

<<心理專家教你讀心術>>

图书基本信息

书名：<<心理專家教你讀心術>>

13位ISBN编号：9789866138362

10位ISBN编号：9866138364

出版时间：菁品文化事業有限公司

作者：陳清宇 著

页数：336

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>

<<心理專家教你讀心術>>

前言

前言一個人能否獲得成功與幸福，往往取決於他與人交往的能力，而與人交往的能力，首先表現為識別人心的能力。

據《清史稿·曾國藩傳》記載，曾國藩每次見人，都要靜觀默察，暗自評判對方的優劣，並記錄下來，幾乎從無差錯。

（“每對客，視移時不語，見者悚然，退則記其優劣，無或爽者。

”）見一面就能判斷個八九不離十，目光如此犀利，怎麼可能不位居眾人之上？

古往今來，為了識別人心，人們做過種種嘗試，如顛相學、體液說、血型說、筆跡學、心理分析學、身體語言學等……儘管這些方法各不相同，有的甚至牽強附會，但都有值得借鑒的地方。

比如，曾國藩有一個識人口訣：“邪正看眼鼻，真假看嘴唇；功名看氣概，富貴看精神；主意看指爪，風波看腳筋；若要看條理，全在語言中。

”與現代心理學的某些成果有異曲同工之妙。

現代心理學對於識別人心，有著更為清晰而且科學的研究。

比如，英國心理學家莫里斯（D．H．Moris）發現：人體中越是遠離大腦的部位，越能真實地反映出情緒和性格。

臉部離大腦最近，最容易控制，也最容易作假，人們往往借助臉部表情來撒謊；手位於人體的中下部位，誠實度比臉高，但人們也或多或少地利用它來說謊；雙腳遠離大腦，大多數人都顧不上這個部位，所以它比臉和手要誠實得多。

