

<<微表情读心术全集>>

图书基本信息

书名：<<微表情读心术全集>>

13位ISBN编号：9787510429033

10位ISBN编号：751042903X

出版时间：2012-7

出版时间：新世界出版社

作者：琇樱

页数：308

字数：340000

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>

## <<微表情读心术全集>>

### 前言

生活中你是否曾因无力说服别人而懊丧?是否曾被别人牵着鼻子走而浑然不觉?

时常被摆布,被欺骗,被利用?

面对纷纷扰扰的人际关系,你束手无策,苦闷困惑,时常感叹为什么有些人就那么有心计?

为什么有些人就那么有手腕?自己难道就只能傻乎乎地处于被动的境地吗?

让本书帮你结束这一切!

扭转这一切!

改变这一切!

人的一举一动都在泄露天机,一个无心的眼神,一个不经意的微笑,一个细微的小动作,就可能决定了你的成败。

唯有读懂人心,才不会把敷衍的谎言当作真诚;唯有读懂人心,才不会误解他人的本意而坐失良机;

唯有读懂人心,才能了解人、热爱人,并防范和制服那些不怀好意的人。

每天学会一点儿看透人心的智慧,让你聪明地社交、幸福地收获……本书帮你掀开人性内衣,观人于细微,察人于无形,瞬间看穿他人的心理诡计,避开无谓的心理陷阱,教你一招搞定,从而控制他人。

这不是教你使诈算计别人,是教你从细微处看破他的心计,牵着他的鼻子走,教你玩转职场、玩转人际、玩转人生。

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。

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就是心理博弈。

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,洞察他人的心里城府,掌控他人的心理秘密,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《微表情读心术全集——瞬间读心识人秒杀社交对手的博弈策略》会成为你有力的思想武器,在这里,你首先可以学习到如何透过细微一眼看透他人。

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,一书在手,职场顺风,官场顺水,情场无虑,商场无忧!

人生就是一场博弈,生活就是一场较量。

愿本书能帮助你成为交际的最终赢家。

## <<微表情读心术全集>>

### 内容概要

人生就是一场博弈，生活就是一场较量。

掀开人性内衣，观人于细微，察人于无形，瞬间看穿他人的心理诡计，避开无谓的心理陷阱，一招搞定，从而控制他人。  
是行走人性江湖的必修功课。

本书结合大量生动、具体的例子进行深入透彻、全面的剖析，从现象推测本质，由表及里，由内至外全面而精当地分析，层层剥落识人辨人之术，从外貌形象、衣着打扮、行为举止、言谈话语、生活习惯、兴趣爱好，职场，商场等多种角度挖掘藏在人们内心深处的奥秘，步步推进，帮你炼就金睛火眼，瞬间洞察他人内心，让虚伪欺诈者显露真形，令居心叵测者彰显心机。

由此，在人生的旅途上左右逢源，玩转职场、商场、情场，潇洒地辗转于生活的竞技场中，把人生的主动权牢牢地掌握在自己的手里，先一步掌控社交全局，做人际博弈中的大赢家。

<<微表情读心术全集>>

作者简介

琇樱

女，曾任大学老师、广告策划、杂志社编辑等职，现就职于某文化公司，自由撰稿人。自幼酷爱文字，发表的作品数十部。06年来出版成功励志类图书多部，在业内有一定的影响力。

## <<微表情读心术全集>>

### 书籍目录

上篇 纵“心”先“识”人  
——掀开人性内衣，观人于细微，察人于无形

Chapter 1 观人于细微，察人于无形  
——观其外表看透对方

看透眼神里暗藏的心机  
一脸带百相，观脸可识人  
洞察“头”透出来的秘密，透视他人心理  
从头发洞察他人特点  
穿戴中隐含的心理秘密

Chapter 2 “天机”由言语道出  
——透过对方的话语，探视深藏内心的秘钥

透过对方的话语，探视深藏内心的秘密  
将金钱扯入话题的人过于倾向现实主义  
细查行为，探视心理  
识破口是心非之人，让虚伪欺诈者显露真形  
通过打电话来揣摩他人心思  
从找借口的人身上探视他的真实想法和性格  
口头禅是了解他人内心的最好方式  
从称呼上测出对方的心理距离

