

<<读心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术>>

13位ISBN编号：9787203080190

10位ISBN编号：7203080196

出版时间：2013-2

出版时间：山西人民出版社发行部

作者：亨利克·费克萨斯

译者：冯杨

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>

## <<读心术>>

### 内容概要

《读心术》内容简介：读心术神奇，但不神秘；是科学，而不是巫术。

来自欧洲的心理学家鬼才费克萨斯在书中如是说。

根据行为心理学研究，人的身体（生理）和思想（心理）是一枚硬币的两面——它们紧密结合在一起的，即任何发生在人们身上的事情都会影响其精神活动，比如：只要兴奋起来或者产生兴趣，人的瞳孔就会自然而然地放大；想象事物和回忆事物的思维过程会导致眼珠表现出不同的运动方式；当别人在说谎或者努力克制某种情感的时，他们眨眼的时候眼睛闭上的时间会比在说真话时更长；而人的任何一种思想活动都能引起身体发生相应的生理反应。

因此，只需要练就一双慧眼……

《读心术》一经推出就在瑞典造成轰动，并被译成多种语言在全球范围发行，《读心术》的台湾版被译作《看人看到骨子里》，可见《读心术》之深刻！

<<读心术>>

作者简介

## &lt;&lt;读心术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章真能读懂别人的心思吗？

有一种神秘的“读心术”在吉普赛人之间代代相传，拥有这种能力的人，能够看穿对方的心思——当然，这只是？

个传说。

我们要讲的“读心术”，本质是教你用从未有过的方式来观察别人，进而了解、影响他人。

什么是读心术？

你已经在做了，但你可以做得更好 第二章为什么要学会读心？

我们无时无刻不在和别人打交道，无时无刻不想与别人的关系更进一步，“读心术”就旨在给予我们更加实用、简便而自然的沟通指导。

读心是为了与他人更亲近 建立亲密关系永远都不晚 第三章读心第一步：把自己变成他人 不要光看别人说什么，更要看他“做”什么：他的动作、声音，甚至呼吸都在向你透露他的真实心思！

“读心术”就是“读”这些被我们忽略的“语言”。

贴近对方的行为模仿对方的声音配合对方的精神状态 第四章读心第二步：看“眼”识人 要想做到真正的“读心”，要学会由表及里——了解别人的思维方式是更为高妙的技巧。

怎么了解？

看他的眼睛！

眼、耳、口、鼻、手决定思维方式 眼睛运动与思维方式 语言习惯与思维方式 几个识人小技巧 第五章读心第三步：察“颜”观“色”人是感情动物，很多情况下的行为并不受理性思维控制，了解对方的情感状态能让我们更加准确的了解对方。

本章就教你“察颜观色”，识别那些连当事人自己都无法察觉的微妙表情。

情感来源于本能 识别表情泄露出的不同情感体验 回应对方的情感 小结 第六章读心改变生活 同样的沟通对象，同样的话题，运用“读心术”可以带来截然不同的效果！

谨记这句话：“如果我和你类似，你就会理解并喜欢我。

如果你喜欢我，你就会想赞同我。

”读心的意外收获 第七章读心术魔法一：当一个测谎专家 我们被告知无数的“识谎技巧”，这使得说谎的人也越来越精于避免被识破，而“读心术”能利用解读最不擅长说谎的身体语言来揭露谎言。

什么是真实的谎言 不会说谎的身体语言 话语里的谎言痕迹 第八章读心术魔法二：做一个万人迷 作为社会动物，我们需要得到他人特别是异性的认可，如何吸引意中人？

如何判读他对你的感觉？

“读心术”助你成为社交宠儿，展现势不可挡的吸引力。

射出你的爱之箭 解读他的爱情密码 第九章读心术魔法三：让大家都听你的 现代人越来越强调张扬个性、解放自我，而团队合作也被放到更加重要的位置，怎样在合作中“求同存异”？

