

<<读人术>>

图书基本信息

书名：<<读人术>>

13位ISBN编号：9787546121826

10位ISBN编号：7546121825

出版时间：2011-11

出版时间：黄山书社

作者：秦轲

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>

## 前言

在社会关系错综复杂、人际交往越来越频繁的今天，任何人要想取得成功，都必须先学会处理好人际关系。

如果处理不好，我们就可能会遇到很多麻烦。

比如一个人究竟是“敌”是友，值不值得信赖，能不能与之展开合作，对某件事情能否胜任，这些问题都是需要我们认真面对的。

那么，怎样才能处理好人际关系呢？

现在，越来越多的人把心理学的知识引入到了人际交往的领域，我们认为这种方法是可行的，并且非常好。

表面上看，交际是交际，心理是心理，两者似乎没有交集。

但实际上并非如此，交际和心理两者之间存在着千丝万缕的联系。

知人者智，自知者明。

但是，人世间最深藏不露的莫过于人心。

从古至今，无数人都发出过这样的感叹：识人难，识人心更难！

然而，这也并不是说洞悉别人的心理就是一件不可能的事。

所以，洞察别人的心里所想并不神秘，也有章可循。

人虽然是复杂矛盾的综合体，但也是信息之源，一个人所表现出来的各种信息都是我们正确认识他的依据。

一个人城府再深，也不可能彻底掩饰自己的全部心思；一个人本性再虚伪，也不可能永远不露出自己的真面目。

言谈话语，举手投足，神色气韵，这些都时刻流露着他内心的秘密。

所以只要我们平时仔细去观察，用心去体会，我们就一定能够练就一双火眼金睛，拨开迷雾，直逼事物真相；甚至能够破译对方性格的密码，打赢这场心理战。

了解别人，讲究的是对人的外观形象和心理活动的综合考察，是一门“观人于细微，察人于无形”的学问：一个无意识的动作，一句不经意的话语，都能反映出深藏不露的本意。

我们应该从一个人的生活细节去解读他的心理，进而把握他真实的想法，洞悉他内心深处暗藏的玄机，分析判断他的长短优劣，从而确定与他交往的具体尺度。

可见，人与人之间，玩的就是心理，精明的我们就是要穿过假象的迷惑，对内心的感受进行去伪存真的分析，于无形之中看透对方。

本书将识人的技巧进行了系统全面的整理，并着眼于细微，阐述于实例，从观察行为、倾听言辞、认知情绪等角度，言谈举止、兴趣爱好、生活习惯、身份职业等方面，精准地对了解、分析对方心理的方法进行了阐述，内容实用，观点清晰，希望在阅人、用人方面，为广大读者提供一些参考意见。

## <<读人术>>

### 内容概要

瞬间掌握对方心理密码，洞悉人际交往法则！

学会读心术，给大家一个从侧面读懂人心的方法，让你在不动声色之间就能了解、认识对方的本性，在交往的过程中能够胸有成竹。  
最起码可以保护自己不受伤害。

《读人术》将识人的技巧进行了系统全面的整理。  
并着眼于细微，阐述于实例，从观察行为、倾听言辞、认知情绪等角度，言谈举止、兴趣爱好、生活习惯、身份职业等方面，精准地对了解、分析对方心理的方法进行阐述。

《读人术》希望在阅人、用人方面，为广大读者提供一些参考意见。

本书由秦轲编著。

书籍目录

前言

第一章 初次见面就看透对方心理

以貌识人，从头开始

脸型是一个人个性的写照

“心灵之窗”为你开启性格密码

眼睛的动态，传递对方心情的变化

嘴巴折射出的心理信息

从眉毛的形状、变化洞悉对方心理

破解鼻子的“语言”

