第一图书网, tushu007.com

<<洞察术操纵术调节术大全集>>

图书基本信息

书名：<<洞察术操纵术调节术大全集>>

13位ISBN编号：9787542932235

10位ISBN编号：7542932233

出版时间：2012-1

出版时间：立信会计

作者：端木自在

页数：414

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

内容概要

每个人的心里都充满了矛盾：既渴望自己被人了解，又担心在人前展露无疑；既希望被人重视，得到认可，又担心“枪打出头鸟”；既渴求得到别人的赞赏，又吝啬对别人的赞美；既想获得他人的帮助以使自己平步青云，又害怕对方比自己优越，超过自己；既想让对方听从自己，又不甘心服从对方；既想走进别人的内心世界，又担心对方误认为自己不怀好意……
人的内心就是这样复杂而充满玄机、难以捉摸、甚至深不可测。
然而，心理玄机的背后都隐藏着某种特定的规律，只要掌握一些心理策略和技巧，洞悉人心、掌控别人，让对方心甘情缘地听从自己的调遣，将不再是一件困难的事。

端木自在的《洞察术操纵术调节术大全集(超值金版)》在揭示心理学奥秘时，不但会教你如何洞悉他人的心理，熟知他人行为，还会告诉你如何进行自我调节。
《洞察术操纵术调节术大全集(超值金版)》以心理为主线，将洞察人心、操控人心和调节心理三方面进行了全面而系统的分析和总结。

书籍目录

洞察术
第1章 洞察人性的弱点
动之以情，晓之以理
最后通牒，不留余地
树怕剥皮，人怕激将
迂回曲折，不容拒绝
抓住心理，一蹴而就
占据主动抢得先机
第2章 洞察情绪的反应
到什么山唱什么歌
转移注意，巧设迷局
察言观色，善解人意
巧对上司，方能晋升
投其所好赢得信任
知己知彼以实攻心
第3章 洞察说话的意图
言多必失，管住嘴巴
心平气和，莫要争辩
说话听声，锣鼓听音
语调语速暗藏情绪变化
话题变化，风向变化
口头禅是最准的判断
小细节，帮你看透听话者
第4章 洞察处世的哲学
锋芒毕露，等于自掘坟墓
聪明外露，不如智慧深藏
话别说满，事情别做太绝
多些韧性，让自己更轻松
谦恭自律，无须争强好胜
勿揭人短，处处留有余地
第5章 洞察内在的自我
人最重要的是要认识自己
从一个试验开始认识你自己
你就是一只翱翔于天空的鹰
了解你自己的长处
从别人眼中找到真实的自我
学会接纳自己
认识自我，克服自卑
挑战自我，变自卑为自信
第6章 洞察人脉的内涵
最好的敲门砖叫热情
坦诚相待，破除怀疑
长点眼力见儿，赢得欢心
找共同点，关系进一步
雪中送暖，时机是关键

一分钟内展示自己
第7章 洞察职场的规则
打破自己的圈子
告别本领恐慌
“忙”也要讲实效
好马要吃回头草
别等环境来适应你
眼里要容得下沙子
尽力未必升迁
不要把名利看得太重
推卸责任淘汰出局
升职必须先升值
第8章 洞察对方的虚实
探探他的心有多深
引蛇出洞，让他自己上钩
抛砖引玉，让他说更多
准备充分，才能占优
观其为人，投其所好
言语试探，看其反应
第9章 洞察小人的伪装
擦亮双眼，洞穿小人
不防小人，后患无穷
和盘托出自食恶果
长个心眼儿不留把柄
小人可恶，当心敷衍
面对小人，分而制之
测试一 面部表情密码调查问卷
操纵术
第10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“对不起你如
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11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”
将朋友织成一张大网？

