

<<相貌的秘密>>

图书基本信息

书名：<<相貌的秘密>>

13位ISBN编号：9787807470939

10位ISBN编号：7807470933

出版时间：2008-3

出版时间：海天出版社

作者：刘祥亚 著

页数：172

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>

<<相貌的秘密>>

前言

日本某公司曾经以一个人的脸型为着重点进行了一场别开生面的面试活动，从而吸引了大量优秀青年前往参加，但结果却出人预料。

在这场面试中，那些线条硬朗，严肃，且脸型像电台新闻主播的人（方脸）一律被录取了，而那些长着一张娃娃脸，且英俊好看的人，却全都被排除在门外（当然那些娃娃脸型的人中还是有很多优秀人员）。

到底这是一场怎样的面试，为什么有企业会拒绝娃娃脸型的人呢？

原来，这家企业的老板曾是一位优秀的心理学家，对于人的内心世界和面部特征有着独到的见解。这位老板认为，脸离大脑最近，所以最容易伪装；但同时脸上有几万条神经，脸越大神经系统越发达，所以做事更灵活？

并且他还强调说，一个人华美的语言，优雅的举止都是假象，而真正真实的是人的面部特征和整体轮廓，因为这些东西都是静止的先天的自然的东西，人可以伪装他的表情，但没有办法去伪装他的轮廓，所以，识别一个人时，仔细观察他的相貌，就能得知这个人有什么样的性格特征、做事方式，有没有自信，会不会撒谎等。

遑论该公司是否用这种方式招到了会干事的人才，但就“以貌取人”这点来看，人的相貌在人的整体发展中占据重要的地位，也是人们借助人语言以外的东西，识别一个人的先决条件。

科学家认为，随着社会的发展，人的智商也开始有了突飞猛进的发展，为了印证这点，他们将30年前人的平均智商和30年后的人的平均智商做了对比，发现现在人的智商要比30年前的人的智商平均高出3%。

智商的发展使人们更容易伪装自己，让人与人之间的交往充满狐疑、猜忌，尤其在一个陌生的交际圈中根本不知道哪些是好人，哪些是坏人，以致上当受骗。

就像福尔摩斯说的“那些普普通通而毫无特色的罪行才真正令人迷惑，就像一个相貌平凡的人最难以让人辨认一样。

”所以，剪除危险，你首先要知道的就是如何识别一个人，从哪些角度去识别。

社会心理学家曾告诉我们，在人与人交往的过程中，只有10%的沟通是通过语言来完成的。

除了语言之外，一个人的五官分布、动作表情、眼神变化、身上的气味、服装和皮肤的颜色、人体的温度、人与人之间的距离等也都能传达大量的信息。

这些信息都是从人身上透露出来的，但很多时候我们却并未给予足够的重视，以致在人与人的交往中受到了损失。

本书从社会心理学的角度，结合大量人际交往实例，运用心理学、社会学等多个领域的知识，告诉读者，如何在跟人交往的过程中把握好大量的非语言因素，从而能够更好地使自己被你的交往对象所接受，并在最短的时间里完成最有效率的交流和沟通。

另外本书中还提到了几十个日常生活中一直困扰我们的问题，如为什么有的人能言善辩却始终难以让人信赖，而有的人总是沉默无语却说服力十足？

为什么眼睛大更容易吸引人？

为什么有的人能够四处逢源，而有的人却总是让人一看就烦？

为什么能熟练摆出“八字眉”的女人经历的苦难多？

为什么耳朵大的人通常会比较有钱？

为什么眉毛长预示着身嫩出现毛病？

为什么贪吃贪睡的人怕孤独？

为什么说经常摇头的人都缺乏主见？

……所有的答案就在本书当中！

<<相貌的秘密>>

内容概要

当你开始学会“看”人时，男人与女人，上司与下属，朋友与知己，同事与同事之间的那点破事，再也逃不过你的火眼金睛！

当你开始学会“看”人时，男人与女人，上司与下属，朋友与知己，同事与同事之间的那点破事，再也逃不过你的火眼金睛！

每一个人都具有不同的性格，有的温柔善良，善解人意；有的阴险狡诈、图谋不轨；有的谦虚自信，热情大方……如果能准确的识别这些人，并顺着他们的性格寻求突破，那么很多让你害怕和想破头脑的问题都会顺利解决。

