

《我最想学的社交读心术》

图书基本信息

书名：《我最想学的社交读心术》

13位ISBN编号：9787219083390

10位ISBN编号：7219083394

出版时间：2013-7

出版社：唐逸 广西人民出版社 (2013-07出版)

作者：唐逸

页数：243

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《我最想学的社交读心术》

前言

在充满激烈竞争和角逐的现代社会中，人们为了求得一席生存之地，不得不戴着面具生活。在复杂的人际关系网络中，很多人为了更快地达到自己的目标而掩饰自己真实的一面，在欲望和利益的驱使下对自己进行伪装。有些人不免感到疑惑和迷茫，究竟什么才是真实的？如果不能探明身边人真实的意图，即使你拥有再强的能力，再好的口才，煞费周章也难免事倍功半，一事无成。只有准确掌控他人的心理，迅速地做出应对，才能在复杂多变的人际关系中获得主动权，运筹帷幄。俗话说“知人知面不知心”，人的外在极易把握，但是内心又如何能够知晓？有些人当他们不愿意别人了解自己的内心时，除了保持沉默，还会使用一些方式来掩饰自己的真实想法，来避免别人的猜测。在我们的生活中，时常也会因为无法看出别人的内心变化而做出了不恰当的举动，最终只能空留许多遗憾。不管是在职场还是生活中，如果不能辨析出对方的心里真正所想，就无法自由驰骋。一些心理研究专家认为，想要识别一个人，就必须在对其持续的观察中分辨其内心的真实变化情况，只有这样才能够对其进行万无一失的心理分析。这就是我们所说的“读心术”，而这并不是一个玄幻的名词。其实，人类的心中隐藏着潜意识，有时候甚至本人都无法察觉到这种潜意识的存在。语言可以伪饰，行为可以控制，但是潜意识下的小动作和微表情却可以泄露“天机”。为了能够在人际交往中处于优势，识破对方的心思，本书将心理学知识应用于日常的工作和生活中，为你详细解答人际交往中的疑惑，教你灵活运用心理学的方法洞察一切。通过心理基础、性格爱好、表情动作、语言习惯等方面挖掘隐藏在人们内心深处的奥秘，真真切切地让你掌握读心术。如果你能将这一方式熟练运用于交往之中，就能准确地把握人心，懂得交往的分寸，更好地积累人脉，在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中占尽先机，展现自己的完美形象，让他人更加喜欢自己，获得更多的支持，这样才能够成功的道路上越走越远。

《我最想学的社交读心术》

内容概要

《我最想学的社交读心术》内容简介：曾经因为无法说服他人而懊恼？被人忽悠得团团转而毫无察觉？因无法理解上司的弦外之音而错失晋升机会？向人袒露心扉，却遭人散布谣言？……面对复杂的人际关系，你是否也会苦闷困惑，不明白为什么有的人可以在各种圈子里游刃有余，如鱼得水，自己却屡屡碰壁？

从现在起，扭转这一切！

翻开《我最想学的社交读心术》，教会你超强读心术，瞬间洞穿他人的心理诡计，消除人际交往中的种种烦恼，掌握人际交往的王牌，操控社交全局，让你成为人际关系的大赢家！

这是一个让你从细节识人的有趣智囊！这是一本教你洞察他人真实内心的智慧宝典！

《我最想学的社交读心术》

作者简介

唐逸，著名心理咨询师、读心术专家，长期从事企业的人力资源培训及心理咨询工作，对心理学、沟通学等领域具有独到的见解，并具备充分的实战经验。根据多年的心理咨询和人力资源管理经验，曾策划并撰写过多部心理学、沟通学书籍，受到市场热捧。

