

<<职场读心攻心操控术>>

图书基本信息

书名：<<职场读心攻心操控术>>

13位ISBN编号：9787506491228

10位ISBN编号：7506491222

出版时间：2013-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：张皓轩

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>

<<职场读心攻心操控术>>

前言

前言人作为一种社会性动物，为了更好地生存，就必须把自己融入群体中，于是，职场就成了人们展现自己生命光和热的最常见平台。

职场中人和人之间的沟通也成了一门值得深究的学问。

古人云：“心者，行之端，审心而善恶自见；行者，心之表，观行而福祸自知。

”意思是，通过他人的举手投足及生活习惯可以看透其心意。

德国著名哲学家、西方现代哲学的开创者尼采也说过：“一个城府再深、再老谋深算、再善于伪装、再表里不一的人，也不可能永远面面俱到，不露出破绽，也会随着习惯而显露出其内心的世界。

”每个个体作为社会的一员，都拥有不同的本性。

职场生存，为了避免自身受到伤害，于是对于个体之外的人或事本能地会产生防卫的心态，而这种心态可能因为你无法读懂对方的心理而功亏一篑，不管你有多么广博的学识，多么流利的口才，或者多么缜密的心思。

一个人的言谈习惯、表情、眼神、肢体动作、穿着打扮、工作习惯，甚至是非言语行为，都会泄露其内心的秘密。

读懂了这个秘密，你会发现，原来所看到和所理解的很多现象都只是表层，而一个人的固有性格和内心活动，才是左右一切的源头。

读出这些深藏的性格和内心活动，既可维护自己的利益，防止自己受骗上当，又能更快地发现别人的性格和心理活动，帮助自己认识别人。

从而有的放矢地做出一些让别人感觉贴心、温暖的举动，为自己博得个好人缘，与同事及领导交流工作时，也能更好地领会工作要点，为自己的人生之路开辟一片坦途！

我们精心编著这本《职场读心攻心操控术》的目的，是帮助职场生存之人读懂人心，以便获得良好晋升的机会。

书中讲述了洞悉人心的种种方法，使读者能够通过对方的外貌、穿着、动作、姿态、表情以及行为习惯等方面巧妙看透人心，做到知己知彼、百战不殆。

《职场读心攻心操控术》编者结合职场实际，带着你通过职场中人的动作、神态等细微方面来解读职场人的心理活动。

全书没有深奥难懂的教条理论，而是列举了大量生动、精彩的职场案例，让读者在悠闲、愉快的阅读中获得知识，帮助其摆脱假象的束缚，在错综复杂的人性海洋中找到正确的行驶方向。

同时，针对人们在做事情的过程中可能遇到的种种问题直接给出解决问题的方法和技巧，简单明了，具有实际的指导作用。

书中抛开“心灵鸡汤”式的安抚和“亡羊补牢”式的教训，教会你在真实的职场中练就一身抵挡“风刀霜剑”的“金钟罩”，而不是等你受伤后给你一片创可贴或止痛药。

读完本书后，你会发现，读懂别人的心思、顺利实现自己的理想，让自己在职场中拥有一席之地，并让自己成为升职加薪的热门人选，原来可以这么简单！

张皓轩2012年7月于北京

<<职场读心攻心操控术>>

内容概要

《职场读心攻心操控术》内容简介：在工作或者竞争的场合，我们运用非言语行为判读人心，目的是看出对方“自在”还是“不安”，然后运用简单的问话技巧，使对方说出自己不想说的话，然后再通过恰当的方法达到自己的目的。

如何洞悉人心，掌握操控人心的心理策略，对一个人的社交生活有着深远的影响。

基于此，我们精心编著了《职场读心攻心操控术》，教你从对方的外貌、姿态、表情及行为习惯等方面巧妙看透他人。

不必等别人说出口，你就能通过相关的外在表象看透对方的心理，然后运用非语言行为，对他人产生一定的影响，让自己的职场生存如鱼得水。

办公室里的读心攻心操控术，可以帮你懂得如何运用非言语行为，改变别人对你的想法，为自己在职场中开辟出一席之地，并让自己成为升级加薪的热门人选。

<<职场读心攻心操控术>>

作者简介

张皓轩，国内知名职业生涯规划师，人际沟通学会资深讲师。
同时，张先生还是行销、经营与个人成长发展领域的咨询顾问。
近年来，张先生积极倡导人际关系沟通学，在全国有很大的影响。

