

<<怎样看清和影响你身边的人>>

图书基本信息

书名：<<怎样看清和影响你身边的人>>

13位ISBN编号：9787802228306

10位ISBN编号：7802228301

出版时间：2009-4

出版时间：中国华侨

作者：张笑恒

页数：281

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<怎样看清和影响你身边的人>>

### 前言

生活中，我们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，使得每个人的性情、心理都不一样，性格千差万别。同时，由于人性的弱点，或是受利益的限制，人们在与其他人交往时都会自觉不自觉地戴上面具，把真实的自己隐藏起来。让人难辨真假，这就使得人际交往变得复杂和困难起来。所以，要想在人际交往中占据主动，就要练就一双洞穿人心的火眼，在不动声色中看清他人的内心想法。

人心虽然是这个世界上最复杂、最难琢磨的东西，但这并不代表对别人的内心想法我们只能一筹莫展。

我们可以从人的外貌、长相，以及穿着上去试着了解一个人。

另外，即便是城府再深的人，也难免会在一些细节上泄露自己的内心秘密。

## <<怎样看清和影响你身边的人>>

### 内容概要

本书不但告诉大家识别人心的方法，还通过夹叙夹议的说理方式解析影响他人的奥妙；不但有通俗易懂的交际理论，更有生动形象的现实案例；不但告诉读者怎样与同事、领导、朋友相处，还告诉大家怎样与陌生人、小人打交道。

通过本书，读者可以察言观色，听懂弦外之音，巧妙避开周围人设下的陷阱，懂得如何建立威信、施与影响力，进而与你周围的人和谐共处。

人生如棋，我们的生存与生活，每时每刻都存在着博弈。

在人生这盘棋上，如果我们能掌握对方的意图，就能灵活运用自身的资源，做到攻防平衡、掌控全局，这样才能赢得主动，获得博弈的胜利。

## &lt;&lt;怎样看清和影响你身边的人&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 察人于形，根据外貌特征识别对方 1. 根据体型特征观察对方性格 2. 识人先识脸，识脸先识形 3. 从对方的“眼色”透视其心灵 4. 眉毛动，则心境变 5. 读性对方“鼻子”的语言 6. 看清嘴巴里藏的“玄机” 7. 走路姿势泄露出的性格密码 8. “坐姿”暗示出的性格信息 9. 从睡姿了解对方的潜意识 10. 从发型判断女人心 11. 从佩戴的手表看人 第二章 见微知著，透过细节看人心 1. 落一叶而知秋 2. 通过握手洞悉人性 3. 十指连心，从手指动作看人 4. 字如其人，签名里的性格信息 5. 闻香识女人 6. 领带——男人的自我宣言 7. 八个细节看穿花心男人 8. 酒后见真心 9. 从吃相上识别对方 第三章 揣摩心理，把趣好灵活的尺度与分寸 1. 掌控大局，自己先要沉得住气 2. 掌握人际交往的心理法则 3. 先试探，再行动 4. 通过激将方式让对方说出真心话 5. 辨清风向再行船 6. 想对方之所想，急对方之所急 7. 感情投资是最有效交际手法 8. 送人一份不用花钱的“厚礼”——二面子 9. 主动吃小亏 10. 说话绕点弯子更中听 11. 雪中送炭，关键时刻拉人一把 第四章 低调处世，于无声中影响他人 1. 以静制动，在沉默中引导对方 2. 敢于“示弱”方为“强” 3. “假糊涂”才是“真聪明” 4. 藏锋敛迹，稳重做事，踏实做人 5. 善于隐忍者才能谋大事 6. 韬光养晦是智者的做人法则 7. 欲擒故纵，练好“忍”字功 8. 不要在失意人面前得意忘形 9. 满足别人的表现欲 第五章 火眼金睛，一眼看破不诚实的人 1. 透过眼神看穿说谎者 2. 从话题中观察对方心理 3. 慧眼识破绽 4. 爱说大话者背后隐藏的心理动机 5. 从听话方式看破对方心理 6. 看人不能只看“表面功夫” 7. 怎样看透虚伪的生意伙伴 8. “听我解释”其实就是在说谎 9. 男人谎言背后的真相 10. 识别“亚熟男”的谎言 11. 让对方说出实话的妙招 第六章 竖起耳朵，巧妙听出弦外之音 1. 会说是徒弟，会听是师父 2. 闻其声，辨其人 3. 笑声代表他的心 4. 从口头禅看一个人的内心世界 5. 通过打招呼识别对方 6. 通过电话语言看人 7. “只言片语”知其心 8. 揣摩对方的话外之音 9. 分辨那些口蜜腹剑之人 第七章 寻找贵人，自己走十步不如贵人扶一步 1. 你身边的每个人都可能成为你的贵人 2. 有绝世的才华，还得有识货的“伯乐” 3. 有贵人相助，麻雀也能变凤凰 4. 要有“好人缘”，还要有“大人缘” 5. 名流——贵人中的珍品 6. 如何得到大人物的重视 7. 让职场上的要人拉你一把 第八章 谨慎防范，不要轻易得罪小人 1. 灵活应对小人的招数 2. 勇敢反击小人陷害 3. 永远不要侮辱小人物 4. 谨防外表柔弱的伪君子 5. 识别好话背后的阴谋 6. 不要成为被人用过就丢的棋子 7. 防范忘恩负义的小人 8. 小心先踹你一脚，再给你揉揉的人 第九章 赢得老板赏识，获得你想要的平台 1. 站在老板的立场看问题 2. 慎重处理你所知道的“领导隐私” 3. 学会和不同类型的老板相处 4. 充分利用与老板“不期而遇”的机会表现自己 5. 对老板要忠诚，但不要盲从 6. 被领导误解怎么办 7. 对老板不满千万不能带着情绪说 8. 不要怠慢老板身边的人 第十章 融洽同事，营造左右逢源的关系 第十一章 管好下属，让员工真正为己所用 第十二章 维系客户，巧放长线钓大鱼 第十三章 互相提携，让朋友成为你的左膀右臂 第十四章 见面熟络，快速拉近和陌生人之间的距离

