

<<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：9787802554696

10位ISBN编号：7802554691

出版时间：2010-6

出版时间：企业管理

作者：牧之 编

页数：422

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>

## <<心理操纵术大全集>>

### 前言

如果要钓鱼，就要像鱼那样思考，而不要像渔夫那样思考！

凡成功人士都有精于为人处事的本领，其实成功之路有章可循。

读此书，就能让你成为八面玲珑之人。

让你左右逢源，让你对生活有更深刻的领悟，能让你收获更为充实精彩的人生。

你是不是时常有这样的疑问：为什么我会听从售货员的推荐买下一堆昂贵却又没什么用的东西？

为什么我们会答应别人原本不想答应请求？

这些都是别人对我们运用了心理战术的结果。

生活中每时每刻都在上演着一幕幕的心理战。

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战术

。

人性恶？

人性善？

思想来自何方？

此时此刻对方在想什么？

凡此种种，都是需要对对方了解的。

心理战术是心理学中最实用、最贴近生活的一门学问。

当你资金不如人。

实力不如人，并不表示你在实际生活中就会落败，只要你能掌握对方的心理，掌握心理战术的运用，就一定能旗开得胜！

心理学能让人正确认识自己、了解他人、领悟生活，让自己更健康、更智慧、更快乐！

人应该了解自己和其他人。

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。

一切的战争都是心理战，生活中大部分的竞争都可以牵涉到心理战术，应用到心理战术。

如果你正身在职场，你就要懂得如何与你的上司，你的同事处理好这种微妙的关系。

在你默默无闻埋头苦干的时候，你也要懂得如何得到老板的关注，同时又能与同事相处融洽。

要知道每个人都能获得幸福和激动的工作体验，用心理学挖掘内心的宝库，你就能像水一样涤荡污垢、自我完善。

如果你是管理者，你就要懂得如何提高员工工作积极性与工作满意度。

这就需要你对于人的共性与员工个性的把握。

能够让员工心甘情愿为你拼命的同时，还让自己得到了轻松。

制胜策略就在心理操纵间，作为管理者，你就要懂得激励、授权并且知道如何为员工创造良性的竞争环境，使得团队创造出最为高效的业绩。

如果你是一个销售人员，你就要明白销售就是一场心理博弈战，只有读懂客户内心的人才能立于不败之地。

销售人员不仅要洞察客户的心理，了解客户的愿望，还要掌握灵活的心理应对方式，以达到销售的目的。

客户有着自己的想法和决定！

如何才能打开客户的心门，除了简单明了的陈述，还需要灵活的心理策略！

客户的消费心理，需要引导！

销售就是察言、观色、攻心！

本书会教你如何推销成功。

作为女人。

你就要懂得如何识别男人，如何鉴别坏男人而让自己少吃苦。

<<心理操纵术大全集>>

## <<心理操纵术大全集>>

### 内容概要

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通特质，懂得人的心理规律，并善加运用，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，则更能唾手可得、胜券在握。

本书从生活、办事、管理、销售、工作、恋爱、婚姻、教子等各个方面来洞察人性，掌握人心。它寓深刻道理于平实的语言，润物无声地从心理学的角度让你重新思考世界、重新理解人性；它教你如何运用心理学来操纵别人，而不被别人操纵。

<<心理操纵术大全集>>

书籍目录

生活中的心理操纵术 第1章 做受欢迎的人 适度表扬术 坚持共赢术 不揭人短术 投其所好术 给人面子术 设身处地术 善意谎言术 背后好话术 第2章 给人留下好印象 首因定律术 结尾效应术 重复话语术 刻意模仿术 多次见面术 察言观色术 含而不露术 第3章 让他人畅所欲言 洗耳恭听术 以水攻火术 故意说错术 寻找话题术 明知故问术 第4章 提高亲和力 暴露缺点术 利用姓名术 态度谦卑术 适度帮助术 低调做人术 礼让光环术 第5章 让他人不能拒绝 从高到低术 动之以情术 得寸进尺术 欲望刺激术 鸟笼效应术 牵领头羊术 激发同情术 第6章 如何识破人心 多长心眼术 谨防暗箭术 理性思考术 抛试金石术 窥斑识豹术 办事中的心理操纵术 工作中的心理操纵术 销售中的心理操纵术 管理中的心理操纵术 谈判中的心理操纵术 恋爱中的心理操纵术 婚姻中的心理操纵术 教子中的心理操纵术

