

<<随看随用的心理学与读心术>>

图书基本信息

书名：<<随看随用的心理学与读心术>>

13位ISBN编号：9787510704659

10位ISBN编号：7510704650

出版时间：2011-11

出版时间：中国长安

作者：丁墨

页数：300

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>

## <<随看随用的心理学与读心术>>

### 前言

俗话说“宁可不识字，不可不识人”。

我们要读懂人心这本书，就需要下一番工夫，做许多的“功课”。

“识人”贵在“识心”。

所谓识人，就是能够对一个人产生明晰正确的认识。

换言之，就是在看到他的相貌、听到他的声音、了解他的行为的同时，能够了解他的内心所想。

这也就是我们常说的“读心”。

当今社会，人与人之间的交际是不可避免的，随着地球村的日渐拥挤，人和人的物理距离变得越来越近，甚至近到了只隔着一堵墙壁或一层楼板，但人与人的心理距离却变得越来越远，仿佛咫尺天涯一般。

人性确有弱点。

人们常说“人在江湖飘，哪有不挨刀”。

明明是铁得要命的哥们儿，却在你最需要他帮助的时候，在你致命的地方捅上一刀；明明是可以信赖的朋友，却会在你把重要的事情托付给他之后，给你来个釜底抽薪……如果能够“读懂人心”，你就不会常常受制于人心，就可以了解什么样的人能当成知心朋友，什么样的人需要小心提防，从而也就不会被所谓的“友情”迷惑住眼睛。

但是，读懂人心并不容易。

人心从来就不简单，它不是一条清澈见底的小溪，而是一潭深不可测的池水；它不是一页简单生硬的说明书，而是一本厚重无比的经典之作。

人心从来就很复杂，我们无法预知什么时候会被出卖、会被淘汰，唯一能做的就是提醒自己“人性本诈”，认清人心的复杂易变，避开各种可能“坑杀”自己的陷阱。

人心这本书难懂也要读，既然我们不能独自在山野中做个隐士，既然我们必须要和周围形形色色的人打交道，那我们就有必要读懂它。

只有读懂了人心这本书，我们才能看透周围的人与事、看清一个人行为的真相、洞悉他人内心深处潜藏的玄机，以不变应万变，潇洒地绕过生活中的险滩，从容应对各种人际关系，不再四处碰壁，牢牢地掌握人生的主动权。

当然，要读懂人心这本书，就要做很多的“功课”：要用自己的眼睛去观察，看懂人心究竟是红色的还是黑色的；要用自己的耳朵去倾听，听明白人心究竟在发出怎样的跳动声。

我们的行动要稳，至少脚步应该在清晰的思路后面；我们的心态要平静，做到宠辱不惊，用心去感悟人心的终极秘密。

这样破解人心这本书，就容易得多了。

## <<随看随用的心理学与读心术>>

### 内容概要

越早接触心理学，人生就越顺畅。

本书旨在帮你快速读懂人心、破解人性密码，减少社交“心理成本”，赢得人际、人脉关系，从而掌控社交主动权。

8种心理地图，让你学会360°看清对手

9种常见色彩，让你参透色彩与心理之间的微妙关系

10种基本音调，让你顺着声音潜入对方心灵

8种情场信号，让你读懂意中人，迅速捕获“芳心”

11种行为真相，让你看穿行为背后的心理玄机

8种心理法则，让你学会换位思维，摁准对方“心动钮”

9种与上司相处的策略，让你踏上晋升直通车

换一种“眼光”看世界，令你从出色到卓越

企业老板、职业经理、办公室职员、业务人员……随看随用

<<随看随用的心理学与读心术>>

作者简介

冯刚民，现用笔名丁墨，近年曾先后出版畅销作品《老子商学院》《做到更要做好》《立足本职》《跟卡耐基学商务礼仪》《心理学与读心术》（晨曦）等。  
《心理学与读心术》（吉林出版集团）（四个月销一万册）。  
《做到更要做好》《立足本职》2006年在长安社出版后，销售表现突出。

<<随看随用的心理学与读心术>>

书籍目录

上篇 心理地图

心理地图之一 泄密的表情

脸型是刻在脸上的心理地图

为什么说表情是内心的晴雨表

无表情 无感情

眉毛泄密路线图

为何要多留意对方“两眼”

眼珠转动时流露的心理状态

学会用眼睛社交

心理学家怎样看待“笑”

笑出来的不同“个性”

鼻子如何表达“情绪”

嘴部动作的心理暗示

心理地图之二 穿戴的背后

穿衣、选衣背后的心理

帽子下面所遮盖的人心

眼镜背后的“心灵风景”

