

<<1分钟读懂对方心理>>

图书基本信息

书名：<<1分钟读懂对方心理>>

13位ISBN编号：9787802289734

10位ISBN编号：7802289734

出版时间：2009-1

出版时间：新世界出版社

作者：萧然

页数：248

字数：240000

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>

<<1分钟读懂对方心理>>

前言

人是社会性的动物，我们每天都在与各种各样的人打交道，包括熟识的人或者陌生的人。也许你学识渊博，也许你能言善辩，也许你谈吐文雅，可是仅仅拥有这些，你也不一定会成为一个受欢迎的人。

别人喜欢你或者厌恶你，是由你的社交水平、品位以及为人处世的方法所决定的。

同时，它也可以决定你事业的成功或失败。

若想要一切圆满的话，就需要保持良好的人际关系。

可是与人打交道实在不是一件容易的事情。

你不能将人简单地分类，甚至不能按照同一种方法与两个人相处。

你每天都不断地结识人、暗暗地琢磨人、试图了解人，但穷尽一生，可能也未必真正地读懂某个人，那些世事洞明的人际智慧也帮不上你的忙。

其实你也明白，人际交往中，攻心为上。

懂对方心理，合对方心意，不愁得不到别人欢心。

针对每一个交往对象，分析他的心理状态和弱点，以此来决定该说什么话，不该说什么话，在什么时机说。

说得恰到好处，才算得上是公关高手。

显而易见，你必须学会识人，它是处世的基础。

一个人的外貌特征、言谈举止、不经意的肢体动作、话语中的弦外之音等都会泄露他内心的秘密：情感趋向、思维模式、行为方式等等。

人们总是在掩饰自己，可是人性最自然的流露无法遮掩。

无论你是谁，无论你在生活中扮演着什么样的角色，如果你能隋于阅人之术，就可以游刃有余地行走于社会之中。

也只有熟练地学会阅人，那些处世规则才能被派上用场。

所以，在本书中，前面部分，我们教你快速阅人，如何在见面的第一分钟之内就洞悉对方心理。

其中包括怎样从一个人的长相、穿着、言行举止等肢体语言方面识人；后半部分，在教你识人之后怎么应对，用最小的成本掌握胜算，驱敌退敌于无形之中，才是真正的策略高手。

为了有效地赢得他人的好感，避免惹人生厌，你当然需要这本书。

在武侠小说中，练金钟罩或者铁布衫的人，任你刀砍剑刺，也无法伤他半点皮毛，但如果你找到他的“死穴”，则只须一指就可以要了他的命。

在社交场合，如果你是位高手的话，自然可以准确无误地判别对方的意图和真实想法，并不费吹灰之力地攻破对方的心理防线。

譬如，所有的人在回答问题时，都不同程度地受到对方发问角度和方式的影响。

如果你够聪明，就要预先埋下伏笔，让对方不知不觉中陷入语言的陷阱。

另外，本书虽然可以让你变得更有影响力，更有进取心，更有吸引力，更富于同情心，更善解人意，更加从容，更加机警，更加敏锐，更加精明和练达……我们还是要提醒你，尽信书不如无书。

每个人的性格中都包含着许多可变的因素，心理更是瞬息万变。

在阅读过程中，请你记住，不要片面地下结论，因为过于简单化往往并不灵验。

你需要把各个论点结合起来，才能对一个人的性格做出全面、客观的评价。

<<1分钟读懂对方心理>>

内容概要

谋生、办事、做生意，都离不开与人打交道，在选择与什么样的人打交道时，只有将人读懂了、看清楚了、想明白了，才会得到别人的帮助，轻松走向成功之路！

大凡有所作为的人，都是读心高手。

本书教你快速读懂人心，怎样从一个人的长相、穿着、言行举止等肢体语言方面识人、阅人，本书还教你在读懂人心之后如何制定对策，用最小的成本掌握胜算，抢占先机于无形之中。

