第一图书网, tushu007.com

<<透过性格看清你身边的人>>

图书基本信息

书名：<<透过性格看清你身边的人>>

13位ISBN编号：9787802229112

10位ISBN编号：7802229111

出版时间：2009-6

出版时间：中国华侨

作者：苏豫，万剑声　编著

页数：281

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

第一图书网, tushu007.com

前言

一个人在社会上立足，总要同他人相处，与不同的人交往。
人们在交往中，传递着不同的信息，达成一致的目标，完成相应的任务。
交往是人们走向成功的第一步。
人与人之间的不同，集中地体现在性格的不同上。
不同的人具有不同的性格类型。
性格，就是一个人相对稳定的心理状态以及与之相适应的行为模式或行为方式。
它体现出一个人对他人、事情和自己所表现出来的社会性特征。
性格也是一个人心理面貌与行为方式的独特结合，不同的人具有不同的性格类型。
每个人都或多或少地了解自己的性格类型。
比如，外向、内向、刚强、懦弱等，它们都是性格的某种特征。
一个人不光要知道自己的性格特征，也要知晓对方的性格特征。
身边的人，有的谨慎，有的大胆，有的固执，有的平和。
知道了身边人的性格就能在人际交往中，省去不必要的麻烦。
例如，一个人性格谨小慎微，如果以大大咧咧的方式同其交往，那么，彼此沟通的效果就很差。
如果不了解对方的性格，就不能真正看清、看透一个人的性格特征。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

观察外表，能够看清人的面貌；细听言谈，可以看清人的思维；通过服装，只能看清人的品位；透过性格，才能看清人真实的本质。

看清你身边人的目的，不是为了炫耀你的聪明及享受其过程，而在于赢得人与人相处的制控树，规避可能出现的陷阱，从而顺利地现实自己的目标。

人生如棋，生活中每时每刻都存在着博弈，在人生这盘棋上，如果我们能看清对方的真实意图，就能灵活运用自身的资源，做到攻防平衡、掌控全局，这样才能赢得主动，进而获得博弈的最终胜利。

