第一图书网, tushu007.com

<<观色 观行 观心>>

图书基本信息

书名：<<观色 观行 观心>>

13位ISBN编号：9787506813259

10位ISBN编号：7506813254

出版时间：2006-1

出版时间：中国书籍出版社

作者：黄大钊

页数：143

字数：124000

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

前言

面对迅速变化的世界，面对过度竞争的市场，无论什么人，都开始感到焦虑不安。
在严酷的生活面前，大家越来越意识到：真正可靠的保证，只能是我们自己的能力。
能力决定命运，能力决定未来。
学习学习再学习，提高提高再提高，通过学习提高自己的能力，成了青年人最渴望的事情。
能力五光十色，才干多种多样。
而人生苦短，生命有限。
在可利用的时间内，我们最需要获得什么能力？
最需要增长什么才干？
选准方向，功倍事半；找错道路，一无所得。
过去很长一段时间，社会上先是学历文凭热，后是资格证书热。
但现在人们发现，文凭和证书固然重要，在职场上获得最大成功的人，竟然不是那些文凭最高和证书最多的人。
还有比它们更重要的东西，那就是人的核心能力。
人的能力分为三层：职业特定能力、行业通用能力、核心能力。
每个具体的职业、工种、岗位和工作，都会对应着一些特定能力。
特定能力从总量上是最多的，但适应范围又是最窄的。
对每个行业来说，又存在着一定数量的通用能力，从数量上看，它们比特定能力少得多，但它们的适应范围要宽些，涵盖了整个行业活动领域。
而就整体上讲，存在着每个人都需要的，从事任何职业或工作都离不开的能力，这就是核心能力。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《孙子兵法》中说：“ 知己知彼，百战不殆 ”。
可眼下识人有点难，难在人们的“ 口是心非 ”。
如何了解他人内心真实所想，怎样才能尽早认清一个人？
古人曾为我们支招：“ 路遥知马力，日久见人心 ”。
可眼下竞争激烈，瞬息万变。
在人际交往中，长久相处的少，短暂交往的多，容不得我们文火慢煨地去品味他人。
怎么办？
关键是拥有一双“ 慧眼 ”。
古人云：“ 心者，行之端，审心而善恶自见；行者，心之表，观行而祸福自知。
” 科学研究证明，在人际交往中，无声语言信息，即“ 身体语言 ”信息要比有声语信息的内涵多５倍。
当两者自相矛盾时，凭身体语言传递的信息来判断最为准确。
古人和现代科学研究都在提醒我们，人们的真实意图常浮现于举手投足之间，常暗藏在神态服饰之之中。
一旦你拥有了读懂他人身体语言的本领，心机再玄乎，城府再高深的人，在你面前也难以彻底掩饰其全部的心迹。
本书旨在引导人们通过感知他人动作、体态、服饰、目光等“ 身体语言 ”暗藏的玄机，达到洞察他人内心之目的。
阅读本书，既可防止上当受骗，又可避免误解他人，还能准确领悟他人意图，走进他人内心。
事业上会助你一臂之力；商海中会助你一路顺风、日常生活、工作中让你受益无穷。

作者简介

大钊是一个人的名字，大钊是一个培训机构的牌子。
大钊这个人和大钊这个培训机构都是教人当众讲话和人际沟通的。
也许有人会说，讲话和沟通有什么难的，还要有人专门教，到专门机构学习？
可是，大钊训练已经“出师”了138期、近10000名学员。
这些学员中有国家干部、企业经理、

