

<<成大事要懂心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<成大事要懂心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787504472571

10位ISBN编号：7504472573

出版时间：2011-6

出版时间：中国商业出版社

作者：田由申

页数：280

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>

## <<成大事要懂心理操纵术>>

### 前言

要想成就一番大事，与人交往是一门不可不精通的学问。人际交往最难突破的一道障碍就是心门，心理博弈在每天与人打交道的过程中都会上演。如何隐藏自己的真实想法，如何化解他人的敌意，如何赢得别人的信任，如何让他人积极效力，如何在竞争中高人一筹，如何在社交中取得胜利，这些都需要运用正确的心理策略。

一个成功人士的真正魅力，既不在于他的容貌，也不在于他的穿衣打扮，而在于他能否干出一番轰轰烈烈的事业。

一个成大事的人一定是一个懂得心理操纵术的人，他们深谙为人处世的心理操纵术、求人办事的心理操纵术，创业经商的心理操纵术等等。

在人与人的交往中，心理素质决定着一个人的品性，也决定了一个人在博弈中的成败。在这个过程中，谁掌握了对方的心理，谁就占据了主动，谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜。凡成大事的人都是心理操纵高手，他们不仅能够洞悉他人的心理，而且能够运用一定心理策略和战术，逢迎对方，成功交往。

社会交往的过程就像在沏茶，需要功夫，更需要用心。

用心才能沏出好茶，才能建立和谐的人际关系。

一个人要想赢得别人的好感，就必须时刻留意对方的兴趣、爱好，明白对方的意图，揣摩对方的心理，这样才能读懂别人的心，使彼此相容相合。

看清自己，你是一个强者；看清他人，你是一个智者。

一个人越是清楚自己和别人的心理，就越能掌控周围的人和事。

掌握对方的意图，就掌握了加以防范的先机；知道对方的策略，就有了与之应对的方法；明白对方的心态，就知道如何进行下一步。

运用不露痕迹的心理战术，可以隐藏自己，透视他人，驾驭人心；利用实用的心理策略，可以影响他人的心理，预测他人的行为，成为立于不败之地的人。

要想成大事，不可不懂心理操纵术。

不论是卖茶鸡蛋的，还是卖楼的；不论是搞生产的，还是做推销的；不论是街头小贩，还是行业领袖；不论是买进，还是卖出——都要懂点心理操纵术，才能把生意做到人的心坎里！

每天学点心理操纵术，可以看透他人的心理，揣度他人的思想，预测他人的行为。

懂了心理操纵术，就可以调整自己的心情，从而使自己在忙碌的生活中拥有良好的心态，帮助你看清人际交往背后的心理动机，学会洞察他人的心思，给予他人恰当的心理暗示，操纵他人的想法，不露痕迹地迅速化敌为友，在人际交往中建立威信、施与影响，进而最大可能地掌控你周围的人，让你成为社交大赢家。

人生就是一场心智的博弈，每个人的行为都受到心理的支配，胜负的关键就看谁能操控人心！

如果你是失败者，请从现在开始反败为胜；如果你是成功者，请准备迎接更大的辉煌。

一旦悟透心机，懂得如何操纵人心，你就可以在变幻莫测的人生旅途中，抢占先机、出奇制胜，趋利避害、尽显从容。

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……答案尽在本书中！

本书将复杂的心理博弈简单化，交给你一把打开对方心理的钥匙，让你在阅读后轻松掌控社交的奥秘。

立意新颖，角度独特，是你走向成功的必读宝典。

揭密生活中常见的心理现象，传授诸多心理方面的实用技巧，帮助你洞察人生、解释行为，指导你在人生路上运用心理策略，开启人际交往的成功之门！

<<成大事要懂心理操纵术>>

当你的事业陷入困境时，当你的人际关系出现危机时，当你面对一些琐事烦躁不安时，当你的感情遭受打击时，当你的工作生活出现瓶颈时&hellip; &hellip;请打开这本书，它会让你摆脱烦恼，重新找到成功的突破口，走向你人生的辉煌！

## <<成大事要懂心理操纵术>>

### 内容概要

《成大事要懂心理操纵术》将复杂的心理博弈简单化，交给你一把打开对方心理的钥匙，让你在阅读后轻松掌控社交的奥秘。

立意新颖，角度独特，是你走向成功的必读宝典。

揭密生活中常见的心理现象，传授诸多心理方面的实用技巧，帮助你洞察人生、解释行为，指导你在人生路上运用心理策略，开启人际交往的成功之门！

当你的事业陷入困境时，当你的人际关系出现危机时，当你面对一些琐事烦躁不安时，当你的感情遭受打击时，当你的工作生活出现瓶颈时……请打开这本《成大事要懂心理操纵术》，它会让你摆脱烦恼，重新找到成功的突破口，走向你人生的辉煌！

