

<<1分钟操纵他人心理>>

图书基本信息

书名：<<1分钟操纵他人心理>>

13位ISBN编号：9787506472265

10位ISBN编号：7506472260

出版时间：2011-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：凹凸

页数：253

字数：168000

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>

## <<1分钟操纵他人心理>>

### 内容概要

人际交往是心与心的较量，读懂人心，了解他人的所思所想，就能对其施加影响，在不知不觉中诱导对方、操纵他人。

《1分钟操纵他人心理》内容深入浅出、通俗易懂，结合典型的心理学案例和现实生活中的故事进行透彻分析，让你从对方的外貌、穿着、动作、姿态、表情以及行为习惯等方面巧妙地读懂人心，掌握强化他人服从意识，化解彼此矛盾冲突，让对方迅速喜欢自己，快速驾驭对方心理，在社交中赢得心理博弈，在职场中应用心理战术，用心理策略收获甜美爱情的心理策略，应用这些操纵人心的方法，无论是与人相处、开展工作和处理生活，都能给你提供实用有效的帮助。

## <<1分钟操纵他人心理>>

### 书籍目录

#### 第一部分 让对方迅速喜欢自己的心理策略

##### 第一章 初见投缘，让对方印象深刻

大方得体的装扮影响他人对你的印象  
亲切的微笑和适宜的招呼让他喜欢你  
简短而特别的自我介绍能抓住他人心理  
用优雅的举止吸引他人的关注  
与众不同的个性吸引他人目光

##### 第二章 再见相知，拉近彼此关系

摆出谦卑的心态，让他愿意与你接近  
找到彼此的共同点，与他成为好朋友  
表达利益一致性的关系  
拉近与对方的身体距离  
分享自己的一些小秘密

##### 第三章 顾及他人-让对方畅所欲言

从最流行的话题讨论开去  
从对方的兴趣点找话题  
在对方熟知的领域寻找话题  
寻找你们之间可能建立的关系  
让他感到你是最合适的倾听者

##### 第四章 以情动人，赢得对方好感

用心记住对方的名字和头衔  
表达自己的羡慕和敬仰之情  
关心男人的家人和事业  
从细节处给予对方关心  
用肢体语言打动他人

#### 第二部分 快速驾驭对方的心理策略

##### 第五章 揣摩心思，获取对方支持

认可对方的想法  
设法让对方信任你  
引导对方按照自己的思路说话  
用眼神和暗示对他人进行鼓励  
让对方做到换位思考

##### 第六章 掌握要点，巧妙说服他人

动之以情，是最好的说服术  
多一分真诚，赢得他的信任  
避实就虚，掌握对话的主动权  
通过“问题攻势”来占据上风  
“不说话”也可以达到说服的目的

##### 第七章 肯定对方，让对方甘心为你效力

向对方表示钦佩，激发对方潜力  
意外的赞美会使人喜悦倍增  
分享功劳给别人留下好印象  
引导他人发现问题，增强对方自豪感  
授人头衔，凝聚人心赢得忠诚

##### 第八章 赢得信任，让他人主动给你帮忙

## <<1分钟操纵他人心理>>

礼尚往来，让他人尝到甜头  
通过无意闲聊向他人灌输思想  
感情投资，获取他人信任  
肯定他人，获取信任  
让他在你面前成为强者

第三部分 在社交中成为赢家的心理博弈

第九章 隐藏自己，使对方判断失误  
悄悄转移话题可以避免尴尬  
搪塞之词可避开尖锐问题  
“先人为主”可以影响判断

第十章 乱其阵脚，削弱对方自信  
举例说明会使其思绪混乱  
对滔滔不绝者，要打断其逻辑  
对优柔寡断者，要下最后通牒  
过分强调注意事项，让对方紧张  
对优势对手，耐心与其周旋

第十一章 掌握技巧，瓦解对方心理防线  
多说人情话，让对方心软  
用假动作扰乱对方的视线  
先提出过分请求，再提出一般请求  
攻击对方忽视的小问题，可使对方动摇  
先批评他喜欢的事物，让对方动摇

第十二章 运用战术，摆脱讨厌对象  
想摆脱对方可以直截了当地表达  
“客气话”是一种有效的疏远方法  
巧妙地说些扫兴的话，使对方自动退下  
表现出心不在焉，让对方知趣而退  
装作自言自语是变相拒绝