## &lt;&lt;怎样看清和影响你身边的人&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 察人于形，根据外貌特征识别对方 1.根据体型特征观察对方性格 体型的特征是一个人的轮廓，同时也是一个人的门户和纲领，究其纲领，便可以察其性知其心。

中国人有句老话：“人需要接近看看，马需要骑着看看。”

从人的言谈举止中，虽然也可以看出一个人的内心活动的大致，但通过对体型的观察，更可以看出对方的某种特殊的潜质。

英国的行为学学者雷咨蒙度·摩利斯说：“人并不比其他动物特别高级或特别低级。”

人也属于动物的一种。

动物有不同的体型，人也有不同的体型，如肥胖型、枯瘦型、筋肉类。

这样的体型出现在人类的身上，受多种因素影响，但多少可以表示一个人的性格。

不论你在商场或日常生活中，想要一切圆满的话，就需要保持良好的人际关系。

要达到这个目的，首要条件就是探知对方的性格，进而才能透视对方心理。

古人在这方面有精辟的论述。

洪应明在《菜根谭》中对筋骨之论，是二者分而论之的。

他认为：观察一个人的“筋”，能识别他的胆量。

“筋”紧，其人勇猛有力；“筋”松，其人怯懦乏力，像柔弱无缚鸡之力的书生。

一个人手足如受到伤害，医生要专门察看一下手足能否自由地活动，如伸展自如，表明筋腱完好无损，医治起来也就不麻烦。

“筋”是一个人力量的基础。

“筋”强劲，其人势勇，行事大胆洒脱；“筋”软弱，其人势怯，行事唯唯诺诺，无甚主见。

这一个特征很难在鉴别人才时单独使用，往往与“骨”等特征合并运用。

观察一个人的“骨”，能识辨他的强弱。

“骨”健，其人强壮。

“骨”弱，其人柔弱。

曾国藩在鉴识人才时，认为“神”和“骨”是识别一个人的门户和纲领，有开门见山的作用。

他在《冰鉴》中说：“一身骨相，具乎面部。”

