第一图书网, tushu007.com

<<心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787212059309

10位ISBN编号：7212059307

出版时间：2012-12

出版时间：高朋 安徽人民出版社 (2013-01出版)

作者：高朋

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

前言

当今社会，人际关系极为复杂，人心有如一团烟雾扑朔迷离，尔虞我诈之人随处可见，如果你没有一套独有的本领，不懂得识人看人，便会被淹没在茫茫人海中，到处碰壁甚至祸从天降，更不要说成为精英人物。
　我们通常在与他人打交道时，总是会有意无意地揣摩对方的心思，观察了解对方的为人处世，这样既可以预先做好自我保护，也能更好地处理好彼此之间的关系，这也是心理操纵的主旨所在。
在日常生活和工作中，我们只有把人认准、看透，才能择善而从，否恶而改，拨开迷雾见青天，使自己的人生境界越走越开阔。
　识人之妙，在于更好地与人交往，更好地与人合作，更好地任用人。
老子早在两千多年前就对此一语道破天机：“ 知人者智。
”真正认识一个人、了解一个人，就是一种大智慧、大策略。
　做一个识人高手其实很简单，不外乎就是从对方的一言一行、只言片语中读懂其心意，从而见机行事；从对方的一个小习惯、一个小细节识别其才干和为人；从一个眼神、一句话中判断出其中隐含的真实意图和动机，从而绕过人生路途中的诸多弯路，直接寻找捷径，到达成功的彼岸。
拥有超人的洞察力，能使一个人在各种场合游刃有余、常胜不败。
　而能读懂他人的心理目的还在于得人和用人，所谓得人之道，在于识人，而识人之前，重在观人。
观人重在言和行，识人重在德与能，不细观则不能明识，不明识则不能善用。
中国历史上的明君唐太宗所说“ 何代无贤 ”，非常值得今天的识才用才者深思、借鉴。
唐太宗之所以使国势欣欣向荣，出现“ 贞观之治 ”，就是因为他知人识人的独到本领。
因此，能否细致入微地观察人，在很大程度上决定着个人的生存。
　如何练就一双会识人的“ 火眼金睛 ”呢？
这需要平时多观察学习，并不断积累经验，以把握住方法和要领，在与他人作简短的接触的时候，能够迅速把握对方的长处和短处，优势和劣势，以便快速而准确地作出判断：此人是否可交、可用、可合作乃至是否可以托付终身。
　人与人之间的关系是世上最复杂的关系，而中国人之间的关系更加微妙。
本书就是一本社会人际关系心理学应用书，侧重点在人际关系的吸引、驾驭方面。
本书共介绍了与我们生活密切相关的十个方面的问题，包括：那些被我们忽视的真相；以心交心、互惠互利；诚信效应；信用是一种财富；人不能孤立地生活；他需要社会；最有效的说话办事操纵术；人人可以修炼的“ 读心术 ”；做隐蔽的“ 操纵者 ”；操纵别人心理的实用技巧；说服别人很简单；“ 化敌为友 ”的绝招。
在内容上深入浅出、通俗易懂。
更重要的是，这些规则和相应的策略，既可以运用在社会生活中，也可以用在组织管理和业务工作中，无论是与人相处、情感关系还是团队管理、业务销售，都会给你提供有效的帮助。
　重新思考生活中被我们忽略的点点滴滴。
　学会分析他人的心理之后，更请用真诚的心态，去认真对待出现在你生活中的每一位合作者、每一位朋友。
　为了成为更好的自己，努力吧！

内容概要

《心理操纵术》内容简介：人的心理模式是有章可循的，也就是说，人的心理是有规律的，如同万有引力一样。
比如，互惠原理：我们应该尽量以类似的方式报答他人为我们所做的一切。
比如承诺和一致原理：一旦作出了一个选择或采取了某种立场，我们就会立刻碰到来自内心和外部的压力迫使我们的言行与它保持一致。
在这样的压力之下，我们想法设法地以行动证明自己先前的决定是正确的。
比如社会认同原理，在判断何为正确时，我们会根据别人的意见行事。
尤其是当我们正赛特定情形下判断某一行为是否正确时。
如果我们看到别人在某种场合做某件事，我们就会断定这样做是有道理的。
股市为什么大起大落，华尔街如何操纵全球经济，如何在谈判中获得控制地位。