<<1分钟读懂对方心理>>

书籍目录

基础篇 读懂对方心理的基本知识：第1章 知人知面，1分钟内怎知心？ 个性所在，洞若观火 （一）从韩愈到德谟克利特：他人之心在脸上 （二）脸是情绪和性格的晴雨表 穿着打扮，一眼洞穿 （一）不同的个性就有不同的穿着打扮 （二）女人衣着与性格的六种类型 谈吐之间，探其心理 （一）言谈的速度是了解对方心理的关键 （二）从言谈的音调中可了解对方的心理 （三）从言谈的韵律了解方的心理 （四）以听话方式了解对方的心理 兴趣在何，隐藏性格 （一）热衷于兴趣的人乃是对现实的一种逃避 （二）对运动有兴趣是情绪稳定的人 （三）透过对金钱的兴趣看对方的心理 （四）从读书的兴趣看其内心世界 见面招呼，识人性格 （一）打招呼时双方的距离，可显示出双方心理上的距离 （二）边注视边点头打招呼的人，怀有戒心 （三）不看对方的眼睛来打招呼，大都有自卑感 （四）初次见面就很随便打招呼的人，是想形成对自己有利的势态 （五）虽然经常见面，还是千篇一律地打招呼，是自我防卫、表里不一的人 （六）“招呼用语”揭示人的性格 （七）双方握手的方法，可显示出对方的性格 服饰颜色，看其习性 第2章 以貌相人，相由心生自有理 看脸型，辨别对方 （一）圆形脸 （二）椭圆形脸 （三）四角形脸 （四）细长形脸 （五）本垒形脸 （六）混合形脸 （七）倒三角形脸 心宽，眉心也宽 （一）眉毛的光亮与浓淡 （二）结合中医与心理学的眉型识别 眼睛，心灵的窗户 （一）qz种主要的眼睛类型 （二）透过眼睛读懂人心的秘密 鼻子里蕴含的。语言。 （一）鼻子形状的“语言”信号 （二）鼻子的“表情”透视 （三）大鼻子与小鼻子 不开口，也知其心 （一）嘴的类型 …… 第3章 用心观察，肢体反映人心理 第4章 紧盯眉眼，搜寻有用的信息应用篇 读懂对方心理的实战技巧 第5章 少说多听，给他暴露的机会 第6章 主动出击，摸清对方的虚实 第7章 细心谨慎，不让小人总得志 第8章 言必有中，谈话之中的博弈 第9章 顺水推舟，摸清说话者脾气 第10章 先声夺人，第一印象得高分 第11章 循循善诱，看准靶子再放箭 第12章 低调处世，不知不觉掌控他人

<<1分钟读懂对方心理>>

章节摘录

谈吐之间，探其心理 一个人在说话的时候，有太多的细节可以暴露他的内心。如果你能够把握这些信息，何愁沟通不畅？

在交谈的过程中，语速、语调、抑扬顿挫以及润饰等，极大地影响着表达效果。人们有意无意地通过这些因素，表现出所谓的言外之意。当你和别人交流时，需要设法从这些因素中来了解对方的心理。只要你仔细琢磨，便不难听出弦外之音，看出某些端倪，了解对方真正的意图。

（一）言谈的速度是了解对方心理的关键 在说话方式的各种因素中，首推速度。速度快的人，大都能言善辩；速度慢的人，则较为木讷，此均为每个人的固有的特征。依人的性格与气质而异，不过在心理学中所要注意的，便是如何从与平时相异的言谈方式中了解对方心理。

像有些平日能言善辩的人，有时候忽然结结巴巴地说不出话来；相反地，也有些平时木讷讲话不得要领的人，却突然会滔滔不绝地高谈阔论。

遇到这种情况，我们应小心，必定出现了什么问题，应仔细观察，以防意外。

大体而言，当言谈速度比平常缓慢时，表示不满对方，或对对方怀有敌意；相反地，当言谈的速度比平常快速时。

表示自己有短处或缺点，心里愧疚，言谈内容有虚假。

在一次电视座谈会上，有位评论家曾经说：“男人如果在外面做了亏心（风流）事，回到家里，必定滔滔不绝地与太太讲话。

”从心理学的角度看，这种情形是因为，当一个的心中不安或恐惧情绪时，言谈速度便会变快。

凭借快速讲述不必要的多余事，试图排解隐藏于内心深处的不安与恐惧。

但是，由于没有充分的时间冷静反省自己，因此，所谈话题内容空洞，遇到敏感的人。

便不难窥知其心理的不安状态。

在工作岗位上，也经常会发生类似情况。

平时沉默寡言的同事。

假使忽然变得格外多嘴时，则其内心必定隐藏着不欲人知的秘密。

（二）从言谈的音调中可了解对方的心理 与说话速度同样可以呈现特征者，便是语调。

以丈夫在外做亏心（风流）事为例，假使被太太识破的话，则其强辩的声音必定会立刻升高。

日本一位作曲家曾在杂志上叙述道：“当一个人想反驳对方意见时，最简单的方法，就是拉高嗓门——提高音调。

”的确如此，人总是希望借着提高音调来壮大声势，并试图压倒对方。

音调高的声音，是幼儿期的附属品。

为任性的表现形态之一。

一般而言，年龄越高，音调会随之相对地降低。

而且，随着一个人精神结构的逐渐成熟，便具备了抑制“任性”情绪的能力。

但是，例外的情况自然难免，有些成人音调确实是相当高的。

这种人的心理，便是倒回幼儿期阶段了，因此，自己无法抑制任性的表现。

在此情况下，也绝对无法接受别人的意见。

在有女性参加的座谈会上，如果有人的批评似乎牵扯到某位女士，于是被批评的那位女士便会猛然发出刺耳的叫声，并像开机关枪似的开始反驳，使得与会者出现哑口无言的场面，座谈的气氛即刻荡然无存。

