

<<心理学与读心术>>

图书基本信息

书名：<<心理学与读心术>>

13位ISBN编号：9787546339511

10位ISBN编号：7546339510

出版时间：2010-12

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：晨曦

页数：286

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>

<<心理学与读心术>>

前言

有用的聪明——读心，改变生活 人心多奇妙。

无意识、下意识、潜意识，无不蕴涵着内心的真意思。

交往中，只有读对心，看对人，才能顺顺当当地把事情做对。

读心术是一门通过人的外在表现来探测人的心理活动的学问，是认识自己、看透别人、看透人性的学问。

社交高手都懂得像医生那样对交往对象进行“望”、“闻”、“问”、“切”。

他们不仅会密切关注对方的相貌，连对方的言行举止、眼神、小动作等方面的蛛丝马迹都会认真对待。

比如，对方的口头禅是“老实说”，那么这个人是真老实还是假实在？

对方平时是一个沉默寡言的人，一下子变得健谈，这里面究竟有什么猫腻？

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…… 这些问题中所牵涉的人际交往细节

都是人体在潜意识中发出的信号，都是社交活动中读懂对方内心意愿的关键线索。

如果你没读懂或误读了这些细节，就有可能导致一些不良后果——也许一单生意就要泡汤，也许会多树一个敌人，也许会导致爱人的离开。

生活原本就是由无数细节组成的，如果不注意这些细节，你还能掌控你的生活和社交吗？

也许会有人认为，一门心思地猜测别人的心理显得过于“诈”了。

这实在是一种误读。

读心术不是在教你诈，它是一种有用的聪明。

爱默生说：“人只有在独处时最诚实，在他人面前，都是虚伪粉饰的。

”意思是说，人只要在现实中生活，就会被环境影响，被欲望操纵，也因此，每个人的心头都潜藏着一些见不得人的心思和丑恶的欲望！

正因为复杂多变的人心让人防不胜防，现实的社会中才会充满各种陷阱与钩心斗角，处处可以见到诈欺、坑骗、巧取豪夺、过河拆桥、落井下石等让人瞠目结舌的事情。

我们无法预知何时、何时会被出卖、会被淘汰，唯一能做的就是提醒自己“人心本诈”，认清人心的复杂易变，避开各种各样可能坑杀自己的陷阱。

对于在现实中扮演着不同角色的我们，懂点读心术，它可以使你摆脱无所适从的困惑；它可以让你具有认清环境和辨别他人的能力。

它可以使每个人在风云突变之际，看透周围的人与事、看破一个人的真伪、洞悉他人内心深处潜藏的玄机，以不变应万变，顺利地窥探出情绪变化的温差，辨别出气色蕴藏的内涵，让你在人生的旅途上更加从容。

具有这样的能力，你就能观人于细致、察人于无形，从而轻而易举地掌握他人的长短优劣，辨人于弹指之间，察其心而制其人；你就能观人于咫尺之内，识其言而审其本，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。

然而，读懂人心并不是一件简单的事情，谁也不会把自己的真实想法写在脸上。

识人难识心，难就难在“快”和“准”。

瞬间准确地把握与判断，要靠“用心看”（望）、“用心听”（闻）、“用心问”（问）、“用心想”（切），以及毫不间断地积累和学习。

当然，读心术不是万能的。

它不能保证让你变得比FBI（美国联邦调查局）还厉害，能一眼就将对方看得清清楚楚。

原因在于，人是感情动物，你的看法可能会因当时的心情或其他状况而不够客观；而且，如果对方是个懂“反侦察”的人，故意用动作去撒谎，那么也会使你得到错误的信息。

不过，再高明的演员也有露出马脚的时候，只要你擦亮眼睛，必会读出一个真实的对方。

在这竞争日益激烈的时代，一切致力于建功立业者，一切致力于扩展人脉者，一切致力于追求幸福者，一切谋求职场成功者，只有掌握了读心的本领，才能“世事洞明，人情练达”，在复杂的人际

<<心理学与读心术>>

关系中如鱼得水，占尽先机。

<<心理学与读心术>>

内容概要

唯有读懂人心 才不会把敷衍的谎言当作真诚 唯有读懂人心 才不会误解他人的本意而坐失良机 唯有读懂人心 才能了解人、热爱人,并防范和制服那些不怀好意的人 每天学会一点儿看透人心的智慧 让你聪明地社交、幸福地收获.....

