

<<如何读懂和掌控你周围的人大全集>>

图书基本信息

书名：<<如何读懂和掌控你周围的人大全集>>

13位ISBN编号：9787510438851

10位ISBN编号：7510438853

出版时间：2013-3

出版时间：新世界出版社

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>

<<如何读懂和掌控你周围的人大全集>>

前言

前言人际关系错综复杂，如果单凭表面上的交往很难看出彼此情感的远近和深浅，什么人值得信任和交往，什么人应当远离和提防，需要认真思考和谨慎对待。

人心叵测，识人心难。

尽管人心深藏不露，却依然抵挡不住众多心理学家研究人的心理活动的兴致。

实践证明，一个人的外貌特征、言谈举止，不经意间的小动作，话语中的潜台词等等，都会泄露其内心活动的秘密、情感趋向、思维模式、人生态度以及行为方式等，这些也可以作为探寻对方心路历程的根据。

所以，人虽然是复杂矛盾的综合体，但探究其内心也并非无章可循。

一个人城府再深，也不可能完全掩饰自己的真面目；一个人再善于伪装，也终究会有露出马脚的时候。

只要平时多观察，多体会，透过表面挖掘内心，破译对方性格的密码、摸透人的心理都将变得轻而易举。

敏锐的眼力来自对心理规律的熟谙，搞不清一些行为的秘密，就无法猜透对方的心理。

从他人的谈吐中推断其修养，从习惯中洞察其人生态度，都需要练就一番慧眼识人的工夫。

可以说，洞察人心是为人处世首要掌握的本领。

识人先识心，掌控人心就能掌控一切。

透过现象看本质，把握人的内心活动，认清心理现象的本质规律，是一个人在社交活动中占据主动地位，操纵别人而不被人操纵的有力武器。

面对纷纷扰扰的人际关系，你时常感叹为什么有些人那么有心机，有手腕，而自己总是傻乎乎地处于被动的境地。

其实，心机虽高明却并不神秘，懂人性，知人心，是成为人际交往中超级大赢家的关键所在。

本书全面介绍了识别人心的方法，你可以通过大量的实例了解人性的复杂，学会如何在瞬间读懂你周围的人，洞悉他人的长短优劣，掌握处世的方略，把握表现与收敛的度，识别和防范身边的小人，识破别人的谎言，听懂弦外之音，避开周围人设下的陷阱，你会懂得如何建立威信、施与影响力，你会学会如何与各种人和谐相处，进而掌控你周围的人。

通过本书掌握了心理学规律、交际的方法和技巧，你会发现原来也有说服别人的潜力，你可以轻易地做到不再接受他人暗示、冲动地顺从他人了。

无论是面对同事还是朋友、男人还是女人、上司还是下属、陌生人还是老熟人，你都能用一双慧眼，从每个人的言谈举止中捕获他们的性格特征、生活习惯，从每个人的生活细节中了解他们的气质秉性、所思所想，达到掌控他们的目的。

<<如何读懂和掌控你周围的人大全集>>

内容概要

《如何读懂和掌控你周围的人大全集(超值金版)》全面介绍了识别人心的方法，通过大量的实例来了解复杂的人性，学会如何读懂你周围的人，洞悉他人的长短优劣，掌握处世的方略，把握表现与收敛的度，识别和防范身边的小人，识破别人的谎言，避开周围人设下的陷阱，懂得如何建立威信、施与影响力，学会如何与各种人和谐相处，进而掌控周围的人。

