

<<漫画心理学与读心术>>

图书基本信息

书名：<<漫画心理学与读心术>>

13位ISBN编号：9787560274997

10位ISBN编号：7560274994

出版时间：2012-1

出版时间：东北师大

作者：吴学刚

页数：288

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>

<<漫画心理学与读心术>>

前言

俗话说“人心隔肚皮”、“知人知面难知心”。

人的外在行为较容易观测和推断，但人的内在心理往往难以把握。

与人相处，贵在知心。

心理学正是这样一门认识“人心”的学问。

心理学围绕着每个人，它是我们身边世界的一部分，也是我们自身的一部分。

人际交往中，如果不懂心理学，即便你口若悬河，煞费周折，也可能南辕北辙，毫无效果；相反。

如果懂得心理学，可能只需付出一点点，便能打动对方，化敌为友，迎来柳暗花明又一村。

事实上，人际关系高手往往都是心理学大师。

人生如棋，我们的生在与生活，犹如与人对弈。

在人生这盘棋上，如果我们能看透人心，掌握对方的意图，就能掌握全局，赢取主动，应对一切变化。

人们做每件事情，甚至说每句话，都希望得到他人的认可，被认可则达到了说话、做事的目的，人们参与社交的目的也是希望得到他人的认可或帮助。

可事实上，很可能由于没有把握好对方的心理，没有好的交际方式，致使自己在交际中成了失败者。

只有了解对方的心理，才可能以对方喜欢的方式与之交往，这样的交往才是最和谐和稳固的，当你按照对方的心理一步步引导他去达成目的时，你的交际便是成功的，对方不仅愿意与你合作或帮助你，还会与你建立长久、良好的友谊。

如果你看不透对方所想，你做的正是与对方心理相悖的事情，对方就会产生敌对、抵触心理，你的交际步伐将会举步维艰。

心理学是一种武器，是一剂良药，是一缕春风，它可以帮助我们对人际关系进行全方位的改进，无论是生活习惯，还是情绪、心态等个性心理特征，心理学都会对其产生重大影响，对我们的社交、婚恋、学习、工作等社会活动，也会起到举足轻重的作用。

人的一举一动都在泄漏“天机”，无意识、下意识、潜意识，无不暴露内心真意识。

人际交往中，怎样才能看人不走眼，瞬间识破他人心理？

本书将心理学知识应用于日常工作、生活中，教你在人际交往中灵活运用心理学的方法，用眼睛洞察一切，察人于无形，观人于细微，从外貌形象、衣着打扮、行为举止、言谈话语、生活习惯、兴趣爱好、社交场合等多角度挖掘隐藏在人们内心深处的奥秘，让你把纷扰看得清清楚楚、明明白白、真真切切，使你具备了解和掌控他人的心理策略技巧，在闯荡社会、行走江湖中，独具一双慧眼。

<<漫画心理学与读心术>>

内容概要

全球心理学大师风靡践行的心理解读密码
看人不走眼的读心大法 游走于江湖的攻心秘笈
读心阅人识微妙 观颜察色辨心机
本书并非教你“诈”，而是洞悉心理潜规则
一部风行商场、职场、情场各界的通用处世宝典
读心、攻心、藏心实战；商场、职场、官场通行
察人于无形，观人于细微；看人不走眼，瞬间识人心
人情处世中，需要你留点心眼，谋对心计
在心理游戏中，你不攻心为上，就要反被人掌控
“江湖”中混的人，要懂点圈内谋生的“套路”
一举一动泄露天机，于细微处察人于无形
瞬间看透他人心机，厚积一世而薄发一时
掌控人际交往主动权，变身人脉关系大赢家

