

<<心理操纵术大全集>>

图书基本信息

书名：<<心理操纵术大全集>>

13位ISBN编号：9787210044413

10位ISBN编号：7210044418

出版时间：2010-5

出版时间：江西人民

作者：蒋先润//邱丽丽

页数：371

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>

## <<心理操纵术大全集>>

### 前言

在这个世界上，打交道最多的是人，最难捉摸的也是人。

因为每个人的内心世界，不但波谲云诡，而且千差万别，难以把握。

有的人看上去弱不禁风，可内心刚烈异常；有的人看上去大大咧咧，可内心温柔体贴；有的人，在强者面前示弱，却在弱者面前逞强：有的人，泰山崩于前而神色不改；有的人，鸡毛蒜皮的小事也能令其望而生畏。

可以说，不同的人就有不同的心理，心理决定着一个人的想法，也决定着一个人的品行。

在人际交往中，谁掌握了对方的心理变化，谁就能占据主动；谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜。

心理学是打开他人心理之门的一把钥匙，懂得心理学的人知道什么时候该说什么，什么时候该做什么，能够察言观色、见机行事，从而达到影响对方行为和态度的目的。

心理操纵术是一门人际关系心理学的实用技术，它把心理学的知识和规律变成我们可以影响别人的武器。

我们不但要善于学习，更要善于运用这门技术，以此来解决我们在日常的工作和生活中遇到的难题和困惑，达到改变自己、影响别人的目的，使我们变得更加圆融练达，更加左右逢源，更加光彩四射，更加叱咤风云。

心理学家经常让学生做这样一个关于心理操纵术的实验：找一个你平时比较害怕的人交谈。

在与其交谈的过程中，你只需要在对方每次讲话时做一个动作——稍稍摇头——即可。

切记，一定不要点头，摇头的动作也不要过于夸张。

你会发现，刚开始，对方可能会表现出若无其事，或者根本就是看不起你的样子，这时，你一定要保持冷静，一边继续听他讲话，一边还要适当地摇头。

过一段时间，你也许就会发现，对方的神情变得不自然起来，而且声音也会有所变化。

同时，在一些问题上，他还会做出一些毫无必要的说明和解释，即使你根本就没有提问，那这时，我们就可以肯定——他已经掉进你的圈套。

接下来，如果你再坚持摇头，对方可能就会冒汗，有的还可能面红耳赤，也可能语无伦次。

这时，你千万不能放弃，只管摇头便是。

就这样一直持续到实验结束。

如果这个实验完成，你会发现，对方以后会对你客气很多。

## <<心理操纵术大全集>>

### 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，运用心理操纵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。

本书是一本通俗易懂的大众心理读物，引用了大量鲜活、真实的案例，并引证了众多心理实验和心理专业术语，集可读性、实用性与科学性为一体，全面介绍了适用于职场、商场和家庭中的心理技巧和方法。

运用“心理洞察术”，用眼睛洞察一切，“读”懂他人的微妙心思，并对之作出精准的判断，搞懂对方每一个表情、每一个动作所传达出来的信息，你才能得知他们内心真正的想法，从而决定自己该扮演什么样的角色、说什么样的话、做什么样的事；运用“心理操纵术”和“心理博弈术”，有效利用他人心理，迅速掌控他人心理，让你在心理上掌控全局并战胜对手。

