

<<你能掌控任何人>>

图书基本信息

书名：<<你能掌控任何人>>

13位ISBN编号：9787802516724

10位ISBN编号：7802516722

出版时间：2010-12

出版时间：金城出版社

作者：[美] 李柏曼著

页数：165

译者：董继梅译

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>

<<你能掌控任何人>>

前言

引言不要受抓狂的家伙影响而抓狂。

不要让令人讨厌、卑鄙的家伙惹恼你。

为什么会被不顺从你、不尊重你、不关心你或不在乎你的感受的家伙激怒，从而灰心丧气呢？

不管是你的孩子、配偶、朋友、顾客、病人、老板或同事，为什么你要去“对付”他们呢？

其实，你可以改变他们。

《你能改变任何人》提供给你一些心理技巧，帮助你让别人变得更好。

它将指导你怎样去改变他人，由此，面对难缠的家伙，你不再是容忍，或着是表现出更大的耐性。

在和男朋友分手、开除雇员或与婆婆闹僵之前，先改变他们。

你能从根本上迅速而长久地改变他们的信仰、价值观、态度和个性等，为什么要委屈自己努力地去适应他人，而不试图去改变他们呢？

在生活中，谁需要在心理、性格上改变？

如果你不喜欢某个员工的态度，想让病人戒酒，希望你的配偶更注重外表，想让你的婆婆(岳母)看到你最好的一面，希望你的朋友在性关系上不要滥交，或者想让你的小孩更坚强自信，怎么办？

这本书将告诉你怎样一步步实现你想要的改变。

用书中的心理秘诀，你可以让别人变得更好，从而你的生活也会变得更好。

<<你能掌控任何人>>

内容概要

5分钟终结所有工作矛盾、人际不和、家庭不睦：一切情况尽在你掌握！
6个步骤解决人际关系困扰，与争论纠纷说再见的终极心理策略。

<<你能掌控任何人>>

作者简介

大卫·李柏曼(David J.Lieberman)

心理学博士，国际畅销书作者,广受欢迎的演说家和咨询顾问，人类行为学领域的全球领军人物，“神经官能分析”短期治疗法的创始人。

他研发的各种方法和技巧，为美国FBI、海军部、全球500强企业以及20多个国家的政府部门和公司运用。

他在美国200多个节目中曝光并且频繁做客美国国家公共广播电台(NPR)、美国公共广播电台(PBS)、今日秀(The 70day Show)和、福克斯新闻(Fox News)等，受到全世界各大主流媒体的追捧，被誉为人类行为学领域“专家中的专家”。

本书中，大卫。

李柏曼博士为读者提供了迅速应对和解决各种突发情况的实用心理策略，无论事情如何发展或者牵涉到多少人，一切都将在我们的掌握之中。

<<你能掌控任何人>>

书籍目录

致谢前言这本书能为你做的事读者须知上篇 所有争论、纠纷、不和与疏远的起因 第1章 一切因何而起 第2章 纠纷食谱 第3章 起作用的心理因素下篇 通过真实世界与真实生活的例子和情景，给出所有争论、纠纷、不和与疏远的解决方法 第1部分 别让火苗变成烈焰：尽快用最恰当的方法应付棘手的人物、交谈与情况，在烧旺之前扑灭火苗 第4章 在最短时间内解决人际纠纷 第5章 如何有技巧地拒绝他人 第6章 如何把对方抱怨转化为加分 第7章 面对他人咨询：左右为难时该说什么 第8章 简单平稳地处理恼人的无聊批评 第9章 不加冒犯地批评别人的心理秘法 第10章 应对不愿打交道的人的方法 第11章 应对从不会犯错的人的秘法 第12章 怎样与有情感缺陷的人相处 第2部分 熄灭火苗：让别人接受你的观点，以对你有利的力式解决小分歧和争论 第13章 远离争论，让别人高兴地做事 第14章 产生分歧的时候，如何贯彻自己的方法 第15章 实行公平分配的最佳方法 第3部分 如果你搞糟了：简单迅速获取谅解的公理秘法 第16章 当你说错了话，一分钟之内搞定问题 第17章 犯错后如何获取谅解 第4部分 如果你闯了大祸：学习让别人谅解你任何行为的完整心理策略 第18章 让别人谅解你的所作所为 第19章 获得谅解的附加技巧 第5部分 “我们没什么理由保持沉默”：情况失控，而现在你打算让局面重新回到正轨常见问题总结

