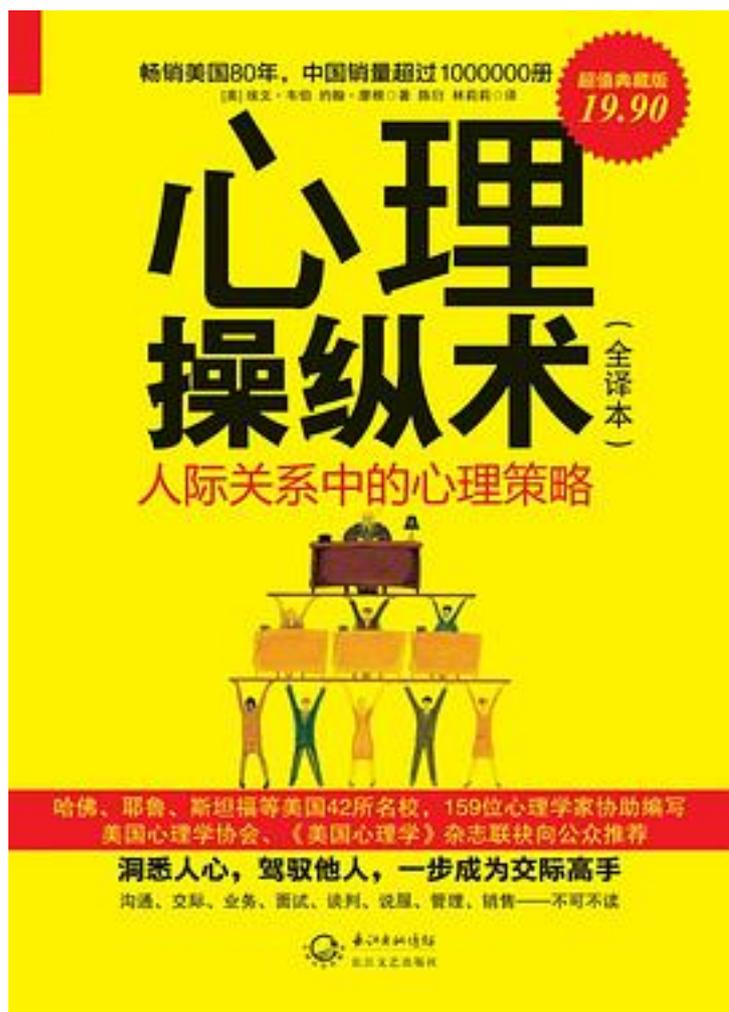


# 心理操纵术



[心理操纵术\\_下载链接1](#)

著者:[美]韦伯 [美]摩根

出版者:

出版时间:2012-12-1

装帧:

isbn:9787535461735

本书是《心理操纵术——人际关系中的心理策略》的19章全译本。

●哈佛、耶鲁、斯坦福等美国42所名校，159位心理学家协助编写

●美国心理学协会、《美国心理学》杂志联袂推荐

本书两位作者，美国著名心理学家埃文·韦伯和约翰·摩根在哈佛、耶鲁、斯坦福等42所名校，159位心理学家的协助下，运用行为心理学、交际心理学、社会心理学等，对许多政治领袖、商业精英在处理人际关系中运用的“心理策略”进行了深入研究。

通过这些“心理策略”的研究，他们揭示出一系列改善和操纵人际关系，提高社交能力，读懂人心，增强说服力和影响力的方法。

读者可以通过这本书了解到如何与客户、上司、同事、朋友、陌生人等身边的人相处，如何轻松自如地与之交往，创造和谐的人际关系。

◎在本书中，心理学家为你揭示政治领袖、商业精英们的交际秘诀、心理策略：

如何让他人喜欢你

如何快速与他人交朋友

如何让他人赞同你

如何让对方说出心里话

如何让对方主动帮助你

如何化解对方的敌意

如何争取他人的支持

如何探索他人的内心需要

如何处理反对意见

如何避免对方敌视自己

如何让他人主动为你办事

如何让赞美更加有效

如何提高读心术水平

如何增强说服力

如何隐藏自己的真实意图

如何展现自己的光辉形象

如何巧用幽默

如何巧用愤怒

如何创造和谐的人际关系

——掌握这些心理策略，就能洞悉人心，驾驭他人，一步成为交际高手

作者介绍:

【美】埃文·韦伯，【美】约翰·摩根，皆为美国西北大学著名心理学教授，共同研究人际关系心理学。

目录: 对以下心理学家们致以诚挚的感谢  
前言 伟人与我们不同吗?

