

<<从头到脚读心术>>

图书基本信息

书名：<<从头到脚读心术>>

13位ISBN编号：9787560958453

10位ISBN编号：7560958451

出版时间：2010-2

出版时间：华中科技

作者：穆之

页数：259

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>

<<从头到脚读心术>>

前言

人与动物的差别除了工具的使用外，就是超凡的语言能力了。

人类具有完善的语言系统和敏锐的思维能力，按说与同类沟通不是什么难事，但是我们都与人打交道的难度超过与任何一种其他生物的。

因为任何一个人都会隐藏自己内心，或深或浅。

或是善意之下的自我保护，或是征服之前的老谋深算。

不管你是有渊博的学识、出众的口才，还是有过人的手腕，但是读不懂对方的心理，也很难保持良好的人际关系。

生活在这个竞争无处不在的时代里。

我们都深知上面的道理。

所以每天我们都在告诫自己“攻心为上”，我们必须学会阅人读心，它是处世的基础。

我们不可能是吉普赛的巫师，也不可能是萨满教的先知，但是我们可以掌握洞悉内心的读心术。

诚然，人总是善于掩饰自己的，但是人性最自然的流露怎能遮掩？

一个人的外貌特征、言谈举止、穿衣佩饰、情趣喜好，甚至是饮食习惯都会泄露他内心的秘密。

因此，所谓的读心术不是拉斯维加斯舞台上的数字魔术。

不是霍格沃茨学校里巫术魔法。

也不是科技派们用来庸人自扰的“科学”新发现。

它是一门阅人之术，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。

<<从头到脚读心术>>

内容概要

头部五官能折射出一个人的心理讯患，手脚肢体能传达出一个人的心理信号，行为爱好能透露出一个人的心理状态。

在《从头到脚读心术》这本书中，你将学会：如何从说话的速度了解对方心理；如何从言谈的音调中判断出对方的诚意；如何通过细微动作看对方是在说真语，还是在撒谎；如何通过握手的方式观察出一个人的性格特征；如何侦测出你所交往的对象是不是也对感情认真投入；如何在瞬间准确判断出对方是否值得打交道；如何发现领导对你的印象是好还是坏，是重用还是冷落你；如何从穿的T恤观察对方性格；如何从笔迹体察人的心路历程；如何从喝酒方式看透别人的个性；如何从运动习惯看出个人的情趣；如何从收藏习惯发现朋友的生活追求；学会了“读心”秘诀，你的世界将发生改变！

