

经典珍藏本



读懂你自己 读懂你周围的人

Dudong ni xiji dudong ni zhouwei de ren

巧妙做人的案头书 精于做事的必备书

方道/编著



中国长安出版社

经典珍藏本



读懂你自己 读懂你周围的人

Dudong ni xiji dudong ni shouwei de ren

巧妙做人的案头书...精于做事的必备书

方道/编著

 中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

读懂你自己读懂你周围的人/方道编著. —北京:中国长安出版社,2006.1

ISBN 7-80175-339-9

I.读... II.方... III.人间交往—通俗读物 IV.C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第005675号

读懂你自己读懂你周围的人

方道编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街14号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店经销

电话:010-65271800(编辑部) 010-65270593 65270433(发行部)

印刷:北京蓝空印刷厂

开本:787×960 1/16

印张:22

字数:400千字

印数:10000册

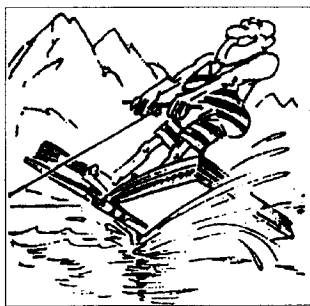
版本:2006年3月第1版 2006年3月第1次印刷

书号:ISBN 7-80175-339-9/C·187

定价:36元

(如有印装错误 本社负责调换)

目 录



读懂你自己

一、认识自己：我究竟是谁？

只有你充分认识自己，并加强你的信心，才能使你在人群中保持独特的风格。

- 01. 成功之路始于自信 /2
- 02. 了解你自己，对自己负责 /4
- 03. 切忌想法分散 /5
- 04. 找到自己做事的最好方法 /7

二、发现自己：我能干什么？

有许多人终其一生，都在等待一个足以令他成功的机会，而真正的机会来临时，你能否把握？

- 05. 在开始行动前，一定要清楚自己的真正需要 /9
- 06. 面临绝路，心里仍然要喊“前进，前进！” /11
- 07. 每天都要超越自己一点点 /13
- 08. 我们可以得到我们心中所期盼的一切 /15
- 09. 相信你的预感 /17
- 10. 养成良好个性，一生都会受益匪浅 /18
- 11. 世上没有什么不可能的事 /21

三、提升自己：我的目标在何处？

我们这个时代的成功者是那些在自己的领域无所不知，对自己的目标坚定不移，做事专心致志、精益求精的人。

目

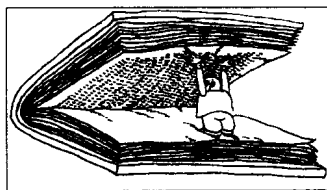
- 12. 跟着目标前行 /23
- 13. 目标越具体越好 /26
- 14. 找准目标,可以避免浪费精力 /28
- 15. 人生就是长跑 /30
- 16. 学会从小到大 /32
- 17. 制定目标的良策 /34

四、激励自己:我能不能强大起来

一个能自立自主的人,谁都愿意帮助他。看见他那样能吃苦耐劳,那样辛勤耕耘,谁都会对他肃然起敬,谁都愿意去支持他的生意,谁都会替他做口头的免费广告。

- 18. 没有勇气将无所作为 /35
- 19. 一定要拥有胜利的心态 /36
- 20. 成为心中渴望的理想角色 /38
- 21. 自己只要做好,就是成功 /39
- 22. 做自己人生的攀登者 /41
- 23. 只有自己才能拯救自己 /42
- 24. 开展“内心竞赛” /43

录

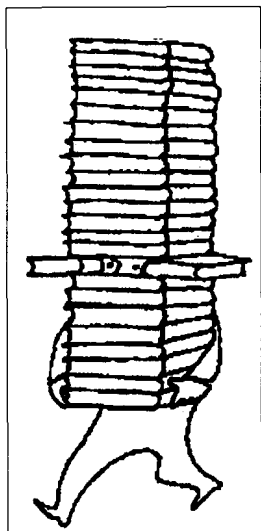


五、挑战自己:我可以打败困难吗?

