

<<人脉掌控术>>

图书基本信息

书名：<<人脉掌控术>>

13位ISBN编号：9787502185671

10位ISBN编号：7502185674

出版时间：2011-12

出版时间：石油工业出版社

作者：黄薇

页数：167

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>

<<人脉掌控术>>

前言

著名成功学大师、人际关系学大师、西方现代人际关系教育奠基人戴尔·卡耐基曾指出：一个人的成功，20%取决于他的专业知识，80%取决于人际关系。

无数的经验和教训均已证明，当良好的人脉成为个人无形资产的时候，不仅能搭起通往成功的桥梁，更有助于拥有幸福的人生。

不过，在大多数人眼里，“人脉”并不是简简单单的两个字，而是感觉上非常复杂但又必不可少的人生课题。

果真如此吗？

当我们剥去层层迷雾，便会发现，“人脉”无非是两个话题——与己、与人。

正所谓：爬山，要懂山性；游泳，要懂水性，人活着，就要懂人性。

这既包括了解自己、控制自己，又包括了解别人、掌控别人。

你或许对此一头雾水：自己又不是神仙，怎么可能把事情做得面面俱到呢？

其实，懂得了人脉掌控术你就把握了人性的关键。

心理学研究表明，人类除了外在的喜、怒、哀、乐之外，内心深处还隐藏着不愿意承认和表现出来、但又深受外界因素影响的“潜在心理”。

人脉掌控术，就是诱导人的潜在心理按照某种意图行事的神奇的心理术。

不妨回忆一下你所经历过的，看见过的，抑或听说过的情境，是否有类似以下情况：同样是经历灾难，幸存者中，有的人在抑郁和惶恐中度日如年，整天活在灾难的阴影里；有的人有效调整心态，怀着信心和激情积极投身生活重建，对未来充满希望。

同样的生存环境，有的人不是受排斥，就是受冷落，形单影只；有的人则知己知彼，轻松打开他人心扉，非常讨人喜欢。

同样是求人办事，有的人一出马就人到事成；有的人几经周折，仍旧瞎子点灯白费蜡。

同样的困境，有的人灵活变通，轻松化险为夷；有的人心急如焚，绞尽脑汁，却束手无策。

请不要用“同人不同命”简单解释上面情境中迥异的结局，也请不要再疑惑为什么会出现这些不同。

在这里，我们就为你揭晓最真实的答案——不可不知的人脉掌控术！

常言道，“知己知彼，百战不殆”。

本书将告诉你如何有效控制自我，如何洞察他人内心，从而为你在人脉旅途上积累充足的启程资本。本书具体从如何叩开他人心扉，如何赢得他人欢迎，如何在瞬间获得优势，如何突破困境，如何趋利避险，如何说服他人，如何赢得帮助，如何在职场飞黄腾达，如何在商场中稳握财脉等多个最贴近生活现实的角度，全面阐述了掌控人脉的灵验心法。

书中理论联系实际，以事例为佐证，并配以简单、风趣的图解，将晦涩高深的心理学理论和策略深入浅出地展示出来，融实战性、技巧性、知识性、可读性和趣味性为一体，教你快速掌控人脉的奥秘。

在今后的日子里，本书可以帮助饱受不善于为人处世之苦的人，在各种人生场景中如鱼得水、移步生莲。

相信无论你的过去和现在，是失败，是成功，还是平庸……这些神奇的人脉掌控术，会让你在未来的人生旅途上“心想事成”！

<<人脉掌控术>>

内容概要

最简单，最神奇，最有效，最实用，全世界高端人士都在用的人脉圣经。
掌控术，作为一种驾驭自我与他人心灵的无形力量，可以控制我们的一言一行，也可以影响并支配他人的一举一动。
纵观那些在人际场上呼风唤雨的高端人士，你会发现：他们往往都能看透甚至掌控他人心灵，善于运用心理秒杀术来征服对方。
所以，这种神奇的心理术，我们不可不知！