作者简介

高朋，作家，著有《大人物有什么，小人物缺什么》《恋爱是沙子，婚姻是泥巴》《自信的女人最美丽》《拿得起，放得下》《读寓言学做事》等。

<<心理操纵术>>

书籍目录

前言 第一章那些被我们忽视的真相 我们都是“ 迷信的鸽子 ” 谁动了我们的口袋 眼睛出卖了内心 别人的智能取代了你的思维 光阴似箭还是度日如年 语言也是营造关系网的一道利器 第二章以心交心，互惠互利 不能战胜对手，就加入他们 施恩是回报率最高的长线投资 跷跷板互惠原则：帮助别人，你也能获得快乐 利益一致才是真诚合作 求人与被人求，是一笔人情债 牡丹虽好，还需绿叶扶持 第三章诚信效应：信用是一种财富 其实，说假话是一件很累人的事 守信或不守信，都是一种习惯 你必须以诚待人，别人才会以诚相报 拿出真诚友善的心去接纳别人 不要把承诺过的事当做过眼烟云 要想成为富人，必须遵守信用 以诚相待，取信于人 诚信是一种情感的表达 第四章人不能孤立地生活，他需要社会 包容别人的错误术 宽恕原则术 宽容代替指责术 减轻伤痛之宽恕术 难得糊涂术 胸怀大度待人术 抛弃矛盾宽容术 相容心理是一种美德 凡事不必太认真 第五章最有效的说话办事操纵术 怎样说话才能突破他人的心理防线 办事时什么情况应该说什么话 向对方发起心理攻击的有效手段“ 直言进谏 ”可取吗 与下属单独谈话，你应该怎么开口 同事提出不合理要求，你会拒绝吗 做全世界最好的倾听者 就他人最在意的事情提问 一定的自我暴露是给人好感的前提 先抑后扬，最容易给人好感 第六章人人可以修炼的“ 读心术 ”“ 神 ”是人的内在本质 学会看破人心“ 穿衣风格 ”体现个性与品位“ 随身包 ”解读经济地位 手势也是一种语言符号 看破常说粗话的人的内在心理 察“ 颜 ”也可以观“ 色 ” 手之“ 舞 ”与足之“ 蹈 ” 预测他人的需求 反对意见是金子 从小处观察人 透过行为的表象 是否愿意说“ 是 ” 是否愿意承担责任 无意识的小动作 暗中试探别人 第七章做隐蔽的“ 操纵者 ” 让他人不知不觉上套 巧妙地向他人灌输思想 让他人尝到小甜头 向对方表示钦佩 最能迷惑人的头衔 拿自己“ 开涮 ” 牺牲自己的虚荣心 归功于他人 第八章操纵别人心理的实用技巧 将实物展示于人 用图画说服人 让故事自己说话 换个角度传达坏消息 让自己表现得笨拙一些 让他人站在聚光灯下——表扬的力量 发威要迅猛有效 守住自己的缄默 第九章说服别人很简单 每个人的欲求不一样 识别对方的真实意图 说服别人，要忌“ 狂轰滥炸 ” 别让你的劝说收到反效果 好奇心是挠人的小虫子 谈话中，如何扭转乾坤，化劣势为优势 不给对方说“ 不 ”的机会 用故事说服人 第十章“ 化敌为友 ”的绝招 巧用幽默，化“ 敌 ”为友 保护对方的自尊心 显示自己的谦卑 拉近与他人的距离 频繁地出现 以德报怨 问问对方“ 您的高见是 尽量避免争辩

章节摘录

版权页： 透过行为的表象 地铁上，如果一个人从座位上站起来，他是想在下一站下车？
还是想给你让座？
为什么我们在照相之前爱梳头？
要回答这些问题，就要留心观察别人的行为。
人的一举一动都在告诉别人，我们是什么样的人！
身体的反应往往出卖了我们的个性。
行为与内心的关系，就是现象与本质的关系。
因此，要了解一个人的个性，可以从他的行为举止推测出来。
人的心理并非琢磨不透，通过行为分析心理，可以帮助我们分析他人的行为和个性。
很多人常常认为戴眼镜的人是知识分子，其实这只是一种以偏赅全的知觉，是刻板印象；我们会发现父母粗暴干涉过的爱情关系，会随着干涉程度的增加而增强，这是逆反心理的表现；再如，一个人如果害怕另一个人，他可能就对那个人特别友善，这其实是一种反态行为；等等。
因此，我们要学会透过行为的表象，了解人的性格，看清行为背后的真实意图。
心理学应以活动中的人的内部心理过程为研究对象，从客观上能够观察到的人的行为，探索人的内部心理过程，来解答人的行为是怎样发生的，和为什么发生的问题。
我们笑，是因为快乐；我们哭，是因为伤心。
哭和笑，都是人的行为。
但是人不会无缘无故地哭或笑。
人的任何行为，都是有原因的，不是偶然自发现象。
只有处在当时的那个环境状态之中，也就是人的心理受到当时那一环境气氛的感染时，才会流泪或者笑出声来。
人的一切的行为，都是对“刺激”的反射，也就是人的机体借助于人的心理的活动，来实现的对于环境刺激所发生的有规律的行为反应。
人的内部心理过程，总是起着支配、调节有机体行为的作用。
反之，我们也可以从人的行为分析其内心活动，了解其真实意图。
人的行为都是有目的的。
要全面地认识人的行为背后所隐藏的真实意图，就必须抓住人类所独有的那些东西。
结合有机体的生理过程，来研究人的内部心理过程。
因为，每一种心理现象，都有自己的生理机制；任何心理现象，都是在其生理机制的基础上得以发生的。
一般我们在观察人时，习惯第一眼就看对方的表情，但是纳瓦罗却不这样认为。
他觉得，应该先观察对方的双脚动作，因为脸部表情可以伪装，但脚的动作不能。
当你和某个人说话时，如果对方的双脚朝向某个方向，而不是正对着你，就代表他想要结束这场对话；如果对方突然双脚（脚踝之处）交叉，就代表他有些紧张或是觉得受到威胁；如果对方将身体往后移，然后跷脚而坐，代表他非常自信，情势对他非常有利。

编辑推荐

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