

<<察言观色>>

图书基本信息

书名：<<察言观色>>

13位ISBN编号：9787806996003

10位ISBN编号：7806996001

出版时间：2006-1

出版时间：哈尔滨出版社

作者：孙景峰

页数：307

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>>

### 内容概要

察言观色，就是不动声色地观察，察外而知内，从“心理语言”和“行为语言”去了解一个人，从而帮助你在时间较短、信息较少的情况下作出合理的决策。

掌握察言观色的技巧，你就可以从一个人现在的表现知道他过去的经历，并预知他未来的表现。

成功的生意人通常都有这种敏锐的观察力，能在很短的时间内从客户的表情判断其需要，以及他为了满足需要所愿意支付的代价的最上限。

成功的生意人大多善于把握时机，在整个生意交往过程中，针对不同阶段和情况下对方的反应，及时洞悉对方的内心的真实意图。

如果你能够窥一孔而知全貌，以小见大，你就已经掌握了成功生意人必备的一项核心技能。

## &lt;&lt;察言观色&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 察言观色，知人知面又知心的艺术看透人心不是“梦”优美的人生“景气曲线”关于人类的肢体语言人类在生意场上的个性类型优秀的人都有卓越的洞察力第一印象非常重要从人的理念来判断人看一下人的欲望人容易在动作上泄密不妨这样来观察对方第二章 先发制人，一见面我就把你看透了先从走路姿态判断对方的想法透过衣装看人心从打招呼的表现可透视其心理从声音透视对方从口头禅看对方的个性对方怎样和你握手仔细观察对方的名片从“个人空间”看对方心理每个人都有自己的站立方式注视对方的眼睛可以衡量好感度发觉五官透露的其他信息第三章 一叶知秋，需从细微处入手从主持会议的风格观察一个判断者的表情能告诉你会议进行是否顺利通过工作方式识人用座位画一张“人心地图”注意观察对手的办公桌什么样的人使用什么样的幽默方式透过眼神辨人心“头部动作”显示的心理信息手掌和手臂动作透露的秘密看透交谈中对方手在脸上做出的小动作的意义如何从吃相中判断对方的性格选酒时展现出的男人性情握杯的形式也能表现出不同的性格和心理留意对方吸烟时的手势通过开车认识对方从拿电话的姿势看性格特征通过手机的放置习惯观察对方留心细节，小中见大第四章 讲求策略，提高阅读对方的层次相互对比好识人特性气质在言谈中的体现注意对方生理上的变化言语变化体现出心理变化由指挥部下的态度判断其自信心习惯动作透露的秘密透彻分析每一个心理细节说点反话看看对方的反应事先准备一些对对方表示关心的“礼物”听出“弦外之音”在心理战中看出对方的真实意图不妨从反面观察对方练硬察言观色的基本功第五章 巧破谎言，从外在特征看出真实意图从辩论中识别巧舌如簧的人识破人的谎言他是否有意讨你欢心对方说的是真话吗从对方的言行中找到怀疑的信号谈判中如何看出对方对你的渴求测知对方对自己的信赖度说谎者的小动作从面部表情看穿谎言从言辞看穿谎言谎言常常自相矛盾解除说谎者的心理伪装瞬间识破男人的种方法从谎言试探诚心第六章 融会贯通。

借助识人提升驭人的技巧他是不是一个合适的管理者清除信息中的“水分”和“杂质”自然接近对方的技巧怎样递名片才能给对方留下更深刻印象巧用眼神让对方消除紧张用对方的名字增强语言的效果可以使对方产生好感的双脚放置法控制对方目光的方法展现出你的自信的姿态可使对方加深印象的个辞别方式“体态语言”的修饰与伪装训练自己的洞察力第七章 实战检验，生意交际现场要“快”和“准”商业拜访的礼仪先了解顾客，后使用技巧人何以成为“购买者”分析客户的心理从外观看职业和对方见面的心理战术从交谈场合的选择上分析对方不同时机下的对方心理准确估计对方的购买能力抓住对方的上流阶层意识看穿女顾客的心理表露不情愿心理金牌销售员的推销经验面对“大人物”不要紧张第八章 张弛有度，不要陷入察言观色的误区只从一个方面观人容易以偏概全识人要用多种方法留意别人的反常之举莫被“二手资料”蒙蔽注意地区差异对人的影响不要被第一印象迷惑难就难在辨别虚伪和诚实对小人不能讲道义识人的四条禁忌领导要亲自和身边的人谈一谈

## &lt;&lt;察言观色&gt;&gt;

## 编辑推荐

《察言观色》是为了满足生意人的需要，为生意人提供一双慧眼，一种方法。将现代心理学、行为学、人才学、管理学等知识运用到商业管理和商战之中，特别是经营销售之中。通过对人的容貌特征与形体语言的观察，来调整商战策略，以达到“知己知彼，百战不殆”的境界。

《察言观色》共分为三个部分：前面讲述识人的诸多切入点，告诉你如何从印象、容貌、衣着、言谈、动作、习惯、喜好、为人等方面来了解人的性格特征和特定环境下的心理。在掌握了一般性的察言观色技巧之后，则进入具体的实战阶段，研究如何使用技巧提高对人的阅读层次，可谓从现象推测本质，从细节了解大局，以一叶知秋，窥一斑而知全貌，由表及里，层层剥落，直逼真相。

最终实现借助察言观色的技巧，反其道而行之，故意用某些肢体语言影响对方的感觉、判断，实现察其心而制其人的境界。

言辞能透露一个人的品格，表情、眼神能让我们窥测他人内心，衣着、坐姿、手势也会在毫无知觉之中出卖它们的主人。

“中国生意人财富基本功系列”着重探讨商务谈判或公关交际场合中的基本规律和实用技巧，选取常见和关键的谈判场景，逐层剖析其中制胜的关键或导致失败的因，助您在生意场上如鱼得水、左右逢源。

<<察言观色>>

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>