

<<中国式心理操纵术全集>>

图书基本信息

书名：<<中国式心理操纵术全集>>

13位ISBN编号：9787511320490

10位ISBN编号：751132049X

出版时间：2012-8

出版时间：中国华侨出版社

作者：鹏涛

页数：200

字数：210000

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>

<<中国式心理操纵术全集>>

内容概要

《中国式心理操纵术全集》用大量鲜活的故事，一一为你揭示中国式心理操纵术的奥秘，告诉你中国式心理操纵术究竟有哪些，最适合你的心理操纵术是什么，如何让心理操纵术为你服务、又能避开其带来的负面影响。

<<中国式心理操纵术全集>>

书籍目录

第1章 使对方由厌恶到喜欢的心理操纵术

故意显露自己的缺点，以让对方感觉自我良好
有相同经历的人更能赢得彼此的好感
使对方感到恐惧，产生求助心理
任何人都希望对方对自己的喜欢能“不断增加”
一滴蜜糖，比一加仑的苦汁，更易维系好感

第2章 引起对方兴趣的心理操纵术

联系对方利益，转变其漠不关心的心理
令对方感到意外，刺激其求知欲望
利用第一印象引起对方的兴趣
用“诱饵”来吸引对方的注意

第3章 坚定对方信心的心理操纵术

有意无意地让不安的对象消除对未知的恐惧
让对方客观地认识到，莫名地不安的本质是什么
描绘一个玫瑰色的梦，让不安远离
由第三者出面或借用第三者的话来说出，更有效果
使对方认为自己是标签所标定的人

第4章 使对方由反对到支持的心理操纵术

利用逆反心理，本想他向右的，偏让他向左
强调细小的共通点，使他认为这是共有的东西
少用逻辑推理，多以感情和感觉为突破口
随着时间流逝，使其不得不改变意见
反复倾听对方意见，以消除对方的不满情绪
故意贬低自己，暴露些小缺点
尊重对方，把对方的抵触情绪控制在最低限度

第5章 使对方积极主动为你办事的心理操纵术

暗示对方，伟人是这样……的
利用共同的事物，令其认为必须采取共同行动
利用“我们大家都……”，来激发离群的恐惧心理
有意无意地让对方意识到竞争对手的存在
把目标分割计算，让对方觉得困难减少
利用名誉刺激对方希望得到他人认可的心理
邀请对方参加讨论决议过程

第6章 使对方快速下定决心的心理操纵术

让对方面临“哪一样”的选择
极力指责某一项的不好，诱导对方选择另一项
先叙述我方结论，再听对方意见
做出一副“这是最后的……”的样子
大多时候，人们要看多数人怎样做，自己才怎样做
数字的说服力

第7章 使对方打开心扉的心理操纵术

利用紧张与松弛的落差引出对方的心里话
制造紧张气氛，使对方陷入“混乱”
略显我方的“无知”，维护对方的自尊心
因势利导，打动人心

<<中国式心理操纵术全集>>

向对方透露少量于我方不利的信息

违背“期待作用”，让对方认为你是诚实可信的

利用与对方接近的事物，缩短双方的心理距离

公开隐私，缩短双方的心理距离

第8章 使对方由拒绝到承诺的心理操纵术

利用连续肯定的回答，获得对方承诺

激发对方自尊，加重其心理负荷

把未定事项当做既定事项

热切的期望能使被期望者达到期望者的要求

争取主动，抢夺先机

有意识地背离对方期待的反应

提出“最后通牒”，消除“还要意识”

第9章 使对方主动自觉转变的心理操纵术

利用两个事物之间的相似点来说服

暗示性的纵容

顺应了人的内在需要，使之行为变为自觉

一只脚踏进门，另一只脚就会跟进来

使用幽默击败对方

情至而心动，情至而人服

用耐心感化对方

故意沉默，引起对方的不安

<<中国式心理操纵术全集>>

章节摘录

有相同经历的人更能赢得彼此的好感人与人之间，如果有相同的经历，尤其是经历过某些不堪回首的痛苦，或体验过某种巨大的困难，双方的亲密程度就会加深，同时双方的朋友意识和协同感也会增强。

譬如，对方原来无论令自己多么厌恶，一旦得知其孩子也和自己的孩子一样为应付高考而疲于奔命时，多少会对对方重新做出评价。

有位作家曾说过，“使男人之间成为挚友的唯一力量是拥有共同的秘密”，这句话就说明了以上的原理。

曾有一段时期，社会上有一些以“战友”名义进行诈骗的骗子。

这些诈骗犯每盯上一个事业成功的退伍军人，就会对该“目标”进行详细的调查，如他曾经效力于哪个部队，服过几年役，有些什么战友等，都了解清楚了，再找机会制造偶遇的假象，大喊一声“战友”，并向前热情拥抱，声称自己是某某部队的，接着就邀请对方一起喝酒。