他经常将“筋”和“骨”联在一起考察一个人的力量勇怯。

根据德国学者雷琪玛的性格判别方法，大致可依据6种体型来分析人的性格。

(1) 筋骨强壮而结实的形态——坚忍质 筋骨强壮而体格结实通常是坚忍质形态的人。

这种人肌肉和骨骼发达、肩膀宽大、脖子粗，故从事举重、摔跤和土木工程方面的工作，容易出人头地。

然而，在公司银行当经理的人，也会有这种形态的。

这种人做事认真、忠实，当公司或银行里的经理是最恰到好处的，这是坚忍质人的第一特征。

你的同事中，经常把抽屉整理得很干净，或应当发出去的信绝对不会疏忽，字也写得端端正正，这就是人们常说的具有坚忍质的人。

第二特征是情意浓厚、注意秩序，且过着踏实的生活。

第三特征是情趣少，悟性慢，经常有犯傻的地方，不知所措。

此特征在言谈间会表露无遗，特别是谈到电影情节时，往往会发表一大堆谬论。

按照上面所说的各点，这种人虽很可靠，惟独缺乏情趣，呆板，其固执非常深，任何事情都很呆板地去想。

被妻子要求离婚的人，也是这种类型的人居多。

你交际的对象或同事中如果有这种人，与他们打交道时必须知其性质，那就是经常要与之交谈或来往，借以引导他们。

(2) 肥胖型或脂肪型——躁郁质 脂肪型和肥胖型的体型之特征，往往胸部、腹部和臀部十分宽厚。

因腹部附着脂肪，所以从整体看来，像是有很多肉。

## &lt;&lt;怎样看清和影响你身边的人&gt;&gt;

一般说来，中年是最容易肥胖的时期。

因开心过度而肥胖，就是脂肪型和肥胖型的体型。

同这种体型的人接触，你往往可以享受到对方开放而浓郁的人情。

这种人日常十分活跃，一旦被人奉承时，任何事情均愿代劳，虽然本人口头上说“很忙”、“很忙”，事实上，终日享受着忙碌的乐趣。

这种人偶尔也会忙里偷闲，是个有情趣的可爱人儿。

这类人一般会兼有开朗、积极、善良、单纯的多重性格，且活泼、幽默；另一方面，这种人兼有稳重却焦躁的正反两面的性格，特别表现在欢乐和苦闷的时候。

而这些，正是躁郁质特征的外在表现。

这类人通常适于从事政治、实验工作或临床医师，容易出类拔萃，且因具有天赋敏锐的理解力，凡事有迎刃而解的能力，但他们对事情的思虑缺乏一贯性，言谈间极易因轻率而失言，并且自恃高大，喜欢干涉对方。