让自己从软弱无力的精神状态中慢慢起步,渐渐加速,直到完全控制自己的意志,与梦醒的过程极其相似。

- 25. 成功有两个重要的条件:一是坚定,二是忍耐 /47
- 26. 坚持精神能让你摆脱挫折 /49
- 27. 激发接受挑战的潜能 /51
- 28. 在最关键的时刻,爆发内在的力量 /53
- 29. 最美好的事往往是最困难的 /54
- 30. 难题愈多,愈能显示你的人生丰富多彩 /56
- 31. 只有抵抗,才能结束困境 /58
- 32. 将自己塑造成一个完整的立体人 /60

目 录



- 33. 失败是对一个人人格的考验 /62
- 34. 苦难往往是经过化装了的幸福 /63

六、打造自己：我的能力有多大？

突破思考是一种成功方式，可以鼓励人们不断学习，不停创造，所以，如果你想改变习惯、尝试新的挑战，那就突破规则，改变游戏方法吧！

- 35. 最擅长的事最容易成功 /65
- 36. 成功始于创新 /66
- 37. 训练你的机智力 /69
- 38. 改变众人所循的规则 /71
- 39. 丢掉机会是最大的遗憾 /73
- 40. 找到正确行动的方法 /76
- 41. 训练自己的竞争力 /78

七、治疗自己：我身上的劣势有哪些？

做事也是一样，犯的错误少，成功的机率就提高，而要减少错误，就是“以失败者为师”，这种教育可不是用钱买得到的囉！

- 42. 轻率与疏忽所造成的祸患不相上下 /81
- 43. 把萎靡不振的头抬起来 /83
- 44. 乐于接受反对意见 /84
- 45. 克服拖延的陋习 /86
- 46. 以成功者和失败者为师 /88
- 47. 优柔寡断者终会两手空空 /89
- 48. 昨天的事情，今天就忘掉它 /91
- 49. 走不走运全在自己 /92

八、调整自己：我的心态积极吗？

决定一个人是否快乐的是一种心态。你的内心状况决定你是快乐、积极，还是悲观、消极。如果一个人不认为自己是快乐的，

他就不可能快乐。世界上最快乐的人是那些具有有趣想法的人。

- 50.用积极的心态对待得失 /95
- 51.“抬头挺胸走路真有趣” /96
- 52.大错之后可以得到成功 /98
- 53.抛弃沮丧和悲伤 /100
- 54.总是悔恨,毫无用处 /102
- 55.摆脱因不幸而带来的痛苦 /104
- 56.不再继续恐惧 /105
- 57.消除悲观的病因 /108
- 58.摆脱忧虑最好的方法是让自己做有用的事情 /110

九、推销自己:我能否打开人生局面?

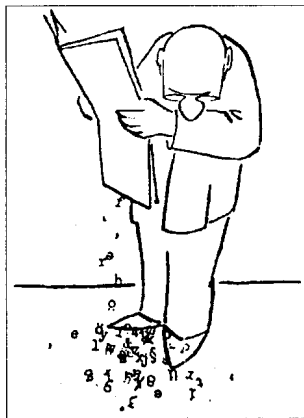
只要有坚定的意志和永不回头的决心,不断地向前迈进,做任何事情都有成功的希望。

- 59.自己隆重推荐自己 /112
- 60.紧急的事不一定重要,重要的事不一定紧急 /114
- 61.成功者共享的分母 /115
- 62.分清哪个更重要,哪个更紧急 /117
- 63.无限热爱工作的人,都可以成功 /119
- 64.找到适合自己的职业,就会精力充沛 /121
- 65.想想该想的事,会使你的工作变得并不那么讨厌 /123
- 66.寻找工作的诀窍 /125
- 67.成功求职的七个步骤 /127
- 68.善于沟通的巧妙作用 /129
- 69.谈论别人感兴趣的话题 /133
- 70.把对方的名字刻在心上 /135

十、享受自己:我拥有生活的意义吗?

