

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

图书基本信息

书名：<<读心术攻心术宽心术大全集>>

13位ISBN编号：9787542927781

10位ISBN编号：7542927787

出版时间：2011-1

出版时间：立信会计

作者：牧之

页数：385

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>

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

内容概要

《读心术攻心术宽心术大全集(超值金版)》由牧之编著。

读心术是一门阅人之术，其精妙在于明察秋毫，抓住对方每一次不经意的小动作，看穿他的情感趋向、思维模式、行为方式，从而推断出他的真实意图。

攻心术不是阴险狡诈，而是一种策略。

其成败在于能否审时度势，能否对症下药。

攻心术不仅要有高超的技能，还要在?策前认真分析、实事求是，从本质上考察其形势，选对战术，从而达到百发百中的效果。

宽心术就是学会自我调节、自我控制。

面对自身众多的心病，如果以正确的态度去认识，学会自我调节，学会适应多变的人生，学会自助、自救、自信、自强，那么，一切烦恼、困惑、忧虑，都会随风而逝。

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

书籍目录

上篇读心术

第1章通过头部读懂人心

头型

头语

额头

头发

第2章通过五官读懂人心

眼睛，心灵的窗户

耳朵里的玄机

鼻子里蕴含的语言

不张嘴，也知其心

眉宇间的心情体现

看脸型，辨别对方

脸颊和下巴的感受

看看他的唇形长相

通过牙齿透析人心

胡须，男儿本色

第3章通过说话读懂人心

从话题洞悉对方真意

别人说“不”的意图

揭开网络聊天的帘幕

从谈话的方式识其心理

吵架

称呼

酒后吐真言

幽默感

阿谀奉承者

打招呼

口头禅

常说错话

说粗话

好辩论

散布流言

找借口

谎言

第4章通过体型读懂人心

体型的四分法

体型与人格类型

第5章通过肢体语言读懂人心

破译肢体语言的密码

无声和有声语言相得益彰

名著里的肢体语言解读

肩语：威武、娇媚的展示

腰语：性感的线条符号

第6章通过手势读懂人心

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

手是人的第二张脸
十指葱葱有密语
指尖上的舞蹈
表露自信心的手势
巧搓手说巧语
手掌的语言
握手的玄机
第7章通过腿脚读懂人心
双足的丰富信息
从步态识人
第8章通过坐姿读懂人心
坐姿的八种类型
观察坐姿的“三要素”
坐姿能够带出秉性
从坐姿画出人心地图
第9章通过站姿读懂人心
站姿显示出性格特征
站姿的六种类型
电汽车上的站姿心理学
第10章通过走姿读懂人心
走路姿态的心理学
从走姿观察人
第11章通过睡姿读懂人心
仰卧的人不怕得罪人
俯卧的人害怕选择
侧卧的人漫不经心
裸睡的人向往自由
独睡的人喜欢孤独
第12章通过衣着打扮读懂人心
服装是人的第二皮肤
从服饰洞察性格和心理
从穿着的T恤观察对方
色彩的选择受心理影响
对衣服的选择展现品性
透过泳装看女人心理
内衣样式暴露女人性格
化妆展示女人的欲望
第13章通过饰品读懂人心
手提包：拿在手中的心情
手表：时间背后的品位
戒指：浓缩的内心世界
帽子：欲盖弥彰的遮掩
鞋子：也会传达心声
领带：打出男人的个性
手套：套出内心的愿望
眼镜：心灵窗外的美景
手机：心灵交汇的驿站

