

张其成讲读
《孟子·滕文公下》

怎样看待影响 你身边的人

做人做事第一项修炼



张其成讲读

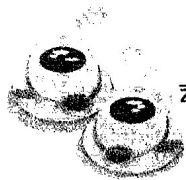


第一章

察人于形，根据外貌特征识别对方

人也许可以控制自己的言谈与举止，但绝对控制不了自己的外貌。而外貌恰恰是人内心的显示屏，正所谓“相由心生”，它能流露出比言行更为真实的信息。如果你能读懂对方的外貌，那么，你就能进一步了解对方的内心。

1. 根据体型特征观察对方性格 / 015
2. 识人先识脸，识脸先识形 / 020
3. 从对方的“眼色”透视其心灵 / 023
4. 眉毛动，则心境变 / 024
5. 读懂对方“鼻子”的语言 / 025
6. 看清嘴巴里藏的“玄机” / 026
7. 走路姿势泄露出的性格密码 / 028
8. “坐姿”暗示出的性格信息 / 029
9. 从睡姿了解对方的潜意识 / 030
10. 从发型判断女人心 / 032
11. 从佩戴的手表看人 / 033



第二章

见微知著，透过细节看人心

一个人即使再善于伪装，也不可能把所有细节都粉饰得尽善尽美。细节是一个人内心流露最充分最真实的地方，对这些“薄弱环节”进行细致的观察，就能从中看清对方真实心理状态以及思想的流动。

1. 落一叶而知秋 / 035
2. 通过握手洞悉人性 / 37
3. 十指连心，从手指动作看人 / 039
4. 字如其人，签名里的性格信息 / 046
5. 闻香识女人 / 049
6. 领带——男人的自我宣言 / 051
7. 八个细节看穿花心男人 / 052
8. 酒后见真心 / 054
9. 从吃相上识别对方 / 057

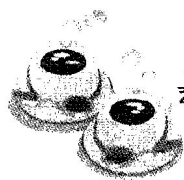


第三章

揣摩心理，把握好灵活的尺度与分寸

在现代社会的激烈竞争之下，人与人之间的交流，打的就是一场心理战，谁能更准确地揣摩出对方的心理，更快速地作出反应，谁就能在这场没有硝烟的战争中取得最后的胜利。

1. 掌控大局，自己先要沉得住气 / 061
2. 掌握人际交往的心理法则 / 063
3. 先试探，再行动 / 065
4. 通过激将方式让对方说出真心话 / 066
5. 辨清风向再行船 / 067
6. 想对方之所想，急对方之所急 / 069
7. 感情投资是最有效交际手法 / 071
8. 送人一份不用花钱的“厚礼”——面子 / 073
9. 主动吃小亏 / 075
10. 说话绕点弯子更中听 / 077
11. 雪中送炭，关键时刻拉人一把 / 079



第四章

低调处世，于无声中影响他人

“大象无形，大音希声”，人际高手从来不会喜形于色，而是把观察别人的眼睛，隐藏在讳莫如深的表象之下，不仅洞悉对方于无形，还悄无声息地解除对方的防备，在不知不觉中掌控大局、抢尽先机。

1. 以静制动，在沉默中引导对方 / 081
2. 敢于“示弱”方为“强” / 083
3. “假糊涂”才是“真聪明” / 085
4. 藏锋敛迹，稳重做事，踏实做人 / 087
5. 善于隐忍者才能谋大事 / 088
6. 韬光养晦是智者的做人法则 / 090
7. 欲擒故纵，练好“忍”字功 / 092
8. 不要在失意人面前得意忘形 / 094
9. 满足别人的表现欲 / 096



第五章

火眼金睛，一眼看破不诚实的人

你的朋友什么时候说的是真话，什么时候说的是假话，你能分辨出来吗？对于不诚实的人，我们一定要练就一双洞穿对方真心的火眼，这样即使对方说的是谎话，也依然在我们的掌控之中，无所遁形。

1. 透过眼神看穿说谎者 / 099
2. 从话题中观察对方心理 / 100
3. 慧眼识破绽 / 103
4. 爱说大话者背后隐藏的心理动机 / 105
5. 从听话方式看破对方心理 / 108
6. 看人不能只看“表面功夫” / 111
7. 怎样看透虚伪的生意伙伴 / 113
8. “听我解释”其实就是在说谎 / 114
9. 男人谎言背后的真相 / 116
10. 识别“亚熟男”的谎言 / 118
11. 让对方说出实话的妙招 / 120



第六章

竖起耳朵，巧妙听出弦外之音

聪明人善听，愚蠢人善言。想要了解一个人，除了善于观察，更重要的是要学会倾听。如果从对方的只言片语中能够听出他的弦外之音，就能在以后的交往中做到知己知彼，百战不殆。

