

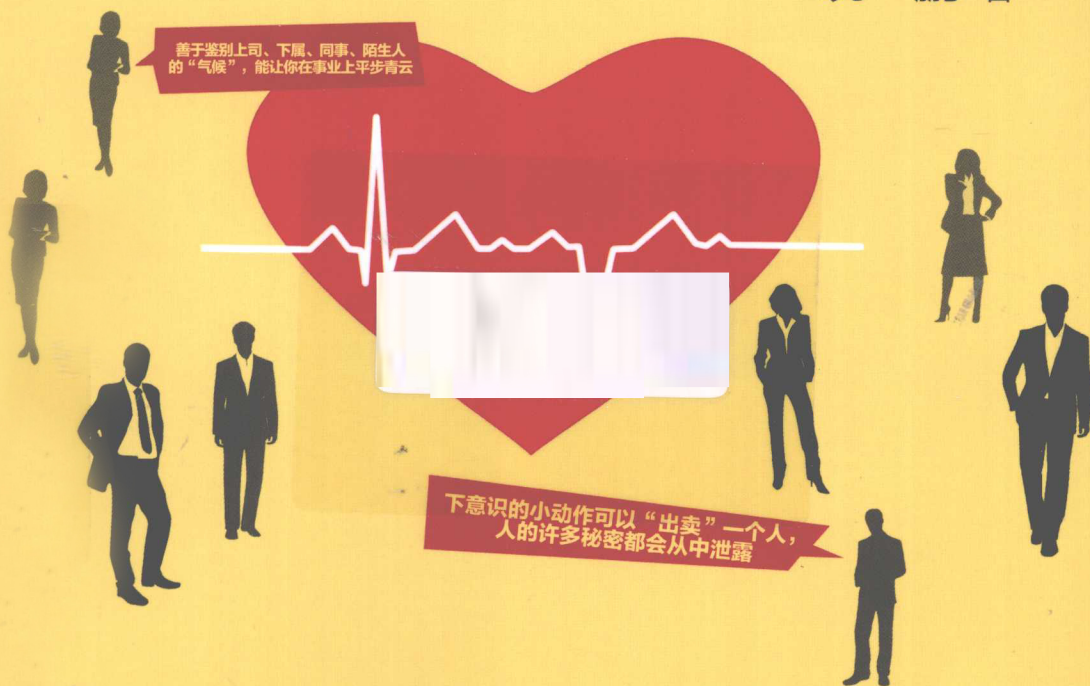
瞬间

人际交往 实用智慧

读懂和操纵 你周围的人

阅人阅己阅江湖，读心读意读玄妙

晓 鹏◎著



中国妇女出版社

瞬间

人际交往 实用智慧

读懂和操纵 你周围的人

晓 鹏◎著



中國婦女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

瞬间读懂和操纵你周围的人 / 晓鹏著. —北京:
中国妇女出版社, 2013.1

ISBN 978-7-5127-0612-5

I. 瞬… II. ①晓… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 011199 号

瞬间读懂和操纵你周围的人

作 者: 晓 鹏 著

责任编辑: 陈 元

封面设计: 尚世视觉

版式设计: 亿点印象

责任印制: 王卫东

出 版: 中国妇女出版社出版发行

地 址: 北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码: 100010

电 话: (010) 65133160 (发行部) 65133161 (邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京楠萍印刷有限公司

开 本: 170×240 1/16

印 张: 15

字 数: 216 千字

版 次: 2013 年 4 月第 1 版

印 次: 2013 年 4 月第 1 版

书 号: ISBN 978-7-5127-0612-5

定 价: 29.80 元

版权所有 侵权必究 (如有印装错误, 请与发行部联系)



前言

我能看穿你的想法

生活在当今这个纷繁复杂的社会，我们每天都要和不同的人打交道，无论是驰骋商海数十年的老板，还是抬头不见低头见的同事；无论是朝夕相处的爱人，还是陌路相逢的陌生人；无论是难得一遇的贵人，还是处处刁钻的小人……如果我们不能看透他们的想法，就有可能被别人利用，掉进设计好的圈套，甚至为别人“背黑锅”。