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

第14章通过日常行为读懂人心

假动作需要留意观察

下意识动作会“出卖”一个人

购物方式反映人的生活态度

从挤牙膏和刷牙动作观察对方

随手涂写显露真性情

从拿麦克风的方式识人

从笔迹体察人的心路历程

敲门的心理动作符号

上下级的微妙行为

从握杯方式看人心

从开车方式看心情

从吸烟动作看对方心理

从签名观察对方的性格

从打电话行为观察人

第15章通过生活饮食读懂人心

观察对方的饮食特点

由烹饪方式来了解对方

从喜爱的食物看人个性

从喜欢的饮酒品种见人性

从吃鸡蛋的方式看性格

从喝酒方式看人性

从喜欢吃的菜肴性格

从喝茶发现个性

第16章通过兴趣爱好读懂人心

从读书偏爱看性格

从音乐偏好看人性

从旅游偏好看性格

从收藏发现生活追求

由所养宠物见对方性格

从益智游戏看对方性格

从喜爱的童话观察朋友

从休闲嗜好看对方性格

从喜爱的电视节目观察朋友

从驾车爱好见对方脾性

从运动方式看个人情趣

中篇攻心术

第1章给人留下好印象的攻心术

利用近因效应

利用首因定律

使用敬语和谦词

清爽的形象为你加分

第2章让他人喜欢自己的攻心术

别说“你错了”

尽可能地尊重他人

满足对方的心理需求

表达出你的喜爱之情

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

增加见面的次数

对别人表示关心

第3章让他人畅所欲言的攻心术

对方讲话时不要插嘴

激起对方的说话欲望

就他人最在行的事情提问

找到众人感兴趣的话题

第4章增加他人亲密感的攻心术

从话语中分析对方的需要

记住对方的姓名

不必事事都求胜

知道多少就说多少

第5章赢得他人信赖的攻心术

在背后说别人的好话

不妨说点善意的谎言

办不到的事情不吹牛

以请教的方式提建议

树立可靠的信用度

第6章化解他人敌意的攻心术

换一个角度看问题

即使有理也让着他

不碰触别人的痛处

避开矛盾的焦点

偶尔暴露小缺点

第7章让他人知恩图报的攻心术

负债心理让他回报更多

在困难的时候帮他一把

与暂不得势的人交往

第8章使他人愿意合作的攻心术

不作没有意义的争论

有功劳时应与大家分享

取长补短，优势互补

制造威慑气势

第9章获得领导器重的攻心术

有意无意地亲近老板

留一点空间给上司

为上司承担过错

为领导排忧解难

多想办法，少谈主张

第10章让同事紧密配合的攻心术

成为企业最受欢迎的人

让同事说出他自己的成就

远离流言蜚语

对同事的态度恭敬些

第11章让下属努力工作的攻心术

得人心者得天下

从人的心灵入手

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

善于“攻心”使人“内心喜悦”
管理大师首先是心理大师
让员工“心灵快乐”
让员工为“幸福”工作
第12章让顾客主动掏腰包的攻心术
做顾客的知心人
从好奇心下手
制造短缺假象
一定要有耐心
用比较法让顾客作决定
第13章让谈判对手敬畏的攻心术
先肯定谈判对手
开局占据优势地位
用期限逼迫对方就范
对首次报价表示惊讶
把握好让步的策略
适时?度地示弱
倾听谈话中的有用信息
第14章让孩子听话的攻心术
别对孩子过于苛刻
向孩子敞开心扉
信任是沟通的起点
让孩子有一定的控制权
用故事说服倔强的孩子
不粗暴专制地对待孩子
不急于纠正孩子的“出格”
第15章让男?如痴如醉的攻心术
善解男人的心意
不动声色“耍诡计”
识破男人的“花言巧语”
软硬兼施，让“猎物”无处可逃
柔弱是你的制胜法宝
柔声细语征服男人心
保留一点神秘感
第16章让女性温顺体贴的攻心术
利用时间的变化
二?选择其一
制造偶然的机
找出值得赞美的地方
下篇宽心术
第1章遭遇挫折时懂点宽心术
战胜挫折，走向成熟
前途茫茫，点燃希望
及时转化绝处逢生
屡败屡战，笑迎失败
信念支撑，越挫越勇
战胜自我，第一成功

