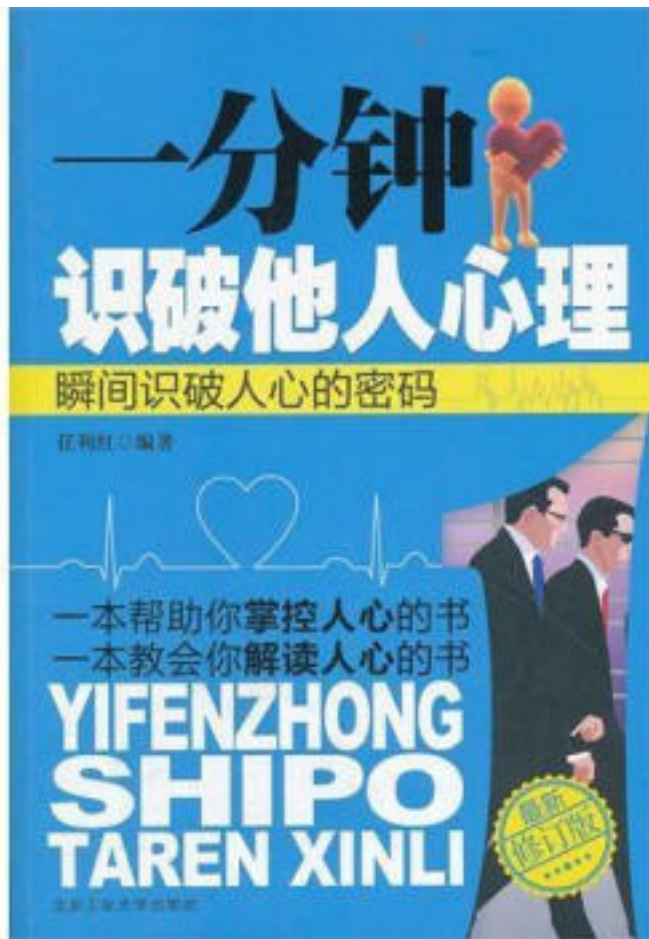


一分钟识破他人心理（2012最新修订版）



[一分钟识破他人心理（2012最新修订版）_下载链接1](#)

著者:任利红 著

[一分钟识破他人心理（2012最新修订版）_下载链接1](#)

标签

评论

很好，很新，速度很快

通俗易懂、值得一看。

还在拜读中。写得挺好

京东购物放心！

每天学习一点心理学。做魅力男人

好书啊，看看吧，很好哦

好，值得一读，很有帮助

非常满意非常满意非常满意

本书结合生活实例，较为实用。

写的太有道理了，都是怎么研究出来的啊

哈好好好好好

好，很不错的书，有需要在买本

京东还是不错的，喜欢哦

没啥说的，各种完美~XD

质量挺好的，快递也挺快的啊

还不错还不错还不错还不错还不错还不错

好~~非常的棒~！！~

很好很好很好很好很好很好很好

东西很好哦!

学习下，找个人试试，看书上说的怎么样

京东还是不错的，速度跟物流都很快，喜欢

京东还是不错的，物流也很快，喜欢

看着玩滴吧.这个怎么评?一本书而已

收到书，拆开来看，质量很好！

还可以的，有需要再买本

印刷质量好

还不错

一般的书。没特别。

.....还可以

好

驴妈妈旅游网是以自助游为核心特色的新型B2C旅游综合网站，是最受白领阶层喜欢的旅游服务品牌之一。经过数年发展，形成了以打折门票、自由行、特色酒店为核心，同时兼顾跟团游的巴士自由行、长线游、出境游、定制游等网络旅游业务，为游客出行提供一站式服务。如何玩转O2O是这几年移动互联网行业内讨论最多的话题，如何用O2O去旅游，是最近一年我思考最多的问题。作为全国第一本系统性介绍O2O商务模式的书籍，本书给我带来一些新的灵感，值得向移动互联网领域的O2O开拓者们推荐。

