

千手千面，人心难测，你需要掌握人际心理博弈的主动权

瞬间 读懂和掌控 你身边的人

凹凸◎编著

我们看起来需要面对很多人，但其实不然。每个人真正需要应付的不过也就是七八个人，把身边的这七八个人应付好了，日子就太平了。这七八个人摆不平，日子就不好过，这就需要你拿出全部的人生智慧来应付。

——刘震云



SHUNJIAN DUJIDONG HE ZHANGKONG NI SHENBIAN DE REN

印刷工业出版社

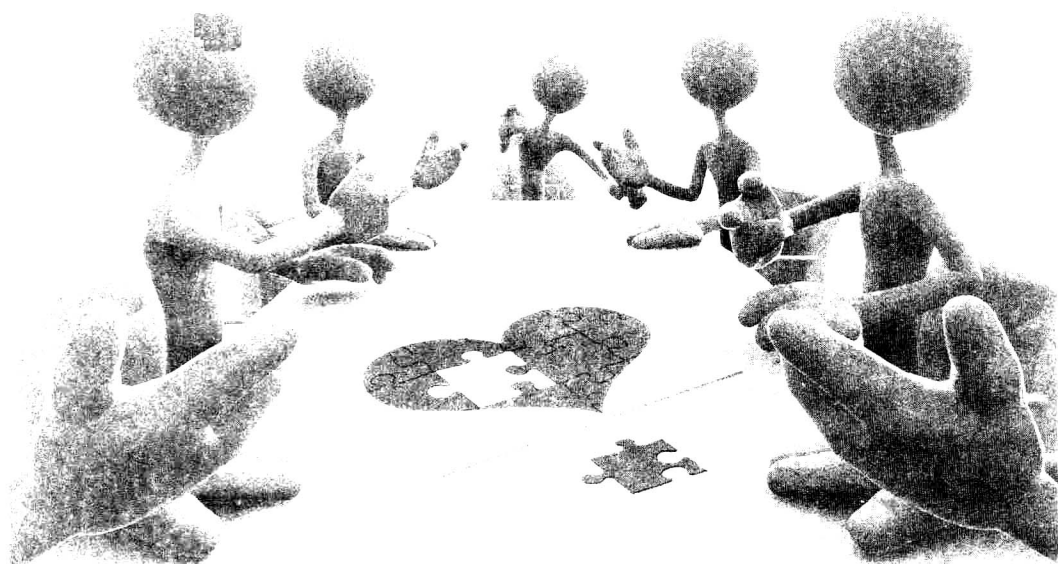
→ 千人千面，人心难测，你需要掌握人际心理博弈的主动权 ←

瞬间

读懂和掌控 你身边的人

SHU DONG HE ZHANG KONG NI SHEN BIAN DE REN

凹凸 编著



GCP 印刷工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

瞬间读懂和掌控你身边的人/凹凸编著. —北京:印刷工业出版社, 2011.9
ISBN 978-7-5142-0249-6

I. 瞬… II. 凹… III. 心理交往—社会心理学 IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第133490号

瞬间读懂和掌控你身边的人

凹凸/编著

策划编辑: 李 毅

责任编辑: 岳智勇

责任校对: 郭 平

责任印制: 张利君

责任设计: 张 羽

出版发行: 印刷工业出版社 (北京市翠微路2号 邮编: 100036)

网 址: www.keyin.cn pprint.keyin.cn

网 店: shop36885379.taobao.com

经 销: 各地新华书店

印 刷: 尚艺印装有限公司

开 本: 710mm×1000mm 1/16

字 数: 260千字

印 张: 17.5

印 次: 2011年9月第1版 2011年9月第1次印刷

定 价: 29.80元

I S B N : 978-7-5142-0249-6

◆ 如发现印装质量问题请与我社发行部联系。发行部电话: 010-88275602。

序言

每个人从一出生就是社会中的一员，想要在这个纷繁复杂的社会中自如地生活，就必须拥有一定的社会关系，因此也就不可避免地要与形形色色的人打交道。生活中结识新朋友、工作中认识新同事、交际场上结交新伙伴，我们每天总在不停地与人交往，然而中国有句古话说“人心隔肚皮”，在我们用心去与之交往的时候，对方是否也是用真心回馈我们，是否真正值得我们相交呢？

中国古人总说“知人知面不知心”，在人与人的交往中，读懂人心是最难的，即便是我们已经熟识的朋友、师长、领导、同事，就一定和我们站在同一阵营的友好者吗？现今社会，大家都懂得“逢人只说三分话，不可抛却一片心”的道理，没有任何一个人会毫无保留地把自己的内心世界完全敞开给别人看，每个人或多或少都会有自己的秘密和“小九九”，茫茫人海之中，怎样才能交到真正的朋友，怎样才能避开小人、免遭欺骗呢？答案就是我们需一种能够读懂人心的本领，只有清晰地看清对方、洞察到对方的内心，我们才能够做到知己知彼、左右逢源，把主动权牢牢掌握在自己的手中。