<<心理学与读心术>>

作者简介

晨曦，从事心理咨询、教学、演讲与担任主持人，并在平面及电子媒体撰写专栏。
专长为心理分析、生涯规划、灵学解析、星象命占。
热衷以非传统的心理学观点解构古传命理，让其更适合于现代人的生涯规划。
擅长将神秘玄术、卜占星相融合上述学问来解读分析，从浅层心理层面逐渐导入深层问题解析。

<<心理学与读心术>>

书籍目录

第一篇 望：360看人——瞬间看穿五官、表情、肢体、穿戴背后的心理玄机第一章 “面部地理学”中的心灵地图一脸带百相，观脸识人从头发能看出对方性格吗眉毛长成这样意味着什么从鼻子的形状嗅出对方的“人味”对方不张嘴，也能看穿他耳朵和一个人的潜在特质为什么说下巴是个性的标签体形：性格的无声解读第二章 为什么说眼睛是五官之王不要放过对方的眼睛只看“两眼”，你能得到什么信息眼珠的转动也是一种语言瞳孔会把最真实的感觉告诉你对方为什么老眨眼从视线透视人心的学问目光对结果会产生什么影响送出一个什么类型的目光为什么要学会用眼睛社交第三章 读懂表情及表情背后的“文章”表情很多时候就是一张“面具”“无表情”不等于“无感情”为什么大家都喜欢“好脸色”看脸色既可知健康，也可知心情读懂眉毛的“七十二”般变化笑其实是一件严肃的事情你以后还敢随便笑吗鼻子如何表达“情绪”绝不能忽略的嘴部动作第四章 学点儿穿戴心理学从穿衣风格阅读人心对衣服的选择可以透露品性色彩的选择受心理的影响T恤类型在无意识中暴露个性穿鞋也会传达心声戴帽，欲盖弥彰的遮掩眼镜后面的心灵风景领带暴露了男人的“本色”手表竟然还戴出了人的个性浓缩的内心世界的“魔戒”手提包是拿在手里的心情小饰品的选择最能体现个性第五章 小动作，大发现从头部动作阅读人心读取睡姿资料，获得真实性格隐藏在座位中的“心灵”地图小动作帮你看透听话者从手上的细节洞察人心通过手势看对方心理反应从坐姿窥探人的性格趋向第二篇 闻：闻声识人——顺着声音潜入灵魂，懂得说三分听七分第三篇 问：问出真心真意——能说会“套”，以圆融的方式达成你的目的第四篇 切：摸准内心的脉动——把脉社交细节，破译对方的心理密码

<<心理学与读心术>>

章节摘录

第一章 “面部地理学”中的心灵地图 脸形特征和五官形状大部分来自遗传，它不仅能看出一个人的境遇好坏，而且能看出人的健康和性格。

在初次见面的瞬间，脸是对方递过来的第一张名片，观察对方的面相，将有助于我们进一步了解这个人，这样才不会因为鲁莽而给社交带来损失。

一脸带百相，观脸可识人 人们常说“人不可貌相，海水不可斗量”，这句话只说对了一半，因为它完全否定了相貌跟性格的关系。

心理学研究已经证明，性格跟很多因素有关，比如遗传、家庭背景、社会地位、受教育程度、工作环境、年龄，等等。

虽然以其中任何一个因素来判断一个人都是不全面的，但不全面并不代表不正确。

刚出生那会儿，我们的脸像未经捏铸的黏土，不知道将来会是什么样子。

在走过青春，步向成年的人生历程中，我们的脸形随着后天的生活状态、社会环境、个人经历开始变化，那些日常的行为和态度慢慢地在脸上烙下印记。

有些人笑纹很深，有些人嘴角永远下垂——不管你有什么样的特点，你的脸上都刻着你的过去，而且也勾勒了你的未来。

相由心生，他人之心在脸上 相由心生，人的个性、心思与作为往往会通过面部特征表现出来。

有什么样的心境，就有什么样的面相。

一个本性悲观的人，常常悲观失望、一蹶不振，就会表现出一副无所谓，爱怎么着就怎么着的样子。

一个斯文的读书人的脸形等方面一定和粗犷的运动员有天壤之别。

脸形是反映人的内外和谐统一的征象，观察人的脸形，可以粗略地了解 and 判断对方的个性、品行和专业特长等。

传说韩愈在潮州做官时，有一天外出察访，在街上碰见一个和尚，面貌凶恶，特别是翻出口外的两颗长牙，韩愈觉得此人不是善辈，想回头整治他一下。

韩愈回到府里，才下轿，看门的就给他一个红包，里面是和尚的牙齿。

韩愈想，我想敲他的牙齿，并没有说出来，他怎么就知道了呢？后来韩愈才知道，他就是潮州灵山寺有名的大颠和尚，是个学问很深的人。

这个故事告诉我们：在高明的人看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己肉体和精神状况的心理地图，能够反映出每个人的性格，因而通过脸来判断人的性格是切实可行的。

