

<<情商掌控术>>

图书基本信息

书名：<<情商掌控术>>

13位ISBN编号：9787510426117

10位ISBN编号：7510426111

出版时间：2012-7

出版时间：新世界出版社

作者：宋洁

页数：210

字数：210000

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>

## <<情商掌控术>>

### 前言

生活在同一个世界，为什么有的人一呼百应，有的人却形单影只？为什么有的人能让别人心甘情愿地为他卖力，有的人却总是孤立无援？为什么有的人左右逢源，有的人在人际交往中却四处碰壁？为什么有的人能成为谈判高手，有的人却在谈判桌上屡战屡败……针对这一现象，美国哈佛大学教授、著名心理学家丹尼尔·戈尔曼指出：“使一个人成功的要素中，智商作用只占20%，而情商作用占80%。”

在哈佛一直流传着这样一句话：“智商决定录用，情商决定提升。”

与社会交往能力差、性格孤僻的高智商者相比，情商高的人更能适应现代激烈的社会竞争，他们可以敏锐地洞察他人情绪、有效控制自己，与周围的人和环境保持良好的亲近度；可以运用高情商策略掌控他人，借他人之力强大自己，由此获得更多的机遇，取得更大的成功。

大量的事实证明，情商高低是决定一个人成功与否的关键。

你也许觉得自己情商不高，于是哀叹这辈子只能受控于他人。

不用灰心，本书就将这些高情商人士都在用但不会说的情商策略告诉你，教你在为人处世中洞察他人内心、了解他人需求、掌握他人的软肋、借助他人力量建立自己的优势。

相信看完这本书，你也可以成为一个化被动为主动、熟练运用社交技能的高情商者。

本书融实战性、技巧性、知识性、可读性和趣味性为一体，让你在学到各种情商策略的同时，享受到智慧带来的满足感。

本书可以帮助涉世未深或者被社交搞得焦头烂额的你提高说话办事的眼力和心力，建立更积极的人际关系，掌控人际交往的主动权，让你在今后的日子里，无论身处何种人生场景都能如鱼得水、游刃有余。

## <<情商掌控术>>

### 内容概要

为什么有的人一出场就能抓住对方注意力?为什么有的人轻轻松松就能赢得人心?  
为什么有的人总是左右逢源一路顺畅?为什么有的人有让别人积极效力的力量..... 答案就在宋洁编著的《情商掌控术(高明地与人交往不失利)》里。

《情商掌控术(高明地与人交往不失利)》将告诉读者在为人处世中如何适当地运用高情商策略洞察他人内心、了解他人需求、掌握他人的软肋、操纵他人身心、建立自己的优势.....从而帮助读者提高说话办事的眼力和心力、建立更积极的人际关系、掌控人际交往的主动权。  
通过阅读此书,你也能占据主动、掌控人心、一切在握!

## <<情商掌控术>>

### 作者简介

宋洁，毕业于中山大学，致力于成功学的研究，曾在知名媒体发表过50余篇文章，参与《你为什么还没成功》，《成就一生的50种心态》、《高效能人士的50个习惯》、《格局决定命运》等多部畅销书的编著工作。

## &lt;&lt;情商掌控术&gt;&gt;

## 书籍目录

制造非一般的影响力，晋级掌控的至高境界  
 操之在我，不为他人左右  
 操之在我，不为他人左右  
 主动调控自己，拒绝受制于人  
 控制住情绪，就控制了世界  
 不要设立偶像，自我才是影响力的根源  
 修炼强大气场，以主角气场聚集你的影响力  
 绽放主角气场，跻身人脉圈的中心  
 一现身就有强大气场，第一回合就要赢  
 不让你的气场变成灰色，别人才更愿意受你影响  
 亲和力与压迫力并存的气场才完美  
 让自己的气场权威起来  
 打造你的超凡魅力，影响别人于无形  
 魅力来自你的“利用”价值  
 良好形象，可以提升影响力  
 培养优雅气质，散发你的魅力  
 自信是一种极致的吸引力  
 微笑的魅力超乎你的想象  
 培养极具影响力的磁性声音  
 做情绪传导达人，利用情绪影响他人  
 用良好情绪感染他人，增加你的影响力  
 用自己的身体语言引发对方的正面情绪  
 巧妙运用颜色，影响他人的情绪  
 巧用激将法激发对方的感情冲动  
 反重力动作，改善对方低落情绪  
 智慧交际，盘活你的人际关系  
 犀利识人，瞬间抓住人际互动的关键点  
 识人有术，首要移情  
 读懂他眼中的心灵私语  
 听懂他人的弦外之音  
 破解对方的身体语言密码  
 多角度侧面打听，全方位了解对方真正性情  
 洞察九型人格的内心，以他喜欢的方式对待他  
 1号完美型：完美主义者——完全地欣赏他、认可他  
 2号助人型：给予者——接受他的帮助，感激他的付出  
 3号成就型：实干者——做对他有价值的追随者  
 4号艺术型：浪漫主义者——给予他更多的爱  
 5号理智型：观察者——与他保持适当的距离  
 6号疑惑型：怀疑论者——让他看到世间的真善美  
 7号活跃型：享乐主义者——做他的“疯狂玩伴”  
 8号领袖型：支配者——给予尊重，满足他的控制欲  
 9号和平型：调停者——走进他的内心，了解他的需求  
 升级沟通技能，巧言善语增进交际  
 巧说第一句话，为交际开好头  
 揣摩心思，把话说进对方心里

