

瞬间看透对方



[瞬间看透对方 下载链接1](#)

著者:李楠

出版者:吉林大学

出版时间:2009-4

装帧:

isbn:9787560141299

《瞬间看透对方》讲述了：第一印象是识别人的首要先机。在人与人的交往中，总是以

第一印象作为认识一个人的先决条件。若第一印象生产认识“定格”，形成心理定势，就会在很大程度上决定人际交往的态度与取向。所以，在与人交往中不应该被第一印象所具有的表象性、片面性、主观性和先入为主的特点所迷惑，而出现认识上的偏差。要想练就瞬间看透对方的本事，就需要在比较、对比中识别人。每个人都有自己的性格特点，这就要求要善于从不同因素中寻找共同点，使其具有可比性，还要善于发现和认识别人的长处与优点，在动态和静态双重作用中识别人，唯有如此，才能瞬间看透对方。

作者介绍:

目录: 第一章 轻松辨识人心的21种技巧一、兴趣识人 (一)钟情攀登 (二)喜爱观鸟 (三)热衷天文 (四)痴迷电脑 (五)热爱垂钓 (六)酷爱阅读 (七)钟爱古乐 (八)情迷花草二、言行识人 (一)过分客气反失礼 (二)强行邀请者的依赖心理 (三)“工作狂”内心未独立 (四)洗手间里的交流 (五)退休后的怀旧情结 (六)敬畏权威者的恋父情结 (七)难缠密友的紧闭内心 (八)办公室的小喇叭 (九)“聚会明星”的心态 (十)冷僻生词卖弄文字 (十一)讲究穿着为表现 (十二)暴饮暴食舒缓心情 (十三)封闭内心保守秘密 (十四)顽固不化自我保护 (十五)轻率揽事轻率办 (十六)抢埋单者的自我满足 (十七)“铁公鸡”的复杂成长 (十八)强词夺理失风度三、相面识人 (一)心灵之窗的观测 (二)五官动作的含义 (三)表情透露的内容 (四)知人知面难知心四、性格识人 (一)乐天善变之人 (二)性情不佳之人 (三)自我中心之人 (四)兴趣易变之人 (五)着力配合之人 (六)处事果敢之人 (七)深藏情感之人 (八)冷漠寡语之人 (九)性情模糊之人 (十)消极自弃之人 (十一)性格外向之人 (十二)不知快乐之人 (十三)顽固不化之人 (十四)自负傲慢之人 (十五)主动型被动者 (十六)贫穷者富人家 (十七)乐观悲观异同 (十八)与专家人士交谈 (十九)爱好体现性格五、反观识人 (一)“好人”未必真好 (二)“坏人”未必真坏 (三)兼听则明 (四)变换一个角度六、言语识人 (一)在谈话中透视对方 (二)辨别话语的真假 (三)探寻对方真实想法 (四)弦外之音 (五)诱人说话探心意 (六)不要草率处理冲突 (七)以“我”为“中心”的人 (八)“绝对”轻易别出口 (九)嫌人冷淡实为幼稚七、细节识人 (一)透过点点滴滴看问题 (二)由哭腔透视人心 (三)以象征预测事情 (四)以征兆推测事情八、试探识人 (一)正统试探之法 (二)观透人心七术 (三)啄木鸟战略 (四)看破真实心意 (五)雕虫之技误事 (六)保身献计九、辨音识人 (一)内心决定声音 (二)性格决定音量 (三)情绪决定音调 (四)听筒里的声音 (五)内向人的讲话特点 (六)外向人的说话方式 (七)兼有者的复杂心理十、读心识人 (一)奉承对手 (二)恫吓对手 (三)感动对手 (四)赞同对手 (五)抬高对手 (六)利用欲望辨人 (七)诱导他人倾诉 (八)探寻真实内心十一、烟酒识人 (一)香烟抽吸法 (二)香烟掩熄法 (三)酒后多话语 (四)酒后大动作 (五)酒后变抑郁 (六)酒后便睡觉 (七)酒后发酒疯 (八)不沾滴酒者 (九)偏爱示性格 (十)劝酒显性格 (十一)喜K歌之人 (十二)爱吃女性菜 (十三)不醉酒之人十二、名片识人 (一)名片的面孔 (二)递送的方式 (三)接受的态度 (四)名片的处理十三、电话识人 (一)动作暴露心意 (二)通话中的突然变化 (三)握话筒的学问十四、辨析识人 (一)忍不住自言自语的人 (二)希望生病的健康人 (三)“忙碌的蜜蜂” (四)守不住秘密的人 (五)“外国”不离口的人 (六)爱炫耀者的自卑内心 (七)在外数落太太的人 (八)对他人说长道短十五、洞悉识人 (一)旅行备足食品的种种心理 (二)谦虚也要适度 (三)择友标准体现性格 (四)好奇心的积极作用 (五)醉汉的扰人电话 (六)按时还钱有信用 (七)不要侵犯他人空间 (八)用笔迹辨析性格 (九)职场上辨识人的方法 (十)坐姿反映心境 (十一)坐姿暗藏个性 (十二)睡姿显露性格十六、行事识人 (一)行事认真过度属“强迫行为” (二)畏首畏尾缺自信 (三)“热心肠”的冲动 (四)拒绝加班者的心理压力 (五)喜换名片者的种种心理 (六)自称体质不佳者的内心 (七)“以我为主”的自卑心理 (八)活泼开朗背后的孤独十七、眼神识人 (一)向上展自信 (二)向下为示弱 (三)左右表排斥 (四)茫然乃冷淡 (五)凝视显敌意 (六)看穿对方眼神十八、透心识人 (一)聪明莫被聪明误 (二)保持冷静的心态 (三)打好根基 (四)空间大小对人的影响 (五)座位选择的学问 (六)控制距离 (七)小动作的含义 (八)由姿势表达出的意义 (九)肢体接触的方法

