

<<你能看懂别人的心>>

图书基本信息

书名：<<你能看懂别人的心>>

13位ISBN编号：9787508055695

10位ISBN编号：7508055691

出版时间：2010-1

出版时间：华夏出版社

作者：多湖辉

页数：122

译者：李立军

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>

<<你能看懂别人的心>>

内容概要

本书打破心理学艰涩难懂的刻板印象，以生活化的案例、看图说故事的活泼方式，教你轻松分析心理，迅速了解他人。

只要略施小技，你就能攻无不克，成为最受欢迎的超级赢家!

<<你能看懂别人的心>>

作者简介

多湖辉

日本当代杰出的实用心理学家和教育家，在日本家喻户晓，他活跃于演讲、电视、广播等领域，同时著有多种畅销书，其敏锐准确的心理分析法受到许多企业家的推崇。

<<你能看懂别人的心>>

书籍目录

轻松读心40招1 八个“善意的信号”2 从听人讲话判断一个人3 从视线了解深层心理4 从眼睛看“对什么感兴趣”5 从落座时的位置了解“圈地意识”6 服饰所体现的7 自责型人的习惯动作8 把握爱的告白9 坐姿体现的人际关系10 识破压仰的感情11 从笔迹了解人的性格12 感情上发生的变化会体现在手和脸上13 看习惯动作了解内心需求14 在地铁上确保有座位的方法15 从说话的音调和节奏了解心理16 下意识的语言透露内心秘密17 从游戏的玩法了解深层心理18 对择偶标准看一个人的性格、需求19 口误表现出不愿外露的内心世界20 工作狂多半是对家庭生活感到不满21 从花钱的方法了解深层心理22 从酒场上的不同表现看深层心理23 选择数字的秘密24 看穿东方人要比看穿西方人困难25 让对方向你敞开心扉的方法26 创造对方容易说话的环境27 站在对方立场上能使谈话更加深入28 留心对方的沉默29 价值观不同时的交流技巧30 使对方高兴的措辞31 不使对方生气的措辞32 刻板定性会使对方怒不可遏33 说服对方的技巧34 获取对方赞同的方法35 巧妙驳回对方要求的方法36 让一个紧闭心扉的人尽早说出“NO”37 提高对方劲头的方法门38 让对方亲近自己的方法门39 和初次见面的人关系密切起来的方法40 让沉默寡言的人开口说话的方法

<<你能看懂别人的心>>

章节摘录

2 从听人讲话判断一个人 一个人在听到别人讲话的关键之处时使劲点头，并说上一声“原来如此”，那他就是一个深思熟虑的人。

而反复说着“是吗是吗”，并轻轻点头的人多是一些虽有协调性，但却浅薄的人。

还有一些人在参加研讨会或者听别人演讲时，总是不住地点头。

这种现象起于这一类人觉得发言者是在对自己说话，这一群体属于“被暗示性”很强的人。

他们的特点是容易被催眠术引导，一般多为女性。

在日常的谈话或会议上，还可以从如何听别人讲话、如何插嘴来判断一个人。

打断别人讲话的人常常是那种固执、缺乏协调性的人。

相反，对方一开始说话，自己就立刻不吭气，把发言机会让给别人的人可能显得比较消极，但却可以说是属于慎重、有涵养的类型。

两个人说话的时候是了解双方人品的极好机会。

<<你能看懂别人的心>>

编辑推荐

图解国轻松读心40招。
魔力十足的超强读心术 从眼睛看“对什么感兴趣”。
说服对方的技巧。
和初次见面的人关系密切起来的方法。
从笔迹了解人的性格。
下意识的语言透露内心秘密。
坐姿体现的人际关系。
让沉默寡言的人开口说话的方法。
口误表现出不愿外露的内心世界。
从酒场上的不同表现看深层心理。
价值观不同时的交流技巧。

<<你能看懂别人的心>>

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>