

HOW TO KNOW AND CONTROL THE PEOPLE AROUND Y

如何 读懂和掌控 你周围的人

刘清海 编著

 万卷出版公司

如何 读懂和掌控 你周围的人

刘海清 编著

 万卷出版公司

© 刘青海 2008

图书在版编目(CIP)数据

如何读懂和掌控你周围的人 / 刘青海编著. — 沈阳:
万卷出版公司, 2007.8
ISBN 978-7-80759-007-1

I. 如… II. 刘… III. 人际关系学—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 028842 号

出版发行: 万卷出版公司

(地址: 沈阳市和平区十一纬路 29 号 邮编: 110003)

印刷者: 北京中印联印务有限公司

经销者: 全国新华书店

幅面尺寸: 170mm × 230mm

字数: 430 千字

印 张: 27.25

出版时间: 2008 年 6 月第 1 版

印刷时间: 2008 年 6 月第 1 次印刷

责任编辑: 王亦言

文字编辑: 陈荣赋

美术编辑: 刘少娟

装帧设计: 李卫峰

ISBN 978-7-80759-007-1

定 价: 38.00 元

联系电话: 024-23284442

邮购热线: 024-23284454

传 真: 024-23284448

E-mail: vpc@mail.lnpgc.com.cn

网 址: <http://www.chinavpc.com>

前言

我们生活在一个复杂的世界里，而世界上最复杂的，又莫过于人性。在生活中，人性的弱点常常被演绎得淋漓尽致，你会看到这样一些镜头：有些人，在内心利益的驱动下，戴上伪善的面具，成为一只披着羊皮的狼；有些人当面对你毕恭毕敬、恭维有加，转过身去便开始说你的坏话；有些人表面上诚惶诚恐，却心怀鬼胎；还有一些人，他们并不是有意要伤害你，却喜欢无中生有，传播流言飞语……

你能透过面具看清这些人的真面目吗？你能了解他们的内心世界并掌控他们的思维动态吗？如果不能，那你必定会在现代社会竞争或人际交往中受制于他人。

综观古今，凡成大事者，都在识人和用人方面用足了力气，下足了工夫，以确保自己“万无一失”。在他们看来，人生最大的痛苦之一，就是认错了人，被人伤害。

人与人之间的相互纠缠，往往是最折磨人的，它可以让你忐忑不安，甚至使你的生活混乱不堪。因此，我们要做的第一件事就是：读懂你周围的人，审时度势，摸透他们的心思，进而掌控他们。这样你的一生就不会为人际关系所累，不会做下一大堆令自己追悔莫及的事，更不至于被别有用心的人所伤。

正如美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫在他的《人的多面性》一书中所说的：“你周围的人，是一个复杂的组合群体。他们既是你必不可少的生活伙伴，又是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力和心力，才能‘解剖’其所言、其所想、其所行，否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。”

那么，如何才能读懂别人的心思，掌控自己周围的人，并在人际交往和社会竞争中占据主动呢？

《如何读懂和掌控你周围的人》就是为处于激烈的社会竞争和复杂的人

际关系中的你量身打造的。本书全面讲述了识别人心的方法，你可以通过大量的事例了解到人性的复杂及其根源，学会如何洞察人们的心理规律，洞悉他人的长短优劣；你会从中学到处世的方与圆，怎样把握表现与收敛的度，如何识别防范周边的小人、识破别人的谎言、听懂弦外之音，以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，进而掌控你周围的人。

另外，在本书中，你还可以了解到如何与领导、同事、下属、朋友、客户、同学、亲人、陌生人等周围最常见的人相处，懂得如何洞察他们的内心，并自信自如地与他们交往，从而营造和谐的人际关系。

在人的世界里，你必须了解人性的真相，学会读懂和掌控人心。唯有如此，你才能识别各式各样的陷阱和危险，提高自己做人办事的眼力和心力，一步一步落实自己的人生计划。

编著者

2008年3月

目 录

第一章 读懂他人是为了更好地掌握主动

大千世界，芸芸众生，错综复杂的人际关系，使每个人在与人际交往时都不自觉地戴上一幅假面具，把真实的自己深深隐藏。只有练就一双识人的慧眼，才能准确地读懂他人，敏锐地识别各种各样的人，才能更好地掌握主动。

人往往并不直接表现自己	001
人心隔肚皮	002
处世需要辨别真伪	004
谁都想掩盖自己的底牌	005
须防笑面背后的冷箭	007
识透人心才能潇洒从容	008
知彼才有胜算	010
知人知面要知心	011
要有敏锐的判断力	012
做一个有心人	014
掌控与人交往的主动权	015
不要让对方发觉你已读懂他的心	017

