

# 《心理洞察术与心理博弈术》

## 图书基本信息

书名：《心理洞察术与心理博弈术》

13位ISBN编号：9787504474056

10位ISBN编号：7504474053

出版时间：2011-11

出版社：中国商业出版社

作者：海依

页数：260

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](http://www.tushu000.com)

# 《心理洞察术与心理博弈术》

## 内容概要

海依编著的《心理洞察术与心理博弈术》教你如何从他人的衣着服饰、表情变化、言行举止等方面洞察他人的心理变化和内心真实的想法及意图；《心理洞察术与心理博弈术》是更深层次上的洞察，看穿对方，从而能够“知己知彼”，赢得心理上的博弈，在竞争日益激烈的现实生活中占据有利的位置。想要成功，就要懂得心理洞察和博弈。

# 《心理洞察术与心理博弈术》

## 书籍目录

上篇第一章 看穿他人“面具”下的内心洞察他人的性格特点用第一印象品评他人的特点用3秒钟看透他人本质故弄玄虚透视他人内心用“醉酒真言”探听他人秘密第二章 从面部表情看穿他人内心通过表情洞察心灵的律动笑是最迷人的“武器”眉毛的变化是体现人心的镜子鼻子的变化是最微妙的语言从嘴形摸清对方的底牌第三章 通过眼睛去判断他人从眼中透析他人心理活动眼睛也是有“语言”的眼皮“透露”了你的性格从眼神中流露的真实情感眼部动作映照了内心情绪第四章 肢体语言是内心的“无声电影”身体姿势带来的“无声信号”坐姿反映了人的心理动向动作手势是一种符号语言腿脚的动作泄露的心理信息看懂那些“不经意的动作”从“假动作”分辨出说谎者第五章 衣着打扮是思想的形象服饰是人的“第二种皮肤”从服装特点判断对方心理化妆的女人你来猜发型是心理审美形式的表现从提包看他人的生活态度从帽子看他人的个性特征第六章 听其言语观其心理言谈是品性的“直声机”从说话方式洞察他人心理活动读懂言谈中的表情言未出而意已生从谈话习惯探知他人心理“口头禅”是心理习惯的体现第七章 细节体现内心世界的变化日常生活习惯与内在性格从笔体字迹看他人的内心世界运动方式是心理活动的外露阅读习惯体现内心世界音乐是人类心灵的交响曲游戏类型是心理状态的体现下篇第一章 人生最大的敌人是自己用微笑的心态对待生活和自己进行一场“心理博弈”用乐观的心态对待困难调节好自己的情绪放弃内心的“完美主义”知足者常乐第二章 人惟“面子”不足以为大要面子吃大亏别人和自己都需要面子别让面子成为沉重的包袱给他人面子是一种风度要面子，但不为面子活着避免面子带来的“争论”当一回“孙子”又何妨第三章 用“言语战”打赢“攻心战”生活是语言最丰富的源泉用赞美打开对方心灵之门让“忠言”不再逆耳学会“委婉”和“模糊”的语言见什么人说什么话做一个善于倾听的人第四章 人脉是财富之巅峰生活中要学会为人脉投资受人一杯土，还入一座山朋友之间也有界限“称呼”是一种博弈手段学会分享，互助共赢掌握“人缘博弈”的社交技巧第五章 成功需要整合各种力量借他人之力行自己之意登高山要先找到捷径有靠山才会站得更稳“名人效应”力量大好风凭借力第六章 说话办事要有心计假意“失足”，乘机制胜谨慎行事，吸真弃假留点心计，隐藏自己学会“装傻”，避免招风“反问计”是一种博弈策略不要陷于骄傲的“深渊”第七章 描绘好爱情的“画卷”只有真心才能换来真爱没有谁不喜欢“甜言蜜语”爱情少不了“善意的谎言”宽容和理解是爱情的基石做好你的“情感博弈”

# 《心理洞察术与心理博弈术》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)