第一图书网, tushu007.com

<<心理学与读心术大全集（上下）>>

图书基本信息

书名：<<心理学与读心术大全集（上下）>>

13位ISBN编号：9787511326287

10位ISBN编号：7511326285

出版时间：2012-11

出版时间：笔耕 中国华侨出版社 (2012-11出版)

作者：笔耕

页数：688

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

心理学是研究心理现象和心理规律的科学。
通过观察、研究人的心理过程是怎样的，人与人之间有什么不同以及为什么会有这样或那样的不同，即人的人格或个性，包括需求、动机、能力、气质、性格和自我意识等，从而得出适用人类的一般性的规律，继而运用这些规律更好地服务于人类的日常生活。
心理学比其他学问更加直接、更加频繁地影响着人们的生活，人际关系中的各种问题都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。
比如：如何让他人喜欢自己?如何让他人积极效力?如何化解他人的敌意?如何掌控人生的主动权?如何顺势将对手制服?如何让对手无法击败自己……在生活中，如果你懂得运用心理学，那么你不仅能够给别人留下好印象，还能帮助你建立良好的人际关系；在事业上，如果你懂得运用心理学，那么你不仅能够开拓商机，打动合作伙伴和客户的心，还能让身边的同事或者上级对你赞赏有加；在求人办事中，如果你懂得运用心理学，那么你就能够以好口才打动人心，凭高超的策略成为办事高手；在情场上，如果你懂得运用心理学，那么你就能得偿所愿，赢得心上人的爱……总之，懂得心理学，可以让你更加了解自我、他人、掌控主动，在复杂的人际关系中摆脱被动局面，占据主导地位，利用行之有效的方法，从心理层面影响他人，控制局面。
　读心术是一门通过人的外在表现来探测人的心理活动的学问，是认识自己、了解别人和看透人性的学问。
社交高手懂得通过对方的言行举止、眼神、小动作等多方面的蛛丝马迹，仔细分析其真实意图。
人的一举一动都在泄露“天机”。
一个无意识的动作，一句不经意的话语，都能反映人深藏不露的本意。
在人际交往中，如何才能看人“不走眼”?如何才能瞬间识破他人心?如何才能在不为人知的情况下了解和影响他人?“读心术”将心理学的知识应用于日常工作、生活中，教你在与人交往的过程中灵活运用心理学的方法，用眼睛洞察一切，“读”懂他人的微妙心思，并对此作出精准的判断，使自己成为人际关系的终极赢家，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福的人生。
　人的心理是能够被“阅读”的，正如心理学家弗洛伊德曾说：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴紧闭，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他!”虽然人们并不会时时表露自己的内心，但每个人的心理仍然是有章可循的。
生物学家和心理学家已经证实，我们的肉体和思想在生理上和心理上都是紧密结合在一起的，精神和身体就像是一个硬币的两面，互相影响、互为因果。
当我们思考时，大脑会发生电气化学反应，头脑中的每一个想法都以这样或那样的方式影响着我们的身体。
反过来，任何发生在我们身上的事情也会影响我们的精神活动，一个人的外表、姿势、动作和说话的语气，甚至一个眼神、一句叹息都在传达其内心的所思所想。
实际上，在人与人交流的过程中，这些非言语信息占到了交流总量的90%以上，人与人之间的交流大部分都是通过肢体语言和声音来传达的，而我们却仅仅把注意力集中在别人对我们说了什么。
读心术就是“读”这些被我们忽略的“语言”，通过观察他人的身体反应和特征来了解他人的心理活动。
　现如今，心理学与读心术的运用可谓五花八门，凡是能够深刻领悟其精髓的人，都能够在某一领域结合自身特点，发挥心理学和读心术的优势，在自己所从事的行业取得可喜的成就，在社会生活、家庭生活、职场、刑事侦查等方方面面都会运用到二者的知识。
　在现实生活中，心理学与读心术总是密不可分的，它们如影随形，相互为用：有读心术的地方，必然会用到心理学；有心理学的地方，如果能巧妙地运用读心术胜似如虎添翼，能起到事半功倍的效果。
任何一个读心术的背后都必定会有心理学的相关知识作为辅助，而人的心理起伏变化始终是逃不脱读心术的火眼金睛。
具体来说，心理学从理论的角度为读心术提供了正确的理论依据，读心术通过心理学的理论知识，结