## &lt;&lt;情商掌控术&gt;&gt;

多说“我们”，不是自己人也拉成自己人  
 用身体“说话”，强化沟通效果  
 不要说你想说的，要说对方想听的  
 把口头的胜利让给对方，不争论才能赢得好感  
 打通交际经脉，构建完美的人际关系  
 层层释疑，让对方放下心理包袱  
 避免硬碰硬，躲开他人的情绪雷区  
 用亲切感唤起对方心中的热情  
 久而敬之，拿捏最适合的相处距离  
 巧妙地请对方帮忙，化解人际危机  
 牢记对方的小事，化反感为好感  
 赶走吝啬，分享是最迅速的获得  
 储蓄人情有诀窍，人情常用常有  
 帮助别人不要“太过分”，否则别人会疏远你  
 借给不如送给更能收获人情  
 不要总把你的恩惠挂在嘴边  
 感恩图报，人情常用常有  
 闲时多烧香，急时有人帮  
 善于攻心，有效柔杀他人  
 让对方舒心，他就不禁喜欢你  
 把对方名字挂在嘴边，更容易抓住他的心  
 真诚地赞美他人，最能得到他的心  
 让对方做主角，他更喜欢与你交流  
 用小错误点缀自己，他更喜欢不完美的你  
 把自己“变成”对方，他喜欢与自己相似的人  
 给对方一个心理契机，让他甘愿为你效劳  
 激发高尚动机，顺势掌控对方  
 利用期望效应，让他听从你的指示  
 需要他做什么，就给他什么头衔  
 给予对方点甜头，他更愿意鼎力相助  
 引起心理共鸣，对方自会欣然相助  
 看清对方心理弱点，对症下药改变他人行为  
 把趋利避害的对手拉入同样的困境里  
 抓住对方的逆反心理，制伏倔强的人  
 引入权威效应，引导对方的态度和行为  
 利用进门槛效应，让他人愿意帮你更大的忙  
 扣准心理脉搏，一举将其说服  
 要说服一个人，最好先把他抬高  
 站在对方立场上说话，是说服的最佳方法  
 利用群体力量说服没有主见的人  
 把对方想炫耀的事说出来，通过满足对方去说服  
 把握心理定式，让对方自然同意  
 精通心理操纵术，全方位掌控他人  
 宴会应酬中的心理操纵术——不仅要好吃，更要吃好  
 找个宴请好理由，让对方无法拒绝  
 菜点对了，打开对方心扉便不难  
 敬酒分主次，谁也不得罪

## &lt;&lt;情商掌控术&gt;&gt;

拒酒有技巧，不扫面子不扫兴  
宴会结尾应酬好，让他成为长线鱼  
商战中的心理操纵术——只有永远的利益，没有永远的朋友  
强强联合，“你好我好大家好”  
集多人之力，空手套白狼  
他推陈出新，你就借尸还魂  
以逸待劳，后发也能制人  
谈判中的心理操纵术——战术性进退，战略性获利  
多用“所以”，让话题进行下去  
软硬兼施，促使谈判成功  
循序渐进提要求，无形中“得寸进尺”  
心急吃不了热豆腐，迂回降低对手警觉  
扣上时间枷锁，让对方迅速屈服  
最后的鼓励，让谈判圆满结束  
销售中的心理操纵术——掌握客户的消费心理，引发购买动机  
满足客户占便宜心理，他就买得开心  
给顾客优越感，让他炫耀性消费  
制造一种紧迫感，使顾客购买从速  
利用从众心理让客户“随大流”  
抓住客户感性进行催眠，有效促进成交  
做一个可靠的人，打开客户的心门  
管理中的心理操纵术——恩威并施，让下属感受“人情政治”  
领导看得起下属，他就更用心地把工作做好  
劝将不如激将，激起取胜的欲望使员工积极主动  
感情投资，笼络下属心  
给下属金钱，更要给他机会  
善待有能力的人，让他的才华为你所用  
职场中的心理操纵术——会做事也要会来事，趋利避险安身立命  
看透上司心，掌控不同类型的上司  
到位不越位，不抢风头才能有风采  
不拍上司马屁，但要制造马屁味道  
不和同事交心，也不和同事敌对  
暴露小毛病，远离同事的嫉妒旋涡  
情场中的心理操纵术——了解恋爱心理，更有心计地套牢恋人  
天天相恋，但不要天天相见  
把自己扮成猎物，就能把他变成情痴  
慢性诱惑，永远拴住你的他  
面对想当英雄的男人，你就要小鸟依人  
想让女人动情，千万别提“丑”字  
搞定女人的耳朵，更容易俘获她的心

