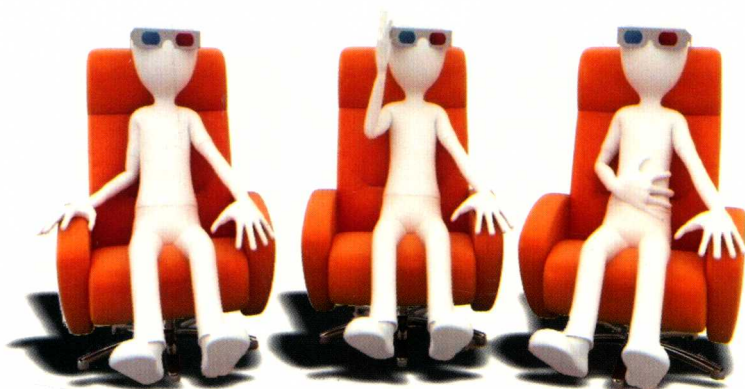


瞬间读懂

SHUNJIANDUDONG NI WO TA DE MIJUE

你 我 他

的秘诀



李 朵 主编

新疆生产建设兵团出版社

瞬间读懂

SHUNJIANDUDONG NI WO TA DE MIJUE

你我他 的秘诀



李 朵 主编

新疆生产建设兵团出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

瞬间读懂你我他的秘诀 / 李朵主编. — 五家渠: 新疆生产建设兵团出版社, 2012. 5

ISBN 978-7-80756-414-0

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

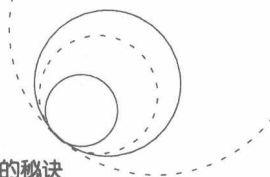
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 069288 号

瞬间读懂你我他的秘诀

出版发行	新疆生产建设兵团出版社
地 址	新疆五家渠市迎宾路 619 号 邮编: 831300
电 话	0994—5677178 5677187
电 邮	xjbtcbbs@163.com
网 址	http://www.btcbbs.com
传 真	0994—5677519
印 刷	北京兴湘印务有限公司
开 本	710×960mm 1/16
印 张	13.5
字 数	198 千字
版 次	2012 年 5 月第 1 版
印 次	2012 年 5 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-80756-414-0
定 价	25.50 元

新疆生产建设兵团出版社市场部总经销

联系人: 闫斌 电话: 0991-8817879 13609994516



目 录 *mulu*

绪篇 读懂和掌控他人

——每个人必须拥有的生存技巧

人人都有一张假面孔 | 1

摸清对手的底牌 | 2

知晓对手心理,方能百战不殆 | 3

培养敏锐的判断力 | 5

比别人多一点“心机” | 7

学一些心理学知识 | 8

不要让别人轻易把你看透 | 9

看透他人后,善于掩饰自己的心理 | 10

第一篇 玩转办公室政治

第一章 一步搞定面试官的心理 | 12

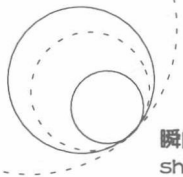
如何应对不同性格的面试官 | 12

听懂面试官的“话外音” | 14

不妨把面试当成一场约会 | 15

诚实是面试官最期望的 | 16

过去的成就并不能代表什么 | 17



- 练就面试中进退自如的功夫 | 19
- 给另类考题一个满意的答案 | 22
- 慎重描述你的离职原因 | 23
- 第二章 融洽同事,营造左右逢源的关系 | 23
- 瞬间看透同事的心理 | 23
- 读懂不同类型的同事 | 25
- 与同事友好相处的 5 个高招 | 27
- 识破口是心非的同事 | 29
- 拒绝被功利的同事利用 | 30
- 同事与你争功怎么办 | 31
- 区分对待城府深的同事 | 33
- 善于化解同事的敌意 | 34
- 你的优越感只值“五分钱” | 36
- “关键”同事起到关键作用 | 37
- 第三章 洞察上司,打开晋升的大门 | 39
- 读懂上司的身体语言 | 39
- 把上司的想法看在眼里 | 40
- 面对各类领导游刃有余 | 41
- 把你的功劳变成上司的 | 43
- 不要与你的上司走得太近 | 44
- 千万别陷入领导间的矛盾中 | 46
- 适当地向上司邀功请赏 | 47
- 永远都要小心越位犯规的“雷池” | 48
- 第四章 慧眼识人,用人先看人 | 50

