

<<3分钟心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<3分钟心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787122074508

10位ISBN编号：7122074501

出版时间：2010-3

出版时间：化学工业出版社

作者：宋豫书

页数：213

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>

<<3分钟心理操纵术>>

前言

现代社会是一个非常开放和包容的社会，人与人之间的交往变得日益频繁。与人相处，从某种程度上说就是人与人之间心理上的碰撞与交流。所谓相处比较投机，其实就是彼此的言行暗合对方的心理。

人主要就是由人的心理和行为支撑的。

有人的地方就有心理，就离不开对人心理的把握和解读。

了解他人心理，可以使自己的言语和行为更恰当；了解他人心理，可以真正地做到为对方着想；了解他人心理，通过影响和激发对方的潜意识，可以达到彼此双赢的目的。

在现代社会中，越早一点了解对方的心理，就越能及早采取有针对性的行动，从而建立融洽的人际关系。

心理学发展到现在，已经是一门很系统的专业学科。

如果把它通俗化并运用到实际生活中，就是心理操纵术。

懂得心理操纵术，就能够快速知道他人所想，读懂别的人内心，既可以避免误会的产生，也可以真正的去宽慰别人。

另外，懂得心理学的道理也可以马上把握和正确了解自己，利于及时调整心态和行为，从而让自己活得更快乐一点。

无论是在工作中，还是在日常生活中，人们的一言一行，一举一动，都在一定程度上体现着其内心的某些想法。

如果你具备了相应的心理学常识，就使得在3分钟内迅速把握对方心理成为可能。

3分钟心理操纵术，不是为了一味挖空心思地去揣摩别人的想法，而是为了正确而及时的了解别人，透过现象的外衣，发现其内心真实的想法。

将3分钟心理操纵术应用到工作和生活去，我们会活得更智慧、更轻松，自己的心态也会变得更加宽容。

可以说，《3分钟心理操纵术》是为处于激烈的社会竞争和复杂的人际关系中的你量身定做的，书中根据一些基本的心理学知识，告诉你如何快速展现自己的魅力、了解他人的心理、如何与人和谐相处，在人际交往中如鱼得水，从而获得成功。

本书中有一些有趣的小故事，读起来轻松有趣，从中国古代的智慧故事，到西方名人的成功经验，从寓言故事到现实真人，你可以从这些故事中获取最直接的经验，受到激励与鼓舞而不会因为心理学的理论感到干涩难懂。

在现代社会，你不仅仅是单一的个人，还是一个品牌。

你经营着自己，壮大着自己，推销着自己，完善着自己。

无论你在现实中是一名已经运用过心理战术的管理人员，还是一名初入职场的新人，本书都会为你提供有益的帮助，本书会告诉你在一个新环境中，如何迅速受到别人的欢迎，结交朋友如何尽早的知道朋友真实的需要，面对领导如何快速地获得赏识和器重。