——洪清华 景域集团董事长/驴妈妈创始人

小荷才露尖尖角，早有蜻蜓立上头。在国内O2O概念刚刚兴起之际，要了解中国的电子商务和O2O，本书无疑提供了一个绝佳的机会。携程的实践已经充分证明了O2O对传统行业的巨大革新。作为先行者，携程被称为“古代O2O”的优秀代表。现在回过头去看，携程经历了O2O的三个阶段和形态：机票和酒店等标准化产品“鼠标+水泥”模式；旅游度假复杂产品“网络直销+线下旅行社服务”模式；贯通主要旅行需求，线上线下融合，提供一站式服务的OTP开放平台模式。现在携程已经成为国内第二大旅游集团，为6000万会员提供服务，我认为，它的成功经验，涉及O2O的核心，一是传统行业的信息化程度，二是准确掌握用户的消费行为。本书对O2O的众多热点问题都展开了有益的

探讨，提出了很多极具启发性的研究成果和看法。丰富的案例和故事，增强了它的可读性和实用性。希望广大业界人士和读者，跟我一样从中获得新的灵感。

书籍装帧精美，将司空见惯的文字融入耳目一新的情感和理性化的秩序驾驭，从外表到内文，从天头到地脚，三百六十度的全方位渗透，从视觉效果到触觉感受……始终追求“秩序之美”的设计理念把握，并能赋予读者一种文字和形色之外的享受和满足，开本大小很合适，充满活力的字体不仅根据书籍的体裁、风格、特点而定。字体的排列，而且还让读者感受受第一瞬间刺激，而更可以长时间地品味个中意韵。从秩序有臻的理性结构中引伸出更深层更广瀚的知识源，创游一番想像空间，排列也很准确，图像选择有规矩，构成格式、版面排列、准确的图像选择、有规矩的构成格式、到位的色彩配置、个性化的纸张运用，毫厘不差的制作工艺……近似在演出一部静态的戏剧。插图也十分好，书画让我觉得十分细腻具有收藏价值，书的图形，包括插图和图案，有写实的、有抽象的、还有写意的。具备了科学性、准确性和感人的说明力，使读者能够意会到其中的含义，得到精神感受。封面设计虽然只是书刊装帧中的一部分但这个书设计彩鲜艳夺目、协调统一，设计出来的画面，显得比较丰富不会给人看一眼就产生没有看头的感觉，只留下不可缺少的书名。

说明文（出版意图、丛书的目录、作者简介）责任编辑、装帧设计者名、书号定价等，有机地融入画面结构中，参与各种排列组合和分割，产生趣味新颖的形式，让人感到言有尽而意无穷。设计以及纸张很干净都是自己的美术设计，体旋律，铺垫节奏起伏，用知性去设置表达全书内涵的各类要素有人说，读者层次与素质不同，“阳春白雪，和者盖寡”，影响发行量。那么请看，甘肃的《读者》发行至今，从未设计过这类低俗封面，何以1991年发行150万，1994年上升至390万，雄居全国16开杂志之首；余秋雨的《文化苦旅》、杨东平的《城市季风》都不是依靠封面的广告诱惑而令“洛阳纸贵”的。尽管它们的装帧设计并不十分前卫和十分理想，但它们在流俗面前的洁身自好是值得倡导的。还有一本被尘封20多年的学术著作《顾准文集》，封而极其朴素，出版不久即在北京脱销。由此可见，封面的广告作用不是左右发行量的唯一因素，内容的精萃才是一本书的最出色的广告！作为一个从“皇帝的女儿不愁嫁”，“读者买书是看内容不是看你的封面！”等等歪曲书装设计功能的压力下挣扎过来的装帧工作者，无论从专业上、理论上、感情上都无意贬低书装设计的作用，而唯有更强烈的呼唤一本好书必须有一个好的装帧设计！要尊重那些好书，善待那些好书，为它们创造出独特的有意味的书的艺术形象是我们的责任。

