

<<读心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术>>

13位ISBN编号：9787510410116

10位ISBN编号：7510410118

出版时间：2010-6

出版时间：新世界出版社

作者：文柯

页数：327

字数：350000

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>

<<读心术>>

前言

你是否曾被别人牵着鼻子走，被摆布，被欺骗，被利用？
你是否曾在乱成一团的人际关系中焦头烂额举步维艰？
你是否常感叹别人的心计和手腕，灰心丧气，自叹不如？
让本书帮你结束这一切！

扭转这一切！

改变这一切！

相信现实中的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。

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。

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，掌控他人的心理秘笈，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《读心术——人际关系中的心理操纵与生存博弈策略》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，并一一传授玩转职场、情场、商场和官场的实战经验。

愿本书能帮助你成为交际的最终赢家。

<<读心术>>

内容概要

在竞争日益激烈的时代，掌握他人的长短优劣，在细微之间察人于无形，从而能够洞察别人的心理，并懂得运用相关的心理学技巧来处理人际关系中的各种问题，是追求成功人生必须要牢牢掌握的杀手锏。

本书分三大篇，其中，上篇分别从外表、语言、喜好、行为等方面教你如何瞬间看透他人。中篇分别从防止落入他人的心理陷阱、引导心理的积极效应、深藏若虚处世等方面提升自己，胜出对手。

下篇从消除他人戒备、绝对说服他人、取得他人信任、摆脱讨厌对象、让他人喜欢和亲近自己等方面全方位阐述人际交往中的心理制胜策略，并传授玩转职场、情场、商场和官场的实战经验。

愿本书能帮助你成为交际的最终赢家。

<<读心术>>

书籍目录

上篇 瞬间看透你周围的“他”——纵“心”先“识”人 Chapter 1 相由心生：观其外表看透对方
眼睛是灵魂的忠实解释者 一眼从脸型看出性格 从“头”开始获取对方信息 头发暗含人的个性
穿不同颜色的衣服反映不同的性格 Chapter 2 言表心声：由他的言辞辨他的为人 说话方式“隐藏”着他的习性
将金钱扯入话题的人过于倾向现实主义 对他人个性单纯下结论的人缺乏变通性
喜欢嚼舌根的人不过是希望引人注目 “电话魔”疯狂地打电话并非是在乎你
找借口是把自己的缺陷正当化 口头禅是人内心对事物的一种看法 对对方称呼的变化体现性格
Chapter 3 喜好看人：通过兴趣爱好识透对方 去不同地方喝茶的人有不同的品性 爱车反映他的性格
喜欢的书籍类型能反映一个人的个性 用他喜欢的音乐诠释他的性格 “酒”是变换个性的一个开关
青少年时期喜欢抽烟是内心的矛盾纠葛 不同的人会热衷于不同的运动 益智游戏表露出的微妙心理学
Chapter 4 行为识人：观其举止识别内心世界 行走姿势是个性的速写
双臂交叉抱于胸前的人防卫心强 不自觉地抖脚是内心紧张的表现 初次见面就以碰触对方身体打招呼的人过分自信
喜欢碰触自己身体背后的秘密 搓鼻子是欲盖弥彰的动作 别小看说话时喜欢指手画脚的人
经常以手托腮者有偏离现实的倾向 日常小动作让你一眼看穿他中篇
克敌制胜，“你”要比对手高一点——强人先强己 Chapter 5 防不胜防：小心掉进别人设置的陷阱
避免走入“囚徒困境” 小心被别人牵着鼻子走 信息不对称中的陷阱 在“沉没成本”上追加投入会加大亏损
不要被“自我求证”的心理暗示蛊惑 “看上去很美但并不实用”的圈套
逞口舌之快，你就是傻瓜 害人之心不可有，防人之心不可无 Chapter 6 潜移默化：莫让心理效应破坏生活平衡
切莫让安乐麻木自我 额外关注外加心理暗示会使丑小鸭变成白天鹅 权威人物不一定就是正确的楷模
不要让别人的期待成为羁绊 无法知晓的，比接触到的事物更牵动人 我们总会去不由自主地关注别人
Chapter 7 深藏若虚：树大招“风”须韬光养晦 炮弹总是射向暴露的目标
故意示弱是制敌而非制于敌 外愚内智才会真正保全自己 善于伏藏是智者制胜的关键
藏锋敛迹，在暗中使劲 关键时刻该装傻就装傻 沉默守拙，寡言保身
Chapter 8 磨圆棱角：为人要灵活处世趋利避害 博得同情可避开祸害 彼此的自尊是人际交往的底线
得意不忘形才会站得更高 唱罢黑脸唱红脸，黑脸红脸都要唱 可以温和，但不可以软弱
枪打出头鸟，为人得低调 没能耐就当个老好人 知人知面未必就能知心 势不用尽也须防下篇
鹿死谁手的对决——人际关系中的心理操纵与生存博弈策略 Chapter 9 打开对方心扉，消除心理戒备的心理策略
反复给予暗示，表示自己是朋友而不是敌人 讲究坐的位置和姿势可以消除戒备心
对方看到你的缺点，会松懈戒备心 积极向对方表示关心可唤起对方相同的回应
从对方无意识的行为入手可让其开口说话 站在对方的立场上思考问题 叫别人的名字，是打开坚厚戒备心的钥匙
热情地打招呼可拉近彼此的距离 牺牲个人的“自我”，提升他人的“自我”
Chapter 10 消除他人疑虑，获取他人信任的心理策略 先别急着为自己申辩 乐于倾听赢得对方信任
用诚意冰释对方心灵深处的不信任感 毫无保留地告诉对方你知道的所有信息
选择对方指定的场所会谈 “爱屋及乌”轻松拉近彼此距离 遇到不信任感深的人先？
冷却一段时间 善于寻找话题，变陌生为熟悉 Chapter 11 消除他人成见，矫正彼此关系的心理策略
用“新的成见”推翻旧的成见 设法将对方的“主观”变成客观 以良好的第一印象示人
经常表现出与刻板印象相异的行为来 不要说破对方的成见 Chapter 12 绝对说服他人，改变对方想法的心理策略
劝说为对方着想，一切就会迎刃而解 说服的最高境界就是“不说”
对方来势凶猛，你就送个“棉花糖”上去 改变顽固人的想法是把赞美说到他的心里 在充分尊重对方的基础上提出自己的要求
故意贬低对方从而实现说服的目的 先说服自己才能说服别人
以兴趣为切入口说服对方 软磨硬泡，对方就会倾向同意 低调建议才可被接受 成功地说服别人帮你办事
劝说他人尽量用肯定的信息 以情为先，攻心为上 请有身份的人帮自己进言
Chapter 13 巧妙摆脱不喜欢的人的心理策略 讨厌他就与他保持刻意的距离 刺激不配合者周围的人激发其参与意识
让否定主义者跟着你的思维走 用忽略并无谓的态度直面自以为是的人
让对方内疚就可堵住他的嘴 改变推土机型人物就要让他们考虑其他的变通观点 给以专家自居的人摊开事实，表达自己的看法
巧妙地与“逃避主义者”周旋 摆脱难缠的上司并

