

《了解他人》

图书基本信息

书名：《了解他人》

13位ISBN编号：9787508242057

10位ISBN编号：750824205X

出版时间：2006-9

出版社：中国人民解放军总后勤部金盾出版社

作者：曲智纲

页数：215

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《了解他人》

内容概要

《了解他人:透过言行看性格》是帮助读者如何从一个人的外貌、打扮、动作、言谈举止、行为习惯等方面来判断其性格和心理，并给出了测试和解析。内容较为丰富，语言通俗易懂，涉及的范围较为广泛，提供的认识方法具有一定的可操作性，尤其适合青年朋友阅读。

《了解他人》

书籍目录

第一篇 从第一印象识人1. 相由心生——从外貌看性格 / 22. 窥探心灵的窗口——通过眼神了解人 / 43. 发型露心迹——从头发了解他人的性格和心理 / 8 测试1 帽子与性格 / 114. 服饰显性情——从穿着看个性 / 12 测试2初次见面看领带 / 185. 提包显个性——从所用的提包看性格和心理 / 196. 由化妆、佩饰了解人 / 227. 握手也能传情达意——从握手了解人 / 26 测试3男人与打火机 / 288. 从个人卫生了解人 / 299. 名片有学问——从名片了解人 / 3110. 字如其人——从书写习惯了解人 / 3511. 通过居住环境了解人 / 42 第二篇 从身体语言识人1. 笑嘻嘻一定是表示赞同吗 / 52 测试4 向朋友借钱时对方的反应 / 542. 习惯性小动作背后的秘密 / 55 测试5 等电梯时的行为 / 643. 抽烟姿势与性格有关吗 / 65 测试6从谈话时的坐姿判断对方的态度 / 664. 喝水的动作说明什么 / 67 测试7 喜欢在哪个地方饮酒 / 685. 从走路姿势看性格 / 696. 坐姿与性格、心理 / 72 测试8从坐姿判断他(她)的责任感 / 78 第三篇 从言谈话语识人1. 听话先听音——声音辨性格 / 802. 谈话的速度和语气 / 86 测试9选择哪种饭店谈生意 / 893. 说话的态度与个性 / 904. 说话的用词和口头禅 / 945. 说话的内容与性格 / 1006. 笑的解析 / 108 第四篇 从习惯识人1. 办公桌与性格 / 1122. 从工作态度看性格 / 114 测试10他(她)有正义感吗 / 1153. 从开车的方式看人 / 1164. 从烹饪识人 / 1195. 从吃饭了解人 / 1216. 解读醉酒后的表现 / 124 测试11“酒后脾气”属哪种 / 1257. 色彩与个性 / 1268. 从用钱方式看心理 / 129 测试12 测测他(她)的金钱观念 / 1329. 常迟到的人的心理障碍 / 13310. 打电话与心理活动 / 13511. 从对待错误检测对方的人品 / 137 测试13从点菜方式了解对方是否有好人缘 / 13912. 听到赞美时的反应 / 140 测试14若喝了过期的牛奶怎么办 / 142 第五篇 从兴趣爱好识人1. 从爱好看心理 / 1442. 从兴趣看个性 / 1463. 从宠物看主人 / 149 测试15 从看电视的习惯了解人 / 1514. 从运动看性格 / 1525. 从旅游方式看个性 / 155 测试16他(她)是守财奴吗 / 1576. 由喜爱的音乐了解人 / 1587. 由喜爱的舞蹈了解人 / 1618. 读书看报显性格 / 1639. 礼物显品位 / 16810. 由喜爱的汽车读人 / 171 第六篇 谈情说爱1. 判断女人的内在性格 / 174 测试17他(她)有什么样的爱情观 / 1772. 从首饰解读女人心理 / 178 测试18 他(她)喜欢什么样的情人 / 1813. 从细节了解男人心 / 182 测试19 从鞋子了解男朋友 / 188 测试结果分析测试1帽子与性格 / 190测试2初次见面看领带 / 190测试3男人与打火机 / 192 测试4向朋友借钱时对方的反应 / 193测试5等电梯时的行为 / 194测试6从谈话时的坐姿判断对方的态度 / 196测试7喜欢在哪个地方饮酒 / 197测试8从坐姿判断他(她)的责任感 / 199测试9选择哪种饭店谈生意 / 200测试10他(她)有正义感吗 / 201测试11“酒后脾气”属哪种 / 203测试12测测他(她)的金钱观念 / 205测试13从点菜方式了解对方是否有好人缘 / 206测试14若喝了过期的牛奶怎么办 / 207测试15从看电视的习惯了解人 / 209测试16他(她)是守财奴吗 / 210测试17他(她)有什么样的爱情观 / 211测试18他(她)喜欢什么样的情人 / 213测试19从鞋子了解男朋友 / 214

