

<<别跟我玩心计>>

图书基本信息

书名：<<别跟我玩心计>>

13位ISBN编号：9787510422782

10位ISBN编号：7510422787

出版时间：2011-10

出版时间：新世界

作者：郭建北

页数：276

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>

## &lt;&lt;别跟我玩心计&gt;&gt;

## 前言

相信没有人不知道FBI，而我最熟悉的一名FBI名叫乔·纳瓦罗，他是美国联邦调查局长达25年时间的干员，也是反间谍情报小组最杰出的分析专家。

曾经有一次，他破解了一宗碎冰锥杀人案，嫌疑人被证明不在现场，态度也十分真诚，但是乔依然坚持问道：“假设你参与了这起案件，你会使用枪吗？”“假设你参与了这起案件，你会使用碎冰锥吗？”“假设你参与了这起案件，你会使用锤子吗？”“假设你参与了这起案件，你会使用刀吗？”对于这四个问题，嫌疑人回答的全部是“不”。

但是，在乔提到碎冰锥时，嫌疑人摇头的同时，眼皮耷拉下来，直到乔说下一种凶器为止。

仅仅根据这样微小的动作，乔将他列为案件的第一嫌疑人，而事实证明，他的判断并没有错误。

这就是破解心计的最高境界，无论他人对你怎样说谎耍诈，你都可以一眼看出背后的真相。

也许你会说，这样的知识，我们平时不可能用到，但是一一生意伙伴过于热情，是否心中有鬼？朋友的态度忽然冷淡，让人难以捉摸；她若即若离的态度，是隐瞒了什么？老板最近总是“不怀好意”地盯着我，难道……你敢说，你从没有遇到过这样的问题吗？世界在变，社会在发展，人心也随之越来越变幻莫测，波谲云诡。

你可以是一个老实人，可以不会耍阴谋，使诡计，但是，你不能不提防他人对你玩心计。

鲍勃和艾伦是某公司广告部最杰出的两位年轻职员，因为部门经理即将离任，两人的竞争也进入了白热化的阶段。

近期公司要举行一个大型展会，鲍勃争取到了做负责人的资格。

但竞争失败的艾伦很大度地对鲍勃说：“我了解这次展会对公司的重要性，所以请放心，我将尽全力配合你。”

鲍勃听了以后非常感动，但艾伦是真心的吗？他会不会故意捣乱？鲍勃眼珠一转有了主意，他对艾伦说：“太好了，正好我有一个独特的想法，你帮我参考一下是否可行，我计划将主展区分成3个部分……”鲍勃说完后便注意观察艾伦的反应。

这是一个臭得不能再臭的主意了，以艾伦的经验和能力，不可能判断不出来。

如果他支持我这个主意的话，那就说明他没安好心。

果然，艾伦的眼里闪过一丝诡异的光芒，然后开口说：“真不亏是咱广告部最出色的人，这个主意太棒了……”案例中的艾伦想佯装大度让鲍勃放心，然后在背地里捅刀子，但不幸的是，鲍勃用计识破了他的用心。

这就是心计的力量。

我们都需要一个FBI专家在身边，帮我们识破阴谋。

当然，这是不可能的，不过，翻开这本书，一切就会不一样了。

作者结合了FBI在语言心理学及行为心理学方面的理论研究和实践经验，运用大量生动有趣的案例展开分析，教你如何从细微末节处辨析他人的想法、利用肢体语言影响他人的潜意识，如何运用小策略轻松获得他人的信任与好感，还有轻松洞悉他人内心世界的手段。

除此之外，你还可以学习到搭建人脉圈的办法，乃至如何塑造个人强大的气场魅力。

这一切，都将是你在生活中取得成功、出敌制胜的强有力武器！生活处处都在竞争，不论大事小事，何时何地，你都要与人进行或明或暗的较量，而做人如果不懂心计，就注定会成为他人手中的棋子。职场、情场、生意场，想要让自己一帆风顺，无往不胜，就一定要懂得如何破解他人的“阴谋诡计”。

在本书中，你学会如何用心计来武装自己，让任何人都不敢跟你玩心计，永远立于不败之地，轻松成为人生的最终赢家！

## <<别跟我玩心计>>

### 内容概要

生活中，总是有些人让人感觉热情而幽默，交游广阔，极具个人魅力；有些人能够先一步洞悉他人的想法，步步抢占先机；甚至有些人无论何时都能说服他人，将对方与对手玩弄于股掌之间。

也许你会说，这些能力都是天生的，这些人注定将会被光环围绕，但是我要告诉你：你没有他们受欢迎，没有他们成功，并不是因为你运气不好，或是能力太差，而是你还没有掌握社交过程中的心理学诡计。

这本书会教你如何从细枝末节处辨析他人的想法，如何运用小策略轻松获得他人信任和好感，如何运用心理学中的道理去影响他人的潜意识，争取到社交主动权。当你掌控了这一切，你就会发现：不知何时，世界已经焕然一新。

