第一图书网, tushu007.com

<<搞定对方心理>>

图书基本信息

书名：<<搞定对方心理>>

13位ISBN编号：9787530849415

10位ISBN编号：7530849417

出版时间：2009-6

出版时间：天津科学技术出版社

作者：孙京媛

页数：229

字数：192000

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

生活中，谁是你的敌人，谁是你的朋友，单凭表面的交往是否能够判断？
在人际关系越发错综复杂的今天，一个人究竟值不值得信任，能不能与之展开合作，这些问题是否都考虑过呢？
俗话说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。
”人世间最深藏不露的莫过于人心。
从古至今，无数人都发出过这样的感叹：识人难，识人心更难！
但是，这却没能阻止今天的我们依然致力于研究对方的心理。
没错，人际交往中，攻心为上，只有搞定对方心理，分析出他的心理状态和弱点，以此来决定自己该扮演什么样的角色，做什么样的事，说什么样的话，才能成为游刃人际的公关高手。
显然，没有一个人会把自己的真实心理告诉你，这需要你通过观察和智慧去辨识。
一个人的外貌特征、言谈举止，不经意间的肢体动作，话语中的弦外之音等，都会泄露他内心的秘密；情感趋向、思维模式、行为方式等等，也都可以成为你探寻对方心路历程的依据。
所以，只要你方法得当，搞定任何人的心理都会成为唾手可得的事。
洞察人心其实并不像想的那样神秘，它也是有章可循的。
人虽然是复杂矛盾的综合体，但也是信息之源；一个人城府再深，也不可能彻底掩饰自己的真面目；一个人本性再虚伪，也不可能永远不露出马脚。
言谈话语，举手投足，神色气韵，这些都时刻流露着他内心的秘密。
所以，只要我们平时仔细去观察，用心去体会，就一定能够练就一双火眼金睛，拨开迷雾，直逼事物真相，甚至能够破译对方性格的密码，打赢这场心理战。

内容概要

练就识人的眼力和心力，读懂人性的真相，掌控人际交往主动权，做人际博弈中的赢家。
一本教你识人、观心的神奇之书，一本让你赢在职场、商场、情场的成功宝典。
为了满足现代人生存和竞争的需要，避免交往中的误会和失望，怎样从“心理层面”去影响、驾驭和改变你的朋友、同事和部下，是人们普遍关心的问题。
本书利用心理操纵的战术，告诉你如何掌握对方的心理变化、如何削弱对方的自信、如何操纵对方的情感等方法，只要巧妙地运用这些方法，就能够按照自己的意愿操纵对方，从而达到所需要的目的。

