

<<精通读心术>>

图书基本信息

书名：<<精通读心术>>

13位ISBN编号：9787806885734

10位ISBN编号：7806885730

出版时间：2010-8

出版时间：天津社会科学院出版社

作者：辉浩

页数：227

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>

<<精通读心术>>

前言

你可曾知道，在面试的过程中，你就是白纸和空杯？
你可曾知道，在推销的过程中，爱假笑的人不懂得拒绝？
你可曾知道，在洽谈的过程中，坐姿开放的人心中早有定数？
你可曾知道，对于情人双方来说，生活离开了谁都能照常运转？
俗话说得好：“画龙画虎难画骨，知人知面难知心。

”的确如此，知人难，知人心更难。

古人也曾这样说道：“事之至大，莫如知心。

”也就是说，再也没有任何事情比读懂人心更重要的了。

从某种程度而言，它道出了掌握读心术的必要性与重要性。

读心之妙，在于更好地交往，更好地合作。

正如老子所说的那样：“知心者智。

”真正读懂一个人的内心，对其知根知底，既是一种大智慧，又是一种大策略，而若要读懂人心，就得运用一定的大智慧，拥有“慧眼识珠”的真功夫。

现如今，社会纷繁复杂，各色人等均有，人心犹如一潭深渊，扑朔迷离，倘若你没有一套“读心”的过硬本领，将会被淹没在人海之中，四处碰壁乃至祸从天降。

而本书全方位、多层面地囊括了读心的技巧与方法，能够在无形中帮助你轻而易举地做出判断。

<<精通读心术>>

内容概要

当今社会纷繁复杂，瞬息万变，我们每时每刻都在和他人进行沟通与交往。社会是一所没有围墙的大学，每个人都须在这所学校里接受人生的考验与灵魂的洗礼。而若要在这种异常复杂的人际关系中永立不败之地，人心则不可不察。

曾有这样一句话：“百智之首在于识人。

”每个人的内心世界都极为复杂，甚至是矛盾的统一体。

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，实则散漫；有些人看上去泰然自若，可其内心深处却是焦躁不安。

人们时常说：“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，但它却从侧面说明人心的隐蔽性。

细微之处见端倪，危难之中结真交，关键时刻示胆识。

如何才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。

只有精通读心术，才能使你摆脱无所适从的困惑，才能使你具备识别他人的能力，才能使你的心灵从容地栖息于生命港湾；只有在读心辨心的弹指间，才能识其言而审其本，进而潇洒地辗转于人生的竞技场，把生命的主动权牢牢掌握在自己的手中。

<<精通读心术>>

书籍目录

上篇 掌握职场人际奥秘 第一章 读心术之——聘之有道 1. 你就是白纸和空杯 2. 打造出你的砖石简历 3. 品德就是竞争力 4. 正确处理面试时的紧张情绪 5. 不做“面霸” 6. 不要将面试弄巧成拙 第二章 读心术之——推销有策 1. 沟通无极限, 协调无止境 2. 观察对方表情, 读懂隐藏信息 3. “眉”态百出, 心理各异 4. 面部小变化, 泄露内心秘密 5. 注意细节, 增强沟通的效果 6. 从走路姿势透视一个人的内心 7. 从佩戴的首饰看人 8. 推销有术, 从穿衣了解人 9. 进餐习惯、香烟、眼镜的神秘信号 10. 依据性格, 推销有道 第三章 读心术之——管理有方 第四章 读心术之——洽谈有招下篇 洞悉情场相处智慧 第五章 读心术之——女人 第六章 读心术之——男人 第七章 读心术之——情人 第八章 读心术之——夫妻

