

<<看谁听你的>>

图书基本信息

书名：<<看谁听你的>>

13位ISBN编号：9787229019686

10位ISBN编号：7229019680

出版时间：2010-6

出版时间：重庆出版社

作者：大卫.李柏曼 (David J. Lieberman)

页数：172

译者：苏西

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>

<<看谁听你的>>

前言

你是否总在受人愚弄、被人利用？
甚至说的话没人听，得不到起码的尊重和应有的配合？
你肯定早就受不了了！
如果你曾期望拥有掌控谈话和局面的能力，现在，你的机会来了。
为什么要被别人牵着鼻子走呢？
运用最伟大的心理学秘诀，你完全可以让事情朝自己期望的方向发展——只要愿意，你就可以让任何人做任何事！

现在，你进入了一个心理学的王国，识别谎言、改变他人心意、控制局面——在这里，这些都会被凝练成一个个易学的公式，组合成一些简单的策略。

只要运用最完善、最先进的心理学策略，你的心智将变成最有力的武器。
不过，最激动人心的是，本书谈论的不是仅仅适用于某些场合、某些人的“花招”，而是具体的心理学策略。

这些建立在具体的心理学法则基础上的策略适用于任何时间、任何地点中的任何人——能让你变得比别人更聪明、更敏捷、更优秀。

想想看，如果能够预测并控制所有事情的结果，生活会变得多么容易！
通过运用这些经过验证的、快速见效的心理学策略，你可以在任何情况下赢得每个人全心全意的合作，再也用不着为接下来要发生的事情而感到惴惴不安了。

万般无奈地求人帮忙，对方竟然爽快地答应了；本来对自己并不自信，结果却发现对方觉得你魅力四射——你深感意外，怀疑这是自己运气好，要不就是因为人家心情好。

<<看谁听你的>>

内容概要

你是否对自己被人玩弄于股掌之间、被人占尽便宜而感到厌烦？

有时，你是否觉得自己的意见不受重视，像是在对空气说话，没有获得应有的尊重？

在这本情商宝典中，心理学大师大卫·李柏曼传授了几乎所有情境下的人际关系互动技巧，教给你最完整、最实用的心理策略。

一旦你学会了这些经过验证、快速有效的心理策略，每一件事都将如你所愿地进行，每一个人都将依照你的意愿行事，你将享受心想事成的超快感！

现在就准备好，让你的生活变得轻松容易吧！

玩转“六大攻心计”，成为人见人爱万人迷。

默念“五大透视术”，轻松一眼看穿人心。

启用“九大引导手法”，让每个人都听你的。

牢记“两大制胜秘诀”，做人生永远的赢家。

掌握“十七项应对妙招”，让生活不再有难题！

<<看谁听你的>>

作者简介

大卫·李柏曼，心理学、行为学“魔法大师”，心理学博士，广受欢迎的演说家和咨询顾问，国际顶级的人类行为领域权威，“神经官能分析”短期治疗法的创始人。

由作者研发的各种方法和技巧为美国FBI、海军部、全球500强企业以及20多个国家的政府部门和公司运用。

他先后作为特邀嘉宾出现在200多个电视节目中，其中包括美国国家公共广播电台(NPR)、美国公共电视网(PBS)、《今日秀》(The Today Show)、《福克斯新闻》(Fox News)和《观点》(The View)等，并受到《纽约时报》等世界级主流媒体的赞誉。

