

<<懂心理更能看对人办好事>>

图书基本信息

书名：<<懂心理更能看对人办好事>>

13位ISBN编号：9787506481496

10位ISBN编号：7506481499

出版时间：2012-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：李平

页数：267

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>

<<懂心理更能看对人办好事>>

前言

何谓心理学？

其实，心理学与我们的生活可以说是息息相关，它可以帮我们领悟人生，更好地驾驭人生。

在生活中，从某种程度来说，每个人都是一名业余的心理学家。

很多时候，我们都在揣摩别人的心思，例如，我们懂得从他人的神情和语气中判断出对方是否在生气。

诸如此类的种种行为，都是源于我们对他人的行为以及心理进行观察和揣摩所得出的。

在古镇上有一家小店，门口放着一只大木桶，桶上写着这样四个大字：“禁止偷看”。

但店里却没有任何禁止偷看的措施，于是，许多人路过此地都会感到十分纳闷：“究竟是什么东西放在木桶里呢？”

心里揣着一种好奇，过路的人总是要凑过去瞧一瞧，一瞧才知道原来桶里还写着字：“美味啤酒，甘甜爽冽，五元一杯，敬请品尝。”

看到这样一行字，路人觉得好笑之余，却都想进去品尝一下令自己好奇的“啤酒”。

这就是心理学在生活中的妙用，其实，在现实生活中，这样的例子、故事可以说是不胜枚举。

如果我们自己也能懂得一些心理学，并将它应用到工作中、生活中，那么我们会发现，不管是摸清一个人的性格，还是对某种事物的认知过程，还包括情绪、语言、人际交往，等等，它们都与心理学有着密不可分的关系。

在我们身边，心理学可以说是无处不在，当然，懂得了心理学，我们才能看对人、办好事，也才能游刃有余地生活、工作。

本书是一本关于心理学的书籍，主要是针对如何揣摩人的心理、如何办成事这两个方面所论述的。

一个人的眼睛、神态、体态、生活习性、语言都将在某种程度上泄露其内心的秘密，在这里，我们将教你如何揣摩人的心思，识人，辨人。

另外，还将针对我们每天所接触最多的人，诸如上司、同事、朋友，通过他们的某些行为来摸清其真实想法。

在现实生活中，我们的大部分时间不是正在办事中，就是正在办事的路上，办事几乎成了我们生活的一部分。

许多人抱怨“为什么办事总是这么困难”，其根源在于缺乏心理战术，要想办好事，应该熟知一些心理战术，所谓“知己知彼，百战不殆”。

换句话说，一旦我们熟悉了这些心理战术，办事将无往不利。

在这里，我们将一些常见的心理战术以生动形象的案例，再加以解说，一一展示给大家，希望能对正在为办事苦恼的你有所帮助。

在日常生活中，还存在着许多心理学规律，有时候，我们已经能运用熟练但却没能意识到它们的存在。

对此，要想识别他人、办好事，我们应该懂得一些与之密切相关的心理学知识。

每天花上一点时间随意读上一小段本书中的内容，在不知不觉间，你就会掌握一些重要的心理学规律，再将其应用到日常生活与工作中，相信，你的人生一定会有所改变，祝你好运！

编著者 2011年11月

<<懂心理更能看对人办好事>>

内容概要

看穿人心才能在说话办事中有的放矢，言辞到位才能在人际交往中获得他人的青睐，办事得体才能在社交场上站稳脚跟!读懂他人心理进而掌控人心，这是说对话办好事的前提。

本书层次分明地阐释了读懂人心的心理知识，教会你合理运用各种心理策略，看对人、说对话、做对事，令你左右逢源、受人欢迎，成为自己人生的主宰者，坐拥成功与幸福

<<懂心理更能看对人办好事>>

书籍目录

第一章 眼为心门，透过眼睛洞察他人心理

- 一、眼部小动作出卖人的心理
- 二、眼部表情透露人的心情
- 三、留意眼部的细微动态，识别对方的真诚与谎言
- 四、透过视线看懂对方的心思
- 五、透过眼神辨明对方的真实用意