《我最想学的社交读心术》

书籍目录

上编 读心四步曲
读心第一步：透视对方的外在特征
002从外貌能够看出什么 002不会撒谎的眼睛 007通过鼻子的变化洞察他人的心理活动 012嘴唇透露出来的秘密 015笑声背后隐藏的信息 018手部动作暴露的心理秘密 022腿脚反应能告诉你真相 026
读心第二步：看穿“习惯”的真相
031行走姿势能说明什么 031看透对方的小动作 035握手也能透露对方的小秘密 039坐姿泄露的秘密 044透过饮食看性格 048服饰色彩折射出的个性特征 053开车方式能说明什么 060
读心第三步：从言语识别人心
067从口头禅看一个人的性格 067打招呼的方式所反映的交往个性 076如何做到“闻声识人” 080谈吐透露出一个人的个性 086读懂对方的真实意图 093从说话语速判断内心变化 099
读心第四步：看透对方的性格秘密
106分析他人的性格形成 106看透对方的性格 112气质类型与性格 121从生活细节发掘性格的秘密 128
下编 读心改变人生
改变第一步：用“语言”影响他人
138提问时的心理战略 138如何用言语展现出自信 144肢体语言背后的心理密码 150强势表情威慑对方 154手势的力量 158
改变第二步：走进对方的心灵
161在他人心里“植入”你的想法 161不妨试试欲擒故纵 167不吝赞美，给他一种心理肯定 172适当示弱让对方松懈防备 177不要害怕“持久战” 182
改变第三步：在无形中赢得人心
186慎重许诺，说到就要做到 186让他看到你的自信 192拥有大智若愚的智慧 199个人魅力的影响力 205
改变第四步：自由游走于不同人群
211识破他人的谎言 211不轻易亮出自己的底牌 218怎么面对他人的挑衅 222用“心”吸引真正的朋友 226怎么拒绝不喜欢的人和事 232如何避开身边的小人 238

