

<<心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787546358987

10位ISBN编号：7546358981

出版时间：2011-11

出版时间：吉林出版集团

作者：祈莫昕

页数：240

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>>

前言

人际关系是世间最微妙的东西，美国成功学大师、人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基就曾说过：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”

为什么罗斯福会被公认为“私人交际专家”？

因为他擅长于了解别人的需求和爱好，和他交谈过的人，内心都会有一种自豪和骄傲的感觉，因为他们感到自己被重视、被需要。

为什么乔·吉拉德能够连续12年保持全世界推销汽车的最高纪录，平均每天销售6辆，被载入吉尼斯世界纪录大全，成为“美国历史上最伟大的推销员”？

因为他不止是在推销汽车，更是在推销自己，让别人由衷地喜欢上自己，信任自己。

为什么还只是杂志社小编的爱德华·博克能与众多名人交上朋友，并能让美国总统为他的杂志撰稿？

因为他熟知每个人的兴趣爱好，并且能在适当的时机用这些兴趣敲开机会的大门，去和对方成为真诚的朋友。

大人物们总是能掌握好这样的策略，用自己的真诚和独特的人格魅力赢得周围人的信赖和认可。他们知道如果没有这些人的支持和喜爱，光靠自己的力量，要想成就事业是很困难的。

当然，这样的人格魅力并不是天生的，而是在长期的社会生活中历练出来的。

善于观察，善于从小事和细节上发现问题，善于倾听，善于从接收的内容当中分析出对自己有用的信息，这是他们成功的法宝。

很多人都知道墨西哥总统奥伯雷岗只有一只胳膊，在1928年的时候，他被刺身亡。

在那个多灾多难的国家里，奥伯雷岗是为数不多的杰出的政治家之一。

当他还是革命军将领的时候，第一次会见他的第一首领加仑沙，会见结束之后，有人问起他对加仑沙的印象，他是这样回答的：“我不了解他，也不能作出太多的判断，不过关于他做元帅的才能，我倒是有些印象。”

他这个人在小事上是个大人物，可是在大事上却十分渺小，一叶障目，行事武断。

奥伯雷岗的结论很有意思，但让人奇怪的是何以在一次见面之后，奥伯雷岗就能形成这样的印象呢？

其实奥伯雷岗的评价并非空穴来风，当他和加仑沙谈话的时候，有两三次，加仑沙突然停了下来，跑出去看自己的马吃得好不好。

这些马匹都是有专人照顾的，如果加仑沙对照顾马匹的人有足够的信任的话，就不会这么焦虑和担心了。

这样的一件小事预示着在特殊情况下他根本无法抗拒诱惑，自然也做不到统筹全局了。

事实证明，尽管只是第一印象，但是奥伯雷岗的判断是正确的。

这也是奥伯雷岗根据自己提出的“稻草理论”作出的判断。

所谓“稻草理论”，即只根据风中的一根稻草就能作出正确的判断。

如果我们能够发现别人在什么情况下能全神贯注，会忽略什么类型的事件，在提到什么事情的时候会眼前一亮，又是什么事情会让他们表现出惊恐的话，我们就开始真正地了解这个人了。

成功人士总能从别人的表现里看出关于性情的真实暗示，这些表现包括对方做的是什麼，已经做了什麼。

勤勉地观察别人在特定环境下的行为细节，是他们能掌握人性的关键。

操纵心理的智谋从来就是一门无法概述的学问，它看起来用条条框框就能说明，但运用起来却博大精深、难以把握。

这并不是因为它神秘，而是因为使用的人不同，使用的度也不同，有的人能够有效运用这些心理策略达到自己的目的，有的人却会在种种算计和谋略当中被推到悬崖之下。

本书集结了古今中外各类风云人物在操纵人际关系时的事例，详加分析他们对于心理操纵术的运用，这些将帮助我们读懂人性，读懂人心，能够更妥当地处理生活中、职场中遇到的各种问题，拥有更融洽的人际关系。

<<心理操纵术>>

内容概要

为什么自己费心费力地完成了任务，非但没有得到上司的褒奖，反而在开会时被含沙射影地指责一顿？

为什么明明关系很好的同事，却在关键时刻发现原来自己一直被对方出卖？

为什么逢年过节给父母送去了贵重的礼物，父母却总是因为这些礼物而忧心忡忡？

为什么恋人之间很难避免争吵，而几乎每次争吵的时候，都能听到“你一点也不了解我”这样的话语？

为什么有的人明明能力很强却得不到重用，有的人各方面都很一般却能升职又加薪？

在面对挑衅时，为什么有的人能顺利化解，将烫手山芋抛给对方；有的人却只能被动挨打，颜面扫地？

在面对困难时，为什么有的人能迎难而上，披荆斩棘；有的人却始终只能在原地打转，找不到突出重围的方向？

之所以会出现差别，是因为有的人更懂得如何读懂人心，如何拿捏人性；更懂得怎样从别人暴露的细节当中找到下一步自己该行动的方向；也更懂得在与人相处的时候如何不去触碰对方的底线，进而操纵对方的心理，达到自己的目的。

这并不是一门奇妙的学问，但需要细致的观察和客观的思考。

如果你也在为如何建立积极的人际关系而苦恼，你也想知晓如何从心理学层面去认识、影响他人，那么阅读《心理操纵术:人际关系中的心理学谋略(超值典藏)》，掌握心理操纵术，你就能在激烈的社会竞争和复杂的人际关系中变得游刃有余。

