

<<心理学与读心术>>

图书基本信息

书名：<<心理学与读心术>>

13位ISBN编号：9787119061979

10位ISBN编号：7119061976

出版时间：2010-1

出版时间：外文出版社

作者：周广宇

页数：259

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>

## <<心理学与读心术>>

### 前言

周先生的儿子马上就要上小学了，他希望儿子能进入附近的一所学校，因为这所学校教学质量高，很有名气。

可是，有一个问题：学校里没有熟人进不去啊。

周先生与上司关系不错，这位上司与这所小学的一位副校长是大学同学。

周先生决定拜访上司，看看他能否帮这个忙。

星期天，周先生来到上司家。

上司一面跟他说话，一面眼朝窗外看。

周先生突然觉得，这次来访打断了上司什么重要的事，上司心里惦记着这件事，虽然他在接待自己，却是心不在焉。

这时，周先生很明智地打住交谈，丢下一个最重要的请求告辞：“您一定很忙。

我就不打扰了，过两天我再来听回音吧！”

一周以后，周先生请上司帮忙办的事情实现了。

原来，那天周先生告辞后，上司心里有点内疚：因为自己的事，没好好接待人家。

这样，上司就尽心完成周先生的托付，以此来补报。

当然，事情的成功，也与周先生善于察言观色有关。

察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。

言辞能透露一个人的品格，表情眼神能让我们窥测他人内心，衣着、坐姿、手势也会在毫无知觉之中出卖它们的主人。

人际交往中，对他人的言语、表情、手势、动作以及看似不经意的行为有较为敏锐细致的观察，是掌握对方意图的先决条件。

人是富有情感的，身体的每一个部位都能传递内心活动的信息，都能表达一种特殊的语言。

身体语言同自然语言一样，都是一种传播信息的工具，自然语言是通过语言来传递信息的。

## <<心理学与读心术>>

### 内容概要

将心理学知识应用于日常工作、生活中，教你在与他人交往过程中灵活运用心理学的方法，用眼睛洞察一切，“读”懂他人的微妙心思，并对之作出精准的判断，使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就。

无意识、下意识、潜意识，无不暴露内心真意思，人的一举一动都在“泄漏天机”。  
交往中，如何才能瞬间识破人心？  
怎样才能看人不走眼？

## &lt;&lt;心理学与读心术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 不必日久，也见人心——最实用的身体语言 瞬间识破人心 一举一动泄漏天机 教你看人不走眼  
第二章 透过面孔，直指心间——不会说谎的面部表情 解读变化多端的表情 表情不会欺骗你 眉毛的“悄悄话” 听懂嘴唇上的“故事” 下巴上画出的情绪图 读《红楼梦》，看“表情戏” 刻画内心世界的那些面部表情 最让人熟知的22种面部表情  
第三章 心灵窗口，清澈透明——眼睛是内心的一面镜子 眼神透露出的秘密 目光转移的真相 你的目光会说话 眼神交错间的“战争”  
第四章 举手投足，胜利在握——双手的语言很丰富 手是表达强势的有力武器 指上无声胜有声 小手势，大涵义 手的细节，也决定成败  
第五章 腿上文章，不容忽视——暗藏玄机的腿部信息 收集腿部的“潜台词” 诠释双腿交叠的秘密 看清脚尖指向了吗  
第六章 身体姿势，影射心理——姿势密码全解析 坐姿密码解析 站姿密码解析 走姿密码解析 睡姿密码解析  
第七章 生活习惯，无处可藏——从生活细节中轻松看到真实面 会面点头的细节 看电视的细节 用餐的细节 喝酒的细节 喝茶的细节 打电话的细节 清理个人卫生的细节 运动锻炼的细节 驾车的细节 购物的细节 对待金钱的细节 面对紧张的细节  
第八章 着装打扮，本性体现——装扮是真性情的直接流露 透露性格的衣装 象征意义的皮鞋 彰显品味的手表 暗示个性的口红 散发气质的领带 反映心理的提包 吐露性情的眼镜 表达心态的腰带  
第九章 身体语言，亦以群分——解读不同人群的肢体语言 那些从政者 那些吸烟者 那些恋爱者  
第十章 肢体信号，性别差异——男女不同的“第二语言” 男女的不同不只是性别 别擅自解读异性的身体语言 想不被女人讨厌，先改掉这些坏习惯 这样代表她爱你  
第十一章 人际沟通，有迹可循——身体语言在社交中的重要作用 社交距离是修养，更是艺术 聪明小手段，建立“我的地盘” 办公室“私人领地”保卫战 有互不侵犯，才有和睦共处 距离适度，交际才可自如 社交距离与亲疏程度的正比例关系  
附录：关于身体语言的5个小测试 支配Vs服从 他对你有无爱意 了解别人此刻的情绪 由衣着看性格 从坐姿看透女性的内心世界

章节摘录

第一章 不必日久，也见人心——最实用的身体语言 一举一动泄漏天机 沟通交流，就是交流的双方通过有效的方式去传递自己所要传递的信息，理解对方所传递出来的信息。

心理学家艾伯特·赫拉别恩告诉人们这样的一个公式：信息传播总效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。

这个公式充分说明了人们在交流沟通的过程中，身体语言所起到的重要作用。

而这也要求你在与人交流沟通的时候，不仅仅要用嘴去说，用耳朵去听，还要学会用自己的表情动作去说，用眼睛去听。

可惜的是，人们在日常交往的过程中，往往过于注重用嘴巴去说，用耳朵去听。

例如，你是一名销售人员，前去拜访一位客户，你是在客户的办公室见面的。

你们交谈了很长一段时间，对方好像对你所推销的产品或者是提供的服务很感兴趣。

可是当你想要对方做出决定的时候，对方却说：我再考虑考虑，到时候会通知你的。

如果仅仅是从对方的答复中，你很难判断出对方内心的真正想法。

因为他的答复，既可以看作是一种委婉拒绝，又可能真的需要时间来进行考虑衡量。

而如果你敢于做出判断，那么凭借的依据就是，当你在与对方交流和沟通的时候所观察到对方的一举一动，正是这些告诉你他内心真正的想法。

你所得出的结论是你耳朵听到的和眼睛“听到”相结合的最后结论。

这个假设是你在生活中经常会遇到的。

只有学会用耳朵去倾听的同时，加上用眼睛去“倾听”，才能真正地明白和体会到对方所要表达的真正意思。

否则的话，很有可能会迷失在他人语言的表面，造成错误的理解。

为此，让我们再来看一个事例。

## <<心理学与读心术>>

### 编辑推荐

言辞透露一个人的品格，表情反映一个人的内心，衣着、坐姿、手势会在不知不觉中如卖它的主人。

察言观色是一切人情往来的基本技巧，熟练地掌握人的身体语言，便能够迅速、深入地揣摩出对方的心态和意图。

一个无心的眼神，一个不经意的微笑。

一个细微的小动作，都有可能决定你的成败。

无论我们做什么工作，都难免与人打交道，身体的这种“沉默语言”值得你去掌握。

熟练地掌握这种技巧，你会得到丰厚的回报。

阅人阅己阅社会，读心读意读微妙

<<心理学与读心术>>

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>