

# 《深層讀心術：從交談觀察人心》

## 图书基本信息

书名：《深層讀心術：從交談觀察人心》

13位ISBN编号：9789866070794

出版时间：2013-3-1

作者：陳柏彰

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《深層讀心術：從交談觀察人心》

## 內容概要

如何營造讓對方吐露真心的氛圍？

如何從一個閃爍其詞的人口中，得到直接的答案？

如果你想迅速的瞭解一個人，問他問題是最快捷的方法。

「當真理還在穿鞋的時候，謊言已跑出很遠了。」

把「誠實」掛在嘴邊的人最不可信！

人再怎麼戴假面具，在沒有舞臺和對手的時候，這假面具總是有拿下來的時候！

佛洛伊德：「說錯、聽錯，或者是寫錯等『錯誤行為』，都是將內心真正的願望表現出來的行為。」

仔細觀察和聆聽，注意對方稍縱即逝的反應及一些細微的蛛絲馬跡。辨別出他的技巧和動機，你就能充分洞察對方的個性。

每個人都有其特定的談話習慣，有的人談吐幽默，妙語連珠；有的人卻顛三倒四，廢話連篇；有的人牢騷滿腹，抱怨不斷等等，總之，談話習慣差異，反映出人們性格的不同。

語言是人類的第二種表情，我們可以從一個人說話的習慣上看出一個人的性格，還可以分析出他們的性格特點。

## 作者簡介

適當的自我揭露，鼓勵對方說出心裡話

逸郝是新來的同事，她看起來有點孤僻。每天，她在早上上班的時候和同事打聲招呼「早安」之後，就一直窩在椅子裡，做出一副「請勿打擾」的姿態。午休時間大家都比較活躍，聊購物、聊美食……可是逸郝仍然一言不發，依舊只盯著電腦看。

部門王經理看在眼里，就主動坐到逸郝身邊，詢問逸郝最近工作的情況。逸郝仍是問一句說一句，一副心不在焉的樣子。見她桌子上有一個米奇圖案的杯子，王經理就說：「你喜歡米奇啊，我也是。你看，我的手錶也是米奇的，我啊，就是老有少心呢！其實剛到這個公司的時候，我也很內向，那時我剛離婚，和大家都刻意保持著距離，還好同事都很好相處，工作上也對我很支持。你也要開朗起來哦！」逸郝的臉上終於露出了笑容，最終她坦言：「新的工作環境，我有點難以適應，工作還沒上手，所以有時候不太想說話。」

從例子可以看出，王經理的自我揭露，打動了逸郝，從而鼓勵了逸郝說出了心裡話。好的談話內容是雙向的溝通，除非你談到自己，否則無論你問多少問題，問得多麼精妙，都不會談得太深。如果你想讓別人坦白，就必須先說一些你自己的事情，這樣你的談話就變得值得一聽，他會覺得你和他更親近了。

人們都樂於接受和自己主動接近的人。有時候，如果你適當的揭露自己，包括性格上的小缺點，往往更能讓人體會到你的真實。因為人人都有缺點，如果你表現得太過完美，高不可攀。往往會給人一種冷若冰山的感覺，從而疏遠和你的距離。只有你收回了你的防衛心，對他打開心扉，他才能對你積極回應。要知道，沒有人有義務要對你敞開自我，也沒有人一定要對你主動或保證對你絕對誠實。如果你想從他那裡得到不設防的話，你就一定要鼓勵他，讓他信任你。可見，適當的自己我揭露，更能讓他對你產生信任感，你的表現只要不是刻意偽裝的，他會願意對你吐露心聲的。

因此有人說，如果你想看清某人，你就必須先讓自己被他看一眼。當然自我揭露是講究效果的，你必需仔細挑選你要揭露的事，並選擇適當的時機，如果不確定要透露多少，最好少說些。你可以在關係成熟的時候適時補充一些，這樣，他會感覺到新鮮感，你也不會因為透露太多缺點而嚇跑他。

