

<<一分钟操控他人心>>

图书基本信息

书名：<<一分钟操控他人心>>

13位ISBN编号：9787504463678

10位ISBN编号：7504463671

出版时间：2009-3

出版时间：笛子 中国商业出版社 (2009-03出版)

作者：笛子

页数：242

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>

<<一分钟操控他人心理>>

内容概要

人生就是一所学校，生命就是一场考验，你能否承受住这样的洗礼。

一分钟洞察别人的心理，是一种战术，它不是一朝一夕就能炼成的。

仔细观察，正确判断，观其行，察其心，掌握人心就能掌控一切。

给你一双识人的慧眼，度人的尺度，从谈吐中推断其修养，从习惯中洞察人心理。

一分钟掌握人的内心，片刻间看透暗藏的玄机，以不变应万变，在纷繁复杂的社会中游刃有余地生活

。

<<一分钟操控他人心理>>

书籍目录

第一章 自我心理操纵术一分钟展现自己最完美的一面如何让自己穿出自信如何调节自己，才能沉得住气聪明人吃小亏，避大亏让你心情平静的自助式镇静剂一分钟让紧张无踪迹放开手脚，与借口说“拜拜”快速不怯场的心理暗示术摆脱自动失败机制的束缚与快乐同行唤醒你体内的自动成功机制让自己从错误信念的催眠中苏醒过来擦亮你的形象品牌——真诚有点小毛病比完美更受欢迎签名的字体大一些，可以给人留下深刻的印象善用口头禅可以增加别人对你的印象从内心环境改换做人方法以弹性的方法看待事物用微笑培育自己健康的心态不为迎合别人抹杀自己的个性第二章 一分钟与他人成为亲密战友如何使别人更喜欢亲近自己永远不要以命令的口吻对人打消他人顾虑，要学会顺着别人的意图来委婉的言语更易被人接受制造机会拉近与对方的身体距离适当重复对方的话，加深别人对自己的印象分享自己的一些小秘密，抓住别人的好奇心做个“凡人”，才能和他人打成一片投入脾气，必先喜人所好聊天时一定要让出“主角”位置一次就记住对方姓名，切忌摸头思索多见面多沟通。才能多亲近与对方并排坐有助于建立友好关系成熟的行为，是令人亲近的秘密武器再不对头的人也不要将关系做死拐弯抹角有时比直来直去更易被人接受不要逼着别人认错不可急功近利。学着多让功劳握手不可太随意。

礼仪举止要明确第三章 一分钟走进对方的内心世界松开拳头，张开手掌，接纳对方表现粗鲁无礼的人往往很自卑轻易点头也许是想拒绝你的要求任何话都尽量在分钟以内说完不断向你提问是想阻止你提问过分地热情可能是拒绝的信号权威主义者喜欢用名言或格言如果对方谈话速度加快，可能是心中紧张或不安有不满情绪的人喜欢抬高自我他在用小动作掩饰自己的不安总是晃腿的人内心充满不平或者不满通过眼神变化看穿对方心理是终极秘诀用情感打动。

这是最好的操纵术地位越高越不能轻视别人责备别人不如责备自己从对方的角度看问题如何有效地假人之口探底细不适当的插话会使事情更糟多声“谢谢”，暖人心别在失意者的面前谈论你的得意处第四章 一分钟知道他在想什么紧握双手，表示对方拘谨或者有挫败感身体向前倾，表示对谈话很感兴趣手指紧贴脸的侧面支撑头，表示对谈话失去兴趣“摩拳擦掌”是内心激动的表现嘴不出声也会“说话”通过表情看出对方的本意交叉双臂表示拒绝或者自我保护肩部动作隐藏大学问通过声音，辨其性格无表情的背后隐藏着复杂的情感双手叉腰放于身前表示是准备就绪通过对方的随意话语，可了解他的真实心理马上就找借口是没有自信心的表现微笑时脸部紧张的人在撒谎颜色与所处感觉和感情的关系东张西望的人缺乏安全感以反问抗议式代替没有把握的答案总是爱抢话的人，渴望被人重视第五章 让对方无法拒绝你的心理控制术如何让人感觉你精明能干善于在谈话时制造共同话题表露自己不平凡的身份让对方感到自己很重要要想得到对方同意需先让其说出“是”激怒对方，使之说出真心话“预先告知话题”使对方持续集中注意力通过“暗示法”使对方转变态度巧妙的设置悬念，提高对方的兴趣让固执的人从别人身上看见自己庄子的“模糊语法”策略。

