

<<5分钟看穿人心>>

图书基本信息

书名：<<5分钟看穿人心>>

13位ISBN编号：9787301168967

10位ISBN编号：7301168969

出版时间：2010-4

出版时间：北京大学出版社

作者：李抗

页数：187

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>

<<5分钟看穿人心>>

前言

古人说，人不可貌相。

其实，人是可以貌相的。

实际上，可以观察的不单单是相貌，一个人的言行举止、眼神、小动作，都是很有价值的观察对象。

有些人的口头禅是“老实说”，那么他这个人是真老实还是假实在？

一个平时沉默寡言的人突然变得健谈，这是什么原因？

咬嘴唇、摸下巴，这些小动作又代表着什么？

对一个双手抱臂的人讲话，为什么他几乎一句也听不进去？

我想，这些问题都是我们所关心的。

问题中所体现的细节都是人体在潜意识中发出的信号，如果你误读了信号，那么也许这笔生意就要告吹，也许会多树一个敌人，也许会因此造成爱人的离开。

生活就是由无数小细节组成的，如果不注意这些细节，那将无法掌控生活。

不要以为识人是件简单的事，人心隔肚皮，谁也不会把自己的真实想法写在脸上。

学会透视人心，将对你大有裨益。

我不能保证你看了这本书之后变得比FBI（美国联邦调查局）的人还厉害，能一眼就将对方看得清清楚楚。

<<5分钟看穿人心>>

内容概要

你是否不明白为什么上司上午还在对你微笑，下午就炒你鱿鱼？

你是否正在头疼该如何搞定难缠的客户？

你是否在面对陌生人的时候感到不知所措，不知道如何和他们沟通？

你是否奇怪要好的朋友为什么突然和你疏远起来？

所有这些问题，归根结底，都是人际交往中的心理问题。

人心难懂，但必定有迹可循，本书为你提供了一条探视人心的绝佳秘径。

一个人的外表、衣着、言谈、举止、爱好、品德等方面，无不隐藏着他内心世界的点点滴滴，就连不经意间的小动作，也会透露出他的小秘密。

在这本书中，你将学到如何观察这些细节，如何判断它们是否有用，以及如何运用这些细节洞悉人心，进而成为一个沟通高手、交际达人。

快速读懂人心，从翻开这本书开始。

<<5分钟看穿人心>>

作者简介

李抗，心理学硕士，现任职于某高校。
参加过国内外各种心理咨询与治疗工作坊，有多年咨询经验。
著有《迎头撞上心理学》、诗集《时光之花》等。

<<5分钟看穿人心>>

书籍目录

前言 第1章 闻声瞬间可以识人——顺着声音潜入他的灵魂 1 一开口就说“老实说”的人，也许最不老实 2 留意语速变化，就抓住了他的内心变化 3 突然变得健谈可能是为了逃避话题 4 有理不存声高，声调高的人不一定有理 第2章 会说话的脸——面部表情是解读内心的密码 1 点头不是YES，摇头不是NO 2 右脸比左脸更会笑 3 神奇的“目光语” 4 显示情绪变化的瞳孔信号 5 鼻子代表你的心 6 咬嘴唇的人心里到底在想什么？

7 别让你的下巴出卖了你 第3章 管好你的手——如果嘴巴沉默，手将“喋喋不休” 1 十指交叉可能是心情愉快，也可能是怀有敌意 2 摊开的手掌最诚实 3 奥巴马演讲时为何总攥紧拳头， 4 叉腰的男人雄心勃勃，叉腰的女人河东狮吼 5 双臂合抱是在建立防御工事 6 手摸下巴会泄露天机 第4章 腿脚上的蛛丝马迹——如果手指静止，腿脚动作也会暴露内心 1 爱人与贼人最诚实的地方都是腿脚 2 “快乐的脚”就像一个要去迪士尼乐园的孩子 3 交叉的双腿是在休息还是在伪装？

