

<<别跟我玩心计>>

图书基本信息

书名：<<别跟我玩心计>>

13位ISBN编号：9787510422782

10位ISBN编号：7510422787

出版时间：2011-10

出版时间：新世界

作者：郭建北

页数：276

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>

<<别跟我玩心计>>

前言

相信没有人不知道FBI，而我最熟悉的一名FBI名叫乔·纳瓦罗，他是美国联邦调查局长达25年时间的干员，也是反间谍情报小组最杰出的分析专家。

曾经有一次，他破解了一宗碎冰锥杀人案，嫌疑人被证明不在现场，态度也十分真诚，但是乔依然坚持问道：“假设你参与了这起案件，你会使用枪吗？”“假设你参与了这起案件，你会使用碎冰锥吗？”“假设你参与了这起案件，你会使用锤子吗？”“假设你参与了这起案件，你会使用刀吗？”对于这四个问题，嫌疑人回答的全部是“不”。

但是，在乔提到碎冰锥时，嫌疑人摇头的同时，眼皮耷拉下来，直到乔说下一种凶器为止。

仅仅根据这样微小的动作，乔将他列为案件的第一嫌疑人，而事实证明，他的判断并没有错误。

这就是破解心计的最高境界，无论他人对你怎样说谎耍诈，你都可以一眼看出背后的真相。

也许你会说，这样的知识，我们平时不可能用到，但是一一生意伙伴过于热情，是否心中有鬼？朋友的态度忽然冷淡，让人难以捉摸；她若即若离的态度，是隐瞒了什么？老板最近总是“不怀好意”地盯着我，难道……你敢说，你从没有遇到过这样的问题吗？世界在变，社会在发展，人心也随之越来越变幻莫测，波谲云诡。

你可以是一个老实人，可以不会耍阴谋，使诡计，但是，你不能不提防他人对你玩心计。

鲍勃和艾伦是某公司广告部最杰出的两位年轻职员，因为部门经理即将离任，两人的竞争也进入了白热化的阶段。

近期公司要举行一个大型展会，鲍勃争取到了做负责人的资格。

但竞争失败的艾伦很大度地对鲍勃说：“我了解这次展会对公司的重要性，所以请放心，我将尽全力配合你。”

鲍勃听了以后非常感动，但艾伦是真心的吗？他会不会故意捣乱？鲍勃眼珠一转有了主意，他对艾伦说：“太好了，正好我有一个独特的想法，你帮我参考一下是否可行，我计划将主展区分成3个部分……”鲍勃说完后便注意观察艾伦的反应。

这是一个臭得不能再臭的主意了，以艾伦的经验和能力，不可能判断不出来。

如果他支持我这个主意的话，那就说明他没安好心。

果然，艾伦的眼里闪过一丝诡异的光芒，然后开口说：“真不亏是咱广告部最出色的人，这个主意太棒了……”案例中的艾伦想佯装大度让鲍勃放心，然后在背地里捅刀子，但不幸的是，鲍勃用计识破了他的用心。

这就是心计的力量。

我们都需要一个FBI专家在身边，帮我们识破阴谋。

当然，这是不可能的，不过，翻开这本书，一切就会不一样了。

作者结合了FBI在语言心理学及行为心理学方面的理论研究和实践经验，运用大量生动有趣的案例展开分析，教你如何从细微末节处辨析他人的想法、利用肢体语言影响他人的潜意识，如何运用小策略轻松获得他人的信任与好感，还有轻松洞悉他人内心世界的手段。

除此之外，你还可以学习到搭建人脉圈的办法，乃至如何塑造个人强大的气场魅力。

这一切，都将是你在生活中取得成功、出敌制胜的强有力武器！生活处处都在竞争，不论大事小事，何时何地，你都要与人进行或明或暗的较量，而做人如果不懂心计，就注定会成为他人手中的棋子。职场、情场、生意场，想要让自己一帆风顺，无往不胜，就一定要懂得如何破解他人的“阴谋诡计”。

在本书中，你学会如何用心计来武装自己，让任何人都不敢跟你玩心计，永远立于不败之地，轻松成为人生的最终赢家！

<<别跟我玩心计>>

内容概要

生活中，总是有些人让人感觉热情而幽默，交游广阔，极具个人魅力；有些人能够先一步洞悉他人的想法，步步抢占先机；甚至有些人无论何时都能说服他人，将对方与对手玩弄于股掌之间。

也许你会说，这些能力都是天生的，这些人注定将会被光环围绕，但是我要告诉你：你没有他们受欢迎，没有他们成功，并不是因为你运气不好，或是能力太差，而是你还没有掌握社交过程中的心理学诡计。

这本书会教你如何从细枝末节处辨析他人的想法，如何运用小策略轻松获得他人信任和好感，如何运用心理学中的道理去影响他人的潜意识，争取到社交主动权。当你掌控了这一切，你就会发现：不知何时，世界已经焕然一新。