<<精通读心术>>

章节摘录

王欣是一家公司的新进人员，由于表现突出被领导视为重点培养对象。

为了提高她的业务能力，上级便指派了一位李经理带领她尽快了解公司的各种业务。

这天李经理带她去布置会场，并告诉她，今天会有很重要的客户到公司里来，而且对方为了使自己获利更高，派了几名谈判高手过来。

而王欣在这次会议中的主要任务就是坐在一边做工作记录，并要在事后将自己的所见所闻以报告的形式呈给他。

王欣感觉这个要求很奇怪，因为会议一向有专人做记录，而自己是学商务谈判的，为什么让自己来做会议记录呢？

经理告诉她，这是为了让她见识一下什么叫真正的谈判高手。

客户代表在预定的时间中到达了会场，而王欣发现里面有一个男人显得很有气势，而且他的习惯性动作是双手叉腰。

她认为这便是对方公司中所派来的最重要的谈判高手，而接下来的会议进一步的印证了王欣的看法。

会议开始之后，对方将自己所占有的优势与王欣所在公司的劣势明明白白地陈述了出来，而且还列举了大量的数据，其中包括与王欣公司一直保持竞争关系的几家大型公司所提供的商品报价，而中间的男人却一直没有发言。

王欣的经理笑着告诉对方，他们所提供的数据并不是最新的，经过了全球性的经济危机之后，各个公司的报价都有所波动，而且根据市场价格来说，自己公司所提供的报价已经是在最大程度上的让利了。

真正在洽谈中能够做到使对方信服的谈判高手往往都有着非常专业的知识做基础，而这种人由于内心的极度自信，往往会在行动上表现得非常自信，他们会表现出骄傲得让人无法忽视的气质，并做出一些表明自己实力的下意识动作，而双手叉腰就是这一类人经常会采用的动作。

如何应对双手叉腰者洽谈是一项非常复杂的人类交际行为，这一行为表现在洽谈的双方语言、行为与心理等各方面的互动来实现多方面的交流。

从某种意义上来说，洽谈可以看作是人类进行交流的众多方式中最严肃也最具有趣味的一种行为，因为双方都会为了自己的利益而努力去阐述自己所占有的优势。

美国某一谈判专家曾经说过，谈判实际上是一个“在合作中寻求最大的利己主义”的过程。

既然存在共同的利益，就要去赢得对方的信任，从而使洽谈可以在和谐的氛围中继续下去。

而在面对一个有经验、有实力的洽谈高手时，一定要将自己的真实意图隐藏起来，不被对方所察觉。

一个久经洽谈场合的专家总是会在最后一刻将自己的底牌亮出来，在这之前，他们只是运用一些可能会达到目的手段去维持自己的说法。

如果在面对这种洽谈高手时，没有把握好自己的情绪，从而使对方感到自己的底气明显不足，便很容易为自己留下隐患，而这种底气不足便会成为对方所攻击的弱点。

在谈判的过程中，一定不能让对方感到自己的敌意与不信任。

大家之所以能够坐在一起针对某一项目或者事务进行洽谈，就是因为这一事务或项目中有两者共同的利益。

坐在一起进行洽谈只不过是想在合作的基础上使各自的利益得到最大化，如果用怀有敌意与不信任的态度对待对方，那些实力强的洽谈高手便会察觉到，进而对整个谈话的气氛蒙上阴影。

只有把握自己的情绪，尽量让自己显得友善，使自己不为对方的一些负面情绪所影响，才能够让洽谈顺利进行。

洽谈高手一般都会抱着将洽谈看作是一种寻求“共赢”的过程，而非决定最终胜负与“你死我活”的利益之争，所以在面对他们时，自己也要表现出一种在互相理解与合作中寻找共同点的态度，在心中带着寸利必争的信念，要记住自己每一寸的退让都有可能成为对手进一步扩大其利益的底基，但这种心理不要轻易被对方所察觉。

因为对方本身的实力就高于自己，如果让他们感到自己对利益看得太重的话，他们也会奋起保卫自身的利益。

而在这种两者都不想退让的竞争氛围之中，洽谈很难继续下去。

<<精通读心术>>

编辑推荐

《精通读心术:瞬间读懂你周围的人》：用最智慧的方法，解决最难搞定的职场人际用最贴心的方法，洞悉最难捉摸的他人心思如果你能洞悉他人的心理世界，你就能创造最好的人际关系!任何人都无法保守他内心的秘密即使他的嘴巴保持沉默，他的指尖却在喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都在背叛他！人类平均每10分钟的对话中，就会出现谎言。

跟陌生人谈活时，有80%是言不由衷的活；尤其是在进行销售时，遇到的客户有95%是陌生人。

我们该如何看穿这些人的内心？

瞬间读懂你周围的人怎样在不为人知的情况下了解和影响他人

<<精通读心术>>

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>