曲高未必和寡。沉沦污浊争相媚俗的封面今天或许还有市场，明天就会被不断提高审美情趣的人们所厌弃。正像近年来一些园林景区原有的熊猫垃圾桶被那些与环境和谐的树根垃圾箱取代一样。“听音乐的耳朵是音乐创造的”，书籍艺术工作者的使命在于创造懂得欣赏美的大众，使广大读者时时接触情趣高超、形式优美的文化环境，使图书市场逐步过渡成一个美育的课堂。

希望大家都买来看看，有人说公道话。“难说哦，许是这代宫主动了歪念呢？”有人点上小火。“守令宫失了令难道就不想法寻回，只是发个信告之天下武林吗？”有人置疑。“对啊，这可说不过去！”有人附合。一时园中议论纷纷，把原来的比斗一事完全丢到了脑后，‘天丝衣’虽珍贵，但又岂能与那武林至尊相比。秋长天看看园中情景，与南卧风交换了目光，然后示意小亭旁那捧着‘天丝衣’的庄丁退下。“各位英雄。”秋长天扬声盖过满园的纷嚷。众人止声，皆看住秋长天。“英山失令乃全武林共同大事，守令宫已发信黑白两道，于八月十日聚英山，想来那时守令宫自有一个交待。‘兰因壁月’关系武林安宁，非同小可，今日长天之会暂且散了，各英雄且各自归去，各方打探一下，看能否找出线索，也与师门亲友知会一声，想想有何良策寻回失令，我们八月十日再聚于英山，共同商讨此事如何？”园中静了片刻，然后纷纷发表意见，大致是同意

秋长天所言。秋长天又看看天日，道：“午时将近，就请各位英雄在长天山庄用午餐，秋某略备薄酒淡饭，还请众英雄莫要嫌弃。”“庄主快莫此言，是我等唠叨了。”“庄主美意，我等就却之不恭了。”众人纷纷首肯致谢。秋长天吩咐家人就在园中摆下酒桌。那边宁朗却是坐不住了，频频伸首望向小亭。宇文洛看他那模样不由好笑，宁朗被他一笑有些不好意思起来，“等一下吃过饭就散了”“怕错过机会就再难相见，所以想去结识一下？”宇文洛自顾接口道，“明二兰七，嗯，那样的人物我也想结识呀，走吧，此刻天时地利要懂得把握。”说罢一拉宁朗就向小亭走去。亭中，秋长天见宇文洛拉着宁朗过来，忙为他们介绍：“这两位是宇文家的宇文洛、宁家宁朗，二公子与七少还未见过吧？”明二、兰七已各自束好了发，回头看向宇文洛与宁朗，各自微笑作礼。远看两人已出色无伦，此刻近到身前，更觉两人气度非凡，宇文洛心中激动不已，正想着如何开口搭话，却不想宁朗倒是先开了口。“七七少，你你”开了口，却是万分难说出口。“嗯？”兰七碧眸笑意盈盈的看着他。“我我”宁朗只觉脸一热，心跳得厉害，话更是说不得了。宇文洛看不得兄弟这个样，一拍他肩：“男儿大丈夫，有话就大声说出来，吞吞吐吐的让人笑话！”“你”宁朗张了张口，话到了半途又吞回去了。“你要说什么？”碧眸深深，似带鼓励又隐带蛊惑。“你你”“咳！有什么话你倒是干脆的说啊！”宇文洛摇了摇他。“你认识兰残音吗？”这一声冲口而出甚是响亮，满园的人都看向小亭，片刻后，“哈哈哈哈哈”暴出阵阵笑声。宇文洛掩面呻吟，心头悔恨，怎的认了这么一个愚笨的弟弟。小亭中几人也愣了那么一瞬，然后皆低笑出声，只有宁朗还傻傻的站在那，不知这些人在笑什么。“你难道不知兰家七少的名讳吗？”看在结拜一场的份上，宇文洛没得法的出声相救。“不就是兰七吗？”宁朗答道。所有人不都这样叫他吗？“老天”宇文洛再次呻吟，然后冲着宁朗大声道，“七是他在兰家的排行，他的名字就叫兰残音！”“啊？”宁朗一呆，然后叫道，“怎么可能

