

妈妈宝宝系列

Ruhe  
Jiaoyang  
Nandai

# 如何教养 难带的孩子

琼·道格拉斯 著  
蔡美娟 译

Ruhe  
Jiaoyang  
Nandai  
de Haiz



976.31

4



辽宁科学技术  
出版社

LIAONING SCIENCE AND TECHNOLOGY  
PUBLISHING HOUSE

妈妈课堂系列

Ruby  
Jiaoyang  
Nandao  
De Heli

# 如何教养 难带的孩子

——如何管教难带的孩子

——如何管教难带的孩子

Ruby  
Jiaoyang  
Nandao  
De Heli



妈妈  
课堂



# 魅力沟通高手

——快速透视对方心理

祝森林 著

民主与建设出版社

---

**图书在版编目(CIP)数据**

魅力沟通高手：快速透视对方心理/祝森林著. —北京：  
民主与建设出版社, 2002

ISBN 7 - 80112 - 407 - 3

I. 魅… II. 祝… III. 人际交往—心理学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 109270 号

---

责任编辑 徐昌强

封面设计 盛世之光

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010)65523123 65523819

社 址 北京市朝阳区朝外大街吉祥里 208 号

邮 编 100020

印 刷 北京普瑞德印刷厂

开 本 850 × 1168 1/32

印 张 10 印张

字 数 23 千字

版 次 2003 年 2 月第 1 版 2003 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7 - 80112 - 407 - 3/G · 218

定 价 19.80 元

**版权所有 违者必究**  
**质量问题与出版社联系**

# 目 录

## 第一章 快速洞察对方心理的钥匙

### 1. 倾听是透视对方心灵的明镜

- 情感指示心灵.....(3)
- 克服语义上的障碍.....(5)
- 排除情绪上的干扰.....(7)
- 听话听音.....(8)

### 2. 话题是解开人深层心理的密码

- 话题反映人的心理 ..... (13)
- 夸耀别人是想抬高自己 ..... (15)
- 刺探与谈论别人的隐私 ..... (17)
- 言不由衷的话题 ..... (18)
- 自吹自擂者易于自我陶醉 ..... (21)
- 故意声东击西者意在发泄不满 ..... (23)
- 吃不到葡萄说葡萄酸 ..... (25)

### 3. 言辞表现人的品性和心态

- 好用“我”者自我意识强烈 ..... (27)
- 言语反应显示性格 ..... (28)
- 由搭话方式见性格 ..... (32)
- 喜欢用借用语者多憧憬权威 ..... (34)
- 喜欢用思考语者意在控制听众 ..... (35)
- 过分的恭敬语表示怀有警戒之心 ..... (36)
- 酒后一语见人心 ..... (38)
- 饶舌者大多内心空虚 ..... (41)
- 突然多话者意在转移话题 ..... (44)
- 狐假虎威者善于造势 ..... (44)
- 干扰激将意在诱人上当 ..... (46)
- 以我为据是自私的符号 ..... (48)
- 无理纠缠者好挑毛病 ..... (49)

### 4. 语气是一种独特的表情

- 能言善辩者自我显示欲极盛 ..... (51)
- 说话慢慢吞吞者多心怀鬼胎 ..... (52)
- 说话婉转者缺乏自信 ..... (54)
- 声调提高者不能控制感情 ..... (55)
- 表情阴沉者报复心极强 ..... (56)
- 语速加快多事出有因 ..... (58)

## 第二章 捕捉心灵活动的蛛丝马迹

### 1. 眼睛是心灵的窗户

- 破译心灵密码的最佳测定仪 ..... (63)
- 高深莫测的眼睛 ..... (66)
- 视线的流动展示人的心态 ..... (68)
- 交换视线即在寻求沟通 ..... (70)
- 别有深意的注视 ..... (72)
- 有规律的眨眼指示思维的转折 ..... (74)
- 眼球往右上方跑表示正在撒谎 ..... (75)
- 斜视不一定是祸 ..... (76)