第二章 怎样识别你周围的人

我们每天都在交往活动中接收各种信息，并通过与他人的接触和交流，获得对他人的认识，然后以此为基础做出社会行为。可见，我们的各种社会行为是建立在对他人认识的基础上的，因此，懂得如何识别你周围的人就显得十分重要。

我们是怎样认识他人的	019
通过态度预测他人的行为	021
识别人心 3 部曲	022
换个角度看你周围的人	023
投其所好, 观其人品	025
见微知著察人法	026
利用好反馈试探法	027
静观以察其真	028
“打听”他人的真面目	030
避免先入为主的臆断	031
这几种人要小心	032

第三章 摸清底牌, 知道你周围的人心里想的是什么

一个人的外貌特征、不经意间的肢体动作、话语中的弦外之音等都会泄露他内心的底牌: 情感趋向、思维模式、行为方式……人们总是难以掩饰自己, 因为这是人性最自然的流露。如果你不擅长探知他人底细, 就会常常毫无知觉地陷入一个又一个人际关系的“围城”之中, 成为众矢之的; 同时, 由于你的不善“设防”, 也会使你自己成为他人眼中的“透明人”, 处处受制于人。

看他眼神的摇曳	035
看他表情的风云	037
看他穿衣的风格	038
看他鼻子的表演	040
看他眉毛的动态	041
看他动作的习惯	042
看他手势的伸展	043
看他嘴唇的张合	044
看他走路的姿态	046
看他坐姿的表态	047
看他说话的方式	048

第四章 明白意图，掌控与他人交往的方略

关于为人处世，我们确实有许多值得反省的方面：想一想你所经历过的成功和失败，其间最关键的因素是什么？

答案是：重视身边的每一个人，并明白他们的意图。

这个答案在很多时候都是成功者与失败者的分水岭。

如果一个人在处世过程中不能明白他人的意图，不懂得与他人交往的方略，将不可避免地出现人缘危机、竞争危机和事业危机。

了解他人的需要	051
明白人际交往共同的心理原则	053
努力获得别人的信息	054
摸清对方的性格	055
迎合他的兴趣	057
感情投资让你一本万利	058
照顾好别人的面子	059
让对方感到他很重要	060
给别人以同情	061
激发别人的同情心	063
关键时刻拉人一把	064
不要怕吃亏	065
得意时记得安抚失意人	067
使对方只能说“是”	068
迂回也能达到目的	069
为对方的情绪考虑	071
给自己留一条退路	072
巧妙拒绝“难以拒绝”的请求	074
卸掉人情的包袱	075

第五章 低调处世，于不知不觉中掌控他人

低调做人，就是不招摇，不在别人面前炫耀自己。凡事都做到心中有

数，自己有本事要在最恰当的时候拿出来，即使成功也不骄傲。低调是成就大事的最佳心态，收敛锋芒，韬光养晦，才能避免无谓的争端，从而保全自己，取得成功。而成功后更要保持低调，只有这样，你才能取更大的成功。

低调才能守住自己的底牌	077
不要告诉人家你更聪明	079
切勿让别人一眼看透你	080
低姿态是成功者的姿态	081
“不经意”是一种智慧	083
得意不要忘形	084
避免成为别人的靶子	086
沉默是金	087
扮傻是保护自己的最好方法	089
难得糊涂才是聪明人	090
为对手叫好是一种智慧	091
隐忍者才能谋大事	093
不争矛盾远离祸端	094
韬光养晦是制胜的根本之道	096

第六章 如何识别对方的谎言

在生活中，我们经常能见到谎言的身影，或是我们自己，或是我们周围的人。说谎的原因也有多种，有的人是出于习惯，有的人则是迫不得已。

谎言就像一柄利剑，可以用来攻击他人，也可以用来自卫，全看你如何运用。

人们为什么会说谎	099
如何看待谎言	101
面部表情会泄密	102
窥破他眼底深藏的秘密	103
从言辞看穿他的谎言	105
看透说谎者常用的方式	107
自相矛盾的话是谎言	108
轻易说出的承诺和秘密多是谎言	110

卸掉说谎者的武装	112
利用证据揭穿谎言	113
利用他的心虚点破谎言	114
逼他说出真心话	116
堵住说谎者的嘴	117
将计就计识谎言	118
识别恋人说谎的讯号	120

第七章 小人不可不防

与人交往时，谁都不愿意与小人打交道，可是不管你愿意与否，都不可避免地会碰到小人。因为那些生活在我们身边的鼠辈小人牢牢地盯着我们周围所有大大小小的利益，随时准备多捞一份，为此甚至不惜一切代价用各种手段来算计别人。因此，在与小交往时，我们应时刻保持警惕，提防小人的暗算。