有时候，几个小小的“诡计”，就足以改变你的一生。

## <<别跟我玩心计>>

### 书籍目录

#### 第一章 巧用身体语言影响他人的潜意识

眼睛，心灵与外界联系的一扇窗户  
握手，一种友好与支配的象征  
你不断地点头，对方就会不断地说  
展示脆弱部位，消除戒备心理  
轻松的姿态能营造良好的交谈氛围  
模仿对方的动作，赢得对方的好感  
运用反重力行为，给他人积极的暗示  
双手可以为你的语言赋予情感和魅力  
手臂能够表现你的自信与主导意识  
叉开双腿能体现你的控制欲与权威感  
流畅的动作会为你赢得尊重与信任

#### 第二章 善用冷读策略轻松获取他人信任

反射法则：要想得到信任，就先信任对方  
巴南效应：让对方认为你是最了解他的人  
否定问句：心理咨询师常用的取信妙招  
吸引力法则：同性才能相吸  
用“同步”谈话抓住对方的心  
巧妙设问：不知不觉中获取有用的信息  
利用共谋意识拉近心理距离  
闲聊是影响对方潜意识的最好时机  
透露小秘密，赢得大信任  
说说辛酸事，博取同情心

#### 第三章 使用测试秘技洞悉他人内心世界

杯子技巧：看你们之间有多远  
闲聊宠物：可知对方是一个什么样的人  
询问细节：轻松揭穿对方的谎言  
墨迹测试：揪出对方心中的鬼  
分析对方的话，了解他是否拿你当朋友  
巧妙试探，知道他是否真的关心你  
透露小隐私，洞悉他对你的忠诚度  
虚张声势的人往往会表现过头  
询问建议：看出对方的肯定是否真心

#### 第四章 营造强大气场打造你的精神名片

你的内心有多强大，你的气场就有多强大  
对人生没有追求，做人做事就没有气场  
让自信成为你与生俱来的特征  
如果没有把握，就不要轻易开口  
天塌下来也别慌，淡定就是一种力量  
个性能让你的气场在人群中凸显  
磁铁效应：优秀会让你变成一块“磁铁”  
大声表达你的观点，你就是世界的焦点  
当众人都保持低调时，你不妨高调一些

