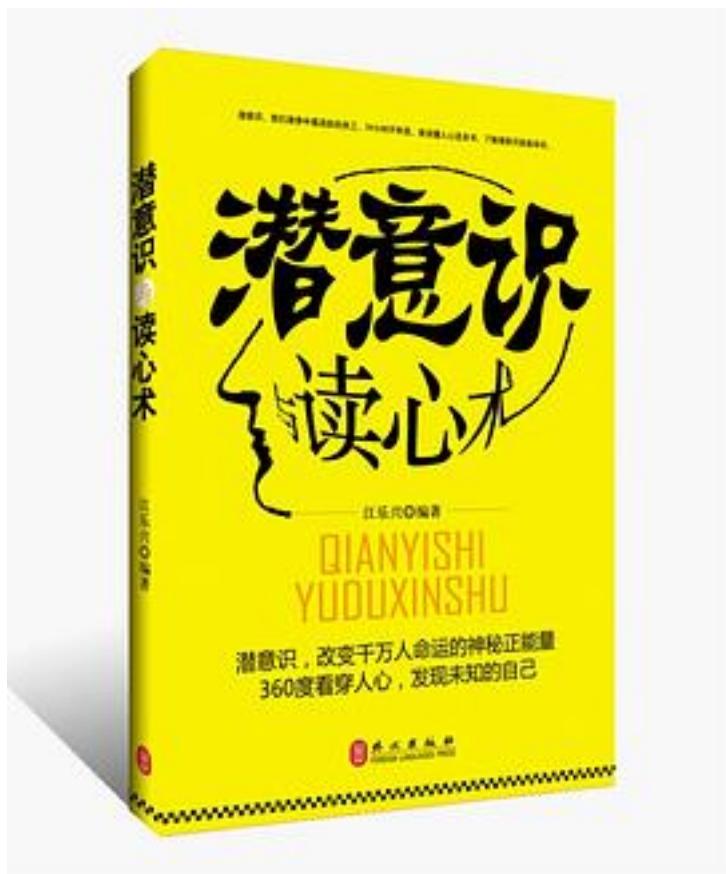


潜意识与读心术



[潜意识与读心术 下载链接1](#)

著者:江乐兴

出版者:外文出版社

出版时间:2012-12

装帧:平装

isbn:9787119080345

潜意识最早是心理学家西格蒙德·弗洛伊德在其《精神分析学》理论中提出来的，是人类大脑中存在但是未被开发与利用的能力。“读心术”一词在《广辞林》中的解释为“握住人的手，根据其无意识的活动所引起的反应来探测其物品隐藏的地方的一种技术”。我们编写的《潜意识与读心术》一书是教读者如何开发利用潜意识自动思维创造的智慧功能，帮助我们获得创造性的灵感，以及如何锻炼培养读心术，教你了解他人心理与

应对他人心理。

作者介绍:

江乐兴，男，生于湖湘，毕业于湘潭大学心理系，知名心理学研究专家。长期致力于行为心理学和潜意识的研究。作品累登开卷、北京图书大厦、王府井书店、当当网，等畅销书排行榜。有作品入选2008年度新闻出版署推荐的100本优秀图书，并有多部著作被港台输入。著有《心理掌控术》《上班读点心理学，下班读点经济学》《你的睡眠还好吗》等书。

目录: 目录

第一章 心理学中的潜意识——潜意识是读懂人心的窗户

最难读懂是人心，几乎没有人大方说自己能够完全读懂人心。人心不是清澈见底的小溪，也不是古板生硬的说明书，而是无字可读的天书。然而，只要生活在这个世界，人心就是每个人都不能避免碰到的。通过潜意识读懂人心是一个快速进入他人内心世界的方法。因为潜意识总是在不经意间向外界透露一个人的内心真实情绪，以及一些隐藏的性格特征。如果你能够准确地把握这些信息，那么你就能够成功地透过潜意识这扇窗户读懂人心。