第四部分 助你顺利闯荡职场的心理战术

第十三章 方圆有道，搞定同事心理  
巧妙应对办公室里的十种人  
晋升后与旧同事相处的艺术  
守住隐私，避免被人利用  
避免办公室恋情的雷区  
巧妙化解同事的敌意

第十四章 迎合想法，搞定上司心理  
领会上司意图  
站在上司的高度想问题  
让上司看到你的忠诚和价值  
帮上司排解压力，做上司离不开的人  
帮上司备好台阶，让上司有面子

第十五章 灵活应变，搞定客户心理  
有针对性地对不同客户  
宽容地对待客户的无礼  
诱导客户暴露自己的本意  
通过客户的视线变化洞悉心理  
站在客户的立场思考问题

## <<1分钟操纵他人心理>>

### 第十六章 步步为营，搞定复杂商战

演好“销售”这场戏  
以动听的声音促成交易  
心态平和，适时收手  
另辟蹊径，自我宣传  
懂得说“不”，减少烦恼

### 第五部分 让你收获甜美爱情的心理策略

#### 第十七章 运用妙招，打开对方心扉

称赞异性，含蓄比直接更有效  
共同回忆，可搭起彼此沟通的桥梁  
话题从对方的情况谈起，赢得好感  
直呼其名比称谓头衔更有亲近感  
委婉地表达“喜欢对方”的想法

#### 第十八章 用心迎接，掌控你的爱情

在逆境中易塑造伟大的爱情  
六个要诀让他对你的爱甜如蜜  
让吵架吵热你们的感情  
把握爱情，让他习惯你的存在

#### 第十九章 用点心思，让爱人重新重视你

让对方感到自己很重要  
偶尔激怒对方，保持感情神经的敏感度  
保持几分神秘，保持永恒的吸引力  
适时示弱，聪明地打动他的心  
某些方面比对方强一点，让他不会忽视你

#### 第二十章 展现魅力，让你的爱情无往不利

善于自我展示，可以博得他的好感  
体贴和微笑是爱情的润滑剂  
为自己保留几分，让他更珍惜你  
甜言蜜语使他对你的爱保鲜  
做贴心“情人”，让他爱你更长久

参考文献

## <<1分钟操纵他人心理>>

### 章节摘录

版权页：30岁的男性对眼前的世界已经非常熟悉，但是他们也有不少困惑。

拿得起，放不下，是这个年龄段的男人共有的特性，对于未来的世界，他们还需要进一步探索。

装扮选择上宜选择严谨和冷静型，以便让自身看起来沉稳但不失时尚感。

建议30岁的男性，装扮得严谨一些比较好，让对方信任你的为人处世才能。

40岁的男性感到的是一种深深的责任。

这个时候，他们经历了许多，也得到了许多，同时也错过了许多。

在人际关系方面，一张属于自己的社会关系网已经建立起来，很多事情都得心应手，事业成功者更是表现出非凡的稳重和能够包容一切的大气。

装扮上同样不需要老气横秋，而是要彰显时尚气息。

建议40岁的男性着装要大气，给人以亲切感，并且在不知不觉中会得到对方更多的依赖。

50岁是男性的黄金年龄，同时这个时候他们最害怕青春的消逝。

这个时候，他们有更多的时间回忆年少时分，却在现实的生活中寻找更多的突破点。

50岁的男性有时候是矛盾的，却也是可爱的。

装扮上宜选择那些剪裁一流的款式。

建议50岁的男性，着装倾向高档化，让对方感觉到你的成就，从而对你产生敬仰。

第二，各个年龄段的女性装扮。

## <<1分钟操纵他人心理>>

### 编辑推荐

《1分钟操纵他人心理》：你能迅速找到对手的弱点吗？

你能透过肢体语言获取信息吗？

你能影响他人的心理判断吗？

你能借他人之手成就自己吗？

一眼看穿人心，轻松操控他人。

人生如棋，人心难测，为人处世中常存在着危机、陷阱和博弈，胜负玩的就是心理。

与其只会被动地防备他人，不如学会洞察人心、掌控心理，在悄无声息中操纵他人，让自己立于不败之地。

<<1分钟操纵他人心理>>

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>