其主要作品有《看谁在说谎》、《看谁听谁的》等，其中部分作品被翻译成11种文字。

<<看谁听你的>>

书籍目录

权威推荐前言如何使用本书第1章 六大攻心计 让你成为人见人爱万人迷 攻心计1 让他主动靠过来 攻心计2 从小地方塑造无穷魅力 攻心计3 留下绝妙的第一印象 攻心计4 爱情里不能犯的4个错误 攻心计5 为自己开个好价钱 攻心计6 冷静而自信是致命的吸引力第2章 五大透视术教你一眼看穿人心 透视术1 他是真心的吗 透视术2 他说的话可信吗 透视术3 他企图操纵你吗 透视术4 他是在虚张声势吗 透视术5 他说的是肺腑之言吗第3章 九大引导手法让别人听你的 手法1 让别人迅速行动起来 手法2 好点子还需好的说服力 手法3 引诱他说到做到 手法4 说服固执的人 手法5 让别人乐于出手相助 手法6 善用领导魅力 手法7 轻轻松松说明白 手法8 让多数服从少数 手法9 做团队里的“黏着剂”第4章 两大制胜秘诀让你永远是赢家 秘诀1 赢得心理角力战 秘诀2 赌博心理学第5章 十七项应对妙招 生活不再有难题 妙招1 如何让他立即回电话 妙招2 如何赢得原谅 妙招3 如何传达坏消息 妙招4 如何迅速又顺利地把东西要回来 妙招5 如何问心无愧地说“不” 妙招6 如何把讨厌鬼变成好朋友 妙招7 如何在声誉受损之前消灭谣言 妙招8 如何遏制语言暴力 妙招9 如何让他坦诚相告 妙招10 如何轻松处理抱怨 妙招11 如何让伴侣不吃醋 妙招12 如何取得最佳忠告 妙招13 如何让别人顺利采纳逆耳良言 妙招14 如何让他放心地全盘招供 妙招15 如何回答棘手的问题 妙招16 如何让孩子乖乖听话 妙招17 如何应对性侵犯和暴力攻击结束语致谢

