

<<一眼看透人心的读心术>>

图书基本信息

书名：<<一眼看透人心的读心术>>

13位ISBN编号：9787502190668

10位ISBN编号：750219066X

出版时间：2012-10

出版时间：石油工业出版社

作者：金圣荣

页数：235

字数：187000

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>

<<一眼看透人心的读心术>>

前言

丹麦心理学家朗格·卡尔·乔治指出，要想获悉一个人的心理，就要从他的言行举止、神情、动作、习惯甚至是着装等多方面来进行观察。

本书就从多方面向人们介绍了通过一个人的行为习惯来看透人心的策略。

比如，有的人说话时习惯带一些口头禅，而还有一些人会无意识地做出咬嘴唇、摸下巴等动作，这其中包含着此人的心理变化。

当然，识人也并非简单的事情，毕竟人心隔肚皮，人们不会将自己的真实想法刻画在脸上。

但是，只要学会一种看透人心的心理分析术就能够轻易地看穿别人的内心变化和动机，即使是面对一些懂得“反心理侦查”的人，也能够将其面具揭开，看透他们内心的本质。

正如比利时心理大师尼坦·约瑟夫·勒米所说的那样：“再高明的人也会有露出破绽的时候，只要擦亮双眼，用心揣测，就能够看清对方的真实内心。”

现代社会可谓千变万化，人们的内心也变得越来越深不可测，所以在生活中，看透人心就显得尤为重要了。

林肯曾经说过：“只有慧眼识人，才能获得真正的成功。”

在日常交往中，人们难免会无意间揣测起对方的心理，尤其是与陌生人第一次沟通的时候，内心总有一种想要了解他人的欲望。

这无疑是想要更好地与别人相处，或者是使工作顺利完成，而这也无形中磨炼了一个人的心智，在提高自身识人、读人能力的同时，也提高了自身的思想修养。

因此从这方面来讲，一眼看透人心是非常有必要学习的一种心理读心术。

可以说，性格、相貌、习惯、表情、语言以及穿着打扮等的背后隐藏着众多不为人知的心理密码，只要认真解读就能够帮你揭开这些行为习惯背后的谜底，让你一眼看透他人真实的内心世界。

心理学家表示，人们在日常生活中的各种习惯和细节方面的行为是一个人在不同时间和场合内的真实心理反应。

而有时候，这些外在的表现并不那么明显，所以往往很容易被人们忽视。

然而，一旦学会一眼看透人心的读心术，就会很容易地看透人们这些隐藏的心理特征。

事实上，一个善于揣测别人心理的人在从事社会活动的时候往往懂得用心来观察别人的一举一动，有时候仅仅是从对方的一个表情或者是一身打扮上就能够快速地看懂对方的心理，从而掌握主动权，成为一名交际高手。

本书采用了大量世界著名心理学家所提出的有效方法和原理，通过现象看本质，给人们呈现了一种非常快速的识人读人的方法。

本书将教您如何练就一双慧眼，让您在短时间内，通过对方的一些细微动作和行为来看透他的心。

相信这种一眼看透人心的读心术可以帮助人们在沟通交际中赢得主动权，从而更好地处理各种问题。

本书在编撰过程当中难免出现纰漏，欢迎广大读者进行批评指正，同时也希望通过本书的介绍展示，能为大家带去真正的愉悦。

<<一眼看透人心的读心术>>

内容概要

一个善于揣测别人心理的人在从事社会活动的时候往往懂得用心来观察别人的一举一动，有时候仅仅是从对方的一个表情或者是一身打扮上就能够快速地看懂对方的心理，从而掌握主动权，成为一名交际高手。