怎样让自己发挥更大的决策作用？

“读心术”助你一臂之力！

少用“不”强调你的真实想法 把你的建议“藏起来” 第十章读心术魔法四：控制他人的喜怒哀乐 人们每天经受着各种各样的情感刺激，越来越麻木冷漠。

如何调动起对方强烈的情感体验，往往对达成目标举足轻重。

掌握情绪按钮，让别人和你一样兴致勃勃吧！

无处不在的“心锚”如何植入“心锚”熟能生巧 小结 第十一章见证奇迹的时刻——几个“读心”示范 本章纯属娱乐，用学到的“读心术”技巧做一次不一样的展示吧！

我能看到你在想什么 隔空“探”物钟摆占卜 第十二章读心术使用忠告 开头就提到过，这些技巧都是人们与生俱来却并未有意识地加以运用的，我们所做的，只是把它们从角落里整理出来给你看！

读心有风险，使用需谨慎

## 章节摘录

版权页：插图：你也可以运用推销员常用的一个老把戏，即一开始这么问：“这看起来怎么样？”如果没有得到有效的回应，那就改成这样问：“你以前讨论过这个问题吗？”

”或者“我希望知道你对此有什么感觉”。

注意你的哪种提问方式最有效，然后再接着使用那种方式的词汇和描述。

行为特征 很多行为特征与人们的主导感官相联系。

在这里我想说明，以下的内容包括一些非常广义的概括，这些行为特征在具有主导感官的人身上表现得尤其明显，但也可为大多数人提供参照。

具有强烈的视觉记忆的人最关心事物（尤其是他们自己）看起来怎么样。

他们对颜色、形状和光线特别敏感，而且常常走路很快。

由于对他们来说，图像比语言文字来得更快，所以他们需要加快语速跟上，并经常以清晰有力的声音来表达。

而快节奏的语速会导致他们呼吸加快、胸部起伏，因为他们从来没有时间好好休息停顿。

他们的肢体语言会随着说话的急促变得同样急促。

由于视觉记忆是被朝左上方看激活的，所以你经常会看到具有强烈视觉记忆的人朝左上方看，尽管他们也经常保持着与听众的眼神交流。

视觉记忆强烈的孩子经常在回答问题时被老师说：“答案可不在天花板上。”

如果老师强迫他们直视前方，他们当然会无法回答问题。

具有强烈听觉记忆的人，其思考速度与语速保持一致。

这意味着他们的节奏比具有强烈视觉记忆的人慢。

他们会随着关注点的移动而移动，但是以一种放松的方式，而他们的手势通常都围绕着身体中段。

由于他们在脑海中使用的是听觉记忆，所以他们很容易被其他噪音分散注意力。

如果你和一位以听觉记忆为主导感官的人谈话，就会发现他常常分神。

例如，我自己就是这样，当我用勺子舀咖啡的时候，如果有人找我谈话，我常常会不留神弄洒咖啡。

具有强烈听觉记忆的人还会常常在思考的时候歪着脑袋，就好像在倾听别人谈话一样。

他会用横膈膜呼吸，并以悦耳的、有节奏的、富于变化的声音讲话。

具有强烈动觉记忆的人非常清楚事物感觉起来如何（不论是内在的还是外在的）。

他们关注的是他们眼里闪烁的光芒，他们的座位坐起来是否舒服，以及他们的工作服穿起来是否舒适。

他们的节奏通常很慢，在讲话之前，他们要先确认自己的感觉是否正确。

他们或者以缓慢、温柔而深沉的声音讲话，或者以尖锐高亢的声音讲话。

他们的肢体语言通常幅度很小、节奏很慢，而且发生在腹部周围。

动觉记忆强烈的人用腹部呼吸，这是人们最自然的呼吸方式。

对他们来说，和别人进行交流时最重要的不是眼神接触，而是触碰。

典型的动觉记忆的人就是背着重重的口袋、留着浓浓的胡须、穿着厚厚的外套的圣诞老人。

<<读心术>>

编辑推荐

《读心术》编辑推荐：怎样在不为人知的情况下了解和影响他人；瑞典心理学鬼才费克萨斯教你看人看到骨子里；察言观色 看眼识人；了解一个人，其实是件很简单而且其乐无穷的事。

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>