

<<心理操纵道与术>>

图书基本信息

书名：<<心理操纵道与术>>

13位ISBN编号：9787563927326

10位ISBN编号：7563927328

出版时间：2011-6

出版时间：白智慧 北京工业大学出版社 (2011-06出版)

作者：白智慧

页数：240

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>

<<心理操纵道与术>>

前言

身在职场，无论是生存还是成功，都需要两种能力：第一种，技术能力；第二种，读心能力。它们就像人体的两条腿，只有共同发展，才能快速、平稳地在职场行走。

遗憾的是，很多人只意识到了技术能力的重要性，每天都在不断地参加培训、自我充电，却不知道自己的心理是如何地脆弱，自己是如何地不懂得了解别人、无法看透别人、不能摸清对方的底牌，以至于频频失败，遭遇挫折。

这些人能力越强，遭受的挫折也就越大。

“兔死狗烹”、“马屁拍在马蹄上”、“惹人厌烦”、“众叛亲离”、“落井下石”……这些情况频繁出现，让身在其中的人忍不住问自己：这到底是怎么了？

是啊，这到底是怎么了？

答案是你没有读懂别人的心理！

不懂别人的心理就很容易犯以下几种错误：你不知道别人是怎么想的一把自己的想法强加在别人身上；你不知道别人到底想要什么——无论是“己所欲”还是“己所不欲”，全都“施于人”：你无法获得别人的帮助——看你笑话，甚至落井下石的人越来越多；你无法获得别人的信息——和他们交往，难免盲人摸象、管中窥豹；你无法获取别人的好感——从始至终你和对方之间都有一条鸿沟无法逾越；你无法有效利用别人——不是自己被别人利用就是被别人抛弃；你无法成功说服别人——你的想法始终无法获得落实，成功自然无望；你无法获得别人的尊重——失去尊重就意味着失去地位、失去成功的资格；你无法和别人进行良好的合作——单枪匹马最终“四面楚歌”、“命丧战场”；……由此可见，职场之上不懂别人的心理，你会很生气，后果会很严重！

所以我们在提高自身技术能力的同时，也得提高读心的能力。

我们只有了解了别人的想法，才能做出相应的反应。

知己知彼，才能百战不殆。

战场上是如此。

职场上也是如此。

那么如何提高自己读心的能力呢？

这是摆在我们面前的一个问题，也是我们编写本书的目的所在——让你知道，如何从各个方面提高自己的职场读心能力。

为此本书从应聘心理、首因心理、获取信息、自我心理减负、获取他人帮助、获取别人好感、笼络对方感情、心理操纵、说服别人、获取自尊、了解他人需求、放低姿态、获取双赢、了解老板心理、攻心为上的推销、有策略的谈判、自我心理修行十七个方面入手，全面而到位地剖析了职场中可能会遇到的一些心理，状况，从而在遇到这些情况时，你能了解别人是怎么想的，他为什么会这么想。

从中你能明确地得到“我该怎么做”的答案，从而走出职场心理的困境。

职场，是一个技术能力的战场，也是一个读心能力的战场，要想不败。

就不能厚此薄彼。

毕竟，用两条腿走路，总比一条腿蹦跶来得快、来得稳！

<<心理操纵道与术>>

内容概要

人心是世界上最复杂的东西，人与人之间的关系也是世界上最复杂的关系。谁不渴望拥有一双慧眼，能够从别人的言谈中推断其修养，从别人的习惯中洞察其心性呢？正所谓得人心者得天下，掌握人心就能掌控一切。也许你会认为这些心理操纵的技巧神秘莫测，难以操作，可是只要掌握了其中的窍门，你就会发现，心理操纵并不复杂，它们实质上都是一些非常普通而常见的方法和技巧。只要你能够掌握并熟练地运用书中的这些技巧，就能掌握人心的奥秘，进而影响他人，实现你的人生目标！