1. 会说是徒弟，会听是师父 / 123
2. 闻其声，辨其人 / 125
3. 笑声代表他的心 / 126
4. 从口头禅看一个人的内心世界 / 127
5. 通过打招呼识别对方 / 128
6. 通过电话语言看人 / 129
7. “只言片语”知其心 / 130
8. 揣摩对方的话外之音 / 131
9. 分辨那些口蜜腹剑之人 / 133

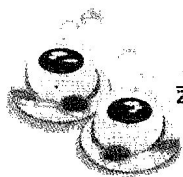


第七章

寻找贵人，自己走十步不如贵人扶一步

每个人都懂得“背靠大树好乘凉”的道理，“贵人相助”是每个奋斗中的人都渴望得到的支持。但怎样才能博得贵人的青睐呢？答案就是捕捉贵人心理，以诚相待，投其所好，做到有的放矢

1. 你身边的每个人都可能成为你的贵人 / 135
2. 有绝世的才华，还得有识货的“伯乐” / 137
3. 有贵人相助，麻雀也能变凤凰 / 139
4. 要有“好人缘”，还要有“大人缘” / 141
5. 名流——贵人中的珍品 / 143
6. 如何得到大人物的重视 / 145
7. 让职场上的要人拉你一把 / 147



第八章

谨慎防范，不要轻易得罪小人

面对自己身边形形色色的朋友，你是否分得清哪个是小人哪个是君子？不要以“好人坏人没有写在脸上”作为借口，小人之所以称之为小人，定然有其恶毒之处，只要你找到看清小人真面目的方法，掌控他们也不是没有可能的。

1. 灵活应对小人的招数 / 151
2. 勇敢反击小人陷害 / 154
3. 永远不要侮辱小人物 / 156
4. 谨防外表柔弱的伪君子 / 158
5. 识别好话背后的阴谋 / 160
6. 不要成为被人用过就丢的棋子 / 162
7. 防范忘恩负义的小人 / 164
8. 小心先踹你一脚，再给你揉揉的人 / 166



第九章

赢得老板赏识，获得你想要的平台

给公司打工，就等于是在给老板打工，面对这个对自己握有生杀大权的人，又怎么能不小心对待呢？只有摸清老板的脾气，洞悉老板的秉性，通过忠诚与敬业，才能得到老板的信任与赏识，让事业蒸蒸日上。

1. 站在老板的立场看问题 / 169
2. 慎重处理你所知道的“领导隐私” / 172
3. 学会和不同类型的老板相处 / 174
4. 充分利用与老板“不期而遇”的机会表现自己 / 176
5. 对老板要忠诚，但不要盲从 / 179
6. 被领导误解怎么办 / 181
7. 对老板不满千万不能带着情绪说 / 183
8. 不要怠慢老板身边的人 / 185



第十章

融洽同事，营造左右逢源的关系

在办公室中与一部分人过于亲密搞小团体，或者特立独行与所有人都很少往来，那都是职场人际关系的大忌。想要仕途平坦，就要掌握每一个人的喜好、性格，分别对待，这样才能和全体同事融洽相处。

1. 职场“好人”做不得 / 187
2. 同事面前不宜刻意表现 / 189
3. 哪些类型的同事绝不可深交 / 191
4. 假如你被同事孤立 / 193
5. 同事真的不可做朋友吗 / 195
6. 怎样应付难缠的同事 / 197
7. 同事与你争功怎么办 / 199
8. 冲突后如何修复同事关系 / 201
9. 同事变上司，如何面对与相处 / 203

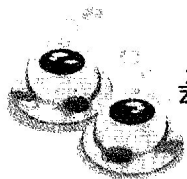


第十一章

管好下属，让员工真正为己所用

在人才济济的职场，你的下属虽然职位比你低、薪水比你少，却难免自恃有才而不服从管理。这时候，领导一定要提前了解员工心里在想些什么，认清他才能掌控他，接下来的工作也才能顺利的开展。

1. 批评下属之前要先控制自己的情绪 / 205
2. 怎样掌控能力比自己强的下属 / 207
3. 当被下属误解怎么办 / 209
4. 上司也得看下属的脸色行事 / 212
5. 让下属在成就感中获得激励 / 214
6. 充分发挥表扬的作用 / 216
7. 为什么下属不肯听你的诚恳建议 / 218
8. 如何应对员工的“偷懒”问题 / 220



第十二章

维系客户，巧放长线钓大鱼

对于从事销售行业的人而言，客户是衣食父母，是关乎自己事业和人生的重要人物。如何与客户交流，怎样掌控客户心理，是长久的与客户维系良好合作关系的重中之重。

1. 领会客户的肢体语言 / 223
2. 如何应对客户的逆反情绪 / 225
3. 研究影响客户购买的心理因素 / 228
4. 让客户尽早亮出底牌 / 230
5. 巧妙应对客户的不同反应 / 232
6. 多给客户留悬念 / 234
7. 一开始就将订单拿出来 / 236
8. 让客户自己做决定 / 238

