

<<间谍读心术>>

图书基本信息

书名：<<间谍读心术>>

13位ISBN编号：9787544731836

10位ISBN编号：7544731839

出版时间：2012-9

出版时间：译林出版社

作者：苏苏

页数：219

字数：225000

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>

<<间谍读心术>>

内容概要

《间谍读心术》共分为上下两部分。

上部“间谍怎样快速看透别人心中的秘密”，下部“间谍怎样快速得到别人的信任”。

全书内容丰富，可读性强。

为读者提供了操作性较强的“间谍快速读心法”“间谍快速赢心法”，通过理论联系实际，以生活中的事例作为佐证，循序渐进地介绍了心理学的基本知识与运用心理学的方式方法。

教你洞察人性，看穿他人心思的同时，更有助于你在人际交往中赢得对方的认可。

<<间谍读心术>>

作者简介

苏苏，80后文字工作者。
爱美食，爱旅行，追逐一切美的事物与体验。
喜欢研究美学与社会心理学。
曾经是广告创意人，杂志人，在行为心理学的不断实践中逐渐形成了独具特色的观点理念。

<<间谍读心术>>

书籍目录

- 上部 间谍怎样快速看透别人心中的秘密
 - 第一章 间谍教你破译容貌特征里的心理密码
 - 从眼睛开始解开心理密码
 - 笑容是心理的延伸信号
 - 神色中破译敌人的真实想法
 - 嘴部的细微动作所表达的情绪
 - 眉毛的动作是心理动向的暗示和表征
 - 研究面相的学问能够看穿人的本质
 - 从发质和发型破译他人的自我意识
 - 第二章 间谍如何从言谈洞悉他人的真实企图
 - 由话题识别他人价值取向
 - 语气语调中把握他人泄露的情绪
 - 语速揭开对方想要掩盖的事实
 - 洞悉他人措辞习惯中的秘密
 - 学会方法论，突破笑声的烟雾看穿人心
 - 揪住错话脏话研究他的潜意识
 - 闯入语言风格这一精修的门面
 - 第三章 间谍搜寻行为举止外的大脑信号
 - 动手指头证明对方有心理冲突
 - 抓住头部动作传递的多重信号
 - 搜寻座位与坐姿暗藏的玄机
 - 小动作所反应的大脑信号
 - 睡姿是他人潜意识的表征
 - 解析各种走路姿态，探寻心理规律
 - 托下巴是自我保护欲望的心理映射
 - 第四章 间谍从衣着穿戴的蛛丝马迹看穿人
 - 穿衣风格看穿他人的自我表现欲望
 - 服饰颜色能够揭开心理色彩
 - 识破妆容这一面具看穿人心
 - 从领带的佩戴看男人的心理需求
 - 观察穿鞋的方式探寻心理轨迹
 - 手表是时间观念与价值观念的体现
 - 从包包的功用和装饰效果看穿人心
 - 第五章 间谍揭开自己潜入他人生活习惯的最终意图
 - 观察挤牙膏的方式揭开他人真实心理
 - 刷牙的方式是生活态度的绝佳体现
 - 看人是享受型还是进取型，要看洗澡方式
 - 食色性也，吃饭看穿他人的性格特征
 - 窥视房间摆设，有助于了解他人性格
 - 从他人吸烟习惯看性格，寻找自己的契机
 - 喝酒的人心理都有些许的因由
- 下部 间谍怎样快速得到别人的信任
 - 第一章 间谍用语言赢得信任的心理操纵术
 - 掌控全局要主动营造气氛，让他人“需要”你
 - 找到关键点，帮助他人解围一句话就做到

