

<<察言观色识人心>>

图书基本信息

书名：<<察言观色识人心>>

13位ISBN编号：9787801798961

10位ISBN编号：7801798961

出版时间：2010-1

出版时间：李大可 中国致公出版社 (2010-01出版)

作者：李大可

页数：275

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>

<<察言观色识人心>>

前言

我们每天都要和各种各样的人打交道，在工作中与上司、同事、下属以及客户交往，生活中与朋友、亲人相处，出门在外还要与陌生人打交道。

不论是熟识的还是初遇的，在与人接触时，我们总会有意无意地想揣摩对方的心思，了解对方的为人，这首先出于本能的好奇，其次是为了自我保护，同时也是为了更好地处理和利用彼此的关系。

当然，对方也在设法了解我们。

毕竟“人心隔肚皮”，“知人知面难知心”，人们往往难以准确把握别人，甚至会产生误解。

由于不解或误解，你可能失去过很多机会，得罪过很多人，办砸过很多事，受到过很多伤害。

相反，一个识人高手则可以知己知彼，掌握全盘主动。

从别人的一举手一投足之间即可读懂其心意，从而相机行事；从别人的一个小习惯，一个小细节就可以识别其才干和为人，从而为我所用；从一个眼神，一句话就能判断出隐含的杀机，从而绕过人生路上的陷阱。

人际关系乃至事业的成败，都与识人本事的高低密不可分。

可见，正确地了解别人，识别朋友和敌人，是多么的重要。

一个人的心理活动虽然隐秘，但不可能永远潜藏着，总会以这样那样的方式显露出来。

本书所讲的，就是如何去察觉别人心理的外在流露，从而对其人其事做出正确的判断。

<<察言观色识人心>>

内容概要

一个人的心理活动虽然隐秘，但不可能永远潜藏着，总会以这样那样的方式显露出来。《察言观色识人心：如何练就识人的本事》所讲的，就是如何去察觉别人心理的外在流露，从而对其人其事做出正确的判断。它为我们提供了一把打开人心的钥匙，教会我们观人于细微、察人于无形，轻而易举地识别他人的本质，洞察世事人心。

<<察言观色识人心>>

书籍目录

第一章 破解人心的切入点从体型看性格观察吃相知本性外观看职业举止风度可见其心理从打招呼透视心理空间语言与人际关系七种典型的步态立姿反映心理坐姿透露的信息第二章 如何通过容貌识人面部是人心的表征从表情看心情笑脸内涵丰富眉毛传递心理信息睁开眼睛这扇窗户视线的变化瞳孔的变化鼻子的“表情”头发的差异第三章 如何通过衣着识人人的第二层皮肤衣着与性格的关系透过衣装读人心服饰具有暗示作用服装传递的信息对服装的关心程度色彩与心理第四章 如何通过言谈识人特性气质在言谈中的体现说话快慢的心理秘密话题反映兴趣思想言语变化与心理变化从言谈中看人的机智从言谈中看人的伪劣听懂言外之意听话知性情听声识个性第五章 如何通过动作识人头面部动作眼部动作嘴部动作肩部动作胸部动作背部动作腰部动作腹部动作腿部动作脚部动作臂部动作手部动作腕部动作第六章 如何通过习惯识人握手习惯语言习惯刷牙习惯抽烟习惯涂鸦习惯握杯习惯用钱习惯笑的习惯阅读习惯打电话习惯手机放置习惯习惯性动作第七章 如何通过喜好识人兴趣爱好反映人的情操对水果的喜好对食物的喜好对酒的喜好对名片的喜好对领带的喜好对电话本的喜好对宝石的喜好对电视节目的喜好对喝茶场所的喜好对饮酒场所的喜好第八章 如何通过为人识人人物以类聚，人以群分关键时刻见真心信用是个无价宝患难中奋进者有前途心胸率直者可信辨识自信之人辨识志向远大之人揭人隐私的心理动机好为人师的心理动机喜欢请客的心理动机第九章 如何读懂男人心好赌的男人花钱的男人抽烟的男人沉默的男人.....第十章 如何读懂女人心第十一章 如何辨识真假朋友第十二章 认清小人的真面目第十三章 如何识破谎言第十四章 用人者如何鉴别人才第十五章 知人善用的秘诀第十六章 练就操控他人的本事

<<察言观色识人心>>

章节摘录

第一章 破解人心的切入点从体型看性格人们在工作或社交场合总是把自己的内心包裹得严严实实，要想认识他的性格，并不简单。

但是人至少有一件东西是难以包裹的，这就是他的体型。

人的体型无法受意识控制，然而却能反映内心。

因此我们可以通过体型识人，来大致判断别人的性格。

德国精神病学和心理学家克雷齐默尔在1921年发表了《身体结构和性格》，最先将体型与性格联系起来，并进行归类 and 系统研究。

下面介绍六种不同的体型及其相关性格分析。

1. 肥胖型这种体型的人的特征就是在胸部、腹部、臀部上厚积了一大堆肥肉。

一旦腹部等处凝聚大量脂肪，俗称“中年肥胖”便出现了。

这类人能很快适应周围变化的情绪，多属于好动的人，乐于被奉承和偷懒，有时在工作中耍点小聪明，其中许多人仍容易被周围的人原谅，是受欢迎的人。

他们的性格特征是活泼开朗，喜好社交，行动积极，善良而单纯，经常保持幽默或充满活力，也有稳重、祥和、温文一面，常突然地改变为喧哗或文静态度，属躁郁质类型。

他们中有许多人是成功的政治家、实业家，他们的理解力和同时处理许多事物的能力强，但思考欠缺一贯性，常失言，过于轻率，自我评价过高，喜欢干涉对方言行，好管闲事。

2. 略瘦削的健壮型这类人争强好胜，无论什么事都愿接受挑战。

常用“我认为，我认为……”的口气说话，他们拥有坚强信念，充满自信心，坚持不懈，百折不回，判断及裁决迅速果断，坚信“天生我材必有用”，工作中是值得信赖的好伙伴，商业交往中是好顾客。

但这种强烈个性有时向坏的方向发展，表现为硬干到底、专制、高压、不信任他人、态度粗暴，在工作岗位上，如果有人无法默默地顺从他们的意志时，他们就会立即与该人断绝往来。

如果有人不幸和此类人结下怨仇，则由于这类人欠缺思考的柔韧性，一旦在脑海中存在某种思想后，要想改变他的想法就很困难。

<<察言观色识人心>>

编辑推荐

《察言观色识人心:如何练就识人的本事》：从别人的举手投足之间解读其心意。
可以相机行事：从别人的小习惯、小细节识别其才干和为人，可以为我所用；从眼神和话语中判断出隐含的动机。
可以绕过人生路上的陷阱。
识人之妙，存乎一心。
善于观察，善于学习，不断积累，你终会成为一个识人高手。

<<察言观色识人心>>

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>