当然读懂人心是建立在超强洞察力的基础之上的，只有仔细观察、深入分析才能够从对方的言谈举止、音容笑貌中分辨出事情的真伪。西方心理学家弗洛伊德曾经说过：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”所以，只要我们用心观察，对方的每一个细微的动作都会成为我们读懂他的线

索,只要我们掌握了必要的“读人”的方法和技巧,我们完全可以读懂人心,进而能够用一种热情和自信的态度去面对芸芸众生。

仅仅能够看穿人心、读懂人心是不够的,要想让自己始终处于有利位置,占据主动,还要学会掌控人心。根据我们对对方内心的洞察和了解,不动声色地做出有利于自己的行动,或者引诱对方向着对自己有利的方面去做,具有了这种掌控人心的本领,在人际交往中不仅“吃得开”更能“玩得转”。

本书从读懂和掌控人心两个方面着手,系统地阐述了如何在实际生活中灵活运用这两种技巧,更从多个角度对这两种技巧进行了分析,以期让我们在最短的时间内学会这两种技巧,在今后的人际交往中,帮助我们建立强大人脉、成就辉煌事业。

编著者
2011年8月



导读

上篇 读懂人心不吃亏

第1章 言辞方式:从一言一语中轻松读懂他人	5
不同的说话方式代表着不同的个性	6
过于谦恭往往是对你持有戒心	9
不同的粗口透视出不同的心理意义	12
经常说错话的人总是说一套做一套	14
爱唠叨的人喜欢苛求完美	15
一个人的声气会透露他的“生气”	17
第2章 吃喝态度:简单的吃喝背后隐藏了人最真实的一面 ...	21
从喜欢吃的食物与口味读懂他	22
醉酒后喜欢打电话的人内心是孤独的	25
经常请客的人自我满足欲望强烈	27
喜欢买罐装食品的人有较重的防备心理	29



从醉酒后的反常举动读懂他的性情	31
为什么有些人没有零食就受不了	33
第3章 生活习惯:细枝末节中透露他的内心世界	35
观察看电视的习惯,读懂对方特点	36
从逛街的方式也能认识对方	37
看似随意涂鸦,实则显露真心	39
从物品收纳的方式知晓他做事的特点	42
观察睡觉习惯探究对方心理	44
电话本和通信录的使用也能反映人的性格	47
第4章 兴趣偏好:偏爱喜好体现出对方的心理状况	49
通过喜欢的游戏类型分析对方个性	50
从喜欢的休闲方式判断对方	52
旅游目的透露出对方的心理现状	55
不同的约会场所反映出不同的心理	57
从喜欢的宠物了解对方的性格和内心	58
由收藏和纪念品读对方心理倾向	60
第5章 行为特点:特别的行为表露对方的潜在心思	65
开场白过长说明对方缺乏自信	66
喜欢当红娘的人热衷于表现自我	67
第一印象识人有时很准确	69
喜欢揭人隐私者妒忌心强	72
强求别人赴约的人私心重还虚荣	74
喜欢指手画脚的人好胜心过强	76
第6章 职场表现:工作场合的举动隐藏着他的秘密	79
对工作不负责任的人对生活也是懈怠的	80
面部细节告诉你同事的内心	81



小动作中隐藏着同事对你的意见	84
要做上司的心腹先要读懂上司的心	86
学学古代兵法术的选人术	90
看穿下属的真面目有妙招	92
第7章 小人嘴脸:从伪与诈中识别小人的真面目	95
眼神闪烁不定的人可能在隐瞒一些信息	96
小人往往会用这些表情掩饰自己	97
暗箭也能防,警惕小人的小动作	100
常打听别人隐私者不宜深交	104
提防“糖衣炮弹”,不要轻易尝“甜头”	106
表面谦卑有礼的未必是真君子	109
第8章 识破真伪:微妙细节中辨别出诚心或欺骗	111
自相矛盾、含混不清的话往往是谎言	112
说谎者常用这几种方式掩饰自己	114
眼神透露出谎言的秘密	117
心虚者的谎言往往漏洞百出	119
客套话中也能听出对方的真心	121
太轻易许诺的人不可信	123
 下篇 掌控人心做赢家	
第9章 读懂他人掌控人心:助你轻松操纵局面	129
了解对方心理需求方能“对症下药”	130
了解人际交往的“潜规则”	132
想了解他人先要掌握对方足够的信息	135
根据不同性格运用不同的交际方式	137