使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就。

## &lt;&lt;心理操纵术大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 心理洞察术 第一章 察言观色的心理策略 习惯成自然：口头禅体现出人的个性特征  
 听话听音：从声音里听出对方的“弦外之音” 言语可以掩饰，眼睛无法假装 不仅要听其言  
 ，更要观察其嘴部的动作 手比嘴会说话：手是人内心震颤的传感器 最容易被忽视，却是最诚  
 实的身体部位：腿和脚 只要行骗就有迹可查，看谁还敢说谎 第二章 慧眼识人的心理策略  
 映射效应：从对方喜好的宠物可判断其个性 以帽可以取人：一个人的服饰是真实自我的外化  
 书籍潜移默化影响性格：从读书喜好可以读人 音乐是内心的声音：通过对方喜好的音乐了解对方  
 色彩是感情的语言：对颜色的偏好反映其性格 饮食影响精神：食品的偏好反映出一个人的性  
 格 酒后吐真言，深藏心底的愿望会袒露无遗 不经意流露的秘密：通过打电话的姿势洞悉人心  
 第三章 剖析人性的心理策略 晕轮效应：人们不可避免地会以偏概全地看待他人 鸟笼逻辑  
 ：人们总是屈服于强大的惯性思维 情感效应：人做任何决定都深受感情方面影响 面子对有的  
 人来说，比生命还要重要 “饥饿疗法”：人们对得来不易之物会愈加珍惜 对比效应：人们下  
 意识总会拿一事物与另一事物作比较 酸葡萄心理：对想得到但无法得到的东西，人们会贬损  
 它 欺软怕硬心理：老好人会让人得寸进尺 第四章 鉴别人品的心理策略 权力面前，看他  
 是否能自控 利益面前，看他是否清廉 危难面前，看他是否会忠诚 紧急期限，看他是否守信  
 用 朝夕相处，看他是否懂得恭敬 咨询计谋，看他是否有学识 频繁使唤，看他是否有能力  
 盘根究底，看他是否机智 第五章 洞悉人心的心理策略 用闲聊宠物的方式，可知对方性格  
 特征 编造相似故事，从反应判断他是否有所隐瞒 假借 第三人的身份，让对方开口说真话  
 以话套话，用假信息打探出你要的信息 故意激怒对方，让其暴露出本来面目 制造竞争关系  
 ，从他的态度改变看其欲望高低 饭局之中，暗含测试对方的“三重门” 付款买单，金钱观  
 与人品的探测器 与异性打交道，可见对方的能力与定力 .....中篇 心理操纵术下篇 心理博弈  
 术

<<心理操纵术大全集>>

章节摘录

上篇 心理洞察术第一章 [察言观色的心理策略]习惯成自然：口头禅体现何志华在一家教育培训公司上班，在办公室里很受大家的欢迎。

他为人谦和，处世活络，左右逢源，大家都愿意和他聊天。

让人印象深刻的是他的那句挂在嘴边的“呵呵，还不错”的口头禅，在节奏紧张的职场中常常能起到缓解压力的效果。

有一天，同事赵大姐大汗淋漓地冲进办公室，丢下包，一屁股坐下，拿着手中的考勤卡边扇风边抱怨：“没见过这么肉的司机，今天我都比平时早10分钟出门，结果碰到个‘面瓜’司机，还几次都赶上红灯，害得我下车一阵猛跑，8：57打的卡，真是太悬了！”“呵呵，还不错！”何志华的口头禅又冒了出来，“还好啊，没迟到，那位司机可是为您算好了时间呢，不然怎么正好富余3分钟时间呢？”说得赵大姐笑了起来：“嗯，就当是跑步减肥了。

“何志华的这句“呵呵，还不错”的口头禅无论是在公司，还是在家里，一天要说很多遍。

遇到高兴的事，这便是锦上添花；遇到烦心的事，何志华的这句口头禅外加他那宽容、客观的劝解，无疑又是雪中送炭。

难怪他的同事说，何志华是颗“开心果”，从中我们也可以看出，何志华在性格方面属于乐天派，是遇到什么事都习惯从积极方面思考的人。

## <<心理操纵术大全集>>

### 编辑推荐

《心理操纵术大全集(超值白金版)》为一部百科全书式的人际关系心理学必读书。迄今为止最全面、最实用、最具珍藏价值的版本，集古今中外心理战术之大成，帮助千万人轻松斩获成功的心理法则。  
内容更全面，剖析更深刻，引证更科学，方法更实用。

<<心理操纵术大全集>>

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>