第一图书网, tushu007.com

<<心理操纵术大全集>>

图书基本信息

书名：<<心理操纵术大全集>>

13位ISBN编号：9787547704165

10位ISBN编号：7547704166

出版时间：2012-5

出版时间：同心出版社

作者：博瀚 编

页数：417

字数：450000

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

前言

心理学能让人正确认识自己、了解他人、领悟生活，能够让人更健康、更智慧、更快乐！
心理操纵是心理学中最实用、最贴近生活的一门学问。
人性本是一个复杂的丛林，而人际圈则是一个由无数复杂丛林构成的更为复杂的大森林。
在这个关系如网般复杂的丛林中，怎样才能绕开羁绊，如何才能击败对手，怎样去操纵大局，潇洒从容地在世间行走，做人生的赢家呢？
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同特质，懂得人的心理规律，并加以运用，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，则更唾手可得、胜券在握。
人人都渴望有一双慧眼，如何能从别人的谈吐中推断其修养，从习惯中洞察人心理呢。
眼力来自于对心理规律的熟谙，搞不清一些行为背后的秘密，怎么能猜透别人的心理呢？
在竞争日益激烈的时代，洞察人心，参透众多心理现象的本质规律，是一个人占据主动，操纵别人而不被别人操纵的杀手锏。
你是不是经常会有这样的疑问：为什么我会听从店员的劝说买下一堆自己没什么用的东西？
为什么我们会答应别人原本不想答应的事？
这些都是别人对我们运用了心理操纵的结果。
生活中每时每刻都在上演着一幕幕的心理操纵。
因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理操纵。
运用心理操纵可以了解自己，掌控他人，了解处世之道和成功之道，并将它们应用到自己的生活中去，这会让你活得更轻松自在。
生活中大部分的竞争都可以牵涉到心理操纵，操纵你的人可以是你身边的任何一个人，可能是你亲密的爱人，你职场上的同事，你的同窗好友，你的顶头上司等等。
可以说心理操纵的关系无处不在：在家庭、在公司、在机构、在交际中…… 如果我们的生存理想不仅仅是停留于得过且过的层面，那么，就要学会心理操纵术。
要了解和透析这些规则产生的缘由，并制定出相关的战术。
心理操纵术能教给我们怎样识人、识己、识心——探索自我的优势和力量，利用易于让人接受的种种技巧，从与自己无关的或者微小易被忽视的信息中，掌握有利于自身发展的内容，从而影响甚至操纵他人的思维意识和行动能力。
没有哪个人天生就想被人踩在脚下，成为别人的附庸，遭受他人的制约。
我们在竞争的潮流中斗智斗勇，在复杂的社会森林里用计耍谋。
我们真的需要用心理操纵术来武装自己，作为自己柔弱精神的铠甲。
凡是成功人士，凡是幸福之人，都有精于操纵他人的本事。
懂得心理操纵术，你就能左右逢源，就能对生活有更深刻的领悟，就能收获更为充实精彩的人生。
如果你想要在激烈的竞争中将主动权收归己手，如果你想要获得更多的现世智慧和韬略，如果你想成为一个具有升值价值的强者，如果你想为人处世有谋略又不失礼于人……那么，我们现在就打开这本书吧！
它寓深刻道理于平实的语言，润物无声地让你从心理学的角度重新思考世界、重新理解人性。
它能让你运用心理学与心理战术战胜别人，也战胜自己。
本书如同驰骋江湖的一张王牌，有了它，你就可以游刃有余地面对人生中的各种心理挑战。
既能够看破人心，按照自己的意愿操纵对方，从而达到你所需要的目的，也能够不动声色地识破操纵者的图谋，并采取有效的对策从他的控制网中逃脱。

内容概要

在现实的社会里，我们不可避免的要与人打交道，当我们遇到这样或那样的人，他们从性格、爱好、处事方法等方面都各有不同。
那么，我们应该如何与这些人打交道，如何亲近他们，如何让他们心甘情愿地为我们办事呢这时我们就要运用神奇的心理操纵术了。

