

<<瞬间看透你周围的人>>

图书基本信息

书名：<<瞬间看透你周围的人>>

13位ISBN编号：9787560147192

10位ISBN编号：7560147194

出版时间：1970-1

出版时间：吉林大学出版社

作者：朱岩

页数：229

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>

<<瞬间看透你周围的人>>

前言

西方心理学家佛洛伊德曾有一段经典名言：“任何人都无法保守他内心的秘密。

即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！

”你每天接触最多的是人；对你帮助最多的是人；最使你迷惑的是人；最让你无可奈何的是人；最令你意想不到的也是人。

你希望：在人海中，一眼辨别出自己的真爱；在家庭里，轻易察觉家人言行背后的渴望；在办公室中，受到同事们的欢迎；在聚会中，成为众人环绕的焦点；在面试时，迅速判断主考官的性格；在业务中，瞬间读懂客户的真实想法……你需要知道别人需要的真实的报答；你需要清楚别人内心的真实的想法；你需要了解别人隐藏的真实的渴望；你需要掌握别人背后的真实的动机；……一句话：你需要瞬间看透周围的人。

可是似乎没有人认为瞬间看透人心很容易。

古人说：“人心隔肚皮”，“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。

”今人道：“眼睛看到的不一定真实，嘴巴说出来的不一定是真心话。

”无论古人还是今人，好像有一种默契似的，异口同声地感慨着：识人难，看透人更难！

瞬间看透人心，读懂脑中的思想、洞察内心的玄机、把握语言的内涵，可以让你以静制动，以不变应万变，从而使你在生活中挥洒自如、自由惬意；职场中左右逢源，如鱼得水；交往中泰然自若，步步为盈。

从而让世界尽在自己的掌控之中，人生尽在自己的掌握之下。

如果你足够耐心地、细心地看完本书，你会发现看透人心并不像想的那么难。

关键就是：把握细节。

一个手指头、一条眉毛、一个发型、一顶帽子、一双鞋子、一个饰品、一张名片、一句口头禅……这些看似无关紧要的小细节，却表露着一个大大的“人”。

只要我们细心一点，就可以通过这些不为人注意的细节达到“一叶知秋”，然后“顺藤摸瓜”，最后“知人知面又知心”。

为了使忙碌的你速练就一双“火眼金睛”，在瞬间识别人心；打造一个“显微镜”，在瞬间看透人性。

我们编撰了这本《瞬间看透你周围的人》。

本书内容详实精辟、结构严谨，而且文字通俗、论述浅显易懂，是一本集科学性和实用性于一体的理想读物，从一个个不为人重视的细节分析人背后所掩藏的真实内心世界，可以为不善识人的你指点迷津，让你迅速掌握察言观色之诀窍，从而辨人于弹指之间，现人于咫尺之内，掌控人际交往主动权，做人际博弈中的赢家。

也许你也努力过，你看了很多关于“识人、鉴人、察人”的书籍，却发现效果微乎其微，“人”依旧让你困惑不已。

不要放弃，来阅读《瞬间看透你周围的人》吧！

它会让你轻松破解别人的心理密码，最终摆脱“人”的困扰，在“人海”中快乐畅游！

<<瞬间看透你周围的人>>

内容概要

《瞬间看透你周围的人》内容详实精辟、结构严谨，而且文字通俗、论述浅显易懂，是一本集科学性和实用性于一体的理想读物，从一个个不为人重视的细节分析人背后所掩藏的真实内心世界，可以为不善识人的你指点迷津，让你迅速掌握察言观色之诀窍，从而辨认于弹指之间，现人与咫尺之内，掌控人际交往主动权，做人际博弈中的赢家。

<<瞬间看透你周围的人>>

书籍目录

第一章 由表及里，衣着打扮读人心1. 着装显示人的个性/32. 学会以帽识人/53. 鞋子彰显个性/74. 饰品传达人的心理/105. 着装颜色透露人的性格/11

第二章 知人知面不知心1. 人心不同，各如其面/172. 从发型看个性/193. 眉毛表现人的心态/214. 眼睛是心灵的窗户/235. 鼻子“凸显”真性情/266. 从嘴巴了解人的性格特征/287. 左右他人印象的卞巴/298. 表情显示内心活动/329. 气质是人的综合反映/34