對於那些取得突出成績的人來說，適當的進行一下自己我揭露，讓自己在人前的完美形象，摻雜點小缺憾，往往更能消除他人的妒忌心理從而鼓勵對方說出心裡話。

## 書籍目錄

- 善問問題是讀懂人心的關鍵
- 適當的自我揭露，鼓勵對方說出心裡話 10
- 營造讓對方吐露真心的氛圍 12
- 三個問題讓你迅速瞭解一個人 15
- 漏斗法則：從開放式的問題開始，逐漸縮小範圍 18
- 重要的是反應而不是回答 21
- 不妨從局外人身上尋找資訊 24
- 從說話習慣看交流之道
- 把「誠實」掛在嘴邊的人最不可信 28
- 名字還是暱稱，判斷彼此的親近程度 31
- 好用誇張說法的人，渴望與人交談 34
- 老調重彈的話題，希望你繼續追問下去 37
- 常說太太不是的男人，煩惱很多 39
- 喜歡談「性」的人，不代表好色 42
- 總提及家人聲名和財富的人，愛炫耀 45
- 開場白太長是缺乏自信的表現 48
- 常發牢騷的人，往往苛求完美 50
- 說話像放連珠炮的人，往往缺少心計 53
- 在背後說三道四的人，多刻薄挑剔 55
- 從不說別人壞話的人，多不可信 58
- 主動充當介紹人的人，愛表現自我 61
- 說話聲音大的人，性情多粗獷 63
- 愛說「他憑什麼」的人多憤世嫉俗 66
- 善於用幽默化解僵局的人，心胸寬廣 68
- 五種說話習慣的人，防不勝防 71
- 評價事物「一會這樣、一會那樣」的人，不可信賴 76
- 不同的藉口不同的性格
- 「外罰型」、「內罰型」與「無罰型」人格 80
- 以「本來是想」為藉口的人自尊心很強 82
- 「不打算找藉口」的人不會老實道歉 85
- 事先強調不利條件的人非常在意別人的看法 87
- 「吃不到葡萄說葡萄酸」不過是自我安慰 90
- 以「能去就去」為藉口的人往往缺乏責任心 93
- 以「站在別人的立場想想」為理由的人很自私 96
- 揭開謊言的面紗
- 謊言，我們必須面對的事實 100
- 為什麼會出現「口是心非」 102
- 謊話大王的四張面孔 106
- 身體語言如何洩露謊言 109
- 從說話方式發現欺騙的線索
- 說謊者無法倒著敘述事情 112
- 說謊大王都是「記憶專家」 115
- 用暗示的方法回應，不做正面回答 119
- 說話聲音高而缺乏變化，是明顯緊張的表現 123
- 提到的數字都是同一個數，或是它的倍數 126
- 謊言往往這樣開始 129
- 巧妙迎合拉近彼此距離

## 《深層讀心術：從交談觀察人心》

馬斯洛效應：任何人都需要尊重和讚美 132  
用恰如其分的場面話讚美對方 136  
讚別人沒讚過的美，出其不意更動聽 140  
背後讚美別人，更能讓人開心 143  
故作不識讚揚對方，更能讓人開心 146  
適時的貶低自己，將對方「捧高」 150  
借他人名義，讓你的「捧」更受寵 152  
捧人要有「分寸」 154  
用「吹氣球」藝術，把男人捧得乖乖的 158  
捧女人，要能力和優點雙管齊下 161  
測試：你是人氣大王還是邊緣人物 163  
抓住對方心理讓他樂意聽你的  
先讚美後說服，滿足對方自尊心 172  
站在對方的立場說話，更容易被接受 176  
說服沒有主見的人：「大家的意見都是這樣」 178  
利用逆反心理，說服個性倔強的人 181  
巧用好奇心影響他人行為 184  
巧妙提問，讓對方只能答「是」 186  
激將有法，請君入甕 190  
激發對方高尚動機，順勢制宜影響他 194  
一開始就先聲奪人，讓對方屈服 197  
讓他覺得你的意見是出於他而不是你 200  
聲東擊西，讓對方開竅 203  
測試：你是否具有說服力 206  
制人攻心讓他人為我所用  
給予對方一個頭銜，他更願意鼎力相助 210  
激起心理共鳴，讓他感覺像是在幫助自己 213  
弱勢時打張感情牌，激發同情心 217  
互惠，讓他知道這樣做對他也有利 220

## 《深層讀心術：從交談觀察人心》

### 精彩短評

1、武斷誤導，斷章取義，過份簡化，作為行為指導肯定出事，作為操控技術肯定無用。

# 《深層讀心術：從交談觀察人心》

## 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：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)