看人、识人、用人，人生无法回避的三大主题。

与人相处，是合作也是博弈。

知其然，更要知其所以然。

如果不了解对方的“路数”，不清楚对方的“门道”，不知道对方的“心思”……即使合作也不会顺利，即便博弈也不会有胜算。

人生如棋，生活中每时每刻都存在着博弈。

在人生这盘棋上，如果我们能看清对方的真实意图，就能灵活运用自身资源，做到攻防平衡、掌控全局，这样才能赢得主动，进而获得博弈的最终胜利。

观察外表，能够看清人的面貌；细听言谈，可以看清人的思维；通过服装，只能看清人的品位；透过性格，才能看清人真实的本质。

书中介绍了不同性格的类型，以及不同地方人的性格特征，同时，还介绍了如何同他们相处打交道。

这些都有助于我们认识自己，认识他人，从而更好地进行人际交往。

第一图书网, tushu007.com

<<透过性格看清你身边的人>>

书籍目录

上篇　抓住根本，透过性格看人识人　第一章　透过性格的内涵看清你身边的人　1.性格的特征　2.性格的形式　3.性格的起源与发展　4.我国历来对性格的认识　5.西方对性格的理解　第二章　透过性格的形成看清你身边的人　1.早期的心灵意识对人性格的影响　2.心灵意识的发展对人性格的影响　3．性格的成熟过程　第三章　透过性格的本质特征看清你身边的人　1．从性格的态度特征看人识人　2．从性格的理智特征看人识人　3．从性格的意志特征看人识人　4．从性格的情绪特征看人识人　第四章　透过性格的影响因素看清你身边的人　1．遗传特性对性格的影响　2．家庭环境对性格的影响　3．教育背景对性格的影响　4．社会环境对性格的影响　第五章　透过性格是看清你身边人的最好方法　1．性格万变，万变不离其宗　2.．从性格人手是看清身边人的最好方法 中篇　透过性格的不同类型看清你身边的人　第一章　刚毅型性格　1．刚毅型人的特点及行为方式　2．如何看清刚毅型性格的人　第二章　和平型性格　1．和平型人的特点及行为方式　2．如何看清和平型性格的人　第三章　冒险型性格　1．冒险型人的特点及行为方式　2．如何看清冒险型性格的人　第四章　谨慎型性格　1．谨慎型人的特点及行为方式　2．如何看清谨慎型性格的人　第五章　固执型性格　1．固执型人的特点及行为方式　2．如何看清固执型性格的人　第六章　好胜型性格　1．好胜型人的特点及行为方式　2.如何看清好胜型性格的人　第七章　活泼型性格　1.活泼型人的特点及行为方式　2.如何看清活泼型性格的人　第八章　完美型性格　1.完美型人的特点及行为方式　2.如何看清完美型性格的人　第九章　叛逆型性格　1．叛逆型人的特点及行为方式　2．如何看清叛逆型性格的人　第十章　内敛型性格　1．内敛型人的特点及行为方式　2．如何看清内敛型性格的人　第十一章　艺术型性格　1．艺术型人的特点及行为方式　2．如何看清艺术型性格的人　第十二章　韬略型性格　1．韬略型人的特点及行为方式　2．如何看清韬略型性格的人 下篇　透过地域性格看清你身边的人　第一章　如何看清北京人　1．北京人性格特征　2．北京人性格成因　3．如何看清北京人　第二章　如何看清上海人　1．上海人性格特征　2．上海人性格成因　3.何看清上海人　第三章　如何看清天津人　1.天津人性格特征　2.天津人性格成因　3.如何看清天津人　第四章　如何看清重庆人　1．重庆人性格特征　2．重庆人性格成因　3．如何看清重庆人 第五章　如何看清河北人　1．河北人性格特征　2．河北人性格成因　3．如何看清河北人 第六章　如何看清河南人　1．河南人性格特征　2．河南人性格成因　3．如何看清河南人 第七章　如何看清山东人　1．山东人性格特征　2．山东人性格成因　3．如何看清山东人 第八章　如何看清山西人　1．山西人性格特征　2．山西人性格成因　3．如何看清山西人　第九章　如何看清陕西人　1．陕西人性格特征　2．陕西人性格成因　3．如何看清陕西人　第十章　如何看清四川人　1．四川人性格特征　2．四川人性格成因　3．如何看清四川人　第十一章　如何看清湖南人　1．湖南人性格特征　2．湖南人性格成因　3．如何看清湖南人　第十二章　如何看清湖北人　1.湖北人性格特征　2．湖北人性格成因　3.．如何看清湖北人　第十三章　如何看清安徽人　1.如何看清安徽人　2.安徽人性格成因　3.如何看清安徽人　第十四章　如何看清江西人　1．江西人性格特征　2．江西人性格成因　3．如何看清江西人 第十五章　如何看清广东人　1．广东人性格特征　2．广东人性格成因　3．如何看清广东人 第十六章　如何看清福建人　1．福建人性格特征　2．福建人性格成因　3．如何看清福建人 第十七章　如何看清海南人　1．海南人性格特征　2．海南人性格成因　3．如何看清海南人 第十八章　如何看清江浙人　1．江浙人性格特征　2．江浙人性格成因　3．如何看清江浙人　第十九章　如何看清东北人　1．东北人性格特征　2．东北人性格成因　3．如何看清东北人　第二十章　如何看清西部人　1．西部部分省、自治区人的性格特征　2．西部部分省、自治区人的性格成因　3．如何看清西部部分省、自治区人　第二十一章　如何看清西南地区的人　1．云贵两地和广西人的性格特征　2．云贵两地和广西人性格的成因　3．如何看清云贵和广西地区的人

