

<<生活中的心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<生活中的心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787547700730

10位ISBN编号：754770073X

出版时间：2011-10

出版时间：同心出版社

作者：夏浩

页数：310

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>

## <<生活中的心理操纵术>>

### 内容概要

人的信念具有强大的力量。  
不论我们是否意识到这些信念，它对人们实现自己的愿望，以及能否取得成功都会产生很大的影响。而且，心理学研究也展现了信念的改变，哪怕是最简单的改变，都能够给我们的生活带来深远的影响。

在本书中，读者会了解到自我的一个简单信念——心理操纵是如何在我们的大部分生活中起着支配作用的。

实际上，心理操纵渗透于人们生活的方方面面。

人们对自己的评价大都来自于心理操纵。

同样，那些阻碍人们发挥潜能的阻力也源自于心理操纵。

掌握心理操纵术，就能看穿对方心里的小算盘，识破对方的谎言，攻破对方的心理防线，提升自己的说服力……从而在人际交往中左右逢源，无往而不利。

## <<生活中的心理操纵术>>

### 作者简介

夏浩：心理学博士。

1977年硕士毕业后从事人才测评、心理测验、心理咨询等工作。

独立或参与编写的作品有《心理大辞典》《信息时代的心理调节》《管理心理学》《素质教育论》《高效管理的50个心理工具》《用情商拿订单》《魅力背后的心理秘密》《工作和生活中的九型人格》《人脉心理学》等。

## <<生活中的心理操纵术>>

### 书籍目录

#### 第一章 心理操纵揭秘

- “神灵附体”其实并不神秘
- 解开“扶乩”的奥秘
- 歇斯底里症的真实心理
- 读心术的真正面目——心理操纵术
- 揭开心理控制的神秘面纱
- 掌握心理操纵术并不难

#### 第二章 控制心理就能掌控人脉——人际交往中的心理操纵术

- 控制好你的第一印象
- 掌握打招呼的技巧
- 控制积极的人际气场
- 打开人际冲突的突破口
- 不被恐惧心理控制
- 积极认真地倾听
- 在不知不觉中赢得对方信任
- 控制情感状态就能掌握交际主动权
- 读懂并学会运用暗示
- 用态度控制好你的人际关系
- 应用隐蔽心理控制

#### 第三章 瞬间看透人心——身体语言中的心理操纵术

- 我们必须学会察言观色
- 洞察他人隐藏的动机
- 对色彩的偏好反映其性格
- 小动作中的大秘密
- 通过抽烟察看对方心理
- 最不会撒谎的部位：腿和脚
- 走路的样子是个性的速写
- 吃饭喝酒的风格尽展本性
- 口头禅表现真性情
- 音乐喜好是性格情趣的反映
- 字如其人，笔迹是性情的外在表现

#### 第四章 看谁在说谎——5分钟内识破谎言的心理攻防术

- 身体永远不会说谎
- 说谎之前的信号
- 撒谎时的“假动作”
- 言语可以掩饰，眼睛无法假装
- 头部动作暗藏玄机
- 微笑背后的真相
- 用手势来表达真诚
- 嘴唇透露的信息

#### 第五章 从陌生到熟悉只要5分钟——迅速拉近心理距离的心理操纵术

- 给他人信任别人才会信任你
- 获得握手的控制权
- 身随心动，身体角度蕴含玄机
- 如何控制别人的视线

## <<生活中的心理操纵术>>

用头部动作获取赞同  
巧借“同步现象”控制你的好感度  
在3分钟内建立自己的可信度  
让对方得到想要的“礼物”  
记住并说出对方的名字  
快速缩短交际距离  
通过表示同感得到别人的喜欢  
获取和给予好的建议

### 第六章 每一个金牌销售都是心理控制高手——商场中的心理操纵术

商业活动中到处都有心理操纵现象  
不要被商场环境左右你的钱包  
解读广告中的心理控制手段  
掌控客户情感，就能拿到订单  
商品是否畅销，关键在于感觉  
获得客户信任，其实并不难  
业务员如何控制你的情感  
销售精英读心术  
金牌销售攻心术

### 第七章 有求必应——求人办事的心理操纵术

求人办事需要心理操纵技巧  
施术要因时、因人制宜  
研究被求助的人  
在短时间内把话说清楚  
积极回应对方所关心的问题  
天时地利人和，一个都不能少  
满足对方被重视的需要  
使你的声音具有感染力  
读懂他人的非语言性行为  
淡化“我”字，突出“你”字