音调高的声音，被看作精神未成熟的象征。

言谈之中，还有所谓的抑扬顿挫。

说话时抑扬顿挫强烈的人往往是希望引起对方注意的人。

这种人的性格具有强烈的表现欲。

（三）从言谈的韵律了解方的心理 在言谈方式中，除了语速和音调之外，语言本身的韵律（

<<1分钟读懂对方心理>>

节奏)也是重要的因素。

充满自信的人,谈话的韵律为肯定语气;缺乏自信的人,或性格软弱的人,讲话的韵律则慢慢吞吞。

其实,也有人在讲一半话之后而悄悄地说:“不要告诉别人……”此种情况多半是在秘密谈论他人的是非,但是,内心却又希望众人知道。

经常滔滔不绝,谈个不休的人,一方面表现盛气凌人,另一方面又好表现自己。

这种类型的人,一般性格外向。

日本有很多人喜用暖昧的、不肯定的语尾进行谈话。

日语中由于其结构都落在语尾,因此,假使语尾的语意不清的话,很容易形成模棱两可的意思。

采用这种谈话方式的人,就是有意躲避言谈的责任。

也有人常这样说,“这只是我个人的想法。

……”、“这不能一概而论”等等。

(四)以听话方式了解对方的心理 交谈中,必定有一方说而另一方听。

因此,既然有讲话的方式,也就有顺应讲话的听讲方式;反之,也有顺应听话方式而改变讲话方式者。

因而,若能判断对方以何种方式在听自己的讲话,则可了解对方的心理。

一般说,认真听讲的时候,坐姿会前倾,视线正视;如果有厌烦之意,就会左顾右盼,而且动用手头,身体倾斜,借以表达其心态。

这些都是极为自然的变化。

一般来说,“复述”、“点头”、“附和”等三种听话态度,都能代表人们微妙的心理。

首先,复述对方所说的话,大都将对方的话融会于心,并希望能听到对方的真心话,借着言词的重复,一面传达“我在专心地听”的意思,一面则试图解除对方的心理隔阂。

例如:“化妆品我都有。

”“喔,你都有啦?

”“嗯,像×牌化妆水、粉底等等。

目前够用啦!

”“喔,已经够用了吗?

”“嗯,而且,我出门又不多……。

”“喔,很少出门吗?

”“嗯,是呀!

不过,话又说回来,到了我这个年龄。

有很多机会参婚礼或宴会什么的。

”“的确有很多这种机会。

”“是呀,所以,我想还是需要打扮漂亮一点。

”“你想打扮漂亮一点吗?

”如此,往往能够逐渐打入对方的心灵深处。

只要能够一句一句加以倾听,则说话者就可自然地流露感情,说出内心话。

能够以这种态度倾听他的言谈者,一方面有忍耐力,另一方面具有好奇心。

其次,当我们观察点头的方式时,便可以发现大多数的点头表示其正在安静地倾听对方的言谈,而且郑重其事。

但是,有些人也可能在谈话者面前点头示意,视线却偏向另一方,此种情形便是表面应付,双方没有共鸣的表现。

以点头次数来说,我们不难发现女人的点头频率比男人高,而且会附和地说:“嗯,是呀!

”、“我明白”,表现出一副专心听讲的样子。

其实,并不能表示被谈话的内容所吸引,而只是顺乎谈话者的直觉上的同意表现而已。

这也是一种示意的象征。

此外还有一种点头附和类型的人。

<<1分钟读懂对方心理>>

此为既讲且听，一身兼两种角色的人，也就是说一边讲话，一边附加。
此种人不容说者与听者之间的交流，一人唱独角戏，径自下结论，而且不容许对方反驳。
这种人具有顽固性。

<<1分钟读懂对方心理>>

编辑推荐

《1分钟读懂对方心理》虽然可以让你变得更有影响力，更有进取心，更有吸引力，更富于同情心，更善解人意，更加从容，更加机警，更加敏锐，更加精明和练达……我们还是要提醒你，尽信书不如无书。

每个人的性格中都包含着许多可变的因素，心理更是瞬息万变。

在阅读过程中，请你记住，不要片面地下结论，因为过于简单化往往并不灵验。

你需要把各个论点结合起来，才能对一个人的性格做出全面、客观的评价。

谋生、办事、做生意……凡是与人打交道的场合，读懂人心都是走向成功的必备本领！

谋生、办事、做生意……凡是与人打交道的场合，读懂人心都是走向成功的必备本领！

在《1分钟读懂对方心理》中，前面部分，教你快速阅人，如何在见面的第一分钟之内就洞悉对方心理。

其中包括怎样从一个人的长相、穿着、言行举止等肢体语言方面识人；后半部分，在教你识人之后怎么应对，用最小的成本掌握胜算，驱敌退敌于无形之中，才是真正的策略高手。

<<1分钟读懂对方心理>>

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>