

<<心理学 读心术 沟通术全精通>>

图书基本信息

书名：<<心理学 读心术 沟通术全精通>>

13位ISBN编号：9787506484954

10位ISBN编号：7506484951

出版时间：2012-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：曲哲

页数：292

字数：235000

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>

## <<心理学 读心术 沟通术全精通>>

### 前言

人活着需要与周围的人交流，人想要活得好，便需要与他人进行更多的交流。

在这个发展迅猛、竞争激烈的社会，交际能力成为衡量一个人的重要标准。

成功与他人沟通往往能够让你事半功倍，甚至一跃成为成功者中的一员。

交流和沟通并不是一蹴而就的事情，也不是一两句话就能够完成的，这里面包含一定的技巧，包括心理学、读心术与沟通术三个方面，如果你能熟练地掌握这三种技巧，相信在与他人沟通方面你会游刃有余。

心理学在现今社会已经不再神秘，大多数人都接触过一些简单的心理学，如怎样调节情绪，怎样缓解压力，当然了解并不等于能够完全做到。

心理学是一门博大精深的学问，它涉及很多方面的内容，想要完全了解它并不容易，所以如果你不是想成为这方面顶尖的专业人士，不如就选择其中如何读懂人心、如何与人交流这个方向，让心理学在你的实际生活中起到指引和帮助的作用，所谓“知己知彼方能百战百胜”，心理学正是这样一种能够让我们了解他人、战胜他人的最佳手段。

简单来说，读心术和沟通术都属于心理学范畴，只是前者用来看透他人、洞察世事，而后者用来掌控他人、影响结果。

那么，怎样才能做到“读心识人”呢？

一般来说，首先要从外表入手，比如表情、行为举止、言谈话语，又如一些着装打扮的细节、个人的兴趣爱好、习惯等。

当然也要考虑到男人和女人思考方式的不同。

俗话说“知人知面不知心”，再熟识的人也会有说谎和隐瞒事实的时候，而现在的社会，人心本就复杂，各种聚会、社交充斥我们的生活，要想在极短的时间了解他人，以便作出有利于自己的判断，就需要我们熟练掌握读心术这种实用的识人手段。

而识人之后，沟通也是必不可少的。

沟通的方式和手段也是多种多样的，比如在认识的初期打造自己良好的形象，给对方留下好印象；又或者用激将法、暗示法等让他人跟随自己的思想走；或者认准对方的弱点，或有的放矢，或心理感化，最后达到为我所用的目的。

掌握沟通术可以让你在社交场上与成功人士结识、交往的几率大大增加，更可以让你在交际中始终处于有利位置。

在这个纷繁复杂的社会，每个人都试图做一个成功的社交家，然而社交并不是简单的对人好或者去认识别人，这其中有很多看似简单实则复杂的奥秘。

要想在社交场上如鱼得水，心理学、读心术、沟通术这样的交际技巧是必须要掌握的。

本书就从这三个方面，系统地阐述了如何在社交中灵活运用这些技巧，怎样才能让自己维持成功的人际关系。

总而言之，读完这本书你会发现心理学、读心术和沟通术将在你的生活中发挥巨大作用。

也希望在本书的引领下，你对人际交往有一个全新的认识，能够最快速地成为一个社交高手！

编著者 2012年4月

## <<心理学 读心术 沟通术全精通>>

### 内容概要

人际关系和沟通能力是闯荡社会的重要资本，懂心理让你看透他人的心思，读懂人心让人占尽优势，有效沟通让你提高效率，知己知彼，谋定而后动，充分了解他人的心理是一个人立足于职场和社交场的基础。

#### 《心理学 读心术

沟通术全精通》从心理学、读心术和沟通术三个方面入手，教会读者看人、读心、交流的技巧，并且结合这三个方面内容，为读者展示了如何打动人心、取得信任、有效沟通、消除隔阂的方法，从而给自己的工作和生活带来改变和惊喜，使自己的事业更进一步，生活更加美好！

<<心理学 读心术 沟通术全精通>>

作者简介

曲哲，国家二级心理咨询师，上海市二级心理咨询师，上海市心理学会会员，驻上海军校心理学教师。

<<心理学 读心术 沟通术全精通>>

书籍目录

上篇 心理学：洞悉心理奥秘，掌握心理策略

第1章 解码自己拨开点滴生活中的心理迷雾

心理问题不是能逃避得了的

解铃还须系铃人

要学会给自己减压

哪些因素影响人的心理健康

健康的减压方式

科学规划，将压力转化为动力

第2章 心理影响，利用心理策略打动人心

想瞬间抓住人心，要会用心理“杀手锏”

