

<<心理操控术大全集（上下）>>

图书基本信息

书名：<<心理操控术大全集（上下）>>

13位ISBN编号：9787511327963

10位ISBN编号：7511327966

出版时间：2012-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：春之霖 编

页数：全2册

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>

<<心理操控术大全集（上下）>>

内容概要

每一个人都离不开与他人的交往。

但是，为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、左右逢源；而有些人却举步维艰、进退维谷呢？学点心理学，读懂人心和人性，运用心理操控术处理人际交往中的种种问题，就能变难为易，成为赢得人心的社交高手。

春之霖主编的《心理操控术大全集》共分四篇，分别是“掌控人心要懂的心理学的经典定律”、“看透人性的心理洞察术”

、“把握主动的心理操纵术”和“趋利避害的心理博弈术”。

“掌控人心要懂的心理学的经典定律”介绍了人际交往中一些常见的心理学定律，帮助读者认识和把握掌控他人的心理学秘籍。

“看透人性的心理洞察术”是心理操纵术的基础篇，教你如何从衣着服饰、表情变化、言行举止等方面洞察他人的心理变化和内心真实的想法。

“把握主动的心理操纵术”是本书的正篇，也是最具实战价值的篇章，讲述了众多操纵他人心理的技巧，对社会交际和为人处世中可能遇到的各种心理现象进行了详细的分析，并提供了简便的解决思路与方法。

“趋利避害的心理博弈术”是心理操控术的进阶篇，狭路相逢勇者胜，本篇教你如何在心理博弈中获胜。

相较于其他版本，《心理操控术大全集》内容更全面、剖析更深刻、引证更科学、方法更实用，是迄今为止最全面、最实用、最权威的心理操控术大全集。

书中以理论联系实际，以事例为佐证，贴近现实生活，教你快速掌握人心的奥秘，让你拥有一双看不见的力量之手，在工作和生活中知己知彼，占据主动，出奇制胜，利用心理力量赢得幸福与成功。

<<心理操控术大全集（上下）>>

书籍目录

上

第一篇 掌控人心要懂的心理经典定律

第一章 自我：从“心”开始，遇见未知的自己

皮尔斯定理：意识到无知，是知道的开始

晕轮效应：不要像看“日晕”一样看世界

控制错觉定律：我们总是会“自信地犯错”

不值得定律：别样的心态，别样的选择

权威效应：人微则言轻，人贵则言重

情绪定律：情绪影响一切

心理摆效应：人心也会像钟摆一样

情感宣泄定律：请给情感一个宣泄的窗口

禁果效应：越“禁”越“禁不掉”的心理

情绪转移定律：小心，坏情绪会传染

眼不见为净定律：只要看不见，就是干净的

自我宽恕定律：自己的错误总是可以原谅的

虚假同感偏差：“以己度人”未必可靠

周哈里窗理论：人心是一扇“窗”

补偿作用：弱点也是一种力量源

马斯洛理论：人是一种有欲求的动物

第二章 成功：“心法”才是真正的“方法”

王安论断：成功，始于果敢的决策

洛克定律：确定目标，专注行动

瓦拉赫效应：成功，要懂得经营自己的长处

木桶定律：抓最“长”的，不如抓最“短”的

艾森豪威尔法则：分清主次，高效成事

相关定律：条条大路通罗马，万事万物皆联系

奥卡姆剃刀定律：把握关键，化繁为简

墨菲定律：与错误共生，迎接成功

酝酿效应：灵感来自偶然，有时不期而至

基利定理：失败是成功之母

韦特莱法则：先有超人之想，才有超人之举

布利斯定理：凡事预则立，不预则废

吉格勒定理：有雄心才能成就梦想

保龄球效应：成功始于定位

培哥效应：高效记忆，事半功倍

杰奎斯法则：不要试图一口气吃成胖子

登门槛效应：步步为营，借力使力

借口定律：不为失败找借口，只为成功找方法

第三章 处世：交“人”重在交“心”

