

<<读心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术>>

13位ISBN编号：9787508737416

10位ISBN编号：7508737415

出版时间：2012-1

出版时间：中国社会

作者：张静波

页数：230

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&gt;&gt;

## 前言

每个读过福尔摩斯故事的人，无不为他敏锐的观察力，以及高超的阅人术而倾倒。在错综复杂的人际交往中，人们尤其渴望获得这种于细微之处洞察人心的能力。然而，古往今来，能够掌握这种能力的人总是少之又少。清代中兴名臣曾国藩就拥有超强的阅人术，凡是经他断定的人，基本上八九不离十。当然，这与他数十年阅人无数的经历是密不可分的。

也正因为如此，千百年来，看人识相总是被人们蒙上了一层神秘的面纱。

那么，究竟有没有一种普通大众能够掌握的读心术呢？

人们做着艰苦卓绝的尝试。

近年来，在肢体语言专家和心理学家的共同努力下，人们逐渐发现，人类的外在行为与其内心世界密不可分。

例如，肢体语言专家亚伦·皮斯为我们总结了各种肢体动作所蕴涵的心理意义，心理学家保罗·埃克曼则为我们揭示了谎言背后的微表情信号。

如果说上述研究还只是停留在学术层面的话，那么热播剧《别对我撒谎》则为读心术的普及起到了推波助澜的作用。

正是在它的推动下，神秘的读心术才真正开始为人们所熟知。

如今，读心术已经在全球范围内得到了广泛应用。

神探邦德所在的英国军情六处就邀请保罗·埃克曼对其特工进行读心术的培训，而大名鼎鼎的美国联邦调查局(FBI)则在近百年的发展中积攒了大量的经验，其中不少曾在FBI担任要职的专家如乔·纳瓦罗，更是著书立说，向人们介绍自己多年来在FBI的读心体会。

在本书里，你将领略到肢体语言和心理学领域的最新研究成果，包括上述专家的研究心得。

这些知识将有助于你拨开迷雾见晴天，读懂他人内心的真实世界。

当然，读心只是人际交往的第一步。

古往今来，凡成大事者，或者有心计的人，不仅善于观察他人不曾留意的细节，而且也总是懂得在读心的基础上，运用相应的心理策略来处理常见的人际关系问题。

虽然他们对这些策略并没有清晰的概念，但是，在他们看来，这一切似乎水到渠成，再自然不过。

换句话说，这些心理策略已经融入他们的日常生活中。

在本书中，你将看到富兰克林在面对政敌的挑衅时，如何通过请对方帮个小忙，成功地化解了对方的敌意；斯大林在面对罗斯福的核威慑时，如何通过沉默策略，成功地瓦解了对方的企图；林肯在面对下属的责难时，如何通过背后赞美，成功地俘获了对方的心…… 人与人交往，就是心与心的沟通。

掌握了这些心理策略，你就能成为人际关系的赢家！

每本书的出版，都离不开众多幕后英雄的支持。

本书从策划开始，就受到各方人士的关注，他们为本书的编写提供了大量宝贵的资料和建议，可以说，没有他们的支持，就没有本书的出版。

首先，要感谢我的父母，是他们无私的付出，为我创造了宁静的写作环境。

其次，要感谢我的妻子，是她无私的支持，鼓舞了我的士气，使我克服了诸多困难。

我还要感谢中国社会出版社的杜康先生，是他以敏锐的眼光和极大的信任，接受了书中的观点，使得本书得以顺利出版。

此外，本书在编写过程中，还得到了张朝贵、钟翠芳、牛晓玲、牛领辉、王帅、张昀明、陈宇峰、王义龙、张燕、陈志国、赵菁等人的大力支持，在此一一表示感谢。

本书的编写借鉴和参阅了大量的参考文献，得益于前人的努力，本书才能够如此生动、丰富。

限于篇幅，书中未能全部列出，在此，谨向各位专家和学者表示衷心的感谢！

编者 2012年1月

## <<读心术>>

### 内容概要

《读心术：人际交往中的心理策略》是一本通俗易懂的大众读物，它运用心理学的技巧和大量的鲜活案例，全面介绍了人际交往中的心理策略，从而帮助你洞悉他人的想法、感受或意图，对他人的言行产生强大的说服力和影响力，在他人面前展现自信、权威和友善，最终成为人际关系的赢家。本书是当前最新最全面的读心术读本，相比其他同类图书，语言更加生动，案例更加贴切，具有更强的实用性。

