

<<心术>>

图书基本信息

书名：<<心术>>

13位ISBN编号：9787510431036

10位ISBN编号：7510431034

出版时间：2012-8

出版时间：新世界出版社

作者：孙建华

页数：209

字数：150000

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>

## &lt;&lt;心术&gt;&gt;

## 前言

在瞬息万变的社会中，要取得成功、实现理想，或是想生活得惬意安稳，是需要一定技巧的，而在众多的技巧中，不可不注意的就是察言观色，从细微处看透人心的能力。

我们每个人无时无刻不在与人打交道，学会从细微小事中了解他人的个性、心理，是帮助我们打开人际交往之门的钥匙。

正如孔子所说：“视其所以，观其所由，察其所安。

人焉廋哉？

人焉廋哉？

” 有这样一个小例子：法国的一家小酒店，看上去并不起眼，但生意十分兴隆，在当地很有名气。这家小酒店的不同之处在于，酒店里并没有菜谱，当人们来到这里后，老板娘会简单地打个招呼，聊上几句，之后就走进厨房了。

她会按照客人的个性心情，随便地烧几个菜，而每次却都十分符合客人的心意。

这样的感觉就如同回到家里，像有个了解你的母亲或妻子在为你做饭一样的舒心惬意，所以客人络绎不绝。

看过这个故事，我们不得不感叹老板娘察言观色、善解人意的能力。

看透客人的心，为之提供相应的菜肴，就会使客人感到高兴和满意。

这个道理在生活中都可得到反映，不管与什么类型的人交往，只有了解别人内心，看明白周围的人和事，才能做出相对应的准备和调整，投其所好，左右逢源，才能在人际交往、社会生活中更轻松，更有把握，真正做到“察言观色，杜德量力”。

我们都说人心复杂叵测，但说到根本上，是我们不善于观察，不善于留心日常的小事。

有什么样的个性就有什么样的习惯，有什么样的思想就有什么样的行为。

有时候思想被隐藏起来，而行为举止、语言神态是无法隐藏的。

如果你具备从细节小事中看透人心的本领，那么他人的一举一动，一颦一笑，都是你看透其内心的丰富又准确的依据。

《读人识人懂人》一书就是教你练就他人生活小事中了解人心、知其个性的技巧，从面相、衣着、行为习惯、兴趣爱好等各个方面向您介绍如何去看透人心，并有针对性地去看透同事、上司，看透竞争对手，看透朋友，看透男人，看透女人这五个角度出发，教您在不同的环境下如何变换观察的方式与视角。

这其中也涵盖了与不同类型的人交往的技巧，以及注意事项，具有很强的针对性和操作性。

另外，在每一小节的最后，有意安排了“心理揭秘”或“心理测验”小板块。

在加深内容印象的同时，在一定程度上增强阅读的趣味性，力求使读者在轻松愉悦的读书过程中，学会最实用的处世技巧。

开卷有益。

相信本书一定会是您学习工作、处事交往中必不可少的帮手。

它帮助您练就一双看透人心的慧眼，在生活的竞技场上自由搏击，无往不胜。

祝您阅读愉快！

## <<心术>>

### 内容概要

孙建华编著的《心术(读人识人懂人的艺术)》就是教您怎样从身边小事入手，学会简单又高效的看透人心的方法。

它更像是一本社交处事的武林秘籍，如果您能潜心去阅读《心术(读人识人懂人的艺术)》，一定会在社会这片江湖上战无不胜，成为生活中人人仰慕的高手。

<<心术>>

书籍目录

读人识人懂人秘籍之一：知人知面才知心

- 脸型确定基本性格
- 下巴反映性格特质
- 眼睛是心灵的窗口
- 眉毛的差异反映个性
- 观察他的耳朵鼻子
- 由嘴看人准三分
- 由三停看他的运势
- 牙齿传递心理信息
- 从表情里读出内心想法

读人识人懂人秘籍之二：“慷慨”的穿衣打扮

- 衣着风格是标志
- 对颜色的偏好反映性情
- 鞋子教你看透他人
- 箱包的选择显露个性
- 眼镜样式表达自我态度
- 通过发型发色了解人心
- 不同的化妆反映性格差异
- 手表的佩戴彰显个性
- 通过饰品了解对方生活方式

读人识人懂人秘籍之三：闻其声而知其人

- 留心他的语速语气
- 音调不同个性有异
- 从说话的方式特点了解人性
- 口头禅里故事多
- 寒暄话里流露性情
- 闲聊时洞悉对方真实内心
- 幽默的艺术
- 聆听话外音
- 从言谈细节分析话语的真假

读人识人懂人秘籍之四：从行为方式中窥探性格本质

- 从走路的方式看性格
- 解读身体姿势的内在信息
- 从吃饭的方式看性格
- 从洗澡的习惯看性格
- 手势的含义
- 打招呼的方式反映个性
- 观察他伤心时的行为
- 由不经意的小动作透析他的内心
- 字如其人

读人识人懂人秘籍之五：观察他的爱好，由表及里

- 由偏爱的书籍透视性情
- 由欣赏的音乐了解个性
- 向往的旅游胜地是内心写照
- 由喜欢的家具风格看性格

## <<心术>>

观察他喜欢的食物

饲养的宠物透露个性

花语亦是人语

从崇拜的偶像了解心理特征

不同的爱好缘自不同的个性

读人识人懂人秘籍之六：办公室里的“葵花宝典”