要接受人生中的美好事物,你必须先有所付出。这也就是富足法则的诀窍。

目 录

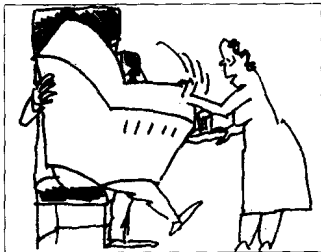


目 录

- 71.你具体做什么关系不大,关键是你要生活 /137
- 72.品尝快乐生活,就会日益充实 /139
- 73.除了升迁,还有很多其他的东西值得追求 /141
- 74.要接受人生中的美好事物,你必须先有所付出 /143
- 75.该乐观的就乐观 /145

读懂你周围的人

一、摸清底牌,可以不办糊涂事



天下最难以捉摸的一张牌,即为你周围人的“底牌”究竟是什么,“底牌”是人与人之间的防护墙。想方设法探得别人的“底牌”,至少可以不办稀里糊涂的事。明白人之所以为明白人,乃在于比别人少做糊涂事。

- 01.洞察他人的性格 /150
- 02.揭开性格的面纱 /152
- 03.认识内向型的人 /153
- 04.认识外向型的人 /154
- 05.区别对手的方圆 /155
- 06.看穿他的心 /156
- 07.表情识人法 /157
- 08.从习性识人 /158
- 09.看看他的“深浅” /159
- 10.与聪明的对手交锋 /160
- 11.生活中识别小人 /161
- 12.对付高傲虚伪的人 /162

二、打动对方,你就胜券在握

“知己知彼”是做明白人的硬道理,因为这种法则旨在避免盲目性,让你始终紧攥着胜券。不能若此者,皆会在失败的泥坑中挣扎不已。

- 13. 来点感情投资 /164
- 14. 巧借力助成功 /165
- 15. 赞美需要技巧 /167
- 16. 让他慢慢甜 /168
- 17. 旁敲侧击知心术 /169
- 18. 缩短与他的心理距离 /171
- 19. 注意他的感情 /172
- 20. 借其言语传心事 /173
- 21. 取得他的信任 /174
- 22. 抓住对手的弱点 /175
- 23. 借助“谣言”威力 /177
- 24. 欲说还休 微言察意 /179
- 25. 小事落个大人情 /181
- 26. “逆向思维”观人术 /183

目 录



三、掌握分寸,让对方跟着你转

察人常有两种现象:要么洞察对方的五脏六腑,要么如坠云里雾里。真正的察人高手眼光雪亮,既不越界,给人压迫感,又不疏远,给人冷淡感,在适度的分寸中,调动对方,让对方跟着自己转。

- 27. 营造利己的谈判气氛 /186
- 28. 要调整自己 /189
- 29. 不妨来点灵活 /190
- 30. 没有解不开的结 /191
- 31. 抛却无谓的争吵 /193
- 32. 让他自己提供情报 /196
- 33. 留意他的观点 /197

目 录



- 34. 考察对手的意见 /199
- 35. 也要投其所好 /201
- 36. 尽量让对手开口 /203
- 37. 去听你想听的 /204
- 38. 掌握对方心理 /206
- 39. 对付三种可怕心理 /207
- 40. 要分清敌友 /208
- 41. 看清他的本质 /209
- 42. 判断对手是否自信 /211
- 43. 识破对手的用意 /212
- 44. 要能沉住气 /213
- 45. 心气和平者昌 /214
- 46. 形圆而不败 /215

四、结交关系,让人生之圈越来越大

人生之圈并不一定都是正圆的,很可能是椭圆或扁圆,但是它们都离不开人与人之间形成的一层层关系。探测关系的有无和远近,是一门只有经过日久天长才能磨炼出来的学问,它极其深奥,但绝对不可不知。

- 47. 要有关系意识 /217
- 48. 朋友一生一齐走 /219
- 49. 多个朋友多条路 /220
- 50. 得道多助易成功 /221
- 51. 随时间调整关系 /222
- 52. 只要做个好人 /223