心理操纵术是一门人际关系心理学的实用技术，它把心理学的知识和规律变成我们可以影响和控制他人的武器。
掌握了这个工具,我们就能在一言一行之间，轻松地了解他人，接近他们，驾驭他人。
本书旨在将理论与实际相结合，旁征博引，更简明、更形象地阐释了心理操纵术的精髓，易读易懂，更易操作。
它贴近生活，让你拥用一种无形的力量，让你在与人相处中占据主动，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，成为真正的操纵者，为自己的工作生活助力，赢得成功。

书籍目录

察言观色，由表及里——知面知心的心理操纵术
培养你的观察能力
从穿戴看透内心
察人于微，洞若观火
观人脸色，获悉对方的内心
锁定眼神，能够辨识人的内心
从言行外貌看人的性格百态
意在言外，善于捕捉“弦外之音”
摸清底牌，洞察意图——慧眼识人的心理操纵术
以眼观眼，透射对方真实心理
明察秋毫，从细节处洞察人心
多多打听，判断他究竟是个怎样的人
从旁操纵，洞察他人的真实意图
知己知彼，洞察他人的真实意图
消除尴尬，拉近距离——消除陌生感的心理操纵术
打好招呼，拉近距离的第一步
微笑能迅速消除彼此间的距离
记住名字，让对方受到赞美
找出彼此感兴趣的聊天话题
用“我们”拉近彼此间的距离
说些“流行语”，更有共鸣感
以优示人，获得好感——赢得好人缘的心理操纵术
打造良好的第一印象
用微笑打开他人的心门
做一个能够认真倾听的人
了解自己的优点，展示出来
扬长避短是一门大学问
勇于认错更能得人心
送顶高帽，谁戴谁笑——让他人高兴的心理操纵术
给人戴好高帽，让人顺服自己
赞美一定不要忽略细节
赞美他人要把握好尺度
由衷地赞美别人的闪光点
有创意的赞美更受人欢迎
掌控人性，掐捏弱点——掌控他人的心理操纵术
从对方最软弱的地方下手
懂得满足他人需求的重要性
短缺原理所起到的重要作用
触动对方的同情心以成事
好奇是人类最重要的本能之一
用实实在在的利益打动人心
“遇物加钱”与“逢人减岁”
卖乖得乖，吃亏不亏——以小博大的心理操纵术
吃小亏能够占个大便宜
好处让别人显是一种卖乖术

吃点儿亏，能让别人记住恩情
吃点儿亏，锻炼出来的是经验
吃点儿亏，能够赢取良好信誉
巧妙布局，请君入瓮——让对手被动的心理操纵术
从对方的得意之处谈起
用谎言取得好的交流效果
用比喻说理法提高说服力
用同步心理影响他人想法
用心理技巧影响他人思路
用地形心理影响他人心理
化解敌意，故意示弱出丑
扔出钓饵，欲取先予——投其所好的心理操纵术
扔出钓饵，看准时机再收线
循序渐进，用好“登门槛效应”
不独享荣耀，多给对方尝甜头
明确自己的需求，预测对方的需求
奇货可居，打好手中的“王牌”
为对手叫好，才有机会将其利用
送礼是一门艺术，要会送
送礼时要讲究语言表达方式
送礼要送与身份相符的礼物
人情练达，水到渠成——用好人情的心理操纵术
人非草木，做人就要讲人情味
储蓄人情，人情是支原始股
常来常往，人情不是一次性的
互帮互衬，是帮人帮己的诀窍
人情做足，才有“杀伤力”
雪中送炭，口渴喂水落人情
呵护亲情树，拓展邻里缘
过河不拆桥，才能得人心
人情要多聚、多送、慎用，少欠
明修栈道，暗度陈仓——深藏不露的心理操纵术
不要轻易亮出自己的底牌
别让对方感到你比他聪明
要有良好的自我控制能力
收敛锋芒，不要过分张扬
深藏若虚，掩饰真实意图
用假动作，扰乱对方视线
善意蒙蔽，操纵他人心理
练好忍功，以柔克刚——隐忍成事的心理操纵术
小事不忍让，大事便难成
克制住冲动，忍耐出甜果
学会忍与让，是种生存智慧
能忍辱负重，则是一种境界
过分刚强，不如适度柔韧
软绳捆硬柴，体验柔韧的力量
以柔去克刚，做人做事要有弹性