#### 第五章 掌握人情世故提升你的社会地位

人情账心中有数即可，不要当面清算

## <<别跟我玩心计>>

欠人情也是一种勇气，表明你敢担当，不怕还不起

如果某人值得交往，主动向他行善施惠

不要随便欠人情，出来混，迟早要还的

人情如同虚拟货币，交换得越频繁越有价值

过量偿还规则：你敬我一尺，我敬你一丈

强强联手，资源的组织和交换是成大业的关键

少做锦上添花的事情，多做雪中送炭的事情

### 第六章 用心结交朋友搭建你的人脉圈子

共生效应：没有人脉圈子，你将无法生存

两情相悦原理：把别人当朋友，别人也会把你当朋友

日久生情原理：有事没事常联系，关系才会更加稳固

关联原理：阳光灿烂的日子里更容易和人交朋友

共赢是友情发展的基础，永远不要做小人

伤什么都不要紧，就是不要伤朋友的面子

刺猬法则：朋友之间也要留点距离

门槛效应：平时让朋友多帮小忙，关键时刻才靠得住

近因效应：如果发生了不快，就尽快让它变成好印象

把握住每一次帮助他人的机会，你的圈子才会越来越大

### 第七章 塑造个人魅力打响你的个人品牌

让对方感觉良好，他才会真的喜欢你

首因效应：要给他人留下绝妙的第一印象

态度积极的人浑身都散发着魅力

热情好似一把火，能点燃他人冰冷的心

不要太拿自己当回事，会自嘲的人才受欢迎

把说话的机会让给别人，倾听者的魅力指数更高

找对方感兴趣的话题谈，他自然会喜欢你

坚持原则的人就像质量可靠的商品

神仙也会犯错误，坦诚错误会赢得他人的好感

不要人云亦云，有主见的人才招人喜欢

### 第八章 活用赞美秘术助你交际左右逢源

赫洛克效应：赞美的话语没人不欢迎

赞美要具体，用客观观点赞美他人

赞美对方不明显的优点，效果会更好

阿伦森效应：对他人的赞美要越来越多

先抑后扬的赞美会让对方更受用

发现了别人得意的事情要及时赞美

与自己对比后的赞美显得更真诚

“只有你……”式的赞美会产生强大的激励作用

背后赞美他人，你的收效可能会更好

赞美不是拍马屁，赞美过头会令人作呕

批评他人之后，也要奉上赞美

### 第九章 训练超级口才轻松有效说服他人

先征服对方的右脑，再控制对方的左脑

人们都认为客观的才是理由，主观的都是借口

不管有没有理由，都不要忘记说“因为”二字

不断肯定对方，让他自己说服自己

站在对方的立场上说话，你才可能被接受

## <<别跟我玩心计>>

把对方带入肯定模式，营造良好氛围

凡事都尽量提出三个方案让对方选择

拆屋效应：想开天窗，就要拆掉屋顶

从众效应：用他人的故事来说服对方

富兰克林法：对比优缺点，帮助对方下决心

超限效应：说得太多太久，会起反作用

### 第十章 掌握驭人能力完美操纵他人心理

南风法则：治人先服人，驭人先驭心

拿对方当自己人，他才会为你卖命

标签约束效应：用“大帽子”控制对方

示范效应：用榜样规范他人的行为

鲶鱼效应：制造点竞争，使他人更有动力

破窗效应：关系出现裂缝要及时修补

激将法：“诱骗”他人，轻松实现你的目的

反向操纵他人，变命令为协商

以子之矛攻子之盾，给他人致命的打击

## &lt;&lt;别跟我玩心计&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：眼睛，心灵与外界联系的一扇窗户在与他人的交往中，眼神往往更能够表达出你心理的想法。

大多数人会警惕言语上的欺骗，但对于认真而执著的眼神却没有抵抗力。

学会观摩和运用眼神技巧，对你的社交绝对有百利而无一害。

骚乱的珠宝店刚刚经历了一起抢劫，虽然警察们很快赶来并意图封锁现场，但是整座商厦里的人们都被歹徒的枪声吓破了胆，争先恐后地向门外挤。

鸣枪示警已经不管用了，里面的几具尸体明显比外面持枪的警察更有恐吓力。

慌乱中大家的判断出奇地一致：就算警察的枪再多，他们也不会众目睽睽之下向无辜的群众开火。

随后赶到的约克警长皱着眉头看着这一切。

在开枪之后，蒙着面的歹徒就消失了，很显然，他现在正将自己藏在人群中，打算趁着混乱逃之夭夭。

警长并没有慌乱，也没有采取其他的镇压行动，他只是眯着老鹰一般的双眸，紧盯着商厦的出口，旋转门的设计在这时候很好地限制了一次能出来的人流量。

就在一个面色与他人无异的男青年慌慌张张地冲出了旋转门时，警长的神情突然一变，一个箭步冲了上去，“抓住他！”

”旁边守候的警察一窝蜂地冲了上去，将没来得及防备的青年按倒在地，在他身上搜出了一把小巧的手枪和一小袋产自南非的顶级钻石。

这是在1994年时，伦敦所发生的一起真实的抢劫事件。

而这位约克警长，并非普通的警察，他曾接受过FBI的培训，在其后接受采访时，他轻松地解答了所有人对于他能够一眼看穿歹徒的秘密：“因为我一直在关注着每一个出来的人的眼睛。

普通的群众在出来时可能会看向我，但他们的瞳孔一般都会因为恐惧而放大，从而显得目光涣散。

只有那个人不是这样，虽然他伪装得很好，但是眼睛是骗不了人的。

”眼睛是心灵的窗户，这句话说得一点儿都不错。

人类往往能够很好地掩饰自己的情绪和弱点，但在双眸与人对视时，却无法做到这一点。

在上述的案例中，那位歹徒不自觉地注意力集中在对他有人身威胁的警察身上，他的本意是想要及时判断情况，以便进行相应的逃跑或是攻击，却不料他那紧缩的瞳孔和眼底的那一抹紧张将自己出卖了。

眼睛是人类感官中最重要器官，它不仅能够让我们看见那些或美好、或丑陋的事物，还能表达出人类潜意识里最为深沉压抑的情绪，甚至，可能连当事人本人都不清楚。

如果能够掌握眼神与心理学之间的联系，那么，取得他人的好感，甚至影响他人的情绪和判断都不是难事。

在去看那个闻名遐迩的心理医生前，阿木对她没有一点儿好感。

他觉得自己的心理很正常，只是稍有些内向、不爱与人交往而已，而那些所谓的心理医生，都是些打着幌子讹钱的骗子。

这样的想法一直持续到阿木坐在那位三十多岁的心理医生面前为止。

“您为什么不敢看着我呢？”

”医生微笑着。

不同于阿木斜瞟了她一眼就立刻就收回目光的举动，她保持着合理的微笑，以坦诚而温和的目光注视着阿木。

## <<别跟我玩心计>>

### 编辑推荐

做个没心计的人，率性而为，多省心！

可是人在江湖漂，哪能不挨刀，你不使心计，不代表别人不对你使心计。

俗话说：“害人之心不可有，防人之心不可无。

”要想不被别人玩弄于股掌之间，就得洞悉心计的秘密。

其实，心计并没有想象中那么可怕。

正好相反，心计实际上是一门做人做事的智慧，要想在人际交往中占据主动，或多或少都得用点心计。

从心理学的角度来讲，心计是从他人的内心出发，把握他人的心理需求，从而赢得他人的信任与支持，以及操纵他人的一门学问。

所以，学习心计，一为防人，二为驭人，并非教你使阴招、教你耍诈。

要想真正在社交中不受他人操纵，且混得风生水起，左右逢源，那你一定要静心下来，掌握这些社交中的心理学诡计。

<<别跟我玩心计>>

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>