

<<一分钟识破他人心理>>

图书基本信息

书名：<<一分钟识破他人心理>>

13位ISBN编号：9787563921737

10位ISBN编号：7563921737

出版时间：2012-5

出版时间：北京工业大学出版社

作者：任利红

页数：259

字数：260000

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>

## <<一分钟识破他人心理>>

### 内容概要

人生百态，无处不充斥着“真善美、假恶丑”。

你是否在危难的时候，曾被“十分”信赖的朋友背叛过？

你是否曾因识人之误而轻信小人，错失贵人，最终与成功失之交臂？

你是否兢兢业业、劳苦功高，却得不到上司的赏识，与升职加薪无缘，只能眼巴巴地看着上司身边的某些红人一路蹿升？

你是否眼看着员工流失，却找不到合适的人才？

或是夹在上级与下属之间，两面不讨好却又无计可施，只好做职场上的“夹心饼”？

你是否曾因难懂“她”的心思，惹来对方的嗔怒，甚至就此丢失一段美好的真情，最后只好大唱“女孩的心思你别猜”？

你是否在谈判桌上，因为忽视了一个微不足道的细节而满盘皆输？

事实上，不管是“人心难测”的现实，还是“识人之难，难于上青天”的喟叹，只要你掌握了识破他人心理的金钥匙——身体语言，你就可以掌控识人用人的王牌，顺利地开启幸运之门。

《一分钟识破他人心理》是一本全方位解读他人心理的智慧之书。

它不仅分析了各种与身体有关的面部表情、肢体动作、姿势、言谈、装扮、习惯的含义，还针对不同人的不同特点，对真实与虚伪、男人与女人、上司与下属、同事之间、朋友之间，以及在不同语境下身体语言的不同含义进行了分析。

它可以帮助你从每一次与他人面对面的交流中获得更多的信息，使你对自己所发出的无声的身体语言有更多更深的了解，从而使你利用身体语言来提高自身人际交流的效率。

## &lt;&lt;一分钟识破他人心理&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部分 慧眼识人心 第一章 你的身体会说话 会说话的不只是嘴巴 身体语言是解读心灵的重要信号 千人千面,正确解读身体语言 第二章 知人知面要知心 为人处世必须读懂人心 掌控人心要回避忌讳 透过细节看透人心 识人用人要知心 第三章 不同的人有不同的心 识人要全知人要细 了解他人先从行为看起 透视男人与女人之不同 如何透视小人的心理 不可不防的几种人 第二部分 行为举止透真心 第四章 透过习惯识人心 从不同的阅读习惯看人 从信手涂鸦看人的性格 从吃的习惯了解人的个性 从使用的通讯录看人 从购物的习惯看人 从喜欢的颜色看人的性格 从喜欢读的书看人 从看电视的习惯识人 从打电话时的习惯看人 从不同的说话习惯了解人 从不同的笔迹了解人 第五章 透过姿势识人心 坐姿所隐藏的信息 站姿所隐藏的信息 走姿所隐藏的信息 睡姿所隐藏的信息 头部姿势所隐藏的信息 手臂姿势所隐藏的信息 最容易暴露谎言的6种手势 吸烟姿势最能反映的信息 第六章 透过装扮识人心 T恤是个性的标语 手表反映个人的时间观念 帽子反映人心 内衣显现个性 香水散发的个性特质 眼镜里的小秘密 口红展现的精神面貌 服饰风格是性格的外化 第七章 透过表情识人心 小表情折射出的大作用 从不同的表情中洞察意图 眼睛是心灵的窗户 眉毛是情绪的显示器 嘴唇是丰富的信息库 下巴是内心的投影机 笑容是饱含深意的温度计 第八章 透过言行举止识人心 言行举止是人生最好的履历表 警惕身边的阴谋家 从言谈意图看人的性情 从言谈方式看人的心理 识别“好话”背后的阴谋 说话幽默也能洞察人心 从打招呼观察人的性格 从细节看人的品质德行 从掩饰不安的动作看对方 从偏好的运动方式看对方 戒除影响形象的小动作 第三部分 一眼识破他人心 第九章 识破上司的心 如何了解上司的意图 上司为什么批评人 如何对待上司的错误 如何识别上司的心理底线 如何知道上司对自己的信赖度 从沟通方式看上司类型 从主持会议的风格看上司 如何与性格各异的上司相处 如何与上司沟通工作 第十章 识破员工的心 永远不要侮辱员工 了解下属要遵循的原则 留心光说不做的人 识别不受重视的人 识破下属中的小人 用人要用其长处 优秀员工要具备的条件 如何看待下属的谄媚 如何看待下属的借口 如何激发下属的潜质 如何从下属的谈吐中鉴别人才 如何借表扬员工识别员工 第十一章 识破同事的心 办公室识人法则 与同事相处要依理而行 不做职场“好人” 不可不防的几类同事 影响同事关系的言行 怎样与异性同事相处 新人如何与老员工相处 从座位看同事心 从办公桌看透同事的心 第十二章 识破朋友的心 朋友是一笔无形的财富 不可深交的几种“朋友” 可使人受益无穷的两种朋友 从收藏爱好透视朋友 从点餐了解朋友 从选择的床铺看朋友 从偏好的音乐看朋友 从益智游戏看朋友 从洗澡方式看朋友 从放松方式看朋友 从喜爱的童话看朋友 从卧室的风格看朋友 第十三章 识破男人的心 如何读懂外向的男人 怎样了解内向的男人 不可不防的几类男人 从细节判断男人是否爱你 从约会表现了解男人个性 从选择的酒看男人 从选择的发型看男人 从酒桌上对女人的态度看男人 从面部表情识男人 从穿的鞋识男人 通过手机读懂男友的心思 从细节判断男人出轨 第十四章 识破女人的心 正确应对女性的恋爱心理 从约会透视女人心理 从习惯性的身体语言看女人 从偶然的小动作看女人 从女人与包的情缘看女人 从打扮看女人 从兴趣爱好看女人 从穿的鞋识女人 从下车方式看女人的个性 从选择宝石看女人心性

