

<<最有效的说话办事心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<最有效的说话办事心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787510701535

10位ISBN编号：7510701538

出版时间：2010-4

出版时间：中国长安出版社

作者：罗译德

页数：256

字数：320000

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>

<<最有效的说话办事心理操纵术>>

前言

大家通过本书可以知道，那些有头脑、懂人心的说话办事高手是怎样处理日常生活中的人际问题的。书中还从心理操纵的范畴分析了这些人的说话动机、办事手段和心理策略。

要知道，一旦你懂得并掌握了说话办事的心理操纵术，那么你就会在人际交往中占据主动权，哪怕你只是简单地说了一句话，做出一个举动或者一个表情。

劳伦·巴兹比是美国华尔街著名的操盘手，他在耶鲁大学金融系念书时，大学里经常会有各种各样的讲座，每次校方总能邀请到华尔街著名的金融专家，或是跨国公司的高管人士做演讲。

巴兹比很渴望能够结识这些精英人士，也希望自己能够被这些人发现，毕业后一步到位地进入华尔街的某家大公司。

不过，要做到这一点并不容易，精英人士大多都很忙，演讲完之后便会直接坐车回去，很少有跟学生们主动交流的机会。

即使在讲演过程中有提问环节，你也不一定能够获得提问的机会，并且你所提出的一两个吸引人的问题，也不足以打动他们的心。

为此，巴兹比一度十分苦恼。

某一天，当巴兹比从图书馆借阅了几本心理学著作后，突然想到一个不错的点子：巴兹比再去听此类演讲之前，总会早早地来到会场，坐在位于第一排中间的位置，然后拿出一张硬纸片，中间对折一下，用醒目的红颜色中性笔，大大地写上自己的名字，放在桌子上。

每当演讲者与台下听众互动时，巴兹比便会积极踊跃地举手，跟以前所不同的是他被选中的次数越来越多，因为演讲者第一眼便看到了面前的那张红色卡片。

当然，巴兹比精心准备好的问题，都会让演讲者觉得“这是个好问题”，继而投去赞许的目光，顺便留意到纸片，记住他的名字。

事实上，巴兹比正是凭着这一小小的心理策略，提升了自己在精英人士心目中的知名度，以至于毕业之前就有许多大公司主动找到巴兹比，希望其能够为自己工作。

经过谨慎的选择，巴兹比选中了华尔街一家不错的交易所，事业上有了一个不错的起点。

在本书中，除了巴兹比那张神奇小卡片，你还会看到许多成功人士在说话办事过程中的经典案例，尤其是我们会重点解读每个案例背后的心理操纵术。

洞察人性的心理弱点，并利用这些弱点，在人际交往中学会说话和办事。

用小策略解决大问题，正是心理操纵术的核心所在。

在生活中，如果你能够利用心理策略学会说话和办事，那么你不仅能够给别人留下好印象，还能帮助你建立起宽广的人脉；在事业上，若你能利用心理策略学会说话和办事，那么你不仅能够开拓商机，打动合作伙伴和客户的心，还能让身边的同事或者上级对你赞赏有加；在情场上，若能利用心理策略学会说话、办事，那么你就能得偿所愿，赢得心上人的爱。

