

<<心理揣摩术>>

图书基本信息

书名：<<心理揣摩术>>

13位ISBN编号：9787510803727

10位ISBN编号：7510803721

出版时间：2010-5

出版时间：九州出版社

作者：徐宪江，宋可力 编著

页数：245

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>

<<心理揣摩术>>

前言

世间最难揣摩的就是人心：老板的心里明明是赞成的，却一口否决你的提议；客户明明要签约的，关键时刻却变卦了；老友重逢本应该把酒言欢，他却拐弯抹角向你打探商业机密……很多时候，你很难猜透对方到底设的什么局。

这个时候，你需要看一看《心理揣摩术》。

揣摩，就是对没有把握的东西想清楚弄明白，就是由此及彼、由表及里，仔细推想探求，揣摩出事情的本来面目，揣摩术讲的是智慧，是策略，是计谋，是技巧，是顺应时势、知彼应时、知人善变的心理学和实践哲学。

或许，某些人会认为揣摩他人意图是“狡诈奸猾”的行为，不屑为之。

我们不能否认，的确有人把揣摩术用来尔虞我诈，以小人之心度他人之腹。

但是，换个角度想，如果我们把“阴谋”变成“阳谋”，其中不乏诱导迎合，最后俘获对方，用揣摩术来处理纷繁复杂的人际关系，驾驭事态的发展，让自己的言谈更为得体、举止更为大方、处事更为机敏而自信，岂不是很好嘛？

不懂得他人的心理，你就很难愉悦和影响他人，你会因捉摸不透对方而苦恼，你会因说话办事不合对方的意图而频出差错，你更会因与对方不能“心有灵犀”而被排斥、被拒绝。

当代国学、易学、佛学大师南怀瑾先生曾说过：“世间最难揣摩的就是人心，与人相处的学问一生也学不尽，这几乎成为我们处世的无间道了。

”

<<心理揣摩术>>

内容概要

本书教你如何把握人们普遍的心理规律，洞察别人的内心世界，对他人的行为动机进行透彻的心理分析，从而迅速做出判断。

本书帮你看清形式，认识困难，权衡利弊，避开麻烦。

在事业中把握机会，拓宽思路；在人际交往中掌握先机，少走弯路。

<<心理揣摩术>>

书籍目录

第一章 想看穿他，就得站在他的立场上——心理揣摩术之换位思考篇 1.你知道人的内心组合吗 2.站在对方的角度想问题 3.老板想的是利润 4.上司想的是权力 5.下属想的是升职加薪 6.同事想的是人际关系 7.恋人想的是爱与不爱 8.“双赢”才能“成交” 第二章 透过细微表情变化揣摩人心——心理揣摩术之察言观色篇 1.表情暴露他的心理 2.眼神闪烁着他的心情 3.笑容隐藏着他的虚实 4.舌头吞吐着他的秘密 5.眉毛挑动着他的心事 6.嘴角显示着他的情绪 7.眨眼的间隔反映出他的思维状况 8.头部的举动都有含义 第三章 语速语气都可泄露内心秘密——理揣摩术之听话听音篇 1.语言是揭露人心理活动的密码 2.直奔主题，说明他对你话题感兴趣 3.内心平静，声音也就平和 4.对方“阴阳怪气”，你可能会有麻烦 5.音调的高低都有玄机 6.语速急缓大有学问 7.“场面话”别太当真 8.恭维话只听别信 9.弦外之音才是真正意图 10.肢体语言透露心绪起伏 11.你能“听”到对方的心吗 第四章 从小道消息中过滤有效信息——心理揣摩术之顺藤摸瓜篇 1.进入“私人乐园”，窥探他的想法 2.从他最亲近的人入手探听消息 3.从他的亲戚入手分析状况 4.从他的朋友入手搜罗情报 5.从他的同事入手寻找线索 6.从他的领导入手破解谜团 7.从他的下属入手打探风声 8.通过恋人、爱人探探口风 9.“小道消息”往往不是空穴来风 第五章 诱导提问让人说出心中所想——心理揣摩术之抛砖引玉篇 1.不是教你下“套” 2.谈对方感兴趣的话题 3.谈对方引以为豪的事情 4.让对方就某个问题谈谈自己的看法 5.给他出道难题，从中揣测其心中所想 6.一旦对方松口就要刨根问底 7.声东击西，问一个貌似不相干的问题 8.揣摩心思需要“引蛇出洞” 第六章 小动作会露心理动向——心理揣摩术之见微知著篇 1.不经意的小动作能够暴露人的心理动向 2.手指、手掌都在“说话” 3.双臂随着大脑细胞的跳跃而动 4.腿是跟着脑袋“思考”的 5.双脚在向你透露信息 6.坐姿反应他的大脑活动 7.站没站相，他的想法可能不靠谱 8.揣摩出身体“说话”的密码 第七章 迅速了解陌生人的心理——心理揣摩术之第一印象篇 第八章 假象很可能让你判断失误——心理揣摩术之雾里看花篇 第九章 古代高人如是说——终极揣摩术

