

<<研究个性学会看人>>

图书基本信息

书名：<<研究个性学会看人>>

13位ISBN编号：9787509000571

10位ISBN编号：7509000572

出版时间：2006-4

出版时间：当代世界出版社

作者：中石

页数：273

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>

<<研究个性学会看人>>

内容概要

《研究个性学会看人》阐述了如何从一个人的行为举止，去破解他内心的性格密码，解读对方的心理，使你能轻松地看透一个人的心。

<<研究个性学会看人>>

书籍目录

第一章 近朱者赤，近墨者黑 / 1看人的学问 / 3经过考验的朋友才靠得住 / 4近墨者必酱色 / 7对待多层朋友的技巧 / 10朋友的四种类型 / 13朋友也有远近之分 / 14做朋友就要以心相交 / 17不要被“朋友”拖下水 / 21不可交朋友的四种人 / 23哪些人应尽早断绝往来 / 25交友要擦亮眼睛 / 27第二章 摸透领导的脾气 / 31摸透领导的个性 / 33学会适应十种不如意的上司 / 37如何与难缠的上司相处 / 42如何与多疑型领导相处 / 45如何与独裁型的上司相处 / 46如何与刚愎自用的上司相处 / 48如何与管家婆型的上司相处 / 49看透上司内心的期望 / 51做上司心目中的能人 / 53第三章 看清小人的真面目 / 57对小人要加倍提防 / 59以君子之腹度小人之心 / 61姜太公识小人秘法 / 63透视小人的内心世界 / 65最常见的六类小人 / 67吃透“明暗有别”者的学问 / 69身在狼群不可大意 / 71切勿借侮辱小人表现清高 / 73适应小人，暗箭不伤 / 75第四章 处世之道：看人下菜 / 79捅破阻隔心灵的“窗户纸” / 81说话方式因人而异 / 83善于领会对手的话 / 85在公司里切勿“交浅言深” / 86从谈吐中观察人的心理反应 / 88人际关系的调节器 / 91金无足赤，互留颜面 / 94不是你的，就别再勉强 / 97第五章 察言观色巧推销 / 99见什么人，说什么话 / 101分清顾客的类型 / 102准确把握对方心态 / 104选择与客户接近的话题 / 106从肢体语言中洞察客户心理 / 107观察可见的信号 / 111掌握尽可能多的信息 / 112如何与不同顾客打交道 / 113利用女性的特点进行推销 / 117磨炼精确的判断力 / 120第六章 领导者的知人之明 / 123知人善用，各就其位 / 125一把抓住问题的要害 / 128用好具有“野性”的人才 / 131这样的人才最好用 / 133知人之道在于“平淡” / 135考察人才，不能道听途说 / 140识别六种不受重视的人 / 143识人所长，知人所短 / 145用人所短，越干越糟 / 146善用不同性格的人 / 149不能重用的十八种人 / 153第七章 看人的尺度 / 155明知山有虎，偏向虎山行 / 157学会与看不惯的人沟通 / 159好人和坏人，没这么简单 / 161不能用一把尺子量每一个人 / 163精心选择朋友 / 165用心结纳“精英人士” / 167留心光说不做的人 / 170有了矛盾，就要及时化解掉 / 172自认为绝顶聪明者往往自负 / 174把自己的主意卖出去 / 177第八章 检验人心的试金石 / 181勤于考察才能了解人 / 183直观识人三法 / 184气度的正面和反面 / 186检验人心的试金石 / 188柔弱之人未必君子 / 190物以类聚，人以群分 / 192经验识别八种人 / 193人情练达者即可左右逢源 / 195第九章 看清你的另一半 / 199如何了解男人 / 201体会男人的内在魅力 / 203粉碎男人的爱情谎言 / 204判断花心男人的七种方法 / 206从十个方面观察与你相交的男人 / 208十三种要不得的男人 / 209透过假面具看男人 / 212看清女人的四种类型 / 215有些女人你娶她时要慎重 / 217十二种不受欢迎的女性 / 220不要怕女人泼辣 / 221如何抓住“丘比特之箭” / 223第十章 走出看人的误区 / 227误区之一：以貌取人 / 229误区之二：第一印象最蒙人 / 230误区之三：偏听偏信 / 232误区之四：计较鸡毛蒜皮 / 233误区之五：用有色眼光看人 / 235误区之六：以个人好恶为标准 / 237误区之七：喜权势厌贫贱 / 239误区之八：轻视身处逆境的人 / 241第十一章 看人的细枝末节 / 243通过习惯性动作看人 / 245听声识个性 / 248握手透露的信息 / 250穿着打扮有个性 / 252从爱好中读懂几类人 / 254通过吃饭习惯看人 / 258透过签名看习性 / 260开车的习惯有秘密 / 263笑声异彩纷呈 / 265脸上的表情，天上的云彩 / 267观相貌知性格 / 270

