

《图解心理学与社交策略》

图书基本信息

书名：《图解心理学与社交策略》

13位ISBN编号：978755026127X

出版时间：2015-8-1

作者：苏墨

页数：431

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《图解心理学与社交策略》

内容概要

《图解心理学与社交策略(升级图解版)》分为原理篇、方法篇和提升篇：原理篇通过观察身体反应、面部表情、感官特征等方面为大家介绍读心术的基本原理。方法篇详细介绍各种读心、识人的具体方法，如何通过一个人的外表、言谈、肢体动作、面部表情、行为习惯等方面了解一个人的内心，深入细致地分析一个人内心的真实想法和目的。*后，读心的目的是为了与他人更好地相处。在提升篇中为大家介绍了一系列了解他人的心理策略，有助于读者在职场、商场和生活中与他人和谐相处并顺利实现自己的目标和愿望。

书籍目录

原理篇：揭秘心理密码

第YI章观察身体反应，可了解心理活动

头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应

任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动

激活与某种情感相联系的肌肉，就会激活相应的情感

面对面的沟通中，身体语言所传达的信息更准确

人们的态度不是由文字，而是由讲话的声音表现出来

言语的意义比不上声音，而声音的意义比不上肢体语言

第二章观察面部表情，可预见对方的情感

情感的产生来源于人类逃离威胁的生存本能

所有人都具有同样的基本情感，并因为同样的事物受到触动

颜色的巧妙运用能改变人的情感

天气也会触发人不同的情感

无意识的表情是探测真情实感的线索

轻微表情、局部表情与微表情

7种全球通用的表情模式

第三章通过感官特征，可知对方如何进行思考

感官记忆在思考中既负责回忆也参与创建

不同的感官创造不同的思维方式

观察眼睛运动方向判断被激活的感官记忆

ZHU导感官决定我们喜欢使用哪种词汇

第四章读心，是为了与人更亲近

亲善，是一切交流的基础

良好的人际关系加速成功的进程

多一分理解，就能少一分摩擦

读懂人心才不会雾里看花

解读表情的能力是人际和睦的关键

听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行

别人待你的方式，就是他希望你待他的方式

每个人都喜欢与自己相似的人

模仿对方的动作，能够拉近心理距离

模拟对方的表达方式，用语言提升亲密度

调整你的声音，用声音建立一致性

适DANG*当重复对方的话，以获得好感

配合对方的精神状态，沟通效率倍增

通过调整呼吸节奏建立亲善关系

方法篇：读心，停！看！听！

第YI章外表的每一面有意义

常穿暖色系衣服者多开朗，常穿冷色系衣服者多含蓄

追求时尚者从众心强，不求时尚者个性较强

爱穿休闲装的人向往自由，爱穿西装的人重视形象

喜欢华丽花哨服装的人有较强的自我表现意识

领带的花纹显示出“想要别人怎么看自己”

T恤上的文字和图案想要表达什么

总是穿相似款式鞋子的人，不爱冒险

穿着另类的人，与众不同

穿衣风格是思想的形象

从穿鞋风格上看男人的性格

鞋子折射女人心

购衣原则与真实性格

发型变化大的人有大幅改变生活的想法

爱化浓妆的女人喜欢成为注目的焦点

喜欢神秘忧郁香水的女人追求完美的爱情

从眼镜的样式解读“希望改变自己的程度”

全身珠光宝气，是没有自信的表现

眉毛粗细代表一个人的精气神

额头皱纹中的性格解读

第二章对方一开口，你就能了解他

适DANG*当地自我揭露，鼓励对方说出心里话

营造让对方吐露真心的氛围

三个问题让你迅速了解一个人

漏斗法则：从开放式的问题开始，逐渐缩小范围

重要的是反应而不是回答

不妨从局外人身上寻找信息

“可能吧”其实是“我不同意你的说法”

