

<<聪明的女人要会读心术>>

图书基本信息

书名：<<聪明的女人要会读心术>>

13位ISBN编号：9787511314468

10位ISBN编号：7511314465

出版时间：2011-7

出版时间：中国华侨出版社

作者：华君

页数：226

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>

<<聪明的女人要会读心术>>

前言

如今社会纷繁复杂，瞬息万变，人们每时每刻都在和他人进行沟通与交流。

在生活中，我们每天都与周围的人们打交道。

由于每个人的先天禀赋和后天经历的不同，使得每个人的性情、心理不一样，性格也千差万别。

同时，由于人性上的弱点，在利益的驱使下，人们在与其他人交往时会戴上面具，把真实的自己隐藏起来，让人难辨真假，这就使得人际交往变得复杂和困难起来。

如果我们不能识别人心，不懂与人交往的分寸，就会在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中受制于人，处于被动局面，出现事业危机和生存危机，甚至落入他人的圈套和陷阱，使自己的人生蒙受重大的伤害和挫折。

“人心比山川还要险恶，知人比知天还要艰难”。

尽管这句话有些偏颇，但它却从侧面说明了人心的隐蔽性。

有些人外貌温厚善良，行为却蛮横傲慢；有些人貌似长者，实则却是小人；有些人表面圆滑，内心刚正；有些人看似坚贞，实则软弱；有些人看上去泰然自若，可内心深处却是焦躁不安。

每个人的内心世界都极为复杂，甚至是矛盾的统一体。

细微之处见端倪，危难之中见真情，关键时刻示胆识。

如何能在最短的时间内真正了解一个人，洞察其深藏不露的内心玄机，并采取与之相应的交往方法，已成为现今社会建立人脉、成就事业的必备技能。

人的一举一动都在“泄漏天机”，无意识、下意识、潜意识，无不暴露内心的真意识。

在交往中，如何才能瞬间识破人心？

怎样才能看人不走眼？

读心术是将心理学知识应用于日常工作、生活中，告诉你在与人交往过程中灵活运用心理学的方法，用眼睛洞察一切，“读”懂他人的微妙心思，并对之做出精准的判断，使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福、成功的人生。

读懂人心，了解他人的所思所想，就能对其施加影响，让他人快速喜欢和接纳你，并利用他人的心理弱点让自己占据优势。

精通了读心术，就能使你摆脱无所适从的困惑，使你具备识别他人的能力，使你的心灵从容地栖息于生命港湾。

在读心的瞬间，我们能识其言而审其本，进而潇洒地辗转于人生的竞技场，把生命的主动权牢牢地掌握在自己的手中。

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撒手锏。

人的一生大部分时间都在处理人际关系，每一件事、每一个动作都牵扯到其他人，影响到其他人。

聪明的女人要学习一点读心术，它可以让你在社会中赏心悦目，魅力无限，如鱼得水，处处逢源，成为人生舞台上的主角。

女人懂得读心术，就能客观地认识自己，与他人交往的过程中，亲切可爱，光彩照人。

不仅在职场中游刃有余，获得成功，在生活上也会心想事成，幸福一生。

女人只有读懂人心，才不会把敷衍的谎言当做真诚；只有读懂人心，才不会误解他人的本意而坐失良机；只有读懂人心，才能了解人、热爱人，并防范和制伏那些不怀好意的人。

女人每天学会一点儿看透人心的智慧，可以让你更加聪明地社交、幸福地收获……本书试图告诉女人，如何读懂你周围的同事、下属、上司、客户、男人和小人等各种各样的人，了解其能力高低、长短优劣、性格特征、言行习惯，洞察其心理世界，提高做人办事的眼力和心力，掌握人际交往的主动权，有步骤、有目标地落实自己的人生计划，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福、成功的人生。

<<聪明的女人要会读心术>>

内容概要

《聪明的女人要会读心术》由华君编著。

《聪明的女人要会读心术》内容如下：
唯有读懂人心，才不会把谎言信以为真；唯有读懂人心，才能了解人、认识人和善用人；唯有读懂人心，才会防范和制伏那些不怀好意的人；每天学点儿看透人心的策略和技巧，可以让聪明的女人在瞬间内读懂人心，用最智慧的方法为自己积蓄人脉和资源，从而在人生舞台上左右逢源，驾驭人心.....