4 腿叉得宽些是为了获得更多的领地 5 脚尖冲门的时候他已经在准备逃跑了 第5章 好马配好鞍——穿着打扮也能揭示人的性格 1 “非主流”的年轻人在追求什么？

2 喜欢自衬衫的人是保险工作者还是现实主义者？

3 世界上最小的手铐——戒指 4 戴帽子的理由——是遮阳保暖，还是耍酷？

第6章 沟通始于了解——如何尽快了解身边的人 1 首因效应：第一印象是长期交往的基础 2 1米还是20厘米：从空间距离看心理距离 3 字如其人：笔画中透露出他的性格 4 从交换名片中看清对方的性格 5 从握手方式观察对方的性格 6 桌面的摆设充分反映了一个人的个性 第7章 成功的密码——如何解读职场暗语 1 意味深长的开场白 2 “我只告诉你”的弦外之音 3 注意！看他是否发出了怀疑的信号 4 上司说话时不看着你，这是个坏迹象 5 办公室里的四大“手语” 6 标签效应：贴什么样的牌，就会成为什么样的货 第8章 失败的伪装——生活中的小细节出卖了你 1 越是没钱的人越是把口袋里的铜板弄得叮当响 2 接个电话也能透露人的品性 3 吃相如面相，从就餐礼仪看性格 4 你用什么摆脱无聊？

第9章 大人物的“隐身术”——如何让别人看不透你 1 为什么赌王总是戴着墨镜出场？

2 有时实话也是一种欺骗 3 严肃点，微笑也许会让你处于劣势 4 把手平静地放着不动最安全 5 用简短的句子和平静的口吻与对手交谈 第10章 女人的心思就要猜——她要给你一个吻，还是一个巴掌 1 读唇识女人 2 女人的第三性感符号：腰语 3 闻香识女人——1秒钟知道她的性格气质 4 包包装着女人的心 5 “放电”有迹可寻：女人最常用的示爱信号 第11章 “坏”男人心理学——看穿男人的“谎言” 1 男人忌妒权威，女人忌妒外表 2 看一个男人的品位，就看他的袜子 3 男人追究你的往事，是希望能独占你的一切 4 风流成性的丈夫最体贴：反作用行为 5 领带可不是用来饭后擦嘴的 6 别只盯着他健硕的身姿，看看他的运动爱好吧 后记

<<5分钟看穿人心>>

章节摘录

表示思考如果所演讲的内容比较复杂，或者需要非常集中精力地描述，则可以运用“仰视”的目光语，它表示思索、回忆。

表达震慑当听众出现不良反应时，用眼睛直视对方，会对制止听众的骚动情绪起到非常厉害的震慑作用。

表达愤怒、怀疑“虚视”即目光似视非视，是一种“眼中无听众，心中有听众”的状态。

虚视有个中心区，一般将目光放在听众席的中部或后部。

使用虚视可以很到位地向听众传达出你内心的愤怒、悲伤、怀疑等负向且强烈的感情。

如果是初次上台演讲或有怯场之感，使用这种目光语也有助于你避开台下火辣辣的眼神，让你克服紧张的心理，不再因此而分神。

表达同情、怜惜正常情况下，人每分钟会眨眼5~8次，每次眨眼的时间最长不会超过一秒钟，如果超过一秒钟，那就是“闭眼”。

闭眼这种目光语可以传达出你的同情、怜惜、难过等情绪。

比如演讲中提到英雄人物即将英勇就义时，演讲者和听众都比较紧张，心情难以平静，便可以用闭眼的方式来使听众与自己产生共鸣。

表达与自己特定身份有关的情感在演讲时老注意听众会显得不甚自然，因此可以根据内容，结合自己的特定身份，运用“仰视”、“俯视”等目光语。

比如，对着后辈演讲，你可以不时把视线向下转，即俯视，以表示对后辈的爱护、怜悯和宽容等；而对着同辈或前辈演讲。

现实生活中，上述故事中的“突然转变”其实也是时有发生。

一个木讷的小男孩，在某次考试考砸后，一到父母跟前就会不停地讲学校里的新鲜事；一个原本比较沉默的女孩子，在喜欢自己的男孩子约自己出去时，会不停地说话，甚至让对方除了附和自己，没有任何提起新话题的机会……仔细琢磨上述种种，你一定会发现一个问题：突然由沉默变得健谈的人，往往是刚遇到了一些事情，并且这些事情均是他们不愿意再次提起的。

