

<<心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787530866054

10位ISBN编号：7530866052

出版时间：2012-1

出版时间：天津科学技术出版社

作者：晓鹏

页数：288

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>

## &lt;&lt;心理操纵术&gt;&gt;

## 前言

前言 生活在现实的社会里，每个人每一天都离不开与他人的交往。但是，为什么有些人在人际交往中能左右逢源、如鱼得水，而有些人却进退维谷、举步维艰呢？其实，他们之间的差别在于，前者懂得正确地运用心理操纵术。

何谓心理操纵术？

它是一门有关人际交往的心理学技术，它把心理学中的知识和规律变成我们影响和掌控他人的武器。恰当地使用心理操纵术，你就能将人生的主动权牢牢握在手中，你的人生之路也会越走越顺畅。

任何人都有可能陷入“操纵”与“被操纵”的关系中，成功的人会借助各种情绪、言行等心理策略和技巧来控制对方，从而达到预设的目的。

对他们而言，仅仅是清除“绊脚石”并不是真正的目的，将“绊脚石”转化为“垫脚石”才是真正的智慧。

比如我们熟知的“钢铁大王”安德鲁·卡内基，就深谙心理操纵术的技巧。当他的事业出现危机时，他曾巧妙地运用心理策略，帮助自己逃离陷阱。

当时，卡内基的副手是派伯中校。

他们正准备为圣路易斯某公司刚修好的一座桥征收税款。

可在关键的时刻，中校竟然想背叛卡内基，要马上回家，任凭他人怎么劝说都无及于是。

眼看计划就要泡汤，卡内基突然灵机一动：他没有哀求中校留下，相反，却不动声色地和中校谈起了另外一个话题——如何选购马匹。

卡内基以前曾留意到，中校特别喜欢名马。

于是，卡内基就对中校说，一直以来，他都想给自己的姐妹买匹好马。

以前他听人说过，圣路易斯专门产名马，所以，他请求中校帮助他挑选一匹好马，暂时不要着急回家。

果然，中校心甘情愿地留在了圣路易斯。

他没有一点抱怨情绪，最后顺利地完成了他应该做的工作。

这个心理策略十分巧妙，它抓住了人们心理的共有特点，即当他人拜托自己帮个小忙时，自己通常会十分高兴，特别是当他人所恳求的东西又恰恰是自己最拿手的时，尤其会感到高兴。

卡内基就是运用这条心理策略帮助自己走出困境。

事实上，不仅是安德鲁·卡内基，可以说世界上很多商界精英、政治领袖或其他各界的风云人物，都深谙心理操纵术的奥秘。

他们明白，高超的心理操纵术能让自己赢得最成功的人生。

正因如此，他们大都具有敏锐的洞察力，比普通人会更仔细地观察他人，能够轻易地洞悉人的心理和本性，并懂得运用相关的心理学策略来影响、控制和操纵身边的人，从而更好地应对和处理工作与生活中的各种问题。

因此，我们也应该学会一些心理操纵术。

尤其对于年轻人而言，虽然你们思维活跃、才华横溢，却欠缺交友和处世的经验。

正因为这点，很多年轻人在现实生活中受制于人、处处碰壁，使人生陷于庸碌无为的困局。

或许你正在为如何说话办事而苦恼，或许你的交际经验没有那么深厚的积淀，或许你不懂得怎样与上级、同事、下属、朋友、家人、家人的相处……没关系，这种操纵人心的本事，不但可以从零学起，而且可以快速掌握。

在本书中，你就可以找到答案。

本书会让你少走很多弯路，是真正改变你命运的秘诀！

书中集合了众多成功人士的心理操纵策略，包括：如何洞察人性，如何操纵人心，如何提升魅力，如何说服攻心，如何搞活关系，如何制人驭人，如何规避风险，这些拓展、完善以及维护人脉的心理操纵术，可以让对方迅速打开心扉，积极热心地接纳你。

这样，在不知不觉中你就会赢得对方的信任、支持和帮助，进而实现你人生的目标。

从现在开始，从读完这本书开始，只要你能意识到心理操纵术的重要性，并掌握书中操纵人心的

<<心理操纵术>>

技巧，你就会越来越有吸引力，在工作和生活中占据主动，利用心理力量赢得幸福与成功！

## <<心理操纵术>>

### 内容概要

如何处理人际关系，才会让人更喜欢你？  
在遇到困难时，如何让他人积极效力？  
你该与哪些朋友保持联系，又该放弃谁？

如何从肢体动作揣测对方意图？  
如何不失风度地化解别人对你的敌意？  
如何洞悉他人的心理，玩转大小应酬？

如何在满足自己需求的同时又能造福他人？  
如何发现人生道路上的“贵人”？  
如何让人脉为你服务，继而改变平庸的命运？

你认识谁比你是谁更重要！

只有懂得操纵人脉的人，才会获得想要的一切。

晓鹏所著的《心理操纵术(人际关系中的心理策略)》将帮助你利用行之有效的方法，迅速影响与操控他人。

通过阅读《心理操纵术(人际关系中的心理策略)》，你可以轻松获得与领导，同事，下属，客户，朋友，同学，爱人，亲人，邻居，陌生人，甚至敌人等和谐相处的秘密，进而营造圆通、美满的人际关系。

