

<<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：9787504474049

10位ISBN编号：7504474045

出版时间：2011-11

出版时间：中国商业

作者：许韵飞

页数：404

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>

<<读心术大全集>>

前言

有句至理名言这样说道：“百智之首在于识人。”
“在这个纷繁复杂的世界里，每个人的内心都是复杂多变的，甚至可以说，每个人都是一个矛盾的统一体。

生活中，我们经常会发现，有些人外貌善良温顺，行为却极为泼辣，蛮不讲理；有些人看似诚实可信，实际上却是阴险虚伪的小人；有些人表面油嘴滑舌，内心却刚正不阿；有些人看上去泰然自若，信心十足，可内心深处却早已焦躁不安，想要落荒而逃……人们常说：“人心比山川还要险恶，知人比知天还要艰难。

这句话看似偏激，却真实体现了人心的深藏不露。

社会是一所没有围墙的大学，每个人都必须在这所学校里接受人生的考验与灵魂的洗礼。

如何才能在最短时间内真正了解一个人，准确洞察其内心的玄机，并采取相应的方法进行有效的交往？

这个问题已经成为当今社会成家立业的必备技能。

一个人若要在这种复杂的人际关系中立于不败之地，人心就不可不察。

读心术教你在细微之处察觉人心端倪，在危难之中辨别真情假意，在关键时刻鉴别善恶真伪。

人总是善于掩饰自己的，但是人性最自然的流露却会在无意间露出破绽。

一个人的外貌、言谈、穿戴、眼睛、神态等都会泄露他内心的秘密。

所谓的读心术只是一门阅人之术，其精妙之处就在于抓住对方每一次不经意的小动作，看穿对方的心理动向，从而推断出他的真实意图。

一个人无论多么的老谋深算，世故圆滑，他的一举一动都会成为泄露其内心秘密的叛徒。

交往中，如何才能瞬间识破人心？

怎样才能看人不走眼？

本书将心理学知识应用于日常工作、生活中，教你在与人际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，赢得美好、幸福、成功的人生。

对交往对方心理状态把握不当的沟通、说服，会引发诸多不良反应。

比如，在不知道对方已经厌倦的情况下滔滔不绝地陈述，在对方有兴趣的时候不加以跟进，在对方抗争之前不懂得合理引导等，都可能对人际关系产生严重危害，导致人际冲突。

只有精通读心术，才能使你摆脱无所适从的困惑，才能使你具备识别他人的能力，才能让你的心灵从容地栖息于生命港湾；只有在读心、辨心的弹指间，才能识其言而知其人，进而潇洒地辗转于人生的竞技场，把生命的主动权牢牢掌握在自己的手中。

无论是社会交往还是商务交流，获得对方认可是最主要的目的。

能够读懂对方的心理及创造性地掌控对方的心理变化，是实现这个目的的基础。

如果你能够瞬间看透对方的内心，你就可以更好地打通与对方的沟通渠道。

读心术就是一种通过探测和观察人的生理和心理变化，从而轻易地看透对方心理的一种人际交往技巧。

用好人际交往的心理策略，你可以在最短的时间内读懂一个人；你可以用最隐秘的方法为自己积蓄人脉和资源；你可以仅凭一张嘴就打出一片天下；你可以在职场上左右逢源，如鱼得水；你可以让周围的人和事尽在你的掌控之中……本书是一部指导我们赢得稳定心理优势的实用工具书。读心术是一种通过言行举止和一系列套话技巧，瞬间识透他人心理，进行有效掌控对方心理的实用心理技术，这种技术在商务交往中尤其重要。

