第一图书网, tushu007.com

<<活学心理读心术 活用心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<活学心理读心术 活用心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787506470414

10位ISBN编号：7506470411

出版时间：2011-2

出版时间：中国纺织

作者：贺奎

页数：266

字数：234000

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

前言

科技的迅速发展带来了当今社会日新月异的变化，信息的丰富、社会的复杂导致每个人都或多或少失去了些孩提时的真诚。
为了要在这个社会上求得一席之地，有些人有时不得不戴着面具生存。
在欲望和利益的驱使下，为了更容易与人打交道，他们往往会对自己进行伪装，把自己真实的性格和意图隐藏起来。
因而，当我们与周围人打交道的时候，往往是处在一个复杂的人际关系网中。
想要在这样的环境中立足并且达到自己的目的，掌握一些读懂人心的本领和操纵人心的手段是很有必要的。
“ 人之初，性本善 ”，因为先天禀赋和后天经历的不同，每个人的性情迥异，性格也千差万别。
在社交场上，如果别人都懂得一些心理策略和心理知识，并且能够较好地在实际生活中运用它，而你却不懂，那么你必然是最吃力不讨好的人。
社交心理学方面的知识，是每一个深处社会、为梦想打拼的人都应该掌握的。
如果你能够熟练掌握这些理论，它将能够指导你如何去更好地进行人际交往、积累人脉。
如果不能准确地把握人心，不懂得与人交往的分寸，我们就可能在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中受制于人，甚至处于被动局面，落入他人的圈套和陷阱中，使自己的人生遭受重大的伤害和挫折。
因此，如何洞悉人心，掌握操控人心的心理策略，对一个人的社交生活有着深远的影响。
也正因为如此，我们精心编著了这本书，书中讲述了洞悉人心的种种方法，使读者能够从对方的外貌、穿着、动作、姿态、表情以及行为习惯等方面巧妙看透人心，做到知己知彼、百战不殆。
本书还从展现自己的正面形象、让他人喜欢自己、获得他人支持等方面对如何操纵人心进行了详细的阐释。
相信通过本书的具体阐释，你一定会对心理读心术和心理操纵术有一个全面的了解，并因此受益匪浅。

内容概要

千人千面，每一个面孔后面都有一颗相互琢磨的心。
读懂人心，了解他人的所思所想，就能对其施加影响，让他人快速喜欢和接纳你，并利用他人的心理弱点让自己占据优势。
心理操纵是对他人心理进行诱导和掌控的一门学问，在不同的场合、不同的局面下，选择恰当的心理战术，都能让你快速左右他人心理，让他人受制于你。
　本书用通俗的语言，真实的案例和透彻的分析，让你从对方的外貌、穿着、动作、姿态、表情以及行为习惯等方面巧妙地读懂人心，让你学会多种操纵人心的方法。
运用这些心理策略，会让你在各种社交场合都游刃有余，占据优势。

