第一图书网, tushu007.com

<<每天学一点微心术>>

图书基本信息

书名：<<每天学一点微心术>>

13位ISBN编号：9787221097576

10位ISBN编号：7221097577

出版时间：2012-9

出版时间：贵州人民出版社

作者：凌霄

页数：259

字数：230000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

你知道在一秒之内你的脸上可以出现六种表情吗？

你知道你的坐姿已经出卖了你的情商吗？
你知道什么样的笑容可以让你多签3倍的单吗？
……
《每天学一点微心术》——职场达人必备使用心理书，让职场难题迎刃而解的心理书！

也许我们不能像真正的FBI测谎专家一样判断16秒的表情，也没有能力像刑侦专家通过对方的胡茬判读对方的学历，但是普通人也有属于普通人的微心术，我们生活中那些常见的细节出卖了多少秘密？
《每天学一点微心术》将告诉你如何解读细节，带你走进人心的神秘魔盒。
本书由新锐女星专栏专家凌霄编著。

第一图书网, tushu007.com

<<每天学一点微心术>>

书籍目录

第一章 细节分辨真假
视力看到的是细节
天生的情绪专家
戴着面具的女人
细节看透性格
身体永远是最诚实的
微心术看透一切
第二章 看破说谎背后的真相
撒谎可以变成一种习惯
看破男人撒谎背后的“衣服”
看透爱撒谎的人
撒谎有漏洞
眼睛看见的也许是谎言
说谎的天赋
解释就是掩饰
一眼就看穿
第三章 习惯是了解的捷径
眼球的秘密
耳朵里的真相
笑容背后
穿衣风格揭露性格
配饰决定心情
纹路的奥秘
真正的表情藏在开始
身体泄露内心的情绪
男人用左脑，女人用右脑
第四章 有人对你有好感
好感与喜欢的距离
别成了男人的“便利贴”
好感有度
退与进的大学问
暧昧只是比好感多一点
别让男人以为你随便
学会说“NO”
第五章 交到自己想要交的朋友
微笑的分类
同事眼里的你
瞄准目标
微动作背后的含义
阴险小人你要防着，但也要“爱着”
第六章 懂事比气质更吸引人
有分寸才有度
微心术支招
对话能体现内心
一句话直敲人心

第一图书网, tushu007.com

耐心是一种口才
女人成熟的标志
懂事从暗示开始
第七章 女人聪明在笨拙背后
要得到并不是用强硬
聪明女人该有的温柔
魅力从此刻开始
聪明的女人值得被尊重
微心术让女人更优雅