观其下巴，知其性格

手型能告诉你主人的性情

观其身材，知其性格

第二章 通过交际细节读懂对方内心动向

说话方式暗示的心理状况

从握手动作看穿对方的心理

口头禅背后的心理意义

从坐姿的暗示中了解对方心理

行走的姿势是心灵信息的中转站

在酒桌上看男人的性格

根据通讯录辨别对方真心

小小名片传递微妙的心情变化

第三章 日常习惯揭示对方心理世界

从坐车选择座位的习惯，感知其心态

习惯戴的手表能揭示人的本质

书写习惯与人的性情有关

从看电视的习惯知其内心

由洗澡的习惯知其心态

由习惯的开车方式掌握他人情绪

根据喜欢做的琐事探知对方心情

习惯手势揭示内心动向

第四章 知面知心了解朋友心理

分清朋友的类型

办公室里要慎交的朋友

通过朋友坐椅子时的习惯动作，了解他的喜好

朋友在撒谎时最常见的六种手势

不同血型朋友的性格宣言

寻找积极上进的人做朋友

言过其实的人不适合做朋友

无私纯洁的朋友要珍惜

认清能为你带来好处的十种朋友

第五章 火眼金睛看穿小人那些小心思

认清小人的嘴脸

分析小人各种不同心理

运用排除法来“抓”小人

怎样对付小人下属

<<读人术>>

警惕埋伏在职场上的“小人”

应付小人的基本方法

如何对付小人的各种“小报告”

第六章 打开男人心理密码箱的钥匙

花心男人内心其实很孤独

男人也有自卑的时候

手机放在不同的地方，代表不同的心思

想知道你的过去，预示着他对你的占有欲

从接吻方式看男性心理

男人为什么爱撒谎

从男人睡前习惯窥视他的内心欲望

男人需要女人体谅的地方

通过男人的肢体语言辨别真心

第七章 女人的心思不一定靠猜

女人心理老化的信号

女人为什么讨厌矮个子男人

女人为什么喜欢男人发誓

30岁女人为何爱穿名牌

女人为什么会有“成功恐惧症”

察“颜”辨“色”看懂她

看透女人心，从饮酒开始

女人为什么都喜欢有钱男人

九个小细节看透女人心思

女人的8个时髦心事

第八章 了解你的老板在想什么

时刻都要知道老板在想什么

你献建议，老板为什么“沉默不语”

满足老板的“面子”心理

发现老板有压力，及时帮他排解

了解不同性情老板的心理

我们对老板存在哪些心理误区

遭遇女老板，如何免受“折磨”

看准老板，再提加薪

老板也是普通人

第九章 读人术助你了解同事心理

通过办公桌的布置了解同事工作风格

通过握杯的方式看同事的心理

要“敬而远之”的同事

你与同事之间有默契吗

高升后如何与旧同事相处

如何与各种难缠的同事相处

别和同事说隐私

如何避免被同事孤立

第十章 时刻关注下属的内心活动

给你的下属分分类

站在下属的立场想一想

员工心里最想要什么，你就给他什么

<<读人术>>

利益，永远是员工最关心的问题

心理素质差的员工难成大事

有情有义者可重用

偶尔听听下属的抱怨

关心下属从“琐事”开始

放下领导的架子

透过细节看下属的性格

第十一章 不同客户的心理解析

你充分了解客户的心理吗

通过细节判断客户类型

怎样判断客户是在与你协商还是在撒谎

如何识别虚伪的生意伙伴

给客户留下一个深刻而清晰的印象

视线透露谈判对手的微妙心理

分析“拒买保险的客户”的心理原因

感谢客户所做的一切

以不同方式对待不同性格的客户

## 章节摘录

手型能很好地表现一个人的个性。

比如，有魅力的手修长、柔软。

手型并不代表主人是否有钱有势，但它确实能说明主人优雅的气质；它并非炫耀主人的门第，但它的确能说明主人的职业和个性。

通过对手型的观察，你会发现，对方的性情秘密已经全部在自己面前呈现。

有的人手掌纤细，皮肤白嫩而且柔软，手指细长而较尖。

这种手的主人比较聪明但缺乏耐力。

这种人好奇心强，对什么事情都比较感兴趣，对美好的事物更是有着浓厚的兴趣，非常具有艺术家的气质。

这种人性格比较柔和，聪明伶俐，智商较高，适合干那种比较精细的工作。

一般情况下，这种人体质不太好，又因缺乏应有的耐力和持久性，所以很难完成那些需要很长时间、花费很大精力才能完成的工作。

拥有肥厚手掌的人，让人感觉踏实、可爱，给人以信赖感。

然而它的主人并不能为拥有这样的一双手而陶醉，但他可能很满意他的双手，因为它们踏实、可靠，能给他带来好运。

但也有的人觉得自己这样的双手没有魅力，使他不敢在别人面前过多地展现自己，甚至多少会使他觉得自卑。

这样的人只有在具体工作中，利用自己的双手悠闲自得、有条不紊地干好一切活时，才会对自己的手感到满意，深信它不会给自己带来任何麻烦。

这类人的嗜好不多，他们只表现出对传统的热爱，听古典音乐，喜欢早期的爵士乐；而对热门劲歌充满敌意，认为它扰乱了生活和井然有序的内心世界，所以他们拒绝接受流行的东西，就像他们拒绝接受超短裙、吃细面条、牺牲自己的健康以保持体型的人一样。