第三章 不同的姿势反映不同的心态1. 拍案而起：显示威慑力/392. 跷大拇指：称赞他人/403. 拳头是力量的体现/424. 手势上扬显个性，手势下劈有力度/445. 坐姿是心灵的暗示/466. 站姿是性格的一面镜子/497. 走姿折射人的内心世界/518. 睡姿显露人心/549. 读懂女性的体态语言/5610. 细察对方的习惯小动作/5811. 从打电话的动作观察人/6112. 识别说谎者的假动作/6413. 从体型姿态看人性格/66

第四章 兴趣爱好是人的心理写照1. 音乐偏好泄露人格特质/712. 从喜爱的童话观察人/733. 阅读爱好是性格的指标/754. 笔迹是人潜意识的自然流露/775. 性格隐含在收藏品中/806. 从喜欢的玩偶和宠物了解人的心理/827. 舞蹈透露人的心理特征/838. 棋盘中的性情流露/859. 旅游偏好窥探人的内心世界/8710. 不同的人喜欢不同的益智游戏/8811. 由喜爱的汽车了解人/9012. 有什么样的癖好，就有什么样的性格/93

第五章 闻其声而知其人，闻弦琴而知雅意1. 闻弦琴而知雅意/992. 花言巧语不可信/1013. 从语言辨析人的品德情操/1024. 对传闻要有选择/1045. 哭笑声也会泄露线索/1066. 小口头禅露出大秘密/1097. 电话交谈有秘密/1118. 聊天场合使人的性格暴露无疑/1139. 语音是人的第二种表情/11510. 语速体现人性/11711. 谈话主题暴露个性/11912. 招呼语传达的信息/12113. 受到表扬时的态度也能暴露信息/12414. 无法掩饰的说话方式/125

第六章 日常生活习惯表露人的性格1. 通过签名解读人的性格/1312. 在吞云吐雾中窥探人的内心世界/1343. 看电视显示的性格特点/1374. 从端酒杯的姿势中发现个性/1385. 处理信件方式的性格暗示/1406. 刷牙展现人的性情/1427. 洗澡方式暴露人的内心秘密/1448. 运动方式是性格的外露/1479. 从驾车方式探秘人的心理/15110. 储蓄习惯泄露人的性格秘密/15411. 从付款方式看人的真实性格/15612. 购物习惯流露出一个人的个性/15813. 从烹饪方式看透人的心理/16014. 从饮食习惯观察人心/16315. 卧室风格暗示人的个性/166

第七章 职场复杂，人心难测1. 识人是用人的基础/1712. 不要被第一印象迷惑/1733. 识人先识德/1774. 识别人的不同类型/1805. 用人不能看出身门第/1846. 不能重用的7种人/1877. 摸准上司的脾气/1898. 看清七种危险同事/1949. 警惕同事中的各种“小人”/196

第八章 待人处世显人心1. 利用首因效应，留下良好第一印象/2032. 朋友是一个人的“影子”/2053. 好友亲密要有度/2074. 小名片读出大学问/2095. 多角度，全方位识人/2126. 礼物往来流露人的个性/2147. 握手方式显示人的性格/2168. 患难之中见真情/2189. 坦诚是友谊的源泉/22010. 路遥知马力，日久见人心/22111. 诚信是做人的基本准则/22312. 看他如何对待上司和前辈/22613. 量情度义识人心/227