Chapter 3 揭开人性内衣，洞察内心深处  
——从喜好中透视对方

通过喝茶，读懂人心  
由开车习惯观察对方心理  
从阅读喜好中观人心  
从音乐类型判断他的性格  
酒后吐真言，深藏心底的话语会袒露无遗  
吸烟姿势透露对方个性特点  
选择不同的运动，暗显不同的心理  
益智游戏表露出的微妙心理学

Chapter 4 透视举止奥秘，窥探人性天机  
——从行为中窥探人心洞悉人性

行走姿势是个性的速写  
脸上藏得住，手却不说谎  
心里越着急，脚下的动作就越多  
从小动作来观察人心  
姿势中展现的心理活动  
不断地搓鼻子是心理紧张的表现

## <<微表情读心术全集>>

通过行为来透视人心  
细小动作中显露出来的心理状态  
人的一举一动都在“泄漏天机”

中篇 克敌制胜，“你”要比对手高一点  
——强人先强己

Chapter 5 识破谎言  
——让虚伪欺诈者显露真形

一眼看穿他，从而识破他人的心理诡计  
看透人心，让欺诈陷阱显露真形  
掌握读心妙术，让居心叵测者显露真形  
避免走入“囚徒困境”的心理战术  
小心被别人牵着鼻子走  
洞悉人心奥妙，把握心理脉搏  
看穿商家的心理诡计  
即使你胜了，其实也是败了

Chapter 6 潜移默化  
——莫让心理效应破坏生活平衡

不要做“温水中的青蛙”  
善意的谎言和夸奖可以造就一个人  
学会独立思考，才会使自己少受其消极影响  
将“别人的期待”与“自我价值”分开  
捂紧钱包，不为所动，做一个“聪明”的人  
发挥优点是走向成功的金钥匙

Chapter 7 藏巧于拙、锋芒不露  
——不是阴险狡诈，而是一种策略

在对手未曾警觉之前悄然抵达目标  
不是阴险狡诈，而是一种策略  
如果对方很刚硬，你可运用柔的策略  
藏巧于拙锋芒不露，韬光养晦  
在暗中修炼自己的心理战术  
利用沉默让对手畏惧

Chapter 8 掌握为人处世的策略  
——抢占主动权，从而掌控人生

小人不可不防，但打击小人须不露痕迹  
瞬间透视自尊心理深处的光束  
黑红脸背后的真实世界

## <<微表情读心术全集>>

软与硬是一种策略，也是一种手段  
为人要灵活处世趋利避害  
解开面纱，看穿背后的心理玄机  
害人之心不可有，防人之心不可无

### 下篇 鹿死谁手的对决

——人际关系中的操纵与生存心理博弈策略

#### Chapter 9 洞悉对方深处潜藏的玄机

——进入到他人内心世界的最底层

反复给予暗示，消除对方防范心理  
在动作上一样可以暴露对方有没有戒备心  
故意示弱，松懈对方戒备心  
洞悉人心奥妙，把握心理脉搏  
从对方无意识的行为入手可让其开口说话  
熟记对方的姓名，是件不能疏忽的事  
亲近人心，消除对方心理戒备

#### Chapter 10 让对方放下心理包袱

——获取对方信任的心理策略

人类的眼睛会说话，利用眼神传达信号  
识破对方心理，从而赢得别人的信任  
泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧  
赢得对方信任的心理操纵策略  
遇到不信任感深的人先“冷却一段时间”  
摸透对方心思，瓦解对方心理防线

#### Chapter 11 洞察他人心理，消除他人成见

——一举俘获人心的心理策略

一分钟改变旧成见的心理策略  
观人、察人，从而操控对方  
第一印象是达成共识的有效方法  
察言观色是防止偏见产生的测试仪  
用智慧去消除他人心理的成见

#### Chapter 12 透过行为举止，窥探性格本质

——瞬间说服他人的心理策略

绝对说服他人，从而达到一举俘获人心的计谋  
用无形暗示、巧妙的诱导来化解双方冲突的心理策略  
以柔克刚，让你成为赢得人心的社交高手  
在充分尊重对方的基础上提出自己的要求  
从一言一行上挖掘出他人的蛛丝马迹  
一个巧妙诱导，让你成功化解双方冲突的心理战术