<<搞定对方心理>>

书籍目录

前言Chapter 1 相由心生：通过外表搞定对方心理 眼神是一个人心灵的窗户 从眉毛形状与动态看人 读懂对方鼻子表现的“ 语言 ” 嘴部动作体现出的对方个性 从下巴的形状与动作看人 头部所揭示出的一个人性情 通过手形看手主人的性情 从走路的姿势看人的性格 从坐姿窥探对方心理动向 穿衣的风格看出一个人的性格Chapter 2 言表心声：通过语言搞定对方心理 闻其声 辨其人 留心他的说话内容透露的性格信息 通过音色判断对方心理 你的朋友有什么口头禅 从千差万别的笑声中识人 从幽默中看对方的动机 透过言谈的方式观察性格Chapter 3 喜好看人：通过兴趣爱好搞定对方心理 由个人嗜好了解对方性格 从喜欢读的书中识别人心 隐藏在开车方式中的脾气秉性 从看电视的喜好知其内心 习惯戴的手表能揭示人的本质 书写习惯与人的性情有关 通过喜爱的音乐透视心灵 通过喜欢的颜色见性格Chapter 4 拓展人脉：搞定朋友的心理 分清朋友的类型区别对待 笼络朋友心要打“ 感情牌 ” 朋友间应该保持心理上的安全距离 学会让你的朋友出彩 雪中送炭胜过锦上添花 交友不要怕吃亏 千万不要忌妒你的朋友 用“ 露底 ”的方式来增加对方的亲近感 朋友的虚荣心要满足 给爱面子的朋友一点面子 不能以贬低别人作为抬高自己的筹码Chapter 5 左右逢源：搞定同事的心理 如何通过办公桌看清同事心理 同事中因人而异的处世哲学 巧妙应付办公室里的十种人 提升后与旧同事相处的艺术 这样搞定办公室里的小人最有效 守住隐私避免被同事利用 办公室恋情不要碰 如何化解同事对你的敌意 “ 握杯读心术 ”帮你了解同事心理Chapter 6 职场攀升：搞定上司的心理 如何领会上司的意图 转换角度站在上司的立场想问题 让上司看到你的忠诚和价值 帮上司排解压力 做上司离不开的人 刺猬原理：保持与上司的距离 给上司留足面子备好台阶 为上司背黑锅要有选择地背 不要企图替你的上司做决定 巧妙地给上司献上你的建议Chapter 7 业绩倍增：搞定客户的心理 如何充分搞定客户的心理 通过生活细节判断客户类型 给客户留下一个深刻而清晰的印象 巧妙地识别虚伪的生意伙伴 不同性格的客户要给予不同方式的对待 不能用无礼对待客户的无礼 如何诱导客户暴露自己的本意 不要吝啬对客户说一声 ”谢谢 ” 在谈判中如何通过视线变化洞悉客户的心理 换位思考比争辩更有效Chapter 8 揣摩心思：搞定面试官的心理 抓住面试最初三分钟的心理意义 怎样在面试中揣摩面试官心理 职场面试六大禁忌 女性面试如何回答尴尬问题 练就与面试官过招的必杀技 让面试官更加喜欢你的五项技巧 面试遭遇突发情况怎样应对Chapter 9 拿捏分寸：搞定小人的心理 认清各种小人的嘴脸 看看你要提防谁 小心马屁精的奉承之词 如何对付小人的各种“ 小报告 ” 如果小人替你承担责任很可能是别有用心 怎样对付小人下属 看破同事中的抢功小人 面对小人及其谣言要冷静 掌握几种应付小人的基本方法 小人心里其实很自卑Chapter 10 幸福处方：搞定恋人之间的心理 保持距离是爱情保鲜法宝 爱是接纳而不是改变 把尊重带进你的爱情 爱人之间要多换位思考 像朋友那样与爱人相处 忠诚和信任链接感情的纽带 识别恋人说谎背后的心理 女人通过什么来了解恋人的心思Chapter 11 自如掌控：搞定生活中的十种人 理解和开导性格孤僻的人 小心对待深藏不露的人 勇敢反击不择手段的人 小心防备心胸狭窄的人 谨防外柔内奸的伪君子 若即若离搬弄是非的人 拒绝亲近愤世嫉俗的人 不要被心机深重的人利用 防范忘恩负义的人 宽容对待贪小便宜的人

章节摘录

Chapter 1 相由心生：通过外表搞定对方心理眼神是一个人心灵的窗户眼睛是上帝赐给人类的礼物， 它是人类灵魂的窗户，无论喜怒哀乐，善人或恶人，聪明或愚昧，甚至于运气的盛衰变化，都会表现在一个人的眼睛中。
眼睛是传达信息最为重要的器官，人们可以通过眼睛的动作和变化来传递各种各样的信息。
只要善于观察和分析，就能够更好地理解别人眼睛传达的信息。
这样你就可以掌控交往活动的主动权，让自己在各种交往活动中时刻把握别人的心理活动。
古人形容城府比较深的人是“喜怒不形于色”，但是心中的活动在眼睛上是无法掩饰的。
每个人的眼睛里所流露出来的，都是不经修饰的内心情绪的活动和变化。
一个人的眼睛流露出温和的善意，那么这样的人心底必定感性和善良；如果一个人的眼睛横竖，那么这个人的性情一定非常刚烈；如果一个人的眼珠暴突，那么这个人一定不是善良之辈；如果发现一个人的眼睛斜视而不语，那么他的心里一定怀有不满。
如果近距离仔细观察一个人的眼睛，发现他神情内藏不露，同时眼睛向上扬，那么大部分是一种假装无辜的表情，这样的动作是想要证明他自己确实没有任何的过失。
如果一个人对别人瞄了一眼之后，慢慢地闭上了自己的眼睛，这是一种“我相信你，不怀疑你”的身体语言。
如果闭上眼睛之后，再睁开眼睛望一望对方，如此动作不断地重复，那么这就是对别人尊敬与信赖的一种重要的表现。
假如一个人向一位异性看了一眼就故意收回自己的视线，而不继续观察，那么这就是一种自探的行为，他的真正意思是想要对方给予答复。
一个人的眼睛呈低垂状态，有时候表示谦逊，也有时候代表谦卑和恭顺。
比如当下属不敢正视上司的时候，他的眼睛就会呈低垂状态，同时往往伴随着鞠躬或俯首听命等身体动作。
一个人在目光炯炯地望人时，他的上睫毛极力控制往上压。
上睫毛几乎与下垂的尾毛重合，这时候是为了造成一种令人难忘的表情，这是向别人传达某种惊怒的心绪或者不安的心情。
如果一个人斜眼瞟人，偷偷地看别人一眼又不愿被别人发觉，传达的是羞怯的意思。
这种眼睛的动作等于是在告诉别人说：“我比较害羞，所以不敢正视你，同时又忍不住想要看你。
”挤眼睛这个动作是用一只眼睛给别人使眼色表示两人之间形成的某种默契，它所传达的信息是：“你和我此刻拥有共同的秘密，这个秘密任何其他人都无从得知。
”如果在社交场合之中，两个人之间互相挤眼睛，则是表示他们对某项主题或者事物有共通的感受或相同的看法。
想要通过观察一个人的眼睛得知他心中的想法和心理活动，就要具备敏锐的观察能力和准确的判断能力。
因为眼睛的动作与变化是非常短暂的，稍纵即逝，所以一定要把握好眼睛极其轻微的变化，同时要依靠分析做出准确的判断，从而得到对方通过眼睛所传递的信息。
孟子曰：“存乎人者，莫良于眸子。
眸子不能掩其恶，胸中正，则眸子瞳焉；胸中不正，则眸子吒焉。
听其言也观其眸子，人焉庾哉。
”他认为通过观察人的眼睛，可以知道人的善恶。
孟子的这一学说，是有着一定的科学依据。
医学研究发现，眼睛是大脑在眼眶里的延伸，眼球底部有三级神经元，如同大脑皮质细胞一样，具有分析综合能力。
所以，眼睛在人的五类感觉器官中是最敏锐的，大概占感觉领域的70%以上。
而瞳孔的变化、眼珠转动的速度和方向等活动，又直接受脑神经的支配，再加上眼皮的张合、眼与头部动作的配合等一系列动作，人的感情就自然而然从眼睛中反映出来，而且它所流露出的信息甚至比