### 2. 表情是心灵的屏幕

- 表情可以伪装 ..... (78)
- 洞察平时看不透的心灵 ..... (80)
- 无表情并不等于无感情 ..... (83)
- 善于识辨肌肉语言 ..... (84)
- 笑有千千结 ..... (85)
- 不协调的微笑 ..... (87)

### 3. 手势是一种无声语言

- 手动即心动 ..... (89)

|                     |       |
|---------------------|-------|
| ○无声的手势胜过有声的语言 ..... | (91)  |
| ○掌心向上表示抬高对方 .....   | (93)  |
| ○隐蔽性的人体信号 .....     | (94)  |
| ○夸奖赞扬对方 .....       | (95)  |
| ○显示情绪、态度的手势 .....   | (95)  |
| ○手掌是心灵的显示镜 .....    | (96)  |
| ○把握掌势的变化 .....      | (97)  |
| ○握手反映人的性格与态度 .....  | (99)  |
| ○过分看重握手表明弦外有音 ..... | (101) |
| ○手心有汗是神经质的标志 .....  | (101) |
| ○不同的握手传递不同的情感 ..... | (102) |

#### 4. 其他肢体语言

|                    |       |
|--------------------|-------|
| ○手脸相触的混合信息 .....   | (108) |
| ○双手环抱胸前表示防卫 .....  | (110) |
| ○脚也会说话 .....       | (111) |
| ○用脚踝掩饰内心 .....     | (113) |
| ○从空间距离判断心理距离 ..... | (113) |

### 第三章 即时透视心理的魔镜

#### 1. 习惯性动作的秘密

|                  |       |
|------------------|-------|
| ○跨骑椅子是一种防御 ..... | (117) |
|------------------|-------|



|                        |       |
|------------------------|-------|
| ○消极的人体语言 .....         | (119) |
| ○站立姿势表示信心强弱 .....      | (121) |
| ○举步缓疾反映深层心理 .....      | (122) |
| ○睡眠姿势体现生活态度 .....      | (124) |
| ○自然伸手彰显个性 .....        | (126) |
| ○接电话的方式展示心态 .....      | (127) |
| ○吐烟姿势反映情绪 .....        | (129) |
| ○香烟里的秘密 .....          | (130) |
| ○从进食方式看个性 .....        | (131) |
| ○看电视过程中的“动作” .....     | (132) |
| ○用手抠物暗示逆反心理 .....      | (133) |
| ○用手捻纸团暗示“合”的愿望 .....   | (137) |
| ○折树枝、撕纸条暗示感情上的裂痕 ..... | (139) |
| ○进攻性的身体语言 .....        | (142) |
| ○摔、打是一种泄气方式 .....      | (143) |
| ○认清就绪信号 .....          | (145) |
| ○慎重对待挑衅的姿势 .....       | (147) |
| ○双手搂头者的心理 .....        | (148) |
| ○从恋爱行为透视人心 .....       | (150) |

## 2. 工作表现指示对方心理

|                  |       |
|------------------|-------|
| ○工作第一和家庭至上 ..... | (152) |
|------------------|-------|

- 忙忙碌碌的真相 ..... (153)
- 对失败的反应.....(155)
- 3. 金钱的使用是欲望的表证
  - 过分重视金钱表示自卑 ..... (157)
  - 从用钱的方式窥视对方心理 ..... (158)
- 4. 差错中常有潜意识支配
  - 差错不一定是疏忽 ..... (160)
  - 一字之差泄露天机 ..... (162)
  - 脱口而出的话吐露真情 ..... (164)
- 5. 棋盘、牌桌是心理的试验场
  - 棋盘、赌场暴露人的本性 ..... (165)
  - 对胜负的态度.....(166)

## 第四章 把握个性倾向的指南针

- 1. 爱好表现人的精神状态
  - 业余爱好更易表现自我 ..... (171)
  - 把握对方心理的着眼点 ..... (173)
  - 由兴趣嗜好看个性 ..... (175)
  - 由颜色爱好透视心理 ..... (176)

