

<<如何把握他人心理>>

图书基本信息

书名：<<如何把握他人心理>>

13位ISBN编号：9787506450829

10位ISBN编号：7506450828

出版时间：2008-12

出版时间：中国纺织出版社

作者：马艳侠

页数：231

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>

<<如何把握他人心理>>

前言

孔子曰：“君子远使求之而观其忠。
烦使之而观其能。
猝然问之而观其智。
急与之期而观其信。
委之以财而观其廉。
告之以危而观其节。

” 葛子L明亦云：“夫知人性，莫难察焉。

美恶既殊，情貌不一，有温良而为诈者，有外勇而内怯者，有尽力而不忠者。

” 可见，读懂人心的关键不外乎察言观色尔！

察言乃识人的关键。

一个人的言辞能透露他的品格，通过仔细聆听对方的言谈，能够了解他的地位、性格、品质以及内心情绪。

因此，领会弦外之音是“察言”的关键所在。

<<如何把握他人心理>>

内容概要

如何把握他人真心，是很多人都想了解的问题。

本书通过分析识别面部表情、眼神、体态、言谈、习惯和兴趣等方面来剖析他人心理。

根据实际生活案例，结合现实中人们的切实需要，摒弃了大量的理论阐释以及条条框框的束缚，通过整理和总结人们在交往中遇到的种种问题，给出解决问题的方法和技巧，旨在让读者掌握最为直接的阅人法门，从而提高知人识入的能力。

<<如何把握他人心理>>

书籍目录

第一章 通过容貌表情把握人心——掌握对方基本性格特征 心灵之窗泄露秘密 透过眼神看心态 眼睛注视的技巧 善于用眼神去交流 细微表情透露心绪 解读对方善变的表情 练就受人欢迎的面部表情 情绪感染促进交往

第二章 通过服饰打扮把握人心——了解对方的收入和喜好 服饰是无声的语言 你的穿着折射你的喜好 从服饰的颜色来看你的个性 千万别小看鞋子 手提包是你的另一张名片

第三章 通过肢体语言把握人心——破解对方的隐秘心理 肢体语言是人际交往的第二桥梁 一种姿态反映一种心理 从习惯动作看性格 说话时喜欢比手画脚的人办事能力强 交谈时的手势泄露说话者的真心 脚语—独特的心理泄露 从小动作看个性 抓电话话筒的姿势号陸格 抽烟姿势看性格 如何看出一个人正在说谎 初次见面时的肢体语言

第四章 通过言词谈吐把握人心——抓住对方的喜乐哀愁 识别言谈的心理暗语 不同性格类型的声音特点 说话的速度会透露人心 从说话的音调来看对方心理 从说话内容中洞悉人心 赞美之辞能考验人性 口头禅里泄露出来的秘密 弦外之音要听懂

第五章 通过工作状态把握人心——洞悉对方的工作能力 工作态度决定未来发展 个性与工作能力息息相关 从会议上的发言方式看人心 从电脑壁纸看性格 书写风格凸显人心 从办公桌摆设看性格

第六章 通过兴趣嗜好把握人心——了解对方的喜好和志向

第七章 通过价值观与生活方式把握人心——掌握对方的处世哲学参考文献

<<如何把握他人心理>>

章节摘录

5. 理性且不善于改变型 这种类型的人情绪稳定，处事中庸，一般不会做什么越轨的事情。他们往往理性多于狂热，拒绝盲从跟风，属于比较可靠的人。

6. 喜欢穿新奇服装、强调与众不同型 这种类型的人自我显示欲、金钱欲、虚荣心较强，爱表现自己，喜欢标新立异，引人注目，缺乏大胆的想象和创意。

由此不难看出，穿着打扮纯属个人爱好。

也正因如此，人们的穿着即使不是全部，至少部分反映出其个性、习惯和爱好，告诉别人一些关于他的个人信息，虽然有些并不是他想要让别人所了解的，比如，无论何时何地，他的一身穿着都十分保守庄重，人们会认为他是一个拘谨严肃的人；他穿着时髦，跟着潮流翻新花样，人们会认为他是一个个性活泼、开放内向的人；衣冠不整，不修边幅，别人会认为他不拘小节、豪爽不羁，或者落魄潦倒；若一贯把衣服烫熨笔挺，无疑是一个非常细心、讲求细节的人。

此外，同样一个人穿着打扮不同，给别人留下的印象也是天壤之别。

换言之，衣着是你、我、他自身的伸延、扩展。

我们选择何种穿着与人们如何看待我们密切相关。

在某种程度上，一个人改变自己的服饰，改变自我形象，实际上是在改变他人对自己的看法。

但是，不要盲目地改变自己，服饰的改变是一种艺术。

历来，法国巴黎都被誉为世界时尚之都，在那里时装成为法国人艺术细胞的结晶，是法兰西民族的美学精华。

时装已远远超越了穿着和商业价值的范畴，成为一种地地道道的艺术。

法国人日常穿着并不像时装模特那样。

一般中上层妇女的服饰也并不那么新潮、奢华。

曾听得一位部长夫人坦言：“我们没有那么多钱去赶时髦。

衣着合身、美观就行了。

”

<<如何把握他人心理>>

编辑推荐

《如何把握他人心理》准确把握他人心理，能让你在交际中游刃有余，在事业上一帆风顺，在生活中受益无穷。

第一章 通过容貌表情把握人心：掌握对方基本性格特征 第二章 通过服饰打扮把握人心：了解对方的收入和喜好； 第三章 通过肢体语言把握人心：破解对方的隐秘心理； 第四章 通过言辞谈吐把握人心：抓住对方的喜乐哀愁； 第五章 通过工作状态把握人心：洞悉对方的工作能力； 第六章 通过兴趣嗜好把握人心：了解对方的喜好和志向； 第七章 通过价值观与生活方式把握人心：掌握对方的处世哲学； 学会把握他人心理是一种本领，也是一种处世方法。

<<如何把握他人心理>>

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>