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

第2章被人伤害时懂点宽心术

冰释前嫌笑泯恩仇
与人为善以德报怨
幽默释怀，不气不恼
失言冒犯，柔中寓刚

第3章受到冷落时懂点宽心术

朋友疏远礼尚往来
同事孤立自我反省
上司忽视放低姿态

第4章受到嘲讽时懂点宽心术

宠辱不惊心宽地远
故意刁难，镇定自若
故意挑衅，泰然处之
无端讽刺，巧妙回击
是非毁誉，一笑置之
特立独行，与众不同

第5章面对吃亏时懂点宽心术

吃亏的人能占到便宜
不斤斤计较，不贪图小利
有钱大家赚

第6章做事浮躁时懂点宽心术

难得糊涂，心底无私天地宽
别浮躁把心境调平和些
浮躁心理的特点
浮躁是青少年的通病
浮躁心理的自我调适

第7章深感压力时懂点宽心术

变压力为动力
用笑来减压
平衡心理六大招
运动休闲减?
用友谊缓解压力
减轻压力的技巧

第8章在得失面前懂点宽心术

有得就有失
瓦伦达心态
得到就是失去，失去就是得到
该放就放该舍就舍
得失面前保持清醒的头脑

第9章烦恼时懂点宽心术

烦恼皆由心生
忧愁时反过来想一想
退一步海阔天空
坦然面对现实

第10章忧郁时懂点宽心术

面对世界，笑口常开
忧郁的原因

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

忧郁症的十大症状
正确认识忧郁症
忧郁症药物治疗

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

章节摘录

第1章 通过头部读懂人心 人的身体构造及社会环境决定了人的生理功能和心理活动，而这些功能和活动影响着人体的外部表征和表现行为。

因此，我们从这些外部表征和活动行为的各种现象中，能按照一定的统计规律总结归纳出一些类型，推理分析各类型与人们生理和心理活动的关系，从而了解人的内在活动状态。

这也是古代人“面相说”有一定根据的地方。

所以，我们通过头部的表现，能在一定程度上“读懂”人的内心活动等。

头型 人的头型主要有以下几种。

(一) 圆型 头型圆的人，其身体亦圆，其为人亦是四面圆通，八面玲珑，正符合中国相法所称之“心宽体胖”。

因为这种头型圆的人永远是乐观的，对一切都感到安然惬意，所以这种人一般是和气、有趣、可亲的。

这种人擅长管理行政，是理财的天才。

这种人天性爱好享乐，爱吃贪睡，结果身体愈胖，因此不免懒惰。

(二) 三角型 三角型或称智慧型、理想型、艺术型。

这种头面型的特征：前额高而宽，下巴尖，脸型如一个倒三角型。

这种人智力灵活，善推理，好深思，爱钻研书本，富创造力，生性聪明，多智谋，富理想，易冲动。

擅长劳心工作，不惯于劳力工作，户外运动过少，故体质较弱，缺乏活力，体力懒惰。

发明家、设计家、教育家、评论家、思想家多属于此型。

(三) 长方型 这种头面型的特征是头窄、长脸，像长方形。

这种头面型的人擅长外交手腕，喜交际；友善和气，态度温和有礼，机警。

这种人欲达到目的，绝不用武力，而用他的机警、外交手腕和智慧聪明。

这种人做一个外交家或推销员是很合适的。

这种人的缺点是，缺乏力量、魄力和执行力，且不善理财。

(四) 四方型 这种头面型的特征是前额上部方形，方下巴，身体亦随之有方形的趋向。

多为大将领、实业家、运动家、飞行家、探险家。

这种头型的男子较多，女子较少。

这种人精力充沛，生性活泼，好动，好冒险，不受拘束，好自由，喜户外生活。

这种人不爱谈理论，而讲求实际，有建设性。

他们的身体能耐劳，吃得苦中苦。

他们的缺点就是，不喜读书，智力懒惰，不善思考。

所以，他们只好用他们的手及身体，认真踏实地去做或执行思想家所计划的事情。