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

一.根据外貌特征看清你身边的人1.头部动作折射出的心理信息头是人体最重要的组成部分，通过观察一个人的头能了解到很多的信息，因为从某种意义上说头就是心灵的指挥官。
首先是头的形状。
科学家们对动物头的形状做过分析，结果发现，动物的性格与其头部的宽窄有很大的联系，头型宽的动物一般都很好斗，而头型窄的动物一般都比较温顺。
美国心理学家还提出了这样一种观点：头部越大越饱满的人，智商就可能越高。
下面我们就来破译一些头部动作的内涵：将头部垂下成低头的姿态，它的基本信息是“ 我在你面前压低我自己 ”，但这不限于居下位的人。
当同事或居上位者做此动作时，它的信息乃是以消极的方式表达“ 我不会只认定我自己 ”，然后变成这样的信息：“ 我是友善的 ”。
头部猛然上扬然后回复通常的姿态。
这动作时机是刚刚遇见但还不十分接近的时候，它表示“ 我很惊讶会见到你 ”。
在这儿，惊讶是关键性的要素，头部上扬代表吃惊的反应。
用于距离较远的时候，头部上扬是用在彼此非常熟悉的场合。
其时机是当某人突然明了某事物的要旨而惊叹“ 哦！
是的，那当然 ”的一刹那。
摇头本质上是否定信号。
颈部把头猛力转向一侧，再使它回复中立的位置，这是单侧的摇头，同样传递“ 不 ”的信息。
头部半转半倾斜向一侧是一项友善的表示，仿佛是同路人的打招呼，传递的信息是“ 你与我之间，这蛮好的！
”摇晃头部时，说话者正在说谎，而且试图压抑住要表示否定的摇头动作，但又不能彻底。
晃动头部，常被用来表示惊奇或震惊。
其中隐含刚得知的消息是那么不寻常，以至于必须晃动头部才能确信这不是做梦。
头部僵直，表示说话者是如此的有分量且毫不惧怕，就算什么东西在身侧摔破，都不屑一顾。
颈部使头部从感兴趣之点往侧面方向移开。
这基本上就是一项保护性的动作，或把脸部移开以回避对身体有威胁的事物，在特殊情况下，这个动作可借着掩饰脸部而隐藏自己的身份。
颈部驱使头部向前伸并朝向感兴趣的方向。
这个动作既可满怀爱意，也可满怀恨意。
前一种情况是：两个相爱的人，伸长脖子深情专注地凝视对方的眼睛；后一种情况则像两个冤家伸长脖子，探出头部以表示他们不畏惧对方，而且瞪视对方如同洞察对方的眼睛；第三种情况则出现在某人渴望吸引你全部的注意力之时，因此他会探出他的脸，以阻挡你去看其他任何可能吸引你的东西。
头部从兴趣之源缩回。
这是回避的动作。
突然把头低下以隐藏脸部，也可用来表示谦卑与害羞。
在心怀敌意的情况下，把头低下则具有全然不同的意义，表示头部有紧迫的负荷，在这种情况下，其主要差异在于眼睛向前瞪视对手，而不是随着脸部而下垂。
抬头是有意投入的行为。
下属进入上司的办公室，站在上司面前，注意到上司的头正低着在桌上写东西。
如果他对眼前的人物有畏怯之感，那么他会静静地站在那儿，直到上司把头抬起来看他，这么简单的动作，就足以促使下属开口讲话。
头部后仰，这是势利小人或非常自信之人鼻子朝天的姿态。
一个人会把头部后仰，其情绪变化包括：从沾沾自喜、桀骜不驯到自认优越而存心违抗。
基本上，这种姿态是挑衅的仰视而不是温顺的仰视。
头部歪斜，这个动作源自幼时舒适的依偎——小孩把他的头部依靠在父母的身上，当成年人（通常是