一个人无论做什么，都可能形成习惯。有的人怕干活，时间一长，就会变成习惯性的懒惰；有的人遇上稍不顺心的事就会烦恼，时间一长，就会变成习惯性的烦恼；有的人遇上一点小事爱忧虑，时间一长，就会变成习惯性的忧虑……通常人们只是把人的外在表现，比如走路的姿势、个人卫生、吸烟、喝酒等称为习惯，其实人拥有很多习惯。好的习惯有诚实、勤奋、热情、节俭、快乐、自信等等；坏的习惯有虚伪、说谎、自卑、懒惰、忧郁、骄傲、胆怯等等。说白了，这些行为也只不过是人们给习惯起的别名而已。本杰明·富兰克林说：“一个人一旦有了好习惯，那它带给你的收益将是巨大的，而且是超出想象的。”这是他亲身体会得出的结论。富兰克林青年时期，发誓要改掉坏习惯，养成好习惯。他给自己制定了克服13个坏习惯的计划，取得了意想不到的良好效果。他为了保证有更多的时间用于学习，在计划的“程序”一条里，规定自己几点起床，几点吃饭，几点阅读，使生活有条不紊。后来有朋友说他常常表现出骄傲情绪，他又把养成“谦虚”的好习惯列入计划。他每周选出一种缺点进行矫正，每晚必须作自我反省，每天记录自己努力的结果。有时坏习惯没有彻底改变，尚未达到自己理想标准时，就再延长矫正一周，直到好习惯代替了坏习惯为止。一个人只要改变了身上的坏习惯，就能换来带给自己走向成功的好习惯。富兰克林能成为引导美国走上独立之路的爱国者，能成为著名的科学家，能成为最受美国人尊敬的人，这与他改变坏习惯，养成好习惯分不开。

人生是一种优胜劣汰的竞争，在追求成功的道路上，良好的习惯常常是获得成功的捷径，即便是很小很小的好习惯，也会给人带来意想不到的收获。有个大学毕业生，到一家公司应聘。面试时，外边等了许多人，看起来个个踌躇满志，应试者一个个被叫到经理办公室，一个个又表情严肃地走出来。当叫到他时，他没有像别人那样慌忙推门而进，而是先敲门问：“我可以进来吗？”经理说了声“可以”，他才进去。进门后，他又轻轻地关上了门。几天后，他被意外地聘用了。两年后，他工作出色，升为业务主管，与经理接触的机会多了，才把心中的疑惑说了出来：“当初有人学历比我高，为啥要聘用我？”经理说：“说实话，你哪一条都不比别人强，我就看中你进门时很有礼貌，懂礼貌说明你有教养，有教养的人，先不说能在公司有多大的作为，起码不会给公司制造乱子。”可见好习惯处处受人欢迎，能使自己受益无穷。

记得我的政治老师说过人一生都有困难，只要认真去面对就一定能成功。只要认真面对

每一件事就能成功。对待每一件事只要努力就能成功。所以习惯培养一生，有好的习惯就有好的一生。只要一件事做上七七四十九天就能成为一个习惯。

小学是班主任讲过:某中学的一位数学教师每天给他的一个学生出三道数学题，作为课外作业，让他回家后去做。这个学生每天都能认真完成。有一天，这个学生回家后，发现老师今天给他出了四道题，而且最后一道似乎有些难度。他想，以前每天的三道题，都顺利地完成了，从未出现过任何差错，老师早该给我增加点分量了。于是，他满怀自信地投入到解题的思考中，天亮时分，他终于把最后一道难题也解答出来了。当他把这四道已解的题一并交给老师时，老师看完后惊呆了。原来最后那道题竟是一道在数学界流传百年而无人能解的难题。老师把它抄在纸上，也只是出于好奇。结果，不经意把它与另外三道题混在一起了。这位高二的学生却在不明实情的前提下，把它攻克了。所以不要被时间的债哦！