(五) 平直型 这种头面型的人数较多。

它的特征：前额较直，直鼻子，嘴与下巴均平直，头面侧面成一直线形状。

此类型人性格比较中性，缺点是经常犹豫不决。

(六) 凹进型 前额上端突出，眼眉部分平坦，鼻子低，唇部短缩，下巴突出，整个头面侧面成凹进形状。

这种头面型的人，与下面的凸出型的人正相反，他的个性可以用一个“漫”字表示。

思想行动皆缓慢，一切慢吞吞，不急进，固执而不切实际，缺乏创造力。

但这种人却因此而养成一种谨慎、不盲从、不冲动的性格。

镇静、从容，理智重于感情，善思索，一切三思而后行，不妄动，故惹祸的机会少。

能忍耐，有持久力，态度温和，随遇而安，都是其优良的性格。

(七) 凸出型 这类型的特征：前额后倾，高鼻梁，唇部突出，下巴短缩，整个头面侧面成凸出形状。

这种头面型的人，智力极佳，思想快，行动敏捷，善观察，富创造，喜进取。

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

可以用一个“快”字表示他的个性。

这种人虽然反应快，他们缺乏持久性与忍耐心，而且冲动、易怒。所以，他的缺点就是，不免过于性急，欠深思，妄动。这种人言多而直爽，故易失言。

(八) 上凹下凸型 这种头面型与上述上凸、下凹正相反。其特征：前额上端突出，眼眉平坦，鼻子低，唇部突出，下巴短缩。

其性格特点是想到就去实施，行动力强，有冲劲。他是行动快于思想，故不易有周密之计划，而行动，常常不免轻率疏忽，所以每每行动之后会后悔，与纯凸面型的人从不后悔的性格不同。

这种人重实际，易冲动，缺乏领悟力与忍耐力。

(九) 上凸下凹型 这种头型的特征：前额后倾，眼眉高出鼻梁、嘴唇短缩，下巴长而突出。

这种人因为前额后倾，所以思想快，下巴长而突出，行动慎重。

他的性格重实际，有魄力，是一个领袖人才。

他的性格缺点，就是易趋专制、固执。

假使你是一个未婚男生，那么你如有意追求这种头面型的女孩，最好要有耐性，多用些追求时间。因为也许她已属意于你，只是她还没有到行动的时机而已。

头语 看人第一眼接触到的就是对方的头部。

头部略微上抬的男性，显得有精神和力量。

头部略低，平视前方的女人，显得温文而雅。

头部的姿态也有许多含义。

例如，点头表示赞同或允许，抬头表示感兴趣或有意投入，摇头表示否定或怀疑，垂头则表示厌倦或精神萎靡，头上仰表示惊讶或与远处的人打招呼，交头接耳表示心不在焉，摇头晃脑表示自我陶醉，昂首侧目表示刚毅不屈，等等。

额头 额头是最能显示人的脸部轮廓的部位。

额头大的脸型看起来轮廓较大。

五官明显，给人的印象深刻；有句话说“将军额头能跑马”，做大事的人总是需要一个包容心，能够容纳别人或者包容错误的人才有机会成功，这也是人们通常所说的胸怀。

胸怀的宽广度也是一个人的事业限度，如果心中容不下异类，听不进别人的不同意见，不会和敌人共存，很难想象这样的人会取得成功。

心胸狭窄的人眼里容不下一粒沙子，不允许别人有一丝一毫的错误，得失心很重，不能批评，这样的人只能活在自己的世界里，不具备成就事业的起码素质。

……

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

编辑推荐

从头到脚读心术，百发百中攻心术，随缘自在宽心术。

牧之编著的《读心术、攻心术、宽心术大全集（超值金版）》是一本人性密码，让你读懂行为背后的心理秘密；这是一本博弈手册，让你成为生活当中的策略高手；这是一本心灵鸡汤，让你踏上追求幸福的快乐之旅。

<<读心术攻心术宽心术大全集>>

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>