相信每个人都希望得到尊重和青睐，都希望成为人际博弈中的牛人。那么，我们究竟应该怎么做，才能够实现这些愿望呢？

针对这个问题，有人说出这样的话——“路遥知马力，日久见人心”。然而，在当今这个快节奏的社会，人们还会有时间和精力去等待那个“遥”远和很“久”的结果吗？答案是否定的。我们要想成为职场中的牛人，要想在人际交往中游刃有余，就要练就自身敏锐的观察力。

西方著名心理学家弗洛伊德曾经说过这样一句话：“任何人都无法保守他内心的秘密，即使他的嘴巴保持沉默，但是他的内心却喋喋不休，甚至连他的毛孔都会背叛他。”这句话蕴含着深刻的道理，它告诉我们：每个人的内心世界都是有迹可循的，或许是一个不经意的



动作，或许是一句脱口而出的话语，只要我们用心去看，定能看出破绽，看穿身边每个人的内心世界，在职场和生活中，都能够左右逢源，实现自己的梦想。

本书共有十一章，从不同的角度为读者讲述了如何与周围的人交往，旨在以心理学的基本知识为基础，附上生动活泼而又贴近生活的事例加以说明，将人际交往方面的心理学知识用最为“简易”的方式展现在读者的面前，是一本真正适合各个群体阅读的书。

相信有了这本书，你就再也不必为如何为人处世而焦头烂额，再也不必为如何改善自己的人际关系而苦恼了。因为在本书中，对上司、同事、下属、客户、商务对手、爱人、朋友、贵人、小人、陌生人等都进行了详尽而巧妙的讲解，几乎可以解决你遇到的所有人际交往问题。

有了这本书，你的人际网将变得坚不可摧，你就可以在瞬间读懂身边的每一个人，享受快乐、自在的人生。

晓鹏

2012年11月



目 录

► 第一章 瞬间读懂人心，掌握人际交往的主动权

“人心隔肚皮”，看到一个人的内心世界并非易事，要想掌握人际交往的主动权更是难上加难。但是，只要我们在交际场上不断练就自身的“识人能力”，就可以在第一时间读懂身边的每一个人，最终掌握人际交往的主动权。总之，在和别人交往的过程中，我们不能放过“一举一动，一言一行”，要学会从言行举止中洞悉别人的性格。

会说话的不是只有嘴 /002

满足对方需求，让你的人际网更坚固 /005

根据细节还原你不察的事实 /007

以貌识人，不以貌取人 /010

快速甄别诚实与谎言 /013

破解身体语言中暗藏的玄机 /016

不可小觑的行为习惯 /021

攻心为上 /025



▶ 第二章 听出“话中话”，你不能不懂的人际暗语

俗话说：“打锣要听声，说话要听音。”人活在群体中，怎样与人相处是一门大学问。而其中，听“懂”别人的话又是重中之重的科目。我们要想在人生的舞台上编织坚不可摧的人际网，就要学会在“人人说话留三分”的社会中，读出对方的“弦外之音”，领会对方真正的意图。

人为什么喜欢“话留三分” /030

最亲近的人之间也有语言隔膜 /032

“暗语”比任何语言都有用 /035

不是每个朋友都对你说实话 /038

面试官的话不能只听表面 /041

听懂老板的“话外音” /043

读出同事的“潜台词” /047

有些套话可别随便搭 /050

▶ 第三章 吃透上司的心思，成为职场中的“大红人”

身在职场，每个人都希望得到上司的重用，都希望成为上司身边的“大红人”。要想做到这一点并不难，只要我们掌握与上司交往的每一个细节，那么，就一定能够吃透上司的心思，为上司所重用，成为职场中的“大红人”。

摸清上司性格好处事 /056

领会上司的无声指令 /060

服从是职场人的天职 /063

巧妙应对上司的黑色情绪 /066

把荣耀留给上司 /070

别跟上司走得太近 /073

不擅自替上司做主 /077

成为上司的“心腹” /079

► 第四章 抓住同事的心，处理好“中国式同事关系”

