

<<职专读心术>>

图书基本信息

书名：<<职专读心术>>

13位ISBN编号：9787119063997

10位ISBN编号：7119063995

出版时间：2010-6

出版时间：外文

作者：李延

页数：256

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>

<<职专读心术>>

内容概要

办公室政治正在深度地影响我们的工作与生活，这里面包括了人物性格、各人职务、相对关系与自身利益等等因素与矛盾。

你是办公室政治的获益者？

还是被办公室政治困扰，身心疲惫？

本书通过模拟办公室人际关系之间的模式，并结合读心术的方法，告诉你如何在各种实际环境中运用自如。

当然，这并不是教你要去诈。

最终目的只是让你拥有一种自如的快乐！

<<职专读心术>>

书籍目录

第一章 摸清底牌，可以不办糊涂事 洞察他人的性格 揭开性格的面纱 认识内向型的人 认识外向型的人 区别对手的方圆 看穿他的心 表情识人法 从习性识人 看看他的“深浅” 与聪明的对手交锋 生活中识别小人 对付高傲虚伪的人 第二章 由表及里，从现象提取本质 服饰语传递信息 “粗线条型”的人 色调与性格 体格强健的对手 瘦削健康的人 神经质的人 善变 瘦弱的人 心事多 从脸认识人 表情——心灵指南 看看他的笑容 脸谱识人技巧 先用眼睛后用嘴巴 从嘴巴识人 嘴是心灵之门 看鼻子的表演 眉毛反映心理 手指连着心 直观识人三法 由第一印象认识对手 投石问路到登堂入室 第三章 凝神专注，盯住对方的眼睛 从眼睛读心 观眼识心术 眼睛的妙用 眼睛的类型 眼睛——心灵的窗户 眼好识人性 想隐藏丑闻的眼神 不理对方眼神的人 四处张望的眼神 逃避眼光的人 没有表情的眼睛 不信任的眼神 第四章 竖起耳朵，听出弦外之音 会说也要会听 善于领会对手的话 听出他的弦外音 摸透对方的心思 从言辞中观察对方 言谈中了解他人…… 第五章 掌握分寸，让对方跟着你转 第六章 结交关系，让人生之圈越来越大 第七章 打动对方，你就胜券在握 第八章 攻防结合，点住对手的穴位 第九章 以计还计，看透真心最要紧 第十章 心明眼亮，一举一动传信息

<<职专读心术>>

章节摘录

第一章 摸清底牌，可以不办糊涂事洞察他人的性格识人，全在一个“知”字。

中国古代兵法非常强调透视对方心理，所谓“知己知彼，百战不殆”就是这个道理。

被视为兵学鼻祖的孙武，他的兵法里就有这样一节，可以说完全点出了人际间的关系(因为兵法是基于人类的行为来探讨战争的方法)，与孙武齐名的古代军事家吴起也这样说：“凡是战争开始，首先必须了解对方将领的个性，然后才研究他的才能。

”换句话说，面临战争的时候，应先调查敌将，然后才观察他的能力，依对方的状况来运用适当的手段，这样就能稳操胜算了。

表面看来战争是一门复杂的学问，“胜”与“败”谁也预料不到。

但是，如果能透视对方，并运用适当的策略，就能无往不胜。

同样的道理。

把它运用到人与人的关系中，效果也是一样的。

对一些特殊人物，比如十分聪颖的人或十分虚伪高傲的人，要想操纵他、制胜他，首先必须探明他的特点，以此找到突破口。

勃伦狄斯曾向我们讲过芝加哥巨商费尔特测验他的情形：为了找到一份称心如意的工作，年轻的勃伦狄斯向费尔特自荐。

费尔特有一种习惯，就是对所有求职自荐的人都亲自接待，一一洽谈。

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。

”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。

正如他本人所说：“如果我不亲自去品评、了解、认识他的性格、特点及能力，我将把何种事情交给他做呢？

我又怎样去借助他们为我的公司效力呢？

”

<<职专读心术>>

编辑推荐

《职场读心术:读懂人心才能赢》：读懂人心才能赢，掌握简单实用的读心术技巧，把握风云变幻的办公室政治！

为什么总有人笑而不语？

为什么总有人风生水起？

为什么总有人频频跳槽？

为什么总有人格格不入？

对方不开口，你就能知道，对方不答应，你也有办法。

读心术是起源于吉普赛人的一种数字逻辑游戏，后来运用在心理学方面，逐渐包含了对人的行为观察、心理把握、关系暗示以及情感操控等方面。

掌握读心术，犹如拥有了一个电子分析系统：首先，将观察对象的行为进行扫描，然后对相应行为元素进行心理分析，最后再运用到实际的互动关系中，从心理情感角度对观察对象进行暗示与操控，达到对他人的把握。

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>