

<<心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787802118447

10位ISBN编号：7802118441

出版时间：2009-3

出版时间：中央编译出版社

作者：(美)尤文·韦伯//约翰·摩根|译者:黄慧//曾君剑

页数：298

字数：250000

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>

<<心理操纵术>>

前言

本书可以让读者知道，那些有心计的人是怎样处理我们在日常生活中经常遇见的人际关系问题的，并且对他们所采用的心理策略进行分析说明。

出人意料的是，这些小小的心理策略往往能够取得显著的效果。

保尔·里奇是《芝加哥日报》的著名记者。

此时，他正坐在胡佛的专车上，并且还和胡佛在同一节车厢。

现在，他感到十分烦恼。

他紧紧地跟着胡佛，对他来说，这是一个采访这位著名人物的绝佳机会，眼看着这个可以获得第一手资料的绝好的机会就要过去了，他却一无所获，因为胡佛根本不想开口。

有好几次，里奇都把话题扯到了胡佛平时最感兴趣的事情上，想调动起他谈话的积极性。

可胡佛那双机灵、暗蓝色的眼睛告诉他，他的努力是徒劳的，胡佛对此根本不感兴趣。

此时的里奇面临着一个每个人都曾遇到过的难题：他想给一个比他年长，而且位高权重的知名人士留一个好印象，可这位知名人士对他一点兴趣都没有，冷淡得很。

在这种状况下，里奇该用什么方法才能让胡佛注意到自己呢？

就在他束手无策时，他灵机一动，想到了一个在新闻采访中常常会用到的心理策略：对内行故意发表一些外行的错误看法，以此引发被采访人反驳的兴趣。

里奇说：“正当我想要彻底放弃时，上帝保佑，我对一件事发表了一些明显错误的看法，而胡佛对这件事是很内行的。

<<心理操纵术>>

内容概要

美国著名心理学家尤文·韦伯和约翰·摩根，在美国心理学协会159位心理学家的协助下，运用人类行为模式理论和心理学研究成果。

对许多政界精英、商界精英在处理人际关系中运用的“心理操纵术”进行了深入的研究，并在书中对这些识别并操纵人心的方法进行了详细的表述和分析，揭示了一些人极具说服力，而另一些人却容易接受他人暗示、冲动地顺从他人背后的心理根源。

本书是为处于激烈的社会竞争和复杂的人际关系中的你量身打造的。

你可以通过书中大量生动的事例，了解到人性的复杂及其根源，学会如何洞察人的心理，懂得如何建立威信、施与影响，进而掌控你周围的人。

另外，你还可以了解到如何与领导、同事、下属、客户、朋友、同学、亲人、陌生人等周围最常见的人相处，懂得如何洞察他们的内心，并自信自如地与之交往，从而营造和谐的人际关系。

