

<<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：9787506482264

10位ISBN编号：7506482266

出版时间：2012-5

出版时间：中国纺织

作者：韦伯

页数：320

译者：刘洋

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>

## &lt;&lt;心理操纵术大全集&gt;&gt;

## 前言

通过这本书，你可知道那些有心计的人在日常生活中是如何处理人际关系的，书中还对他们所采用的心理策略做了分析说明。

让人吃惊的是，这些小小的心理策略居然能起到显著的效果！

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。

巧合的是，他和胡佛正好在同一节车厢。

里奇当然知道，这是一个多么重要的采访机会。

但是，里奇却一时不知如何开始，为此他十分烦恼——因为胡佛保持缄默，看上去根本不想开口讲话。

好不容易遇上这个著名人物，里奇可不想一无所获，眼睁睁失去这个获得第一手材料的机会。

于是，他紧紧地跟着胡佛。

里奇靠近胡佛。

有好几次，他试图把话题扯到胡佛最感兴趣的事情上，想以此激发对方的谈话热情。

但胡佛那双机灵的暗蓝色眼睛告诉他：这个努力是徒劳的，他对此根本没兴趣。

相信每个人都遇到过类似的难题：想积极地给一个比自己年长且位高权重的大人留下一个好印象，但人家对自己毫无兴趣。

那么，这时里奇该用什么办法让胡佛注意到自己呢？

为此他一筹莫展。

突然，里奇头脑中灵光一现，想起采访中常用的一个心理策略：故意在内行面前发表错误观点，以引发对方的反驳。

回忆起当时的情况，里奇说：“正当我要放弃时，上帝保佑，我对一件事发表了一通错误看法，而胡佛对这可是很内行的。

当时火车正经过内华达州。

我望着窗外寂静而荒凉的土地和远处云烟缭绕的群山说：‘上帝！

没想到内华达州还在用锄头和铁铲来种地呢。

’果然，胡佛马上接茬说：‘近代以来，那些原始落后的开垦早被先进的机械所取代。

’然后，他开始侃侃而谈，几乎用了一个小时跟我聊起有关农业开垦的事情。

而且，他越说越有兴致，后来还跟我说起石油、航空、邮政等其他话题。

”胡佛是当时世界上地位最显赫的人物之一，那次是他作为总统候选人到巴罗阿尔托作巡回演讲。

在他的专车里，不知有多少重要的客人希望能与他交谈，以引起他的注意，可他却与素不相识的里奇兴致盎然地聊了近两个小时！

里奇成功了。

通过这次谈话，他给胡佛留下了很深的印象。

从这里我们可以看出，里奇之所以能赢得这次机会，依靠的不是他的聪明表现，而是他的无知表现，由此创造了一个胡佛指正他错误的机会，这样，他也就达到了自己的目的。

里奇的这个策略为何这么有效呢？

其实，答案很简单。

事实上，里奇运用的这个策略，只是那些交际高手在人际交往中所用的最普通的方法而已。

在本书中，我们将对众多人际关系的典型案例加以分析，尤其是其中的心理策略。

在书中，我们将看到，莫罗是如何通过提一些小问题而让众多名人喜欢上他的；胡佛是怎样通过假装熟练使用打字机而开启他毕生的事业之门的；西奥多·罗斯福为什么能够对一些人们经常忽略的细节加以重视，而让一个陌生人转变为他最狂热的支持者的。

诸如此类的案例可以让我们明白，那些世界上最耀眼的大人物是如何成功地应对那些我们时常面临的问题。

在这些人际关系的案例中，我们都能找出一个能直接运用的、立竿见影的心理策略。

通过这本书，我们想让你明白，这些心理策略有多么重要，而学会正确运用这些简单而实用的心理

## <<心理操纵术大全集>>

策略，将会给你的生活和事业带来巨大的变化。

同时，我们还将解答那个被无数人问了无数遍的问题：“成功人士与我们有何不同？”

