

<<心理三术>>

图书基本信息

书名：<<心理三术>>

13位ISBN编号：9787560963952

10位ISBN编号：7560963951

出版时间：2010-9

出版时间：华中科技

作者：牧之

页数：315

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>

## <<心理三术>>

### 前言

在错综复杂的人际关系面前，如果单凭表面上的交往很难看出彼此情感关系的远近和深浅，什么人值得信任和交往，什么人应当远离和提防。

都是需要认真思考和谨慎对待的问题。

人心叵测，识人心难。

尽管人心深藏不露，却依然抵挡不住众多心理学家研究人的心理活动的兴致。

实践证明，一个人的外貌特征、言谈举止、不经意问的小动作、话语中的潜台词等等，都会泄露其内心活动的秘密；情感趋向、思维模式、人生态度以及行为方式等，也可以作为探寻对方心路历程的根据。

所以，人虽然是复杂矛盾的综合体，但探究其内心也并非无章可循。

一个人城府再深，也不可能完全掩饰自己的真面目；一个人本性再虚伪，也终究会有露出马脚的时候。

只要平时多观察，多体会，透过表面挖掘内心，甚至破译对方性格的密码，摸透任何人的心理都将轻而易举。

## <<心理三术>>

### 内容概要

对于一切致力于建功立业者，一切致力于拓展人脉者，一切致力于追求幸福者，一切致力于职场成功者，学习与掌握相关的心理学知识，就能够占尽先机，无往而不胜。

事实证明，一些成功人士之所以能够成功，最主要的原因就是：能够洞察别人的心理，并懂得运用相关的心理学技巧来处理人际关系中的各种问题。

因此，如果想成为成功人士，想不受制于人，想要达到自己的人生目标，就得学会并掌握一些简单的心理策略。

本书的目的就是让你学会： 看透别人的心思，做到知己知彼。

拆穿别人的心机，防止被人利用。

运用别人的心计，为己排忧解难。

升华自身的心灵，完善自我形象。

## 书籍目录

洞察术 察言观色：相由心生，言表心声 面部五官折射心理信息，肢体语言泄露心灵秘密 服饰是情趣的外现，饰物是个性的风标 说话方式外显个性，说话习惯隐含生活习性 弦外之音含真意，谎言背后的心理揭秘 笑型给人美感，笑声令人舒畅 由衷及里：看千姿百态，探知心底奥秘 体型反映性格，神态揭露内心 坐姿带出秉性，站姿表现精神 走姿表露内心活动，睡姿再现心态 吃相展现本性，醉态暴露真性情 沉思中流露心迹，小动作中隐藏玄机 见微知著：从一点一滴入手，洞察习性态度 从无聊时做的事看透生活态度，随手涂写透析心灵密语 从生活习惯上看做人态度，从兴趣爱好中察个人情趣 礼物诠释品位，名片反映个性 笔迹流露心迹，签名反映性格 从小错误中检测人品，从细微之处探察心理 由虚探实：看你来我往，识人情心意 洞察上下级的“微妙”关系，看穿同事间的“复杂”心理 打招呼方式显示心理距离，座位选择暗示亲疏关系 交谈态势反映内心秘密，话题内容流露心理变化 坦坦荡荡真君子，警惕“小人”变脸术 谈判中洞悉对手心理，警惕交际危险期操纵术 刚柔并济：礼让与争取的艺术 争利非斤斤计较，让功会赢得更多 不为自己的失误找借口，多宽容别人的过失 不给别人强加意志，不让自己勉为其难 爱情中既要取悦于人，又不能迷失自己 改造自身的不足，适应别人的缺点 恩威并举：管理与拥护的艺术 用魅力征服人心，用信任换取忠心 说服靠“理”，笼络用“情” 用激励造就动力，用奖励满足需求 冷面掌大权，分权给下属 先用冷水降温，再用温水感化 有隐有显：隐藏与展示的艺术 展现自己良好形象，隐藏内心真实想法 交谈时多让他人做主角，自己不妨当“捧眼” 把优越感让给对方，把骄傲心理在心里 给人帮助莫张扬，他人好话广传颂 帮对方遮丑，为对方添彩 