## &lt;&lt;心理操纵术大全集&gt;&gt;

## 章节摘录

人生在世，各有所长，各有所短。

若以我之长，较人之短，则会目中无人；若以我之短，较人之长，则会失去自信。

人际交往中切忌揭人短处，要知道“狗急还会跳墙的”。

《韩非子·说难》篇中曾对龙做了如下描述：龙的性情非常柔顺，人们可以和它亲近，甚至可以把它作为自己的坐骑。

然而，它的喉下有一块长约尺许的逆鳞，如果有人触摸了它，那么它必然会发怒，以致伤人致死。

岂止龙有自己的忌讳之点，世界上每一个人都有自己的忌讳，也就是常说的“短处”。

鲁迅笔下所描绘的阿Q、孔乙己、祥林嫂都是我们大家所熟悉的人物，他们虽然性格各异，但在他们身上却有一个共同的特点，那就是都有一处最怕人触动的“短处”。

阿Q最怕的就是有人说他头上的疤，谁要是犯了这个忌讳，他准会去找人家拼命。

孔乙己最怕人揭他的短，揭了他的短，他便涨红了脸，强词夺理、竭力争辩。

祥林嫂的忌讳是她曾嫁过两个男人，这是她精神上最大的负担和面子上最大的耻辱，她捐过了门槛后，本以为自己变成了干净女人，动手去拿供品，但四婶大喊一声，使她旧病复发，精神崩溃了。

人们之所以有忌讳，怕别人揭自己的短处，说到底还是自尊心问题。

怕脸上过不去。

所以，你若想获得朋友，就一定不要触动他们的短处。

古代有一则故事，说的是有一个叫鱼子的人，生性古怪，对人尖酸刻薄，总好揭人短处并以此为乐事。

有一天，朋友们坐在一起吃酒，其中一个叫吴丑的因老婆管得太严厉而不敢多喝。

鱼子便吵吵嚷嚷地说：“你们知道吴丑为什么不敢吃酒吗？”

是他的老婆管教得太严了。

有一次。

吴丑喝醉了酒，还被老婆打了几个耳光呢！

”吴丑被鱼子当众揭了短处，恼羞成怒，拂袖而去，大家不欢而散。

生活中不乏像鱼子这样的人，他们似乎认为，只有揭了别人的“短”，才足以证明自己的“长”，以此来获得心理上的满足。

孰知这样的结果只能使人们对他们避而远之。

但凡具有一定修养、品德高尚的人是从不揭人之短的，这样的例子在历史上比比皆是。

据唐朝封演的《封氏闻见记》记载：曾做过唐朝检校刑部郎中的程皓，从不谈论别人的短处。

每逢朋友中间有人说他人的坏话时，他从不跟着掺和，而且还说：“这都是大家乱说的，其实不是这样。”

然后再说一番他人的好处。

像程皓这样的人能不赢得他人的好感吗？

人们肯定会愿意与这样的人交朋友。

人们对于自己的忌讳，通常极为敏感。

由于心理作怪，往往把别人的无意当成有意，把无关的事主动与自己相联系。

有时，你随口谈一点儿什么事，也很可能被视为对他的挖苦和讽刺，正所谓“说者无意，听者有心”。

因此，我们不仅应避免谈论别人的忌讳之点，同时也应注意不要提及与其忌讳之点相关联的事物，以免造成对方的误会。

以致使他的自尊心受到无谓的伤害。

史书记载：明太祖朱元璋曾当过红巾军，被官家称作“红巾贼”。

所以，朱元璋对“贼”字和与“贼”同音的“则”字最敏感，也最忌讳。

一次，浙江府学教授林元亮作了《谢增俸表》，呈送朱元璋，上有“上则垂宪”一句话；还有位北平府学训导赵伯宁写了《贺万寿表》，上面有“垂子孙而作则”一句话。

## &lt;&lt;心理操纵术大全集&gt;&gt;

这些本来都是吹捧朱元璋的谄词，无非说他可做后世的楷模。

不料朱元璋因对“则”字过敏，见到“则”字，便以为别人在骂他为“贼”，于是竟把这两位都杀掉了。

自然，朱元璋的所作所为有些过于敏感，但是它所留下的教训却是深远的。

俗话说：“当着矮子不说短话。”

对于个头低矮的人，最好是不要提及“短”、“小”以及“木墩”、“武二郎”等等与矮小相联系的话语，免得他由多心而伤心。

对于犯过罪、判过刑的人，最好不要提及“监狱”、“罪犯”等与他的忌讳相关联之事。

否则，他会认为你在指桑骂槐。

孟子说：“恭者不侮人，俭者不夺人。”

荀子说：“与人善言，暖于布帛；伤人以言，深于矛戟。”