软磨硬泡，直到成功——周旋到底的心理操纵术
“磨石磨刀刀愈薄”的本领
脸皮太薄，很难成就大事
用阴柔的手段对强硬分子
与异性“黏”上去的办法
求人办事，要会“泡蘑菇”
好事要多磨，欲速则不达
装疯卖傻，假痴不癫——大智若愚的心理操纵术
在竞争敌手中藏锋显拙
用善意的谎言打开僵局
用人不疑，适时装装糊涂
处处精明，不是载福之道
匿壮显弱，“糊涂”能制胜
糊涂处世，更显大智大谋
尴尬面前装聋作哑得解脱
乘风借力，借梯登天——借人借力的心理操纵术
怎样与尊贵者发展友情
多结交比自己优秀的人
利用亲情关系，投桃报李
巧借显贵，抬高自身身价
充分发挥关系网的作用
拉大旗作虎皮，抬高身价
借助敌人的力量快马加鞭
用舆论对其施加压力
外借之饵，更为好用
外圆内方，以方生圆——精明处世的心理操纵术
人不可无刚，无刚则不能自立
人不可过方，过方则容易被折
方是做人之本，有规矩才成方圆
圆是处世之道，处世不能太固执
办事贵在把握进退方圆之机
说话贵在把话说得模棱两可
兜兜圈子，绕绕弯子——迂回取胜的心理操纵术
“家庭迂回术”能够曲线救家
“曲”意逢迎，巧妙至极
不妨走走老人、孩子路线
和人打交道，擅听弦外之音
巧设交际情境，施计计谋
旁敲侧击，让绊脚石走开
算计输赢，可走“奇”路
把柄在手，高枕无忧——有效控制的心理操纵术
掐一掐对方的致命的弱点
抓刀要抓刀柄，拿人拿把柄
再狡猾的狐狸，总会露出尾巴
没有把柄，就想方设法造一个
袒露心迹，会授人以柄
攻人攻心，绵里藏针——让他人臣服的心理操纵术

推倒他的精神大旗，让其自危
让他与你成为一条绳上的蚂蚱
抓准对手最脆弱的时刻出击
激将法是求人的高超技巧
制造心理共鸣，让他自觉地认同你
交人交心，浇树浇根——感情投资中的心理操纵术
适当自我暴露，让自己更亲切
用真诚攻破他人的第一道防线
用闲聊挖掘更深更长远的交情
将心比心，达成心理共识说服
用心倾听他人苦恼换取信任
让沉默的“闷葫芦”开口
交友之道，重在交心
平时多沟通，急时有人帮
运筹帷幄，商场博弈——商战中的心理操纵术
用空城计牵着对方的鼻子走
先下手为强，后下手遭殃
自我贴金，增加成功筹码
小细节里面藏着大利润
以小博大，以势生钱的方法
借尸还魂，不走寻常路
侧面而行，绕道达到目标
见招不拆，对方就没了脾气
战胜自卑，扬起自信的帆
软硬兼施，恩威并举——管理中的心理操纵术
拿好“大棒”，攥好“胡萝卜”
多关心下属，多点人情
多劳多得，不劳不得
不要太吝啬一些头衔
以“理”说服，用“情”笼络
用魅力征服，用信任征服
先用冷水降温，再用温水感化
先用好话赞扬，再用狠话批评
宽容他人就是善待自己
该硬的时候一定要硬
攻破心防，化解疑虑——销售中的心理操纵术
激发客户好奇心很重要
用选择成交法与客户对话
真诚地赞美和恭维客户
利用问题一步步引导
利用客户的从众心理
声东击西，制造假象
微笑具有一种无穷魅力
主动迎合客户的兴趣
让客户体验到商品的好处
引发客户的情感共鸣
唇枪舌战，硝烟弥漫——谈判中的心理操纵术

