

<<男人心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<男人心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787504473288

10位ISBN编号：7504473286

出版时间：2011-7

出版时间：中国商业

作者：田由申

页数：285

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>

<<男人心理操纵术>>

内容概要

本书是为处于激烈的现代社会竞争和复杂的人际关系中的男人们而量身打造的。本书结合了大量生动的事例，从识人、心理、职场、商场、情场、口才、办事、为人处世、成大事九个方面逐一来阐释，让男人学会如何洞察他人的心理，学会如何运用心理战术，学会如何运用相应的心理操纵术去建立威信、施与影响，进而掌控他人，掌控成功。

本书的作者是田由申。

<<男人心理操纵术>>

书籍目录

第一章 知心术——男人做事的第一项修炼

1. 读懂人心，才能做好事情
2. 知人知面要知心
3. 察言观色是一门学问
4. 行为举止，心理密码
5. 从名片看性格
6. 从餐桌上看他人
7. 小动作：一个人的内心世界
8. 从个人嗜好看心理
9. 透过细节看人心
10. 房间装饰反映主人性格
11. 从收藏看心理
12. 瞬间识破谎言
13. 读懂气质，识别人心

第二章 男人要每天读点心理学

1. 男人不可不知的心理常识
2. 男人要学点色彩心理学
3. 眼见不一定为实
4. 健康的个性心理
5. 不可忽视的心理效应
6. 男人要懂点家庭教育心理学
7. 找到最佳的心理平衡点

第三章 读懂人心——让男人在职场上顺风顺水

1. 树立健康的求职心理，找到合适的工作
2. 带着快乐去工作
3. 忠诚心最让领导感动
4. 职场中，要保持谦虚的态度
5. 领导的面子，就是尊严
6. 与领导交谈要抓住其心理
7. 上司的心理要会揣摩
8. 领导要保持平和的心态
9. 抓住下属的好胜心，增强竞争意识
10. 领导：用信任去网罗人心
11. 摒弃逆反心理，情愿为你效劳

第四章 攻心为上，赢得客户就赢得市场

1. 读懂客户心理，就读懂了生意
2. 赢得顾客，要懂些心理学
3. 用心服务，打动顾客的心
4. 巧用好奇心，激发购买欲
5. 缩短与顾客的心理距离
6. 不同年龄，不同对待
7. 用心服务，赢得客户
8. 商品开发，遵循顾客消费心理
9. 反复宣传，能攻占顾客的心

第五章 男人情场操纵——深入心灵深处，情爱浓浓

<<男人心理操纵术>>

1. 给爱情一个完整的心理定位
2. 恋爱中的男人要懂女人心
3. 对待初恋, 要学会心理调适
4. 提升心智, 不要让爱情偏离轨道
5. 有距离才能有吸引力
6. 可以失恋, 不可以失态
7. 网络爱情要小心
8. 调整婚恋心态, 告别单身
9. 克服婚前恐惧症
10. 调节心态, 经营好婚姻
11. 影响性生活的心理因素

第六章 揣摩人心, 把话说到心窝里

1. 把话说到心坎上, 事事顺心
2. 打动人心一句话
3. 想要说服他人, 要深入对方心腑
4. 拒绝要巧, 决不伤自尊心
5. 甜美声音, 最动人心
6. 说话要婉转, 不伤人心
7. 减轻说话者的心理压力
8. 顺着对方的脾气来说话
9. 说软话, 是一种心理交锋
10. 赞美: 最让人心花怒放
11. 打人不打脸, 说话不揭短
12. 秘密, 听不得讲不得
13. 谈判时, 要抓住人的心理

第七章 抓人心, 好办事

1. 男人办成事离不开知人心
2. 办事要学点“地形”心理学
3. 人最怕磨, 铁树也会为你开花
4. 办事不要心急火燎, 要沉得住气
5. 谈论他所感兴趣的事
6. 办事时, 遭冷遇不失平常心
7. 情感投资, 笼络人心
8. 士为知己者死, 情最动人心
9. 办事没心计, 处处有危险
10. 求人办事, 变直接为迂回
11. 办事归办事, 不能伤人自尊

第八章 揣摩心理, 用“心”与人交往

1. 时时让别人感到重要
2. 记住对方的名字
3. 用“我们”代替“我”
4. 置换位置, 将心比心
5. 改变, 要从心理防线开始
6. 多在第三者面前赞美他人
7. 雪中送炭, 最暖人心
8. 你的得意, 往往是别人的失意
9. 吃人家的嘴短, 拿人家的手软