每天和我们接触最多的人，可能不是我们的亲人、朋友，而是我们的同事。从每天吃完早饭，到每天太阳落山，我们都和同事在一起。不过，“同事”是一个复杂而且很特殊的身份，因为我们的同事既是我们工作上的伙伴也是竞争的对手。所以，和同事相处是一门学问，如果能够抓住同事的心，把握好远近亲疏关系，则能够在职场中如鱼得水、左右逢源；反之，则会树立很多敌人，犯了职场中的大忌。

与不同类型的同事打交道 /084

别让坏情绪影响人际关系 /087

背后赞美胜过当面恭维 /090

不做职场“出头鸟” /092

如何赢得同事的好感 /095

同事间化解“敌意”的艺术 /097

巧妙应对居功诿过的同事 /099

善于与同事双赢合作 /102



► 第五章 掌控朋友的心，在人际交往中游刃有余

世界上每个人都不能没有朋友，否则会活得很孤单。俗话说：“在家靠父母，在外靠朋友。”这是非常有道理的。朋友是我们强有力的人脉资源，也是我们事业上的“贵人”，在我们需要帮助的时候会拉我们一把。不过和朋友相处也是需要方法和技巧的，只有掌控朋友的心，才能拉近我们和朋友之间的距离，从而在人际交往中游刃有余。

交朋友得看人品 /106

把朋友分为三六九等 /108

让自己被别人需要 /111

朋友有时是拿来“利用”的 /113

给朋友面子就是给自己机会 /115

笼络朋友要打“感情牌” /118

雪中送炭胜过锦上添花 /120

不要随意泄露朋友的隐私 /122

交往要把握“适度”原则 /124

► 第六章 赢得客户的心，打赢销售这场心理暗战

客户是我们的衣食父母，也是我们的上帝。我们只有赢得客户的心，才能积累发展的资本，让自己的业务成倍增长，向老板交出一份漂亮的答卷。因此，如何赢得客户的信任，如何与客户交流，如何掌握客户的心理，都是我们需要了解的。只有做到这些，我们才能长久地和客户维持良好的关系，并保持长期合作。

先做朋友，再做生意 /128

- 引导客户说“是” /130
- 不懂得变通就拿不下订单 /132
- 把主动权“让”给客户 /134
- 了解客户的处事习惯 /136
- 激起对方的潜在购买欲 /138
- 让客户帮你推荐客户 /141
- 表面吃亏，暗中获利 /143
- 换位思考，赢得上帝 /145

► 第七章 俘虏对手的心，在谈判桌上克敌制胜

和商务对手谈判是一件艰苦的事情，甚至可以把它称为“一场没有硝烟的战争”。所以，我们应该掌握一些谈判的技巧和方法，这样才能俘虏谈判对手的心，并最终达到利益的最大化。

- 让商务对手现出“原形” /150
- 把握谈判中的退让策略 /152
- 先“得寸”后“进尺” /154
- 谁先入为主，谁就输定了 /157
- 干扰对方的判断力 /159
- 谈判要善用“拖”字诀 /161
- 暧昧的态度是谈判的烟幕弹 /163



► 第八章 猜透恋人的心，让爱情和婚姻更加甜蜜

爱情是浪漫美好的，我们每一个成年人都对它充满憧憬和向往。但是“相爱容易相守难”，现代人的感情极易出现问题，有些人相恋十几年、几十年的感情甚至也会无疾而终。如何才能让爱情天长地久呢？如何才能更好地维护两个人的关系呢？我们只有学会了一些相处之道，爱情才能变得更加稳固、更加美好。

欣赏你的另一半 /166

增加爱情新鲜感的妙招 /169

给恋人留几分自由 /172

爱情需要保持神秘感 /174

理解和信任，让爱情走得更远 /176

► 第九章 征服陌生人的心，善于把陌生人变成熟人

每一天，我们都会接触一些陌生人。如果我们懂得和陌生人相处，陌生人也会变成熟人，从而让我们多了一些朋友和伙伴。如何才能在短时间内给对方留下深刻的印象？如何才能和对方找到沟通的话题？如何才能消除对方的防备心理？这些都是需要我们学习和掌握的。而在本章里，你将会找到你想要的答案。