《一眼看透人心的读心术》采用了大量世界著名心理学家所提出的有效方法和原理，通过现象看本质，给人们呈现了一种非常快速的识人读人的方法。

《一眼看透人心的读心术》由金圣荣所著。

<<一眼看透人心的读心术>>

作者简介

金圣荣，中国商报新闻出版总社资深编辑，社科心理图书作家，2011年先后出版过《FBI读心术》、《FBI攻心术》等著作，他居同类图书榜首。

其中《FBI读心术》更是连续数月成为全国心理图书类畅销榜第一名。

随后出版的《FBI攻心术》也位居心理图书类畅销榜前十名。

<<一眼看透人心的读心术>>

书籍目录

- CHAPTER 1 看懂对方心理，一举俘获人心
——一堂必学的超级心理密码课程
一眼看透人心是掌握主动权的有力武器
一眼看透人心就这么简单——“强化心理训练”
慧眼识人：掌握主动权的“秘密武器”
读懂一个人的内在是俘获人心的关键
用心观察，用眼捕捉：开启对方心理的“万能钥匙”
- CHAPTER 2 细节决定成败
——由行为细节辨别他人的心理策略1
分析口头语是了解人心的有效途径
视线的变化：了解他人心理的“指示器”
脚步声：辨别人心最真诚的“信使”
握手的艺术：一握知人心
打电话的姿势尽显人格特性
- CHAPTER 3 “天机”由言语泄露
——由语言透视他人的心理策略
虚情假意的称赞是一个人心怀鬼胎的表现
声调的高低——透视别人心理特征的“隐形武器”
语速的快慢：经常被忽视的透析人心“暗语”
语气变化——最为隐秘的心理信息体现
书面语言——透视行为人性特点的“有力证据”
交流的方式：彰显人性本质
说话习惯：透视人心的放大镜
- CHAPTER 4 识人识面，一眼识别其心
——从容貌洞悉人心的心理策略
习惯性头部动作是解读行为人心理的重要依据
头发与人内心活动之间的小秘密
通过眉毛透析人物性格与心理
最灵活的读心术：透过眼睛特征和动作解读行为人的心理
解读鼻子隐含的心理信息——透析人心的奥秘所在
透析内心世界的重要依据——嘴巴特征及动作
“牙齿”读心术——小小“关卡”中的大学问
最诚实的面部器官：解析下巴和性格之间的奥秘
综合面部表情所携带的心理信息
- CHAPTER 5 秘密都挂在人的脸上
——从表情语言上洞悉他人的心理策略
“阴晴”表情背后的含义：微表情识人术
见微知著：解读眉来眼去背后隐含的秘密
脸色变化——泄露内心世界的“显示器”
快速的眨眼是消极心态的一种表现
发自内心的微笑才是最真诚的
通过微表情洞悉撇嘴的真正含义
- CHAPTER 6 真实的信号由人体发出
——从身体语言识破他人的心理策略
头部动作：泄露心理秘密的暗号

<<一眼看透人心的读心术>>

脚部信息：解析一个人心理的密码

手势会说话——手语识别人心

从躯干动作中捕捉信息

坐中看人：不可或缺的身体语言

手臂动作散发出真实的内心世界

身体的距离是判断人们心理距离的标准

CHAPTER 7 生活习惯说出你的“心里话”

——从生活习惯读懂他人的心理策略

阅读习惯彰显一个人复杂的内心世界

饮食习惯展示不为人知的心理特征

无意涂鸦是心理特征的外露

透过现象看本质——睡觉习惯中的“心理”学问

爱唠叨是内心追求完美的体现

透析喝茶习惯中的心理秘密

习惯买单的人是怎样的一种心理状态

CHAPTER 8 人有高矮胖瘦，性情各不相同

——从体貌特征看透人心的心理策略

通过体型察其内心知其性格

最准确的“信息库”——腹部特征难以掩饰性格本质

站姿信息——瞬间识人的试金石

丰富多彩的坐姿：行为人性格特征的最直接体现

行走姿势：一眼看透人心的“直通车”

小细节中的大秘密：从手扶吊环看行为人性格特征

CHAPTER 9 性格是心理的一面镜子

——从对方性格看透其心的心理策略

内向性格——开启睿智人生大门的钥匙

刻意表现自己其实是不自信的表现

饲养宠物是一个人心理世界的延伸

朋友遍天下：展现出人们孤独的一面

把握尺度：天使与魔鬼只在一念之间

过分的热情：体现一个人处处设防的心理

桀骜不驯——让人望而却步的心理状态

看透宽容背后缜密的心理

高谈阔论——急于证明自己

CHAPTER 10 衣着服饰是心情的铃铛

——从穿衣打扮的习惯读懂人心的心理策略

服饰是心理反应的一种外在表现形式

会“说”心里话的衣饰颜色，尽显个性风采

领带——挖掘男性心理特征不容忽视的因素

着装风格：透露女性最真实的心理特质

穿鞋风格：凸显心理个性最集中的体现

饰品的选择——反映心理特征的一面镜子

闻香识心理——香水散发出人们的心理秘密

透过帽子窥探人们隐含的心理特征

<<一眼看透人心的读心术>>

章节摘录

法国心理学家维奥德·加斯东曾经指出：“看懂对方心理，是一种最有效的俘获人心的方法。”这句话无疑是在强调看透人心已经成为人们生活中必不可少的一种心理战术，而且也将会变得越来越重要。

