第一图书网, tushu007.com

<<生活中的心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<生活中的心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787511220967

10位ISBN编号：7511220967

出版时间：2012-2

出版时间：光明日报出版社

作者：张利

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

第一图书网, tushu007.com

前言

有个女孩子一直想要巷口小店卖的一条漂亮的红裙子，但是那条裙子价格昂贵。
于是女孩心里默默地想：不如等下大雨时去买，那时天气恶劣，店主肯定会便宜些卖给我。
终于有一天下起了瓢泼大雨，女孩儿觉得自己一直等待的时机到了，便撑着伞，冒着风雨来到了那家店。
她刚一进店就看到那条红裙子，但脸上还是装作若无其事地询问裙子的价格。
这时店主走了过来，说：“我看您一定很喜欢这条裙子，否则不会在下这么大雨的天气里还赶过来买。
”女孩儿的心思被看透了，最后也没砍下多少价格便买下了裙子。
这个故事反映出：生活中，人们总是通过揣摩对方的心理来调整自己的应对措施。
在这个人际关系越来越复杂的社会中，人与人之间的竞争说到底就是心理的较量，谁能够占得上风，谁就是在博弈中胜出的一方。
那么，如何做到自己的心思不被人猜透，又能一眼看穿对方的心呢？
这就要用到心理学这个武器了。
随着人类对自身的认识越来越清楚，如今，心理学神秘的面纱逐渐被掀起了，慢慢为普通大众所了解——其实，它并不是晦涩难懂的专业术语，而是时刻存在于我们身边的生活必需品。
我们可以套用一句流传甚广的现代诗来诠释心理学：“你见，或者不见它，它就在那里，不偏不倚。
心理学就是这样，它无时无刻不存在于我们的一举一动之中；而我们的一言一行，也无时无刻不在体现着心理学中的基本思想与原理。
是的，它就是这样无声无息地包围在我们身边，如果你了解并掌握了它的精髓，就可以让那些饱含智慧的思想为自己所用，从而让自己的生活更加多姿多彩，让自己跟梦想更加接近。
学会心理学知识，可以帮助我们洞察他人的心思——不同场合、不同事件中，人们会有不同的表现；而人们身上不同的服装、不同的小动作、对颜色与口头禅的喜好也表现了不同的个性特点和思维特征。
但是，人性有变数，也有规律。
这些各式各样的差异，一方面为我们的交流设置了障碍，增加了难度，另一方面也为我们提供了理解其想法的渠道，让我们得以从形形色色的行为方式中摸索出一套通往心灵的读心术。
人们常说“江山易改，本性难移”，只有了解了人的本性，才能掌握相处时的主动权，规避冒失和错误，找到最恰当的交流方式。
学会心理学知识，可以帮助我们了解并控制自己的情绪——就像月亮有圆有缺一样，人的心理也会时晴时雨。
尤其是如今社会上的年轻人，普遍表示“鸭梨很大”，其实，在任何一个社会中，都不存在完全安逸的生活状态。
换言之，所谓的“压力”，不仅是我们生活中的必经阶段所要面临的，也是我们获得成功的代价之一。
所以，如何正确地面对压力，适当地释放、控制和管理自己的情绪，就成了我们必修的课程之一。
就像布鲁斯·巴顿曾说的：“只有那些敢于相信自己内心有某种东西能够战胜周围环境的人，才能创造辉煌。
”学会心理学知识，还可以让我们在博弈中占尽先机。
如今流行一句话：“生活就是生下来，活下去。
”其实生活的本质就在于与生活作斗争，谁赢了生活，谁就能获得成功。
而与生活斗争的实质是什么呢？
就是与周围形形色色的人博弈。
比世界还大的是人的心，比生活还大的也是人的心。
在一颗颗复杂多变的心灵面前，让对方因为面临你的暴力而害怕是低等的胜利，让对方对自己心悦诚服才是高端的胜利。

第一图书网, tushu007.com

心理学就是一剂可以摧毁人们心理防线的猛药，既可以让我们做到知己知彼，把握先机，又可以让我们认清人性和生活的本质，找到成功的捷径。

总之，这些最常见的心理学现象就像一扇扇门，分布在我们生活的方方面面。
当我们学习并理解了它们之后，就像是打开了一把把锁，释放出了里面的能力与智慧。
当我们再次碰到类似的现象和事件时，它们就会不经意间蹦出来，为我们解决情绪、交际中的难题，为我们的幸福和成功添砖加瓦。

