

<<瞬间读懂和操纵你周围的人>>

图书基本信息

书名：<<瞬间读懂和操纵你周围的人>>

13位ISBN编号：9787512706125

10位ISBN编号：751270612X

出版时间：2013-4

出版时间：中国妇女出版社

作者：晓鹏

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>

<<瞬间读懂和操纵你周围的人>>

内容概要

相信有了《瞬间读懂和操纵你周围的人》，你就再也不必为如何为人处世而焦头烂额，再也不必为如何改善自己的人际关系而苦恼了。

因为在《瞬间读懂和操纵你周围的人》中，对上司、同事、下属、客户、商务对手、爱人、朋友、贵人、小人、陌生人等都进行了详尽而巧妙的讲解，几乎可以解决你遇到的所有人际交往问题。

有了《瞬间读懂和操纵你周围的人》，你的人脉网将变得坚不可摧，你就可以在瞬间读懂身边的每一个人，享受快乐、自在的人生。

<<瞬间读懂和操纵你周围的人>>

作者简介

晓鹏，真名韩宏，山东人。

熟读现存关于心理读心术的所有史料，上下求索十余年，阅人阅己阅江湖，读心读意读玄妙，并写出了这本迄今为止最实用、最科学、最权威的心理读心术专著。

超越FBI的身体语言密码，比读心术更有效，比攻心术更直接！

让你瞬间看透老板、下属、同事、客户和陌生人的内心世界，秘密不再是秘密！

其所著的畅销书《读心术——人际关系中的心理策略》，上市一年重印8次，累计销量达100万册。

<<瞬间读懂和操纵你周围的人>>

书籍目录

第一章 瞬间读懂人心，掌握人际交往的主动权 会说话的不是只有嘴 满足对方需求，让你的人际网更坚固 根据细节还原你不察的事实 以貌识人，不以貌取人 快速甄别诚实与谎言 破解身体语言中暗藏的玄机 不可小觑的行为习惯 攻心为上 第二章 听出“话中话”，你不能不懂的人际暗语 人为什么喜欢“话留三分” 最亲近的人之间也有语言隔膜 “暗语”比任何语言都有用 不是每个朋友都对你说实话 面试官的话不能只听表面 听懂老板的“话外音” 读出同事的“潜台词” 有些套话可别随便搭 第三章 吃透上司的心思，成为职场中的“大红人” 摸清上司性格好处事 领会上司的无声指令 服从是职场人的天职 巧妙应对上司的黑色情绪 把荣耀留给上司 别跟上司走得太近 不擅自替上司做主 成为上司的“心腹” 第四章 抓住同事的心，处理好“中国式同事关系” 与不同类型的同事打交道 别让坏情绪影响人际关系 背后赞美胜过当面恭维 不做职场“出头鸟” 如何赢得同事的好感 同事问化解“敌意”的艺术 巧妙应对居功诿过的同事 善于与同事双赢合作 第五章 掌控朋友的心，在人际交往中游刃有余 交朋友得看人品 把朋友分为三六九等 让自己被别人需要 朋友有时是拿来“利用”的 给朋友面子就是给自己机会 笼络朋友要打“感情牌” 雪中送炭胜过锦上添花 不要随意泄露朋友的隐私 交往要把握“适度”原则 第六章 赢得客户的心，打赢销售这场心理暗战 先做朋友，再做生意 引导客户说“是” 不懂得变通就拿不下订单 把主动权“让”给客户 了解客户的处事习惯 激起对方的潜在购买欲 让客户帮你推荐 客户表面吃亏，暗中获利 换位思考，赢得上帝 第七章 俘虏对手的心，在谈判桌上克敌制胜 让商务对手现出“原形” 把握谈判中的退让策略 先“得寸”后“进尺” 谁先入为主，谁就输定了 干扰对方的判断力 谈判要善用“拖”字诀 暧昧的态度是谈判的烟幕弹 第八章 猜透恋人的心，让爱情和婚姻更加甜蜜 欣赏你的另一半 增加爱情新鲜感的妙招 给恋人留几分自由 爱情需要保持神秘感 理解和信任，让爱情走得更远 第九章 征服陌生人的心，善于把陌生人变成熟人 解除对方的心理防线 抓住对方最感兴趣的话题 赞美缩短人与人的距离 主动搭讪，没话找话 提问也是一门学问 懂得倾听的人最有人缘儿 第十章 打动贵人的心，借助贵人改变你的命运 用执著打动贵人心 言辞恭维要有度 在贵人面前要学会“装嫩” 多用赞美，能人需要得到肯定 求人办事要有“眼力见儿” 借对方的影响力增强气场 第十一章 识破小人的心，用智慧让小人离开你 看清小人的真面目 别被甜言蜜语“忽悠”了 宁得罪君子，莫得罪小人 聪明对付小人的小报告 “捧杀”比“棒杀”更有效 不要对小人全盘托出

<<瞬间读懂和操纵你周围的人>>

章节摘录

<<瞬间读懂和操纵你周围的人>>

编辑推荐

《瞬间读懂和操纵你周围的人》共有十一章，从不同的角度为读者讲述了如何与周围的人交往，旨在以心理学的基本知识为基础，附上生动活泼而又贴近生活的事例加以说明，将人际交往方面的心理学知识用最为“简易”的方式展现在读者的面前，是一本真正适合各个群体阅读的书。

<<瞬间读懂和操纵你周围的人>>

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>