

<<人脉掌控术>>

图书基本信息

书名：<<人脉掌控术>>

13位ISBN编号：9787502185671

10位ISBN编号：7502185674

出版时间：2011-12

出版时间：石油工业出版社

作者：黄薇

页数：167

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>

<<人脉掌控术>>

前言

著名成功学大师、人际关系学大师、西方现代人际关系教育奠基人戴尔·卡耐基曾指出：一个人的成功，20%取决于他的专业知识，80%取决于人际关系。

无数的经验和教训均已证明，当良好的人脉成为个人无形资产的时候，不仅能搭起通往成功的桥梁，更有助于拥有幸福的人生。

不过，在大多数人眼里，“人脉”并不是简简单单的两个字，而是感觉上非常复杂但又必不可少的人生课题。

果真如此吗？

当我们剥去层层迷雾，便会发现，“人脉”无非是两个话题——与己、与人。

正所谓：爬山，要懂山性；游泳，要懂水性，人活着，就要懂人性。

这既包括了解自己、控制自己，又包括了解别人、掌控别人。

你或许对此一头雾水：自己又不是神仙，怎么可能把事情做得面面俱到呢？

其实，懂得了人脉掌控术你就把握了人性的关键。

心理学研究表明，人类除了外在的喜、怒、哀、乐之外，内心深处还隐藏着不愿意承认和表现出来、但又深受外界因素影响的“潜在心理”。

人脉掌控术，就是诱导人的潜在心理按照某种意图行事的神奇的心理术。

不妨回忆一下你所经历过的，看见过的，抑或听说过的情境，是否有类似以下情况：同样是经历灾难，幸存者中，有的人在抑郁和惶恐中度日如年，整天活在灾难的阴影里；有的人有效调整心态，怀着信心和激情积极投身生活重建，对未来充满希望。

同样的生存环境，有的人不是受排斥，就是受冷落，形单影只；有的人则知己知彼，轻松打开他人心扉，非常讨人喜欢。

同样是求人办事，有的人一出马就人到事成；有的人几经周折，仍旧瞎子点灯白费蜡。

同样的困境，有的人灵活变通，轻松化险为夷；有的人心急如焚，绞尽脑汁，却束手无策。

请不要用“同人不同命”简单解释上面情境中迥异的结局，也请不要再疑惑为什么会出现这些不同。

在这里，我们就为你揭晓最真实的答案——不可不知的人脉掌控术！

常言道，“知己知彼，百战不殆”。

本书将告诉你如何有效控制自我，如何洞察他人内心，从而为你在人脉旅途上积累充足的启程资本。本书具体从如何叩开他人心扉，如何赢得他人欢迎，如何在瞬间获得优势，如何突破困境，如何趋利避险，如何说服他人，如何赢得帮助，如何在职场飞黄腾达，如何在商场中稳握财脉等多个最贴近生活现实的角度，全面阐述了掌控人脉的灵验心法。

书中理论联系实际，以事例为佐证，并配以简单、风趣的图解，将晦涩高深的心理学理论和策略深入浅出地展示出来，融实战性、技巧性、知识性、可读性和趣味性为一体，教你快速掌控人脉的奥秘。

在今后的日子里，本书可以帮助饱受不善于为人处世之苦的人，在各种人生场景中如鱼得水、移步生莲。

相信无论你的过去和现在，是失败，是成功，还是平庸……这些神奇的人脉掌控术，会让你在未来的人生旅途上“心想事成”！

<<人脉掌控术>>

内容概要

最简单，最神奇，最有效，最实用，全世界高端人士都在用的人脉圣经。
掌控术，作为一种驾驭自我与他人心灵的无形力量，可以控制我们的一言一行，也可以影响并支配他人的一举一动。
纵观那些在人际场上呼风唤雨的高端人士，你会发现：他们往往都能看透甚至掌控他人心灵，善于运用心理秒杀术来征服对方。
所以，这种神奇的心理术，我们不可不知！

<<人脉掌控术>>

书籍目录

第一章 摸清对方底牌，知人知面更要知心——洞察他人内心的心理掌控术

观人第一要诀：察“神”辨“骨”

