

<<读心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术>>

13位ISBN编号：9787111300472

10位ISBN编号：7111300475

出版时间：2010-4

出版时间：机械工业

作者：徐耀武

页数：197

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>

## 前言

社会交往活动的种种艰难之处，全在于个人无法洞察他人的内在心理，无法因时因地与他人心理上达成融合——内在心理活动上的差异和心理上的距离总是会演变为一场一场误解、隔阂、矛盾，甚至于冲突。

这种艰难正日益使多数人对社会交往产生畏惧和困扰——无论是对刚刚步入社会的年轻人，还是在社会上奔走的职业人士，也不管这个人从事的是什么行业，心理上的困扰都是一样的。

在管理领域，一个管理者最艰难的工作是不知道在与下属交流中是否真正能够让下属听进去，下属是接受还是排斥，因为无法洞察下属内在的心理变化，管理活动总是阻碍重重。

在与领导的交往中，职员普遍存在的困扰也许是不能清晰地把握领导究竟是怎样的态度：他对这件事的看法怎样？

他对与我的交流（汇报、请示等）是否感到满意？

我是不是应该继续下面的谈话……在社会交往活动中，当你试图接近一个人的时候，确定对方的态度非常重要，我们要避免犯以下错误：在不应该说某句话的时候说了某句话，在不应该谈论某个问题的时候滔滔不绝地发表长篇评说，在应该让双方保持距离的时候贸然接近对方。

## <<读心术>>

### 内容概要

对交往对方心理状态把握不当的沟通、说服，会引发诸多不良反应。

比如，在不知道对方已经厌倦的情况下滔滔不绝地陈述、在对方有兴趣的时候不加以跟进、在对方抗争之前不懂得合理引导等，都可能对人际关系产生严重危害，导致人际冲突。

本书包含社交中的6大心理活动主题，分别为：真实与谎言、排斥与接受、妥协与抗争、喜爱与厌恶、沉静与动摇、强势与软弱，集合了大量行为心理学、肢体语言心理学的研究成果，包括体态语的解读方式以及相应的应对策略。

<<读心术>>

作者简介

徐耀武

美国加州科技大学高级工商管理硕士，现任裕元工业集团培训总监。  
1992年南下进入外资企业，长期从事企业人力资源管理与企业改善工作，十余年大型企业内部改善与培训辅导、企业绩效改善委员会顾问等职务的管理经验。  
作为一名人力资源培训师，作者曾广泛涉猎管理学

## &lt;&lt;读心术&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第1章 他是在说谎吗：真实与谎言 迟疑：一闪而过的面部表露 撒谎者常常触摸鼻子？

用手遮住嘴巴传达的信号 手指放在嘴唇之间：渴望安全感 摩擦眼睛隐藏内心的不安 抓挠耳朵代表什么意思？

抓挠脖子的秘密：口是心非 拉拽衣领：隐藏谎言后的恐慌 摊开的手掌意味着真诚 微笑能够隐藏谎言吗？

目光坚定不一定代表诚恳 发现不经意间的多余动作 高明撒谎者也无法掩饰的漏洞第2章 或远或近的心理距离：排斥与接受 明确的排斥：双臂交叉抱胸 双腿交叉也是排斥的表达方式 温和的抗拒：紧闭双唇的微笑 歪脸笑：排斥还是赞同？

察觉敌意：握拳式双臂交叉 双手放入口袋：拒绝介入 手部恰当接触的潜台词 人们怎样隐藏愤怒和挫败感 当对方抚摸下巴的时候 拉扯耳垂的心理暗喻 身体距离的心理暗示 准备就绪的坐姿：肯定的回答？

第3章 判定对方的心理软肋：妥协与抗争 顽固的“字腿” 会说话的烟圈 表达善意：手心向上 准备攻击的姿态：双手叉腰 低头耸肩：微妙的表达 双腿交缠：顺从的标签 否定的信号：压低下巴 攻击的前奏曲：合掌伸指 抗争即将开始：起跑者的姿势 利用眼镜来拖延抗争 仔细观察他的身体是弯曲或挺直 注意到了吗：他在摘去“不存在”的绒毛第4章 继续下去还是适时停止：喜爱与厌恶 注意他皱起的眉头 轻抬眉毛的暗语 飘忽的眼神，飘忽的心 脚尖方向，心之所向 用手指敲击桌面代表什么？