章节摘录

书摘2. 窥探心灵的窗口 ——通过眼神了解人 人们常说，眼睛是心灵的窗户。要了解一个人，首先就要观察他的眼睛，因为眼睛是最不会说谎的器官。爱默生说：“人的眼睛和舌头所说的话一样多，不需要字典，却能从眼睛的语言中了解整个世界。”所以，通过观察一个人丰富的眼睛语言，在某种程度上也可以对他有一个大致的了解和认识。人们在日常生活和工作中，如果不注意别人的眼睛，就无法了解对方内心世界的微妙变化。一般情况下，人们很难彻底隐瞒心事，即使有人摆出一副无表情的脸孔，但刻意的做作并不能维持长久。老年人常说：“听别人讲话，或对别人讲话，要注意对方的眼睛。”这里所说的注意眼睛，不是凝视，而是观察对方视线的活动。透过视线的活动，了解和认识他人，实在是人与人之间圆满交往和心灵沟通的要诀。 ——当一个人对另一个人产生了好感，在他还没有用语言表达的时候，多会用一种带有愉悦、欣慰、欣赏等感情交织在一起的眼神不住地打量对方。 ——当一个人表示对另一个人的拒绝时，他会用一种不情愿，甚至是愤怒的眼神，轻蔑地进行嘲讽。 ——当一个人看另一个人，眼光从上到下或是从下到上不住地打量对方时，他表现出的是对对方轻蔑的审视。也说明这个人有自我优越感，有些清高自傲，喜欢支配差遣人。 ——在谈话的时候，对方眼光如果不断地转移到别处，这说明他对所谈的话题并不感兴趣，另一方意识到这种情况以后，应该想办法改善这种局面。 ——在谈话中，一方的眼神由灰暗或是比较平常的状态，突然变得明亮起来，表示所谈的话题切合他的心意，引起了极大的兴趣，这是使谈话顺利进行的最好条件和时机。 ——在两个人的谈话中，一个人在说话时，既不抬头，也不看另外一个人，只顾说自己的，如果没有其他原因，如果不是表示说话人不够自信，则在很大程度上表示了对另一个人的轻视。 ——当一个人用两只眼睛长时间地盯着另一个人时，绝大多数情况都是期待着对方给予自己一个想要的答复。 ——当一个人用非常友好而且坦诚的眼神看另一个人，甚至还会眨眨眼睛，说明他对这个人的印象比较好，他很喜欢这个人，即使他犯了一些小错误，也可以给予宽容和谅解。 ——当一个人用非常锐利的目光、冷峻的表情审视一个人的时候，有一种警告的意思。一个人的视线可以通过不同的角度来了解。首先，对方是否在看自己，这是一个关键。其次，对方的视线如何活动，或者是视线刚接触立刻就挪开，他的心理状态是有所不同的。第三，视线的方向，即对方是用正视还是斜视观察自己。第四，视线的集中程度，即是否是专心致志地看自己。第五，视线的位置，通过对对方视线的方位移动，来考察他的内心动向。观察一个人的“眼神”，是辨别他人是否可靠的一个途径。“眼神”正的人，品质一般较为正直；“眼神”邪的人，品质大都较为奸邪。而平常所说的“人逢喜事精神爽”，是不分品质好坏，人所共有的精神状态。这里谈及的“眼神”与“精神”一词不完全一样，它发源于人的心性品质，集中体现在面部，尤其是两只眼睛里，即曾国藩所说的“一身精神，具乎两目”。诸葛亮就是这样一个通过眼神识别他人的高手。一次，曹操派刺客去见刘备，刺客见到刘备之后，当时并没有下手，而是与刘备讨论削弱魏国的策略，他的分析极合刘备的意思。这时，诸葛亮进来，刺客便托词上厕所。刘备对诸葛亮说：“刚才得到一位奇士，可以帮助我们攻打曹操。”诸葛亮却叹道：“此人见我一到，神情畏惧，视线低而时时露出忤逆之意，奸邪之形完全泄漏出来，他一定是个刺客。”刘备连忙派人去追，但刺客已经跳墙逃走了。在瞬息之间，透过眼神的变化，看出一个人的目的和动机，固然需要先天的智慧，但更多的是靠后天的努力，是在现实生活中磨练和培养出来的。诸葛亮能够看透此人，主要是从他闪烁不定的眼神中发现破绽的。而生活中，常有那些仪表不俗，举止轩昂之辈，想一眼识破他，的行径，就可能比较困难了。王莽就是这种类型的人。王莽这个人在历史上的名声不好，但就他本人的才能而言，在当时也算得上是一个极其难得的人才。如果他不篡取王位，不显露本性，仍像未夺得朝政大权之前那样勤奋忠心地工作，俭朴地生活，说不定会成为一个流芳百世的周公式的人物。新升任大司空的彭宣看到王莽之后，悄悄对大儿子说：“王莽神清而朗，气很足，但是眼神中带有邪狭之色，专权后可能要坏事。我又不肯附庸他，这官不做也罢。”于是上书，称自己“昏乱遗忘”，并“乞骸骨归乡里”。从眼神上来分析，“神清而朗”，指人聪明俊逸，不会是一般的人；眼神有邪狭之色，说明其为人不正，心中藏着奸诈的意图。王莽可能也感觉到了彭宣看出一些什么，但抓不到把柄，只好同意他辞官，却“不赐黄金安车马”。彭宣回乡后数年就死了。所以，大多数目光如流动的水的奸人，虽然能从他的眼神里看到澄清，但却有游移不定的神色。一般而言，初次见面时就先用眼睛瞪着别人的人具有主动的性格。同时，在谈话进行中，这种人也时时刻刻想占尽优势，所以，他不断地瞪眼看人。根据日本评论家草柳大藏先生的意见，能否将对方掌握在自己的手中，在最初彼此见面的30秒内就可以决定了。当双方的视线