首因效应：先人为主的第一印象

刺猬法则：与人相处，距离产生美

投射效应：人心各不同，不要以己度人

自我暴露定律：适当暴露，让你们的关系更加亲密

刻板效应：别让记忆中的刻板挡住你的人脉

互惠定律：你来我往，人情互惠

<<心理操控术大全集（上下）>>

换位思考定律：将心比心，换位思考
古德曼定律：没有沉默，就没有沟通
需求定律：欲取先予，以退为进
相悦定律：喜欢是一个互逆的过程
钥匙理论：真心交往才有共鸣
沉默的螺旋：如何有效表达自己不离群
海格力斯效应：冤冤相报不如以德报怨
完美笑话公式：笑话是种救世主式的力量
第四章 职场：心态是工作中的软实力
蘑菇定律：新人，想成蝶先破茧
自信心定律：出色工作，先点亮心中的自信明灯
青蛙法则：居安思危，让你的职场永远精彩
鸟笼效应：埋头苦干要远离引人联想的“鸟笼”
鲁尼恩定律：戒骄戒躁，做笑到最后的大赢家
链状效应：潜伏在办公室，想叹气时就微笑
反馈效应：你的沉默，会让老板很不安
拆屋效应：不要拒绝自以为不可能完成的任务
第五章 竞争：心战比力战更有效
零和游戏定律：“大家好才是真的好”
马蝇效应：激励自己，跑得更快
波特法则：有独特的定位，才会有独特的成功
权变理论：随具体情境而变，依具体情况而定
达维多定律：及时淘汰，不断创新
儒佛尔定律：有效预测，才能英明决策
费斯法则：步步为营，方可百战百胜
史密斯原则：竞争中前进，合作中获利
卡贝定律：放弃是创新的钥匙
第二篇 看透人性的心理洞察术
第一章 察夸观色的心理策略
从衣服的选择判断人的个性特征
淡妆与浓妆，表现不同的欲望
饰品：心灵文化的显示
奇妙多变的眼神：眼睛中的真实含义
点睛之笔：从眉毛观察对手
鼻子：人性情的象征
祸福的门户：善变的嘴巴
听话听音：从言谈之间听出“弦外之音”
窥探笑容背后的内心世界
第二章 慧眼识人的心理策略
坐姿：洞悉人的动向
走姿：了解人的性情
站姿：透露人的个性
睡姿：潜意识透露出的身体语言
手势：表情达意的辅助手段
语速是内心变化的指示器
泄露心机，从“头”开始
第三章 洞悉人心的心理策略

<<心理操控术大全集（上下）>>

从日常习惯看人潜在的性格
先潜下心来，而后能伸出手去
柔积得多必然刚，弱积得多必然强
愚如不足，则加以癫
遇到强手就要避敌锋芒，侧面而行
主动示弱，克敌制胜
生气不如争气，翻脸不如翻身
难得糊涂
人可以温和但不可以软弱
掩饰弱点，显露优点，保全自己
经常恭维你的，多数是你的敌人
最大的危险来自那些让你看不出危险的人
反常的举动背后必有反常的意图
免费的午餐里可能有“毒药”
特别能忍耐的人必有过人之处
从生活习惯掌握人内心的活动
从习惯动作看他的真实想法
从休闲娱乐中得出人的性格规律
从运动方式看人的思维定式
从业余爱好看人的性格和品位
从社交言谈破译对方的心理
从餐桌百态瞬间掌握人心
从商务活动读懂对方的心
反馈试探，掀开他的老底
投其所好，让他的人品暴露无遗
换个新角度，探清他的本质
谁都想掩盖自己的底牌
人心犹如一层窗纱
读懂但不被发现，让你的行动有下文
第四章 看透他人的心理策略
从女人的相貌读懂女人
女人的行为：折射其性格的镜子
一眼看透她是否有外遇
从男人的体型看性格
从面相透视男人的真面目
男人的行为：诠释心灵的语言
从男人的作风判断他的心
从细节窥视情人的心
从日常点滴了解老板的心理
同事的行为：解读他的思想
同事的言谈：倾听他人的心声
慧眼识人，结交挚友
第五章 识破谎言的心理策略
欺骗的信号
透过姿势看破谎言
利用他的虚荣心，不必碰灰办成事
别人的“危言”，可以听但不能“耸听”

<<心理操控术大全集（上下）>>

利用心虚策略，悄无声息辨别谎言
虚设一条底线，让对方产生危机感
制造“机会”，让说谎者自露破绽
釜底抽薪，从根本上瓦解谎言
将计就计，顺势破谎解危
全面分析，识破离间计
推理有术，抽掉谎言的支柱
他说谎，你可以将计就计