头部微微倾斜的含义 他为什么摩拳擦掌？

倾慕之意：托盘式的姿势 斜瞄式的微笑：读懂她的心思 积极情绪的特征：瞳孔扩张 眨眼的频率诉说他的心理状态 暴露他的内心：下拉的嘴角 看出他的厌倦：用手掌托住脑袋第5章 伪装下的情绪涌动：沉静与动摇 脸红，表示什么？

紧握双手的伪装 伪装的道具：随身物品 腿部抖动，他在平复心绪？

隐藏手肘的小秘密 捕捉眼球转动的信息 了解抓挠后颈的含义 不安的小动作：摆弄衣袖 脚踝相扣掩饰惊慌情绪 头部传达出什么信号？

渴求安全感：抓握式的双臂交叉姿势 自我拥抱式的抱臂方式：紧张情绪的宣泄第6章 谁会处在受支配的地位：强势与软弱 显示自己主导地位的“圈地”姿势 压低眉毛的用意何在？

强势的目光，威慑你的内心 传达支配意味的动作：双腿叉开 争取主动权：握手时将手掌翻转 尖塔形手势，自信溢于言表 高昂的下巴泄露的信息 强势的标签：“弹弓式”姿势 留在口袋外的拇指在告诉你什么？

把手搭在椅子的扶手上传达的信息是什么？

## 章节摘录

插图：例如男女相处时，女士最喜欢问“你的前女友长什么样子？

”、“她的性格怎么样？

”而对于妻子来说，丈夫前任女友的情况更是让她好奇。

妻子总认为自己有权知道丈夫过去女友的真实情况，她有多好，她有多美。

丈夫们被询问这些问题时，总是会很烦躁，而且如果这次说的细节和上次的不一样，还会激起大战来。

因此，聪明的男人总是淡淡地说一句：“我过去的女朋友，就那么回事。

”但是仔细观察会发现，在说这些话或者说完时，男人总会下意识地拉拽自己的衣领，因为用以搪塞的谎言让他们心虚，他们担心谎言被妻子拆穿。

如果妻子继续追问，丈夫拉拽衣领的动作可能还会再次出现。

相应的，同样的问题如果放在女士身上，她们的反应可能是撒谎转移话题或是在说话时将脸转向别处，而很少有拉拽衣领的动作。

我们也可以这样理解，女士更注重仪表仪态，而拉拽衣领的动作会看起来比较男人气，女士会较少做出这个动作。

因此，我们并不能根据拉拽衣领的次数来断定男人比女人更容易撒谎。

伴随拉拽衣领的面部表情如果不能单凭拉拽衣领来判定对方是否撒了谎，我们还可以观察表情。

因为如果对方撒了谎，他在拉拽衣领的同时还会有细微面部表情。

## <<读心术>>

### 编辑推荐

《读心术》：如果你能洞察他人的心理世界就能创造最好的人际关系真实与谎言轻松判定他人的言行举止和态度是否诚实，并指导你有效地加以应对。

排斥与接受他们对你是接受还是排斥、赞同还是否定?巧妙洞察对方心理，别犯一厢情愿的错误!妥协与抗争你能够左右他人的言行举止吗?发现对方心理软肋，你就能掌控这一切。

喜爱与厌恶察觉对方的心理变化，作出恰当的反应，你就能让更多的人喜欢你。

沉静与动摇对方是沉静而无动于衷的，还是内心已经发生了动摇?依据不同情况适时调整交往策略，你将无往不胜。

强势与软弱强势的人希望支配别人，软弱的人需要多加关心.....对不同的人需要不同的交往策略，前提是你发现对方是强势还是软弱。

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>