小人不可不防	123
怎样识别小人	125
不给小人怀疑你的机会	126
警惕小人的甜言蜜语	127
看穿善于伪装的“君子”	128
提防小人的变脸术	130
把小人置于眼皮底下	132
以攻代守筑起防火墙	133
打击小人须不露痕迹	135
棒杀小人比棒杀更有效	136
控制小人要利用他的欲望	137
借力打力躲过小人的陷害	139
尽量避开小人的纠缠	141

第八章 善于听出弦外之音

纪伯伦曾经说过：“如果你想了解一个人，不是去听他说出的话，而要去

听他没有说出的话。”一般说来，一个人不会轻易把自己真实的意见、想法直接地表达出来，但他的感情或意见，总会在他的语言表达里体现得清清楚楚。因此，如果你想真正地了解一个人，就不要去刨根问底，而是要做一个聪明的听者，从他的弦外之音中揣摩出他真正的心思。

善于倾听	143
真意往往在言外	144
由说话方式猜透对方所想	146
从话题探索他的心理	147
听懂别人的场面话	148
用心听出隐晦的话	150
诱导对方暴露真心	151
防止“弦外之音”伤人	153
提高倾听能力的7个建议	155

第九章 巧舌是最妙的操纵术

生活中，要使别人接纳你的意见、建议，不能威逼利诱，要使之心悦诚服，这时，掌握说服术就显得尤为重要。

要说服对方，首先要了解对方，才能对症下药。在说服过程中要晓之以理，动之以情，耐心劝说。俗话说：“冰冻三尺，非一日之寒。”动用你的三寸不烂之舌，耐心细致地说服对方，使他对你产生信赖感，并逐渐了解、赞同你的看法，舌头就是最好的操纵你周围的人的利器。

用好舌头，事半功倍	157
叫“闷葫芦”开口说话	158
迎合对方的心理	160
给他一点暗示	161
带他跟着你的话题走	162
投其所好说服他	164
捧上天让他不得不服	166
问出对方的本意	167
点到利害之处	168

多用建议的口吻	170
站在他的角度说话	171
绕个弯子说服人	173
激将激到他的心里	175
制造一点悬念	177
沉默有时比论理更有说服力	178

第十章 施与影响力才是掌控之道

能否掌控你周围的人,在于你本身拥有的影响力的大小。而影响力的本质在于施展你的人格魅力,使对方从心理上接纳你,并充分地调动对方的情绪,进而赢得对方的支持与合作。在人际交往中,我们唯有增强自信,增加自己的亲和力,获得对方的信任,并准确把握对方的思想、能力以及品行上的特点,才能充分发挥自己的影响力,游刃有余地掌控周围的人,成就自我。

巧妙运用尊重的策略	181
让你的良好形象深入人心	183
自信是人最大的魅力	184
微笑的人到处受欢迎	185
用幽默拉近与别人的距离	187
打造你的亲和力	188
取得信任才能影响他人	190
表达你的好感	191
热情就是最大的影响力	193
套近乎更贴心	194
学点“地形”心理学	196
有损个人影响力的 20 种行为	198

第十一章 如何有效掌控生活中的 15 种人

在生活中总要与人打交道,谁都不可避免地要遇到形形色色的人和事。我们在工作、生活中总会遇到一些不愿遇到的人和给自己带来麻烦的人,若想排

除,这些人对我们产生的不良影响,我们唯一能做的就是找到掌控那些性格各异的人的最佳方法。

制伏心高气傲的人	199
看透虚荣者	201
宽容对待贪小便宜的人	203
别与难缠的人打交道	204
谨慎对待深藏不露的人	206
热情关切性格内向的人	207
为性情孤僻的人着想	208
冷静迁就脾气急躁的人	209
宽厚平和对待尖酸刻薄的人	211
大度忍让心胸狭窄的人	212
与搬弄是非的人保持距离	213
积极帮助愤世嫉俗的人	215
以诚相待猜疑心重的人	216
为唯我独尊的人保留颜面	217
善于与你不喜欢的人相处	218

第十二章 和成功者在一起

大凡成功者的身前背后,总有一些给予他切实帮助的人,或给他一把助力,或给他一个依靠。在这个人与人的关系如此密切的时代,没有人能单枪匹马轻易成功。幸运之神总是垂青那些善于与成功者在一起,并借用成功者力量的人们。

找个贵人扶一把	221
借助成功者抬高你的身价	223
抓住关键人物	224
找个名人做朋友	226
展示才华得贵人相助	227
主动和成功者联系	229
善借成功者的名气	231
满足成功者的虚荣心	233

也帮成功者一个忙	234
多交能帮你上进的朋友	236
每个人都可能成为你的贵人	237
如何与成功者交往	239

第十三章 “管理”上司是把双刃剑

彼得·克拉克说：“你不必去喜欢你的上司，你也不必恨他，然而你却必须去管理他，这样他才会成为你达到目标、取得成功的资源。”然而，上司并不是简单被动的“资源”，与上司相处稍有不当，将会伤害到你自己。因此，把握“管理”上司这把“双刃剑”需要更高的技巧。