## &lt;&lt;一分钟识破他人心理&gt;&gt;

## 章节摘录

身体语言是解读心灵的重要信号 大家都知道电影刚发明的时候没有配音，最初的电影都是由一些无声的身体语言来表达人物的情感。

如今，那些无声电影已经离我们远去，而人们在必要的时候保持沉默的状态却从未消失。

那么，如何在沉默的状态中获取你所需要的信息呢？

答案不言而喻，自然是通过观察沉默者的身体语言。

身体语言主要有以下几类。

表示是否感兴趣的身体语言 当人们对某些事情感到枯燥厌烦的时候，会下意识地流露出一些行为。

例如，当某人对另一个人的讲话不大感兴趣时，可能会用一只手支撑着下巴；当他对此完全失去兴趣或感到极度厌烦时，他就会用整个手掌支撑着半个脑袋；而当他打瞌睡时所表示的厌烦程度就更是不言而喻了。

另一种表示厌烦的身体语言是在开会时低着头看书、看报，或者二郎腿一跷，双臂交叉，眼睛不住地盯视别处。

当讲话者突然扭转话题，宣布一条与每个人的切身利益密切相关的消息时，原来表示厌烦的人就会立刻改变姿势，放下手中的报纸，打开交叉的双臂，并且身向前倾，洗耳恭听。

当人们有急事去做，无心与他人继续闲聊，就会不断地看手表。

在这种情况下，一个有阅历或懂得身体语言的人就应该立刻停止谈话。

此外，谈话时不断地叹气，眼睛盯视别处，踏脚，看手表，都是表示不感兴趣的信号。

最有代表性的不感兴趣的信号就是用手指敲打桌子或踏脚。

与之相对的是，当人们对某件事感兴趣时通常会两眼放光，身子前倾，并做出与之相对的其他一些动作。

如果一个女子对某一个男性感兴趣时，她通常会在他面前抚弄头发，或玩弄衣角等。

表示开放的身体语言 曾有心理学家认为，有时从人体与人体之间所形成的角度，可以观察到许多能够表露他们之间关系和所持态度的无声信号。

也就是说，人体之间的距离的远近，与他们的亲疏程度有关。

例如：在正常的社交活动中，相互交谈的两个人站立时，身体所形成的角度一般均为 $90^\circ$ ，从这个角度你可以了解到他们二者之间的关系并非是那种亲密无间的朋友，他们所进行的谈话也不属于私人性质的谈话。

因为他们站立时身体所形成的角度已经明确地暗示出对第三方的邀请，其言外之意就是，第三方可以随时进入空出的一角，加入到他们的谈话之中。

如果此刻再有第四方加入的话，他们便会站成一个矩形；如果第五个人也加入进来，他们可能会站成一个圆圈形，或会出现另一个三角形……因此，这种谈话时所形成的站立角度可以说明他们的谈话性质，是属于一般性的社交谈话，而以上这种欢迎其他人加入谈话的角度所显示的信号，我们称之为开放式身体语言。

表示排斥的身体语言 每个人都会有自己喜欢或排斥的对象。

当一个人对另一个人有排斥的感觉，而这种感觉不能用语言明示，就会有意或无意地发出一些拒绝与排斥的信号。

比如有不少老师和家长们面对不服管教的顽皮孩子会用双手捂住脸、深叹气或跺脚等信号来表示自己对孩子“叛逆”行为的排斥，让这些孩子明白他们的所作所为已经让老师或者家长忍无可忍。

表示隐忍的身体语言 在现实生活中，你可能会见到过这样的场景：当你在同某人交谈时，对方会时不时地用手搓揉衣服上的线头或捋着衣缝。

这一动作表明他对于你的态度或观点并不赞同，但同时却又不便发表异议。

如果仔细观察，你还会发现，此时他的脸部是朝下的，而眼睛则往往是盯视着地面，这已经充分地说明，他此时此刻正在隐忍，你应该停止讲话。

这种身体语言在与长辈交谈的晚辈、与上级交谈的下级的身上使用的频率大大超过常人，而保持这

## <<一分钟识破他人心理>>

种动作的人在他人面前通常显示出一副“受气”的模样。

心理学家认为这种身体语言反映出信息发出者在刻意隐瞒自己的不同观点时的消极态度。

还有几种相同含义的其他动作，如抠树皮、抠墙、抠桌子的边缝等。

如果四周没有可触摸的东西，他还会抠自己身上的任何一件东西，比如指甲或者是背包之类的东西。

无论他采取的是哪一种消极的身体语言，表示这种态度的明显特征几乎都是沮丧地低着头，避开讲话人的眼睛。

**自我调节的身体语言** 自我调节的身体语言是指用自己身体的一部分对身体的其他部分所做出的动作，例如抠鼻子、搔头皮、舔嘴唇等，这些都属于自我调节的身体语言。

心理学家认为，处于尴尬、紧张或者不可信赖的状态的人经常会使用这些自我调节性的身体语言，自我调节性动作往往表示“不自在”或“紧张”的状态。

P4-6

<<一分钟识破他人心理>>

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>