<<读心术>>

不是你所想像的那么难 对“宰熟”的朋友，敬而远之 回避与无聊之辈的针锋相对，就意味着你的胜利 把逐客令说得美妙动听一些 撒个小谎拒绝别人的邀请 摆脱对方只需要一句“我还有事” Chapter 14 让他人喜欢和亲近自己的心理策略 善意的谎言比真话更能拉近彼此距离

不当众指责他人的过错，他人会由此尊重你 记住，永远都不要强迫别人 设身处地为他人着想 适度赞美别人是处世法宝 以心换心才会得到别人的真心相待 给予别人高度的重视 与人为善广交天下友 懂得与别人分享你的所得 只有付出我们的关怀，别人才有可能关怀我们

幽默使你成为一个受欢迎的人 给别人留面子，别人就会感激在心 Chapter 15 职场制胜：透视职场心理操纵策略 遵守职场同事规则，才能与之和谐相处 抓住同老板打招呼的机会荐己，机会来临老板就会想到你 抓住机会推销自己才会脱颖而出 以退为进，对方才会容易接受 深谙老板思考问题的方式，是你成功的捷径 不要试图改造上司，学会适应他的风格 记住，力量型老板不喜欢员工挑战自己的决定 仔细领会上司的潜台词，才有可能同上司达成默契 优先处理老板的新任务，会更得老板信赖 领导遭遇困难之际，正是表现之时 人在职场，凡事不要做绝 过分表现自己会得到同事的仇恨 积聚好人缘，为晋升资本加固 Chapter 16 婚恋制胜：爱不是一个字这么简单 学会睁一只眼闭一只眼 强悍的命令远不如柔弱的姿态来得有效 爱情“半糖主义”为婚姻长跑补足动力 人和动物一样喜欢被“顺着毛摸” 每一个男人都需要一个忠诚的“信徒” 女人越指责，男人越逃避 男人渴望女人的柔情似水 毫无根据的猜疑是婚姻的大敌 面子对于男人来说比什么都重要 善解人意是女人的魅力之花 撒娇，能让任何坚强的男人为之融化 喋喋不休是幸福的致命杀手 Chapter 17 商战制胜：透视商战心理操纵策略 控制局面，在心理上战胜顾客 导致顺从的“留面子效应” 摸准对方的需求再下手 从众心理让大家都疯狂 环环紧扣，逐渐靠近目标 当众拥抱“对手”使你站在了主动的地位上 限量经营，让客户自己来抢购 让客户感觉是在帮他解决问题而不是推销产品 先做朋友后做生意 让客户觉得自己聪明， Chapter 18 官场制胜：透视官场心理操纵策略 激起敌人的怜悯”，他就不会下毒手 佯装愚笨，后发制人 顺他可使其心安 哄人高兴是一种权术 把功劳让给上司，上司才不会给你“居功自傲”的罪名 强臣要知掩锋芒 不识别他人的诡诈，必陷入他人的阴谋 容人之过，必得他人奋力相报 实施“苦肉计”，制伏狡猾的对手 抓刀要抓刃柄，制人要拿把柄 收放结合，才能把人牢牢制住 与人无争，知晓进退 失去防人之心会受人摆布 与人为善，要分敌我

