

<<摸清对方的底牌>>

图书基本信息

书名：<<摸清对方的底牌>>

13位ISBN编号：9787810758161

10位ISBN编号：7810758160

出版时间：2007-1

出版时间：江西高校

作者：廖小东

页数：259

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>

<<摸清对方的底牌>>

内容概要

俗话说：“知人知面不知心”。

在人与人的交往过程中，最复杂的莫过于不了解对方的真实意图，不知道如何把握与他人相处的尺度，不懂得怎样掌握恰当的距离。

《摸清对方的底牌》从人的体貌特征、衣着服饰、行为举止、生活习惯等方面，多角度地教你如何彻底摸清对方的底牌。

<<摸清对方的底牌>>

书籍目录

第一章 通过体貌特征摸清底牌从眼睛里看透对方性格视线和心理的微妙关系观其眼部动作透人心机眉形看人有学问眉毛动则心境变鼻子显示的性格信息从嘴形看内心从嘴部动作观察人的情绪牙齿与个性下巴是个性的标语面孔与性格面部表情蕴藏玄机体格即性格头发的秘密第二章 通过衣着服饰摸清底牌从服饰颜色看个性服饰风格是心灵的舞台T恤——个性的标语人心的帽子领带与格调女人妆容女人发型是一幅风情画女性的发型与心情男性魅力中的发型作用饰物即个性随身背包中的个性秘密第三章 通过行为举止摸清底牌头部动作中的识人学问站姿与性格坐姿与心机走路姿势能彰显个性手的表情腰部动作能泄密看睡姿知心理手部动作中的心理玄机腿部的“诚实”细微处泄天机第四章 通过话题摸清底牌用话题了解对方善听弦外之音从言辞中探个性撒谎是内心的转换器闻声辨人有诀窍不可忽视的说话方式第五章 通过语言摸清底牌语调中的性格差异语速是性格的传导器音色与性格语气可以透露人的心情语态中的性格秘密笑声也性情口头禅中有秘密笑型中的秘密身体语言是心灵的钥匙语言风格是品格修养的显示器称呼用语中有学问网络聊天惊现本性第六章 通过生活习惯摸清底牌色彩与性格的统一阅读与品性的统一音乐是性情的体现从旅游方式中见性格差异酒是品性的试金石注意对方的居室布置签名是个性的符号笔迹是心迹的外在表现休闲嗜好中的性格学问无聊中爱做什么不可忽视不可忽视的“吃相”第七章 通过交往方式摸清底牌送礼中的品位学问恭敬语中暗含真实想法开场白可以提示人的性格特征不可忽视的电话本记录谈判行为与心理状态认清有人格障碍的人第八章 通过职场生活摸清底牌爱打小报告的人不可近因为恐惧所以谄媚精英是世上的盐默默耕耘的人勇于开拓的人多才多艺的人

<<摸清对方的底牌>>

章节摘录

美国20世纪著名短篇讽刺小说大师欧·亨利说过：“人的眼睛都是探照灯！”可见，眼睛毫无疑问是人们心灵的密码，是感知世界的重要渠道。不管一个人用多么高强的技巧来隐藏自己的性格与内心，但只要一看他的眼睛，就随时能窥视对方的内心秘密。

毕竟一个人的言语、动作、情态等可以伪装，而眼神是无法伪装的。因此，当我们想要了解对方的真实意图时，要把焦距放在眼睛上，只有眼睛才是心灵的窗户。

俗话说：“欲察神气，先观目睛。”