<<漫画心理学与读心术>>

作者简介

吴学刚，中文系毕业，吉林省作家协会会员，长期从事专职撰稿工作。
编辑出版《每天做好一点点》《健康生活百益百忌》《做人要有心眼，做事要有手腕》《帝国兴衰》
《女人一定要对自己好一点》《凝聚力》《思路决定出路》《扶起倾斜的天平——单亲父
母教育心经》等数十部作品。
其中，《做人要有心眼，做事要有手腕》连续多次荣登西单图书大厦畅销书排行榜。

<<漫画心理学与读心术>>

书籍目录

- 第一章 人心不同，各如其面——不会说谎的面部表情
 - 刻画心灵的脸面“海报”
 - 表情描绘心情和处境
 - 眉目传情，随心而悦
 - 鼻态凸显微妙性情
 - 无声语言告诉你真相
 - 自我主张的潜在暗示
 - 观貌识人，各如其面
- 第二章 慧眼识心，心声夺人——看人不走眼的读心大法
 - 明察秋毫的“五官之王”
 - 眼神透露出的心理秘密
 - 目光接触可控制会话局面
 - 丰富而奇妙的“目光语”
 - 视线交流，掌控心机
- 第三章 百相装扮，彰显本性——真实性情的外向流露
 - “第二种皮肤”展示自我
 - 缤纷个性，“色”眼识人
 - 以“帽”观人，品人个性
 - “足下生辉”的“鞋”语言
 - “表”中乾坤，读人识人
 - 领带变幻出一方天地
 - 口唇的心理“投射”术
 - “万绿丛中一点红”的装饰境界
 - 形影不离的“包”中信息
 - “第二双眼睛”看世界
 - 选佩腰带表露真实心态
- 第四章 举手投足，个性显露——一举一动泄露“天机”
 - 腿部诉说的“潜台词”
 - 双腿交叠的内心玄秘
 - 手势上扬显个性，手势下劈有力度
 - 握拳是力量的体现
 - 翘大拇指渲染谈话气氛
 - 指上无声胜有声
 - 辨识说谎者的假动作
- 第五章 意兴昂然，窥测心理——暗藏玄机的行为偏好
 - “读”出个性修养与人生
 - “笔下有神”的人格写照
 - “乐动人心”的性情指标
 - “舞”出来的心理动向
 - 破解心理密码的益智游戏
 - 人心博弈的出棋功夫
 - “五花八门”的收藏情结
 - 游走四方的“潮人”心性
 - 时尚情趣，有“宠”相伴
 - 财大气粗的“四轮”喜好

<<漫画心理学与读心术>>

摸出心理战的助力“王牌”

第六章 闻声知人，看透人心——解读人的第二种表情

语音是人的第二种表情

从言语谈吐辨识品德情操

闻弦音而知心理奥秘

花言巧语，谨防慎听

众口铄金，明辨传闻

千差万别的语速与性格

谈话主题能体现修养

言谈方式是情绪的外露

小口头禅隐含大秘密

打招呼传达的信息

闲聊场所暴露人情性格

哭笑声能透露玄机

受到表扬时的心理趋向

“只闻其声，不见其人”的沟通

第七章 体态密码，影射玄机——千姿百态的姿势解读

千姿百态的坐姿暗示

站姿是性格的一面镜子

从走姿测知真实性格

潜意识表现出的睡姿语言

“线条符号”表露体态语言

从体型姿态观人性格

第八章 日常习惯，见微知著——读心阅人尽览乾坤

勾画性情的个性签名

从邮件处理看人隋往来

“吞云吐雾”窥个中微妙

无酒不成礼，把酒看个性

从烹饪方式解读人心

从饮食习惯识别个性

理财习惯泄露性格机密

从“花钱”方式看内心世界

购物习惯流露生活品味

身心运动中“显山露水”

把控“方向盘”，折射其心理

私属空间的性情体验

第九章 留意细节，洞察心机——于细微处察人于无形

会面点头的非语言交流

形态各异的“电话动作”