在人际交往中，越是成功的人越谨慎，他们能时刻注意那些常被人们忽略的细节。他们更明白：要想成功，除了能力，还需要在别人身上多下工夫。

有很多人，尤其是年轻人，他们思想活跃，才华横溢，做事勤奋，有良好的职业操守，但他们通常不愿在学习人际交往上多下工夫。

也因为如此，他们在现实生活中经常碰壁，甚至受制于人。

查尔斯·施瓦布能在长达30年的时间里被人冠以“美国最伟大的推销员”的称号绝非偶然，罗斯福是公认的“个人交际专家”，欧文·扬能够做到对别人的困难了如指掌，亨利福特以能够了解他人的需求而闻名——他们的成功都并非出自偶然。

这些显赫的成功人士在处世中最主要的一个技巧是：洞察人的心理和本性，运用一些小技巧来处理人际关系中的大问题。

本书把这种小技巧称为“心理操纵术”。

在后面的章节中，我们可以看到，这些“心理操纵术”其实都不复杂。

但是，它总给人们一种神秘莫测的感觉，以至于没人能通俗地解释这些策略。

事实上，就连那些领袖人物自己也说不清，他们身上所具有的那种影响别人的能力究竟是什么。

他们会比常人更细心地观察他人，他们了解很多关于人性的知识。

在人际交往中，他们善于运用一些心理学的知识。

-通常情况下，他们在人际交往中，虽然会运用这些心理策略，但他们自己对这些心理策略可能并没有一个清晰的概念。

在他们看来，这样做似乎是再自然不过的事情！

因此，他们并不能很容易很清楚地把自己所用的这些心理策略描述出来。

我们也因此明白了许多领袖人物的秘书最后也成了领袖人物的原因——耳濡目染，日积月累，他们学会并能自如地运用那些高超的交际方法了。

塞缪尔·因撒尔是托马斯·爱迪生的秘书，约翰·拉斯可普是皮蓬的秘书，安德鲁·卡内基是托马斯·斯科特的秘书，乔治·科特刘是西奥多·罗斯福的秘书，帕林杰是约翰·帕坦森的秘书，詹姆士·辛普森是玛希尔·菲尔特的秘书，等等。

他们在后来所取得的杰出业绩与他们给领袖人物做秘书的经历是分不开的。

数以百计的政界风云人物都是从担任领袖人物的秘书开始自己的事业的。

通过这样一个潜移默化的过程和机会，他们领悟到了有效运用“心理操纵术”的方法。

本书将对这些领袖人物在人际中运用的“心理操纵术”进行详细的分析说明。

而这些“心理操纵术”也将帮助我们更好地处理人际关系，应对日常工作和生活中遇到的问题。

## <<心理操纵术大全集>>

### 内容概要

《心理操纵术大全集》将美国心理学家尤文·韦伯和约翰·摩根的《心理操纵术》《心理调节术》以及美国成人教育大师戴尔·卡耐基的《人性的弱点》相关内容汇编在一起，以“心理操纵”为主题，向读者全面详细地介绍了人际交往中的心理学知识以及每个人在日常生活中的自我心理调适方式。