《了解他人》

互相接触时，谁最后挪开视线，谁就是胜利者；反之，就会马上被先下手为强的人所操纵。由此可见，在注视的进行中，也能捉摸对方的心理活动。在初次见面的时候，一面谈话一面不断转移视线的人，一定要加以提防。当然，同样是转移视线，也会因为情况的不同，而含有不同的意义。例如，害羞的人在被人注视的时候会主动将视线移开。但一般来说，如果某个人心里另有隐情，或者有愧于心，为了不让别人知道自己的心底秘密，常将视线转向别处。曾经有一位著名的建筑师，在一张巨大而透明的画板上，画了一对抽象的皱着眉的眼睛，并高挂在几家超市的门口。有人猜测，这只眼睛有可能使店铺的扒手减少。果然，在高挂这张抽象画期间，这几家店铺的盗窃案发生率普遍减少。尽管这只眼睛不是真实的，但是，被这只大眼睛一瞪，凡是心里有鬼的人，立刻会把视线避开，甚至同时也把脚步移开远离店铺，即使走进店铺里，也不敢轻易动手偷东西。 P4-7

《了解他人》

编辑推荐

也许你刚刚走向社会，也许你尚未走出校门，无论怎样，当你面对无数个陌生的面孔时，要想认识他们，就要有一些方法。建议你读读《了解他人:透过言行看性格》，它会进一步帮助你认识人。但是，读者在看《了解他人:透过言行看性格》时，也不能太过于痴迷其中，而是要将一些分析问题的方法灵活运用，这样才是明智之举。

《了解他人》

精彩短评

- 1、很好的老书！
- 2、内容还算丰富，快餐式的书籍。
- 3、买了看两页就后悔了，完全没用
- 4、服务很好，会打电话确认
- 5、如果你的头脑是正常的，绝对不会对书里面的内容感兴趣，内容俗不可耐，不知所云，看完了这本书对了解他人一点点的帮助都没有
- 6、还好，语言比较好懂，但是有些不太细
- 7、内容和包装都不行。
- 8、合编的，不是很好！
- 9、里面的文章和可以，不过我更喜欢《透过细节看人心》这本书，因为这一本跟那一本超不多，但《透过细节看人心》这本书有更多的细节可以看
- 10、这是一本行为分析的世俗化读物
- 11、写的还算有点道理
- 12、基本没什么价值的书，零零散散毫无系统且又肤浅，纸质又不佳，浪费钱啊。
- 13、挺好的一本书哈。很喜欢。
- 14、这本书可以说详细介绍了不同人的不同性格，我想对于一些还看不透别人性格的，应该是有一点点小小的帮助的！
- 15、内容一般,理论型
- 16、这书写得精练，还可以。至于能够读完了以后能否看透人，还需要多实践。
- 17、这是一本了解他人的一本书！！！可以让你更加了解他人是否是一个值得叫得朋友！！！！
- 18、实在不怎么样！
- 19、每天看一点，活学活用，起到很好的效果。
- 20、好像是各种资料的摘抄与编写

《了解他人》

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：www.tushu111.com