书籍目录

上篇 观察细节，一眼读懂人心　第一章 眼为心门：透过眼睛洞察他人心　眼部小动作出卖人的心　眼部表情透露人的心情　透过眼睛识别是否说谎　透过视线看懂他的心思　透过目光识别他的用意　透过眼神辨明他的真情　第二章 表情语言：通过表情看穿他人想法　正确认识表情的变化　透过不同的笑容看个性　学会读懂不同的笑容　笑体现人的一种态度　“鼻子”泄露对方心机　“眉毛”也会“传情”　第三章 相由心生：透过外貌识别他人内心　耳朵暗藏的玄机　脸形表露对方性格　看唇形判断对方个性　透过牙齿透析人心　双手透露生活习惯　体型与性格的联系　第四章 体态秘密：透过体态了解他人个性　看穿对方手上的秘密　读懂对方的“头部语言”　从站姿看秉性　走路姿势反映内心世界　从坐姿窥探他的心理　通过睡姿了解性格特征　第五章 行为：透过肢体语言展现他人内心世界　下意识的小动作出卖真心　握手也能传情达意　从细微动作中捕捉真实意图　“吃相”暴露人的本性　打电话的方式透露个性　信手涂鸦显露人的真性情　第六章 习惯痕迹：透过习惯看清对方性格　从花钱方式看出他的价值观　购物方式反映人的生活态度　从办公桌的摆设看人的性格　从开车方式看人的个性　从签名观察对方的性格　阅读习惯透露真实内心　第七章 言为心声：透过言语识别他的真心　从声音、语调辨别真实心理　听出对方的“弦外之音”　“口头禅”背后的真实个性　从语气辨别对方的真实想法　从客套话透视对方的心理　通过语速洞察对方的心理状态　第八章 兴趣爱好：透过爱好看透他的为人　从喜欢看的电视节目类型分析心理　从他的颜色偏好看个性　从喜爱的宠物看人的性情　从音乐偏好看做人风格　从饮品偏好看他的品味　从收藏喜好看他的人生态度　第九章 穿戴秘密：透过穿着看清他的品味　“着装”透出个性和品味　从穿着风格洞察对方心理　内衣样式暴露女人性格　从着装看对方职业　帽子显露对方性情　“眼镜”戴出的性情　第十章 形象打扮：透过打扮琢磨他的秉性　领带是男人的心理名片　女人化妆如画心　从提包样式识人　从头发的质地与发型看个性　首饰戴出女人内心的秘密　学会闻香识女人下篇 操控心理：时刻占据主动　第十一章 给对方留下良好印象的心理策略　把握做决策的时机　用心维护自己的信誉　关键时刻勇敢站出来　表现你讨人喜欢的个性　展现你的人格魅力　多让人看到你的长处　第十二章 让你备受欢迎的心理策略　正确的称呼让他倍感亲切　交谈时把话题多引向他人　做一个用心的倾听者　多提对方最在行的事情　对他人的小错误给予忽略　用心记下有关他的小事　第十三章 迅速吸引他人注意的心理策略　做别出心裁的自我介绍　多谈可能引起共鸣的话题　微笑让人心生好感　给予对方更多的支持　适当展示自我才华　巧妙的称赞让人更受用　第十四章 让人青睐自己的心理策略　宽容他人的无心之失　学会恰当献些“小殷勤”　恰到好处地请人帮个忙　维护他人自尊的人更讨人喜欢　尊重他人的特殊习惯　让他在你这里找到满足感　别跟他人抢功劳　第十五章 轻松获得他人支持的心理策略　自然而然地表达你的肯定　让他人完全信任你的策略　让人对你感到同情的策略　赞美他让他支持你的策略　用人情债使他不得不帮助你　肯定他，让他更愿意支持你　第十六章 让人主动帮忙的心理策略　旁敲侧击，让别人顺意而为　用最低目标法寻求帮助　激起对方的自尊心　给予对方一个头衔　引导对方的“逆反心理”为我所用　抬高他的身份使之振奋　多使用人情投资　第十七章 快速拉近彼此关系的心理策略　话题先从对方谈起　学会拿自己“开涮”　犯点小迷糊，让他更喜欢你　多让他人尝些小甜头　顺他人之意，打消他的顾虑　暴露缺点，解除他的戒心　巧妙顾全他的面子　恰当地表达你的钦佩之情　第十八章 让他人敞开心扉的心理策略　善意的谎言能增进彼此的理解　用适当的沉默架起心灵之桥　重复他的话，引起他的共鸣　了解对方，找到共同关注的话题　洞察让交谈更加顺畅　借用同理心展开你们的话题　第十九章 让他人积极效力的心理策略　先激发他人内心的那股欲望　巧妙的玩笑让他不得不做　巧妙的方法让他按照你的意思办事　及时反馈能让他更加积极　巧用“登门槛效应”让对方出力　学会用他的观点说服他　有观众在场，他才更卖力　放下心里的那份虚荣参考文献

