

<<读心改变命运>>

图书基本信息

书名：<<读心改变命运>>

13位ISBN编号：9787546355795

10位ISBN编号：7546355796

出版时间：2011-7

出版单位：吉林出版集团

作者：李凤云

页数：239

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>

<<读心改变命运>>

内容概要

请你在权势、地位、金钱、美貌与读懂人心的能力这几种中选一种，你会做出怎样的选择？
犹豫，感觉难以取舍？

这里要告诉你的是，其他几样东西均“有价”，唯有读懂人心的能力是“无价”的。

当然，如果你选择了其他几种，完全可以凭借优越的权势、地位、金钱挣更多钱，变得更成功，活得更拉风，但是这样的高起点无疑是普通人望尘莫及的。

要想从一文不名变得身价非凡，善于读懂人心绝对是最有效的方法。

无数事实已经证明，能读懂人心者可掌控一切！

哪怕你一无所有，只要拥有了读懂人心的能力，你就绝对等于拥有了无穷无尽的资本。

筹集资金、笼络人才、与同事相处、跟领导打交道、同客户沟通、与对手谈判，哪一项离得开对对方心理的了解与掌控呢？

《读心改变命运》不是在推崇什么权谋心计、钩心斗角，只是力图告诉你一些生存策略与生活智慧。你可以不照做，但是必须了解，因为从未有人敢于如此大胆、坦诚、实在地透露人际关系中的种种“不可告人”与

“我们从未有意识去了解”的秘密，这些秘密绝对值得一窥。

《读心改变命运》由李凤云编著。

<<读心改变命运>>

书籍目录

- 第一篇 一眼看透人心，让世界零秘密
- 第一章 想走成功捷径，不了解人心怎么行
- 不了解他，就不可能有更深的交情
 - 最初瞬间决定了整个交往过程的基调
 - 给他一个理由，他才会照你的意愿做人
 - 人首先关心的是自己，而不是你
 - 攻克对方的心理防线是了解对方的第一步
 - 再自负的人也有“己不如人”的自卑心理
 - 卸下你的防御是接近别人的最快途径
- 第二章 别对我说谎，我能看得到
- 知人的最难之处，莫过于辨别真伪
 - 为什么越是会撒谎的人越容易受欢迎
 - “眼色”是交谈中最应关注的重点
 - 别让他的表情骗了你
 - 注意他的脚：那是最真实的信息
 - 重要的不是他是否撒谎，而是为什么撒谎
 - 不违反原则地装傻也是保卫幸福的武器
- 第三章 这些话让你看透人心
- 人爱讲大话，而且比自己意识到的讲得更多
 - 从语速、谈吐方式判断对方是否性急、易怒
 - 如何从他人的话语中找出自己需要的信息
 - 相信他的话，你就大错特错了
 - 让对方说出真心话，最好的方法是让对方生气
 - 越是不可能的事情，越容易答应下来
 - 越是轻易获得的信息，越是不可信
 - 永远不要试图发现别人不想告诉你的事
- 第四章 化解他人敌意的心理策略
- 只有弱者才无敌人
 - “陌生人的敌意”是引起冲突的重要心理原因
 - 对自己有明确定位，何必怕外界的风吹草动
 - 避免恶性竞争
 - 坚守你的立场，无论如何都不改变
 - 得到的肯定越多，越能为自己争取主动权
 - 无论多亲密，也要给对方私人空间
 - 保持适当的沉默，你的影响力将胜过千军万马
- 第五章 驾驭人性，你能更招人喜欢
- 迎合对方的习惯，让他感觉自己独一无二
 - 曲解对方所精通的事是诱导他人说话的好方法
 - 保留你的若干看法，这才是智者所为
 - 想让人帮你做事，先要让他尝到胜利的滋味
 - 绝不随便恭维他人，委婉的赞颂才万无一失
 - 驾驭他人的策略就是预测并牢记他人的意图
 - 即便心里不认同，也要用钦佩的语气赞同对方
 - 如果10分钟内对方毫无兴趣，立即结束谈话
- 第六章 接受别人的世界一切都会不同

<<读心改变命运>>

善用同理心，进入他人的精神领域
避免把自己的想法强加于人
了解对方近况，借以搜集有效信息
别抬高“自我”，而要抬高对方的“自我”
运用对方熟悉的语言，使他迅速理解你的意思
巧用镜子连环效应，这是一种有效的商务战术
主动把“没关系”变成“有关系”
跟对方产生共情，也绝不能丧失自我

第二篇 瞬间破解对方身体语言

第一章 脸是人体最会“说话”的部位

最直接的秘密出卖者：表情
来自心灵之窗的消息：眼睛
不说话的嘴其实“说”出了很多
不要小瞧了舌头的动作
最不善于“造假”的面部器官：眉毛与鼻子
不容忽略的信号：下巴及其他表情

