

《心理战突围》

图书基本信息

书名：《心理战突围》

13位ISBN编号：9787563926343

10位ISBN编号：7563926348

出版时间：2011-3

出版社：白山、郑福生 北京工业大学出版社 (2011-03出版)

页数：299

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《心理战突围》

前言

在我们的心里有一个战场，正在进行着一场心与心之间的战争。生活在我们周围的人，怀着各种各样的目的来接近我们、包围我们——利用、驱使、诱骗……此刻我们似乎已经筋疲力尽、心力交瘁，乃至无力反抗。很显然，我们已经被包围了。如果我们不想成为别人心理战中的俘虏，突围是唯一可行之路。突围能够给我们指明方向，也给我们带来难题：该如何突围？选择什么样的方法突围？这是一场心理上的战争，没有心理学上的能力谈何容易！或许很多人会说：我们寻找心理学家的帮助吧！事实证明，在心理战中寻找心理学家的帮助就和在战场上寻找神父的帮助一样，实际效果非常有限，甚至还会让自己误入歧途。为什么这么说呢？因为心理学家只会告诉我们：你要坚强、你要努力、你要自信、你要博爱、你的心理是健康的……他们完全不理睬我们现在真正需要的不是精神上的肯定和鼓励，而是具体的方法。就像一棵快要被虫蛀死的树，它最需要的是能把蛀虫杀死的药，而不是促进树生长的肥料。从这个角度来说，这本书完成了心理学家没有完成的任务，它不仅给我们指明了突围的方向，而且还明确地告诉我们该如何突围、选择什么样的方法、应该注意的问题，等等。与心理学家的肯定和鼓励相比，这本书显得更有现实意义。在心理战中突围，说到底就是一个“被动”变“主动”的过程，从心理被掌控操纵的境地，转变为自己掌控操纵别人心理的过程。在这个过程中，需要一系列的掌控操纵之术。这些操纵之术难免有点儿“暧昧”的味道，也难免具有一些“揭露人性”的嫌疑，所以心理学家是不会告诉我们这些操纵术的，也是不赞成我们去使用的。就像一位宣扬和平的神父一样，他只会让你放下武器，而绝对不会给你提供突围的具体方向，更不会提供武器。可是我们心里非常清楚：如果没有这些心理操纵术，那么等待我们的将会是一个非常惨烈的结局，并且这个结局可能影响我们的一生，会有“一失足成千古恨”的遗憾。我们不能将这种遗憾带入我们的生活，我们需要反抗，需要突围，需要反操纵。那么，请翻开这本书，细心地读下去，在里面能找到你所需要的。或许，这里面的内容并不全部都是你所需要的，但总有一部分适合你。它不仅能带着你走出人生的困境，而且还能带着你走向人生的制高点，获得胜利。 编著者 2010年10月22日

《心理战突围》

内容概要

《心理战突围:心理专家不告诉你的心理操纵术》在揭示人们心理的奥秘时，不但教会你如何洞悉他人的心理，控制他人行为，还告诉你如何识破别人的圈套，避免被他人操纵。有了《心理战突围》，你就可以游刃有余地面对人生中的各种心理挑战，既能够掌握他人的心理，按照自己的意愿操控对方，达到自己的目的；又能够不动声色地识破别人的阴谋，采取有效的对策从他人的控制网中逃脱。面对生活中纷纷扰扰的人际关系，你束手无策，苦闷困惑，时常感叹为什么有些人那么有心计。你无需羡慕别人的交际能力，只要你懂人性、知人心，就会拨开迷雾见青天，明白人际交往中操纵与反操纵的关键所在。

书籍目录

第一章 慧眼识心术：看透对方才能操纵对方人与人之间是不同的，所适用的心理操纵方法也是不同的。要想操纵对方就必须得先了解对方、看透对方。这样我们才能知道对方适合什么样的操纵方法。千人千面，人各有志，每个人的自然状态、社会状态和心理状态各不相同。想要操控对方，必须看透对方的心理。形象判断术察言观色术多长心眼术抛问路石术窥斑识豹术

第二章 投其所好术：找到操纵对方的把柄如同钓鱼必须知道鱼喜欢什么诱饵一样。要想找到掌控对方内心的突破口，就必须投其所好。知道他们喜欢什么。就给予什么，不喜欢什么。就避免什么。只要我们做到了投其所好，就能找到掌控对方心理的把柄，也就能轻而易举地让他们围着自己转了。改贬为褒术寻求共鸣术多听少说术设身处地术态度谦卑术