下

第三篇 把握主动的心理操纵术

第一章 博得对方喜欢的心理操纵术

想别人喜欢你，你先去喜欢别人

第一印象塑造好，便可在对方心中建立深刻印象

精彩地说出你的名字，给人留下深刻印象

把握好开始五分钟攀谈，以后交流自然顺畅

让对方喜欢你，一切应从友善开始

微笑，赢得他人好感的法宝

适时附和，更容易给对方以好感

用好“您”字，会让你更受欢迎

让对方做主角，他一定喜欢与你交流

到什么山头唱什么歌，不同人要区别对待

交往主动一点，结交就会多一点

把第一句话说得扣动人心

关注他人，和谐相处

准备多个剧本，努力让对方演主角

用热情加固你们的缘分

让对方知道你了解他、包容他

结交人脉要懂得“投其所好”

没事也要常联系

打动对方最亲近的人

第二章 吸引对方的心理操纵术

美丽比一封介绍信更具有推荐力

热情友善的称赞是获得友谊的最好方式

“远亲不如近邻”，离他近更容易被关注

用小错误点缀自己，你会更具吸引力

吸引他最直接的方法：关键时刻拉他一把

吃亏是福

用“流行语”增加你的语言魅力

反复暗示，让他对你加深印象

制造戏剧性，与众不同地吸引对方注意

渲染氛围，增强对他的吸引力

摸清对方性格再行动

把话说到对方心坎上

瞄准目标，说话专挠心窝子

找出共同爱好，增进彼此私交

高明地插话，成功交流

多赞美，少指责

<<心理操控术大全集（上下）>>

自己得意事放心里，对方得意事挂嘴边
热嘴化冷场，打破交际中的僵局
第三章 打开对方心扉的心理操纵术
巧说第一句话，陌生人也能一见如故
熟记名字，更容易抓住他的心
“我们”常挂嘴边，消除对方陌生感
用细微动作可以拉近与陌生人的距离
别出心裁称赞他人，增进彼此好感
幽默，让对方更加向你靠近
运用认同术是达成共识的有效方法
表达你的好感，让对方也有好感
激发对方的情绪，让他滔滔不绝
来点儿社交技巧，增进彼此感情
切合对方实际，给他最想要的赞美
尽量引导对方多说
从倾听中抓住最有用的信息
恰到好处的沉默胜于雄辩
站在对方的立场上传递温暖
掌声响起来，为对方喝彩
第四章 获取对方信任的心理操纵术
层层释疑，让对方放下心理包袱
赢得信任，设身处地为对方着想
用好态度打消对方疑心，让他知道你可信
说出他“应该”知道的事，消除不信任感
说话要抓住能够表示诚意的时机
学会推销自己，让他知道你重要
恪守信用能赢得对方长久信赖
“泄露”自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧
开个人情户，日后储蓄多
分人一杯羹，日后落难有帮手
关键时拉人一把
感情常联络，日久自生情
雪中送点炭，人情常相伴
赢得人心要耐心，细水长流情才深
收获人情，借不如送
打好双赢牌，让别人欠你人情
给人好处莫张扬
以德服人，以情感人
第五章 令对方赞同的心理操纵术
抓住对方的心理，把话说到点子上
利用人们的逆反心理来说话
用富有热情和感染力的语言影响对方
避免争论，绕过矛盾
顺言逆意归谬法，让强势的他点头
用商量的口吻向对方提建议，柔中取胜
正话反说
必要时刻，向对方适当提出挑战

