

<<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：9787511318725

10位ISBN编号：751131872X

出版时间：2012-2

出版时间：中国华侨出版社

作者：苏墨

页数：418

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

读心术是一门通过人的外在表现来探测人的心理活动的学问，是认识自己、看透别人和看透人性的学问。

社交高手懂得通过密切关注对方的相貌，甚至连对方的言行举止、眼神、小动作等多方面的蛛丝马迹都会认真对待，仔细分析其真实意图。

人的一举一动都在泄露“天机”，一个无意识的动作，一句不经意的话语，都能反映人深藏不露的本意。

在人际交往中，如何才能看人“不走眼”？

如何才能瞬间识破他人心理？

如何才能在不为人知的情况下了解和影响他人？

“读心术”将心理学知识应用于日常工作、生活中，教你在与他人交往的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，并对此作出精准的判断，使自己成为所在行业的终极赢家，进而在事业上取得突出的成就，赢得美好、幸福的人生。

那么，洞察人心真有这么难吗？

不妨先来看一个小故事。

某市的一家剧院门口有一位常年行乞的老头儿，衣衫褴褛，面容枯槁，看上去十分窘迫，但是他每天的收入可不少。

有一位年轻人出于好奇，经常在旁边的咖啡店观察这位老头儿。

通过观察才发现，这位其貌不扬的老头儿有着惊人的看穿人心的本领。

他不像别的乞丐见人就伸手乞讨，而是会先观察从他面前走过的每一位行人，从他们的眼神和外表来判断这个人是一毛不拔的“铁公鸡”，还是出手大方的“慈善家”，或者是心地善良的好心人。如果有^人透露出一丝善意的目光，或者下意识有伸手摸钱包的动作，他便会立刻抓住机会。

这样高明的行乞者，自然能够频频获利。

这位行乞的老头儿并非天生的心理学家，也没有受过任何专业的训练，他之所以能够在短暂的时间里看出行人的心理，关键在于长期的观察和与各种人打交道的经历。

可见，人的心理是能够被“阅读”的，正如心理学家弗洛伊德曾说：“任何人都无法保守他内心的秘密。”

即使他的嘴巴紧闭，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！

”虽然每个人都戴着面具，但每个人的心理仍然是有章可循的。

生物学家和心理学家已经证实，我们的肉体 and 思想在生理上和心理上都是紧密结合在一起的，精神和身体就像是一个硬币的两面，互相影响、互为因果。

当我们思考时，大脑会发生电气化学反应，头脑中的每一个想法都以这样或那样的方式影响着我们的身体。

反过来，任何发生在我们身上的事情也会影响我们的精神活动，一个人的外表、姿势、动作和说话的语气，甚至一个眼神、一句叹息都在传达其内心的所思所想。

实际上，在人与人交流的过程中，这些非言语信息占到了交流总量的90%以上，人与人之间的交流大部分都是通过肢体语言和声音来传达的，而我们却仅仅把注意力集中在别人对我们说了什么。

读心术就是“读”这些被我们忽略的“语言”，通过观察他人的身体反应和特征来了解他人的心理活动。

现如今，读心术的运用可谓五花八门，凡是能够深刻领悟读心术精髓的人，都能够某一领域结合自身特点，发挥读心术的优势，在自己所从事的行业取得可喜的成就，在社会生活、家庭生活、职场、算命、刑事侦查等方面都会体现到读心术的知识。

如果那些很“灵验”的算命先生为你卜算、看相，你一定会很惊讶——他怎么会知道那么多关于你的事情？

此刻，我们可能会相信那些神秘的超科学的力量，认为算命先生有通灵的本领。

可是，真的是这样吗？

<<读心术大全集>>

其实，算命先生使用的无非是“读心术”的技巧而已，借助这种技巧，即使面对素不相识的人，算命先生也能够“读”懂他的内心想法，并对其做出精确度高达80%的评判。

这就是读心术的神奇所在。

占星家以及算命先生都会利用这一技巧来收集“客户”的私人信息。

许多懂得“读心术”的人通常自己都没有意识到这其实就是一种解读无声的肢体语言信号的能力，所以，他们渐渐地也都认为自己一定是具备了某种“神力”，从而才能够窥探到他人微妙的心思。

为什么算命先生说出的话让你惊叹不已，只不过他们略懂读心术罢了，没有什么神秘可言，如果你能深入了解读心术的精髓，相信你也能够成为一个“神算”先生。

现如今，社会交往的种种艰难之处，全在于个人无法洞察他人的内在心理，无法因时因地与他人心理上达成融合——内在心理活动上的差异和心理上的距离总是会演变为误解、隔阂、矛盾，甚至于冲突。