<<瞬间看透你周围的人>>

章节摘录

爱美是人的天性。

许多人为了使自己看上去更漂亮、更有气质和风度，热衷于装扮自己。

走在大街上，套着精美服装的各色人群让人眼花缭乱。

绚丽多彩的服装是否会遮挡住他们的内心世界呢？

心理学家告诉我们，穿着是一个人思想理念和个性的外化，他们的心态会透过衣着的风格、颜色、质料等袒露无疑。

在日常生活中，有的人喜欢穿显眼的华丽服装，有的人却喜爱朴素的衣服，这就缘于人的不同个性。

一般来说，喜欢穿简单朴素衣服的人，性格比较沉着、稳重，为人较真诚和热情。

这种人在工作、学习和生活当中，对任何一件事情都比较踏实，肯干，勤奋好学，而且还能够做到客观和理智。

但是如果过分的朴素就不太好了，这种情况表明人缺乏主体意识，软弱而易屈服于别人。

喜欢穿单一色调服装的人，多是比较正直、刚强的，理性思维要优于感性思维。

喜欢穿浅色便服的人，大多性格比较开朗，且喜欢结交朋友。

喜欢穿深色衣服的人，性格比较稳重，显得城府很深，不太爱多说话，凡事深谋远虑，常会有一些意外之举，让人捉摸不定。

喜欢穿式样繁杂、五颜六色、花里胡哨衣服的人，多是虚荣心比较强，爱表现自己而又乐于炫耀的人，他们任性甚至有些飞扬跋扈。

喜欢穿过于华丽的衣服的人，表示这个人的自我表现欲特别强烈，但是，假使这种华丽程度太过份的话，就成了所谓的奇装异服了。

一般而言，穿着这种服装的人，除了自我表现欲强烈之外，获取金钱的欲望也很强烈。

喜欢穿流行时装的人，最大的特点就是没有自己的主见，不知道自己有什么样的审美观，他们情绪不稳定，且无法安分守己。

喜欢根据自己的嗜好选择服装，而不跟着流行走的人，多是独立性比较强，有果断决策力的人。

喜爱穿同一款式的人，性格大多比较直率和爽朗，他们有很强的自信，爱憎、是非、对错往往都分得很明确。

他们的优点是做事不会犹豫不决，而是显得非常干脆和利落。

言必行，行必果。

但他们也有缺点，那就是清高自傲，自我意识比较强，常常自以为是。

另一种与服装的关系密不可分者，就是所谓的流行与心理的关系。

法国启蒙思想家伏尔泰，曾经比喻流行这一现象为“善变而烦人的女神”。

当然有不少人极容易受这位“女神”的诱惑，但是也有完全不在乎的人。

一般说来，女人在意流行，而且容易受流行的影响。

此乃源于女人特有的气质，心理学上称之为“同调性”。

不过，现在追求流行的男人的数量，似乎也已显著增加，这些人都属于顺应体制型，同时也是对自己缺乏信心的表现。

换句话说，转换成对他人表现权威的心态了，亦即有补偿自卑感的作用。

法国的服装设计大师皮尔·卡丹就是一位通晓人类心理的大师。

他设计的服装之所以能够风靡全世界，就是因为他把握了人类弥补内心不足的动向，针对不同种性格，设计出款式不同的服装。

他深知人类的个性是共通的，抓住了人类的心理活动特征，看穿了服装对人类的实际意义，终于获得了巨大的成就。

由服装了解他人所应该注意的一项要领，也就是要注意服装的变化。

服装当然足以反映出个人的喜好。

每个人都有各自喜爱的形式、色调以及质料等等。

一般来讲，在一个公司的桌子上，如果放着一件上衣，就凭该上衣的类型、颜色等，便能够让人猜出

<<瞬间看透你周围的人>>

大概是属于什么样的人了。

可是，有时候，我们也会碰到随时改变其所好，让人无法了解其真正喜好的服装为何的人。

这种人的情绪大都不稳定，或者也可能由于希望脱离单调的工作，向往富于变化的生活，以致有此种逃避现实的表现。

还有一种人，一向穿着特定格调的服装，可是，突然之间，穿起完全不同格调的服装来。

这种人大多数是在物质或者精神方面，遇到了重大的刺激，他的思维方式受到新观念的影响，从而表现在服饰上的重大调整。

在中国古代，有位少数民族的国王，为了学习汉族的优秀文化艺术，首先从服装上做起，从意识形态上强化对汉族文化的接纳，最终获得了良好的效果。

服饰是流动的文化，同时也是心灵自我显露的展示台。

留意于一个人的着装的色彩选择上，可以看出他的性格特征和心理动向。

服饰表现个性。

通过对一个人的穿着打扮的观察，可以明显地发现一个人的内在气质。

“服饰是第二种皮肤”，也是人们了解他人的一个途径。

<<瞬间看透你周围的人>>

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>