五、攻防结合,点住对手的穴位

攻守平衡,是成事之道。攻而无守,守而无攻,都是偏执一端的保守。攻守之道不在于外表强悍,而在于点住穴位,起到以点带面、以小制大的奇特功效,此为察人办事之“棋谱”。

- 53. 学会察颜观色 /225

目 录

- 54.给对方一个笑脸 /227
- 55.自己别乱方寸 /229
- 56.防人基本规律 /230
- 57.注意对手的“冷枪” /231
- 58.防着对方的暗箭 /232
- 59.远离派系斗争 /233
- 60.不要太潇洒 /234
- 61.学会赞美的技巧 /235
- 62.勿入朋友的禁区 /237
- 63.小人物不可不防 /240
- 64.莫与对手纠缠不休 /242
- 65.谨防小人 /243
- 66.要明白他对你有什么用 /244

六、以计还计,看透真心最要紧

人心比“飞碟”还难以捕捉,故它常令人头晕目眩,不解其意。无数大小计策的“擂台赛”,实为心计的较量。计有真假、高低之分,所以需要你有一眼望穿它的功夫。这样,你才能防伪!

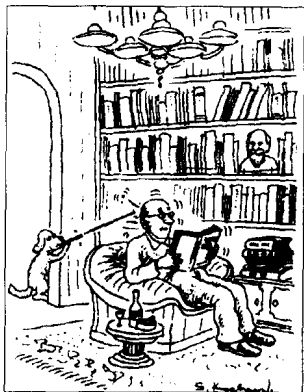
- 67.“请君入瓮”破谎法 /245
- 68.解除不必要的戒备 /247
- 69.计中设计识谎言 /248
- 70.堵住他的嘴 /249
- 71.你不跳崖逼他跳 /250
- 72.以谎试谎法 /251
- 73.“不告诉”就是告诉 /252
- 74.推门见山法 /253
- 75.持之以诚换回真心 /254



七、由表及里,从现象提取本质

人的里里外外,并非透明的水晶球。有些人擅长掩饰涂抹装点色,给他人以错乱之感。因此,你要像内科医生一样,善于解剖其内。

目 录



- 76.服饰语传递信息 /257
- 77.“粗线条型”的人 /258
- 78.色调与性格 /259
- 79.体格强健的对手 /260
- 80.瘦削健康的人 /261
- 81.神经质的人善变 /262
- 82.瘦弱的人心事多 /263
- 83.从脸认识人 /264
- 84.表情——心灵指南 /265
- 85.看看他的笑容 /265
- 86.脸谱识人技巧 /266
- 87.先用眼睛后用嘴巴 /268
- 88.从嘴巴识人 /268
- 89.嘴是心灵之门 /269
- 90.看鼻子的表演 /270
- 91.眉毛反映心理 /271
- 92.手指连着心 /272
- 93.直观识人三法 /274
- 94.由第一印象认识对手 /275
- 95.投石问路到登堂入室 /276

八、凝神专注,盯住对方的眼睛

美国著名讽刺小说家欧·亨利有一句名言:“人的眼睛都是探照灯!”这就是说,眼神都是心理的一种暗示,都是可以捕捉的密码。你要学会打量对方的眼神,发现其心理之变化,这样你就会更睿智。

- 96.从眼睛读心 /278
- 97.观眼识心术 /280
- 98.眼睛的妙用 /280
- 99.眼睛的类型 /282
- 100.眼睛——心灵的窗户 /283

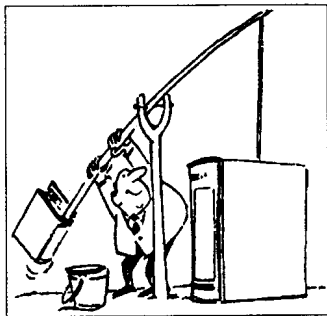
目 录

- 101. 眼好识人性 /284
- 102. 想隐藏丑闻的眼神 /285
- 103. 不理对方眼神的人 /286
- 104. 四处张望的眼神 /287
- 105. 逃避眼光的人 /288
- 106. 没有表情的眼睛 /288
- 107. 不信任的眼神 /290

