第一图书网, tushu007.com

<<攻心大计>>

图书基本信息

书名：<<攻心大计>>

13位ISBN编号：9787564039042

10位ISBN编号：7564039043

出版时间：2011-1

出版时间：北京理工大学出版社

作者：墨墨

页数：282

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

本书为你详细讲述充满智慧的心理攻心计，帮你在与人交往中左右逢源、移步生莲。
学会这些攻心计，无论是在职场，还是在情场，你都可以轻松读懂人心，从而轻松玩转世界。
本书用犀利的语言和通俗易懂的表达方式，使你在轻松愉悦之中领悟人生的真谛，让你变得更加聪明的同时，实现做人做事游刃有余，圆融练达。
它还会鼓舞你在漫漫人生路上，披荆斩棘，勇敢走过人生的风雨历程，从而使自己光彩四射，叱咤风云。

<<攻心大计>>

书籍目录

第一章 揭开人性的秘密　把好第一印象关　“赞美”的力量　以己之长巧迎他人之短　给他所感兴趣的　露点小缺点更有吸引力　倾听是对别人最大的赞美　给他人面子就等于给自己面子　“喜欢”换“喜欢” 第二章 制胜驭人的攻心大法　眼神攻略　你拿什么主宰别人　给他高帽子戴戴　让他感觉他很重要　由小到大提要求　让他产生回报你的负债感　善用“增减效应”　让别人习惯于依赖自己　谆谆教导不如以身作则　让他进入角色第三章　攻心说服术第四章　识破人心的障眼法第五章　洞悉人心，做对事情第六章　小心别人的攻心计第七章　一招制胜攻破人性弱点第八章　人际交往须心计第九章　赢在职场的攻心大计第十章　完美的情与爱

<<攻心大计>>

章节摘录

第一章 揭开人性的秘密　　把好第一印象关　　在很多时候，机会仅仅是刚见面的一次，你并没有太多的机会让别人了解你。
很多人期待自己的优点“以后”慢慢再被别人发觉，所以暗示自己第一次不要太紧张，但是你却发现，根本就不存在“以后”了，因为人家在看你第一眼的时候，就已经把你否定掉了。
　　在处世中，要想别人对你产生良好的态度，首先就要给别人留下一个良好的外部形象，这样别人才会真心地喜欢你。
人们往往通过自己第一眼获得的信息来判断他人。
你的外在形象，他人只需看一眼，就能够决定是否与你交往。
这便是我们常说的“先人为主”的心理在起作用。
　　人，就是这样，对任何堪称“第一”的事物都具有天生的兴趣和极强的记忆能力，而对“第二”“第三”等则往往印象不深，这就是心理学上所谓的“首因效应”。
　　生活中，我相信很多人有过这样的经历，即使没经历过也曾遇到过：　　男女相亲，只要第一次没相中，就没有第二次见面的机会，他们常常说“没感觉”；　　你去逛街，看上了一件称心如意的衣服，但是因为贵没买成，但后来就会一直对它念念不忘；　　你是公司的面试官，常常会因为他的穿着打扮或者言谈举止否定他；　　……

第一图书网, tushu007.com

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