<<心理操控术大全集（上下）>>

巧妙提问，让对方只能答“是”
容忍对方的反感，让他不再反感
让对方觉得那是他的主意
将心比心，启发对方点头
心领神会，替别人遮掩难言之隐
遭遇尴尬，要给他人台阶下
讲道理时最好打个比方
适当沉默能获得信赖感
第六章 引导他人行为的心理操纵术
“乐道人之善”，悦纳他人的第一步
互惠，让他知道这样做对自己也有利
从思路开始，让别人追随你的思想
改变他，先维护他的自尊心
从对方立场考虑问题，让他自然改变
运用“最后通牒”策略，让他不得不屈服
用“我错了”，让他人心悦诚服接受批评
多用“所以”少用“但是”，对方易接受你的谈判
吹毛求疵，让对方让步的“常规武器”
发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你
恩威并施，才能贤佞皆服
分散小权，掌控大局
气势夺人，从心理上震慑他人
实施“苦肉计”，将狡猾的他制伏
因势利导，嫁接成功
巧用心理暗示掌控他人
第七章 让对方心甘情愿帮忙的心理操纵术
外表是打动对方最直观的方式
让你的眼神温柔起来，给他一种美好感觉
满足对方心理是求其办事最好的铺垫
让自己看起来像个老板，他会觉得为你办事踏实
以礼相待，多用敬语好求人
不吝惜赞美的话，让对方不忍不帮忙
适当转移话题，调动对方的谈兴
反复催问，不给对方拖延之机
“理直气壮”的理由对方更容易接受
不好意思直接开口求人，可借他人之口
激起对方同情心，打动他易成事
没话的时候要找话说，制造融洽氛围
求人办事，最好找对方心情好的时候
激将法求人妙不可言
利用边缘人物疏通
暗中智取，让对方为你办事
找准对方的软肋，激对方出手
善用“增减法”，影响人们的心理
激发对方高尚动机，顺势制宜影响他
第八章 让他人欣然接受“拒绝”的心理操纵术
拖延、淡化，不伤其自尊地将其拒绝

<<心理操控术大全集（上下）>>

先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝
友善地说“不”，和和气气将其拒绝
通过暗示，巧妙说“不”
先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝
艺术地下逐客令，让其自动退门而归
巧踢“回旋球”，利用对方的话来拒绝他
顾及对方尊严，让他有面子地被拒绝
贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝
找个人替你说“不”，不伤大家感情
巧妙绕圈子，轻松说拒绝
诙谐地说“不”，让被拒绝的人有面子
第九章 办公室中的心理操纵术
应对面试官，要根据其性格特点从容施策
听懂面试官的“话外音”，顺水推舟表现自己
面试中要根据不同的提问进退自如
居功不自傲
不争小利、“挖掘”困难，向上司邀功请赏不会遭反感
职场“亡羊”，就要技巧地“补牢”
把上司的想法看在眼里，妥善进退
拉拢“关键”同事，使其在领导面前替你说话
主动承认劣势，将其转化为助你成功的优势
读懂不同类型的同事，才能制造融洽气氛
同事争功，用不伤和气的的方式捍卫自己
赢得同事好感四法宝：自然、关怀、宽容、大方
化解同事敌意，要积极主动和好
对待难相处的下属，要因势利导
批评下属要注意方法
宽容对待下属的过失，对方更愿意被你领导
掌控能力比自己强的下属：一用、二管、三养
替你的老板打圆场
领导相争，选择站中间
简化工作，提升工作效率
第一次就把事情做对
给自己找个对手，让自己成为“无敌手”
巧提建议，让领导发现你的价值
别做办公室里的“孤独者”
双赢双利，一山能容二虎
竞争再激烈，也不能占别人的功劳
“和而不同”，君子不强人意
第十章 情感经营的心理操控术：
识破“男子汉”硬壳下的那颗脆弱之心
从男人的场面话里听“门道”
学名人示爱，让她不自禁地心动
爱要开口，锁住芳心
利用“异性效应”，让男人“听话”
揣摩男人心思，把话说进“心窝”
抓住说话线索，同陌生男人成为朋友

<<心理操控术大全集（上下）>>

温柔，女人智取男人的最好方法
对付想当英雄的男人，你就要小鸟依人
“女为悦己者容”的背后
想让女人动情，千万别提“丑”字
倾听，男人了解女人的必修课
听懂女人话外音，不做她眼中的“木头”
掌握女人言谈的韵律，才能赢得芳心
女人冷时，你就要猛攻
爱到深处，不妨“趁火打劫”
花点心思，给爱情下套
制造中间地带，恋爱进退自如
第四篇 趋利避害的心理博弈术
第一章 润悉人性。
拿捏分寸
对方再谦虚，也不要过分表现自我
善意的谎言，让对方乐于同你交流
你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密
找出对方弱点来，牵着他的鼻子走
以诚动人，抓住他人人心
被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分
展现自信的风采，给对方一颗定心丸
率先化干戈为玉帛，敌对的他也会成朋友
尽量让对方多说，自己才能获得更多信息
第二章 以心交心，互惠互利
如果能被对方需要，你也会变重要
激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己
让合作者生活得更好，你也能更好地生活
帮别人的同时，也是在帮自己
不报复对方，也是在为自己开路
正确认识自身价值
冷庙多烧香，临急才有佛脚抱
第三章 将心比心，换位思考
想钓到鱼，就要像鱼一样思考
让他知道你了解他、包容他，合作更容易
不揭对方伤疤，他不痛你也好过
保住对方的面子，等于守住彼此的融洽关系
站在对方立场说话，他才容易听你的话
说话多给对方“同感”的理解，更能打动其心
站在上司的立场想问题，站在自己的立场办事情
诙谐对待他人的错误，他过得去你也过得去
第四章 以心治心，掌控主动
欲震慑“猴”，就在其面前杀“鸡”
“激励”让他多于活，“赞赏”让他积极干活
分清是非，爱憎分明
击中要害，才能克敌制胜
单刀直入，开门见山直逼其要害
将欲擒之，先予纵之