亲疏相宜：亲密与距离的艺术 既互相取暖，又要保持距离 进入对方的“私人乐园”，少占对方的个人空间 不过分逢迎，不吝啬赞美 记住对方的名字，忘掉自己的身份 多向贵人借力，不向朋友借钱 有舍有得：施恩与受惠的艺术 请求对方帮小忙，日后奉还大人情 不占尽所有好处，多给对方尝甜头 明确自己的需求，预测对方的需求 把别人的帮助记在心上，把自己的帮助看成理所当然 别人的感激要收下，对人的感激要表达 一正一反：说服与反说服的艺术 打消对方的顾虑，顺着自己的意图 正劝导，反激将 “二选其一” 别无选择，“有是无否” 难寻机会 利用虚荣心获得支持，利用逆反心理出奇制胜 欲擒故纵 让对方入套，用反的说法达到正的目的 攻守有度：前进与防守的艺术 退避三舍，后发制人 低头隐忍，厚积薄发 用直言让对方明白，用暗示让对方知趣 给自己设退路，为对方留余地 “套近乎” 操纵别人，保护自己避免被操纵调节术 一张一弛：通畅心路，打开心结 作茧自缚令人压抑，敞开心扉心旷神怡 懈怠了给自己施压，疲惫了给自己减压 闲适时自得其乐，郁闷时找人倾诉 别对他人太计较，别跟自己过不去 心空虚是因为做得少，心太累是因为想太多 有轻有重：留下重要的，珍惜拥有的 大事不能差，小事不能丢 选择最重要的事做，放弃无意义的执著 贪心是个无底洞，知足是个聚宝盆 拿不起放不下是折磨，拿得起放得下是从容 忘掉过去的痛苦，享受此刻的幸福 有缓有急：忙得有条不紊，闲得乐不思蜀 享受工作中的愉悦，积累娱乐中的收获 看清前方的目标，欣赏沿途的风景 制定一下计划再做，校正一下方向再跑 给自己一个繁忙的理由，给自己一点独处的时间 该沉着时不浮躁，该行动时不坐等 亦庄亦谐：生活要规律，日子要丰富 有兴趣时找乐趣，无兴趣时养精神 用音乐愉悦身心，用自然陶冶情操 在阅读中静心，在运动中纵情 花钱享受休闲，节俭以防后患 理性地思考，幽默地调侃 有峰有谷：笑看成败，得失两便 得势不得意，失势不失态 顺境乘风，逆境破浪 可以顺其自然，不能随波逐流 悲观是成功的陷阱，乐观是幸福的通道 为对手的成功喝彩，对失败的自己微笑 有圆有缺：没有最完美的，只有最适合的 用完美的眼光要求自己，用不完美的态度接纳别人 爱情是“拾麦穗”，婚姻是“拖大树” 羡慕别人是“最美的”，不如追求自己“最好的” 把梦想现实化，把生活理想化 美满在平淡中积淀，缺憾在美丽中升华

## &lt;&lt;心理三术&gt;&gt;

## 章节摘录

眼睛是心灵的窗户，它毫不掩饰地展现你的学识、品性、情操、趣味、审美观和性格。

一个敏锐的人总是善于捕捉人们瞬息万变的眼神，洞察对方的内心。

人的耳朵也有着透露内心的玄机。

假如你想对情人说几句悄悄话，是对着他（她）的左耳说呢，还是右耳说？

如果是前者，你会收到更好的效果。

美国的西姆教授道出了个中的奥秘：无论男女，与右耳相比较，左耳更喜欢甜言蜜语，听到的情话最容易令人动心。

因为人的左耳是由右半脑控制的，而右半脑恰恰就是负责处理情感的半脑。

同时，左耳对声音刺激的反应更灵敏，甚至包括音乐的和弦及曲调。

而如果你要想让对方牢牢记住你说的话，则应对着对方的右耳说，因为人用右耳听的话比用左耳记得要牢。

右耳听到的信息汇入左半脑，左半脑比右半脑更具记忆优势，这种优势常随着年龄的增长而得到强化。

因此，听不同的话用不同的耳朵，效果大不一样。

嘴巴不仅用来表达有声语言，还可反映人的情绪和心理活动。

比如。

嘴唇闭拢表示心态宁静、端庄自然；、嘴唇半开或全开表示疑问、奇怪、有点惊讶；嘴角上扬表示善意、礼貌、喜悦；嘴角下垂表示痛苦悲伤、无可奈何；撇嘴一般表示生气、不满意；嘴唇紧绷，多半是表示愤怒、对抗或者决心已定；在交谈时，用牙齿咬住嘴唇，说明正用心地倾听他人的讲话，也可能是在认真地反省自己、等等。