运用心理战术，赞美可不简单

让对方获得心理优势，使其更乐意与你亲近

利用同理心原则，首先学会换位思考

交流中争取双方能产生“心理共鸣”

让对方有一种满足感

暴露些无伤大雅的小缺点，反令对方产生好感

第3章 知己知彼，学会了解心理暗示之道

心理暗示鼓励自己，战胜他人

将“不可能”的事只留在人的心里

出于策略需要，为何虚张声势

运用心理暗示医治好自己或他人的心病

有些话不必说，也能让对方懂你的意图

警惕对方隐蔽的心理暗示，不要轻易接受

第4章 社交心理，主动应对的心理策略让你轻松交际

谨慎无害，多一分防备多一分安全

看穿对方的心思，你能赢得先机

刺猬法则：社交距离没有那么好把握

南风法则：温情攻势让你如鱼得水

体谅与换位，子非鱼亦知鱼之乐

互惠互利原则：来而不往非礼也

对不同的人要掌握不同的心理特征

巧妙击破小人内心软肋

第5章 职场心理，灵动的心理策略令你前途似锦

不妨尝试着去了解一下上司的心理

学会表现自己，让上司对你“情有独钟”

解燃眉之急，是获得上司青睐的最佳时机

分析你的上司类型，谋划好你的心理策略

踢猫效应：别让他人的不良情绪传染自己

毛毛虫效应：适时创新地走自己的路

马蝇效应：对待下属巧用激励之道

第6章 婚恋心理，清甜的心理攻势为爱情保鲜

不必惆怅，了解恋爱中普遍的心理曲线

自私心理：男人渴望似水柔情，女人期待百般呵护

女人心理多疑，男人还是要先正己身

适应“半糖主义”，甩掉婚恋中的依赖心理

<<心理学 读心术 沟通术全精通>>

婚恋中为什么你没有安全感

.....

中篇 读心术，知人知面不知心

下篇 沟通术：有效沟通，把优势攥在手中

参考文献

章节摘录

版权页：2.说话不妨坦诚一些一般情况下，只有你有一颗坦诚的心，你才会有真情流露，才能感染别人。

实际上，谁也不喜欢听一些空话、套话。

因此说话的时候，不妨坦诚一些，你流露的真情会感染别人的情绪。

要善于用一颗真诚的心把话说到对方最柔软的内心深处，引起对方的情感共鸣，继而向你妥协，被你说服。

3.说话要说到心坎上每个人的内心深处都有最柔软的部分。

只有把话说到对方的心坎上，触动对方内心深处最敏感的神经，才能震撼对方，让对方为之而感动。

每个人都有自己的坚持，但是这份坚持都有底线，超越这个底线就会妥协，尤其是情感上。

所以，说话的时候，要把话说到对方的心坎上，说到对方内心深处最柔软的地方，这样，对方自然会向你妥协。

4.用眼神和对方交流眼睛是心灵的窗户，也是人最难加以掩饰的地方。

在表露真情的时候，要用眼睛和对方进行眼神交流，加上你饱含真情的阐述，对方是会被你感动的。

很多时候，人都习惯通过别人的眼神来判断所说的话是否属实。

你通过眼神交流把话传递到别人的心里，别人也会通过眼神来判断你说的是否属实。

这样，在眼神的交流中，双方才能实现心灵的交流。

5.适当碰触对方身体 空间的距离往往反映的是心理距离。

当你在动之以情的向对方表达的时候，如果只靠语言，那么别人会觉得你说的很有感情，但是却没有办法真正的触动对方的心。

这时候，不妨拍拍对方的胳膊或者肩膀，进而拉近彼此之间心的距离，让你的表达真正的渗入到对方的心里去。

<<心理学 读心术 沟通术全精通>>

编辑推荐

《心理学 读心术 沟通术全精通》编辑推荐：生活在快节奏中的人们都渴望拥有读懂人心，和他人成功交流的能力，《心理学 读心术 沟通术全精通》全方位的介绍如何读懂人心，如何建立人际关系，帮助读者轻松搞定社交难题。



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>