

<<微表情读心术全集>>

图书基本信息

书名：<<微表情读心术全集>>

13位ISBN编号：9787510429033

10位ISBN编号：751042903X

出版时间：2012-7

出版时间：新世界出版社

作者：琇樱

页数：308

字数：340000

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>

<<微表情读心术全集>>

前言

生活中你是否曾因无力说服别人而懊丧?是否曾被别人牵着鼻子走而浑然不觉?

时常被摆布,被欺骗,被利用?

面对纷纷扰扰的人际关系,你束手无策,苦闷困惑,时常感叹为什么有些人就那么有心计?

为什么有些人就那么有手腕?自己难道就只能傻乎乎地处于被动的境地吗?

让本书帮你结束这一切!

扭转这一切!

改变这一切!

人的一举一动都在泄露天机,一个无心的眼神,一个不经意的微笑,一个细微的小动作,就可能决定了你的成败。

唯有读懂人心,才不会把敷衍的谎言当作真诚;唯有读懂人心,才不会误解他人的本意而坐失良机;

唯有读懂人心,才能了解人、热爱人,并防范和制服那些不怀好意的人。

每天学会一点儿看透人心的智慧,让你聪明地社交、幸福地收获……本书帮你掀开人性内衣,观人于细微,察人于无形,瞬间看穿他人的心理诡计,避开无谓的心理陷阱,教你一招搞定,从而控制他人。

这不是教你使诈算计别人,是教你从细微处看破他的心计,牵着他的鼻子走,教你玩转职场、玩转人际、玩转人生。

每个人的生活都离不开交际,而交际的实质却是心理策略的博弈。

很多人都希望改善自己糟糕的人际关系现状,却又苦于没有良策;想提高自己交际的能力,但又不知怎么做才好。

其实,要打好人际交往这张牌,就要了解交际的实质就是心理博弈。

如何在博弈中脱离被动,掌握主动,进而牵制他人,制胜之道在于心理操纵。

心理操纵的关键是懂人性,知人心,洞察他人的心里城府,掌控他人的心理秘密,看透他人的内心世界。

在竞争日益激烈的时代,掌握他人的长短优劣,在细微之中察人于无形,从而控制他人,是追求成功人士必须要牢牢掌握的杀手锏。

想让他人按你的意愿行事吗?

想完善自我,看穿他人,驾驭人心,支配环境吗?

让本书来告诉你如何做到这一切。

这本《微表情读心术全集——瞬间读心识人秒杀社交对手的博弈策略》会成为你有力的思想武器,在这里,你首先可以学习到如何透过细微一眼看透他人。

正所谓“纵心先识人”,察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。

不会察言观色,等于不知风向便去转动舵柄,在现实生活中,我们需要和各色各样的人打交道,面对非常复杂的人群,我们必须练就一双慧眼,能够准确地读懂他人的内心,如此一来,很多人的小心思就难逃你的法眼。

当然,光看透别人还不够,提升自我也是当务之急,强人必先强己,本书会告诉你如何避免掉进别人设定的陷阱,如何避免生活中的习惯心理效应的错误引导等等。

接下来就进入双方的博弈时间了。

“如何消除他人的戒备、绝对说服他人、取得他人的信任、摆脱讨厌对象、让他人喜欢和亲近自己……”本书对此做了详细的阐述,一书在手,职场顺风,官场顺水,情场无虑,商场无忧!

人生就是一场博弈,生活就是一场较量。

愿本书能帮助你成为交际的最终赢家。

<<微表情读心术全集>>

内容概要

人生就是一场博弈，生活就是一场较量。

掀开人性内衣，观人于细微，察人于无形，瞬间看穿他人的心理诡计，避开无谓的心理陷阱，一招搞定，从而控制他人。
是行走人性江湖的必修功课。

本书结合大量生动、具体的例子进行深入透彻、全面的剖析，从现象推测本质，由表及里，由内至外全面而精当地分析，层层剥落识人辨人之术，从外貌形象、衣着打扮、行为举止、言谈话语、生活习惯、兴趣爱好，职场，商场等多种角度挖掘藏在人们内心深处的奥秘，步步推进，帮你炼就金睛火眼，瞬间洞察他人内心，让虚伪欺诈者显露真形，令居心叵测者彰显心机。

由此，在人生的旅途上左右逢源，玩转职场、商场、情场，潇洒地辗转于生活的竞技场中，把人生的主动权牢牢地掌握在自己的手里，先一步掌控社交全局，做人际博弈中的大赢家。

<<微表情读心术全集>>

作者简介

琇樱

女，曾任大学老师、广告策划、杂志社编辑等职，现就职于某文化公司，自由撰稿人。自幼酷爱文字，发表的作品数十部。06年来出版成功励志类图书多部，在业内有一定的影响力。