最后再跟大家说一句英文名言：“ To teach is to touch a person's life. ”中文意思就是：教育就是去触动一个人的生命。
所以，本书不求尽善尽美，也不求读者在阅读之后能够成为心理学方面的专家，但求读者能够在漫长的人生道路上，一点一滴地感受到与书中知识的碰撞，体会到这些有趣的知识对自己生活的助益，笔者就心满意足了。

第一图书网, tushu007.com

<<生活中的心理操纵术>>

内容概要

口头禅里隐藏着怎样的个性？

如何赞美才能让对方心底乐开了花？

怎么说可以让听者不知不觉说“Yes”？
如何才能给对手最有力的心理震慑？

……
看似波澜不惊的日常社交生活，却处处隐藏着洞悉人性、掌控人心的心理学智慧。

《生活中的心理操纵术》以通俗易懂的语言讲述了日常社交生活中的各种心理学现象及背后的成因，是适合广大读者阅读的大众心理学读物。
书中引证了大量鲜活、真实的案例，并引用了诸多心理学实验和心理学术语，集可读性、实用性与科学性为一体。
通过学习这些心理学规律，可以让我们在工作、学习、生活中更好地了解自己、读懂他人、发展自己，取得更大的成功。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

张利

笔名半夏，长期从事职场和家庭休闲生活用书的研究，琳琅书上文学工作室创始人，现为资深图书策划人和撰稿人，所著《软实力修炼术——你想要的不仅仅是及格分》、《幸福工作书》、《一天之计在于晨》等书籍均在市场上引起较大反响，深受读者好评。

第一图书网, tushu007.com

<<生活中的心理操纵术>>

书籍目录

第一章 慧眼识人的心理操纵术：像福尔摩斯一样明察秋毫
1 相由心生：观人颜面可以知心
2 表情预报：提前读懂对方的表情
3 以小见大：小动作隐藏着大秘密
4 欺骗总会有破绽，识破谎言有高招
5 电波效应：眼睛比耳朵更会倾听
6 闻声识人：语调不同，对方的个性也不同
7 习惯成自然：口头禅体现出人的个性特征
8 色眼识人：色彩是感情的语言
9 人靠衣装的秘密：服装中的心理学
第二章 洞悉人性的心理操纵术：江山易改，本性难移
1 首因效应：别忽略你给他人的第一印象
2 映射效应：每个人首先想到的是自己
3 相似效应：人们天生喜欢跟兴趣相同的人交往
4 多看效应：见面时间长，不如见面次数多
5 刺猬法则：距离才能产生美
6 登门槛效应：欲得尺先得寸
7 人心透视术：不要让对方发觉你已明白他的心
第三章 情绪管理的心理操纵术：控人先控己
1 保持热情，唤醒你心中的小巨人
2 放开手脚去做，别人远没有你想象的那样关注你
3 蓝伯格定律：让压力处于自己能够承受的范围内
4 愤怒效应：不当的愤怒会摧毁自己
5 情绪效应：抑制坏情绪，培养好情绪
6 自嘲法则：敢于自嘲的人能够给别人好的印象
7 善待缺点，它也会给你带来机遇
8 史华兹论断：能从坏中看到好，就会别有洞天
9 巴纳姆效应：不受外界干扰，做自己情绪的主人
第四章 赞美他人的心理操纵术：“ 溜须拍马 ”是门技术活
1 拍马屁也是门技术活
2 钓鱼效应：蛇打七寸，赞美要恰到好处
3 适当原则：过度的赞美会变成虚伪
4 间接赞美法：间接的夸赞比直接的夸赞效果更好
5 避虚就实法：赞美要学会从实处着手
6 背后赞美，别怕他人不知道
7 暗示性赞美法：让对方自己明白你想说的
8 因人而异原则：赞美没有一套固定的章法
第五章 说服他人的心理操纵术：让他不知不觉说“ Yes ”
1 微笑法则：伸手不打笑脸人
2 演绎法则：戏剧化的表演震人心扉
3 光环效应：找对方信得过的人当自己的举荐人
4 新颖效应：说服之前重塑一下自己的好形象
5 换位思考：多替对方想想，这比争辩更有效
6 逆反心理：步步紧逼容易吓跑对方
7 苏格拉底式提问：会说远不如会问威力大