<<你能掌控任何人>>

章节摘录

如何让吝啬鬼变得慷慨假设你发现自己坐公交车不够25美分。

如果你向一个陌生人寻求帮助，你认为你最好是要25美分、37美分或者一些零钱？

根据一项研究，如果你要求别人给你37美分的话，要到的可能性更大些。

为什么？

因为它会让人们思考！

这项研究表明，要求这种奇怪数量的钱时比要求25美分时，愿意捐献的人要多差不多两倍。

为什么人们不愿意做较容易的事--给一个25美分的硬币，而不是一个25美分硬币，一个10美分硬币，再加两个1美分硬币？

好像，要求37美分能让人们更仔细地考虑请求。

如果钱是唯一因素，那么乞丐们会从每个人那里得到一两个硬币--但是他们没有得到。

所以，目的是让那个人听到你的请求，然后考虑它。

要求常规的、一般的事很容易被驳回。

当一个人被迫更仔细地考虑一个请求时，就像这个人被迫考虑奇怪数量的钱一样，这让他更愿意伸出援手。

他不会只说“不”，然后忙于做他的事。

反而，他会认为这个希望得到公交费用的人是一个有特别需要的人，不只是盲目索要东西的人。

当你希望一个人更大方，你必须确信，在他没有完全考虑你和你的需要时，没有驳回你的请求。

另外，要一个奇怪数量的钱表明你了解钱的价值，由此你要求的只是你所需要的，不是为了方便起见而很快结束。

例子:一个筹款人要求吝啬鬼先生为一栋新的医药大楼捐钱。

如果这个筹款人只是要求捐赠，或要求一百元的整钱，可能轻易地就被拒绝。

反而，他说，“吝啬鬼先生，我们希望你为新大楼捐赠104美元。

”立即引起了吝啬鬼先生的好奇，他更可能会说，“你为什么需要104美元呢？

”而不是说“不”。

筹款人应该立马进行积极地谈话，继续推销他的想法。

<<你能掌控任何人>>

媒体关注与评论

一本非常棒的书.....每个人都应该一读。
因为我们都面临着自己的问题和不必要的人际纷争。

ABC广播网李柏曼的作品，很少泛泛而谈，也不唱高调不务虚，他擅长运用实证研究、个案解析的方法，通过一个个具体的情境模拟来阐述相应的原理、技巧。

他的一系列著作，主题都得到高度的统一:如何运用心理策略在商业场合获得竞争优势，从而成为卓有成效的管理者。

--《销售与市场》

<<你能掌控任何人>>

编辑推荐

《你能掌控任何人:5分钟心理操纵术》编辑推荐：美国FBI、海军部、全球500强企业广为运用的心理学理论人类行为学权威、《纽约时报》畅销书作者大卫·李柏曼博士心血之作开除雇员、和恋人分手、和朋友闹僵之前必看的书:你可以改变他们！
29种实用心理操控技巧，快速改善人际环境，让你轻松掌握职场与生活运用本书中明确、可靠的心理操控技巧，你可以:培养某人的道德感、激发部下的忠诚、消除周围人的偏见、帮助他人减肥、迅速改变周围任何人的不良情绪、制止顽固的行为、让懒汉变成有抱负的实干者、让喜欢八卦的人安静、让丑小鸭变成社交高手、让吝啬鬼变得慷慨、培养任何人坚定的责任感、让任何人更恭敬、更谦卑、更宽容.....

<<你能掌控任何人>>

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>