

<<读心术大全集>>

图书基本信息

书名：<<读心术大全集>>

13位ISBN编号：9787210048923

10位ISBN编号：7210048928

出版时间：2011-9

出版时间：江西人民出版社

作者：陈玮，张笑恒 编著

页数：340

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>

## &lt;&lt;读心术大全集&gt;&gt;

## 前言

俗话说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。

“就如同动物依靠保护色躲避敌人的攻击一样，人类也喜欢把自己伪装起来，不愿意表现出真实的一面。

例如，几乎所有的职员在上司面前都会表现自己的勤劳努力，所有的情侣相处时都会向对方表达自己的痴情专一，所有的推销员都会说自己的产品非常好，但真相究竟如何？

在上司背后偷懒的员工不在少数，结婚后不乏红杏出墙者，我们也经常为冲动买下的产品叫苦不迭。所以说，社会本来就是扑朔迷离的，人们为了追求利益常常会发生着勾心斗角、尔虞我诈的事情，而想在这个扑朔迷离的社会里拨云见日，免受他人的误导、欺骗、中伤，就必须掌握“读心术”的技巧。

所谓读心术，是社会心理学的一个分支，指通过观察他人外在的形象、言行、举止等细节来分析判断其内在的性格、品行、心理的一门科学。

例如，我们都熟知的神探福尔摩斯就是一位读心高手，在《福尔摩斯侦探全集》中，他的助手华生是一个关键人物，他们在第一次见面时，福尔摩斯握一下华生的手，然后就知道了华生去过阿富汗，当过军医。

到底是怎么知道这段经历的呢？

福尔摩斯是这样解释的：“我当时一看就知道你是从阿富汗来的。

由于长久以来的习惯，一系列的思索飞也似的掠过我的脑际，因此在我得出结论时，竟未觉察得出结论所经过的步骤。

但是，这中间是有着一定步骤的。

在你这件事上，我的推理过程是这样的：‘这一位先生，具有医务工作者的风度，却是一副军人气概。

那么，显见他是个军医。

他是刚从热带回来的，因为他脸色黝黑，但是，从他手腕的皮肤黑白分明来看，这并不是他原来的肤色。

他面容憔悴，这就清楚地说明他久病初愈而又历尽了艰苦。

他左臂受过伤，现在动作还有些僵硬不便。

试问，一个英国的军医在热带地方历尽艰苦，并且臂部负过伤，这能在什么地方呢？

自然只有在阿富汗了。

”福尔摩斯通过对华生的外形、气质以及肤色等方面的观察，一瞬间就准确地判断出对方过去的这段经历，确实非常高明。

当然，我们不仅需要观察，还可以主动试探以获取更多有利于分析的信息。

菲尔先生是一位心理医生，一次偶然的的机会，他发现自己的妻子——一位标准的家庭主妇与来家里维修的水管工神色很是暧昧。

菲尔并没有立刻表达出心里的愤怒，等水管工走了之后，他貌似随意地告诉自己的妻子：“嗨，亲爱的，你知道吗？

约翰和玛丽，我们还去参加过他们的婚礼来着，三天前他们离婚了。

”“哦？

这是为什么？

”果然，妻子的兴趣被勾了起来。

“因为约翰发现玛丽和上门服务的维修工发生了关系。

”菲尔一副闲谈的样子，眼神却密切注意着妻子的表情。

“是吗？

那可真是不幸。

”妻子笑了笑，笑容却有些不自在，她转过身向厨房走去，“哦，天哪，这都几点了？

我该做晚饭了。

<<读心术大全集>>

” “我出去吃，不用等我了。

”菲尔脸色阴沉地出了门，径直去了私家侦探社。

果然，不出几天，他聘请的私家侦探就拍到了他的妻子与水管工举止亲密的照片。

菲尔先生用的这种试探方法比较类似于心理学上的“墨迹测试”，他一边描述一个比较类似的情景，一边观察妻子的反应，如果妻子当时表情很轻松，而且很感兴趣地和他闲谈起来，他就可以对妻子放心，而遗憾的是结果果真如他所料。

但不管怎么说，这个读心的招数还是非常有用的，至少让他很快了解到事实。

无论是在工作场合还是在私人生活中，互相了解都是人际关系的基石。

及时察觉他人的真正意图是至关重要的，因为这样做可以节省你的时间、金钱、精力，以及避免因误会或上当而遭受损失，正如当你知道一个人的真正企图时，你就会知道如何控制局面，至少不会被别人占便宜。