<<职场读心攻心操控术>>

书籍目录

第1章小心！

职场中隐藏在语言背后的“语言”那些本能的口头禅或习语002 慎用口头禅005 语速反映内心活动009 突然间改变说话习惯，需小心012 从打电话习惯看出性格015 从客套话中辨别对方的真意018 善用礼貌用语多便利021 谨慎对待自己和他人的隐私024 口中没好话的人，要么嫉妒，要么虚荣027 第2章注意！洞察同事和老板表情背后的思维 嘴巴“语言”流露出的性格方圆032 嘴巴也是重要的表情工具035 脸变就是心变，一定要留意038 “微表情”也可能隐藏大心事041 心事上了心头，也会上眉头044 鼻子动作的玄机047 第3章凝视！

用眼睛去倾听大家的心声 心中有鬼，眼睛会出卖你050 眼神中发现别人的性格本色053 读懂同事的内心，发现同事的默契056 眯着眼睛的“老狐狸” 059 视线和瞳孔的变化反映着心理的变化062 读懂老板的眼神，领会老板的意图065 第4章观察！

掌握职场手语的玄机 职场第一印象，先看握手姿势070 “掌”握别人心理的秘诀073 十指连心，发现别人没有说的秘密076 打电话时手部动作也能洞察心理079 内心焦虑，手语泄了密082 第5章思考！

破译肢体动作背后的密码 发现同事头部动作的秘密086 解开一些小动作的秘密089 通过站立姿势，发现玄机092 步姿走出良好的工作心态095 百相坐姿中隐藏的信息099 留心同事和领导的腿部动作102 重视非语言行为104 第6章分析！

领悟职场穿着打扮的密语 穿衣尺码也是一面“镜子” 108 穿衣风格展示出人的性格111 领带，透露同事的性格114 发型不只是一种外形118 喜欢穿正装的人性格偏于稳重121 化妆与不化妆，有着不同的内心世界124 脱衣习惯反映人物性格127 第7章品位！

从个人喜好中发现的大秘密 小抽屉大乾坤132 杂乱与整齐的“办公桌” 136 抽烟，透露领导的思绪139 吃相，暴露他人的性格142 点菜方式和内容透视性格146 从喜欢的颜色看性格特色150 “阅读”出别人的性格153 爱运动的人，自觉性高156 签名方式：不可不知的识人技巧159 第8章升迁！

驰骋职场要巧用非言语行为 多说话惹是非164 职场相逢智者胜167 工作态度决定事业走向170 不要被拖沓懒散之人影响173 给自己预备升值空间177 体察领导的谈话方式180 成人之美，给别人留下深刻印象183 独具慧眼，看得懂领导意图186 让耐心赐予你胜利189 参考文献192

<<职场读心攻心操控术>>

章节摘录

版权页： 第1章小心！

职场中隐藏在语言背后的“语言”“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，这就是说话的艺术。

有的人可能开口就让人觉得贴心，有的人张口说话就让人觉得冷飕飕，没有暖意。

职场中，我们说话时，要关注自己和他人的语速；谨慎使用习惯用语和口头禅；多多使用礼貌用语和客套话；对那些口蜜腹剑的人应敬而远之……让说话真正成为一门艺术，为自己职场生存铺就平坦大路。

那些本能的口头禅或习语人与其他动物的区别之一是人类可以使用语言表达自己的真实想法。

当人通过语言进行交流时是“本能”和“理性”在交替起作用，不是发自“本能”，就是出自“理性”。

理性语言主要是指那些通过精密的逻辑整理，然后通过语言表达出来，一般都是说话者有意想要表达的意思；本能语言主要指的是人表达的时候，无意间会加一些口头禅、短句或单词，这些没有经过理性考虑的口头禅、短句或单词，是在不经意间说出来的，通常情况下，它没有什么真正的含义。