言行更为真实。
所以，如果你学会了“ 察言观色 ”，你就能让自己成为社交活动的高手。
从眉毛形状与动态看人眉毛就像一个人的表情符号，性格标志，眉毛的形状会因为感情产生变化。
所以有人说：眉毛即是人心，指的就是眉毛可以用最敏感的方式，传达出一个人的性格与情绪特征。
以前，新娘出嫁时都要剃眉，为的就是不让七情六欲流露在脸上，使新娘看起来更温柔、乖巧。
由此可见，眉心能表现内心的变化，从眉毛便会看出一个人的心理变化。
如果要观察一个人的心理，不一定要通过和他交谈才能了解，观察对方眉毛的一举一动也是很好的途径。
很多精明的人能在第一次见面时就把对方的性格猜个八九不离十，原因何在？
就是善于捕捉这些小细节。
一字眉 凡事有一意孤行的倾向。
男性在工作方面能充分表现实力，但对恋爱会感到棘手。
由于不善于了解别人的心理，容易口无遮拦而招来对方的厌恶。
具有上班族的正直坚韧特质。
柳眉 是中国人传统观念中最理想的眉形。
就像柳腰是姿色撩人的形容词一样，弓形眉的女人极有女人味，能吸引男性，是男子好逑，令男性倾心的类型。
如果是男性的话，兴趣广泛，好奇心强，但性情善变。
对工作虽然热心，但容易厌倦。
口才很好，适合从事外交方面的工作，不擅长内勤工作。
这类人多半向往艺术性工作，理想很高，喜欢过超脱俗世的生活。
内心单纯，容易吃亏上当。
会因爱情或他人的善意，而得到开拓命运的伟大力量。
八字眉 是我们最不喜欢的眉形。
但是，八字眉的人往往待人亲切，态度悠闲，开朗，能很快和人打成一片。
外表看来像乐天派，其实內心早就胸有成竹。
生性节俭，财运佳，但却有吝啬的倾向。
不论男女都颇会精打细算。
八字眉的女性，婚姻运不佳，会受兄弟的拖累，有的初婚就会失败，有的则会再婚或晚婚。
不过，凭借自己的努力，运势可望有所改善。
男性多半会是好好先生，容易轻易相信他人的话。
不适合从事外务工作，对于内勤方面的工作较为得心应手，不是领导别人的人，而是受人差遣的人。
从动作上分析，当一个人把眉头皱起，其中的原因有很多：比如当一个人对他人提出的问题迷惑不解或者持否定态度时，会情不自禁地皱起眉头；如果是受到侵略、心里恐惧时，人也会皱眉。
在这种情况下，人不仅会低眉，还会将面颊往上挤，以提供最大的防护。
这时眼睛仍睁着并注意外界动静，便形成了皱眉的动作。
眼睛周围的肉上下压挤的形式，是面临外界攻击时最典型的本能反应。
当然，如果突然遭遇强光，也会出现这种皱眉的动作。
扬眉的动作，当人的某种冤仇得到伸张时，扬眉是扬眉吐气的表现。
一个眉毛高挑的人，正是想逃离庸俗世事的人，通常有傲慢的表现。
双眉上扬，是人在极度欣喜或者极度惊讶的情况下才有的眉毛动作。
在这种情况下，对方的情绪波动一定比较大。
如果你想告诉对方什么事情的话，最好等他的情绪稳定了以后再去说。
眉毛先扬起，停留片刻后又下降的动作，而脸上其他部位却没有什么明显的变化的眉毛动态，表示的是一种不愉快的惊奇或者是无可奈何。
另外，对方在强调自己的观点的时候，也往往会出现这种动作，目的是要让人赞同他的观点。
眉毛闪动，眉毛先上扬，然后在瞬间下降，表示一种友善。