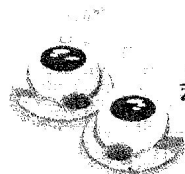


第十三章

互相提携，让朋友成为你的左膀右臂

之所以说人脉越广越好，因为朋友是可以助我们于危难、扶我们于水火的人。对待朋友，要在其心理上多下功夫，认清对方、巩固感情，让友谊在相互提携中历久弥新，坚不可摧。

1. 通过时间来考察朋友 / 241
2. 好朋友也要分清你我 / 243
3. 让朋友成为你的合作伙伴 / 245
4. 勇于拒绝，别让朋友成为你的负担 / 248
5. 别把朋友当拐杖 / 250
6. 给死要面子的朋友一点面子 / 252
7. 对朋友不能只索取不给予 / 254
8. 不要轻易揭穿朋友的“疮疤” / 256
9. 坚持在背后说朋友的好话 / 258



第十四章

见面熟络，快速拉近和陌生人之间的距离

面对陌生人不要说影响他，就是与之相处都会让人左右为难。太热情了，对方会觉得你另有所图；太冷淡了，对方又会认为你傲慢无礼……想要消除距离感、看清他的真性情，这确实不是件容易的事。

1. 寻找契机主动与陌生人打交道 / 261
2. 与陌生人交往把握好最初 4 分钟 / 264
3. 如何与陌生人“没话找话” / 266
4. 活跃谈话氛围的小妙招 / 268
5. 满足对方需要的称呼 / 271
6. 用赞美打开陌生人的心扉 / 273
7. 一回生，二回半生不熟，三回才能熟 / 275
8. 真诚善待陌生人 / 277
9. 面对危险，如何说服陌生人 / 279



第一章

察人于形，根据外貌特征识别对方

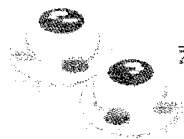
人也许可以控制自己的言谈与举止，但绝对控制不了自己的外貌。而外貌恰恰是人内心的显示屏，正所谓“相由心生”，它能流露出比言行更为真实的信息。如果你能读懂对方的外貌，那么，你就能试着了解对方的内心。

1. 根据体型特征观察对方性格

体型的特征是一个人的轮廓，同时也是一个人的门户和纲领，究其纲领，便可以察其性知其心。

中国人有句老话：“人需要接近看看，马需要骑着看看。”从人的言谈举止中，虽然也可以看出一个人的内心活动的大致，但通过对体型的观察，更可以看出对方的某种特殊的潜质。

英国的行为学学者雷咨蒙度·摩利斯说：“人并不比其他动物特别高级或特别低级。”人也属于动物的一种。动物有不同的体型，人也有不同的体型，如肥胖型、枯瘦型、筋肉型。这样的体型出现在人类的身上，受多种因素影响，但多少可以表示一个人的性格。不论你在商场或日常生活中，想要一切圆满的话，就需要保持良好的人际关系。要达到这个目的，首要条件就是探知对方的性格，进而才能透视对方心理。



古人在这方面有精辟的论述。洪应明在《菜根谭》中对筋骨之论，是二者分而论之的。他认为：

观察一个人的“筋”，能识别他的胆量。“筋”紧，其人勇猛有力；“筋”松，其人怯懦乏劲，像柔弱无缚鸡之力的书生。一个人手足如受到伤害，医生要专门察看一下手足能否自由地活动，如伸展自如，表明筋腱完好无损，医治起来也就不麻烦。

“筋”是一个人力量的基础。“筋”强劲，其人势勇，行事大胆洒脱；“筋”软弱，其人势怯，行事唯唯诺诺，无甚主见。这一个特征很难在鉴别人才时单独使用，往往与“骨”等特征合并运用。

观察一个人的“骨”，能识辨他的强弱。“骨”健，其人强壮，“骨”弱，其人柔弱。曾国藩在鉴识人才时，认为“神”和“骨”是识别一个人的门户和纲领，有开门见山的作用。他在《冰鉴》中说：“一身骨相，具乎面部。”他经常将“筋”和“骨”联一起来考察一个人的力量勇怯。

根据德国学者雷琪玛的性格判别方法，大致可依据6种体型来分析人的性格。

(1) 筋骨强壮而结实的形态——坚忍质

筋骨强壮而体格结实通常是坚忍质形态的人。这种人肌肉和骨骼发达、肩膀宽大、脖子粗，故从事举重、摔跤和土木工程方面的工作，容易出人头地。然而，在公司银行当经理的人，也会有这种形态的。这种人做事认真、忠实，当公司或银行里的经理是最恰到好处的，这是坚忍质人的第一特征。

你的同事中，经常把抽屉整理得很干净，或应当发出去的信绝对不会疏忽，字也写得端端正正，这就是人们常说的具有坚忍质的人。

第二特征是情意浓厚、注意秩序，且过着踏实的生活。

第三特征是情趣少，悟性慢，经常有犯傻的地方，不知所措。此特征在言谈间会表露无遗，特别是谈到电影情节时，往往会发表一大堆谬论。