<<心理操纵术>>

书籍目录

第一章 洞悉人性的心理学谋略

笑得再“真诚”，眼睛也会出卖他
每个人都有面具，先听假面的告白
注意观察对方无意识的动作
看一个人怎样，就看他身边的人怎样
不会有无事献殷勤的人，看清动机很重要
从肢体语言看清约会对象的心理和性格
找出对方的弱点，你就可以先发制人
先辨别一个人的真诚，再确定与之交往的尺度
竞争失败，最大的可能在于低估对方的智慧

第二章 赢得他人好感的心理学谋略

懂得倾听的力量
运用他人熟悉的语言，让心灵靠拢
打好友情牌，让对方心中温暖
就对方感兴趣的话题展开交谈
拣对方最在行的问题提问
接受别人特别的习惯
揭人勿揭短，小心对方记仇
给别人恰如其分的赞美

第三章 赢得他人支持的心理学谋略

关心他人关心的问题
人人都有个性，不同的人要区别对待
谦逊地承认很多人都比自己强
主动表示友好
懂得自嘲的人最可爱
示弱能让自己不会总处于弱势
适当说出自己的秘密会增添别人的信任
让对方先提出问题，你就可以掌握回答的方向
十次锦上添花，不如一次雪中送炭

第四章 完美说服他人的心理学谋略

登门槛策略：先让对方答应点小事
情趣诱导，让对方自然上钩
想吃鱼，就要学会像鱼一样思考
直说不如拐着弯说
巧妙地让别人走进你的思路
找到彼此的共同点，能够拉近距离
利用别人的逆反心理来办事
层层递进，让对方放下心理包袱
让对方感觉那其实是他的主意
给别人留足面子，他自然会感激
合理刺激对方的“挑战欲”

第五章 巧妙化解他人知意的心理学谋略

抬高对方，让他觉得敌视你毫无必要
避重就轻，转移他人的情绪焦点
以德报怨，赞美你的敌人

<<心理操纵术>>

先服软，其实是掌握了主动
不要放弃那些能够修好的机会
顺言逆意，让对方能够低头
以柔克刚，施行软征服
让对方提出可行的方案
有话好好说

第六章 事上御下的心理学谋略

下属功劳再大也不能盖过上司
读懂位高者的心高气傲
如何让上司接受你的意见和建议
懂得揣摩上司的心思
追求绝对的是非曲直并不适合所有场合
恩威并施是门学问
让人小利就能收买人心
恃宠而骄只会给自己带来危险

第七章 隐藏内心真实想法的心理学谋略

虚张声势也无妨
会绕圈子，才不容易暴露自己
形势对自己不利时，要懂得虚与委蛇
越是辉煌，越是要懂得收敛锋芒
想说的未必需要说出口
可以先戴个假面具
不要让人轻易看穿你究竟想要什么
懂得伪装可以让你很安全
让对方先动起来

第八章 让他人无可挑剔的心理学谋略

认清人性的多面，每一面要有不同的交往方式
礼多人不怪，人们都不会打笑脸人
和为贵，最厉害的其实不是谋胜，而是谋和

.....

第九章 有效操控他人行为的心理学谋略

第十章 有效避免矛盾冲突的心理学谋略

第十一章 保障自我地位的心理学谋略

<<心理操纵术>>

章节摘录

版权页：插图：一次，他去一个著名的海岛度假，并在那里遇上了一桩离奇的命案。一位独自来到海边旅行的美丽女子被人发现死在了孤岛的海滩上。由于这名女子是刚刚过世的珠宝大王的遗孀，所以很多人都认为她是被谋财害命的。这片群岛虽然是旅游胜地，但是因为消费很高，而且当时恰逢淡季，所以人并不多。每个人都害怕成为被怀疑的对象而拼命想把自己撇干净，都说之前并不认识这位冷艳的女子，只是到了这里才有了交往，当然也仅限于打招呼而已。

波罗没有轻易下论断，两天之内，他除了到处走到处看之外，大部分时间都是在和这里的人们交谈。谈话的内容也很随意，天南海北、飞禽走兽，想到什么就说什么。

两天之后，他居然在十多名来自不同国家、从事不同职业的游客当中揪出了真凶。这个真凶出乎所有人的预料，因为他是这些游客当中唯一没有和被害女子说过任何一句话的亨利先生，而且他是和太太来度蜜月的。

在整个海岛上，亨利几乎要被标榜为完美丈夫了，他对新婚妻子体贴入微，恨不得告诉全世界人他的眼里只有自己娇小美丽的妻子。

那么波罗是怎么发现这个人的真面目的呢？

出于职业习惯，不管走到哪里，波罗都会留心观察周围的一切。

在那位女子还没有被杀害之前，她每天下午都要到海边游泳。

波罗发现，每次亨利都会很巧合地出现在海滩上，虽然距离很远，从不说话，但亨利的眼睛一直注视着女子的方向，他的眼睛里充盈的不是看到蔚蓝大海时的平静，而是燃烧着一种炙热的烈焰，仿佛爱恨交织。

起初，波罗只是感到有些奇怪，因为亨利和女子来自不同的地方，而且根本就不认识。直到女子被杀害后，波罗才又想起了亨利那怪异的眼神。

但这并不能说明什么特别的问题，于是他又花了些时间去和不同的人交谈。

<<心理操纵术>>

编辑推荐

《心理操纵术:人际关系中的心理学谋略(超值典藏)》：眼角透露出的真实信息，肢体语言暴露的谎言真相，微笑背后暗藏的凶机，平淡话语中的强大暗示，瞬间将矛盾消弭于无形的能力……处世必先处人，看人需先读心。

谋略不在高低，只在适用与否。

从这里开始，带你体验强大心理操纵术，披荆斩棘，只求稳立于世。

<<心理操纵术>>

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>