

<<度心术>>

图书基本信息

书名：<<度心术>>

13位ISBN编号：9787550200340

10位ISBN编号：7550200343

出版时间：2011-1

出版时间：京华

作者：石若坤

页数：273

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>

## <<度心术>>

### 内容概要

从实用的心理学中提炼出了丰富的“度心”理念，用详实的案例加以阐释，度心术帮你在为人处世、交际办事中抓住对方心理。

通过各种手段瓦解和征服对方。

如果您希望在社交的各种场合如鱼得水；希望成为最受欢迎的人；希望能在商场运筹帷幄，决胜千里，不妨试试度心术。

## &lt;&lt;度心术&gt;&gt;

## 书籍目录

印象第一：注重形象，瞬间打动他人心未闻其声，先见其人，形象并非事物本身，而是人们对事物的感知，不同的人对同一事物的感知不会完全相同，因而其正确性受到人的意识和认知过程的影响。由于意识具有主观能动性，因此事物在人们头脑中形成的不同形象会对人的行为产生不同的影响。良好的形象将会直接决定你的成功。

至关重要的首因效应称呼是攻心的开始用视觉效应抓住对方的心不同应酬场合不同着装微笑能打动人心互补获得对方的好感和喜爱观己第二——扬长避短，全面地了解自己金无赤足，人无完人，世上十全十美的人是没的，故要一分为二地看人看事，察人必先观己。

察人不易，但与知己比起来，其实不算什么。

观己是为了能扬长避短，只有全面地了解自己，才能够有效地发挥自己的优势。

戒骄戒躁，沉着冷静不要极端的完美时刻不要沮丧，希望就在前方摒弃害羞心理不要让私心折磨自己不要过分的虚荣端正心态，不怕受伤发现自己的优点察人第三——举手投足，读懂对方的心意洞穿他人的心理，可以使你变得更加睿智、谨严，发现许多人所不能发现的东西。

真正的识人高手，从对方的一举手、一投足之间即可读懂对方的心意；从对方的一个小习惯、一个小细节就可以识别出对方的性格；从对方的一个眼神、一句话就能判断出对方所隐藏的动机！

衣着辨别俗雅从服装的色彩洞察对方的心理小动作中的大秘密通过神情解读心灵不要被外表的温和迷惑学会辨别他人的谎言通过言语判断修养通过声音辨别人心通过话题探知真意人心叵测，知人尤其要知心……计划第四——充分准备，时刻占据主动巧选话题，拉近距离进入他人心中前做好充分的准备

师出有名，给你做的事找个理由找到“特有兴趣”，投其所好尊重对方是交心的前提条件从对方得意的事情谈起用对方的语言表述你的想法真诚让你的言语更有魅力对症下药，把话说到对方心里去引诱

第五——诱敌人瓮，铺垫围攻之势真诚地钦佩对方使他人情绪顺应你的步调投其所好，诱敌深入知其所想，吊住对方的胃口激发自尊，引起兴趣巧设迷局，诱敌入瓮让别人替你说出你的想法攻城不下，不如利而诱之虚张声势，虚而显实攻心第六——软硬兼施，驾驭他人思想禁止别人说“不”晓之以理

，以理攻心对别人感兴趣，别人就会对你感兴趣掌握分寸，隐蔽激将捕捉真实意图，扭转乾坤“求同”使得对方信服用亲身经验让他认可简洁地夸到点子上精妙地让他接受你的思想我一切都是为了你倾听

第七——洗耳恭听，收集有利信息赢得好感要首先学会倾听不要剥夺对方说话的权利贵在不争，让别人尽情抱怨谨言慎行，听者有意恭维他就好好听他说话能够听出对方的言外之意沉默要挑准时机千万不要随便插话想方设法让别人把话说完防御第八——暴露弱点，削弱对方攻势坦然示弱，主动露丑

适时地暴露自己的缺点耐心等待，时刻盯着对手出丑卖乖是一种高明的防人之术学会扮演无辜的受害者掩饰自己的真正意图巧妙地收买人心敢于承认自己的不足抓住把柄，利用对方的弱点藏势第九——

弯弓蓄势，随时一招制敌大智若愚，难得糊涂制造假象，乘疏击懈猛虎伏林、蛟龙沉潭切记不可锋芒太露虚虚实实，琢磨不透避实就虚，改“装”就要“装”韬光养晦，善于伏藏纵心第十——推功揽过

，为自己利益开道欲擒故纵，摸清对方的心理真诚而委婉的暗示退是为了更好的进迎合他人的意志粉饰别人，称赞别人能屈能伸，甘于屈身借他人利益为自己开道应变十一——随机应变，掌控事态发展

激将法要因人而异伪装自己，逢场作戏转换一下视角，变换一下位置软硬兼施，双管齐下穷则思变，见风使舵红脸黑脸，解决问题才是关键灵活应变，自圆其说夺心十二——果断反击，压制对手气焰为