说得再明白一点，就是他们心里有“鬼”，为了不再面对这个“鬼”，他们会想尽办法引开话题，把对方的思维引向别处。

至于那个在喜欢自己的男孩子面前突然变得滔滔不绝的女孩子，则很可能是因为她不喜欢对方，不希望听到对方表白，以免使自己陷入一个难以推托的境地，引发双方尴尬。

看来，一个原本沉默寡言的人，忽然变得健谈，在某一场合中或某一个人面前变得口若悬河，反映了他的一些小心思——要么是想转移对方的注意力和思维方向，避免其提起某些令自己不快的话题；要么是怕对方提出自己有可能无法应付的新问题，所以以这种方式来阻止对方讲话。

但是，如果没有什么顾忌，原本沉默的人突然在某个场合中变得健谈，则多是由于该场合出现了某个特定的人或特定的事件，他想引起这个特定人物的注意，或者他对这个事件超乎寻常地感兴趣。

张峰从小就十分内向沉默，结婚后还是这个样子，有什么事都不跟老婆交流，气得老婆动不动就骂他是“锯了嘴儿的葫芦”。

可就是这样一个“闷葫芦”，最近两个月突然跟换了个人似的，变得健谈了。

原来老婆唠唠叨叨时他从来都不理，可现在老婆一开口，他就笑嘻嘻地跟她扯，而且还净扯些不着边际的话。

吃过晚饭后，老婆的习惯是拉着他一起看爱情电视剧，并且还特别喜欢边看边评论：“你瞧，小雪多漂亮、多善良，遇到这种美女，大亮这种老男人还不珍惜呢……”不过，这是以前的情况，现在张峰从来都不让老婆有评论的机会，他会想尽办法让老婆陪着他说话，而不是看电视剧。

他甚至专门准备了一个小本子，上面写满了新听来的笑话或好玩的事，从吃完饭到睡觉前，他会不停地给老婆讲故事，逗老婆发笑。

对此，张峰老婆感到十分诧异，她一方面为张峰的转变感到高兴，一方面又担心丈夫遇到了什么事情。

直到有一天，她偶然在张峰的手机读到一条暧昧的短信，一切才真相大白。

<<5分钟看穿人心>>

原来，张峰之所以如此，是为了封住老婆的嘴，免使她提起与爱情有关的亨，以免让他不小心露出马脚。

<<5分钟看穿人心>>

后记

现在市面上有许多教人如何识人的书，我翻了这些书的内容，不禁为读者担忧。

有些作者一点都不负责，将一些主观的、想象的东西都写了进去，没有经过调查研究就空发议论，指教别人。

如果读者运用错误的方法误读了别人，往往会得不偿失。

再就是过度吹嘘，书中所提供的一些方法不具实践性。

有时相遇只有几秒钟的时间，这时想要获得对方大量的信息，显然是不可能的。

纵然你很会察言观色，也只能得到部分信息，而且其中一部分信息还很可能是经过对方伪装加工的，如果对这些虚假的信号信以为真，那你绝对不可能做出正确的判断。

所以，我更重视真实性与可操作性。

如果一个心理学专家不能解决心理问题，那么无疑他是失败的。

我尽量将那些枯燥的理论写得通俗易懂，并会结合具体案例向大家展示方法，还列举了一些生活中可能出现的其他情况，帮助你系统掌握这些知识。

就算你只学会了其中的一部分，你也已经比周围的人多长了一双眼睛，试着用这些方法去观察生活中的人，你会发现几乎每个人都在你的掌控之中。

<<5分钟看穿人心>>

编辑推荐

《5分钟看穿人心》：告诉你最简单、最实用的阅人技巧。

上司说话时不看你，是个危险的信号，一开口就说“老实说”的人，也许最不老实，突然变得健谈，可能是为了逃避话题。

如果你想在职场交往中游刃有余，《5分钟看穿人心》将为你解读各种职场暗语的深层含义如果你想最短的时间了解一个陌生人，《5分钟看穿人心》将教你最简单有效的读心术；如果你还不了解自己 and 别人的性格，《5分钟看穿人心》将引导你看透人性的深处；如果你对日常人际关系感到苦恼，《5分钟看穿人心》将帮你建立更加积极的人际关系。

练就识人的眼力和心力，读懂对方的性格和心理，掌控人际交往的主动权，成为左右逢源的交际达人

<<5分钟看穿人心>>

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>