

<<读懂人心，做好事情>>

图书基本信息

书名：<<读懂人心，做好事情>>

13位ISBN编号：9787560969992

10位ISBN编号：7560969992

出版时间：2011-7

出版时间：华中科技大学出版社

作者：才永发,赵海云

页数：182

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>

## <<读懂人心，做好事情>>

### 前言

人是一种高级动物，与其他动物最大的区别就是人类懂得使用语言，具有完善的语言系统和敏锐的思维能力。

按说拥有如此优越的先天条件，人和人之间的沟通应该不是什么太困难的事情。

但实际上，我们都知道，与人打交道不仅不容易，而且是门很深奥的学问。

因为当人作为一个个体融入群体中时，难免会产生防卫的心态，以免自身受到伤害，而这种心态就决定了不管你有多么广博的学识、多么流利的口才，或者多么缜密的心思，都可能因为无法读懂对方的心理而功亏一篑，最终做不好事情。

所以说，想要在这个竞争无处不在的社会上拥有一席之地，就必须学会读懂人心。

它不仅是处世的基础，更是我们做好事情的保障。

古人云：“心者，行之端，审心而善恶自见；行者，心之表，观行而福祸自知。

”意思是从他人的举手投足之间、生活习惯之中就可以看透其心思。

德国著名哲学家、西方现代哲学的开创者尼采也说：一个城府再深、再老谋深算、再善于伪装的人，也会随着习惯而显露出其内心的世界。

确实，一个人的行为举止、言谈习惯、穿着打扮、兴趣爱好，甚至是饮食习惯都会泄露其内心的秘密，而读懂这些秘密，既可防止自己受骗上当，还能帮助自己做对事情、做好事情。

为了帮助读者读懂人心，做好事情，让读者掌握最为直接的阅人法门，本书编者列举了大量生动、精彩的案例，从目光、表情、肢体动作、言谈举止、生活习惯和兴趣爱好等方面分析他人心理，摒弃复杂烦琐的理论阐释，切实结合实际，针对人们在做事情的过程中可能遇到的种种问题直接给出解决问题的方法和技巧，让人一看就懂，再也不会因此而误事。

不仅如此，读懂对方的心理后，还可以有针对性地做出让对方放心、宽心、暖心、贴心的举动，赢得对方的信任和支持，扩大自己的人际关系网。

这样一来，无论在职场上还是在生意场上，都能无往而不利！

再表里不一的人，也不可能永远不露出破绽；心机再重的人，也不可能永远面面俱到。

《读懂人心，做好事情》能帮助你摆脱假象的迷惑，在错综复杂的人性海洋中找到正确的行驶方向；

《读懂人心，做好事情》能让你更加游刃有余地融入社会交往，面对各种挑战。

读完本书后，你会发现，读懂人心，做好事情，原来就是这么简单！

## <<读懂人心，做好事情>>

### 内容概要

古人云：“心者，行之端，审心而善恶自见；行者，心之表，观行而福祸自知。”才永发编著的《读懂人心做好事情》从行为举止、青谈习惯、穿着打扮、兴趣爱好、饮食习惯等方面，分析人的心理、性格、处世方法，并提出应对的技巧。助你在人心复杂的生意场上和职场上一往无前!

## <<读懂人心，做好事情>>

### 书籍目录

#### 第一章 行为举止，暗藏深意

点头不一定对，摇头不一定错  
十指交叉，掩饰内心的真实想法  
拳头紧握，内心可能缺少安全感  
用指尖拨弄嘴唇、咬指甲，内心不安  
握手用力的人，大多独断专行  
不敢注视对方的眼睛，内心很自卑  
双手交叉抱于胸前，一种挑战的姿势  
女性低头向上看时，表示顺从  
坐着双手抱于脑后的人，一看就是“领导”  
十指尖相触呈尖塔状，表示自信  
走路慢慢悠悠的人，缺少进取心  
走路抬头挺胸，瞧我多牛啊  
常摇头晃脑的人，胸有成竹

