

<<行为制胜>>

图书基本信息

书名：<<行为制胜>>

13位ISBN编号：9787549607334

10位ISBN编号：7549607338

出版时间：2013-1

出版时间：杨青 文汇出版社 (2013-01出版)

作者：杨青

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>

<<行为制胜>>

前言

职场上，因为不懂得读人，我们常常面临这样那样的困惑：渴望得到领导的赏识，却不知道，领导对我们的工作是否满意，是否愿意将我们提拔；渴望得到同事的认同，却不知道，怎样才能团结大多数，迅速融入团队；渴望得到下属的拥护，却不知道，如何做才能笼络人心……生活中，因为读不懂朋友、亲人，也会碰到交流瓶颈。

我们很可能无法知道另一半这一天是否过得快乐；不知道朋友是否遇到了困难；不知道小小的孩子整天想些什么……或许就是因为读不懂人心，所以我们才很难与别人达到心灵的共鸣，一场场误解、隔阂、矛盾也由此产生了出来。

也许你拥有渊博的学识，拥有技压群雄的口才，拥有聪慧过人的头脑，但如果读不懂对方，你的社会交往也同样会变得困难重重，你想要的人气也就无从谈起。

那么，一个人的内心世界真的无法洞悉？读心术真的不存在？非也。

现实世界里也有读心术。

我们可以从一个人的动作、表情、语言、穿着、喜好等生活中的细枝末节中，读出他的性格、为人处世方式、内心想法、情感趋向、思维模式。

一个人的一举一动都在泄露他内心的秘密。

一个无意识的动作，一句不经意的话语，都能让其深藏不露的内心世界表露无遗。

看懂了这些，我们就能和对方进行针对性的交往，就能尽量地减少矛盾，避免错误，让更多的人喜欢自己。

那么，在与人交往的时候，如何才能瞬间识破他的心？如何才能在不为人知的情况下用自己的思想和行为影响别人？本书用通俗的语言、真实的案例和精确透彻的分析，教给你洞悉人心、与对方友好相处的技巧，帮你更准确地读懂他人、灵活地应对人际交往中的各种问题。

