

<<左眼看透自己右眼看透他人>>

图书基本信息

书名：<<左眼看透自己右眼看透他人>>

13位ISBN编号：9787502172565

10位ISBN编号：7502172564

出版时间：2009-8

出版时间：石油工业出版社

作者：郑惠芝

页数：293

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>

<<左眼看透自己右眼看透他人>>

前言

在古希腊神话故事里，有一头狮身人面鸟翼的怪兽，名叫斯芬克斯。它有一个谜语：什么东西早晨用四只脚走路，中午用两只脚走路，傍晚用三只脚走路。它蹲在通往忒拜城的必经之路上，询问每一个路过的人，如果回答不出来，这个人就会被它吃掉。而当俄狄浦斯经过这里的时候，斯芬克斯也以同样的问题问他。但俄狄浦斯不假思索地就揭开了谜底——人。他解释说：“在生命的早晨，人是一个娇嫩的婴儿，用四肢爬行。到了中午，也就是人的青壮年时期，他用两只脚走路。到了晚年，他是那样老迈无力，以至于不得不借助于拐杖的扶持，这就有了第三只脚。”俄狄浦斯对“斯芬克斯之谜”的解答就是对人类自我的一种认识，尽管这种认识停留在表象与动物性的层面，但足却给我们指明了一条认识自我的途径。认识自我的活动，人类一直在进行着。在古希腊，距雅典不远的地方有一座叫德尔斐的圣城，这里是传说中的太阳神阿波罗的驻地，哲人塔列斯在阿波罗神殿外的柱子上刻有一句传世名言：“人啊，认识你自己！”这句传世名言一直流传到现在，尽管几千年了，人类的文明也一而再、再而三地在进步与向前发展，但是，人类认识自我的活动却一直得不到明确的答案，所以，“我是谁？”“我从哪里来？”“要到哪里去？”——正是困扰哲学家的问题，并且这些问题至今还没有解决。与自己相对的就是他人。而我们怎样去认识他人呢？

