

<<读心术与藏心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术与藏心术>>

13位ISBN编号：9787506493871

10位ISBN编号：750649387X

出版时间：2013-2

出版时间：董英 中国纺织出版社 (2013-02出版)

作者：董英

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>

<<读心术与藏心术>>

前言

我们常说，世上最难懂的是人心。

心，是成功的天使；心，也是失败的魔杖。

许多时候，我们弄不懂他人内心的真实想法，在处理人际关系时，以至于犯下了南辕北辙的错误。

也有些时候，我们弄不懂自己的心，不知道前面的路该怎样走。

每当我们读错他人的心或是自己的心形成了认知障碍的时候，在人际交往中就会不知不觉地犯错误，在事业的发展中出现挫折，想快速成长却遇到了难以跨越的门槛。

但是，当我们不仅弄懂了他人的心，也知道自己内心的真正需要时，就可以为自己的人生道路铺就光明的坦途，一路高歌向前迈进。

有幸的是，读心术可以引导我们弄懂他人的心，准确定位人生的坐标，为自己赢得机会。

以发明发电机而闻名的英国科学家法拉第，为了能够得到政府的研究资助，他去拜访首相史多芬。

法拉第带着一个发电机的模型，滔滔不绝地讲述着自己这个划时代的发明，但史多芬的反应很冷淡，一副提不起兴趣的样子。

这并不奇怪，史多芬只是一个政治家，要他看着这个周围缠着线圈的磁铁，想象可能发生的产业结构大转变，实在是太困难了。

而法拉第通过“换位思考法则”，一下子弄懂了他可能对什么更感兴趣，于是这位聪明的科学家说：

“首相，这个机械如果能普及，必定会给政府增加巨额税收。

”听了这句话，首相的态度突然有了180度的转变，变得非常热心，决定支持法拉第的科学研究工作。

为什么史多芬会出现如此大的转变？

因为法拉第的话说到了他的心坎上。

首相虽然是国家的领导人，但是某种意义上就是这个国家的总经理，和企业的老板一样，对于哪里能来钱、怎么来钱的问题都十分敏感，“来钱”也是他工作的重中之重。

因此，懂得读心术，就能使事情发生根本性转变，化腐朽为神奇只在读懂他人的一念之间。

读心术可以帮助自己弄懂他人的心理需求，而藏心术可以掌握好自己的心理策略，很好地掌控自我。

在一家大型国企的质检处，有两个女工程师竞争副处长一职。

刘畅是个踏实肯干的人，高云飞是个善于在领导面前“表现”的人。

在处长的眼中，高云飞工作积极，上进心强，他出差之前召开部门会议，宣布让高云飞临时代理处长工作。

很显然，在将来副处长一职非高云飞莫属。

刘畅觉得自己的晋升要没戏了，很冤枉，心想：“质检处不好解决的高难问题，都是自己出面解决的，而且自己从来没当面一套，背后一套，在职务竞争中我绝不能善罢甘休。

”刘畅经过一番思考，觉得如果自己直接找处长揭穿高云飞的两面派伎俩，会让处长认为自己想搞掉别人抬高自己，反而不利于自己胜出。

于是，她决定利用心理学的“相似性法则”取胜。

相似性法则是指，人们喜欢那些与自己相似的人，也就是在信念、价值观、个性品质方面相似的人。

刘畅决定运用个性品质的相似性为自己找到突破口。

半年以后刘畅成功晋升副处长一职。

刘畅是怎样运用了相似性法则呢？

因为她知道人事处长是个做事一字一板、超级踏实认真的人，眼里容不下那些当面一套、背后一套的阳奉阴违者。

刘畅藏心有术，一举得胜。

藏心术是迂回之术。

运乎之妙，就在于对内心渴求的准确把握。

在现实生活中，通晓读心术和藏心术的人，能克服人生道路上的障碍，清晰地看到前方美好的目标。

在当下采取快速而果决的行动，用智慧帮助自己建立良好的人际关系，从而赢得事业的成功。

我们生活在竞争激烈的社会，任何人要想在职场、生意场、权力场脱颖而出，都要具备一定的处事技

<<读心术与藏心术>>

巧。

心理学定律、法则和效应，犹如打开心灵之门的钥匙，能使我们认清复杂事物的心理动因，找对破解难题的突破口，更能使我们掌握推演命运发展的因果关系，提高行动的有效性。

在最恰当的时机与合作者或关乎成败的人沟通、交流，人生的大目标就会离我们越来越近。

人心若水，导之则聚，任之则散。

聚之，可以无坚不摧；散之，则会一事无成。

运乎之妙，应在于进和退的技巧性和艺术性。

本书上篇“读心术中的心理学定律”，讲述如何运用心理学定律、法则、效应，判断事件及他人的行为举止，准确掌握其内心的想法，找到自己为人处世的准则，在关键时刻拿出一举取胜的对策，在危难时刻扭转败局。