合读心术的方法和技巧达到认识自己、了解别人和看透人性的目的。
更为重要的是，只有懂得人的心理变化规律，能够看透人心，读懂他人的微妙心思，明白对方每一个表情、每一个动作所传达出来的信息，并对其作精准的判断，你才能得知他们内心真正的想法，从而在读心识人中获得强有力的信息支持，正确决策自己该扮演什么样的角色、说什么样的话、做什么样的事，做到知己知彼，百战不殆。
因此，我们在实际运用中，必须把心理学与读心术完美地结合起来，以心理学的理性思维把握策略的大方向，以读心术的方法和技巧认清他人，看透人性，从而成为人生的终极赢家。
《心理学与读心术大全集》是一部由心理学系统理论作指导，通过运用读心术的原理、方法和技巧来认识自己、了解别人和看透人性的大型图书。
本书将心理学和读心术的知识应用于日常工作、生活中，教你在人际交往中灵活运用心理学的方法，用读心术洞察一切，察人于无形，观人于细微，从外貌形象、衣着打扮、行为举止、言谈话语、生活习惯、兴趣爱好、社交场合等多角度挖掘隐藏在人们内心深处的奥秘，让你瞬间洞悉人性，掌控人生的主动权，使你具备了解他人和掌控大局的心理策略和技巧，教你避开心理陷阱，走出心理误区，从而发挥心理优势，使自己避免遭受挫折和损失，有效地发挥自身的影响力，顺利地实现自己的目标，在事业上获得成功，在生活上赢得幸福。

内容概要

心理学是研究心理现象和心理规律的一门科学。
通过观察、研究人的心理过程是怎样的，人与人之间有什么不同以及为什么会有这样或那样的不同，即人的人格或个性，包括需求、动机、能力、气质、性格和自我意识等，从而得出适用人类的一般性的规律，继而运用这些规律更好地服务于人类的日常生活。
读心术是一门通过人的外在表现来探测人的心理活动的学问，是认识自己、了解别人和看透人性的学问。
社交高手懂得通过对方的言行举止、眼神、小动作等多方面的蛛丝马迹分析其真实意图。
《心理学与读心术大全集（套装上下册）》是一部由心理学系统理论作指导，通过运用读心术的原理、方法和技巧来认识自己、了解别人和看透人性的大型图书。
《心理学与读心术大全集（套装上下册）》将心理学和读心术的知识应用于日常工作、生活中，教你在人际交往中灵活运用心理学的知识，用读心术洞察一切，察人于无形，观人于细微，从外貌形象、衣着打扮、行为举止、言谈话语、生活习惯、兴趣爱好、社交场合等多角度挖掘隐藏在人们内心深处的奥秘，让你瞬间洞悉人性，掌控人生的主动权，使你具备了解他人和掌控大局的心理策略和技巧，教你避开心理陷阱，走出心理误区，从而发挥心理优势，使自己避免遭受挫折和损失，有效地发挥自身的影响力，顺利地实现自己的目标。
在事业上获得成功，在生活上赢得幸福。