有时候，几个小小的“诡计”，就足以改变你的一生。

<<别跟我玩心计>>

书籍目录

第一章 巧用身体语言影响他人的潜意识

- 眼睛，心灵与外界联系的一扇窗户
- 握手，一种友好与支配的象征
- 你不断地点头，对方就会不断地说
- 展示脆弱部位，消除戒备心理
- 轻松的姿态能营造良好的交谈氛围
- 模仿对方的动作，赢得对方的好感
- 运用反重力行为，给他人积极的暗示
- 双手可以为你的语言赋予情感和魅力
- 手臂能够表现你的自信与主导意识
- 叉开双腿能体现你的控制欲与权威感
- 流畅的动作会为你赢得尊重与信任

第二章 善用冷读策略轻松获取他人信任

- 反射法则：要想得到信任，就先信任对方
- 巴南效应：让对方认为你是最了解他的人
- 否定问句：心理咨询师常用的取信妙招
- 吸引力法则：同性才能相吸
- 用“同步”谈话抓住对方的心
- 巧妙设问：不知不觉中获取有用的信息
- 利用共谋意识拉近心理距离
- 闲聊是影响对方潜意识的最好时机
- 透露小秘密，赢得大信任
- 说说辛酸事，博取同情心

第三章 使用测试秘技洞悉他人内心世界

- 杯子技巧：看你们之间有多远
- 闲聊宠物：可知对方是一个什么样的人
- 询问细节：轻松揭穿对方的谎言
- 墨迹测试：揪出对方心中的鬼
- 分析对方的话，了解他是否拿你当朋友
- 巧妙试探，知道他是否真的关心你
- 透露小隐私，洞悉他对你的忠诚度
- 虚张声势的人往往会表现过头
- 询问建议：看出对方的肯定是否真心

第四章 营造强大气场打造你的精神名片

- 你的内心有多强大，你的气场就有多强大
- 对人生没有追求，做人做事就没有气场
- 让自信成为你与生俱来的特征
- 如果没有把握，就不要轻易开口
- 天塌下来也别慌，淡定就是一种力量
- 个性能让你的气场在人群中凸显
- 磁铁效应：优秀会让你变成一块“磁铁”
- 大声表达你的观点，你就是世界的焦点
- 当众人都保持低调时，你不妨高调一些

第五章 掌握人情世故提升你的社会地位

- 人情账心中有数即可，不要当面清算

<<别跟我玩心计>>

欠人情也是一种勇气，表明你敢担当，不怕还不起

如果某人值得交往，主动向他行善施惠

不要随便欠人情，出来混，迟早要还的

人情如同虚拟货币，交换得越频繁越有价值

过量偿还规则：你敬我一尺，我敬你一丈

强强联手，资源的组织和交换是成大业的关键

少做锦上添花的事情，多做雪中送炭的事情

第六章 用心结交朋友搭建你的人脉圈子

共生效应：没有人脉圈子，你将无法生存

两情相悦原理：把别人当朋友，别人也会把你当朋友

日久生情原理：有事没事常联系，关系才会更加稳固

关联原理：阳光灿烂的日子里更容易和人交朋友

共赢是友情发展的基础，永远不要做小人

伤什么都不要紧，就是不要伤朋友的面子

刺猬法则：朋友之间也要留点距离

门槛效应：平时让朋友多帮小忙，关键时刻才靠得住

近因效应：如果发生了不快，就尽快让它变成好印象

把握住每一次帮助他人的机会，你的圈子才会越来越大

第七章 塑造个人魅力打响你的个人品牌

让对方感觉良好，他才会真的喜欢你

首因效应：要给他人留下绝妙的第一印象

态度积极的人浑身都散发着魅力

热情好似一把火，能点燃他人冰冷的心

不要太拿自己当回事，会自嘲的人才受欢迎

把说话的机会让给别人，倾听者的魅力指数更高

找对方感兴趣的话题谈，他自然会喜欢你

坚持原则的人就像质量可靠的商品

神仙也会犯错误，坦诚错误会赢得他人的好感

不要人云亦云，有主见的人才招人喜欢

第八章 活用赞美秘术助你交际左右逢源

赫洛克效应：赞美的话语没人不欢迎

赞美要具体，用客观观点赞美他人

赞美对方不明显的优点，效果会更好

阿伦森效应：对他人的赞美要越来越多

先抑后扬的赞美会让对方更受用

发现了别人得意的事情要及时赞美

与自己对比后的赞美显得更真诚

“只有你……”式的赞美会产生强大的激励作用

背后赞美他人，你的收效可能会更好

赞美不是拍马屁，赞美过头会令人作呕

批评他人之后，也要奉上赞美

第九章 训练超级口才轻松有效说服他人

先征服对方的右脑，再控制对方的左脑

人们都认为客观的才是理由，主观的都是借口

不管有没有理由，都不要忘记说“因为”二字

不断肯定对方，让他自己说服自己

站在对方的立场上说话，你才可能被接受

<<别跟我玩心计>>

把对方带入肯定模式，营造良好氛围
凡事都尽量提出三个方案让对方选择
拆屋效应：想开天窗，就要拆掉屋顶
从众效应：用他人的故事来说服对方
富兰克林法：对比优缺点，帮助对方下决心
超限效应：说得太多太久，会起反作用

