

<<做男人必备11种心眼>>

图书基本信息

书名：<<做男人必备11种心眼>>

13位ISBN编号：9787104027683

10位ISBN编号：7104027688

出版时间：2008-7

出版时间：中国戏剧出版社

作者：金志文

页数：309

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>

<<做男人必备11种心眼>>

内容概要

有足够的心眼来应对周围人和事，这样的男人从来不是天生的——男人的心眼，都是随着阅历的增加，靠不断借鉴别人、改善自我得来的。

本书将指导男人“长心眼”、“用心眼”，也就是传递男人修身的智慧，建造男人走高的阶梯，激发男人成功的豪情！

<<做男人必备11种心眼>>

书籍目录

CHAPTER1 看透人心的心眼 1. 闻声识人 2. 从举止辨人心 3. 透过着装看人心 4. 透过性格看命运 5. 透过习惯看人心 6. 透过爱好看人心

CHAPTER2 能说会道的心眼 1. 让人“笑”，别让人“跳” 2. 真男人不打口水战 3. 话到嘴边留三分 4. 巴掌不打有心人 5. 巧说“不”与笨说“不” 6. 沉默是“心” 7. 用心说，让人口服心服

CHAPTER3 获得好人缘的心眼 1. 见什么人说什么话 2. 倾听是最好的恭维 3. 人前少得意、能示弱 4. 巧用幽默添光环 5. 人人爱听赞美 6. 得理要饶人 7. 有亲和力就有好人缘

CHAPTER4 笑傲职场的心眼 1. 坐热冷板凳 2. 低姿态不张扬 3. 在老板的责骂声中进步 4. 会哭的孩子有奶吃 5. 细节不容忽视 6. 服从而不盲从老板 7. 荣耀不独享

CHAPTER5 做好领导的心眼 1. 不要被虚名所害 2. 多个心眼防小人 3. 红脸黑脸都会唱 4. 懂人情，不清高 5. 当场认错不栽面 6. 做个善解人意的下属

CHAPTER6 驰骋商场的心眼 1. 君子爱财，取之有道 2. 待顾客以诚实 3. 头脑是最宝贵的资产 4. 蚊子再小也是肉 5. 有钱大家赚 6. 用“心”赚取第一桶金 7. 敢与风险做游戏

CHAPTER7 友情长久的心眼 1. 给朋友分出等级 2. 结交比自己优秀的人 3. 宽容赢得友情 4. 友情要淡而不忘 5. 友情需要距离 6. 朋友之间少谈钱

CHAPTER8 寻找贵人的心眼 1. 不可不知的贵人 2. 贵人做梯可登天 3. 贵人垂青哪些人 4. 寻找自己的贵人 5. 做自己的贵人

CHAPTER9 把握机遇的心眼 1. 有心眼就有机遇 2. 有心眼才能选对机遇 3. 审时度势，伺机而动 4. 把握机遇需要冒险 5. 有心人创造机遇

CHAPTER10 狭路相逢的心眼 1. 后发制人的孙膑 2. 好汉不吃眼前亏 3. 韬光养晦，以柔克刚 4. 狭路相逢智者胜 5. 用巧劲扳倒大石头

CHAPTER11 事在人为的心眼 1. 做事要有主见 2. 包羞忍耻是男儿 3. 变通做事天地宽 4. 提高效率要用心 5. 做事要专注 6. 微笑是成事的先锋

<<做男人必备11种心眼>>

章节摘录

第一章 看透人心的心眼1.闻声识人这里所说的“闻声识人”，是指透过声音、语言风格和口头禅识人。

首先来看透过声音识人。

《礼记》中曾谈到声音与内心的关系：“凡音之起，由人心生也。

人心之动，物使之然也。

感到物而动，故形于声。

声相应，故生变。

”对于一种事物由感而生，必然表现在声音上；也就是说，声音的变化缘于内心世界的变化。

哭声当然是声音，但你能想象透过哭声识人吗？

这一点，孔子和子产都做到了。

《礼记》记载，孔子有一天坐车路过泰山，看到有~妇人在坟前悲伤地哭泣。

孔子忍不住在车上站起来仔细倾听，然后与子路一起去询问缘由。

孔子对那妇人说：“听你的哭声如此悲恸，好像不止在哭一个人啊！”