《心理操纵道与术：一辈子都会用到的职场读心术》教你学会心理操纵术，掌握社交主动权，成为人际博弈大赢家。

《心理操纵道与术：一辈子都会用到的职场读心术》由白智慧编著。

<<心理操纵道与术>>

书籍目录

一、打开心结，成功应聘好工作 “自我定价”心理不可取 盲目心理让你“屡聘屡败” 依赖是一种心理 “枷锁” 应聘好工作要有耐心 避免“高不成低不就” 二、关注首因，改善自己的第一印象 “面子”工程要做好 正式场合要正式着装 能优雅就尽量优雅 风趣幽默要有格调 微笑待人赢得魅力三、直击心理，获取他人的信息 通过话题类型掌握他人信息 多多倾听，让他主动说 掌握方法，“撬”开别人的嘴 把“焦点”聚在对方身上 表现出你对他人的兴趣四、心理减负，释放自己的个性 心理压抑导致内心扭曲 别将自我表现和道德挂钩 用勇气冲破个性的牢笼 控制好你的自我意识 让所谓的宿命论见鬼五、打动对方，获取他人的帮助 投石问路，让他人主动帮忙 从兴趣入手，瓮中捉鳖 营造紧张氛围，请君入瓮 捆绑战术，把麻烦推给对方六、用心上心，获取他人的好感主动而低调地帮助他人 善于把话说到对方心里去 真诚地赞美、抬举对方 控制情绪，拒绝争吵 放低姿态才能赢得人心。七、观情猜心，笼络对方的感情 坚定不移地尊重对方 给别人一个发泄情绪的机会 给人留台阶，矛盾不升级 先向对方表达你的善意 大度交往，宽容待人八、心理操纵，让他人全力以赴 变被动为主动 为其设立竞争对手 让他看到“希望之光” 主动提高对方的“档次”九、心理靠拢，让对方心服口服 取得信任是最重要的 善于站在别人的角度看问题 给说服加一层“糖”衣 知道什么该说，该如何说 最好不批评，除非有技巧十、自尊自信，获取别人的尊重 正视自我，接受自我的一切 原谅自己，好好善待自己 不因自己的错误折腾自己 控制自我，努力做好自己 自我鼓励，打一剂强心针十一、设身处地，了解他人的需求 以己度人，不是正确的方法 反弹琵琶，改变思维模式 刺猬理论，每个人都需要安全 每个人都有被尊重的需要 与别人分享成功的桂冠十二、放低姿态，寻找合作的机会 放低姿态，才能“鹤立鸡群” 高姿态的完美就是一种苛刻 露个缺点，让对方看着高兴 自视清高的人往往不会太合群 驳别人面子是最忌讳的职场行为十三、双赢意识，你好我好大家好 零和意识已经过时了 给别人所需，得自己所要 “天堂的筷子”思维 互惠互利才会得到认可 越贪心得到的也就越少十四、老板思维，摸透老板的心理 了解什么是“老板心态” 要像老板一样去思考 老板都有“征服”心理 谁能了解老板的辛苦 挑剔，往往是老板的共性十五、攻心为上，做最成功的销售员 让客户因你的产品而自豪 为客户想得更多一点 给对方辩驳、防卫的机会 给予选择，更能达到目的 了解实情，消除客户的敌意十六、熟悉策略，做一个谈判高手 第一方案往往要被拒绝 先苦后甜，策略是必要的 适度妥协，让对方满意 利用女性谈判对象的特点 尽量让对方认同你的说法十七、心理修行，提高自我心理素质 做事之前想到“最坏的结果” 记住人生有无限的可能性 始终抱有希望，莫让心理“打结” 放弃消极比较，人和人不一样 习惯于快乐就能真正快乐

<<心理操纵道与术>>

章节摘录

除了这种“没有耐心”之外，焦躁心理还有一个很明显的表现：因为求职屡屡失败，所以有的求职者干脆把面试当成了二种“儿戏”，想去就去，不想去就不去，根本不把企业的时间、精力放在眼里。即便是去了，也只是机械地参加笔试和面试，根本没有找对求职方向，心态浮躁，不能静下心来总结一下。

一味焦虑、麻木不仁地去投送简历，最终只会一败再败。

2.面试过程中没有耐心 求职者在进入一个企业的招聘流程时，往往都会在某些过程中等待一段时间。而正是这段时间，令很多应聘者失去了耐心。

笔者曾经参加过某企业举行的一次招聘会，亲眼见过很多求职者在等待面试时烦躁不已的情况。当时在通知面试的时候，企业要求求职者“上午9点到11点、下午1点到4点之间来面试，因为前来面试的人较多，可能需要等候，请规划好自己的时间”。