第二章 观察神态，细微表情中把握对方想法

- 一、自然态的表情也透露着几分真性情
- 二、面部表情是其内心世界的真实映照
- 三、探究各种笑容背后的真正心理动机
- 四、别以为鼻子不会出卖你的心理活动
- 五、嘴巴的“小动作”暴露对方真实的态度
- 六、眼角眉梢总传“情”，了解其内心意图
- 七、面部微表情，露出他的本性

第三章 体态表现，一举一动展现个性心理

- 一、对方的某个姿势透露他的潜意识
- 二、看头部的动态来判断对方所想
- 三、小小手势里藏着多少你不知道的秘密

第四章 生活习性，习惯正暗示着对方的性格

第五章 识别语言，倾听对方言语背后的真实心理

第六章 职场慧眼，方方面面看清同事的本质

第七章 用心“攀爬”，了解上司方能事业颠心

第八章 解析朋友。

学会识别友情的真心分量

第九章 展现风采，先用自信心理让别人记住你

第十章 做事得力，完美行事风格令你百战不殆

第十一章 交际心理，主动出击方能掌握全局

第十二章 场面心理，没有“面子”办事难得力

第十三章 职场心理。

激励自己不断取得新成就

第十四章 沟通有“心计”，说话就是要打动人心

第十五章 谈判有道，字字珠玑方能稳得头筹

参考文献

<<懂心理更能看对人办好事>>

章节摘录

版权页： 在人的所有表情中，最常见的一种表情应该是“笑容”。

在人际交往中，人们对于微笑是最没有抵抗力的。

但是，谁能知晓，在笑容的背后或许是另外一张脸呢？

笑容也分为很多种，通过仔细观察，就会发现人们的笑容不外乎这几种常见的笑容。

如微笑、轻笑、大笑、羞涩的笑，等等。

微笑是指不露出牙齿的笑容，这是一种会心的笑法，有默契的暗示或者表示出事不关己的态度。

通常情况下，微笑都是一个比较善意的表情；轻笑的时候露出了上牙，嘴唇稍微裂开，这样的笑容一般出现在招呼新朋友的时候，作为打招呼的一种；大笑通常是人们非常开心的时候所展示的，上、下牙全都会露出一部分，并且发出爽朗的笑声；人们在显得不好意思的时候，就会轻抿小嘴，露出一个羞涩的笑容。

当然，这些微笑都是不具备“杀伤力”的，在这里，我们需要讨论的是另外一些隐藏着秘密的笑容。

不知道你听说过没有，笑容也分真假。

笑容所反映的是一种真实的情绪，产生于可以拉动嘴角向上的面颊肌肉。

笑容出现的时候，面颊会朝上扬，眼睛下皮肤会垂下，眼角会出现鱼尾纹，眉毛会下降。

而且，真笑所持续的时间只能是2/3—4秒之间。

而假笑保持的时间特别长，因为假笑没有内在的真实感情的激励，不知道该在什么时候结束。

那些虚假的笑容，或者不是发自内心的微笑，在它们的背后都隐藏着不可告人的秘密。

有的人是笑里藏刀，有的人是在撒谎，有的人是企图以虚假的笑容掩盖真实的内心。

毕加索和勃拉克都是伟大的艺术家，也是形影不离的好朋友。

有一天，勃拉克很沮丧，他的一幅画因为颜色问题画坏了，他害怕人们会对他的这幅画给予不好评价，就一个人自言自语道：“真想把这幅画毁掉。”

“别，别毁了它。”

毕加索眯着眼睛，在那幅画前走来走去，脸上带着笑容，嘴里还不停地赞美：“这幅画真是太棒了！”

勃拉克开始有点半信半疑：“真的吗？”

因为毕加索是自己最好的朋友，又是艺术界里的行家，毕加索的话让勃拉克相信了。

“当然，你把它送给我，我拿我的另外一幅画与你交换，怎么样？”