发怒找个有效的理由舍近求远，围魏救赵该反击时就反讥一把取其中，得其益扼杀对手希望的萌芽把握讽刺的度彻底打消对手嚣张的气焰以退为进，攻破对手的心理底线釜底抽薪，让对手绝望存异十三

——沉着冷静，打破僵持局面及时地化解尴尬与僵局宽容待人，保持同情心时刻控制自己的愤怒善于自嘲，笑融僵局学会欣赏、肯定对方的观点用幽默去化解尴尬

## 章节摘录

版权页：在短时间内以片面的资料为依据形成的印象是首因效应，也被称为“第一印象”效应。

研究发现，与一个人初次会面，45秒钟内就能产生第一印象。

近代心理学家艾宾浩斯就曾经指出：“保持和复现，在很大程度上依赖于有关的心理活动第一次出现时注意和兴趣的强度。

”并且这种先人为主的第一印象是人的普遍的主观性倾向，会直接影响到以后的一系列行为。

一天上午，张霄赶到某公司参加最后一轮应聘，主考官是该公司的王总。

在考试快要结束时，张霄才满头大汗地赶到了考场。

王总瞟了一眼坐在自己面前的张霄，只见他满脸通红，大滴的汗珠子从额头上冒出来，上身一件红格子衬衣，加上满头乱糟糟的头发，给人一种疲疲塌塌的感觉。

王总仔细地打量了他一阵，疑惑地问道：“你真的是研究生吗？”

”张霄很尴尬地点头回答：“是的。

”接着，心存疑虑的王总向他提出了几个专业性很强的问题，张霄渐渐静下心来，回答的头头是道。

最终，王总经过再三考虑，最终决定录用张霄。

第二天，当张霄第一次来上班时，王总把张霄叫到自己的办公室，对他说：“原本在我第一眼看到你的时候，我不打算录用你，你知道为什么吗？”

”张霄摇摇头。

王总接着说：“当时你的那副尊容实在让人不敢恭维，满头冒汗，头发散乱，衣着不整，特别是你那件红格子衬衫，更是显得不伦不类的，不像个研究生，很像个自由散漫的社会小青年。

你给我的第一印象太坏。

要不是你后来在回答问题时很出色，你一定会被淘汰。

”张霄听罢，这才红着脸说明原因：“昨天我前来赶考时，在大街上看见有人遇上车祸，我就主动协助司机把伤员抬上出租车，并且和另外一个路人把伤员送去医院。

从医院里出来，我发现自己的衣服沾了血迹，于是，我就回家去换衣服。

不巧我的衣服还没干，我就把我二弟的一件衬衫穿来了。

又因为耽误了时间，我就拼命地赶路，所以，时间虽然赶上了，却是一副狼狈相……”王总这才点点头说：“难得你有助人为乐的好品德。

不过，以后与陌生人第一次见面，千万要注意自己给别人的第一印象啊！”

”张霄的工作很出色，不出半年，就被升为业务主管，深得王总的器重。

从以上小故事中，我们可以看到，“第一印象”相当重要。

“第一印象”的好坏会直接影响你在对方心里的位置。

第一印象是难以改变的。

因此在日常交往过程中，尤其是与别人的初次交往时，一定要注意给别人留下美好的印象。

第一印象主要是依靠性别、年龄、体态、姿势、谈吐、面部表情、衣着打扮等，判断一个人的内在素养和个性特征。

现实生活中，一些素不相识的人，在许多场合，如出差在车、船上的邻位旅客，入学遇见同班新同学，出席会议初次邂逅的与会者等。

虽然对人家的个性品德等一无所知，但却由对方的衣着、容貌、谈吐举止表情等方面，留下印象，并与之结交成朋友。

杰克走进公关经理室就对副经理汤姆颇有好感，他干脆利落的工作作风，风度翩翩的仪表，尤其是对杰克十分热情，当他抬头打量杰克时，汤姆便喊道：“嗨！”

小伙子，你好，请坐”。

随后带着他熟悉了公司的各个部门，还重点介绍了室内情况，杰克对此感恩不尽，认为汤姆是个讲义气的朋友。

而另一室的工程师克鲁脸色阴沉沉的，手里正忙着设计，抬起头连声招呼也没打，杰克在心里给克鲁下的定义是“呆板、不热情，肯定是个冷血动物”。



## <<度心术>>

### 编辑推荐

《度心术》：古代的：度心术：是智慧的高端，它凭借着简短有力的言辞，教人如何在心理上瓦解他人，征服对手。

今我们汲取了古代：度心术：的精萃，结合现代社会生活的经验，重新编排出更容易被人们接受的新：度心术：。

洞察并影响别人的心理并不是一件容易的事情。

受周围环境对每个人造成的不同影响，其心理变化也并非千篇一律的，要摸准对方的：心脉：，就要因人而异，掌握并且能灵活地运用各种：度心术：才能有效地征服对方。

融合心理学观点，汲取度心术精萃。

瓦解对手的优势，征服对方的心理。

方寸之间的智慧精萃运筹帷幄的攻心策略

#### 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>