<<相貌的秘密>>

书籍目录

第一章 眼睛搜集的信息远比耳朵多1.眼睛在无意中暴露企图小提示：看眼型识性格2.业绩法宝——看瞳孔小提示：各种眼神的实际意义3.眉毛动作中的情绪变迁小提示：眉毛动作中，的情绪变动4.眉毛的疾病暗示小提示：不同眉毛透露出不同的信息5.目光接触的第一刻烙下印迹小提示：他(她)在用什么眼神看着你呢6.皱纹是人体晴雨表小提示：五官中的性格学7.挤眉弄眼的人缺乏安全感小提示：感不感兴趣全在对方眼神里第二章 面孔卜的性格指数1.看人先看左右脸是否对称小提示：朝霞面孔疾病身2.不同脸型显现不同命运小提示：四种脸型四种性格3.笑不单纯是一种幽默小提示：从打招呼识人心术4.鼻子是情绪的晴雨表小提示：看鼻型识性格5.七个讯号剥开人心小提示：谎言无处不在6.耳朵有多大财富有多高小提示：姿势、表情、动作泄露你的真实想法与个性第三章 怎样突破语言魔术的蒙蔽1.常说“我们”的人小提示：从谈吐识人心术2.总是说“如果”的人小提示：你是哪类折手关节的人3.说话时常提到你名字的人小提示：你是频频吐舌头的人吗4.赞美你某一部分的人小提示：你是否经常咬下唇或舔下唇5.以全球为训诫对象的人小提示：你经常抚摸你的下颚吗6.让你不断回答“是”的人小提示：从约会语言看透情人心思7.故意说自己缺点的人小提示：了解本性的快捷方式第四章 怎样识破谎言1.女人嘴上天堂，内心地狱小提示：假笑能维持多久2.撒谎者为什么都是静止的小提示：手势在说谎吗3.湿润的眼睛最容易撒谎小提示：“拧毛巾”透露的恋爱态度4.常说错话的人表里不一小提示：听众的姿态语言5.七大招识破谎言小提示：帽子盖不住思维的大脑6.口头禅反映一个人的人生观小提示：嘴唇薄厚与人的德性有关7.手比嘴还会说话小提示：手势与姿态告诉我们什么第五章 外在装扮是性格的标签1.衣服是性格的标签小提示：你是哪类“脱衣族”2.佩戴圆形珠宝的人有责任感小提示：从处理信件的方式看出人的性格3.浓妆与淡妆表现不同的欲望小提示：识破女人内心术4.手表是个性的风标小提示：从牙膏探查他人内心5.随身包装点个性人生小提示：语调中的性格学6.首饰的品质就是人的品质小提示：从抽烟方式看人7.五颜六色辨性情小提示：你将手机放哪里8.鞋子隐藏的秘密小提示：从喜欢的宠物看人的心理第六章 怎样从细节剖开人心1.站姿占卜性格小提示：毛发当中看透人2.随身带笔的人守信用小提示：看电视的习惯占卜个性3.在餐馆里看瞳他人小提示：从咖啡的选择与制作考察人的习性4.从食物喜好看人的性格小提示：从读报内容分析性格5.贪吃贪喝的人害怕孤独小提示：你喜欢使用哪种“笑”6.读懂喜欢用保温杯喝水的人小提示：从女人腰部动作中了解对方7.果真“字如其人”吗小提示：你是“妻管严”吗8.喜欢“趴着”睡的人过于关注自己小提示：从睡姿看人品性第七章 怎样一眼看穿异性1.从衣着中洞察男人的性格小提示：你是哪种颜色的人2.请看男人是哪种“走姿派”小提示：你的步伐协调吗3.吃相暴露男人本性小提示：从刷牙看性格4.穿鞋节俭的男人很保守小提示：从打喷嚏看人的性格5.解读女性身体语言小提示：由外形看个性6.真的“男抖穷”“女抖贱”吗小贴士：女士，你是怎么抖腿的第八章 怎样一眼看穿你的同事1.敌人都在正对面小提示：你是如何接受别人表扬的2.从指甲形状判断你的职场性格小提示：你的指甲患病了吗3.开会时坐哪里小提示：与人吃饭坐哪里4.为什么领导都不愿起身小提示：坐姿看性格5.点头点掉自主能力小提示：收放车票的方式也暗含人的性格6.经常摇头的人都缺乏主见小提示：牙齿泄露的性格秘密7.为什么坐得越近心理距离越大小提示：你是小鼻子还是大鼻子8.从打电话看性格小提示：你是哪类电话“族”9.开场白太长的人缺乏自信小提示：你的话题让他的嘴唇怎么了10.小心脚语泄露你的秘密小提示：从男人选择的手指看他爱你的程度后序

<<相貌的秘密>>

章节摘录

5.目光接触的第一刻烙下印迹 很多人都觉得人的目光中存在一种或多种非常诡异的力量，这种力量有的时候可以将一个人彻底改变，有的时候却强硬得足以致命。的确，在生活中，一个或多个人尖锐且冷漠的眼神足以让人不寒而栗，甚至自杀身亡，这也许就是所谓的“目光杀人”。

而这里到底蕴含了什么秘密呢？

心理学研究告诉我们，目光作为视觉的载体，与谈话之间有一种同步效应。

人内心的隐秘，胸中的奔突，总是自觉不自觉地变幻的眼神中流露出来。

所以，人们可借助目光表达丰富的感情，增强讲话的效果。

为了进一步说明这一点，心理学家们还做了这样一个实验：一名实验者躲在公园的棕榈树下，拍摄坐在草坪上正在谈话的情侣。

女孩滔滔不绝地讲述着，男孩盯着女孩的眼睛，目光非常柔和，一副含情脉脉的样子，这种目光一直持续到女孩把话讲完，女孩有点脸红，摸了摸自己的脸说道：“看够了没有。”