商品质量很好，快递速度也给力~！

首先，我是一个很爱读书的人，基本上每1-3天读完一本。所以也是经常买书的读者。其次，这本书的纸张质量很好，没有异味，不粗糙。一看就是正版，也是新书，塑封的。

再次，送货员的速度很快，态度也非常好，还帮忙送上楼，一句怨言都没有。非常感动！还有，京东的价格一直挺给力，服务也好。我会继续保持一直光顾。

最后，关于书籍内容方面，总体来说是一本好书，读完受益匪浅，很有作用。收藏了，有空或者书荒时会随时抽空看看。以下心得内容给各位参考参考：家里暖气还没停，天气就渐渐的暖和了，作文之初中作文:春天写景作文。安静了一冬的我们又活泼起来，小草儿也活泼起来，还是那么的鲜绿，花儿总是那么的耀眼。不过，很暖呢。提前播下的种子也慢慢的发芽了。我很宝贝的把它们服侍，生怕有什么闪失。操场旁边的柳树也渐渐的冒出了嫩芽，鸟儿们又回来了，兴奋的它们叫个不停，永远都把自己的心情展露出来，生怕别人不知道它们一样呢。说不清对春天的感觉，只是很希望早点来到。我受不了隆冬的寒冷，也不喜欢夏季的炎热。春天的芳香，轻柔。至少我很喜欢春风，吹到脸上，轻柔柔的。深吸一口，有清新的味道。春雨过后，可称是仙境呢。走在小路上，泥土的味道扑鼻而来，还有玫瑰花香。只是淡淡的味道，却把我的心紧紧抓住。一直认为自己是个病孩子，夏天过敏，秋天咳嗽，冬天发烧。只有春天，好好的。对春天一直抱有希望。甚至认为春天是天堂。可笑的是自己还和讨厌春天的小孩子斗嘴过。从后，互相再也不理睬。

喜欢在春天做很多事情。静静的看书，和好友放风筝，躺在操场上看天空，牵手走在路上，很多很多。至于看书，喜欢在午后看书。因为那时的阳光更暖。旁边是我喜欢喝的珍珠奶茶，自己沉醉在主人公里。我没有睡午觉的习惯，认为那是浪费阳光。所以，要补充自己。俗语说“一年之计在于春”。说实话。我就喜欢这一句。所以赶紧给自己补充知识，不去浪费这美好时光。阅读原来很好，在自己的天地里，阅读自己喜欢的书。有阳光陪伴，不怕，静静的感受文字的魅力。

当然，我也很喜欢和好朋友一起去放风筝。顺着风，一人拿着线轴在前面跑。一个人拿着风筝在后面追。即使动作不对，但是，也还是很幸福。至少，这是属于我们自己的风筝。看着自己的风筝飞的高高的，很高兴。淡蓝色的天空映衬着米黄色的风筝，不时的还有伴儿在天上，地下的人儿抬头仰望。这就是所谓的幸福，很简单，也很单纯。我对幸福的认识很简单。只是自己做喜欢的事情，跟喜欢的人儿在一起，就会很幸福。调皮的弟弟闹着要出去，只好奉陪，牵着他的小手走啊走啊。一起玩滑梯，一起荡秋千。记得弟弟说他也喜欢春天，因为花儿开了。小孩就是小孩。不管任何事情，他们只会做自己想做的事情。想自己所想的。走到小河边，弟弟吵着要玩水，我不答应。他还很天真的说，春姐姐都来了，她会保护我的，不让我的脚丫子冻着！装作生气的自己笑了，对他说道，到了柳树都绿了，花儿都开了，你也长大了，才可以呢。弟弟听不懂。只是在那里眨眼睛。

