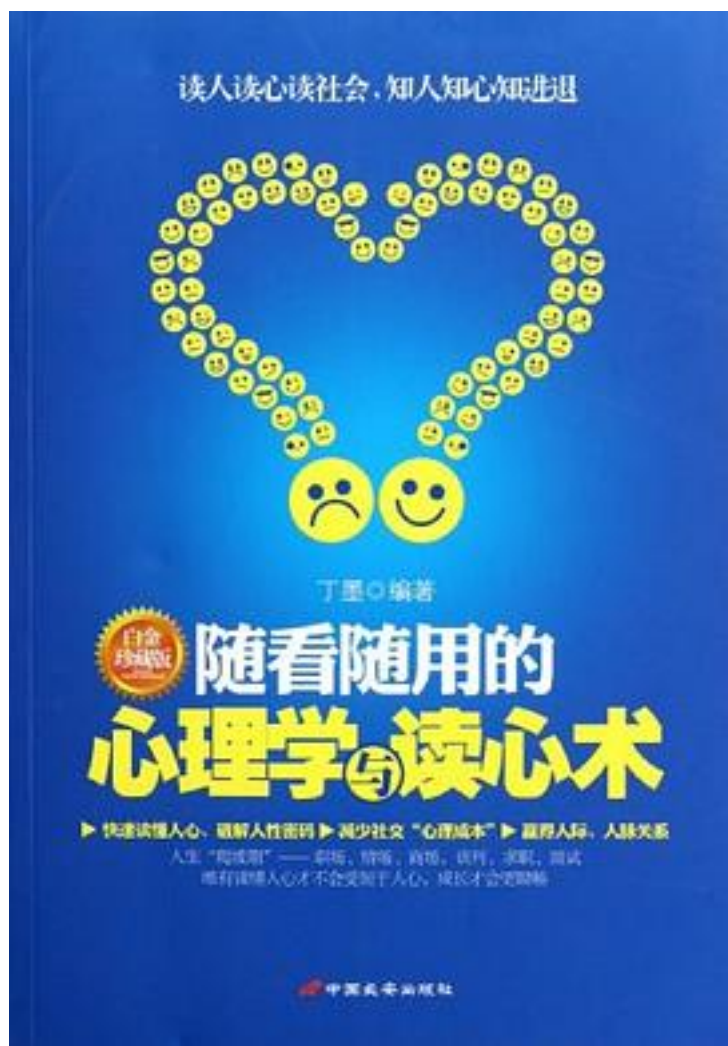


随看随用的心理学与读心术



[随看随用的心理学与读心术_下载链接1](#)

著者:丁墨

出版者:中国长安出版社

出版时间:2011-11

装帧:平装

isbn:9787510704659

《随看随用的心理学与读心术(白金珍藏版)》由丁墨编著，人心这本书难懂也要读，既然我们不能独自在山野中做个隐士，既然我们必须要和周围形形色色的人打交道，那我们就有必要读懂它。只有读懂了人心这本书，我们才能看透周围的人与事、看清一个人行为的真相、洞悉他人内心深处潜藏的玄机，以不变应万变，潇洒地绕过生活中的险滩，从容应对各种人际关系，不再四处碰壁，牢牢地掌握人生的主动权。

《随看随用的心理学与读心术(白金珍藏版)》：当然，要读懂人心这本书，就要做很多的“功课”：要用自己的眼睛去观察，看懂人心究竟是红色的还是黑色的；要用自己的耳朵去倾听，听明白人心究竟在发出怎样的跳动声。我们的行动要稳，至少脚步应该在清晰的思路后面；我们的心态要平静，做到宠辱不惊，用心去感悟人心的终极秘密。这样破解人心这本书，就容易得多了。

作者介绍:

目录: 上篇 心理地图

心理地图之一 泄密的表情

脸型是刻在脸上的心理地图

为什么说表情是内心的晴雨表

无表情≠无感情

眉毛泄密路线图

为何要多留意对方“两眼”

眼珠转动时流露的心理状态

学会用眼睛社交

心理学家怎样看待“笑”

笑出来的不同“个性”

鼻子如何表达“情绪”

嘴部动作的心理暗示

心理地图之二 穿戴的背后

穿衣、选衣背后的心理

帽子下面所遮盖的人心

眼镜背后的“心灵风景”

透过领带透视男儿“本色”

从T恤的类型来判断一个人

手提包是拿在手里的心情

一种鞋子一种人

一款手表一款人

戒指是显露内心世界的“硬件”