#### 第二章 言为心声，听声识人

一开口就“老实说”的人，可能最不老实  
留意语速变化，紧抓他的内心活动  
突然变得健谈，也许他在逃避话题  
有理不在声高，声调高的人可能更没理  
常说“所以说”的人，以聪明人自居  
打电话时声音很大，太希望自我表现了  
不分时间打电话，一看就比较自私  
习惯赞美别人的人，不会轻易得罪人  
爱打听别人隐私，心藏控制欲  
说话慢条斯理，心中多有主见  
喋喋不休的人，喜欢听奉承话  
说话像连珠炮，一看就没心计

#### 第三章 穿着打扮，观外表识人

不化妆的女人，不喜欢表现自己  
化妆时注重眼睛，此人做事踏实认真  
喜欢穿着大尺寸的衣服，自我显示欲较强  
喜爱打色彩华丽的领带，他是一个很自私的人  
脱衣时常常慢条斯理，稳重而自信  
脱衣速度快，性格外向而友善  
脱衣方式经常不同的人，个性而风趣  
衣服折好或挂起的人，多善解人意  
穿着清新的人，性格比较单纯  
穿着性感热辣，充满野心  
穿夸张服饰，内心深处有着不安全感  
爱穿正式套装的人，传统保守又执著

#### 第四章 兴趣爱好，流露真性情

喜欢粉红色的人，依赖性强  
喜欢看大型综艺节目的，自信充实、热忱大度  
喜欢看体育节目的人，争强好胜、追求卓越  
喜欢惊险刺激节目的人，对隐秘的事情情有独钟

## <<读懂人心，做好事情>>

喜欢竞走的人，有自己特殊的品位

骑自行车锻炼的人，不会过于呆板

天天散步的人，有很好的耐性

不喜欢运动的人，自觉性差

喜欢阅读的人，往往比较上进

### 第五章 交际圈中，别以另他人之心

总说“咱们”的人，可能想和你套近乎

善说恭维话者，多比较圆滑

爱说“对呀”的人，比较狡猾

斜着眼睛看你，是拒绝的意思

经常留短发的男性，做事干脆又直接

头发爱分缝的女性，个性十足

经常说“其实”的人，倔强而任性

常挖苦别人，嫉妒心较强

### 第六章 人在江湖，规避小人谋

突然表现得和蔼可亲，想掩饰内心真实意图

喜欢说一些骗人的话，旨在抬高自己

为利益舍生忘死，贪心过重

永远不记你的好，忘恩负义的“白眼狼”

总是不相信你的话，疑心太重

眼神闪烁，诡计多端

似睡非睡，老谋深算

### 第七章 身处职场，巧识同事心

提高说话的音调，表示想压倒对方

常使用“我”的人，独立性和自主性强

办公桌整齐干净，办事有效率，生活有规律

抽屉里放一些有纪念意义的物品，多比较内向

抽屉和桌面全都乱七八糟的人，容易冲动

文件按一定的次序放好，组织能力强

桌子干净抽屉乱，有智慧但做事不踏实

领带结又小又紧的人，喜欢孤军奋战

### 第八章 平步青云，破解领导意

上司说话时不看你，这个迹象不太好

领导从上到下打量你，表明他占优势地位

领导友好、坦率地看着你，他想鼓励你

和你谈话深坐椅内，可能虚荣心较强

领导开会手上爱玩东西，内心多焦虑需要适当发泄

签名向上的领导，喜欢胸怀大志的下属

签名很大的领导，喜欢做表面文章

站起来和你交谈，也许是很欣赏你

### 第九章 三餐饮食，吃出人情味

不喝酒的男人比较理性

吃自助餐，拿很多却吃不了的人比较贪婪

细嚼慢咽的人小心谨慎、处事镇定

大口进餐的人不拘小节、性格豪爽

喜欢吃辣的人，吃软不吃硬

边吃饭边看书，心中充满梦想

<<读懂人心，做好事情>>

用手抓着吃，对别人的感觉迟缓

参考资料

后记

## &lt;&lt;读懂人心，做好事情&gt;&gt;

## 章节摘录

在很多人的印象中，点头表示赞同或者肯定，摇头表示反对或者否定。

用这两个动作来表达自己的态度似乎是天经地义的事情，因为小时候老师的点头就说明自己表现得不错，家长的摇头就表示对自己有些失望；长大了领导的点头就表示对自己的赞赏，伴侣的摇头就表示自己做得还不够好。

