



◆周 黎◎编著

这样可以 读懂“掌控” 你身边的人

..... 知 人 者 智 自 知 者 明

不患人之不己知，患不知人也。—— 孔子

精编版

NEW

欣赏别人是一种境界，善待别人是一种胸怀，
关心别人是一种品质，理解别人是一种涵养，
帮助别人是一种快乐，学习别人是一种态度，
团结别人是一种能力，掌控别人是一种智慧。



地震出版社



这样可以 读懂“掌控” 你身边的人

 地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

这样可以读懂和“掌控”你身边的人/周黎编著. —北京:

地震出版社, 2010. 5

ISBN 978-7-5028-3716-7

I. ①这… II. ①周… III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 049038 号

地震版 XT201000050

这样可以读懂和“掌控”你身边的人

周 黎 编著

责任编辑: 庞亚萍

责任校对: 孙铁磊

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68455221

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 九洲财鑫印刷有限公司

版(印)次: 2010 年 5 月第一版 2010 年 5 月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 297 千字

印张: 20

书号: ISBN 978-7-5028-3716-7/C (4348)

定价: 36.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



前言

FOREWORD

前言

美国著名的人际关系大师戴尔·卡耐基讲过这样一个故事：

一天，美国著名作家爱默生和他的儿子要把一头小牛赶入牛棚，但他们犯了一个普通人常犯的错误：他们只想到自己的需要，而没有替那头小牛考虑。爱默生推，他儿子拉，而那头小牛也只顾着自己，所以挺起腿，坚持拒绝离开那片草地。

站在旁边的爱尔兰女佣，虽然没有什么特殊才能，但她了解牛马的习性，她知道怎么才能让这头小牛听话。于是，这名女佣人把她的拇指放进小牛的嘴里，一边让小牛吮吸她的拇指，一边温和地把小牛引入牛棚。

由此，卡耐基悟出：了解对方到底需要什么，才能说服他！

你如果要劝说一个人做某件事，在开口之前，最好先问问自己：“我怎样才能使他愿意去做这件事呢？”

卡耐基强调，为了有效地说服别人，首先要了解对方到底需要什么，然后“看鱼下饵”。

为了取得理想的效果，在与他人交往时，不但要了解对方的个性品质，还了解人际关系的响应特性。不要只想别人对你如何，只想影响别人，让别人适应你的需要，而要善于站在别人的立场上，多替别人着想。在你想让他人为你做什么的时候，问问自己，别人有什么理由为你那样做。了解别人的需求，恰当地给予满足，在满足别人的过程中，你自己也能得到多方面的满足。

尽量去满足别人的需求，不但有助于营造良好的人际关系网，而且，你会更容易建立威信、对别人施与影响力，进而掌控你周围的人。这将为





你的事业成功奠定了坚实的基础。历史上有很多成功的政治家同时也是出色的交际家。

有人问路依特·乔琪，为什么在其他战时领袖们都退休后，唯独他还能身居权位？他这样回答说：“如果我做对了一件事的话，那就是我在钓鱼时放了合适的鱼饵。”

你希望别人怎么对待你，你就怎么对待别人。你只要在很多方面尽量满足了别人的需求，别人迟早会满足你的需求。

有人说：你读懂了历史，你就读懂了这个社会，你就可以准确判断未来；你读懂了别人，你就掌握你与人交往的主动权，你就可以更好地发展自己。

在现代社会，无论我们在做什么，或者想做什么，要想获得成功，必须学会借助别人的力量。而读懂别人，理解别人，正是让别人自愿采取积极有效的行动配合我们的前提。

《孙子兵法》中强调：“知己知彼，百战不殆。”而“知己”与“知彼”相比较，“知彼”就更为重要。

《这样可以读懂和掌控你身边的人》一书，给读者提供了很多非常实用的技巧、方法和建议。一旦我们学会了读懂别人的心思，了解了别人的性格和处世方式，理解了别人的处境和好恶，在各种交往中，就可以从容应对；遇到各种问题的时候，就可以得体处置。这样，就可以避免很多不必要的误会，减少很多不必要的麻烦，我们的事业就会更加顺利，生活会更加愉快。





目 录

CONTENTS

第一章

如何从动作和表情透视人的心理

在日常生活中，人们总是自觉或不自觉地表现出某些习以为常的行为动作。这些行为动作并不一定是经过了大脑支配才表现出来，它只是人的一种不自觉的行为而已。然而，就是这些不自觉的行为，常常反映了一个人真实的性格和心理，透过这些细微的、不经意的行为动作和人的谈吐，我们往往可以观察和了解别人，探索其内心的秘密。掌握一些看人识人的基本技巧，将使你的双眼明亮，洞悉一切，避免受到不应有的伤害，也会使你的言谈得体，举止大方，处事变得机敏，减少失误，在人际交往中占据主动和支配地位。

