

<<瞬间看破人心 瞬间打破人心>>

图书基本信息

书名：<<瞬间看破人心 瞬间打破人心>>

13位ISBN编号：9787502181673

10位ISBN编号：7502181679

出版时间：2011-1

出版时间：赵月华 石油工业出版社 (2011-01出版)

作者：赵月华 编

页数：261

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>

<<瞬间看破人心 瞬间打破人心>>

内容概要

瞬间看破人心：瞬间看破人心，即能在片刻之间掌握他人的长短优劣，辨人于弹指之间，察其心而制其人，识其言而审其本，从而让自己在人生的竞技场上占尽先机，无往不胜。

瞬间打动人心：瞬间打动人心，即能在片刻之间赢得朋友的关心和帮助，博得领导的赏识和提拔，取得下属的支持和信任，得到异性的爱慕和青睐，从而让自己在人生的旅途上左右逢源、移步生莲。

<<瞬间看破人心 瞬间打破人心>>

书籍目录

上篇 瞬间看破人心第一章 善读人心者可成大事深具智慧的人，片刻之间，即可看透周遭发生的人与事、勘破他人的真伪，洞悉他人内心深处潜藏的玄机，窥明他人情绪变化的温差，从而让自己在人生的旅途上左右逢源、移步生莲；深通人性的人，举目所及，即能掌握他人的长短优劣，辨人于弹指之间，察其心而制其人，识其言而审其本，潇洒地辗转于人生的竞技场中，把人生主动权牢牢握在自己手中。

做人必须学会看破人心 / 3办事离不开通晓人情 / 5看破人心是取得竞争胜利的关键 / 6突破看人识心的十个心理屏障 / 7看破人心要从培养洞察力开始 / 12第二章 从衣服容貌看破人心一个人的打扮代表了一个人的喜好、个性、品味、修养，从中透露出一个人的心理特质及真实性格。

只要我们细心观察他人的性格，我们就能够从其所代表的信息识破他人的人心。

不同脸谱显示不同性格 / 14从眼睛透视他人个性 / 17从体型识破人的性格特征 / 20从发型看透人的性格 / 23从衣着观察他人的个性 / 24从色彩喜好观察他人性格 / 25从饰物上识人好恶 / 26第三章 从言行习惯看破人心人们的一言一行，与其说是思想的产物，不如说是习惯的产物。

这就是说，人们总是按自己习惯的方式说话、做事，通过习惯性的言行方式，可以了解任何人的真性

。从语言风格读他人个性 / 28说话的速度和语气透露内心 / 30谈话主题透露人的内心世界 / 31从站姿看性格 / 32通过握手的方式判断他人个性 / 33饮食习惯显露真实性格 / 35第四章 瞬间看破对手的心这是一个竞争激烈的世界，在生意场上，在职场上，在社交场上，对手可谓是无处不在。

要想战胜你的对手，就必须看破对手的内心，以制定适当的谋略，采取合适的策略，作出正确的举动，抢占先机，占领有利位置，让自己在与对手的博弈中始终处于主动，在各种明争暗斗的场合中始终保持赢者通吃的有利局面，从而让自己无往而不胜，无攻而不克。

