第一图书网, tushu007.com

<<瞬间操纵术>>

图书基本信息

书名：<<瞬间操纵术>>

13位ISBN编号：9787502177959

10位ISBN编号：7502177957

出版时间：2010-6

出版时间：吴艳龙 石油工业出版社 (2010-06出版)

作者：吴艳龙

页数：326

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

第一图书网, tushu007.com

前言

让我们先来进行一个有趣的心理测试。
如果你面前有一张白纸，凭借自己的感觉，你希望在上面画些什么或写些什么？
A.一套正统的服饰B.随心所欲的几何图形C.自己非常喜欢的小宠物D.心上人的名字E.“某某到此一游”选A：你希望操控他人的欲望指数为90%。
你很想了解周围的人在想什么，但现实未能如你所愿，你的想法因而变成一种渴望，甚至变成想控制他人、利用他人。
现在的你，要小心想法会变得越来越偏激。
选B：你希望操控他人的欲望指数为70%。
你会因他人的外表或内心脆弱，而产生玩弄对方的渴望。
也许你只是为了好玩，但稍不小心就会玩过头，从而导致人际关系上的麻烦。
选C：你希望操控他人的欲望指数为50%。
对你来说，只有那些绝对令你讨厌的人，才会让你有操控的欲望。
而对于朋友，你只是想了解他们，并不想操控或利用他们。

第一图书网, tushu007.com

<<瞬间操纵术>>

内容概要

我们不得不承认，人性是一个复杂的丛林，而人际圈则是一个由无数复杂丛林构成的、更为复杂的大森林。
想在这片森林里逍遥地行走，你就一定要学会驾驭人心。
如何掌控人生的主动权?如何出其不意地操纵对方?如何顺势将对方制服?如何让对手永远无法击败自己?如何让他人甘愿出手借你力?这一切，本书的第三部分将全部为你解答。
此外，实践是检验真理的唯一标准。
我们学习任何理论，都是为了将其置于实践中进行检验，然后更好地去指导实践，神奇的操控术亦如此。
本书将不同领域中所有实用、有效、可行的心理操纵术，均在第四部分倾情奉上。
你无论是想决胜商海、应酬有道、谈判制胜，还是想玩转办公室、钓住客户、搞定恋人，这些神奇的方法与技巧将帮你把理想变成现实。
本书通过通俗易懂的语言、形象生动的事例，为你讲授充满智慧的瞬间操纵术，不仅仅是为了满足你操控他人的欲望，更是为了让你在为人处世中赢得人心、抢占主动权，从而掌控人生。
纵观那些成功人士，通常都善于借助自身的各种情绪、言行和心理游戏来达到控制事态发展的目的。
所以在现实生活中，操纵人心的心理策略你不可不知。
那么，现在就请翻开智慧的第一页吧!

第一图书网, tushu007.com

<<瞬间操纵术>>

作者简介

吴艳龙，笔名龙砻，1969年出生于山东济宁。
曾任数家酒店和宾馆的总经理，现任鲁宁房地产开发公司总裁。
十几年来致力于企业的战略和经营管理方面的研究。
对优化企业的核心流程、升级企业资源的配置、提高企业的整体运作效能、培育一种高效执行和复命的文化，有着过人的洞察力和独特的见地。