不过还有一种情况除外，那就是说话的人与听话的人有某种利益上的关系，那么，他所说出来的话不管是出于“理性”思考还是“本能”反映，都需要引起注意。

与那些经过思考或整合说出来的话相比，那些简单的“本能”语句更能准确地透露出说话者心中所想。

例如，某些人说话时经常重复地说“老实说”，不断地以“老实说”掩人耳目者，大多是非常精明的。

张先生是一家服装企业的员工，今年35岁的他大学一毕业就进入一家服装厂工作，渐渐被提拔到了管理阶层，这让学历不高，家境一般的张先生非常开心，觉得生活总算有了盼头。

有一次，他和几个同事与合作方洽谈工作事宜，在首轮洽谈中，双方在材料选择以及价格上出现了较大的分歧，所以张先生等人只能和对方再次进行谈判沟通。

第二次谈判沟通的时候，合作方派出一个看起来十分精明、干练的女性，为了先发制人，张先生准备跳出来扮演“黑脸”，岂料话还没说出口，就见对方露出了十分诚恳的表情，“老实说，我并不擅长谈判，也不懂什么谈判技巧，我只觉得就算是做生意也要将心比心，所以我就把公司给我的底价和能提供的最好的原料都告诉你们”，接下来，她给张先生等人看了一连串的数据，证明自己公司产品性价比是很高的。

待张先生等人稍有动摇的时候，她又说：“老实说，刚才给你们看的资料恐怕都涉及公司一些机密了，但是我觉得你们是很好的合作伙伴，如果能以此让我们双方彼此信任，并且达成合作关系，这就值得了。”

看到对方如此诚恳，张先生等人开始放下心理防线，很快签订了合同。

回到公司后，张先生等人把合同交给了经理，经理大发雷霆，原来他们用很高的价格购买了非常廉价的原料，这样的原料生产出的产品投放到市场上根本就没有竞争力可言。

从经理办公室出来，张先生等人围坐在一起反思此次谈判失败的原因。

刚开始他们几人确实对对方公司的条件存有疑虑，但后来为什么接受了呢？

想来想去，张先生长叹了一口气说道：“唉，上了‘老实说’的当了。”

假如一个人在谈论的时候经常用“老实说”来做发语词，那么就要特别小心了，这说明他（她）在用“老实说”这三个字来换取自己考虑对策的时间，从而想出更加具有说服力的例证，让对方觉得自己比别人更加可靠、真诚，值得信赖。

一张嘴就“老实说”的人，由于很在意别人对自己的印象和看法，常常担心别人会曲解自己，就会不断用“老实说”来强调事情的可信度。

如果究其根源的话，这类人如此担心别人误解自己，如此在意对方是否认可自己，假如不是非常缺乏自信或者自己很诚实，那么就是他说的话虚假成分占大部分，真实信息量少，再说简单一点就是他（她）不诚实，经常骗人，所以才会担心别人不相信自己所说的话。

假如说话者在说“老实说”的同时还有一些别的动作，比如眼神闪躲、摸鼻子、摸嘴巴，那么可以确

<<职场读心攻心操控术>>

定此人在说谎话。

我们与这种人相处的时候，必须要坚定自己的立场，不要被对方虚假忠厚、听似诚恳的话语欺骗，否则到最后，忠厚的眼神会变成吸髓的毒蛇，诚恳的话语会变为噬血的匕首。

<<职场读心攻心操控术>>

编辑推荐

《职场读心攻心操控术》编辑推荐：运用职场读心攻心操控术，重点不是为了判断某人是否在说谎；也不是戳穿什么，这样会徒增人际关系的紧张而起到负面作用。

我们在工作或是竞争的场合，运用非语言行为判断技巧的重点，在于看出对方心中所想，然后运用灵活的说话技巧，以圆融的方式攻心，达成你一切尽在掌控的目的。

欧美、港台，有几百万人在学读心攻心术。

我们想读心，就要用不着痕迹的方式得到真相。

这种“老板、同事、客户都不说，但你一定要明白”的情况，在职场里尤其明显。

不必等别人说出口，就能看出对方介意且不认同的事情；然后，你会利用自己的非言语行为，说服别人、影响别人以攻心；更重要的是，你可以用动作、服饰、神态提升别人对你的评价，用肢体语言展现出自己的风采，随时掌控局面。

读心攻心操控术，可以教你学会如何运用非言语行为，替自己在职场中建立一席之地，并让自己成为升级加薪的最佳人选。

身体语言职场实战完全手册。

读心术识人，攻心术办事，操控术成功。

<<职场读心攻心操控术>>

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>