

<<读心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术>>

13位ISBN编号：9787121141997

10位ISBN编号：712114199X

出版时间：2011-9

出版时间：电子工业

作者：西武

页数：265

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>

前言

你是否知道：当你走进房间时，你的所有一切——从穿着、走姿到谈吐，都在透露出你的内心世界。

几年前，我在一个慈善活动里认识了克莱拉。

当时她不仅穿着昂贵、鲜艳的名牌服饰，还戴着大大宽宽的帽子，足蹬4寸高跟鞋（她本人也才不过1.6米高），外加浓妆艳抹。

单从她的衣裳，我就猜得出她非常没有安全感，正试着惹人注意。

不过，我还不是很确定。

等我和她接触多一点之后，我知道她嫁的是一个有钱医生，每天早出晚归的，她只好把她的所有空闲时间用来参加慈善机构的活动，并且在她乐于炫耀的美丽豪宅里娱乐那些“贵妇嘉宾们”。

在社交场合中，她一定要当焦点人物；她会从一个角落走到另一个角落，用她那略带高音的音色，飞快又兴奋地讲着话，直到当大家一讨论到要成立一个委员会来写企划书呈报给市政府，或和中心新大楼的建筑师就进度开会时，她就躲到化妆室去扑粉！

把这些——克莱拉的外表、肢体语言、环境、音色和动作等，全部叠加在一起，就使我明白了她之所以为她。

她严重过胖；丈夫忙于工作；本身对自己的能力又没什么信心，所以一面对陌生领域，就不敢涉足。

这么一思考，她那些鲜艳的花衣裳和俗艳的帽子就其来有自了。

也就像我先前猜的一样：她很没安全感，她的衣着是她吸引注意力的一招。

乔艾琳狄米曲斯（Jo-Ellan Dimitrius）博士的上述阐释很好地印证了心理描写大师巴尔扎克的论断：

“对女人来说，服装是其隐私和欲望的外在表现。

”只要仔细留意一个人的衣着打扮，就能洞察到其心理的全貌。

因为当人们穿上自己喜爱的衣服时，会把自己的心理状态袒露无遗。

其实，不仅是穿戴，一颦一蹙、一字一语、一举一动都是一个信息，一种身体上的语言，唯有在一个人的躯体意欲如此行动时，他才会出现那样的动作。

我们曾参加过一个研究会，主要讨论一项极具科学价值的新产品。

所要讨论的内容包括专利权、权益情况、版税、研究开发费用，以及如何说服委托公司生产和销售该产品等各项问题。

讨论刚开始，对方团队里的一名成员便出现了一种跃跃欲试的姿态：浅坐在椅子上，身体向前倾斜，踮着脚尖，就像短跑运动员在等待发号令一样。

由于他是对方团队中的一名技术人员，所以他的反应直接影响我们的推销结果。

他这种“蓄势待发”的姿势就告诉我们：他对我们展示的东西很感兴趣。

于是，我们引导他提出一些技术性的疑问，然后由我们的科研人员分别给予解答。

其实，在刚开始的座位安排中，我们特意选择坐在这个重要人物旁边，以便更好地观察他的一举一动。

当我们充分解答了他在技术方面的疑问，消除了他的顾虑之后，他的态度显得非常乐意合作。

可以说，这次谈判进行得如此顺利的关键就在于：我们在第一时间发现了这位技术人员所表现出的愿意合作的姿势，并且善加利用，于是很快签订了这份双赢的合作协议。

“谈判之父”杰勒德尼尔伦伯格（Gerard I. Nierenberg）与行为语言专家亨利卡莱罗（Henry H. Calero）以真实的谈判经历告诉我们，一个人的姿态与动作所能透露出的信息比我们想象中的多得多，小小的动作可能暗藏着重要的信息，也许就是沟通的重点。

一位真正的“读人”高手，能从别人不注意或很小的事物中快速破译对方的心理密码，知道他在想什么、需要什么、喜欢什么、害怕什么、忧虑什么，出色地运用比说话更有效的非语言沟通技巧，一边窥伺别人的举动，一边隐藏自己的意图，在社交场上左右逢源，最终成为拥有超强人气的人际关系大赢家。

<<读心术>>

内容概要

如何在不为人知的情况下了解和影响他人，掌握人际主动权？

如何在交往中做到知人知面又知心，迅速提高说话办事的眼力和心力？

如何在商务谈判中进退自如，做最有战斗力的职场达人？

如何识破细微的身体谎言，玩转商场中的逢场作戏？

《读心术——人际交往的第一项修炼》结合各种表情图片，教你于细微处察人于无形，瞬间看穿朋友、老板、同事或竞争对手的身体语言暗藏的玄机，让你出色地运用比说话更有效的非语言沟通技巧，在社交场上左右逢源，成为拥有超强人气的人际关系大赢家。

