

# 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—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](#)