<<心理操控术大全集（上下）>>

欲成大事先低调做人

巧拉家常，让他不厌恶你的“管理”

收放结合，才能牢牢掌握主动权

恭维说得不动声色，将对方“捧”服

提防笑里藏刀的人

第五章 以心攻心，斗智斗勇

要赢，先在勇气上压倒对方

绵里藏针，柔中带刚

故意透露虚假信息，蒙蔽对方

欲摘鲜花，先从绿叶开始

辩论中先发制人，争取主动权

“上屋抽梯”，将他彻底打败

以己之长，攻人之短

瞄准对方关键点，以一点击溃其全部

险象环生处巧妙逢生

引入虚招，让对方兵败如山倒

避其锋芒，抓其要害

步步为营方能获胜

火烧鸟巢，找准死局中的那枚活棋

兄弟对弈，利益卫冕

谋让中盘，自己需要即为先

白热化阶段，“黑子”需又快又狠

第六章 以心赢心，以力借力

“寄生”于人，成长加速

让贵人扶你平步青云

巧转关系，借能人为自己办好棘手之事

乾坤大挪移，化他人之力为我所用

小人物也能救命

以静制动，让诤友充当自己的镜子

维系“中间人”，迅速扩充人脉

请将不如激将，激将不如逼将

暴露脆弱面，让支柱性朋友帮你告别悲伤

得人心者得天下：以宽容仁德大展宏图

正面难人手时，就从侧面出击

第七章 以退为进，韬光养晦

闭上生气的嘴，睁开争气的眼

忍对方一时之气，为自己换来有利局势

不轻易暴露“野心”，才更容易将其实现

成全对方好胜心，保全自己

欲进两步，先退一步

心怀大计，要装疯卖傻为自己蓄势

弱势时打张情感牌，更易被对方认可

谋晦避祸，在小事上做文章

留得青山在，不怕没柴烧

以退为进，不失为获胜的途径

退避三舍，后发制人

第八章 嘴上巧用劲，脚下便有路

<<心理操控术大全集（上下）>>

矛盾时给对方台阶，也是给自己台阶
巧借比喻，无须明指也能将对方说服
调节冲突，抬高一方让其主动退出
情趣诱导法，一点点吸引对方
话不投机时，不想尴尬快转弯
“意见”变“建议”，领导爱听你才好办事
将错就错，摆脱窘境顺势取胜
给批评裹件“糖衣”，让他在甜蜜中改过
论辩中巧设圈套，让对方主动入瓮
宁可犯口误，不可犯口忌
别人的隐私，可以听但不可以说
响鼓无须重锤敲
掌握火候，说笑间得“笑果”
近话远说，迂回人题正切题
实话要巧说，坏话要好说
安慰，好话一句三冬暖
难说的话，可以顺水推舟
第九章 知晓方圆，精明生存
心方人圆方能纵横于世
柔绵里面藏钢针，收效往往更显著
以“内韧”纵横人际场
好事做尽，人缘也到头
不争才是上争，共生才能安生
未到出头时能而有度
等距离交往才能在夹缝中生存
少言多思，做行动上的巨人
学点中庸之道
迂回出击，主动给自己创造契机
如果对方很刚硬，你可运用柔的策略
与人交际，软硬兼施
过犹不及
形势不利时，要学会虚与委蛇
复杂争夺之中，要学会保护自己
说出来的永远都要少于需要说的
第十章 创变通达，趋利避险
人舍你取，“垃圾”可能变“珍宝”
听懂对方的场面话，说好自己的场面话
长袖时善舞，多钱时善贾
多一个准备，多条路
正面难入手时，就从侧面出击
无条件时创造条件
临危不乱，赢得生机
巧胜强敌
狮子和老虎结亲，必要时要与狼共舞
与强者博弈，识时务者为俊杰
最强的实力，最低的存活率
与弱势对手结盟，合力击垮最强对手