<<心理操纵术大全集>>

作者简介

作者：(美国)韦伯 译者：刘洋

## &lt;&lt;心理操纵术大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 心理操纵术人际关系中的心理策略第一章 如何让他人喜欢你 请他帮个小忙 维护他的自尊 满足他的个性化需求 迎合他的特别习惯 时不时献点小殷勤第二章 如何与他人交朋友 进入他的“私人乐园” 要了解他的癖好 尽可能尊重他第三章 如何让他人心悦诚服 从他最感兴趣的事着手 关心他最关心的事情 吸引他的注意力 熟悉并使用他人的语言第四章 如何让他人畅所欲言 做他最好的倾听者 找到他感兴趣的话题 向他请教他最专长的问题第五章 如何让他人主动帮忙 不知不觉中让他上套 巧妙地给他灌输思想 让他尝到参与的甜头第六章 如何化解他人的敌意 激发起他的自尊心 在他面前表现出谦卑 让他提出可选方案 和他建立起信任关系第七章 如何获得他人的支持 要识别他的真实意图 向他描绘一幅美好前景 明白各人所求不同 别被外在的假象所迷惑 用他的观点来说服他 想办法让他说“是” 不给他说“不”的机会第八章 如何了解他人的需求 小心谨慎地观察他 预测他的个人需求 巧妙运用反对意见第九章 如何处理他人的反对意见 耐心听完他的抱怨- 对他的反对适当作些让步 尽量避免与之争辩 不妨问他：“您的高见是”第十章 如何避免与他人结仇生怨 换个角度向他传递坏消息 不妨让自己表现得笨拙些 让他站在聚光灯下第十一章 如何让他人积极效力 向他表示出钦佩 给他一个有诱惑力的头衔 适时地探望他 善于拿自己“开涮” 牺牲自己的虚荣心 把功劳归于他第十二章 如何有效地赞美他人 真正挠到他的痒处 恰如其分地给他赞美 找出他真正值得赞美的地方第十三章 如何洞察他人的内心 从细节处观察他 透过表象看实质 看他是否愿意说“是” 看他是否愿意承担责任 观察他无意识的小动作 暗中考察他 看他在不设防时的言行 掌握他的所有信息 养成研究人的习惯第十四章 如何增强自己的说服力 把实物展现给他 用图画来说服他 用事实说话第十五章 如何隐藏自己的真实想法 不妨放一个“烟幕弹” 隐藏起自己的动机 严格保守自己的秘密 适当吹嘘一下自己的实力 虚张声势又何妨 让他先开口说话第十六章 如何展现自己的正面形象 关键时刻当仁不让 让人注意自己的长处 努力维护自己的信誉 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十七章 如何巧用幽默 用善意的幽默 一笑化僵局第十八章 如何巧用愤怒情绪 发威要迅猛有效 守住自己的缄默 用沉默挫败敌人 有预谋地发怒中篇 心理控制术 赢得朋友影响他人的心理策略第一章 与他人结交朋友的心理策略 不要批评和指责他人 满足他人强烈渴望的“显要感” 激发他人的强烈需求第二章 让别人喜欢你的心理策略 真诚地关心别人 微笑待人 牢记他人的名字 耐心地倾听他人谈话 谈论别人感兴趣的话题 让别人感到自己很重要 请求别人帮个小忙第三章 获得他人支持和赞同的心理策略 尽量让对方多说“是” 让别人多说话 使别人觉得是他自己的主意 从对方的立场看问题 同情别人的想法和愿望 激发对方的高尚动机 戏剧化地表达你的意见 向他人提出有意义的挑战第四章 让他人乐意接受你的意见的心理策略 间接提醒对方的错误 先谈你自己的错误 多用鼓励更容易改正错误 适当地恭维抬举他人第五章 化解他人敌意的心理策略 不要和别人争论 向他人显示你的谦卑 勇于承认自己的错误 一切从友善开始 多用建议, 少用命令 让对方保住面子第六章 有效地赞美他人的心理策略 从赞美和欣赏开始 给予真挚诚恳的赞美 称赞最微小的进步 善于给人戴高帽子下篇 心理调节术快乐工作成就人生的心理策略第一章 提高工作热情的心理策略 拿出玩游戏的激情来工作 在工作中寻找“罗曼蒂克” 满腔热忱地投入工作第二章 激发上进心的心理策略 机会青睐那些不满足于现状的人 理想来源于超越想象中的自我 把自己放在最高的位置 从解决眼前的问题中, 获得胜利的感觉第三章 将缺陷转为优势的心理策略 你的缺陷并非是缺陷 将缺陷变成你的独特标志 缺陷助你取得突出的成就 缺陷是取得成功的垫脚石 在克服缺陷的过程中提升意志力第四章 让幸运降临的心理策略 幸运是可以设计出来的 拥有一双善于发现机遇的眼睛 学会应对幸与不幸 巧妙地将不幸转变成幸运第五章 越挫越勇的心理策略 害怕批评就会被批评俘虏 良药苦口利于病, 忠言逆耳利于行 批评声音也有悦耳的第六章 培养成功习惯的心理策略 失败是成功之母, 成功是成功之父 初次的幸运助你养成成功的习惯 激励自己不断前进第七章 控制愤怒情绪的心理策略 冷静能挫败任何一个愤怒的对手 用心平气和应对别人的愤怒 愤怒可以成为一种原动力 为自己的愤怒找到适当的发泄途径第八章 让大脑开窍的心理策略 坚信每个问题都有其解决方法 从积极方面来训练你的大脑 “斤斤计较” 某些小事 用实验的方法去寻找答案第九章 做出正确决定的心理策略 养成凡事留有余地的习惯 许多理由其实都是借口 宁可前后矛盾, 不可将错就错 等到状态好时再作决定 判断事物坚持概括性的原则 要广泛征求意见, 更要高瞻远瞩第十章 提高工作回报的心理策略 在工作中体