第1章 让他人喜欢你的心理策略  
请他帮个小忙，他就会喜欢你  
首先，尊重他的自尊心  
尊重他的习惯，满足他的个性化需要  
细致的体贴最能打动人

第2章 快速与他人交朋友的心理策略  
进入对方的“私人舞台”  
一定要记住对方的癖好，不管它有多奇怪  
“尊重”仍然是关键

第3章 让他人赞同你的心理策略  
抓住对方最感兴趣的事  
关心对方最关心的事情  
吸引对方的注意力  
运用对方的说话方式，说你想说的话

第4章 让对方说出心里话的心理策略  
最好的赞美就是倾听  
只有对方感兴趣的话题，他才会说个不停  
问对方最在行的事情，他一定非常乐意说

第5章 让对方主动帮助你的心理策略  
设圈套一定要不留痕迹  
让他以为是他自己想出来的  
不时给点小甜头

第6章 化解对方敌意的心理策略  
激将法：刺激对方的自尊心  
傲慢绝对不可以  
让对方提出几种方案，然后再用排除法  
“私交”很重要

第7章 争取他人支持的心理策略  
搞清楚对方究竟要什么  
描绘一幅前景，越美越好  
把握每个人不同的需求  
善于暗示，并仔细观察对方的反应  
要说服对方，最好用对方自己的观点  
让他不停地说“是”  
不给他说不“不”的机会

第8章 探索他人内心需要的心理策略  
别被表面现象迷惑  
把自己放到对方的位子上  
研究他人的需要

第9章 处理反对意见的心理策略  
抱怨的声音，一定要倾听  
适时作些小让步  
争辩开始了，一切就完了  
社交金句：“您的意见是……”

第10章 避免对方敌视自己的心理策略  
传达坏消息时一定要找到合适的方式  
故作聪明最令人反感  
把荣耀让给他人，把权力留给自己

第11章 让他人主动为你办事的心理策略  
刺激对方的自豪感  
头衔和标签的力量  
让对方感觉受到关注  
用自嘲获得他人的好感  
牺牲一点虚荣心有大用  
把功劳让给他人

第12章 让赞美更加有效的心理策略  
找出对方的兴奋点  
间接的、恰如其分的赞美最有效  
任何人都有值得赞美的地方

第13章 提高读心术水平的心理策略  
把握他人行为的细节  
不要被表象迷惑  
看看对方是否愿意说“是”  
搞清楚对方是否有责任心  
注意无意识的思维方式和行为习惯  
在对方放松的时候考察他  
采取各种方式多方面考察对方  
提前收集对方的信息，越多越好  
发展你自己的读心术

第14章 增强说服力的心理策略  
让实物来说话  
形象的图画非常有说服力  
生动的故事非常有效

第15章 隐藏自己真实意图的心理策略  
放一个“烟幕弹”  
不要暴露真实的意图  
保守秘密是成功的前提  
实力有时是“吹”出来的  
虚张声势的力量  
一定要让对方先开口

第16章 展现自己光辉形象的心理策略

关键的时刻一定不能谦虚  
充分展现自己的长处  
信誉非常重要  
有时也要“自作主张”一下  
抓住特别的机会  
特立独行有时非常有用  
有计划有步骤地宣传自己  
展现自己的人格魅力

第17章 巧用幽默的心理策略  
幽默是社交的润滑剂  
用笑语打破人际障碍

第18章 巧用愤怒的心理策略  
如果要发怒，一定要迅猛  
沉默是一种武器  
发怒，一定要事先谋划好

第19章 最终极的心理策略：创造和谐的人际关系  
把别人的问题当成自己的问题  
把别人的前途当成自己的前途  
• • • • • ([收起](#))

[心理操纵术 下载链接1](#)

## 标签

心理

人际关系

交往

励志

心理学

人脉

交流

外国文学

## 评论

道理是通俗易懂,但实际应该在操作上.这些东西是天生的.有人会就有人不会

---

《心理操纵术——人际关系中的心理策略》的全译本，多了一章的内容，还便宜了16元

---

1.通过一个人最放松的状态、下意识的小动作、面部表情、他曾经做过的事情等，来观察分析他的为人。大人物们从不拘泥于某种形式，也不会轻易就下断语，而是小心谨慎而客观地观察、研究，然后才可能下结论。2.有时，对于别人的冒犯，也许直接应对并不明智，而采取不理不睬的冷漠态度，也许是最有力的还击，这种方法很简单，也很有效果。尤其面对一个怒不可遏的人。面对沉默和不理睬，任何大怒也会不战而退的。大人物们往往有超强的心理优势，他们总能在对方失态时，也能沉着应对挑战，不战而退人之兵，此为高明。

---

垃圾。

---

[心理操纵术 下载链接1](#)

## 书评

---

[心理操纵术 下载链接1](#)