九、竖起耳朵，听出弦外之音

听人言，知人心，是做人办事必不可少的必修课。因此，耳朵不是摆设，而是让你明人的器官。听人言，不可偏听，而要兼听；不可局限于正听，而要巧妙于侧听。总之，以听出弦外之音为最关键。

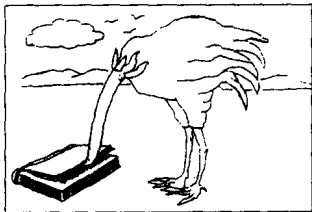
- 108. 会说也要会听 /291
- 109. 善于领会对手的话 /293
- 110. 听出他的弦外音 /294
- 111. 摸透对方心思 /296
- 112. 从言辞中观察对方 /297
- 113. 言谈中了解他人 /297
- 114. 掌握批评的分寸 /299
- 115. 诱导对手说出来 /300
- 116. 洞察口蜜腹剑之人 /301
- 117. 废话多的人 /302
- 118. 常说“我”的人 /303
- 119. 真意往往在言外 /304
- 120. 言语是表意之本 /305
- 121. 语言也有尴尬时 /306
- 122. 不要一味暗语伤人 /307



十、心明眼亮，一举一动传信息

凡心明眼亮者，均为智人。智人的拿手戏是在人所不察之处有所察，人所不知之处有所知。一句话，智人善于从别人疏漏处

目 录



“挖”信息。此等功夫，非一般人一朝一夕所能及也。

- 123. 体态语言识人 /311
- 124. 判断你的对手 /313
- 125. 理解手势 /315
- 126. 举手之间露真情 /315
- 127. 搓手表示渴求 /316
- 128. 两臂环抱的含义 /317
- 129. 握手知心 /318
- 130. 眼神的含义 /320
- 131. 留意他的小动作 /321
- 132. 表明为难的动作 /321
- 133. 竖大拇指的含意 /322
- 134. 留心他的脚和腿 /323
- 135. 引起他的注意 /324
- 136. 你看他他也看你 /326
- 137. 从打招呼透视性格 /326
- 138. 举杯姿势表心事 /327
- 139. 打电话洞察人心 /328
- 140. 环视周围的人 /329
- 141. 名片上有别名的人 /330
- 142. 不给别人名片的人 /331
- 143. 多种头衔的人 /332
- 144. 在名片上有日期及地点的人 /333
- 145. 以别人为荣的人 /334
- 146. 有诚意名片交换 /335

读懂你自己

不管对什么人来讲,读懂自己永远是人生的重要课题之一。这个道理很简单,一个不能真正了解自己人,所有的计划和行动都是盲目的,都类似盲人摸象。

毫无疑问,任何人的成功都不可能是盲目的,必须从全面“看透”自己开始,从“看透”自己开始起步。这里讲的“看透”,是美国著名成功学大师皮鲁克斯的观点,他说:“看透自己是每一个有志于成功者必须要经历的环节,这意味着,看透自己是成功的根本,否则一个人就会去模仿一切不适合自己的成功套路而陷于失败的境地。人生的意义不在于太多的奢望,而是在某一个问题上能够彻底看透自己的优点和弱点,从而取长补短。如果一个人能做到这一点,成功的希望就在眼前。”

这里讲的“看透自己”,其实就是读懂自己。的确,每个人对自己最容易形成误区,或者盲目乐观,或者悲观丧气,可能为一次小小的成功而激动不已,也可能为一次小小的失败而唉声叹气。产生这些误区,是成长过程中的正常现象。关键要看你是否能正确处理这些误区,因此我们提倡读懂自己、读懂人生。

如果你能做到这一点,成功的人生就会到来。请您在任何时候都要记住这样一句话——读懂自己是成功人生的起点!