第二章 手是最忠诚的情绪传达者

手是另外一张脸
是否手指冒汗便是撒谎，手指颤抖便是紧张
手是这样表达自信的
不开心的手如何“哭泣”
大脑的出卖者：反复出现的手部动作

第三章 手臂是最灵活的非语言表达渠道

手臂丈量情绪幅度
手臂是一个人的生存战略的体现
看手臂怎样保护自己的身体“领地”
拥抱：最炙热的情感表达
叉腰：身体捍卫权威的宣言

第四章 脚比脸更值得信任

你了解脚的语言吗
快乐的信号：“翩翩起舞”的脚
脚的动作是人内心意念的反映
看脚如何闹“情绪”：踢脚和锁脚
膝盖也是间接的“信息员”
让腿脚有个好心情

听声辨人：从步态中判断人的性格

第五章 身体是人体信息来源的集中地

喜欢？

厌恶？

身体告诉你

以躯干动作分类人群
感受到威胁的时候，胸会怎么办
鞠躬表达了什么含义
看他的胸膛，就知道他是否生气
不容忽视的肩膀情绪
服装和裸露透露的秘密

第六章 人体信号是信息“反应堆”

<<读心改变命运>>

边缘反应：最本能和迅捷的信息反馈
冻结反应：突然停止的动作说明了什么
逃跑反应：人体的求生本能
战斗反应：藏在人体中的暴力倾向
细节动作折射出的情绪信号

第七章 身体语言让你表达最强的自己

像亿万富翁那样走路
一“握”便知有没有：握手的技巧
牵引注意力，与对方增加视线交流
像美国总统那样挺直你的腰板
突出你的肩膀，这能在很大程度上威慑对方
永远让自己“高高在上”
注意停顿、转换口气，把重点强调出来

第三篇 让人无法说NO的攻心说话术

第一章 如何一说话就获得更大优势

学会巧妙地自我展示，引起强烈共鸣
积极主动：先下手的人总是抢先靠近机会
讲“废话”也是一种能力
初次见面，掌握对方的信息越多越有利
记住对方的名字，并频繁使用
聊点长远的，让对方觉得你有长期交往价值
如何完美地结束与他人的谈话

第二章 让对方信赖你，就是成功的第一步

无论如何都要赞同对方
极夸张地表达出你的赞同
话多不如话少，话少不如话好
一双灵敏的耳朵胜过十张能说会道的嘴
哆打问候电话，少打商业电话
少计较对方说什么，多注意自己说什么

第三章 成为套话高手

故意说错话，把说真话的机会留给对方
利用地理优势，营造让对方吐露真话的氛围
向对方吐露秘密或重要信息，与之平等互换
让对方从第三者的角度发表评论
让对方惧怕你，这很有必要
通过一对一的谈话使对方感觉心里没底

第四章 心理操纵：让对方没法说“不”

转移法：控制交谈的方向
进入正题前，引导对方多说“是”
预先告知话题，掌控对方注意力
引导法：一步步朝着理想的成交方向努力
让对方在感激中成为你的忠实“粉丝”
暂时后退是为了更好地前进
通过表情和姿势控制对话

第五章 反击策略让你瞬间击垮对方

简短、精准的话能让对方感觉到你的气势
对待谣言，极力否认只会使结果更差

<<读心改变命运>>

说话要客气，但肢体语言要表达出“愤怒”

拒绝战术：让对方“欲走还恋”

逼问策略：让对方不战而败

反客为主：越是身处劣势，越要轻松应答

最后通牒：让对方想拖延都不可能

第六章 掌控主动权，就有了决定权

提前准备对方根本答不上来的问题

避重就轻，转移话题，方可转败为胜

要想更具气势，就需常说肯定形式的话

如何从滔滔不绝的人手中夺回发言权

先说好听话，再说难听话

控制对方的某些行动，他将对你唯命是从

出错前先道歉，仍然不失主动地位

<<读心改变命运>>

章节摘录

这是一个自我的社会，人人都希望强调自我的存在，要个性，要独一无二。然而很多时候，我们在与人交往时，却往往过于抬高“自我”，忽略他人的感受，不能满足他人的“自我”，而这是很不利于人际关系和谐的。

人和人之间的相处，其实就好像两个人同时生活在一块有限的空间里，一个人要求得多了，另一个人拥有的必然就会少，这是很不利于两个人关系平衡的。

过于抬高“自我”，只会使这种失衡越来越严重，最终的结果就是失去对方。

娱乐圈中存在这样一种现象，刚出道的明星为了提高自己的人气，无论面对前辈，还是影迷，都表现得很谦卑，这时他不管是不是有大红大紫的潜力，都不会引来反面评论。

如果他出了名，只要表现出一丝抬高“自我”的倾向，马上就会引起诸多负面评价，并且他的名气越高，公众对他抬高“自我”的行为就越是反感。

如果他不能及时地意识到这一点，还是过于抬高“自我”，最终就会走出公众的视线，迎来大红大紫后的冬天。

前段时间热播的青春偶像剧《一起来看流星雨》捧红了郑爽，一时间，郑爽成了众多青年男女的偶像。

长相清纯可爱的她，简直成了众粉丝的女神。

当然在这期间批评郑爽没有演技、徒像个花瓶的观众也不少，不过倒没有对她人品的负面评价。

<<读心改变命运>>

编辑推荐

在职场中运筹帷幄，在生活中左右逢源。

风靡全球的读心指南，让你在第一时间看穿人心，洞察人性。

探知最隐秘的人心，在读心术的强大魔力下，他无法隐瞒任何事情！

读人先读心，掌握超级实用读心术，让你成为精准快速洞察人心的读心高手。

读心术让你无往不胜。

掌握成功人生必杀技，教你瞬间看透人心。

<<读心改变命运>>

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>