书籍目录

《心理学与读心术大全集（上）》目录： 上篇心理学的“ 诡计 ”——洞悉人性的心理策略 第一章洞悉人性，掌握主动权 第一节洞悉人性。
拿捏分寸 绽放迷人的笑容，更能赢得别人的好感 善于倾听让你赢得好感，处处受欢迎 见面次数多更能建立亲密关系 让对方做主角，他一定喜欢与你交流 注重自己的外在形象，以增加人际吸引力 展现自信的风采，赢得他人的尊重与赏识 学会谦逊做人，别人才会喜欢你 懂得欣赏自己，才能得到他人的欣赏“ 不知道 ”是讨人喜欢的三字经 妙用“ 地形 ”心理学，让对方喜欢你 注意自己的身体语言，给别人留下好印象 适当重复对方的话，加深别人对自己的印象 请求他人帮忙，会赢得对方的好感 学会适时缺席，让他人更加尊敬你 缩短空间距离，拉近彼此间的心理距离 第二节掌控人性，把握尺度“ 让一步 ”比“ 争一步 ”收获的好处更多 被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分 关键时刻当仁不让，才能得到你想要的 吃亏要吃在明处，让他知道吃亏是为了帮助他 凡事抱着最坏的打算，才能确保胜算“ 晓之以理，诱之以利 ”，可无往而不胜 超出预期的服务，可以获得超额的信赖 要想抑制人性的弱点，不如唤醒人性的优点 凡事不要太较真，否则会让自己失去更多 巧妙地运用心理暗示，来达到自己的目的 克服自己的心理缺陷，不给失败留机会 不要过分地赞美对方，否则会加剧对方的反感 第三节洞察人性。
顺势而为 变脸就要如翻书，否则不易和人相处 不可以被激怒，不让别人抓住把柄 喜怒哀乐放在口袋里 心理素质好一点，交际顺一点 不要固执己见，否则上帝也救不了你 少乱发脾气，才能广交朋友成大事 我们可以忍让，但不能懦弱 柔性坚持——无坚不摧的天下之至刚 做人要精明，但不能精明露骨 第二章以智取胜，让他人为你办事 第一节出奇制胜，左右他人 善用“ 增减法 ”，影响他人的心理 从思路开始，让别人追随你的思想 发挥“ 独立性 ”魅力，让别人永远依赖你 激发对方的高尚动机，因势制宜影响他 吸引他人最直接的方法：关键时刻拉他一把 巧妙利用好奇心来影响他人 想要影响对方的言行，谆谆教导不如以身作则 以己之长巧迎他人之短 制造短缺假象，可以极大影响对方的行为 第二节把握心理，掌握主动 通过“ 我错了 ”，让他人心悦诚服地接受你的批评 引人权威效应，引导对方的态度和行为 制造别无他选的困境，来引导他人 制造强大的敌人，引起同仇敌忾 要改变他人的行为，首先应该悦纳他人 尊重他人，让他乐于改变 利用最后时限，让他听从你的指示 收放自如，把对手控制在你的手中 不妨提一个更大的要求，更容易取得成功 同情别人，赢得人心 让他人作出承诺，就容易达到你的目的 利用“ 期望效应 ”，使他人按自己的意图行事 给予对方一个头衔，让他鼎力相助 恰当的反馈，能使对方更积极地为你办事 第三节施计弄巧，以心治心 说服没有主见的人：“ 大家的意见都是这样 ”巧妙提问，让对方只能答“ 是 ”“ 长他人志气，灭自己威风 ”更能有效说服 一开始就先声夺人，让对方屈服 以众敌寡，逐渐将其同化 顺言逆意归谬法，让强势的他也点头 将他“ 捧上天 ”，让他心悦诚服 制造一点悬念，让对方改变自己的观点 点到他的利害之处，让说服更有效 巧妙运用逆反心理，对其进行善意的说服 让他觉得你的意见是属于他而不是你 运用对方的心理定势，来巧妙说服对方 春秋笔法，帮你达到说服的目的 第四节制人攻心，为我所用 提升自我形象，增加成功的筹码 巧用别人的同情心，眼泪是一种“ 致命武器 ”求人办事先重人情 有勇气、有耐心 寻求别人帮助时，要先引起对方的兴趣 请将不如激将，激将不如逼将 巧用“ 进门槛 ”效应：先提小要求再提大要求 暗中智取，让他人无法拒绝 以礼相待，多用敬语好求人 给人信任感让他乐于为你办事 …… 中篇心理操纵术 …… 《心理学与读心术大全集（下）》

