

超值金版
29.00

读心术 攻心术 宽心术 ——大全集——

牧之◎编著



从头到脚读心术 百发百中攻心术 随缘自在宽心术

这是一本人性密码，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



立信金叶出版社

读心术攻心术宽心术大全集

牧之 编著

立信会计出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

读心术攻心术宽心术大全集 / 牧之编著. —上海:
立信会计出版社, 2011.1

(超值金版)

ISBN 978-7-5429-2778-1

I. ①读… II. ①牧… III. ①人间交往-社会心理学-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第008296号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 王微宇

封面设计 久品轩

读心术攻心术宽心术大全集

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号 邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389 传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com E-mail lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net Tel (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开 本 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 25

字 数 485千字

版 次 2011年1月第1版

印 次 2011年1月第1次

印 数 1-12000

书 号 ISBN 978-7-5429-2778-1/C

定 价 29.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

上篇 读心术

第 1 章	通过头部读懂人心	
	头型	2
	头语	4
	额头	4
	头发	5
第 2 章	通过五官读懂人心	
	眼睛，心灵的窗户	6
	耳朵里的玄机	12
	鼻子里蕴含的语言	13
	不张嘴，也知其心	16
	眉宇间的心情体现	21
	看脸型，辨别对方	25
	脸颊和下巴的感受	31
	看看他的唇形长相	32
	通过牙齿透析人心	33
	胡须，男儿本色	34
第 3 章	通过说话读懂人心	
	从话题洞悉对方真意	37
	别人说“不”的意图	41
	揭开网络聊天的帘幕	41
	从谈话的方式识其心理	43
	吵架	44
	称呼	46
	酒后吐真言	48
	幽默感	49
	阿谀奉承者	50

目 录



目录



打招呼	51
口头禅	53
常说错话	54
说粗话	55
好辩论	56
散布流言	57
找借口	58
谎言	59

第4章 通过体型读懂人心

体型的四分法	64
体型与人格类型	66

第5章 通过肢体语言读懂人心

破译肢体语言的密码	67
无声和有声语言相得益彰	68
名著里的肢体语言解读	69
肩语：威武、娇媚的展示	71
腰语：性感的线条符号	72

第6章 通过手势读懂人心

手是人的第二张脸	73
十指葱葱有密语	75
指尖上的舞蹈	77
表露自信心的手势	78
巧搓手说巧语	79
手掌的语言	80
握手的玄机	82

第7章 通过腿脚读懂人心

双足的丰富信息	87
从步态识人	87

第8章 通过坐姿读懂人心

坐姿的八种类型	91
观察坐姿的“三要素”	94

坐姿能够带出秉性	95
从坐姿画出人心地图	97
第 9 章 通过站姿读懂人心	
站姿显示出性格特征	99
站姿的六种类型	100
电汽车上的站姿心理学	102
第 10 章 通过走姿读懂人心	
走路姿态的心理学	103
从走姿观察人	104
第 11 章 通过睡姿读懂人心	
仰卧的人不怕得罪人	107
俯卧的人害怕选择	108
侧卧的人漫不经心	108
裸睡的人向往自由	108
独睡的人喜欢孤独	109
第 12 章 通过衣着打扮读懂人心	
服装是人的第二皮肤	110
从服饰洞察性格和心理	112
从穿着的T恤观察对方	114
色彩的选择受心理影响	115
对衣服的选择展现品性	116
透过泳装看女人心理	117
内衣样式暴露女人性格	118
化妆展示女人的欲望	119
第 13 章 通过饰品读懂人心	
手提包：拿在手中的心情	121
手表：时间背后的品位	124
戒指：浓缩的内心世界	125
帽子：欲盖弥彰的遮掩	126
鞋子：也会传达心声	128
领带：打出男人的个性	130