### 第八章 说服别人其实很简单——快速了解和影响他人的心理操纵术

利用一个人的思维方式  
借助情感的力量  
说对方感兴趣的话题  
在短时间内让对方感动  
看着他的眼睛  
警惕惹人厌的说话方式  
人人都喜欢听恭维话  
引用对方的话，能让对方感觉受重视  
预防冲突的发生  
调换“主角”与“配角”的位置  
运用先贬后褒的赞美技巧  
掌控谈话的过程  
保护他人的自尊心才能赢得好感  
说话也要有“豹尾”

### 第九章 笑傲职场，“升升”不息——职场中的心理操纵术

心理操纵助你笑傲职场  
认识并制约自己的心理弱点

## <<生活中的心理操纵术>>

明确你的工作动力  
借助正面的情感  
谈判时的座位安排  
读懂上司的身体语言  
办公摆设看透同事心  
识别小人的基本办法  
办公家具中暗藏的玄机  
营造良好的工作环境  
找到工作的乐趣  
凡事不要自我设限  
增强自我意识

### 第十章 掌握爱情遥控器——恋爱中的心理操纵术

恋爱了，也就意味着你被心理操纵了  
美妙的初恋其实是美妙的感觉  
情人眼里真出西施  
热恋跟疯狂是一样的  
“我爱你”的身体语言信号  
从甜蜜的爱情走向完美的婚姻  
争取你对婚姻生活的控制  
摆脱爱情中的消极心理控制

## <<生活中的心理操纵术>>

### 章节摘录

控制心理就能掌控人脉——人际交往中的心理操纵术 【研究表明，83%的成功买卖都是源于客户对推销员的青睐与信任。

大多数成功人士都明白人在他们生活和事业中的重要性。

我们可以毫不夸张地说，人就是我们所拥有的最有价值的资源。

各个领域中的成功人士都有着良好而持久的人际关系，因此，了解他们如何运用心理操纵术建立这样的人际关系是非常重要的。

】 控制好你的第一印象 通常一个人在不了解一本书之前，都是根据书的封面来判断书的好坏。

而一个人在不了解另一个人之前，都是先看他的外表。

根据科学家研究，人其实是很感性的动物，往往会不由自主根据第一印象来判断一个人，而且一旦对一个人形成一种印象就很难消除。

海飞丝广告中有句话：你没有第二次机会给人留下第一印象。

非常经典。

与人初次见面，谁都想在对方心里留个好印象。

据英国《每日邮报》报道，陌生人第一次见面，开头7秒钟最为重要。

英国临床心理学家琳达·布莱尔表示，初次见面，对方在7秒内就能对你作出基本判断，虽然这种说法不能绝对化，但第一印象对人际关系的进一步发展的确很重要。

第一印象虽然不能说明一个人的全面情况，但确实是很重要的。

在日常生活中，有的年轻人谈恋爱，就是因为第一印象不好而告吹；有的人新到一个工作单位，也是由于第一印象不好而在日后受到排挤；一个新上任的领导，如果给下属的第一印象不好，对其顺利开展工作也是非常不利的。

