

<<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：9787511308504

10位ISBN编号：7511308503

出版时间：2011-1

出版时间：中国华侨

作者：春之霖//于海娣

页数：385

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>>

内容概要

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和控制他人的武器。

世界上所有的人都有可能陷入操纵与被操纵的关系中，成功的操纵者正是借助各种情绪、言行等心理策略和技巧来控制对方，从而达到预设的目的。

这本《心理操纵术大全集》共分三篇，分别是“心理操纵术”、“心理博弈术”和“心理洞察术”。学会运用“心理操纵术”和“心理博弈术”，能够让你有效利用他人心理，迅速掌控他人、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。

学会运用“心理洞察术”，能够让你用眼睛洞察一切，从细微之处读懂他人的微妙心思，并对其作出精准的判断；弄懂对方每一个表情、每一个动作所传达出来的信息，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。

相较于其他版本，本书内容更全面、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、最权威的心理操纵术大全集。

书中以理论联系实际，以事例佐证，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，在工作和生活中占据主动，出奇制胜，利用心理力量赢得幸福与成功。

<<心理操纵术大全集>>

书籍目录

第一篇 心理操纵术

第一章 让对方开始喜欢你的心理操纵术

想别人喜欢你，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，更容易讨对方欢心

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

第二章 磁铁般吸引别人的心理操纵术

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

让对方占点便宜，他会在心里记住你

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

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

适当“自我暴露”能加深亲密度

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

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

把“他应该知道”的事详细告诉他，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

第五章 令对方赞同的心理操纵术

<<心理操纵术大全集>>

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，让强势的他也点头
用商量的口吻向对方提建议，柔中取胜
正话反说，指桑骂槐
必要时刻，向对方适当提出挑战
巧妙提问，让对方只能答“是”
容忍对方的反感，让他不再反感
直接明了，一语中的
让对方觉得那是他的主意

第六章 操纵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，先迎合他的自尊心
从对方立场考虑问题，让他自然改变
布下“最后通牒”的陷阱，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

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，他会觉得你办事踏实
以礼相待，多用敬语好求人
不吝惜恭维的话，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
对症下药，礼送对了好办事
事后不要过河拆桥，为下次事铺好路

第八章 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
把你的功劳让给上司，上司会对你奖励更多
不争小利、夸大困难，向上司邀功请赏不会遭反感
职场“亡羊”，就要有技巧地“补牢”
把上司的想法看在眼里，妥善进退

<<心理操纵术大全集>>

拉拢“关键”同事，使其在领导面前替你说话
主动承认劣势，将?转化为领导喜欢的优势
读懂不同类型的同事，才能制造融洽气氛
同事争功，用不伤和气的方式捍卫自己
赢得同事好感四法宝：自然、关怀、宽容、大方
识破口是心非的同事，为自己减少隐患
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“看人下菜碟”
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
你可以比上司聪明，?莫让上司知道你比他聪明

第二篇 心理博弈术

第一章 洞悉人性，拿捏分寸

对方再谦虚，也不要过分表现自我
讨人喜欢的吹捧，既要捧得响又要捧得恰当
活用谎言，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
以诚动人，抓住他人心
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
?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
如果你有用，别怕被利用
告诉他“你很重要”，回报定比器重多
冷庙多烧香，临急才有佛脚抱
主动吃亏，让对方不得不还以人情

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
看住对方的面子，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”让他多干活，“赞赏”让他积极干活
不该仁义时，就要对他凶狠
抓住他的把柄，让其受制于你

<<心理操纵术大全集>>

单刀直入，开门见山直逼其要害

将欲擒之，先予纵之

实现野心要“名正言顺”，让他无话可说

巧拉家常，让他不厌恶你的“管理”

