

<<读心有术>>

图书基本信息

书名：<<读心有术>>

13位ISBN编号：9787514500745

10位ISBN编号：751450074X

出版时间：2011-8

出版时间：中国致公

作者：东方树森

页数：266

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>

## <<读心有术>>

### 内容概要

《读心有术——瞬间看透人心的心计与智慧》由东方树森编著。

每个人都是社会的人，都会与人打交道，但并不是所有的人都能很好地处理自己的人际关系，有的人能够左右逢源，而有的人却众叛亲离，人际关系一团糟。

出现这个问题的关键是看自己能否看透身边的人，能否读懂对方的心思。

《读心有术——瞬间看透人心的心计与智慧》就是从这个思路出发，告诉读者如何读懂身边的人，如何理解对方的言行中真正的含意，从而正确懂得对方的心思，才能更好地与人交往，做到把话说到点子上，说到对方的心窝里，把事做得滴水不漏，完美无缺。

## &lt;&lt;读心有术&gt;&gt;

## 书籍目录

## 绪言

读心第1术 察外形，由相貌探究人的内心世界

眼睛：敞开心灵的窗口

眉毛：容貌的点睛之笔

鼻梁：人的性情的象征

嘴形：善变的嘴巴吐真情

脸形：人的个性的表征

表情：洞悉人的心声

神态：彰显人的内心

笑容：不同的内涵

读心第2术 观眼神，由眼情察看他人内心景象

眼神中的秘密

眼神不看对方，没有好感

撇开对方视线，性格主动

眼看远处，对谈话心不在焉

不同的转动，内心动向不同

蔑视的眼神不一定有蔑视心理

戒备的眼神代表不信任或敌意

不满的眼神可能毫无表情

读心第3术 看举止，行为昭示人的内心秘密

察看站姿，分析人的性格

揣摩走姿，透视人的内心隐秘

坐姿透露人的心理

从手势上看他人的内心

握手方式所传递的信息

观察吃相知晓人的本性

读心第4术 听言谈，听懂人的话外玄音

说话速度的心理秘密

话题反映人的兴趣思想

从说话的语气语调识别人

从语言习惯透视他人的内心

由口头禅看人的不同品性

读心第5术 观服装：形形色色展示人的性格

衣着与人的心理的关系

从衣着观念看人的性格

映在服装色彩上的心理

从风格和款式选择窥男性特质

通过鞋子观察人的性格

读心第6术 察细节，小中见大探究他人本色

细节暴露一切

从名片的风格观察人的性格特征

透过灭烟头的动作观察他人

透过发型式样观察人心

从喝酒握杯习惯上察看人的心理

从笔迹洞悉对方心理特征

## &lt;&lt;读心有术&gt;&gt;

从手机放的位置识别人心

读心第7术 探习性，习惯往往替人说出“心里话”

从喝茶习惯上透视他人的内心

从睡姿上透视他人的内心

从储蓄方式上透视他人的内心

从签名习惯上透视他人的内心

从打电话的方式透视他人的内心

从阅读习惯上透视他人的内心

从运动方式透视他人的内心

读心第8术 投石问路，引诱对方说出心里话

揣摩心思需要“引蛇出洞”

投石问路到登堂入室

营造氛围，促使对方畅所欲言

给他出道难题，从中揣测其心中所想

读心第9术 打破常规，利用逆反心理让对方敞开心扉

利用逆反心理，让对方主动开口

“逆向思维”观人术

读心第10术 旁敲侧击，借第三者之口探对方底细

借第三者之口，探出对方真言

“弦外之音”要巧弹

旁敲侧击知心术

声东击西，问一个貌似不相干的问题

读心第11术 入木三分，识破谎言的欺骗本质

揭穿谎言的欺骗本质

从小动作中判断说谎者

从面部表情看穿谎言

察言观色巧识谎言表演

通过身体语言识破谎言

读心第12术 巧识贵人，修炼一双聪慧的眼睛

哪些人可以成为你的贵人

贵人的五种类型

不要忽视身边不起眼的人

学会辨别“假”贵人

读心第13术 辨别小人，锐眼剥开小人的伪装

识别君子与小人的方法与途径

入木三分，学会从本质上看人

用时间来辨别君子与小人

辨识大奸似忠的小人

识别忘恩负义的小人

辨识投机取巧的小人

识别溜须拍马的小人

看清口是心非的小人

读心第14术 心明眼亮，察看男性的内心世界

揭开男性的内心隐秘

从吸烟中洞察男性的个性

从花钱的方式上识别男性

从酒后的表现上识别男性

<<读心有术>>

从颜色上推断男性的生活态度  
从穿着上看男性对异性的喜好  
读心第15术 细致入微，探寻女性的内心所求  
一分钟读懂女性心  
从目光中读懂女性  
从手势上发现女性的内心所求  
读懂显露女性芳心的体语  
接收女性腰肢发出的信号  
服饰之中发现女人的秘密  
从饮食喜好上判断女性的个性  
从习惯性的言行看女性

