

<<读心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术>>

13位ISBN编号：9787506469258

10位ISBN编号：7506469251

出版时间：2011-1

出版时间：中国纺织

作者：晓鹏//刘文

页数：266

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>

<<读心术>>

前言

人生如棋，为人处世中常存在着危机、陷阱和博弈，胜负玩的就是心机；人心难测，总是防备他人不如学会洞察人心，以求掌控主动，所谓被动防人不如主动识人，说的正是这个道理。

生活中，也的确如此，无论男女.无论从事哪个行业，无论是给别人打工还是自己创业，我们都想做得好一些，成功一些，而达到这个目的最基本的能力就是要能准确地揣摩出周围人的心理，对方在想什么、需要什么、喜欢什么、害怕什么、忧虑什么。

从更高的层次来看待这种能力，便是本书的关键内容——心术。

不过与此同时，也有一部分人对这一观点存在质疑，他们总认为：我何必要理会别人在想什么，关键就是要做好自己的事情i但事实上呢？

真的做好自己的事情就万事大吉了吗？

答案显而易见，在这个人际关系纷繁复杂的时代，这种洞悉他人内心的能力是非常重要的，因为几乎所有的行业都是为人类服务的，所有的产品、服务都是提供给人类来使用，我们所有的工作都要与人接触，都需要与同事配合、沟通、协调，就算工作的对象是矿石、植物、动物，最起码我们的工资还需要人来给我们发放，我们的工作效果还需要别人来测评、还需要领导的认可吧！

每个人都不是生活在真空中，都需要顾及他人的感受，都需要考虑别人的利益，从而保证自己的利益。

那么，做到了"洞悉人心，操控人心"究竟有什么好处呢？

<<读心术>>

内容概要

无论男女，无论从事哪个行业，无论是给别人打工还是自己创业，我们都想做得好一点，成功一些，这就需要我们能够准确地揣摩出周围人的心理，知道他们在想什么、需要什么、喜欢什么、害怕什么、忧虑什么。

所以，如何拥有这种阅人识人的能力，如何把心理策略自如地运用到人际交往中，已成为当下很多人迫切的希望。

而这些，正是本书想要告诉大家的。

书籍目录

第一章 解开五颜六色的心灵包装——衣着打扮观人心的心理策略 服饰：思想、品位的折射 色彩：心灵颜色的反映 妆容：透漏女人的内心 T恤：透露一个人的个性与喜好 鞋子：传达心声的媒介 领带：“牵”出男人的个性 手表：隐藏在时间背后的性格特征 手提包：浓缩在手间的心情 隐藏在行为背后的心理密码——肢体语言察人心的心理策略第二章 隐藏在不同笑容背后的秘密 爱幻想的人喜欢双手托腮 蓄意挑战的人常会双手叉腰 防卫心较重的人喜欢双臂交叉于胸前 手比嘴还能表达心声 眼神藏不住一个人的真实动机 嘴巴的动作反映内心的活动第三章 解答话外之音的玄机——言谈话语识人心的心理策略 从幽默中看穿对方的动机 从打招呼的用语中辨别他人个性 从回答问题的习惯洞悉对方的性格 从谈事情场合的选择洞察对方的处世方式 说话声音的变化可以反映人内心的变化 通过声调，洞察人心 口头语彰显一个人的个性 从客套话中辨别对方的真意 言谈习惯透露一个人内心的秘密第四章 破译日常行为密码——行为举止见人心的心理策略 不经意的小动作可以“出卖”人心 从握手的方式洞察对方的性格 从小细节洞察对方情绪的变化 购物的方式可以反映一个人的生活态度 抽烟的方式可以折射一个人的性格 从找座位的方式可以看出一个人的判断能力 从名片分析商务人士的性格 签名方式：不可不知的识人技巧第五章 透知性格背后的人心——兴趣爱好辨人心的心理策略 由服饰颜色分析对方的社交态度 从对酒的喜好辨别对方的脾气秉性 从旅行的偏好窥探人的性格 从读书的喜好“读”出人心 从运动方式看一个人的处世方式 由宠物分析其主人的性格 从汽车的类型看出对方为人处世的态度第六章 揭开谎言下的真面具——洞悉假言知人心的心理策略 透过对方的眼睛，窥探深藏在内的秘密 谈话的方式泄露了说谎的秘密 通过面部表情识别对方的谎言 从交谈模式揭穿对方的谎言 从动作和神态辨别对方的谎言 下篇第七章 心理操纵术 职场瞬间增值法则——和领导搞好关系的心理策略 奉承效应：言辞恭维要适度 自己人效应：面试和反面试的秘密 坐标效应：开会的时候，你坐在哪里 小草影响：在上司面前要学会装嫩 虚荣效应：满足上司的虚荣心理 光环效应：发光要趁早，让领导知道你行！

