

<<图解观人术>>

图书基本信息

书名：<<图解观人术>>

13位ISBN编号：9787500852094

10位ISBN编号：7500852096

出版时间：2012-7

出版时间：中国工人出版社

作者：苏木禄

页数：263

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>

<<图解观人术>>

内容概要

在中国古代，善于观人、相人的圣贤们总结出了许多观人之法，周文王的“六征察人法”，鬼谷子的揣摩术，刘向的“六正、六邪”观人法，张居正的“六毋”观人法皆为杰出之作。

为了让更多读者更深刻地体会到观人术的学问，我们编写了这本《图解观人术》。在该书中，我们给出了中国最经典的那些识人名著中最实用的观人之法，同时还列举了种种具体的察人方法。

希望您读后能够学以致用，读懂人心，更好地开拓人际关系。

<<图解观人术>>

书籍目录

第一章 内在神韵读人心读懂他人的气质、内涵——布钗荆裙难掩贵妇之美，看透他人的器量——量小非君子，无“度”不丈夫把握他人的神韵——黄晓明曾被评为“美丽的木头”，找到他人的才性和胆气——韩信舍弃“妇人之仁”的项羽改投刘邦根据仪表形象把握人心——秦舞阳为什么见到秦始皇就尿裤子身份气质瞒不过神韵——“一直被模仿，从未被超越”第二章 透过五官看人心容貌是识人的第一凭证——“脑袋大脖子粗，不是大款就是伙夫”头部的一举一动都有含义——李小龙的招牌动作人的脸形有玄机——“颧骨高，杀人不用刀”观眉毛，识破人心——梁朝伟的忧郁气质从何而来头发反映出人的性格——“聪明的脑袋不长毛”从鼻形和鼻势识人——圆鼻头，有来头眼睛形状有讲究——大观园里有多少“乌眼鸡”小小瞳孔之中有大学问——阮籍的招牌动作口形可以看出人的命运——老人常说“大嘴吃八方”参透耳朵的玄机——为什么说耳垂大的人有福第三章 通过眼神识人心视线高远的人，心中也高远——“眼高”真的“手低”吗视线游移不定的人，心里到底在想什么——孙悟空的眼睛总是滴溜溜转偷视、斜视的人，必定犯了显著的过失——海关检查员最关注眼神目光了然的人，必定是贤良——江湖大侠总是“目光如炬”目光呆滞无神的人，必定是庸人——金童玉女龙凤胎为何被传“智障”第四章 根据言语辨人心第五章 通过声音察人心第六章 身体语言观人心第七章 喜爱偏好见人心第八章 通过习惯品人心第九章 文笔字迹露人心

<<图解观人术>>

章节摘录

4.爱发牢骚的人 爱发牢骚的人多有压抑心理，属于否定型性格。牢骚是心理压抑的一种发泄，从发泄的牢骚里，可以发现一个人的心态和愿望。抱怨薪水太低的人当中，有不少是因为本身不喜欢这项工作，透过抱怨工资低而把不满的情绪表达出来。而会贬低上级主管的人，大都具有希望出人头地却又不易达成的欲望。这类爱发牢骚成癖型的人，除了心理压抑和心存不满之外，还源于自我无法从现实中获得满足的虚荣心。

5.好提当年勇的人 此类人多半在现职工作上表现得力不从心，无法适应眼前的工作，所以才喜欢在部属、同事，特别是比自己资历浅的人面前，大谈过去的风光史。嘴边老挂着昔日的丰功伟业的人，回忆起过去，总是洋洋得意，恍如昨日。这种现象说明了这个人工作能力衰退，落后于时代潮流且又难以赶上，只好忘却目前的失落感，以寻求解脱。

6.喜欢畅想未来的人 一个人如果喜欢畅想将来，则表明他是一个爱幻想的人，这种人有的能将幻想付诸行动，有的却不能。前者注重计划和发展，实实在在地去做，很可能会取得一番成就。但后者只是停留在口头说说而已，最终多会一事无成。

7.满口都是钱的人 有人不论谈论什么话题，都会不自觉地将金钱扯入话题中。他们往往缺乏梦想，而这个缺乏梦想的缺点，很有可能会成为其人格上的致命伤。因为他们往往太过于倾向现实主义，只会将“赚大钱”当成自己人生唯一的梦想，因此对于别人会有何种梦想，根本漠不关心。在他们的观念中，“金钱便是全世界”。他们缺乏安全感，受到不安全感的驱策，即使累积再多的财富，他们也不能满足，所以这种人同时也是快乐不起来的人。

.....

<<图解观人术>>

编辑推荐

通过言行举止，看透一个人的内心。

一本书教你读懂生活中的观人术。

交友难，看透人心更难。

本书用妙趣横生的案例、生动形象的插图、剖丝抽茧式的分析，为您提供一门最实用的识人之法，希望您读后能够学以致用，更好地开拓人际关系。

面部表情暴露人的心理活动 俗话说：“看人先看脸，见脸如见心。

”在我们的身体上，没有哪一个部位能比脸更富有表情达意的作用，而且还具有既真又假、既静又动、既先天定型又自由可为的两重性。

从某种程度上说，脸就是一张反映个人情绪和性格的晴雨表。

视线低下的人，没有守卫身体的元气 视线低下的人，没有守卫身体的元气，也便没有了自信

。现代看一个人，总是要看他的眼睛：不管是在传统相学中，还是现代交际中，眼睛都具有十分重要的作用。

认真观察对方的眼睛和眼神，可以看出许许多多的东西。

下意识的小动作会暴露心里动向 有专家统计，人与人的交往中，单纯的语言成分只占7%，声调则占38%，而另外55%的语言都需要通过非语言的体态来进行传达。

因为肢体语言多半属于人的下意识动作，所以，它往往很少具有欺骗性。

这正是肢体语言的神秘之处--泄漏他人的心思，传达他人的情感。

<<图解观人术>>

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>