透过领带透视男儿“本色”

从T恤的类型来判断一个人

手提包是拿在手里的心情

一种鞋子一种人

一款手表一款人

戒指是显露内心世界的“硬件”

心理地图之三 色彩的微妙

色彩与心理之间的微妙关系

喜欢黑色的人的心理地图

喜欢白色的人的心理地图

喜欢灰色的人的心理地图

喜欢红色的人的心理地图

喜欢粉色的人的心理地图

喜欢蓝色的人的心理地图

喜欢黄色的人的心理地图

喜欢绿色的人的心理地图

喜欢橙色的人的心理地图

色彩心理学妙用：用色彩沟通爱情

心理地图之四 语言的密码

声音是情绪和个性的扩音器

从声调和语速中探知对方个性

口头禅里隐藏的个性密码

从客套话中读懂对方的初衷

从回答问题的习惯阅读对方

从说话方式和言谈习惯阅读对方

从聊天场合洞察对方的处世方式

心理地图之五 行为的真相

无声的“手语”更能表达心声

## <<随看随用的心理学与读心术>>

从坐姿窥探人的性格趋向  
座位地图上的心理定位  
从饮酒及酒后的表现阅读人心  
从抽烟的嗜好和方式阅读人心  
从握杯的方式阅读人心  
从点菜的方式阅读人心  
从购物的习惯和方式阅读人心  
从驾车细节阅读人心  
从饲养的宠物阅读人心

### 心理地图之六 谎言的面纱

破解谎言背后的心理密码  
透过表情细节辨识说谎者  
透过眼睛触摸谎言  
从语言漏洞揭穿说谎者  
“自相矛盾”是谎言的重大线索  
轻易说出的承诺和秘密多是谎言  
如何解除说谎者内心的“武装”  
对待谎言的态度及处置方式

### 心理地图之七 职场的暗语

潜伏在办公桌上的个性  
从与会时的发言读懂同事  
从处理文件的方式读懂对方性格  
领导的身体语言及心理暗示  
与领导沟通中不可忽略的眼神  
从工作习惯识别领导的风格  
如何判断出领导是否赏识你  
从签名的方式看对方个性  
从恭维的方式判断亲疏远近  
小心潜伏在办公室里的各类小人

### 心理地图之八 情场的心语

淡妆浓抹——欲望深浅的展示  
从走路姿势了解男人  
如何识破恋人的谎言  
给予暗藏索取——礼物的暗示  
利用逛街摸清他对你的态度  
从内衣的喜好阅读女人心  
从挑选袜子来看女人的为人处事  
一眼看透你的另一半是否有外遇

### 下篇 心理策略

#### 心理策略之一 摁准他人的“心动钮”

找准人的“心动钮”——需求  
善解人意与“自我”的立场  
老板最在乎的是利润  
上司想的最多的是权力  
下属最想要的是“升职加薪”  
同事考虑最多的是人际关系  
“双赢”是处理问题的最好方式

## <<随看随用的心理学与读心术>>

### 心理策略之二 掌握“被领导”的策略

深谙上司的思维模式是成长的捷径  
如何与“刺头”上司一起高效工作  
力量型老板讨厌下属挑战自己的决定  
读懂上司的潜台词，同上司达成默契  
适时地展现自己，让上司知道你的能力  
上司遭遇困难之际，正是你表现之时  
尊重上司但不一味恭维逢迎  
轻松做无派系之人  
在上司面前敢于承认错误

### 心理策略之三 提升领导力的心理策略

如何与难以相处的下属共事  
从被批评者的角度去选择批评方式  
批评下属也要“讲究艺术”  
善用能力比自己强的下属  
注重与下属进行情感交流  
胡萝卜加大棒，不露声色地树立威信  
信任是对下属最有力的支持

### 心理策略之四 和谐同事关系的心理策略

遵守职场规则，才能与同事和谐相处  
把握好“求胜”与“求和”的尺度  
退一步可以得到更多“回报”  
凡事都要给自己留余地  
过分表现自己会得到同事的嫉恨  
先欣赏对方才能得到对方欣赏  
别在同事面前刻意彰显自己

### 心理策略之五 与客户交往的影响力法则

先做朋友后做生意  
没有人不喜欢被赞美  
善意的谎言能拉近彼此的距离  
给客户留面子，客户会由此尊重你  
相互帮衬，助人亦助己

### 心理策略之六 搭上人际快车的心理策略

别怕陌生人——教你克服社交恐惧症  
主动结识陌生人，巧妙消除心理戒备  
讲究坐的位置和姿势可消除心理“屏障”  
牺牲个人的“自我”，提升他人的“自我”  
用最初的4分钟赢得好感  
创造共同体验的机会，拉近彼此的关系  
叫别人的名字，是打开坚实戒备心的钥匙