<<心理操控术大全集（上下）>>

坐山观虎斗，见机行事
用“相对速度”求生存
给契约配上“剑”，让它迅速生效
第十一章 要展示自我。
也要韬光养晦
用谦虚的话和别人打交道
上司私事是不能说的秘密
把你想说的话变成老板想听的话
用你的“双耳”去说服他人
每天向周围的人问声“早上好”
唤醒沉睡的自信
积极自我暗示，重塑成功形象
心灵阳光才能感受阳光
人生需要豁达
时刻告诉自己“我是第一”
从“低人一等”到“高人一筹”
人生需要“匍匐”的姿态
蓄势待发，正视“蘑菇阶段”

章节摘录

版权页：最大的智慧是看到自己的无知 在古希腊雅典的一个神庙里，有一道神谕，说世界上最聪明的人是苏格拉底。

而苏格拉底却说：“我唯一知道的事，就是我什么也不知道。

”之所以说苏格拉底是世界上最聪明的人，是因为他意识到了自己的无知。

天下最大的智慧就是能意识到自己的无知。

这个世界上从不缺少妄自尊大的人，却缺少那些真正意识到自己无知的人。

越是有智慧的人，越能看到自己的无知。

一个自以为无所不知的人，却往往是个真正一无所知的人。

我国古代大思想家孔子曾说：“三人行，必有我师焉。

”想想看，孔子本身就是一位老师，是一位智者，但他却并不认为自己无所不知，反而谦虚地认为自己还有很多不知道的东西，遇到的人中肯定会有自己的老师。

不仅如此，孔子还说要“不耻下问”，意识到自己的无知是进步的起点，要真正取得进步就要靠不耻下问来填补自己的无知。

大家都知道孔子一生收了不少徒弟，却不知他也拜了不少老师，只要他有不懂的问题就立刻向别人请教。

也许，正是意识到自己的无知和拥有不耻下问的精神成就了孔子。

美国历史上颇有作为的总统——林肯也是如此。

林肯的父亲是一个目不识丁的木匠，母亲是一位平庸的家庭主妇。

而林肯却有着超凡的文笔、极强的处理事务和管理的能力。

更让人吃惊的是，他一生中进学校的时间还不满一年。

那他是如何获得那些学识和能力的呢？

原来，林肯从小就能看到自己的无知，无论是农夫、商人、律师还是村儒学究，他都能从其身上学到很多知识和道理。

他说：“每个人都可能做我的教师。

”正是这种态度，让他不断积累知识，让他不断增强能力，最终成为美国的总统。

为人应谦虚。

真正的谦虚，是在对自我进行清晰剖析后，意识到自己的无知而流露出来的真实态度，而不是表面上做做样子。

只有真正谦虚的人，才会得到别人真诚的建议，促进自己改正不足。

学海无涯，没有人是无所不知的。

意识到自己的无知，并没有什么好丢脸的，反而是促进自己弥补无知的前提。

无论你的人生产追求是什么，雄心壮志是什么，在达成这些之前，首先要把自己做好了。

换句话说，只有先把自己做好了，才能达成你的人生追求、雄心壮志。

古语云：“修身、齐家、治国、平天下。

”把修身放在最前面，就是因为这是以下几项的前提和根本。

只有先修好身，才可达到齐家、治国、平天下的目标。

修身修什么？

首要的就是要意识到自己的不足，然后不断地去完善自己；意识到自己的无知，然后不断地去填补空白。

如何修？

就是要不断地自省。

只有不断地进行自我反省，才能意识到自己的无知与不足。

慎独，讲的也是这个道理。

人常说，活到老学到老，学无止境。

不要让自大阻挡你前进的步伐。

<<心理操控术大全集（上下）>>

又有言曰：“大智若愚。

”那些真正有大智慧的人，从不自以为是，而是处处都以“无知”的面目示人，能意识到自己的无知，谦虚待人，不耻下问。

<<心理操控术大全集（上下）>>

编辑推荐

《心理操控术大全集(套装共2册)》分别从生活、办事、管理、工作、恋爱、婚姻等方面入手，教你运用不露痕迹的心理战术，营造和谐的人际关系，让你拥有超强人气，成为人生的终极赢家。

<<心理操控术大全集（上下）>>

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>