<<间谍读心术>>

赞美还是吹捧要拿捏分寸，别适得其反
心有灵犀一点通，学会快速领略他人意思
巧妙的安慰话能直达人心

要事重点一言蔽之，直接明了一语中的
“意见”变“建议”，“不满”变“鼓励”，赢得人心

第二章 间谍教你以心交心做值得信任的事

默默帮扫他人门前雪，帮别人亦是帮自己
事先准备，复杂思考简单做事

攻心之术贵在细心，瞄准他人“软肋”
急人所急雪中送炭，快捷赢得信任的策略
灵活变通知晓方圆，打动人心赢得信任

以他人的意愿优先，“同感”让对方放弃敌对立场
先检讨自己的错误，赢得认可获得力量

第三章 间谍以心赢心展现能打动人的魅力

让你的笑容光芒万丈第一时间打动人
利用“异性效应”，女人要柔中取胜

显露男人独特的风度，赢得人心
沧桑历练，学着像老人一样智慧
优雅气质的成熟妇人能够感染人

发挥你的幽默与情趣，擅长沟通以心赢心
分享你的爱好与特长，“长袖善舞”吸引人

第四章 间谍企图以德服人的心理诡计

“乐道人之善”，感化人的同时赢得信任
恪守信用能够赢得长久的信赖

困难当前带头前进，让对方依赖你
承担责任决不退缩，发挥最大的影响力
实话实说以诚示人推倒交际障碍

面对脏活累活不能退避三舍

事先表明利益归属，“吹毛求疵”能互惠互利

第五章 间谍韬光养晦的自我操纵术

平和的心态是稳中求胜的关键

将心比心首先就要善解人意

训练自制力，自我操纵大有作用

谦逊在前请求在后，让对方主动的操纵术

乐观的性格能让他人卸防主动靠近

积极主动有时能够通达方圆趋利避险

先于他人化解矛盾，“化干戈为玉帛”

<<间谍读心术>>

章节摘录

喜欢戴显示各地时间的表：此类人喜欢在人面前表现，希望别人觉得他学识渊博，讲话有见地，对他表示尊重。

在工作岗位上，懂得如何邀功，令上司赏识，但同事未必会欣赏他的工作态度，甚至可能集体非议他。

而在家则要求绝对的地位，要求伴侣顺从听话。

喜欢戴怀表：一般人可能认为这种人缺乏时代气息，是个老古董，但此类人依然我行我素，抱有自己的生态度。

此类人珍惜私人空间及时间，非常抗拒不合理的骚扰，觉得做每件事都有一个恰当的时间，反对匆匆忙忙虚度此生。

对于感兴趣的事物，他肯用时间去研究及追求，这表明此类人对生活有高品质的追求。

喜欢戴名牌手表：名牌手表衬托名牌衣服，用意当然是标榜自己的身份地位。

此类人非常注重自己的形象，企图用价值昂贵的手表来掩盖内心的不足。

只是作为标榜才戴手表，表明其生活态度往往不够严谨，戴名牌手表却不守时的情况经常出现。

不戴手表：不戴手表的人常常是不喜欢受束缚的人，喜欢独来独往，按照自己的时间表做人时间安排也是自己来决定，讨厌把时间浪费在应酬上。

此类人有一套自己做事的方式，希望别人不要太多干扰。

有些人批评他们过于自我，但他们认为是对自己的褒奖继续我行我素。

喜欢戴没有数字的表：此类人一般理性观念较强，抽象思维也比较强。

.....

<<间谍读心术>>

编辑推荐

荷兰生理学家艾克曼研究认为肌肉运动在表达不同的情绪时有不同的分工例如：眼部在表达哀伤中具有重要作用嘴部在表达快乐与厌恶情绪上相当重要前额以及邻近的眉毛最能表现出惊奇等。

《西厢记》有这样一段对嘴部的描写：未语人前先腩腆樱桃红绽玉粳白露半晌恰方言。读起来甚美感觉非常美妙中国人对于嘴以小如樱桃且色泽红润为上笑起来牙齿微露 两边的酒窝动起来更是令人心醉。

19世纪法国著名的现代派诗人波德莱尔评价领带时说：“真正的摩登大师是能成功地体现平凡生活中的不平凡让我们体会到自己的优美之处而自始至终的选择就是领带。”

<<间谍读心术>>

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>