

<<1分钟读懂和掌控你周围的人>>

图书基本信息

书名：<<1分钟读懂和掌控你周围的人>>

13位ISBN编号：9787506459693

10位ISBN编号：7506459698

出版时间：2009-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：苏茂

页数：257

字数：270000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<1分钟读懂和掌控你周围的人>>

### 前言

人是社会的产物，社会的多角色化和多层面导致了处在这个环境中的人就有千万个面孔，即便是同一个人，也是仁者见仁，智者见志，正所谓一千个人眼中有一千个哈姆雷特。

如此繁杂的人生百象，如何一一去识别，成了社交场合中的人的最大的课题。

这并不是危言耸听，看看我们的生活，就会发现，每天都与周围的人们打交道。

由于每个人的先天禀赋和后天经历的不同，致使每个人的性情、性格千差万别。

同时，由于人性上的弱点，在利益的驱使下，人们在与其他人交往时会戴上面具，把真实的自己隐藏起来，让人难辨真假，这就使得人际交往充满无穷的变数。

如果我们不能识别人心，不懂与人交往的分寸，就会在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中受制于人，处于被动局面，出现人缘危机、事业危机和生存危机，甚至落入他人的圈套和陷阱，使自己的人生蒙受重大的伤害和挫折。

人就像一本书，需要我们去读懂，这叫“读人”；事物也像一本书，需要我们去读懂，这叫“读物”。

但在现实生活中，又有多少人能够真正的读人、读物呢？

跟人相处是颇费心思的，为人处世，需要煞费苦心。

但是生活在这个社会中，不可避免而又别无选择地要同各种各样的人打交道。

这就要求我们每个人必须具备一双能看透人心的慧眼，尽量准确地判断人、识别人，亲近可交之人，远离奸佞小人。

人是复杂的，但并不是说不可识别。

毕竟，世上任何事情都有踪迹可循，有端倪可察，人也是一样。

## <<1分钟读懂和掌控你周围的人>>

### 内容概要

人生如棋，为人处世中常存在着危机、陷阱和博弈，胜负玩的就是心机；人心难测，总是防备他人不如学会洞察人心，以求掌控主动。

本书全面讲述了洞察人心的种种技巧，帮助你通过分析对方的一些外在表征和内在特征，从而走进对方的内心深处。

全书分为上下两篇，上篇是从细节中读懂他人，包括从身体语言、语音、语调以及装扮等细节中洞悉对方的内心。

下篇分析如何与上司、同事、下属、客户、朋友、家人以及陌生人等不同身份的人打交道的过程中，迅速抓住人心，掌控主动，让自己自信、灵活地与他们交往，从而营造和谐的人际关系。

最终帮助你坦然处世，潇洒生活，谋取快乐的人生。

## &lt;&lt;1分钟读懂和掌控你周围的人&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 洞察人心：做人做事的第一项修炼 第1章 洞察人心——被动防人不如主动识人 越聪明的人越善于伪装自己 识透人心才能潇洒走自己的路 看对人，做对事，谋发展 辨别真伪是现代入必备的一种能力 最高明的“透视人心法” 聪明人多角度看待事物 精明人以全方位读懂他人 不要让先人为主的臆断抬头 第2章 身体语言——行为背后隐藏的心理密码 很多时候意在言外 眼睛是心灵的窗口 眉飞色舞出卖了你 权力尽在“掌”握 百变“手”和“指” 读懂脸部的信号 笑容有真亦有假 身随心动，显露信息 腿部动作泄露的信息 模仿，创建友善关系的工具 习惯动作的神秘信号 第3章 言为心声——音和调是心理的晴雨表 闻其声，可以辨其心 从声气中识人 从音色中了解人 语调反映情绪动向 凭遣词用句可以判断性格 如何增强声音魅力 第4章 衣着打扮——揭开五颜六色的心灵包装 衣衫彰显人的心理 透过衣着识人 透过发型知本性 提包款式与女人个性 下篇 掌控局面：做人做事玩的就是心机 第5章 掌控“你的上司，让自己成为红人 把荣耀归功于你的上司 摸准上司的脉搏 红脸白脸都会唱 先献忠言，婉提建议 适当距离最见成效 置身事外，谁也不得罪 没有把握，不妨装糊涂 回绝上司要掌握分寸和技巧 第6章 与同事和谐相处，把握好远近亲疏 保持若即若离的关系 勿侵犯他的“领地” 掌控好与异性同事的关系 在危难之处帮他一把 “小人物”不容忽视 该说“不”时就说“不” 同事的台阶还是要借的 第7章 驾驭好你的下属，做一个高明的领导者 从情感上接纳下属 用“情”字笼络人心 三招攻心见成效 “润心”于小事之中 “精神薪资”更能管人 关键员工更需要“紧箍咒” “请将”不如“激将” 区别对待问题下属 第8章 钓住客户这条大鱼，留给他更多的利益 掌控客户的5个心理阶段 引导客户，掌控局面 如何进行第一次面谈——开场白 通过异议化解客户问题 进行有效暗示 如何妥协和交换 达成协议签约的4种方法 第9章 在职场中谈判，掌控主动才能游刃有余 知己，且要知彼 谈判是有技巧的 规划谈判过程的定数与变数 5大让步策略与技巧 绝对成交的原则和技巧 第10章 拉近朋友的关系，吃喝玩乐不如诚心沟通 对朋友也要讲礼仪 尊重他人的隐私 秉持友谊的“弹性美” 精心建档，将你的朋友分分级 不能过分地控制和依赖朋友 “割席”，远离不良朋友 与朋友相处的几个技巧 第11章 善待你的对手，“留一手”更能实现双赢 重视对手，保持危机意识 少了一个对手，就等于多了一个朋友 放开胸襟，拥抱对手 “得理”时最好还是“且饶人” 第12章 越过陌生人这道坎，以心交心更见实效 初次见面，应有的礼仪不能少 小握手，大礼节 选个好话题，让人一见如故 要善于开玩笑 恭维要把握好“度” 第13章 与小人交往，多心眼才会进退得宜 懂得伪与诈，识破真小人 保持适当距离 三分话可说，七分话要留 擦亮眼睛，谨防暗箭的伤害参考文献