@生活中无处不在的潜意识

@每个人都具备潜意识

@潜意识是与心灵的对话

@潜意识是怎样工作的

@当潜意识遇见读心术

@潜意识是读懂人心的窗户

第二章 通过面部表情破解潜意识——察颜观色的秒杀绝技

表情是一种独具特色的情绪语言，它以有形的方式体现出无形的内在情感体验，成为人际间感情交流和相互理解的工具之一。很多时候，即便我们想伪装自己，却往往会有意无意间流露出来。这些心理信息的表达很难被我们的意识所阻止，因为那是潜意识绕过意识做出的表情和反应，我们往往无法察觉到。

@表情，内心的晴雨表

@眉毛是泄密心情的路线图

@如何听懂眼睛的“悄悄话”

@鼻子是如何表达“情绪”的

@嘴部动作折射出来的心态

@下巴是内心世界的“投影机”

@洞悉笑容背后的“玄机”

第三章 透过形体密码破解潜意识——牵动人心的“测谎机”

可以说，一个人可以在语言中进行伪装，但是在形体上进行伪装时，总会或多或少流露出一些真实的信息。因为潜意识并不懂得伪装，所以很多时候它会“跟不上”人们伪装自己的脚步。可以说，人们总是被自己的身体语言“背叛”，一个人的形体表现就是一台“测谎机”。如果你能灵活地利用这个“测谎机”，就能够破译对方的形体密码，更加准确地判断他的举止和想法。

@手势透视一个人的心理

@双臂透露出来的秘密

@头部隐藏了哪些潜台词

@你的脚在“说”什么

@别把走姿看得太简单

@坐姿语言反映不同的性格

@站姿是性格的真实写照

@日常习惯性动作代表什么？

第四章 通过说话破解潜意识——语言是个性的“扩音器”

语言是与人沟通必不可少的一个渠道，它也是人们个性特点的一个“扩音器”。每个人

在跟他交谈的时候，都会有自身固有的说话方式和物理特点，而且这些也会因为时间、地点、环境的变化而产生不同的变化。说话的内容和用词习惯，更是一个人在潜意识中形成的一些难以改变的想法。如果我们能够正确地解读这些信息，成功地接收对方的潜意识通过交谈传递出来的信息，那么在人际交往中，我们就能够掌握话语控制权。

@不同语言风格揭示不同性格

@语速可探知他人的性格

@从“好话”中推断对方的心理

@口头禅中暗藏的个性密码

@通过打电话的方式阅读对方

@从回答问题的习惯看他人的心理

第五章 通过生活习惯破解潜意识——为读懂人心找个“落脚点”

在与人相处的过程中，了解一个人，并看透他内心隐藏的真正情绪和性格特征是非常重要的。而如何找到识别人心的切入点，则是我们需要学习的。习惯就是经过重复表现而巩固下来的思维模式和行为方式，例如人们长期养成的学习习惯、生活习惯、工作习惯等。一个人习惯性的动作，往往就是他潜意识形成的能够表达出他的所思所想，以及其性格特征的行为。经验丰富的识人高手往往能够通过习惯看透他人隐藏起来的性格特征，并且以此来掌控人心。

@看电视的习惯可折射出人的性格

@香水味与性格的奇妙关系

@从吃相了解他人的性格

@放松方式会显露一个人的性格

@购物方式蕴含性格玄机

@吸烟可以看透一个人的内心

@从饮酒习惯判断性格

@由开车方式掌握他人性情

@点餐反映出来的性格特征

第六章 通过兴趣爱好破解潜意识——隐藏在嗜好中的心灵地图

每个人都有不同的兴趣爱好，这些都是经过潜意识筛选而存留并坚持下来的。也就是说

，在某种程度上，一个人的兴趣爱好代表着他在性格上有着怎样的偏好。当一个人捧着一本书进行阅读的时候，用什么话题可以让他把注意力从书上转移到你身上？当一个人有着奇特的收集喜好的时候，如何才能够打开他的匣子，让他愿意为你介绍他的收藏？其实，他的潜意识已经为你描绘出了一幅隐藏在嗜好中的心灵地图，只要仔细地阅读，你就可以找到答案。

