

<<社交心理操控术>>

图书基本信息

书名：<<社交心理操控术>>

13位ISBN编号：9787506459839

10位ISBN编号：7506459833

出版时间：2009-11

出版时间：中国纺织

作者：文成蹊

页数：244

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>

## <<社交心理操控术>>

### 前言

美国人际关系学家阿尔伯特·爱德华·威根在他的研究报告《探索你的心理世界》一书中明确指出：“针对4000名失业者的研究调查显示，他们之中只有400人（即总数的10%）是因为工作能力不够而被开除的，其余90%的人都是因为不能妥当地处理人际关系而被解雇的。

”事实上，良好的人际关系不仅是取得成功的有效保证，同时也是人们幸福生活不可缺少的因素。

1943年，著名心理学家马斯洛在其著作《人的激励理论》中明确提出，人有5个不同层次的需求，它们分别是：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。

马斯洛认为，生理和安全需求是作为自然人生存的基础层次；尊重与自我实现则是作为社会人的较高层次和高层次的需求；而介于基础层次和高层次需求之间则是社交需求。

并且，只有当人的低层次需求得到满足以后才有可能去追求高层次需求，以获得进一步的满足。

也就是说，当人不能拥有良好的社交关系的时候，满足感就始终停留在生理和安全层面上，而不可能体会到作为一个社会人的幸福感。

对人而言，社交是至关重要的。

人的一生中有绝大多数时间都在参与社交活动。

那么是什么决定了社交关系的好坏，又应该怎样才能建立起良好的社交关系呢？

本书将从心理学的角度为你揭示建立良好人际关系的方法。

## <<社交心理操控术>>

### 内容概要

一个人的心理决定了其行为模式，因此，能否掌控他人的内心世界，决定了能否掌控他人的言行举止；能否掌控他人的言行举止，决定了能否掌控人际交往的主动权；能否掌控人际交往的主动权，决定了能否拥有四通八达的人脉网络；能否拥有四通八达的人脉网络，决定了能否成就非凡的事业；能否成就非凡的事业，决定了能否成就辉煌的人生！

## &lt;&lt;社交心理操控术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 心理因素影响人际关系 1.与社会隔绝会对人造成极大的伤害 2.以积极的心态和人交往 3.自信是社交的入场券 4.人际关系的和谐需要一颗理智的心 5.大家好才是真的好 6.从心理上拉近人与人之间的关系 7.消除以貌取人的心理 8.心理平衡, 社交才能和谐 9.我行我秀, 个性形成印象 10.恐惧心理让社交成了炼狱

第二章 把握他人需求的心理策略 1.从人的共性上把握他人的需求 2.人人都期望得到别人的赞美 3.用希望激励他人做事 4.被尊重是人最本质的需求 5.“安全需要”决定人际交往必须以诚信为本 6.谁都希望得到别人的理解和关心 7.“喂饱”对方饥饿的皮肤 8.用应声虫策略了解对方的真正需求 9.投石问路, 探知对方内心的需求 10.从对方的无心之失洞悉其内心需求

第三章 洞察他人内心的心理策略 1.他做的, 就是他心里想的 2.“脚语”, 诚实地泄露心语 3.服饰出卖了他的心 4.握手的方式反映一个人的性格 5.选择什么样的话题反映什么样的心理 6.他表现和善, 不等于他接受你 7.探知他人的真实情况 8.发现他人的弱点 9.移情是感知他人内心的有效方法 10.别用自己的观点解说你看到的现象

第四章 让他人畅所欲言的心理策略 1.倾听是最好的恭维 2.找到你与对方的共同点 3.找到他人感兴趣的话题 4.就他人最在行的事情提问 5.与人交谈, 要坐有坐“向” 6.创造良好的交谈氛围 7.向记者学学采访技巧 8.如何使对方说不愿说的话 9.将正式场合转换为非正式场合 10.打开对方话匣子的技巧