研究表明，有90%的人是在会晤的最初几分钟内就彼此作出判断的。

由于人类是一种视觉占主导的动物，因此对事物的印象，往往源于自己的视觉观察。

外表在个人印象中占50%，而种族、年龄、性别、身高、体重、肤色、形体语言、衣着和打扮都作为外表的一部分起着相应的作用。

另外，说话的声音和方式则占个人印象的38%，信息或说话的内容则仅占7%。

那么，要留给人良好的第一印象，需要注意些什么呢？

1. 保持微笑。

保持微笑，这是交谈顺利的首要条件，但注意不要笑得太假，笑容要慢慢消退，否则会显得不够真诚。

用左手拿着公文包或将包背在左边，以腾出右手方便握手。

手机静音，这是最起码的社交礼貌。

保持距离，对别人表现出兴趣，但不要侵犯个人空间，两个人相隔一臂长，会显得既友好又礼貌。

找机会赞美对方几句，能增加亲和力，但要注意点到为止，不要让人觉得你在拍马屁。

此外，与人见面之前，要确保穿着整齐，不要喷味道浓烈的香水。

2. 注意自己的外表。

人们给他人的第一印象，有95%是来自仪表，因为人的身体有95%是露在外面被衣服所包裹着的。

一个衣冠楚楚的仪表能告诉别人：“这个人注重个人修养，精明能干，是个能做大事的人。他值得受人器重与信任。

由于他很尊重自己，因此你也要尊重他。

”而衣着邋遢者就令人不敢恭维了。

他们的仪表就告诉别人：“这是个邋遢的人，生活不修边幅，应该很散漫，是那种可有可无的小人物。

他根本不值得你重视。

## <<生活中的心理操纵术>>

衣着要整洁大方，同自己的身份相符，同时要照顾到你所交往的人的接受习惯。不修边幅不太好，过分修饰往往也给人一种不好的印象。

布莱恩·崔西在做印刷厂推销员时，是一位善于着装的人。

登门推销时，第一次他可能穿的是套头宽松毛衣；第二次来访他就会换上白衬衫、红领带，西装革履；第三次他又穿上牛仔裤、T恤衫……总之他的服装色彩、样式搭配非常和谐，简直像在做时装表演。

也正因为如此，他给顾客留下了很好的印象。

布莱恩·崔西是推销印刷业务的，一般公司在处理广告设计、图表、文件时，对配色、配图、剪接、图案、选定字型等方面，都要求印厂具有敏锐的感觉，而这位推销员的着装变化，正显示了他这方面的能力，从而赢得了顾客信任，提升了产品的销售。

注重自己的衣着，这的确是一个良好的习惯。

整洁、干净、得体的衣着，既给自己一种自信的感觉，也是对他人的尊敬，它体现了你良好的个人修养。

一个人的穿着打扮也体现了他的偏好、价值观、审美观、人生观和个性，你以你的穿着向世界展示着你是一个什么样的人。

### 3. 言行举止礼貌。

比如，别人正在说话，你硬插进去，打断人家的话；或是在听别人讲话时翘起二郎腿，表现出心不在焉的样子；对不熟的人，随便翻阅人家的东西；说话带脏字，张口就是不好听的口头禅。这些都是不尊重别人的表现。

### 4. 真诚待人。

实事求是，讲心里话，不要言不由衷，口是心非。

躲躲闪闪，转弯抹角，多数人是不会喜欢这样的人的。

当然，真诚不等于讲话不注意分寸，应该是该说的实实在在地说，不该说的不要说。

### 5. 态度不卑不亢。

不要做出一副巴结、谄媚的样子，这样既有损人格，也会被人看不起。

但也不能傲慢自居，老子天下第一，旁若无人，这也会惹人反感。

看人的眼神如果不正，那么也会给人留下负面印象。

特别是初次见面时，如果一个人精力充沛、充满了活力，就能给人留下好的印象。

此外，无论是站立还是入座，都不能猫着身体，挺直腰板才能给人留下好的印象。

### 6. 讲信用守时间。

说好的事情就要办到，不能办到的就不要承诺。

赴约、开会之类，都要遵守时间，经常姗姗来迟会毁坏你在他人心目中的好印象。

### 7. 不要过分敏感。

有些话，对方无意说了，你太多心，就会显得心胸狭隘。

有些事，对方不是这个意思，你却想入非非，彼此不能沟通，这也会影响别人对你的好印象。

在小事上“难得糊涂”是一个不错的方法。

第一印象虽然仅是表面的印象，但对你以后的交往影响很大，决不可忽视。

练习：你会给人留下什么样的第一印象？

你在同别人见面的开始几秒钟、几分钟之内会给别人留下什么样的印象？

请在每道题的三个答案中选择一个。

#### 1. 早上起床以后。

a. 我先打扮一番。

b. 我有时候穿着整洁，有时候穿着邋遢——依我的情绪而定。

c. 我喜欢穿着浴衣、家居服或慢跑服到处走。

#### 2. 有人问您，“您怎么样？”

您一般会回答： a. “谢谢，不错——您怎么样？”