## <<1分钟读懂和掌控你周围的人>>

### 章节摘录

上篇 洞察人心：做人做事的第一项修炼第1章 洞察人心——被动防人不如主动识人越聪明的人越善于伪装自己人是最善于伪装的动物。

每个人都生活在一个伪装的世界里。

这一点无论你接受与否，都是客观存在的。

每个人，包括你自己在内，都无法做到对身边的任何一个人——父母、兄弟姐妹、同学同事、师长朋友、对手敌人——完全坦诚。

对待他人，你总会或有意或无意、或善意或恶意地隐藏一些东西。

每天，你都同时扮演着诸多不同的角色，随着地方的不同、面对对象的不同，你的角色和言行也是不同的。

按照不同的角色，你展示出不同的气质、表情，那些不符合所设定角色的性情、言行、心理都将被你小心地藏起来。

例如，面对爱你、包容你的父母，你的角色就是永远也长不大的孩子，可以随意撒娇、任性，展现出性格中幼稚、软弱的一面。

但面对有好感的异性，你的角色就转变成追求者。

若是男性，你所展现的性格就是坚强、有爱心、有责任心；若是女性，你所展现的性格就是温柔、体贴、善良……每天，根据所面对的对象的不同，你会有选择性地藏起来一些东西——一些你认为不应该让对方知道的东西，一些你认为会伤害对方或者伤害到你们之间交情的东西。