眼睛分为眼白和眼黑，眼黑就是医学上所说的瞳孔，而眼白就是瞳孔边上的白色部分。一般来说，眼睛都讲求黑白分明，黑的要黑，白的要白，这样看东西才能清澈明亮。

如《世说新语》里说杜弘正“眼如点漆”就是说明他的眼珠子分外地黑。

有的人则是眼黑小，眼白大，也有的人是眼黑大，眼白小，还有的人眼睛奇形怪状，这种情况比较少见。

综合这些情况，我们可以把眼睛分为以下几种类型。

1. “三白眼”，就是瞳仁比较小，眼白比较多，瞳仁靠近眼白的一边，它的周围有三个地方出现眼白，这种眼睛被称为是“三白眼”。

“三白眼”的人，个性都比较强，而且有的时候强到六亲不认。

“三白眼”中有一种属于“下三白”的眼型，也就是瞳仁在眼白的下方，而它的上面、左边和右边都是眼白，这种人，据说非常阴险毒辣。

可以观察一下电视上的汉奸走狗基本上就是这种眼型。

2. “四白眼”，顾名思义就是瞳仁的四面都是眼白，这种人让人见了害怕，特别是女性，更加吓人。

有这种眼白的人并不是说有什么样狠毒的心计，而可能是身体状况欠佳，所以如果你发现你的朋友亲人里面有这种眼白的，就应该提醒他多注意了。

3. “象眼”，也就是眼睛长得和大象的眼睛有点相似，眼睛虽然长得很小，却很长，往往眯成一条线。

有这种眼睛的人善于思考问题，属于理智型的人，所以和这种人交往，千万不要担心他会做出什么傻事。

4. “蛇眼和醉眼”，都说的是眼睛像蛇或者像喝醉了一样，有这些眼睛的人，也基本上都是身体健康不佳所造成的。

眼睛虽然只是人身上的一个很小的器官，却起着非常大的作用。

它不仅可以流露出一个人的情感，更可以泄露一个人的心理密码。

在当今社会里，我们都不免要接触各种各样的人，为了能让自己立于不败之地，除了自己对别人以诚相待外，还要多留意一下对方的眼神，让自己在交际中占据主动地位。

不仅眼神能窥透一个人的心理，视线也是窥探对方心理的一个渠道。

如果仔细观察，你会发现别人跟你交谈的时候，不仅眼神变化千奇百怪，而且视线也可谓是多变二三郎。

如果不能很好的琢磨视线变化的意义，就不能在瞬间抓住对方的所想，这在以后的交流中，你就很难进行主动出击。

要想把对方的心理牢牢地抓住，你就要通过视线，清楚地知道对方深层心理中的欲望和情感。

通过对方视线观察对方心理的秘诀。

首先，要注意对方的视线是否专注。

如果你和对方在交谈，对方的视线根本就不曾注意到你，那么说明他根本就不想理你，或者就是你所谈的，他一点都不感兴趣。

这种情况又可以分为两个方面：一方面对方真的不喜欢你提出的话题，或者是你谈论的话题

<<摸清对方的底牌>>

跟对方一点关系都没有，对方也不需要在意你说的是什么。

在这种时候，你就应该适可而止了，这样即不妨碍对方的工作，也能让对方不厌烦你；另一方面是对方实际上是在听你讲话，甚至听的还很仔细，可是他却装出一幅不屑一顾的样子，以表示他的不在乎，其实不知道他有多在乎呢。

这是一种伪装，为的是转移你的注意力。

如果这个时候你停止不说，对方会以为你是在故意耍他，从而降低两个人之间的亲密度。

如果你跟对方交谈，对方的眼神比较专注，那么说明对方在很专心地听你讲话。

可能你所讲的，对方也一直在理解接受。

这种情况也可以从两个方面来看：一方面是你讲述的东西确实是对对方感兴趣的，对方也很乐意听你在一旁絮叨；而另一方面则是你所讲的对对方而言几乎就没有什么用处，对方只是出于礼貌和尊重，并没有很粗鲁地打断你的讲话而已。