目 录



目录



手套：套出内心的愿望	132
眼镜：心灵窗外的美景	134
手机：心灵交汇的驿站	136

第 14 章 通过日常行为读懂人心

假动作需要留意观察	138
下意识动作会“出卖”一个人	139
购物方式反映人的生活态度	142
从挤牙膏和刷牙动作观察对方	143
随手涂写显露真性情	145
从拿麦克风的方式识人	146
从笔迹体察人的心路历程	147
敲门的心理动作符号	149
上下级的微妙行为	150
从握杯方式看人心	151
从开车方式看心情	151
从吸烟动作看对方心理	153
从签名观察对方的性格	156
从打电话行为观察人	157

第 15 章 通过生活饮食读懂人心

观察对方的饮食特点	160
由烹饪方式来了解对方	161
从喜爱的食物看人个性	162
从喜欢的饮酒品种见人性	163
从吃鸡蛋的方式看性格	165
从喝酒方式看人性	166
从喜欢吃的菜肴看性格	167
从喝茶发现个性	168

第 16 章 通过兴趣爱好读懂人心

从读书偏爱看性格	171
从音乐偏好看人性	173
从旅游偏好看性格	174
从收藏发现生活追求	175
由所养宠物见对方性格	176



从益智游戏看对方性格	177
从喜爱的童话观察朋友	178
从休闲嗜好看对方性格	179
从喜爱的电视节目观察朋友	180
从驾车爱好见对方脾性	181
从运动方式看个人情趣	182

目 录

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	186
利用首因定律	188
使用敬语和谦词	189
清爽的形象为你加分	190

第 2 章 让他人喜欢自己的攻心术

别说“你错了”	192
尽可能地尊重他人	194
满足对方的心理需求	195
表达出你的喜爱之情	196
增加见面的次数	198
对别人表示关心	199

第 3 章 让他人畅所欲言的攻心术

对方讲话时不要插嘴	201
激起对方的说话欲望	203
就他人最在行的事情提问	204
找到众人感兴趣的话题	206

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	208
记住对方的姓名	209
不必事事都求胜	211
知道多少就说多少	212



目录



第5章 赢得他人信赖的攻心术

在背后说别人的好话	214
不妨说点善意的谎言	215
办不到的事情不吹牛	218
以请教的方式提建议	220
树立可靠的信用度	221

第6章 化解他人敌意的攻心术

换一个角度看问题	223
即使有理也让着他	224
不碰触别人的痛处	226
避开矛盾的焦点	227
偶尔暴露小缺点	228

第7章 让他人知恩图报的攻心术

负债心理让他回报更多	230
在困难的时候帮他一把	232
与暂不得势的人交往	233

第8章 使他人愿意合作的攻心术

不作没有意义的争论	235
有功劳时应与大家分享	236
取长补短，优势互补	238
制造威慑气势	239

第9章 获得领导器重的攻心术

有意无意地亲近老板	241
留一点空间给上司	243
为上司承担过错	245
为领导排忧解难	246
多想办法，少谈主张	248

第10章 让同事紧密配合的攻心术

成为企业最受欢迎的人	250
让同事说出他自己的成就	252
远离流言蜚语	253

对同事的态度恭敬些	255
第 11 章 让下属努力工作的攻心术	
得人心者得天下	256
从人的心灵入手	258
善于“攻心”使人“内心喜悦”	260
管理大师首先是心理大师	263
让员工“心灵快乐”	265
让员工为“幸福”工作	267
第 12 章 让顾客主动掏腰包的攻心术	
做顾客的知心人	270
从好奇心下手	272
制造短缺假象	273
一定要有耐心	275
用比较法让顾客作决定	276
第 13 章 让谈判对手敬畏的攻心术	
先肯定谈判对手	278
开局占据优势地位	280
用期限逼迫对方就范	281
对首次报价表示惊讶	283
把握好让步的策略	284
适时适度地示弱	286
倾听谈话中的有用信息	288
第 14 章 让孩子听话的攻心术	
别对孩子过于苛刻	291
向孩子敞开心扉	292
信任是沟通的起点	293
让孩子有一定的控制权	295
用故事说服倔强的孩子	296
不粗暴专制地对待孩子	298
不急于纠正孩子的“出格”	299