”妇女回答说：“是啊。

很久以前我的舅舅被老虎吃了，后来我的丈夫也被老虎吃了，现在我的儿子又被老虎吃了！”

”孔子问：“那你为什么不离开这里呢？”

”妇人回答：“因为这里没有苛政。

”孔子听了，转身对子路说：“你要记住啊：苛政比老虎还要可怕！”

”孔子从哭声中听出妇人“不止在哭一个人”，得知妇人能承受虎患而不能承受苛政时，他道出了“苛政猛于虎”的警世之言，可见，孔子在“闻声识人”的同时，还做到了“闻事知政”。

《韩非子?难》记载。

春秋时郑国人子产一天早晨坐车路过一户人家的家门口，听见屋里有妇人的哭声。

子产要车夫停车，他一面按着车夫的手，示意他停车，一面仔细听那妇人的哭声。

回到官署后，子产派遣官吏去捉拿那妇人。

审问时，妇人先是称丈夫是上吊自杀的，后来供出，丈夫是被自己掐死的。

车夫不明白。

就问子产：“先生怎么知道她有罪呢？”

”子产说：“那妇人的哭声中充满了畏惧。

所爱的亲人初发病时，一般人都会感觉忧心；等亲人病危快死的时候，就会感到害怕；一旦亲人病逝，就只会哀痛不已。

这妇人哭上吊死去的丈夫时。

哭声并不哀伤。

只是充满畏惧。

所以我断定其中必有隐情。

”在“闻声识人”方面，子产的造诣可谓高超，有句话叫“眼里不揉沙子”，对于子产来说，却是“耳朵不容虚声”——他竟然根据妇人的哭声破了一个谋杀案。

有了这样明察秋毫的心眼，子产成为郑国名相也就顺理成章了。

孔子和子产都能够“闻声识人”，这固然与他们是仁者、智者有关。

但更主要的原因是他们有体察生活的意识，有“世事洞明皆学问”的心思，有窥一斑而见全貌的智慧，套用一句现成的话：生活中不是缺少“识人”，而是缺少“看透人心的心眼”。

有关“透过声音识人”的知识，《逸周书?视听篇》有四点内容可供参考：第一，内心伪善的人，说话声音紧张而且结结巴巴。

这是心虚的表现：第二，内心诚信的人，说话声音清脆而且节奏分明，这是坦然的表现：第三，内心卑鄙乖张的人，心怀鬼胎，因此声音阴阳怪气，非常刺耳；第四，内心宽宏柔和的人，说话声音温柔和缓，如细水长流。

<<做男人必备11种心眼>>

不紧不慢。

“透过声音识人”，你也可以做到，只要你了解了下面这些奥秘：说话声调平稳一定的人，具有正直之性格；说话语气抑扬顿挫，像唱歌一样，这样的人多是幻想家。

讲究罗曼蒂克：说话语气很冲，同时声音很大的人，是既自负又任性的；语气低沉，说话时由牙缝深处声音的人，凡事都抱有怀疑感；语气及音色均不规则的人，性格轻率；语气中含有有力及声响而毫不犹豫的人，勇敢且具有精力；说话时“叽叽喳喳”，发出很高声音的人，其个性如同小孩子，是不知醒悟的人；说话时虽然含有气势与声响，却常常与人耳语的人，有享乐性格；声音沙哑的人，有粗野的性格；“男高音”为人和善，是怀有善意的人；“男中音”的个性比较冷酷，是慎重的实务型人；“男低音”可以说是人格圆满型的人，他们大多头脑清晰，虽然不太具有男子气概，但却非常诚实，不会结帮成派；无论男女，声音无力，语尾听不清楚的人，不论做什么事情，都难以获得成功：男人在发音时像猫叫一样，口与腹部的振动不一致，此种人的言行不一：说话时高声尖叫的人，是位理论家，当他慷慨激昂时，容易有歇斯底里的现象发生，他虚荣心很强。