<<人脉掌控术>>

书籍目录

- 第一章 摸清对方底牌，知人知面更要知心——洞察他人内心的心理掌控术
- 观人第一要诀：察“神”辨“骨”
 - 身体会说话：从习惯动作看他人性格
 - 打量着装偏好，就知道他是怎么样的人
 - 巧妙投石问路，让对方自掀底牌
- 第二章 非凡的口才影响力是这样炼成的——叩开他人心扉的人脉掌控术
- 贴心开场白，第一句话就说到他心里
 - 妙用“我们”，消除彼此的陌生感
 - 与询问相比，解释更能消除对方疑虑
 - 求同存异，心与心相融共生
 - 到什么山唱什么歌，见什么人说什么话
- 第三章 练就八面玲珑，左右逢源的高妙本领——让自己受欢迎的人脉掌控术
- 善用敬语的人，人见人爱，花见花开
 - 根据关系亲疏，保持最佳距离
 - 讨人欢心的秘诀：热心倾听，适时附和
 - 做好配角，给对方表现的机会
 - 偶尔犯点小错误，你会更具吸引力
 - 刻意营造气氛，轻松搞定人心
- 第四章 先下手为强，后下手遭殃——获得优势的人脉掌控术
- 控制对方空间，削弱对方气场
 - 握手，就是握住你的主动权
 - 运用心理效应，4分钟内打造好印象
 - 自我介绍里的艺术
- 第五章 锦心妙口，化解交际小尴尬——突破困境的人脉掌控术
- 第六章 善权变，顺势而为赢人心——趋利避险的人脉掌控术
- 第七章 四两拨千斤，让对穴只能答“是”——有力说服他人的人脉掌控术
- 第八章 借用天下人的智慧，高情商办成事——赢得帮助的人脉掌控术
- 第九章 自抬身价，人际关系有“筹码”——件面社交的人脉掌控术
- 第十章 从“苟且偷生”到“飞黄腾达”——游刃职场的人脉掌控术
- 第十一章 百发百中，“谈”定天下——无敌谈判的人脉掌控术
- 第十二章 运筹帷幄，抢占上风财脉——驰骋商场的人脉掌控术
- 第十三章 掌握自我，才能影响世界——控制自我的心理掌控术

<<人脉掌控术>>

章节摘录

版权页：插图：谈判中，当我们提出方案的时候，应当事先预想对方会提出哪些反对意见。坐到谈判席上，若没有事先准备，只是在对方反驳后才支支吾吾地招架，则会处于劣势，不利于赢得谈判。

如果我们能抢在对方之前将这些意见说出来，便可扼制对手，争取到谈判的主动权。

那么，应当如何应对意料之中的反对意见呢？

谈判高手告诉我们，当估计对方会予以反驳时，在他们说出之前，让同伴将预料中的反对意见说出来，然后将其否定。

事先与同伴进行磋商，列举几条意想中的反对意见，在谈判中，当同伴讲出了这个意见以后，你马上指出：“不对，这种观点是错误的。

”如此这般，将这些反对意见一一化解。

同时，你方的几个人之间还可以故意发生争执，这样做不但不会在对方面前露出破绽，反而会在保全对方面子的情况下使其接受你方的方案。

反对意见多种多样，对方提出的意见可以用道理来说明的部分很好处理，至于难以解释的问题，最好还是用“内部争吵”的方法来解决。

比如数落自己的同伴：“你总是提出这类问题，什么时候才能有点出息呢？”

”此类语言比较能处理好这种反对意见。

坐在谈判席上，总是会有意识地将与会者分为说服的一方和被说服的一方，这种想法是不对的。

对方有3个人，你方也有3个人，我们应当把这场谈判看做是6个人正在共同探讨同一个问题，而不是3：3的对话。

己方的与会人员有时也可以处在相互“敌对”的关系上，如果总是保持一致对外的姿态，就会让对方产生一种随时可能遭到你方攻击的顾虑。

<<人脉掌控术>>

编辑推荐

《人脉掌控术:瞬间让对方臣服的心理秒杀策略》：练就瞬间攻心术，成为社交中的王者。
瞬间让对方臣服的心理秒杀策略。

爬山，要懂山性；游泳，要懂水性；做人，就要懂人性。
只有掌握他人心理运行的轨迹，才能轻松走进他人内心。
打造自己的人脉关系网。

《人脉掌控术:瞬间让对方臣服的心理秒杀策略》旨在为大家揭示人性的奥秘，告诉大家如何洞察他人、打开他人心扉、赢得他人青睐，并在与他人交往时，于无形中收获人心，瞬间获得优势，从而在生存的战场上如鱼得水、游刃有余。

<<人脉掌控术>>

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>