书籍目录

上篇 破译人心密码，如何瞬间读懂你周围的人 第一章如何瞬间读人之外貌容颜——一脸带百相，以貌取人亦有道 头部：从“头”读人，知头知底2 脸面：知面知心，脸形隐藏命运玄机4 眼睛：心灵窗口，窥视瞳孔中的秘密7 鼻子：人情象征，鼻子透露内心语言10 嘴巴：祸福门户，嘴形泄露德行和天机12 耳朵：信息入耳，耳型各异命运不同13 双手：手会说话，观手而识人15 体型：性格投影，高矮瘦胖对号入座17 外貌读人，这些细节不能疏忽19 第二章如何瞬间读人之穿着打扮——衣着显露心灵，打扮表白性情 服装：穿出形象，表达气质，彰显个性22 鞋帽：戴出头部尊严，穿出脚底品位24 化妆：淡妆浓抹难掩性情真相28 饰品：小玩意见证内心大世界29 第三章如何瞬间读人之行为举止——读懂肢体语言，侦破行为意图 走姿：走有走法，走姿流露言语31 站姿：站有站相，站姿透视个性33 坐姿：坐有坐态，坐姿透露动机36 手势：手有手势，手势传达情绪39 睡姿：睡有睡姿，睡姿表露意识42 小动作：潜意识举动看透细微人心44 第四章如何瞬间识人之说话言谈——言为心声，倾听人心的话外音 语气和速度：表里如一，显示性情47 说话的音调：声如其人，闻声知人48 说话的内容：言为心声，亮出底牌49 说话的动作：心灵伴舞，诉说意图52 说话的方式：能说会道，演绎个性52 说话的习惯：自然之中，揭示心灵54 谈话的口语：平常口头禅，映射品性55 第五章如何瞬间读人之人际社交——交际细节，来来往往中识透人心性格 社交寒暄：透析对方的交际心声59 社交握手：探究对方的真伪心迹60 社交言谈：破译对方的心理动机64 社交拜访：如何解读对方的真实意图65 社交礼品：确定对方的交际品位68 高度中的奥妙，位置里的讲究69 从交往的朋友判断人的性格70 第六章如何瞬间识人之兴趣爱好——兴趣见人底细，爱好观人态度 文艺爱好：透露人生情感72 旅游休闲：推断百态心情73 运动方式：彰显生活态度74 业余爱好：判别性格品位75 第七章如何瞬间读人之日常习惯——小习惯透露人生大秘密 饮食习惯：餐桌百态，味道人性一起品77 生活习惯：考察习性品行的捷径78 行为习惯：认识刻在心灵上的烙印80 习惯细节：下意识动作表露真实想法83 第八章如何瞬间读人之男男女女——读懂男人这本书，品评女人这枝花 男人来自金星，一眼侦破金星人的秘密85 女人来自火星，瞬间猜透火星人的心思88 从细节中解开男人和女人的真相89 第九章如何瞬间读人之笑容笑语——窥探笑背后的人性世界 笑的声音：笑的韵律反映性格变化92 笑的意图：笑中含蜜钱，笑里能藏刀93 笑的形式：有多少种人，有多少种笑94 第十章如何瞬间读人之血型特质——破译血型密码，掌握人生命格 瞬间读懂A型血人的人生命格96 瞬间读懂B型血人的人生命格97 瞬间读懂AB型血人的人生命格99 瞬间读懂O型血人的人生命格100 第十一章如何瞬间读人之九型人格——人分三六九等，格有千变万化 一型人格：不折不扣的完美主义者102 二型人格：无私奉献的助人为乐者103 三型人格：脚踏实地的实干家104 四型人格：超脱红尘的浪漫主义者105 五型人格：心细如毛的观察者107 六型人格：性格矛盾的怀疑论者108 七型人格：实实在在的享乐主义者109 八型人格：能力很强的权力主义者110 九型人格：调停干戈的和平大使111 九型人格测试：九型人格轻松测出来112 下篇 掌握人际操纵术，做人际博弈的大赢家 第一章不可不知的心理操纵术——掌控他人，从“心”开始用“我们”化敌为友118 得寸进尺，进门登高119 勿揭人短，顾全对方面子121 投其所好，拉近彼此的距离123 自爆“弱点”，让对方放松警惕124 诱使对方朝着你的方向走126 找借口拒绝时，尽可能模糊一点128 激发对方的同情心，触动其心灵的薄弱环节130 第二章不可不用的处世方略——掌控他人，手段必不可少 处世可以方可以圆132 处世要能进也能退134 处世善于刚柔相济137 处世满意而不得意140 处世协调而不讨好141 处世不逞匹夫之勇142 处世应当懂得收敛144 处世圆融而不圆滑145 处世清醒糊涂掺半147 处世无为方可有为149 第三章掌控客户——生意场上开创辉煌 让客户感觉自己很重要151 塑造打动人心的第一印象153 做顾客的知心人155 激发客户的好奇心157 制造短缺假象159 适当妥协，创造双赢160 巧妙地给顾客心理暗示163 避重就轻，促成客户成交165 用比较法让顾客做决定167 巧用激将法，使客户为“面子”成交169 第四章掌控谈判对手——谈判桌上稳操胜券 开局阶段掌握主动权，才能占据谈判优势172 切中问题的要害，令对方听从你的意见173 利用最后期限施压，逼对方做出让步175 针锋相对，适时回击177 说出对方想说的话，让他放松戒备179 旁敲侧击，你能出奇制胜181 抓住有利时机，掌控局势183 坚守自己的底线，绝不妥协185 利用逆反心理，顺水推舟187 在放弃中满足对方需要189 即使很小的让步，也要让对方付出回报192 第五章掌控面试官——顺利攻克求职第一关 明明白白考官的心195 面试不是过堂，轻松对付你的考官196 看懂面试官的身体语言199 问“倒”你的面试官200 规避面试中的12种高级错误202 面试不出局204 面试原

