

# 《心理專家不告訴你的心理操縱術 2》

## 图书基本信息

书名：《心理專家不告訴你的心理操縱術 2》

13位ISBN编号：9789866404672

10位ISBN编号：9866404676

出版社：菁品文化事業有限公司

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](http://www.tushu000.com)

## 《心理專家不告訴你的心理操縱術 2》

### 前言

前言 生活中你是否曾因無力說服別人而沮喪？是否曾被別人牽著鼻子走卻渾然不覺？面對紛紛擾擾的人際關係，你束手無策，苦悶困惑，時常感歎為什麼有些人就那麼有心計呢？為什麼有些人就那麼有手腕呢？自己難道就只能這麼傻乎乎地處於被動的境地嗎？ 相信你是心有不甘的。其實，你真的不必為此而灰心喪氣。心機雖高明卻並不神秘，你無需羨慕別人的交際能力，只要你懂人性、知人心，就會撥開迷霧見青天，明白人際交往中操縱與反操縱的關鍵所在。爬山要懂山性，游泳要懂水性，成功要懂人性。“人心不同，各如其面”，每個人都有獨特的性格或個性，但人性又是共通的，某些特質如自私心、自尊心、比較心、同情心和受誇讚心等，是人類共有的。如果我們想跟別人建立起和諧的關係，進而塑造成功的人際關係網路，首先就應瞭解人性的共通特質，懂得人的心理規律，如果能善加運用，必可稱心如意。如果可以進一步用心察知其特有性格，採取有效的應對方法，相信一定會出現你意想不到的結果。 得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。誰不渴望有一雙慧眼，能夠從別人的談吐中推斷其修養，從習慣中洞察人心理呢？但是，眼力來自於對心理規律的熟諳，如果你搞不清行為背後的秘密，又怎麼能猜透別人的心理呢？ 在這個競爭日益激烈的時代，透過現象看本質，把握人的內心，認清心理現象的本質規律，是一個人在競爭中佔據主動優勢，操縱別人而不被別人操縱的必勝武器。 從本書中你可以瞭解到首因效應，明白第一次“閃亮登場”的重要性。既學會了用第一印象來成功推銷自己，又學會了不被別人的“第一眼”所迷惑，進而明白日久見人心的道理；懂得了距離與美感的關係，你就可以通過距離讓愛情保鮮，同時也知道要保護好自己的隱私，不被別人操縱；冷熱水效應教你如何贏得對方好感，如何迫使對方同意，同時摸清底細，準備充分，避免被別人操縱；登門檻效應讓你明白欲得尺，要先進寸的道理；學會用溫水“煮”顧客，讓他難以脫逃，同時也要注意別人“套近乎”背後的真實用意…… 總之，本書在揭示心理學奧秘時，不但教會你如何洞悉他人心理，控制他人行為，還告訴你如何識破別人的心理圈套，避免被他人操縱。掌握了文中的心理學規律、交際的方法和技巧，你可以輕易地做到不會再因接受暗示，從而衝動地順從他人。無論是面對同事還是朋友、男人還是女人、上司還是下屬、陌生人還是老熟人，你都能具備一雙慧眼，衡量話語探索的尺度，從每個人的言談舉止中，捕獲他們的性格特徵、生活習慣，從每個人的生活細節中，瞭解他們的氣質秉性，達到操縱他們而不被他們操縱的目的。 本書如同你馳騁江湖的一張王牌，有了它，你就可以遊刃有餘地面對人生中的各種心理挑戰。既能夠掌握人心，按照自己的意願操縱對方，達到目的，也能夠不動聲色地識破操縱者的陰謀，採取有效的對策，從他的控制網中逃脫。打開它吧 - - 操縱對方而不被對方操縱的成功之門！展開心理攻勢，操縱他人，建立心理防線，避開心理陷阱不被他人操縱，你可以做到！

## 《心理專家不告訴你的心理操縱術 2》

### 內容概要

**操縱對方而不被對方操縱的成功法則** 生活中面對紛紛擾擾的人際關係，你束手無策，苦悶困惑，時常感歎為什麼有些人就那麼有心計呢？你不需羨慕別人的交際能力，只要你懂人性、知人心，就會撥開迷霧見青天，明白人際交往中操縱與反操縱的關鍵所在。 爬山要懂山性，游泳要懂水性，成功要懂人性。“人心不同，各如其面”，每個人都有獨特的性格或個性，但人性又是共通的，懂得人的心理規律，如果能善加運用，必可稱心如意。 得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。認清心理現象的本質規律，是一個人在競爭中佔據主動優勢，操縱別人而不被別人操縱的必勝武器。

本書在揭示心理學奧秘時，不但教會你如何洞悉他人心理，控制他人行為，還告訴你如何識破別人的心理圈套，避免被他人操縱。有了它，你就可以遊刃有餘地面對人生中的各種心理挑戰。既能夠掌握人心，按照自己的意願操縱對方，達到目的，也能夠不動聲色地識破操縱者的陰謀，採取有效的對策從他的控制網中逃脫。

# 《心理專家不告訴你的心理操縱術 2》

## 作者簡介

靳會永 北京大學總裁研修班結業，對心理學、中西管理文化有廣泛的學習與思考。

# 《心理專家不告訴你的心理操縱術 2》

## 書籍目錄

前言第1章 鼓勵比批評有效 - - 積極鼓勵與消極鼓勵鼓勵使人積極，訓斥使人消沉 操縱別人，先滿足他的心理需求 善用讚揚激勵自己的下屬 謹慎批評，不要因批評招致怨憤 化訓斥為力量，不要因責備而消沉第2章 要往人堆裏面紮 - - 三人之語就等於權威從眾心理是普遍的社會心理 想說服別人，就扣上“多數人”的帽子 堅持思想的獨立性，不要被眾人所左右第3章 別人能夠影響你 - - 旁觀者對自己的影響警惕旁觀者效應，不要受他人影響 認清你自己，免於被暗示操縱 敢於說“不”，別被別人牽著鼻子走 與人交往，多同流，少合汙第4章 不發牢騷才危險 - - 宣洩是對危機的疏導發出牢騷，關係才更健康 進行“談話實驗”，讓員工把不滿說出來 愛讚美更愛批評，小心“糖衣炮彈”第5章 自己人更好說話 - - 變成對方的“自己人”參與是支持的前提 操控別人，先跟他“套近乎”讓員工覺得自己是企業的主人 適當暴露弱點，會更有親和力 做好自我保護，不要被朋友“賣掉”第6章 認錯常能被包容 - - 承認錯誤，錯誤就成了資本承認錯誤是一個人最大的力量源泉 正視錯誤，你會得到錯誤以外的東西 領導者認錯，得到的不只是諒解 搶先承認錯誤，別給別人“演繹”的機會第7章 講話也需要調味 - - 廢話也有其存在的必要廢話是人際關係的調味品 禮多人不怪，寒暄不可省 學話家常，用閒聊增進親和力第8章 過頭一點就變味 - - 臨界點的止步與逾越逾越極限，適得其反 一次錯誤只能給一次批評 依據對方脾氣，制定交往尺度 言多必失，不要授人以柄 熟諳忍耐智慧，憤怒就會被人利用

## 《心理專家不告訴你的心理操縱術 2》

### 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](http://www.tushu000.com)