

<<细节中的心理诡计>>

图书基本信息

书名：<<细节中的心理诡计>>

13位ISBN编号：9787511306739

10位ISBN编号：751130673X

出版时间：2010-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：关力

页数：265

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>

<<细节中的心理诡计>>

前言

有人说世界上最善良的是人，也有人说世界上最残忍的是人，还有人说世界上最不可理喻的也是人...
...总之，对于人的看法，人们众说纷纭。

但是，有一点大家是共识的，人是一种非常复杂的动物。

作为群居社会中的一分子，一天当中的时间多半都在同形形色色的人打交道。

这些人当中，有知心朋友，也有竞争对手，要想识别他们，是非常不容易的。

可见，要跟人相处是颇费心思的。

但是生活在这个社会上，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。

虽然人很复杂，但并不是说不可识别的。

毕竟，世上任何事情都有踪迹可循，有端倪可察，人也是一样。

看到别人眉开眼笑，我们知道这是内心高兴的表现；看到对方义愤填膺、怒发冲冠，我们知道这是对方发脾气的伴奏曲；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；看到对方说话笔筒倒豆子——直来直去，可以知道对方是个爽快之人；一个人喜欢穿奇装异服、打扮另类，可以了解到对方个性很强，喜欢独树一帜，一个人目光呆滞、神情冷漠，必是受了什么打击所致。

总而言之，人的外在表现都是内心情感的一种流露，所谓“喜形于色”就是这个道理。

只要你留心观察，你就能练就透过细节识别他人心理诡计的高超识人技巧。

一旦你具备了这样的能力，你就能在身边的人中，识别出谁是可以改变你命运的贵人，谁将是阻碍你进步的小人，并读出潜藏在他人内心的秘密与诡计，从而使自己在人际交往中做到游刃有余、八面玲珑。

<<细节中的心理诡计>>

内容概要

看人、识人——人生第一项修炼。

识人难识心。

难就难在“快”和“准”。

快人一步，胜人一筹，偏差毫厘，先手尽失。

在人的言谈举止中，细节往往是最真实的，透过细节，才能看清他人真实的内心。

与人相处，不仅要知其然，更要知其所以然。

如果识不破对方的“门道”，摸不清对方的“路数”，看不懂对方的“心思”，这样参加游戏是很难有胜算的。

读懂细节中的心理动机，看清隐藏着的真实意图，掌握与人交往的基本方法和技巧。

<<细节中的心理诡计>>

书籍目录

一、根据外貌特征快速识别对方心理 1.识人先识脸，识脸先识形 2.观相貌，知性格 3.头部动作折射出的内涵 4.从眉毛形状与动态看人 5.读隆对方鼻子的“语言” 6.从眼睛透视对方心灵 7.眼皮：容易泄露秘密的暗道 8.动作体现个性 9.从形状看人 10.从气质、气色识别对方 11.体型：一个人的门户和纲领 12.十指连心，指随心动 13.腿足：离大脑最远但最诚实

二、根据言谈话语快速识别对方心理 1.闻其声，辨其人 2.从言谈话语判断对方心理 3.由笑看人识人 4.九大性格九种言谈，各有千秋一一识别 5.口头禅后面的真实内心世界 6.从幽默识别对方性情 7.声气：生命的话外音 8.从言谈方式捕捉对方心理 9.从谈论的话题分析对方真意 10.常说错话的人表里不一 11.爱发牢骚者苛求完美 12.言辞过恭必怀戒心 13.从语速快慢变化看人性格

三、根据行为举止快速识别对方心理 1.从眼神窥视对方动机 2.从表情判断对方情绪 3.从下意识小动作看人 4.从坐姿识别对方心理 5.从睡眠的姿势了解对方潜意识 6.从腰部的细微变化识别女人心 7.从握手感觉对方的态度 8.从点菜方式观察对方从众心理 9.从付款方式看对方为人 10.从签名识别对方性格 11.从笔迹洞悉对方心理特征 12.从烦躁不安的表现看对方城府 13.从走路的姿势识别对方 14.喜欢以手托腮者爱幻想 15.从吵架看一个人的本质 16.说话时比手划脚的人好胜心强 17.双臂交叉抱于胸前者防卫心重

四、根据衣着打扮快速识别对方心理

五、根据生活习惯快速识别对方心理

六、根据兴趣爱好快速识别对方心理

七、根据交际方式快速识别对方心理

<<细节中的心理诡计>>

章节摘录

忘记一件事，冥思苦想也没有一点头绪，但在突然的一个瞬间，想起来了，很多人会拍一下脑袋，叫一声“想起来了”。

还有，对于某一个问題陷入困境当中，想不到好的解决办法，在突然之间有了灵感，也会做拍脑袋的动作。

再有就是做错了某一件事以后，有所醒悟，并对此表示非常后悔，也多会这样做。

虽然同样是拍打脑袋，但部位却有不同，有的是拍打后脑勺，有的是拍打前额。

拍打后脑勺多是处于思考状态，这种动作的最大目的就是为了放松自己，以想到更好的应对办法，而拍打前额，则多表示事情不管是好还是坏，至少已经有了一个结果。

有些人心里想的、嘴上说的、手上做的经常会很不一致，比如对于某一件事物，其实他是十分想得到的，但当别人想给予他时，他却进行拒绝。

口上拒绝着，但手却在底下接受了。

这种人多比较圆滑和世故，并且能非常老练而又聪明地处理各种人际关系，使自己与他人保持和睦。他们在迫不得已的时候是不会轻易地得罪人的，即使得罪了，也会想方设法地弥补，使之有挽回的余地。

经常触摸自己头发的人，其个性多是十分鲜明而又突出的，他们是非善恶总是分得特别清楚，并且不肯有一点迁就和马虎。

他们具有一定的胆识和魄力，喜欢标新立异，去做一些比较刺激，别人不敢做的冒险的事。

这种人会不时地取笑和捉弄他人一番。

应该承认他们当中有一些人的文化素质和修养并不是特别高，但并不是绝对和全部的人都这样。

他们一般来讲都有比较良好和稳定的人际关系，为人处世比较慷慨和大气，不会太斤斤计较，所以很容易赢得人心。

这种人多比较有心，能够通过生活中的某一个细节来寻找和制造机会以发展和完善自己。

<<细节中的心理诡计>>

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>