

<<一眼窥心>>

图书基本信息

书名：<<一眼窥心>>

13位ISBN编号：9787564055172

10位ISBN编号：7564055170

出版时间：2012-4

出版时间：北京理工大学出版社

作者：石贇

页数：231

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>

<<一眼窥心>>

前言

古人云：“人不可貌相。

”意思是说。

不能单凭一个人的相貌、外表判断他的为人，其实，这句话是有失偏颇的。

在辨人识人方面，人的相貌是有一定的参考价值的。

实际上，当我们在观察一个人时，不只是为了观察他的相貌。

他的一言一行、一举一动，他的眼神、手势、各种小动作等，都是我们应谊观察的对象，而且对我们洞悉他人的。

理具有很高的参考价值。

为什么有的人“脸上在笑，心里却在哭”？

人的表情里究竟蕴藏着哪些情绪玄机？

为什么有的人在说话时总喜欢在开头加一句“老实说”？

他究竟是真老实，还是假实在？

为什么有的人在说话时会不停地揉眼睛、摸下巴、拽衣领？

这些小动作究竟代表着什么意思？

相信上面这些问题是很多人都很关心的。

这些问题中体现的种种细节。

其实都是人体在潜意识中发出的信号，如果你误读了这些信号，就会给自己带来各种麻烦：也许会在无形中得罪朋友，也许从此多树立一个敌人，也许会导致你的生意失败，也许会让唾手可得的爱情白白溜走……生活是由无数个细节构成的。

如果忽略了这些“微乎其微”的细节，你就无法掌控自己的生活。

正所谓“见微知著”。

小细节中往往潜藏着惊人的能量。

很多时候，越是微乎其微、不可察觉的东西越有可能接近事实的真相。

不管是人的性情还是心理。

很多漏洞和破绽都是从不经意的细节中显现出来的。

我们生活在一个“谎言丛生”的世界里，真假难辨。

人人自危，我们常常被强烈的不安全感笼罩着。

在这种大环境下。

识破谎言、看清真相就不只是为了满足人类天生的好奇心了，而是一种关乎每个人切身利益的自我保护行为。

那么，我们究竟该如何在人际交往中看穿别人、保护自己、避免被欺骗呢？

答案就是依靠“微”字，这个字是一种高效、可靠的读心技术，可以让我们一眼窥造时方的内心世界。

如果一个人嘴上说很喜欢你，跟你有“一见如故”的感觉，身体却不自觉地远离你，其实是在无意识中发出了排斥的信号；腿脚的反应尤为诚实，在人际交往中，留心观察对方脚尖朝向，就可以揣摩出对方的真实感受；在人际交往中，如果对方时不时地用手摸脸、鼻子、下巴、脖子、头发，或者不停地咽口水、舔嘴唇，往往说明对方的情绪是紧绷的、不安的，即使他故作轻松，也只是掩盖内心情绪的“障眼法”而已。

上述这些都属于“微”字读心术的范畴。

因此，只要掌握了这个字，你就可以一眼将对方看得清楚、明白。

人与人之间就是如此，谁能够多长一只眼睛，谁就能掌握更多的主动权：无论你从事什么工作，扮演什么社会角色，每天都要与人打交道，如果你想顺利地与人交往，或者成为一个交际高手，那么最好将“微”字时刻握在手中，它将赐给你一双“慧眼”，让你读出一个真实的对方。

这是一本专门探讨“微”字读心技巧的书，内容主要涉厦6个方面：如何了解对方的情绪状态；如何洞悉对方的性格特征；如何看透对方的兴趣和意图；如何听懂对方的“弦外之音”；如何甄别对方的

<<一眼窥心>>

真话和谎言；如何读懂异性的“真情假爱”。

只要你掌握了上述6个方面的技巧，就可以在人际变往中迅速洞穿他人的内心世界，从而赢得交际的主动权。

“微”字读心术已经悄然登场了，它为我们解读他人的心理提供了一套高效而可靠的方法。

只要你掌握了这些方法，就可以让对方的真实心理躲不了、逃不掉；让对方的谎言“装”不成、藏不住。

愿本书成为你的良师益友，为你的人际交往保驾护航！

<<一眼窥心>>

内容概要

察言观色，不仅仅是说要观察对方的举止和小动作，对于对方的衣着、外貌、座驾及当时所处的环境等细节，你都要有所观察、分析。

就像福尔摩斯能够根据别人身上的细节判断对方身份、所思所想一样，抓住他的脉门。

<<一眼窥心>>

书籍目录

解读对方的情绪密码

相由心生：表情是情绪的晴雨表
人不会把任何情绪都写在脸上
通过眼神感受他人的情感律动
瞳孔是显示情绪变化的信号灯
读懂眉毛的“七十二”般变化
鼻子代表你的心。

肢体动作暴露对方的情绪指数

嘴部动作泄露情绪天机
别让你的下巴出卖了你
手势很难“弄虚作假”
双脚的动作比脸部表情更可靠
声音是情绪的传输器
弦外之音透露对方的情绪密码
留意语速变化，抓住对方的情绪变化
信手涂鸦将你的心事暴露无遗
教你读懂面试官的情绪变化