## &lt;&lt;读心有术&gt;&gt;

## 章节摘录

坐姿透露人的心理人们坐着时会有不同的姿势，有的人喜欢跷着二郎腿，有的人喜欢双腿并拢，而有的人喜欢两脚交叠……那么，这不同的坐姿又反映了什么样的心理呢？

自信型的坐姿这种人通常将左腿交叠在右腿上，双手交叉放在腿跟两侧。

他们有较强的自信心，非常坚信自己对某件事情的看法。

如果他们与别人发生争论，那他们可能并没有在意与别人争论的观点的内容。

他们的天资很好，总是能想尽一切办法并尽最大努力去实现自己的理想。

虽然也有“胜不骄、败不馁”的品性，但当他们完全沉醉于幸福之中时，也会得意忘形。

这种人很有才气，而且协调能力很强，在他们的生活圈子里，他们总是充当着领导的角色，而他们周围的人也心甘情愿。

不过这种人有一个不好的习性，喜欢见异思迁，总是“这山望着那山高”。

坚毅型的坐姿这类人喜欢将大腿分开，两脚跟并拢，两手习惯于放在肚脐部位。

他们很有男子汉气概，有勇气，也有果断力。

他们一旦考虑某件事情，就会立即付诸行动。

在爱情方面，他们一旦对某人产生好感，就会去积极主动地表明自己的意向，不过他们的独占欲望相当强，动不动就会干涉自己恋人的生活，时常遭到恋人的讨厌。

他们属于好战类的人，敢于不断追求新生事物，也敢于承担社会责任。

这类人当领导的权威来源于他们的气魄，其实很多人并不真心地尊重他们，只是被他们那种无形的力量威慑而已。

从另一个角度来说，他们不会成为处理人际关系的“老手”。

当他们遇到比较棘手的人际关系问题时，他们多半只有求助于自己的老婆。

但是如果生活给他们带来什么压力的话，他们一定能够泰然处之。

悠闲型的坐姿这种人半躺而坐，双手抱于脑后，一看就是一种怡然自得的样子。

他们性格随和，与任何人都相处得来，也善于控制自己的情绪，因此能得到大家的信赖。

他们的适应能力很强，对生活也充满朝气，干任何职业好像都能得心应手，加之他们的毅力也都不弱，往往都能达到某种程度的成功。

这种人喜欢学习但不是很求甚解，可能他们要求的仅是“学习”而已。

其另一个特点是个性热情、挥金如土。

如果让他们去买东西，很多时候他们是凭直觉的喜欢与否。

对于钱财他们从来就把它看作身外之物，“生不带来，死不带去”，以至于他们时常不得不承受因处理钱财的鲁莽和不谨慎带来的苦果，尽管他们挣的钱不少。

他们的爱情生活总的来说是较愉快的，虽然时不时会一些小小的烦恼所困扰。

这种人的雄辩能力也很强，但他们并不是在任何场合都会表现自己，这完全取决于他们当时面对的对象。

温顺型的坐姿这种人坐着时喜欢将两腿和两脚跟紧紧地并拢，两手放于两膝盖上，端端正正。

他们一般性格内向，为人谦逊，对于自己的情感世界很封闭，哪怕与自己特别倾慕的爱人在一起，也听不到他们哪怕一句“火辣”的语言，更看不到一个亲热的举动。

这种坐姿的人常常喜欢替别人着想，他们的很多朋友对此总是感动不已。

正因为如此，这种人虽然性格内向，但他们的朋友却不少，因为大家尊重他们的“为人”，此所谓“你敬别人一尺，别人敬你一丈”。

在工作上，这种人虽然行动不多，但却踏实认真，他们能够埋头为实现自己的梦想而努力。

犹如他们的坐姿一样，他们不会去花天酒地，他们很珍惜自己用辛勤劳动换来的成果，他们坚信“一分耕耘一分收获”，因此他们极端厌恶那种只知道夸夸其谈的人。

在他们周围，想吃“白食”是不行的。

羞怯型的坐姿这种人坐着时喜欢把两膝盖并在一起，小腿随着脚跟分开成一个“八”字样，两手掌相对，放于两膝盖中间的这种人特别害羞，多说一两句话就会脸红，他们最害怕的就是让他们出入