第五章 让他人喜欢自己的心理策略 1.做一个受人欢迎的谦虚者 2.责任感是获得他人认可的前提 3.保持良好的情绪会给人留下好印象 4.相比完美的神, 人们更喜欢稍有不足的人 5.不做透明人, 但要适当地自我暴露 6.人人都有自尊心, 不要践踏他人的面子 7.请求他人帮忙会赢得对方的好感 8.努力记住有关对方的小事 9.从否定到肯定的交往模式让你赢得人心 10.打造符合对方心意的个人名片

第六章 让他人心悦诚服的策略 1.运用他人最熟悉的语言 2.采用最让人信服的说话方式 3.沟通是说服他人的有效途径 4.采用7±2法则来说服对方 5.用断定性的语言来说服对方 6.用对方的心理定势说服对方 7.激发对方的好奇心, 让他甘愿被说服 8.投其所好, 使说服对方的可能性最大化 9.借助权威的力量来说服对方 10.提出的建议要暗合对方的心理

第七章 争取他人积极帮助的心理策略 1.让他人按照你的心意去办事 2.激发对方的欲望 3.给予对方一个头衔 4.人情投资成本很低, 但回报很高 5.利用“欠情”心理使对方难以拒绝 6.恰当的反馈能使对方更加积极 7.运用“登门槛效应”让对方为你效力 8.巧妙地引导对方的“逆反心理” 9.为对方安排一个观众 10.诚挚地感谢那些帮助过你的人