缺乏诚实感；说话时声音响亮，语句明朗的人，不论选择何种职业，都容易成功；说话时目光不看对方的人，表明他不是心虚就是撒谎，这种人讲话通常是有气无力的。

了解了“透过声音识人”的奥妙。

再来看“透过语言风格识人”的要领。

如今很多出租车司机都有透过顾客的说话判断其性格的能力。

“我是用‘背’来听顾客说话的，在没有看到顾客外表的情况下。

我可以知道顾客是否疲倦，或是否热心于工作……”出租车司机的这些话一点都不夸张。

具体来说，要做到“闻声识人”，首先要了解工作和生活中常见的语言风格。

语言是思想的载体，思想是语言的灵魂。

所谓“言为心声”，说的就是心有所思、口有所言。

两者在密切的关系，一个人的语言风格可以从一个侧面反映其为人处世的态度和理念。

每个人都有自己独特的语言风格，每种语言风格都能在现实中中找到活生生的例子。

通过一个人说话的风格，我们可以大体上了解他的性格特征。

语言的风格多种多样，不可能——详述。

在这里我们仅举出四种典型的、常见的语言类型，并做一定的分析：（1）直爽简明型一般我们说某人说话直率，往往使用“心直口快”、“心里怎么想嘴里怎么说”等形容。

这种类型的人多半坦诚、直接，胸无城府，说话不会拐弯抹角。

这样的人值得信任、容易交往，精神饱满，做事热情；中动，对朋友仗义豪爽；但有利必有弊，这种人说话太直接、太真实。

不怎么顾及对方的感受，因此有时候难免会伤人自尊。

（2）婉转含蓄型这是与上一种语言风格相对而言的，具有这种语言风格的人属于感情细腻、敏感多疑型，他们不愿让别人了解自己内心真正的想法，时刻注意别人对自己的看法和感受，属于非常理性谨慎的人，说一句话前会不断权衡，懂得怎样拿捏分寸；但他们常常会给人不真实、不坦率的感觉。这种人内心想法颇多，又不愿对旁人随便倾诉，容易给自己造成较大压力，比较抑郁。

（3）幽默风趣型拥有这种语言风格的人多乐观开朗、聪明活跃，他们往往会成为人群中的焦点，有他们在就能避免冷场的尴尬，能起到调节气氛的作用。

（4）一板一眼型“一板一眼”形容人说话做事循规蹈矩、按部就班，这样的人大体而言比较保守，谨小慎微，性格比较沉稳，稍显内向，他们不会乱开玩笑。

说话极有分寸，该说的就说，不该说的绝对不说；但有时候他们过分规整”反而显得呆板、固执，爱较真儿，给人以不活泛的感觉。

最后来看透过口头禅识人。

口头禅比说话内容更表现一个人的深层心理。

从一个人的口头禅大致可以了解其性格。

以下是几种常见口头禅与说者的性格说明：（1）“说真的”、“老实说”、“的确”、“不骗你”这种人有一种担心对方误解自己的心理，性格有些急躁。

<<做男人必备11种心眼>>

内心常有(2)“应该”、“必须”、“必定会”这种人自信心极强,显得很理智,为人冷静,自认为能够说服对方;只一方面,“应该”等言辞说得过多,反映了说者有动摇心理,长期担任领导职务的人,易有此类口头禅。

(3)“听说”、“据说”、“听人说”用此类口头禅的人,习惯于给自己的话留有余地。这种人见识虽广,决断力却不够。

很多处事圆滑的人,易用此类语。

(4)“可能是吧”、“或许吧”、“大概吧”说这种口头禅的人,自我防卫本能甚强,不会将内心的想法完全暴露出来。

在处事待人方面冷静,所以工作和人事关系都不错。

这种口头禅也有以退为进的含义:事情一旦明朗,他们会说“我早估计到这一点”。

从事政治的人多有这类口头语。

(5)“但是”、“不过”说这种口头禅的人有些任性,总是提出一个“但是”来为自己辩解。

“但是”语是为保护自己而使用的,它也反映了温和的特点——它说得委婉。

没有断然的意味。

从事公共关系的人常有这类口头语,因为它的委婉意味不致令人有被冷落感。

(6)“啊”、“呀”、“这个”这种口头禅多用在说话空隙中——利用它作为间歇,因此,说这种口头禅的人。

反应较迟钝。

也会有骄傲的公务员说这种口头禅。

下列口头禅的含义你能判断准确吗?

<<做男人必备11种心眼>>

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>