说自己“性格不太好”的人其实很自恋

“可是”是听不进去的表现

“年轻真好啊”其实是想听到恭维的话

“某某真厉害”表示内心决定要超过对方

以“本来是想”为借口的人自尊心很强

担心“做不好怎么办”的人，往往认真负责

“这样啊”是没兴趣的表现

听到“一见如故”，要学会分辨

说“喝水吗”可能是为了摆脱尴尬

说“过去就算了”，往往是欲盖弥彰

常说“真的吗”的人，需要你的真心关怀

“JUE对先生”其实未必真JUE对

常说“我”的人，自我意识较强

常说“对啊”的人，未必真心认同

常说“所以说”的人，给点阳光就灿烂

说“我只告诉你”其实是“很多人都知道了”

“的确如此”往往是不赞同你的意思

把“诚实”挂在嘴边，不如以行动证明

爱说“他凭什么”的人多是“愤青”

善于用幽默化解僵局的人，心胸宽广

五种小动作代表他想尽快结束谈话

第三章不仅要听他他什么，更要看他做什么

点头如捣蒜，表示他听烦了

不露齿微笑，是拒绝的前兆

轻易点头也许是想拒绝请求

一条眉毛上扬，表示对方在怀疑

习惯性皱眉的人，需要感性诉求

鼻孔扩张的人情绪高涨

下巴的角度是态度的分水岭

笑容可以表露人心

面带微笑的人，想拉近和你的距离

模仿你打哈欠，是“认同你”的开始
表情，让他的心底一览无余
瞳孔扩张，表示对你的谈话感兴趣
走路时视线向下的人凡事精打细算
避开视线、延长眨眼时间是讨厌的信号
握手时一直盯着你的人，心里想要战胜你
游离的视线暴露内心的不安
从镜框上方看人，是审视的表现

第四章如何以破谎言

谎言，我们必须面对的事实
为什么会出现“口是心非”
谎话大王的四张面孔
身体语言如何泄露谎言
眼睛向右上方看，大脑正在制造想象
避免眼神接触，因为害怕被人看穿
对方直视你的眼睛，也未必在说真话
假表情总是慢半拍、持续时间长
突然放大的瞳孔揭示隐藏的情感
硬挤出来的笑容嘴巴紧闭
动作和语言不一致，嘴上说的不能信
不时用手接触口鼻，是企图隐藏真相
不安的双脚泄露紧张情绪

第五章认清行为显示的本性

对你彬彬有礼的人不欢迎你太亲近
初次见面就有身体接触的人过于自信
一直盯着路灯的人，性子比较急
SHOU*选择坐在你旁边的位置，是想要亲近的表现
对快递人员说“谢谢”的人，是真正有修养的人
习惯性迟到是因为态度傲慢
对方将背窗的座位安排给你，说明对方FEI常尊敬你
总往人群里钻的人，内心渴望被关注
收到信后仍然处理手头工作的人有着远大的目标
洗浴方式与个人性格
从签名的方式看别人的性格
你会看名片吗
通过打电话读懂他人心
喜欢玩打火机开关的人，内心急躁
常做高危活动的人，喜欢惊险刺激
喜欢写作的人，思考能力强
你喜欢睡什么类型的床
喜欢坐在门口位置的人心直口快性子急
掏钱速度快的人，ZUI怕被人看不起
常做财务计划的人，大多有远见
餐桌上流露的真性情
爱读小说的人情感细腻，爱读报纸杂志的人更加理性
爱车识人
从小动作看异性对你的好感度
从约会的动作获得女孩的心理信息
注意，面试官在暗示你

《图解心理学与社交策略》

观察平常表现，读懂你的同事
读懂客户身体语言里潜藏的购买信息
读懂对方心理，才能赢得口舌之战
姜子牙的“六征”识人法
第六章看人也要看居住环境
居住环境比穿衣打扮更能反映社会经济地位
SHOU*选择在学校附近居住，是重视子女教育的人
家居摆设反应人的兴趣爱好
想知道他是否喜爱阅读，只需看他家里有多少藏书
住在高楼层的人上进心强，但稍显冷漠
费心在办公室照顾花卉的人体贴而好客
桌面凌乱的人往往做事时没有条理
办公桌上摆放的物品，也会泄露性格特征
下班后的桌子可以看出心情转换的能力
你使用的是哪种通讯录
提升篇：瞬间了解他人的心理策略
.....

《图解心理学与社交策略》

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：www.tushu000.com