

<<心理專家教你心理操縱與反操縱>>

图书基本信息

书名：<<心理專家教你心理操縱與反操縱>>

13位ISBN编号：9789866138485

10位ISBN编号：9866138488

出版时间：菁品文化事業有限公司

作者：靳會永 著

页数：304

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>

<<心理專家教你心理操縱與反操縱>>

內容概要

掌控人心就能掌控一切 在這個競爭日益激烈的時代，透過現象看本質，把握人的內心，認清心理現象的本質規律，是一個人在競爭中佔據主動優勢，操縱別人而不被別人操縱的必勝武器。

爬山要懂山性，游泳要懂水性，成功要懂人性。

“人心不同，各如其面”，每個人都有獨特的性格或個性，但人性又是共通的，懂得人的心理規律，如果能善加運用，必可稱心如意。

你不需羨慕別人的交際能力，只要你懂人性、知人心，就會撥開迷霧見青天，明白人際交往中操縱與反操縱的關鍵所在。

本書在揭示心理學奧秘時，不但教會你如何洞悉他人心理，控制他人行為，還告訴你如何識破別人的心理圈套，避免被他人操縱，在面對複雜的人際關係，教你一招搞定。

有了它，你就可以遊刃有餘地面對人生中的各種心理挑戰。

既能夠掌握人心，按照自己的意願操縱對方，達到目的，也能夠不動聲色地識破操縱者的陰謀，採取有效的對策從他的控制網中逃脫。

<<心理專家教你心理操縱與反操縱>>

作者簡介

靳會永 靳會永 北京大學總裁研修班結業，對心理學、中西管理文化有廣泛的學習與思考

<<心理專家教你心理操縱與反操縱>>

書籍目錄

第1章 不能總對別人好——距離與美感的關係既相互取暖，又不彼此傷害有了距離，才有了效果通過距離，讓愛情保鮮保護好隱私，不要被人操縱第2章 逆耳的話要先說——順序對效果的影響先用冷水降溫，再用溫水感化先冷後熱，贏得對方好感端出冷水，迫使對方同意往最壞處想，往最好處努力準備充分，才能避免被操縱第3章 要樹立良好形象——難以撕下的品質標籤個人品德，決定整體形象用美好的品質修飾能力的不足時刻保持警惕，維護良好形象用兩隻眼睛看人，切勿以偏概全第4章 破窗最先被砸爛——小與大只有一步之遙不修補一扇窗，就會有更多窗被砸爛及時矯正和補救正在發生的問題83保持好品性，不要讓壞習慣滋生關注細節，不要讓成功毀於細節之中第5章 小要求易被滿足——臺階要一級一級地登欲進尺，先得寸攻人之惡思其堪受，教人之善使人可從溫水「煮」顧客，讓他難以脫逃熟諳慢的智慧，切勿操之過急察覺「套近乎」背後的真實用意第6章 名言更具權威性——同一句話，不同影響名人一語，點石成金背靠大樹好乘涼，讓名人為自己說話招牌打得響，客源自然來添加權威成分，成功說服別人揭開「權威」面紗，不要被「真理」所迷惑第7章 正話也需反著說——正與反的間接藝術利用逆反心理，出奇制勝變換方式，用反的說法達到正的目的不要直來直去，用巧語化紛爭學說善意謊言，不要追求錯位的執著矯正心理，別上對方激將法的圈套第8章 路遙才能知馬力——不可小看的第一印象最初的印象，最深的評價強化視覺影像，第一次「閃亮登場」人不可貌相，海水不可斗量第9章 鼓勵比批評有效——積極鼓勵與消極鼓勵鼓勵使人積極，訓斥使人消沉操縱別人，先滿足他的心理需求善用讚揚激勵自己的下屬謹慎批評，不要因批評招致怨憤化訓斥為力量，不要因責備而消沉第10章 要往人堆裡面紮——三人之語就等於權威從眾心理是普遍的社會心理想說服別人，就扣上「多數人」的帽子堅持思想的獨立性，不要被眾人所左右第11章 別人能夠影響你——旁觀者對自己的影響警惕旁觀者效應，不要受他人影響認清你自己，免於被暗示操縱敢於說「不」，別被別人牽著鼻子走與人交往，多同流，少合汙第12章 不發牢騷才危險——宣洩是對危機的疏導發出牢騷，關係才更健康進行「談話實驗」，讓員工把不滿說出來愛讚美更愛批評，小心「糖衣炮彈」第13章 自己人更好說話——變成對方的「自己人」參與是支持的前提操控別人，先跟他「套近乎」讓員工覺得自己是企業的主人適當暴露弱點，會更有親和力做好自我保護，不要被朋友「賣掉」第14章 認錯常能被包容——承認錯誤，錯誤就成了資本承認錯誤是一個人最大的力量源泉正視錯誤，你會得到錯誤以外的東西領導者認錯，得到的不只是諒解搶先承認錯誤，別給別人「演繹」的機會第15章 講話也需要調味——廢話也有其存在的必要廢話是人際關係的調味品禮多人不怪，寒暄不可省學話家常，用閒聊增進親和力第16章 過頭一點就變味——臨界點的止步與逾越逾越極限，適得其反一次錯誤只能給一次批評依據對方脾氣，制定交往尺度言多必失，不要授人以柄熟諳忍耐智慧，憤怒就會被人利用

<<心理專家教你心理操縱與反操縱>>

編輯推薦

掌控人心就能掌控一切 在這個競爭日益激烈的時代，透過現象看本質，把握人的內心，認清心理現象的本質規律，是一個人在競爭中佔據主動優勢，操縱別人而不被別人操縱的必勝武器。

爬山要懂山性，游泳要懂水性，成功要懂人性。

“人心不同，各如其面”，每個人都有獨特的性格或個性，但人性又是共通的，懂得人的心理規律，如果能善加運用，必可稱心如意。

你不需羨慕別人的交際能力，只要你懂人性、知人心，就會撥開迷霧見青天，明白人際交往中操縱與反操縱的關鍵所在。

本書在揭示心理學奧秘時，不但教會你如何洞悉他人心理，控制他人行為，還告訴你如何識破別人的心理圈套，避免被他人操縱，在面對複雜的人際關係，教你一招搞定。

有了它，你就可以遊刃有餘地面對人生中的各種心理挑戰。

既能夠掌握人心，按照自己的意願操縱對方，達到目的，也能夠不動聲色地識破操縱者的陰謀，採取有效的對策從他的控制網中逃脫。

編者簡介 靳會永 北京大學總裁研修班結業，對心理學、中西管理文化有廣泛的學習與思考。

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>