章节摘录

视力看到的是细节 有些人沾沾自喜地认为自己的双眼视力都是5.0，多么完美的数字。
这 个数字可以让你在考试中轻松瞄到旁边高手的答案，在大会总结时偷看到 对方的年终报表，但有些人即使有再好的视力，也看不穿某些社交细节——那些远比投标书还要重要的细节。
要知道，一个人想要成功，必不可少的并不是你的工作能力，而是社 交手段。
聪明的女人想要留住男人的心，也往往不在于她有多么年轻貌美，可能只在于她在对方的亲友面前给他留了多少颜面。
睿智的员工想要升 职加薪，或许也更多地取决于你在陪客户喝酒时能否读懂对方想要的是什 么，通过心理战术来拿下这场战役最后的胜利。
而在这些环节中，我们往 往要注意的就是对方表情、动作上的小细节。
而这些，显然需要你的5.0视 力去发掘、去深究，而不是简单地一看了之。
职场背景：公司准备从四个组的企划案中选出一个最佳企划案介绍给 客户公司，争取订单。
模拟场景：餐厅午饭时间，四个组的成员共进午餐 各组组长分析：A组组长：Ann，女，性格木讷，不善言辞，但实际上工于心计，善于 掩饰自己的情感，喜怒不形于色。
B组组长：Angel，女，为人随和，待人接物没有戒心，在辨析人情方 面尚欠缺经验。
C组组长：Ben，男，精明能干，曾拿下多个企划案，但过于自负，往 往由于轻敌而败下阵来。
D组组长：Rose，女，大大咧咧，性格外向，为人没有心机，也不善于 洞悉为人处事的情理。
心理分析：这个时候B组组长Angel已经准备好一个鸡肋般的企划案，想要听取别组意见，又怕对方盗窃自己的方案。
当然她也想听听对方的方 案是什么，显然，这也不是那么容易。
Angel认为，大大咧咧的Rose善于与人交流，但是言多必失，说不定当 下听了自己的意见转过背就会告诉别人，让自己辛辛苦苦做出的企划案瞬 间成为公司的公用产品。
而Ann平时就不爱说话，相信是个管得住嘴的人，平时也不见她得罪过什么人，应该是个善良的姑娘，于是Angel选择了她。
午餐过后，Angel把Ann叫到一边，互相交流了双方的企划。
交流的过 程中Ann显然还有着言语上的表达难题，无法正确表述自己的企划案，不过 Angel觉得这样也好，我听不懂到时候经理肯定也听不懂，估摸着大家也不 会同意选择她的企划。
结局场景：当第一个介绍企划的Ann以流利的口吻说完之后，Angel几 乎哑口无言。
因为她发现Ann盗取了自己企划案中几乎所有值得盗取的 Idea（主意），Angel无法再将那些重头戏向大家介绍，因为那样同事们只会 觉得是她在抄袭。
于是Angel发现，自己上当了。
5.0的视力，你应该看到些什么 简单来说——不要被表象所欺骗，要让自己变得聪明。
心理学上的很 多效应可以解释这个故事，比如第一印象效应：人与人第一次交往中给人 留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这种效应即为第一 印象效应。
Angel就是陷入了这种效应误区，认为自己第一眼看中的Ann很 可靠，殊不知自己已被表象欺骗。
下面，我们就来分析一下几位同事相处 的场景，由此可以看出他们各自的心理活动。
模拟场景：午餐时间 大家本来在你一句我一句地聊八卦，突然Ben说：你们的企划案做得怎 么样了？
【本来沉默不语的Ann这时眉毛微微上扬，不自觉地想要抬头看看 说话的那个人，但又努力克制住了自己——这就说明其实Ann是在认真听大 家说话的，但她却刻意制造出一种与世无争的假象。
正是由于这种刻意的 制造，你就可以判断出这个人是真的沉默寡言，还是心里在打着另外的算 盘。
】 Rose：呵呵，我的企划案已经做好了，但是我觉得肯定没你们做得好，我才进公司，也没什么经验，倒是想听听你们的看法呢。
【你是否留意 到Rose每天上班都是扎着高高的马尾，而不是像Angel一样低垂地捆绑头发？
心理学研究表明，女性，特别是职场女性扎头发的高度可以看出她是否 暗藏心机。
头发扎得越低，心机越重，反之亦然。
当然这里面也不排除有 些女性想要刻意隐瞒自己年纪的初衷。

】 Ben：呵呵，大家都是相互学习嘛。
排除误区：也就是说，我们不能光听别人的片面之词，而更要从对方的肢体语言 细节来推敲出这个人说的话是真是假。
模拟场景：D组组长：你们C组的成 绩一向是最好的，这次你们的企划案肯定也不错吧！
C组组长：哪里哪里，我们这次也是焦头烂额没有思路呀！
【C组组长 说这些的时候一直微笑，而且身体微微后倾，这就说明说话者有足够的自 信，略带自负。
】 这时候的你也可以看到A组组长嘴角在微微上扬【这说明A组组长对C组 的言辞是不屑的，但是又在习惯性掩饰自己的情绪】。
实战指导：你也可以用一些小招数来试探对方。
最简单的，你可以用一些话来引 对方上钩，看出对方在餐桌上最想听到的是什么。
模拟场景：B组组长：对 了，我跟你们说说我的企划案吧……你们觉得怎么样呢？
【当然，出于保 护自己的立场，你说的时候最好将自己企划案中疑似会被别人抄袭的重点 避而不谈。
】 A组组长听完之后继续低头吃饭，不发一言。
【你可以明显看到对方的 嘴角微微上扬。
那就说明她其实已经充分理解了你的企划，并且有了自己 的见解，但她很聪明，选择不说话。
再者，你看到对方有微微锁眉吗？
那 就说明她在努力思考你的企划，或许你们的企划已经有相似之处，或许她 发现你的比较好，但这些都只有她才知道。
】 D组组长很激动地说：我也是这么想的，但是我觉得你的企划可以这么 改……【对方提出的意见是真实可信且有实际建议的，说明这真的是一个 大大咧咧想要帮助同事的好姑娘。
但如果对方的建议不痛不痒，甚至可以 看出陷阱的端倪，那你就要格外小心了。
】P2-5

第一图书网, tushu007.com

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