书籍目录

第一章　察行观止——一眼看透“人心”　一　“吃相”暴露本性　二　“身体语言”会话　三　看透人心不是“梦”第二章　肢体语言——举手投足的“玄机”　一　“头部动作”暗传的心迹　二　“手掌和手臂”流露的欲望　三　“手与脸部动作”掩盖的秘密　四　“拧毛巾”暗含的变爱态度　五　“收放车票”折射的性格偏向　六　“拿电话姿势”显露的性格偏向　七　“吸烟”姿势展露的男士性情　八　“习惯动作”泄露的真面目　九　“心机密码”的破译第三章　体态语言——世态百相的“暗语”　一　“头部姿势”显示的态度变化　二　“尖塔型”手势显现的心理优势　三　“交叉型”手势酝酿的内心情绪　四　“双臂交叉”暗藏的心灵地带　五　“叠腿姿势”泄露的秘密　六　“脚尖”指出的真实心迹　七　“听众体态”折射出的心态　八　“体态语言”的修饰与伪装第四章　目光语言——透视人心的“秘径”　一　“瞳孔”透出的诡秘　二　“注视时间”里的隐秘　三　“注视部位”中的心态　四　“眼球位置”外的玄妙　五　控制对方目光的方法第五章　服饰语言——装扮背后的“秘密”　一　“着装”透出的个性和品位　二　“皮鞋”承载的个人秉性　三　“饰物”悬挂出的深层欲望　四　“随身包”藏匿的处世形迹　五　“眼镜”载出的性情特征　六　“腰带”束扎出的价值取向第六章　空间语言——破解心灵的“密码”　一　勿闯他人的“秘密花园”　二　慎入他人的“私人空间”　三　“私人空间”的灵活使用　四　“空间语言”潜伏的人文背景　五　“座次位置”反映出的心理距离　六　“空间选择”揭示出的隐秘本性第七章　雾里看花——“慧眼”识人的决窍　一　怎样使用一双“慧眼”　二　如何拥有一双“慧眼”

章节摘录

插图：一、“ 吃相 ”暴露本性从前，一个人去饭馆吃饭，酒足饭饱之后摸了摸口袋，口袋空空如洗，猛然想起临走时忘了带钱，便对店家说：“ 今日忘了带钱，改日送来。
”店家连声说：“ 不碍事，不碍事…… ”并恭敬地送客出门。
这整个过程被一个游手好闲的人看在了眼里。
第二天，这人进店要了酒菜，狂吃一顿后，也学着昨天那人的样子摸了摸口袋，对店家说：“ 今日忘了带钱，改日送来。
”话音未落，谁知店家两眼一瞪，死活不让他走。
此人质问店家：“ 他人赊账可以，我为什么不能? ”店家说：“ 他人吃菜，筷子在桌边找齐；喝酒，一盅盅筛，斯斯文文。
吃罢掏出丝绢揩嘴。
一看便知是有德行之人，岂能赖我几个酒钱!你呢?吃菜，筷子往胸前找齐，狼吞虎咽。
吃上瘾来，一只脚踏上条凳，抓起酒壶，伸长脖子直往嘴里灌。
吃罢用衣袖揩嘴。
一看你这举止，分明是居无定室，食无完餐之人…… ”一席话，说得此人哑口无言，只得脱下外衣作抵押，狼狈而去……这则故事中，店家说的一番话，针对的就是“ 身体语言 ”。
这充分说明了人的肢体动作和体态特征承载着丰富的无声语言信息。
身体语言是人类最初的有效交流工具。
这一点，我们人类的文明进化早已证实。
有声语言则是人类在与大自然的搏斗中群居后的产物。
大家都知道，电影是从无声电影开始的。
早年的查理·卓别林及许多无声片的演员都是身体语言应用的先驱者。
在电影的有声语言技术没解决之前，观众都是凭演员的手势和其他各种非语言动作来理解故事情节和影片内容的。
如果说无声电影的出现，是当时科学技术局限的产物，不如说是人类沟通本能的一次自然回归。
当时，演员的优劣之分，都是凭他们是否能有效地运用手势和其他各种非语言动作来评判。
有声电影出现后，非语言动作渐渐不被重视，许多无声电影演员也逐渐被具有良好语言技巧的演员所淘汰，无声电影从此一去不复返。
人类几百万年的进化过程也体现了这一点，自从有声语言出现后，人们逐渐地淘汰了身体语言的交流，有声语言在一天天丰富，身体语言却在一天天弱化。
尽管身体语言(无声语言)交流职能最终被有声语言所代替，但在人们的日常交流中，它并没有从人们的潜意识中完全消失，人们不自觉地都还在借用它的交流功能。
我国的许多成语就是对身体语言的真实记录，譬如：手舞足蹈、卑躬屈膝、趾高气扬、垂头丧气、左顾右盼、东张西望、正襟危坐、暗送秋波、眉来眼去、挤眉弄眼等等。
在身体语言的研究和探索方面，十几世纪以前最具影响力的著述，是查尔士·达尔文于1872年出版的《人与动物情绪的表达》一书。
这本书开始了人类面部表情和身体语言的研究。
书中的诸多观点，一直被后来的研究学者们所肯定，更有价值的是它记录了近万种无声语言信息，为后世身体语言的研究者提供了大量的参考资料。
艾伦特·莫拉宝博士是继查尔士·达尔文之后的又一位身体语言方面的研究专家。
经过多年的科学研究、亲身观察和体验，他发现，人们之间每一次交流信息的传递，是由7%的语言(有声语言)，38%的声音(包括语音、语调等)，再加上55名的身体语言(无声语言)共同完成的。
伯成泰尔教授也是一位身体语言方面的研究专家，根据其平时大量的研究和观察，他指出，一般人，平均一天实际上也就说20分钟左右的话，平均每句话为2.5秒钟，在面对面的交流中，纯语言部分只占了不到35%，而身体语言部分却占到了65%以上。
身体语言沟通方面的研究，虽说经过了近百年的探索，其成果也只是某些人类社会科学家、行为心理