章节摘录

不会撒谎的眼睛俗话说，眼睛是心灵的窗户。在人们的表情语言中，人的眼睛所传递的信号是最有价值，也是最为准确的。因为，眼睛是人类五官中最敏锐的器官，它是传达人身体感受的焦点，瞳孔的活动与心理活动密切相关。西方有这么一个故事：有个聪明的赌徒先用小钱下注，并悄悄观察庄家的反应。他发现如果赌注押中了，庄家的瞳孔就会突然扩大，于是他根据庄家的瞳孔变化来押注，每次都能赢钱。庄家输了很多钱，却不知道这个赌徒是如何“神机妙算”的。故事的真假我们就不去考究了，不过从这个故事我们可以知道人们在很久之前就注意到心理活动与眼睛的关系。在不少文学作品中，都可以看到作者很喜欢用眼神来描述人的感情，如含笑的眼睛，贪婪的目光等，这些都体现了眼睛与心理活动的关系。我们的先人告诉我们，想要观察一个人的内在，没有比观察他们的眼睛更好的办法了。想要了解一个人，可以从观察他们的眼睛开始。不管一个人怎样努力去掩藏自己的内心，但只要看到他的眼睛，你就能随时窥视到对方的内心秘密。自信的人往往眼神比较坚毅深邃，自卑的人往往不敢正视别人；志向高远的人目光执著；为人浅薄的人眼神则常常游移不定；贪心的人目光贪婪，好像在注视着自己的猎物；而自私的人目光则内敛闪躲，好像害怕别人看透自己内心的秘密一样。在与人交谈中，仔细观察对方视线的变化，也可以窥探到对方一些心理状态。想要把对方的心理牢牢地抓住，就要在瞬间抓住对方的所想，通过视线清楚地知道对方深层心理中的欲望和情感。如果一个人的视线左右不停地移动，这说明他是在冥思苦想某个问题；如果一个人一直盯着对方的眼睛，说明他心中一定是另有隐情；如果一个人在谈话时目光突然向下，说明他进入了沉思状态；如果一个人抬起目光看人，说明他对这个人充满尊敬和信赖之情；如果一个人迅速地看一眼异性后马上转移目光，说明他对面前这位异性非常感兴趣；如果一个人在谈话时注视着对方，说明他想强调自己所说的内容，并希望对方能够做出回应。当你在跟别人交谈的时候，如果对方的视线很少或者压根就不放在你的身上，那么说明你不是他想要着重交流的对象，甚至他对你一点兴趣都没有，根本不想理你。也可能是对方不喜欢你所提出的话题，认为这话题跟他没有什么关系，也不在意你说什么。这时候，你的高谈阔论就应该适可而止了。当你面前的那个人跟你交流的时候眼神比较专注，那么说明他很专心地听你讲话，也许是你讲述的东西确实是对方感兴趣的，对方也很乐意听你在一旁絮叨；但也可能是对方只是出于礼貌和尊重，其实你所讲的对方并不十分感兴趣。跟不熟悉的人第一次交谈的时候，如果对方难以集中视线，那说明他的性格应该还是比较主动。此时，不要误会别人不想理会你，并因此有了成见。对于这种初次见面就不集中视线跟你谈话的挑战型对象，应特别小心应付。有些人在第一次见到别人的时候，会上下打量对方，很多时候他们自己并没有意识到自己这种不礼貌的行为，他们这样做只是一种本能的动作。其实，与陌生人见面时，应当面带微笑地注视对方的眼睛，而不是从头到脚打量别人，这样才能给对方留下好的印象。在初次见面时，我们可以仔细观察对方的眼神，从他的眼神变化判断出他的内心世界。如果你的视线和对方的视线相交时，对方迅速地把他的视线从你的身上移开，说明这个人的性格比较内向、自卑，或者是在有意回避某些话题。如果你发表自己见解的时候，对方的视线飘忽不定，说明他对你说的话完全不感兴趣，希望能够赶快结束。相反，如果对方带着浅浅的微笑，目光不时和你的视线相接触，那么恰恰相反，表示他期待你继续讲下去。异性初次见面，同样能从目光的变化来判断对方的心理状态。与异性初次见面，有的女性会向对方报以热情的眼神，但这有可能会引起对方的误解，认为该女性对自己有意思，不够矜持。其实这种判断是错误的，因为处于弱势角色的女性这样做的目的是出于自我保护。女性在不明白对方意图的时候，以热情的目光和笑容来讨好异性，是为了营造安全的自身环境，因为在女性看来，友好的态度能帮助她们消除对方对自己的敌对情绪，得到对方的认可，通过这种方式可以阻止互相间竞争和侵犯性的感觉产生。除了初次见面的情况外，日常生活中，还存在各种各样的情况，下面就来列举一些眼神背后所代表的信息，帮助你了解到他人的心理状态。例如，当你对一个人说话而对方自顾自地干手上的活，并没有把视线移开，说明对方并不在乎你所说的内容，表现出来的是一种怠慢、冷淡、心不在焉的情绪；如果你说话的时候对方的视线是严肃的、犀利的，那么他是在警告你，也许你的话语已经触碰了他的底线；如果谈话的时候，对方斜视着你，那说明他对你不屑一顾，对你含有鄙视；如果谈话的时候，对方突然从头到脚地扫视你，然后发出笑声，说明他在讥讽你；如果谈话时，对方面带微笑，视线中透露出一种和蔼、温和的信息，那么说明对方很尊敬你，也很关注你的谈话。以上就是眼神背后代表的信息的一些情况的列举，也许不够全面，但希望能给你在生活中阅读他人的内心时提供一个小小的参考。【读心术小结】嘴巴可以说谎，但眼睛却不会说谎。在与人交往时，多留心对方眼神的变化，你也

《我最想学的社交读心术》

许就能发现很多意想不到的秘密。眼睛是心灵的窗户，阅读人心，何不从这个窗户开始？

《我最想学的社交读心术》

编辑推荐

《我最想学的社交读心术》是一本能给年轻人一些指导的社交心理学书，教会读者从一些细枝末节中判断一个人的心理变化，从而帮助读者在人际交往中掌握主动，更顺畅地与人沟通、交往。

《我最想学的社交读心术》

精彩短评

1、一下午啃完了这本新书.....读得我晕晕的，里面的内容并没有什么特别的，都是在普通的心理书中提及的观点，而且显得很散乱，太多太杂，让人无法印象深刻。13.6.19

《我最想学的社交读心术》

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:www.tushu000.com