这种艰难正日益使大多数人对社会交往产生畏惧和困扰——无论是刚刚步入社会的年轻人，还是社会上奔走多年的职业人士，无论这个人从事什么行业，心理上的困扰都是一样的。

在管理领域，一个管理者最艰难的是在与下属的交流中如何能够让下属听进去，下属是接受还是排斥，因为无法洞察下属内在的心理变化，管理活动总是阻碍重重；在与领导的交往中，职员普遍存在的困扰也许是不能清晰地把握领导的真实意图；在社会交往中，当你试图接近一个人的时候，确定对方的态度非常重要，我们要避免犯以下错误：在不应该说某句话的时候说了某句话，在不应该谈论某个问题的时候滔滔不绝地发表长篇评说，在应该让双方保持距离的时候贸然接近对方……如果你希望更加熟悉自己，了解他人；如果你渴望发现自己的内在需求并把握住命运的方向，那就从了解读心术开始吧！

其实，读心并不是高深莫测的科学技术，而是一种人人都可以通过练习而掌握的一种能力。

只要你留心观察、认真揣摩，久而久之，也能够练就读懂人心的高明技巧。

《读心术大全集》是一部系统讲解读心术原理、方法和现实运用的大型图书。

本书分为原理篇、方法篇和提升篇：原理篇通过观察身体反应、面部表情、感官特征等方面为大家介绍读心术的基本原理。

方法篇详细介绍各种读心、识人的具体方法，如何通过一个人的外表、言谈、肢体动作、面部表情、行为习惯等方面了解一个人的内心，深入细致地分析一个人内心的真实想法和目的。

最后，读心的目的是为了与他人更好地相处，在提升篇中为大家介绍了一系列了解他人的心理策略，有助于读者在职场、商场和生活中与他人和谐相处并顺利实现自己的目标和愿望。

同时，在有些章节的最后我们精心配置了相应的测试题，有助于让读者通过测试更好地了解自己，有针对性地取长补短，成就完美的人生。

老子说：“知人者智。

”在这个竞争日益激烈的时代，想要取得事业的成功、建立广泛的人脉、追求家庭的幸福，就需要掌握读心的本领，才能“世事洞明，人情练达”，在复杂的人际关系中游刃有余、得心应手，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、幸福和成功的人生。

<<读心术大全集>>

内容概要

读心术是一门通过人的外在表现来探测人的心理活动的学问，是认识自己、看透别人和看透人性的学问。

社交高手懂得通过密切关注对方的相貌，甚至连对方的言语、眼神、小动作等多方面的蛛丝马迹都会认真对待，仔细分析其真实意图。

人的一举一动都在泄露“天机”，一个无意识的动作，一句不经意的话语，都能反映一个人深藏不露的真实意图。

“读心术”将心理学知识应用于日常工作和生活中，教你在与他人交往的过程中灵活运用读心的方法，用眼睛洞察一切，“读”懂他人的微妙心思，并对此作出精准的判断，使自己成为所在行业的终极赢家，进而在事业上取得突出的成就，赢得美好、幸福的人生。

现如今，社会交往的种种艰难之处，全在于个人无法洞察他人的内在心理，无法因时因地与他人心理上达成融合——内在心理活动的差异和心理的距离总是会演变为误解、隔阂、矛盾，甚至于冲突。这种艰难正日益使很多人对社会交往产生畏惧和困扰——无论是刚刚步入社会的年轻人，还是在社会奔走多年的职业人士，无论这个人从事什么行业，心理上的困扰都是一样的。

在管理领域，一个管理者最艰难的是在与下属的交流中如何能够让下属听进去，下属是接受还是排斥，因为无法洞察下属内在心理的变化，管理活动总是阻碍重重；在与领导的交往中，职员普遍存在的困扰也许是不能清晰地把握领导的真实意图；在社会交往中，当你试图接近一个人的时候，确定对方的态度非常重要，我们要避免犯以下错误：在不应该说某句话的时候说了某句话，在不应该谈论某个问题的时候滔滔不绝地发表长篇评说，在应该让双方保持距离的时候贸然接近对方……如果你希望更加熟悉自己，了解他人；如果你渴望发现自己的内在需求并把握住命运的方向，那就从了解读心术开始吧！