学会透过眼神的活动了解他人的心态	(3)
根据对方眉毛的动态来了解他的心境	(6)
头部的动作所透露的性格特征和心理状态	(9)
不能只简单地从表情上判断对方的真实想法	(12)
由手的基本动作看一个人的心理	(14)
从对座位的选择中透视一个人的交际心理	(16)
从坐姿的不同去判断一个人的性情	(19)





学会判断对方是否采取了防卫性的姿态	(22)
学会准确地捕捉对方赞同和接受的态度	(24)
从谈话中探查对方的内心世界	(27)
为准确获取信息该如何听别人说话	(30)

第二章

和朋友轻松交往，互帮互助

在现实生活中，我们都迫切地需要友情，而友情发射的第一道光 and 热，是在你失去理性时，犹能自问：“要是我处在他的处境，我会怎么做？”在与朋友交往的时候，最重要的原则之一就是：多从对方的角度考虑。如果你彻底奉行“己所不欲者，勿施于人；己所欲者，不忘施于人”的原则，就一定能够赢得和谐的人际关系。要想让朋友心甘情愿地帮你去做事，最有效的方法，不是谈你所需要的，而是谈他需要的，教他怎么去得到。所以有人说：“撩起对方的急切愿意，能做到这一点的人，世人必与他同在；不能的人，将孤独终生。”

学会从外表和相关方面判断一个人	(35)
采取适当的原则对朋友进行甄选	(39)
对不同类型的朋友采取不同的态度	(42)
尊重彼此的不同，但无须丢掉自己的个性	(44)
如何才能获得朋友的认同和好感	(46)
通过积极倾听朋友的心声来表达关爱	(49)
在与朋友的交往中保持适度的“弹性”	(51)
与异性交往把握好分寸	(54)
尽量为朋友的分外之事提供帮助	(56)





办不了的事不承诺	(58)
托人办事的前题是了解对方	(60)
托朋友办事前自己先吃点亏	(62)
轻松地给朋友借到你所需的东西	(64)
巧妙而得体地对付饶舌常客	(66)

第三章

纵横职场，获得同事的认可与合作

每个职场中人都希望赢得上司的青睐和同事的好感，以赢得更多的机会。假若你觉得自己在某一个单位内工作一直不顺心，那么，十有八九是因为你根本不了解你那些朝夕相处的同事们，更不懂得如何去与性格不同的人周旋和打交道。一位哲人说：“心盲比眼盲更可怕；无知，是最高的傲慢。”如果你在职场中习惯于以个人的主观或偏见来评断别人，就容易处处碰壁，事事受挫。整天周旋于没有硝烟却似战场的办公室里，努力去看穿同事的心思，然后采取积极得体的对策，是最基本自我保护和自我发展之道。

宽厚待人更容易维系职场和谐的人际关系	(71)
与同事交谈可以变得更顺利、更轻松	(73)
自然而快速地融入新单位	(77)
初入职场要多听、多看、多学、多思和少说	(79)
深入地了解同事，提高与人交往的质量	(82)
要得体对待同事的无端怀疑	(86)
有效减轻“小报告”对你的伤害	(89)
和性格不同的同事轻松相处	(92)





和不同的人办事宜采取相应的态度和方式	(95)
与难与相处的人交往要对症下药，见机行事	(101)
与不同风格的同事有效沟通、和谐相处	(105)
重视与同事的团结协作关系	(108)
重视日常生活中和同事的必要应酬	(111)
成功地向持有不同意见的同事推销你的主意	(113)
与同事可以讨论和争论，但不要争吵	(116)
驾驭反对者，化消极因素为积极因素	(118)
采取得体的策略，让同事愉快地帮助你	(120)
有效消除误会，融洽彼此的关系	(122)

第四章

正当维护自己应该得到的利益

生活中常有这样的情况：有些人做了很多，但升迁、加薪的往往不是他；有的人虽然做得不是很多，但却引来老板的赞赏、同事的羡慕，加薪等好事自然也尾随而至……在当今市场经济体制下，在工作中适当考虑自己的利益是正大光明的。在一个工作群体中，在利益面前，不要逆来顺受，也不要过分谦让，应该大胆地争取自己应该得到的利益。一个有才干的人能不能得到重用，在很大程度上取决于他能否在适当的场合充分展示自己的本领，得到上级的关注和赏识。

要学会从老板的角度来思考问题	(127)
处理好上司交给你的紧急任务	(129)
接受任务以后注意和上司及时沟通	(132)
适应上司的要求，凡事多汇报	(135)