## <<心理操纵术>>

### 作者简介

晓鹏，资深心理学咨询师，广受欢迎的演说家和咨询顾问，善于钻研人类行为学，曾先后作为特邀嘉宾出现在数十多个电视节目中，为人际交往、语言沟通的技巧。与此同时，笔耕不辍，将自身总结的经验分享于众，其主要著作包括：《读心术》《卡耐基给女人的幸福密码》等，深受读者好评。

## &lt;&lt;心理操纵术&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第1章 塑造形象—提升个人魅力的心理策略

- 外因效应：塑造“人情达练”的社交形象
- 首因效应：不可忽视的第一印象
- 瓦拉赫效应：善于经营自己的优势
- 亲和效应：像磁铁一样吸引别人
- 微笑效应：让微笑成为你的招牌
- 幽默，人际交往的“润滑剂”

## 第2章 洞悉人性——满足他人内心需求的心理策略

- 自尊原理：满足和尊重他人的自尊心
- 猎奇心理：激起对方的好奇心是关键
- 虚荣心理：别人的虚荣心，就是交际的突破口
- 排斥心理：消除对方的防备心理
- 应该效应：别让对方心中的天平倾斜
- 贾君鹏效应：学会认知他人情绪
- 马斯洛效应：人人都渴望得到尊重和赞美

## 第3章 有效赞美—让他人喜欢你的心理策略

- 皮格马利翁效应：真诚、慷慨地赞美他人
- 分清对象，不同的人采用不同的赞美方式
- 以“合适、恰当”的赞美打动对方
- 让对方看到你赞美里的真诚
- 背后赞美，效果胜于当面恭维

## 第4章 巧妙迎合—获得他人赏识的心理策略

- 光环效应：扬长避短，获得他人的赏识
- 反射法则：赏识别人就是赏识自己
- 用真诚换取他人的赏识与认可
- 完善自己，赢得他人的赏识
- 不卑不亢，获得他人青睐的秘诀

## 第5章 人脉经营—赢得他人友谊的心理策略

- 马太效应：让你的“人脉雪球”越滚越大
- 冷热水效应：调节对方心中的“秤砣”
- 跷跷板定律：“互惠互利”是人际交往的根基
- 冷庙烧香法则：储蓄人缘，构筑自己的“贵人圈”
- 社交恐惧心理：消除与陌生人交际时的紧张情绪
- 投射效应：交友时不要“以己论人”

## 第6章 求人术—让他人甘心为你办事的心理策略

- 留面子效应：先提大要求，再谈小要求
- 互惠定律：欲取先予，互惠互利
- 背景效应：利用“背景”为自己赚人气
- 相似效应：学会利用你与对方的共同点
- 奉承效应：适当的恭维可以提高办事效率
- 以“情”动人，对方更乐于为你办事

## 第7章 洞察人心——洞悉他人内心的心理策略

- 通过兴趣爱好读懂对方的心理
- 见脸如见心，观人颜面可知心
- 言表心声，通过言语读懂对方

## &lt;&lt;心理操纵术&gt;&gt;

衣服是思想的表露，通过穿着看人心

观察细节，行为举止见人心

洞悉假言，别被谎话所欺骗

#### 第8章 说服攻心—善用说服打动他人的心理策略

沟通位差效应：打破与沟通者之间的等级壁垒

瀑布心理效应：谨言慎行，注意说话的分寸

实物效应：用实物“说服”对方

图像效应：展示图像，说服更有效

真理效应：故事比道理更容易让人接受

防范心理：消除对方的防卫心理

#### 第9章 攻心为上—让他人无法拒绝你的心理策略

华盛顿合作规律：团队合作是交际成功的基石

喜好原理：投其所好，赢得对方的认可

登门槛效应：逐步提出要求，对方更易于接受

二选一定律：主导对方思绪的秘诀

250定律：把自己当作“商品”卖出去

#### 第10章 制人驭人—掌控和操纵他人的心理策略

南风法则：用温情赢得员工的信任与支持

手表定律：坚持自己的目标与价值标准

恩威并重：安抚与强制一起施行

回报效应：有所付出，才能得到回报

反暗示效应：适当暗示，轻松操控对方行为

#### 第11章 放低姿态—化解他人敌意的心理策略

出丑效应：暴露自己的劣势，赢得别人的欢迎

牢骚效应：引导对方说出不满，化解彼此的矛盾

特里法则：直面自己的错误并勇于承认

破窗效应：弥补裂痕，及时修复人际关系

化解忌妒，免遭忌妒的交际秘诀

激发同情心，瓦解对方的敌意

化干戈为玉帛，消除对方的敌意

#### 第12章 规避风险—保护自己防范他人的心理策略

归因偏差：别让小人看清真相

关系场效应：学会与小人并肩作战

刺猬效应：与伪君子保持适当距离

霍桑效应：沉默是消除摩擦的有力“语言”