这个时候就要看你的发挥了，要想一个好的办法适时结束你的谈话。

如果你是第一次与对方交谈，如果对方不集中视线，那说明他的性格应该比较主动。

如果你认为是人家不想理会你，并因此有了成见，那么你就犯了错误，你的情绪就完全被对方给左右了。

所以，对于初次见面就不集中视线跟你谈话的挑战型对象，应特别小心应付。

如果你想在第一次谈话中就给对方留下好印象，那么就应该在对方说话的时候，让你的视线专注一点，以表示你的自信和尊重。

当然，也不要一直盯着人家的眼睛看个不停，这就弄巧成拙了。

如果你在和对方讨论问题，你的眼神一定要专注，并且最好不要移动，这说明你的立场很坚定，你是不会轻易被人家说服的，从而可以提升你在对方心里的威信。

其次，从交谈对方视线的移动频率来窥探对方的心理。

如果你和对方第一次见面，对方的视线就在你身上上下的扫动，那么人家是在打量你，这并不是不礼貌的行为，而是一种本能的动作。

你大可以从容一些，给对方留下好的印象。

如果你的视线和对方的视线相撞，对方迅速的把自己的视线从你的身上移开，说明对方性格比较内向、自卑，或者是他做了对不起你的事情，对你有所隐瞒。

这个结论已经有美国的科学家理查·科斯经过实验验证，确实足如此。

如果你在发表言论的时候，对方的视线飘忽不定，说明人家对你的发言不感兴趣，最好能快点结束。

如果对方带着浅浅的微笑，目光不时和你的视线相接触，那么恰恰相反，表示他期待你继续讲下去。

在男性和女性的交往中，我们经常看到这样的一幕：男性在看到自己心仪的女性之后，并没有睁开自己的大眼睛盯着人家不放，相反是匆匆看了一眼，就把视线移到一边，装出很不在乎的样子，其实这种男性有很强的欲望，只是自己的理智战胜了感情，由理智而产生了自制行为，这是一种理智的表现，当然其中也夹杂着一些自大和傲气。

另外，行为学家亚宾·高曼通过研究认为：对异性瞄上一眼之后，闭上眼睛，即是一种“我相信你，不怕你”的体态语。

所以，当看异性时，并不是把视线移开，而是闭上眼后，再翻眼望一望，如此反复，就是尊敬与信赖的表现。

尤其当女性这样看男性的时候，便可认为有交往的可能。

再次，通过对方视线的角度来窥探对方的心态。

如果对方是仰视你，那是表达一种尊重和敬佩；相反如果对方是俯视你，那就是他有意保持自己的尊严，其实对方也有点空虚，上一级的俯视除外。

如果对方自顾自地干手上的活，并没有把视线从活上面移开，说明人家对你并不感冒，表现的是一种怠慢、冷淡、心不在焉的情绪。

如果对方是斜视，那就是对你不屑一顾，是对你的鄙视；如果人家对你扫视一番，然后发出

<<摸清对方的底牌>>

笑声，说明人家在讥讽你。

如果对方的视线是严肃的、犀利的，那么对方是在警告你，说不定你已经触犯了人家。相反如果是面带微笑，视线中透露出一种和蔼、温和的信息，那么说明对方很尊敬你，也很关注你的谈话。

总之，视线是一个人心态信息的流露途径，只要我们仔细观察，我们就不难发现这个不是秘密的秘密，或许我们知道了这个秘密，在为人处世方面，可以做的更好一点，在以后的生活中，可以，扮走更少的弯路。

<<摸清对方的底牌>>

媒体关注与评论

通过观人摸清底牌，通过交谈摸清底牌，通过细节摸清底牌。

在谈判中 找到对方的底牌是最棘手的工作，但它是致胜的关键。

因为摸准了对方的底牌，你就能掌握谈判的主动权。

而掌握了主动权的一方，往往可以利用自己的优势轻而易举地达到预期的目的。

——（美）谈判学家 哈洛·麦凯 在双方的谈判中，摸清对方的底牌是关键。

——著名经济学家 郎咸平教授 知己知彼，百战不殆。

要想在残酷的竞争中抢占先机，就要先摸清对方的底牌。

如何摸清对方的底牌？

一靠观察，二靠试探，三靠技术。

——和平雅华副总裁 陈东

<<摸清对方的底牌>>

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>