## <<读心术>>

### 书籍目录

#### 上篇心理洞察术

#### 第一章 肢体语言的读心策略

眼睛是心灵的窗户

嘴巴是情感宣泄的重要通道

微笑会暴露人的底细

手是情绪的忠实反映者

腿脚是最诚实的部位

坐姿会泄露内心的秘密

站姿是性格的一面镜子

#### 第二章 穿衣打扮的读心策略

服饰折射人的思想和品位

T恤是彰显个性的标语

化妆习惯暴露真性情

手提包反映女人性格

领带是男人的介绍信

鞋子是穿在脚上的表情

#### 第三章 行为习惯的读心策略

从握手方式看对方性格

从打招呼方式看对方心态

从口头禅破译性格密码

从吸烟姿势看对方的真性情

从喝酒看对方的脾气和秉性

从开车习惯看车主性格

小动作揭示大秘密

#### 第四章 兴趣爱好的读心策略

从读书偏好看对方性格

从音乐偏好看对方性格

从运动偏好看对方性格

从色彩偏好看对方性格

信手涂鸦透露内心秘密

笔迹泄露心迹

#### 第五章 识破谎言的读心策略

声音变化是撒谎的征兆

说话方式出卖撒谎者的内心

表情细节揭开谎言众生相

肢体动作泄露内心的秘密

#### 下篇心理操纵术

#### 第六章 赢得好感的心理策略

你怎样对别人，别人就会怎样对你

向对方示弱，让对方表现得比你优越

牢记他人的名字，让对方感觉自己很重要

请他人帮个小忙，激发对方的自尊心

多谈对方感兴趣之事，让对方产生心理共鸣

常以笑脸迎人，你的微笑价值万金

#### 第七章 赢得信任的心理策略

## &lt;&lt;读心术&gt;&gt;

倾听是对他人最好的恭维

模仿对方的行为，向对方表达你的善意

学会换位思考，站在对方的立场看问题

强调相似之处，让对方把你当自己人

见面时间长，不如见面次数多

适当吐露自己的隐私，令对方产生亲切感

#### 第八章 赞美他人的心理策略

鼓励与赞美能使白痴变天才

赞美要具体，让对方感觉到你的诚意

先贬后褒，给对方意外的惊喜

背后说人好话，远比当面恭维更有效

患难见真情，最好的赞美是雪中送炭

给人一个美名，让他努力去奋斗

#### 第九章 说服他人的心理策略

一开始就让对方不反对

向对方施以小恩，让他产生亏欠心理

让对方做出承诺，他就会有言行一致的压力

巧借群体压力，迫使对方顺从

人贵言重，让权威替你说话

故意制造短缺，让对方感到机不可失

用对方的观点说服对方

#### 第十章 驾驭人心的心理策略

要想赢得多一点，开价就要狠一点

先提一个小要求，然后再提较大的要求

欲让对方点头，不妨先让对方摇头

打一巴掌，再给个甜枣

沉默有时候是最好的武器

在小处让步，争取大局上的胜利

巧用疲劳战术，瓦解对方的意志力

#### 第十一章 善意批评的心理策略

将批评夹在赞美中

正话反说，引对方反省自躬

直言曲达，间接的批评更能打动人心

打人不打脸，批评要注意场合

学会控制情绪，不要迁怒于别人

#### 第十二章 婉言拒绝的心理策略

先发制人，堵住别人的嘴

避实就虚，只谈无关紧要的事情

顾左右而言他，故意把话题岔开

学会踢皮球，让对方来接招

顺杆儿往上爬，引出更荒谬的结论

#### 第十三章 化解敌意的心理策略

放下成见，清空你心中的杯子

施恩给那些故意刁难你的人

耐心听完对方的抱怨

装傻充愣，解除对方的心理防备

拿自己开涮，自嘲是最好的解难武器

<<读心术>>

如果你错了，就迅速而真诚地承认

第十四章 避免结怨的心理策略

与人争辩，你永远是输家

凡事留有余地，不要把对方逼上绝路

揭人不揭短，维护他人的自尊心

保持适当的距离，尊重对方的隐私

会兜圈子，才不会碰钉子

参考文献/

## 章节摘录

版权页： 双臂交叉于胸前双臂交叉于胸前是一种典型的防御性动作。

当人们做出这样的举动时，就好比是在自己和他人之间筑起一道屏障，从而将自己不喜欢的人或事物统统挡在外面。

尽管双臂交叉的动作有很多种，但它们所传达的意义很明确，那就是拒绝、否定和防御。

具体观察时，根据手部动作的不同，会有细微的差别。

如果双臂交叉的同时，还伴随握拳的动作，说明这个人带有明显的敌意；如果双臂交叉的同时，还伴随抓上臂的动作，则说明这个人内心感到紧张和不安，希望以此来安抚、宽慰自己。

将手背在身后将手背在身后总是给人一种权威、自信和力量的感觉。

摆出这种姿势的人，通常会将心脏、咽喉等易受攻击的身体部位暴露在外，以此来显示自己的勇气和胆量。

事实上，我们经常在巡逻的警察、巡视的领导和授课的教师身上看到这样的动作。

然而，如果背在身后的双手不是握在一起，而是一只手抓住另一只手的手腕，则其所代表的含义就会大相径庭。

握住手腕的动作表明这个人的内心充满了挫败感。

摊开双手 摊开双手自古以来就被视为是坦率、诚实和谦恭的象征。

当人们敞开心扉，或者想说真话的时候，他们多半会下意识地露出全部或部分的手掌，以此来向对方证明自己的诚意。

在法庭上，辩护人在发表辩护意见时，常常会展开双臂，以此来赢得法官的信任；在球场上，犯规的球员会满脸无辜地摊开双手，以此来向裁判表明自己的清白。

## <<读心术>>

### 编辑推荐

《读心术:人际交往中的心理策略(经典珍藏版)》编辑推荐：精通读心术，做一名游刃于职场的心灵捕手。

教你超级实用心理学，从肢体到语言，从行为到习惯，从读心到攻心，彻底破解他人的心理密码，完全掌控他人的内心世界。

相传在吉普赛人中间，流传着一种读心术。

拥有这种能力的人。

能够看穿对方的心思。

今天。

读心术已不再是传说，而广泛应用于各个领域，无论是英国军情六处，还是美国联邦调查局（FBI）

。都视之为瑰宝。

《读心术:人际交往中的心理策略(经典珍藏版)》将带你走进读心术的世界。

让你成为人际关系的赢家！



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>