- 试探谁是“马屁精” | 50
- 轻松看透下属的本性 | 51
- 因势利导四种难相处的下属 | 52
- 批评下属就要“看人下菜碟” | 53
- 宽容对待下属的过失 | 55
- 学会掌控能力比自己强的下属 | 56
- 与下属保持经常性的情感交流 | 58
- 这样树立你的威信 | 59
- 信任是对下属最有利的支持 | 61

第二篇 察言观色做生意,成就商海中叱咤风云的传奇

- 第五章 商务宴请中的心理学 | 63
- 好理由是完美宴请的幕后推手 | 63
- 请客要讲究主随客便 | 65
- 挑选最合适的宴请地点 | 66
- 怎样安排客人的座次 | 67
- 点菜是一项“硬功夫” | 69
- 酒桌上如何说话 | 70
- 宴会结尾的应酬不可忽略 | 72
- 第六章 打好心理战,在谈判桌上占据主动 | 73
- 交换名片中的心理博弈 | 73
- 善于了解对手的需要 | 75
- 让对方觉得自己是最有实力的对手 | 77
- 巧妙地说“我不知道” | 79
- 谈判僵局该如何打破 | 80

这样提问最有效 | 81

谈判中“答”的技巧 | 82

降低对手的警觉性 | 84

第七章 揣摩心思，先赚人心再赚钱 | 85

第一次与客户见面如何零距离沟通 | 85

如何通过说话建立信赖感 | 87

不同类型的客户，不同的应对方法 | 89

获得客户心理上的认同 | 91

让“第三者”为你说话 | 92

把主动权掌握在自己手中 | 94

每个客户都想占便宜 | 95

巧妙地设一个“圈套” | 97

满足客户的虚荣心 | 98

第八章 一把钥匙开一把锁，掌控不同地区的商人 | 100

喜欢求神问卜的广东男人 | 100

斤斤计较，稳中求赢的上海男人 | 101

喜欢讲人情味的北京“爷们儿” | 102

圆滑处世的浙江“老油条” | 104

警惕香港商人的“搏乱”与“捞家” | 105

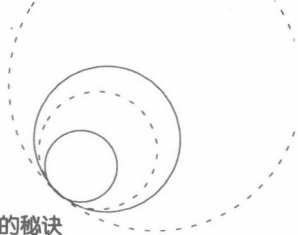
台湾商人忌讳多 | 106

第三篇 心理学大杂烩

第九章 九型人格的社交密码 | 108

完美型人格渴求完美太苛刻 | 108

给予型人格乐于助人没话说 | 110



- 成就型人格害怕亲密要适度 | 111
- 艺术型人格追求个性很自我 | 113
- 领导型人格说话大声好命令 | 115
- 享乐型人格夸大自我爱吹牛 | 116
- 观察型人格自我封闭难接近 | 118
- 怀疑型人格没有根据乱猜疑 | 119
- 调停型人格不懂拒绝难说“不” | 121
- 第十章 十二星座性格揭秘 | 123
- 十二星座的性格分析 | 123
- 揭秘十二星座的翻脸方式 | 124
- 看透十二星座变心时的细节 | 126
- 识破十二星座男生的搭讪招数 | 127
- 即使不爱了,也不提出分手的星座男生 | 129
- 总是怀疑恋人的星座女生 | 130
- 能够为了事业放弃爱情的星座 | 131
- 第十一章 读懂血型 | 132
- 人格表现上判断他人属于何种血型 | 132
- 血型女厌恶哪类男友 | 134
- 品味不同血型女人的魅力 | 136
- 如何根据血型追女孩 | 137
- 四种血型者的交友之道 | 140
- 生活中最常见的血型人格 | 142
- 四大血型男的独具魅力 | 144
- 重压之下,各血型人的古怪动作 | 145