<<微表情读心术全集>>

书籍目录

上篇 纵“心”先“识”人
——掀开人性内衣，观人于细微，察人于无形

Chapter 1 观人于细微，察人于无形
——观其外表看透对方

看透眼神里暗藏的心机
一脸带百相，观脸可识人
洞察“头”透出来的秘密，透视他人心理
从头发洞察他人特点
穿戴中隐含的心理秘密

Chapter 2 “天机”由言语道出
——透过对方的话语，探视深藏内心的秘钥

透过对方的话语，探视深藏内心的秘密
将金钱扯入话题的人过于倾向现实主义
细查行为，探视心理
识破口是心非之人，让虚伪欺诈者显露真形
通过打电话来揣摩他人心思
从找借口的人身上探视他的真实想法和性格
口头禅是了解他人内心的最好方式
从称呼上测出对方的心理距离

Chapter 3 揭开人性内衣，洞察内心深处
——从喜好中透视对方

通过喝茶，读懂人心
由开车习惯观察对方心理
从阅读喜好中观人心
从音乐类型判断他的性格
酒后吐真言，深藏心底的话语会袒露无遗
吸烟姿势透露对方个性特点
选择不同的运动，暗显不同的心理
益智游戏表露出的微妙心理学

Chapter 4 透视举止奥秘，窥探人性天机
——从行为中窥探人心洞悉人性

行走姿势是个性的速写
脸上藏得住，手却不说谎
心里越着急，脚下的动作就越多
从小动作来观察人心
姿势中展现的心理活动
不断地搓鼻子是心理紧张的表现

<<微表情读心术全集>>

通过行为来透视人心
细小动作中显露出来的心理状态
人的一举一动都在“泄漏天机”

中篇 克敌制胜，“你”要比对手高一点
——强人先强己

Chapter 5 识破谎言
——让虚伪欺诈者显露真形

一眼看穿他，从而识破他人的心理诡计
看透人心，让欺诈陷阱显露真形
掌握读心妙术，让居心叵测者显露真形
避免走入“囚徒困境”的心理战术
小心被别人牵着鼻子走
洞悉人心奥妙，把握心理脉搏
看穿商家的心理诡计
即使你胜了，其实也是败了

Chapter 6 潜移默化
——莫让心理效应破坏生活平衡

不要做“温水中的青蛙”
善意的谎言和夸奖可以造就一个人
学会独立思考，才会使自己少受其消极影响
将“别人的期待”与“自我价值”分开
捂紧钱包，不为所动，做一个“聪明”的人
发挥优点是走向成功的金钥匙

Chapter 7 藏巧于拙、锋芒不露
——不是阴险狡诈，而是一种策略

在对手未曾警觉之前悄然抵达目标
不是阴险狡诈，而是一种策略
如果对方很刚硬，你可运用柔的策略
藏巧于拙锋芒不露，韬光养晦
在暗中修炼自己的心理战术
利用沉默让对手畏惧

Chapter 8 掌握为人处世的策略
——抢占主动权，从而掌控人生

小人不可不防，但打击小人须不露痕迹
瞬间透视自尊心理深处的光束
黑红脸背后的真实世界

<<微表情读心术全集>>

软与硬是一种策略，也是一种手段
为人要灵活处世趋利避害
解开面纱，看穿背后的心理玄机
害人之心不可有，防人之心不可无

下篇 鹿死谁手的对决 ——人际关系中的操纵与生存心理博弈策略

Chapter 9 洞悉对方深处潜藏的玄机 ——进入到他人内心世界的最底层

反复给予暗示，消除对方防范心理
在动作上一样可以暴露对方有没有戒备心
故意示弱，松懈对方戒备心
洞悉人心奥妙，把握心理脉搏
从对方无意识的行为入手可让其开口说话
熟记对方的姓名，是件不能疏忽的事
亲近人心，消除对方心理戒备

Chapter 10 让对方放下心理包袱 ——获取对方信任的心理策略

人类的眼睛会说话，利用眼神传达信号
识破对方心理，从而赢得别人的信任
泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧
赢得对方信任的心理操纵策略
遇到不信任感深的人先“冷却一段时间”
摸透对方心思，瓦解对方心理防线