女性）把头歪斜一侧时，此情此景就像倚在想象中的保护者身上一样，如果这个动作是用于卖弄风情，那么头部歪斜便有假装天真无邪或故意卖俏的意味，即表示在你的面前我只是一个小孩，我喜欢把头靠在你的肩上。
头部低垂，表示动作者深觉厌倦。
2.从眼睛透视对方心灵眼睛是心灵的窗户，眼睛里隐藏着内心的诸多秘密，要在最短的时间内看透对方心理，不妨先从眼睛开始解读对方。
（1）深眼睛如果一个人眼睛嵌在脸庞的后方，四周有强而有力的眉毛和高高的额骨包围，表示这个人性喜探究，仿佛周遭的一切都经常处在一面放大镜之下。
其擅长区分极细的细节，可以探测出一个人个性中的小缺陷。
就因为这个原因，这个人十分挑剔，除非相当特别的人，否则很难进入他的生活中。
（2）两眼相近这样的人是那种在某一方面能够取得相当成就，但又因为在另一方面未得到他人认同，而沮丧万分的人。
他一直认为自己总是在最好的时机上，做了错误的选择。
不过，他却又马上指出，这绝大部分是因为别人给了自己不恰当的建议。
在他心中，自己怀疑每一个人。
事实上，他的疑心宿严重到连对待自己都小心翼翼。
（3）两眼分得很开这个人很有爱心，凡事替别人着想，对人生看得很开。
虽然他朝着自己的目标前进，但并不因此而盲目，也不因此局限了自己的视野。
他乐于帮助他人，一点儿也不嫉妒别人。
受其帮助的人，经常问他该如何回报。
那些人并不知道，让这个人帮助他们，便是他们给他的最大回报。
（4）眼皮沉重这样的人就像小狗一样可爱。
想睡觉的眼睛也是这个模样，因此，睡觉成为他离开人群最好的借口，因为沉重的眼皮，看起来就像只能上床睡觉。
不需多说，这人说话必是轻声细语，行事轻松自在，但保守退缩。
（5）大眼睛这样的人的眼睛清澈明亮，反射出一种永远好奇的模样。
他喜欢尝试任何事情，即使某件从前做过许多次的事，让其做来都仿佛从没做过一般。
睡觉是少数几件令其憎恨的事，因为他讨厌闭上眼睛，即使只闭上一秒钟，其也老大不愿意，因为其怕错过某样东西。
（6）弯眉毛他的个性并不武断，但其是个梦想家，喜欢沉浸在轻柔而超现实的优美色彩中。
这样的人家里到处都是活泼的抽象造型，和极富原创力的设计，而且其乐于在家中招待一群经常往来的艺术界朋友。
他可能有点儿善变，不过永远热隋洋溢。
（7）直眉毛、眉眼相距远这样的人很大胆，而且能够一眼看穿任何男人或女人。
他灼热的眼神很容易便能够穿透，甚至粉碎大多数人的保护网。
其喜欢证明自己有权威，而且经常这么做，他时常不说一句话，却以冰冷、可以洞悉一切的眼神，凝视着自己的对手。
其有一颗深思熟虑和逻辑性强的心。
（8）皱眉型他对任何事都深思熟虑，是个足智多谋、深谋远虑的人，总是静悄悄地退在一旁，并从各种可能的角度去研究事情。
在得到任何结论之前，他反复考虑所有可能性。
虽然他那深思熟虑的举止，看起来不积极，不过认识他的人，都知道不要去打扰他的思绪，以免惹他生气。
（9）眼睛上扬眼睛上扬，是假装无辜的表情，这种动作是在证明自己确实无罪似的。
目光炯炯望入时，上睫毛极力往上抬，几乎与下垂的眉毛重合，造成一种令人难忘的表情，传达某种惊怒的心绪。
斜眼瞟人则是偷偷地看人一眼而不愿被发觉的动作，传达的是羞怯腼腆的信息，这种动作等于是在说

第一图书网, tushu007.com

：“ 我太害怕，不敢正视你，但又忍不住地想看你。
”（10）眨眼眨眼的变型包括连眨、超眨、睫毛振动等。
连眨发生于快要哭的时候，代表一种极力抑制的心情。
超眨的动作单纯而夸张，眨的速度较慢，幅度却较大，好像在说：“ 我不敢相信我的眼睛，所以大大地眨一下以擦亮它们，确信我所看到的是事实。
”睫毛振动时，眼睛和连眨一样迅速开闭，是种卖弄花哨的夸张动作，好像在说：“ 你可不能欺骗小小的我哦！
”（11）挤眼睛挤眼睛是用一只眼睛使眼色表示两人间某种默契，它所传达的信息是：“ 你和我此刻所拥有的秘密，任何其他人无从得知。
”在社交场合中，两个朋友间挤眼睛，是表示他们对某项主题有共通的感受或看法，比场中其他人都接近。
两个陌生人间若挤眼睛，则无论如何，都有强烈的挑逗意味。
由于挤眼睛意含两人间存有不足为外人道的默契，自然会使第三者产生被疏远的感觉。
因此，不管是偷偷或公然的，这种举动都被_些重礼貌的人视为失态。
（12）眼球转动眼球向左上方运动，回忆以前见过的事物；眼球向右上方运动，想象以前见过的事物；眼球向左下方运动，心灵自言自语；眼球向右下方运动，感觉自己的身体；眼球左或右平视，弄懂听到语言的意义；正视，代表庄重；斜视，代表轻蔑；仰视，代表思索；俯视，代表羞涩；闭目，思考或不耐烦；目光游离，代表焦躁或不感兴趣；瞳孔放大，兴奋、积极；瞳孔收缩，生气、消极。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《透过性格看清你身边的人》是由中国华侨出版社出版的。
观从于细微，察人于无形。

第一图书网, tushu007.com

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