

<<搞定对方心理大全集>>

图书基本信息

书名：<<搞定对方心理大全集>>

13位ISBN编号：9787542928627

10位ISBN编号：7542928627

出版时间：2011-4

出版时间：立信会计出版社

作者：牧之，向敏 编著

页数：375

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>

<<搞定对方心理大全集>>

内容概要

牧之编著的《搞定对方心理大全集》分为上下两部分，系统地整理了识人方法以及应对不同人的策略。

上部分着重从人的肢体、语言、声音、品行、行为细节、兴趣爱好等方面入手。

重点进行分析，让读者通过这些内容了解一个人的心理变化，然后适当采取巧妙的语言应对以及倾听、将心换心、情感笼络、见风使舵、攻其弱点等方法来搞定对方心理。

《搞定对方心理大全集》下部分主要介绍怎样和面试官、上司、下属、同事、女人、男人、顾客、陌生人、朋友、对手、小人打交道，怎样才能获得对方的好感，怎样让自己在人际圈中规避可能存在的风险等。

<<搞定对方心理大全集>>

书籍目录

上篇 从头到脚，由内而外搞定对方心理

第1章 人心如面，通过面相外貌搞定对方心理

脸型有学问，看脸知其行事

从头部动作，操纵其心情

看眉形状和动作，找出应对策略

对着他的眼睛说话

读懂鼻子传递的心理“语言”

嘴不说不代表没有表达

第2章 衣如其人，通过着装打扮搞定对方心理

着装款式、风格反映人心

从着装颜色研究对方的心性

戴什么帽子说什么话

戴不同的手表，用不同的应对术

鞋子样式代表人的多种性格

第3章 闻声识人，通过言谈话语搞定对方心理

掌握他的语速，明白他的心理

语调语气泄露他的性格

用不同的音量和他对话

读懂对方弦外之音的潜台词

分析谈话内容，把握他的心理

说话方式和伴随的动作中有心理秘密

第4章 善恶分明，通过品格秉性搞定对方心理

知道他是好人，就好心对待

维护对方自尊心，帮助自己成功

判明他是虚情假意还是诚恳待人

用外表让以貌取人的人束手就擒

迎难而上的人值得交往

第5章 见微知著，通过行为细节搞定对方心理

从口头禅分析性格

随手涂写显露真性情

敲门代表的语言符号

从送礼和接受赞扬态度中察人

从名片透视对方的心理

第6章 人各有“爱”，通过兴趣爱好搞定对方心理

食物偏好上轻松看破人心

从看电视的节目类型和行为读懂人心

从喜欢的音乐类型认识其内心

从喜爱的提包种类读懂主人的性情

从书写习惯上观察对方性格

从读书偏爱看人性格和心理

从不同的运动方式见人情趣

第7章 身随心动，通过肢体语言搞定对方心理

从手上动作了解人心

怎样和不同坐姿的人交往

站姿和走姿中透露的信息

<<搞定对方心理大全集>>

不同睡姿体现不同性格

第8章 舌灿莲花，运用绝妙口才搞定对方心理

正话反说达到真正目的

妙语连珠，化解纷争

学话家常，增进亲和力

得体说话，把话说到心窝里

察言观色，见什么人说什么话

第9章 弦外有音，在倾听提问中搞定对方心理

洗耳恭听，建立和谐氛围

懂得静静地倾听对方的抱怨

明知故问，让对方愉快倾诉

及时提问，寻找双方共同的话题

倾听中如何和对方轻松交流

第10章 以诚待人，博得对方信任搞定对方心理

塑造权威表象，使对方信任你

用承诺和信誉赢得人心

获得对方好感要配合其言行

懂得和人分享，赢得信任

让别人知道你信任他们

第11章 以情动人，用感情笼络人心搞定对方心理

降低对方期望值，更易获得好感

注意细节，打动对方的心

尊重他人。

笼络人心

善意地施惠于人，获得成功捷径

面带微笑胜过冷若冰霜

热情是人际交往的润滑剂

第12章 韬光养晦，谦和低调搞定对方心理

给人面子，帮助他人莫张扬

吃亏是福，让别人多赚三分

韬光养晦，谦虚做人得人缘

为人低调，宽厚和善受人敬

第13章 以心换心，站在对方立场搞定对方心理

操纵别人，先满足他的心理需求

巧用移情效应，建立双方感情

多夸奖，满足对方的虚荣心

要理解别人，不要逼迫别人

心不是靠武力征服，宽恕伤害你的人

第14章 不战而胜，向对方施加压力搞定对方心理

利用负债心理向对方施压

用心理高压施压法

下篇 各个击破，不同情境搞定不同人的心理

<<搞定对方心理大全集>>

章节摘录

就像世界上没有完全相同的两片叶子一样，世界上也没有长得完全相同的两张脸，即便是长得非常相近的双胞胎，经过仔细分析，也能发现不同。

1. 脸型类型 我们大致可以把人的脸分成几种脸型，有的人脸方、有的人脸圆、有的人呈倒三角形……人类的脸型受颊骨、颞骨和肌肉纹理及结构的限制，自古以来便被拿来当成判断命运、性格的重要依据。