<<看谁听你的>>

章节摘录

第1章 六大攻心计 让你成为人见人爱万人迷 攻心计1 让他主动靠过来 心理学法则2：日久生“情” 人们常常相信一句俗语，“亲不敬，熟生蔑”。可这句话其实不对。

现实甚至与之恰好相反——无数的研究结果表明，你和某人接触得越多，他就会越喜欢你。

根据莫兰德（Moreland）和扎荣茨（Zajonc）1982年的研究，只要第一印象是正面的，重复出现会提升好感度。

重复出现的主角可以是任何东西：一个人、一个地方，甚至是某样产品。

露面的次数越多，对方反应就越积极。

这就是为什么有时候广告里头只出现产品图片或名称，却不说产品有什么特点，也不说产品能给你带来什么好处。

生产商不需要说这东西有多好，只要让我们记住产品形象就行。

广告商和政客们早就深谙此道——只要重复曝光，就能够增加产品销量或者拉到选票。

研究表明，比起其他的字，你会更喜欢自己姓名中含有的那几个字——日久生“情”的力量之强由此可见一斑。

所以，仅仅是经常出现在某人面前，就能加深他对你的好感。

有时我们误以为，要博取好感就应该以神秘的、若即若离的姿态出现在他人面前，但这恰恰减少了互动的机会。

经常出现在身边的人更容易和我们进行互动，所以我们便更容易喜欢上他们并和他们做朋友。

（顺便说一句，不用担心什么“物以稀为贵”，除非你希望对方迷恋上你！

喜欢和迷恋完全是两回事——这个稀缺定律我们会在后文提到。

心理学法则3：“两情相悦” 无数研究（和常识）表明，要是对方喜欢我们，我们就会更容易喜欢对方。

所以，当我们发现某人认为我们不错的时候，下意识我们就会觉得这个人也挺好的。

因此，必须要让你的“目标”知道你喜欢他，尊敬他——当然，你得真的喜欢他尊敬他才行。

要是他压根儿就不喜欢我怎么办？

奇怪的是，研究发现，一个如果一开始并不喜欢你的人，后来渐渐地对你有了好感，那么，比起一开始就喜欢你的情况，他对你的好感反而会更多。

记住，如果你跟他的关系不怎么样，千万不要让情况来个180度的大转变——恨不得一下子就把他变成你最好的朋友。

研究显示，逐渐产生的好感绝对比“立即打得火热”更有效。

所以，不要过头，用不着一下子变成他的头号粉丝。

应该平稳渐进地使用“两情相悦”这个方法，让他逐渐感到你对他的印象还不错。

心理学法则4：相似生好感 有人认为异“性”才会相吸（这里说的是性格），其实这是错的。

事实上，我们更喜欢和自己个性相似的人。

虽然有时候对方与自己的性格差异会勾起我们的好奇心，但是，“相似性”和“共同点”才会使双方产生好感——这就是所谓惺惺相惜。

跟他说话的时候，聊聊你们的共同爱好和兴趣吧。

跟这个道理很相似的是“一起同过窗，一起扛过枪”。

一同经历过人生起伏的人特别容易产生深厚感情。

比如说，在一个战壕里共过生死的战友，新生入学时一起被人捉弄过的同学，往往会结下牢固的友谊。

就算你们没有真的共同经历过，只要有过类似经历，这条法则也适用。

正是因为这个，两个素不相识但有相似经历的人特别容易见面就熟——不管是生过一样的病，还是都中过彩票。

<<看谁听你的>>

“他明白我的感受”，这个念头会引发出温暖的情感。这是因为，人人都渴望得到理解，那个重大事件很可能造就了今日的他，而拥有相似经历的人会感同身受。

心理学法则5：让对方感觉良好 别人对你印象如何，很大程度上取决于你让他产生怎样的自我感觉。

你可以整天想法子让他喜欢你，让他对你产生好印象。

可是，真正起作用的是他自己的感觉，而不是你的努力。

你有没有发觉，如果一个人发自内心地称赞你，对你热情又友好，你心里头是不是特别舒服？

反过来也一样，假如有个人看谁都不顺眼，见什么都挑刺，好像要把别人的生命力都吸干似的，你愿意跟这种人待上5分钟吗？

做个让别人感觉良好的人，你的人缘会大大提升。

心理学法则6：创造和谐 和谐会创造信任，会在你和对方之间架起一座心理上的桥梁。

如果两个人十分“同步”，那就很容易相谈甚欢。

就像我们容易喜欢上兴趣爱好跟我们一样的人，我们也会下意识地喜欢一个行为举止像我们的人。

也就是说，如果有人做出你惯做的手势，或是说话用词跟你很像，你就比较容易喜欢他。

这本书里还会有很多地方讲到创造和谐的技巧。

现在，先介绍两条很有用的小贴士。

模仿肢体语言：比如说，如果对方一只手插在兜里，你也这样做；如果他做了个手势，过一会儿，你也不露痕迹地照样做一个。

模仿语气语调：跟他的语速同步。

如果他说话慢悠悠的，很放松，你就放慢语速；如果他语速很快，那你也相应加快。

心理学法则7：让他为你做件事 对人类天性的研究发现，人们在伤害别人之后，会变得更加不喜欢对方。

请注意，我不是说人们可以去伤害自己不喜欢的人，尽管这有可能是真的。

但我的意思是，当我们伤害了别人，不管是有意的还是无意的，潜意识都会让我们不喜欢对方。

这种反应是为了减低内心的冲突。

因为依照认知不协调理论，当我们的行为与对自我的认知不符合的时候，我们就会觉得不舒服。

所以，为了减低这种内在冲突，我们就会给自己的行动找个理由，好跟自我认知保持一致。

这时候我们内心的冲突是，“我怎么会人家做这种事？”