b. 您说出您当时的真实感受。



## <<生活中的心理操纵术>>

c. “谢谢”——和平时一样。

3. 您在赴约时一般怎样穿着？

a. 比大多数人穿得好一些。

b. 经常比别人穿得随便。

c. 和大多数人穿得一样好。

4. 在与他人进行重要的谈话的时候，我 a. 始终看着对方的眼睛。

b. 有时这样，有时那样。

c. 大多数时候越过对方看别处。

5. 如果一次谈话停顿了， a. 我经常是那个先开口说话的人。

b. 我不觉得偶尔沉默是什么了不得的事情。

c. 我经常提出一个问题，或者给出一个话题。

6. 我的鞋子首先是 a. 很时髦，很兴时的。

b. 很舒适的。

c. 很正式的，但不是最新的款式。

7. 一个使人厌倦的人在讲述一个很没意思的故事。

您有何反应？

a. 我假装很感兴趣。

b. 我尽快地打断他。

c. 我感到很无聊。

8. 您是否准时？

a. 我总是很准时——除非发生了意外。

b. 我总是很准时——除非有什么重要的事情耽搁了我。

c. 我总是很准时——除非我很不喜欢我将要见的人。

9. 当别人谈论自己的时候， a. 我总是认真地听。

b. 我试图仔细地倾听，可是有时候我做不到。

c. 我经常走神。

10. 我对名字 a. 能够很好地记住它们。

b. 我只能记住我喜欢的人的名字。

c. 不能记得很清楚：我总是需要把它们写下来，以免忘记。

如果你选择的a最多：你能给人留下很好的第一印象。

你有礼貌，很友好。

你的举止对于第一次与你见面的人来说是模范性的。

因为彬彬有礼，你自然也就能够使他人在你面前同样具有良好的举止。

如果你选择的b最多，你给人留下很好的第一印象——但并不是因为你很重视礼貌和习俗，而是因为你没有其他人那么拘谨。

你是一个内在很自由的人。

其他人可以感觉到这一点，他们在你面前感到放松，会很快把顾虑放到一旁，并且在你的面前不再用形式和客套的话来掩饰自己。

你给别人的第一个好印象首先来自于你能够唤起他人的好感。

如果你选择的c最多：有时候你在给别人留下真正的好印象方面有一点困难。

开始的时候，你总是有一点拘谨和犹豫。

你总是更倾向于进行理性的、严肃的交谈，而不是闲聊。

掌握打招呼的技巧 某医科学生毕业了，他到当地最好的一家医院去求职。

他找到院长，院长架子十足，先对他问这问那，然后介绍医院的规模、设备、年收入等等。

院长并没把一个刚毕业的学生放在眼里。

学生在他滔滔不绝时，很随便地问：“你们的CT（一种人体断层扫描诊断仪）是第几代的。

”院长听后吃了一惊，有点难为情地说：“我们现在资金有限，还买不起这种设备。”

## <<生活中的心理操纵术>>

“学生又进一步说：“那么核磁共振也没有啦（核磁共振——更高级的扫描仪）？”

“院长用惊奇的眼光看着他说：“没有。

怎么，这些你们学过？”

“学生从容回答：“实习的时候学过。

“此后，院长马上改变了对该学生的态度，最后还送他出门，并热情等待他来工作。

后来，听说该院长还亲自到当地卫生局和人事局去过问了那位毕业生的分配情况。

这位学生实际上就是运用了心理操纵术，使院长把对自己挑剔变成了佩服。

用心理操纵术来解决人际关系中的矛盾或者冲突有着很好的效果。

接下来你就会发现谈话会出乎意料地顺利。

认为自己“人际关系处理得不好”或“不善于和第一次见到的人相处”的人，可以说都是没有掌握“打招呼的技巧”。

先发制人 我常常对人提出建议：“用自信的声音，先和对方主动打个招呼。

“如果自己还没有做好心理准备，忽然被别人搭讪、寒暄，你会是什么样的心理状态呢？”

或者与此相反，对方还没有心理准备时，被自己问“你好”，那么他又会是怎样的心理状态呢？”