(十)东道主的优势十九、多维识人(一)唠叨也是种心理需求(二)总在赞同他人的人
(三)态度因场合而变的人(四)打断别人的诸种心理(五)插话者的心理
(六)拖沓开场白的几种心理(七)“视线恐怖”(八)能说者的孤独内心
(九)“高分贝”的诸种类型(十)“低分贝”少自信(十一)不守时者的“失措行为”
(十二)乳名的使用与心理成熟(十三)似近实疏(十四)看人要结合智商与情商
(十五)好友的背叛(十六)善心险结恶果(十七)办公室的“暗战”二十、假痴不癫
(一)示弱的好处(二)欲扬先抑以退为进(三)去好去恶人君不蔽二十一、约见的技巧
(一)自我观察(二)初次见面很重要(三)处事五要素(四)主动做出改变(五)树立特殊形象
(六)情绪会传递(七)听其音辨其意第二章
擦亮慧眼，识破圈套与骗局的8大要点一、谨防调包(一)莫贪外财(二)贪心迷人眼
(三)出行在外谨言慎行二、赌中藏骗自古有之(一)贪心被算戒赌为上
(二)遭人蛊惑散尽家财(三)自以为是终落骗局三、古时官司骗局(一)好心办坏事
(二)趁火打劫防不胜防(三)吏呵罪囚以分责四、应试须靠真才学(一)汲汲营营易被骗
(二)调包伎俩(三)不可轻信自己的眼睛(四)心态平和不会受骗
(五)投宿需谨慎五、要保持健康的生活方式(一)贪色散财(二)酗酒败家
(三)谨慎交友六、嫁娶中的诡计(一)高尚情谊终报夫仇(二)天上不会掉馅饼
(三)他乡求亲谨慎为上七、三思后行，识破骗局(一)头脑灵活机智敏捷(二)以梦骗人
(三)算命骗人(四)狡猾的中间商(五)莫被假象欺骗(六)防范之心不可松懈
(七)出门切忌露白(八)老乡也需防备(九)过于傲慢招人嫉恨八、生活中的谎言
(一)谎言的例子一(二)谎言的种类一(三)谎言的识别一第三章
以处世谋略，透识人之本性的17种智慧一、将相和万事兴二、鹬蚌相争渔翁得利三、无
道去之有道留之四、认识自己承认不足五、处变不惊心平气静六、调整心境
中正平和七、心怀理想脚踏实地八、信誓旦旦不可轻信九、苏武牧羊
王烛死国十、君子役物不役于物十一、言谈举止
流露内心十二、不仁不义远离规避十三、落花有意流水无情十四、愚昧无知
铤而走险十五、贪多求大不堪重负十六、纸上谈兵全盘皆输十七、用真心面对世界
(一)诚信是社会的基石(二)纯真的承诺(三)用心做事把握机会(四)助人者助己
(五)近朱者赤近墨者黑(六)做人应宽容忍让(七)遵守规则尊重生命(八)坦诚获尊重
(九)尊重是获得信任的前提(十)雪中送炭得人心
· · · · · (收起)

[瞬间看透对方_下载链接1](#)

标签

评论

[瞬间看透对方_下载链接1](#)

书评

[瞬间看透对方_下载链接1](#)