准确领会上司的意图	241
看懂上司的眼色	243
将功劳让给上司	245
保持经常性的接触	246
做领导不可缺少的人	247
适时退让一步	248
为领导分忧解愁	250
说服领导的话要说得巧	251
把你的想法变成领导的创意	252
受宠时要懂得分寸	254
别和上司走得太近	255
切不能替领导做主	257
上司的疮疤不能揭	259
钻进上司的心眼里	260
小心领导“忽悠”你	261
领导相争时要站在中间	263
掌控不同类型的领导	264

第十四章 这样掌控同事最有效

同事其实是很复杂的一个群体，这个群体中有各种各样的人，有君子，

有小人，有好人，有坏人，有光明磊落的，也有阴险狡诈的，但你都必须和他们相处下去，因为你们是同事！大家聚在一起，朝夕相处，不管是为了工作，为了生活还是为了事业，都必须读懂同事的心，学会与同事交往，这样你才能在职场中游刃有余。

看透同事的心理	267
同与人交往带功利目的的同事保持距离	269
用合适的赞美拒绝同事	271
有时候不能太老实	272
在危急时帮他一把	273
在背后赞美同事	274
不妨借同事搭个台阶	275
如何赢得同事的好感	276
看懂同事中虚伪的人	278
怎样对付争功的同事	280
敬同事一尺	281
化解同事的敌意	282
调动不同类型的同事	285
应对城府太深的同事	287

第十五章 “制伏”下属是一门学问

下属虽身处下位，却也会人心异动。此刻，领导者要有意识地影响下属，做到潜移默化，不知不觉，这就是一门学问。真正的领导者，不仅要做到尊重、认可、关心下属，还要能“制伏”下属，笼络住他们的心，下属才会做载舟的水，把你的人生和事业推向成功的彼岸。

看懂下属的心很重要	289
检测下属本性的7种方法	291
让下属不敢造次的掌控法	293
原谅下属的过失	294
让下属知道你“疼”他	296
为下属承担责任	298

掌控能力比你强的下属	299
体贴入微收获下属的心	301
关心下属的家人	303
使有矛盾的下属和谐相处	305
运用“夹心饼”批评艺术	306
给下属摆一个擂台	308
打了棒子给蜜枣	309
用心发现下属的兴趣	311
有权威才会有服从	312
先商量后命令	314
不断地“雕琢”下属	316
不妨拍他的“马屁”	318
如何驾驭“刺头”员工	319
如何让下属中的小人听你的话	321

第十六章 掌控客户，钓住那条大鱼

客户就是我们的“上帝”，对我们事业的成功具有至关重要的作用。与客户交往要讲究谋略。学会如何向客户不知不觉地施加影响力，对客户进行“催眠”，你就掌控了客户，钓到客户这条大鱼，为你的事业增加充实的储备。

知道他想要什么	323
借用第三者的影响	325
制造意外之喜——赠送小礼物	326
来者不拒，因人而异	328
她在等你	330
激起客户的购买欲望	332
让他感觉占了便宜	333
设个“圈套”引诱客户	335
“希望你帮我个小忙”	336
无法想象的掌控术	337
一点点地使他站不住脚	339
这样说服客户最有效	341

第十七章 关于“利用”朋友这件事

良友难寻，如果我们不知道如何选择朋友，好朋友就会越来越少。要懂得珍惜旧情重于结交新朋。寻找朋友，即使是刚刚结识，也有望成为一生的至交。最佳的朋友是那些深谙人情世故，又能与之分享经验的人。为人处世，应当知道如何“利用”朋友。

送朋友一份面子厚礼	343
打动朋友为你办事	345
准备些“糖衣炮弹”	347
悄悄地爱你的朋友	348
给友情保温	349
结交几个“忘年”知己	351
该拒绝的就要拒绝	352
交朋友不可全抛一片心	354
要知道哪些人不可交	356
数数你身边的朋友	358
看清“朋友”的真面目	360
须提防的5种“朋友”	361
真诚是待友的第一要务	363
提防“杀熟”的朋友	365

第十八章 同学是一笔增值最大的投资

同窗情谊最为珍贵，因为大家有着共同的记忆、共同的经历、共同的成长环境。这一点决定了同学之间是最能相互帮助、相互协作的，如果你善于运用同窗关系，就会收到显著的效果。而平时注意维护良好的同学关系，对你的人生无疑是一笔巨大的投资。

随时增进同窗之谊	367
攀上同学的关系	369
一起追忆流年往事	370