等慢慢消除对方的疑虑后就会提出借一笔钱，很多人都想不到已经陷入了诈骗犯的圈套，不假思索地就慷慨解囊了。

在现实生活中，人们对于那些态度、信念、兴趣、爱好和价值观与自己相同或相似的人，都是比较容易接受的。

而心理学家通过调查也发现，同年龄、同性别、同学历和有相同经历的人更容易相处，行为动机、立场观点、处世态度、追求目标一致的人更能相互扶持。

在东北某市，曾有两个素不相识的酒鬼因为喝醉了酒，在同一辆电车上睡着了。

他们都坐过了站，一直坐到郊外的终点站，此时已经没有了返程的电车。

两个陌生的人谨慎地聊了几句后，很快就十分愉快地畅谈起来。

他们一拍即合，一起搭乘出租车，一起分担车费，而且一路上聊得很投机。

在以后的日子里他们也彼此保持联系，偶尔还一起喝喝小酒。

他们都感谢那次一起坐过了站，让自己找到了朋友。

有相同经历的人容易找到共同语言，有了共同语言就容易放松警惕，产生亲密的感情。

在交朋友时，如果我们能掌握这种心理，巧妙地加以利用，就会缩短两人之间的距离。

有一位求职青年，应聘了几家单位后都被拒之门外，感到十分沮丧。

之后他在得到一个新的机会时，得知这家公司的老总以前有过和自己一样的经历。

于是在应聘时，他就与这位老总畅谈自己屡次求职遭拒的经历，一席话勾起了这位老总对早年遭遇的回忆，一下子就拉近了彼此间的心理距离。

当老总耐心地听完该求职青年的介绍后，最终录用了他。

为增进感情，人们常常会有意地制造一些共同体验，比如公司组织集体出游，会有利于公司员工的工作气氛融洽。

而多花些时间和心思陪客户，也会有利于双方更好地合作。

使对方感到恐惧，产生求助心理曾有一位情绪心理学家，在一座摇摇晃晃的吊桥上做过一个实验。

他让一位年轻漂亮的女性站在吊桥的中央，等着既年轻又没有女伴的男性过桥，并邀请他们回答几个问题，再把自己的电话号码告诉他。

然后，在另一座普通的小桥（横跨了一条小溪但只有三米高，而且很坚固）上，进行了另一个实验。

再让这位年轻漂亮的女士向过桥的男士提出同样的问题，并把自己的电话号码告诉他。

结果显示：走过摇摇晃晃、令人感到有些凶险的吊桥的男士认为这位女士更有魅力，而且约有一半的男士，事后主动给这位女士打了电话；而走过那座普通小桥的16位男士中，仅有两位给这位女士打了电话。

心理学家由此得出结论：在恐怖的环境中，人们更容易动心。

人同此心，富于感情的中国人更是如此。

例如，在现实生活中，我们常会看到，有很多男生喜欢带女友去游乐园的“鬼屋”玩或者去电影院看恐怖电影，其实这些男生是为了找机会和女友更亲密。

<<中国式心理操纵术全集>>

这是因为，恐怖场景会激发生理上的感觉，会让女孩感觉男友更有魅力，也更容易爱上对方，或使双方的感情加深。

事实也的确如此，看过恐怖电影或从“鬼屋”出来的情侣，比之前会显得更亲密。

人处于恐怖场景之中时，为摆脱恐惧心理，往往在潜意识中会寻求一位合作者；在遭受袭击时，几乎所有的人都渴望得到他人的帮助。

如果能让对方产生寻求“合作者”的心理，那也就意味着你获得了对方的好感。

寻求“合作者”这种心理尤其容易在男女之间产生。

通常，女性的情绪、感情易于波动。

如果想得到某位女性的好感，只要让她经历“恐怖体验”，从心理上产生寻求一个“合作者”的愿望，然后再说一些甜言蜜语，往往会更容易取得成功。

上述的恋爱技巧，是国内很多“情场高手”屡试不爽的秘诀。

任何人都希望对方对自己的喜欢能“不断增加”所谓“增减效应”，是指人们最喜欢那些对自己的喜欢、奖励、赞扬不断增加的人，最不喜欢那些对自己的喜欢程度不断减少的人。

人们的心里总有这么一种倾向：习惯得到而不习惯失去。

这是千百年来人们为适应生存而沉淀下来的一种文化。

一般来说，人们会比较平静地接受一次小的挫折，但是，从倍加褒奖到小的奖赏乃至不再赞扬、遭受贬低，这种递减会导致心理挫折，挫折感逐渐增加、增大，人们就难以接受了。

人们的挫折感也正是“增减效应”的心理根源。

尤其是，对习惯于形象思维、喜欢回忆往事的中国人而言，“增减效应”更为明显。

曾有一位老人，退休后想图个清静，就在湖边买了一所房子。

刚住下的一段时间里还算安静。

可是不久，就有几个小孩经常到附近追逐打闹，踢垃圾桶而且大喊大叫。

老人受不了这些小孩的噪声，却又不好制止，因为他知道，如果制止的话，反而会引起这些小孩的逆反心理，情况可能会更糟糕。

他想出一个办法，就出去对这些小孩说：“你们玩得真开心，我可喜欢热闹了，看着你们玩我也觉得自己年轻了很多呢！”