<<聪明的女人要会读心术>>

作者简介

华君：知名的图书出版策划人和自由撰稿人，文笔细腻优美，经典睿智，以冷眼洞悉世情，以慧心指点迷津，深受青年读者追捧。

出版有《情绪管理》、《做自己人生的舵手》、《谁偷走了你的快乐》、《走出心灵的樊笼》、《开启心灵的花园》、《给心灵吃点维他命》等图书。

<<聪明的女人要会读心术>>

书籍目录

第一章 超强读心术——掌握瞬间看透人心的心理策略

读懂人心才能获得社交成功

读懂人心不简单

读懂人心才能做好事情

读懂对方才能看准对方

学会全方位透视对方

以发展的眼光读人

通过说话读懂人心

通过生活细节读懂人心

避免走入读人的误区

让自己拥有一双慧眼

第二章 从头到脚读心术——行为语言折射出的心理讯息

通过五官读懂人心

从面部表情了解对方的心理

眼睛的变化透露人的心情

由身姿读懂他人的内心世界

手上的小动作透露出说话者的真心

从说话方式洞悉他人心理

通过穿着风格识别对方的个性

握手的方式泄漏内心态度

注意名片传递出来的信息

服饰可以彰显个性和品位

色彩能够透露个人的喜好和性格

妆容准确细致描绘女人心

鞋子承载个人的秉性

手包是女人身份的见证

第三章 猜透上司的读心术——让领导赏识你的秘诀

全面了解你的上司

看清上司是哪一类型的人

永远不要抢上司的风头

尊重你的上司

清楚上司对自己的看法

上司其实很好相处

不要与上司称兄道弟

领会上司的真实意图

学会和不同性格的上司相处

学会应对上司的“黑色情绪”

把荣耀归功于你的上司

和上司保持适度的距离

千万不要忽视上司的存在

第四章 看透同事的读心术——别让同事成为你的绊脚石

巧妙把握同事间的距离

帮助同事要有技巧

发现与同事交往的基点

播种善缘，收获善果

<<聪明的女人要会读心术>>

把握好与男同事相处的分寸

与女同事愉快相处的秘诀

让同事之间交往更加愉快

让应酬增进与同事的感情

利用同事关系办事应把握的技巧

掌握安慰同事的技巧

做一个受同事欢迎的人

做同事的知心朋友

了解同事的类型

在背后赞美同事

赢得同事的好感

化解同事的敌意

巧妙应对居功诿过的同事

同事合作才能创造双赢

细细读懂同事内心

第五章 摸透下属的读心术——让下属心甘情愿为你效力

给下属树立一个良好的榜样

让下属知道你在关心他

不要伤害下属的面子

认真对待下属的牢骚

提高下属的工作效率

对待下属要分清远近亲疏

给下属创造展示才华的机会

让下属自己开动脑筋想问题

宽容大度能够赢得下属的忠诚

使下属变成你坚实的“支持者”

读懂下属人心的原则

读懂下属人心的方式

第六章 掌握客户的读心术——赢得客户的销售心理

尽量让对方说“是”

让客户自己选择

激起客户的购买欲望

善于利用客户背后的人脉资源

让客户感觉占了便宜

按客户需求思考

巧妙利用客户的怀旧心理

培养忠实的客户

第七章 读懂陌生人读心术——赢得好人脉的心理秘籍

初次与陌生人打交道应把握的分寸

努力给对方留下良好的第一印象

积极利用亲和效应去吸引别人

找到和陌生人的共同话题

与人初次见面时进行恰到好处的交谈

谈话要看准时机并留有余地

分别时的印象令人难忘

对陌生人应保持一定的警觉

和陌生人交往应绕开常见的误区

<<聪明的女人要会读心术>>

第八章 识破小人的读心术——远离那些危险的小人

- 认清小人的真面目
- 看清小人的本质
- 从表现上来认识小人
- 不要被花言巧语麻痹
- 惹不起要躲得起
- 尽量不要得罪小人
- 如何对付小人的“小报告”
- 与小人和平相处
- 从容应对各种小人

第九章 看懂男人的读心术——男人的心思不难猜

- 用心读懂男人这本书
- 学会鉴别不同类型的男人
- 获得男人喜爱的秘诀
- 善待男人的不足
- 从内心读懂男人
- 选择男人要选他的未来
- 别忽视男人那颗脆弱的心
- 知道男人真正的需求
- 把男人当做风筝来放飞

<<聪明的女人要会读心术>>

章节摘录

通过说话读懂人心 语言能充分展示出人的职业、身份、知识水平。我们根据一个人的话语，能判断出他每天的工作成绩、效率，更能了解他的情绪如何。张口说话，就是为自己画像。

人们有理由认为可以通过一个话题探索到对方的深层心理，其方式有两种：一是根据话题内容来推测对方的心理秘密；二是根据谈话展开方式洞察对方的深层心理，以此了解此人的个性特征。