陌生朋友是一种特殊资源
说好客套话朋友遍关下

“特殊朋友”这样操纵
第12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13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14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15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16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
一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17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18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19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
测试二交际中的心理类型测验
调节术
第20章 淡泊：功名利禄是虚幻
名利面前心如止水
欲望最好少一点
平平淡淡才是真
君子之交淡如水
能糊涂时就糊涂
将钱看得淡一些
做人还是要厚道
耐得住寂寞
第21章 荣辱：宠辱不惊成大事
大度才能做大事
面子思想害死人
嫉妒之心是毒药
有一得必有一失
活着就是幸福
忍让不是窝囊j
失去诚信失去一切
骨气还是要有的
第22章 幸福：生活点滴皆为乐
你只是一个普通人
别让自己太累了
放下了就舒服了
做什么都要适度
凡事要对得起良心
万事留有回旋的余地
简简单单最幸福
快乐才是重要的
第23章 贫富：安贫乐道自在活
金钱是一把双刃剑
与人攀比，自讨没趣
知足者常乐
勤劳致富是真理
精打细算过日子
有所舍才有所得
脚踏实地是正道
只问耕耘莫问收获
第24章 磨难：逆境之中心坦然

完美是毒，缺陷是福
失败算不了什么
得意须谨慎失意不沮丧
一能吃苦，不叫苦
有了错误及时改正
不平面前心平气和
心甘情愿吃点亏
一切顺其自然
第25章 成败：凡事功到自然成
态度决定工作业绩
热爱本职工作
做事别忘守规则
养成良好的工作习惯
奋斗目标切实可行
合作才能成大事
珍惜时间很重要
自信是成功的原动力
第26章 生命：岁月无情要从容
健康才是福
百善孝为先
幽默是人生的开胃菜
多读书多受益
远离不良嗜好
经营出幸福的婚姻
家是心灵的港湾
测试三 自我调控问卷

章节摘录

诸葛亮分析，周瑜死了之后，鲁肃就会执掌东吴的大权。
鲁肃是个深明大义的人。
不会做出鲁莽的事情；东吴要在江东站稳脚跟，也必须和刘备联合。
孙权、鲁肃都不会拿他们的江山开玩笑。
同时也需要通过这次吊孝化解双方的怨恨。
加上由赵子龙这位智勇双全的将军随身保护，即使出现点意外，也将是有惊无险的。
诸葛亮说服众人，过江去了东吴。
到达柴桑之后，鲁肃果然非常礼貌地接待了他。
诸葛亮到了灵堂，读完祭文就伏地痛哭，情真意切，流泪不止，一口一个“周都督”，一嘴一个“周贤弟”，一边诉说两人联合抗曹的谋略，一边长叹周瑜一死没有了共同谋划之人。
似乎这个世界上只有周瑜是他诸葛亮唯一的知音了，令所有在场的人都非常感动。
就连周瑜的夫人小乔也动摇了。
人们对周瑜是不是被诸葛亮气死的都产生了疑问．甚至认为周瑜之死是他自己心眼太窄造成的。
诸葛亮之所以能取得这样的效果。
就是因为他用感情打动了对方。
除了动之以情，还要晓之以理。
不管是用情还是用理，最重要的是对人心的征服，内心的城防一旦攻破，那么胜利就会有九成的把握。
有个“的姐”（出租车女司机）把一男青年送到指定地点时，对方掏出尖刀逼她把钱都交出来，她装作害怕样交给歹徒300元钱说：“今天就挣这么点儿，要嫌少就把零钱也给你吧。
”说完又拿出20元找零用的钱。
见“的姐”如此爽快，歹徒有些发愣。
“的姐”趁机说：“你家在哪儿住？
我送你回家吧。
这么晚了，家人该等着急了。
”见“的姐”是个女子又不反抗，歹徒便把刀收了起来，让“的姐”把他送到火车站去。
见气氛缓和，“的姐”不失时机地启发歹徒：“我家里原来也非常困难，咱又没啥技术，后来就跟人家学开车，干起这一行来。
虽然挣钱不算多，可日子过得还算不错。
何况自食其力，穷点儿谁还能笑话我呢。
”见歹徒沉默不语，“的姐”继续说：“唉。
男子汉四肢健全，干点儿啥都差不了，走上这条路一辈子就毁了。
”　　火车站到了，见歹徒要下车，“的姐”又说：“我的钱就算帮助你的，用它干点正事。
以后别再干这种见不得人的事了。
”一直不说话的歹徒听罢突然哭了，把300多元钱往“的姐”手里一塞说：“大姐，我以后饿死也不干这事了。
”说完，低着头走了。
在这个事例中，“的姐”典型地运用了消除防范心理的技巧，最终达到了说服的目的。
……

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