“读心”就是读复杂的社会关系，读事件发展的动势，获得运筹帷幄、掌控全局的能力与技巧。

本书下篇“藏心术中的心理学定律”，重点介绍如何运用心理学定律、法则、效应，通晓为人处世有理有节的技巧。

要想张扬自心之主张、胸中之大志，就要懂得如何避开他人的锋芒，躲开阴风与暗箭，在歧途中找到正确的捷径，直取成功的目标。

“藏心”不是目的，是对目标坚韧的守候与潜心智取。

相信本书在为读者获得心灵愉悦的同时，能使读者感受到诸多人生智慧的启迪，并引导你绕过人生旅途的暗礁，运用心理学定律理性地驾驭人生的航船，驶向成功的彼岸。

作者2012年11月于北京

<<读心术与藏心术>>

内容概要

《读心术与藏心术:用心理学定律读懂他人掌控自我》内容简介：处在高度竞争的社会，任何人要想脱颖而出，必须要懂得心理学定律，洞悉他人掌控自我，把自己的想法在最恰当的时机用最恰当的语言表达出来，这是获得成功的重要条件。

《读心术与藏心术:用心理学定律读懂他人掌控自我》通过心理学定律讲述“读心术”与“藏心术”的运用技巧，为职场、商场以及官场人士提供了人际交往的锦囊妙计。

“读心术”能引领我们读懂身边人的心理，“藏心术”却能引导我们更好地了解自己或表达自己，以至于不失控。

《读心术与藏心术:用心理学定律读懂他人掌控自我》深入浅出地解读了一些有趣的心理学定律，为读者提供了很多实用的心理策略，让读者能轻松地读懂他人，掌控自我。

<<读心术与藏心术>>

作者简介

董英，常用笔名华小克。

女。

吉林省吉林市人。

毕业于吉林化工学院石油炼制专业、东北师范大学汉语言文学专业。

早年在中石油吉林分公司从事企业管理工作，后于《演讲与口才》刊业集团从事编辑、记者工作。

从2002年开始在北京专职从事社科类书籍策划、写作。

近年来署名专著有《领导者掌控全局的说话方略》、《生活中的催眠术》等。

2011年策划、撰写《好教师赢在好口才》一书，上市发行后受到教育界关注。

<<读心术与藏心术>>

书籍目录

<<读心术与藏心术>>

章节摘录

版权页： 事实证明，章先生的决策是正确的，在欧美一些奢侈品品牌举步维艰时。

宝云号首饰公司还保持了良好业绩。

口红效应告诉我们：危机降临也并非大难临头，只要看准方向，抓住消费者的心理，就能化危机为商机，像宝云号的章先生那样，找到属于自己企业的一支“口红”。

口红效应还经常被用于在产品营销中。

暴发金融危机后的第一个“三八妇女节”，有一家美容院为了促销，推出了“喜迎三八妇女节，口红大放送”的活动。

这家美容院专门拿出一个品种的口红，免费送给顾客，每天赠送十支，从早晨开门时开始，直到送完为止。

活动信息通过报纸广告和散发宣传单的方式发布。

这个消息传开以后，这家美容院的客户就多起来。

活动持续半个月，平均每天都有30名顾客为领口红而来到店里，以此带动了其他种类的美容护肤品的销售，营业额增加8万多元。

事实上，这项“喜迎三八妇女节，口红大放送”活动，取得了一石三鸟的效果。

不仅拉动了营业收入，还由于活动成为“三八妇女节”的一个新闻，当地的媒体进行了报道，使这家美容院声名远扬，知名度、美誉度大大提升。

此外，在活动中，为了烘托气氛，他们在店内挂了一个广告牌，讲述“口红效应”的故事，用独特的企业文化对客户进行了心理暗示。

真可谓用心独到。

这个直接利用口红效应的营销案例，选择的产品切入点就是口红，而且直接套用“口红效应”的故事起源，达到了通过口红带动销售其他产品的目的。

同时，这也是一种借势造势，借的是“口红效应”以及社会各界对这种心理学定律的高度关注，并且创造了一个新闻事件，让自己一时间成了社会各界关注的焦点，达到了提高知名度，塑造企业形象的良好效果。

这种营销方式的背后，显示了经营者综合运用社会信息的“匠心”，可称为“藏心”有术。

从消费心理角度而言，口红效应实际是经济衰退时期，人们对收入预期降低的一种现实选择。

既然未来捉摸不定，大宗商品的价格难以承受，而手中的钱又要有一个恰到好处的去向，降格以求就成为满足自我欲望的最好慰藉。

“口红效应”的这种替补功能，不仅表明人们的消费需求极具弹性，也显示出，当经济在谷底徘徊时，廉价消费确有某种精神调节的作用。

经济危机或萧条时期，能充分体现口红效应的还有文化产品。

从美国、日本和韩国所经历的经济危机中，不难看出文化产品在经济萧条时期的独特功能——精神调节作用。

经验表明，美国以百老汇和好莱坞为代表的娱乐业，往往成为经济萧条时期的增长点。

更为重要的是，它们也成为普通美国人精神与梦想的寄托，创造了美国娱乐业的巨大繁荣。

美国人即使领取救济、节衣缩食，也要挤出几个铜板，走进剧院，步入电影院，寻求心灵的慰藉与快乐，感受生存的温暖与希望。

<<读心术与藏心术>>

编辑推荐

《读心术与藏心术:用心理学定律读懂他人掌控自我》让你在瞬间看透对方的心理，在不知不觉中影响他人。

是身在商场、官场、职场的人不可不知的心理操纵技巧。

<<读心术与藏心术>>

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>