

<<20几岁，学点心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<20几岁，学点心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787512400726

10位ISBN编号：7512400721

出版时间：2010-6

出版时间：北京航空航天大学出版社

作者：水淼

页数：204

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>

## <<20几岁，学点心理操纵术>>

### 内容概要

《20几岁，学点心理操纵术》提起“心理操纵”（即我们常说的“攻心”），有人立即会想到“阴谋”“阴险”“狡诈”等字眼。

其实在古代，“攻心”本身并不含有贬义。

孙子言“不战而屈人之兵，善之善者也”“攻城为下，攻心为上”，这些都是些典型的心理操纵术，试想如果从心理上，就能让敌人屈服于你，你不需费一兵一卒，那不是很快吗？

《20几岁，学点心理操纵术》是一本献给年轻人的处世礼物。

作者针对20几岁的年轻人，特别是职场中的年轻人，教他们如何看懂他人，如何用自己的思维影响他人，通过得体的语言和行为博得他人的青睐，操纵他人的情绪、想法和行为，在和谐的人际网络中，巧妙地达到自己的目的。

## <<20几岁，学点心理操纵术>>

### 作者简介

水森：毕业于北京语言大学，各类文章散见于报纸杂志，出版的图书有：《20几岁了，别再犯迷糊》、《20几岁要懂得的人情世故》、《20几岁要懂得的处世心理学》、《20几岁，做一个会说话会办事的人》等。

## &lt;&lt;20几岁，学点心理操纵术&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 让人对你刮目相看的心理策略改变自己，迎合他人的直觉判断保持诚实的品质，就是保持他人的信赖让你“独特”的名字，占据他人心中的位置相信自己，不要让他人小瞧你扮演能人角色，他人会对你刮目相看对所有人态度一致，让你更可信第2章 让他人接受你的心理策略自尊心是他人最在乎的，要满足和尊重拉近距离，走过去并拥抱他人从头衔到名字，再由名字到昵称他人对什么感兴趣，便给予什么说出他人能接受的缺点，你会变得更可信懂装不懂，满足他人“好为人师”的欲望见面时间长，不如见面次数多期待增加，让他人对你越来越好第3章 迅速读懂他人的心理策略主动地接近对方，真正地了解他想知道他人的思想，他的表情告诉你答案读懂身体语言，猜透他的心思没有人能够撒谎，他的动作会出卖他别人拒绝了你，还是接受了你什么人说什么话，说话细节了解他人保持距离，不要进入他人的内心堡垒第4章 让他人敞开心扉的心理策略你只有比他“更惨”，他才不觉得自己很惨称赞他的癖好，他便认为你是难得的知己假装自己不了解，让他人主动说出来注意细节，让他愿意和你交谈真诚关注他的存在，冷漠将让他疏远既然不肯开门，那就让他为你开一扇窗吧认真听，他需要的只是一双耳朵第5章 让他人转变想法的心理策略你越企图说服他，他会越不让你说服“不知当讲不当讲”，他马上洗耳恭听机不可失，时不再来站在他的立场，给一个让他信服的理由说服很简单，他感兴趣的是事实和结果让他相信你，就让“权威”跟他对话告诉他，别人都这样第6章 激励他人的心理策略说他行他就行，不行也行你希望他是个好人，就说他是个好人肯定-批评-鼓励，给他一颗糖衣苦药希望就在前方，只要坚持就能看到对他的失误，表示你的“无所谓”找到值得赞美的地方，恰如其分地赞美他有观众在场，他会变得更“逞能”将批评改为鼓励，让他“先下后上”第7章 让他人主动帮忙的心理策略给他出个选择题，让他去选择他落井时，需要的是绳子而不是石子愧疚感越重，越是想补偿给他先戴一顶高帽，他便会自己要求自己告诉他，他不做是因为他不敢去做找到一个人就行了，避免“责任分散”将“不值钱”的东西，送给清高的他对他人表示感谢，强化他的成就感第8章 轻松接招的心理策略有话慢慢说，千万别烂成一锅粥拒绝的最好办法，是使对方自动放弃人都要面子，给他人留个台阶笑一笑，换种方式应付尴尬不予反驳，在退中求进先打“预防针”，控制情绪恶性蔓延拖过“三分钟热度”你就能胜利第9章 战胜他人的心理策略隐藏自己，不被他人看懂欲擒故纵，要想得到先要给予不要对付我，我们还有共同的敌人让对方进入角色，自己搞定自己冷水热水，让他感受到对比效应上天要毁灭一个人，必先使他疯狂扰乱他的心神，分散他的注意力将计就计，笑到最后笑得最好