第十章 掌握驭人能力完美操纵他人心理

南风法则：治人先服人，驭人先驭心
拿对方当自己人，他才会为你卖命
标签约束效应：用“大帽子”控制对方
示范效应：用榜样规范他人的行为
鲶鱼效应：制造点竞争，使他人更有动力
破窗效应：关系出现裂缝要及时修补
激将法：“诱骗”他人，轻松实现你的目的
反向操纵他人，变命令为协商
以子之矛攻子之盾，给他人致命的打击

<<别跟我玩心计>>

章节摘录

版权页：眼睛，心灵与外界联系的一扇窗户在与他人的交往中，眼神往往更能够表达出你心理的想法。

大多数人会警惕言语上的欺骗，但对于认真而执著的眼神却没有抵抗力。

学会观摩和运用眼神技巧，对你的社交绝对有百利而无一害。

骚乱的珠宝店刚刚经历了一起抢劫，虽然警察们很快赶来并意图封锁现场，但是整座商厦里的人们都被歹徒的枪声吓破了胆，争先恐后地向门外挤。

鸣枪示警已经不管用了，里面的几具尸体明显比外面持枪的警察更有恐吓力。

慌乱中大家的判断出奇地一致：就算警察的枪再多，他们也不会众目睽睽之下向无辜的群众开火。

随后赶到的约克警长皱着眉头看着这一切。

在开枪之后，蒙着面的歹徒就消失了，很显然，他现在正将自己藏在人群中，打算趁着混乱逃之夭夭。

警长并没有慌乱，也没有采取其他的镇压行动，他只是眯着老鹰一般的双眸，紧盯着商厦的出口，旋转门的设计在这时候很好地限制了一次能出来的人流量。

就在一个面色与他人无异的男青年慌慌张张地冲出了旋转门时，警长的神情突然一变，一个箭步冲了上去，“抓住他！”

”旁边守候的警察一窝蜂地冲了上去，将没来得及防备的青年按倒在地，在他身上搜出了一把小巧的手枪和一小袋产自南非的顶级钻石。

这是在1994年时，伦敦所发生的一起真实的抢劫事件。

而这位约克警长，并非普通的警察，他曾接受过FBI的培训，在其后接受采访时，他轻松地解答了所有人对于他能够一眼看穿歹徒的秘密：“因为我一直在关注着每一个出来的人的眼睛。

普通的群众在出来时可能会看向我，但他们的瞳孔一般都会因为恐惧而放大，从而显得目光涣散。

只有那个人不是这样，虽然他伪装得很好，但是眼睛是骗不了人的。

”眼睛是心灵的窗户，这句话说得一点儿都不错。

人类往往能够很好地掩饰自己的情绪和弱点，但在双眸与人对视时，却无法做到这一点。

在上述的案例中，那位歹徒不自觉地将注意力集中在对他有人身威胁的警察身上，他的本意是想要及时判断情况，以便进行相应的逃跑或是攻击，却不料他那紧缩的瞳孔和眼底的那一抹紧张将自己出卖了。

眼睛是人类感官中最重要器官，它不仅能够让我们看见那些或美好、或丑陋的事物，还能表达出人类潜意识里最为深沉压抑的情绪，甚至，可能连当事人本人都不清楚。

如果能够掌握眼神与心理学之间的联系，那么，取得他人的好感，甚至影响他人的情绪和判断都不是难事。

在去看那个闻名遐迩的心理医生前，阿木对她没有一点儿好感。

他觉得自己的心理很正常，只是稍有些内向、不爱与人交往而已，而那些所谓的心理医生，都是些打着幌子讹钱的骗子。

这样的想法一直持续到阿木坐在那位三十多岁的心理医生面前为止。

“您为什么不敢看着我呢？”

”医生微笑着。

不同于阿木斜瞟了她一眼就立刻就收回目光的举动，她保持着合理的微笑，以坦诚而温和的目光注视着阿木。

<<别跟我玩心计>>

编辑推荐

做个没心计的人，率性而为，多省心！

可是人在江湖漂，哪能不挨刀，你不使心计，不代表别人不对你使心计。

俗话说：“害人之心不可有，防人之心不可无。

”要想不被别人玩弄于股掌之间，就得洞悉心计的秘密。

其实，心计并没有想象中那么可怕。

正好相反，心计实际上是一门做人做事的智慧，要想在人际交往中占据主动，或多或少都得用点心计。

从心理学的角度来讲，心计是从他人的内心出发，把握他人的心理需求，从而赢得他人的信任与支持，以及操纵他人的一门学问。

所以，学习心计，一为防人，二为驭人，并非教你使阴招、教你耍诈。

要想真正在社交中不受他人操纵，且混得风生水起，左右逢源，那你一定要静心下来，掌握这些社交中的心理学诡计。

<<别跟我玩心计>>

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>