章节摘录

头发像钢丝，又粗又硬，而且还很浓密，这样的人疑心多比较重，不会轻而易举地相信别人。

他们最相信的就是自己，所以凡事都要自己动手，操纵和掌握一切，才觉得放心。

他们做事很有些魄力，而且组织能力也比较强，具有一定的领导才能。

这一类型的人，理性的成分要大大多于感性，所以涉及感情方面的问题时，往往会显得很笨拙。

头发很粗，但色泽淡，而且质地坚硬，很稀疏，这一类型的人自我意识极强，刚愎自用，往往听不进去别人半句话。

他们不甘心被人领导，却渴望能够驾驭别人。

他们多比较自私，缺乏容人的度量，但这一类型的人一般来说，头脑还算比较聪明，由于他们的目光又比较短浅和狭窄，只专注于眼前，看不到长远的利益，所以多不会有多大的成就。

头发柔软，但却极稀疏，这一类型的人，自我表现欲望一般来说比较强，他们喜欢出风头，更爱与人争辩，以吸引他人的目光，获得他人的关注。

在他们的性格中，自负的成分占了很多，他们妄自尊大，很少把他人放在眼里，尽管自己在某些方面表现得的确很糟糕。

他们做事的时候，大多缺少必要的思考，所以常会做出错误的判断，而且还容易疏忽和健忘。

头发浓密粗硬，却能自然下垂，这种人从外形上来看，多半身体比较胖，而且也显得比较慵懒，不喜欢活动，但是他们的心思多比较缜密，往往能够观察到特别细微的地方。

他们的感情比较丰富，易动情，对情感不专一。

头发淡疏，粗硬而卷曲，这一类型的人，大多思维比较敏捷，而且善于思考，并有很好的口才，能够很容易地说服别人。

他们的性格弹性比较大，可以说得上是能屈能伸，适应性很好。

但他们的屈和伸，又是在坚守一定的原则和基础之上进行的，所以无论外在的东西怎样不断变化，其内在还是有一些稳定不变的东西。

头发浓密柔软，自然下垂，这一类型的人，大多性格比较内向，话语不多，善于思考。

从某种程度上说，他们具有很强的耐性和韧性，这一类型人所从事的事业多是和艺术方面有关的。

头发自然向内卷曲，如烫过一样，这一类型的人，脾气大多比较暴躁，而且疑心比较重，总是患得患失地在犹豫和矛盾中挣扎，除此之外，嫉妒心还很重。

发根弯曲，发梢平直，这一类型的人多自我意识比较强，厌恶被人约束和限制，不会轻易地向他人妥协。

发型显示人的趣味你不高兴的时候，是不是想改个发型，就像剪掉三千烦恼丝一样？

从头再来，给自己清爽、焕然一新的感觉。

人的心理就和发型紧密地联系在一起。

<<读心术>>

编辑推荐

让《读心术:人际关系中的心理操纵与生存博弈策略》告诉你——于细微处察人于无形，瞬间看透他人内心的秘密所在。

如何修炼自我，避免掉进他人设置的陷阱？

如何消除他人的心理戒备、疑虑和成见？

如何说服他人，摆脱不喜欢的人，并让别人乐于亲近你？

玩转职场、情场、商场和官场的实战经验。

透视人心，无往不胜，无坚不摧，时时处处的交际制胜宝典。

人生是一场心理博弈，生活是一场心理较量。

能取得社交的主动权，能看穿他人的心理诡计，能避开无谓的心理陷阱，全面实现交际制胜，才能获得事业的成功，生活的幸福。

从表面上、心理上、思维上、战术上全面看透方，影响对方，引导对方！

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>