

<<读心术识人 攻心术成事-设计人脉掌控他人必用的心理技巧>>

图书基本信息

书名：<<读心术识人 攻心术成事-设计人脉掌控他人必用的心理技巧>>

13位ISBN编号：9787564058005

10位ISBN编号：7564058005

出版时间：2012-5

出版时间：北京理工大学出版社

作者：华阳

页数：247

字数：208000

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>

前言

随机察人心，赢战在无声 和人打交道，说到底就是一场心理对峙，借助于细微之处，靠近他，走近他，知晓他，也就随之有了“攻心”策略，一旦展开进攻，绝对能轻松搞定。

不要以为这个过程多么复杂，这只需要很短的时间：用眼睛察看你面前的这个人，用耳朵倾听他的话语，嘴巴在交流，脑袋在运转，看透对面的人，达到自己的目的，办成自己的事。

其实，只要达到“身心合一”的境界，就能通过识人达到攻心的目的。

观察一个人的外表，能看清他的品位；倾听他的话语，能抓住他的思维；了解他的行为，能洞察他的意图……通过巧妙地运用心理策略，赢得你的生意，你的朋友，你的爱人，你的职位，你的薪水以及你想要的服务；也可以看穿他人的本质，打败你的对手，让你在这个复杂的社会中赢得他人，稳稳地占牢自己的位置。

现代社会竞争压力过大，社会关系过于复杂，虽然你没有“害人之心”，但是不可无“防人之心”，以防掉进他人的“陷阱”。

知己知彼，方能百战百胜。

另外，洞悉他人，掌控他的心理，也是迅速赢得别人好感的有效方法。

用读心术观察人的特征，品读人的性格；借助攻心术，达成自己的愿望，办成事情，皆大欢喜，何乐而不为？

“捕风捉影”原来是如此的有理有据，“旁敲侧击”竟然可以“窥一斑而见全豹”，“见人心”不一定要“日久”；其实，“一眼看穿”“瞬间成事”也一样能够达到。

做个“侦探”，赢得你和面前这个人的心理博弈，设计好自己的人脉圈，是我们的终极目标。

如果说人生是旅途，那么读心术和攻心术就如同指南针，能在纷杂的路况中明确自己的方向，找寻到最佳的途径，从而领略最美的风景。

如果说人生如战场，那么读心术和攻心术则是GPS定位系统，能让你准确得知“敌方”的具体方位，一举获得战争的胜利。

如果说人生是场竞技赛，那么读心术和攻心术就是你获胜的最大资本，拥有它，你就握住了胜利的最大筹码。

…… 狭路相逢“智者”胜，本书教你如何使用读心术和攻心术搞定自己的人脉圈。

<<读心术识人 攻心术成事-设计人脉掌>>

内容概要

读心/攻心/识人/做事/人际/人脉/交往/技巧/掌控/心理/超越FBI
人脉是成事的前提和基础，识人和攻心则是形成人脉，拿下交际对象的途径。
我们通过先读心后攻心，不仅拓展了人脉，而且也借助人脉让自己的事业获得了成功。

本书分为两部分，分别从先读心后攻心两个方面阐述了建设人脉，使用人脉，说服他人，帮助自己成事的技巧和方法。
通过观察人的外表，看清他的品位；倾听他的话语，抓住他的思维；了解他的行为，洞察他的意图...
...可以说，这就是一本社交成事的技巧宝典。

作者简介

华阳，原名李洁，职业出版人，在社交技巧、心理学方面深有研究。先后著有《职场竞争手段》、《一生必须规避50个陷阱》、《把话说得恰到好处》、《男人的内心世界》、《女人的内心世界》等图书，其中《女人的资本续篇》一书曾在北京图书大厦百名书排行榜，连续7周榜上有名。