洞见人心的进餐情节

杯中飘香，如梦亦幻

品茶论道，“茶”味人生

个人卫生暴露品性特点

“刷”出健康和个性

每天“浴”出好心情

“有声画面”的潜在影响

休闲运动践行个性修炼

<<漫画心理学与读心术>>

第十章 人情处世，读心识人——闯荡江湖的制胜秘器

“名片”含金，洞察身价

人脉财富从牢记姓名开始

“握手礼”中的大学问

“礼”上往来的情感方略

商务交际中“百战不殆”

“顺风顺水”的“擒王计”

从朋友的“影子”察自身

见面只说三分话，未可全抛一片心

量情度义，知人知面又知心

言而有信，君子可交

以诚感人，人以诚而应

人生贵相知，日久见人心

“立体透视”，“全景”观人

附录

读心术小测试1：人情世故你知道多少？

读心术小测试2：你会不会察言观色？

<<漫画心理学与读心术>>

章节摘录

大多数情况下，如果一个人在策划或编造一件事的时候，眼球会向右侧移动；如果一个人在回忆某件事情的时候，眼球会向左侧移动。

这种眼球运动被称作“典型的眼球运动”，90%的人都符合这个规律，还有10%的人刚好相反。

眼球的转动能让我们大致了解他是什么类型的人：1. 内心缺乏安全感的人 内心缺乏安全感的人，眼睛常左右转动，这说明他们的生活正处于不安的状态，大量实验发现，这些人常对自己的言语及行为缺乏信心，习惯于自欺欺人。

这些人的内心深处对一些特定的事物感到恐慌、惧怕，也因此总显得焦躁不安。

2. 心胸坦荡的人 一般情况下，心胸坦荡的人在与人谈话时，眼睛通常在自然地转动，这是他们对自己充满信心的表现，眼睛显得清澈、干净。

除此之外，还说明他们非常信赖你，而且可以将这种信赖持续下去。

3. 不怀好意的人 如果一个人的眼睛总是不规则地乱转，常会让人觉得这是不正经、不可信或心怀歹意的人。

实际上，这不只是一种感觉，有上述行为的人可能正在心中盘算着恶作剧而使你上当，甚至可能正预备设下圈套来利用你、陷害你。

事实证明，那些在谈话时使自己的视线尽量避免与你接触的人，大多心怀鬼胎，不安好心，或者是他的行为、举动有愧于你。

如果你发现有人在你说话时，眼睛不敢接触你的目光，那么你就要对他们说的话加倍小心。

4. 敷衍塞责的人 当我们与人谈话时，如果发现对方总是把视线投到上方，或是凝注于一些其他的身外之物时，这表示他对你的谈话内容丝毫不感兴趣，不过是由于不愿太失礼貌而不得不敷衍塞责。

如果他突然把被别处吸引的目光集中到你的眼神上，或许是因为你所说的话引起了他的注意。

如果他一直保持这种姿态与你谈话，说明他的心里对你产生了成见，或者说他根本就不认可你的谈话内容。

5. 怀疑与轻视的人 在你说话的过程中，如果对方突然向上翻弄眼珠并用怪异的目光盯着你，或者突然用锐利的目光盯着你，这表示他对你所说的话有所怀疑，希望可以从你的情绪反应中证实你说话的可信度。

还有一些性格上有未知缺陷的人，习惯于斜眼看人或是用余光扫视，一般说来，这样的人都是嫌贫爱富、斤斤计较、浮夸吹嘘之类，不然就是居心叵测、心存鄙视的人，他们的目光表露出他们轻视一切。