第八章 让他人听从你指示的心理策略 1.怎样让他人行动起来 2.“危言耸听”震慑对方

第九章 与朋友相处的心理策略

第十章 用心理策略揭开人际关系的结

参考文献

## &lt;&lt;社交心理操控术&gt;&gt;

## 章节摘录

5. 给予对方理解，是对人际关系最好的维系世界上没有完全契合的两个人。

人的性格迥异，或内向，或外向；或沉稳，或开朗；或开拓进取，或畏缩不前；每个人的家庭背景不同、受教育程度不同。

任何两个人相处，都难免会有意见分歧，难免有对方的做法不合自己心意、让自己不舒服的时候。

这也正是彼此间的情谊接受考验的时候。

在这样的磨合阶段，要想维系好彼此间的关系，最有效的方法就是给予对方充分的理解。

然而，理解对方却并不是一件容易的事情。

心理学上有一个著名的“投射效应”，说的是人会把自己的思想、态度、愿望、情绪或特性等不自觉地反映于外界事物或他人。

这是一种人类行为的深层动力，个体本身并不能意识到。

生活中的投射效应主要表现在：人们往往会凭借自身的主观想法去推及外界的事实，不自觉地把自己的心理特征归属到他人身上，认为他人也具有与自己相同的特征。

这就是人与人之间的理解为什么那么难的原因所在。

有人讲过这样一个故事：一对在一起生活了40年的夫妇，只要哪顿饭有鱼，妻子就会把鱼头夹到丈夫的碗里。

有一次，丈夫实在受不了了，说：“我不知道为什么每次吃鱼的时候你都把鱼头给我。

这么多年了，我一直想告诉你，我不爱吃鱼头。

”妻子愣住了，原来丈夫并不爱吃鱼头。

只因为自己爱吃鱼头，所以她也由己推人，以为丈夫也必定爱吃，因此，这么多年来，她始终把自己最爱吃的鱼头夹到丈夫的饭碗里。

显然，这位妻子把自己的心理特征归属到了丈夫身上，认为自己喜欢的丈夫必定也喜欢，自己讨厌的丈夫必定也讨厌，以致使“爱吃鱼头”的误会持续了几十年。

其实，每个人对生命的体验都会构成一个现象场，人们以它为参照“坐标系”去认识世界。

由于每个人的生命体验不同，所形成的现象场、坐标系自然也就不同。

然而，我们却习惯以自己的坐标体系为标准，去推测、揣摩、评价甚至抨击另一个人，却根本没有意识到，一开始自己所选的参照物就是不对的。

试问，这样我们怎么可能正确客观地认识他人、理解他人？

对事情的认识也是一样的，由于彼此的坐标体系不同，因此各人的认识也就不同，也因此产生了意见分歧。

在与人交往的过程中，理解和接受彼此的感受是人际关系和谐的关键。

然而，由于坐标系不同，真正理解对方并不是一件容易的事情。

要想理解对方，就必须试着放下自己的坐标体系，尝试着进入对方的坐标体系。

这是我们和他人之间达成理解的唯一途径。

生活中，经常出现“他不理解我”、“我无法理解他”的局面，这是因为人们总是凭借自己的主观意愿去认识对方，总是想随心所欲地和对方相处。

人们必须明白，自己对对方的看法并不一定就是事实。

也就是说，要想理解他人，首先要做的就是抛弃“自己眼中的就是事实”的想法，然后试着从对方的角度看待问题。

具体地说，可以在以下3方面做出努力：（1）用询问代替揣测。

很多人都以为自己和对方关系很亲近，足够了解对方了。

这类人总说“他不用开口我就知道他想说什么了”之类的话。

的确，也许，他和对方已经是多年的老朋友了，由于长年累月地相处，习惯了对方的行为模式，是有可能达到这样的效果的。

然而，他真地了解对方对每件事的心理感受吗？

大多数时候，人们只是把自身的内心感受投射到对方身上，而没有真正了解对方的感受。

## <<社交心理操控术>>

因此，从此刻开始，停止自以为是的揣测，学着询问对方的感受，问问对方的真实想法。

(2) 用沟通代替评价。

在坐标体系中，人们将自己置于中心，把自己看作唯一主体，会不由自主地把其他人都放在自己的坐标体系上，去分析别人、评价别人，以保持这个体系的平衡和稳定，让自己获得安全感和稳定感。

然而，在对方的坐标体系中，我们是没有评价资格的。

这样，两个坐标系之间就难免有矛盾产生。

要想避免这种矛盾，就必须用沟通代替评价，这样不仅能平衡自己的坐标系，而且能平衡彼此坐标系的关系。

(3) 多倾听、少出主意。

当对方一说到“问题”时，我们就赶忙在第一时间提建议、出主意，忙着为对方“解决问题”。

虽然这是出于关心，但是很多时候却让对方更加郁闷，因为对方需要的或许并不是我们的建议和主意，而只是希望通过诉说来宣泄情绪。

这时，倾听绝对是最明智的做法，出主意只会严重妨碍理解的达成。

总之，在与人相处的过程中，千万不要拿自己的尺子来要求对方，要学会放下自我偏见，试着从对方的角度看问题，用对方的坐标系来看世界，这样自然就能达成理解了。

## <<社交心理操控术>>

### 编辑推荐

《社交心理操控术》所讲的心理策略和心理技巧，会让人们在人际交往中轻松洞穿他人的内心、博得他人的好感、获得他人的帮助！  
社交心理操控术能够改变人际关系状况。  
它告诉人们在进行自我心理调节的同时。  
还要能够读懂他人的内心，从他人的真实心理状况出发，去寻找解决交际中常遇到的棘手问题的有效方法。

操纵他人心理，实现交际制胜 制胜之道在于心理操控，心理策略成就精彩人生！

破译行为密码，读懂人性真相；运用操控之术，铸造超强人气！

人的一生中有很大大一部分时间是在参与社交活动。

练就读心术.才能成为交际中的王者。

在社交中运用心理操控术.能够让你读懂人心.掌控人际交往主动权，成为人际博弈大赢家。

掌控心理，掌控行为！

掌控他人，掌控社交！

一个人的心理决定了其行为模式，因此，能否掌控他人的内心世界，决定了能否掌控他人的言行举止；能否掌控他人的言行举止，决定了能否掌控人际交往的主动权；能否掌控人际交往的主动权，决定了能否拥有四通八达的人脉网络；能否拥有四通八达的人脉网络，决定了能否成就非凡的事业；能否成就非凡的事业，决定了能否成就辉煌的人生！

<<社交心理操控术>>

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>