

<<3秒钟看准对方性格>>

图书基本信息

书名：<<3秒钟看准对方性格>>

13位ISBN编号：9787802553422

10位ISBN编号：7802553423

出版时间：2010-2

出版时间：企业管理出版社

作者：张冬冬

页数：240

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>

<<3秒钟看准对方性格>>

前言

性格是指表现在人对现实的态度和相应的行为方式中比较稳定的具有核心意义的个性心理特征。

性格表现一个人的品德，受人的世界观、人生观、价值观的影响。

这些具有道德评价含义的人格差异，我们称之为性格差异。

性格是在后天社会环境中逐渐形成的。

性格有好坏之分，能最直接地反映出一个人的道德风貌。

我们要想和一个人很好地相处，那么对他的性格进行充分的了解是十分有必要的。

性格是在社会生活中逐渐形成的，同时也受个体生物学因素的影响。

在性格的支配下，一个人会下意识地做很多动作、说很多话、购买很多东西等，这些行为是平时很不为人所注意的。

但是，正是这些不被我们所注意的动作，却在某种程度上体现出了一个人的性格，因为在做这些动作时，不受主观意识的控制，这都是人们真正的性格、爱恨的体现，而且是人们所掩盖不了的。

与人相处是一门艺术，是我们在社会生活中的一种必然行为，也是我们每天生活中的重要内容之一。

几乎我们所有的行为都与别人有着千丝万缕的联系，工作中我们要与领导、同事、客户相处；生活中我们要与家人、朋友、陌生人相处。

所以，谁都无法躲开这种行为艺术而成为孤立的个体。

不管你有多高的文化修养、多大的本事，如果不懂得与人和谐相处，也必定是一个失败的人。

懂得与人相处的艺术，就会营造出和谐、快乐的氛围，不仅愉悦自己、愉悦对方，还会得到别人的尊重与友善。

反之，尽管一个人内心善良、动机纯正，却处处不讨人喜欢，关系一团糟，搞得乌烟瘴气，自己不但郁闷还会难以有所作为，不利于工作的开展与进行，更谈不上快乐与成功了。

<<3秒钟看准对方性格>>

内容概要

识人难，知人更难，这是不争的事实。要想在生活中把握更多的主动权，那么在最短的时间内，看准一个人的性格特征，看清一个人的思考方式，是十分必要的。在与他人相处时，能够多一点对他人的了解，将会使我们在做事时减少很多失误，将会使我们赢得更多人的认可，以及更多的成功机会……读完这《3秒钟看准对方性格》，你会恍然大悟，那些常常被我们忽略的点点滴滴竟然是那么重要。对照这《3秒钟看准对方性格》，把这些我们平常认为的琐碎的事情归类分析，你会发现原来要了解一个人的性格并不是那么困难——人们无时无刻不在向我们“诉说”着他们的性格特征。

<<3秒钟看准对方性格>>

书籍目录

- 第一章 声声入耳，看准对方 1.从口头禅看对方 2.从言谈和处境看对方 3.从说话的方式看对方
4.从说话声音要素看对方 5.从笑声看对方 6.从主持会议的风格看对方 7.从说话的语气看对方
- 第二章 连连琐事，看准对方 8.从随手涂写中看对方 9.从读书看对方 10.从挤牙膏看对方 11.从刷牙看对方
12.从说话时的小动作看对方 13.从左右手的交叉方式看对方 14.从网上聊天看对方 15.从烦躁不安时做的事情看对方
16.从购物的方式中看准对方 17.从吃饭看对方 18.从吃鸡蛋的方式看对方 19.从喝咖啡看对方 20.从拿酒杯和开饮料的手势看对方
21.从喝茶看对方 22.从看电视看对方 23.从送礼物看对方 24.从洗澡看对方 25.从睡觉的姿势看对方 26.从行姿和立姿看对方 27.从坐姿看对方
28.从吸烟的姿势看对方 29.从去洗手间看对方 30.从血型看对方 31.从付款方式看对方 32.从人格障碍看对方 33.从跳舞时对舞伴的选择看女性
34.从打喷嚏看对方 35.从拿杯子的姿势看对方 36.从杯中的水的剩余量看对方 37.从握手看对方 38.从互换名片看性格
- 第三章 丝丝情趣，看准对方 39.从喜欢的颜色看对方 40.从喜欢的益智游戏看对方 41.从喜欢的运动看男生 42.从喜欢的童话看对方
43.从喜爱的音乐和唱歌方式看对方 44.从旅游看对方 45.从使用的手机看对方 46.从签名看对方 47.从喜爱的糖果看女生
48.从喜欢的美食看对方 49.从在家庭的排行看对方 50.从出生日期看女性性格 51.从星座看对方 52.从偶像看对方 53.从卧室看对方
- 第四章 点点仪情，看准对方
- 第五章 身边器物，看准对方

<<3秒钟看准对方性格>>

章节摘录

4.从说话声音要素看对方 我们可以通过对方的声音要素和对方做事的方式,来判断对方的节奏和社交能力,从而来判断他们的性格特征。

我们将人的性格特征和行为方式按照行事的节奏和社交能力(与人打交道的能力),分为四种类型,并对这四种类型的人做了一定的分析。

(1)在讲话时往往讲话很快,音量也会比较大,讲话时音调变化不大。

这类型的人属于以事实和任务为中心做事爽快,决策果断,有些人对他们的印象会是他们不善于与人打交道。

他们常常会被认为是强权派人物,喜欢支配人和下命令。

他们的时间观念很强,讲求高效率,喜欢直入主题,不愿意花时间同你闲聊,讨厌自己的时间被浪费。

他们往往是变革者,你若能让他们相信你可以帮助他们,他们行动的速度会很快。

和这样的人接触时,他们可能急不可待地想知道你是做什么的,可以提供什么东西给他们,所以他们可能会严肃或者冷淡地讲:“什么事?”

你要干什么?

”他们喜欢与人竞争,可能会在谈话中刁难你,例如他们会以质问的语气问:“你告诉我这件事到底该如何解决?”

”以显示他们的权威。

如果你与他们之间建立起信任关系,他们喜欢讲而不是听。

但由于他们讨厌浪费时间,所以在谈话中想要通过长时间的交谈来解决一件事情是有一定难度的,他们会对你所讲的内容主动提出自己的看法。

所以,如果你的上司是这种类型的人,你就要注意你的交往方式了,由于时间对他们来讲很重要,所以在与他谈话时你要直入主题。

例如,开场白尽可能短,可以直接讲你谈话的目的:“x总,今天打电话给您的主要目的就是想同您探讨一下先进的电脑系统是如何帮您获取竞争优势,成为行业领先人的。”

<<3秒钟看准对方性格>>

编辑推荐

洞悉他人内心深处潜藏的玄机，才能更好地制其人、攻其心，以不变应万变，使自己在人生的旅途上左右逢源、运筹帷幄。

《3秒钟看准对方性格》将助你深入了解他人性格特征及优缺点，对症下药，找到与之相处的恰当方法。

每个人的行为习惯都透露着他特有的思考方式 每个人的下意识举动都是他的性格的具体体现
——看准对方 ——赢得主动 ——把握机遇

<<3秒钟看准对方性格>>

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>