

★ 实用的心理洞察技巧，高明的心理操纵法则 ★

ONE MINUTE



人生如棋，人际关系中处处都存在着博弈。你需要对相互关系犀利观察，对行为动机透彻分析，对他人心理快速判断，看清对方的真实意图，灵活运用自身的资源，做到攻防平衡、掌控他人、操纵局面。



察人外表，看清他的品位；细听言谈，看清他的思维；通过行为，了解他的意图；透过心理，看清他的本质。本书教你不露痕迹地运用心理策略，从心理层面影响和操控他人，做人际博弈的大赢家。



苏茂◎编著

1分钟 读懂和掌控 你周围的人

YIFENZHONG DUDONG HE ZHANGKONG NI ZHOUWEI DE REN

ONE MINUTE

1分钟

读懂①掌控

你周围的人

PERSONAL POWER OF MANAGING OTHERS IN ONE MINUTE

◎ 一分钟系列



人生如棋，人际关系中处处都存在着博弈。你需要对相互关系犀利观察，对行为动机透彻分析，对他人心理快速判断，看清对方的真实意图，灵活运用自身的资源，做到攻防平衡、掌控他人、操纵局面。



察人外表，看清他的品位；细听言谈，看清他的思维；通过行为，了解他的意图；透过心理，看清他的本质。本书教你不露痕迹地运用心理策略，从心理层面影响和操控他人，做人际博弈的大赢家。



1分钟 读懂和掌控 你周围的人

苏茂◎编著

YIFENZHONG DUDONG HE ZHANGKONG NI ZHOUWEI DE REN

中国纺织出版社

内 容 提 要

人生如棋,为人处世中常存在着危机、陷阱和博弈,胜负玩的就是心机;人心难测,总是防备他人不如学会洞察人心,以求掌控主动。本书全面讲述了洞察人心的种种技巧,帮助你通过分析对方的一些外在表征和内在特征,从而走进对方的内心深处。全书分为上下两篇,上篇是从细节中读懂他人,包括从身体语言、语音、语调以及装扮等细节中洞悉对方的内心。下篇分析如何与上司、同事、下属、客户、朋友、家人以及陌生人等不同身份的人打交道的过程中,迅速抓住人心,掌控主动,让自己自信、灵活地与他们交往,从而营造和谐的人际关系。最终帮助你坦然处世,潇洒生活,谋取快乐的人生。

图书在版编目(CIP)数据

1分钟读懂和掌控你周围的人/苏茂编著. —北京:中国纺织出版社,2009.11

ISBN 978-7-5064-5969-3

I. 1… II. 苏… III. 人间交往—社会心理学—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第167916号

策划编辑:曲小月 闫 星 责任编辑:林少波 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

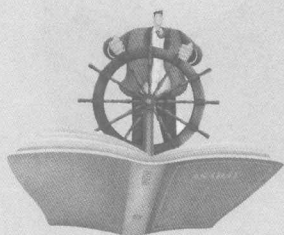
北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2009年11月第1版第1次印刷

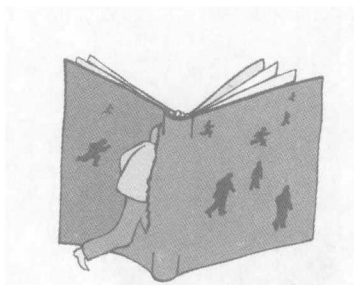
开本:710×1000 1/16 印张:17

字数:270千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



【开卷有益·掩卷有味】



人心就像一本书，掌握“阅读”方法和技巧的人，
可以通过“蛛丝马迹”，全面准确地参透人心，
进而在人与人的交往中应用有效的心理策略，占尽先机，掌控局面。



人是社会的产物,社会的多角色化和多层面导致了处在这个环境中的人就有千万个面孔,即便是同一个人,也是仁者见仁,智者见志,正所谓一千个人眼中有一千个哈姆雷特。如此繁杂的人生百象,如何一一去识别,成了社交场合中的人的最大的课题。这并不是危言耸听,看看我们的生活,就会发现,每天都与周围的人们打交道。由于每个人的先天禀赋和后天经历的不同,致使每个人的性情、性格千差万别。同时,由于人性上的弱点,在利益的驱使下,人们在与其他人交往时会戴上面具,把真实的自己隐藏起来,让人难辨真假,这就使得人际交往充满无穷的变数。如果我们不能识别人心,不懂与人交往的分寸,就会在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中受制于人,处于被动局面,出现人缘危机、事业危机和生存危机,甚至落入他人的圈套和陷阱,使自己的人生蒙受重大的伤害和挫折。

