

<<心理操纵与反操纵>>

图书基本信息

书名：<<心理操纵与反操纵>>

13位ISBN编号：9787560957609

10位ISBN编号：7560957609

出版时间：2010-1

出版时间：华中科技大学出版社

作者：靳会永

页数：234

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>

<<心理操纵与反操纵>>

内容概要

生活中你是否曾因无力说服别人而懊丧?是否曾被别人牵着鼻子走而浑然不觉?面对纷纷扰扰的人际关系,你束手无策,苦闷困惑,时常感叹为什么有些人就那么有心计?为什么有些人就那么有手腕?自己难道就只能傻乎乎地处于被动的境地吗?相信你是有不甘的。其实,你大可不必为此而灰心丧气。心机虽高明却并不神秘:你无需羡慕别人的交际能力,只要你懂人性,知人心,就会拨开迷雾见青天,就能明白人际交往中操纵与反操纵背后的秘密。

<<心理操纵与反操纵>>

作者简介

靳会永，中国市场经济的新锐人物，北京大学总裁研修班结业，对心理学、中西管理文化有过广泛学习和思考，对当今市场经济有自己独特的见解。

最近出版的一系列畅销图书，是作者直接站在自主创业最前沿市场的思考结晶，它也许能对“创业者”和“中小企业领导”提供一些实际的启示。

<<心理操纵与反操纵>>

书籍目录

第1章 不能总对别人好——距离与美感的关系 既相互取暖，又不彼此伤害 有了距离，才有了效果
通过距离，让爱情保鲜 保护好隐私，不要被人操纵第2章 逆耳的话要先说——顺序对效果的影响
先用冷水降温，再用温水感化 先冷后热，赢得对方好感 端出冷水，迫使对方同意 往最坏处想，往最好处努力
准备充分，才能避免被操纵第3章 要树立良好形象——难以撕下的品质标签
个人品德，决定整体形象 用美好的品质修饰能力的不足 时刻保持警惕，维护良好形象 用两只眼睛看人。
切勿以偏概全第4章 破窗最先被砸烂——小与大只有一步之遥 不修补一扇窗，就会有更多窗被砸烂
及时矫正和补救正在发生的问题 保持好品性，不要让坏习惯滋生 关注细节，不要让成功毁于细节之中
第5章 小要求易被满足——台阶要一级一级地登 欲进尺。
先得寸 攻人之恶思其堪受，教人之善使人可从 温水“煮”顾客，让他难以脱逃 熟谙慢的智慧，切勿操之过急
察觉“套近乎”背后的真实用意第6章 名言更具权威性——同一句话，不同影响 名人一语，点石成金
背靠大树好乘凉，让名人为自己说话 招牌打得响，客源自然来 添加权威成分，成功说服别人
揭开“权威”面纱，不要被“真理”所迷惑第7章 正话也需反着说——正与反的间接艺术
第8章 路遥才能知马力——不可小瞧的第一印象 第9章 鼓励比批评有效——积极鼓励与消极鼓励
第10章 要往人堆里面扎——三人之语就等于权威第11章 别人能够影响你——旁观者对自己的影响
第12章 不发牢骚才危险——宣泄是对危机的疏导 第13章 自己人更好说话——变成对方的“自己人”
第14章 认错常能被包容——承认错误，错误就成了资本第15章 讲话也需要调味——废话也有其存在的必要
第16章 过头一点就变味——临界点的止步与逾越

<<心理操纵与反操纵>>

章节摘录

既相互取暖，又不彼此伤害许多人都有这样的经验和体会：与某人的关系越亲密，就越容易发生摩擦和矛盾，反倒不及与初次见面者交往容易。

家庭成员、情侣之间常常相互埋怨，正是这种情况的表现。

按理说应该是交往得越深，就越容易相处.相互之间的人际关系也越好，可事实上并非如此。

这种现象可以用心理学上的“刺猬法则”（也叫心理距离效应）来解释。

“刺猬法则”说的是一个有趣的现象：在寒冷的冬季，两只困倦的刺猬因为冷而拥抱在了一起，但是由于它们各自身上都长满了刺，紧挨在一起就会刺痛对方，所以无论如何都睡不舒服。

因此，两只刺猬就分开了一段距离。

可是这样又实在冷得难以忍受，因此它们就又抱在了一起。

折腾了好几次，它们终于找到了一个比较合适的距离，既能够相互取暖又不会被扎。

这也就是我们所说的在人际交往过程中的“心理距离效应”。

在现实生活中，这种例子举不胜举。

一个你原来非常敬佩或喜欢的人，与其亲密接触一段时间后，对方的缺点就会一点点的暴露出来，你就会在不知不觉中改变自己对其原有的感情，甚至感到失感，有时还可能会讨厌他（她）。

夫妻、恋人、朋友以及师生之间都不例外。

曾有人做过这样一个实验。

在一个大阅览室中，当里面仅有一位读者的时候，心理学家走进来坐在他（她）身旁，来测试他（她）的反应。

<<心理操纵与反操纵>>

后记

每一本书的出版，都是许多人用辛勤付出换来的成果。

本书从策划开始，就受到各方人士的关照与帮助，在编写时更是得到了不少老师和作者的鼎力支持。特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意，他们是：杜金霞、刘俊义、高涛、董芳、谢海峥、滕龙江、金源、马宏宇、于向勇、张宇浩、陈艳军、孙良珠、杨威、魏凤莲、孙豆豆、郭育彩、崔文英、于超英、胡燕。

本书编写中借鉴和参阅了大量的文献作品，从中得到了不少启发和感悟。

得益于前人的劳动成果，才使本书能够有如此之多的详实案例和丰富的理论基础。

在此向各位专家、学者以及资料的提供者表示最崇高的敬意。

然而，由于受条件限制，本书中部分作品的作者、译者未能及时联系上，更由于有些作品在原出版物上没有署名，令我们对您的姓名、地址等信息无从得知。

本着对书稿品质的追求，不忍将美文割舍，故冒昧地将文章选录书中。

有鉴于此，恳请拥有著作权的作者、译者谅解，并请您见到本书后及时来电来函，以便支取我们为您留备的稿酬。

由于时间仓促，加之编者水平所限，书中难免不足之处，敬请广大读者指正。

<<心理操纵与反操纵>>

编辑推荐

《心理操纵与反操纵》：中国版《人性的弱点》操纵对方而不被对方操纵的心理诡计面对复杂的人际关系，教你一招搞定！爬山要懂山性游泳要懂水性成功要懂人性每个人都有独特的性格或个性，但人性又是共通的、某些特质如自私心、自尊心、比较心、同情心、受夸赞心等是人类共有的我们如果想跟别人建立起互动和谐的关系，进而塑造成功的人际关系网脉，首先就应了解人性的共通特质，懂得人的心理规律并善加运用，必可称心如意，进而再设法用心察知其特有性格，并采取有效应对的方法、则更可唾手可得、胜券在握。

<<心理操纵与反操纵>>

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>