则备忘录206 第六章掌控上司——八面玲珑，驶入升职快车道 像老板一样思考208 如何在上司面前表现自己210 适当保持与上司的距离211 与上司相处不要锋芒毕露213 忌与上司争功215 别把老板当成敌人217 不做累死的老黄牛219 为上司承担过错221 猜对上司心思才能晋升222 第八章掌控下属——笼络人心，下属唯你马首是瞻 从人的心灵入手226 用魅力征服人心228 用信任换取忠心230 以理服人，让下属心服口服231 用情换心，让下属更愿意亲近232 善于“攻心”使人“内心喜悦”233 只有用真情才能打动下属的心235 运用南风法则，使下属感受到温暖237 让员工“心灵快乐”239 千万不要漠视下属241 遵守诺言，让下属充分信任你244 得到下属支持的领导才能成功245 第九章掌控同事——左右逢源，职业之路长青 看小节识透同事心248 冷静对待同事的恭维250 远离7种“最可怕”的同事251 同事相处，若即若离最相宜252 让同事说出他的得意事254 成为受欢迎的人，不要被同事孤立256 处处为人着想，才能赢得同事的支持258 同事之间交浅言深，最易祸从口出260 背后说别人的好话，能拉近彼此间的距离262 12招让你成同事的知心朋友264 第十章掌控朋友——在朋友圈中撑起人生一片天 送朋友一份面子厚礼268 打动朋友为你办事269 准备些“糖衣炮弹”271 悄悄地爱你的朋友272 给友情保温273 结交几个“忘年”知己275 该拒绝的就要拒绝276 交朋友不可全抛一片心277 要知道哪些人不可交279 数数你身边的朋友281 看清“朋友”的真面目282 须提防的5种“朋友”284 提防“杀熟”的朋友285 第十一章掌控有情人——搞定心目中的王子公主 直言不讳，主动表达287 侧面包抄，曲径通幽289 恋情“曝光”，抓住爱情291 坦诚相告，好聚好散292 增强神秘感，保持吸引力293 诚实宽容，坦然相处294 欲拒还羞，让他抓狂296 做“坏女孩”，施展魅力297 给他自由，留出空间298 显示女人弱者的底色300 设置悬念，先惊后喜302 甜言蜜语，女人的最爱303 第十二章掌控爱人——举案齐眉婚姻永固 适当分开，小别胜新婚305 俏皮贫嘴，为生活增乐添彩306 营造浪漫，让平淡更有色彩308 时常亲昵，让婚姻充满柔情蜜意310 培养兴趣，寻找彼此的共同语言312 注意形象，保养感情的良方314 适当加醋，酸酸甜甜有滋味316 保持距离，距离产生美318 时常沟通，夫妻感情的润滑剂320 第十三章看谁在撒谎——戳穿谎言 掌控人心 人们为什么会说谎322 如何看待谎言324 通过情绪变化识别说谎者324 通过身体语言识别说谎者326 通过说话方式识别说谎者329 通过行为互动识别说谎者331 通过事情的来龙去脉识别说谎者333 第十四章掌控难处之人——对待不同的人有不同的方法 几种必须提防的人336 制伏心高气傲的人338 看透虚荣的人340 宽容对待贪小便宜的人341 与难缠的人见招拆招343 小心应对心胸狭窄的人344 如何对待嫉妒心强的人345 谨慎对待深藏不露的人347 与搬弄是非的人保持距离348 积极帮助愤世嫉俗的人350 为唯我独尊的人保留颜面351 善于与你不喜欢的人相处352 第十五章用人有道驭人有方——让天下英才为己所用 任用人才要有5颗“心”354 择才有道，用人有理356 先有伯乐后有千里马359 破格选拔，唯才是举362 因人择事，各擅其长364 因事择人，量才使用366 合理分工，人事相宜368 用人也疑，疑人也用370 走出帕金森定律的权力怪圈371 适当放权，放手让别人去做373 一用就灵的5大用人秘诀375 要有魄力起用比自己强的人376 留人三则：放心、诚心、热心378