所以说，读心术在我们的生活中必不可少。

在这本《读心术大全集》中，作者正是选取了那些与现实生活密切相关的心理现象进行分析，并归纳出可应用操作的读心技巧。

可以说，书中的每一个读心技巧都是我们日常生活中时时刻刻都能用到的，掌握了本书中的技能，必能在人际交往中春风得意，在工作生活中左右逢源。

与同类书籍不同的是，本书不仅包含了察言观色等基本技能，还包含了通过对他人性格、情绪、人品以及为人处世等方面的了解从而深入判断其心理的实用技巧，是迄今为止关于读心术最全面的一个版本。

不仅如此，书中还提供了一些攻心策略，读者可以在掌握读心技能、洞悉人心的基础上有效利用。

本书是一本通俗易懂又不失准确深刻的心理学读物。

作者用幽默风趣的语言，对日常生活中的心理现象进行分析，深入浅出，读起来并不会觉得晦涩难懂。

如果你对心理学的知识感兴趣，那么这本书你一定不可错过；如果你想把自己的人际关系处理得更顺畅，以获得更多的人脉支持，本书你一定要认真一读；如果你对当前的人际关系感到满意，那你也应当把本书珍藏起来，因为生活中你一定会遇到自己感兴趣的人，当你想了解他时，这本书就会派上用场；当然你还可以根据对方的特征，把本书当作工具书一般来查阅，了解到你想要了解的答案。

## <<读心术大全集>>

### 内容概要

俗话说：“画龙画虎难画骨，知人知面不知心。”的确，人心里话不一定会说出来，说出来的不一定是心里话。

但是，人心也并非不可捉摸，读心术就是一门运用心理学知识解读人心的学问和技术，教你察言、观色、识人，让你先于他人在人际交往中立于不败之地，进而掌控人际关系的主动权，做人际博弈中的大赢家。

读心术不仅仅教你如何于细微处察人于无形，瞬间看透人心，还教你如何赢得他人的信任，消除他人的戒备、疑虑和成见；如何说服他人，仅凭一张嘴就打出一片天下；如何用最隐秘的方法为自己积蓄人脉和资源；如何让周围的人和事尽在你的掌控之中……

## &lt;&lt;读心术大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 言为心声，说话方式识人的心理策略

- 说话语尾有力的人，代表他意志坚强 / 3
- 从结论先说的人，代表他思虑完整 / 5
- 懂得丢出有趣关键词的人，善于交谈 / 7
- 会听话的人，彼此能产生共鸣 / 8
- 有荣誉感的人，不会吹嘘自己的能力 / 10
- 初次见面就能叫出对方名字的人，能搞好关系 / 11
- 懂得以“请教您”作为切入点的人有亲和力 / 13
- 不喜欢找借口辩解的人，不会半途而废 / 15

## 第二章 听话听音，听懂弦外之音的心理策略

- 向你询问第三者意见的人其实是想知道你的意见 / 21
- 特意强调“巧合”的事可能是有意为之 / 22
- 对待逼迫你“二选一”的人，最好的办法是两个都不选 / 24
- 嘴上说“欢迎提意见”，心里并不想听到你的批评意见 / 26
- 不断抱怨第三者的人可能是在间接地抱怨你 / 28
- 以忙为借口拒绝你的人可能只是需要你再三邀请 / 30
- 让你顺便去办的事可能才是他真正关心的事情 / 32

## 第三章 知人知心，为人处世看人的心理策略

- 能实时抓住对方需求的人，办事有能力 / 37
- 谦逊的人，周遭自然会有很多人帮忙 / 39
- 办事条理清晰的人，具有理解力和指导力 / 41
- 把他人放在第一位的人，可以放心与他交往 / 43
- 可以从吃亏中收获的人，能与他建立长期关系 / 45
- 能把时间换算成金钱的人，是个计划周详的人 / 47
- 重视知识和技能的人，对自己的职业感到自豪 / 49
- 拥有吸引同伴的光环，在事业上一定会成功 / 51

## 第四章 本性难移，从性格推断人的心理策略

- 嫉贤妒能的人不能委以大任 / 57
- 性情急躁的人，要想办法远离他 / 59
- 目光长远的人可以共谋大事 / 61
- 善于反省的人足以担当重任 / 63
- 追求长期利益的人，值得耐心等待 / 65
- 大事果断的人受人尊敬 / 67
- 偏听偏信的人不足以重用 / 68
- 轻诺寡信的人不足以信任 / 70
- 拘泥细节的人很难有大成就 / 72
- 判断草率的人办事不牢靠 / 73

