

<<瞬间洞悉人心>>

图书基本信息

书名：<<瞬间洞悉人心>>

13位ISBN编号：9787030233943

10位ISBN编号：7030233948

出版时间：2009-1

出版时间：科学出版社

作者：(日)桦旦纯

页数：192

译者：常兆

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>

## <<瞬间洞悉人心>>

### 前言

饥肠辘辘的狼正在四处徘徊觅食，突然听到一个老太太训斥小孩子说：“再哭个没完，就抓你去喂大灰狼！”

”狼听了信以为真，决定在原地等待。

一直呆到夜幕降临，传来的却是老太太哄孩子的声音：“大灰狼要是真来了，我就宰了它。”

”狼落得个腹中空空，感叹道：“人真是说一套，做一套。”

”悻悻而归。

这就是伊索寓言里“老太太和大灰狼”的故事。

对这则情节简单的寓言，你可能会付之一笑。

不过假如你回想一下自己的过去，当对方满口答应：“记住了，都记住了”；当上司语重心长：“我对你寄予很大期望”；或是异性表达感情说“喜欢”、“讨厌”的时候，有没有因为没读懂人家的潜台词而导致大失所望的例子呢？

在如今的社会中，心里的话不一定能说，说出来的不一定是真心话。

很多时候人们选择掩藏自己的真实想法，展现给别人另外一副形象。

但事实上，被掩盖的真实心理大多总会在某些地方显露出来。

也就是说，正当你暗自盘算“决不能被人看穿”时，你的心理活动早在你的某个细小的表情、动作或是行为中暴露无遗。

如果谁能敏锐地捕获这些信号，那么你的性格弱点对他来说根本不是秘密。

对方性格如何？

心底有什么样的欲望和渴求？

在日常生活中看似不经意的行为后面，究竟隐藏着怎样的心理？

善于揣摩别人的心意，不仅能帮助我们协调公司、事业、爱情和家庭生活中的人际关系，更是引导我们走向幸运人生的强大武器。

本书围绕人的深层心理活动，用通俗易懂的语言总结了各种各样的心理。

对于自己的行为，别人是怎么看的？

想调整人际关系，使其朝着对自己有利的方向发展，应该怎么办？

在阅读本书的过程中，你肯定会遭遇一个以往未曾注意的自我，发现那些从未察觉的欲望与追求。

通过客观地重新审视这些意念对自己行为的影响，你定能找到对其加以控制的方法。

如果本书能对充实您的生活有一点点帮助，我将不胜荣幸。

最后，值此新书出版之际，衷心感谢日本实业出版社的加藤年男先生和长古川夕子女士。

谢谢诸位的全力支持。

桦旦纯

## <<瞬间洞悉人心>>

### 内容概要

“职场实战图解——人际交往系列”主要针对人们的工作和日常交际，点拨思维、行为和语言技巧。以提升个人的魅力、素质和修养为出发点，从思维和行为的细节入手，通过以轻松的文字和精美的图片，将为人处事的要诀娓娓道来，从而帮助读者具备独到的眼光和犀利的判断力，树立良好的人际形象。

本书是该系列之一，重点介绍瞬间洞悉人心。

在人与人的交往中，能够迅速准确地揣摩清楚对方的心理，看透对方的本意，必定能够达到事半功倍的功效。

全书对人们行为的细枝末节予以分析，从中引申出判断对方心理的规律。

本书内容包括，从表情和举止透视人心，通过行为、讲话的方式、衣着穿戴来了解对方，从对方的言语好坏判断真实的心理活动。

书中精美的图片与鲜活的表述，不仅可以带来赏心悦目的感受，而且于无形中掌握并体会到对方心理的方法。

本书适合上班族、白领阶层和心理学及社会学专业的学生阅读参考。

## <<瞬间洞悉人心>>

### 作者简介

桦旦纯，思考心理学家、评论家、作家。

1938年生于日本岩手县。

在产业效率短期大学（现在的产效短期大学）与人事劳务相关的学科及校内的经营管理所内，负责创造性开发研究项目的指导。

后担任产业教育研究所所长至今。

致力于企业机构的员工研修和能力开发，其通俗易懂的讲演和讲座博得了大众的喜爱。

主要著作是《生意场中最厉害的心理战术》、《看人的眼光的心理分析》（以上为三笠书房出版发行），《高价推销自己的心理法则》（PHP研究所）、《出大事时成为伙伴的人、变成敌人的人》（文化社）等等。