只要你巧妙地运用这些方法，就能够按照自己的意愿与对方建立和谐的人际关系，从而达到自己所需要的目的。

<<3分钟心理操纵术>>

内容概要

把握暗含玄机的心理世界，学会左右逢源的处世方法。

无论你是谁职业，无论你处在什么年龄段，人际交往都是生活中重要的一课。

如何在初次见面时征服对方、如何迅速把握对方性格、如何让对方支持自己、如何了解对方的真实想法等等，要想在人际交往中做好这些，就必须正确把握对方心理。

本书透过人际交往中显而易见的表象，分析了其背后隐藏的真实心理，让你在掌握他人心理的同时，学会正确的为人之道和处世方法。

本书的内容通俗易懂、语言简洁生动，可读性强。

适合社会生活、职场生涯中广大读者阅读使用。

<<3分钟心理操纵术>>

书籍目录

第一章 揣摩心理术——如何在初次见面时征服对方 01. 自我介绍要别出心裁 02. 寒暄时多谈共鸣的话题 03. 练就人见人爱的面部表情 04. 用心倾听对方谈话 05. 就对方最在行的事情提问 06. 称呼对了, 双方会倍感亲切 07. 见面之前先了解对方 08. 注意自己的言谈和着装 09. 忽略对方所犯的小过错 10. 话题不要始终围绕自己 第二章 洞悉人性术——如何迅速识别对方性格 11. 衣着打扮是最直接的语言 12. 透过眼神看心理 13. 表情背后隐藏着性格 14. 肢体语言揭秘内心 15. 分析对方习惯性动作 16. 兴趣嗜好反映人的喜好和志向 17. 从对胜负的态度看为人 18. 金钱观背后的人生观 19. 从提问中知晓对方性格 20. 工作状态反映心理状态 第三章 赢得支持术——如何让对方支持自己 21. 先认可对方可获得支持 22. 称赞对方要有技巧 23. 设法让对方信任你 24. 含蓄地称赞异性更有效 25. 不可冷落同时见面的“第三者” 26. 用对方的观点说服对方 27. 尽量多让对方说“是” 28. 满足对方的个性化需求 29. 迎合对方特别的习惯 30. 时不时献些“小殷勤” 第四章 换位思考术——如何了解对方的真实想法 31. 站在对方的角度考虑问题 32. 谨慎观察对方言谈举止 33. 树立在对方心中的信任感 34. 引导让对方说真话 35. 多给对方发表意见的机会 36. 从对方易于接受的问题入手 37. 了解对方的思维方式 38. 从对方周围的人中获得信息 39. 学会听弦外之音 40. 预测对方需求, 了解对方想法 第五章 以心交心术——如何与对方友好相处 第六章 积极应对术——如何消除对方的敌意 第七章 韬光养晦术——如何巧妙隐藏自己的想法 第八章 释放潜能术——如何展现自己正面形象 参考文献

<<3分钟心理操纵术>>

章节摘录

微笑是为了向对方表达一种礼节和尊重，如果没有节制，前俯后仰地哈哈大笑，其传达出的意味就会大大不同。

学会用眼睛说话。

眼神不仅是一个人重要的面部表情，也是人际沟通的重要方法。

人的眼睛最能袒露其内心的隐秘和激情。

正如一首小诗所写：“眼睛是心灵的窗口，不会隐瞒更不会说谎。

愤怒飞溅火花，哀伤倾泻泪雨，它给笑声增一层明亮的闪光。

”古往今来，很多描述眼神的词语都非常形象，比如含情脉脉、咄咄逼人、怒目而视等。

与人交往的第一面，眼神非常关键，如果把握不好，就会引起对方的反感。

以下几点是与人初次见面时需要你特别注意的。

切忌眼球乱动 与别人初次见面交谈时，应用眼睛注视对方的眼睛，切忌眼球乱动，更不要四处乱瞟、翻白眼、恶狠狠地瞪着对方，这些都是不礼貌的行为。

遵循5秒钟原则 5秒钟是大多数人在与人交谈、眼神接触时感到最舒适的眼神暂停时间。

所以，在与对方交谈时，不要一直盯着对方，要遵循5秒钟原则，这样可以使双方的第一次交谈更舒适、自然。

眼睛转动速度与幅度恰当 眼睛转动的幅度与快慢必须遵循一个“度”，不能太快也不能太慢，否则有“挤眉弄眼”“贼眉鼠眼”“死鱼眼睛”“呆若木鸡”之嫌，给人以轻浮、不诚实或迟钝、呆板的印象。

切忌紧盯异性的脸看 与异性第一次交往，即便对方再帅气、再漂亮，也不要傻呵呵地紧盯对方的脸看，更不要上下左右反复打量，这样会使对方感觉很不舒服，甚至很生气。

<<3分钟心理操纵术>>

编辑推荐

《3分钟心理操纵术》会给你一双识人的慧眼和度人的尺度，帮助你从一举一动、一言一行中洞察人的心理，三分钟迅速掌握人的内心，看透暗藏的玄机，以不变应万变，在纷繁复杂的社会中游刃有余地应对和生活。

掌握最有趣的心理操纵术，迅速让别人喜欢上你。
观其行，察其心，三分钟操纵他人心理，一切尽在掌握中。

快速把握他人心理，从而选择最优策略，操纵他人欲望，是现代人的生存必修课。

在充满竞争的经济社会，掌握他人的长短优劣，在细微之间察人于无形，从而控制其人，是一切追求成功，想要有所作为的人必须要牢牢掌握的杀手锏。

<<3分钟心理操纵术>>

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>