迎合对方兴趣,拉近心理距离	140
感情投资永远不会蚀本	141
第 10 章 掌控人心遵循原则:赢得对方更多信任	145
自己多吃亏更能赢得人心	146
自己得意时要考虑失意者的情绪	149
任何时候都不要落井下石	152
留有余地,绝不斩断自己的后路	154
给对方留面子等于保护他的尊严	156
让对方感到他在你心中十分重要	158
第 11 章 摸准上司脉搏:得意地掌控上司心意	161
细观察,准确领会上司的意图	162
学会“奉承”,将功劳让给上司	165
受宠时更要懂得拿捏分寸	168
委婉一点,把你的想法变成上司的创意	170
领导相争时学会不偏不倚,保持中立	172
回绝上司要巧妙,把握好分寸和技巧	173
第 12 章 掌控同事心理:正确处理同事关系	177
与同事保持最为适度的距离	178
敢于正面应对争功的同事	179
不要与城府深的同事过于亲近	181
与虚伪的同事既要小心又要表示友好态度	183
做好自己,不要随便进入他人的“领地”	186
与异性同事的关系更要掌控好	188
第 13 章 驾驭你的下属:“严”中有“情”更得力	193
让下属知道你“疼”他	194
化解怨气,使有矛盾的下属和谐相处	197



运用“三明治”批评艺术不伤和气	199
恩威并举,先有威信才有服从	201
命令之前先征求下属意见	203
对待个性员工要用些小手段	205
避免下属中的小人破坏团队团结	207
第14章 看穿朋友心思:让情谊更加牢固	209
用真诚守礼表达对朋友的尊重	210
学会把你的朋友分为三六九等	213
朋友就是朋友,不能过分依赖	215
对朋友的投资是一本万利	218
小心被爱“杀熟”的朋友宰	220
对朋友也不用“完全无保留”	222
第15章 从容掌控对手心:让对手变为朋友	225
少一个对手多一个朋友	226
场面话要能听得懂,获得更多信息	228
听得懂什么是“话里有话”	230
心理围攻,诱导对方暴露真心	232
留个心眼,别被“弦外之音”所伤	234
多些宽容,得饶人处且饶人	236
第16章 谨慎应对巧攻心:快速结识陌生人	239
不要忽视一个招呼的作用	240
交朋友首先要消除陌生感	242
选对一个话题,就能一见如故	244
不了解对方就不要轻易开玩笑	247
恭维的话有时也不可乱说	249
对陌生人还是要有所戒备	251



第 17 章 筑起内心防火墙：巧妙掌控小人心	253
行得正坐得直，不给小人机会	254
防人之心不可无，盯紧小人的小伎俩	256
以攻代守彻底杜绝小人使坏	258
吹捧小人比贬斥更有效果	260
要控制小人，就要了解小人的欲望	262
将计就计，用巧力躲过小人的陷害	264
参考文献	267

导 读

当你面对上司、同事、下属、客户或者竞争对手时,如何始终使自己处于优势位置,如何看穿对方弱点,如何让对方同意你的观点,甚至为你所用,这都在考验你的职场交际能力;当你面对身边的亲人、朋友、恋人,甚至陌生人的时候,如何了解对方的心理,如何做到知他人所想,如何更好地与对方沟通、互动,这些都是在考验你的社会交往能力。这些能力归根结底其实是读懂人心和掌控人心的技巧。

俗话说:知己知彼,方能百战不殆。所谓“知彼”,就是要识透他人的内心。当然识人难,识人心更难,这个世上最难猜透、最善变的就是人心。

人都是善于伪装的动物,每个人都生活在一个充斥着伪装的世界里。这一点无论你接受与否,都是客观存在的。每个人都扮演着不同的角色,随着地点的不同、面对对象的不同,角色和言行都是不同的。其实,简单地说,每个人都在掩盖真实的自己。而识人心最为关键的一点就是看出别人是如何掩饰自己的。只要你能从对方的言行举止中看出破绽,那么你就能洞察他人心理了。也只有看透了对方,你才有可能防患于未然,使自己处于主动的位置。

人们由于角色不同,展示出不同的气质、表情,那些不符合所设定角色的性情、言行、心理等因素都被他们小心地藏了起来。除此之外,人们还会因为所处的环境不同来掩盖真实的自己。人们会故意运用一些外在的行为举止来掩盖自己,企图通过外表迷惑对方。所以,要想摸透别人的心理,就必须从这些“掩盖物”着眼,看出别人是如何掩盖真实的自己的。