在恰当的时候示弱，才能够打动人心善于转移不利于你的话题当你真的遭到拒绝，你该如何处理故意打断对方的“咄咄逼人”主动退让，然后打他个措手不及将意见归纳成三大项，逐条提出更有效心中有数，就会占得主动充分利用好自己手中的选择权利多用选择的方式提问，必能达到最低效果第六章 一分钟瓦解对方的心理防线首先摘掉自己的面具挺直腰杆坐世界上没有人不好奇面对陌生人与熟人与人相处的最佳距离偶尔加入一两个专业名词说话快慢要适中做一个耐心的垂钓者学会主动拒绝牵着别人的舌头走多说人情话，没人不心软适时地沉默，才能得到实在的好处通过“问题攻势”来占据上风转换话题，让谈话按照预定方向进行他愈急，你就要愈慢善用非语言来表达用幽默摆脱窘境退避三舍是为了后发制人反复攻击对方没提防的小问题“红脸”“白脸”都要唱把对方的下意识行为当话题第七章 一分钟让对手倒戈相向法官问话的“误导策略”电影大师的“二择一策略”林肯的“矛盾策略”在争论中不要先抢占上风抓住对方的弱点予以驳斥自己先说出别人想反驳的话善于利用善意的“威胁”让他觉得这个想法其实是他自己的对不老实者就要耍滑头爱猜忌的人，他的“不安”反而是你成功的关键控制小人要利用他的欲望“无欲无求”最让对手放心让人屈服不如让人敬服充满自信的生动言辞能创造积极的氛围不按常理出牌，让对方措手不及意外的赞美会使人喜悦倍增用第三者的话陈述自己的意见让其接受贴近别人的切身话题来说服第八章 一分钟看破办公室的社会办公桌泄露同事的个性打电话方式看出同事的心理穿着泄露同事的处世态度从恭维的方式找出对方是

<<一分钟操控他人心>>

敌是友 用“利益”考察办公室友情从工作习惯识别领导的风格 机敏应对办公室各类讨厌的小人如何判断出领导是否赏识你 极力否认自己的错误会让人产生怀疑 如何让升职加薪的好事落到自己的头上 抓住领导的心讨好上司和“讨好”部下的技巧几种方法调动下属的工作情绪第九章 一分钟识别男人的真情假意不会用眼睛交流的男人不可能是好情人 过分注意自己形象的男人眼里只有自己 经常摸下巴说明他比较理智不停地抽烟说明他可能有大的烦恼约会时眼神飘忽的男人 心不在焉 不愿触摸你身体，表示他对你的爱没有信心 买固定式样鞋子的男人，是个恋家的男人不喝酒的男人，是比较理性的男人 如果他的迟道理由太牵强，说明他并不太在乎你爱讽刺别人的男人往往很自卑钱包里插满各大银行卡的男人热衷名利 急于承诺的男人不可靠每次与女性见面都紧张兮兮的男人很在乎你内衣不拘一格的男人思想也不拘一格至今仍在和年前认识的朋友交往的男人比较忠诚初次与女性见面便不拘小节的男人只能成为朋友爱说谎的男人，喜欢掩饰自己的无能从细节处看男人是否有外遇 别忽视了他坚强外表下那颗脆弱的心男人想要孩子，并非真的喜欢孩子 真爱你的男人，更在乎你的往事第十章 一分钟透视女人内心世界爱打听隐私的女性往往嫉妒心强诉苦的女性依赖心强她故意挑衅或恶作剧，可能是在表达爱意当她拒绝了你，可能是想测试你爱的程度如果她百般对你挑剔，说明她在意你不喜欢在灯下做爱的女人未必是害羞不化妆的女人表现欲不强 闻香识别各色女人女人紧靠着你时别误解 女性放腿的姿势揭露其内心世界开车经常走错路的女人通常依赖别人女性低头向上看时。表示顺从时常要男友对天发誓的女人不信任爱情在与男友闲聊中经常提及其他男性的女人，试探性强拿小时候照片给你看，说明你们的心理距离已非常接近喜欢将头发扎成马尾的女人比较固执开慢车的女人传统而顾家看鞋识别各色女人喜欢养宠物的女人比较单纯吃自助餐，拿很多却吃不了的女人比较贪婪

<<一分钟操控他人心理>>

章节摘录

第一章 自我心理操纵术一分钟展现自己最完美的一面每个人都知道自己的优点所在，然而由于性格的关系，有些人表现出来了优势，所以在别人眼里他是优秀的；有些人无法表现出优势，在别人看来他就是平庸的。