<<读心术大全集>>

书籍目录

原理篇 揭秘读心技巧

精神和生理是一个硬币的两面

头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应

任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动

激活与某种情感相联系的肌肉，就会激活相应的情感

人际沟通中90%的非语言信息被忽略了

面对面的沟通中，信息所产生的影响力中仅有7%是来自于说话内容

人们的态度不是由文字，而是由讲话的声音表现出来

言语的意义比不上声音，而声音的意义比不上肢体语言

情感的实质是体内触发的生理反应

情感的产生来源于人类逃离威胁的生存本能

所有人都具有同样的基本情感，并因为同样的事物受到触动

颜色的巧妙运用能改变人的情感

天气也会触发人不同的情感

无意识的表情是探测真情实感的线索

无意识的表情是探测真情实感的线索

轻微表情、局部表情与微表情

7种全球通用的表情模式

不同的感官创造不同的思维方式

感官记忆在思考中既负责回忆也参与创建

不同的感官创造不同的思维方式

人们所偏好的感官记忆各不相同

如何判断对方的主导感官

观察眼睛运动方向判断被激活的感官记忆

.....

方法篇 读心，停！

看！

听！

提升篇 瞬间了解他人的心理策略

<<读心术大全集>>

章节摘录

五种小动作代表他想尽快结束谈话 假如你是小学老师一定深有体会，在快下课的时候，班上的那些“小麻雀”早就没了耐心，他们往往一边听着你喊着：“不许做小动作，好好听讲！”

一边自顾自地把玩橡皮、摸摸铅笔。

他们在心里默念着倒计时，翘首期盼下课铃响起……做这些小动作，他们只是想尽快结束一堂课，不再听你的长篇大论。

生活中也是如此，有时候对方明明觉得你的谈话毫无趣味，太啰唆，和你谈话不会有任何结果，但是出于礼貌，他们一般不会指着你的鼻子叫你闭嘴，他们会用一些明显的暗示性的动作来提醒你：尽快结束谈话，赶快拿包走人吧。

小动作之一：单手撑住整个侧脸 你的长篇大论使他睡意来袭，他为了避免被你识破只好用单手撑住侧脸，告诉自己：“不要睡，不要睡，再坚持一会儿，快结束了。”

有时候他甚至想用手指撑开眼皮，他这是在明示：“我都听困了，我真想结束这场谈话啊！”

如果这个时候，你还不顾不顾，相信他一定在心里骂你“没长眼睛”。

小动作之二：眼睛不时向门口张望 一个人的视线总是会追随着自己感兴趣的东西。如果你没站在门口和他交谈，门口也没有人在进进出出，而他却总是不停地向门口张望，这表明你已经把他逼到想夺门而逃的地步了，他们想尽快结束谈话，远离你的噪音污染。

小动作之三：用手抓耳朵、拨拉耳朵 俗话说“非礼勿听”，就是想防止不好的事情被传进耳朵的意思。

小孩子不想听父母唠叨的时候，也会用手拨拉耳朵、抓耳朵或者干脆用手掩住耳朵。

和用手抓耳朵用意类似的动作还有摩擦耳背、掏耳朵，等等。

在这里，如果谈话对象对你做出了这样的动作，表示他已经听够了、不想再听，他想尽快结束谈话。

小动作之四：喝水、吃东西 他们会通过喝水、吃东西等动作来干扰你讲话，他们会把东西咬得嘎巴嘎巴响，喝水也会喝得呼噜呼噜的。

这样做表明他们已经对你的长篇大论忍无可忍了，你再不结束话题，他们都有朝你丢杯子的冲动了。

小动作之五：晃动双脚，双手往后撑 如果他晃动双脚或是轻轻敲打双脚，这表明他已经不耐烦了或厌倦了。

晃动双脚，双手往后撑是他已经感到累了的象征，他这是在做逃跑的动作，这个姿态的意思是：“你说得不累吗？”

我听得都快累死了。

赶快结束你的废话吧！

我不想和你待在这儿了。

在你了解了这些小动作所暗示的信息后，当你面对某人，无论你的谈话欲望有多强烈，如果你看到他一面在听你说话，一面做着这些小动作，你就可以判定他还有其他事，心已不在你这里，快把他放走吧！

摆出与众不同姿势的人，想要发表自己的意见 人的姿势一般分为坐姿、站姿、走姿、睡姿，等等，一个人的姿势往往会体现出心灵的暗示。

与人交谈中，我们可以从他坐的方式、坐的姿态、坐的距离或者站的角度、站的方向等不同的身体语言，来窥探出一个人的真实意思，了解一个人心理的动向。

倘若在交流的过程中，谈话对象摆出了与众不同的姿势，那就表明他想告诉你：“我有话说，我想谈一下自己的想法！”

” ……

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>