<<心理操纵术>>

作者简介

作者：(美国)尤文·韦伯 (美国)约翰·摩根 译者：黄慧 曾君剑

<<心理操纵术>>

书籍目录

前言第1章 让他人喜欢自己的心理策略 请求他人帮个小忙 维护他人的自尊心 满足对方的个性化需求 迎合对方特别的习惯 时不时地献些小殷勤第2章 与他人结交朋友的心理策略 进入他人的“私人乐园” 努力记住他人的癖好 尽可能地尊敬他人第3章 让他人心悦诚服的策略 从他人最感兴趣的事着手 关心他人最关心的事情 如何吸引他人的注意力 运用他人最熟悉的语言第4章 让他人畅所欲言的心理策略 做全世界最好的倾听者 找到他们感兴趣的话题 就他人最在行的事情提问第5章 让他人主动帮忙的心理策略 让他人不知不觉上套 巧妙地与他人灌输思想 让他人尝到小甜头第6章 化解他人敌意的心理策略 激起对方的自尊心 显示自己的谦卑 让对方提出可选方案 建立私人之间的信任第7章 获得他人支持的心理策略 识别对方的真实意图 描绘一幅美好的前景 人的欲求各不相同 别被假面具迷惑 用对方的观点说服对方 尽量多让对方说“是” 不给对方说“不”的机会第8章 了解他人需求的心理策略 小心谨慎地观察 预测他人的需求 反对意见是金子第9章 处理他人反对意见的心理策略 耐心地听完对方的抱怨 对反对意见作些让步 尽量避免争辩 问问对方“您的高见是...” 第10章 避免与他人结仇的心理策略 换个角度传达坏消息 让自己表现得笨拙一些 让他人站在聚光灯下第11章 让他人积极效力的心理策略 向对方表示钦佩 最能迷惑人的头衔 适时地探望员工 拿自己“开涮” 牺牲自己的虚荣心 归功于他人第12章 有效地赞美他人的心理策略 真正挠到痒处 恰如其分地赞美 找出值得赞美的地方第13章 洞察他人内心的心理策略 从小处观察人 透过行为的表象 是否愿意说“是” 是否愿意承担责任 无意识的小动作 暗中考察他人 在没有提防的情况下 了解对方的所有信息 养成研究人的习惯第14章 增强自己说服力的心理策略 将实物展示于人 用图画说服人 让故事自己说话第15章 隐藏自己真实想法的心理策略 放一个“烟幕弹” 隐藏起自己的动机 严格保守秘密 吹嘘一下自己的实力 虚张声势又何妨 让别人先开口第16章 展现自己正面形象的心理策略 关键时刻当仁不让 让人注意自己的长处 尽力维护自己的信誉 把握自作主张的时机 依靠常识去打破常规 充分展现自己的个性 有计划地自我宣传 增强自己的人格魅力第17章 巧用幽默情绪的心理策略 善意的幽默 笑语化僵局第18章 巧用愤怒情绪的心理策略 发威要迅猛有效 守住自己的缄默 用沉默挫败敌人 有预谋地发怒

