

<<超级心理操纵术大全集>>

图书基本信息

书名：<<超级心理操纵术大全集>>

13位ISBN编号：9787504473110

10位ISBN编号：7504473111

出版时间：2011-8

出版时间：中国商业出版社

作者：张春霞

页数：392

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>

<<超级心理操纵术大全集>>

内容概要

如果我们想要成功地驾驭一个人，首先要从驾驭对方的心理开始。

心理操纵术是一个改变他人的心理学工具，掌握这个工具，我们会具有无比强大的力量，在一言一行之间，就能轻松地了解他人，接近他们，驾驭他人。

行走在现实的社会里，我们会遇到各种各样的人，他们的性格、爱好、处事方法各有不同，那么我们应该如何与这些人打交道，如何让这些人接受我们，并且心甘情愿地给我们办事，为我们所拥呢？

此时，我们不得不用具有神奇力量的心理操纵术了。

<<超级心理操纵术大全集>>

书籍目录

第一章 心理迎合术1.话题心理迎合术——利用话题来赢得好感2.成全别人的好胜心，别人会更喜欢你3.虚荣心操纵术——满足对方的虚荣，让他自愿服从你4.寻找共同点，营造“自己人”的亲近感5.利用喜好心理——对方喜欢什么就给他什么6.激发对方的荣誉感，让其主动为你办事7.细处见真功——迎合上司而不留痕迹的功夫8.抓住双方的共同点，唤醒对方的心理共鸣9.恭维操纵术——喜欢被恭维是人性的弱点10.要让别人听你的，多说“只有你能办好这件事”

第二章 心理拉拢术1.帮助“难中人”是最有效的心理拉拢术2.满足对方的需求，好利是人性弱点3.及时为人“救场”，让他欠你一个人情4.头衔拉拢术——头衔是最能迷惑人的赞誉方式5.让对方占便宜，你能更快地获得对方的认可6.关心换来忠心，用关爱打开对方的心理防线7.只有先填饱对方的肚子，才会松动对方的嘴巴8.恩宠拉拢术——做点“出格”的事，让对方受宠若惊9.营造“一见如故”的气场，赢得陌生人的好感10.利益拉拢术——先给对方一个甜头再提要求

第三章 心理诱导术1.让对方多说，你得到的信息也越多2.一步步引导别人说出你想要的答案3.耐心诱导，让对方对你的观点“心中点头”4.心理强化诱导术——用赞美来赢得人心5.自我贴金诱导术——包装自己，让人相信你的“来头”6.捧着对方说更能打动对方的心……

第四章 心理擒拿术第五章 心理潜藏术第六章 心理震慑术第七章 心理围攻术第八章 心理干扰术第九章 心理揣摩术第十章 心理暗示术第十一章 心理防范术第十二章 心理说服术第十三章 自我控制操控术

<<超级心理操纵术大全集>>

章节摘录

第一章 心理迎合术 1. 话题心理迎合术——利用话题来赢得好感 从事过销售的人一般都知道，在销售人员进行业务培训的时候，都要学习这样一种心理迎合术：在与客户打交道时一定要投其所好。谈论对方感兴趣的话题，这样对方自然就会对你产生好感，从而促使你谈成这笔交易。

同样，在人际交往中，我们也要运用这种心理迎合术来赢得别人的好感。

心理学家指出：每一个人都有自己的兴趣和爱好，并且都希望自己的兴趣和爱好得到满足、被他人认可。

所以，你在和陌生人交往时，你要根据对方的兴趣、爱好、志向、需要，有意识地迎合对方，并努力使双方达成共识。

在和对方建立了良好的互信关系的基础上，再提双方的生意合作，对方便会易于接受和认可。

很多人际高手都很注意这一点。

有一个成功的广告业务员，每次在面对糟糕的业务局面时，都善于通过提问将话题引入到对方感兴趣的内容上，这样即使对方忙得不可开交，他们也总是乐于挤出时间来和他聊，而聊到最后的結果，通常都是关系建立、业务谈妥。

比如在他刚开始开展业务时，遇见了一家装修公司的老板。

这个老板工作繁忙，其他的业务员都在他面前无功而返，而这名业务员却成功地让这个大忙人接受了自己的推销。

他是这样谈业务的： 业务员：“您好！”

我叫陈刚，是广告公司的业务员。

“……”

<<超级心理操纵术大全集>>

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>