第十二章 瞬间读懂色彩男女 | 146

红色女人:热烈绽放的花朵 | 146

红色男人:世界是我的游乐场 | 148

黄色女人:不需要冠冕的女王 | 149

黄色男人:把自己变成传奇 | 151

蓝色女人:爱情是一帘幽梦 | 152

蓝色男人:严谨的魅力 | 153

绿色女人:温柔是一种力量 | 155

绿色男人:笑容最舒展的男人 | 157

第四篇 自如掌控,透视男人女人的内心世界

第十三章 女人心海底针,一眼看穿女人 | 159

她喜欢上你了吗 | 159

约会动作透露出她的心理信息 | 161

男人需要小心这些女人 | 162

从女友与陌生人说话判断其忠贞度 | 163

聪明男人,懂得女人的性爱信号 | 164

女人有外遇的行为特征 | 165

通过细节识女人 | 167

对女孩贴心,可以让恋爱急速升温 | 168

女人经不起男人的猛攻 | 170

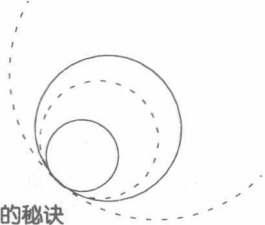
第十四章 五沧海男人心,一眼看穿男人 | 172

男人追女生的惯用招数 | 172

透过礼物,揣摩想法 | 174

谎言是男人进攻女人的利器 | 175

- 男人变心的反常行为 | 177
- 这些男人千万不能嫁 | 179
- 男人谈家人是在“谈”人生 | 180
- 制伏心高气傲的男人 | 182
- 给男人追逐的快感 | 183
- 第十五章 做爱情的主角 | 184
- 不一样的男女恋爱心理 | 184
- 让纯情的爱情与音乐碰撞 | 186
- 一起在电影院中品位经典 | 188
- 用玫瑰花来传达你的爱意 | 189
- 不同的接吻方式,不同的爱 | 190
- 数字也可以传递你的爱 | 193
- 隐藏在巧克力中的爱语 | 201
- 千万别犯这样的错误 | 202



读懂和掌控他人

——每个人必须拥有的生存技巧

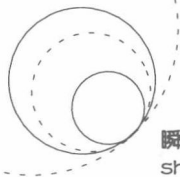
人人都有一张假面孔

在这个世界上,为人处世最难的就是“知人心”,我们常说的“人心难测”、“知人知面难知心”,等等,说的就是这个道理。其实,从心理学角度来讲,人心既有可知的一面,又有不可知的一面,既有共性,也有特性。由于社会的复杂性和个人经历的复杂性,人心又具有一些特殊性,即有悖常理的心思、心态和心情,如莫名、恼怒、仇恨自己和仇恨社会等。有人把人心比作一泓深潭,里面游动着哪些生物,谁也说不清楚。

人的复杂性并不仅仅是生理构造上表现出的复杂性,更重要的还在于心理上表现出的复杂性,而这种复杂具有抽象意义和不确定因素。因此,当你不了解某人时,最好不要轻易被他的表象左右你的判断。因为,这种表象很可能是一种假象。

美国心理学者奥古斯特·C·伯伊亚曾经做过一个实验,让几个人用表情表现愤怒、恐怖、诱惑、漠不关心、幸福、悲哀,并用录像机录下来,然后,让人们猜哪种表情表现哪种感情。结果是,每人平均只有两种判断是正确的,当表现者做出的是愤怒的表情时,看的人却认为是悲哀的表情。





人是一个矛盾的综合体。人们的喜怒哀乐,远非自身所表现出来的那么简单。欢笑并不一定代表高兴,流泪并不一定代表伤心,鞠躬并不一定代表感谢,拍手并不一定代表赞赏……所以,你要认真分析,学会识别人心,掌握一些读懂你周围的人的本领。而这种本领是你轻松掌控别人,进而掌控生活主动权的必备武器。

摸清对手的底牌

记得一位著名作家曾说过:“人生是个双面舞台,扮演英雄的人,总是费尽心机地将自己小人的那一面遮掩起来。”的确,这个世界充满了诡诈和陷阱,人们为了成功或者为了谋取自己的利益,都想掩饰好自己的内心,保留自己的底牌,以便在关键时刻能够取得先机。

魏明帝时,曹爽和司马懿同执朝政。司马懿被升为太傅,其实是明升暗降,军政大权落入曹爽家族。司马懿见此情景,便假装生病,闲居家中等待时机。

曹爽骄横专权,不可一世,唯独担心司马氏。正值李胜升任青州刺史,曹爽便叫他去司马府辞行,实为探听虚实。司马懿明晰实情,就摘掉帽子,散开头发,拥被坐在床上,假装重病,然后请李胜入见。

李胜拜见过后,说:“一向不见太傅,谁想病到这般。现在小子调做青州刺史,特来向太傅辞行。”

司马懿佯答:“并州靠近北方,务必要小心啊!”

李胜说:“我是往青州,不是并州!”

司马懿说:“你从并州来的?”

李胜大声说:“是山东的青州!”