<<心理操纵术大全集>>

会成就感 将上司或同事的懒惰转化成机遇 竞争促使你不断进步 越是不幸，越要把工作做好第十一章  
缓解压力的心理策略 该放松时就尽情放松 重视短时间的休息 找到适合自己的消遣方式 调换工作不失为一种很好的休息方法 应当有属于自己的嗜好第十二章 培养幽默口才的心理策略 人在笑的时候是不会生气的 努力培养自己的幽默感 幽默助你在争论中取胜 幽默带来朋友，讽刺制造敌人第十三章  
果断抉择的心理策略 走自己的路，让别人去说 将信心建立在事实上 不敢践行，永远都不会进步第十四章  
低调做人的心理策略 只有谦恭者才会成功 不因别人奉承而趾高气扬 将做之事比已做之事更重要 所做之事就是对自己的最好写照 谦恭自然会有回报第十五章 精诚合作的心理策略 赢得人心，才能赢得支持 合乎人情的做法得人心 希望他人忠诚，自己也要忠诚 合作共赢，忌自私自利第十六章  
发展人格魅力的心理策略 要对他人有亲和力 喜欢别人而不在意对方的地位 人格魅力源于平等的交流  
真诚的交往留下的印象深刻

## &lt;&lt;心理操纵术大全集&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：再来看安德鲁·卡内基的故事。

安德鲁·卡内基博闻强记，他用同样的方法征服了一个居心不良的伙伴，或许他就是在《富兰克林自传》中学到的这个方法呢！

派伯中校是卡内基的副手，他是一个有些刁钻古怪，又有些可爱的人。

在一个关键时刻，他竟然想背叛卡内基。

当时，他们正准备在圣路易斯的某地为公司刚修好的一座桥征收税款。

但这时，中校先生却突然想家了，他头脑一热，就想搭夜班车马上回匹兹堡老家去。

怎么办？

眼看着卡内基的计划就要毁于中校的心血来潮之中了。

情急之下，卡内基想出了一个办法：他没有请求中校留下来帮他把事情做好，相反，他不动声色地和中校谈起另一个话题——平时，他就注意到中校很喜欢名马。

于是，卡内基就对中校说，以前就听人说，圣路易斯专产名马，一直以来他就想给姐姐买匹好马，因此，他想请中校帮他挑匹好马，暂时不要急着回家。

没想到，听了卡内基的话，这位古怪而可爱的派伯中校竟然痛快地留了下来。

卡内基自己写道：“鱼儿果然为这个香饵所诱……我们最终成功地完成了我们的工作，派伯也完成了他的光荣使命。

”卡内基就是这样让中校留了下来，且没有一点不满情绪。

在这一点上，卡内基同富兰克林一样，通过向对方提出一个小请求，即希望得到一个小帮助，一举解决问题，从而走向事业的成功。

不知你是否留意过，当别人拜托你帮个小忙时，你通常会十分高兴，特别是当他人向你请求的事情又正好是自己最拿手的事情时，会感到格外高兴。

人就是这样。

这个心理策略看起来既巧妙又简单。

但可惜的是，现实中没几个人能很好地运用它。

由上面的两则事例看出，富兰克林与卡内基使用这个策略获得了十分明显的成效。