和上司谈话要把握住好自己的角色	(137)
向上司提建议时千万不可冒犯对方	(139)
与上级保持良好的关系	(141)
依靠自身的努力获得领导的信任	(144)
巧妙地让上司觉得必须要提拔你	(147)
为让老板给你加薪而采取积极有效的行动	(150)
得体地与爱挑剔的领导共处	(153)
让上司甘心情愿地为你解决实际困难	(155)
巧妙地拒绝上司委托的某些事	(158)
警惕自己失宠的信号	(161)
采取积极的方式应对上司给的“小鞋”	(163)
积极改善与领导关系不融洽的状况	(165)

第五章

树立必要的权威，有效指挥下属

在当今激烈竞争的时代，管理者的事业成功与否，说到底还是用人。任何管理者要成就一番大事业，不论他多么聪明能干，仅靠自己一个人的才能、智慧是远远不够的，他必须能够发现、召集和使用其事业所需的各种人才，集众人之所长，充分调动每个人的积极性、能动性，才能取得成功。作为成功的管理者，必须知道如何通过你的命令指挥控制别人的行为，因为你不能一味强行下属去做你让他们做的工作，你必须学会如何用更加人性化的领导手段让他们心甘情愿地为你效力，使他们既尊重你又服从你。

善待自己的员工	(171)
不要让管理制度成为“一纸空文”	(173)





利用影响力为自己赢得权威	(175)
利用情感的力量征服下属的心	(177)
让下属愿意服从你的命令	(179)
学会不受制于下属的策略	(181)
让下属自愿配合你的工作	(183)
让下属比较彻底地贯彻你的想法	(185)
如何和下属谈话才能取得预期的结果	(187)
不能忽视了下属需要赞赏的心理	(190)
努力为下属多提建议提供方便	(193)
有效倾听下属的意见和建议	(197)
正确对待和处理来自下属的抱怨	(199)
帮助下属扬长避短	(203)
恰当地把握批评下属的方法和尺度	(205)
因人而异采用不同的批评方式	(207)
深入观察和了解下属的基本要点	(209)
从细微之处入手，全面考察人才	(211)
日常谈话中判断下属的才学与品性	(215)
避免偏见，尽量客观地识人	(219)

第六章

享受爱的甜蜜，让你爱的人为你而改变

爱情给我们带来的欢愉是无与伦比的。不过，要获得真正甜蜜而持久的爱情，我们就必须付出真情和行动。爱情不是自然产生的，它需要我们有意识的努力和行动，只怀有良好的愿望是不够的。爱情不是一成不变的：不是朝着加深的方向发展，就是朝着破灭的方向发展。为了发展丰富和充实的爱情关系，对对方的





需要和情绪要敏感，要善于求同存异，积极化解矛盾，及时消除各种不利于婚姻健康发展的消极因素，让对方自愿为你而改变。

学会准确地识别友情与爱情	(225)
要懂得如何去寻找真正的爱情	(227)
寻找最适合自己的异性作为情侣	(229)
克服第一次与异性朋友交谈的困难	(231)
准确判断男人传达给你的爱情信号	(233)
得体地向所爱的人表达自己的情感	(236)
满足女友的要求不能违犯原则和道德	(240)
让爱人愉快地接受你的支配和控制	(243)
适时用爱的语言激起感情的浪花	(245)
理解和真情取代唠叨和指责	(247)
学会得体地对待情侣间的冲突	(251)
夫妻间吵架的分寸和准则	(253)

第七章

因材施教，不可用自己的意志去左右孩子

做父母的往往都在抱怨孩子的不懂事，孩子的调皮捣蛋，孩子的任性，孩子的顶撞……但我们有没有想过，我们懂孩子吗？很多父母在孩子的诸多问题面前常常不知所措，困惑不已。其实，只要注意观察孩子的一举一动，了解他们的内心世界，就不难明白孩子的一些行为与想法；也就知道该如何更好地去教育自己的孩子了。为了使家庭教育科学合理，富有成效，家长首先要学会“阅读”孩子，读懂孩子这本“书”。只有读懂孩子，理解孩子，教育孩子才能做到有的放矢，因材施教，为孩子的个性发展和自





身潜能的充分发挥提供最有利的外部条件和机会。

得体地把握住爱孩子的分寸	(257)
与孩子进行畅通无阻的交流	(260)
提高自身的教育素质, 倾听孩子的心声	(262)
善听孩子的弦外之音, 把握孩子的喜怒哀乐	(265)
在教育孩子时要避免自我中心倾向	(268)
全面了解孩子的基本情感需要	(271)
在一定程度上和孩子进行角色互换	(274)
表扬孩子要力争起到较好的效果	(277)
对孩子说话时不能伤害他的自尊心	(281)
从本质上认识孩子, 帮助他发展自我	(284)
积极引导和善于利用孩子的逆反心理	(287)
尊重孩子并努力获得孩子的尊重	(292)
避免溺爱, 对待孩子适当严格些	(296)
得体地批评孩子, 有效纠正孩子的错误	(298)
教孩子避免任性而又不失个性	(301)
采取适宜的说教方法让孩子愿意接受	(303)



