

<<察言观色识人术>>

图书基本信息

书名：<<察言观色识人术>>

13位ISBN编号：9787510401756

10位ISBN编号：7510401755

出版时间：2009-4

出版时间：新世界

作者：马南

页数：290

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>

<<察言观色识人术>>

前言

他嘴里应承着，手里却做着小动作否定着；他点头、微笑欢迎着，却双臂环抱在胸前拒绝着……在如今的社会中，心里的话不一定能说。

说出来的不一定是真心话。

很多时候人们选择掩藏自己的真实想法，展现给别人另外一副形象。

如何了解他人内心的真实想法，怎样才能尽早认清一个人？

秉持着“路遥知马力，日久见人心”的信念？

还是不管不顾，以真心待彼心？

结局往往令我们失望。

因为识人太难，难在人们的“口是心非”。

到底该怎么办？

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，观行而福祸自知。

”事实上，被掩盖的真实心理大多总会在某些地方显现出来。

心理学家研究结果表明，从人们获取信息的渠道来看，只有11%的信息是通过听觉获得的，83%通过视觉获得；而精妙地表达一个信息应该是7%的语言+38%的声音+55%的表情和动作。

那么，诸如以下的疑问：“对方性格如何？

内心深处有怎样的欲望和渴求？

在日常生活看似不经意的行为、语言后面，究竟隐藏着怎样的心理？

”这些问题的答案可以通过身体语言信号来解读。

当你掌握了身体语言的密码，能够得心应手地通过察言、观色去认识一个人时，那么这样一个善于揣摩别人心理、善解人意的你，不仅能在工作和生活中如鱼得水，更将引导你走向终极的幸福！

需要说明的是，无论是察言还是观色去了解一个人，了解对方的心理变化，一切要从善意的良好愿望出发。

本书旨在引导人们通过感知他人的动作、体态、服饰、目光等“身体语言”隐藏的玄机。

达到洞察他人内心之目的。

阅读本书，既可防止上当受骗，也可避免误解他人，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。

<<察言观色识人术>>

内容概要

古人云：“心者，行之端，审心而善恶自见；行者，心之表，观行而福祸自知。

” 本书旨在引导人们通过感知他人的动作、体态、服饰、目光等“身体语言”隐藏的玄机，达到洞察他人内心之目的。

阅读本书，既可防止上当受骗，也可避免误解他人，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。

<<察言观色识人术>>

书籍目录

第一章 雾里看花，你需要一双火眼金睛交流离不开身体语言无声和有声语言相得益彰你需要善解人意鉴貌辨色——文学作品里的身体语言解读培养察言观色的能力 第二章 相由心生，观人颜面可知心洞察人心要善于判断表情表情有无皆有深意面子的观点头部动作不简单看眉形识人心察眉毛动作识人心“承上启下”的鼻子表情嘴不出声也“说话”嘴巴的动作——笑下巴有形也有意第三章 用心聆听，从语言密码破译对方从言语洞察他人的真实想法言语察人的三种方法如何从对方的谈话识透其真实心理闲谈话题透露人的内心说话习惯与行为模式的关联说话的速度和语气会透露人的内心多留心对方的音调言谈时要善识其他辅助语口头语暴露的性格密码洞察倾听你说话的人第四章 透视表面，从服饰打扮窥测人心从对方服装识透其心理从服饰喜好洞察性格和心理从穿的T恤观察对方从手提包发出的信号由手表识对方由戒指识对方以帽识人学问大从发型、发质上识人从随身携带的笔一窥其心从领带打法和色彩搭配看男人个性第五章 身随心动，从姿态动作透视人心会场上的头部语言……第六章 窥斑见豹，习惯最易暴露人心第七章 见微知著，从细节处洞察人心第八章 家恨有因，从兴趣爱好读懂人心第九章 镇定双眸，读懂眼之隐语第十章 一叶知秋，解读手部之语第十一章 职场中的察言观色识人心第十二章 销售中的察言观色识人心第十三章 恋爱中的察言观色识人心

<<察言观色识人术>>

章节摘录

第一章 雾里看花，你需要一双火眼金睛交流离不开身体语言练就察言观色的本领，需要学会一种语言，那就是体语。

体语是身体语言的简称。

体语指非词语性的身体符号，包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等。

有国际专家研究表明，语言是近期才成为人类的沟通方式的（大约在200万年至50万年前），在此之前，在人类口语尚未进化完成之前，肢体语言和咽喉发出声音一直是人类传递感情和信息的主要方式。

国际肢体语言专家阿尔伯特·麦拉宾有这样的研究结论：人在彼此交流中，一条信息产生的全部影响力，7%来自语言（仅指文字），38%来自声音（包括语音、音调等），而55%来自无声的身体语言。

有专家甚至有这样的观点：话语（指文字）的主要作用是传递信息，而身体语言左右着人与人之间思想的沟通。

事实上，我们在与人交流沟通时，即使不说话。

也可以凭借对方的身体语言来探索他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。

人们可以在语言上伪装自己。

但身体语言却经常会“出卖”他们，因此，解译人们的体语密码，可以更准确地认识自己和他人。

<<察言观色识人术>>

编辑推荐

《察言观色识人术:教你透视人心的132招》由自己的身体反应解读自我心理欲望,由别人的身体姿态洞察对方真实意图。

想让人一见面就喜欢你吗?

不必刻意做作,掌握身体语言,你就可以轻而易举赢得他人信赖。

br 想知道对方是在撒谎吗?

br 不必费心猜疑,掌握身体语言,你就可以拨云见日洞悉对方本意。

br 想影响和控制同事和下属吗?

br 不必绞尽脑汁,掌握身体语言,你就可以左右逢源笑傲职场人生。

br 想使面试和谈判获得成功吗?

br 不必费尽口舌,掌握身体语言,你就可以游刃有余占据上风。

br 想赢得与异性交往的主动权吗?

br 不必忐忑揣测,掌握身体语言,你就可以得心应手赢得芳心。

<<察言观色识人术>>

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>