Chapter 11 洞察他人心理，消除他人成见 ——一举俘获人心的心理策略

一分钟改变旧成见的心理策略
观人、察人，从而操控对方
第一印象是达成共识的有效方法
察言观色是防止偏见产生的测试仪
用智慧去消除他人心理的成见

Chapter 12 透过行为举止，窥探性格本质 ——瞬间说服他人的心理策略

绝对说服他人，从而达到一举俘获人心的计谋
用无形暗示、巧妙的诱导来化解双方冲突的心理策略
以柔克刚，让你成为赢得人心的社交高手
在充分尊重对方的基础上提出自己的要求
从一言一行上挖掘出他人的蛛丝马迹
一个巧妙诱导，让你成功化解双方冲突的心理战术

<<微表情读心术全集>>

软磨硬泡，磨刀不误砍柴工
揣摩他人心思，把握办事的时机
劝说他人尽量用肯定的信息
洞悉他人内心潜藏的玄机，才能更好地制其人、攻其心

Chapter 13 掌握辨心真招 ——教你破解不喜欢人的心理奥秘

观察于细微，才能看到真实的一面
揣度对方心理，从对方易于接受的问题入手
只要你善于观察和总结，破译人心其实很简单
干扰对方思想，从而击溃对方的心理
巧妙让他人屈服的心理策略
打乱对方阵脚，创造取胜的机会
让你轻松摆脱上司的心理妙招
对“宰熟”的朋友敬而远之
只有读对心，看对人，才能一次就把事情做对
处理他人反对意见时尽量避免争辩

Chapter 14 瓦解对方心理防线 ——让对方喜欢你的心理策略

谎言背后的心理诡计
巧用暗示，两全其美
尽量让对方说是，不给对方说不的机会
在无形之中化解矛盾
赞美对方，可以让你无往不胜
下意识、潜意识地影响对方，在不知不觉间赢得人心
你愿意他人如何待你，你就应该如何待人
“舍弃”暗藏着另一种获得，“分享”意味着共同拥有
故意让对方占你便宜，让对方不得不还你人情
赢得他人的欢迎，让他不知不觉上套
不要让对方没面子，要婉转地为其掩护

Chapter 15 透视职场心理操纵术策略 ——做人际交往的大赢家

纷杂职场中的博弈策略
看透老板的心理，从而占尽先机
掌握职场人际奥秘，透视他人内心所蕴藏的玄机
以退为进，后发制人
从对方易于接受的问题入手
我知道你在想什么
与上司“对擂”，不如踏着上司的“鼓点”起舞
让自己在人际交往中明察秋毫，抢占先机
领悟职场奥妙，玩转职场人生
给人多留一点余地，从而操控大局

<<微表情读心术全集>>

慧眼识人，洞悉对手内心

Chapter 16 鹿死谁手的对决 ——透视商战心理操纵策略

看透对方，从而掌握控制局面的主动权
用尽百招不如猜透心思一招
把从众心理的利用作为一种正当的手段来使用
善于拥抱自己的对手，能使你的成就更大
故意透露虚假信息，蒙蔽对方
揣摩心理，巧妙迎合
以诚动人，抓住他人人心
让顾客不知不觉上套，从而牵着他的鼻子走

Chapter 17 绵里藏针，柔中带刚 ——透视官场心理操纵策略

故意迷惑对方，使其放松戒备
刀藏于笑，将其杀于无形之中
哄人高兴是一种无形的心理策略
绵里藏针，柔中带刚
练就金睛火眼，让虚伪欺诈者显露真形
利用心计和手腕制伏狡猾的对手
用无形的手制服对手
在博弈中脱离被动，掌握主动，进而牵制他人
奋力对抗不如将计就计
修炼自我，避免掉进受人摆布的陷阱

Chapter 18 感情背后的心理玄机 ——爱不是一个字那么简单

女人要学会洞察男人的“软肋”
以柔克刚，示弱是婚姻的“化骨绵掌”
爱他，就给他自由
人和动物一样喜欢被“顺着毛摸”
当你遇到挫折时，你需要一个忠诚的信徒在你身边
女人越指责，男人越逃避
猜疑就是那把剪断你婚姻风筝线的剪刀
给足男人面子，男人会更加宠爱你
善解人意是女人的魅力之花
撒娇，是一张铺满玫瑰花瓣的情网
唠叨不休是毁灭婚姻的杀手