久而久之，我们就笃定地认为点头一定是肯定的，摇头一定是否定的。

其实，这种理解是错误的。

肖乐强是一家上市公司的人事部门经理，野心勃勃的他一直希望能够得到更高的职位。

为了及时得到一些对自己有用的资讯，肖乐强经常请老板的秘书石志楠吃饭、唱歌，两人很快成为好朋友。

有一天，公司要提拔一个中层领导，老板让肖乐强提交两个候选人的资料。

肖乐强千挑万选后，把名牌大学毕业的刘某和刚应聘过来但经验丰富的李某的资料交给了老板。

资料提交后，肖乐强拜托石志楠留意一下老板的反应，因为他知道老板会问他的想法，而他希望跟老板的想法一致。

下班后，肖乐强约石志楠在咖啡厅见面，石志楠告诉肖乐强，老板对刘某比较满意，因为看李某资料的时候老板轻轻地摇了摇头，看刘某资料的时候点了点头。

肖乐强听后，高兴地回家了。

果然，第二天，肖乐强被老板叫进了办公室。

当老板问及他的想法时，肖乐强毫不犹豫地说：“我觉得刘某比较合适。”

老板稍微愣了一下，接着问他选择刘某的原因。

肖乐强说：“我觉得他是名牌大学的毕业生，有丰富的专业知识。”

老板听后没有说什么，挥挥手就让肖乐强出去了。

肖乐强虽然觉得有些不对劲，但也没多想什么。

第二天，肖乐强上班的时候意外地看见了李某被提拔的公告。

这时，他才猛然醒悟自己犯了一个大错误。

他急忙去找老板，跟老板承认自己是因为得知老板看资料时不同的反应才会揣测老板的意思给出答案。

听完肖乐强的话，老板缓缓地说：“我看刘某资料点头，是因为我觉得他这样高的学历做了这么久居然还没有什么大的成就，真是浪费公司的资源和金钱；我看李某资料摇头是看到他明明已经在自己的专业领域里做出了一些成绩，可其他公司却迟迟没有给他施展的舞台，很可惜。”

最后，老板说了一句：“我需要的是有自己主见的人事经理，而不是一味附和老板意思的人。”

肖乐强听后，惭愧地退出了老板的办公室。

从肖乐强的故事中可以看出，人在点头的时候并不一定代表肯定，在摇头的时候也不一定代表否定。

所以，在做事情的时候，一定要先读懂对方的意思再下结论，千万别像肖乐强一样莽撞。

除了单一的点头、摇头动作之外，如果对方隔一段时间就向自己做出三四下点头的动作，并且点头的速度较慢，就说明对方对自己谈话的内容比较感兴趣；如果对方快速地点头，除了传达“你说得对”、“我跟你想法一样”的观点外，还有可能是在表达“不要再说了，我已经没有耐心了”，催促说话者把发言的权利交给自己或者希望赶快结束交谈；如果对方缓缓地摇头，一般表示“我不同意你的看法”、“我不赞成你的观点”，或者表示“你说的话我没有听匿”、“我不会被你摆布”等意思；如果对方快速地摇头而且幅度比较小，并且伴随有低头的动作，那很可能表示为“害羞”。

另外，在印度、伊朗、保加利亚以及希腊的部分地区，人们会用摇头来表示肯定，用点头来表示否定。

即使是邻国日本，他们点头和摇头的含义也和我们的认知有很大的出入。

<<读懂人心，做好事情>>

日本人点头多表示“我听到你说的话了”，或者表示“啊，是吗”，并不是单一  
的表示肯定。

……

<<读懂人心，做好事情>>

编辑推荐

再表里不一的人，也不可能永远不露出破绽；心机再重的人，也不可能永远面面俱到。才永发编著的《读懂人心做好事情》能帮助你摆脱假象的迷惑，在错综复杂的人性海洋中找到正确的行驶方向；《读懂人心做好事情》能让你更加游刃有余地融入社会交往，面对各种挑战。读完本书后，你会发现，读懂人心，做好事情，原来就是这么简单！

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>