<<男人心理操纵术>>

- 10. 激发共鸣, 拉近心理距离
- 11. 比别人差些, 才能拉近距离
- 12. “热心”过度, 好心办坏事

第九章 男人成大事心理操纵术

- 1. 成功: 一种心理潜能的激发
- 2. 成功必备的六种心态
- 3. 心有多大, 成功就有多大
- 4. 自信心——男人成功的原动力
- 5. 成功大不大, 看你的胆量大不大
- 6. 成功是一种意志力的较量
- 7. “野心”远大, 才能做成大事
- 8. 恒心, 让你打不败压不跨
- 9. 成功男人的10种心理调适
- 10. “忍”是成功男人的必要手段

<<男人心理操纵术>>

章节摘录

从餐桌上看他人中国有句俗话：民以食为天。作为人类生存的基本需求，每个人都要将一生中很大一部分时间消耗在餐桌旁。尤其是男人，随着人际交往越来越频繁，请客吃饭也与日俱增。这也为男人了解他人提供了一条重要的途径。

(1) 从点菜方式看 一般来讲，有两种情况：一是立刻点菜；二是最后点菜。

立刻点菜：这类人多半是公司领导或是朋友中较有权威的人物。这时候，如果他们不主动先点菜，可能就没有人会先点菜了。而且他们的带头作用不仅体现在此，当在生活上、工作上遇到棘手的问题时，他们同样会彰显自己。

最后点菜：此类人多半是缺乏自信的人，他们担心被同伴抛弃，失去友谊。因此，他们不能也不敢先于别人点，但又不能不点，直到最后才点一个。他们认为这是在团体里维持自己地位的一种有效方法。

那在点菜时应该注意些什么呢？

可根据以下三个规则： 一看人员。
一般来说，比较通用的规则是人均一菜。
但如果是男士较多的餐会应该适当加量。

二看菜肴。

一般来说，一桌菜最好是有荤有素，有冷有热，尽量做到全面。如果餐桌上男士居多，应多点些荤菜；如果女士较多，那就应该多点几道清淡的蔬菜了。

三看宴请的重要性。

若是普通的商务宴请，平均一道菜在50元左右。如果这次宴请的对象是关键人物，那么则要点上几个够分量的菜，例如龙虾、刀鱼、鲥鱼，再上档次一点，则是鲍鱼、翅粉等。

(2) 从饮酒种类看 饮酒是社交场合最为常见的应酬方式。

一般而言，由饮酒可以直观地了解他人。

选择啤酒：这类人与任何人都谈得来，他们往往具有服务精神，爱取悦于他人，因而也更容易获得别人的好感。

选择鸡尾酒：大多属于善于玩乐的新新人类，很重视气氛。

选择二锅头：是个真正喜欢喝酒的人，同时也是个实用主义者，性格开朗，喜爱社交，乐善好施，有一种“士为知己者死”的作风。

选择红葡萄酒：大多属于干劲十足的人，想做就做，是个现实主义者，凡事都会着眼于现在，是个很稳健、很实际的男人。

选择香槟酒：此类人性格比较挑剔，是个不满足于平凡的人，他们喜欢追求高贵。

(3) 从喝酒方式上看 酒到杯干，来者不拒的女人：典型的豪放女！

个性热辣，是很好的红颜知己，但却不能成为一位好妻子。

别人频频相劝，就是滴酒不沾的女人：标准淑女，虽然不解风情，但是绝对感情专一。

喝得不多，却喜欢装醉的女人：标准的聪明女！

自我控制力极强，而且做人有心计，做事有手腕。

不该醉时偏醉的女人：太容易动感情，是那种爱起来天翻地覆，闹起来鸡飞狗跳的麻烦女。

该醉时偏不醉的女人：冷静的女人。

性格坚强，孤芳自赏，但具有敏锐的观察力。

在得意时狂喝的女人：外冷内热，情感如沉默的火山，不发则已，一发惊人！

<<男人心理操纵术>>

编辑推荐

心理操纵术，男人做人的第一项修炼 心理操纵术，男人做事的第一大手腕 读懂了上司心理，你就操纵了职场 读懂了客户心理，你就操纵了商场 读懂了恋人心理，你就操纵了情场
懂得心理操纵术，就会把话说得滴水不漏 懂得心理操纵术，就能把事做得完完美美 懂得心理操纵术。
才能看透他人的心理 懂得心理操纵术，才能揣度他人的思想 懂得心理操纵术，才能预测他人的行为

<<男人心理操纵术>>

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>