## &lt;&lt;20几岁，学点心理操纵术&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章 让人对你刮目相看的心理策略 一个人形象的好坏，在成功的道路上虽然不能起到一锤定音的关键作用，但是却能决定你在他人心中受欢迎的程度。

改变自己，迎合他人的直觉判断 有时候，机会仅仅是刚见面的一次，你并没有太多的机会让他人了解你。

很多人在期待自己的优点“以后”慢慢被人发觉时，却发现，根本就不存在“以后”了，因为人家在看你第一眼的时候，就已经把你否定掉了。

在处世中，要引导别人对你形成良好的态度，首先就要给别人一个良好的外部形象，让他人真心地喜欢你。

人们往往通过自己第一眼获得的信息来判断他人。

你的外在形象，他人只需看一眼，就能够决定是否与你交往。

这便是我们常说的“先入为主”的心理在起作用。

前几天，我和一个朋友聊天时，聊到了我们共同认识的一家公司的老板。

朋友说：“我很讨厌他这种人，仗着自己有点钱就很霸道，对自己的员工一点都不好。

公司一共就那么几个人，还真以为自己是老板，整天训斥下属的人，没有人能跟这样的人处理好关系！

”我听到后，愣住了。

因为这个老板跟我比较熟，而且关系也不错。

我一直认为他是个温和、有风度、讲义气的男人，而且他和妻子的感情也非常好。

我问朋友，怎么会对他有这样的看法。

朋友说：“我那次到他们单位找一个人，路过他的办公室时，看见他正在对一个员工气势汹汹地咆哮，那个样子很吓人啊！”

”我说，每个人都有发脾气的时候。

大概你看到的一幕是因为员工工作上出了大问题，真的惹他生气了。

她也点点头，说：“可能吧，但我很讨厌对员工发脾气的老板。

没办法，反正我对他是没有什么好感。

”这个朋友就因为看到了一幕老板对员工发火的情景，就断定这个老板不好相处，而且这个糟糕的第一印象恐怕很难改变了。

虽然人们常说不能“以貌取人”，但是真正接触某个人时，往往会本能地以貌取人，通过第一眼搜集到的信息来判断这个人的个性、品质、习惯等，以决定自己是否与之相处。

尽管很多人都声称“第一印象不可信”，但是在他们的头脑中已经形成的判断，是他们短时间内无法抹掉的。

所以，人们也常说“这个人我一看，就知道他是一个什么样的人”。

那么，他人在跟你初次相处时，是如何对你进行判断的呢？

当然，对你的第一眼判断起着关键的作用。

从心理学的研究来看，他人对你的判断55%取决于你的外表——包括服装、个人面貌、体形、发色等；38%是自我表现，包括语气、语调、手势、站姿、动作、坐姿等；只有7%才是你讲话的内容。

心理学家还发现，当我们走进一个陌生的环境，人们立刻靠直觉给你进行至少10条总结：你的年龄、经济条件、教育背景、社会背景、精明老练度、可信度、婚否、家庭出身、成功的可能性、艺术修养、健康状态等。