@由阅读偏好看透内心与情感

@你的音乐就是你的个性

@从旅游偏好了解一个人的内心

@由收藏品分析生活态度

@颜色的偏好透露潜藏的个性

@饮食偏好看出一个人的性格

第七章 通过着装打扮破解潜意识——洞悉穿戴背后掩饰的心思

不管是男性还是女性，恰当的装扮都是必需的，它不但可以悦己悦人，更重要的是，一个人的打扮代表了一个人的喜好、品味、修养、个性，往往也能折射出他的心理需求。我们常说一个人有魅力，吸引人，往往并不是因为他的长相出众，而是他的举止高雅，穿着得体，气度不凡。一般来说，不同的穿着打扮体现着人们对自己的社会角色和周围世界的不同态度。通过别人的穿着打扮洞悉其想要掩饰的心思，是我们需要培养的一个重要能力。

@衣服风格折射出的个性

@手表可窥探背后的天性

@饰品透露出的人性特征

@透过领带看男人“本色”

@眼镜背后隐藏的“心灵风景”

@背包是被包住的人心

@妆容“化”出了女人的性格

@鞋子是看穿人心的媒介

第八章 职场中懂点潜意识——读心术决定职场竞争力

每个在职场摸爬滚打过的人都会对人际关系的重要性深有感触，然而，真正处理好这层关系却非常不易，因为它牵扯到利益问题。正因为如此，人们用各种方式伪装自己。但是，不管人们如何伪装，潜意识都会泄露其内心最真实的想法。如果你能抓住对方不经意间流露出的真实情绪，无论他是上司还是同事，你都能够借此提高职场竞争力。

@看懂领导隐藏的心思很重要

@管理方式是内心性格的反应

@从打招呼的方式看对方性格

@办公桌的摆设中潜伏的个性

第九章 销售中懂点潜意识——敲开客户隐藏的心门

销售，是很多人都会接触的一种职业，不管是销售人员还是被销售者。而一个成功的销售人员并不是仅仅靠口才就能够取得良好业绩的，他更多的是要学会如何把握客户的情感，激发客户的占有欲，使得产品能够顺利地被购买。而在过程中，人们的潜意识就占据了一个极其重要的地位。每个人都有潜意识，它会控制人们做出许多自己意想不到的事情。所以，如果能够正确地解读潜意识、利用潜意识，那么成为一个成功的销售人员就并非难事了。

@让你的潜意识爱上销售

@注意客户的细微动作

@察言观色读懂客户的潜意识

@利用客户的从众心理

@激发客户怕买不到的心理

@用赞美为销售开路

@让顾客的潜意识认可你

@满足顾客的潜意识

第十章 婚恋中懂点潜意识——破解幸福密码

有人说，男人来自火星，女人来自水星，水火不相容的两种人在一起，只会有着无尽的矛盾和冲突。而心理专家则解释说，男人和女人对于彼此的不理解，往往只是由于双方不同的思维方式和侧重点引起的。彼此缺乏了解，缺乏观察，是很多男人和女人无法和谐相处的重要原因之一。其实很多情况下，只要双方能够留意对方潜意识流露出来的信息，解读对方的动作和行为，那么，双方就能化解误会，和好如初。

@男人和女人天性的不同

@不陪你逛街就是不爱你吗？

@通过约会看你们有没有未来

@正确应对女性的恋爱心理

@培养两个人的默契最关键

@明了内心深处的不安全感

@挖掘潜意识中的幸福

· · · · · (收起)

[潜意识与读心术 下载链接1](#)

标签

心理学

看懂他人

的

心理

55

评论

一般般吧！不过有些小技巧真的不错，如果能改变一下写作方式可能会记得的比现在多！

虚无缥缈的潜意识

屁用没有，还说一堆例子，就和讲故事一样的逗

[潜意识与读心术](#) [下载链接1](#)

书评

[潜意识与读心术](#) [下载链接1](#)