心理地图之三 色彩的微妙

色彩与心理之间的微妙关系

喜欢黑色的人的心理地图

喜欢白色的人的心理地图

喜欢灰色的人的心理地图

喜欢红色的人的心理地图

喜欢粉色的人的心理地图

喜欢蓝色的人的心理地图

喜欢黄色的人的心理地图

喜欢绿色的人的心理地图

喜欢橙色的人的心理地图

色彩心理学妙用：用色彩沟通爱情

心理地图之四 语言的密码

声音是情绪和个性的扩音器

从声调和语速中探知对方个性

口头禅里隐藏的个性密码
从客套话中读懂对方的初衷
从回答问题的习惯阅读对方
从说话方式和言谈习惯阅读对方
从聊天场合洞察对方的处世方式
心理地图之五 行为的真相
无声的“手语”更能表达心声
从坐姿窥探人的性格趋向
座位地图上的心理定位
从饮酒及酒后的表现阅读人心
从抽烟的嗜好和方式阅读人心
从握杯的方式阅读人心
从点菜的方式阅读人心
从购物的习惯和方式阅读人心
从驾车细节阅读人心
从饲养的宠物阅读人心
心理地图之六 谎言的面纱
破解谎言背后的心理密码
透过表情细节辨识说谎者
透过眼睛触摸谎言
从语言漏洞揭穿说谎者
“自相矛盾”是谎言的重大线索
轻易说出的承诺和秘密多是谎言
如何解除说谎者内心的“武装”
对待谎言的态度及处置方式
心理地图之七 职场的暗语
潜伏在办公桌上的个性
从与会时的发言读懂同事
从处理文件的方式读懂对方性格
领导的身体语言及心理暗示
与领导沟通中不可忽略的眼神
从工作习惯识别领导的风格
如何判断出领导是否赏识你
从签名的方式看对方个性
从恭维的方式判断亲疏远近
小心潜伏在办公室里的各类小人
心理地图之八 情场的心语
淡妆浓抹——欲望深浅的展示
从走路姿势了解男人
如何识破恋人的谎言
给予暗藏索取——礼物的暗示
利用逛街摸清他对你的态度
从内衣的喜好阅读女人心
从挑选袜子来看女人的为人处事
一眼看透你的另一半是否有外遇
下篇 心理策略
心理策略之一 摁准他人的“心动钮”
找准人的“心动钮”——需求
善解人意与“自我”的立场
老板最在乎的是利润
上司想的最多的是权力
下属最想要的是“升职加薪”
同事考虑最多的是人际关系
“双赢”是处理问题的最好方式

心理策略之二 掌握“被领导”的策略

深谙上司的思维模式是成长的捷径

如何与“刺头”上司一起高效工作

力量型老板讨厌下属挑战自己的决定

读懂上司的潜台词，同上司达成默契

适时地展现自己，让上司知道你的能力

上司遭遇困难之际，正是你表现之时

尊重上司但不一味恭维逢迎

轻松做无派系之人

在上司面前敢于承认错误

心理策略之三 提升领导力的心理策略

如何与难以相处的下属共事

从被批评者的角度去选择批评方式

批评下属也要“讲究艺术”

善用能力比自己强的下属

注重与下属进行情感交流

胡萝卜加大棒，不露声色地树立威信

信任是对下属最有力的支持

心理策略之四 和谐同事关系的心理策略

遵守职场规则，才能与同事和谐相处

把握好“求胜”与“求和”的尺度

退一步可以得到更多“回报”

凡事都要给自己留余地

过分表现自己会得到同事的嫉恨

先欣赏对方才能得到对方欣赏

别在同事面前刻意彰显自己

心理策略之五 与客户交往的影响力法则

先做朋友后做生意

没有人不喜欢被赞美

善意的谎言能拉近彼此的距离

给客户留面子，客户会由此尊重你

相互帮衬，助人亦助己

心理策略之六 搭上人际快车的心理策略

别怕陌生人——教你克服社交恐惧症

主动结识陌生人，巧妙消除心理戒备

讲究坐的位置和姿势可消除心理“屏障”

牺牲个人的“自我”，提升他人的“自我”

用最初的4分钟赢得好感

创造共同体验的机会，拉近彼此的关系

叫别人的名字，是打开坚实戒备心的钥匙

心理策略之七 谨防小人的识人策略

不识小人诡诈，必遭小人算计

待小人要宽，防小人要严

如何应对职场“是非人，是非事”

识别“好话”背后的阴谋和企图

小心成为被人用过就丢的棋子

遭受陷害不要一直沉默

心理策略之八 以心互动的友谊增值法则

真诚：你和朋友之间不可失衡的支点

距离：距离是朋友交往的氧气

单纯：关系再亲近也要分清你我

原则：原则在前，好朋友也可以共事

互动：闲时多烧香，急时有人帮

支持：雪中送炭比锦上添花好

包容：不要抱怨朋友的牢骚
分寸：给朋友提建议也要讲究策略
· · · · · (收起)

[随看随用的心理学与读心术_下载链接1_](#)

标签

心理學

心里学

心理学

丁墨

于2012

书籍

中国文学

评论

给我很多帮助

写的挺好的

还不错诶。

老墨的值得推荐

[随看随用的心理学与读心术_下载链接1](#)

书评

[随看随用的心理学与读心术_下载链接1](#)