一步步地提出自己的要求
谈判要有处变不惊的心态
积极倾听对方心底的话
诱使对方做出错误的判断
用你的开价镇住对方
听到报价，表现出惊讶
要懂得利用人逐利的本性
假装糊涂应对的有效手段
运用好黑脸白脸策略
鹬蚌相争，让自己从中渔利
纵横职场，博弈生存——职场中的心理操纵术
要充满自信地敢于竞争
与同事化敌为友好方法
巧妙地处理好办公室政治
不要卷入职场的是是非非
站在对方的立场看问题
没有必要太过张扬自己
与上司要保持适当的距离
能够得到老板的器重的方法
向上司“要”要讲究艺术
洞悉女性，了解男性——异性间的心理操纵术
男人和女人永存的差异
男人是天生的野生动物
女人是天生的护巢者
男人都有着英雄情结
女人总是爱感情用事
保鲜情感，稳固婚姻——婚恋中的心理操纵术
相互适应，相互协调
不要整天絮絮叨叨
你们可以适当分开几天
尊重和宽容会让婚姻更长久
夫妻间最重要的是相互欣赏
不要以爱的名义把对方套牢
爱美之心人皆有之
夫妻之间时常沟通
宴会应酬，有备无患——宴请中的心理操纵术
把对方的拒绝扼杀在口边
被邀者才是宴席主角
点菜，也是一门学问
敬酒，不能随随便便
拒酒，其实有些技巧
宴后，做好后续工作

章节摘录

版权页： 操纵秘诀 说谎者即使一直掩饰自己的情绪，也往往摆脱不了情绪困扰，而情绪一旦介入，谎言穿帮的可能性就大很多了，只要你够细心，任何情绪都可能在脸上有所显现。
锁定眼神。
能够辨识人的内心 眼睛被称“ 五官之主 ”。
孟子云：“ 存之人者，莫良于眸子，眸不能掩其恶。
胸中正，则眸子降，胸中不正，则眸子眩。
”眼神和心理密切相关，“ 眼睛是心灵之窗 ”，从眼睛里流露出真心是理所当然的。
深层心理中的欲望和感情，首先反映在视线上，视线的移动、方向、集中程度等都表达不同的心理状态，观察视线的变化，有助于人与人之间的交流。
爬上窗台就不难看清屋中的情形，读懂人的眼神便可知晓人们的内心状况。
人的言语动作态度都可以用假装来掩盖，而眼睛是无法假装的。
所以我们要能够锁定人的眼神，以眼观人。
当然这不是关注眼睛的大小圆长，而是关注人的眼神。
在求人办事的时候，如果见对方的眼神沉静，便可明白他对于你着急的问题，早已成竹在胸，胜券在握。
只要向他请示办法，表示焦虑，如果他不肯明白说，这是因为事关机密，不必要多问，只静待他的发落便是。
在求人办事的时候，如果见对方的眼神恬静，面露笑意，这就表示他胸有成竹，而且很愿意帮助你。
如果你想讨他的欢心，不妨多说几句恭维的话，这个时候你把要办的事情说清楚，绝对是一个很好的机会。
在求人办事的时候，如果见对方的眼神散乱，便可明白他也没有办法，干着急也没用，向他再次询问，也是无用的。
你得平心静气，另想办法，不必再多问，如果你紧追着问只会增加他的焦虑。
你如果聪明的话，还是赶紧自己去想办法解决吧。
在求人办事的时候，如果见对方的眼神横射，仿佛有刺一般，那就表示他异常冷淡，如有请求，暂且不必向他说，应该借机快点离开，逗留的时间越长越对自己不利。
离开之后，应该好好研究研究出现这种情况的原因。
在求人办事的时候，如果见对方的眼神阴沉，这是对方发出的凶狠信号，如果你打算开口求他，需得小心一点。
也许他那只毒辣的手，正放在背后伺机而出。
如果你根本没有准备，更不是他的对手，还是赶紧撤吧。

编辑推荐

《心理操纵术大全集(超值黄金版)》编辑推荐经：制胜之道在于无形操控，让别人心甘情愿为我办事。
生活中，工作中，我们要遇到无数人，有阴险的，有狡诈的，有精明的，有强势的……了解他们，让他们为自己的成功助力，就要用到心理操纵术。
28种心理操纵术技巧，最实用、最权威、最全面的人际关系指南。
赢得良好人际关系，让他人臣服，让管理高效，让销售简单，让处世变得容易，只需这一本书，你就可以掌握所需的全部28种心理学技巧。
超大容量 物超所值，最实惠的价格获得最有价值的内容。
超值图书“论斤卖”，前所未有的实惠价格，一本书囊括心理操纵术的理论与实践，更有经典案例供您参考。

第一图书网, tushu007.com

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