第一图书网, tushu007.com

<<一分钟打动人心>>

图书基本信息

书名：<<一分钟打动人心>>

13位ISBN编号：9787514203646

10位ISBN编号：7514203648

出版时间：2012-3

出版时间：印刷工业出版社

作者：祈莫昕

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

前言

人际关系是世间最微妙的东西。
美国成功学大师、人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基曾说过：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”
“美国历史上最伟大的推销员”乔·吉拉德连续12年保持全世界推销汽车的最高纪录，平均每天销售6辆，被载入吉尼斯世界纪录大全，因为他不止是在推销汽车，更是在推销自己，让别人由衷地喜欢上自己，信任自己。
善于观察，善于从小事和细节上发现问题，善于倾听，善于从接收的内容当中分析出对自己有用的信息，就在瞬间握住了成功的法宝。
打动人心的智谋是一门无法概述的学问，它看起来用条条框框就能说明，运用起来却博大精深、难以把握。
本书集结了古今中外各类风云人物在人际交往中的事例，详加分析他们对于心理操纵术的运用，将帮助我们读懂人心，洞悉人性，更妥当地处理生活中、职场中遇到的各种问题，拥有更融洽的人际关系和完美的人生。

<<一分钟打动人心>>

内容概要

人际交往就是一场不见硝烟的心理战。
知己知彼，才能百战不殆；洞悉人性，才能打动人心。
逞强不如示弱，指责不如沟通，会说不如会听，说服不如信服……懂得了这些小秘密，你在职场和生活中就能左右逢源、移步生莲。

作者简介

祈莫昕，80后生，狮子女，彩云之南自由职业者一名，码字为生。
该怎么去形容自己才最贴切？
外表温和，内心倔强，就像那个明亮的星座狮子座一样，有着明亮的心情，凡事可以打算到最坏，然后努力做到最好。
超爱咖啡和巧克力，他乡亦可当做故乡。
发呆是常态，街边、楼梯的拐角、公园、地铁、麦当劳或者肯德基里的任意一个视野很好的座位上，静静地，看人生百态。
简单纯粹，就是理想。

书籍目录

Part 01 洞悉人性的奥秘每个人都有面具注意观察时方无意识的动作看一个人，就看他身边的人无事献殷勤，看清动机很重要从肢体语言透视约会对象找出对方的弱点，就可以先发制人Part 02 瞬间赢得对方好感懂得倾听的力童运用他人熟悉的语言，让心灵靠拢打好友情牌，温暖对方的心灵从对方感兴趣的话题聊起拣对方最在行的问题提问接受别人特别的习惯给别人恰如其分的赞美Part 03 获取他人支持的“ 七种武器 ”换位思考，才能打动人心人人都有个性，不同的人要区别时待示弱能让自己不会总处于弱势懂得自嘲的人最可爱适当分享自己的秘密让对方先提出问题十次锦上添花，不如一次雪中送炭Part 04 巧妙化解敌意抬高时方，让他觉得敌视你毫无必要 避重就轻，转移他人的情绪焦点 以德报怨，赞美你的敌人 不要放弃那些能够修好的机会 顺言逆意，让对方能够低头 自曝其短，施行软征服 有话好好说 Part 05“ 完美说服 ”是一门艺术登门槛策略：先让时方答应点小事 想钓到鱼，就要学会像鱼一样思考 巧妙地引导别人走进你的思路 找到彼此的共同点，能够拉近距离 层层递进，让时方放下心理包袱 让对方感觉那其实是他的主意 合理刺激对方的“ 挑战欲 ”