如果你们每天都来这里玩的话，我就给你们每人五毛钱。

”这些小孩当然很高兴，既玩了还能赚钱，何乐而不为呢？

于是他们更加“卖力”地吵闹起来。

过了两天，老人愁眉苦脸地说：“我到现在还没拿到养老金，所以从明天起，每天只能给你们三毛钱了。”

”那些顽皮的孩子虽然显得不太开心，但还是接受了老人的钱。

每天下午，他们继续在这里打闹玩耍，只是远没有以前那样起劲了。

又过了几天，老人“非常愧疚”地对小孩们说：“真对不起，通货膨胀使我不得不重新计划我的开支，所以我每天只能给你们一毛钱了。”

”“一毛钱？”

”一个小孩满脸不屑，愤愤不平地说道，“我们才不会为区区一毛钱在这里浪费时间呢，不干了！”

”从此，老人重新过起了清静安然的的日子。

这位聪明的老人正是用了“增减效应”为自己赢得了一份清静。

“增减效应”在我们的生活中也是随处可见。

比如，到市场上买一斤白糖，售货员如果先在秤盘上放超过一斤的白糖，再一点点地减去，顾客心里就会感到很不舒服。

而要是先在秤盘上放少于一斤的分量，再一点点地添上去，顾客就会觉得占了便宜，认为老板很大方，很可能以后就还会来这家买东西。

其实，结果都是一样的，仅仅因为增减的顺序不同，而在人们的心里产生了完全不一样的感受。

国内商家的这一心理操纵术，在其他很多领域也普遍适用，对此，我们尽可举一反三。

一滴蜜糖，比一加仑的苦汁，更易维系好感几乎任何人都有虚荣之心。

<<中国式心理操纵术全集>>

每个人都有自己优越的地方，至少也有他们自以为优越的地方。

心理学家吉斯菲尔指出：“有不少人，他们喜欢听相反的话；更有一些人，喜欢别人把他们当做有思想、有理智的人。

”人不分男女，无论地位，都喜欢听合其心意的赞誉。

同时，这种赞美能给他们加倍的能力、成就和自信的感觉。

赞美是一种博取好感和维系好感最有效的方法。

有一次，周总到邮局办事，当时人很多。

周总发现那位管挂号的职员对自己的工作很不耐烦，可能是他今天碰到了什么不愉快的事情，也许是年复一年地干着单调重复的工作，早就烦了。

因此，他对自己说：“我必须说一些令他高兴的话。

他有什么真的值得我欣赏的吗？

”稍加用心，周总立即就在他身上看到了值得欣赏的一点。

因此，当他在接待周总的时候，周总很热诚地说：“我真的很希望有您这种头发。

”邮局职员抬起头，有点惊讶，面带微笑。

“嘿，不像以前那么好看了。

”他谦虚地回答。

周总对他说，虽然你的头发失去了一点原有的光泽，但仍然很好看。

他高兴极了。

双方愉快地谈了起来，而他说的最后一句话是：“相当多的人称赞过我的头发。

”事后，周总说：“我敢打赌，这位仁兄在当天回家的路上一定会哼着小调；我敢打赌，他回家以后，一定会跟他的太太提到这件事；我敢打赌，他一定会对着镜子说：‘这的确是一头美丽的头发。’”想到这些，周总自己也非常高兴。