## &lt;&lt;读心有术&gt;&gt;

社交场合。

这类人感情非常细腻，但并不温柔，因此这种类型的女性经常让男人觉得莫名其妙。

这种人可以做保守型的代表，他们的观点一般不会有太大的变化，他们对许多问题的看法或许在几十年前比较流行。

在工作中他们习惯于用过去成功的经验做依据。

这本身并不错，但在今天，因循守旧肯定是这个社会的被淘汰者。

不过他们对朋友的感情是相当真诚的，每当别人有求于他们的时候，只需打个电话他们就肯定会效劳。

他们的爱情观也受着传统思想的束缚，经常被家庭和社会的压力压得喘不过气来，而自己仍要遵循那传统的“东方美德”、“三从四德”等旧观念。

古板型的坐姿坐着时两腿及两脚跟并拢靠在一起，双手交叉放于大腿两侧的人为人古板，从不愿接受别人的意见，有时候明知别人说的是对的，但他们仍然不肯低下自己的头。

他们明显地缺乏耐心，哪怕是只有十分钟的短会，他们也时常显得极度厌烦，甚至反感。

这种人凡事都想做得尽善尽美，干的却又是一些可望而不可及的事情。

他们爱夸夸其谈，而缺少求实的精神。

所以，他们总是失败。

虽然这种人为人执拗，不过他们大多富于想象。

说不定他们只是经常走错门路，如果他们在艺术领域里发挥自己的潜能，或许他们会做得更好。

对于爱情和婚姻他们也都比较挑剔，人们会认为这种人考虑慎重，其实不然。

应该说是他们的性格决定了这一切，他们找“对象”是用自己构想的“模型”如“郑人买履”般寻觅，这肯定是不现实的做法。

一旦谈成恋爱，则大多数都倾向于“速战速决”，因为他们的理念是中国传统型的“早结婚，早生贵子早享福”。

冷漠型的坐姿这种人通常将右腿交叠在左腿上，两小腿靠拢，双手交叉放在腿上。

他们看起来非常和蔼可亲，面如菩萨，很容易让人接近，但事实却恰恰相反。

别人找他谈话或办事，一副爱理不理的举动让人不由得不反思“我是否花了眼”？

他们不仅个性冷漠，而且性格中还有一种狐狸作风，对亲人、对朋友，他们总要向人炫耀他那自以为是的各种心计，以致周围的人不得不把他们归入心理不健全的一类人之列。

这种人做事总是三心二意，并且还经常向人宣传他们的“一心二用”理论。

放荡型的坐姿这种人坐着时常常将两腿分开距离较宽，两手没有固定搁放处，这是一种开放的姿势。

这种人喜欢追求新奇，偶尔会成为引导都市消费潮流的“先驱”。

他们对于普通人做的事不会满足，总是想做一些其他人不能做的事，不如说他们喜欢标新立异更为确切。

这种人平常总是笑容可掬，最喜欢和人接触，而他们的人缘也确实颇佳，因为他们不在乎别人对他们的批评，这是很难得的。

从这方面来说，他们很适合于做一个社会活动家或类似的工作。

不过这类人的日常行为举止着实不敢让人恭维，或许很多这种类型的人还没有认识到他们的轻浮给家庭和个人带来的烦恼，这只能说，他们还没有到这一天。

坐着时动作的变化人们坐在椅子上的行为，也因人而产生各式各样的坐法。

有的人是把全身猛然扔出似的坐下；有的人则慢慢坐下；有的人小心翼翼地坐在椅子前部；有的人将身体深深沉下似的坐着。

此等行为，无不坦白地说出各人的心理状态。

那么，在身体语言学上，对以上行为做何解释呢？

不论是否初见面，当我们看见一个人猛然摔坐在椅子上，一定视为不拘小节，其实不然，完全出乎您所料的情形很多。

换句话说，在其所表现似乎极端随意的态度里，其实是在隐藏内心极大的不安。



## &lt;&lt;读心有术&gt;&gt;

这是由于人们具有不愿被对方识破自己真正心情的抑制心理，尤其面对初见面之人，这一心理更加强烈。

像此种人坐下后，往往便表现出不安、心不在焉的态度，由此更可立即看出其心情。当然，知心朋友之间则不能一概而论，而应视为与其态度一致的心情表现。

那么，坐下之后怎么样呢？

舒适而深深坐入椅内的人，可视为向对方表现出心理优势的行为。

因为本来所谓坐的姿势，是人类活动上的不自然状态，坐着的人必然在潜意识中想着立即可以站起来

的姿势。心理学上称它为“觉醒水准”的高度状态，随着紧张的解除，该“觉醒水准”也会因而降低。

因此腰部是逐渐向后拉动，变成身体靠在椅背、两脚伸出的姿势。

此并非发生何事，立即可以起立的姿势。

这是认为跟对方不必过分紧张之人所采取的姿势。

可是，与此相对的，始终浅坐在椅子上的人，是无意识地表现着其比对方居于心理劣势，且欠缺精神上的安定感。

因此，对于持这种姿势而坐的客人，如果同他谈论要事，或托办什么事，还为时过早。

因为他还没有定下心来。

.....



## <<读心有术>>

### 编辑推荐

社会纷繁复杂，各色人等均有，人心犹如一潭深渊，扑朔迷离，倘若你没有一套“读心”的过硬本领，将会错解人意、错失机会、错制好心、错误百出。

这样很快会被淹没在人海之中，甚至因此而四处碰壁、事业难成。

一旦掌握读心的技巧与方法，就能够在无形中帮助你在现实生活中洞悉人际间的相处智慧，从而使其言谈更为得体、举止更为大方、处事更为机警，能够如鱼得水般地驰骋于人生的广阔天地，获得事业方面与生活方面的双丰收。

东方树森编著的《读心有术——瞬间看透人心的心计与智慧》就是从这个思路出发，告诉读者如何读懂身边的人，如何理解对方的言行中真正的含意，从而正确懂得对方的心思，才能更好地与人交往，做到把话说到点子上，说到对方的心窝里，把事做得滴水不漏，完美无缺。

#### 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>