章节摘录

版权页： 飞机起飞前，一位乘客请求空姐给他倒一杯水吃药。
空姐很有礼貌地说：“ 先生，为了您的安全，请稍等片刻，等飞机进入平稳飞行状态后，我会立刻把水给您送过来，好吗? ”15分钟后，飞机早已进入平稳飞行状态。
突然，乘客服务铃急促地响了起来，空姐猛然意识到：糟了，由于太忙，忘记给那位乘客倒水了！
空姐来到客舱，看见按响服务铃的果然是刚才那位乘客。
她小心翼翼地把水送到那位乘客跟前，面带微笑地说：“ 先生，实在对不起，由于我的疏忽，延误了您吃药的时间，我感到非常抱歉。
”这位乘客抬起左手，指着手表说道：“ 怎么回事，有你这样服务的吗? ”空姐手里端着水，心里感到很委屈，但是，无论她怎么解释，这位挑剔的乘客都不肯原谅她的疏忽。
在接下来的飞行途中，为了补偿自己的过失，每次去客舱为乘客服务时，空姐都会特意走到那位乘客面前，面带微笑地询问他是否需要帮助。
然而，那位乘客余怒未消，摆出一副不合作的样子。
临到目的地前，那位乘客要求空姐把留言本给他送过去。
飞机安全降落。
所有的乘客陆续离开后，空姐紧张极了，以为这下完了。
没想到，她打开留言本，却惊奇地发现，那位乘客在留言本上写下的并不是投诉信，相反却是一封热情洋溢的表扬信：“ 在整个过程中，你表现出的真诚的歉意，特别是你的十二次微笑，深深打动了我，使我最终决定将投诉信写成表扬信。
你的服务质量很高，下次如果有机会，我还将乘坐你们这趟航班。
”空姐看完信，激动得热泪盈眶。
在人际交往中，我们要赢得他人的好感，必须要学会微笑，像故事中的那位空姐一样，用自己迷人的微笑来赢得他人的好感。
绽放迷人的笑容，是赢得他人好感的永恒法宝。
一家大百货公司的经理曾经说，他宁愿雇用没读过书但和蔼可亲的女孩当店员，也不愿请表情冷漠的女博士当店员。
不论你到何处，都要以愉快的心情、甜美的微笑去与每个你认识的人打招呼，诚恳地与人握手，不要怕表错情，也不要记恨人，时时想着快乐的事。
久而久之，你会发现自己的生活充满乐趣，自己的目标随时可以达到，世界也变得那么可爱。
如果一个人的面部表情亲切、温和、充满喜气，远比她穿着一套高档、华丽的衣服更吸引人，也更容易受人欢迎。
微笑是一种宽容、一种接纳的表示，它缩短了人与人之间的距离，使人与人之间心心相通。
喜欢微笑着面对他人的人，往往更容易走人对方的天地，正如那句话所说的：“ 微笑是成功者的先锋。
”如果说行动比语言更有力量，那么微笑就是无声的行动，它所表示的是：“ 我对你很满意，你使我快乐，很高兴见到你。
”笑容是结束说话的最佳“ 句号 ”，“ 你希望别人高兴来见你，你就必须高兴会见别人 ”。
带着微笑面孔的人，会有成功的希望。
因为他的笑容就是他传递好意的信使，他的笑容可以照亮所有看到它的人。
没有人愿意帮助那些整天皱着眉头、愁容满面的人，更不会信任他们；而对于那些受到来自上司、同事、客户或家庭的压力的人，一个笑容就能帮助他们r解：一切都是有希望的，世界是有欢乐的。
人只要活着、忙着、工作着，就不能不微笑。

编辑推荐

《心理学与读心术大全集(超值典藏)(套装共2册)》是一部由心理学系统理论作指导，通过运用读心术的原理、方法和技巧来认识自己、了解别人和看透人性的大型图书。

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