章节摘录

名字，是人一生当中写得最多的几个字。
人际交往中，签名如同一个人的身体语言，古人有言“字如其人”，说的就是这个道理。
心理学上，通过各种各样的签名，可以折射出一个人的个性与内涵。
第一，从签名大小来看人物性格。
1.签名比正文大，且富有修饰感的人，往往内心充满自信，甚至有些自恋倾向。
他们会有强烈的自尊心，十分注重在他人心目中的美好形象。
事业上这类人通常渴望成功，总认为自己的能力不错。
2.签名比正文小，且放在角落里的人，通常内心非常自卑，与人交往时喜欢把自己隐藏起来。
这类人往往自我感觉一般，且多数性格内向。
正是因为他们的缺乏自信，会让他们在为人处世上表现得相当谨慎。
3.签名与正文大小相当的人，一般性格比较温和，与人相处时，能够把别人放在第一位，对于他人出现的错误，也能够宽容对待，能够平易近人。
因此，人际交往中，这类人能够与人建立良好的人际关系。
第二，从签名时采用的字体来看人的性格。
中国汉字的字体多变，可分为篆书、隶书、楷书、行书、草书、魏碑等。
人们在签名过程中，会选择各种各样的字体。
使用何种字体签名，反映了签名者的不同心理、不同性格以及爱好等。
具体的签名字体分析如下。
1.喜欢用楷书签名的人喜欢用这种字体签名的人，待人处世像这种字体一样方正规矩。
这类人往往心地纯正，给人一种稳重诚实的感觉。
生活中，他们能够做到言行一致，他们做事喜欢循序渐进、按部就班。
唯一不足的是，性格过于实诚，会让人觉得他们思维不灵活，反应较慢。
2.喜欢用行书签名的人喜欢采用这种字体签名的人绝大多数都思想豁达，性格豪爽，且反应比较机敏。
这类人往往做事积极主动，为人也比较随和，但是看似平和的外表下却有点急躁，生活与工作中容易发脾气。
3.喜欢采用草书签名的人有这种嗜好的人，往往性情豁达，性格豪爽，且心直口快。
这类人通常有热心肠，但生活上却不拘小节，有时候因为自己的心直口快得罪了他人还不自知。
他们通常热爱艺术，追求那种绝妙的境界，且拥有为之奉献的精神。
通常情况下，这种性格的人情绪波动比较大。
4.喜欢用行草签名的人有这种喜好的人往往情感丰富，性情开朗，待人处世都能做到通情达理。
与人交往时，他们会充满热情。
工作中，这类人往往思维缜密，有较强的组织管理能力，会为获得成功而奋勇向前。
大多数人都喜欢艺术，爱好文学，在外人看来，这类人往往举止洒脱，气度非凡。
5.喜欢用隶书签名的人这种人往往头脑精明，有很高的天赋，他们还善于学习，在实践中不断充实和完善自我。
这种人内心深处有着既定的目标，且充满自信，可能会因为自己出色的才能而深受周围人的爱戴。
他们喜欢三思而后行，在没有十足把握的情况下不会轻易表态。
虽然性格比较沉稳，但是有时候也会受到外界的影响。
他们不会刻意掩饰自己内心的感受，为人处世信守原则，不会为此而丧失自己的人格。
6.喜欢用魏碑签名的人有着这种字体爱好的人，往往内心刚毅坚强，有很强的自我意识。
工作与学习中，他们总会为自己树立远大的目标，并为之付出自己的努力。
作出决定前，他们不会听别人的规劝，有时候会显得稍微有点固执，有时候也会指责他人的不是。
因此，职场上，这种性格的人往往很难受到重用，一小部分人专门喜欢从事一些拉拢权贵之事。
人际交往中，通过签名来反映一个人性格的方面还有很多，如从写字的外观上来判断人的个性与心理

。
社交场上，只要能够掌握这些基本的常识，你也可以成为社交场上的识人高手。

编辑推荐

《活学心理读心术 活用心理操纵术》：防不胜防的心理陷阱、潜移默化的心理效应、不可小觑的心理暗示、神奇有效的心理战术、捕捉人心的心理透视，这些难以避免的心理较量，你如何应对？
心理学家说，如果你想钓鱼，就要明白鱼儿在想什么，要像它那样思考。
为了使自己避免遭受被动和受人操控，你需要在交往中先识破人心，进而操纵人心。
俗话说：画龙画虎难画骨，知人知面不知心。
人际交往就是一场心理博弈战，只有看穿他人的心思，才能不占下风：只有读懂他人内心，才能立于不败之地。
玩转读心术，轻松看透他人的“秘密”体验操纵术，巧妙支配他人的“意愿”让你的眼睛读懂他的想法，从细微处看透他让你的想法指挥他的步伐，从行动上掌控他立身处世要有眼力和心力，能看穿他人的心理诡计，避开心理陷阱，屏蔽心理暗示，走出心理误区，发挥心理优势，用经过心理策略武装的头脑经营自己的人生。
难以摸透的心思，让你焦头烂额吗？
难以融入的场合，让你坐如针毡吗？
难以交流的话题，让你如鲠在喉吗？
难以琢磨的人性，让你手足无措吗？
《活学心理读心术 活用心理操纵术》帮你在不为人知的情况下读懂和影响他人，在潜移默化中能达成你的目的。

第一图书网, tushu007.com

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