”随即我们开始找理由：“肯定是因为我不喜欢他，是他活该。

否则，干出这么狠心的事，我岂不成了坏蛋？

我才不是坏人呢。

”反过来也一样。

如果我们对别人做了件好事，我们心里就会多喜欢他一点。

如果我们给对方帮了个忙，我们很可能对他印象更好了。

如果你要求他给你帮个小忙，他心里会对你产生温暖友好的感觉。

可是，我们往往做反了：想让别人喜欢我们，我们就去给他帮忙。

他或许会感激你，觉得你这人不错，可是这不会让他更喜欢你，尽管你看似更招人喜欢了。

你想要的，是让他对你产生好感，而不仅仅是觉得你是个好人的。

你应该让他为你做件事，而不是为他做事。

心理学法则8：偶像也是人 阿伦森（Aronson）、魏勒曼（Willerman）和弗洛德（Floyd）

在1966年的研究表明，看到你崇敬的人做了件傻事，你会更喜欢他。

这跟人们想的恰恰相反。

一个处处完美无缺、自信满满的形象并不会带来你想要的结果，也就是说，这很少能让别人更加喜欢你，或是正面地看待你。

如果你想招人喜欢，不妨惹出点小小的尴尬，然后自嘲一下。

别装得像没事人似的，也别装做没看见。

<<看谁听你的>>

自嘲一下，幽自己一默，这是个赢得好感的绝妙办法。

别拿自己太当回事——这会拉近你和他人的距离，让他们喜欢待在你身边。没人喜欢装腔作势的人。

只有特别自恋、处处在意自己形象的人才会装出一副十全十美的样子。

人们通常都不喜欢以自我为中心的人。

让人看看你可以自嘲，这绝对会帮你赢得好感。

而当我们想摆酷，或是凸显自己的重要性时，别人反而会觉得我们太拿自己当回事，这种没有底气的自信其实是很不得体的。

对于这种天性，很多人不理解。

我们的确喜欢自信的人啊，我们会被他们深深吸引。

但要知道，真正自信的人用不着到处宣扬自己有多伟大，他会让别人自行发觉。

然而，自夸又傲慢的人实际上内心很怯懦，我们往往在直觉上就不喜欢他。

内心自信又安全的人不会惮于自嘲，他不怕人家知道他也是人。

所以，你瞧，这根本不冲突。

别太拿自己当回事，正视自己的错误和毛病，这正是自信的表现。

心理学法则9：态度积极 之前我们讲到，我们喜欢跟自己相像的人。

但是有一条例外：没人喜欢闷闷不乐、容易发火、整天惨兮兮的人。

我们都喜欢开朗又积极的人。

为什么？

因为我们自己想要那种感觉。

看到别人身上有这种特质，会让我们更喜欢他。

你或许认识某个人，甚至你自己就是——讨厌那种一起床就乐颠颠的人，可事实是，某种程度上我们的确会被那种态度吸引。

想想那种真正让你没法容忍的人吧，他们恰恰就是那种抱怨不停、烦这烦那、到处找碴儿的人。

和自信一样，积极的人生态度才能令你焕发出超凡魅力，让你变成万人迷。

等等！

难道惨兮兮的人就没伴儿吗？

当然不是。

悲惨的人喜欢找跟他一样惨的人做伴。

但是，这并不等于他喜欢那些人。

惨兮兮的人喜欢跟另一个惨兮兮的人凑在一块儿，互相诉苦，可是一旦他心情好了，他会马上甩开那个烦人的伴儿。

这是因为他从来也没喜欢过那个人（至少不会因为这种相似性而产生好感），他喜欢的只是分享心情

。

<<看谁听你的>>

媒体关注与评论

大卫·李柏曼的这些技巧简明扼要，非常有用，它们全都源自于对人类心理大量而全面的研究。

--《出版商周刊》 你有没有梦想过，不管你的主意听起来有多疯狂，你也能说服别人？用上本书的说服策略，你就可以做到！

--《悦己》杂志 这本畅销全美国的作品颠覆了所有的规则，是成功人士的必读书。

大卫·李柏曼博士充分利用了人类行为学领域最新的研究成果，他专业的心理学技巧，将一步一步地指引你在各种处境之下取得显著成果。

--易文网 全美国都应向李柏曼博士致以深深的敬意。

他的方法用起来那么简单，却那么有效，让我们的儿童救助工作变得容易多了。

--西蒙娜·斯彭斯，斯彭斯基金会创始人（因积极参与儿童救助工作而荣获参议院嘉奖，并被评选为20世纪90年代的杰出女性） 这本书基于人类心理的充分研究，仔细地读每一行字，你将获益匪浅。

无论在何时何地，面对什么样的人，你都将能从容应对，表现得更加出色。

我相信你再也找不到这么好的书了！

--唐纳德·米切尔博士

<<看谁听你的>>

编辑推荐

你想让难以说服的上司，点头接受你的提案吗？
你想赢得团队的信任推崇，做个有魄力的领导者吗？
你想扑灭无聊的闲言碎语，让造谣生事者闭上嘴巴吗？
你想让心仪的对象，发现你的魅力实在无法抵挡吗？

..... 《看谁听你的：让人对你说YES》切入各种看似微不足道却常引发困扰的人际互动问题，传授你轻松的心理妙招，让你不再有老被占便宜，意见没人听的无力感，真正享受“自己的人生自己决定”的超快感！

看穿人心是不够的！

你还要懂得借力使力、见招拆招，才能建立双赢的人际关系，随心所欲享受工作与生活。

现在就准备好，让你的生活变得轻松容易吧！

玩转“六大攻心计”，成为人见人爱万人迷。

默念“五大透视术”，轻松一眼看穿人心。

启用“九大引导手法”，让每个人都听你的。

牢记“两大制胜秘诀”，做人生永远的赢家。

掌握“十七项应对妙招”，让生活不再有难题！

揭秘美国FBI培训间谍的读心术，国际畅销书《看谁在说谎》作者又一力作，如何成长人见人爱的沟通高手和无法不利的人生赢家。

<<看谁听你的>>

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>