当今的社会已经发生了翻天覆地的变化。

优秀的人才比比皆是，一个人要想在众多人才中脱颖而出，必须有自己的特点，必须善于展现自己的优势，并将之宣传出去，让每个人(包括你的领导)都知道。

表现自己有很多种方法，但不管你是按部就班地“炒”，还是别出心裁地“炒”，目的都只有一个——让自己得到他人的认可。

那么，怎么样才能在最短的时间之内，让他人发现自己的优势并肯定呢？

首先，是全面的了解自己。

如果我们不能知道自己的优势在哪里，又怎么样发挥出来呢？

其次，就是运用有效的方法将自己的优势展现出来。

1. 勇于表现例如，我们的特长是绘画。

某天，上级下达命令明天下来人做个专项检查，领导急需完成一个黑板报的宣传。

当办公室无人应声、领导急得团团转的时候，你完全可以向领导建议让你来试一试，并且保证完成任务。

这样只需要一分钟便能够让领导对你刮目相看了，当然，前提条件是你自己认为能够很好地完成任务。

2. 多从众人的大众爱好出发。

展现自己的不平凡之处例如，在办公室内大家无意间谈论起了一个“织围巾送男朋友”的话题，但是众位女同事苦于不会织而又无人教，这时你如果有这方面的特长，千万不要谦虚，真诚的将方法告知大家，这样便不难得到大家的认可了。

其实，优势是每个人都有的，只是看人们是否善于把握而已，当我们能够运用上述方法表现的时候，一定能够让大家看到最完美的自己的。

如何让自己穿出自信在生活和工作中，要学会如何宣传自己。

简单地说，宣传就是为自己营造一个光环，让人们对你产生更好的印象。

人的认识活动有一种“润泽性”，比如一个人的某一品质被认为是好的，他就被一种积极的光环所笼罩，反之，该人就被赋予其他不好的品质，这就是“光环效应”。

根据著名形象设计公司英国CMB对300名金融公司决策人的调查结果显示，成功的形象塑造是获得高职位的关键。

另一项调查显示也表明，形象直接和收入相关联，它会影响到一个人的收入水平，那些更有形象魅力的人收入通常比一般同事要高14%。

一个人尤其是职场人士，其外在的形象很有可能左右其职业生涯，甚至会直接影响到一个人在职场上的成败。

对每一个人来说，个人工作能力虽然是关键，但同时也需要注重自身形象的设计，特别是在求职、工作、会议、商务谈判等重要活动场合，形象好坏将决定你的成败。

在以前，人们心中的形象就只是指发型、衣着等外表的东西，实际上现代意义的形象包括仪容(外貌)、仪表(服饰、职业气质)、仪态(言谈举止)三方面，其中最为讲究的是形象与职业、地位的匹配。

当然，在这里有一个问题需要强调的是，一个好的形象，不只是把自己打扮得多么美丽、英俊，它的深层次含义是要做到自身发型服饰、气质、言谈举止与职业、场合、地位，以及性格相吻合。

所谓职业形象，当然需要与你的职业紧密结合，而其中最重要的是要体现出你在职业领域的专业性。

任何使你显得不够专业化的形象，都会让人认为你不适合从事你现在的职业。

对那些身在职场的人士来说，最好事先对行业和文化氛围有一个了解，把握好特有的办公室色彩，谈吐和举止中要流露出与企业、职业相符合的气质；要注意衣服的整洁干净，特别要注意尺码适合：衣服的颜色要选择适合的颜色，注重现代感。

<<一分钟操控他人心理>>

对办公室一族来说，成熟稳重是专业形象的关键，所以在日常工作中一定要注意表现出自身的成熟。应该尽量避免脸红、哭泣等缺乏情绪控制力的表现，因为那不但令你显得脆弱、缺乏自制力。更会让人怀疑你会破坏公司形象。

另外，在言谈中表现出足够的智慧、幽默、自信和勇气，会使你看起来更果断而可信。

如何调节自己，才能沉得住气？青年人由于血气方刚，遇到事时容易冲动，不能很好地控制自己的情绪，这样逞强显能，往往给自己带来重大损失。

伟大的教育学家曾经针对如何调节自己的情绪得出过一个结论：天底下只有一种能在争论中获胜的方式，就是避免争论，要像躲避响尾蛇和地震那样避免争论。

当然，在很多时候，我们并非是真的与对方一较高低。

只是在某些问题的见解上与对方意见不一致罢了。

然而就是这些意见上的不一致，再加上自己的情绪或者说话语气过激。

很有可能直接产生争论的后果。

那么，要使不同的意见不致演变为争论，下面的建议或许是有帮助：1. 欢迎不同的意见记住这一句话：“当两个伙伴意见总是相同的时候，其中之一就不需要了。”

