

<<掌控的智慧>>

图书基本信息

书名：<<掌控的智慧>>

13位ISBN编号：9787540318246

10位ISBN编号：7540318244

出版时间：2010-11

出版时间：湖北辞书出版社

作者：黄凤祁

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>

<<掌控的智慧>>

内容概要

从看透人到吸引人，从影响到掌控人，从用人到防人，本书用精准的事例、清晰的分析和简单实用的技巧做了详细的分析指导。

打开这本书，你将会发现自己正在仰望一个人际交往知识的殿堂；合上这本书，你就会发现人际交往不过是如此简单的空旷原野。

策马扬鞭，相信你会用掌控的智慧为自己的人生创造出最大的价值！

<<掌控的智慧>>

作者简介

黄凤祁，男，管理心理学硕士，长期专注公共关系学与成功心理学研究，现服务于某世界500强企业。他认为人的有意无意的动作与表情都是内心真实的写照，只有成功破解这些隐蔽的密码，才更有可能接近成功的顶峰。

多年来，他将自己的研究心得撰写成文，在多家媒体发表并开设专栏。曾参与策划编写《遇见你的贵人》、《20岁创业，30岁立业》等图书。

<<掌控的智慧>>

书籍目录

第一章 透过表象看穿人心 1.人心隔肚皮，你要学会“透视”人心 2.看面相不如观品行，面相看得再好至多成为一个术士 3.越是不经意的小动作越容易看出一个人的特征 4.做个会听话的人，善听别人的弦外音 5.用一些试探的手段去识人，只要目的和方法正当就不算可耻 6.多听少说，别人说得越多你掌握的情况就越丰富 7.许多人都是两重甚至多重性格，不把人看透看全你会倒霉的 8.逢迎拍马的人知识能力往往高不到哪里去，而且这种人也不可靠 9.剑走偏锋，从一个人周围的朋友来看清这个人的本质 10.眼睛是人心灵的窗户，透过这扇窗往往别有洞天 11.放手——远处用人更能察验其忠诚度 12.撒谎行为要认清，别被人卖了还替人数钱 13.对随意承诺的人，既不要轻信也不要轻易委以重任

第二章 将别人吸引到你的周围 1.主动寻求展示自己的机会，没有人会无缘无故被你吸引 2.自身品性不佳，嘴上抹了蜜也白搭 3.要想让别人喜欢你，首先你要知道别人喜欢什么 4.平时不烧香，临时抱佛脚也没有用 5.暴露一点小缺陷给别人，会比十全十美的你更能吸引人 6.不要总是表现得比别人聪明，太聪明的人反而不招人喜欢 7.即使是对你不喜欢的人也不要表现出讨厌，那只会徒增对手 8.不要表现出故意讨好和卖弄，否则会适得其反 9.想让别人喜欢你，就要主动一点 10.和人分享自己的一些小秘密，会增加彼此间的亲近感 11.和众人一起面对难题时，不要说“我们该怎么办”，而应说“我们一定要……” 12.多和优秀的人交往，这会令你的吸引力成几何级数递增

第三章 向别人渗透你的思想 1.一句好话抵得上半年口粮，赞扬会让别人如你所望 2.当不知道对方真正意图时，反问会让你更主动 3.利用权威效应来向他人施加影响，但不要以权压人 4.想让别人接受你的思想，沉默照样可以做到 5.把自己想要别人做的，用简洁有力的话总结出来 6.把虚名和实惠让给对方，对方会更乐于接受你的意见 7.想让一个人去做某事，就要给予相对应的奖励 8.为达到目的，有技巧的脸皮厚一点也无妨 9.关键时刻掉几滴眼泪，效果往往比你说不了一箩筐话有用得多 10.心理暗示必须结合个人欲望来展开，否则等于对牛弹琴

第四章 引导他人服从你的意志 1.想让别人帮忙时，先从帮小忙开始 2.先提出一个对方一定拒绝的要求，然后提出你真正的要求 3.求人或用人办事时，说出令对方难以拒绝的原因 4.合理运用逆向思维，对别人提出你愿望的反方面 5.别人发表意见时，简单的几个动作就可以对其施加影响 6.要想让别人为你所用，就不要怕被别人所用 7.对于表面凶恶的人，要么以“恶”治“恶”一招制敌，要么就用行动感化他 8.引导别人做出符合你期望的承诺 9.过于强势的人往往同情心泛滥，学会利用这一点你会受益无穷 10.胡萝卜加大棒政策，很古老，但很有用 11.不轻易揭别人的短，否则利用不成反多一个敌人

第五章 别人成为你的“死党”加“粉丝”， 1.该麻烦别人的时候就麻烦别人，单打独斗的英雄早就过时了 2.在责任面前从不推脱，没人愿意追随逃避责任的窝囊废 3.帮助别人时，也要顾及别人的尊严 4.给别人甜头要循序渐进，不要一下子把对方喂得太饱 5.与朋友交往，计较越多往往失去也越多 6.越是紧张时刻，你的动作、表情越要沉稳有力 7.做事情之前进行有条理的规划，这样会令追随你的人更踏实 8.别唱独角戏，给别人以表达自己看法的机会 9.记住对别人来说重要的日子，并送上对方喜爱的礼物 10.有了功劳大家一起分享，别光往自己脸上贴金

第六章 利用现实中的冲突和矛盾来掌控局势 1.别人得罪你时，点破不说破，既捍卫了自己，也赢得了主动 2.巧妙设置两难问题，让别人没有办法拒绝你 3.合理利用双方矛盾，让矛盾双方为你所用，但绝不挑拨离间的蠢事 4.对强劲对手，不妨下点狠药，以毒攻毒 5.两害相权取其轻，不得已与“狼”共舞时 要提防 6.上赶子不是买卖，必要时来点欲擒故纵 7.一山也能有二虎，利用双方竞争心理为自己谋取最大利益 8.脾气永远不要大过肚量

第七章 要学会满足别人 1.要想让别人为我所用，首先要学会满足对方 2.含蓄的赞赏比露骨的逢迎更让人受用 3.故意激怒对方，愤怒时更易暴露一个人的缺点 4.适时多送“高帽子”，让人心里痛快了自然为你办事也痛快 5.宽容对待贪小便宜的人 6.想想骗子是怎么屡屡得手的，不过千万别真去做骗子

第八章 避免成为受人操纵的“软柿子” 1.即使是在附和别人意见时，也要提出自己的独到见解 2.面对阴险的人，没必要表现真诚，若那样他只会以为你傻。

3.危急关头，越是在乎的事越不能表现出来，否则会被利用 4.避免留把柄在小人手里，若真如此，宁可把柄示人也不受人驱使 5.面对激将法，可以适当进行一下自嘲 6.该拒绝的时候就要拒绝，但要注意方式，给对方以台阶下 7.不轻易对人掏心掏肺，不然怎么死掉你都不清楚 8.属于自己的东西绝不轻易放手，即使自己不喜欢也是如此 9.为自己设置的底线绝对不要太低，而且要一路坚守 10.夹在利益双方中间时，不轻易加入任何阵营 11.千万另辟易求人办事，拿人手短、吃人嘴软 12.提防“马屁精”

<<掌控的智慧>>

”，别听了几句好听话就找不着北

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>