## &lt;&lt;情商掌控术&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：人的心理常常被比喻为演戏的舞台，倘若把灯光照到的地方当成人的意识焦点，那些焦点的背后就是光线照射不到的“黑暗地带”，也就是人类的深层心理区域。

如果不能探索到这层区域，就无法真正了解人类的心理；要洞察对方的深层心理，就有必要了解语言之外的情绪表现形式。

这些情绪表现形式，通常会通过一些非语言的信息传达出来，比如姿态、动作、表情、服饰、语调等。

如果无法识别这些非语言的情绪，就无法理解他人的真实意图，当然也就无法成功地与人交流。

实际上，很多不快和冲突，都是由于当事人没有注意或准确判断对方的心理和情绪造成的。

因此，识别对方的情绪，从对方的行为、姿态、表情、服饰等方面看出对方的内心情感和心里，是一种高情商的表现，是建立良好人际关系的基础。

文字并不是人类最基本的表达和沟通方式，来自身体的语言才是人类最常用，也是最基本的表达和沟通方式。

理解和掌握身体语言，意味着在交谈的过程中，能够充分了解对方通过身体动作有意或者无意中向外传达的信息。

经验丰富的人，很容易察觉出对方有没有说谎。

当一个人费尽心机编造故事时，他的身体和眼神其实早已经出卖了他。

这种情况下，真正说话的不是他的嘴巴，而是他的身体。

人们在向他入传递信息的时候，可借助各种辅助手段来表达，如声调、手势、眼神、面部表情……而手势和面部表情等都属于身体语言，有人形容他人口是心非，就是说嘴巴表达的和身体语言所表达的不一致，而身体语言往往更能表现出一个人的真心。

尼克松卷入水门事件后，在一次接受记者采访时，出现了摸脸颊、下巴等动作。

在水门事件爆发前，尼克松从未有过这些动作，心理学家法斯特教授据此认为，尼克松这次肯定脱离不了干系。

脸部表情在反映一个人的情绪中占有很重要的地位，它是鉴别情绪的主要标志。

当然，一个人的内心世界不只是从脸部表现出来，当人们努力抑制脸部表情的变化时，他们身体的其他部位会在无意中泄露真情。

例如，一个人用和蔼微笑的面容去掩饰对对方的愤怒时，他那紧握的拳头，僵硬的肢体，将明白无误地告诉对方他的真实情绪。

摸自己身体这种“自我接触”，在心理学上可以解释为“自我安慰”。

为了弥补自身的弱点或掩饰某种情绪，人们往往会无意识地做出种种自我接触的动作。

尼克松的自我接触，就是由于证据确凿，不自觉地将其恐惧心理流露了出来。

自我接触的基本意义多为内心不安、紧张过度、恐惧等，人在精神上受到伤害或产生紧张情绪时，便会不由自主地做出种种举动，触摸自己的身体，如抚摸、抓、捏等。

比如，如果一个人不断地把两只手的手指交叉在一起，则是他内心紧张不安的一种客观折射。

摊开双手，是人们表示真诚与公开的一个姿势。

而耸肩的姿势也随着张手和手掌朝上而来，演员常常用到这个姿势，不只是表现情绪，在演员说话前，这个姿势还能显示这个角色的开放个性。

熟悉和了解身体的语言，能够使你清楚地了解别人通过身体语言所表达的信息，并做出回应，也可以使你通过身体语言更加清楚地表达自己的意图。

掌控心经 了解他人的身体语言，是识人的重要方法和技巧，掌握这种技巧，能够准确有效、迅速地判断出对方的情绪，识别对方的真正想法，从而做出更好的回应。

## <<情商掌控术>>

### 编辑推荐

《情商掌控术:高明地与人交往不失利》融实战性、技巧性、知识性、可读性和趣味性为一体，让你在学到各种情商策略的同时，享受到智慧带来的满足感。

《情商掌控术:高明地与人交往不失利》可以帮助涉世未深或者被社交搞得焦头烂额的你提高说话办事的眼力和心力，建立更积极的人际关系，掌控人际交往的主动权，让你在今后的日子里，无论身处何种人生场景都能如鱼得水、游刃有余。

<<情商掌控术>>

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>