人生百态，无处不充斥着“真善美、假恶丑”。
你是否在危难的时候，曾被“十分”信赖的朋友背叛过？
你是否曾因识人之误而轻信小人，错失贵人，最终与成功失之交臂？
你是否兢兢业业、劳苦功高，却得不到上司的赏识，与升职加薪无缘，只能眼巴巴地看着上司身边的某些红人一路蹿升？
你是否眼看着员工流失，却找不到合适的人才？或是夹在上级与下属之间，两面不讨好却又无计可施，只好做职场上的“夹心饼”？
你是否曾因难懂“她”的心思，惹来对方的嗔怒，甚至就此丢失一段美好的真情，最后只好大唱“女孩的心思你别猜”？
你是否在谈判桌上，因为忽视了一个微不足道的细节而满盘皆输？
事实上，不管是“人心难测”的现实，还是“识人之难，难于上青天”的喟叹，只要你掌握了识破他人心理的金钥匙——身体语言，你就可以掌控识人用人的王牌，顺利地开启幸运之门。

第一部分 慧眼识人心 第一章 你的身体会说话 会说话的不只是嘴巴
身体语言是解读心灵的重要信号 千人千面，正确解读身体语言 第二章 知人知面要知心
为人处世必须读懂人心 掌控人心要回避忌讳 透过细节看透人心 识人用人要知心 第三章
不同的人有不同的心 识人要全知人要细 了解他人先从行为看起 透视男人与女人之不同
如何透视小人的心理不可不防的几种人 第二部分 行为举止透真心 第四章
透过习惯识人心 从不同的阅读习惯看人 从信手涂鸦看人的性格
从吃的习惯了解人的个性 从使用的通讯录看人 从购物的习惯看人
从喜欢的颜色看人的性格 从喜欢读的书看人 从看电视的习惯识人
从打电话时的习惯看人 从不同的说话习惯了解人 从不同的笔迹了解人 第五章
透过姿势识人心 坐姿所隐藏的信息 站姿所隐藏的信息 走姿所隐藏的信息
睡姿所隐藏的信息 头部姿势所隐藏的信息 手臂姿势所隐藏的信息
最容易暴露谎言的6种手势 吸烟姿势最能反映的信息 第六章 透过装扮识人心
T恤是个性的标语 手表反映个人的时间观念 帽子反映人心 内衣显现个性
香水散发的个性特质 眼镜里的小秘密 口红展现的精神面貌 服饰风格是性格的外化
第七章 透过表情识人心 小表情折射出的大作用 从不同的表情中洞察意图
眼睛是心灵的窗户 眉毛是情绪的显示器 嘴唇是丰富的信息库 下巴是内心的投影机
笑容是饱含深意的温度计 第八章 透过言行举止识人心 言行举止是人生最好的履历表
警惕身边的阴谋家 从言谈意图看人的性情 从言谈方式看人的心理
识别“好话”背后的阴谋 说话幽默也能洞察人心 从打招呼观察人的性格
从细节看人的品质德行 从掩饰不安的动作看对方 从偏好的运动方式看对方
戒除影响形象的小动作 第三部分 一眼识破他人心 第九章 识破上司的心
如何了解上司的意图 上司为什么批评人 如何对待上司的错误 如何识别上司的心理底线
如何知道上司对自己的信赖度 从沟通方式看上司类型 从主持会议的风格看上司
如何与性格各异的上司相处 如何与上司沟通工作 第十章 识破员工的心
永远不要侮辱员工 了解下属要遵循的原则 留心光说不做的人 识别不受重视的人
识破下属中的小人 用人要用其长处 优秀员工要具备的条件 如何看待下属的谄媚
如何看待下属的借口 如何激发下属的潜质 如何从下属的谈吐中鉴别人才
如何借表扬员工识别员工 第十一章 识破同事的心 办公室识人法则

[一分钟识破他人心理（2012最新修订版）_下载链接1](#)

书评