莫里斯由此發現了“腳語”，專門通過腳部動作來分析人的心理。

又如，遠在中國漢代，就有“字如其人，識人不如相字”的說法，但真正科學化的筆跡研究，產生於17世紀的義大利；而筆跡學專著的產生，更要推遲到1872年的巴黎。

目前，心理學家們已經達成共識：手寫實際是大腦在寫，從筆尖流出的實際是人的潛意識。

在很多國家，筆跡學早已成為心理學的分支學科，其成果被廣泛地應用於醫學、人才學、刑事偵查學、公共關係等領域。

在法國、德國、美國、瑞士、以色列等國家，許多企業都通過筆跡分析來參考選擇雇員，進行人事安排。

不管是古代的經驗總結，還是現代的心理科學，都在“識人”方面為我們提供了很多參考，值得我們吸取。

本書就是在大量資料和成果的基礎上，去偽存真，去粗取精，綜合而成的。

<<心理專家教你讀心術>>

內容概要

從肢體動作來洞察人心 每個人身上都會發出訊息，暗示別人，我們稱之為 - - 身體語言。只要你能看懂這些肢體訊息，就能洞察人心，有效提高識別人心的能力。

本書是作者在大量資料和成果的基礎上，去偽存真，去粗取精，綜合而成的。

提供了很多容易操作的方法，清晰明瞭，一針見血。

是一本教你通過肢體動作...等外部特徵來洞察人心，有效提高識人能力的書。

是商務談判、市場攻略、職場面試、男女戀愛.....的必備手冊，是一本〔讀心識人〕的好手冊。

想要能真正的讀心，一眼就看穿人心，絕對不能錯過這本書。

<<心理專家教你讀心術>>

作者簡介

陳清宇 北京大學文學學士、心理學碩士，英國布里斯托大學(University of Bristol)心理學博士，有多年實務經驗，著有多本學術著作及大眾讀物。

<<心理專家教你讀心術>>

書籍目錄

前言第一章 神情態度第一節 眼神第二節 眉毛的動作第三節 鼻子的變化第四節 嘴的動作第五節 笑的方式第六節 精神氣質第二章 穿著打扮第一節 外套第二節 襯衫和領帶第三節 鞋子第四節 T恤和內衣第五節 帽子第六節 髮型第七節 眼鏡第八節 化妝第九節 手提包第十節 手錶第十一節 首飾第十二節 手機的佩帶第三章 言談第一節 打招呼的習慣第二節 相互之間的稱謂第三節 聊天的場合與主題第四節 口頭禪第五節 語速、聲調、音色、語氣第六節 說話習慣第七節 談吐幽默的人第四章 舉止第一節 與人交談時的姿態第二節 坐姿第三節 站姿第四節 步態第五節 握手第六節 習慣性動作第七節 等電梯時的姿勢第五章 打電話第一節 電話機的選擇第二節 握電話時的手第三節 打電話時的姿態第六章 簽名、寫字和塗鴉第一節 簽名第二節 寫字第三節 塗鴉第七章 休閒娛樂第一節 聽音樂第二節 閱讀與寫作第三節 收藏第四節 室內活動第五節 玩遊戲第六節 養寵物第七節 舞蹈第八節 體育第九節 出遊第八章 人際交往第一節 交際圈子第二節 送禮方式第三節 在KTV聚會時的表現第九章 生活習慣第一節 刷牙第二節 洗澡第三節 喝水第四節 看電視第五節 親吻第六節 睡覺第七節 消費方式第十章 工作第一節 辦公桌物品的安排第二節 處理信件的方式第三節 名片第四節 通訊錄第五節 主持會議的方式第六節 上下級及同事之間第十一章 色彩偏好第一節 黑白顏色第二節 紅黃藍三原色第三節 合成色第十二章 從車看人第一節 乘計程車時就座與下車的方式第二節 對車的選擇第三節 開車方式第十三章 吸煙第一節 煙和煙具第二節 遞煙和點煙第三節 吸煙時的動作第四節 滅煙頭的動作第十四章 吃飯第一節 吃相第二節 食品偏好第三節 烹調及三餐習慣第十五章 酒與咖啡第一節 選擇什麼樣的酒第二節 喝酒時的動作第三節 喝酒時的反應第四節 喝咖啡第十六章 血型第一節 A型第二節 B型第三節 O型第四節 AB型

<<心理專家教你讀心術>>

章节摘录

前言一個人能否獲得成功與幸福，往往取決於他與人交往的能力，而與人交往的能力，首先表現為識別人心的能力。

據《清史稿·曾國藩傳》記載，曾國藩每次見人，都要靜觀默察，暗自評判對方的優劣，並記錄下來，幾乎從無差錯。

（“每對客，視移時不語，見者悚然，退則記其優劣，無或爽者。

”）見一面就能判斷個八九不離十，目光如此犀利，怎麼可能不位居眾人之上？

古往今來，為了識別人心，人們做過種種嘗試，如顛相學、體液說、血型說、筆跡學、心理分析學、身體語言學等……儘管這些方法各不相同，有的甚至牽強附會，但都有值得借鑒的地方。

比如，曾國藩有一個識人口訣：“邪正看眼鼻，真假看嘴唇；功名看氣概，富貴看精神；主意看指爪，風波看腳筋；若要看條理，全在語言中。

”與現代心理學的某些成果有異曲同工之妙。

現代心理學對於識別人心，有著更為清晰而且科學的研究。

比如，英國心理學家莫里斯（D．H．Moris）發現：人體中越是遠離大腦的部位，越能真實地反映出情緒和性格。

臉部離大腦最近，最容易控制，也最容易作假，人們往往借助臉部表情來撒謊；手位於人體的中下部位，誠實度比臉高，但人們也或多或少地利用它來說謊；雙腳遠離大腦，大多數人都顧不上這個部位，所以它比臉和手要誠實得多。

莫里斯由此發現了“腳語”，專門通過腳部動作來分析人的心理。

又如，遠在中國漢代，就有“字如其人，識人不如相字”的說法，但真正科學化的筆跡研究，產生於17世紀的義大利；而筆跡學專著的產生，更要推遲到1872年的巴黎。

目前，心理學家們已經達成共識：手寫實際是大腦在寫，從筆尖流出的實際是人的潛意識。

在很多國家，筆跡學早已成為心理學的分支學科，其成果被廣泛地應用於醫學、人才學、刑事偵查學、公共關係等領域。

在法國、德國、美國、瑞士、以色列等國家，許多企業都通過筆跡分析來參考選擇雇員，進行人事安排。

不管是古代的經驗總結，還是現代的心理科學，都在“識人”方面為我們提供了很多參考，值得我們吸取。

本書就是在大量資料和成果的基礎上，去偽存真，去粗取精，綜合而成的。

<<心理專家教你讀心術>>

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>