

《看透人心的艺术》

图书基本信息

书名：《看透人心的艺术》

13位ISBN编号：9787550604667

10位ISBN编号：7550604665

出版时间：2011-5

出版社：李军、黎明 凤凰出版传媒集团，凤凰出版社 (2011-05出版)

页数：232

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

《看透人心的艺术》

内容概要

想成功必先了解人性，但复杂多变的人性，真的有迹可循吗？《看透人心的艺术》作者根据多年来对心理学的认识和研究，由个人的偏好、衣着、表情及小动作等细节入手，来了解和审视个体的性格差异及心理变化，让你在第一时间看透对方的真实想法。无论身处何种环境，皆能牢牢抓住人际交往的主动权！

《看透人心的艺术》

书籍目录

第1章 透过表情看人心1.眼睛：心灵的窗户2.视线与瞳孔变化的秘密3.眉毛：表情的符号4.鼻子“凸现”真心5.嘴巴“说”出心中的秘密6.笑容透露的深层心理7.头部揭示内心8.下巴：个性的标语9.表情显示性格10.看透表情背后的表情11.气质是性格的综合体现第2章 透过举止看人心1.手臂显示的信号2.手势传递内心3.从手指动作看人心理4.腿足传递的信息5.抽烟姿势看人的性格6.打招呼看人的心理7.识破说谎者的假动作8.从握手感觉对方的态度9.从触摸查看对方心理10.从接听电话的姿势看人性格11.模仿者的内心世界第3章 透过身姿看人心1.站姿反映人的性格2.坐姿反映人的性格3.走姿反映人的性格4.睡姿反映人的性格5.颈部传达的信息6.肩部传达的信息7.腰部传达的信息8.胸部传达的信息9.腹部传达的信息10.背部传达的信息第4章 透过装扮看人心1.从穿衣的风格看人的性格2.衬衫的颜色，男人的性格3.穿T恤看性格4.秀发代表她的心5.男人发型的秘密6.帽子展露个性气质7.眼镜表达内心活动8.首饰投射性格9.领带打法和色彩搭配看个性10.女人鞋，女人心11.公文包传递个性12.戴手表看个性13.戒指透露心思14.通过化妆样式看人心第5章 透过言谈看人心1.从语速语音看人性格2.从声调的高低看人3.从语气看人心态04.电话交谈有秘密15.从聊天话题看个性6.幽默之中藏性情7.招呼语传递的信息8.口头禅里的秘密9.从笑声中识别人心10.从说话时手的动作看人第6章 透过环境看人心1.通过私人空间看人心理2.从空间语言中把握他人3.从空间距离看心理距离4.私人空间的灵活运用5.座次位置的奥秘6.从座位的选择看人性格7.空间位置的选择8.从结交的朋友看人品性9.通过生活环境看人性格10.从卧室的装饰看人格第7章 看透恋爱中的人心1.她是不是对你有意思2.他是否喜欢你3.约会时的深层心理4.恋人间的举止神态5.恋人间的距离6.浪漫的散步7.那只没有牵着的手8.“他(她)爱你”的两种姿势9.识破恋人的谎言10.怎样观察她是否适合你11.了解男人的基本方法12.怎样鉴别男人的真情假意第8章 看透社交中的人心1.从客套话透视对方心理2.笔迹透露人的思想感情3.他在倾听吗4.他很紧张吗5.他很坦诚吗6.各种身体角度的含义7.点菜点出性格来8.吃饭看个性9.喝酒人的内心世界10.端杯喝茶读人心11.汽车反映车主的个性12.从选择礼品解读对方心理13.从和陌生人相处看准对方14.看对了，再交朋友第9章 看透职场中的人心1.显示地位的姿势2.从姿态了解部属的心态3.识别上司的心思4.桌椅传递的信号5.瞬间改变与上司的关系6.与上司同行7.加薪先要摸准老板底牌8.看透会场上他人的心思9.老板驾驭部属的体语软件10.看懂主考官的无声语言11.营建良好的第一印象第10章 看透营销中的人心1.谁是你的准客户2.读懂客户的形体语言3.买卖双方的体语战4.让顾客成为推销员5.成功推销自己6.不与顾客争论7.谈判桌上的攻心战