若你能熟练掌握并且有效运用心理操纵术，那么你就能够以好口才打动人心，凭好策略成为办事高手。

“一句话能让人笑个不停，一句话也能让人火冒三丈”，这就是心理操纵术的神奇之处。

是让人“笑个不停”“火冒三丈”，还是“点头称是”，那就全看你说话办事的动机和策略了。

著名的口才大师林肯总统说过：“我们要努力把一句话的价值发挥到最大，将它运用到办事过程中，这说穿了就是一种洞悉人心的力量。

”那么，从现在开始，你就要熟悉并掌握本书中的“心理操纵术”，并将其运用到日常生活中，以帮助你更好地处理人际关系，从而做到真正的会说话、会办事。

<<最有效的说话办事心理操纵术>>

内容概要

通过本书可以让大家知道，那些有头脑、懂人心的说话办事高手是怎样处理日常生活中的人际问题的，并且从心理操纵的范畴分析这些人的说话动机、办事手段和心理策略。

要知道一旦你懂得并掌握说话办事的心理操纵术，就会在人际交往中占据主动权，哪怕你只是简单地说了一句话，做出一个动作或者一个表情。

在本书中，除了巴兹比那张“神奇的小卡片”，你还会看到许多成功人士在说话办事过程中的经典案例，尤其我们会重点解读每个案例背后的心理操纵术。

洞察人性的心理弱点，利用人性的心理弱点，在人际交往中会说话会办事，用小策略解决大问题，正是心理操纵术的意义所在。

<<最有效的说话办事心理操纵术>>

书籍目录

第1章 赢得他人好感的心理策略 巧妙赢得他人的注意 迅速适应新的环境 想到并解决他人的难处 提前一步满足对方需求 主动搭把手帮帮忙 让他人觉得“对不起你” 特定场合下展现魅力 让对方觉得你“与众不同” 这样捧着说,就有好结果 第2章 与朋友相处的心理策略 发现你身边的朋友 先认清哪些人不是朋友 与同事保持心理上的“安全距离” 不能失去“高价值朋友” 将朋友结成一张大网 陌生朋友是一种特殊资源 说好客套话,朋友遍天下 “特殊朋友”这样操纵 第3章 获得他人认同的心理策略 认真听,对方才肯说 小事上做大文章 让重要的人看到你的优点 打出“人品”这张心理牌 偶尔让他人占便宜 你的价值最有说服力 夸奖竞争对手是一种策略 如何说服他人接受你的建议 第4章 化解他人敌意的心理策略 不做招风的“猴子” 懂一点“弱者伪装术” 让大人物替你遮风挡雨 不急不躁,会说“软话” 让敌对者吃哑巴亏 说话办事不较劲 第5章 掌握他人意图的心理策略 看出明显的“信号” 一步步引导着说 摸清他人的真实想法 不被表面假象迷惑 给对方设一个“心理陷阱” 第6章 巧妙赞美他人的心理策略 赞美到位全凭第一句话 聊天是最好的赞美场合 赞美需要“密集轰炸” “牢记姓名”是最贴心的赞美 鼓励他人要随时随地 第7章 令他人服从的心理策略 必要时强势一点 抓住被说服者的心理死穴 投其所好永远最有效 关心是一颗糖衣炮弹 “有肉平分”的策略最牢固 第8章 打破尴尬的心理策略 做好细节,避免尴尬 用幽默化解小尴尬 求人避免尴尬,先想三件事 让办事者先尊重你 第9章 说服他人的心理策略 练好口才的五项基本功 抓住可能的心理突破口 让对方明白“我在为你着想……” 不妨使用激将法 自圆其说,毛病就能成优点 第10章 影响自己的心理策略 “着眼未来”的心理预期 走出内心的“社交恐慌” 克服“重复失败”的心理阴影 避开他人的心理陷阱 不被“面子心理”左右 磨炼“吃苦”的心理素质 拥有强者的自知和自信

<<最有效的说话办事心理操纵术>>

章节摘录

与同事保持心理上的“安全距离”生活中，你身边的每个朋友都应该是对自己有用的。在帮助朋友时不能忽视个人利益，特别是在帮助同事的时候，你要想好了这会不会对你的利益构成威胁。

同事之间如果走得太近，也容易出现麻烦。

寓言中有一只笨熊，为了轰走打扰朋友睡觉的苍蝇，直接拿起一块大石头就把朋友的脑袋开了瓢。对这种好心办坏事的同事，你既要多看到对方可恨行为中的可爱之处，也要学会拒绝类似的“好意”，避免对方再次帮你倒忙或者伤害了你还懵然不知。