我们常常在广告牌上看见电影明星或模特儿的侧面广告，几乎展示的都是左脸，这是为什么？

再比如一张脸谱照片，左边为生气的表情，右边为微笑的表情，你看过后，会被左边生气的表情所吸引，并形成一种不易磨灭的深刻印象。

据科学家们研究发现，配合眼球的活动，感情在脸部的左边比较容易显现出来。

如果从脸的同一边所合成的照片来看，左脸比右脸感情的流露更为明显。

当你无法抓住对方心理时，下意识地看看他的左脸，大致可知一二。

## 后记

每一本书的出版，都是许多人用辛勤付出换来的。

本书从策划开始，就受到各方人士的关照与帮助.在编写时更是得到了不少老师和作者的鼎力支持。

特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意。

他们是：杜金霞、刘俊义、高涛、董芳、谢海峥、滕龙江、金源、马宏宇、王师、章艳芬、侯春奇、陈荣赋、于向勇、张宇浩、陈艳军、孙良珠、杨威、魏凤莲、孙豆豆、郭育彩、于超英、于娟、张巧利、刘文极、曹敏、赵雪红、戚浩、沈海霞、谷伟伟、袁钰、刘挥、张晓萍、李玉玲、林天翔、刘坚、王海山、王豹、孙恩棣、杨运成、张文娟、肖冉、邓明、罗宇、刘振中、杨文忠、卢志丹、郭海平、胡建军、吴力强、续金健、马树全、张廷伟、张廷职、张春蓉、孟凡祥、邹之蕴、范德胜、廖小微、于富荣、王秀清、李瀚洋、代学峰、房茂利、朱彤、王琳、刘惠芳、陈德中、曾晔晖、霍启军、郭晓雷、刘朝辉。

本书编写中借鉴和参阅了大量的文献作品。

从中得到了不少启发和感悟。

得益于前人的劳动成果，才使本书能够有如此之多的翔实案例和如此丰富的理论基础。

在此向各位专家、学者以及资料的提供者表示最崇高的敬意。

另外，凡被本书选用的材料，我们都将按出版法有关规定向原作者、译者支付稿酬，但因为有的作者、译者通信地址不详，尚未取得联系。

恳请您见到本书后及时来电、来函，以便支取我们为您留备的稿酬。

## &lt;&lt;心理三术&gt;&gt;

## 编辑推荐

《心理三术:洞察术 操纵术 调节术》编辑推荐:每个人的心理都充满了矛盾性:既渴望自己被人了解,又怕在人前展露无遗;既希望被人重视,得到认可,又担心“枪打出头鸟”;既渴求得到别人的赞赏,又吝啬对别人的赞美;既想获得他人的帮助以使自己平步青云,又害怕对方比自己优越,超过自己;既想让对方听从自己,却又不甘服从对方;既想走进别人的内心世界,却又担心对方误认为自己不怀好意..... br 人的内心就是这样复杂而充满玄机,甚至深不可测,难以捉摸。

然而,心理玄机的背后都隐藏着某种特定的规律,只要掌握一些心理策略和技巧,洞悉人心,掌控别人,让对方心甘情愿地听从自己的调遣,将不再是一件困难的事。

识其人者知其心——学会洞察人心 br 揣摩他人心思,掩藏个人意图; br 不说也知道对方在想什么,不问就知道对方要说什么; br 走进对方的内心,不让别人看穿自己; br 见识正人君子的风范,看清小人的嘴脸; br 领略职场微妙关系,看尽世间人生百态。

br 攻其心者治其人——善于操控人心; br 距离产生美感,实则维系情感; br 晓之以理服人,动之以情感人; br 提出小的请求,赢得大的帮助; br 给人多尝甜头,捞得更多好处; br 满足对方需求,获得有力支持。

br 强取豪夺令人反感,主动礼让双倍回报; br 迂回包抄出奇制胜,欲擒故纵请君感人; br 突破对方心理防线,稳固自身心理屏障。

br 养其心者乐于己——懂得调适内心; br 放低生存的起点,提升心灵的境界; br 打开禁锢的心锁,收拢膨胀的贪欲; br 卸掉无谓的负累,捡拾旅途的收获; br 抱紧现实的目标,放飞梦想的翅膀; br 战胜挫折的羁绊,铺就乐观的通道; br 感谢幸福的恩赐,珍惜生活的馈赠。

br 关于人性密码的深层揭秘,加强人际交往的心理指南,提升心智情操的自助读本,慧眼识人,做解读人性真相的心理学家。

知人善任,做人际博弈中的赢家。

修炼心境。

做自己的心理专家。

玩味读心秘诀,体验心有灵犀的美妙。

利用人性的弱点,满足心想事成的愿望。

关注心理健康,实现心旷神怡的境界。

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>