人们总是坚信第一印象，而宁肯忽视后来的印象，这就是心理学所说的“首因效应”。

初次见面的基调决定了印象，以后再想改变别人对自己的观点，那是很难的。

对于那些自己看着就不舒服的人，人们会敬而远之；相反，如果对方在自己的审美范畴之内，自己便会对其产生好感。

有的人吃了形象的亏，有的人却占了形象的便宜。

《三国演义》中大才子庞统准备效力东吴，面见孙权。

## &lt;&lt;20几岁，学点心理操纵术&gt;&gt;

孙权见庞统相貌丑陋，心中先有不快，又见他目中无人，便将其拒之门外。

所以，你要想在别人心里留一个好的印象，就要注意自己初次见面时的言行举止，不要心里总是想着“路遥知马力，日久见人心”，或是自我安慰地认为“真人不露相”，将第一印象不当一回事，否则你容易错失很多机会。

有时候，机会仅仅是刚见面的一次，你并没有太多的机会让他人了解你。

很多人在期待自己的优点“以后”慢慢被人发觉时，却发现，根本就不存在“以后”了，因为人家在看你第一眼的时候，就已经把你否定掉了。

有个24岁的女孩，毕业于某所名牌大学。

她已整整找了一年工作，但都没音信，而且每每在第一关就被刷下来了，她一直搞不懂为什么！

没有办法，她只好去请求职业规划师的帮助。

规划师第一眼看到她，就已经发现了问题出在什么地方。

因为女孩将自己打扮成了一个邻家小女孩的模样：长长的头发顺肩而下，粉色蕾丝边的短裙刚刚过膝，显得十分可爱，也十分幼稚。

在规划师的建议下，女孩将发型做了改变，盘了个发髻在头上；简单的淡米色短款衬衫，搭配离膝10公分的浅褐色A字裙，配上咖啡色的皮带及鞋，加上淡雅的妆容，整体显得端庄中带些亲和力。

女孩由一个邻家女孩，成功地转变成典雅端庄的白领女性，整个人马上就显得聪明干练。

经过这样的外形改变，女孩去面试，居然10家企业有9家都看中了她，而且开出了很好的条件，连她自己也不敢相信。

从心理学的角度来看，人们普遍喜欢那些穿着得体，为人热情、友好、宽厚、祥和的人，而厌恶那些穿着不得体，表现得缺乏修养、尖刻、好战、征服欲望强烈、自私自利的人。

知道了这些，你就可以知道与人相处的时候，该如何注意自己了，以便给人良好的第一印象。

就是说，你想在别人心里留下一个什么样的印象，你就把自己打造成什么样子。

他人会因为你“看起来就像个能干的人”，而认为你是个能干的人。

保持诚实的品质，就是保持他人的信赖 只有当他人认为你是个可靠的人，他才可能靠近你！

所以，要让他人肯定你、接纳你，你需要保持自己的“四诚”形象。

要想引起周围人的关注和好感，你就必须具有良好的人格品质。

那么，在周围人的眼睛里，哪种人格是最吸引人的呢？

美国学者安德森（N.Anderson，1968年~）研究了影响人际关系的人格品质。

排在序列最前面、受喜爱程度最高的6个人格品质是：真诚、诚实、理解、忠诚、真实、可信。

它们或多或少、直接或间接同真诚有关；排在系列最后、受喜爱程度最低的几个品质如说谎、假装、不老实等也都与真诚有关。

安德森认为，真诚受人欢迎，不真诚则令人厌恶。

在人类众多的品质中，人们最看重的就是一个“诚”字。

这个“诚”字的意义很广泛，在我看来，主要包括“四诚”——真诚、诚实、诚信、忠诚。

在这个复杂的社会，你越是诚实可信，人们越会认为你难得，越值得交往和相处。

美国加州的克帕尔饮料开发有限公司招聘员工，有一个叫马布里的年轻人到这个公司去面试，在一间空旷的会议室里忐忑不安地等待着。

不一会儿，有一个相貌平平、衣着朴素的老人走了进来。

马布里礼貌地站了起来。

这位老人眼睛一眨也不眨盯着马布里看了半天，正在马布里不知所措的时候，这位老人一把抓住马布里的手：“我可找到你了，太感谢你了！”