学家的研究课题。
直到20世纪70年代末，里亚斯·法斯特教授出版了一本关于身体语言(手势、姿态、眼神等)方面的书，人们才开始关注身体语言在日常交往中的实用性和重要性。
世纪之交，身体语言沟通的研究进入了一个高潮。
西方国家有关这方面的著述不断出现。
人类社会科学家发现，无论哪一种文化背景，语言和动作的感应都是相关连的，只要我们肯用心学习，观察人体语言的含义，对走近他人、了解他人以及增进人与人之间的和谐与默契，都会有着积极的意义。
遗憾的是，直到今天，大多数人仍然忽视身体语言的存在，更有甚者忽视身体语言在人际交往中的重要作用。
在一些重要社交场合，面对口是心非之人，因忽略他人体态语言所透露出的一些真实信息，以致蒙受重大精神损失和经济损失的情况时有发生。
本书不想过多地探讨身体语言的渊源、民族心理基础以及演变过程，而是重点放在日常交往中，人们常常表现出的一些无声的身体语言信息，诠释它一般带给人们的含义以及引导人们通过观察他人的一举一动，能够阅读他人内心世界，增加彼此问的互相了解，促进友谊，避免人际关系的紧张或者上当受骗。

媒体关注与评论

当时正逢我在参加岗前培训，上上下下的领导轮番给我们训话。
我把老师课堂上讲的体态语言运用到培训过程中。
果不其然，培训结束，唯我一人分配在了办公室工作，以后工作也很顺利。
——某银行驻京办事处人员我在单位是个部门经理，可以说在业务能力上没有问题，可总感觉到下属与我隔着一层，他们很少与我谈心里话。
一次，一位下属向我汇报工作，听着听着，我忽然意识到老师在课堂上讲过把双臂交叉在胸前，给对方有居高临下的感觉。
我及时调整了自己的体态，把交叉的双臂张开，专注地听他说下去，而不作任何评价。
结果对方越说越能放开，我因此获得了许多原来根本听不到的下属的心声。
——某单位部门经理有一次在办公室会晤一位顾客时，对方交错着双臂和双腿，以一种防卫性的体态与我交谈。
我注意到后，便给这位顾客递过一份材料，这位顾客自然地把交叉的双臂放下来。
体态变化后，随之这位顾客的情绪也有了变化，很快地将内心的困境清清楚楚地表白了出来。
我得到了许多关键性的信息。
通过改变体态，让顾客敞开心扉的办法真灵！ ——某律师事务所律师

编辑推荐

《观色·观行·观心:洞察他人心理(第3版)》：一个不经意的眼神、动作、手势，都隐含着内心的某种状态，也影响着生活和工作的成败。
《观色 观行 观心:洞察他人心理(第3版)》旨在引导人们通过感知他人动作、体态、服饰、目光等"身体语言"暗藏的玄机,达到洞察他人内心之目的。
阅读《观色 观行 观心:洞察他人心理(第3版)》，能让你准确领悟他人意图，从而在事业上会助你一臂之力；日常生活中让你受益无穷。

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