如果要问谁更处于主动位置上的话，我想，毫无疑问是首先打招呼的一方。

不善于处理和别人的关系的人在这种时候往往是小声地回答“啊，你好”，从一开始就失去了心理的优势和主动性了。

这和象棋、围棋一样，占了先手的一方经常能够有利地展开之后的攻势。

先手说道“你好”，后手会回答道“你好”。

那么接下来是说“今天真热啊”还是说“再见”，然后直接离开，都是占了先手的一方掌握主动权。

如果见到上司时，上司先打招呼，那么我们只能回答“啊，部长你好”，如果接下来部长说“我有事要跟你说，过来一下”，那么事情就朝着最坏的方向发展了。

互相打过招呼后，绝对不能把“下一招”交给对方来出。

因此应该先主动和对方打招呼。

不擅长与初次见面的人接触的人，基本上都是在“见面之初”就输掉了。

寒暄时“先发制人”，会把对方的节奏打乱，会让人产生“居心不良”或不愉快的感觉。

通过主动和对方打招呼，把谈话引向自己的节奏，这样，在引起话题和话题导向方面就都能保持主动的优势，谈话也通常能够顺利、愉快地进行。

多尝试几次，通过无意识的暗示性心理控制，觉得自己不擅长和人打交道的人也会变成社交高手。

寒暄才是决定胜负的先手。

即使是初次见面也一样。

觉得自己不擅长与人打交道的人尤其应该活用这一条心理法则。

使用“顺势法” 一位医生给一名患者治疗。

此人有些傲慢而且对医生有些偏见，说医生只认钱的，并且他不愿意每次治疗后付钱，而是要等治好后再一起付钱。

医生很为难，不给他治吧，是医德问题；给他治吧，又违反医院的一般常规。

医生对他解释说，疗程完成以后再付账的方法行不通，因为有些病人治疗后会赖账。

但该患者争辩说他是个人有信誉的人，从不做坏事。

最后，医生只好用顺势法说：“你说得对，我们应该集中精力先解决你的痛苦，救死扶伤嘛！

钱是小事，身外之物，大可不必担心。

“暗示对方：生命要紧，不要太看重钱财。

患者立刻变得温和起来，开始认真配合治疗，并不断向医生说，早就听说医生医术高明等。

## <<生活中的心理操纵术>>

下次再来求医时，他更是主动提出先交一个疗程的治疗费。

满足对方的面子 当然，有时候人们也会无理地大骂出口。

此时，你应主动避开这一处境。

假如该问题是你必须面对并需要解决的，那么让对方保留些自尊就显得非常重要。

在对方的观点里多少总有正确之处。

如果能认识到这一点，他就不会那么自以为是，而更容易倾听你的意见，只有控制住对方，他才会认真听取你的观点。

古希腊一位哲学家意识到了人的弱点，他说：“如果有人批评你，你应该立即同意他的意见：如果此人熟悉你，说明你还有其他应该受到批评的地方。

”看起来这是一种败中求胜的方法。

它先满足对方的自尊心，而后使对方听命于自己。

可能该哲学家意识到人的弱点是“死要面子”。

记得有这么一幅漫画：一君子想自杀，他想到了上吊的方法。

一时又找不到绳子，忽然想起自己的裤带。

于是他将裤带解下来，套在颈子和树干上，准备上吊。

可他又担心裤子掉下去，别人看到羞处多不好意思，干脆双手提着裤子，就这么吊死了。

用满足对方面子的方法来应付那些自以为是的人，不失为一种好方法。

使用“挫折法” 青年医生最头疼的是常碰到一些“老病号”，他们“久病成医”，至少他们自己是这么认为的。

他们在医生面前指指点点：这药可以，那药不行。

医生听了，往往很生气，但又不能发火。

这时可以用挫折法。

“你是搞医务工作的吧？”

“先这么问患者。”

“不是。”

我是搞行政的。

“病人一边这么回答，一边会意识到医生不高兴了。”

“你的病一直好不了。”

就是因为对药品的作用和现代很多层出不穷的新药缺乏了解，固守老一套，所以害得你身体这样。

“既暗示了对方无知，又说明自己是掌握现代最先进医学知识的好医生。”

病人听后，马上会垂头丧气，完全接受医生的医疗方案。

否则，即使医生按患者的要求开了药，患者也会想：这医生水平有限，我的病只能保持现状。

挫折法应用得当，可使自己身价倍增，但稍不留意则会引起矛盾冲突，所以应看准机会，抓住对手的弱点，运用得恰到好处。

……

## <<生活中的心理操纵术>>

### 编辑推荐

心理控制与操纵最权威读本！

人际交往就是心与心的沟通与较量 学会心理操纵，搞定一切人际难题 理论+练习，让你轻松拥有影响他人、掌控局面的能力 在这本书里，你将知道： 怎样在1分钟内快速看透对方 怎样快速取得陌生人的好感 怎样加强自己的说服力 怎样运用身体语言提升自身魅力 怎样快速识别谎言 怎样分析他人是否靠谱 怎样提升生活中层出不穷的诡计和花招&hellip;&hellip;

<<生活中的心理操纵术>>

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>