企业之所以提出这样的要求，无非就是告诉面试者：要么你早点来，免得等候太长时间，要么就耐心等待。

遗憾的是，在面试现场，笔者还是看到了很多求职者在来到公司坐了仅仅不到15分钟后，就显得烦躁不安了，要么频繁走动，要么大声地打电话联系下一个应聘单位，甚至还有很多求职者干脆招呼都不打一声，直接走掉。

如果一个人连这点耐心都没有，那他以后怎么会做好自己手头的工作呢？

如果招了这些人进公司，还不知道要给企业带来多少的损失。

连等待面试的耐心都没有，又怎么有耐心解决工作中遇到的问题呢？

即便天上真的会掉馅饼，那你也得等它掉下来才行啊，如果你没有耐心，那么即便再多的馅饼也轮不到你。

3.进入工作岗位后没有耐心，频繁跳槽 没有耐心的另外一个表现是频频换工作。

只要在工作中遇到一点小问题，就不想着如何去解决，也不想着如何找方法解决，而是直接想着如何辞职，如何寻找下一个工作。

任何一家公司、任何一个岗位的工作，在具体实践的过程当中都会遇到各种各样的问题，如果这些求职者不改变自己这种没有耐心的心理，结果就是一辈子都在找工作、一辈子都找不到好工作。

即便找到了，也会很快失去。

因为好工作，在某种程度上来说，和遇到的问题成正比。

职位越高，要解决的问题也就越多。

如果你一直没有耐心的话，就意味着你只能在不同的岗位上跳来跳去，而永远得不到提升。

小王是某知名高校中文系毕业的高才生，去某公司应聘编辑的工作。

在面试的时候，小王自信满满，他在个人简历中，罗列了在大学期间兼职于若干家公司担任编辑、策划、校对的经验，并称自己“积累了丰富的工作经验，可以立即胜任任何工作岗位”。

按照一般人的理解，这样的优才生不是企业所需要的吗？

可是结果那家公司并没有录取他，为什么呢？

很简单，这样的人往往没有耐心，像这类兼职过多的学生，心态太浮躁。

实习和兼职时就不停地跳来跳去，真正参加工作了也不一定会安心，说不定干不了几天又跳槽了。

企业确实需要人才，但前提是必须踏踏实实地工作，而不是“职场跳蚤”。

4.功利心太重，让企业反感 曾经在网上看到这样一则故事，也是讲求职者没有耐心的：在某次招聘过程中，花旗银行对一名外语专业的女生进行面试，她的英语口语表达能力、财经知识都令招聘方满意。

问及待遇时，该女生硬邦邦甩出一句：“月薪低于四千我不干。”

”她的简历当即被退回。

很多人很奇怪，于是问相关负责人。

对方解释说，求职者并非不能向自己提出薪水要求，而且花旗银行员工的薪水超过4000元也非常正常

<<心理操纵道与术>>

，但这名女生的回答让应聘方认为，“她将物质看做了工作的动力源，求职心态浮躁，这样的人对工作绝对不会有耐心”。

事实就是如此，进入一个企业，无论是职位还是薪酬，都是需要慢慢提升的，而不是一朝一夕的事情。

只有当你的能力被企业认可之后，企业才会考虑给你加薪、发奖金。

如果求职者连这一点耐心都没有的话，企业凭什么要录取你，凭什么要给你高的职位、高的薪酬呢？

由此可见，没有耐心已经成了很多求职者和好工作“对接”的阻碍，好高骛远却不愿付出代价，急于求成而不讲究实际，没有耐心之人是不可能出息的。

要想找到好工作，就必须克服没有耐心的坏习惯。

P10-11

<<心理操纵道与术>>

编辑推荐

如何提高自身读心的能力呢？

这是摆在我们面前的一个问题，也是我们编写本书的目的所在——让你知道，如何从各个方面提高自己的职场读心能力。

为此由白智慧编著的《心理操纵道与术——一辈子都会用到的职场读心术》从应聘心理、首因心理、获取信息、自我心理减负、获取他人帮助、获取别人好感、笼络对方感情、心理操纵、说服别人、获取自尊、了解他人需求、放低姿态、获取双赢、了解老板心理、攻心为上的推销、有策略的谈判、自我心理修行十七个方面入手，全面而到位地剖析了职场中可能会遇到的一些心理，状况，从而在遇到这些情况时，你能了解别人是怎么想的，他为什么会这么想。

从中你能明确地得到“我该怎么做”的答案，从而走出职场心理的困境。

<<心理操纵道与术>>

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>