人就像一本书,需要我们去读懂,这叫“读人”;事物也像一本书,需要我们去读懂,这叫“读物”。但在现实生活中,又有多少人能够真正的读人、读物呢?跟人相处是颇费心思的,为人处世,需要煞费苦心。但是生活在这个社会中,不可避免而又别无选择地要同各种各样的人打交道。这就要求我们每个人必须具备一双能看透人心的慧眼,尽量准确地判断人、识别人,亲近可交之人,远离奸佞小人。

人是复杂的,但并不是说不可识别。毕竟,世上任何事情都有踪迹可循,有端倪可察,人也是一样。比如,看到别人眉开眼笑,我们知道这是他内心高兴的表现;看到对方义愤填膺、怒发冲冠,我们知道这是对方发脾气

伴奏曲;看到对方说话吞吞吐吐、支支吾吾,可以想见其中必有隐情或不可告人的秘密。眼神是眼睛的神韵,一束光线透过眼睛,进入眼球后再反射出光影,瞬间便带出内心世界的无数内容。也就是说,即使是一瞬即逝的眼神,也可以透露出千万个的信息,而且不仅真实地表达丰富的情感和意向,也泄露出心底深处的秘密。由此可见,眼神是判断人心善与恶的基准。在社会生活中,如果我们内心有什么欲望或情感,必然会表露在眼神上。也许我们可以用言行来掩饰自己的内心世界,但要想彻底关闭自己的“心灵之窗”,不被人窥见窗里的任何内容,恐怕是不大可能的。

看来,即便是非常平常的一个动作,只要具备一定的分析能力,掌握一定的心理常识,就能洞察出对方的内心世界,为你的社交铺平道路,达到你所要达到的目标。这也是撰写本书的初衷,抑或是在“掌控”人心方面的一点贡献。

本书全面讲述了读懂人心方面的种种技巧,帮助你通过分析对方的一些外在表征和内在特征,从而走进对方的内心深处。全书分为上下两篇,上篇是从细节中读懂他人,包括从身体语言、语音语调以及装扮等细节中洞悉对方的内心。下篇通过分析和不同身份的人的接触,来了解对方,比如和你的上司、同事、下属、客户、朋友、家人以及陌生人等人相处,他们的身份不同,地位不同,和他们相处,掌握好恰到好处的度,则能游刃有余。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。

本书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。社会节奏之快,没有足够的时间供你揣摩人心,很多时候,刹那之间就要表现你识别人心的水平,这也是我们提出的“一分钟”的理念所在。书中我们通过大量的事例来剖析人性的复杂及其根源,学会洞悉他人的长短优劣,洞察人们的心理规律。读完本书,你会领略到处世的方与圆,如何识别防范周边的小人,以避开他们设下的陷阱;如何把握表现与收敛的度、识破别人的谎言、听懂弦外之音,你会懂得如何建立威信、施与影响力,进而“掌控”你周围的人。

编著者

2009年6月



上篇 洞察人心：做人做事的第一项修炼



第1章 || 洞察人心——被动防人不如主动识人

越聪明的人越善于伪装自己	4
识透人心才能潇洒走自己的路	6
看对人,做对事,谋发展	9
辨别真伪是现代人必备的一种能力	14
最高明的“透视人心法”	17
聪明人多角度看待事物	22
精明人以全方位读懂他人	24
不要让先入为主的臆断抬头	26



第2章 || 身体语言——行为背后隐藏的心理密码

很多时候意在言外	30
----------------	----

眼睛是心灵的窗口	36
眉飞色舞出卖了你	40
权力尽在“掌”握	41
百变“手”和“指”	44
读懂脸部的信号	48
笑容有真亦有假	51
身随心动,显露信息	52
腿部动作泄露的信息	57
模仿,创建友善关系的工具	59
习惯动作的神秘信号	61



