

<<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>

<<心理操纵术>>

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。

<<心理操纵术>>

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

<<心理操纵术>>

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

<<心理操纵术>>

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>