

教你读懂和掌控

周围的人

JIAONI DUDONG HE ZHANGKONG
ZHOUWEI DE REN

编著◎刘海清

练就识人的眼力和心力，读懂人性的真相，
掌控人际交往主动权，做人际博弈中的赢家。

光明日报出版社

教你读懂和掌控
周围的人

JIAONI DUDONG HE ZHANGKONG
ZHOUWEI DE REN

刘海清 编著

光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

教你读懂和掌控周围的人 / 刘海清编著. -- 北京: 光明日报出版社, 2012.1

ISBN 978-7-5112-1881-0

I. ①教… II. ①刘… III. ①人际关系—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 225289 号

教你读懂和掌控周围的人

编 著: 刘海清

出版人: 朱 庆

策 划: 温 梦

责任编辑: 李 娟

责任校对: 华 胜

封面设计: 张 诚

责任印制: 曹 诤

出版发行: 光明日报出版社

地 址: 北京市东城区 (原崇文区) 珠市口东大街 5 号, 100062

电 话: 010-67078247 (咨询), 67078945 (发行), 67078235 (邮购)

传 真: 010-67078227, 67078255

网 址: <http://book.gmw.cn>

E-mail: gmcbs@gmw.cn lijuan@gmw.cn

法律顾问: 北京市洪范广住律师事务所徐波律师

印 刷: 三河市延风印装厂

装 订: 三河市延风印装厂

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 720 × 980mm 1/16

字 数: 200 千字

印 张: 14.75

版 次: 2012 年 1 月第 1 版

印 次: 2012 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5112-1881-0

定 价: 28.80 元

版权所有 翻印必究

前言

我们生活在一个复杂的世界里，而世界上最复杂的又莫过于人性。在生活中，人性的弱点常常被演绎得淋漓尽致。你会看到这样一些镜头：有些人，在内心利益的驱动下，戴上伪善的面具，成为一只披着羊皮的狼；有些人当面对你毕恭毕敬、恭维有加，转过身去便开始说你的坏话；有些人表面上诚惶诚恐，却心怀鬼胎；还有一些人，他们并不是有意要伤害你，却喜欢无中生有，传播流言飞语……

你能透过面具看清这些人的真面目吗？你能了解他们的内心世界并掌控他们的思维动态吗？如果不能，那你必定会在现代社会竞争或人际交往中受制于他人。

综观古今，凡成大事者，都在识人和用人方面用足了力气，下足了工夫，以确保自己“万无一失”。在他们看来，人生最大的痛苦之一，就是认错了人，被人伤害。

人与人之间的相互纠缠，往往是最折磨人的，它可以让你忐忑不安，甚至使你的生活混乱不堪。因此，我们要做的第一件事就是：读懂你周围的人，审时度势，摸透他们的心思，进而掌控他们。这样你的一生就不会为人际关系所累，不会做下一大堆令自己追悔莫及的事，更不至于被别有用心的人所伤。

正如美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫在他的《人的多面性》一书中所说的：“你周围的人，是一个复杂的组合群体。他们既是你必不可少的生活伙伴，又是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力和心力，才能‘解剖’其所言、其所想、其所行，否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。”

那么，如何才能读懂别人的心思，掌控自己周围的人，并在人际交往和社会竞争中占据主动呢？

《教你读懂和掌控周围的人》就是为处于激烈的社会竞争和复杂的人际

关系中的你量身打造的。本书全面讲述了识别人心的方法，你可以通过大量的事例了解到人性的复杂及其根源，学会如何洞察人们的心理规律，洞悉他人的长短优劣；你会从中学到处世的方与圆，怎样把握表现与收敛的度，如何识别防范周边的小人、识破别人的谎言、听懂弦外之音，以避开周围人设下的陷阱；你会懂得如何建立威信、施与影响力，进而掌控你周围的人。

另外，在本书中，你还可以了解到如何与领导、同事、下属、朋友、客户、同学、亲人、陌生人等周围最常见的人相处，懂得如何洞察他们的内心，并自信自如地与他们交往，从而营造和谐的人际关系。

在人的世界里，你必须了解人性的真相，学会读懂和掌控人心。唯有如此，你才能识别各式各样的陷阱和危险，提高自己做人办事的眼力和心力，一步一步落实自己的人生计划。

目 录

第一章 读懂他人是为了更好地掌握主动

人往往并不直接表现自己	001
人心隔肚皮	002
处世需要辨别真伪	004
谁都想掩盖自己的底牌	005
须防笑面背后的冷箭	007
识透人心才能潇洒从容	008
知彼才有胜算	010
知人知面要知心	011
要有敏锐的判断力	012
做一个有心人	014
掌控与人交往的主动权	015
不要让对方发觉你已读懂他的心	017