《读心术——人际交往的第一项修炼》由西武所著。

<<读心术>>

书籍目录

Part 1 读心术——人际交往的心理策略

一堂观察课

机场，培养观察力的最佳平台

防人不如识人

视觉型，听觉型，还是触觉型

32段无声视频

以手遮口说话的人，一定是撒谎吗

如此，你也能成为“读心神探”

你的观察记录表

Part 2 透知伪装下的情绪涌动——面部表情读人心

表情，内心活动的镜子

观眉毛，识破人

眼睛，社交的指针

从鼻子形状挑“黄金老公”

舔嘴唇，不只是性暗示

笑不仅有声，还有形状

你以后还敢随便吐舌头吗

突出下巴，反抗的信号

Part 3 揭示交谈中的体态密语——肢体动作观人心

细微处泄天机

双手连心，手部姿势最能表达心声

由握手方式能探知他人身心

防卫心强的人喜欢将双臂交叉在胸前

注意你的脚尖方向

从坐姿窥探人的性格趋向

走路姿势，表露你的意图

站立姿势传达的信息

获得睡姿方式，掌握真实性格

Part 4 参透话外之音的玄机——言谈话语辨人心

口头禅彰显一个人的本性

看准对方的幽默动机

语速、音调皆会透露人心

闻声识人，顺着声音潜入内心

九型人格读人术

身体会说话，并且说的都是真话

倾听，倾听，再倾听

会察言，会观色，会读人

Part 5 洞悉穿戴掩饰的心思——衣着打扮看人心

衣服：性情与品位的折射

手表：窥探时间背后的天性

提包：透露一个人的秉性与喜好

领带：“打”出男人的个性

妆容：“化”出女人的性格

墨镜：隐藏“马脚”的手段

鞋子：看穿人心的媒介

<<读心术>>

Part 6 隐藏在嗜好中的心灵地图——兴趣爱好识人心

嗜好是本性的流露

居家装饰影射个人品味

由阅读偏好看一个人的工作态度

你的音乐，你的个性

从旅游偏好了解一个人的内心

用舞蹈诠释心灵

看什么样的电视节目，向往什么样的生活

写写画画，勾勒出你的追求

由收藏品分析主人的生活态度

会“说话”的玩偶与宠物

Part 7 破译行为背后的心理密码——生活习惯品人心

钱随心动，付款方式蕴含玄机

隐藏在座位中的性格密码

看电视的习惯能反映一个人的性格

香水：爱情与性格的气味

办公桌上的个性印迹

看文件，识性格

Part 8 这些特征要多揣摩，这些地方要多留意

身体特征暴露你的职业

他在对我撒谎吗

看谁喜欢你

不要被资历迷惑了

警惕这几种伪装

不要因一事一时去评判一个人

小心！

意在言外

章节摘录

版权页：插图：其实，你的这些反应，没有一种是你朋友所期待的，也没有一种建议能够对他有实质性的帮助。

有些话听了甚至会使他感到更加生气，而其他则多半是一些废话。

作为倾听者，你可能没有觉察到，你这样根本就不是设身处地为他着想，你的反应反而会让他觉得，你更多的是在表现自己，而不是在关心他。

一个倾听者应该清楚，你所表达的观点，并不能完全解决别人的问题。

你唯一能对别人做的，就是表现出能够理解和体谅，并用心去倾听他的讲话。

在倾听时，你可以通过一些恰当的交流 and 引导，让对方在倾诉过程中，对于所面对的问题有更多的认识 and 了解，并且鼓励他凭借自己的力量，寻求解决问题的方法。

你可以在谈话中采取下面的两种方式，引导别人找到解决问题的方法。

第一，用你自己的话，重复一遍你所听到的，例如，“你认为……”一方面，你可以借此向他表示，你用心倾听了他讲的话；另一方面，你也给他一个机会，使他能够对他再次听到的他自己所说的话，进行一些修正和补充。

<<读心术>>

媒体关注与评论

一个人，他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰，很明显。

——狄德罗法国文学家人无秘密可言。

即使他们嘴不做声，指头也会喋喋不休。

内心的秘密总会通过一个毛孔泄露出来。

——弗洛伊德 奥地利心理学家语言最能暴露一个人，只要你说话，我就能了解你。

——本·琼森 英国剧作家对女人来说，服装是其隐私和欲望的外布表现。

——巴尔扎克 法国小说家

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>