第3章 || 言为心声——音和调是心理的晴雨表

闻其声,可以辨其心	68
从声气中识人	70
从音色中了解人	72
语调反映情绪动向	75
凭遣词用句可以判断性格	76
如何增强声音魅力	81



第4章 || 衣着打扮——揭开五颜六色的心灵包装

衣衫彰显人的心理	86
透过衣着识人	90
透过发型知本性	95
提包款式与女人个性	96

下篇 掌控局面：做人做事玩的就是心机



第5章 || “掌控”你的上司，让自己成为红人

把荣耀归功于你的上司	104
摸准上司的脉搏	107
红脸白脸都会唱	111
先献忠言，婉提建议	113
适当距离最见成效	116
置身事外，谁也不得罪	120
没有把握，不妨装糊涂	123
回绝上司要掌握分寸和技巧	126



第6章 || 与同事和谐相处，把握好远近亲疏

保持若即若离的关系	134
勿侵犯他的“领地”	136
掌控好与异性同事的关系	139
在危难之处帮他一把	143
“小人物”不容忽视	146
该说“不”时就说“不”	148
同事的台阶还是要借的	150



第7章 || 驾驭好你的下属,做一个高明的领导者

从情感上接纳下属	154
用“情”字笼络人心	155
三招攻心见成效	158
“润心”于小事之中	162
“精神薪资”更能管人	165
关键员工更需要“紧箍咒”	167
“请将”不如“激将”	169
区别对待问题下属	170



第8章 || 钓住客户这条大鱼,留给他更多的利益

掌控客户的5个心理阶段	174
引导客户,掌控局面	177
如何进行第一次面谈——开场白	179
通过异议化解客户问题	181
进行有效暗示	184
如何妥协和交换	186
达成协议签约的4种方法	188



第9章 || 在职场中谈判,掌控主动才能游刃有余

知己,且要知彼	194
谈判是有技巧的	197

规划谈判过程的定数与变数	199
5 大让步策略与技巧	202
绝对成交的原则和技巧	206



第 10 章 || 拉近朋友的关系,吃喝玩乐不如诚心沟通

对朋友也要讲礼仪	214
尊重他人的隐私	215
秉持友谊的“弹性美”	217
精心建档,将你的朋友分分级	218
不能过分地控制和依赖朋友	219
“割席”,远离不良朋友	222
与朋友相处的几个技巧	223



第 11 章 || 善待你的对手,“留一手”更能实现双赢

重视对手,保持危机意识	228
少了一个对手,就等于多了一个朋友	230
放开胸襟,拥抱对手	231
“得理”时最好还是“且饶人”	233



第 12 章 || 越过陌生人这道坎,以心交心更见实效

初次见面,应有的礼仪不能少	236
小握手,大礼节	237

选个好话题,让人一见如故	240
要善于开玩笑	243
恭维要把握好“度”	245



第 13 章 || 与小人交往,多点心眼才会进退得宜

懂得伪与诈,识破真小人	248
保持适当距离	251
三分话可说,七分话要留	253
擦亮眼睛,谨防暗箭的伤害	254



参考文献	257
------------	-----

【上篇】

洞察人心：做人做事的第一项修炼

竞争充斥着社会的每个角落,处在这个环境中的人们无一例外都戴着面具,按照各自的角色,演着符合自己角色的戏。就像你自己,很多时候,你在他人面前的一言一行已经不再仅仅取决于你原本的性格特点,而是取决于你想在他人心目中呈现的形象:是真诚的还是客气的,是轻松搞笑的还是文静内敛的,是清纯可爱的还是高雅庄重的,是友好亲密的还是疏离戒备的……套用一句歌词,就是“每个人心里有一杆秤”,应该怎样对别人,心中都有数。

面对着这些戴着面具的人,唯一的应对之道就是从细微末节之处读懂他们,诸如肢体语言、着装打扮、遣词用句等等。正所谓“魔鬼藏在细节之中”(英国谚语),通过揣摩、判断对方真实的心理,然后运用正确的策略予以迎合,从而赢得交际的主动权。





第 1 章

洞察人心——被动防人不如主动识人

每天,你都在和不同性格、不同身份、不同经历的人打交道。这些人中,有你的朋友也有你的敌人,有你的同事也有你的对手,有你的上司也有你的下属;这些人中,有性格开朗好相处的,也有性格孤僻不好接近的,有度量大大可以随意开玩笑的,也有心眼小需要谨慎对待的,有光明磊落喜欢直来直往的,也有爱耍阴谋诡计喜欢暗箱操作的……

面对这复杂的人群,要想赢得交际的主动权,首先你必须练就一双慧眼,能够在双方接触的第一分钟内准确地读懂他人。只有这样,你才能掌控交际的主动权。