不值得定律：争论只会加深彼此的伤害

人心隔肚皮，多点防人的心思

#### 第13章 交际有术—令你左右逢源的心理策略

人际关系定律：做个忠实的倾听者

热炉法则：绝不触动对方的“心理底线”

比林定律：拒绝他人是一门学问

自己人效应：成为对方心中的“自己人”

揣摩对方的心理，激起对方的谈话欲望

怎样通过请客吃饭把事办成

#### 第14章 玩转职场—在职场游刃有余的心理策略

蘑菇定律：隐藏锋芒，学会低调处世

正负极效应：与同事关系适度，不近也不远

## <<心理操纵术>>

马蝇效应：感激每个与你竞争的敌手  
青蛙效应：身在职场，不进则退  
小草影响：永远给上司留面子  
虚荣效应：学会满足上司的虚荣心  
胡萝卜加大棒效应：用“心”笼络下属  
异性交往定律：与异性相处的方圆之道

## &lt;&lt;心理操纵术&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：说实话，那位妇女真没什么大碍，可仗着自己是本地人，态度就比较蛮横，而且明显有讹诈之嫌。

但焦明并不想把事弄大，希望尽早息事宁人，便一再退让，可那位妇女却是咄咄逼人。

于是，他拨通了刘亮的电话。

结果，这么棘手的事，刘亮几个电话就给他摆平了。

这件事后，焦明才感觉刘亮真的很不简单，更是对他刮目相看了。

社交关系犹如一张网，这张网总是越织越大，但是，使网越来越大的关键，就在于你自己必须亲手去编织，网本身不会自动拉大或是缩小。

如果社交中你一意孤行，我行我素，到头来，只能是孤零零的一条线。

你的身边也不会出现一张硕大的关系网。

每个人，想让自己的人际关系像一张网一样铺天盖地而来，首先自己要有所牺牲和让步，先让自己成为这张网中的经或纬。

否则，需要朋友时，你只能发现自己是孤独的、无助的。

广交朋友，并不是说让你毫无辨别地去认识和相信每一个人，朋友，不是简单地写在白纸上的两个黑字，它值得人们用一生去品味和珍惜。

因此，与人交往，首先要建立在彼此相互尊重的基础上。

每个人，都是一个独立的个体，喜好、习性都不相同，要想得到别人的尊重，就要学会尊重别人，做到待人如待己。

其次，要学会赞美。

喜欢听好话，这是人之常情，但是，你务必记住，这里的赞美是真诚的，而非虚伪的“拍马屁”。

培根说：“没有友情的社会，是一片繁华的沙漠！”

但是，不是每个人都可以成为我们的朋友，确切地说，不是每个人都适合做我们的朋友。

越是鱼龙混杂，越需要你较高的鉴别力，那些无法称为“朋友”的“朋友”，就犹如社交网中那根最脆弱的牵线，稍有风吹草动，就会断掉。

正如米尔说的：“当穷神悄然来临，虚伪的友情就会仓皇而逃！”

因此，为了我们友情的网更加坚牢，织网时，仔细地选材是非常关键的。

## <<心理操纵术>>

### 编辑推荐

《心理操纵术:人际关系中的心理策略》编辑推荐:秘而不宣的心理博弈策略精练独到的人脉交际艺术,升职、交际、销售、管理、说服、沟通——不可不读。

《心理操纵术:人际关系中的心理策略》教你运用不露痕迹的心理战术,迅速化敌为友,结交死党,让你拥有超强人气,成为人生的终极赢家。

洞察人心,如何洞悉他人内心、塑造形象,如何提升个人魅力、洞悉人性,如何满足对方心理需求、情绪操控,如何用情绪操纵他人、说服攻心,如何成功说服别人、人脉经营,如何赢得他人的信任、搞活关系,如何用赞美和幽默打动人心、求人办事,如何让人甘心为你办事、制人驭人,如何让人乐子为你尽力、规避风险,如何让自己迅速摆脱窘境、玩转职场,如何玩转职场人际、成功营销,如何让客户心甘情愿买单、完美婚恋,如何赢得完美的爱情与婚姻、交际应酬,如何在交际场合左右逢源

。

<<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>