一、认识自己：我究竟是谁？

只有你充分认识自己，并加强你的信心，才能使你在人群中保持独特的风格。



01 成功之路始于自信

古希腊哲学家苏格拉底曾说：“认识你自己。”罗马皇帝、哲学家奥里欧斯说：“做你自己。”莎士比亚也说：“做真实的你。”我们相信这些名言将永垂不朽。你每天都应再想一次，你到底是谁，因为在无数的人生课题中，最难回答的问题是“我究竟是谁”。一个人如果能意识到自己是什么样的人，那么，他很快就会知道自己应该成为什么样的人。在思想上意识到了自己的重要，很快，在现实生活中，他也会觉得自己很重要。

伟人拥有认识自己的能力，例如英国诗人华兹华斯认为自己在历史上一定会有地位，他也认识到自己将来的名声。恺撒也充分认识到自己的力量，有一次乘船在海上航行时遭遇暴风雨，船公非常担心，恺撒说：“担心什么？你是和恺撒在一起。你应该认识到这一点。”

命运似乎为我们每一个人在社会等级上安排好了位置，在到达这个位置之前，它总要求我们能够正确地认识自己，找到自己通往这个位置的最佳路线。正是由于这个原因，那些雄心勃勃的人总是以认识自己为基础的，这是他们继续向前的动力。一个人能够认识自己预示着他将来大有作为。

一个人认识自己是从相信自己开始的。对一个人来说，重要的是他认识并相信自己的能

力，如果做到这一点，那么他很快就会拥有巨大的力量。

英国历史学家弗劳德也说：“一棵树如果要结出果实，必须先要在土壤里扎下根。同样，一个人也需要学会认识自己，学会依靠自己，学会尊重自己，不接受他人的施舍，不等待命运的馈赠。只有在这样的基础上，才可能做出成就。”

每个人都应该培养认识自己的能力，使自己超越局限，从而尽可能按照计划到达成功的目标。

下面这个例子能充分告诉你认识自己能力的重要性：

在美国加州大学的一次法庭辩论上，作为辩护律师的库兰说：“我研究过我收藏的所有法学著作，都找不到一个这样的案例——在对方律师反对的情况下，还可以预先确定某项条件，这样的事情从来没有发生过。”

“先生，你还不能认识到自己的能力——”主审的罗宾逊法官打断了他的话。这位法官是因为写过几本小册子才得到现在的职位的，但那些书写得非常糟糕，粗俗不堪。他接着说，“我怀疑你的图书馆藏书量不够，你对自己认识有限。”

“确实，先生，我并不富裕，但我比任何一个人认识自己，”年轻的律师十分镇定，他直视着法官的眼睛，“这限制了我购书的数量。我的书不多，但都是精心挑选，而且是仔细阅读过的。我阅读了少数精品著作，而不是去写一大堆毫无价值的作品，然后才进入这一崇高的职业领域。我并不以我的贫穷为耻，相反，如果我的财富是因为我卑躬屈膝，或是用不正当手段获得的，那我会真正感到羞愧。我或许不能拥有显赫的地位，但我至少保持了人格上的正直诚实。倘若我放弃正直诚实去追求地位，眼前就有很多的例子告诉我，这么做或许会让我得到所需要的东西，但在人们的眼里，我却只会显得更加渺小，因此，我非常认识自己，非常清楚自己是一个什么样的人。”从此以后，罗宾逊再也不敢嘲笑这位年轻的律师了。赞叹道：“这是一个能够认识自己的天才！”

美国哈佛大学著名行为策划学家皮鲁克斯在《认识自己与自信塑造》一文中写道：“认识自己，依靠自己，相信自己，这是独立个性的一种重要成分，所有的伟大人物，所有那些在世界历史上留下名声的伟人，都因为这个共同的特征而同属于一个家族。这个家族就是正确认识、依靠、相信自己的观念世界。一句话，认识自己的人必须要有自信与自尊，才能够让我们感觉到自己的能力；其作用是其他任何东西都无法替代的。而那些软弱无力、犹豫不决、凡事总是指望别人的人，正如莎士比亚所说，他们体会不到也永远不能体会到，自立者身上焕发出的那种荣光，因为认识自己的目的就是自信和自立。”

不管怎样，认识你自己是能否自信，自立的前提，是你活着的第一个人生课题。许多人之所以不能正确地认识自己，关键是不理解这个问题。