

<<心理渗透术>>

图书基本信息

书名：<<心理渗透术>>

13位ISBN编号：9787801788955

10位ISBN编号：7801788958

出版时间：2012-1

出版时间：华龄

作者：聂凌风

页数：180

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>

<<心理渗透术>>

内容概要

作为群居性生物的集合体，人类社会组成的核心就是人与人之间的关系。而人与人之间关系的核心就在于交流，在于相互理解和相互促动。这个过程并不是随机而盲目的，它有着自己独特的规律，有着灵活而巧妙的技巧。一位哲人曾经说过，人际交往是一门大学问。我们要想在自己的社会交往中占据上风，把握主动，让自己在与人相交时游刃有余，就必须学会这些技巧。

<<心理渗透术>>

书籍目录

第一章 每天学点心理渗透术，多个心眼多条路

每天学点心理渗透术，让人对你刮目相看
看人先看面，通过表情看透人心变化
给人留下好印象，让别人接受自己
使对方放下心理包袱，让别人信任自己
识破对方的情感心理，让别人爱上自己
抓住对方心理弱点，让别人改变想法

第二章 “假装”有艺术。

别让他人摸透你的心理

被别人看透不是好事，你的城府有多深？
用假动作扰乱对方视线，隐藏自己的真实动机
丢给对方一颗烟幕弹，让对方产生错误判断
左手“热水”右手“冷水”，让对方产生心理温差。
让对方做选择题，用“角色效应”拿下他
绕着弯子引导他承诺你想要的
层层递进，让对方一步步答应你的要求

第三章 “色”眼识人，快速洞悉他人性格的心理渗透术

每一种色彩都有情感：暖色让人温暖，冷色让人寒冷
红色代表激情：“我的世界里没有陌生人”
蓝色代表专一：“我就专一给你看”
黄色代表征服：“这场战争我必须赢”
绿色代表友善：“缓解抑郁、烦躁、焦虑记得我”
紫色代表创意：“我的潜能无限大”
黑色代表忍耐：“包裹在绝望里继续前行”
白色代表单纯：“我是完美主义者，我向往美好”

第四章 破译语言密码，瞬间掌握他人内心的心理渗透术。

真诚关注他的存在，他需要的只是一双耳朵
为他开一扇窗，询问他最在行的事情
凭借第三方的身份，了解他的真实想法
表示同意他的看法，让他继续说下去
选择合适环境，深入细节了解真相—
适当地沉默，婉转掩饰他话语中暴露的缺点
要想让对方说得多，就不要随便插嘴

第五章 看穿动作习性，随时打开他人心扉的心理渗透术。

初次见面双手递给他名片，看他的反应是否有素养？
盯住对方嘴部的动作，嘴巴的一举一动暴露他的真性情。
不可忽视对方的腿和脚所传递的信息
和他握手，测测他对你的喜欢有多深？
打手机时，他的小动作会不经意地流露出他的秘密
约他一起吃饭，吃相能看出他的本性
多注意他走路的姿势，走姿会暴露他的性格
向他提出要求，轻易点头就是拒绝你

第六章 做人就要嘴甜，立即控制他人情感的心理渗透术

委婉而有技巧地说实话，让彼此的交流更加畅通
硬话软说，打破交谈中的“冰块”

<<心理渗透术>>

每个人都渴望关怀，想办法“喂饱”对方饥饿的“皮肤”

分享一些小秘密，你们从此亲密无间

多说“我们”少说“我”，一个阵营好办事

巧用幽默这把“万能钥匙”，拉近你我他

第七章 成事者为王，迅速让他人欣赏你的心理渗透术

第八章 创造条件“钓”贵人，瞬间求人相助的心理渗透术

第九章 多个朋友多条路，寻事化解发敌意的心理渗透术

第十章 以退让作保护色，马上摆脱他人纠缠的心理渗透术

<<心理渗透术>>

章节摘录

心理学家研究发现，由于色彩的物理光刺激对人的生理能够产生直接影响，所以面对不同色彩时，人们的心理上会出现不同的心态反应。

比如，红色的环境会让人心跳加快，情绪冲动；蓝色的环境则会让人心态平和、生理活动趋缓，等等。

相对应的，当一个人喜欢上某种颜色的时候，就说明他从心理上倾向于认可该种色彩所带来的心理反应。

这种紧密的联系就给了我们根据色彩渗透人的心理，依靠色彩影响人的心态的机会。

在后面，我们将仔细讲解不同色彩会给人们带来的不同心理影响和与之相对应的心态性格等。

这里，我们先来看一看色彩的大概分类：冷色与暖色。

冷色与暖色是光学物理学家根据色彩的物理性进行的分类。

其标准就是色彩的波长。

其中，波长长的红、橙和黄由于本身就具有暖和的感觉，所以就称为暖色；与之相比，波长较短的紫色、蓝色和绿色则会给人寒冷的感觉，所以就被称为冷色。

认真观察这种分类方法我们就可以发现，冷、暖色之所以得名，就是因为它们给人类带来的不同心理感受。

当某人偏爱暖色或者冷色时，我们就可以依此判断，他的心理倾向是什么。

同样，我们也可以使用冷、暖色的选择与协调，影响我们交际对象的心态。

这会给我们的交际带来极大方便。

学习心理学的赵伟大学毕业以后，出人意料地在自己的家乡开了一家创意餐馆。

这家餐馆的特色是，整个餐馆被分割为不同大小的包间，每一个包间都会有一个主题颜色装修。

客人来餐厅就餐时，可以自主选择自己喜爱的包间；落座以后，服务员就会根据包间颜色的不同，送上不同主打的菜单。

赵伟的餐馆一开业，马上就受到了客户的喜爱，他们都说这家餐馆是环境最好的餐馆，而且餐馆提供的主打菜品也是最合乎心意的……一时间食客如潮。

为什么赵伟能够满足不同客户的不同需要？

就是因为他首先对每一位新来的食客都进行了“心理测试”：请他们自己挑选喜爱的颜色的包间。

客人自己选择不同颜色的就餐环境，这本身就可以让他们感觉这里的环境是最好的——关键是他最喜爱的；同时根据客人的选择，赵伟也能够分析出他们的基本性格特征，并依次选择适合他们性格的菜谱。

……

<<心理渗透术>>

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>