<<心理操纵术>>

章节摘录

每个人都有过这种经历：当我们能够在某种程度上帮助他人时，想到自己的举手之劳就能让他人很感激地接受，我们会感到十分快乐。

另外的一种情形是：我们反而不想见那些给予自己太多恩惠的人。

出现这种状况的原因就是：在我们帮助他人时。

我们满足了自己的“自尊心”；而在我们接受他人太多恩惠时。

在无形中。

我们的“自尊心”就受到了伤害。

当然，这种解释并不适用于那些在日常生活中的体贴行为：那些出于对我们表示尊敬的，并不需要我们回报的行为。

因为这种殷勤的行为恰恰就表示了我们在他人眼中的重要性，我们不但不会为此而感到痛苦，反而会感到愉快。

所以，如果想聪明地让对方快乐，赢得他人的好感，就应该不时地这样殷勤地关心他人。

但是，如果你过分地帮助他人，让他人觉得他自己十分软弱，引发其自卑的情绪，就会让他人陷入一种觉得自己“没有能耐”的苦恼之中。

如果他在这种苦恼中过于痛苦，就会把自己苦恼的原因推罪给帮助他的人身上，反而对帮助他的人心生怨言，以“怨”报德。

这种过分帮助的行为就有点愚蠢了。

著名记者福勒敦交际很广，他曾说过，那些得到他帮助最多的人才是他最大的敌人。

所以，明智的人都看到了这一点：人们应该以委婉而巧妙的方式去帮助他人。

这样既维护了他的自尊心，又强烈地刺激了他，让他从心底里对你十分感激，希望自己也能有帮上你忙的一天，以报答你对他的恩惠。

聪明人知道在什么情况下接受他人的帮助，以满足他人那种“施舍”的满足感和成就感。

这种行为比冒失地帮助他人更能获得他人的好感。

有一次，著名的芝加哥广告商亨利·史丹敦突然感觉他的一个老朋友在渐渐地远离他，简直就要弃他而去了。

史丹敦是不会眼睁睁地看着这种状况继续发展下去的。

他的朋友是一位工程师，考虑到这一点，亨利·史丹敦就诚恳地请他全权负责自己新屋的水管系统的设计，并且希望朋友能提出自己的见解。

出乎意料的是，老朋友爽快地接受了史丹敦的请求，勤奋地工作起来，还对这个工作提出了一些中肯的意见，然后再把他设计好的图纸给他看。

就这样，从那天起，他们的交情又如往日一般了。

汤纳德·史密斯是加拿大太平洋铁路著名的建造者之一，后来，人们都称其为斯特拉·斯特纳爵士。

我们在他早期的事业中，也能找到一个相似的故事。

他年轻时是一名皮货商，因为工作的关系，他只得去一个与自己有过冲突的猎户谈一些事。

史密斯利用一个在猎户家借住一晚的机会，迈出了赢得猎户好感的第一步。

英皇爱德华七世是大名鼎鼎的外交家。

他也曾使出浑身解数去赢得就任美国大使的约瑟夫·乔德的好感。

他与约瑟夫·乔德初次相见时，就态度谦恭地请大使送他一张麦金利和罗斯福合影的照片，他因而达到了自己的目的。

世界是丰富多彩的，人与人也是各不相同的。

可是，因为上面所说的策略乃是迎合人类的一种普遍的需求而生，因此，它几乎适用于所有人，而且效果显著。

不管是对待上司还是下属，陌生人还是亲友，满意我们的人还是对我们不满的人，它都可以说是一剂灵丹妙药。

但是，在人际关系中，我们必须留心：人们身上所有的嗜好和习惯。

<<心理操纵术>>

也是每个人与他人区别最明显的地方。

对这些人来说。

与他们个人的特殊爱好相关的小恩小惠才是他们最乐意给我们的。

于是，当我们请求他人赐予我们一些他们乐于奉献的小恩小惠时，我们就赢得了他人的好感，也能使他们很高兴地注意到我们。

这就是成功人士所运用的众多感化他人的十分妥帖的方法之一。

就会明白：成功人士使用这种方法时的诚恳是他们之所以能常常取得成功的重要因素。

这种诚恳是我们也可以学到的。

正是这种诚恳的态度使得他人轻而易举地对运用这种方法的人产生了好感。

如果你在运用这种策略时表现得十分冷淡，反而会让人觉得你在使用技巧以骗得他对你的好感。

从中我们可以看出，当我们想让他人知道我们是真心地需要他伸出援手之时，这种方法就成为赢得他人好感的绝妙方法。

<<心理操纵术>>

媒体关注与评论

本书教你运用不露痕迹的心理战术，迅速化敌为友，结交死党。

让你拥有超强人气。

成为人生的终极赢家。

这本书显而易见将会十分畅销，因为它能够帮助普通人解决生活当中遇到的实际问题，并且它运用的心理学原理是正确无误的。

——美国心理学协会(American Psychological Association)这本书能改变你的生活。

它最突出的特点是实用和通俗易懂，一读完，你就能马上运用本书中所介绍的技巧。

——《美国心理学》杂志(The American Journal of Psychology)

<<心理操纵术>>

编辑推荐

世界上所有的人都有可能陷入操纵关系中。

操纵者借助各种情绪，言行和心理游戏控制对方，《心理操纵术:人际关系中的心理策略》帮助你了解这种关系是如何产生的；帮助你在这种操纵关系中摆脱被动局面、占据主导地位；帮助你学会如何利用行之有效的方法，从心理面去去影响与控制他人。

如果建立积极的人际关系对你十分重要。

那么以下的心理策略就十分必要了：如何让他人喜欢自己，如何让他人积极效力，如何化解他人的敌意，如何避免与他人结仇，如何隐藏自己的真实想法，心理学家为你揭密政界精英、商界精英的交际技巧，《心理操纵术:人际关系中的心理策略》教你运用不露痕迹的心理战术，迅速化敌为友，结交死党，让你拥有超强人气，成为人生的终极赢家。

<<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>