由于这种心理策略满足了人性中的一种潜在的需要，所以运用时才能取得如此显著的成效。

现在，我们来研究一下，这种潜在需要是如何在富兰克林和他的对手间发挥作用的。

为何那位议员瞬间就改变了对富兰克林的看法？

是什么使他迅速消除愤怒，并和富兰克林化干戈为玉帛呢？

其实，答案很简单。

富兰克林仅仅通过向“对手”借书这个小举动，就已经是在向他暗示自己对他的崇敬，他主动“放低”自己，有意抬高对方。

这样，那位议员就成了高高在上的“施主”，而富兰克林则成了乞求帮助的人。

这个策略使人感觉到被尊重——在他人心中，自己很重要。

从心理学角度来解释，就是富兰克林通过这个策略激发了他人的自尊心(Ego)。

在拉丁文中，“Ego”是“我”的意思。

心理学家用它来解释我们“自己”所拥有的“观点”。

这是对自我进行判断的一个基本依据，也是对自身价值进行选择的重要标准。

形象点说，这是在审视自我时做的一幅自画像。

维护自尊心的欲望是人类所有欲望中最强烈的欲望。

当我们与他人的观点正好一致时，就能获得他人的好感，因为我们满足了他维护自尊心的心理需要。

因此，积极维护他人的自尊心是获得他人好感的最佳策略。

这种策略实行起来也很容易，上文提到的富兰克林与卡内基，他们用的就是这种策略：既让他十分满意，又不会很麻烦他，在此情况下，主动请求他的帮助。

每个人都会有这种体验：当我们给人帮助时，想到这种举手之劳能让人感激地接受，我们会感到十分

## &lt;&lt;心理操纵术大全集&gt;&gt;

快乐。

相比之下，我们反而不想见那些给予自己太多恩惠的人。

原因是：在我们帮助他人时，我们的自尊心得以满足；而在我们接受他人恩惠时，我们的自尊心无形中受到了伤害。

当然，那些在日常生活中的体贴行为除外——即那些尊敬我们、但并不需要我们回报的行为。

因为这种殷勤恰恰说明了对他人重要性，我们不会为此感到痛苦，而是十分愉快。

所以，如果想给对方快乐，赢得他的好感，就应该不时给予他这样的殷勤。

但是，如果你过多地帮助他人，让他觉得自己很软弱，就会引发他的自卑情绪，使之陷入一种自觉无能的苦恼之中。

如果这苦恼让他痛苦，他就会把这痛苦的原因归罪于你，从而对你心生怨恨，甚至以怨报德。

这就有些愚蠢了。

著名记者福勒敦的交际很广，他曾经说过：那些得到我帮助最多的人才是我最大的敌人。

所以，明智者都明白这点：应该以委婉而巧妙的方式去帮助他人。

这既可以维护他人的自尊，又能让他人从心底里感激你，产生一个有朝一日帮助你的希望，作为对你的报答。

所以，聪明人知道在何种情况下受惠于人，以满足对方“施舍”的满足与成就感。

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·史丹敦感觉他的一个老朋友正在渐渐地疏远他，甚至都要弃他而去了。

