

<<图解心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<图解心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787510805820

10位ISBN编号：7510805821

出版时间：2010-10

出版时间：唐汶九州出版社 (2010-10出版)

作者：唐汶 编

页数：323

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>

<<图解心理操纵术>>

前言

学点心理操纵术，让生活 and 事业如你所愿有的人无法认识自己，在生活中觉得自己一无是处，对自己缺乏信心，从而难以走出自己的世界，总是品尝失败的苦果；而有的人始终充满自信，能够不受外界环境变化的纷扰，始终走在自己认定的道路上，从而克服一个个难关，享受到成功的喜悦。

有的人无法认识他人，在谎言面前不断栽跟头，无法体察到别人的表情变化，从而说话口无遮拦，得罪了他人还不自知，在与人交往中处处碰壁；而有的人拥有读心的本领，一丝风吹草动、一掠而过的细微表情都能了然于胸，谎言在他面前更是无法遁形，就连一个人的服饰传达的信息，他都了如指掌，从而在与人交往中游刃有余。

有的人本身没什么坏心思，但刚一张口就得罪了人，不懂得维护别人的尊严，越是被误解越是唠叨个没完，让人反感透顶；而有的人总能知晓他人的真实需求，对他人的名字、兴趣全都熟稔在心，懂得倾听，也深谙幽默，总是能够赢得他人的欢心。

有的人要寻求帮助，所提请求却不得要领，磨破了嘴皮对方还是一直在摇头，最终不欢而散；而有的人却能在对方不知不觉间就已经说服对方，让别人在提供帮助的时候还心甘情愿，以为这都是自己的想法。

有的人好心办坏事，对朋友同事提意见却惹来牢骚满箩筐，不懂得在别人面前收敛自己，显得自大狂妄，引起别人的讨厌；而有的人凡事都能以平等之心处之，善于助人为乐，能做一个让人喜欢的听众，站在对方的立场上考虑问题，赢得人心的同时也避免了与人结怨。

