第一图书网, tushu007.com

<<心理洞察术与心理博弈术全集>>

图书基本信息

书名：<<心理洞察术与心理博弈术全集>>

13位ISBN编号：9787510407512

10位ISBN编号：7510407516

出版时间：2010-1

出版时间：新世界出版社

作者：吴思瑜

页数：258

字数：242000

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

前言

在社会大舞台上，每一个人都扮演着不同的角色，但是，由于生活习惯，思维信仰，脾气秉性，生活阅历的不同，以及感情状态的影响，每个人所呈现出来的行为状态也各不相同。
当然，在我们的生活中，还有许多不愿意以“真面目”示人，总是身在真真假假，虚虚实实中生活的人。
这样的人很难让人看到自己的“庐山真面目”。
所以，在瞬息万变的现代社会，其中变化最快、最难琢磨、最难看透的当属人心。
我们生活在一个纷繁复杂的社会中，千姿百态的人组成一个大千世界。
我们每一个人都离不开人际交往，即使有时我们并不乐意接受身边的一切，但是我们也必须去面对，因为我们不可能脱离人世，不食人间烟火，去投奔茫茫云烟之中，寻找一个世外桃源。
为了完成种种任务，实现自己的目的，就要与各种各样的人打交道。
但是，在与他人进行沟通和交往的时候，我们如何在人生这个大海里，绕过波涛汹涌的暗流，穿过错综复杂的礁石，游刃有余地穿行，就需要你具有敏锐的洞察力，并能通过言语和行为，在心理上进行博弈策略，在为人处世的社会中占据主导地位。
这几乎是每一个想在自己人生道路上有所作为的人的想法。
学会识人、看透人心，进而开始“心理博弈”，说起来容易做起来可就难了。
根据什么来判断和看透他人人心呢？
怎样才能揭开层层面纱，看到他人的庐山真面目呢？

内容概要

“心理洞察”，教你如何从他人的衣着服饰、表情变化、言行举止等方面洞察他人的心理变化和内心真实的想法和意图；“心理博弈”是更深层次上的洞察，看穿对方，从而能够“知己知彼”，赢得心理上的博弈，在日益竞争激烈的现实生活中占据有利的位置。
想要成功，就要懂得心理洞察和博弈。

作者简介

乔纳森·斯威夫特（1667年—1745年），英国启蒙运动中激进民主派的创始人、诗人，18世纪前期英国最优秀的讽刺作家和政论家。

1667年，斯威夫特出生于爱尔兰首府都柏林的一个贫苦家庭，早年丧父，由叔父抚养。他从小就喜爱学习历史诗歌，14岁入都柏林的三一学院学习哲学

书籍目录

上篇　第一章　看透别人内心的秘密　　从性格看穿他人的内心世界　　第一印象，记得擦亮你的眼睛　　3秒钟透视心理深处的光束　　揭开面纱，透视“庐山真面目”　　“酒后吐真言”，看透他的秘密　第二章　面部表情出卖了你　　表情是识人的秘密武器　　如何看穿人的真笑和假笑　　眉毛的变化也能看出人心　　不可忽视的“鼻语”　　嘴巴透露出的丰富信息　第三章　眼睛可能出卖你的“灵魂”　　眼睛是心灵的窗户　　从眼睛看穿他的心灵　　从眼皮判别人的内心　　眼神里流露出来的“真情”　　从眼部动作看透人心　第四章　肢体语言，内心世界的真实反映　　肢体语言，内心世界的真实反映　　从坐姿窥探心理的秘诀　　十指连心，看穿指尖上的秘密　　腿足：离大脑最远但最诚实　　从下意识的小动作看出人的“真心”　　从假动作中看透谎言　第五章　穿戴中隐含的心理秘密　　服饰，心理文化展示的平台　　从穿着风格洞察对方心理　　从化妆打扮读懂“女人心”　　发型透露出的内心“审美观”　　从提包样式识别包的主人　　从帽子看出人的性情特征　第六章　言语中透露出的心灵密码　　言谈，听出对方的“弦外之音”　　洞察言谈方式，捕捉他人心理　　辨别语音，摸清对方真实意图　　察言观色，破译他人心灵密码　　不能忽视谈话习惯中的心理　　“口头禅”背后的真实世界　第七章　观察细节，一眼看透人心　　从生活习惯识别对方性格　　字如其人，从笔迹洞悉他人心理　　从喜爱的运动项目透视对方　　从阅读喜好观察人心　　从音乐类型判断他人心理　　通过游戏分析对方个性下篇

章节摘录

上篇第一章　看透别人内心的秘密从性格看穿他人的内心世界我们只有通过心理上的洞察，才能更加深刻的了解别人的内心世界，才能更容易地达到自己的目的，实现自己的愿望和价值。
看穿别人的心，并不都是像电影上表现的那样“ 神神道道 ”，而是可以在我们的现实生活中做到的。
看穿别人的内心，懂得他人的真正意图，是你在成大事过程中，成功交际的首要条件。
只有这样，才能分离哪些人是可以帮到自己的，哪些人是对自己不利的。
否则，你很可能会碰钉子，撞晕了都不知道撞在什么上了。
从一个人的性格和生活习性上，揣测他的内心世界，首先需要的条件就是要具备洞察他人性格的能力。
深明他人特点，并以此找到突破口，这样才能操纵他，制服他。
勃伦狄斯讲了他的一次经历：当时，勃伦狄斯为了找到一份称心如意的工作就向费尔特自荐，而当时就是费尔特自己亲自接待的，这是费尔特的一个习惯。
后来勃伦狄斯惊讶地说：“ 我从未见过像费尔特这样细心的人，他问出的那些细小的问题简直令人难以置信。
费尔特知道我曾在家乡的小镇当过骡夫，于是他连我饲养过的骡子的名字也细细过问。
”为什么要这样的心细呢?费尔特如此细心地去品评、洞察他人，主要是要了解他所雇佣的人的特点。
大凡伟人或名人，都常使用许多很巧妙的方法，去测量、洞察别人的性情和能力。
那么领袖人物们究竟凭借什么确定他对人的基本判断呢?不少有能力的人，常怀有一种隐秘的技术，以品评他人的性情、了解他人的特点、掌握他人的苦乐和嗜好。
这种技术，在一般人看来很玄妙，其实是注意了别人忽略的琐碎处。

媒体关注与评论

编辑推荐

《心理洞察术与心理博弈术全集》编辑推荐：掌握与控制对方的心理的实用宝典〈br〉帮你看穿别人的内心深处助你了解他人的真实意图让你拥有积极主动的心理教你如何博弈以策略取胜〈br〉看透人心〈br〉面部表情〈br〉肢体语言〈br〉心理秘密〈br〉心灵密码〈br〉透视细节〈br〉心态博弈〈br〉口才博弈〈br〉心机博弈

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