

<<神奇的心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<神奇的心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787111387817

10位ISBN编号：7111387813

出版时间：2012-6

出版时间：机械工业出版社

作者：邢桂平

页数：149

字数：132000

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>

<<神奇的心理操纵术>>

内容概要

《神奇的心理操纵术》是一本心理学应用书，重点介绍了在人际交往中如何操控他人内心，实现与他人更好地交流沟通、施与影响，使自己在人际交往中处于主动地位，实现人际关系良性发展。

通过《神奇的心理操纵术》，你将洞悉人的内心世界，知晓与不同的人相处时采取什么样的策略以占据主导和先机，从容掌控他人，实现人际交往的和谐发展。

<<神奇的心理操纵术>>

书籍目录

前言

第一章 接近他人，让人喜欢自己的心理操纵术

放低姿态，消除对方戒备

给他人留下良好的第一印象

随时叫出对方的姓名

尊重对方的个性和习惯

用微笑拉近彼此的距离

时常来一些不经意的赞美

用幽默的言语创造和谐的氛围

做一个耐心的倾听者

利用“月晕效应”增进彼此的关系

提升魅力，树立自己的高大形象

及时向他人伸出援手

第二章 说服他人，让人无法拒绝的心理操纵术

站在对方的立场考虑问题

适当给人“戴高帽”

让对方觉得有利可图

要“得寸”，先“进尺”

利用权威，以刚制刚

寻求与对方一致的地方

态度温和，动之以情

妙用激将法

让尴尬一“幽”而过

第三章 击败对手，自己占据主动的心理操纵术

知己知彼，方能百战百胜

软硬兼施，迫使对方就范

用最后时限法，迫使对方认同

用“提问法”挫败对方的谈锋

适当沉默，占据主动权

声东击西，转移话题

第四章 察言观色，洞察他人内心的心理操纵术

善于让对方先开口

从对方说话的语调和语气判断其内心

通过对方的眼神判断其内心

通过对方的小动作判断其内心

通过服饰判断其性格

通过握手的方式判断其性格

第五章 化解敌意，处理反对意见的心理操纵术

用坦诚打破对方的疑虑

冷静听取对方的意见

不要全盘否定对方的观点

寻找新的切入点

不妨给对方一个台阶

不要先提出让步

第六章 自我激励，调控自我的心理操纵术

<<神奇的心理操纵术>>

让自己养成快乐的习惯
提高情商，拥有好心态
不要拿别人的过错惩罚自己
杜绝完美主义
豁达面对坎坷
学会喜欢并接纳自我
不跟别人比，常跟自己比
控制负面情绪，杜绝坏心情
第七章 如鱼得水，职场上的心理操纵术
千万别忽视老板的面子
读懂老板的潜台词
不要抢上司的风头
不在办公室搬弄是非
低调做人，收获好人缘
学会在别人背后说好话
建立权威，掌握好与下属的距离
时常赞美下属，让其自动效力
用感情维护与客户合作
.....

<<神奇的心理操纵术>>

章节摘录

版权页：有这样一则故事：一个刚刚毕业的大学生急于寻找一份工作。

一天，他到一家报社去应聘，对报社的总编说：“你们需要编辑吗？”

” “不需要！”

” “记者呢？”

” “也不需要！”

” “那么排字工人、校对呢？”

” “不，现在什么空缺也没有了。”

” “那么，你们一定需要这个东西。”

”说着，他从包中拿出一块小牌子，上面写着“人满，暂不招人”。

总编看了看牌子，微笑着对这名大学生点了点头说：“你愿意在这里工作的话，我可以考虑临时招人

。”这个大学生通过自己制作的牌子展示了自己的机智和乐观，给总编留下了良好的“第一印象”，引起其极大的兴趣，从而为自己赢得了一份工作。

在日常交往过程中，尤其是与他人初次交往时，一定要注意给他人留下美好的印象。

那么如何才能给他人留下好的第一印象呢？

我们要注意两个方面：一是仪表，二是言语举止。

仪表是人的外在形象，是社交的第二张名片，是与一个人的身份、地位和修养紧密相连的。

有专家做过一项调查，在公众场合衣着整洁、仪表大方的人，一般都会给别人留下较好的第一印象。

塑造好第一印象，就要在服饰上下功夫。

下面就介绍一些服饰穿戴的基本原则。

1.服饰干净整洁 无论服装档次高低，我们首先要保持服装干净整洁，这会给人一种干练、稳重的好印象。

有些人穿戴的服装很高档，但是却整天皱巴巴、脏兮兮的，给人的感觉就不健康、没有精神。

2.穿衣要合体 穿衣要合体，这也是一个最基本的要求。

我们要根据每个人的自身条件去选择最合适的服装，不能过于肥大，也不能过于短小，不能为了追求时尚潮流而不顾自己的体型乱穿衣服，服饰的选择要与穿戴者的自身条件相协调。

我们在选择服饰时，还要充分了解自身的特点，达到扬己之长避己之短、扬己之美避己之丑的目的。

3.衣服要适应场合 我们要根据特定的场合选择恰当的衣服，如果没有注意这些，会让人产生误解，影响他人对我们的印象。

比如，在隆重的场合一般穿西装，而不能穿普通的休闲装；和朋友客户一起游玩，就应该穿休闲装，而不是西服。

哲学家培根说过：“相貌的美高于色泽的美，而秀雅合适的动作美又高于相貌的美，这是美的精华。

”言语举止也是建立第一印象的关键部分，它是和别人沟通的第一步。

恰到好处的言语，适当的肢体语言，都可以给他人留下深刻的印象。

在这方面，我们要注意以下几个方面。

<<神奇的心理操纵术>>

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>