上次要不是你，我女儿可能早就没命了。

”马布里没有弄清是怎么回事，丈二和尚摸不着头脑。

“上次，在中央公园里，就是你，就是你把我失足落水的女儿从湖里救上来的！”

”老人肯定地说道。

马布里这才明白了事情的原委，原来老人把马布里错当成他女儿的救命恩人了：“先生，您肯定

## <<20几岁，学点心理操纵术>>

认错人了！

不是我救了您女儿！

” “是你，就是你，不会错的！

我记得那个年轻人脸上有一颗痣。

”老人又一次肯定地回答。

马布里面对这位感激不已的老人只能做些无谓的解释：“先生，我脸上这个位置确实有一颗痣，但真的不是我！

您说的那个公园我至今还没有去过呢！

”听了这句话，老人松开了手，失望地望着马布里：“难道我认错人了？

”马布里安慰他：“先生，别着急，慢慢找，一定可以找到救您女儿的恩人的！

”后来，马布里加入了这个公司。

有一天，他又遇见了那位老人。

马布里关切地与他打招呼，并询问他：“您女儿的恩人找到了吗？

” “没有，我一直没找到他！

”老人默默地走开了。

马布里心里很沉重，对旁边的一位司机师傅说起了这件事。

不料那司机听了哈哈大笑：“他可怜吗？

他是我们公司的总裁，他女儿落水的事情讲了好多遍了。

事实上，他根本没有女儿！

” “噢？

”马布里大惑不解。

那位司机接着说：“我们总裁就是通过这件事来选人才的。

他说过有德之人才是可塑之才！

”马布里被录用后，兢兢业业，不久就脱颖而出，成为公司市场开发部经理，一年为公司赢得了3500万美元的利润。

总裁退休后，马布里继承了总裁的位置，成为美国的财富巨人，家喻户晓。

后来，他谈到自己的成功经验时说：“一个人一辈子做诚实有德之人，绝对会赢得别人永久的信任！

”现在很多企业在用人标准上也注意一个人是否“诚”。

他们可以接受一个人的某些不足与缺陷，但绝不容忍一个员工的自作聪明和不诚实。

在品质与技能的天平上，品质重于技能。

因为一个人自身技能不好或学有不足，可以通过培训学习来达到要求；而一个人不诚实，往往会瞒上欺下、弄虚作假，影响工作和单位的声誉。

在职场上，那些“厚道但能力不强”的人总比“有能力但不够厚道”的人更容易被人委以重任。

有一位年轻人，到一家商场应聘当经理助理。

面试时，面试官提出了一些难度较大的问题。

那位年轻人本来不太懂，但是装作很懂的样子，东拉西扯地敷衍，结果，面试官很容易就看出破绽，认为他不诚实，第一个就遭淘汰出局。

小吉和朋友小冯前往一家公司应聘。

那家公司待遇优厚，参与应聘的人不少。

面试结束后，主考官说还需要复试一次，让他们5天后再到公司复试。

5天后，他们早早地去公司。

公司总经理亲自为他们安排了当天的工作——给他们每人一大捆宣传单，让他们到指定的街道各自发放。

小吉抱着传单，来到了划定的地盘，见人就发一张。

有的人接过去了；有的人连理都不理；有的接过去就随手扔在地上，他只好捡起来重发。

忙碌了一整天，可手上的传单还剩厚厚的一叠。

下班时间到了，小吉拖着一身疲惫回公司交差。

## <<20几岁，学点心理操纵术>>

走进公司办公室，他看见其他人都已经回来了。

小冯一看到他就说：“你怎么还留那么多传单在手中？”

”小吉一看大家手上都是空的，心头慌了。

总经理问小吉发了多少。

他顿时涨红了脸，把剩下的传单拿出来，难为情地说：“我做得不好，请原谅！”