身体会说话：从习惯动作看他人性格

打量着装偏好，就知道他是怎么样的人

巧妙投石问路，让对方自掀底牌

第二章 非凡的口才影响力是这样炼成的——叩开他人心扉的人脉掌控术

贴心开场白，第一句话就说到他心里

妙用“我们”，消除彼此的陌生感

与询问相比，解释更能消除对方疑虑

求同存异，心与心相融共生

到什么山唱什么歌，见什么人说什么话

第三章 练就八面玲珑，左右逢源的高妙本领——让自己受欢迎的人脉掌控术

善用敬语的人，人见人爱，花见花开

根据关系亲疏，保持最佳距离

讨人欢心的秘诀：热心倾听，适时附和

做好配角，给对方表现的机会

偶尔犯点小错误，你会更具吸引力

刻意营造气氛，轻松搞定人心

第四章 先下手为强，后下手遭殃——获得优势的人脉掌控术

控制对方空间，削弱对方气场

握手，就是握住你的主动权

运用心理效应，4分钟内打造好印象

自我介绍里的艺术

第五章 锦心妙口，化解交际小尴尬——突破困境的人脉掌控术

第六章 善权变，顺势而为赢人心——趋利避险的人脉掌控术

第七章 四两拨千斤，让对穴只能答“是”——有力说服他人的人脉掌控术

第八章 借用天下人的智慧，高情商办成事——赢得帮助的人脉掌控术

第九章 自抬身价，人际关系有“筹码”——件面社交的人脉掌控术

第十章 从“苟且偷生”到“飞黄腾达”——游刃职场的人脉掌控术

第十一章 百发百中，“谈”定天下——无敌谈判的人脉掌控术

第十二章 运筹帷幄，抢占上风财脉——驰骋商场的人脉掌控术

第十三章 掌握自我，才能影响世界——控制自我的心理掌控术

<<人脉掌控术>>

章节摘录

版权页：插图：谈判中，当我们提出方案的时候，应当事先预想对方会提出哪些反对意见。坐到谈判席上，若没有事先准备，只是在对方反驳后才支支吾吾地招架，则会处于劣势，不利于赢得谈判。

如果我们能抢在对方之前将这些意见说出来，便可扼制对手，争取到谈判的主动权。

那么，应当如何应对意料之中的反对意见呢？

谈判高手告诉我们，当估计对方会予以反驳时，在他们说出之前，让同伴将预料中的反对意见说出来，然后将其否定。

事先与同伴进行磋商，列举几条意想中的反对意见，在谈判中，当同伴讲出了这个意见以后，你马上指出：“不对，这种观点是错误的。

”如此这般，将这些反对意见一一化解。

同时，你方的几个人之间还可以故意发生争执，这样做不但不会在对方面前露出破绽，反而会在保全对方面子的情况下使其接受你方的方案。

反对意见多种多样，对方提出的意见可以用道理来说明的部分很好处理，至于难以解释的问题，最好还是用“内部争吵”的方法来解决。

比如数落自己的同伴：“你总是提出这类问题，什么时候才能有点出息呢？”

”此类语言比较能处理好这种反对意见。

坐在谈判席上，总是会有意识地将与会者分为说服的一方和被说服的一方，这种想法是不对的。

对方有3个人，你方也有3个人，我们应当把这场谈判看做是6个人正在共同探讨同一个问题，而不是3：3的对话。

己方的与会人员有时也可以处在相互“敌对”的关系上，如果总是保持一致对外的姿态，就会让对方产生一种随时可能遭到你方攻击的顾虑。

<<人脉掌控术>>

编辑推荐

《人脉掌控术:瞬间让对方臣服的心理秒杀策略》：练就瞬间攻心术，成为社交中的王者。
瞬间让对方臣服的心理秒杀策略。

爬山，要懂山性；游泳，要懂水性；做人，就要懂人性。
只有掌握他人心理运行的轨迹，才能轻松走进他人内心。
打造自己的入脉关系网。

《人脉掌控术:瞬间让对方臣服的心理秒杀策略》旨在为大家揭示人性的奥秘，告诉大家如何洞察他人、打开他人心扉、赢得他人青睐，并在与他人交往时，于无形中收获人心，瞬间获得优势，从而在生存的战场上如龟得水、游刃有余。

<<人脉掌控术>>

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>