从这一点上说，伪装已经成为一种习惯，或者说是人的一种本能。

事实上，伪装也是对自己、对他人的一种负责。

善意的伪装不仅不会令人讨厌，还会成为与人交往的润滑剂。

刚入职场的Lily就是不明白这一点，才会被同事们排挤。

Lily是刚进入A公司的新人。

刚从学校毕业的她喜欢独来独往。

一天，公司加班到很晚，大家都又累又饿。

总监便提议，一会儿加完班后他请大家去吃夜宵。

同事们听了都很兴奋，不约而同地加快了工作进度。

但就在这时，Lily竟然嚷道：“这么晚了不能吃夜宵，都过11点了，再吃夜宵不容易消化。

再说已经很晚了，还是回家睡觉比较好。

”总监听到反对的声音，也不好意思再说请吃夜宵的事。

一起加班的同事也都意兴阑珊，干劲全消，对Lily也产生了排斥心理。

和Lily一样，你我都身处社会的大熔炉里，要想赢得别人的认可和喜爱，首先要做的就是快乐带给身边的人，让身边的人快乐起来，才能让自己快乐，才能更好地融入其中。

在这一融合的过程中，你必然要被社会这一大熔炉熔掉然后再补充一些元素。

善意的伪装就是你必须补充的元素之一。

适当的时候，如果善意地伪装一下就能让别人得到快乐，何乐而不为呢？

从这一点上说，伪装，尤其是善意的伪装，是为了顾及到他人的感受，以免肆意妄为伤害到别人。

需要注意的是，伪装是因事而异的，有一定的度需要把握好。

与人交往，可以伪装，可以隐藏一些不想为人所知的东西，但那只是在展现“真我”基础上的有所保留，其目的是为了迎合他人，为人际交往赢得敲门砖。

这种伪装是善意的，或者说是必须的。

但如果伪装过度，就成了欺骗，不仅不会和助于人际交往，还会成为人际交往的绊脚石，给自己和他人带来伤害。

怎么才能把握好这个度呢？

很简单，把握好两点即可：你的伪装能够让别人快乐且没有恶意。

识透人心才能潇洒走自己的路在与人交往中，唯有“知己知彼”，才能“百战不殆”。

## <<1分钟读懂和掌控你周围的人>>

要想“知彼”，首先要识透他人的内心。

然而，“知人知面难知心”，“识人难，识人心更难！”

”世间最深藏不露的莫过于人心，世上最善变的也是人心。

稍有疏忽，你就有可能错识人心，产生误解，失去一次难得的机会，得罪一个很重要的客户，错交一个很值得结交的朋友，办砸一件很重要的事……从这一点上说，学会识透人心是现代人掌握处世技巧、与人交际的必备技能。

那么，如何才能识透人心呢？

在回答这个问题之前，我们先来看这样一个小故事：小王和小李是A市最大的商场某知名品牌鞋专卖店的导购。

小王每个月的业绩都是全商场最高的，而小李每月的业绩都难以完成。

小李就三番五次向小王请教完成业绩的窍门。

小王便让小李跟在身边学习。

一天，一位衣着时尚、打扮得珠光宝气的年轻女士来到专柜看鞋。

小王恰好不在，小李便负责接待。

小李一一为年轻女士介绍了新款鞋子，但年轻女士始终摇头，小李急得满头大汗。

正在这时，小王回到专柜。

看到小李的窘样，便拿起一双过季打折的鞋子说：“小姐，你试试这双，是今年最流行的紫色，现在买还可以享受五折优惠……”不一会儿年轻女士就拿着打折的鞋子满意而归。

随后，一位衣着朴素的中年妇女走进专柜。

小李吸取刚才的教训，领着中年妇女逛正在打折促销的过季鞋。

中年妇女自始至终皱着眉头，面带不快。

小王在一边看了，连忙抢上前去，拿出一双本季度最贵的新款鞋子走上前去说：“夫人，你试试这双，这双鞋子采用牛筋底，全手工缝制，穿起来特别舒适，而且本市仅有一双……”不一会儿，刚才还皱着眉头的中年妇女高兴地拿着鞋子离开专柜。

小李在一旁看得满头雾水，不解地问小王，为什么要向珠光宝气的年轻女士推销打折的鞋子，却向朴素的中年妇女推销昂贵的新款鞋子。

小王微微一笑，说：“你啊，只看到表面，没看到实质，珠光宝气那位看上去穿着华丽，像是有钱人的样子，但你发现没有她戴的首饰都是去年款的，而且在看新款鞋子的时候，眼睛总是盯着价格标签看，这样的人多半财力不强，买鞋既追求流行又注重成本，往往不会买新款不打折的鞋子。

那位中年妇女虽然衣着朴素，但你注意到她的手表没有，她手上戴着上个月上市的新款劳力士表。

那款手表本市只有三只。

能戴得起这种表的人多半财力雄厚，买鞋只注重舒适性和独特性，越稀少、越舒服就越合她的心意。

”如案例中所述，你可以像小王一样通过五个步骤实现对他人的“透视”：扫描你欲接触的目标对象和其周围的环境即观察周围的环境，看看周围环境的摆设和一些特殊的场景特征，包括有哪些人士，他们穿着、打扮和表情，他们都在做些什么事情，彼此的互动状况如何。

对扫描到的信息进行分解。

找出重要的信息和特点如小王看到那位年轻女士所带的珠宝是去年款的，而那位朴素的中年妇女手上的手表是最新款的劳力士。

将分解得出的特殊信息加以放大扩散即将搜索到的特殊信息花30秒加以“放大”思考：有没有特殊的含义？

有的话，代表着什么意思？

如，案例中的去年款的珠宝代表买鞋子财力弱，新款劳力士代表中年妇女财力雄厚。

需要注意的是，对特殊信息加以扩散时，千万注意不要安慰自己：“想太多了！”

”根据扩散结果作出评估比如，案例中根据年轻女士肢体语言透露的“追求新潮但财力有限”的综合信息，推断出正在打折的过季鞋应该能投年轻女士的喜好；根据中年妇女肢体语言透露出的“追求舒适品位”的综合信息，推断出稀有、舒适的新款鞋子能投其所好……再例如，你第一次前往一家新公司报到时，就可以通过扫描未来同事的办公桌，从其摆放物品的方式、摆放物品的种类初步推断出未