## 第五章 投石问路，从行为洞察人的心理策略

- 让他经手钱财，看他是否廉洁 / 79
- 告知机密要事，看他能否保密 / 81
- 美色当前，看他举止是否轻佻 / 82
- 以美酒招待他，看他酒醉后的行为 / 85
- 匆忙之间与他约定，看他是否守约 / 87
- 突然查问他，看他的知识储备 / 89
- 交给他一件难办的事，看他的能力高低 / 91

## &lt;&lt;读心术大全集&gt;&gt;

- 以大是大非来问他，看他的判断能力 / 93
- 告诉他大祸临头，看他有无抗争的勇气 / 94
- 给他介绍地位不同的人，看他是否势利 / 96
- 待他闲暇时，看他追求什么 / 98
- 第六章 见微知著，身体语言读人的心理策略
  - 微表情：瞬间流露的表情才是真实可信的 / 103
  - 真假表情：人的表情是最善于掩饰和伪装的 / 105
  - 安慰行为效应：当人内心不安时会自然流露出小动作 / 107
  - 指向性的脚部：从脚部动作可以看出对方的情绪波动 / 110
  - 保卫性的躯干：从躯干动作可以看出双方的信任关系 / 112
  - 手臂象征着领地，手臂动作就是对方的权力宣告 / 114
  - 一切尽在掌中：通过手看出对方的自信程度 / 117
  - 从手势看出蛛丝马迹，看谁还对你撒谎 / 119
  - 从说话中找出破绽，让说谎者无所遁形 / 122
  - 示爱本能：异性间示爱时身体本能发出的信号 / 124
- 第七章 知根知底，从人品判断人的心理策略
  - 看他富裕时，结交什么样的朋友 / 129
  - 看他有钱时，把钱花在什么地方 / 131
  - 看他有地位时，待人接物是否知礼 / 133
  - 看他身居要职时，推举什么样的人 / 135
  - 看他穷困时，是否接受非分之财 / 137
  - 看他地位卑下时，是否堂堂正正 / 138
  - 看他不得志时，做人的底线在哪里 / 141
  - 看他远离领导的监督时，是否忠诚 / 144
- 第八章 情随心生，从情绪看穿人的心理策略
  - 看他得意时，是否得意忘形 / 149
  - 看他发怒时，能否克制自己 / 150
  - 看他恐惧时，能否从容不迫 / 152
  - 看他失败时，能否自强不息 / 154
  - 看他艰难时，能否胸怀壮志 / 156
- 第九章 相由心生，五观外貌察人的心理策略
  - 看他的眼鼻，知道他的邪正 / 161
  - 看他的嘴唇，识别他的真假 / 163
  - 看他的精神，知道他的富贵 / 167
  - 看他的手指，判断他是否有主见 / 169
  - 看他的脚筋，知道他是否经历风波 / 173
  - 看他的眼神，知道他的心术是否端正 / 175
- 第十章 习以为常，生活习惯察人的心理策略
  - 打电话能反映出人的心理密码 / 181
  - 敲门声音暴露来者的性格 / 182
  - 对待金钱的态度反映一个人的价值观 / 184
  - 购物方式能看出对方的生活态度 / 185
  - 卧室的装饰风格代表着个人风格 / 187
  - 从办公桌摆设能看出一个人的性格 / 188
  - 抽烟方式能折射出人的性格 / 190
  - 开车方式能看出一个人的个性 / 191
  - 签名方式是人本色的体现 / 193