这次，司马懿总算有点搞清楚了，笑着说：“不想耳都病聋了！”手指指口，侍女即给他喝汤，他用口去饮，又吐了满床，噎了一番，才说：“我老了，病得又如此沉重，怕活不了几天了。我的两个孩子又不成才，望先生训导他们，如果见了曹大将军，千万请他照顾！”说完又倒在床上喘息起来。

李胜拜辞而回，将情况报告给曹爽，曹爽大喜，说：“此老若死，我就可以放心了。”从此对司马懿不加防范。

司马懿见李胜走了，就起身告诉两个儿子说：“从此曹爽对我真的放心了，只等他出城打猎的时候，再给点利害让他尝尝。”

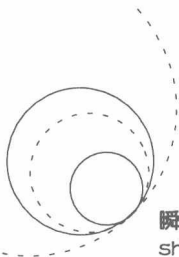
不久，曹爽护驾，陪同明帝拜谒祖先。司马懿立即召集昔日的部下，率领家将占领了武器库，威胁太后，消除曹爽羽翼，然后又骗曹爽，说只要交出兵权，并不加害他。等局势稳定了，就把曹爽及其党羽统统处斩，掌握了魏朝军政大权。

古代的奸贼在皇帝面前往往是以忠臣的面孔出现的，总是显得比谁都忠于天朝；而在皇帝背后却欺凌百姓，玩弄权术。他们往往长于不动声色，老谋深算，使对手来不及防备便遭暗算。

人生如棋牌，天下最难以捉摸的一张牌，即为对手的“底牌”。底牌是保护自己，攻击对手的武器之一。别人要掩盖底牌，我们就要想方设法探得别人的底牌，这样才能未雨绸缪，在对方打出底牌之前想出应对之策，避免被他的底牌所伤。

知晓对手心理，方能百战不殆

人与人的千差万别，造就了丰富多彩的世界。由于每个人的先天禀赋和后天经历的不同，使得我们每个人的性情、心理都很不一样。有的人精明



强干工于心计，有的人则质朴厚道大大咧咧；有的人率真明快，有的人则深藏不露……

所以我们必须尝试着去了解他人的性情，并学会与不同性情的人进行交往。了解了周围人的个性，再针对对方喜恶的不同，施以不同的手段，只有这样，才能在与人的博弈中获得胜算。

明太祖朱元璋驾崩后，燕王朱棣起兵，乘胜包围了济南。当时拥护建文帝的山东参政铁铉随军监督粮草，便和参将盛庸固守济南。

朱棣攻城心切，调来火炮轰击城墙。

济南城墙虽厚，也难以抵挡火炮的轰击，一旦城墙被毁，城池也就被攻破了。

这时，铁铉心生一计，命人在一块大白木牌上写道：太祖高皇帝之灵。让士兵高举灵牌，立于城墙之上。

朱棣蓦然见到父皇朱元璋的灵位，大惊失色，拜伏在地，叩头不止，又传令军中不许放炮轰城，以免误伤父皇灵位。

铁铉借机修补城墙，全力防守，燕军虽然仍猛力攻城，但无火炮辅助，士气减弱不少，围攻济南三个多月，也未能进城一步。

此时大将平安率兵二十万，要攻打德州，切断燕军的粮饷通道。朱棣见势不妙，只好忍痛放弃济南，撤回北平。

朱棣自起兵以来，几乎百战百胜，军威未曾受挫，却惨败于济南城下。

这是铁铉看透了朱棣起兵与侄子争夺皇位，心里一定会觉得愧对父亲，因为建文帝是朱元璋生前就确立的合法继承人，朱棣起兵造反，与朱元璋的意旨违背。而且造反的人最怕因为“师出无名”而失去民心，如果炮轰先皇灵牌，就会背上背叛孝道的恶名，这也是朱棣最忌讳的。

朱棣的这种心理一般人很难猜得到，铁铉不仅猜到而且加以利用，让朱

棣“投鼠忌器”，才能用块白木牌抵御住了万马千军。这也正是应了“知己知彼，百战不殆”的道理。

所以，在生活中，不管我们身边人的心机程度如何，知彼是尤其必要的，面对怀有不轨意图的人更是如此。只有知晓对手的状态，才能做到百战不殆。

社会生活中的人际关系可以说是一种“长期的测验”。即使你无意测验别人，但是一个人的一举一动，你都会看在眼里，这些举动的累积，很自然地会形成你对他的评价。所以，留意别人的一举一动，做到洞悉他人，在人际关系之中才会有胜算。