<<研究个性学会看人>>

章节摘录

朋友的四种类型一个人命里不见得有太太或丈夫，但绝对不可能没有朋友。

即使是荒岛上的鲁滨逊，也不免需要一个“星期五”。

一个人不能选择父母，但是除了鲁滨逊之外，每个人都可以选择自己的朋友。

照说选来的东西，应该符合自己的理想才对，但是事实又不尽然。

你选别人，别人也选你。

被选，是一种荣誉，但不一定是一件乐事。

来按你门铃的人很多，岂能人人都令你“喜出望外”呢？

大致说来，按铃的人可以分为下列四型：第一型，高级而有趣。

这种朋友理想是理想，只是可遇而不可求。

世界上高级的人很多，有趣的人也很多，又高级又有趣的人却少之又少。

高级的人使人尊敬，有趣的使人欢喜，又高级又有趣的人，使人敬而不畏，亲而不狎，交往愈久，芬芳愈醇。

譬如新鲜的水果，不但甘美可口，而且富于营养，可谓一举两得。

朋友是自己的镜子。

一个人有了这种朋友，自己的境界也低不到哪里去。

东坡先生杖履所至，几曾出现低级而无趣的俗物？

第二型，高级而无趣。

这种人大概就是古人所谓的诤友，甚至畏友了。

这种朋友，有的知识丰富，有的人格高超，有的呢，“品学兼优”像一个模范生，可惜美中不足，都缺乏那么一点儿幽默感，活泼不起来。

你总觉得，他身上有那么一个窍没有打通，因此无法豁然恍然，具备充分的现实感。

跟他交谈，既不像打球那样，你来我往，此呼彼应，也不像滚雪球那样，把一个有趣的话题愈滚愈大。

精力过人的一类，只管自己发球，不管你接不接得住。

消极的一类则以逸待劳，难得接你一球两球。

无论对手是积极或消极，总之该你捡球，你不捡球，这场球是别想打下去的。

这种畏友的遗憾，在于趣味太窄，所以跟你的“接触面”广不起来。

天下之大，他从城南到城北来找你的目的，只在讨论“死亡在法国现代小说中的特殊意义”，或是“爱斯基摩人对于性生活的态度”。

为这种畏友捡一晚上的球，疲劳是可以想见的。

这样的友谊有点像吃药，太苦了一点。

第三型，低级而有趣。

这种朋友极富娱乐价值，说故事，他最像；消息，他最灵通；关系，他最广阔；好去处，他都去过；坏主意，他都打过。

世界上任何话题他都接得下去，至于怎么接法，就不用你操心了。

他的全部学问，就在于不让外行人听出他没有学问。

至于内行人，世界上有多少内行人呢？

所以他的马脚在许多客厅和餐厅里跑来跑去，并不怎么露眼。

这种人最会说话，餐桌上有了他，一定宾主尽欢，大家喝进去的美酒还不如听进去的美言那么“沁人心脾”。

会议上有了他，再空洞的会议也会显得主题正确，内容充沛，没有白开。

如果说，第二型的朋友拥有世界上全部的学问，独缺常识，这一型的朋友则恰恰相反，拥有世界上全部的常识，独缺学问。

照说低级的人而有趣味，岂非低级趣味，你竟能与他同乐，岂非也有低级趣味之嫌？

不过人性是广阔的，谁能保证自己毫无此种不良的成分呢？

<<研究个性学会看人>>

第四型，低级而无趣。

这种朋友，跟第一型的朋友一样少，或概率相当之低，这种人当然自有一套价值标准，非但不会承认自己低级而无趣，恐怕还自以为又高级又有趣呢。

然则，余不欲与之同乐矣。

<<研究个性学会看人>>

编辑推荐

有的人胸襟广阔，有的人心底狭小，有的人处事平和，有的人个性急躁，有的人富于理性，有的人感情用事……人的个性千差万别，所谓“人心隔肚皮”、“知人知面难知心”，我们怎样才能看透他人的个性呢，打开他人内心世界的大门呢？

解读性格的密码，透视人心的学问。

本书将教你研究个性、学会看人。

看人之道，博大精深；运用之妙，存乎一心。

<<研究个性学会看人>>

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>