男孩说：“一辈子都不！”

另一名实验者躲在拐角处拍摄躲在一处偏僻的街角吵架的夫妻，妻子抱怨男人不顾家，总是以工作为中心，男的不屑一顾地将目光移向一边，不去看妻子，妻子说：“你看着我！”

男人匆匆瞥了一眼，然后将目光移开，厌恶地说：“够了。”

还有一名实验者乔装成参加宴会的人员，拍摄举办人员和参会客人，其中有三分之一的员工不敢看领导和客人的眼睛，听老总说话时总是低垂着眼帘，并不时地点头，还有一些跟客人谈话的职员，时不时会红脸，且目光游离不定。

第四名实验者拍摄的是两名正在商谈合作的人，其中一方一直盯着另一方的眼睛，目光很复杂，融合了判断、猜测、不屑和思考。

通过对这四种视线和目光的分析，心理学家还得出这样一个结论：对一件事情的喜恶和重视程度体现在人们目光接触该事物的时间长短和距离大小上。

应该说，目光接触是人与人之间建立思想交流的最基本方式，是一种无声的非语言交流，对于人类来说，无论是观察一个人的美丑，还是善恶我们都是通过跟他的眼神接触来判断的。

对于美好的事物或人，人们第一眼就会留下好印象，且观察时会给予最多的目光注视，这种注视不仅能从远距离射过来，更有甚者为了拉近距离，还会追随这件美好的事物奔走，直至赶上对方并将其看清楚。

比如好莱坞名角——漂亮不凡的演员詹妮就有过这么一次难忘的经历。

有一年，詹妮来中国出席一次商业活动，活动结束后，她回到下榻的酒店准备同房休息。

在乘电梯时，几位不相识的中国“绅士”仿佛生平第一次看到这样的人间尤物一般，眼光直勾勾、赤裸裸、毫不掩饰地在詹妮的脸上扫来扫去，有的人甚至忘了忘记按楼层号，以致跟着詹妮来到她住房的十六层，这场目光浩劫几乎让詹妮窒息了，她说：“在电梯内不过20秒的时间，却如漫漫黑夜，我像是一只无助的羔羊被粗暴无礼的目光宰割着！”

虽然这种注视有些无礼，但正好暴露了人的本性，那就是当人们遇到美好的事物时，视线在她脸上停留的时间总要长得多。

虽然她有别于情人间的那种注视，但实质上还是代表了对这件事物的喜爱。

当人们看到一个臭烘烘的乞丐时，相信没有人愿意将目光停留在他的身上久久不肯离开。

可见，目光接触是一种信息、一个信号、一种是否进一步交流或厌恶与否的透露。

比如实验中吵架的夫妻，因为丈夫讨厌妻子的言论，反感妻子的咄咄逼人，以致用爱理不理的目光来反抗，而这种目光只会让事情越闹越糟糕。

在夫妻感情的愈合中，柔和、善意、抱歉的目光往往具有治愈伤口的作用。

此外，首次见面的人相互沟通，如果不敢与人进行目光交流、不会运用目光，那只会带来意想不到的恶劣后果。

毕业于世界名校美国哈佛大学的王先生，其简历几乎让他百发百中地得到了面试的机会。

<<相貌的秘密>>

然而很不幸，在连续十多次的工作面试中他均遭到了失败，不明就理的他不得不找一位心理医生进行咨询。

这位心理医生没有发现他的外表形象和语言沟通上有什么显著的错误和缺陷。

但是在与王先生进行面试模拟中，心理医生发现，王先生的目光飘忽不定，跟心理医生的目光接触不到五秒后，便将目光移到了自己的手上、前方的墙上、眼前的桌子上或者别处。

而这种注视方式，从心理学的角度分析，给对方的感觉就是要么不屑一顾这场面试，要么对自己没有信心，要么注意力不集中，不重视对方的谈话。

这正是王先生失败的原因所在。

而遗憾的是，几乎每一家公司都有这么一些员工，不敢看领导、客户的目光，并尽量将视线拉得很远，似乎要在彼此之间树立起一堵高大的围墙一般。

测试者认为，不敢注视客户的目光，以及眼神的飘忽不定是他们丢失订单的原因所在。

专注地望着别人是最明显的“倾听”信号，也是在给讲话者反馈“我正在认真听你讲”的信息。然而许多人却由于种种原因，时常很难与他人保持平稳、持久的目光接触，就如同很多腼腆的人不知把手放在哪里一样，他们的目光或是偏向一边，或是盯着你的脖子，或是左顾右盼。

<<相貌的秘密>>

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>