其实，每个人在生活中都会有一些行为习惯，这些细节的变化都是一个人内心世界的外在表现形式。

只要用心观察、用眼捕捉，就一定能够发现其背后的心理密码，从而能够轻易地看透人心，俘获人心。

一眼看透人心是掌握主动权的有力武器。俗话说“人心隔肚皮”，别人的真实意图不好猜测。尽管如此，人们还是会有意无意地猜测对方的心理，当然也包括对方的优点和缺点。而一旦掌握了一个人的心理，将会对自身的人际交往产生巨大的帮助。因此，看透对方的内心是非常重要的。

一眼看透人心是一种可以让在瞬间就可以洞察到对方内心动机的方法，它在人们生活中将会变得越来越重要。

掌握一眼看透对方心理的本领，不仅可以使自己彻底地了解一个人，还能够一举俘获别人的心，让自己完全占据主动权，赢得前所未有的收获。

事实证明，在任何时候、任何情况下，能够一眼看透人心都是有利而无害的。

在日常生活中，人们会无意地表露出很多身体语言的信号，比如一个简单的微笑、俗套的握手、无意的生活习惯等。

这些细节都是无价之宝，是体现一个人真实心理的重要表现形式。

由此可见，要想掌握一眼看透人心的方法就要关注细节。

世界上最伟大的汽车销售员乔·吉拉德，平均每天能够销售6辆汽车，而且连续12年获得世界吉尼斯销售第一，全世界各地的人们都被他的销售经验所震撼。

当然，吉拉德绝不只是凭借单一的销售模式来打破这项世界纪录的。

他曾经在世界各地进行过很多次演讲，他认为，自己最大的成功源于自己多年以来所积累的一眼看透人心的心理策略经验。

也就是说，吉拉德的销售业绩基本都是凭借心理战术来完成的。

有一次，吉拉德和自己的业务助手凯恩斯与一位大客户进行业务谈判，凯恩斯后来回忆说对方是一位难以捉摸的客户。

从谈判开始，这位客户就一再地要求吉拉德将价格降低，并且还用一种强势的口气说，如果不降价的话，他将会选择与另一家公司合作。

此时吉拉德的助手凯恩斯有些沉不住气了，他认为现在的销售行业并不好做，尤其是汽车行业的竞争太激烈，而眼前的这个客户出手大方，是一笔诱人的大单，此时如果不降价的话，恐怕就会失去这个机会，对公司来说也是一个大的损失。

尽管如此，吉拉德却坚持不降价，而且还表现出一种毫不在意的样子。

但是最后的结果却出乎凯恩斯的意料——销售成功。

完成这笔销售之后，凯恩斯疑惑地问吉拉德是怎样取得成功的。

吉拉德笑呵呵地说：“其实我不是赌赢这笔生意的，而是我一眼看透了他的心理。”

凯恩斯疑惑不解，吉拉德拍着他的肩膀说：“一开始谈判的时候，我就认真地观察了对方看我们的销售方案以及性价比表时的反应，你不知道，当时那位客户的眼睛忽然一亮。

这说明他对我们的车很感兴趣，而且我也十分肯定这一点。

在随后的沟通中，我发现他每次示意我们的竞争对手有多么的优秀，其价格有多低廉的时候都在不停地踱脚，这个动作其实是表达了他根本不喜欢他们的车。

后来在谈论价格的时候，由于我了解了他的真实心理，于是表现得非常不在意，并坚持不降价而且还适时地提出要退出这个洽谈。

这时我发现对方在表面上虽然没有表现得紧张和害怕，但是却下意识地摸了摸头，其实这是一种典型

<<一眼看透人心的读心术>>

的心理惧怕表现，显然他害怕失去与我们合作的机会，于是这笔生意就成了。

” 通过上述事例可以看出，吉拉德就是通过一眼看透对方心理来完成销售中最艰难的环节的。事实上，一个人内心真实想法的三分之二都表现在其身体语言上，即通过一个简单的动作或习惯等都可以看出对方的心理特征。

可以说，在人们日常生活中，尤其是在人际交往中，这种一眼看透人心的读心术是非常重要的。尽管人们的行为时刻在发生着变化，人们依靠外界来掩饰自己心理的技巧也非常多，但是人的心理是不会发生太大变化的，任何一种行为习惯都有可能存在着心理密码，这就需要人们从中破解，进而掌握一眼看透人心的方法。

.....

<<一眼看透人心的读心术>>

编辑推荐

《一眼看透人心的读心术》将教您如何练就一双慧眼，让您在短时间内，通过对方的一些细微动作和行为来看透他的心。

相信这种一眼看透人心的读心术可以帮助人们在沟通交际中赢得主动权，从而更好地处理各种问题。

<<一眼看透人心的读心术>>

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>