在崇尚人情的中国社会，会说话的人往往会比较受欢迎，办事顺利也顺理成章。

几乎每个中国人都好面子，当一个人听到别人赞美自己时，心中总是非常高兴。

即使明知对方是在恭维自己，事后冷静地回想时，也还是抹不去心中的那份喜悦。

因为，爱听赞美的话是人的本性。

然而，赞美，作为一种交往中的语言和行为艺术，绝不是脱口而出的奉承和恭维，也不是溜须拍马之辈的讨好和献媚。

赞美有心照不宣的使用规则，有耐人寻味的实践技巧。

只有把握赞美的原则，我们才能逐渐摸索和把握它的具体内涵。

首先，时间上要及时。

在生活中，同事、朋友或家人的优点，随时都可以发现。

一个会赞美别人的人，总是能抓住时机奉献赞美，赢得对方和在场者的好感，起到一种征服人心的效果。

其次，赞美的内容要巧妙。

赞美的形式一般都是面对面的，所以内容要具体，对象要分明，即使有时不好直接说出赞美的对象，也要对方心照不宣地知道指的是谁。

再次，赞美的动机要真诚。

我们赞美一个人的时候，是我们所要赞美的人的确有我们要赞美的地方。

赞美，从动机上，需要的是纯真；从态度上，需要的是诚恳。

如果我们不是出于真诚，就会给人一种虚情假意的印象，那么，我们的赞美不但得不到回报，还会招致冷遇和讨厌。

最后，要把握赞美的程度。

赞美别人要实事求是，要有分寸，不可言过其实，更要做到因人而异。

如果能够将真诚地赞美变成一种习惯，那么，要发现一个人值得赞美的地方是一件很容易的事情。

一般来说，如何发现一个人真正值得真诚赞美的地方也有一定的规律可循。

比如说，对老年人应该更多地赞美他光荣辉煌的过去、健康的身体、幸福的家庭或有出息的儿女等；

<<中国式心理操纵术全集>>

对年轻母亲赞美她的小孩，往往比直接赞美她本人更有效……第二章 引起对方兴趣的心理操纵术联系对方利益，转变其漠不关心的心理生活中，人们常有这样一种心理倾向：同一个信息，如果经过加工，与其自身的利益形成某种联系，就会使其感到这一信息的重要性。

即使一件事看起来微不足道，平常他也漠不关心，可一旦与他的利益联系起来，就会引起他的兴趣。这种把自己的目的与对方利益联系起来以引起对方兴趣的方法，在人们的日常交往中也被广泛地应用。

很多人都有这种体验，当我们想去说服一个人，或者有事去求一个人时，常会遇到对方不予理睬、漠不关心的态度。

这时候就需要我们进行有效的心理诱导：首先要消除对方心理上的漠不关心，然后再结合我们原来的目的说服诱导。

著名的英国物理学家法拉第，在发明了第一台发电机后，为了得到政府的研究资助，于是他就去拜访当时的首相史蒂芬。

当法拉第带着一个发电机样机，非常激动地向首相滔滔不绝地介绍这个划时代的发明时，史蒂芬首相却反应冷淡，一副漠不关心的样子。

事实上，也是没有办法，史蒂芬不过是一个政治家而已，要让他明白那个缠满线圈的磁铁模型会引起后世产业结构的大转变实在困难。

但是，法拉第的一句话却让原本心不在焉的政治家顿时产生了兴趣，他说：“首相，这个装置如果能普及的话，肯定能增加税收。

”正是这句话，让首相的态度突然有了巨大的转变。

因为这个东西将来肯定会有很大的利润，利润的增加必定给政府带来大笔的税收，这正是首相最关心的地方。

类似的道理，无论在外国还是在中国，都是一样的。

在现实生活中，我们也会碰到很多这样的问题。

比如，如何让一个怯懦的人在公众面前大胆地发言？

孩子做错了事，如何教育他去改正？

又如何劝说朋友不再去赌博？

这些都需要让他们知道，正确的行为会让人感到愉悦，而错误的行为会让人感到痛苦，只有从其自身利益出发，使他明白不听劝告，受损害的是自己，那么他才会自觉地发自内心地去做出改变。

老李是一个烟瘾十分严重的人，家人和朋友都劝他戒烟，尽管有时候老李自己也想戒，可总是没坚持多长时间就控制不了自己，他给自己找出若干理由，以此来说服自己不必这么折磨自己。

就这样，他戒烟戒了一年多，一点效果都没有。

后来，在一位心理学家的帮助下，曾有着严重烟瘾的老李居然真的不吸烟了，坚持了很久，并最终把烟戒了。

那么，这位心理学家是怎么让这个“大烟鬼”发生了彻底的改变呢？

其实，心理学家使用的方法很简单，他给这个烟瘾很严重的人看了两张照片，一张是不吸烟的健康人的肺，一张是因为吸烟而得了肺癌的人的肺。

看着布满焦油已经严重损坏的肺，这个烟瘾很大的人被深深地震撼了。

从那以后，他再想吸烟时，就会想起那张可怕的照片，也就再也不吸烟了。

为什么这个烟瘾很严重的人会下定决心戒烟了呢？

那就是吸烟这种不健康的行为让他发自内心地感到厌恶，深刻体会到吸烟对自身的伤害，从而对戒烟这一行为产生最本质的意愿。

<<中国式心理操纵术全集>>

编辑推荐

1.最适合中国人的人际交往心理策略书； 2.想让他人相信你、喜欢你、支持你、听从你吗？
——看完《中国式心理操纵术全集》，你在3分钟内就可以做到。

<<中国式心理操纵术全集>>

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>