第一图书网, tushu007.com

<<瞬间操纵术>>

书籍目录

第一篇 知己知彼，从“心”开始第一章 操纵他人，必先控制自己保持乐观的心理战术克制愤怒的心理战术永葆热忱的心理战术打破恐惧的心理战术信心十足的心理战术远离心理陷阱的战术第二章 摸清他的底牌，才能有的放矢众生相，性格百态读懂他眼中的心灵私语打听他人的真面目下意识小动作，内心不经意地流露读懂他，但不要让他发觉第二篇 随意施策，瞬间掌控第三章 消除陌生感的心理策略主动打招呼，让彼此熟悉起来做好第一个五分钟的攀谈没话时也要找个话题少说“我”，多说“我们”用你的声音，喊出他的名字第四章 赢得对方好感的心理策略笑出你的善意，赢得对方好感让他做主角，像卡耐基一样与人交流给他点便宜占，让他记住你暴露自己，增进彼此亲密度话中点缀些流行语，增强你的吸引力第五章 有效赞美对方的心理策略赞美，真实可信才能生效善于把握赞美他人的“度”赞美别人最想被赞美的地方有新意的赞美更能打动人巧妙称赞对方的闪光点第六章 令他人首肯的心理策略将心比心，启发对方点头以利益为说服导向讲道理时最好打个比方从对方得意的事说起利用同步心理好说服第七章 使他人欣然接受批评的心理策略批评过程中，撒点幽默“调料”私底下指出他人的缺点运用“夹心饼”批评艺术响鼓不用重捶，批评点到为止先说“我错了”，再批评他人第八章 让双方自然摆脱尴尬的心理策略机智转弯，摆脱话题危机嘴上耍点小“糊涂”左右为难的问题，需要巧妙回答拒绝时要给对方一个台阶下欲盖弥彰，不如自我调侃第九章 使他人原谅自己的心理策略道歉时把诚恳表达出来别出心裁，道歉不再尴尬借他人之口传达歉意向异性道歉有七大注意对朋友致歉，莫拿解释开篇第十章 影响他人行为的心理策略打破沉默，叫“闷葫芦”开口说话让他跟着你的思路走用亲和力唤起对方的热爱之情分担苦恼，博得对方信任用地形心理学，影响他的行为第十一章 争取他人甘心帮忙的心理策略提请求，先登上对方心理门槛托人办事，先要学会“请”软磨硬泡，用毅力给对方施压满足需求，事先感动对方让对方产生心理共鸣，自然好办事第十二章 帮他人从失意中振作的心理策略朋友失意，安慰的话一定要得体意识唤醒法使其走出悲伤的阴影以“同病相怜”的经历来缓解对方压力别人郁闷的时候多说理解的话第十三章 让难对付者为你所控的心理策略第三篇 计谋行事，驾驭人心第十四章 迷心有招，将他置于被动境地第十五章 晦心有度，出其不意将基操纵第十六章 治心有方，顺势将他制伏第十七章 弈心有谋，他永远无法击败你第十八章 交心有道，让他甘愿借力助你第四篇 实战现场，心赢天下第十九章 商战中的心理操纵术第二十章 宴会应酬中的心理操纵术第二十一章 谈判中的心理操纵术第二十二章 办公室中的心理操纵术第二十三章 销售中的心理操纵术

第一图书网, tushu007.com

<<瞬间操纵术>>

章节摘录

插图：在不同的环境中，这个快乐的流浪汉总能找到快乐的事，即使他面临的是困境，也不会把注意力放于严苛的现实——“闷热的房间”、“寒冷的房间”、“阴暗又潮湿的房间”，而是转移到与之相关的快乐方面——在公园晒太阳、过圣诞节、赢足球的天气对他来说，、快乐总是如影随行。
从心理学角度上说，这种方法叫做“心境转移”。
心境转移就是有意识地把自己的情绪转移到另一个方向，使情绪得以缓解。
遇到挫折或意外打击而怒火中烧、悲愤难忍时，可以暂时离开引起这种情绪的环境，去做自己高兴的事情，散步、看电影、看报纸杂志、下棋、打球、唱歌、听音乐，或者到街上或市场上去看看，买一点自己需要的东西，这样就可以在精神上获得安慰，使情绪缓和、平衡。
一个人对于生活没有热忱、没有激情，他的生活是枯燥无趣的；一个人对于工作没有热忱、没有激情，他的工作是没有效率的；一个人没有热忱、没有激情，他的人际关系是很糟糕的，没有人愿意跟一个没有任何激情的人在一起。
无论你做什么事情，无论你所做的工作有多难，只要你有热忱，就能够勇往直前、无往不利。
拥有热忱的人，无论是做清洁工，还是经营大公司，都会认为自己的工作是一项神圣的天职，并怀着浓厚的兴趣。
对自己的工作怀有热忱的人，不论工作有多么困难，或需要付出多大的艰辛，始终会抱着不急不躁的态度去进行。
而只要抱着这种态度，就一定会成功，一定会达到目标。
爱默生说过：“有史以来，没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。
”事实上，这不是一段单纯而美丽的话语，而是迈向成功之路的航标。
热忱是行动的主要推动力，人类最伟大的领袖就是那些知道怎样鼓舞他的追随者发挥热忱的人。
在你的工作中融入热忱，那么，你的工作将不再显得辛苦或单调。
热忱会使你的整个身体充满活力，使你只需在工作时间不到平时一半的情况下，工作量达到平时的2倍或3倍，而且不会觉得疲倦。
热忱是一股强大的力量。
你可以予以利用，克服自己对一些事物毫无兴趣的弱点，使自己获得好处。
没有了它，^就像-个没有电的电池。
热忱是成功的源泉。
你的意志力、追求成功的热忱越强，成功的几率就越大。

第一图书网, tushu007.com

<<瞬间操纵术>>

编辑推荐

《瞬间操纵术:掌控你身边人的113种经验》：如何打开对方心扉？
如何让他人对你印象深刻？
如何使他人心悦诚服地赞同自己？
如何让双方情感顺着你的旨意发展？
如何在不同场合将不同人物把握于掌指之间？
如何让难对付之人为己所用答案尽在书中！
人生就是一场心智的博弈，胜负的关键就看谁能操控人心。

第一图书网, tushu007.com

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