## &lt;&lt;瞬间洞悉人心&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 通过表情和举止——透视人心 1 手比嘴还会说话 脸上藏得住，手却不说谎 2 从下肢的姿态，透视对方的真心 下肢也会传达心声 腿的分与合含义迥然 心里越着急，脚下的动作就越多 3 通过眼睛，窥视对方的心理状态 眼睛在无意识中暴露意识 人类会伪装自己的表情 从眉毛的动作中也能洞悉人心 4 脸上微笑着内心却在哭泣 面部表情堪称是述说情感的雄辩家 从表情的变化捕捉对方的心理 察言观色先看左右脸是否对称 5 细小动作中，显露出的真心 嘴里可以搪塞的东西，态度上却无法敷衍 解读他人心思的七个讯号 从小动作来观察人心 6 对、错——姿势中展现的心理活动 关系亲密的人们姿势也常常一致 相似的动作使人产生共鸣——同步倾向 7 从视线所指的方向，洞悉人心 交谈融洽的关键在于视线 解读视线的关键是目光接触 8 能一眼看穿的谎言 对于喜欢的东西，人们总是爱看 尽管你以为你的谎言很高明 撒谎是女人的天性？

用问题来回答提问，是撒谎者的惯用伎俩第2章 通过行为——透视人心 1 从坐的位置，判断对方的心理 是想亲近还是想竞争——坐的位置反映了人际关系 开会的时候坐在哪里？

坐在正对面容易产生对立情绪——斯汀泽现象 2 距离中显露出来的对对方的感情 人人都有保护自我领地的防卫本能 与对手的距离等于心理上的距离感 是不是坐得越近越表示喜欢？——不一定 3 通过点头的方式洞悉人心 点头是一种非语言交流方式 点头促进交谈 4 嘴边藏真情 人的笑容千差万别 如果你能进一步注意日常生活中嘴角的表情 5 通过抽烟的方式洞悉人心 最骄傲的是 6 通过打电话的方式洞悉人心 打电话的方式反映人的深藏不露的性格 重要的事情与其面谈不如电话里说 7 醉态现真形 宴会中到处走动的人，他们到底在想什么？

8 通过握手的方式看社交能力 接触比看更能引发亲近感第3章 通过讲话的方式——洞悉人心 1 口头禅暴露性格 自己都没有察觉到的口头禅成为别人 了解你的线索 2 从听人讲话的样子，看对方的心理状态 对愿意倾听自己谈话的人抱有好感的理由 3 借口中隐含的心理 马上就找借口是没有自信心的表现 4 通过声音体会性格和心理状态 声音是魅力的重要元素 5 通过说话的方式了解对方的心理状态 说话的方式忠实地反映人的性格 6 对对方的称呼也体现性格 从称呼看亲密程度 想亲近对方的时候试着改变称呼 7 通过探讨问题的方式，洞悉人心 人际关系的四种类型 8 从措辞上看是肯定还是否定 乐观的人人生也顺利？

9 从调整说话顺序，找到行之有效的 劝说别人的方法 结论先行，还是解释先行第4章 从身上的穿戴——洞悉人心 1 从服装看性格 人们追逐流行是有原因的 衣如其人？

2 从业余爱好上看社交能力 从兴趣爱好上判断内向还是外向 3 从穿鞋来看人的成熟程度 最容易蒙混过关的地方也是最容易露馅的地方 从鞋跟的磨损程度看性格 4 通过背包洞悉女性心理 背包体现女性心理 5 通过眼镜，透视人心 当你以为眼镜藏住了眼睛时 6 睡相中显现出来的性格 处在毫无防备状态的睡相 7 通过钟爱的香气，了解人的深层心理活动 探寻钟爱的香气背后所隐藏的心理 过去的体验影响着气味 8 对颜色的爱好反映性格 颜色影响感觉和感情 9 讨厌的颜色，显示了不安和烦恼 不会随便就讨厌某种颜色 身体也受到颜色的影响 10 从颜色看上下级的交往 巧妙地使用颜色，协调人际关系 11 从领带的花色看品味和灵活性 不能小看领带第5章 从好恶——判断真实的心理活动 1 谈话里不时显现的爱和信赖的程度 美丽的面具消失时，真心就会浮现 2 从吵架，看恋人之间是否性格相投 关系好坏，由力量对比决定 3 为什么大多数夫妻性格相似？