章节摘录

版权页： 上篇 破译人心密码，如何瞬间读懂你周围的人 第一章如何瞬间读人之外貌容颜 一脸带百相，以貌取人亦有道 头部：从“头”读人，知头知底 人的身体构造及社会环境决定了人的生理功能和心理活动，而这些功能和活动影响着人体的外部表征和行为表现。

因此，我们从这些外部表征和活动行为中，能按照一定的统计规律总结归纳出一些类型，推理分析各类型与人们生理和心理活动的关系，从而了解人的内在活动状态。

这也是古代人“面相说”有一定根据的地方。

通过头面部的表现能在一定程度上“读懂”人的内心活动等。

1.圆形 头面形圆的人，其身体亦圆，其为人亦是四面圆通，八面玲珑，正合着中国语法所称“心广体胖”。

因为这种圆面形的人大多都很乐观，对一切都感到安然惬意，所以这种人一般是和气、有趣、可亲的。

这种人擅长管理行政，是理财的能手。

这种人天性爱好享乐，爱吃贪睡，结果身体愈胖，因之不免懒惰。

2.三角形 或称智慧型、理想型、艺术型。

这种头面形的特征：前额高而宽，下巴尖，脸形如一个倒三角形。

这种人灵活，善推理，好深思，爱钻研书本，富创造力，生性聪明，多智谋，富理想，易冲动。

擅长劳心工作，不惯于劳力工作，户外运动过少，故体质较弱，缺乏活力。

发明家、设计家、教育家、评论家、思想家多属于此型。

3.长方形 这种头面形的特征是头窄、长脸，像长方形。

这种头面形的人擅长外交手腕，喜交际；友善和气，态度温和有礼，机警。

这种人欲达到目的，决不用武力，而用他的机警，外交手腕，智慧聪明。

这种人很合适做外交家或推销员。

其缺点是，缺乏力量、魄力和执行力，且不善理财。

4.四方形 这种头面形的特征是前额上部方形，方下巴，身体亦随之有方形的趋向。

大多为将领、实业家、运动家、飞行家、探险家。

这种头面的男子较多，女子较少。

这种人精力充沛、生性活泼、好动、好冒险、不受拘束、好自由、喜户外生活。

这种人不爱谈理论，而讲求实际，有建设性。

他们能吃苦耐劳。

缺点就是，不喜读书，不善思考。

所以，他们只好认真踏实地去执行思想家所计划的事情。

5.平直形 这种头面形的人数较多。

它的特征是前额较直，直鼻子，嘴与下巴均平直，头部侧面成一直线形状。

此类型人性格比较中性，缺点是经常犹豫不决。

6.凹进形 前额上端突出，眼眉部分平坦，鼻子低，唇部短缩，下巴突出，整个头面侧面成凹进形状。

这种头面形的人，与下面的凸出的人正相反，他的个性可以用一个“慢”字表示。

思想行动皆缓慢，不激进，固执而不切实际，缺乏创造力。

但这种人却因此而养成一种谨慎、不盲从、不冲动的性格。

镇静、从容，理智重于感情，善思索，一切三思而后行，故惹祸的机会少。

能忍耐、有持久力、态度温和、随遇而安，都是其优良的性格。

7.凸出形 这类型的特征是前额后倾，高鼻梁，唇部突出，下巴短缩，整个头部侧面成凸出形状。

这种头面形的人，智力极佳，思想快，行动敏捷，善观察，富创造，喜进取。

可以用一个“快”字表示他的个性。

这种人虽然反应快，但他们缺乏持久性与忍耐心，冲动、易怒。

所以，其缺点就是性急，欠深思，妄动。

这种人言多而直爽，故易失言。

编辑推荐

《如何读懂和掌控你周围的人大全集(超值金版)》揭示精英人士的交际方法破解常胜不败的心理秘密，一个人城府再深，也不可能彻底掩饰自己的全部心思；一个人本性再虚伪，也不可能永远不露出自己的真面目。

言谈话语、举手投足、行止坐卧、神色气韵，这些细节时刻透露出他内心的秘密。

只要对这些细节信息进行采集、识别、过滤和综合评价，就完全能够破译密码、看透人心。

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>