## &lt;&lt;成大事要懂心理操纵术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 给人留下美好第一印象的心理策略1. 第一印象很重要2. 人要靠衣装3. 你的形象价值千万4. 好形象离不开好的修养5. 小毛病，大形象第二章 迅速洞察他人内心的心理策略1. 通过体形看性格2. 脸形是最直接的名片3. 走路姿势透露性格密码4. 通过眼神了解人5. 透过细节看人心6. 闻其声，辨其人，知其心7. 行为举止中隐藏的心理密码8. 小动作反映对方的心理9. 从个人嗜好看心理10. 笑声展示性格11. 出门观天色，进门看脸色第三章 打开对方心扉的心理策略1. 从对方最感兴趣的事着手2. 关注他人关心的问题3. 寻找共同话题，拉近彼此距离4. 做最好的倾听者5. 提问有技巧第四章 让对方喜欢自己的心理策略1. 从他人得意的事入手2. 建立私人之间的信任3. 巧妙化解对方敌意4. 避免争吵，给他人留面子5. 帮助有讲究，小心他人自尊心6. 尊重朋友的隐私第五章 了解对方需求的心理策略1. 预测他人的需求2. 仔细观察，用心判断3. 搞清对方的真正需求4. 别人的需求正是你的机会第六章 操纵话语权的心理策略1. 一开口，就讨人喜欢2. 赞美让你更受欢迎3. 操纵语言，操纵他人4. 拒绝之后，交情照样在第七章 商战中的心理策略1. 给客户留下美好的第一印象2. 搞定客户，无往不“利”3. 如何永远赢得客户4. 谈判中的心理战术5. 巧妙掌控客户心理6. 微笑——愉悦自己，也愉悦别人第八章 职场中的心理策略1. 一眼把领导心思看透2. 魅力驭人，让下属心甘情愿跟随你3. 一团和气，学着与同事打成一片4. 巧妙对待副职领导5. 训诫下属的方法6. 下达指令的艺术7. 管好“难管的人”8. 与“上面”保持经常性的接触第九章 赢得他人支持的心理策略1. 欲取先予，让你办事更顺当2. 让他人尝到小甜头3. 求人有方，没有人能拒绝你4. 把对方捧得飘飘然，令其为你办事5. 避免毫无意义的争辩6. “雪中送炭”胜过“锦上添花”第十章 交友的心理策略1. 记住他人名字，拉近彼此距离2. 保持一点神秘感3. 及时清理“有毒朋友”4. 三分钟把陌生人变成熟人5. 警惕身边这些人6. 防备突然升温的友情7. 珍惜你的“贵人”8. 让自己成为交际圈的重要人物9. 敢于结交“大人物”10. 结交比自己优秀的人11. 积极结交社会名流第十一章 男女特殊心理操纵策略1. 男女心理差异2. 男人最需要的三样东西3. 与异性保持适当的距离4. 对感情骗子说byebye5. “成功男人必须远离的10种女人”6. 幸福女人必须要远离的10种男人第十二章 瞬间识破假象的心理策略1. 哪些人可能是骗子2. 骗子有哪些特点3. 六招识破假装有钱男4. 教你识破假装正经女5. 瞬间看透女骗子6. 一眼识破网络骗子7. 八大信号轻松识破谎言8. 分辨那些口蜜腹剑之人9. 小心友谊背后的骗局10. 分清是人是鬼第十三章 摆脱讨厌对象的心理策略1. 当你遇到讨厌的人2. 婉拒能让人知难而退3. 搞定职场小人4. 在批评中加点蜜5. 改善你的讨厌情绪第十四章 教育孩子的心理策略1. 教育孩子，首先必须了解你的孩子2. 做孩子的知心辅导员3. 家庭战争——孩子的灾难4. 家庭教育出现问题，谁之过？5. 好父母要懂孩子的心理6. 差生是差老师和差家长联手缔造的第十五章 操纵难对付人的心理策略1. 看，那些难对付的人2. 如何搞定难搞的人3. 搞定与自己为敌的人4. 巧妙对付职场中难缠的人第十六章 自我心理操纵策略1. 做一个心理健康的人2. 克服心理障碍3. 消除紧张情绪的心理策略4. 避免“社交恐惧症”5. 受骗者的心理弱点6. 设防心理要把握尺度7. 勿让消极心情影响到人际关系8. 学会缓解工作和生活的压力

## <<成大事要懂心理操纵术>>

### 章节摘录

2. 人要靠衣装西方有句俗语：“你就是你所穿的！”

“服装在无声地帮助你交流、沟通，传递你的信息，告诉人们你的社会地位、个性、职业、收入、教养、品位、发展前途等等。

“第一印象”往往就是从对方的穿衣打扮开始的。

一个人穿戴什么样的服饰，直接关系到别人对你的形象评价。

如果想成功的话，就马上改掉不好的打扮习惯！

“人不可貌相”，这一古老的命题再三告诫人们，外表并不代表才情能力，成大事者不在其貌！

然而，到了今天，公关、求职、谈恋爱、宴会等，与工作、生活相关环节对形象的要求越来越讲究，一个人的气质与第一印象，将决定事业的成败。

有人这样说过：“永远都没有第二次机会去改变一个人的第一印象。”