解除对方的心理防线 /180

抓住对方最感兴趣的话题 /182

赞美缩短人与人的距离 /184

主动搭讪，没话找话 /186

提问也是一门学问 /188

懂得倾听的人最有人缘儿 /190

► 第十章 打动贵人的心，借助贵人改变你的命运

每个人都有成功的方法和途径，其中，最快捷的捷径就是努力争取得到贵人的帮助。有贵人帮助，成功路上可以事半功倍。贵人是把奋斗者推向成功的强大力量。争取贵人的帮助，便能更多地借用外力，缩短与成功之间的距离，节省时间与精力。

用执著打动贵人心 /194

言辞恭维要有度 /197

在贵人面前要学会“装嫩” /200

多用赞美，能人需要得到肯定 /203

求人办事要有“眼力见儿” /206

借对方的影响力增强气场 /210

► 第十一章 识破小人的心，用智慧让小人离开你

在人际交往中，我们最担心的事就是遇到小人。这种人总是人前一套背后一套，处处算计别人。有时候为了自己的利益，他们甚至会不择手段地暗算、打击别人。可以说，谁遇到小人，谁就会倒霉、吃亏。所以，我们要识破小人的心，学会和小人相处的方法，这样我们才能避免被小人利用，并且不会上小人的当。

看清小人的真面目 /214

别被甜言蜜语“忽悠”了 /217

宁得罪君子，莫得罪小人 /219

聪明对付小人的小报告 /221

“捧杀”比“棒杀”更有效 /223

不要对小人全盘托出 /226

第一章

瞬间读懂人心，掌握人际交往的主动权

“人心隔肚皮”，看到一个人的内心世界并非易事，要想掌握人际交往的主动权更是难上加难。但是，只要我们在交际场上不断练就自身的“识人能力”，就可以在第一时间读懂身边的每一个人，最终掌握人际交往的主动权。总之，在和别人交往的过程中，我们不能放过“一举一动，一言一行”，要学会从言行举止中洞悉别人的性格。



会说话的不是只有嘴

“你用什么说话？”每当有人问起这个问题的时候，我们会毫不犹豫地说用嘴。但是，为何亚洲销售女神在上台演讲的时候要“手舞足蹈”？为何会有眉目传情之说？这一切都向我们表明了一个道理——会说话的不是只有嘴。

有一天，嘴巴和手发生了矛盾，吵得不可开交。

手对嘴说：“你以为你多么重要？如果没有我亲手实践，怎么可能增长人类的知识？”

嘴巴不甘示弱：“如果没有嘴巴发表见解，和别人进行讨论，经验又从何而来？但是你呢？疼了痒了，还不是我帮你传达吗？”

“总之，没有嘴巴说话，人类照样可以做事情。但是没有了手，什么都做不了。”手不停地挥舞着自己的身躯。

“不对不对，还是嘴巴厉害……”说着嘴巴便开始骂人。

二者不甘示弱，最后找来一个人进行“实验”，嘴巴不停地对那个人说“我爱你”，手则不停地扇自己巴掌。

最后那个人悲愤至极，将嘴巴打得“遍体鳞伤”，当然，手也受到了伤害。但最后，手还是说了一句：“现在你知道了吧，会说话的不是只有嘴。”

曾几何时，上天赐予我们一张会说话的嘴。靠着这张嘴，我们从婴儿的咿呀学语，走过“口无遮拦”的孩童时期，来到了“能说

会道”的青年时代……凭借它，我们曾经获得了梦寐以求的事物，实现了自己的梦想，得到了生命中的知己。于是，我们便将嘴巴当做获得成功的工具，当做攀亲结友的利器，甚至将其当做掩盖事实的屏障。

