

<<欺骗心理术>>

图书基本信息

书名：<<欺骗心理术>>

13位ISBN编号：9787801031655

10位ISBN编号：7801031652

出版时间：1998-01

出版时间：商务印书馆

作者：多湖辉

页数：201

译者：王彦花

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>

## <<欺骗心理术>>

### 前言

多湖辉教授生于1926年，曾任东京工业大学、千叶大学教授及千叶大学附属小学校长。他不仅是一位杰出的日本心理学教育家、企业管理顾问，同时也是一位影响颇大的作家。他平时除致力于写作之外，还经常应邀到电视台、广播电台及各种公开场合演讲，深受日本大众的欢迎。

多湖辉教授著作颇丰，其中以头脑开发和“心理咨询”为最。

他的40多部著作，多以人们日常生活中普遍关注和经历的事情为主题，语言通俗易懂，但阐述的道理却又极其深刻。

这些书仅在日本就出版了上千万册。

为了让中国的广大读者也能够读到他的著作，去年10月，经多湖辉教授授权，我们从其40多部著作中选择了12本有关心理咨询的作品并将其译成中文，现由商务印书馆国际有限公司独家出版。

## <<欺骗心理术>>

### 内容概要

《欺骗心理术》讲述了让对方在不知不觉中吐露心声、掌握让对方的回答只对自己有利的询问技巧、以欺骗性逻辑让人信以为真、利用自己过去的艰苦身世，博得对方的同情、即使工资很低，也要让职员满足、让对方把不是坏人的人当成坏人、只说出对自己有利的数字，使别人相信自己的论点等。

<<欺骗心理术>>

作者简介

作者：(日本)多湖辉 译者：王彦花

## &lt;&lt;欺骗心理术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 让别人把谎言当成事实——通过操纵情报扰乱他人判断力的心理战术1 让对方把“不好听的话”当成“好听的话”2 用一句真话来掩盖九句谎言3 毫无根据的话也会使人信以为真4 借助他人之口，使没有根据的话变得有根据5 让人将不能办到的事认为能够办到6 通过忠告让对方接受对自己不利的話7 不要当面、直接拒绝对方，而要设法让他主动放弃自己的要求8 把来自上司的强制提案，让下级觉得是大家的综合意见9 让对方放心，才能使他吐出真情10 让对方在不知不觉中吐露心声11 掌握让对方的回答只对自己有利的询问技巧12 以欺骗性逻辑让人信以为真13 利用自己过去的艰苦身世，博得对方的同情14 即使工资很低，也要让职员满足15 让对方把不是坏人的人当成坏人16 只说出对自己有利的数字，使别人相信自己的论点17 改变表达方式，减轻对方的心理负担18 使对方把正确的意见认为是错误的

第二章 使对方把“右”当作“左”——使对方产生错觉，并转向自己一方的心理战术19 把自己的责任转嫁给他人20 以最低的报酬，让对方感觉到微妙的希望21 让对方自觉地服从他本来不赞成的决议22 给对方白话，他反而会严格地管束自己23 让对方觉得你与他具有相同的利益关系，他就会信任你24 什么也不用做，让对方自己消除心中的不满25 让不想和你分手的女性主动提出和你分手26 巧妙地攻击对方，让他消沉下去27 把留给对方的不良印象改变为好印象28 不用说服，就能使对方的意见发生很大转变29 使用谦卑的说法，让对方不感到你在命令他30 故意说反话，让对方服从31 满足小的要求，使之忘记大的要求32 让不合理的意见得以顺利通过33 本来是“右”，却让对方认为是“左”34 使对方将不能接受的条件，认为是对自己有利的条件35 让立场不同的对方把你看作他的朋友36 将对你不利的话题转为对你有利的话题37 即使无视对方的意见，也要让他觉得你非常尊重他的意见38 即使并不亲切，也要创造出一种亲切的气氛

第三章 把恶意伪装成善意——掩入耳目、掩盖内心世界的心理战术39 本来他是坏人，却让对方感觉只有他是好人40 要警惕容易被识破的小谎言后面掩盖着的更大的谎言41 故意犯点小错误，装出诚实的样子42 不用做很大的付出，便可让人感激

## <<欺骗心理术>>

### 章节摘录

插图：“穿上这个厂家的滑雪衣，就象征着自己是一个非常高级的滑雪手。

虽然在质量方面国产品也不逊色，但是似乎不穿这个牌子的滑雪衣就不会让人认为自己是一个技术高超的滑雪者，这似乎已成了不成文的规定。

因此，即使价格贵一倍他们也会购买，穿上这种滑雪衣他们会感到很高兴。

”听到这些话，使我再次强烈地认识到昂贵的价格对于某些人来说仍然是有足够的价值的。

对于那些身穿价格昂贵的滑雪衣的年轻人来说，其商品质量的好坏可能是次要的，他们和那些追求名牌，认为不降价就等于高级品，自己穿着高级品表示自己也高级的人具有相同的思维模式。

既然在滑雪者中存在着这种怪理论，厂家当然就不会降价销售，如果降价销售就等于对那些追求名牌者的背叛。

也就是说，昂贵的价格对购买者来说就算交纳了“激发自尊心的费用”。

这当然是周瑜打黄盖——两相情愿的事。

这不应该笼统地说是一种欺骗。

但是，的确有些人不问产品质量的好坏，盲目地认为价格昂贵就是高级品。

<<欺骗心理术>>

编辑推荐

《欺骗心理术》由商务印书馆国际有限公司出版。

<<欺骗心理术>>

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>