章节摘录

版权页：“ 面子 ”，顾名思义，就是一个人的表面工程。
我们习惯于把表面工程做得很好，一来是因为这样更能吸引别人的注意，二来能够更好地掩饰内心的真意，所以有时候面子又等同于面具。
每个人都有自我保护的本能，都不愿意把内心活动完全暴露在别人面前，试图通过控制表情的变化来掩藏内心的真实想法，就像是给自己戴上了一张面具。
俄国小说家契诃夫曾经写过一个颇具讽刺意义的故事——《假面》。
故事说的是某个城市为了慈善募捐举行了一场假面舞会，到场的人部戴着面具，扮演成不同角色。
狂欢到了午夜十二点，有五个自诩为知识分子的人既没有跳舞，也没有装扮自己，而是以本来面目坐在阅览室里，有的人捧着报纸在阅读，有的人则是在沉思着什么。
突然，沉寂被打破了，一个人大声吆喝着走了进来。
只见他穿着马车夫的衣服，头上戴着一顶插有两根孔雀毛的宽边帽子，脸上戴着面具。
在他的身后还跟着两个同样戴着面具的女人和一个端着托盘的仆役。
此人一进阅览室就吵吵嚷嚷的，不但言语粗俗，连行为也很过分。
他掀掉了桌上的几本杂志，将托盘放在桌上，吆喝两位女士喝酒。
知识分子们感到很反感，有一个人首先说话了，“ 哎，请你安静点，这里可是阅览室，不是吃东西的地方，更不是喝酒的地方。
”“ 为什么不是？
”戴面具的男人反驳道，“ 难道我在这里喝酒，天花板会塌下来？
还是桌子会摇晃？
怪事了……不过我现在也没工夫跟你们闲扯，先生们，你们赶紧把报纸扔了吧，看的已经够多了，再看会伤害到眼睛的。
”可是，很显然，这些知识分子并不打算跟他一起疯，愤怒的气氛被调动起来了，这五个知识分子都生气地瞪着戴面具的男人。
戴面具的男人并没有被吓住，反而疯癫地走过去，抽掉了其中一个人手上的报纸。
“ 嘿，你忘乎所以了吧，先生。
”被抽掉报纸的人生气地叫了起来，“ 你把这里当成了小酒馆，如此放肆，你知不知道你在和谁说话？
先生，我可是银行经理热斯佳科夫。
”戴面具的男人一阵狂笑，根本没有把这个自报职位的傻瓜放在眼里，他继续挑衅，激怒了所有人。
银行经理请来了主办方的主任，又请来了今晚在这里的警察，目的就是要把这个戴面具的嚣张男人带出去，再给他一些应有的惩罚。
阅览室里热闹起来了，被请进来的人都希望运用自己的权力将这个不明身份的捣乱分子带出去，他们一个个摆出一副“ 权威 ”的面孔，说着很“ 官方 ”的话。
然而戴面具的男人似乎更开心了，他醉得东倒西歪，声音也提高了八度，大声嚷嚷着说：“ 你们要控告我是吧，好啊，写啊，做笔录啊…… ”一边说，一边站在人群中间，挺着他的啤酒肚，一把摘下了自己的面具。
阅览室里突然安静了下来，知识分子们面面相觑、神色慌张，而被请进来的警察则不安地清着嗓子，像个做错事的蠢货。
因为大家都认识这个捣乱的人，他叫皮亚季戈洛夫，是当地的百万富翁，也是最热心公益事业的大慈善家。
此刻他正醉眼蒙咙地躺在沙发上笑着，而剩下的人都尴尬地准备溜出这个房间。
局面发生了戏剧性的转变，警察对大家说：“ 我说先生们，你们难道就不能离开这个房间10分钟，让皮亚季戈洛夫先生在这里待一会儿？
”像是瞬间被解救了一般，大家迅速藏起脸上尴尬的表情，换上一副善解人意的嘴脸，“ 是啊，我们出去一下吧，反正待在哪里都无所谓，我们都是来参加舞会的嘛。

”知识分子们边说边离开了，他们的妻子知道皮亚季戈洛夫受了委屈，都惊恐得不得了，舞会进行不下去了，早早散场，女士们都先回家去了。
皮亚季戈洛夫在阅览室睡到凌晨2点才醉醺醺地走出来，来到大厅，却又在乐队旁边打起了瞌睡。
主办方主任迅速叫停了乐队。
“别奏乐，他睡着了。
”主任的脸上一副真诚关切的样子，可是两个钟头前在阅览室里他却叫嚣着要将戴面具的男人赶出舞会。
“该将皮亚季戈洛夫送回家。
”一个知识分子意识到这个问题，于是他们几个都走过来，温柔地叫醒了烂醉如泥的皮亚季戈洛夫，争着用自己的马车将他送回家。
送走了皮亚季戈洛夫之后，几个知识分子都面露喜色。
“这真是一个难忘的夜晚。
”一个人感慨地说。
“是啊，皮亚季戈洛夫先生简直比天才还要天才，他除了是个做善事的大好人，还是个天生的表演艺术家呀。
”“没错，我想今天应该万事大吉了，这样有涵养的人应该不会对今晚的事情生气的哦，刚刚到了他家门口，他还向我挥手来着。
”又一人说道。
一番讨论之后，知识分子们脸上挂着满足的神情各自回家了。
整个故事极具讽刺意味，假面舞会上戴着面具的是富商皮亚季戈洛夫，但是真正戴着面具的人却是那些知识分子、主任和警察。
在皮亚季戈洛夫还没有露出自己真实面目的时候，这些人一个个倨傲无比，总想显示点什么。
可是当他们了解真相之后，一个个又变得恭敬无比，说话都不敢大声，而且体贴入微地关怀着皮亚季戈洛夫，就像之前倨傲的那群人不是他们自己一样。
而皮亚季戈洛夫呢，躲在面具之下，看清了那些人真正的嘴脸。
不管他的初衷是为了好玩，还是为了检测一下人性的虚伪程度，总之，所有人前倨后恭的姿态在他面前暴露无遗。

编辑推荐

《一分钟打动人心:人际关系中的心理策略》打动人心，是一种智慧，更是一门艺术。洞悉了人性的奥秘，就能瞬间赢得好感，获取支持，化解敌意，成功说服……

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