当你掌握了读心术之后，你将发现结识人、琢磨人、了解人是一件多么有意思的事情，对方再多的掩饰也只是给你提供更多的证据，让你把他的内心研究得更加透彻。

你不妨耐心地看完他或拙劣或虚伪的表演，细细分析他的心理状态和弱点，然后决定——是投其所好，还是敬而远之；是真心以待，还是敷衍了事；是以退为进，还是小心提防。

<<读心术大全集>>

内容概要

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出卖它的主人。

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，让你职场顺风，商场制胜，情场无忧。

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。

<<读心术大全集>>

书籍目录

第一篇 读心术之职场篇第一章 上司的心思你要猜猜1.读懂上司隐藏的心思2.领悟上司的言外之意3.上司的脾气不可小视4.上司就是上司，没有第二种可能5.上司的好话“不好听”6.上司是用来效忠的，也是用来利用的7.读懂难缠的上司8.给上司足够的安全感9.让妙方从上司口中说出10.不要挡住上司的光芒11.送礼也要精通读心术.12.上司都喜欢忠诚的员工13.上司的“脸面”很重要14.上司需要别人的服从第二章 和同事保持适当距离1.从细节了解同事性格2.谨慎对待老板身边的“红人”3.嫉妒忌的同事喜欢排挤他人4.五种同事不可深交5.避免受到“小人”的陷害6.不要让同事抢了自己的功劳7.同事是需要赞美的8.不要在同事面前自以为是9.重视加班的同事10.工作中不要有小圈子11.同事相处要多个心眼12.同事交友应慎重13.警惕周围危险的同事14.学会尊重同事的隐私15.必要的退让也是一种前进16.锋芒毕露会易招同事嫉妒17.多给同事发言的机会第三章 让下属对你心悦诚服1.感激并尊重你的员工2.倾听是管理者的必修课3.给员工提供愉悦的工作环境4.领导者一定要有权威5.适当放权，懂得亲民6.让员工有主人翁意识7.用荣誉激发员工的热情8.恩威并重得人心9.以身作则的领导更受欢迎10.懂得把功劳让给下属第二篇 读心术之商场篇第一章 商场营销离不开细节1.沟通是营销的前提2.表情是一个人的显示器3.从眉毛透视人的心理4.牙齿与人的个性息息相关5.不要让嘴和鼻子泄露内心的秘密6.下巴彰显着一个人的内心世界7.突显部位暴露心理个性8.从走路姿势透视一个人的内心9.坐姿彰显他人性格10.装饰品是一个人性特点的真实写照11.从穿衣风格判断人12.进餐习惯、香烟、眼镜折射出的神秘信号13.不同性格的人适用不同的推销战略第二章 谈判要看懂行为暗示1.眼睛向上看的人很高傲2.总是清喉咙的人有压力3.喜欢用硬壳公文包的人，脾气也很硬4.谈话慢半拍的人心不在焉5.紧握拳头的人排斥你6.不停抓耳挠腮的人想先说话7.不要小看双手叉腰的人8.