快速判断对手的性格类型 / 39从面部表情读出对手的心 / 43在心理战中看穿对手的真实意图 / 45洞察对手是否在讨好你 / 52如何看穿对手刻意要你说“是” / 57第五章 瞬间看破被求者的心洞察他人性格是办事成功的保证 / 61看穿被求者心灵的方法 / 63说话要揣摩对方的心理 / 65从被求者的眼神观察其态度 / 66从面部动作观察被求者的态度 / 68第六章 瞬间看破同事的心从打电话的方式分析同事 / 71从办公桌看破同事个性 / 72识别各种离间术 / 73冷静对待同事的恭维声 / 74从走路姿势观察同事的精神状态 / 75从送礼观察同事的性情 / 78第七章 瞬间看破上司的心从工作素养识别领导的优劣 / 80从签名方式观察上司的性格 / 82从笑的方式识别领导个性 / 84找准上司的需求 / 85看破上司的意图 / 87洞察上司对自己的信赖度 / 89第八章 瞬间看破下属的心领导识人的三大原则 / 92识破下级真心的4种方式 / 94运用沟通方式了解下属 / 96如何认准企业中的明星人才 / 98不能用作下属的四种人 / 99管仲独特的人物鉴定法 / 100第九章 瞬间看破朋友的心朋友的6种类型 / 104用“气质表”分析朋友性格 / 106听音乐可区分朋友雅俗 / 108阅读层次透露朋友的“家底” / 109从收藏品中看朋友的生活追求 / 111从购物方式看朋友的生活品味 / 113从放松方式看朋友的心态 / 114第十章 瞬间看破小人的心识破小人是做人的一大难题 / 116识破小人要察其神 / 117通过眼神识小人 / 120从小动作识别对方的谎言 / 121透过假象识小人 / 122识别朋友中的小人 / 124如何防止小人行骗 / 126第十一章 瞬间看破男人的心你不可不知的男女差别 / 128测定是“好感”还是“爱恋” / 130看清男友的几条妙计 / 132一眼识别“骗子”男人 / 134无论如何都不能嫁的7种男人 / 135第十二章 瞬间看破女人的心女人有三性：感性、善妒和虚荣 / 137从体态读女人的心态 / 140从化妆观察女人的个性 / 141从细节察觉女人对你的爱慕之心 / 142

下篇 瞬间打动人心第十三章 凭魅力形象打动人心打造你的气质美 / 147修饰你的外表美 / 149外表形象美的三个重点 / 150掌握得体的着装礼仪 / 151语言具有征服人心的力量 / 152能说会道才能打动人心 / 154说服对方要情理通融 / 155展示微笑的魅力 / 157一个打动他人的简明方法 / 159展现你的“绅士风度” / 160第十四章 用情感打动人心感人心者，莫先于情 / 163以真情感染对方 / 165真情实感可攻心 / 166眼泪也是一种武器 / 167第十五章 凭人格打动人心说话要实事求是 / 170敢于承认自己的错误 / 172把信用放在第一位 / 173对自己的言行负责 / 174坚持宽容和忍让 / 176敢于暴露自己的弱点 / 177

第十六章 用利益打动人心尊重他人对利益的偏好 / 178好与者，必多取 / 180让对方明白双方的共同利益 / 181舍其小利，谋求全利 / 182增强共赢意识 / 183第十七章 瞬间打动被求者的心主动迎合被求者的

<<瞬间看破人心 瞬间打破人心>>

口味 / 186说出你对被求者的期待 / 188以适当恭维赢得被求者的好感 / 190让被求者感觉路逢知己 / 191用微笑把自己推销出去 / 194巧妙运用送礼的学问 / 196第十八章 瞬间打动上司的心卓有成效地完成任
务 / 199与上司进行有效沟通 / 200善于表现自己的才干与优长 / 202巧妙维护上司的面子 / 203弥补上司的遗漏和疏忽 / 204在上司面前表现要老练 / 206第十九章 瞬间打动下属的心小心地维护下属尊
严 / 207对下属心怀感谢之心 / 208真诚地帮助下属 / 210当下属失败时给予鼓励 / 211聆听下属的苦恼 / 212关心下属最亲近的人 / 214把赞扬当做一件礼物 / 216科学激励员工 / 218第二十章 瞬间打动同事
的心真心地帮助同事 / 220主动向同事示好 / 221以勇于认错的态度赢得原谅与尊重 / 222表达你的关爱
和友善 / 223慎防说话惹是非 / 225在交往中体现你的人情味 / 226提高你对同事的影响力 / 227创造共
同体验的机会 / 228第二十一章 瞬间打动朋友的心心灵的交换最能感动人 / 230朋友之间要讲信义 / 232
对朋友需要真诚付出 / 234缩短彼此的心理距离 / 235尽量为朋友帮忙 / 236第二十二章 瞬间打动顾客
的心关注与顾客相处的细节 / 238真诚面对客户 / 239最让顾客动心的服务在售后 / 241让顾客不忍拒绝你
 / 242给足客户的面子 / 244妥善处理客户的异议 / 245第二十三章 瞬间打动女人的心甜言蜜语最能打动
女人心 / 247在“心理战”中赢得主动 / 248愉快相处的两大技巧：道歉与原谅 / 249充分表现自己的内
秀 / 250表达心意要委婉浪漫 / 251给她一份节日的惊喜 / 252第二十四章 瞬间打动男人的心善解人意的
女人最可爱 / 254掌握称赞的艺术 / 256拥有自己的独特魅力 / 258自信的女人最美丽 / 259