人类学家也相信，不一样脸型的人有着不同的性格与发展倾向。

身体语言大师摩里士曾经说过这样一句话：人的身体上突出的部分多，则其侵略别人身体领域的性格越显著。

以脸型来分析性格心理的学说，以人类性格研究者柯尔曼发表的“脸孔类型的不同性格倾向”理论最为重要，我们现在把这部分内容择要概述如下：（1）肥满、肉多的圆形脸。

具有这种脸型的人喜欢遵守规范，维持传统，在思想和行为上都表现出相当保守。

生活节奏慢，虽然有时候会表现出夸大的举手投足姿态动作。

但不会令人有大而不当的感觉，反而有种从容不迫、悠然自得的气度。

他们讲究闲适、有规律的生活，很受朋友欢迎，多喜欢涉猎偏向消极、实用和常识性的事物。

在工作上，这类人适应力很强，善于调整和改进自己的步调以便更好地适应社会。

他们非常喜欢快节奏的任务，但对于一些单调、无趣的工作，他们也能耐住心情去做。

这类人的不足是缺乏创造才能。

不愿冒险改变现状，也不太会钻牛角尖。

凡事求取务实，对于眼前的、具体的事较感兴趣。

我们很容易和这样的人打交道，和这样的人相处不用过多地让他去想象艺术的东西，因为他们很务实，没有多少创造能力。

（2）椭圆形脸。

这种脸型被认为是美人脸型。

这种类型的人，无论男人和女人都有与生俱来的优雅气质。

最吸引人的地方，是那光彩、魅力和令人舒服的微笑。

椭圆形脸的男人，通常具有艺术家的敏感和沉着冷静的个性。

和这样的人接触，最好自己也举止优雅一些，这样才能得到他们的认同。

如果能够说出一些浪漫的语言，他们更会欣赏你。

（3）下巴部分肥满的三角形脸。

这种类型的人，他们通常脸胖，脖子较为粗大，总是血气旺盛、红光满面的样子。

这种人通常为外向性格人，他们体力充沛，节奏快，并且能够吃苦耐劳。

身体韧性超好，非常健壮，很少有水土不服的情况发生，即便很劳累，其体力恢复也很快，能够在乘坐了好几个小时飞机后，立刻投入到紧张工作中。

他们的感觉敏锐、反应迅速，好动不好静，很擅长搞好人际关系，能够在众人面前口若悬河，八面玲珑。

但是，他们的朋友通常是根据实际需要有选择性地结交的，所交往的朋友通常局限在工作上的关系，他们交朋友的目的非常明确，想利用朋友的“附加价值”来赚钱或发展自己的事业。

他们在众多的人群中能迅速发现对自己有利的人，即便只有一面之缘的人，他们都能记得清清楚楚，并将其加入他们的资料库中，成为日后的合作伙伴。

这种人做事都非常积极、热情，行动迅速，敢于冒险，大胆。

具有非常强的实践能力和开拓进取精神。

但往往这种人分析力欠缺，所以如果这样的人做老板，身旁应该有一位值得信赖且具分析力的助手帮他（她）运筹帷幄，才能保证事业有大的发展或成就。

（4）轮廓明显、下颞宽大的方形脸。

这种脸型的人，脸上有棱有形，给人深刻的男子汉气概的印象。

<<搞定对方心理大全集>>

这种人做起事来有过人的胆量，喜欢冒险犯难，运动细胞发达，很少有运动能难倒他们的。但做事欠缺思考，凡事草率鲁莽，想得不周详，且容易得罪人，是有勇无谋性格的人。

这种人思考问题或做事方式总喜欢用单线、直线模式，缺乏协调、迂回空间。

判断事情也常被事情的表面现象所迷惑，不能远虑深思，看不到潜在的隐忧。

……

<<搞定对方心理大全集>>

编辑推荐

《搞定对方心理大全集》是一本心理学全集的智慧宝典，内藏丰富的知识和挑战，其寓深刻道理于平实的语言。

有了这本书。

你就可以游刃有余地面对人生中的各种心理挑战。

既能够看破人心，按照自己的意愿操纵对方，从而达到你所需要的目的，也能够不动声色地识破对方图谋，并采取有效的对策从他的控制中逃脱。

<<搞定对方心理大全集>>

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>