培养敏锐的判断力

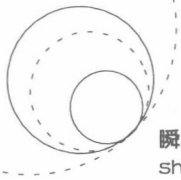
在现实社会中，暗和明往往交织在一起，让人不知所措，难以适应。很多人吃亏上当，就是由于轻信朋友、轻信同事、轻信一面之交的人，这都是缺乏理性的“提防”意识、情感倾向性较强的表现。

荀子在论人性时曾说过：“人之性恶，其善者伪也。”人性究竟善恶与否，我们可以暂时回避，但是与人交往的确要谨慎小心一些，因为不论别人善恶，多一点识人的本领，就能更好地保护好自己。

春秋时期，晋国大夫伯宗，有一天上完早朝之后，笑容满面地回到家中。他的夫人眼看丈夫喜形于色，便问他说：“什么事让你心情这么好？”

伯宗说：“今天我在朝上发表了一些议论，结果博得满堂彩，大家都称赞我的智慧与谋略不在前朝太傅阳处父之下。”

他的夫人听完，脸色一沉，说：“哎，阳处父这个人虚有其表，就靠一张嘴，学问不怎样，却喜欢求表现，难怪后来会被刺杀。我不明白，人家说你像



他,有什么值得高兴的呢?”

被自己的夫人浇了一盆冷水的伯宗,当然不承认自己虚有其表,就又急着补充当时被称赞时的详细情形。

他老婆听得有些不耐烦了,干脆直接对他说:“朝臣之间各怀鬼胎,因此,你不要对别人的称赞太过认真。何况,现在的朝政乱糟糟的,老百姓的不满已经积蓄很久了,你出了那么多馊主意,一定会惹祸上身。依我看,现在最要紧的事,莫过于为咱们家儿子安排好必要的侍卫,以保障他的生命安全。”

后来,伯宗果然在政界斗争中被其他大臣围攻,儿子则在卫士毕阳的护卫之下逃到楚国避难。

越复杂诡谲的环境,越是勾心斗角的沃土。事实上,任何有关争斗的明枪暗箭,都是令人讨厌又难缠的事情,何况任何人都不可能武功盖世、刀枪不入,所以,知道自己身在何处,以及真正地了解自我和别人的心机,应该是保护自我的最佳防弹衣。

要看懂别人,避免上当,你需要培养自己敏锐的观察力与良好的判断力,以便在与人交往中练就识人的本领,能够看透对方表面的慎重与矜持,并识透他的内心。

掌握石头和草药的品质与特性,是一种普通的能力,与之相比,揣摩他人的品德与气质,要重要、复杂得多。这样的事情,属于人生中最微妙、最难以把握的一类。辨别金属可听其音,辨别他人则可察其言。人的品格可以通过言语进行揣测,而行为所能透露的东西则会更多。

总之,我们在生活中要时刻保持清醒的头脑,识透人心,不要被假象迷了眼。

比别人多一点“心机”

俗话说得好：“出门看天色，进门看脸色。”在生活中，我们与人交往时必须用心，否则就会遇到许多想象不到的问题，因为你并不知道自己什么时候就把别人给得罪了。这也就是说，我们无论做什么事，对什么人，必须先察言观色一番，摸清对方的心思后，再付诸行动，只有这样，才能做到得心应手，万无一失。

战国七雄之一的齐国，有一位宰相名叫田婴，虽然处于乱世，但他治国有方，使得齐国威名远扬。对于个人处世之道，他也懂得极多，这使得出身王族的他，没有被卷进王位争夺的漩涡，反而能够经历三朝，任宰相职位达十余年之久。告老之后，封于薛国之地，安享余年。

齐王后去世时，后宫有 10 位齐王宠爱的嫔妃，其中必有一位会继任王后，但究竟是哪一位，齐王并不做明确的表示。

身为宰相的田婴于是开始动脑筋。他认为：如果能确定哪一位是齐王最宠爱的妃子，然后加以推荐，定能博得齐王的欢心，并且对他倍加信赖；同时，新后也会对他另眼相看。可是，万一弄错的话，事情反而糟糕，所以必须想个办法，试探一下齐王的心意。

于是田婴命工人赶紧打造 10 副耳环，而其中一副要做得特别精巧美丽。

田婴把这 10 副耳环献给齐王，齐王于是分别赏赐给 10 位宠妃。次日，田婴再拜谒齐王时，发现齐王的爱妃之中，有一位戴着那副特别美丽的耳环。

毫无疑问，不久之后新继任的王后，确实就是当日田婴所断定而推荐的那位妃子。