- 由食品爱好透视心理 ..... (179)
- 2. 服装是一个人的表征
  - 服装赤裸地表现自我 ..... (181)
  - 独具匠心的穿着 ..... (182)
  - 服装体现个性.....(183)
  - 心理变化的指示器 ..... (185)
- 3. 嗜好品暴露偏执心理
  - 过分追求特定嗜好品 ..... (187)
- 4. 宠物和珍藏品展现神秘的自我
  - 宠物是个性的折射 ..... (190)
  - 珍藏品是心灵的寄托 ..... (193)
- 5. 癖习隐藏种种病态心理
  - 透视潜意识的钥匙 ..... (194)
  - 顽固的怪癖.....(196)
  - 一次有趣的实验 ..... (197)
  - 常见的癖习.....(199)

## 第五章 洞察心灵世界的另一扇门

### 1. 笔迹即脑迹

|              |       |
|--------------|-------|
| ○字体的结构·····  | (206) |
| ○书写时的速度····· | (209) |
| ○书写时的力量····· | (213) |
| ○字体的大小·····  | (217) |
| ○字体的走向·····  | (220) |
| ○字体的倾斜·····  | (226) |
| ○字行的间距·····  | (227) |

### 2. 英文笔迹与心理

|                 |       |
|-----------------|-------|
| ○字体结构·····      | (231) |
| ○笔画间隙·····      | (233) |
| ○外形与神态·····     | (237) |
| ○字的大小与倾斜·····   | (240) |
| ○行气的显示·····     | (244) |
| ○行文的走向·····     | (246) |
| ○字母距离与字行间隔····· | (249) |
| ○书写的力度·····     | (251) |
| ○书写的速度·····     | (253) |

### 3. 从书写过程洞察人的个性

- 观察握笔姿势.....(255)
- 书写工具的选择.....(256)
- 写字姿势.....(258)

## 第六章 五分钟决定你的成败

### 1. 决定你成败的 5 分钟

- 抓住最初的 5 分钟.....(263)
- 非口头语言更重要.....(265)
- 从谈话中判断对方.....(267)
- 留下良好印象的规则 ..... (268)
- 发挥“变色龙”的优势 ..... (269)
- 塑造独特的形象.....(271)

### 2. 做沟通的高手

- 想想再说.....(275)
- 培养良好的语言习惯 ..... (277)
- 改善你的谈话能力.....(280)
- 运用你的目光和插话 ..... (283)

### 3. 5 分钟成功推销

- 不要忽视客户的雇员 ..... (286)
- 决胜的 60 秒钟 ..... (288)
- 让公文包成为一个好道具 ..... (290)
- 成为运用目光的高手 ..... (292)
- 3 分钟把握对方的个性与心理 ..... (293)
- 不要误入陷阱中 ..... (294)
- 把握时机 ..... (295)

### 4. 决定你职业前程的 5 分钟

- 快速洞察上司的心理 ..... (297)
- 以合适的方式对待你的上司 ..... (300)

# 第一章

## 快速洞察对方心理的钥匙

让他人多说话，并从他的话语中捕捉到某些信息是非常重要的。一个沟通高手懂得“善于倾听”的秘诀，通过倾听了解对方的心理，从而在人际交往中挥洒自如。





# 1

## 倾听是透视对方心灵的明镜

### 情感指示心灵

倾听是一门艺术。一个沟通高手懂得“善于倾听”的秘诀，通过倾听，他能快速洞悉对方心灵的秘密。在人际沟通中，一个高手不仅对对方的言语内容进行反应，而且更注意对方在言语中所反映出来的情感、态度和情绪状态进行反应，并用一定的方式去刺激对方释放情绪，使对方产生满足感。试想，当有人不仅关注你的言语内容，而且也理解你的感受或分担你的感情时，那将会令你何等高兴。这是因为，人们都希望别人能听出自己的弦外之音、言外之意，并且认为表达情感和理解情感比听懂词语的直接意义更为重要。同时，听话者的情感表达也有助于说话者充分认识自己的情绪状态，在必要的情况下控制自己的情感。