心理学家把脸形大致分为十种类型。

脸形不同的人，性情等也会有天壤之别。

1. 长形脸 此类人脸形、五官较大，脸形曲线柔和、沉稳、成熟，他们做事相当自信，很少考虑别人的感受，甚至到了有些自恋、自大、自私的地步。

因此，人际关系通常不是很好。

但他们内敛、平实，时间久了就会让人觉得非常有味道。

2. 菱形脸 这类人常常不安于现状，他们独来独往、毅力坚强，私欲非常强烈，他们待人傲慢，且缺乏责任感。

3. 方形脸 这类人特立独行、具攻击性，拥有很高的智慧及敏锐的观察力，甚至具有超乎常人的第六感。

他们的脸形明显清晰，且下颌咬肌较明显，往往给人非常干净、利落的感觉。

他们常常不经意间就会流露出一点庄重、威严的气息。

但由于脸形显得线条过于硬朗，因而这种脸形的女人给人无法接近的感觉。

4. 三角形脸 三角形脸的人充满智慧、记忆力强，具有很强的企图心与爆发力，而且他们的疑心往往比一般人要强得多。

5. 倒三角形脸 这种类型的人争强好胜，但叛逆心强，他们有毅力、不服输，因而做事总能

<<心理学与读心术>>

善始善终，坚持到底。

虽然说他们的脸形较为特别，但往往给人一种内秀、文雅的印象。

6. 蛋形脸 这类人是标准的完美主义者，他们严于律己、宽以待人，社交手腕老练，有些微的洁癖，拥有一种与生俱来的优雅气质，但他们好强性急、善妒善怒，因而常常让人又爱又恨。这种脸形是东方女人崇尚的脸形，“非常抢镜头”。

7. 圆形脸 这类人乐观爽朗，彬彬有礼，容易与人相处，因而人际关系非常好。他们怜悯弱者，富有同情心，但也比较容易受到异性的诱惑。这种脸形永远不显老，无论从哪个角度看都显得幼稚，因此俗称“娃娃脸”。

8. 扁形脸 这类人给人的印象是秀气、柔美而不失端庄。但由于这种脸形既扁又长，所以他们的五官特征非常明显，拥有一双漂亮的眼睛，或者是一张小巧的嘴等，都会给这种脸形增色不少。

9. 梯形脸 这类人城府很深，他们对自己的要求往往非常高，他们个性镇静、沉稳，但让人遗憾的是，他们往往会有罹患忧郁症及自闭症的倾向。

10. 左右不对称的脸 这类人个性孤僻、自卑感重且会记仇，人际关系的互动往往也较差。

对于很多人来说，不论是生活上还是社交、职场，都会遇到很多人，所谓“知己知彼，百战不殆”，当我们面对一个陌生的上司、同事或客户的时候，通过观察脸形，将有助于我们进一步了解这个人，不至于因莽撞而给我们造成损失。

.....

<<心理学与读心术>>

编辑推荐

职场、商场、官场、情场都是“人性”场 看人、识人、辨人、懂人皆需“有心”人 望、闻、问、切读心术，用非传统的心理学观点 从人性弱点的角度深入解析 教你成为人脉关系中的大赢家 读心术汇集圣殿，心理学大师参与策划！

让你瞬间掌握人际关系主动权，先一步掌控社交全局 台湾凯信、香港天地、新加坡美都等海外出版社争相竞购版权！

吴儒弘扬年度重磅图书，首印5万册，全国火爆征订中..... 1、职场、官场、情场、生意场等社会群体看得懂、用得到、行得通，有助于这个群体在销售、公关、谈判等商务、社交活动中融洽人际关系，取得良好业绩。

2、一句话：一切致力于建功立业者，一切致力于扩展人脉者，一切致力于追求幸福者，一切谋求职场成功者，皆能从书中获益。

上市时机及同类书分析： 1、对于在社会上行走的人尤其是刚走出学校大门的毕业生而言，社交并不是一件简单的事情——识人难，识人心更难，难就难在“快”和“准”，本书有助于他们在复杂的人际关系中占尽先机。

2、无意识、下意识、潜意识，无不蕴含着内心的真意思。交往中，只有读对心，看对人，才能顺顺当当地把事情做对。

3、与市面上其他所有同类书的最根本不同在于，本书用“望”“闻”“问”“切”这种“中国式”的结构给大家分析、讲解看透人心的技巧，非常新颖，更利于普通读者理解、接受和消化。

生存、竞争最有效的武器！

一书在手，职场顺风，官场顺水，情场无虑，商场无忧！

<<心理学与读心术>>

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:<http://www.tushu007.com>