第一章

如何从动作和表情透视人的心理



在日常生活中，人们总是自觉或不自觉地表现出某些习以为常的行为动作。这些行为动作并不一定是经过了大脑支配才表现出来，它只是人的一种不自觉的行为而已。然而，就是这些不自觉的行为，常常反映了一个人真实的性格和心理，透过这些细微的、不经意的行为动作和人的谈吐，我们往往可以观察和了解别人，探索其内心的秘密。掌握一些看人识人的基本技巧，将使你的双眼明亮，洞悉一切，避免受到不应有的伤害，也会使你的言谈得体，举止大方，处事变得机敏，减少失误，在人际交往中占据主动和支配地位。

How To Understand And Control People Around You



学会透过眼神的活动了解他人的心态

俗话说：“出门观天色，进门看脸色。”观天色，可推知阴晴雨雪，携带雨具，以不受日晒雨淋；看脸色，便可知其情绪和心理，以灵活地调整自己的应对方式，及时地或退或进，以免失去最好的机会，或造成不必要的矛盾。

对于每一个普通人来说，一个在日常生活当中有着极为重大意义的问题是：怎样学会察言观色，学会通过各种迹象看穿别人，更深入地去了解他人的内心呢？

研究表明，透过人的眼神，能窥探出人的内心活动。人们在社会生活中，如果内心有什么欲望或情感，必然会表露于眼神上。因此，学会透过眼神的活动了解他人的心态，对人与人之间在交往中的心理沟通，具有重要意义。

1. 视线的交流是沟通的前奏

一个人的视线可以从不同角度和不同的观点来了解：其一，对方是否在看着自己，这是关键。其二，对方的视线是如何活动的。对方直盯着自己，或视线一接触马上撇开，其心理状态是迥然不同的。其三，视线的方向如何。也就是观察对方是否以正眼瞧着自己，或以斜眼瞪着自己。其四，视线的位置如何，就是观察对方究竟是由上往下看，或者是由下往上看等。其五，视线的集中程度。这是指观察对方是专心一致在看着自己，还是视线飘渺，不知究竟是在看什么地方等。这些表现所代表的意义是各不相同的。

对方是否在看着自己，和自己有无视线接触，说明对方是否对自己有好感或兴趣等。如果对方完全不看自己，便是对自己不感兴趣或无亲近感。





不相识的人，从彼此视线偶尔相交的时候，便会立刻撇开。这是由于人们觉得，一个人被别人看久了，会觉得被看穿内心或被侵犯隐私权。当我们在等公共汽车，或站在影剧院卖票口排队买票时，多为背向后面的人，这种表现为人们所司空见惯。这样做，不仅是为了往前进，也是为了避免同不相识的人视线相交。但也有面对面者，这些人多为朋友、夫妻、亲人、恋人等。这些人会彼此默许自己隐私权受到某种程度的侵犯，因此，他们偶尔会视线交错，便于相互言谈，心理沟通。

综上所述，相识者彼此视线相交之际，即表示为有意进行心理沟通。

2. 透过视线的活动看心态

人的视线活动方式，往往反映着人的心态。一般认为，目不转睛地注视对方谈话的人，较为诚实；但不一定是自始至终在盯着不放。心理学家曾经做过这样的试验：一个人在谈话时何时把视线移向对方才能受到关注；而即将结束之际，则关心对方究竟听进多少。这样，可以从注视中，透视对方的心理动向。

相反，视线的移开，又表示什么意义呢？一般认为，初次见面时，先移开视线者，其性格较为主动。另外，谈话中，有意处于优势地位的人，认为一个人是否能站在上风，在最初的 30 秒即能决定。当视线接触时，先移开眼光的人，就是胜利者。相反，因对方移开视线而耿耿于怀的人，就可能胡思乱想，以为对方嫌弃自己，或者自己谈不来。因此，在无形中乃对对方的视线有了介意，而完全受对方的牵制了。

正因为如此，对于初次见面就不集中视线跟你谈话的挑战型对象，应特别小心应付。

不过，同样是撇开视线的行为，如果是在受人注意时才移开视线，那又另当别论了。一般而言，当我们心中有愧疚，或有所隐瞒时，就人会产生这种现象。