## &lt;&lt;读心术大全集&gt;&gt;

- 从吃相上看出真实的他 / 195
- 从配饰看出他的品位 / 196
- 第十一章 人靠衣装，衣着打扮观人的心理策略
- 服装的选择透露着个性与品位 / 201
- 色彩是心灵颜色的外在反映 / 202
- T恤类型在无意中暴露人的个性 / 204
- 戴帽，欲盖弥彰的遮掩 / 205
- 鞋子是传达心声的媒介 / 207
- 手表里隐藏着人的个性 / 209
- 从手提包能看出主人的性格 / 210
- 小饰品的选择最能体现个性 / 212
- 领带是男人的心理名片 / 213
- 女人化妆如画心 / 215
- 第十二章 闻声识人，言谈举止识人的心理策略
- 打招呼言语中能看出人的性格 / 219
- 回答问题的习惯透露出性格秘密 / 220
- 口头禅彰显着一个人的个性 / 222
- 说话声音变化可以反映出人的内心变化 / 223
- 说话声调能反映出一个人的个性 / 225
- 语速快慢不同，内心状况不同 / 226
- 语言风格是个人修养的显示 / 227
- 谈事情场合的选择体现着处世方式 / 229
- 从客套话中辨别对方的真意 / 230
- 言辞过恭者必怀戒心 / 232
- 第十三章 爱屋及乌，兴趣爱好看人的心理策略
- 对酒的偏好可以看出人的脾气秉性 / 237
- 读书兴趣能看出人的内心世界 / 238
- 对音乐的爱好反映着人的心理秘密 / 240
- 对旅游的偏好能看出人的性格 / 241
- 由宠物可以分析其主人的性格 / 242
- 从座驾的类型可以看出人的处世态度 / 244
- 从运动方式可以看出对方的处世方式 / 245
- 从喜爱的电视节目观察朋友性格 / 247
- 收藏爱好能反映出一个人的人生态度 / 248
- 益智游戏表露出微妙的心理学 / 250
- 第十四章 看清动作，读懂肢体动作的心理策略
- 握手，能握出内心的秘密 / 255
- 行走姿势是个性的速写 / 256
- 站姿最能反映一个人秉性如何 / 258
- 坐姿体现一个人的内心状态 / 259
- 手是表达信息的最好工具 / 261
- 双臂交叉抱于胸前的人防卫心强 / 262
- 爱幻想的人总是双手托腮 / 264
- 双手叉腰的人充满了敌意 / 265
- 双腿交叉是自信舒适的象征 / 267
- 不自觉地抖脚是内心紧张的表现 / 268
- 第十五章 紧盯面部，分析表情信息的心理策略

## &lt;&lt;读心术大全集&gt;&gt;

- 头部动作能够最直观地表达内心语言 / 273
- 眼睛是连接心灵与外界的窗口 / 274
- 从眼神里能看出对方的内心状态 / 276
- 不同的笑容背后隐藏着不同的秘密 / 277
- 额头能反映出对方的情绪 / 279
- 鼻子会泄露一个人的心机 / 280
- 眉毛能向人“传情” / 282
- 嘴巴动作反映着内心的活动 / 283
- 牙齿里透露着人的情绪状态 / 285
- 耳朵是心灵的传感器 / 286
- 第十六章 明察秋毫，看穿对方谎言的心理策略**
- 通过面部表情识别对方的谎言 / 291
- 撒谎者常常触摸鼻子 / 292
- 眨眼睛的人是在撒谎吗 / 294
- 抓挠耳朵代表什么意思 / 295
- 用手遮住嘴巴传达的信号 / 296
- 谈话方式泄露了说谎的秘密 / 298
- 微笑是否能够隐藏谎言 / 299
- 目光坚定不一定代表诚恳 / 301
- 抓挠脖子是口是心非的暗号 / 302
- 撒谎者在不经意间有多余动作 / 304
- 第十七章 放低姿态，巧妙化敌为友的心理策略**
- 霍桑效应：满足对方发泄的欲望，化解其敌意 / 309
- 沟通法则：有效的沟通是化敌为友的最好方法 / 311
- 巧妙的赞美能让你的敌人弃暗投明 / 313
- 面对强敌就主动示弱，激发其同情心 / 314
- 站在对方的立场上说话，让其好感顿生 / 316
- 有容乃大，学会接纳他人的反对意见 / 318
- 批评他人时对事不对人，化敌意为感激 / 320
- 一句“都是我的错”，任何怨恨都会烟消云散 / 322
- 破窗效应：及时修补漏洞，别让小别扭变成大误会 / 324
- 第十八章 投其所好，获得对方好感的心理策略**
- 保持适当的神秘感，激发对方的好奇心 / 329
- 巧妙发掘并不断扩大与对方的共同点 / 330
- 面子效应：伤什么也不能伤人的自尊 / 332
- 虚心求教，满足对方小小的虚荣心 / 334
- 出丑效应：人人更喜欢稍有不足的人 / 336
- 适当示弱，想要被喜欢先让对方胜过你 / 338

## 章节摘录

版权页：一群麻雀站在树枝上，其中一只说：“我们全部都是迎风而立，只有你跟我们站的相反。

”另一只不服气：“我就喜欢这样，妨碍你们吗？”