<<微表情读心术全集>>

章节摘录

看穿商家的心理诡计女人天生爱逛街，逛完后大包小包提着回家后才发现，有些东西并不需要，而此时，后悔晚矣，钱包空矣。

只能对着那极瘦的非纯毛毛衣，昂贵的牛仔裤，一洗就缩水的真丝晚礼服，十公分的高跟鞋……发呆。

看吧，冬天穿的白裤子不仅很难和其他衣服搭配，还特别爱脏；下雪的时候绝对不能穿，刮风的时候最好也别穿，家里养宠物不要穿，乘坐地铁也不要穿。

总之，一个冬天只穿了两次，还没出门就被门边的灰尘印上一条黑印。

更不要说里面愚蠢的标签：不可机洗，不可干洗，不可手洗，不可用刷子刷。

烧了它？

当初是谁买的呢？

还有那些无袖高领毛衫，当然，它非常漂亮，幸好如此，因为它的功效仅仅是挂在衣橱里供人欣赏；天热的时候，受不了它的层层高领子，天冷的时候胳膊上都是鸡皮疙瘩，反正什么时候穿也不舒服——但为什么买呢？

很多时候，20元一件的T-shirt或小衬衣，看上去还不错，怎能错过？

打1折的D&G长裙，腰身好像肥了一些……可这有什么关系，太值了！

于是柜子里充斥着这些便宜货和有瑕疵的打折货。

可到后来终于发现，不愿意穿这20元一件的衬衣上街，也不愿意穿紫红色的过时长裤去见客户，那怕它出自VERSACE家族。

除了把它们送人，还能有别的办法吗？

当打折季节到来的时候，节省钱财的渴望变成了对尺码的宽容。

他们往往断码了——可断的恰恰就是自己需要的那个码。

没关系，不是正想减掉两公斤吗？

下个星期不要吃巧克力和蛋糕就是了。

可结果是，永远也减不掉这两公斤。

同样的问题还出在鞋子上，平时穿37号鞋，可只剩下36号的一双漂亮短靴。

导购小姐保证说这种皮质非常合脚，越穿越松快。

被“对折”的标签刺花了双眼，心甘情愿地相信她的话。

可结果是，只要站着……更糟糕的是：比如看到一件漂亮的黄色衬衣，价格也够合算，试穿之后喜不自胜，为了防止日后再也买不到这么合适的衬衣，一口气买四件，黄色，紫色，蓝色和绿色。

下场可想而知：谁都不愿意总穿一个款式的衬衣出门，哪怕它们的颜色不同。

当然，在我们这些糟糕的购物经历中，导购小姐负有不可推卸的责任。

当我们从试衣间里走出来，如果衣服紧绷绷地贴在身上，她们会说：“这料子穿穿就松快了”。

如果衣服肥大，她们又说：“这料子洗后会缩一些。”

“有时候她们还会利用其他顾客达到自己的目的：“先生，你说说看，这位女士穿这条裙子好看吗？”

“那位可怜的先生又能说些什么呢？”

于是，一件又一件根本用不着的衣物填满了衣柜，而大部分时候，只是因为它“便宜”、“划算”……更甚者，在面对“免费”赠送的时候，就不只是女人们疯狂了，所有的人都会疯狂。

“买高清DVD机免费赠送影碟。

” “购买巧克力，赠送泰迪熊。

” “在该商场购买商品满80元，免费赠送食用油一瓶。

” 这种时候，人们通常会为了得到免费赠送的东西而购买指定的商品，不惜花时间，排长队，疯狂抢购，然而到最后却发现这些东西，其实自己并不需要。

刘先生和妻子一起逛商场，恰好该商场搞活动。

在家电专柜，有一项优惠活动是“买高清数字电视，免费赠送最新款超强纠错DVD影碟机”。

看到免费的商品，刘太太很是高兴，因为自己一直想要一台DVD机，刘先生也很高兴，于是就马上决

<<微表情读心术全集>>

定买回家去。

当把电视和DVD都搬回家时，才突然醒悟过来，其实自己并不需要电视机，家里的电视机也刚买没几年。

为了买DVD，反而多买了一台电视机，真是亏大了。

看来，免费对人们有着超乎想象的吸引力，以至让人会产生一种非理性的冲动，见到免费的东西，不管需要不需要，就会不顾一切地向前冲。

贪图便宜是人们常见的一种心理倾向，我们在日常生活中经常会遇到这样的现象，特别是在购买商品时，很多顾客对打折的商品、免费的商品趋之若鹜。

这种不理性的消费掏空了钱包，却换来了一堆不实用的东西。

问问你自己，在那么多人惨痛的教训前，你是否会戒掉如此不理智的消费行为呢？

小心了，那些商家设置的“圈套”，可正等着你钻呢。

<<微表情读心术全集>>

编辑推荐

<<微表情读心术全集>>

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>