<<从头到脚读心术>>

书籍目录

前言 第一部分 头面五官折射出的心理讯息 第1章 通过头部读懂人心 一、头型 二、头语 三、额头 四、头发 第2章 通过五官读懂人心 一、眼睛,心灵的窗户 二、耳朵里的玄机 三、鼻子里蕴含的语言 四、不张嘴,也知其心 五、眉宇间的心情体现 六、看脸型,辨别对方 七、脸颊和下巴的感受 八、看看他的唇形长相 九、通过牙齿透析人心 十、胡须,男儿本色 第3章 通过说话读懂人心 一、说话内容 二、说话方式 三、说话习惯 四、谎言 第二部分 姿态配饰传达出的心理信号 第1章 通过体型读懂人心 一、体型的四分法 二、体型与人格类型 第2章 通过肢体语言读懂人心 一、破译肢体语言的密码 二、无声和有声语言相得益彰 三、名著里的肢体语言解读 四、肩语:威武、娇媚的展示 五、腰语:性感的线条符号 第3章 通过手势读懂人心 一、手是人的第二张脸 二、十指葱葱有密语 三、指尖上的舞蹈 四、表露自信心的手势 五、巧搓手说巧语 六、手掌的语言 七、握手的玄机 第4章 通过腿脚读懂人心 一、扳腿的心理信号 二、抚摸腿的心理信号 三、踝对踝双腿交叉的心理信号 四、膝对膝双腿交叉的心理信号 五、踝对膝双腿交叉的心理信号 六、双腿缠绕的心理信号 七、双足的丰富心理信息 八、从步态识人 第5章 通过坐姿读懂人心 一、坐姿的八种类型 二、观察坐姿的“三要素” 三、坐姿能够带出秉性 四、落座动作透露心理状态 五、从坐姿画出人心地图 第6章 通过站姿读懂人心 一、站姿显示出性格特征 二、站姿的六种类型 三、电汽车上的站姿心理学 第7章 通过走姿读懂人心 一、走路姿态的心理学 二、从走姿观察人 第8章 通过睡姿读懂人心 一、仰卧的人不怕得罪人 二、俯卧的人害怕选择 三、侧卧的人漫不经心 四、裸睡的人向往自由 五、独睡的人喜欢孤独 第9章 通过衣着打扮读懂人心 一、服装是人的第二皮肤 二、从服饰洞察性格和心理 三、通过T恤观察对方 四、色彩的选择受心理影响 五、对衣服的选择展现品性 六、透过泳装看女人心理 七、内衣样式暴露女人性格 八、化妆展示女人的欲望 第10章 通过饰品读懂人心 一、手提包:拿在手中的心情 二、手表:时间背后的品位 三、戒指:浓缩的内心世界 四、帽子:欲盖弥彰的遮掩 五、鞋子:也会传达心声 六、领带:打出男人的个性 七、手套:套出内心的愿望 八、眼镜:心灵窗外的美景 九、手机:心灵交汇的驿站 第三部分 行为爱好透露出的心理状态 第1章 通过日常行为读懂人心 一、假动作需要留意观察 二、下意识动作会“出卖”一个人 三、购物方式反映一个人的生活态度 四、从挤牙膏和刷牙的动作观察对方 五、随手涂写显露真性情 六、从拿麦克风的方式识人 七、从笔迹体察人的心路历程 八、敲门的心理动作符号 九、上下级的微妙行为 十、从握杯方式看人心 十一、从开车方式看心情 十二、从吸烟看对方心理 十三、从签名观察对方的性格 十四、从打电话行为观察人 第2章 通过生活饮食读懂人心 一、观察对方的饮食特点 二、由烹饪方式来了解对方 三、从喜爱的食物看人个性 四、从喜欢的饮酒品种见人性 五、从吃鸡蛋的方式看性格 六、从喝酒方式看人性 七、从喜欢吃的菜肴性格 八、从喝茶发现个性 第3章 通过平时习惯读懂人心 一、洗澡习惯 二、擦嘴习惯 三、储蓄习惯 四、进餐习惯 第4章 通过兴趣爱好读懂人心 一、从读书偏爱看性格 二、从音乐偏好看人性 三、从旅游偏好看性格 四、从收藏发现生活追求 五、由所养宠物见对方性格 六、从益智游戏看对方性格 七、从喜爱的童话观察朋友 八、从休闲嗜好看对方性格 九、从喜爱的电视节目观察朋友 十、从驾车爱好见对方脾性 十一、从运动方式看个人情趣

<<从头到脚读心术>>

章节摘录

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，我们通过头面部的表现能在一定程度上“读懂”人的内心活动等。

古人说：“头为诸阳之尊，面为五行之宗，列百脉之灵居、通五脏之神路，惟三才（面之上、中、下三部分）之成象，定一身之得失。

”诚然，一个人事业之成败，常在于其人头脑之智愚，决断力之有无。

一个五官端正的人，其人多端正；一个“兔头獐脑”“面生横肉”的人，其人多凶酷、险诈；一个头面如满月，其人亦多八面玲珑，四面圆通。

这些均可从日后的相处中得到印证。

<<从头到脚读心术>>

后记

每一本书的出版，都是许多人用辛勤付出换来的成果。

本书从策划开始，就受到各方人士的关照与帮助，在编写时更是得到了不少老师和作者的鼎力支持。特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意，他们是：杜金霞、刘俊义、高涛、董芳、谢海峥、滕龙江、金源、马宏宇、于向勇、张宇浩、陈艳军、孙良珠、杨威、赵林、魏凤莲、孙豆豆、郭育彩、崔文英、于超英、胡燕、戚浩、沈海霞、许会玲、冯敏、谷伟伟、张晓萍、林天翔、刘坚、王海山、王豹、孙恩棣、杨运成、张文娟、肖冉、邓明、罗宇、刘振中、杨文忠、卢志丹、郭海平、胡建军、吴力强、续金健、马树全、张廷伟、张延职、张春蓉、孟凡祥、邹之蕴、范德胜、廖小微、于富荣、王秀清、李瀚洋、代学峰、房茂利、朱彤、王琳、刘惠芳、陈德中、曹晔晖、霍启军、郭晓雷、刘朝辉

。本书编写中借鉴和参阅了大量的文献作品，从中得到了不少启发和感悟。

得益于前人的劳动成果，才使本书能够有如此之多的详实案例和丰富的理论基础。

在此向各位专家、学者以及资料的提供者表示最崇高的敬意。

另外，凡被本书选用的材料，我们都将按出版法有关规定向原作者、译者支付稿酬，但因为有的作者、译者通信地址不详。

尚未取得联系。

恳请您见到本书后及时来电来函，以便支取我们为您留备的稿酬。

<<从头到脚读心术>>

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>