第三章 完善自我术：通过做好自己控制他人人们常说这样一句话：要想控制别人。必先做好你自己。这句话给了我们一个启示：完善自我是控制别人一个不可或缺的条件。因为每个人心里都有一个“反射机制”。就像一面镜子，你把自我完善得越好。别人就会以更好的状态来面对你，我们也就更加容易地进入到别人的内心。进而掌控他们的心理。首因控制术东坡效应术奋起效应术跳蚤效应术詹森效应术

第四章 杠杆平衡术：找到彼此间的平衡点要想操纵别人，光凭一个想法是没有用的。关键还得找到一个有用的着力点。就像一根杠杆一样，如果你想让它处于平衡。除了有这个想法之外。你还得找到其中的平衡点，才能将两边的砝码控制好。既要操纵对方，又让对方不得不接受你的操纵。这就是一个技巧性的问题。杠杆平衡术就是其中一个有效的技巧。勾人相求术寻找共赢术蛇打七寸术寻找靠山术抬高身价术.....

第五章 瓮中捉鳖术：不给对方留退路抓住把柄术气势挟持术釜底抽薪术最后通牒术威逼利诱术

第六章 花言巧语术：三寸软刀用人于无形直陈利害术巧舌如簧术欲求先扬术创新恭维术巧戴高帽术

第七章 讲求面子术：虚荣心往往是死穴名人效应术狐假虎威术贝尔效应术乐队花车术当面比较术

第八章 软硬兼施术：迫使对方就范引火烧身术厚颜坚忍术久拖不决术上屋抽梯术寻找软肋术

第九章 把握需求术：别人有需求你才有机会人情投资术利益交往术找准兴趣术收买人心术雪中送炭术

第十章 自动归类术：把自己变成对方同类合伙效应术名片效应术巧妙亲和术刻意模仿术洗耳恭听术

第十一章 低调谦卑术：低调之人更容易控制他人洼地效应术圆桌效应术主动示弱术以礼服人术卑微形象术

第十二章 适当发飙术：吓唬是控制的一种方式敲山震虎术拆屋效应术借力使力术针锋相对术诘责逼人术

第十三章 请将激将术：在不自觉中操纵他人以言相激术从低评价术故意冷落术表现失望术正话反说术

第十四章 替人决定术：把主动权握在自己手里诱导上道术女人外交术老幼挡箭术巧妙渗透术无法拒绝术

第十五章 巧妙暗示术：明说不如暗引旁敲侧击术主动请教术巧妙类比术指桑骂槐术虚张声势术

第十六章 态度控制术：通过态度转变控制他人情绪效应术蝴蝶效应术超限效应术睡眠效应术环境刺激术

第十七章 以情虏心术：用情就能温柔地控制他人博得同情术跌倒不起术痛彻心扉术出卖感情术

第十八章 制造氛围术：打造有利于自己的氛围欲擒故纵术多人竞争术表达愤怒术勾起好奇术舆论围攻术

《心理战突围》

章节摘录

版权页：1.关注当时的环境环境不同，人的心理也是不同的，这一点我们深有体会。比如一些人在聚会的时候表现得很豪爽，而在平常的时候则表现得斤斤计较。人没变，变的是环境，人的心理跟着环境变化。所以，我们在具体执行的时候，就得讲究方法的改变，按照当时的情况重新选择适合的方法。否则，很容易失败。2.关注当时的对方情绪人的情绪和心理是紧密相连的，情绪改变，心理也就改变。比如说我们在情绪平缓的时候和激动的时候。心理状态是不一样的。因此我们操纵的方法得适时地改变，不能千篇一律地使用老办法，应该根据当时对方的情绪来作决定。3.关注当时的事件事件也是影响心理状态的一个重要因素。如果要想操纵对方的心理，这一点也是需要考虑清楚的，在什么类型的事情面前使用什么样的方法。如果做不到，效果很可能是相反的。察言观色术察言观色是一切人情往来中应该运用自如的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，航向目标无从谈起，弄不好还会在小风浪中翻了船。很多人在猜测别人想法的时候，总是喜欢凭直觉。直觉虽然敏感，却容易受人蒙蔽，以至于很多人不但达不到操纵对方心理的目的，反而给自己造成无可挽回的损失。

《心理战突围》

编辑推荐

《心理战突围:心理专家不告诉你的心理操纵术》：摆脱人际关系中的被动局面，轻松掌握他人心理的策略人心难测？其实只是你不懂得操纵人心的方法；忧郁烦恼？因为你还没有掌握调整心理的投巧。在心理战中突围，说到底就是一个变“被动”为“主动”的过程，在这个过程中，需要一系列的掌控操纵之术。得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。把握人们的心理规律，是一个人在竞争中占据优势地位的必胜武器。

《心理战突围》

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：www.tushu000.com