## <<微表情读心术全集>>

软磨硬泡，磨刀不误砍柴工  
揣摩他人心思，把握办事的时机  
劝说他人尽量用肯定的信息  
洞悉他人内心潜藏的玄机，才能更好地制其人、攻其心

### Chapter 13 掌握辨心真招 ——教你破解不喜欢人的心理奥秘

观察于细微，才能看到真实的一面  
揣度对方心理，从对方易于接受的问题入手  
只要你善于观察和总结，破译人心其实很简单  
干扰对方思想，从而击溃对方的心理  
巧妙让他人屈服的心理策略  
打乱对方阵脚，创造取胜的机会  
让你轻松摆脱上司的心理妙招  
对“宰熟”的朋友敬而远之  
只有读对心，看对人，才能一次就把事情做对  
处理他人反对意见时尽量避免争辩

### Chapter 14 瓦解对方心理防线 ——让对方喜欢你的心理策略

谎言背后的心理诡计  
巧用暗示，两全其美  
尽量让对方说是，不给对方说不的机会  
在无形之中化解矛盾  
赞美对方，可以让你无往不胜  
下意识、潜意识地影响对方，在不知不觉间赢得人心  
你愿意他人如何待你，你就应该如何待人  
“舍弃”暗藏着另一种获得，“分享”意味着共同拥有  
故意让对方占你便宜，让对方不得不还你人情  
赢得他人的欢迎，让他不知不觉上套  
不要让对方没面子，要婉转地为其掩护

### Chapter 15 透视职场心理操纵术策略 ——做人际交往的大赢家

纷杂职场中的博弈策略  
看透老板的心理，从而占尽先机  
掌握职场人际奥秘，透视他人内心所蕴藏的玄机  
以退为进，后发制人  
从对方易于接受的问题入手  
我知道你在想什么  
与上司“对擂”，不如踏着上司的“鼓点”起舞  
让自己在人际交往中明察秋毫，抢占先机  
领悟职场奥妙，玩转职场人生  
给人多留一点余地，从而操控大局



## <<微表情读心术全集>>

慧眼识人，洞悉对手内心

### Chapter 16 鹿死谁手的对决 ——透视商战心理操纵策略

看透对方，从而掌握控制局面的主动权  
用尽百招不如猜透心思一招  
把从众心理的利用作为一种正当的手段来使用  
善于拥抱自己的对手，能使你的成就更大  
故意透露虚假信息，蒙蔽对方  
揣摩心理，巧妙迎合  
以诚动人，抓住他人心理  
让顾客不知不觉上套，从而牵着他的鼻子走

### Chapter 17 绵里藏针，柔中带刚 ——透视官场心理操纵策略

故意迷惑对方，使其放松戒备  
刀藏于笑，将其杀于无形之中  
哄人高兴是一种无形的心理策略  
绵里藏针，柔中带刚  
练就金睛火眼，让虚伪欺诈者显露真形  
利用心计和手腕制伏狡猾的对手  
用无形的手制服对手  
在博弈中脱离被动，掌握主动，进而牵制他人  
奋力对抗不如将计就计  
修炼自我，避免掉进受人摆布的陷阱

### Chapter 18 感情背后的心理玄机 ——爱不是一个字那么简单

女人要学会洞察男人的“软肋”  
以柔克刚，示弱是婚姻的“化骨绵掌”  
爱他，就给他自由  
人和动物一样喜欢被“顺着毛摸”  
当你遇到挫折时，你需要一个忠诚的信徒在你身边  
女人越指责，男人越逃避  
猜疑就是那把剪断你婚姻风筝线的剪刀  
给足男人面子，男人会更加宠爱你  
善解人意是女人的魅力之花  
撒娇，是一张铺满玫瑰花瓣的情网  
唠叨不休是毁灭婚姻的杀手

## &lt;&lt;微表情读心术全集&gt;&gt;

## 章节摘录

看穿商家的心理诡计女人天生爱逛街，逛完后大包小包提着回家后才发现，有些东西并不需要，而此时，后悔晚矣，钱包空矣。

只能对着那极瘦的非纯毛毛衣，昂贵的牛仔裤，一洗就缩水的真丝晚礼服，十公分的高跟鞋……发呆。

看吧，冬天穿的白裤子不仅很难和其他衣服搭配，还特别爱脏；下雪的时候绝对不能穿，刮风的时候最好也别穿，家里养宠物不要穿，乘坐地铁也不要穿。

总之，一个冬天只穿了两次，还没出门就被门边的灰尘印上一条黑印。

更不要说里面愚蠢的标签：不可机洗，不可干洗，不可手洗，不可用刷子刷。

烧了它？

当初是谁买的呢？

还有那些无袖高领毛衫，当然，它非常漂亮，幸好如此，因为它的功效仅仅是挂在衣橱里供人欣赏；天热的时候，受不了它的层层高领子，天冷的时候胳膊上都是鸡皮疙瘩，反正什么时候穿也不舒服——但为什么买呢？