收放结合，才能把对方牢牢制住

慑其精神，让他不得不屈服

恭维说得不动声色，将对方“捧”服

实施“苦肉计”，将狡猾的他制服

拉拢他，需要时就软硬兼施、厚黑并用

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

虚虚实实，蒙蔽对方

离间，不用硬攻也能削弱对手实力

欲摘鲜花，先从绿叶开始

辩论中先发制人，争取主动权

反其道而行，让对方的努力等于零

顺着毛摸，投其所好掳获之

“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

第六章 以心赢心，以力借力

“寄生”于人，成长加速

积极主动地“攀龙附凤”，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

懂得变通，小人物也能救命

以静制动，让诤友充当自己的镜子

圆滑维系“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

第七章 以退为进，韬光养晦

闭上生气的嘴，张开争气的眼

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

以自己小失让对方，日后会有大收获

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

掩藏真正意图，才能得到想要的一切

谋晦避祸，在小事上做文章

留得青山在，不怕没柴烧

利用投降策略，把劣势转化为力量

退避三舍，后发制人

第三篇 心理洞察术

<<心理操纵术大全集>>

第一章 察言观色的心理策略

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

第五章 辨别小人的心理策略

小人不可不防

怎样识别小人

不给小人怀疑你的机会

警惕小人的甜言蜜语

看穿善于伪装的“君子”

把小人置于眼皮底下

以攻代守筑起防火墙

打击小人须不露痕迹

捧杀小人比棒杀更有效

控制小人要利用他人的欲望

借力打力躲过小人的陷害

尽量避开小人的纠缠

第六章 识破谎言的心理策略

欺骗的信号

表示心虚的视线转移

大多数骗子会直视你的眼睛

脸?表情是怎样揭露事实的

利用手掌去撒谎

常说错话的人表里不一

女性更擅长说谎

透过姿势看破谎言

<<心理操纵术大全集>>

章节摘录

维也纳一位著名的心理学家阿尔弗雷德·阿德勒，写过一本书，名叫《生活对你的意义》。在那本书里，他说：“一个不关心别人，对别人不感兴趣的人，他的生活必然遭受重大的阻碍和困难，同时会替别人带来极大的损害与困扰。