“这句话说得有些道理。

不管是在工作中还是生活中，我们都会自觉或者不自觉根据一个人的第一印象来判断他的专业程度、性格和能力。

只要有条件，还是要把自己打扮得清清爽爽地出门，也许不一定是最靓丽的，但至少得令别人赏心悦目，让自己心旷神怡。

心理学家做过一个试验：分别让一位戴金丝眼镜、手持文件夹的青年学者，一位打扮入时的漂亮女郎，一位挎着菜篮子、脸色疲惫的中年妇女，一位留着怪异头发、穿着邋遢的男青年在公路边搭车。

结果显示，漂亮女郎、青年学者的搭车成功率很高，中年妇女稍微困难一些，那个男青年就很难搭到车。

这充分说明了人们外表着装的重要性。

放眼看看身边，有多少人在为自己的“相貌”忙碌。

“我想要巩俐的鼻子，林青霞的下巴”，“我想要刘德华的鼻子，古天乐的下颌。”

“大四学生的医学整容火了！”

甚至有人认为，以貌取人是本能！

如果你穿着学生装在商场里看钻石首饰，营业员基本不会过来跟你搭话，因为她知道你根本买不起。

虽然家长和老师一直教育我们不要以貌取人，但是真正做到这一点却很不容易。

俗话说：“爱美之心，人皆有之。”

“美的事物能够震撼人的心灵，陶冶人的情操，可以激起人的注意力和想像力，引起喜悦、同情和爱慕，使人得到精神上的享受。

这说明爱美属于人的一种本能，是人的生理和心理的内在需要。

所以，现代人不妨靠靠“衣装”。

因为有时候，衣装也能发出一种信息。

一般追求个人形象的人是比较讲究着装的，因为穿着打扮能为自己增添不少魅力。

还有更深层次的原因，就是一个人的衣着体现出了他的为人、他的内心，甚至他的地位等等。

总之，通过观察一个人的衣着，就可以大概看清楚这个人的为人了。

乔恩·莫利先生是美国著名的形象设计大师，他曾做过一个着装实验，目的是要搞清楚：按照社会中上层人士的习惯着装，或按照社会中下层人士的习惯着装，人们将如何看待他们的成功率，将如何与他们相处共事。

着装实验是分两部分进行的。

首先，他调查了1632个人，给他们看同一个人的两张照片。

但他故意宣称，这不是同一个人，而是一对孪生兄弟。

其中一个穿着社会中上层人士常穿的卡其色风衣，另一个穿着社会中下层人士常穿的黑色风衣。

他问调查对象，他们之中谁是成功者？



## <<成大事要懂心理操纵术>>

结果87%的人认为穿卡其色风衣的人是成功者，只有13%的人认为穿黑色风衣的人是成功者。

其次，他挑选了100个25岁左右的年轻大学毕业生，都出生于美国中部中层家庭。

他让其中的50人比照中上层人士的标准着装，让另外50人比照中下层人士的标准着装，然后把他们分别送到100个公司的办公室，声称是新上任的公司经理助理，进而检验秘书们对他们的合作态度。

他让这些新上任的助理给秘书下达同样的指令：“小姐，请把这些文件给我找出来，送到我的办公室。

”说完后扭头就走，不给秘书对话的机会。

结果发现，按照中下层人士标准着装的，只有12个人得到了文件，而按照中上层人士标准着装的，却有42个人得到了文件。

显然，秘书们更听从那些比照中上层人士标准着装人的指令，并较好地与他们配合。

乔恩·莫利先生从着装实验得出了这样的结论：大多数人都是本能地以外表来判断、衡量一个人的身份和地位，进而决定自己对一个人的态度。

在社会交往中，一个人如何着装，将影响到别人对自己的态度、可信度和配合程度。

人对人的认识是通过外在的东西，衣服就是最直观的，会造成感觉上的认识误差。

一位时尚女孩儿穿上空姐服，人们肯定说她是空姐；穿上西装短裙，又肯定认为她是白领丽人。

随着衣服的变化，人们对一个人的认识也在改变。

因此，从某种程度上来讲，衣服决定人的身份。

着装也许并不能代表一个人能力的高低，但你却多了一个树立形象的渠道。

衣着折射出的精气神往往代表着一种积极向上的态度，而从某种程度上，态度决定一切。

……

## <<成大事要懂心理操纵术>>

### 编辑推荐

人生就是一场心智的博弈，每个人的行为都受到心理的支配，胜负的关键就看谁能操控人心！

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&hellip;&hellip;答案尽在田由申编著的这本《成大事要懂心理操纵术》中！



<<成大事要懂心理操纵术>>

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>