<<左眼看透自己右眼看透他人>>

内容概要

左眼看透自己 了解自己的长处，知晓自己的不足，挖掘自己潜藏的能力，才能游刃有余地处理各种难题，卓有成效地开展工作，让自己在人生的竞技场中占尽先机，无往不胜。

右眼看透他人 窥视他人情绪变化的差异，辨别他人气色蕴藏的内涵，洞悉他人内心潜藏的玄机，才能更好地制其人、攻其心，让自己在人生的旅途上左右逢源，运筹帷幄。

<<左眼看透自己右眼看透他人>>

书籍目录

上篇 左眼看透自己——起航自己的精彩人生 第一章 看透自己的心理，为自己的健康把脉 测试你的心理承受能力 增强你的心理承受能力 心理健康的六个指标 测试你的心理平衡度 保持心理平衡的有效方法 测测你的心理适应能力 提高你的心理适应能力 看看你是不是易冲动的人 如何控制冲动的心理 判断你的应变能力 提高应变能力的方法 你的生存技能如何 认识基本的生存技能 第二章 看透自己的社交，评估自己的人际关系 了解社交商的具体内涵 看看你的人际关系网 处理人际关系的原则 提高自己的社交能力 影响力测试，看看你的人脉 全面打造你的影响力 测试你的沟通能力 提高自己的沟通能力 让自己做一个受欢迎的人 塑造良好的第一印象 全面打造你的亲和力 测试你的社会适应能力 提高你的社会适应能力 第三章 看透自己的性格，展望自己的人生命运 通过菲尔测试透视你的性格 MSCP 四型性格分类 红黄蓝绿四色性格分类 性格是人本质的象征 性格决定你的爱情模式 性格影响你的健康 性格左右你的人际关系 每个人都是独一无二的 用宽容的性格原谅一切 怯懦的性格让一切变得不可能 第四章 看透自己的智商，瞭望自己的人生成就 了解自己的智商指数 提高智商，有“法”可依 判断自己的大脑类型 发挥你的“全脑智慧” 分析你的大脑工作能力 提高工作能力的方法 测试自己的抽象思维能力 走出自己的思维定式 测试自己的逻辑推理能力 提高逻辑思维能力的方法 测试自己的分析能力 提高分析能力的途径 第五章 看透自己的情商，审视自己的生存环境 了解情商的具体内涵 测试自己的情商指数 培养和提高情商的途径 了解自己的情绪类型 做自己的情绪大师 测试自己的情绪紧张度 消除自己的紧张情绪 不能放纵自己的情绪 了解自己的乐观指数 塑造乐观心态的五种方法 测试自己的冲突管理能力怎样 解决你的人际冲突 第六章 看透自己的逆商，评析自己战 了解自己的逆商指数 提高逆商商数的方法 变逆境为人生的祝福 测试你化逆为顺的能力 提高应对逆境的能力 透视你处理困难的能力 培养你处理困难的能力 测试你反败为胜的能力 应付逆境的正确态度 勇敢地面对挫折下篇 右眼看透他人——让自己从容游刃复杂社会 第七章 通过他人的言谈，看透他人的性格品质 说话的语速显示他人性格 闲谈了解他人素质 从说话的风格了解他人为人 从说话的方式捕捉他人心理 招呼语透视他人内心倾向 笑声显示他人性格 常说错话的人的心理 牢骚是情绪的宣泄 说粗话的人的心理 第八章 凭借他人的外貌，看透他人的情趣风格 在整体形象中感觉对方 分析不同脸谱了解他人性格 眼睛是心灵的窗口 从体型识破人的性格特征 从眉毛处观察他人内心 头发暗示看他人的性情 鼻子发出的“心声” 从戴戒指的风格上识他人 从眼皮处看他人内心 嘴唇中透人他人类型 双手暗含他人性情特征 第九章 透过他人的行为，看透他人的动机倾向 从握手方式判断他人个性 从洗澡方式看准对方 表情动作是内心的显示器 坐姿显示他人气质 留意步态观察他人 站姿折射他人性情 手势可以判断他人心理 睡姿彰显他人本性 观察腿部姿势判断他人 通过开车方式看清对方 从爱车类型了解他人 第十章 依据他人的饮食，看透他人的行为习惯 在吃相中判断对手的本性 由饮食仪态透视他人 在进食方式中辨别他人 食物的偏好暗含他人个性 握杯方式显示他人性情 从饮酒品种中判断他人 从吃鸡蛋的方式看他人 从就餐座位选择观察他人个性 第十一章 借助他人的衣着打扮，看透他人的价值取向 领带打法和色彩搭配暗含人性 在服饰的偏好上观察他人 在帽子中辨别他人学问 T恤显示他人性格 手表是他人性格的再现 手提包显示他人性情 装饰物透视他人好恶 服饰能洞察他人心理 第十二章 依靠他人的细节，看透他人的素质水平 对色彩的喜好折射男人的内心 从吸烟发现人的性格 从对方的签名洞察人心 由打电话方式分析他人 由办公桌知悉同事个性 从接受表扬的态度观察同事的内心世界 从工作习惯识别领导的优劣 从主持会议风格识透上司的类型 从随身携带的笔观察领导的心灵 从购物行为方式透视女人个性 读书习惯反映人的性格心理 阅报习惯看出不同性格 音乐偏好看出他人喜好 旅游习惯显示人的潜在性格 从喝酒习惯观察他人 看电视的习惯显示人的性格 从书写习惯反映个性

<<左眼看透自己右眼看透他人>>

章节摘录

上篇 左眼看透自己——起航自己的精彩人生第一章 看透自己的心理，为自己的健康把脉了解社交商的具体内涵1920年，美国哥伦比亚大学心理学家爱德华·桑代克在《哈泼斯》一文中首次提出了“社交商”这个概念。