不管你阅读本书的初衷是想在事业上取得成功，还是想和家人朋友愉快相处，你都能在本书中找到你想要的。

当你掌握了本书所教授的方法后，你将发现，与人相处是一件非常有意思且简单的事。

你总能明白他的心思，投其所好，真心相待，不知不觉，越来越多的人会接纳并且喜欢你。

你的人际关系会越来越好，成功的大门也会从此开始向你敞开。

<<行为制胜>>

内容概要

《行为制胜》用通俗的语言、真实的案例和精确透彻的分析，教给你洞悉人心、与对方友好相处的技巧，帮你更准确地读懂他人、灵活地应对人际交往中的各种问题。

不管你阅读杨青编著的《行为制胜》的初衷是想在事业上取得成功，还是想和家人朋友愉快相处，你都能在本书中找到你想要的。

<<行为制胜>>

书籍目录

Part 1 话里有话，弦外有音——从言谈方式读懂人心从听话方式探知对方心思 / 口头禅里的性格与心理 / 从说话速度判断对方内心 / 脏话说出了哪些性格特征 / 幽默里隐藏的个性与心理 / 从约谈环境的选择看对方内心 / 从下意识肢体语言窥见内心世界 / 过于礼貌的人是在疏远对方 / 喜欢抬杠的人有自卑情绪 / 不同的打招呼方式体现不同的个性 / 从说话声音的不同辨别对方个性Part 2 不必日久也能见人心——从动作神态知晓人品头部动作传达的不同意思 / 眉毛泄露出的秘密 / 从眼神看透对方真心思 / 通过眼珠，识别人心 / 从嘴部动作可判断对方内心想法 / 舌头的秘密“语言” / 压低下巴是在表达否定的态度 / 摸下巴的三种心理暗示 / 脸上无表情的人，内心可能波澜起伏 / 笑背后的秘密 / 手部动作里的玄机 / “交叉双臂”的人需要你的安慰 / 双手叉腰的人准备要进攻对方 / 腿部的“非话语泄露” / “坐”出来的心理活动 / “睡相”能够解读出你的性格人生Part 3 秉性天成——行为习惯透露的性格密码喜欢的宠物不同体现不同的性格 / 从吃饭的方式看对方的性格 / 烹饪习惯也隐藏着不同性格 / 从所戴手表看透对方 / 站姿里的性格“信号” / 理财方式不同代表不同个性 / 字如其人，从写字形状识别个性 / 运动方式透露人的性格 / 从驾车习惯和车型选择看对方性格 / 衣服穿出的性格密码Part 4 细节的魔力——看透琐碎事才有好人缘生活细节里的蛛丝马迹 / 自言自语的人精神有问题? / 吵架方式也能看出性格的差异 / 不停赞美别人的人，是想听别人赞美自己 / 点菜方式是了解人的个性的“试金石” / 喜欢玩手机的人缺乏安全感 / 喜欢“晒幸福”的人，其实是渴望被关注 / 经常“晒不幸”的人，多是自我中心主义者 / 打电话的方式显示你的性格 / 女人与饰品的密切关系 / 从洗澡方式了解一个人 / 从对金钱的态度看透人心 / 回答问题的表现揭示人的个性 / 爱抽烟的男人们是怎样的人 / 被忽略的走路姿势可看出真实性格Part 5 揭秘陌生人——瞬间赢得信任与好感的心理策略通过音调判断人心 / 面部表情里的秘密 / 如何看待第一次见面就有肢体接触的人 / 如何正确把握与初次见面人的握手技巧 / 如何让陌生人消除戒心，进入你的“领地” / 如何在瞬间征服对方 / 妙用“地形心理学” / 经常感觉羞怯的人自我关注度过高 / 名片里的性格玄机 / 喜欢什么样的酒，决定对方是怎样的人 / 从视线变化，窥探对方真心 / 重视反复出现的小动作Part 6 职场人气术——揭秘同事与领导心里的那点事读懂办公桌上的秘密 / 同事的表现未必“表里如一” / 电梯门前看透同事的心 / 同事为何喜欢半路插话 / 不同座位的选择展示不同的个性 / 读懂会议中的同事众生相 / 嘴上说自己“忙”的人，真的很忙吗 / “一举一动”，揣摩老板的心思 / 从会议中间读上司 / 领导的眼神要读懂 / 如何与关系不睦的上司打交道Part 7 商场人气术——吸引客户必知的心理策略通过“第三者”搞定客户 / 通过“付之一笑”，营造轻松氛围 / 做好与首次见面的客户打交道的准备工作 / 艰苦谈判前，不妨来些温馨话题 / 不要小看与客户“共餐”这件小事 / 商务谈判中眼神的巧妙运用 / 通过模仿对方的举止博取好感 / 从众心理的交往密码 / 懈怠的身体，无声的拒绝 / 示弱的取胜之道Part 8 情场练达术——百发百中的恋爱心法“花言巧语”之外的示爱肢体密码 / 从包包看女人个性 / 从购物习惯了解女人 / 女人喜欢挽男人胳膊的原因 / 重视男人的吃相 / 男人追求名牌的原因 / 通过手机的摆放，读懂男人内心 / 善变的男人是可以驾驭的 / 吃醋能够促进恋情吗 / 约会迟到时怎么办 / 从约会地点的选择看透男人 / 从与女人分手时的状态看男人内心Part 9 掀开谎言的面纱——人气达人也应是破谎高手生活很美好，但也充满了谎言 / 谎话一般这样开始 / 下意识动作透露着大谎言 / 男人撒谎的信号 / 说谎者眼睛会露马脚 / 通过脸部表情识别谎言 / 说谎者常用的方式与伎俩 / 语言和动作矛盾，说明对方没说真话 / 通过谈话方式辨别谎言Part 10 交友读心术——和朋友搞好关系的方法读懂“突然的热情” / 生活中非诚勿扰的人 / 从付款的表现读懂一个人 / 从握杯的方式解读对方真心 / 善于倾听的人才能获得对方的青睐 / 通过所送礼物，读懂人心 / 捕捉通信录上的蛛丝马迹Part 11 瞬间识破小人——防止小人破坏人气的的方法和策略不得不防的小人 / 小人有哪些行事伎俩 / 害人之心不可为，防人之心不可丢 / 远离“长舌妇” / 利用小人的弱点控制他 / 对小人的过分忠诚要小心 / 不要和好斗的人有过多交往 / 小人都喜欢阿谀奉承 / 不要和行事诡诈者过从甚密

<<行为制胜>>

章节摘录

善变的男人是可以驾驭的。有人说，男人是一种神奇的生物，他们可以上一秒还对你甜言蜜语，下一秒就变成冷眼相向，男人的善变总是让女人摸不着头脑。

其实，要了解一个男人没有那么困难，我们可以从他的日常表现及其亲人朋友那里得到答案。

俗话说“男怕入错行，女怕嫁错郎”，每个女人都想嫁个称心如意，对自己疼爱有加的丈夫，可是男人总是很擅长伪装，恋爱时他们温柔得像小猫咪，结婚后才会露出自己大灰狼的本色。

女人们怎样才能看清男人的本来面目，判断他是不是自己想嫁的人呢？下面就告诉 听听他喜欢说什么。与一个男人约会时，如果他总是围绕着自己喜欢的话题，比如体育、球赛、工作等，根本不管你是不是感兴趣，这样的男人通常比较以自我为中心，很少考虑别人的感受，与他生活在一起你只能成为他的陪衬。

有些男人言辞中透着狂妄自大，似乎不把任何人放在眼里，这样的人嫉妒心非常强烈，又没什么真本事，绝对不值得嫁。

有些男人则喜欢与女人谈谈自己的家庭，或者自己最近遇到的烦心事，这样的男人是性情中人，希望女人能够分享她的喜怒哀乐，是最好。观察他的消费习惯。一般的男人在与女人一起吃饭或者买东西时，总会抢着付账，这很符合人们的惯性思维，也表明这个男人很有诚意与你交往，不过这样的男人通常有点大男子主义，控制欲比较强，你要认真考虑。

不过，如果在恋爱中，男人都不愿为女人付账的话，这样的男人也未免太小气了，在其他事情上他们同样会斤斤计较，让人不堪忍受。

如果你交往的男人收入不高，花钱又大手大脚，经常债台高筑的话，那就赶快离他远远的，不管这些花钱的理由多么冠冕堂皇，因为这样的男人大多做什么事都没有计划性，没有什么责任心。

..... P216-217

<<行为制胜>>

编辑推荐

一个人的内心世界真的无法洞悉?读心术真的不存在?非也。

现实世界里也有读心术。

我们可以从一个人的动作、表情、语言、穿着、喜好等生活中的细枝末节中，读出他的性格、为人处世方式、内心想法、情感趋向、思维模式。

一个人的一举一动都在泄露他内心的秘密。

一个无意识的动作，一句不经意的话语，都能让其深藏不露的内心世界表露无遗。

看懂了这些，我们就能和对方进行针对性的交往，就能尽量地减少矛盾，避免错误，让更多的人喜欢自己。

杨青编著的《行为制胜》将告诉你答案。

<<行为制胜>>

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>