

<<一分钟心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<一分钟心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787506447799

10位ISBN编号：7506447797

出版时间：2004-1

出版时间：中国纺织

作者：杰夫

页数：228

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>

<<一分钟心理操纵术>>

前言

《一分钟心理操纵术》是一本讲解如何处理人际关系的书。

本书自出版以来，一直受到广大读者的欢迎和好评，到目前为止已重印多次。

为了满足广大读者朋友的要求和愿望，我们决定再版本书。

现将新修订的版本推荐给读者，希望读者朋友们喜欢。

为了满足现代人生存和竞争的需要，避免交往中的误会和失望，怎样从“心理层面”来影响、驾驭和改变你的朋友、同事和部下是人们普遍关心的问题。

心理学家认为，人类除了外在的喜怒哀乐之外，内心深处还隐藏着无法向人倾诉的烦恼和一些自己不愿承认的欲望，这就是所谓的“潜在心理”。

这种“

<<一分钟心理操纵术>>

内容概要

为了满足现代人生存和竞争的需要，避免交往中的误会和失望，怎样从“心理层面”去影响、驾驭和改变你的朋友、同事和部下是人们普遍关心的问题。

本书利用心理操纵的战术，告诉你各种如何掌握对方的心理变化，如何削弱对方的自信，如何操纵对方的情感等方面的方法，只要你巧妙地运用这些方法，就能够按照自己的意愿操纵对方，从而达到你所需要的目的。

<<一分钟心理操纵术>>

书籍目录

第一章 留下深刻第一印象的心理操纵术1.自报姓名时最好附带其他相关词语2.初次会面时迟到最好不做辩解3.与人会面之前应确定一项推销自我的要点4.令最初应对的人接受你，也会令最终要见的人有好印象5.刚开始就问清会谈所需时间，通常可以争取到更充分的时间6.把对方名字反复应用于谈话中将会更易记住7.感谢的话语里若能附上对方名字效果将更好8.初次会面时要想办法赢得对方的好感9.欲得到对方的信任只需用平常之语10.强调相异点比强调共同点更易给人深刻印象11.借一般人或第三者之口提出相反意见不致

<<一分钟心理操纵术>>

编辑推荐

满足现代人生存和竞争的需要，避免交往中的误会和失望，怎样从“心理层面”去影响、驾驭和改变你的朋友、同事和部下。

<<一分钟心理操纵术>>

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>