洞悉对方的性格特征

眼睛是透视性格的窗口
声音是洞察对方性格的线索
站姿是性格的真实流露
隐藏在坐姿里的“性格地图”
走路姿势是性格的表象
公共交通工具中暗含的性格秘密
说话方式流露对方的性格特征。

打招呼细节彰显人的性格

习惯性动作是内心性格的真实体现
握手方式泄露对方的性格密码
从吃相上看出真实的他
点菜也能看出性格
喝酒方式揭示人的真实性格
接受表扬时的反应透露的性格信息

看透对方的兴趣和意图

眼神是探索心理密码的探照灯
眼睛动作透露人的心机
瞳孔变化透露对方的兴趣
笑容背后的真实含义
“理亏气壮”背后的心理秘密
好奇心解开对方的兴趣密码
习惯话题反映对方的兴趣和需要
炫耀背后的真实需求
从肢体语言中捕捉对方的真实意图
点头不见得是“是”，摇头不见得是。

<<一眼窥心>>

‘不’

领会对方的“弦外之音”

说话听声，锣鼓听音

由说话方式猜度对方的所思所想

口头禅流露内在秘密

听懂别人的场面话

用心听出对方的隐晦之言

诱导对方暴露真实心理

慎防“弦外之音”伤人

学会“听话”的智慧

教你听懂职场“暗语”

识别对方的谎言

捕捉说谎者语言上的漏洞

“自相矛盾”让谎言不攻自破

面部微表情会随时出卖你的心

眼睛是心灵的“叛徒”

捂嘴和摸鼻子是企图掩盖谎言的标志

掩藏在笑容里的谎言

摊开的手掌最诚实

手部微动作戳穿对方的谎言

撒谎时你的脚会泄密

测心术，一分钟识破对方的谎言

揭秘面试官识别谎言的技巧

“识谎”的其他方式

读懂异性的“真情假爱”

章节摘录

版权页：而是为了获得更多的领地。

而且当一个人想要战胜对方时，他会下意识地尽量将双腿叉得比别人更宽一些，以此获得更多的领地。

如果你发现一个人的腿从并在一起变为叉开，那么你基本上可以断定，这个人越来越不高兴了。这个动作清楚地告诉你：“一定有什么不对劲的地方，或者将有麻烦来临了。

”在这种情况下，你就要提高警觉了。

通常情况下，矛盾和对抗的等级与双腿叉开的幅度是成正比的。

所以，缓解矛盾和对抗局面的有效方法之一就是尽量避免出现双腿叉开的行为。

如果我们能在激烈的“交火”中及时收住叉开双腿的动作，及时地将两腿收拢，就能够降低矛盾和对抗的等级，使情况得以缓和。

此外，在人际交往中，双腿交叉的动作能帮助人们提高社交时的舒适感。

当我们看到两个交谈中的人都将双腿交叉时，就可以知道他们的内心都是很轻松的。

因为双腿交叉是高度舒适感的体现。

由此可见，双腿交叉是一种交流积极情感的重要方式。

双腿交叉有时候还是一种诚实的信号，因为它是很难作假的。

有时候，当图谋不轨的歹徒碰到巡逻的警察时，他们会斜靠在墙上，然后将双腿交叉，假装在那里休息。

但是，有经验的警察一眼就能看出他们的动作是假装的，而那些没有经验的警察则会误认为他们是普通的路人。

背离重力的双脚当一个人感到高兴或兴奋时，他走起路来就会如步青云。

恋人们约会时如此，孩子们去公园玩时也是如此。

对正处于兴奋状态的人来说，重力好像不起作用似的。

但是，在现实生活中这种背离重力的行为也要视具体情况而定。

编辑推荐

《一眼窥心:透视他人内心活动的关键性细节》编辑推荐：成为人际关系终极赢家必读的识人,攻心技巧聪明地问,细心地听,仔细地看。

人与人之间的交往，隐含着不少秘密，若想占据主动，就必须眼要尖、耳要灵。

因为，很多刻意掩饰的小秘密，不经意间会通过说话和动作泄露出来，聪明的观察者在人际交往中，对他人的言语、表情、手势、动作以及看似不经意的行为有较为敏锐细致的观察，从中掌握对方意图。

判断出谈话对象的心理和谈话的动机。

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>