所有人类的失败，都是由于这些人才发生的。

”一个人如果只关心自己，他很难成为一个被人喜欢的人。

要成为受人敬重的人，必须将你的注意力从自己的身上转到别人的身上去。

哲学家威廉姆斯说：“人性中最强烈的欲望便是希望得到他人的敬慕。

”这句话对于“别人”也同样适用，他人也希望得到你的敬慕。

如果你只是过度关心你自己，就没有时间及精力去关心别人。

别人无法从你这里得到关心，当然也不会注意你。

伍布奇先生是一家公司的总裁，著名的销售专家，当人们问及一个成功的销售员该具备哪些基本条件时，伍布奇先生脱口而出：“当然是喜欢别人。

还有，一个人必须了解自己公司的产品而且对产品有信心，工作要勤奋，善于运用积极思想。

但是，最重要的是他一定要喜欢他人。

”这个故事告诉我们，受人欢迎是销售员素质的某种表现形式，因为从某种程度上讲，你在推销产品的同时，也在“推销”自己。

将这一点扩大到人际交往的层面上来，当一个人可以真心地喜欢他人时，他一定会招人喜欢。

所以，要获得他人的喜爱，首先必须要真诚地喜欢他人。

当然，这种喜欢必须是发自内心的，而非别有所图。

如果你要别人喜欢你，请对别人表现诚挚的关切。

这是西奥多·罗斯福异常受欢迎的秘密之一，甚至他的仆人都喜爱他。

他的那位黑人男仆詹姆斯·亚默斯，写了一本关于他的书，取名为《西奥多·罗斯福，他仆人的英雄》。

在着这本书中，亚默斯说了一个个富有启发性的事件：“有一次，我太太问总统关于一只鹑鸟的事。

她从没有见过鹑鸟，于是他详细地描述一番。

没多久之后，我们小屋的电话铃响了。

我太太拿起电话，原来是总统本人。

他说，他打电话给她，是要告诉她，她窗口外面正好有一只鹑鸟，又说如果她往外看的话，可能看得到。

他时常做出类似的小事。

每次他经过我们的小屋，即使他看不到我们，我们也会听到他轻声叫出：‘呜，呜，呜，安妮！

’或‘呜，呜，呜，詹姆斯！

’这是他经过时一种友善的招呼。

”关于这一点，罗斯福本人的实例更是一个有力的证明。

有一天，罗斯福到白宫去拜访，碰巧塔夫脱总统和他太太不在。

他真诚喜欢卑微身份者的情形全表现出来了，因为他向所有白宫旧仆人打招呼，都叫出名字来，甚至厨房的小妹也不例外。

“当他见到厨房的亚丽丝时，”亚默斯写道，“就问她是否还烘制玉米面包，亚丽丝回答说，她有时会为仆人烘制一些，但是楼上的人都不吃。

‘他们的口味太差了，’罗斯福有些不平地说：‘等我见到总统的时候，我会这样告诉他。

’亚丽丝端出一块玉米面包给他，他一面走到办公室去，一面吃，同时在经过园丁和工人的身旁时，还跟他们打招呼……他对待每一个人，就同他以前一样。

他们仍然彼此低语讨论这件事，而艾克胡福眼中含着泪说：‘这是将近两年来我们唯一有过的快乐日子，我们中的任何人，都不愿意把这个日子跟一张百元大钞交换。

<<心理操纵术大全集>>

” 从现在开始，真诚、友善地去喜欢你周围的人吧，相信，这也将会让他们真诚、友善地喜欢你！

日常生活中，我们都有过这样的体验，初次与人见面时，对方的相貌、举止、言语、风度等某些方面会迅速地映在你的脑海中，形成最初感觉，即第一印象。

第一印象主要源于人的直觉观察，根据直觉观察到的信息加以综合评判，然后以某种形式固定下来。

卡耐基认为，在社交活动中，第一印象很重要。

它是在没有任何成见的基础上，完全凭着你的“自我表现”来判断的，因而第一印象直观、鲜明、强烈而又牢固。

如果你的相貌俊美，举止端庄大方，言语机智，谈吐风趣幽默，风度翩翩，谦虚而不自卑，自信而不固执，倔强而不狂妄，你就会给人留下美好而难忘的印象。

当然，人无完人，所有的优点和美德不可能都集中在一个人身上，但你若具有其中某一方面或某一方面的某一点，再扬长避短，将其发扬光大，也同样可以获得最佳效果。

第一印象的好坏，决定着社交活动能否继续下去。

第一印象好，人家就愿意和你进一步来往，通过一段时间的相识与了解，人家觉得你的确不错，你们的关系就会顺畅发展。

如果对方是你的客户，你在事业上就多了一个合作伙伴；如果对方是你的同事，你在工作中就多了一个支持者；如果对方是你的邻居，你在生活里就多了一个朋友。

第一印象不好，你与人家的交往便不得不就此止步了，因为人家不想再见到你。

纵然你有多么美好的动机，多么宏伟的蓝图构想，也只能化成泡影了。

第一印象直接影响着对一个人的评价。

一个人的言谈举止，是构成人们对他直接评价的主要因素。

许多人在初次交往时，就很快被对方所接受，或奉为事业的楷模，或尊为学业上的恩师，或敬为思想上的领袖，或求为人生的伴侣。

第一印象的烙印是非常深刻的，很长时间都不容易被改变。

在许多回忆录中，我们常常可以读到这样一段话：“他还是老样子，像我第一次见到他的时候……”

多少年以后，历史的变化更加之岁月的沧桑，一个人怎么会没有变化呢？

但在作者眼里，对方还是他初次见到的模样。

事实上不是对方依然如故，而是作者脑中的第一印象太深刻了，没有随着时间的流逝而改变。

中国老百姓中流传着这样一句话：“到了新环境，头三脚踢开，以后就容易了。”