在两位情人相见的一刹那，往往会出现这种动作，而且常会伴随着扬头微笑或者拥抱。
眉毛闪动如果出现在对话里，则是为了加强语气。
每当要强调一个字时，眉毛就会扬起并瞬间落下，这是在表示：“你最好记住我所说的每一个字。”眉毛完全抬高是表示完全不可置信的一种动作，在刚接触一件不可思议的事情的一刹那，我们就会有这种眉毛表情；眉毛半抬高表示“大吃一惊”，和完全抬高有相似之处，只是程度不太一样。
眉毛降低：分为眉毛半降低和眉毛完全放下。
眉毛半降低是很不理解的姿态，对对方所做出的举动存在着一定的疑惑。
眉毛完全放下是表示非常生气，已经达到了“怒不可遏”的程度。
如果谁在这个时候还要去惹他，就等于是老虎嘴上拔毛一一找死。
眉毛动，则心境变；眉毛动态丰富，则思绪万千。
眉毛虽然只是人面部一个很小的部分，但作用却很大，它的一动一静，就在无形中透露了人的心境。
如果你不想被别人看透，那么就得让自己的心态再老成一点，最好能处变不惊，但同时，我们可以利用这个小部位的举动，帮助我们成为一个善于察言观色的人。
读懂对方鼻子表现的“语言”人的鼻子虽然是脸上动作最不灵活的器官．可它却位于脸部最显赫的位置，可见它的地位不容取代，而由它所透露出的性格特征自然也是不能小看的。
古人云：“鼻居五岳之中岳，属五星之土星”。
既然如此，位置居中的鼻子必然也是显示一个人的性格和心理活动的重要标志。
善于相面的人，甚至光是看鼻子的形状就能很清楚地告诉我们，它的主人有着什么样的性格特征。
一个人的鼻子粗大，显示他有着比较充沛的生命力。
相反，鼻子细小则给人一种比较单薄的感觉。
当然，如果女性长了一个比较大的鼻子，就不是十分雅观了。
有的人天生容易鼻头冒汗，吃顿饭也会汗津津的一片，但是如果对方没有这种毛病，却鼻头冒出汗珠（排除温度影响），很可能是对方心理焦躁或紧张的表现。
如果对方是你的重要的交易对手，那么他必然是急于达成协议，心里盘算无论如何一定要完成这个交易，因为他唯恐交易一旦失败，自己便会失去很多机会或招致极大的不利，所以心情焦急紧张，而陷入一种自缚的状态。
因为紧张，鼻头才有发汗的现象。

编辑推荐

《搞定对方心理》讲述了：了解对方，看透对方，掌控对方。
看人识人的制胜宝典，成就一生的秘密武器。
好眼力轻松解读人心，知人心成就非凡人生。
畅销全球的励志经典，台湾著名作家郭晓晓倾情推荐。
不可不知的99个心理定律。
从一个人的肢体语言，我们可以迅速研判出对方是友好的还是狡诈、充满敌意的；具有这种观察能力，在处理人际关系中就可以无往不胜。
在书店看见这本书时，书名深深地吸引了我，买下来静静地看，内容条理清晰、易懂、实用，有很深的借鉴意义，对工作和生活有很好的指导作用。
特别是对刚刚进入社会缺少社会阅历的毕业生尤为重要，可以起到事半功倍的效果，为有一个幸福人生打好基础。
值得一读。
——读者感言

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