古人的话语非常有道理。

被击中痛处。

对任何人来说，都不是件令人愉快的事。

尤其是对他人身上的缺陷，千万不能投其所好。

共同的爱好、兴趣。

也可能成为彼此友情的纽带。

迎合对方的兴趣，谈论对方感兴趣的话题，对方肯定会感到愉快。

投其所好，其实是很实用的人际交往技巧。

我们总是喜欢与自己喜欢的人打交道，也喜欢做自己喜欢的事情。

如果我们想要得到他人的喜爱，从他人的兴趣爱好着手，就容易得到他人的喜欢，那我们做起事情来就会很顺利，自己得到了快乐，而他人也得到了愉悦。

都爱下棋。

在路边棋场相识，相互成了棋友；都爱垂钓，在湖边相识成了钓友……这样共同的东西把彼此召唤到一起，在共同切磋中，便结下了友谊。

某军校外面有一条清幽的小路。

早晨常有人到这里跑步锻炼。

一位姓王的教员和一位姓高的教员，每天跑步之后在这里相遇。

然后一起散步，边走边聊，由一般寒暄到相互了解。

两个人都爱好写作，少不了交流体会看法，彼此虽没有物质的交往，却都觉得受益非浅。

渐渐成了好朋友。

有一对青年男女恋爱，姑娘的父亲是高干，小伙子不仅人精明能干，长得亦帅气，但家在农村，故而，当姑娘对父亲提起这个小伙子时，其父认为门不当，户不对，便断然拒绝。

姑娘一气之下要和家庭决裂，但这个小伙子却不让姑娘任性使气，并说他有办法改变姑娘父亲的执拗。

他问姑娘她父亲有何爱好。

当知姑娘的父亲爱下棋、喝酒后，便让姑娘先对她父亲说另谈了一个对象，其他一切都不要提起。

以后同姑娘去她家时，小伙子一去便提两瓶好酒，并顺便捎一对精致的小酒杯。

小伙子为了那些酒杯，可是跑了许多工艺商店，今天两只高脚杯，明日一对有机玻璃三脚杯。

弄得姑娘的父亲喜爱上了这个年轻人。

小伙子每次见姑娘的父亲，必定与之谈论围棋。

为了弄通围棋，小伙子买了许多有关围棋的书报杂志。

姑娘的父亲喜爱围棋纯属业余爱好，并未作过精心研究，而小伙子本对围棋不在行，为了打通姑娘的父亲这一关，自然下功夫不小，谈起围棋倒也俨然内行。

加上小伙子精明机智，不到几个月，姑娘的父亲觉得这个小伙子很对胃口，于是答应把女儿嫁给他。

小伙子的成功，妙在善于投其所好，他能审时度势，化被动为主动，正如王健的《新嫁娘》中说的“未谙姑食性，先遣小姑尝”那样。

## <<心理操纵术大全集>>

他是通过姑娘，先知其父之所好，然后投其所好，抓住契机，取得了老丈人的欢心，达到了目的。了解他人，主要是了解对方的价值取向和兴趣点，就是了解对方对什么事情最关心、最有兴趣。一件事对某个人来说很重要，但对另一个人来说却未必重要，也许是小事一桩，甚至不值一提。如果你不了解对方的兴趣点，只顾自己好心好意地关心帮助对方，进行感情储蓄，在他看来也许毫无价值。

这就起不到感情储蓄的作用，甚至会被认为是添麻烦，从而变成对感情账户的支取。

所以。

你一定要了解他人的兴趣点，必须把对方认为重要的事情摆在如同他对你一样重要的位置。

你关心他的兴趣所在，这体现出你对他的了解和理解，而这种理解就是一笔巨大的感情储蓄。

每个人都有自己的爱好和兴趣，你若想接近某人或拉近与某人的关系，你就应该努力对他所感兴趣的事情做深入的了解，利用这种兴趣可以架起一座与人沟通的桥梁。

在现实生活中，如果能够“投其所好”，你的人际交往就会顺利的多。

事情也会好办的多。

卡耐基在《如何赢得朋友》一书中列举了十条人际交往中应该掌握的技能，其中一条就是谈论别人感兴趣的话题。

卡耐基说：“经常让别人感到他很重要。

认为别人重要说明你尊重他，并且，人们常常希望在别人某一方面的能力表现不足时表现自己。

”在与别人交谈的时候，智者总会找到对方感兴趣的事或物进行交谈，使谈话的气氛友好而和谐，而愚者则对自己感兴趣的事情或自己的爱好大肆吹嘘。

是对方感到谈话索然无味。

当然，不同的谈话形式带来的结果也不尽相同。



## <<心理操纵术大全集>>

### 编辑推荐

《心理操纵术大全集(超值金版)》教给人们：爬山要懂山性，游泳要懂水性，成功要懂人性。做人应该了解自己和他人，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。生活中大部分的竞争都可以牵涉到心理操纵术，应用到心理操纵术，心理操纵术是心理学中最实用、最贴近生活的一门学问。生活中的心理操纵术，办事中的心理操纵术工作中的心理操纵术，管理中的心理操纵术谈判中的心理操纵术，恋爱中的心理操纵术婚姻中的心理操纵术，教子中的心理操纵术

<<心理操纵术大全集>>

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>