

<<读心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术>>

13位ISBN编号：9787514124828

10位ISBN编号：7514124829

出版时间：2012-11

出版时间：经济科学出版社

作者：马阳

页数：244

字数：190000

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

前言在这个飞速发展的时代，社会中的方方面面都会影响每个人的生活，我们的心理状态也在不停地发生变化，因而心理学显得尤其重要。

我们常常会遇到这样一些令人费解的现象：领导者身体力行，却难以获得下属的拥戴；一个兢兢业业、努力工作的员工，却升职、加薪无望。

然而，也有许多成功人士在生活中如鱼得水、左右逢源。

这看似高深莫测，其实并无神奇之处，只不过他们在实践中掌握了更多心理学知识，操纵了别人的心理，所以在说话办事时能够胸有成竹、应对自如，从而把握住成功的机遇。

平时，我们说话办事总会遇到类似这样那样的问题，这些问题看起来千头万绪，难以解决，其实它们都与心理学有着千丝万缕的联系。

只要我们掌握了一点日常心理学策略，了解自己、读懂他人，就能够提高说话办事的能力，在工作、生活中占尽先机。

人与人内心深处所想的事情，往往会呈现出两种完全不同的状态，这就需要在某些时候向他人施加一些心理压力或暗示以影响他人的思想，就如同用一股隐形的力量去操纵着对方的心理。

西方心理学家弗洛伊德曾经说过：“任何人都无法保守他内心的秘密。

即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！

”人心就像是一本书，只要我们掌握了必要的“阅读”方法和技巧，就可以轻松读懂人心。

在职场、交友和各种人际关系中，一眼看透人心是决定成功非常重要的因素。

每一个人的肢体语言和生活习惯，都透露着自己内心的秘密，只要你能从对方的动作、表情及不经意的话语中，解读对方的心理，你就能轻松地操纵一个人的心，进而做出让对方感到贴心的举动，赢得对方的信任及好感，成就良好的人际关系。

本书将一些简单的心理学原理融入实际的生活，对生活中可能遇到的各种心理现象进行了剖析，让你成为职场、商场、情场上最成功、最得意、最受欢迎的人。

鉴于作者水平有限，书中难免有疏漏之处，望广大读者朋友们批评指正。

编者

<<读心术>>

内容概要

西方心理学家弗洛伊德曾经说过：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”人心就像是一本书，只要掌握了必要的“阅读”方法和技巧，就可以轻松读懂。本书将一些简单的心理学原理融入现实生活，对生活中可能遇到的各种心理现象进行了剖析，教你读懂语言与表情背后的隐情与真相，洞悉生活中的奥秘，成为人际博弈中的大赢家。

<<读心术>>

作者简介

马阳，自由撰稿人，曾任图书编辑一职，大学主修心理学，出版成功励志类图书多部。

<<读心术>>

书籍目录

第一章 说你行，你就行——操纵你的性格

自信是一堂必修课
他们都是“木头人”
在心里种下一棵向日葵
每个人都有一把“快乐的钥匙”
活鱼逆流而上，死鱼随波逐流
找借口还是找方法
用足够多的云翳编一个美丽的黄昏
别让不良期望影响你

第二章 善于做个“隐形人”——操纵你的形象

你永远没有第二次机会树立第一印象
生命是一段无可替代的旅程
为工作贴上****的“标签”
乌贼喷墨，让对方无法窥探
将嘴挂在墙上
糊涂人聪明一世
在倾听中赢得主动
在低调中修炼自己
聪明人多，能过“愚”字关者鲜矣

第三章 处世之道——操纵你的生活

淡化你的光芒，生活更幸福
你的性格是哪种颜色
衣着中隐藏的“秘密语言”
字相与性格
低价是砍出来的
婆媳关系好相处
还期待以惊喜

第四章 小动作出卖你——操纵你的习惯

自卑让你狂妄无礼吗
从站姿看性格与心理
坐姿暴露个人性格
瞬间识破你的谎言
餐桌上摸透他人个性
奇怪的健谈者
“反向”的心理防御

识别含糊式拒绝
通过语速透视内心变化
观察那些独特的心理泄露

第五章 掌控全局——操纵你的话题

微笑是一把钥匙
服人以德，感人以心
因势利导，诱导别人说“是”
没话找话的本领
动人心者莫先于情
真诚赢得尊重

<<读心术>>

第六章 拉近心理距离——操纵你的人际

寻找赞美点，打破人脉僵局
适度暴露你的小“瑕疵”
善意的谎言是美丽的
设己身处其境而察其心
倾听是一种姿态
细节定成败

第七章 你会恋爱吗——操纵你的爱情

谁说恋爱没有技巧
为爱情赢得美好开局
一步一步接近爱
相似者相爱
让吵架成为感情的润滑剂
爱情与嫉妒是一对双胞胎
危险情境下更易擦出爱情火花

第八章 攻心为上——操纵你的客户

窥探消费者心理，赢得市场
及时嗅出成交信号
顾客主要心理分析，有效激发顾客的
购买欲望

心理战术面面观
嗓音好，是个宝；嗓音坏，事业败
知己知彼，百战不殆
成功就是演好每一个角色

第九章 虚者，实之——操纵你的对手

沉默也是一种威慑力
巧妙化解危机
软批评的力量
说“不”的艺术
障敌之眼，麻痹对手
于无声处听惊雷
换个角度，做应变高手
声东击西，商不厌诈

第十章 无硝烟的战场——操纵你的职场

警惕：办公桌暴露你的职场性格
怎样赢得老板的信任
眼睛会说话
上位者用人，究竟看重什么
因材施教，让每个下属都听话
给他戴上“紧箍咒”
谈薪是个技术活儿

参考书目

<<读心术>>

编辑推荐

《读心术》编辑推荐：人际关系——心理学不仅是一门揭示人的心理活动规律的科学，也是一门让人变得更聪明的学问。

心理学的目的在于教给人们巧妙的策略，而不是分析。

我们学习心理学的目的，不是为了享受心理分析的过程，而是为了建设更积极的人际关系。

读懂他人的微妙心思，掌握他人的内心动向——这是一项神奇的技巧，一旦你掌握它，你就能在周围的环境中，识别出谁是可以改变你命运的贵人，谁又是阻碍你进步的小人，从而在人生道路上越走越顺利。

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>