客观地说，谈话的种类千奇百怪，如果要知道对方的性格和气质，最容易着手的办法，就是观察话题与说话者本身的相关情况。

比如人们谈话的内容不仅以自己本身的话题为主，也会涉及其家庭、工作以及与家庭有关的事情，常常在话题里出现的人物往往就是自己的身边人。

在交往的谈话中，女人们喜欢谈论别人的风流事以及自己丈夫的一些脾性，这种情况通常表明她们关心对方到了相当强烈的程度，甚至把这个男人当成是自己的化身，她们谈论这个男性的各种情况就像谈论她们自身一样。

倾听谈话。

以这种谈话方式出现的人，其表现是支配者的形象。

这种人物的谈话从不涉及自己的事，或有关自己身边的人，他们的话题反而是涉及别人的一些琐事，或对方的隐事秘闻，甚至对对方的一举一动或每条花边新闻都捏着不放手，这是完全地侵犯别人的隐私。

从男女关系的角度来看，表示你很关心对方，或者极度爱慕对方，是个忠诚的倾听者。

像这样的倾听者，非常喜欢把话题的重点放在跟自己完全无关的人身上，或者名人、影星的花边新闻、轶事方面，这说明此人的内心有一种支配的欲望。

如果此人是个太沉迷于闲谈名人或明星风流韵事的人，这说明此人很难结交真正的知心朋友。

或许是内心太孤独、太无聊了。

只要关于别人的私事，即使对方跟他并不熟悉，而他却非常热衷于去谈论他们，这些都表示内心的孤独和空虚。

不满的谈话。

凡被压抑在内心深处的意愿，并不止限于情感方面的问题，其实对于工作方面的欲求得不到满足，也是非常之多的。

关于这一点，一般来说大体上会采用发牢骚或埋怨的方式表示出来。

我们从这些埋怨的话题里，就能够探究有关欲求不满的实质。

当你经常对别人诉说你在工作环境不满的牢骚话，以及对人事方面的埋怨。

为什么你的话题谈来谈去总是离不开抱怨呢？

或许你不愿承认自己的无能，而把责任推给单位。

那就是说你通常不会承认失败等不愉快的经历，也极力否认内心的自卑感，反而会设法找出适当的理由替自己辩护。

也许，在你发牢骚和抱怨的话题里，不少是关于上司的问题。

从表面上看，你这个埋怨者对自己的顶头上司非常不满。

其实，你的内心却有一股极想出人头地的欲望，就好像火焰一样在热烈地燃烧着。

无奈，自己偏偏没有这份才干，得不到上司的提拔。

于是，就找出一套自欺欺人的逻辑，同时，为了使自己的心理能够接受这一套道理，便不得不责备上司的无能和嫉贤妒才，使自己的观点合理化。

朋友和同事们很难接受这种抱怨，甚至反感这种怨天尤人的做法。

分析一个人的内在表现时，他的潜在欲望不但隐藏在话题里，也存在于话题的展开方式上。

在聚会上，大家彼此正在交谈时，突然有人竟然不顾别人的谈话而突然插进毫不相干的话题，这是相当令人讨厌的一种转移话题的方式。

你是不是这种心血来潮的人？

<<聪明的女人要会读心术>>

在和别人谈话时，经常把话题扯得很离谱，或者不断变换话题，让别人觉得你很莫名其妙。其实从某方面来讲，你的支配欲和自我表现欲都特别强，你根本不把对方看在眼里，而完全摆出我行我素的样子，觉得大家都得听从你的主张。

或许你是个行政长官或者一个公司的主管，你已习惯于滔滔不绝谈个没完。

其实，你这样做的目的，不外乎是担心主导权落入别人之手，而你是个自始至终都喜欢占据优势的人。

话题的内容不断变化固然是个好现象，但如果话题很离谱，一切都显得毫无头绪，那就会使听众感到索然无味。

倘若你是个普通人，总谈些没有头绪的话题，或者不断改变话题，东拉西扯，那就表示你的思想不集中，给别人留下支离破碎的印象。

这说明你是个缺乏理论性思考的人。

当然一个优秀的谈话者，是很少谈及自己的东西的，而是将对方引出来的话题进行分析、整理，不断地从对方身上吸取许多知识和情报。

在一些情况下，有的人将全部注意力放在倾听对方的谈话上，从性格上讲，这一类型的人很能理解别人的心思，而且具有宽容的精神，是真正的君子。

P10-12

<<聪明的女人要会读心术>>

编辑推荐

华君编著的《聪明的女人要会读心术》试图告诉女人，如何读懂你周围的同事、下属、上司、客户、男人和小人等各种各样的人，了解其能力高低、长短优劣、性格特征、言行习惯，洞察其心理世界，提高做人办事的眼力和心力，掌握人际交往的主动权，有步骤、有目标地落实自己的人生计划，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福、成功的人生。

<<聪明的女人要会读心术>>

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>