这类人大多认为自己是能成大器的人，理想也比较远大，然而他们保守的一面使得他们在面对新事物时，缺乏冒险精神。

因此，他们的成就总是不能尽如人意。

有着玉器般质地的手，是令人心醉的。

当你遇见一位美人时，不仅会被她美丽的面容所打动，而且也会被她那双妙不可言的双手所折服。

崇拜它，感叹世界有如此梦幻般的手。

你相信它就代表高贵、华丽和难以企及的梦想。

它的形态无懈可击，有着玉器般完美无缺的质感，所以它无需戴过多华丽的首饰。

在跟别人交谈时，这种人总喜欢伸展他的双手，让别人赞叹它们的优雅漂亮。

用他的双手去征服别人，然后他就表达一些独特的见解，来表示自己的与众不同，以暗示自己这双高贵的手。

这样的人所拥有的衣物和首饰贵精不贵多，而且对搭配有着与生俱来的直觉，甚至连最不起眼的小饰品也不肯轻易放过。

这类人，显然不会随便追求人或接受追求。

只有彼此无论在外貌或内涵上都能够接受时，才会考虑相互间的感情。

这种人喜欢比较典雅的东西，对古典音乐、建筑、绘画充满敬仰之情。

这是一双艺术之手。

然而，在对待自己的实际工作时，他们虽然充满热情，却往往因为没有足够的毅力，所以总是面临失败。

但同时他们又承受不了失败的打击。

失败之余，他们的热情轰然瓦解，热情封冻，大有世态无情的感叹。

在选择朋友方面，这类人也像挑选首饰或衣服一样颇为挑剔，从不乱选择朋友，因此除非你也具备同样的兴趣和气质，否则你是不会被列入考虑之列的。

## &lt;&lt;读人术&gt;&gt;

这双手也像它的主人一样挑剔，不轻易干它不想干的活。因为它太富丽堂皇、太高贵，容不下脏乱的活去玷污它。这也就意味它的主人无论在精神，还是物质上并不丰盈，当然也不太空虚。他自有他的生活空间。

有的人手掌又肥又厚，皮肤光滑而丰润，手指短而圆，胖乎乎的，给人一种保养较好，养尊处优的感觉。

这种人性格豁达，天生具有管理和理财方面的能力，善于经商，如果涉足生意场，他们会赚大钱。这种人的不足之处就是，比较懒惰，贪图享受，对舒舒服服的日子情有独钟，有时他们还会纵欲，对花花世界甚是向往。

还有的手瘦削而细长，有人称之为“强盗之手”，因为它灵活好动，时时刻刻充满攻击性。

从这双手我们就可以看出它的主人是一个阴险、狡诈，从不露出他的本来面目的人。

这种人对于自己的装扮有一套非常高明的经验。他不想让人看穿自己的本质，于是就想方设法把自己装扮起来，使自己看起来具有某种气质或形象，从而掩饰自己那些不够理想或见不得人的特性。

由于手指天生瘦削，而又不能像身体的其他部位一样去整形，所以，他们就用一些昂贵或不昂贵的装饰物来修饰自己的手型。

显然，手指长得瘦削的人，给人的印象是贫穷、潦倒或不富有。这样的人为了装扮自己的手型，就选择昂贵的首饰，诸如名牌手表、大钻戒和笨重的手镯等，以此来显示自己的富有。

拥有这样一双瘦弱尖削的手的人向来都是机警、灵敏，又爱见风使舵的人，如果免不了要和这样的人打交道，也要时时刻刻小心。

不要忽略手对主人个性的表现作用，它可以告诉你主人的工作、爱好，甚至是向你透露主人的气质、才华。

所以，当有人向你伸出他的手时，就请仔细留意它所要告诉你的信息吧。

&hellip;&hellip;



<<读人术>>

编辑推荐

人与人之间，玩的就是心理，精明的我们就是要穿过假象的迷惑，对内心的感受进行去伪存真的分析，于无形之中看透对方。

#### 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>