如果你和这类人或这种上司交往的话，他们会是开放的社交人士，因此，在你们初次会面的一刹那，即能一见如故相谈甚欢。

但这类人喜欢照顾别人，这份关怀天长日久容易演变成压迫似的形态。

(3) 单纯而不成熟的形态——歇斯底里 在你的周围可能经常会见到脸孔状如小孩未成熟形态的人。

这种形态的人，通常具有自我观念刚强的性格。

这类人的周围经常是热闹非凡的气氛，话题的中心不是自己时就不开心，同时对别人所说的话一点都不听，非常任性。

此种形态的特征是，各方面都有浅显的知识；有用这种知识对小说、音乐、戏剧加以评论的才能，同时具备其他各种知识，讲话时妙趣横生，经常使人捧腹大笑。

对于这种形态者，询问有关他自己的事情时，更会眉飞色舞地说个不休，并且在言谈之间常喜欢标榜自己如何，使人常感到过于放纵，而产生不舒服的感觉。

从另一角度看，这类人可谓天真、浪漫的人，却不知自己还没有变成大人，真让人悲伤。

自己被人奉承时还好，一旦受人冷淡摒弃时，嫉妒心会变得很强烈，形成一种歇斯底里的状态，对于这种人要特别注意。

在你所知道的女性中，若有这种歇斯底里型的人时，最好不要多讲话，只要听她发表言论即可。

如果你交际的对象有此种类型的人，在有生意来往时，关于此点要特别注意。

万一过分信赖这种人，自己受到损害的例子实在不胜枚举。

(4) 瘦瘦细条的形态——神经质 一提到神经质型，人们都会自然地想到脸色发青、细长的身体线条，具有知识分子的风范。

其实神经质的人，不仅是这种特征，从另一个角度看，具有男子气概、豪放磊落而胖墩墩的人，也有神经质的倾向。

这类人最大的特征任何事情都归咎到自己身上。

带有强迫性格，喜欢自寻烦恼，以至于自己想要诉说的苦衷难于表述，结果被人把责任强加到自己的头上。

这种类型人最大的特征是心情不安定，情绪容易失去平衡，且容易混乱，他自己本身也非常不开心。

其实这种性格是一种难能可贵的性格，具有丰富的感受性和纤细的感觉，是生活态度非常慎重的人。他们如果从事艺术性的工作，大多可以取得别人做不到的成就。

(5) 略带纤瘦但体态结实的形态——偏执型 这类人对无关紧要的事固执己见、怪癖、不变通、倔强，并且表情呆板，在没下决心之前用行动来决定，这就是纤瘦人的缺点。

这种人因为有纤细神经的关系，其优点是对文学、美术、艺术等兴致盎然，且对流行有敏锐的感觉。纵使拿出自己的财产，也要尽力为大众服务。

社交上，有非常优雅的手腕。

以上几种关于体型窥探内心的途径，虽具有一定的科学性，但不是一试就灵的法宝，它因人而异



## <<怎样看清和影响你身边的人>>

, 学会正确地使用它, 在观察人物时才不至于陷入误区, 害人而误己。

2. 识人先识脸, 识脸先识形 脑神经专家研究发现, 人类脑部大约有一百六十亿个大小形状排列不同的神经细胞, 其中有三分之一与脸部细胞有关。

这些细胞能控制一个人的个性、思想与行为, 进而影响他未来的命运。

脸就像一个人的一张名片, 上面有着简单却最重要的信息。

对方向你走来或你走向对方时, 你首先注意的是他的脸。

对方还没有开口, 但他的脸已经在进行自我介绍了。

所以, 要快速了解对方, 最好就从观察他的脸开始。

(1) 田脸 圆脸型的人脸庞平滑, 没有凸出的脸颊或颧骨。

这种人为人谦恭有礼, 懂得均衡的道理。

有时候他可能拖拖拉拉, 不愿意面对那些想利用其慈悲天性一面的人。

(2) 方形脸 方形脸的人给人以“运动员”的感觉, 坚强、高傲、有决断力, 是那种可以做

决定, 同时不必费多大心力就可以说服他人一起做事的人。

他是一位好老师、忠心的朋友, 他可能不是世界上最聪明的人, 但他却是推动事物发展的主要动力。

(3) 椭圆形脸 椭圆形脸被视为天生的美人胚子。

假使是一个女人, 不需要多少化妆品, 便可以把脸孔修饰得完美无缺。

椭圆形脸的男人, 通常拥有艺术家的敏感和沉着冷静的个性。

无论是男性或女性, 都拥有与生俱来的优雅气质。

最吸引人的地方, 是那光彩照人、充满魅力和令人舒服的微笑。

双唇里隐藏着许多性格的秘密, 读懂唇形的不同, 就有进一步了解一个人的特性。

## <<怎样看清和影响你身边的人>>

### 编辑推荐

《怎样看清和影响你身边的人》讲述人生如棋，生活中每时每刻都存在着博弈。在人生这盘棋上，如果我们能看清对方的真实意图，就能灵活运用自身的资源，做到攻防平衡、掌握全局，这样才能赢得主动，进而获得博弈的最终胜利。

看人、识人、用人，人与人相处无法回避的三大主题。



<<怎样看清和影响你身边的人>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>