第一图书网, tushu007.com

8 相似性原则：于无声处听惊雷
第六章 结交朋友的心理操纵术：人脉即是命脉
1 重要人物法则：你能走多远，取决于你与谁同行
2 效用心理：人人都想结交对自己有用之人
3 礼貌定律：初次见面，好礼貌胜过好相貌
4 吸引力法则：想被接受，就先接受他人
5 面子哲学：给人面子就是给自己机会
6 海格力斯效应：以牙还牙是友谊的毒药
7 特有性价值：你的独特气场更能吸聚人气
第七章 感情投资的心理操纵术：情到深处最动人
1 角色互换定律：付出半斤，才能得到八两
2 嫉妒效应：你有酸意，他才会感觉到甜
3 饥饿疗法：人们对得来不易之物会愈加珍惜
4 管家婆法则：管得多不见得是件好事
5 幸福递减定律：寻找边际幸福的最大化
6 场景效应：去对场合，事半功倍
7 蝴蝶效应：别忽略感情中的小问题
第八章 博弈制胜的心理操纵术：狭路相逢，技高者胜
1 杜根定律：胜利只属于满怀信心的人
2 古德定律：知己知彼才能投其所好
3 趋利法则：小利益产生大力量
4 诉说自己的辛酸事，化被嫉妒为被同情
5 黑白脸战术：软硬兼施、刚柔并济的心理控制术
6 A或B原则：其实A也许就等于B
7 购物清单法：目标分散可以隐藏自己的真实意图
8 委婉说“不”，给拒绝插上一朵玫瑰花
第九章 铁腕震慑的心理操纵术：拒做受人欺负的老好人
1 大好人可以做，滥好人不能做
2 热炉效应：自己的权威不容挑战
3 魄力法则：让对方明确知道自己的目的
4 借力使力：让对方无处藏身的化骨绵掌
5 沉默效应：对方最害怕的是无声对抗
6 迂回策略：以退为进，反败为胜
7 黑猫白猫法则：用实力来证明自己
8 羞耻心定律：每个人心中都有一块柔软的地方

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：相由心生:观人颜面可以知心裴度是唐朝人，他自幼家境贫寒，常常吃不饱饭。
有一次，裴度在田间路上碰见一位大师，那位大师见裴度的长相中有一处不对一一嘴角纵纹延伸入口，便以此认定裴度会被饿死，于是劝裴度努力修行佛道。
裴度修行数日后，又碰到了那位大师。
大师见他面相已改且目光澄澈，便告诉裴度他今后会高居庙堂之上.后来，裴度经过努力果真受封了爵位。
这便是“相由心生”的典故。
虽说相由心生的观念颇有一些唯心主义的倾向，但是在现实生活中，我们通过观察他人面部和神态特征来了解对方心理活动的方法也是不可不掌握的观察技巧之一。
以鼻子为例。
我们谈话时，如果对方的鼻子微微有些膨胀，多是内心很得意或者很不高兴的征兆。
鼻尖冒汗珠则表现出内心的紧张和焦虑。
如果对方是谈判对手的话，则透露出这人想要快一点将事情办完的心情。
将鼻孔朝向谈话的人则表示这人对与自己谈话的人相当轻视。
当对方不说话只是摸着鼻子思考时，这就说明对方正在竭力找寻解决事情的办法。
有一位研究人体语言的心理学家曾经作过一项调查。
他在车站、码头和机场等地对出外旅行的人们进行观察后说道:“旅途是人们身体语言的实验室。”这位心理学家发现，人们在旅途中和高鼻梁的人打交道比和低鼻梁的人打交道要困难得多。
据他研究所得，高鼻梁的人往往会有一些优越感，常常会表现出一种傲慢的态度，所以人们更喜欢和低鼻梁的人打交道。
整容医生提供的经验表明，某个内向且有些懦弱的人接受隆鼻手术之后就会变得十分倔强。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《生活中的心理操纵术》编辑推荐：一股清新的心理学解读风尚,将晦涩难懂的心理学知识化为轻松有趣的社交操控妙法。
心理学离你并不遥远！
注意:阅读《生活中的心理操纵术》,可以让您获得以下心理操纵术——慧眼识人术——像您像福尔摩斯一样明察秋毫；人性洞悉术——江山易改,本性难移；情绪管理术——助您控人先控己；妙语赞美术——“溜须拍马”是门技术活；巧言说服术——让他不知不觉说“Yes”；朋友结交术——人脉即是命脉；感情投资术——情到深处最动人；博弈致胜术——狭路相逢,技高者胜；铁腕震慑术——拒做受人欺负的老好人。
警示:“防人之心不可无,害人之心不可有。
”《生活中的心理操纵术》是游走社交舞台的防身秘笈,切莫用它来损人利己,否则所造成的后果,《生活中的心理操纵术》作者及编者概不负责。
一本让您读懂人心并掌控他人的社交实用手册，洞悉人性的心理学智慧，掌控人心的交际学谋略。

第一图书网, tushu007.com

<<生活中的心理操纵术>>

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