当然只具备卓越的观察力是远远不够的,如果没有缜密的心思,你依然看不到对方的细微变化。这时候,就需要你从对方日常行为举止、言谈措辞的细微处看透对方内心的想法。

俗话说“察见渊鱼者不祥”,洞察了别人的秘密,并不见得都是好事,甚至有可能惹祸上身。对每个人来说,心里隐藏的真实想法是最秘密的,如果不是自己主动袒露出来,是不希望被任何人发现的。如果让对方察觉到你已经读懂他的心,那就无异于给他脱光了衣服,让他赤裸裸地站在你面前,就算是忍耐力再好的人,也会愤怒的。因此,千万不要让对方察觉到你已经读懂了他的心,这样可以避免一些不必要的麻烦。因此,在我们开始读懂他人心思之前,就要打好“预防针”,学会“察人于无形”。不要让对方察觉到你已经知道了他的秘密,否则就失去了看穿人心的意义。

实际上,读懂人心是一种识人技术,只要在日常的生活中多多练习,就一定会能够迅速地洞察对方的心理。当然,除了读懂人心之外,能够针对每个人的不同心理进行对我们有利的引导和掌控也是十分必要的。

也许你能够很清晰地知道与自己接触的每一个人的想法,你也知道应该往哪方面去努力,然而努力的过程怎样才能更轻松、更顺利、更巧妙呢?这就需要你好好读一读这本书了,相信通读这本书之后,你会对人际交往有另一番理解,并能够运用最基本的交际技巧,为自己的工作、生活提供一些机会,多一层保障!



上篇◆读懂人心不吃亏

○○○ ○○○

当今社会每个角落都充斥着竞争,生活在这个环境中的人们无一例外地都是戴着面具,演着符合自己角色的戏。很多时候,你在人前的一言一行已经不再取决于原本的性格特点,而是取决于你想在他人心目中呈现的形象。每天你都和不同的人打交道,这些人中有你的朋友也有你的敌人,有你的上司也有你的下属,有你的同事也有你的对手。这些人中有性格开朗的人,也有性格孤僻的人。

面对那些戴着面具的人,唯一的应对之道就是从细枝末节之处读懂他,只有读懂了他的心思,你才能占据主动地位。诸如言谈举止、吃喝态度、生活习惯、兴趣偏好等。你可以通过这些细节来揣摩、判断对方的心理,然后运用正确的策略予以应对,从而赢得交际中的主动权。



言辞方式： 从一言一语中轻松读懂他人

言辞是思想的载体，思想是言辞的灵魂。正所谓“言为心声”，一个人的所想及所思都会直接反映在其言辞举止上，两者在相当程度上有着密切的关系。一个人的言谈举止可以从侧面反映他为人处世的态度和生活理念。我们可以通过一个人的言谈举止，大致了解他的性格特征。一般来说，不同的说话方式代表着不同的个性，那些对你过于谦恭的人往往对你持有戒心；经常说错话的人总是说一套做一套；爱唠叨的人喜欢追求完美。总而言之，只要我们学会了这些技巧，就可以根据对方的言谈举止来读懂他了。



不同的说话方式代表着不同的个性

在日常生活中,每个人的说话方式都不一样。而一个人的说话方式在一定程度上直接反映了一个人的性格特征。我们可以通过对方的说话方式,来判断他的性格特征。另外,几乎每个人都有几句经常挂在嘴边的口头禅,而这也在一定程度上反映了这个人的个性。

1. 不同的说话方式反映不同的个性

有的人说话声音比较大,而有的人说话声音比较小;有的人说话速度快,有的人说话速度很慢;有的人说话惜字如金,有的人说话声音发颤。这些不同的说话方式代表着人们不同的个性。

(1) 说话声音大的人。

一般来说,说话声音大的人常常让人觉得口无遮拦、脾气直爽,是一就说一,是二就说二,绝不把话憋着、藏着,如果想让他们把话憋在心里那比登天还难。他们的性格是开朗、大方、直爽,但是有点莽撞的。比如《三国演义》里的张飞、《水浒传》里的李逵,都属于这种人。其实,虽说他们貌似莽撞,却往往是大智若愚型,他们的头脑和人品都值得信赖,是成为知心朋友的不错人选。

(2) 说话声音小的人。

说话声音小的人,有很多种类型。有的人习惯凑到你的耳边窃窃私语,这样的人喜欢窥探他人的隐私,经常是流言飞语的制造者;有的人说话时神秘秘、左顾右盼,这样的人口是心非,度量狭小;有的人说话不紧不慢,声音虽小,但字字都能清晰地传到你的耳朵里来,这样的人比较有心机,但心态也略显沉稳,是很值得把重要的事情托付给他的人。

(3) 说话速度快的人。

有的人说话速度很快,像打机关枪一样。这样的人大多性格活泼、思维