”“你破坏了团体精神，是一个不合群的人。

”麻雀们群起而攻之。

但是，这只麻雀依然一意孤行。

麻雀们依然迎风站立在枝头叽叽喳喳，只有这只麻雀继续站在相反的方向看风景。

这时，一只大花猫潜行到树叶后面。

由于那些麻雀都站同一个方向，谁也没注意到它的出现。

就在花猫一跃而起的瞬间，那只站的方向与众不同的麻雀及时看见，大叫道：“大猫来了，快逃啊。”

”其他麻雀闻声立刻飞走，这只特立独行的麻雀救了大家一命。

这个故事给我们这样一个启示：在人际交往中，即使在大家看法一致的意见中，总有人有出乎意料的想法；或者有的人想法跟大家南辕北辙；再或者有一个人总是跟自己意见相左，动辄争论。

无论哪种情况，都不必太过计较。

要学会用宽容的心，学习和接纳这些不同的声音；更要宽容地对待那些总是跟自己唱反调的人，将他们从潜在的敌人变为朋友。

因为，生活中每个人有不同的成长经历、教育水平，甚至因为看问题的角度不一样，可能会产生不同的意见。

从心理学的角度讲，任何想法都有其来由，任何动机都有一定的诱因。

所以，在我们日常生活、工作中，可能经常会遇到很多的反对意见。

不仅如此，即便是最亲的人，也有与之产生意见分歧的时候。

如果我们固执己见，不肯接受他人意见，甚至将提反对意见的人视为敌人，那我们可能会寸步难行。

而如果能以宽容的胸怀，学会接纳他人的反对意见，然后再做耐心的沟通，这样，就能消除隔阂，减少误会，化解矛盾，和提出反对意见的人成为朋友。

多交一个朋友就等于少树一个敌人，少树一个敌人，将来的路就会走得更顺畅。

魏言庆是一家公司的部门经理。

最近他很头疼，因为在布置工作时，有一个员工小蔡总跟他唱反调。

几乎每次讨论会上，小蔡都能提出不同的意见，让本来已经明朗的方案变得重新复杂起来，严重影响了工作进度。

尤其是最近一次，他和其他下属几乎把方案都确定下来了，要散会的时候，小蔡站出来了，突然提了一个始料不及的问题。

他们是做网站建设的，一般客户都不懂技术，小蔡提出来的这个问题，客户很可能当时看不出来。

而如果不改进，客户用一段时间后就会发现问题。

不过，这种问题在行业内很普遍，也不算是什么大问题。

但如果他们去解决，就会费时费力。

魏言庆表示，这样的问题属于行业问题，不用去管它。

而小蔡不肯让步，说这样就是对客户不负责任，两^在会匕几乎要吵起来了。

还好，魏言庆作为经理，适时压住了自己的火气。

散会后，他单独找到小蔡谈话。

通过谈话，知道他只是单纯追求技术上的完美，而不是对自己工作有意见时，魏言庆为自己对他的误会感到内疚。

平静下来之后，小蔡主动找他讨论一些技术改进，原来，/J、蔡遇到过这种问题，并且经过研究，已经知道改进的方法。

魏言庆很庆幸自己在关键时刻压住了火，才发现了这么一个人材。

而他们的项目，也在小蔡的努力下得到了客户很高的评价。

后来，小蔡逢人就夸魏经理胸怀宽大，尊重下属意见，是一个好领导。

在这件事上，其他同事也同样佩服魏言庆能这么宽容、虚心接受不同意见，在工作中，他们积极献言献策，帮他解决了不少难题。

老一辈人说“你敬人一尺，人敬你一丈”。

人们都喜欢跟胸怀宽广的人打交道，没有人喜欢固执己见、不肯接纳他人意见的人。

所以，遇到他人的反对意见时，我们要学会接纳。

做个胸怀宽广的人，尊重别人的看法、知识和经验，就能得到别人的尊重和拥护。

编辑推荐

在自然界，为了生存与繁衍，每一种动物都有伪装自己的方式；同样，在人类社会，每个人也都有自己的伪装面具。

如果不能读懂他人的真实想法，你必定会在现代社会竞争和人际交往中受制于人。

那么，怎样才能看出面具后面的真实意图呢？

怎样才能了解他们的内心世界并掌控他们的思想动态呢？

其实，人的一举一动都在“泄漏天机”，一个无意识的动作，一句不经意的话语，无不暴露内心深藏不露的本意。

只要用心洞察一切，体会他人的微妙心思，并对之作出精准的判断，你就能成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福、成功的人生。

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>