## <<1分钟读懂和掌控你周围的人>>

来同事的个性：如果某位同事的办公桌杂乱无章，往往代表此人思维敏锐，不管什么样的环境中都能做到游刃有余。

即使是在最复杂的情况下，也能够很快找出头绪从而快速处理完公事。

如果某位同事的办公桌摆满绿色植物、小盆栽之类的装饰，往往代表此人性格冷静、稳重，处事谨慎，且有责任心。

如果某位同事的办公桌摆满充满童趣的卡通玩具，往往代表此人多情，富有生活情趣，喜欢营造一种富有感情的生活。

如果某位同事的办公桌收拾得很整洁且没有任何装饰品，则说明此人能够把私生活和工作严格分开来，在业余时间里不喜欢与同事一起玩乐也不愿意多说话。

这样的人常常给别人一种距离感。

如果某位同事的办公桌上放置着家庭成员的相片，往往代表此人内心脆弱且敏感。

这样的人往往不会与人发生争吵；喜欢把公司视为幸福的家庭，会为了办公室的团队和谐做额外事情，例如会记住每个同事的生日。

根据评估结果，迅速做出决定做决定的原则是，风险越小越好，成功率越高越好。

例如，案例中小王快速地拿出两种不同的推销建议，对年轻女士强调：“今年最流行的”、“五折优惠”；对中年妇女强调“特别舒适”、“本市仅有一双”……再例如，你作为主管，在面试新员工时，要先整体扫描应征者的外表、穿着、特色，再依据公司的需求分解应征者的资历、行为、应对举止，判断其是否符合公司的招聘要求。

假如公司很重视员工的忠诚度，那你在进行面试时，就要留心应征者过去服务过哪些机构、离职的原因是什么。

假如公司更重视员工的实际工作能力，那你在面试时，则要留心其谈话前后是不是一致，有没有“说出的”和“经历的”互相矛盾的地方。

假若公司非常在乎员工的创意，那你在面试时，就要测试应征者的反应能力快不快、联想力好不好、吸收能力强不强，可不可以在最短的时间想到最多的点子……就这样，按照实际的用人需求，有侧重地进行谈话，收集信息，然后再将收集到的信息放大，评估出每个应征者的优缺点，然后根据公司的用人需求选出最符合的人选。

概括来说，识透他人就是要通过观察、思考分解、扩大联想、猜测评估、判断决断这样一个快速分析的过程来识人。

受个人阅历和识人经验的影响，这个过程准确率将有所差异。

但只要坚持下去，每一个人都可以成为快速识透人心的心理专家。

## <<1分钟读懂和掌控你周围的人>>

### 编辑推荐

《1分钟读懂和掌控你周围的人》中有实用的心理洞察技巧，高明的心理操纵法则。

人生如棋，人际关系中处处都存在着博弈。

你需要对相互关系犀利观察，对行为动机透彻分析，对他人心理快速判断，看清对方的真实意图，灵活运用自身的资源，做到攻防平衡、掌控他人、操纵局面。

察人外表，看清他的品位；细听言谈，看清他的思维；通过行为，了解他的意图；透过心理，看清他的本质。

《1分钟读懂和掌控你周围的人》教你不露痕迹地运用心理策略，从心理层面影响和操控他人，做人

际博弈的大赢家。如何摆脱人际关系中的被动局面，如何让他人喜欢自己，为你积极效力，如何化解他人的敌意，避免与他人结仇，如何隐藏自己的真实想法，不被人一眼看看穿，如何通过情绪、言行和心理策略控制对方，翻开《1分钟读懂和掌控你周围的人》，从阅读中寻找自己的答案……观察在于细微，操纵之于无形 闯荡社会。

为人处世中的诸多时刻都存在着危机、陷阱和博弈；人心难测，总是防备他人不如学会洞识人心，以求掌控主动。

与人相处，事事皆很微妙。

知其然，更要知其所以然。

了解对方的“路数”。

清楚对方的“门道”，知道对方的“心思”方能不落被动。

识人难，识人心更难！人心犹如一潭深不可测的湖水，只有练就识人的眼力和心力。

读懂对方心理，才能掌控人际交往的主动权。

一分钟读懂人心，不是让你炫耀心理洞察的能力及享受其过程，而在于赢得人际交往的控制权，规避可能出现的陷阱，从而顺利地达成目的。



版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>