### 心理策略之七 谨防小人的识人策略

不识小人诡诈，必遭小人算计  
待小人要宽，防小人要严  
如何应对职场“是非人，是非事”  
识别“好话”背后的阴谋和企图  
小心成为被人用过就丢的棋子  
遭受陷害不要一直沉默

<<随看随用的心理学与读心术>>

心理策略之八 以心互动的友谊增值法则

真诚：你和朋友之间不可失衡的支点

距离：距离是朋友交往的氧气

单纯：关系再亲近也要分清你我

原则：原则在前，好朋友也可以共事

互动：闲时多烧香，急时有人帮

支持：雪中送炭比锦上添花好

包容：不要抱怨朋友的牢骚

分寸：给朋友提建议也要讲究策略



## &lt;&lt;随看随用的心理学与读心术&gt;&gt;

## 章节摘录

人的脸部有43块肌肉，可以组合出1万多种表情，其中3000种具有情感意义。基于人们对“甜”和“苦”的生理反应，形成了“愉快”和“不愉快”两种最基本的表情。心情“愉快”自然面部的肌肉松弛，而心生“悲哀”，自然会伤心落泪，表情甚至比言语更能反映一个人的心理动态。

比如，动物遇到敌人袭击时，会呲牙咧嘴，让敌人不敢靠近；当阳光耀眼的时候，人们则会皱起眉头用手来遮挡阳光，以便看清对方的一举一动。

当然，人类发怒时，也会咬牙切齿，横眉瞪眼。

人类与动物表情不同的是，动物不会隐藏心思，而人类则不可能把任何情绪都表现在脸上。

表情对于人来说，是心情的写照，更是一种沟通交流的方式。

它常常与说话内容配合，因而使用频率比手势高得多。

所以当一个人在说谎时，他的表情也往往跟着在说谎。

表情是我们内心的晴雨表，也是当今社交活动中少数能够超越文化和地域的交际手段之一。

不同的国家、不同的肤色、不同的语言，却可以用笑脸传递共同的心愿。

然而，表情也具迷惑性，稍不小心，我们就会被表情蒙蔽，作出错误的判断。

正所谓“知人知面不知心”，看到一只呲牙咧嘴的狗，我们可以确定它是愤怒的、有恶意的；但若是见到一个笑容满面的人，我们却不敢肯定他是不是“笑里藏刀”。

这一切都是因为：表情可以人为控制 一个人面部表情的动作大多遗传自我们的祖先，但后天学来的也不少，比如新生儿就会模仿父母的表情。

因此，表情是可以人为地加以控制的，既可以夸张也可以抑制，还可以掩盖和伪装。

演员就是通过想象和模仿，真实地体验所扮演角色的感情的。

交际需要“面具”的辅助 如今，表情不再只是一个内心符号，其在人际交往中的作用越来越明显。

比如，在生意的洽谈中时常会遇到这样的情况，对方由于始终面露笑容，给人似乎极为满意的感觉，本以为成交必然毫无问题，后来却发现对方以各种理由加以婉拒。

由此可知，当时其面露笑容只不过是一种伪装，这时表情就变成了一种交际手段，使人看不清对方的“庐山真面目”。

人有自我保护的本能 其实，每个人都有自我保护的本能，没有人愿意把内心活动完全暴露出来，每个人或多或少地都需要保护自己的“隐私”。

某些人在某些场合很担心自己的心理动态被察觉，于是极力隐藏内心活动，表情和内心会形成鲜明对比，别人也就无法从表情看透其内心的真实感情。

虽然人们会极力戴上“面具”来掩饰自己的内心，但面部的细微表情还是会出卖他们，所以只要我们能够学会如何观察人的表情，也就可以读懂潜藏在人心中的秘密。

## <<随看随用的心理学与读心术>>

### 编辑推荐

《随看随用的心理学与读心术(白金珍藏版)》由丁墨编著，人心从来就很复杂，我们无法预知什么时候会被出卖、会被淘汰，唯一能做的就是提醒自己“人性本诈”，认清人心的复杂易变，避开各种可能“坑杀”自己的陷阱。

换一种“眼光”看世界，令你从出色到卓越，企业老板、职业经理、办公室职员、业务人员……随看随用！

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>