毕加索笑容更灿烂了，他很肯定地说。

最后，毕加索与勃拉克交换了画。

几天后，一些朋友去勃拉克的画室，他们看到了毕加索的那幅画挂在一个比较显眼的位置。

勃拉克非常激动地说：“这是毕加索的作品。”

他送我的，真是美极了！”

这些朋友同时也去了毕加索的画室，他们惊奇地发现勃拉克的那幅画，而毕加索脸带讥笑、语带不屑地介绍：“你们看看，这就是勃拉克画的东西。”

毕加索出现了两次笑容：一是对朋友勃拉克的笑容，二是在介绍朋友勃拉克的画时的讥笑。

无疑，后者才是毕加索的真实笑脸，那本身就是笑里藏刀。

仔细比较一下，毕加索前后笑容的变化，毕加索眯着眼睛，在勃拉克那幅失败作品前踱来踱去，面带微笑，大加赞赏的行为是不是过于虚假了呢？

下面，我们就来揭开那些笑容的假面具，分析其真实的心理动机。

1.笑里藏刀 我们千万不要以为那些喜欢笑里藏刀的人，就是“整天低着头”、“不敢去正视别人的眼睛”、“目光萎缩隐藏”的人。

其实，并不是这样的，现在很多笑里藏刀的人都已经脸皮厚到不会轻易心虚了。

笑里藏刀的人在笑起来的时候，显得不够放松，举止轻浮，言语中有一些不检点的成分；其眼光虽然看似真诚，却目光四处游离，没有办法长期定位；他们唯恐自己的话语中有漏洞，担心自己一不小心

<<懂心理更能看对人办好事>>

说错话，因此他们所说的话都是经过大脑认真思考的。

2.皮笑肉不笑 有的人的笑容显得很假，皮笑肉不笑，他们的笑容并不是发自内心的，而是做出来的。这样的笑容一般出现在一些老谋深算的高层人士脸上，他们大多比较有心机，做事也显得很沉稳。

3.憎恨时的笑容 有时候，人们在愤怒或憎恨的时候同样会微笑。

那是因为人们不想把内心的欲望或想法暴露出来，就强力克制住自己愤怒的情绪，勉强露出一个微笑。

在与人相处的时候，如果轻易地流露出愤怒、憎恨、悲哀以及恐怖等神情，很容易招来很多麻烦，影响人际交往。

所以，很多人都是通过微笑来压抑其负面的感情，表现出来喜悦和愉快的神情。

4.说谎的笑容 说谎者常常是带着虚伪的面具，因此他们的笑容也是虚假的，他们会利用自己伪善的笑容来掩饰自己的谎言。

美国匹兹堡大学的心理学教授杰夫里·考恩认为“我们可以说出每块肌肉动了多少次，它们停留多长时间才变化的，对方的表现是真实还是伪装的。

”无论你面对的人是在撒谎还是心虚，你都可以通过对方的笑容来判断对方心里的真实想法，因为说话者虚伪的微笑在几秒钟内就能使他们的谎言被戳穿。

心理学家认为，真正的微笑是均匀的，它们在面部的两边是对称的，它来得快，但消失得慢，因为它还牵扯了从鼻子到嘴角的皱纹，以及你眼睛周围的笑纹。

而那些说谎者伪装的笑容则来得比较慢，而且它们出现在面部时是有些轻微的不均衡的，当一侧不是太真实时，另一侧想做出积极的反应，而眼部肌肉没有被充分调动。

这一点我们可以通过观看电影或电视来发现，那些电影中的坏人经常露出的笑容是既冰冷，又恶毒的，所以他们的笑容永远到不了眼部。

<<懂心理更能看对人办好事>>

编辑推荐

《懂心理更能看对人办好事(交际技巧必读手册)》汇集了最实用的心理学常识，教你洞察人心，传授给你一整套的说话做事之法！

《懂心理更能看对人办好事(交际技巧必读手册)》从细节上传授给你看人办事的妙招，让你强大的心理攻势永远凌驾于对手之上！

《懂心理更能看对人办好事(交际技巧必读手册)》精选了最鲜活的案例，在不同的情境中让读者体验心理学的妙用，使你成事更加容易！

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>