第二章 怎样识别你周围的人

我们是怎样认识他人的	019
通过态度预测他人的行为	021
识别人心三部曲	022
换个角度看你周围的人	023
投其所好，观其人品	025
见微知著察人法	026
利用好反馈试探法	027
静观以察其真	028

“打听”他人的真面目	030
避免先入为主的臆断	031
这几种人要小心	032

第三章 明白意图，掌控与他人交往的方略

了解他人的需要	035
明白人际交往共同的心理原则	037
努力获得别人的信息	038
摸清对方的性格	039
迎合他的兴趣	041
感情投资让你一本万利	042
照顾好别人的面子	043
关键时刻拉人一把	044
不要怕吃亏	045
让对方只能说“是”	047
迂回也能达到目的	048
为对方的情绪考虑	050
卸掉人情的包袱	051

第四章 低调处世，于不知不觉中掌控他人

低调才能守住自己的底牌	053
不要告诉人家你更聪明	055
切勿让别人一眼看透你	056
低姿态是成功者的姿态	057
避免成为别人的靶子	059
沉默是金	060
扮傻是保护自己的最好方法	061
为对手叫好是一种智慧	063
韬光养晦是制胜的根本之道	064

第五章 如何识别对方的谎言

人们为什么会说谎	067
如何看待谎言	069
窥破他眼底深藏的秘密	070
从言辞看穿他的谎言	072
看透说谎者常用的方式	073
卸掉说谎者的武装	075
利用证据揭穿谎言	076
利用他的心虚点破谎言	078
逼他说出真心话	079
将计就计识谎言	080

第六章 小人不可不防

小人不可不防	083
怎样识别小人	085
不给小人怀疑你的机会	086
警惕小人的甜言蜜语	087
提防小人的变脸术	088
以攻代守筑起防火墙	090
棒杀小人比棒杀更有效	092
控制小人要利用他的欲望	093
借力打力躲过小人的陷害	094
尽量避开小人的纠缠	096

第七章 善于听出弦外之音

善于倾听	098
真意往往在言外	099
由说话方式猜透对方所想	101
从话题探索他的心理	102

听懂别人的场面话	103
用心听出隐晦的话	105
诱导对方暴露真心	106

第八章 巧舌是最妙的操纵术

用好舌头，事半功倍	109
叫“闷葫芦”开口说话	110
迎合对方的心理	112
带他跟着你的话题走	113
投其所好说服他	114
问出对方的本意	116
点到利害之处	118
站在他的角度说话	120
绕个弯子说服人	121
制造一点悬念	122

第九章 施与影响力才是掌控之道

巧妙运用尊重的策略	124
打造你的亲和力	126
取得信任才能影响他人	127
表达你的好感	129
热情就是最大的影响力	130
学点“地形”心理学	132
有损个人影响力的 20 种行为	134

第十章 如何有效掌控生活中的 9 种人

制伏心高气傲的人	135
看透虚荣者	137
宽容对待贪小便宜的人	139

别与难缠的人打交道	140
谨慎对待深藏不露的人	142
冷静迁就脾气急躁的人	143
宽厚平和对待尖酸刻薄的人	144
积极帮助愤世嫉俗的人	145
以诚相待猜疑心重的人	146

第十一章 和成功者在一起

找个贵人扶一把	148
借助成功者抬高你的身价	150
抓住关键人物	151
找个名人做朋友	153
展示才华得贵人相助	154
主动和成功者联系	156
善借成功者的名气	158
满足成功者的虚荣心	160
也帮成功者一个忙	161
多交能帮你上进的朋友	162
每个人都可能成为你的贵人	164
如何与成功者交往	166

第十二章 “管理”上司是把双刃剑

准确领会上司的意图	168
看懂上司的眼色	170
将功劳让给上司	172
说服领导的话要说得巧	173
受宠时要懂得分寸	175
别和上司走得太近	176
切不能替领导做主	178
上司的疮疤不能揭	179

善于与不同类型的领导打交道	181
---------------------	-----

第十三章 这样掌控同事最有效

看透同事的心理	183
在危急时帮他一把	185
在背后赞美同事	186
看懂同事中虚伪的人	188
怎样对付争功的同事	189
化解同事的敌意	191
调动不同类型的同事	193
应对城府太深的同事	196