史丹敦当然不想这样发展下去。

他的这个老朋友是一位工程师，考虑到这一点，史丹敦就诚恳地请他全权负责设计自己新屋的水管系统，并希望他能提出自己的见解。

出人意料的是，老朋友爽快地答应了，勤奋工作起来，还对工作提出一些中肯的意见，然后把他设计好的图纸给他看。

从此，他们的交情又慢慢回温了。

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。

我们能在他早期的经历中找到与上面相似的故事。

史密斯年轻时做皮货生意，由于工作关系，他不得不与一个和自己有过冲突的猎户谈一些事。

史密斯利用在这个猎户家借住一晚上的机会，赢得了他的好感。

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，最终赢得驻美大使约瑟夫·乔德的好感。

他与乔德初次见面，就态度谦恭地向大使提出，想要他一张麦金利和罗斯福的合影照片，以此达到了目的。

世界是丰富多彩的，人与人也是各不相同。

但因为以上的心理策略迎合了人性的一个普遍需要，因此，它几乎适用于所有人，而且效果明显。

无论对上司还是下属，亲友还是陌生人，赞成或反对我们的人，这种策略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：每个人身上的嗜好和习惯也是他与别人最明显的不同之处。

对他而言，他最乐意给我们的，是与他的特殊爱好相关的小恩小惠。

于是，当我们请求他人赐予我们一些他乐于奉献的小恩小惠时，我们就赢得了他的好感和关注。

这就是成功人士所运用的众多感化他人的方法之一。

但是，如果我们细心观察他们用的方式，就会明白：他们的诚恳态度是这个方法得以成功的最重要因素。

而这种诚恳是我们也可以学到的。

正是这种诚恳态度给人以好感。

如果你态度冷淡，会让人觉得你在以技巧骗取他人的好感。

由此可知，当我们表现出是真心需要他、伸出援手时，这种方法就成为赢得他人好感的绝妙方法了。

在芝加哥的一次商界盛会上，有人讲了一个有关会计升职的故事。

## <<心理操纵术大全集>>

通过这个故事，我们可明白为人处世的重要道理。

史丹莱·阿林是一名会计，他在25岁时就已成为颇具规模的国家银器公司的一名审计员，35岁时又做了财务主管，直到现在。

阿林的成功，完全归功于他留心关注一般人容易忽略的琐事。

在他还是一个普通的小会计时，公司创始人约翰·帕特森想看到一种特殊形式的账目：他想让会计编制出一种两倍于报纸大的账单。

但会计们认为这个主意太荒谬了，因此都拒绝照办。

但阿林却顶住直接上司给他的压力，把自己对这种“怪异”账单的意见书呈给帕特森看。

帕特森立即与他研究了那个意见书，阿林事业的第一步就此开始。

从此，帕特森就对这个迎合他意愿的小会计关注起来。

因为他抓住了一个展示才华的机会，在这个大公司的众多年轻员工中，阿林很快就脱颖而出，并开始走上迅速升迁的道路。

因为阿林给了上司想要的东西，所以，他给上司留下了深刻的印象。

然而，现实中有多少人能注意自己领导那点期望呢？

有哪个人就真正把心思用在领导身上，以实际行动迎合领导的想法呢？

小威廉·里克利最初做推销员时，也运用了此策略去说服一个顽固的批发商。

最后他不仅成功地与他签订了许多合同，还赢得了他的友谊。

因为他注意到这个批发商的一个小习惯，而这是很多试图接近他的人没有发现的——这个批发商有个每天清晨就开始工作的习惯。

为此，里克利就比他更早来到办公室。

每当他来上班时，里克利就站在他办公室门口问候他。

如此尊重他的习惯，让他感到很高兴。

<<心理操纵术大全集>>

编辑推荐

《心理操纵术大全集:人际关系中心理策略》编辑推荐：你可知道那些有心计的人在日常生活中是如何处理人际关系的，书中对他们所采用的心理策略做了分析说明。让人吃惊的是，这些小小的心理策略居然能起到显著的效果！

<<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>