<<瞬间看破人心 瞬间打破人心>>

章节摘录

版权页：男士不管是留长发、剃光头，或是其他各种各样比较特别的发型，其都有一个普遍的共同点，那就是标新立异，想别出心裁地突出自己，增加自身的魅力。

与男士相比，女士的发型若要研究分析起来，则要复杂得多。

若留着飘逸的披肩发，则说她比较清纯、浪漫；若留的是齐眉的短发，则显得天真活泼，无忧无虑；烫成满头卷发，代表这个人较有青春的活力，充满野性。

把头发梳得很短，并让它保持顺其自然的状态，说明这个人比较安分守己，甚至是封闭保守的；如果她把头发梳理得很整齐，但并不追求某种流行的款式，则表明她可能是比较含蓄，但自主意识较强的一个人；在自己的发型上投入很多的精力，力争达到完美的程度，说明这是一个自尊心比较强，追求完美，爱挑剔的人。

头发像钢丝，又粗又硬，而且还很浓密，这样的人疑心较重，不会轻而易举地相信别人。

他们最相信的就是自己，所以凡事都要亲力亲为，才觉得放心。

他们做事很有些魄力，而且组织能力也比较强，具有一定的领导才能。

这一类型的人，理性的成分要大大地多于感性，所以涉及感情方面的问题时，往往显得外行。

头发很粗，但色泽淡，而且质地坚硬，很稀疏，这一类型的人自我意识极强，刚愎自用，很难听取别人的意见和建议。

他们不甘心被人领导，渴望能够驾驭别人。

他们多比较自私，缺乏容人的度量，但这一类型的人一般来说，头脑还算比较聪明，可是他们的目光又比较短浅和狭窄，所以多不会有多大的成就。

头发柔软而稀疏，这一类型的人，自我表现欲望一般来说比较强，他们喜欢出风头，更爱与人争辩，以吸引他人的目光，获得他人的关注。

在他们的性格中，自负的成分占了很多，他们自以为是，很少把他人放在眼里，尽管自己比他人做得更糟糕。

他们做事的时候，多缺少必要的思考，所以常会作出错误的判断，而且还容易疏忽和健忘。

头发浓密粗硬，但自然下垂，这种人从外形上来看，多半身体比较胖，而且也显得比较慵懒，不喜欢活动，但他们心思缜密，往往能察觉到一般人发现不了的细节。

他们的感情比较丰富，易动情，对情感不专一。

<<瞬间看破人心 瞬间打动人心>>

编辑推荐

《瞬间看破人心 瞬间打动人心》：《孙子兵法》中讲：攻心为上，攻城为下。心战为上，兵战为下。

只有看破人心，掌控人心，赢得人心，你才有资本让自己始终保持赢者通吃的有利局面，让自己获得人生的成功。

人生成败系于心，知人心者知成败，得人心者得天下具有看破人心和打动人心的本领，办大事可谋天下，办小事则顺风顺水：身处高位则受人爱戴，身处低位则受人尊敬和喜爱。

<<瞬间看破人心 瞬间打破人心>>

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>