”与人交往也是同样的道理，在他人心中的第一印象塑造好了，日后才容易春风得意。

在向陌生人做自我介绍时，首先要做的就是自报姓名，但许多人在这方面却做得不太好，在介绍时只是简单地报出自己的姓名：“我姓×，叫××。”

”自以为介绍已经完成，然而这样的介绍肯定算不上有技巧，也许只过了三五分钟，别人已经把他的姓名忘得一干二净，这样也就无法给别人留下深刻的第一印象。

一个人的姓名，往往拥有丰富的文化积淀，或折射凝重的史实，或反映时代的乐章，或寄寓双亲对子女的殷切厚望。

因此，推行姓名能令人对你印象深刻，有时也会令人动情。

1. 利用名人式 在新生见面会上，代玉做自我介绍时说：“大家都很熟悉（《红楼梦》里多愁善感的林黛玉吧，那么就请记住我，我叫代玉。”

”再如王琳霞：“我叫王琳霞，和世界冠军王军霞只差一个字，所以，每次王军霞获得世界冠军时，我也十分激动。”

”利用和名人的名字相近的方式来介绍自己的名字，关键是所选的名人是大家都知道的，否则就收不到效果。

2. 自嘲式 如刘美丽介绍自己时说：“不知道父母为何给我取美丽这个名字。”

我没有标准的身高，也没有苗条的身材，更没有漂亮的脸蛋，这大概是父母希望我虽然外表不美丽，但不要放弃对一切美丽事物的追求吧。

” 3. 自夸式 如李小华介绍自己时说：“我叫李小华，木子李，大小的小，中华的华。”

<<心理操纵术大全集>>

都是几个没有任何偏旁的最简单的字，就如我本人，简简单单、快快乐乐。

但简单不等于没有追求，相反，我是一个有理想并执著的人，在追求理想的路上我快乐地生活着。

” 4. 联想式 如一个同学叫萧信飞，他便这样做自我介绍：“我姓萧，叫萧信飞。

萧何的萧，韩信的信，岳飞的飞。

”绝大多数人对“萧何月下追韩信”的典故和民族英雄岳飞都很熟悉，这样一来，大家对他的名字当然印象深刻了。

5. 姓名来源式 如陈子健：“我还未出生，名字就在我父亲的心目中了。

因为他很喜欢这样一句古语‘天行健，君子以自强不息’，于是毫不犹豫地给我取了这个名字，同时希望我像君子一样自强不息。

” 6. 望文生义式 如秦国生：“我是秦始皇吞并六国时出生的，我叫秦国生。

”与其他方法相比，望文生义法有更大的发挥余地，如下面的几例。

夏琼——夏天的海南，风光无限。

杨帆——一帆风顺，扬帆远航。

皓波——银色的月光照在水波上。

秀惠——秀外慧中，并非虚有其表。

7. 理想式 如向红梅：“我向往像红梅一样不畏严寒，坚强刚毅，在各种环境中都要努力上进，尤其是在艰苦的环境里，更要绽放出生命的美丽。

”
.....

<<心理操纵术大全集>>

编辑推荐

无数的事实证明，那些声名显赫的成功人士之所以能够成功，其中一个重要的原因就是——他们比我们更清楚：自己想要获得成功，就要在别人身上多下功夫。

研究发现，商界精英、政治领袖等各界的风云人物大都具有超强的心理操纵能力。他们具有敏锐的洞察力，会比普通人更仔细地观察他人，能够轻易地洞悉人的心理和本性，并懂得运用相关的心理学策略来影响、控制和操纵身边的人，从而更好地应对和处理工作与生活中的各种问题。

对于这些能够洞悉他人、影响他人、控制他人的心理操纵术，人们通常以为它们神秘至极，可实质上，它们都是一些非常普通的方法和技巧。

<<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>