

<<社交攻心术智慧全集>>

图书基本信息

书名：<<社交攻心术智慧全集>>

13位ISBN编号：9787504470904

10位ISBN编号：7504470902

出版时间：2011-1

出版时间：中国商业出版社

作者：墨尘

页数：258

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>

## <<社交攻心术智慧全集>>

### 内容概要

《社交攻心术智慧全集》从心理学的角度，针对不同的人际互动情境，提供各种独特有效的心理策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制，以四两拨千斤的神奇招数，征服人心、凝聚人气、发挥个人魅力与影响力。

最终帮助你成为职场上、商场上、交际圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

<<社交攻心术智慧全集>>

书籍目录

第一章 战胜对手的攻心术 让步效应：想得寸先要尺，更容易达成心愿 狡猾效应：不战而屈人之兵，是最高明的战法 变脸策略：扮黑脸可杀灭对手威风，作红脸可用以圆满收场 激将法：以语言作为刺激，挑起对方的成事欲望 沉默效应：说的越少，控制别人的可能性越大 示弱哲学：在人前显示强大的一面，是一种生存智慧

第二章 赢得支持的攻心术 互惠原理：送对方一个人情，让他产生知恩图报的负疚感 “先小后大”术：逐步提出要求，人们就比较容易接受 苏式辩证法：想得到肯定的结果，就要引导对方不断地说“是” 钓鱼策略：抓住对方的偏爱，换回自己想要的承诺 一致原理：一旦让人选择了某种立场，坚持就会变成一种习惯 框架效应：表达的方式不同，给对方的感觉也会不一样 眼泪战法：设法调动对方的同情心，任何难题也会迎刃而解

第三章 化解矛盾的攻心术 暗示效应：婉转地拒绝别人，不会影响彼此之间的关系 模糊哲学：别把话说死，给自己留下回旋的余地 说谎原理：只要你的谎言合乎情理，它比真实更能打动人 忌讳效应：避开他人的隐私，赢得对方的好感 平衡法则：给人帮助，不能让对方感到伤了自尊 海格力斯效应：原谅别人，才能有健康自由的心态

第四章 透视人心的攻心术

第五章 与人亲近的攻心术

第六章 凝聚人气的攻心术

第七章 增加魅力的攻心术

第八章 和上司相处的攻心术

第九章 与客户交往的攻心术

第十章 快速晋升的攻心术

第十一章 结交朋友的攻心术

第十二章 与同事相处的攻心术

第十三章 改变情绪的攻心术

第十四章 征服人心的攻心术

第十五章 与异性交往的攻心术

<<社交攻心术智慧全集>>

编辑推荐

心理学是社会科学中最实用、最贴近生活的--f-3学问。  
无论生活中的衣食住行，还是工作中的交流沟通，都离不开心理学。  
一旦你掌握了心理学，你就能掌控人际交往的主动权，进而轻松的获得交往的成功和生活的幸福。

<<社交攻心术智慧全集>>

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>