距离产生美，这句话不仅适于男女之间的感情，也同样适用于同事之间的交往。

再好的夫妻相处久了难免会产生矛盾，同事之间也一样，如果整天泡在一起，很容易发生冲突。

况且同事之间存在着若隐若现的竞争性，最好是退后一步，保持心理上的“安全距离”为好。

喜欢羽毛球的朋友都知道，曾经在亚特兰大奥运会和悉尼奥运会上两夺女双金牌的葛菲、顾俊，是世界羽坛难得一见的“黄金搭档”。

从1996年至1999年，她们在国际比赛中配对双打从未输过一场比赛，连胜场次竟然超过100场！

尽管两个人的特点和球风都不一样，但技术的互补使得这对组合技术全面、相得益彰，既有力量又不乏细腻，比赛时的默契程度更是令人赞叹。

这对号称“无敌”的拍档，虽然在球场上共同训练十几年，在场外却是私交甚少，不仅不住在一起，私底下竟然只一起吃过一次饭。

这是教练组故意安排的，生怕两位性格迥异的姑娘由于脾气秉性的不同，相处过于亲密而发生矛盾，继而影响比赛成绩。

现在看来，教练组的做法是正确的，由于生活上极少来往，避免了这两个“性格天壤之差”的女孩发生种种矛盾的可能，保证了两人在比赛场上珠连璧合、锐不可当。

与同事相处，要保持一种“安全距离”。

在生活中“冷处理”，工作上“热交往”，才能达到同事关系的最佳效果。

职场中，工作和利益是第一位的，能否成为朋友是次要的。

同事之间是要互相帮助、团结友爱，但是一旦涉及金钱和利益就不好说了。

“同事”是以赚钱和事业为目的走到一起的人，尽管比陌生人多一份温暖，但终究不如哥们之间有着互相帮衬的道义，离开办公室的一亩三分地，谁还不是自己顾自己？

如果不想和同事的关系发生错位或者变味，除了保持适当距离外，就是不要随便管同事借钱，也不要轻易借钱给同事，一旦出现问题，不仅关系会闹得很僵，还会影响你的形象，影响个人发展。

此外，要注意结交那些思维独特、有进取心的同事。

在今天的社会，多与一些特别的同事交朋友，会让你看问题更深刻、更客观。

有一种流行的说法：一个人的收入水平，等于他平时最要好的5个职场朋友的平均收入。

现实情况差不多如此，每个人都会与相同阶层的朋友聊到一起，因为大家关心的事是一样的，流浪汉会与乞丐抢面包，百万富翁会与千万富翁喝咖啡。

你的心态、事业和地位，很大程度上都跟你身边的同事息息相关。

办公室的小圈子改变着你，决定你的心理状态、思维方式、个人习惯(如走路姿态、端茶方式、说话语气等)，以及衣食住行的方方面面。

周围的同事是乐观的还是消极的，身边朋友是经常激励你进步，还是时常拉你“下水”，都会影响你的发展。

世界潜能大师博恩·崔西指出：“在工作中。

最好让你习惯相处的那些朋友，能够对你实现目标有积极的影响力和心理暗示。

”当你总是处在一群消极者的圈子中时，难免就会成为其消极情绪的感染者；当你处在成功者的圈子中时，才可能会留意身边有价值的信息，抓住可能的好机会。

因此，你要试着和那些给你积极影响的同事多接触，学习他们的长处，注意他们在谋划什么，克服自身习惯的束缚。

<<最有效的说话办事心理操纵术>>

经常与那些优秀同事“混”在一起，你就有机会深入了解他们，弄懂他们所知道的事情，比如老赵有着什么资源，大徐平时怎样与客户打交道……很多年轻的乡镇企业家开始创业时并不成功，但在拜访过大城市同行后，获得了巨大的心理鼓励，增强了他们的进取心；乡村医生到大城市医院实习后，在医学理念上突飞猛进。

常言道：“近朱者赤，近墨者黑。

“你究竟会与跟哪些同事走得更近呢？”

<<最有效的说话办事心理操纵术>>

媒体关注与评论

“我们要努力将一句话的价值发挥到最大，将它运用到办事过程中，这说穿了就是一种洞悉人心的力量。

” ——美国前总统 亚伯拉罕·林肯 “人际交往的核心就是心理上的相互给予和满足，以及头脑中不停的博弈和取合。

” ——美国希尔斯·罗巴克百货公司前总裁 罗森·杰尔德

<<最有效的说话办事心理操纵术>>

编辑推荐

《最有效的说话办事心理操纵术》：为你揭密：说话办事高手的心里策略赢得他人好感的心理策略令他人服从的心理策略说服他人的心理策略与朋友相处的心理策略化解他人敌意的心理策略巧妙赞美他人的心理策略打破尴尬的心理策略影响自己的心理策略获得他人认同的心理策略掌握他人意图的心理策略通过《最有效的说话办事心理操纵术》可以让大家知道，那些有头脑、懂人心的说话办事高手是怎样处理日常生活中的人际问题的，并且从心理操纵的范畴分析这些人的说话动机、办事手段和心理策略。

洞察人性的心理弱点 利用小策略解决大问题

<<最有效的说话办事心理操纵术>>

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>