

<<谁在操纵你>>

图书基本信息

书名：<<谁在操纵你>>

13位ISBN编号：9787513900041

10位ISBN编号：7513900043

出版时间：2010-11

出版时间：民主与建设

作者：孙旭宏

页数：244

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>

<<谁在操纵你>>

前言

在这个飞速发展的时代，社会中的方方面面都会影响每个人的生活，我们的心理状态也在不停地发生变化，因而心理学显得尤其重要。

我们常常会遇到这样一些令人费解的现象：领导者身体力行，却难以获得下属的拥戴；一个兢兢业业、努力工作的员工，却升职、加薪无望。

然而，也有许多成功人士在生活中如鱼得水、左右逢源，看似高深莫测，其实并无神奇之处，只不过他们在实践中掌握了更多心理学知识，操纵了别人的心理，所以在说话办事时能够胸有成竹、应对自如，从而把握住成功的机遇。

平时，我们说话办事总会遇到类似这样那样的问题，这些问题看起来千头万绪，难以解决，其实它们都与心理学有着千丝万缕的联系。

只要我们掌握了一点日常心理学策略，了解自己、读懂他人，就能够提高说话办事的能力，让你在工作、生活中占尽先机。

人与人内心深处所想的事情，往往会呈现出两种完全不同的状态，这就需要在某些时候向他人施加一些心理压力或暗示以影响他人的思想，就如同用一股隐形的力量去操纵着对方的心理。

西方心理学家弗洛伊德曾经说过：“任何人都无法保守他内心的秘密。

即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！

”

<<谁在操纵你>>

内容概要

人心就像是一本书，只要掌握了必要的“阅读”方法和技巧，就可以轻松读懂人心。

征职场、交友和各种人际关系中，一眼石透人心是非常重要的成功关键。

只要你能从对方的动作、表情及不经意的话语中解读对方的心理，就能轻松地操纵他的心。

进而做出相应的举动，赢得对方的信任及好感，从而成就良好的人际关系。

《谁在操纵你》通过具体讲述如何通过操纵自我、操纵对手、操纵爱情和生活等，一步步掌握操纵人心的奥秘，使你无论是在商场、职场，还是情场中都所向无敌。

<<谁在操纵你>>

作者简介

孙旭宏，毕业于西安某知名大学，管理学学士，外企工作多年，广泛涉猎管理学，心理学等相关知识和技术，对职业心理学有着深入的研究和独到的见解。

<<谁在操纵你>>

书籍目录

第一章 说你行，你就行——操纵你的性格自信是一堂必修课003他们都是“木头人”007在心里种下一棵向日葵013每个人都有把“快乐的钥匙”017活鱼逆流而上，死鱼随波逐流019找借口还是找方法021用足够多的云翳编一个美丽的黄昏024别让不良期望影响你026第二章 善于做个“隐形人”——操纵你的形象你永远没有第二次机会树立第一印象031生命是一段无可替代的旅程035为工作贴上卓越的“标签”038乌贼喷墨，让对方无法窥探040将嘴挂在墙上043糊涂人聪明一世045在倾听中赢得主动047在低调中修炼自己048聪明人多，能过“愚”字关者鲜矣050第三章 处世之道——操纵你的生活淡化你的光芒，生活更幸福055你的性格是哪种颜色058衣着中隐藏的“秘密语言”061字相与性格064低价是砍出来的067婆媳关系好相处070还期待以惊喜073第四章 小动作出卖你——操纵你的习惯卑微让你狂妄无礼吗079从站姿看性格与心理080坐姿暴露个人性格082瞬间识破你的谎言086餐桌上摸透他人个性090奇怪的健谈者093“反向”的心理防御094识别含糊式拒绝095通过语速透视内心变化096观察那些独特的心理泄露097第五章 掌控全局——操纵你的话题微笑是一把钥匙103服人以德，感人心以心106因势利导，诱导别人说“是”109没话找话的本领112动人心者莫先于情115真诚赢得尊重118第六章 拉近心理距离——操纵你的人际寻找赞美点。打破人脉僵局123适度暴露你的小“瑕疵”127善意的谎言是美丽的130设己身处其境而察其心133倾听是一种姿态136细节定成败140第七章 你会恋爱吗——操纵你的爱情谁说恋爱没有技巧145为爱情赢得美好开局148一步一步接近爱151相似者相爱154让吵架成为感情的润滑剂157爱情与嫉妒是一对双胞胎159危险情境下更易擦出爱情火花162第八章 攻心为上——操纵你的客户窥探消费者心理，赢得市场169及时嗅出成交信号172顾客主要心理分析，有效激发顾客的购买欲望175心理战术面面观178

<<谁在操纵你>>

章节摘录

做好自我推销。

自我推销，当然就是指自我介绍，在社会交往中，素不相识的人初次见面总免不了要做自我介绍。在向他人介绍自己时，目光要平视，态度要亲切自然，举止要彬彬有礼，言语要清晰准确。这样别人才能从你的自我介绍里，感受到一个自信、自立而又自谦的形象。

自我介绍实际上就是自我展示、自我宣传。

完美精彩的自我介绍，可以反映一个人的知识修养和性格，也可以体现一个人的口才，给对方留下深刻的印象。

在赤壁之战中，鲁肃见到诸葛亮的第一句话就是：“我，子瑜友也。”

子瑜是诸葛亮的哥哥诸葛瑾的字，也是鲁肃的忘年交。

短短一句话就拉近了鲁肃和诸葛亮二人之间的距离。

善于找到兴奋点。

有的人相处了一辈子仍形同陌路人，而有的人却能一见如故。

要想让陌路人成为知己，就要细心观察，找到兴奋点和关注点。

由此，就可以引出话题来。

善于寻找双方的共同点。

同陌生人交谈，还要善于寻找自己同对方的共同点，这样会使双方产生一种相见恨晚的感觉。

大学报到第一天，李扬来到新宿舍，找到自己的床铺后，就主动和下铺的新同学攀谈起来：“您好，我是从上海来的，同学你是哪里人啊？”

“云南大理。”

“大理啊，那可是个好地方，那可是五朵金花的故乡，还有金庸先生的好多电视剧就是在那拍的。”

“是啊，那里有个天龙八部影视城。”

“那你是白族吗？”

“是啊！”

“我听说白族的三道茶很有名的。”

“当然了，这个三道茶啊……”于是，两个人就这样从三道茶、云南各民族的风土人情再到金庸小说一直聊了很久，颇有相见恨晚的感觉。

<<谁在操纵你>>

编辑推荐

《谁在操纵你》：社会是一个大舞台，每个人都扮演着不同的角色。

当音乐响起、帷幕拉开时，一切是谁在导演？

谁在掌控一切？

你能看穿幕后的世界吗？

具有操纵人心的本领，就意味着你可以看透周遭的人与事；识破人性的真伪洞悉他人内心深处潜藏的玄机，以不变应万变，在说话和办事时占尽先机。

<<谁在操纵你>>

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>