反暗示效应：换种思维，让你的上司跟着你走 凹凸效应：不卑不亢，让领导另眼相看 向领导提建议也要讲究心理策略 特里法则：在上司面前敢于承认错误第八章 职场中的“载舟”法则——和下属搞好关系的心理策略 南风法则：为下属送去温暖的南风 胡萝卜加大棒效应：笼络下属要懂得体察下属的“心” 恩威并重，不可不用的驭人手腕 真诚的赞美之词是驭人的良策 回报效应：感情投资让你轻松赢得下属的心第九章 职场中的依赖法则——和同事搞好关系的心理策略 正负极效应：不和同事交心，但也不要树敌 破窗效应：及时修复受损的人际关系 太极效应：以柔克刚，以弱制强 避雷针效应：能疏善导，化解职场矛盾 巧妙躲避办公室内的“小帮派”，反射法则：先赏识对方，才能得到对方赏识第十章 职场中的影响力法则——和客户搞好关系的心理策略 华盛顿合作规律：先交朋友，再做生意 背景效应：要学会利用你的“背景” 外因效应：学会包装自己的社交形象 相似效应：用“相似”博取对方的认可 喜好原理：投其所好，拉近关系 瀑布心理效应：在社交场合说话要有分寸第十一章 生活中的“财富”积累法则——和朋友搞好关系的心理策略 跷跷板定律：你和朋友间的支点不可失衡 超限效应：再好的朋友也要“适度” 马太效应：让你的朋友越来越多的秘密 增减效应：让自己成为招朋友待见的人 登门槛效应：给朋友提建议也要讲究策略 冷庙烧香法则：关系都是“走”出来的第十二章 社交中化敌为友的法则——和敌人”搞好关系的心理策略 霍桑效应：用沉默化解对方的敌意 出丑效应：故意暴露自己的缺点 牢骚效应：让对方说出自己的不满和意见 平衡法则：消除对方的忌妒心理 热炉效应：千万别触碰对方的底线第十三章 迅速提升人际关系的搭桥法则——和陌生人搞好关系的心理策略 首因效应：你的第一印象很重要 皮格马利翁效应：别吝啬你的赞美之词 社交恐惧心理：和陌生人成为朋友并不难 倾听法则：多给陌生人机会，让他先开口说 自我保护心理：巧妙消除陌生人的心理“屏障” 敢于承认错误，主动消除误会和敌意第十四章 爱情幸福的相处法则——和恋人搞好关系的心理策略 罗密欧与朱丽叶效应：坚信阻力之下的爱情 保质期法则：时刻为爱情保鲜 路径依赖定律：最初的选择不等于最后的幸福 空间定律：爱情也需要呼吸 婚后沉默心理：别让婚姻成为爱情的墓地 越吵越幸福：聪明的夫妻不会让吵架伤了感情第十五章 屏蔽“危险”的识人法则——和小人划清界限的心理策略 归因偏差：永远不要让小人看清楚真相 沸腾效应：冷静思考，不要中了小人的圈套 关系场效应：不要轻易得罪小人 龟壳效应：害人之心不可有，防人之

<<读心术>>

心不可无 距离效应：别和口蜜腹剑的伪君子走得太近

章节摘录

插图：喜欢穿着时尚个性服装的人这种人，往往比较有个性，通常不会在乎别人的眼光和观点，甚至对别人的指责嗤之以鼻。

喜欢这类着装的人，多见于年轻人。

喜欢穿着漂亮套装的人这种人，非常注重自己的外表，而且常有很深的城府，希望通过自己的着装，给人留下好印象。

当然，他们的努力也不会徒劳无功。

这样的人士，给人的感觉往往比较干练，有主见，很有责任感。

喜欢穿着可爱洋装的人喜欢这种打扮的人，往往给人洋气十足的感觉，让人觉得耳目一新。

但是，这类人从心理上，更加渴望得到别人的理解、照顾和帮助。

这类人，多半很注重身体的保养，重视自己的健康。

根据自己喜好选择服饰的人喜欢这种着装方式的人，跟喜欢流行服饰的人是完全不同的两个派系，他们个性鲜明，且有着果断的决策能力，在遇到问题和困难时，一般都能独立应付。

美国总统奥巴马的妻子米歇尔·奥巴马，就是这类人最为突出的代表。

喜欢穿着同一款式衣服的人这类人性格直率，在与人交往的过程中，个性比较鲜明，往往有自己的观点和主见，十分明确是非、对错，爱恨。

这类人，往往自信心很强，做事情果断、利落，是那种“言必信、信必行、行必果”的人。

但这种人，最突出的缺点，就是常常自以为是，一意孤行，很难听进去别人的意见和建议，自我意识比较强。

喜欢穿着花里胡哨衣服的人这类人，主要是年轻人颇多，他们虚荣心非常强，爱表现和炫耀自己，如果搭配不合理，还往往给人一种“混混”的感觉。

同时，这类人往往非常任性，甚至飞扬跋扈。

他们自认为这样的打扮很个性，走在大街上，可以招致更多目光，其实，他们没有注意到，别人的目光背后，往往透露着不满和厌恶之情。

重要的场合，很少有人穿成这样。

<<读心术>>

媒体关注与评论

知人者善，自知者明。

——老子 心者，行之端，审心而善恶自见；行者，心之表，观行而祸福自如。

——陈抟 邪正看眼鼻，真假看嘴唇；功名看气魄，富贵看精神；主意看指爪，风波看脚筋；若要看条理，全在语言中。

——曾国藩

<<读心术>>

编辑推荐

如何在交往中看人不走眼？

如何做到知人知面又知心？

如何识破谎言。

将骗子拒之门外？

如何游刃社交，把握人际主动权？

如何运用心理策略影响他人？

《读心术:人际关系中的心理策略(经典珍藏版)》教你于细微处察人于无形，迅速看透他人内心的秘密所在，成为拥有超强人气的人际关系大赢家

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>