”如果有些地方你没有想到，而有人提出来的话，你应该衷心感谢。

不同的意见是你避免重大错误的最好药方。

2. 不要相信你的直觉当有人提出不同意见的时候，你第一个自然的反应是自卫。

你要慎重。

要保持平静，并且小心你的直觉反应。

3. 控制你的脾气记住，你可以根据一个人在什么情况下会发脾气的情形，测定这个人的度量究竟有多大。

4. 耐心听完让你的反对者有说话的机会，让他们把话说完，不要抗拒或争辩。

否则的话，只会增加彼此沟通的障碍。

努力建立了解的桥梁，不要再加深误解。

5. 寻找同意的地方在你听完了反对者的话以后，首先去想你同意的意见。

6. 要诚实承认你的错误，并且老实地说出来，为你的错误道歉。

这样有助于解除反对者的武装和减少他们的防卫。

7. 同意仔细考虑反对者的意见出于真心同意你的反对者：他提出的意见可能是对的，并愿意考虑他们的意见。

8. 为反对者关心你的事情而真诚地感谢他们任何肯花时间表达不同意见的人，必然和你一样对同一件事情很关心。

把他们当作真心帮助你的人，或许就可以把你的反对者转变为你的朋友。

只有这样。

我们才能显得更成熟、稳重，让自己沉得住气。

聪明人吃小亏，避大亏。好汉要吃眼前亏的目的是为了留得青山，要以吃眼前亏来换取其他的利益，如果因为不吃眼前亏而蒙受巨大的损失或灾难，甚至把命都弄丢了。

那还有什么意义呢？

可以假设这样一个情况：你开车和别的车擦撞，对方只是“小伤”，甚至可以说根本不算伤，可是对方车上下来四个彪形大汉，个个横眉竖目，围住你索赔，眼看四周荒僻，也无公用电话，更不可能有人对你伸出援助之手后。

请问，你要不要吃“赔钱了事”这个亏呢？

当然。

很多人可以选择“不吃”，然而那些能够“说退”他们或者“打退”他们的人尚为少数。

倘若你没有那么两下子——既不能“说退”，又不能“打退”，那么，我们只能选择聪明的做法——“赔钱了事”了。

在这里“赔钱”就是“眼前亏”，怎么做，自然一目了然了。

所以说：“好汉要吃眼前亏”。

<<一分钟操控他人心理>>

因为“眼前亏”不吃，可能要吃更大的亏。

事实上，当一个人实力微弱、处境困难的时候，也就是最容易受到打击和欺侮的时候。

在这种情况下，人们的抗争力最差，如果能避开大劫也算很幸运了。

假如此时面对他人过分的“待遇”内心能够产生一种“退一步海阔天空”的心境。

忍下一口气——先吃一下眼前亏，让自己立足于“留得青山在，不怕没柴烧”的境地，不去做那些吃亏不讨好的傻事，便不难避开大的凶险，将自己立于不败之地了。

当然，这里我们所说的吃眼前亏，应把握好以下行为界限，否则便真的会变成一个懦弱的人的。

其一，目的应该是为了渡过难关，克服别人给你制造的麻烦，以免影响你的正事；其二，这种信念所针对的麻烦应是对抗性的矛盾和冲突，而不是那些鸡毛蒜皮的小事；其三，着眼于远大目标，致力于成就大事，而不能采取卑鄙的报复行为；其四，这种信念的价值就在于以暂时之吃亏换取长久的利益。

其五，切不可因为面子问题而让自己吃了大亏。

让你心情平静的自助式镇静剂人总是很情绪化，总是在事情发生过后才会发现。

殊不知，这种不易自知的情绪随时会把你带进天堂或地狱。

每天的生活中免不了会出现好情绪和坏情绪。

但关键是如何保持情绪的平衡，而情绪控制的关键是如何处理冲动。

当我们遇到意外的沟通情景时。

如果我们不能理智地控制住自己的情绪，任由怒火肆意而来，那么很可能伤害别人，造成人际关系的不和谐，对自己的生活和工作都将带来很大的影响。

如果学会运用理智和自制，控制自己的情绪，就能正确地处理好事情。

因此我们应该学会控制自己，学会尽量不发火而把事情解决好。

那么如何在一些不愉快的场景中迅速地控制自己的情绪呢？

1. 语言暗示法在情绪激动时，自己在心里默念或轻声警告“冷静些”、“不要发火”等等词句，抑制自己的情绪，也可以做成小纸条放在自己的包里、办公桌或是床头。

<<一分钟操控他人心理>>

编辑推荐

《一分钟操控他人心理》由中国商业出版社出版。

操控人心，只在弹指之间。

得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。

在竞争日益激烈的时代，掌握他人的长短优劣，在细微之间察人于无形，从而控制其人，是一切追求成功、想要有所作为的人必须要牢牢掌握的杀手锏。

<<一分钟操控他人心理>>

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>