第十四章 “制伏”下属是一门学问

看懂下属的心很重要	197
检测下属本性的 7 种方法	199
让下属心服口服的方法	200
原谅下属的过失	202
让下属知道你“疼”他	204
为下属承担责任	206
掌控能力比你强的下属	207
运用“夹心饼”批评艺术	209

第十五章 掌控客户，钓住那条大鱼

知道他想要什么	211
借用第三者的影响	213
来者不拒，因人而异	214
激起客户的购买欲望	216
让他感觉占了便宜	217
设个“圈套”“引诱”客户	219
无法想象的掌控术	220

第一章

读懂他人是为了更好地掌握主动

大千世界，芸芸众生，错综复杂的人际关系使每个人在与人交往时都不自觉地戴上一幅假面具，把真实的自己深深隐藏。只有练就一双识人的慧眼，才能准确地读懂他人，敏锐地识别各种各样的人，才能更好地掌握主动。

人往往并不直接表现自己

为人处世最难的莫过于“知人心”，“人心难测”、“人心叵测”、“知人知面难知心”等词语，正说明了这个道理。其实，从心理学角度讲，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表现在生理构造上，更重要的还在于心理上表现出的复杂性，而这种复杂则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了你的判断。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，让人们猜哪种表情是表现哪种感情的。

结果是，每人平均只有两种判断是正确的，当表演者做出愤怒的表情时，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……为此，你要认真分析，学会识别人心，掌握一些辨识他人行为的本领。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。

人心隔肚皮

俗话说，“人心隔肚皮”，知人知面未必就能知心，而知心才是最重要的。一个人被陌生人捅了一刀只是皮肉伤，若是被最亲密的朋友捅了一刀，就犹如万箭穿心，那才叫作“伤心”。

人是形形色色的，有刚直的人，有卑鄙的人，有勇悍的人，有懦弱的人，有豪侠的人，有小心眼的人，有木讷的人，有果断的人，有诚实的人，有狡诈的人……面对形形色色的人，你只有用“心”审视他，详察他，明辨他，而后慎用他，才能在人际交往中始终立于不败之地。

假如，和我们交往的是位品德高尚、见义勇为、助人为乐的人，即使其外表并不英俊潇洒，我们也会与之和谐相处。但假如我们所见到的是一个虚伪而自私的人，尽管此人仪表堂堂，举止文雅，我们只会觉得他道貌岸然、虚伪狡猾。

由此可见，人的本质平时都隐藏着，看不见又摸不着。你必须看到他的行为，又要猜测他的意图，才能了解他的心；必须既看到他的外表，又要看到他的内心，才能吃透他的本意。

唐玄宗时，有李适之和李林甫两位宰相共同辅政，李适之为左相，李林甫为右相。

当时，唐玄宗沉湎酒色，穷奢极欲，弄得国库日渐空虚。满朝文武都很着急，日夜思谋开源节流之计。最后，皇上也感觉到了财政危机，下诏让两位宰相想办法。

形势所迫，二人都很着急。但李林甫最关心的却是如何斗倒政敌，独揽大权。看着李适之像热锅上的蚂蚁，李林甫生出一条毒计来。

散朝之后，二人闲扯，李林甫装作无意中说出华山藏金的消息。他看到李适之眼睛一亮，知道目的达到了，便岔开话题说别的。

李适之性情疏率，果然中计，忙不迭回家，洗手磨墨写起奏章来，陈述了一番开采华山金矿，以应国库急用的主张。

唐玄宗一见奏章大喜，忙召李林甫来商议定夺。李林甫看了奏章，装出欲言又止的样子：“这个——”

玄宗急催：“有话快讲！”

李林甫压低了声音装作神秘地说：“华山有金谁不知？只是这华山是皇家龙脉所在，一旦开矿破了风水，国祚难测，那——”

“噢，”玄宗听罢一激灵，“是这样。”继而点头沉思。

那时，风水之说正盛行，认为风水龙脉可泽及子孙，保佑国运。今听得李适之出了这样的馊主意，玄宗心中当然不高兴。李林甫见有机可乘，忙说：“听人讲，李适之常在背后议论皇上的生活末节，颇有微词，说不定，这个开矿破风水的主意是他有意——”“别说了！”玄宗心烦意乱，拂袖到后宫去了。李林甫见目的达到，心中暗喜，点着头走了。

自此，玄宗见了李适之就觉得不顺眼，最后找了个过错，把他革职了。朝廷实权，便落在了李林甫手中。

李林甫是典型的“口蜜腹剑”之人，所以对这种人一定要多长心眼，多加提防。而且，李适之显然知道他与李林甫之间的利害冲突，但他就是“性情疏率”，才会轻信了李林甫的话，结果被革职了还不知道所以然。