他说：“在幼儿园、操场、营房、工厂和商场里，我们到处都能看到社交商的踪迹，但是它在实验室等人为场合却不存在。

”桑代克说，社交商的高低，会影响你的成功指数，无论你从事什么领域，它都是你走向成功必不可少的因素之一。

他说，就是工厂里技术最高超的工人，如果他缺乏社交商，那他肯定就做不了工头。

但可惜的是，那时爱德华·桑代克的这一理论并没有引起足够的重视。

直到20世纪末，医学领域为大众描绘出了大脑中的各种各样的交际功能的领域后，“社交商”这一概念才被大众广泛关注。

丹尼尔·戈尔曼在继提出“情商”这一概念之后，1995年他发表了自己的最新研究：我们与他人之间的交往，也会影响到我们的智力。

他的这一研究将人际交往的互动对心智产生的影响，归结为“社交商”。

丹尼尔·戈尔曼对社交商的解释是：“管理人际关系的能力，主要是管理那些对我们产生致命影响的人际关系，即与父母、子女、配偶、同学、朋友和同事之间的关系。

”他人如何对待我们，我们如何对待他人，人与人之间的这种相互过程对人自身产生的影响，不是我们能想象得到的。

在人和人的交往过程中，人的身体会分泌各种激素，影响我们体内的调节，这就好比社会压力，会影响我们的情绪、缩短我们的寿命一样。

为何你会对有些人产生莫名的好感？

为何一句话会让你和好朋友反目成仇？

为何他人的婚姻总是那么幸福，而自己的婚姻总是那么多问题？

其实，这就是社交商的影响，如果说“情商”是你用来避免他人跟你说“不”的话，那么，社交商就是你用来鼓励他人跟你说“是”的能力。

有一个例子：有四个13岁大的孩子在操场上玩耍，他们中有三个是体育运动高手，只有一个身材矮小，体育运动也很差劲。

那三个爱好运动的孩子，看到矮个孩子就想嘲笑和羞辱他一番，于是说：“矮子，要不要比一下跳高，看看你跳的高度能不能高于你的身高？

”说完，三个孩子便笑成一片。

这种轻视和欺负人的做法让矮个孩子很生气。

要是脾气坏一点的孩子，肯定就跟他们打起来了。

但矮个孩子没有这么做，他只是闭上眼睛，做了做深呼吸，然后心平气和地对那三个孩子说：“我虽然跳得不高，但我的嗓子好，什么样的歌经过我的嗓子唱出来都可以变得很优美。

至于你们，虽然你们跳得高，但歌永远没有我唱的好。

我的跳高水平不怎么样，但可以通过练习提高，可嗓子是天生的，你们永远练习不来。

”矮个孩子的这番话，让挑衅的三个孩子无言以对，最后他们都友好地对矮个孩子说：“我们可以教你跳高，你肯定会提高的。

”孩子和孩子之间的对话虽然浅显，但却给很多成年人做了一个社交榜样。

社交能力强的人，能把“战争”变成“和平谈判”；而社交能力弱的人，能把“小事”变成“人间地狱”。

社交商，在我们的日常生活和人际交往中占据极其重要的地位。

丹尼尔·戈尔曼将人类的社交能力分为两大类：社交意识和社交技能。

所谓“社交意识”，就是一个人对他人的感知能力。

这种感知能力包括对他人的心理状态的感知、对他人情感和思想的感知、对复杂人际的洞察等内容。

<<左眼看透自己右眼看透他人>>

说得具体一点，有以下四个方面的内容：初步的感知能力：理解非语言的心理、情感信息，体会和接受他人的情感。

接受感知的能力：专心致志地倾听他人的信息表达，接受他人的各种各样的信息。

准确作出判断：理解他人的思想、尊重他人的感情。

社交认知能力：清楚地知道社会交往活动的具体规范。

所谓“社交技能”，它是在社交意识的基础上进行，是产生感知后的后续行为。

要知道，只有良好的社交技能才能保证交流的质量和效果。

它包括以下四个方面的内容：保证非语言层面上的交流顺畅。

要能够清晰地表达自己的思想。

要有影响社会交往活动效果的能力。

学会关心别人的需求，并且能够采取相应的行动。

看看你的人际关系网人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大的影响，甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织之间的关系也都有极大的影响。