章节摘录

版权页：视线与瞳孔变化的秘密和人谈话时，仔细观察一个谈话者的视线，就会有很多有趣的发现，甚至你还可以从中分出不同类型。而视线产生变化，其实都是不同的心理状态造成的。（1）视线朝下视线略为朝下或是一接触到对方的眼睛就悄然移开，多半是自认为在年龄上或社会地位上，对方位于高位或认定其为强悍之人，因而在谈话时多少有一种紧张感。在这种场合，手、脚的动作或坐的方式，无形中会显得别扭，这种人多半是属于温和而内向的性格。（2）视线往左右岔开眼神往左或右岔开，这是心中有排斥的心理或下意识中对对方不怀好感的表现。比如一名男士跟一名女士搭讪，如果该女子对该男子没有好感甚至莫名地感到厌恶时，会自然地将视线往左或右岔开。（3）笔直的视线眼睛牢牢地盯住某一点而凝视不动的眼神，有着非常深刻的意义。当受到严重的打击或带着强烈的敌对心理时，往往会出现这样的眼神。（4）焦点不定的视线精神混乱或失去安定感抑或心不在焉时，会出现茫然呆滞的眼神。而对他人的谈话毫不关心时也会出现这种眼神。（5）朝上的视线谈话时视线略为上扬的人，通常对自己的地位或能力充满自信，性格也属于外向而强悍的类型。政治家通常会表现出这种视线。下面谈一谈通过瞳孔的变化来了解对方的心理。我们经常说某个人眼神“炯炯有神”、“暗淡无光”，这其实都是和瞳孔的收放有关的。因为人们看到很喜欢的人和物，瞳孔就会放大，变得“炯炯有神”；看到不喜欢的人或事物，瞳孔就会变小，有时甚至会缩到针眼那么大。有人认为鼻子是一种传达信号的工具，说谎时鼻子的神经末梢被刺痛，摩擦鼻子是为了缓解这种痛感。这是一种关于摩擦鼻子的说法。另一种比较可信的说法认为，当不好的想法进入大脑之后，下意识就指示人们用手遮着嘴，但到了最后关头，又怕表现得太明显，因此，就顺势很快地在鼻子上摸一下。总之，说话时有这种姿势的人很值得怀疑。（3）搓耳朵这种手势常暗示听者没有听出的谎言。搓耳朵的变化形式还包括拉耳朵，即右手食指jj拇指拉一拉耳垂，这代表说话者正在说谎。（4）掩嘴拇指放在脸颊上，用手遮住嘴的部位称作掩嘴，这是一种明显未成熟、还带孩子气的动作。也许说谎者大脑潜意识中并不想说那些骗人的话。还有人用假装咳嗽来掩饰其捂嘴的动作，分散别人的注意力。如果一个同你谈话的人常伴钉掩嘴的手势，说明他也许正在说谎话。可当你讲话时，听者掩着嘴，也许说明听者觉得你说的话令他不满意。有时，这种掩嘴的动作可能会出现不同的形式：用指尖轻轻触摸一下嘴唇；将手握成拳状，将嘴遮住等。（5）挠脖子说谎者讲话时常用写字的那只手的食指挠耳垂下方部位。研究发现，说话时用手搔脖子表示怀疑或不肯定。在搔脖子的同时常会说“我不能肯定”之类的话，这证明他对自己的讲话缺乏足够的底气，做事的时候，他们用手挠脖子，表明他们对这件事缺乏信心。有人在股票市场观察过这样一个女股民，在作出决定前的一分钟，一直不停地用手挠脖子。这足以证明在下决心之前，她的思想斗争是多么的激烈。（6）拉衣领专家研究发现，当一个人说谎时，往往会引起敏感的面部和颈部组织的刺痛感，因而就必须用手来揉或抓。说谎的人感到对方怀疑他时，脖子似乎都会冒汗，这时他会有意识地拉一拉衣领。

《看透人心的艺术》

编辑推荐

《看透人心的艺术》：一辈子你最该知道的心理洞察技巧！最简单、最具操作性的人际关系策略！如何正确领会领导言谈中的弦外之音？初次见面，他会成为你的朋友还是敌人？女友不经意间的小动作在暗示什么？衣着、谈吐中隐藏着哪些不为人知的性格密码？震撼人心的心理学观点和策略，彻底解决你可能面临的人际关系难题！瞬间洞悉他人内心世界，借助不可思议的心理洞察术，成为人生竞技场上的终极赢家。

《看透人心的艺术》

精彩短评

1、不及人心看透，不过浅读玩乐而已

《看透人心的艺术》

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