坐姿开放的人心中早有定数9.不停看时间表明想结束谈判10.谈判双方的一举一动都会显露他的内心第三章 暗访商场人际潜规则1.外表沉着稳重的人很有深度2.满不在乎的人其实最在乎3.在公众场合说话手心会出汗4.为什么有些人眼珠子会不停地转5.故弄玄虚的人很狡猾6.幽默的人最受欢迎7.坦然自若的人成竹在胸第三篇 读心术之情场篇第一章 情场男人的爱情专场1.说到不如做到2.甜言蜜语是一种毒药3.爱江山，更爱美人4.微笑的男人不专情5.男人不会深陷失恋的泥潭6.男人也会用生命威胁爱情7.既然分手，就不要再联络8.“网恋”不现实第二章 情场女人的爱情雅座1.爱情是女人的全部2.泪水是女人对抗爱情的武器3.天下没有不吃醋的女人4.对于爱情，女人要得其实很少5.“我爱你”是女人的强心剂6.有你的呵护就好第三章 恋人暗藏的心理秘密1.男人和女人的不同恋爱观2.接吻方式透视恋人别样的内心3.恋爱中的女人喜欢听男友的誓言4.吵架拌嘴也是恋爱的一种方式5.男人都喜欢爱干净的女人6.恋人喜欢“肉麻”的话语7.爱情需要坚定不移8.恋人不都希望结婚第四篇 读心术之交往篇第一章 从社交识别男人心理1.男人也爱虚荣2.喝酒是男人的天性3.从吸烟识别男人的内心4.开车是识别男人的依据5.男人婚前婚后的心理反差6.男人都有“大男子主义”7.男人如何看待爱情8.坏男人的心理独白9.男人也会用香水10.婚后的男人更渴望受到尊重11.男人不喜欢做家务的内心原由12.什么样的男人才算好男人第二章 在社交中看透女人心1.含羞脉脉并不是女人的本质2.爱美是女人的天性3.发型体现女人的心情4.包包披露女人的心态5.鞋跟体现女人的成熟度6.隐藏在内衣中的秘密7.香水代表女人的自信8.女人如何掌控爱情第三章 朋友的心思你要懂1.再好的朋友也需要保持距离2.择友需谨慎3.突然升温的友情须防范4.诚信是友情的基石5.朋友之间需要自由的空间6.真正的朋友不会有利益之争7.酒肉朋友易找，患难之交难求8.朋友也可以分等级第四章 陌生人的内心你懂吗1.和陌生人交往读心术2.不要轻易相信陌生人3.陌生人不等于骗子4.金钱，陌生人之间的禁地5.一见钟情为什么会发生6.等电梯透视一个人的内心世界第五篇 读心术之成功篇第一章 成功需要识人的学问1.握手是一个人最直接的体现2.识人需要练就一双慧眼3.名字是拉近彼此心理距离的法宝4.诚信是成功不可或缺的品质5.君子之交淡如水6.豁达的人值得结识7.吃亏是福的圆融之术8.善待他人就是善待自己9.大智若愚也是一种智慧第二章 闻声识人的读心秘诀1.口头语是一个人性格的体现2.闻声方可知心3.语气和语速透漏人的内在心理4.一个人的语言风格彰显其品性5.话题表露真实心理6.话里有话，暗藏玄机7.巧妙揭穿谎言第三章 出奇制胜的做事心理1.打破常规，出其不意2.快人一步，抢占先机3.要有吃亏的心理4.摸准对方的软肋5.机遇与竞争并存6.紧跟别人快速的步伐7.绕一绕，就不会有钉子8.学会分享利益