目 录



目录

第 15 章 让男性如痴如醉的攻心术

善解男人的心意	302
不动声色“耍诡计”	303
识破男人的“花言巧语”	304
软硬兼施，让“猎物”无处可逃	306
柔弱是你的制胜法宝	308
柔声细语征服男人心	310
保留一点神秘感	312

第 16 章 让女性温顺体贴的攻心术

利用时间的变化	314
二者选择其一	315
制造偶然的机会	316
找出值得赞美的地方	318

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	322
前途茫茫，点燃希望	323
及时转化，绝处逢生	325
屡败屡战，笑迎失败	326
信念支撑，越挫越勇	328
战胜自我，第一成功	330

第 2 章 被人伤害时懂点宽心术

冰释前嫌，笑泯恩仇	332
与人为善，以德报怨	335
幽默释怀，不气不恼	336
失言冒犯，柔中寓刚	338

第 3 章 受到冷落时懂点宽心术

朋友疏远，礼尚往来	340
同事孤立，自我反省	342



上司忽视，放低姿态	343
第 4 章 受到嘲讽时懂点宽心术	
宠辱不惊，心宽地远	345
故意刁难，镇定自若	347
故意挑衅，泰然处之	348
无端讽刺，巧妙回击	349
是非毁誉，一笑置之	350
特立独行，与众不同	352
第 5 章 面对吃亏时懂点宽心术	
吃亏的人能占到便宜	354
不斤斤计较，不贪图小利	355
有钱大家赚	356
难得糊涂，心底无私天地宽	357
第 6 章 做事浮躁时懂点宽心术	
别浮躁，把心境调平和些	359
浮躁心理的特点	360
浮躁是青少年的通病	360
浮躁心理的自我调适	361
第 7 章 深感压力时懂点宽心术	
变压力为动力	363
用笑来减压	365
平衡心理六大招	366
运动休闲减压	366
用友谊缓解压力	367
减轻压力的技巧	368
第 8 章 在得失面前懂点宽心术	
有得就有失	371
瓦伦达心态	372
得到就是失去，失去就是得到	373
该放就放，该舍就舍	374
得失面前保持清醒的头脑	375

目 录



目录

第 9 章 烦恼时懂点宽心术

烦恼皆由心生 376

忧愁时反过来想一想 377

退一步海阔天空 378

坦然面对现实 379

面对世界，笑口常开 380

第 10 章 忧郁时懂点宽心术

忧郁的原因 382

忧郁症的十大症状 383

正确认识忧郁症 384

忧郁症药物治疗 385



上 篇

读心术

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。

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，如果读不懂对方的心理，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，我们都深知以上的道理，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，但是人性最自然地流露怎能被遮掩？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的巫术魔法，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。

当你掌握了读心术之后，你将发现结识人、琢磨人、了解人是一件多么有意思的事情——对方再多的掩饰也只是给你提供更多的佐证，供你把他的内心研究得更加透彻。你不妨耐心地看完他或拙劣或虚伪的表演，细细分析他的心理状态和弱点，然后决定——是投其所好，还是敬而远之；是真心以待，还是敷衍了事；是以退为进，还是小心提防。

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为“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“慢”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。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。它的特征：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。这种人不重实际，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，眼眉高出高鼻梁、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。

《史记》有言：“大行不顾细谨，大礼不辞小让”，胸怀宽广的人总是不拘小节，能够随时把眼光控制在大目标上，让小事情为大事情服务。胸怀坦荡者一般具备下面几个特征：

视觉印象分明，轮廓突出，自然随意，没有犹豫不定的感觉。额头较高的人一般智商很高，很聪明；额头眉骨凸现的人有一股傲气，不服输，喜欢争斗；额头宽