那么，你想知道自己的人际关系如何、自己编织的关系网对自己是有利的还是有弊的吗？

下面七道题将为你解开疑问。

每道题只能选择一个答案，请如实作答。

测试开始 在你的心里，你认为结交友人的主要目的是：A.让自己变得更快乐一些。

B.希望被人喜欢。

C.希望遇到困难时，能得到友人的帮忙。

外出旅游时，你：A.很容易就能结交到新朋友。

B.通常是一个人消磨时间。

C.心里想结交朋友，但很难做到。

你和朋友之间的友谊能维持多长时间？

A.是长长久久的那种。

B.按类型划分，跟自己兴趣相投的就长久，其他的有长有短。

C.结交新朋友，放弃老朋友是常有的事。

你和朋友聚在一起时，聊得最多的话题是：A.一般都会赞扬他们的优点。

B.看到对方有错，就直接指出来。

C.自己的信条是不吹捧自己，也不讨好他人，更不会苛责他人。

到一个陌生的环境里，你对那些新认识的人：A.能在短时间内就记住他们的名字和相关的特点。

B.想记住他们的信息，但一直记不住。

C.不会花时间去关注他们。

想成为你的朋友，他应该具备什么样的品质？

A.活泼、快乐。

B.诚实可靠，讲求信用。

C.对我很好，能够帮助我、关心我、照顾我。

和你相识的朋友，通常是怎样认识的？

A.是熟人、朋友介绍的。

B.在各种场合的接触中认识的。

C.在长时间的交往和困难的考验中交定的。

参考答案分值 A.3B.1C.5 A.5B.1C.3 A.5B.1C.3 A.1B.3C.5 A.3B.1C.5 A.1B.3C.5 A.5B.1C.3

测试结果（1）得分在7~16分：你的人际关系网很好，是个社交能手。

在现实生活中，你的朋友很多，走到哪里都很受欢迎，而且，遇到困难大家也很乐意帮忙。

（2）得分在17~26分：你的人际关系网平平淡淡，社交水平一般般。

你有自己很好很铁的朋友，但却不多，因为你对人对事都很不热心，但只要有人成为你的朋友，你又会尽心尽力和他交往，并保持很好的联系。

（3）得分在27~35分：你的人际关系网不是很好，社交能力很差。

<<左眼看透自己右眼看透他人>>

在为人处世方面你总是缺乏主动性，所以他人也就离你越来越远了。

处理人际关系的原则在人生的旅途中，会有各种各样的因素影响你的进程安排，这其中最为重要的是你的人际关系。

人际关系就如一个木桶，决定木桶容量的永远都是那块最短的木板。

那个木桶是你的命运，而那块最短的木板就是你的人际关系。

在现代社会中，交通和资讯的发达，让人与人之间的关系变得越来越复杂。

以前人们的观念是“各人自扫门前雪，休管他人瓦上霜”。

这种观念如果放在当今，恐怕就行不通了。

一个人如果时常封闭自己，不与任何人交流和沟通，那他就跟不上时代的步伐，就会被社会淘汰。

人若要有所提高和发展，要成就自己的一番事业，就必须和他人建立关系，在相互依存中和谐合作，共同进步，最终获得“双赢”。

因此，很多有识之士都认为要想在未来的社会取得成功，我们就必须给自己打造一种良好的“黄金人脉”。

那么，我们到底应如何打造自己的“黄金人脉”、如何才能更好地与他人沟通和合作呢？

1.学会合作，学会共事如果你跟同事们的关系很好，在他们当中有一定的影响力，他们也很信任你，那你的工作劲头会更大，你的能力就更能得到上司的认可，有好的职位，顶头上司首先想到的肯定就是你。

但如果你把自己孤立于群体之外，让其他的同事都怨恨你、讨厌你，这样大家就会对你敬而远之，也不想跟你很好地配合，从而影响你全局工作的完成。

在这种情况下，任何上司也都不会对你表现出信任，即使你之前和上司的关系很好，但有提升的机会，上司肯定也会以牺牲你为手段，来换取他人的支持和拥护，从而保证大局稳定。

所以，无论在什么样的情况下，你都要学会和大家合作，一起做事。

2.适当地给予他人方便人们常说“与人方便，与己方便”。

在人们的日常工作中，如果没有了关怀和爱心，同事之间就很难和睦相处。

如果我们只站在自己的角度看问题，而全然不顾他人的感受，就会受到大家的排挤和攻击。

不给他人方便的人，自己是很难有好结果的，不爱人也就等于不爱己。

所以，某些时候，我们必须为他人的利益作适当的着想。

3.坚守自己的良好品质：诚恳、正直只有诚恳和正直的人，才能够得到他人的信任。

那些虚夸、做作的人，即使工作很卖力，而且也做得很好，但终究会因为自己的行为而失去别人的信任。

所以，无论在人前还是在人后，都请检点自己的行为，和大家搞好关系，争取赢得大家的好感。

<<左眼看透自己右眼看透他人>>

编辑推荐

《左眼看透自己,右眼看透他人》：看透自己，是大成智慧之源；看透他人，是现实成功之道。做到知己知彼，就等于拥有一张成功的王牌，可以让自己从容地融入社会，面对各种挑战，将人生牢牢掌控在手中。

知人者智，自知者明。

知己知彼，百战不殆。

<<左眼看透自己右眼看透他人>>

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:<http://www.tushu007.com>