章节摘录

第一章 上司的心思你要猜猜 1. 读懂上司隐藏的心思 身在职场，察言观色是最基本的一项技能，应当是一切人情往来中操纵自如的基本技术。

如果不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，应付纷繁的世事也无从谈起，弄不好还会在小风浪中翻船。

与上司打交道需要很大的学问，因为上司对你的晋升、薪酬、福利等都有很重要的影响力。

有些人觉得上司很神秘或者对上司很敬畏，从而与上司的距离更大了，要想了解上司也更难了。

但是仍然有办法判断上司的情绪，那就是观察其细微的表情变化，无论对于正常人还是你的上司，这都是行之有效的方法，因为一个人不可能将情绪掩饰得天衣无缝。

读懂上司的小动作 察言观色的更高境界就是懂得根据表情变化推理和判断，言辞能透露一个人的品格，表情眼神能让我们窥测他人的内心，一些小动作、衣着等也会在毫无知觉中出卖它的主人。

与人相处，对他人的言语、表情、动作以及看似不经意的行为进行较为敏锐细致的观察，是掌握对方意图的先决条件。

测得风向才能顺风而行，与上司打交道。

对其小动作的观察，能够让我们洞悉其内心。

如果上司手指并拢，双手构成金字塔状，指尖对着前方，表明他一定要驳回对方。

如果上司友好或者坦率地看着下属，或者有时对下属眨眨眼，说明这个下属很有能力、讨人喜欢，甚至犯错也可以得到他的原谅。

如果上司双手放在身后互握，这是一种优越感的表现。

如果上司的目光锐利，表情不变，似利剑般要把下属看穿，这是权力、冷漠无情和优越感的显示，同时也在向下属示意：你不要试图骗我，我能看透你的心思。

如果上司偶尔往上扫一眼，与下属的目光相遇后又往下看，多次这样做，可以肯定上司对这位下属吃不准。

如果上司说话时不抬头，不看人，这是一种不良的征兆，说明他轻视下属，认为眼前的人无能。

如果上司向室内凝视着，不时微微点头，这是非常糟糕的信号，表明上司要下属完全服从于他，不管下属说什么，想什么，他一概不理睬。

如果上司久久地盯着下属看，说明他在等待各种信息，他对下级的印象尚不完整。

如果上司双手合掌，从上往下压，身体起平衡作用，表明其和缓、平静。

如果上司双手叉腰，肘弯向外撑，这是好发命令者的一种传统人体语言，往往是在碰到具体的权力问题时所做的姿势。

如果上司把手捏成拳头，表明其不仅要吓唬别人，也要维护自己的观点，倘若用拳头敲桌子，那干脆就是企图不让别人说话。

如果上司坐在椅子上，将身体向后靠，双手放到脑后，双肘向外撑开，这固然说明他此时很轻松，但可能也是自负的意思。

如果上司食指伸出指向对方，这是一种赤裸裸的优越感和好斗心。

如果上司拍拍下属的肩膀，这是对下属的承认和赏识。

从侧面拍表示真正的承认和赏识。

如果从正面或者上面拍，则表示小看下属或者显示自己的权力。

如果上司从上往下看人，这是一种优越感的表现，表明其喜欢支配人、高傲自负。

如果说观色犹如察看天气，那么看一个人的脸色应如“看云识天气”，有很深的学问，因为并不是所有人在所有时间和场合都能喜怒形于色。

“眼色”是“脸色”中最应关注的重点，它最能不由自主地告诉人们真相。

人的坐姿和服装同样有助于识人，进而识别他人整体，对其内心意图洞若观火。

读懂上司的体态语言 民间有一句谚语是：一个目光表达了一千句话。

心理学家认为眼睛是心灵的窗户，它能作为武器来使用，使人胆怯、恐惧。

心理学家经过研究得出，在人表示反感或仇恨时，瞳孔会缩小，还露出刺人的目光。

<<读心术大全集>>

相反，睁大眼睛则表示有同情心和怀有极大的兴趣，还表明赞同和好感。

从人的目光中除了能看出上司与下属、权力与依赖的关系外，还能揭示出更多的东西。

体态语言专家认为，嘴的闭合也能泄露一个人的情绪。

在“哈哈”大笑时，人们表现得放松和大胆，“嘻嘻”的嗤笑，则是幸灾乐祸的表现，而“嘿嘿”笑时，则意味着讥讽、阴险或者藐视，这样笑的人大多数为狂妄自大、自恃清高的人。

精神学家通过研究表明，一个容易冲动、重感情的领导，他的表情、手势会很丰富；但如果手势做得太夸张，则说明他是一个对外界反应很敏感、容易受他人影响以及很苛刻的人，这样的领导者往往显得比较软弱。

一位精神病专家提醒那些抱过高希望者，“要想改变自己的体态语言，这需要很长的时间，因为一个人不可能在太多方面自我控制。

”也就是说，体态语言能反映出一个人的真实情绪及其内心深层的东西。

在与上司打交道的过程中，看清其隐藏的情绪对你的行动有很大的指导意义，而这一切则能通过体态语言显露出来。

言行举止、穿着打扮，都能反映出一个人的经历、追求、修养、智慧。

要想看懂上司的体态语言，还要从细节着手，因为每个人都不愿将自己的情绪完全暴露于人前，上司在下属面前通常也有一定的掩饰，这就需要下属通过观察上司细微的表情变化来得到最正确的答案。

……

<<读心术大全集>>

编辑推荐

一分钟，看穿对方的谎言，读懂他人的心思，无往不利，无坚不摧，教你看透对方，影响对方，压倒对方，领悟慧眼识人的妙招，修炼高明处世的心法。

《读心术大全集》将心理学知识应用于日常工作、生活中，教你在与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，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>