希腊有句古话，“很多显得像朋友的人其实不是朋友，而很多是朋友的倒并不显得像朋友”。很多人在危难的时候才发现，背叛自己、出卖自己的往往是昔日自己十分信赖的朋友，而曾经被怀疑的人却成了自己的救星，真

是可笑又可悲。世上有很多人心口不一、表里不同，要看出来真的很难，因此，切不可轻信他人。

处世需要辨别真伪

“草萤有耀终非火，荷露虽团岂是珠。”生活中，我们常常会被一些看上去“差不多”的假象所迷惑，错把现象当本质，从而掩盖了对真相的了解和认识，这种情况在生活中屡见不鲜。

生活中有些人可以与你共享乐，危机时刻却不愿与你共患难；有些朋友为求利益与你反目成敌，在诽谤中你争我夺；某些人是酒肉朋友，表面上与你把酒言欢，称兄道弟，其实只是虚情假意，另有所图。

通常情况下，人们都很难从对方的表情或者言谈举止来断定其心情和意图。难过的时候，他可能微笑着面对周围的人；兴奋的时候，他也可能故作沉思低头不语。因此，某些时候一个人说出来的话、做出来的事不一定出自内心的本意。在社会的舞台上，人人都戴上了虚伪的面具，这面具随着年龄的增大，生活阅历的增多，戴得越来越巧妙，越来越难以被人发觉，这就增加了我们处世的难度。

你或许看到每个人都面带微笑向你走来，那面孔无论是熟悉还是陌生，看到中途相遇的双方，相互拍肩问候，溢美之词不绝于耳，无论是故友还是初识；看到请求帮助时，对方拍胸顿首、信誓旦旦地承诺。在人际交往中，你以不设防的真诚向朋友敞开心扉，然而，当你在人生路上栽了跟头，才发觉那微笑原来并非发自于内心，那问候和赞美背后深藏着陷阱。

这便是生活的复杂性，它向我们展示了一幅难以琢磨的图画。于是，辨识朋友真伪、提防落入他人陷阱就成为社交活动中不可或缺的一部分。

春秋末年，晋国中行文子被迫流亡在外，有一次，经过一座界城时，他的随从提醒他道：“主公，这里的官吏是您的老友，为什么不在这里休息一下，等候后面的车子呢？”中行文子答道：“不错，从前此人待我很好，我有段时间喜欢音乐，他就送给我一把鸣琴；后来我喜欢佩饰，他又送给我一些玉环。这是投我所好，以求我能够接纳他，而现在我担心他要出卖我去讨

好敌人了。于是我就很快离去。”果不其然，这个官吏派人扣押了中行文子后面的两辆车子，献给了晋王。

在普通人当中，如中行文子这般洞明世事的人并不多见。中行文子在落难之时，能够推断出“老友”的出卖，避免了被其落井下石的灾难。对此，我们可以得到如下启示：当某位朋友刻意投你所好，尤其是你正处高位时，那他多半是因你的地位而结交，而不是看中你这个人本身。这类朋友很难在你危难之时施以援手。

话又说回来，通过逆境来检验人心，尽管代价高、时日长，又过于被动，然而其可靠程度却大于依推理所下的结论。因此我们说：“倒霉之时测度人心不失为一种稳妥的方法。”

然而，人再怎么隐藏本性，终有露出真面目的一天，就像前台演员一样，一到后台便把面具拿下来。假面具拿下来，真性情便出现了。因此，只有经过长期观察或急风暴雨的清洗，才能了解一个人的本质，发现其本质、辨识其真伪。

谁都想掩盖自己的底牌

曾有一位著名作家说过：“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，藏好底牌，以待关键时刻露出制胜的一手。

司马懿装病夺权就是一则有名的掩藏自己底牌的故事。

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。正值李胜升任荆州刺史，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！”

司马懿笑着说：“你从并州来的？”

李胜大声说：“是山东的青州！”

司马懿笑了起来：“是青州来的？”李胜心想：这老头儿怎么病得这般厉害？都聋了。

“拿笔来！”李胜吩咐，并写了字给他看。

司马懿看了才明白，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，再给点厉害让他尝尝。”

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，总是显得比谁都忠诚；而在背后却欺凌百姓，玩弄权术。他们不动声色，却老谋深算，满肚子鬼胎，使对手来不及防备便遭暗算。

人生如牌局，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。因此，在社会生活中，我们要想方设法探得周围人的底牌，这样才能摸清他人底细，明辨他人意图，才能未雨绸缪选择对自己有利的策略。