

<<心理專家不告訴你的心理操縱術>>

图书基本信息

书名：<<心理專家不告訴你的心理操縱術>>

13位ISBN编号：9789866404573

10位ISBN编号：9866404579

出版时间：2010-5

出版公司：菁品文化事業有限公司

作者：靳會永

页数：192

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>

<<心理專家不告訴你的心理操縱術>>

前言

前言生活中你是否曾因無力說服別人而沮喪？
是否曾被別人牽著鼻子走卻渾然不覺？
面對紛紛擾擾的人際關係，你束手無策，苦悶困惑，時常感歎為什麼有些人就那麼有心計呢？
為什麼有些人就那麼有手腕呢？
自己難道就只能這麼傻乎乎地處於被動的境地嗎？

相信你是心有不甘的。
其實，你真的不必為此而灰心喪氣。
心機雖高明卻並不神秘，你無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。

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，某些特質如自私心、自尊心、比較心、同情心和受誇讚心等，是人類共有的。
如果我們想跟別人建立起和諧的關係，進而塑造成功的人際關係網路，首先就應瞭解人性的共通特質，懂得人的心理規律，如果能善加運用，必可稱心如意。
如果可以進一步用心察知其特有性格，採取有效的應對方法，相信一定會出現你意想不到的結果。

得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。
誰不渴望有一雙慧眼，能夠從別人的談吐中推斷其修養，從習慣中洞察人心理呢？
但是，眼力來自於對心理規律的熟諳，如果你搞不清行為背後的秘密，又怎麼能猜透別人的心理呢？
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。

從本書中你可以瞭解到首因效應，明白第一次“閃亮登場”的重要性。
既學會了用第一印象來成功推銷自己，又學會了不被別人的“第一眼”所迷惑，進而明白日久見人心的道理；懂得了距離與美感的關係，你就可以通過距離讓愛情保鮮，同時也知道要保護好自己的隱私，不被別人操縱；冷熱水效應教你如何贏得對方好感，如何迫使對方同意，同時摸清底細，準備充分，避免被別人操縱；登門檻效應讓你明白欲得尺，要先進寸的道理；學會用溫水“煮”顧客，讓他難以脫逃，同時也要注意別人“套近乎”背後的真實用意……總之，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。掌握了文中的心理學規律、交際的方法和技巧，你可以輕易地做到不會再因接受暗示，從而衝動地順從他人。

無論是面對同事還是朋友、男人還是女人、上司還是下屬、陌生人還是老熟人，你都能具備一雙慧眼，衡量話語探索的尺度，從每個人的言談舉止中，捕獲他們的性格特徵、生活習慣，從每個人的生活細節中，瞭解他們的氣質秉性，達到操縱他們而不被他們操縱的目的。

本書如同你馳騁江湖的一張王牌，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。

打開它吧——操縱對方而不被對方操縱的成功之門！
展開心理攻勢，操縱他人，建立心理防線，避開心理陷阱不被他人操縱，你可以做到！

<<心理專家不告訴你的心理操縱術>>

內容概要

操縱對方而不被對方操縱的成功法則 生活中面對紛紛擾擾的人際關係，你束手無策，苦悶困惑，時常感歎為什麼有些人就那麼有心計呢？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。

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。

得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。

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。

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。

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。

<<心理專家不告訴你的心理操縱術>>

作者簡介

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。

<<心理專家不告訴你的心理操縱術>>

書籍目錄

前言第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 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

<<心理專家不告訴你的心理操縱術>>

编辑推荐

本書特色 操縱對方而不被對方操縱的成功法則 生活中面對紛紛擾擾的人際關係，你束手無策，苦悶困惑，時常感歎為什麼有些人就那麼有心計呢？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。

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。

得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。

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。

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。

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。

<<心理專家不告訴你的心理操縱術>>

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>