”在回住处的路上，小冯一个劲儿地说他，骂他傻，并告诉小吉自己的传单也没发完，剩下的全都扔进了垃圾桶，其他人想必也是如此。

小吉这才恍然大悟，恨自己愚钝不开窍，心想这份工作自己肯定没指望了。

结果却大大出乎意料。

在那次招聘中，小吉成了惟一被录用的人，这个结果让人感到很纳闷。

半年后，小吉因为业绩突出，升任部门经理。

在庆典晚宴上，他询问总经理当初为何选择了他。

老总说：“一个人一天能发放多少传单，我们早就测试过。

那天我给你们发的传单，用一天时间肯定是发不完的。

其他人都发完了，惟独你没有。

答案就这么简单。

”真正聪明的人都是诚实的人，而那些虚伪的人只能从一些“小聪明”中获得短暂的利益，最终会被自己的小聪明毁掉。

你要明白，他人对你的信任，首先来自于你对他的诚实。

如果你不以欺骗的手段让别人来爱你，那么他们就会给你诚实而安全的情感。

你越是想靠欺骗的手段全面掌控局势，你就越不能得到自己渴望的东西。

只有当他人认为你是个可靠的人，他才可能靠近你！

所以，要让他人肯定你、接纳你，你需要保持自己的“四诚”形象。

诚实会升华你的人品，让更多的人支持你，让你去取得更大的成功！

第2章 让他人接受你的心理策略 在与人相处中，只有先让他人接受你的人，才有可能接受你说的话，你做的事。

而让他人接受你，就需要你对他人进行心理引导。

自尊心是他人最在乎的，要满足和尊重 任何人都有自尊和被人尊重的需要。

如果你不能满足他人的这种最基本、最简单的需要，那么他人肯定不愿意与你相处。

有句古语说得好：“君子敬而无失，与人恭而有礼。”

”只有尊敬别人才能换来别人对你的尊敬，只有互相尊敬才能互相受益。

以前，我们经常说尊重别人是一种美德，而这里，我要说的是，尊重他人是一种处世原则和技巧——利用自己对他人的尊重而得到他人的认可和接纳，因为任何人都有自尊和被人尊重的需要。

如果你不能满足他人的这种最基本、最简单的需要，那么他人肯定不愿意与你相处。

我小时候，有一天到一个小伙伴家玩耍。

那时的我大概还只有五六岁，跟伙伴玩累了，在地上看小人书休息时，伙伴的母亲从厨房里端出一碗甜酒来。

甜酒是她自己酿的，远远地就能闻到香味。

她从厨房端到客厅后，先是问她的孩子吃不吃，孩子说不吃。

于是，她就把甜酒端到我面前来，问，“你吃吗？”

”还没等我开口回答，她就说，“我先放在这里，你不吃的話，等会就倒掉。

放了几天，反正家里也没人吃了！

”这句话让我流出的口水硬生生地又咽了回去。

她严重地伤害了我的自尊，当时我虽然年纪小，但自尊心却很强。

她可能认为我不过是一个小孩子，所以说说话没有顾忌，但她没有意识到一个小孩子也会有自尊，也会受到伤害。

……





## <<20几岁，学点心理操纵术>>

### 编辑推荐

《20几岁，学点心理操纵术》人际关系是一个人通往财富、成功的门票，可是怎么才能拿到这张门票呢？

只有看懂他人、影响他人，从而掌控他人，才能让对方心甘情愿地为你提供这张门票。

“20几岁”第五季热烈上市！

水淼传授你简单易行的心理操纵术，将心理学贯穿在事例中，教导20几岁的年轻人全方位的68条人际关系策略：  
?让对方改变对你的看法 ?让对方接受你 ?让对方心思变“透明” ?让对方敞开心扉  
?让对方转变思维 ?让对方投桃报李 ?让对方主动帮忙 ?让对方诡计破产 .....

《20几岁，学点心理操纵术》一看就懂，一学就会的心理操纵术，轻松成为“人际关系魔术师”

！

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>