很多时候，20元一件的T-shirt或小衬衣，看上去还不错，怎能错过？

打1折的D&G长裙，腰身好像肥了一些……可这有什么关系，太值了！

于是柜子里充斥着这些便宜货和有瑕疵的打折货。

可到后来终于发现，不愿意穿这20元一件的衬衣上街，也不愿意穿紫红色的过时长裤去见客户，那怕它出自VERSACE家族。

除了把它们送人，还能有别的办法吗？

当打折季节到来的时候，节省钱财的渴望变成了对尺码的宽容。

他们往往断码了——可断的恰恰就是自己需要的那个码。

没关系，不是正想减掉两公斤吗？

下个星期不要吃巧克力和蛋糕就是了。

可结果是，永远也减不掉这两公斤。

同样的问题还出在鞋子上，平时穿37号鞋，可只剩下36号的一双漂亮短靴。

导购小姐保证说这种皮质非常合脚，越穿越松快。

被“对折”的标签刺花了双眼，心甘情愿地相信她的话。

可结果是，只要站着……更糟糕的是：比如看到一件漂亮的黄色衬衣，价格也够合算，试穿之后喜不自胜，为了防止日后再也买不到这么合适的衬衣，一口气买四件，黄色，紫色，蓝色和绿色。

下场可想而知：谁都不愿意总穿一个款式的衬衣出门，哪怕它们的颜色不同。

当然，在我们这些糟糕的购物经历中，导购小姐负有不可推卸的责任。

当我们从试衣间里走出来，如果衣服紧绷绷地贴在身上，她们会说：“这料子穿穿就松快了”。

如果衣服肥大，她们又说：“这料子洗后会缩一些。”

“有时候她们还会利用其他顾客达到自己的目的：“先生，你说说看，这位女士穿这条裙子好看吗？”

“那位可怜的先生又能说些什么呢？”

于是，一件又一件根本用不着的衣物填满了衣柜，而大部分时候，只是因为它“便宜”、“划算”……更甚者，在面对“免费”赠送的时候，就不只是女人们疯狂了，所有的人都会疯狂。

“买高清DVD机免费赠送影碟。

” “购买巧克力，赠送泰迪熊。

” “在该商场购买商品满80元，免费赠送食用油一瓶。

” 这种时候，人们通常会为了得到免费赠送的东西而购买指定的商品，不惜花时间，排长队，疯狂抢购，然而到最后却发现这些东西，其实自己并不需要。

刘先生和妻子一起逛商场，恰好该商场搞活动。

在家电专柜，有一项优惠活动是“买高清数字电视，免费赠送最新款超强纠错DVD影碟机”。

看到免费的商品，刘太太很是高兴，因为自己一直想要一台DVD机，刘先生也很高兴，于是就马上决

<<微表情读心术全集>>

定买回家去。

当把电视和DVD都搬回家时，才突然醒悟过来，其实自己并不需要电视机，家里的电视机也刚买没几年。

为了买DVD，反而多买了一台电视机，真是亏大了。

看来，免费对人们有着超乎想象的吸引力，以至让人会产生一种非理性的冲动，见到免费的东西，不管需要不需要，就会不顾一切地向前冲。

贪图便宜是人们常见的一种心理倾向，我们在日常生活中经常会遇到这样的现象，特别是在购买商品时，很多顾客对打折的商品、免费的商品趋之若鹜。

这种不理性的消费掏空了钱包，却换来了一堆不实用的东西。

问问你自己，在那么多人惨痛的教训前，你是否会戒掉如此不理智的消费行为呢？

小心了，那些商家设置的“圈套”，可正等着你钻呢。

<<微表情读心术全集>>

编辑推荐

<<微表情读心术全集>>

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>