工作态度反映性格

从处理问题的方式窥探他的工作能力

由办公桌摆设分析内心2

饮品的选择流露内心想法

从小事洞悉适合他的沟通方式

如何看透上司的性格8

什么时候提加薪最好

用巧妙的方式奉承上司

客户身上有玄机

读人识人懂人秘籍之七：如何看透你的朋友

从送礼物分析他的个性

观察他的朋友圈

睡前习惯透露性格特点

从他打电话的方式看性格

座位的选择反映心理信息

透过金钱看朋友

对八卦的态度展露他的性情

朋友的几种类型与交往方式

细节确定他是否值得深交

读人识人懂人秘籍之八：洞悉你的竞争对手

从握手方式获得对方基本性格特征

从谈判的风格透析对手内心

吸烟方式看出心理秘密

从名片中发现性格特征

在餐桌上看穿对方意图

从数据中了解竞争对手的进度

从细微处了解对手的行为方式

如何判断他是否在做假象

读人识人懂人秘籍之九：用细节考量男人

电视节目的偏好反映性情

对品牌的选择看内心

开车的方式说明性格

睡姿体现潜意识

从喜欢的运动看他的内心

从爱的方式看男人

如何确定他是否爱你

他真的是金龟婿吗

内衣的偏好判断性的态度

读人识人懂人秘籍之十：女人的心思也能猜

女人的手是内心的镜子

站、坐、走的方式反映性格

<<心术>>

从选择的香水透视她的内心  
想看她的心, 先看她的笑  
学会看清女人的本色  
她会喜欢什么样的男人  
从晨起习惯洞悉她对婚姻的态度  
不同性格女人的不同约会方式  
她是否会是一名贤妻

## 章节摘录

脸型确定基本性格 当我们初见一个人的时候，我们会先看他的哪一部分？

不同的人有不同的切入点，但通常的情况是，对方的整体面相会使我们在短暂的第一眼里，产生完全不同的感受：和善亦或凶恶，豁达亦或精明等等。

而在整体面部特征中，脸型无疑是最基本的组成部分，它是五官的承载与衬托，之前提到的不同相貌所带来的不同感受，有一半信息是来自于对方的脸型。

学会怎样观察分析对方的脸型，会帮助我们正确地判断他的基本性格，这种方法简便并且迅速。

下面列举不同脸型所代表的不同性格。

**圆形脸** 又称月型脸，脸部曲线流畅，圆溜溜的，像一轮圆月。

这种人性格温和，与任何人都能融洽相处，亲和力强，性格乐观，容易满足，喜欢享乐，略有点懒惰，同时也有任性的一面。

总而言之是容易交往的类型，如果能成为他的好听众，他会非常开心。

**长方形脸** 头窄，长脸，颧骨的宽度与颞角的宽度基本相等。

此类人好动，好胜心强，有不达目的不罢休的精神。

擅长交际手腕，但不爱体谅他人，人际关系一般。

此种脸型的女人性格豪爽，喜欢与男性较量高低。

**四方形脸** 前额上部呈方形，方下巴，身体也有呈方形的趋向，在男性中较常见。

他们性格坚毅如铁，不爱谈理论，具有实干精神。

稳重，做事不轻举妄动，为人正直诚实，适合做官或从政。

可以参看一下宋朝包公的面容。

**倒三角型** 额头宽，脸型往下巴方向变窄，呈倒三角式。

此种人聪明灵活，善推理，爱思考，富有创造力。

属于浪漫派，行动力差，心思细密，爱提防他人。

多数人带有难以接近的气质，与他们交往可说一些浪漫、有想象力的话题。

**鹅蛋型** 额头清晰而宽阔，下颞圆顺。

东方女性较常见。

此类人较为理性，处事不慌。

为人亲切，容易赢得旁人信赖。

顺应性强，可以很好地取得事业与家庭的平衡。

他们通常自尊心强，交往时要充分考虑对方感受，把握好分寸。

**凸型脸** 前额头后倾，鼻梁、嘴唇都很突出，下巴较短，从侧面看整体呈凸出形状。

这种脸型的人智力超群，反应敏捷。

善于观察思考，点子多。

反应、做事速度都快于他人，但是由于太快，他们普遍缺乏耐性，在为人上容易冲动。

**平直型** 前额较平，直鼻子，嘴和下巴都很平直，从侧面看近似一条直线。

此类人的性格介于沉稳内向与活泼好动之间，可以说是双重性格。

善良，为人诚恳，好脾气，但做事犹豫不决。

在人际交往上重视真心对真心。

**混合型** 脸型整体有棱角或有变形，额头小颞骨宽大，兼具几种脸型特征。

此类面型的人顽固不服输，富有活力，生活态度积极，但有些神经质，情绪变化快，他人难以揣测。

遇到志趣相投的人会全心与之相处，但也容易因一点小摩擦而再不往来。

基本的脸型归类就是如此。

初识他人，大概看看他脸部的轮廓，就会将这个人性格把握得相对准确。

希望大家能在实际生活中多看、多用，让识人之道，从脸开始。

<<心术>>



### 编辑推荐

孙建华编著的《心术(读人识人懂人的艺术)》一书就是教你练就从小事生活中了解人心、知其个性的技巧，从面相、衣着、行为习惯、兴趣爱好等各个方面向您介绍如何去看透人心，并有针对性地看透同事、上司，看透竞争对手，看透朋友，看透男人，看透女人这五个角度出发，教您在不同的环境下如何变换观察的方式与视角。

这其中也涵盖了与不同类型的人交往的技巧，以及注意事项，具有很强的针对性和操作性。

#### 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>