殊不知，会说话的不是只有嘴，人们的一言一行，一举一动，无不反映着无法掩盖的“真相”。只有懂得这样的道理，运筹帷幄，才可能读懂人心：在生活中努力拼搏，让亲朋好友成为坚实的后盾，让我们有足够的勇气战胜一切困难；在职场中扬帆起航，让同事成为助手，帮助我们走向理想的彼岸。

今天是吴含第一天上班，说不紧张那是不可能的，毕竟自己要面对的是全公司近50名同事。走进公司的大门，吴含低着头，走到自己的办公桌旁，等待着任务的下达。

5分钟过后，办公室主任走过来，看到吴含低着头，不敢多看自己一眼，便说：“吴含，你来了？”

“是！……”虽然吴含面试的时候已经和主任聊过，但是，这“突如其来”的问话还是让吴含不禁心跳加速。

“你今天不舒服吗？还是紧张的啊？”主任知道吴含有点儿紧张，为了缓解这样的局面，主任还是开玩笑地说。

“不是，我不紧张啊，我只是在考虑自己接下来的任务是什么，想着怎样将工作做好。”吴含努力让自己对答如流，但是，声音还是不由自主地颤抖了。

见吴含这样，主任为了让吴含放松，增进与新员工的关系，便笑了笑，让吴含进了自己的办公室，说：“你是叫吴含吧，那天你来面试，对你的印象挺深刻的，感觉你的性格还不错，以后有什么事情就



找我，有什么不懂的也可以来我这里。就像我初入职场的时候，什么世面都没有见过，面对新工作、新环境，内心非常紧张，生怕自己出错，但是，当我放松下来的时候，我发现，其实所有的事情都不像我想象的那么可怕……”

听着主任的一番“家常话”，吴含才慢慢平静下来，接下任务后便走出了办公室。当吴含走出主任办公室的一瞬间，她才想到一个问题：我一直在说自己不紧张啊，为什么主任还是识破了自己？

其实，问题的答案很简单，因为会说话的不是只有嘴，吴含的举动暴露了她的真实状态，因此，办公室主任立刻就看出吴含有点儿紧张，进而掌握了和吴含交流的主动权。

在我们的生活和工作中，像吴含这样的人数不胜数，他们竭力掩盖自己内心的不良情绪，企图蒙蔽别人的双眼。殊不知，像办公室主任这样具有“火眼金睛”的人也不在少数，如果我们不懂得阅读别人的内心世界，便会失去人际交往的主动权。

要想看到事情的真伪，要想揭穿阴谋背后的真相，要想走进别人的内心世界，首先就要掌握“读心术”这门独特的学问。只有这样，才能真正把握人际交往的命脉，让“人情账户”不断增值。

满足对方需求，让你的人际网更坚固

身在社会，每个人都想成为交际达人，都想拥有坚不可摧的人际网。那么，究竟怎样才能实现这样的目的，怎样才能在职场如鱼得水，获得良好的人缘呢？答案很简单，需要我们在生活中“阅读”每个人的内心世界。

本杰明·富兰克林曾经说过：“成功的第一要素就是懂得如何搞好人际关系。”身在社会，每个人都想拥有好人缘，每个人都想为自己编织坚不可摧的人际关系网。然而，这一切都不是唾手可得的，都需要我们不断地经营。

一粒种子要想长成参天大树需要很多步骤，坚固的人际网同样也需要我们不断地播种经营。一个不懂得读心术的人很难看穿别人，很难在社会上立足。

张楠是一家大型公司的副总经理。前些天，公司要提拔新职员，董事长让每位副总经理把自己心中的人选报上去。在张楠看来，在所有人中，李刚是最应该受到提拔的，因为这个年轻人不但聪明，而且在工作的时候非常勤奋。但是，另外一位副总经理却看好张平，因为在前两天张平拿下一笔很大的订单，这在年轻人中是非常少见的。

因为两个人看好的人不同，在董事长面前，他们争吵了起来，并且争吵得非常激烈，最终两个人也没有达成一致的意见。从董事长的办公室出来以后，张楠感觉自己做得非常不好，因为这样做不仅伤害