心理学家认为，一个人的眼睛最能准确地表达出此人的感情和意向，目光的互相接触有时能帮助你控制谈话的局面。

你一定不会陌生这样一种状况，当你把目光投向某人的脸上时，却发现对方有意无意地将目光转移向别处。

对这种状况体会最深的可能是那些口若悬河的演讲家，因为在演讲中，演讲者为了充分发挥眼神交流感染力，他们一面看着演讲稿，一面看着听众。

可是在他将目光扫向观众的同时却发现，有些人会故意避开眼神交流，所以演讲者得到的信息反馈往往令人扫兴。

在中国，回避眼神交流的原因是表示尊敬演讲人，演说者与听众相互谦恭地回避眼神交流。

而在西方国家，即使是演讲者距离观众很远，可是当演讲者在将目光投向观众的时候，听众们往往会以目相迎，表示他们在全神贯注地听。

西方观众甚至认为，演说者回避与听众接触的目光的行为，会让听众感到受到忽视，也会对演说者的演讲失去兴趣，甚至还会蔑视演说者本人，认为他很羞怯。

除了在演讲中，目光转移在课堂上出现的频率也是屡见不鲜的。

老师们常常在课堂上提醒那些看着窗外发呆的学生集中注意力。

最新研究发现，当学生的目光从老师脸上移开时，他们很有可能正在思考复杂问题的答案。

英国斯特林大学格威妮丝·多尔蒂·史尼登博士牵头的研究小组在英国经济与社会研究所的资助下

<<漫画心理学与读心术>>

，对超过230名不同年龄段的学生进行观察。

结果发现目光转移实际上有助于集中注意力。

研究小组对一群4至6岁的孩子进行提问，同时在对孩子们回答问题时的反应和行为表现进行比较。

结果发现，在被问到难度较大或是一些陌生的问题时，孩子们通常会将目光转移至别处。

而如果向孩子提问的问题是他们所熟悉的，孩子转移目光的次数就会减少。

研究人员通过观察5至8岁的儿童发现，对这些儿童来说，提问的人与他们是否熟悉并不重要，重要的是问题的难易程度。

问题越难，他们越倾向于将目光转移向远处。

用多尔蒂·史尼登博士的话说，“这些观察结果表明，孩子在思考有难度或不熟悉的问题时，会不自觉地转移目光，凝望远方。

”多尔蒂·史尼登博士说：“老师、家长和照顾孩子的人都需要知道，他们的这种表现其实是正在思考的信号。

学生转移目光，望向窗外，或许是件好事。

他们也许正在思考问题，在不断提升自己。

而那些成绩退步的学生则很少往窗外望。

喜欢经常转移目光、望向窗外的孩子在各种测试中的成绩要好于其他学生。

”多尔蒂·史尼登博士下结论说，目光转移确实对思考有所帮助，因为这样可以通过阻隔视觉上的分心而让人们注意力更集中。

面部表情会使人分心。

如果孩子一直盯着老师看，大脑会因为忙于处理视觉信息而无法集中思考。

当你发现别人的目光不停转移的时候，肯定有什么事情让他们觉得不对头。

某人会因为不喜欢你，或者对你不感兴趣，或者无法面对你，或者害怕你而避免跟你对视。

大多数情况下，撒谎的人会尽一切可能回避目光的交流，他们被一种愧疚感所折磨，所以不想面对你

。但是并不能因为某人眼睛看着别处就认定他一定在撒谎，此人也可能感到不太舒服，或者要自卫，或者有什么事情要隐瞒。

人们也许不想让别人了解自己实际是什么样的人而避免跟别人直接对视，他们也可能缺少自信，所以眼睛看着别处，以此希望你不要把他们看透。

P29-31

<<漫画心理学与读心术>>

编辑推荐

人的一举一动都在“泄漏天机”，无意识、下意识、潜意识，无不暴露内心真意识。

怎样才能看人不走眼，瞬间识破他人心理？

人心不同，各如其面，于细微处察人于无形。

备好心理战的助力“王牌”，“立体透视”，“全景”观人。

闯荡社会，游走江湖，读透人心，无敌致胜。

吴学刚的《漫画心理学与读心术》并非教你“诈”，而是洞悉心理潜规则！

<<漫画心理学与读心术>>

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>