<<心理揣摩术>>

章节摘录

4.兴趣：是指一个人积极探究某种事物或从事某种活动的心理倾向。

一个人无论从事脑力劳动或体力劳动，无论从事什么具体工作，只要他是感兴趣的，他就一定会积极地、兴高采烈地、富有创造性地投入进去，并容易做出成绩来。

5.信念：就是指人按照自己所确信的观点、原则和理论去行动的个性倾向。

信念极端的内在表现为世界观、人生观、历史观、学术观等方面的信仰，而信念极端的外在表现为如夸夫奔日、精卫填海、愚公移山等坚定不移的行为志向上。

信念可提升人生的价值，也可让人生畸形。

揣摩一个人的心理，也可从其信念出发。

知道了他的信念，看他是否胸有大志，就能把握他做事的动向了。

以上就是人心的组合形式之一，当然，上述分法也许不全面，还有很多东西未能涉及。

但无论是哪种组合，人心都有几个特点。

第一大特点是趋利。

司马迁在两千年前就说：“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。

”道出了大多数人的心的本质：趋利。

拜金主义也罢，财迷心窍也好，其实就是爱钱爱财，金钱在人们的心目中占据了太重要的位置。

也有不爱钱的，但是爱权；不爱权的，可能好色；不沾酒色的，可能爱收藏；就算不喜欢这些“俗气”的东西，也总会有些嗜好。

据说当年赖昌星案发的时候，他贿赂官员的手段就包括“送书”。

书，多高雅的爱好，多有品味的东西，可是当官员将之作为受贿的项目时，它就是一种“利”的表现。

所以，了解人的内心组合并不难，只要掌握了它的最终驱动力——利。

人心向利，并不是错，问题是如何得到利。

从博弈的角度来讲，有利人利己、损人利己、利人损己和损人不利己四种。

能够得到双赢固然好，大家好才是真的好嘛；弄得两败俱伤最糟糕。

这个时候，我们就需要谈判和妥协，祈求最小的损失换取最大的利润。

当然，同样是人，心的构造却不同。

有的人认为利重于一切，有的人视利如粪土。

人心干净，人自然就干净；人心肮脏，其品质也就肮脏。

在对一个人进行心理揣摩时，我们先看其所重，看其是重利重义重情等。

<<心理揣摩术>>

媒体关注与评论

“ 世间最难揣摩的就是人心，与人相处的学问一生也学不尽，这几乎成为我们处世的无间道了。
” ——当代国学、易学、佛学大师 南怀瑾学会了心理揣摩是掌握并拥有了一种冷静智慧的处世能力。
——作者

<<心理揣摩术>>

编辑推荐

《心理揣摩术》让你：识透人心，辨别真伪，洞察先机，左右逢源见诸事于未显，以不变应万变。最实用的人际关系谋略。
世上最难搞懂的是人心，学会揣摩心理可从容应对回测的人心和困难；掌握了心理揣摩让人心不再难懂。

<<心理揣摩术>>

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>