相似点越多越喜欢的心理 因相似而喜欢，还是因喜欢而相似？

4 “美女与野兽”现实中根本不可能有？

人们选择和自己相配的人做伴侣 5 虐待狂与受虐待狂并不生活在另一个世界里 人本身具有虐待和受虐两种要素 6 从爱用的物品，看对方的前途 回顾过去型还是重视现在型 7 这样化妆的女人水性扬花 女性的彩妆下隐藏着真心 8 想当什么样的动物，也反映了心底的愿望 埋在心底的愿望是——投射 9 从欠债还钱时的表现，探察对手出人头地的可能性 还债的人，属于哪种类型？

译者跋

## &lt;&lt;瞬间洞悉人心&gt;&gt;

## 章节摘录

每一种搭腿的方式各自体现了怎样的心理？

下面将举例进行说明。

右腿在上性格较为内向，不会主动追求别人。

说话时也会配合别人的习惯，对主动引导自己的人怀有好感。

左腿在上性格积极而开放，有以自我为中心的倾向。

这种搭腿方式有时隐含着性接近的意味，此时较容易吸引异性。

脚踝交叉稍显幼稚的浪漫主义者，恋爱方面也追求精神上的交流。

频繁地更换搭在上面的腿盼着早点结束，脑子已被别的事情占据。

人在不安和寂寞时会有这样的举动，同时也是欲望得不到满足的表现。

如果是年轻人的话，性需求得不到满足的情况较多。

两腿并拢，向左或向右歪着女性中较为多见的坐姿。

自信而骄傲，只要有人称赞她的容貌和品味，就会对对方产生好感。

简言之，就是比较吃“拍”的那种人。

单腿弯曲，另一腿伸直表示拒绝。

男性两腿并拢端坐时亦表示同样的心态。

脚尖开始乱踢表示焦急和拒绝。

美国的心理学家罗伯特·索马的实验结果表明，当对方过多地侵入自己的内心世界时，人类表示拒绝的最初阶段就是频频地踢脚尖。

如果在和你谈话的当中对方开始踢脚尖了，那么请注意了，你还是趁早转换话题为妙。

间或下意识地晃动小腿俗称“哆嗦腿”。

表示不安、焦虑和拒绝。

哆嗦腿这一动作体现了心理上的不安和焦虑。

而这一现象从精神医学的角度也可以找到解释。

当身体的某个部位反复受到轻微的刺激时，就会通过神经中枢传到脑神经里，这种现象可以起到缓解精神紧张的效果。

也就是说，为了消除高度紧张的情绪，人们会通过摇动身体来达到分散能量的目的。

坐时双腿分开双腿稍微分开表示的是接纳对方的姿态。

膝盖分得很开且双腿尽量向前伸展时，表示对于当前的话题不感兴趣。

在非交谈的场合下也常常摆出这种姿势的人，有很强的支配欲和占有欲。

两腿并拢端坐对于女性来讲，是一种体现修养的坐姿。

对男性来说则是表示拒绝的姿态。

下肢紧紧地并在一起还是识相一点，因为对方对你已经开始不耐烦了！

膝盖的方向两个人并排坐着的时候，如果对方的膝盖或脚尖对着你的方向则表示好感，反之则表示敌意或漠不关心。

## <<瞬间洞悉人心>>

### 后记

我在日本时，常常惊叹于日本人善于解释复杂概念的技能。

即使是对于像核电站的工作原理和脑膜炎的成因这样专业性很强的问题，他们也能借助浅显的语言和有趣的画片绘声绘色地描述一番。

这在日本已经形成了一种风气，写书的人和做电视节目的人都致力于把自己的作品编得深入浅出，他们并不回避专业词汇，只不过每个难懂的词语后面都会伴随一段平易近人的解释，让普通的读者和电视观众也能看得津津有味。

这一点也体现在他们书写风格上，日本人写字力求工整，不用连笔，更不求华美，给日常生活带来了极大的方便。

我想本书也是这方面的一个典型范例。

心理学丛书往往充斥着艰深的概念和抽象的理论分析，令人望而却步。

而本书就像一本故事书，或是一册心理测试游戏的合集，让你在轻松中体会到一些平凡的真理，不得不再次感慨于人性的生动。

藉本书出版之际，我想特别感谢参与本书翻译工作的张翎、常吉吉、劳津、周晓云、常家骥、郭世文、刘洵等同志。

由于时间比较仓促，书中难免存在翻译不当之处，敬请读者批评指正。

译者

## <<瞬间洞悉人心>>

### 编辑推荐

《瞬间洞悉人心》适合上班族、白领阶层和心理学及社会学专业的学生阅读参考。

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>