书籍目录

上篇 细心观察，一言一行，处处情报

我们时时刻刻都要面对一个相当复杂的人群，应该怎样认识他们呢？

这就要求我们必须练就一双慧眼，能够准确地识人、相人。

言语可以修饰，但是细微处的动作，是难以掩饰的，更是诚实的，所以，多留心对方，就会收获你想要的情报。

第一章 察言观色，于细处识人心

看透别人是现代人的“必修课”

洞察别人，才能打造自己的人脉

于无声中掌握他人信息

“立方”看人，主观判定不可靠

看人看准，做事做对

第二章 五官、表情、动作都是你的“密探”

嘴巴动作传达不一样的信息

破译耳朵所隐藏的密码

通过眼睛窥视人心

鼻子，真性情在此流露

眉毛，性格在这里显现端倪

双手的细微动作也透露着秘密

腿脚其实就是最诚实的语言

头发诉说着真是的性格

下巴也能传递“情报”

第三章 语言是窥探“天机”的捷径

口头禅的作用不可小觑

声音大小来为性格把脉

口误，察觉机密的天赐良机

酒后真言，揭开伪装的面纱

打招呼的方式也有“迹”可寻

从谎言中剥离真相

第四章 显示在衣着打扮上的性格

女人手中的包泄露着隐私

男人的衣衫彰显着特征

衣着颜色和内心世界息息相关

发型和品味相挂钩

手表，时间背后的韵味

帽子，顶在头上的思想

戒指，爱情以外的寓意

第五章 小习惯蕴藏着大奥秘

食物的喜好准确彰显性格

宠物的喜爱影射生活态度

颜色的喜爱折射人生态度

书籍的喜爱源自于性格

音乐的痴迷诉说着别样的爱好

坐姿中隐藏的那些不能说的故事

走路姿势，显示着人之“味道”

<<读心术识人 攻心术成事-设计人脉掌>>

站姿，性格的“玄关”

“字如其人”，所以可以“以字观人”

握手，从礼貌动作中捕捉信息

开车方式，方向盘帮你洞察性格

打电话，在交流中泄露的秘密

下篇 有的放矢，目的不同，策略变幻

脑袋在飞速分析，袖箭在袖筒潜伏，要的就是一箭中的。

不要忘记了自己的目的，这样使用读心术确定对方，根据目的的不同，有所侧重，这样能更快地建立好属于自己的人脉圈，赢得对方的尊重，早日获得成功。

第六章 扩充人脉，赢得高质量的朋友

知音难寻，要珍惜

割席分座，道不同不相为谋

不要过分依赖你的朋友

尊重朋友的隐私是最起码的礼貌

朋友之间也要有礼数

弹性，帮助友情成长的“智慧之雨”

第七章 说服对方，这样争取到你的贵人

对方疲惫的时刻是你的最佳时机

掌控局面，引导发言

重复对方的言语，赢在认真倾听

暗示的力量不可小觑

懂得互惠，做出让步也要争取回报

打好预防针，将负面影响降至最低

凭借观察和智慧解决争端

小餐桌办大事

咖啡厅，优雅中赢得人心

第八章 掌控对方，获得职场胜利

情动下属，栓牢能者的心

激将法，屡试不爽的妙招

紧箍咒，该用就要用

同事的距离，若即若离方最佳

巧妙拒绝，还自己一片安宁

荣誉让上司，赠人玫瑰手有余香

把握上司的脉搏，进可攻，退可守

婉转地表达胜过直接的顶撞

第九章 吸引对方，赢得陌生人的以心交心

礼仪帮你打开陌生人的心门

观人性格，掌控说话语速

幽默人人爱，快乐最自在

赞扬有讲究，人脉广积累

以话套话，拉近彼此距离

借助第三人身份，增进熟悉感

付款买单，金钱观是人品的引路灯

第十章 防御对方，做个无惧无畏的对手

慧眼识人，躲防暗箭伤害

只说三分话是一种智慧

放开胸襟，迎接一起成长的对手
危机长存，敲响进步的警钟
懂得包容，得饶人处且饶人
洞察对手的长处，增强自己的实力

编辑推荐

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>