<<图解心理操纵术>>

内容概要

《图解心理操纵术》借用人类行为模式理论和心理学研究成果，在识己辨人、笑傲职场与轻松生活等方面进行层层剖析，提炼出一套驾驭心理。

游刃生活的操纵术。

运用心理操纵术来挖掘表象下潜在的心理根源。

摆脱自身被动、附庸境地，转而借用对情绪、言行、心理的分析，行之有效地洞察、操纵周边种种，为您营造出和谐惬意的人生。

在激烈的社会竞争中。

在复杂的人际关系中，在纠结的爱-恨情感中。

终日疲惫应对换来的往往却是事与愿违。

如何化被动为主动，使自己居身主导？

心理学操纵术将指引你以行之有效的方法从心理层面理解、影响、控制他人。

让自己的意愿得以轻松实现。

《图解心理操纵术》将晦涩的心理学理论做到深入浅出。

并配以简单、风趣的图解，语言流畅、通俗易懂，潜移默化中轻松体验文中精髓。

<<图解心理操纵术>>

书籍目录

本书内文图示 / 018自我篇：了解自己的艺术自我知觉：认识自己 / 022意识的分裂：意识与无意识 / 024情绪认知系统：清楚自我的情绪 / 026记忆(一)：生存的本能 / 028记忆(二)：什么让生活变成了例行公事 / 030习得性无助：为何总感觉自己一无是处 / 032安全感的缺失：为何会得焦虑症 / 034安全感的获得：寻找适合自己的文化模式 / 036正确认识自我：克服巴纳姆效应 / 038杜根定律：自信让你拥有自己的座位 / 040做自己：找到人生的支点 / 042识人篇：透过外表洞察他人的内心世界认知心理学：读懂人心的密码 / 046相貌与性格：如何“以貌识人” / 048语言的局限：学会倾听他人的弦外之音 / 050表情与心理(一)：人的表情从何而来 / 052表情与心理(二)：“调理”表情有绝招 / 054表情与心理(三)：一眼看出谁在“演戏” / 056谎言：说谎中的心理学 / 058揭穿谎言的技巧(一)：你的身体背叛了你的心 / 060揭穿谎言的技巧(二)：鼻子与谎言 / 062揭穿谎言的技巧(三)：说谎的不同“境界” / 064肢体语言：人的身体会“说话” / 066服饰与心理(一)：透过衣服颜色洞察人心 / 068服饰与心理(二)：透过衣服款式洞察人心 / 070悦人篇：让他人喜欢自己的心理操纵术动机心理学(一)：不可不知的人性 / 074动机心理学(二)：了解他人的真实需求 / 076满足他人的虚荣心(一)：记住他人的名字 / 078满足他人的虚荣心(二)：了解他人的兴趣 / 080维护自尊心(一)：帮助他人的技巧 / 08a维护自尊心(二)：寻求帮助的技巧 / 084沟通术(一)：运用他人熟悉的语言 / 086沟通术(二)：互惠关系定律 / 088沟通术(三)：做一个好的倾听者 / 090幽默的作用：用笑声拉近心的距离 / 092感情的动物：善解人意有奇效 / 094刺猬法则：君子之交淡如水 / 096谋人篇：获得他人支持的心理操纵术说服的艺术：让他人心甘情愿帮助你 / 100心理共鸣(一)：从对方感兴趣的话题入手 / 102心理共鸣(二)：用对方的观点说服对方 / 104心理引导：巧妙转变对方的观念 / 106期待效应(一)：赞许会成为他人努力的方向 / 108期待效应(二)：用你的期待激发他人的潜能 / 110期待效应(三)：激发他人自我期许的力量 / 102巧用激将法：言辞让人跳起来 / 104可视的语言：用图画说服他人 / 116用事实说话：提出有力的证据 / 108容人篇：避免与人结怨的心理操纵术同理心(一)：站在对方的立场上思考 / 122同理心(二)：耐心倾听对方的抱怨 / 124三明治效应：批评他人讲策略 / 126求同存异：和而不同的相处之道 / 128远离雷区：说话要有所忌讳 / 130点到为止(一)：提出忠告有讲究 / 132点到为止(二)：牢记“过犹不及” / 134警惕自大心理(一)：克服过度自信 / 136警惕自大心理(二)：切勿得意忘形 / 138助人为乐(一)：给孤僻者予开导 / 140助人为乐(二)：给不善理解者予理解 / 142平等心：交朋友要有弹性 / 144化敌篇：化解他人敌意的心理操纵术自我防卫：人为什么会有敌意 / 148自我反省：找到问题的根源 / 150自我调节：用爱与宽容化解敌意 / 152尽早沟通：一开口就打动人心 / 154笑语化僵局：用幽默消融敌意 / 155显示谦卑：放低自己 / 156自己人效应：与对方站在同一战线 / 160中间人效应：巧用传声筒 / 161继往开来：争执后重修旧好 / 164沉默是金：用沉默显示你的力量 / 166职场篇：职场中的心理操纵术社交恐惧症：适应能力的缺失 / 170首因效应：秀出完美的“第一印象” / 17a心理名片：缩小与他人的心理距离 / 174快速成长：尽早告别蘑菇定律 / 176适应变化：以微笑面对陌生环境 / 178帮助同事：避免地盘效应 / 180蜜糖政策：适度赞美你的同事 / 183谨防过度投资：同事之间保持适当距离 / 184提升自己：使自己变得不可替代 / 186坚持原则：以理服人，讲究艺术 / 188适当收敛：让朋友表现得比自己优秀 / 190做好自己：正视同事间的嫉妒心理 / 192驾驭情绪：做自己的主人 / 194团队精神：与团队共发展 / 196用人篇：让他人积极效力的心理操纵术海潮效应：吸引人才的奥秘 / 200责任分散效应：旁观者应有的职责 / 202马斯洛效应：满足他人的不同需求 / 204培养成就感：避免不值得定律产生作用 / 206游离效应：让每个人都找到一种归属感 / 208瓦拉赫效应：找到属于自己的位置 / 210鲇鱼效应：让每个人都“活起来” / 212酒与污水定律：清除团队中的破坏者 / 214异性效应：创建两性比例合适的团队 / 216登门槛效应：有步骤地挖掘下属潜力 / 228破窗效应：及时解决正在发生的问题 / 220表率效应：凡事以身作则 / 222管理篇：企业管理中的心理操纵术商战篇：商战中的心理操纵术营销篇：营销中的心理操纵术两性篇：促进幸福的心理操纵术

<<图解心理操纵术>>

章节摘录

插图：一个无心的眼神，一个不经意的微笑，一个细微的动作，可能就决定了我们一生的成败。这不是危言耸听，更不是谈玄说妙，那些被我们忽略掉的微小的肢体语言，就是有着如此之大的魔力。

下面我们就来分析一些常见的肢体语言，看看其中究竟蕴藏着多少奥妙。

我们知道，当一个小孩不想看见某样东西时，他会天真地用手遮住自己的眼睛。

同样，当一个成年人看到某件令人倒胃口的事时，他很可能也会做出类似的动作——用手擦眼睛。

大脑正是通过摩擦眼睛的手势，企图阻止眼睛看到欺骗、怀疑、凶杀等令人不愉快的事情——这是人的心理防卫机制在起作用。

男人在做这个手势时，往往会使劲揉搓眼睛；相比而言，女人更少做出摩擦眼睛的手势，她们一般只是在眼睛下方温柔地轻轻一碰。

小孩为了逃避父母的责骂，会用两只手堵住自己的耳朵；而抓挠耳朵的手势，则是这一肢体语言的“成人版”。

抓挠耳朵的手势显示出听话人知道“非礼”，就要“勿听”，他这是通过用手盖住耳朵或拉扯耳垂来阻止自己听到那些不堪入耳的话语。

抓挠耳朵也意味着，当事人正处在紧张、焦虑的状态中。

抓挠耳朵的手势也有多种变化，包括摩擦耳廓背后，把指尖伸进耳道里面掏耳朵，拉扯耳垂，把整个耳廓折向前方盖住耳洞，等等。

我们再来看看常见的抓脖子当中蕴涵的信息，这当然不是脖子痒了这么简单。

这个肢体语言一般是这样的：用食指（通常是用来写字的那只手的食指）抓挠脖子侧面位于耳垂下方的那块区域；每次做这个手势，食指通常会抓挠五次（很少会少于五次）。

这个手势是疑惑和不确定的表现，相当于在说：“我不太确定是否认同你的意见。”

当口头语言和这个手势不一致时，这种不协调的矛盾就会格外明显。

比如，某个人说“我非常理解你的感受”，但同时他却在抓脖子，那么我们可以断定，实际上他并不理解。

<<图解心理操纵术>>

编辑推荐

《图解心理操纵术》精彩生活，笑傲职场的必修课，修炼的是睿智，升华的是泰然。

<<图解心理操纵术>>

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>