

《每天用点心理操控术 每天用点神奇催眠术 每天用点好玩读心术 大全集》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2010年10月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787511306340

内容简介

有一只看不见的手在操纵着你我的生活，这只手就是人的心理。心理操控术、催眠术和读心术是掌握人的心理，从而影响和操控他人的三种最有效的方法。

本书分为上、中、下三篇，分别为“每天用点心理操控术”、“每天用点神奇催眠术”和“每天用点好玩读心术”，阅读“每天用点心理操控术”部分能够让你有效利用他人心理，迅速掌控他人、掌控全局并战胜对手，使自己成为人际关系的赢家。掌握了心理操控术，就能够掌握对方的心理变化，削弱对方的自信，操控对方的情感，让你轻易达到你所希望达到的目的。阅读“每天用点神奇催眠术”部分，你可以充分了解催眠的心理机制，体会到催眠的科学性和实用性，从而将其应用于日常生活之中。阅读“每天用点好玩读心术”部分，能够让你用眼睛洞察一切，从细微之处读懂他人的微妙心思，并对其作出精准的判断，搞懂对方每一个表情、每一个动作所传达出来的信息，得知他们内心真正的想法，从而决定自己该扮演什么样的角色、说什么样的话和做什么样的事。本书集操控术、催眠术、读心术为一体，内容更全面，剖析更深刻，引证更科学，方法更实用，是迄今为止最全面、最实用、最权威的应用心理学大全集。一本书读通操控术、催眠术、读心术，让你快速掌握人心的奥秘，成为人际交往的高手，在社会这个大竞技场中从容应对，游刃有余，把人生的主动权牢牢掌握在手中。

目录

上篇 每天用点心理操控术

第一章 让对方开始喜欢你的心理操控术

想别人喜欢你，先去喜欢别人

第一印象塑造好，便可在对方心中建立深刻印象

精彩地说出你的名字，给人留下深刻印象

把握好开始五分钟攀谈，以后交流自然顺畅

让对方喜欢你，一切应从友善开始

微笑，赢得他人好感的法宝

适时附和，更容易讨对方欢心

用好“您”字，会让你更受欢迎

让对方做主角，他一定喜欢与你交流

到什么山头唱什么歌，不同人要区别对待

第二章 磁铁般吸引别人的心理操控术

美丽比一封介绍信更具有推荐力

热情友善的称赞是获得友谊的最好方式

“远亲不如近邻”，离他近更容易被关注

用小错误点缀自己，你会更具吸引力

吸引他最直接的方法：关键时刻拉他一把

让对方占点便宜，他会在心里记住你

用“流行语”增加你的语言魅力

反复暗示，让他对你加深印象

制造戏剧性，与众不同地吸引对方注意

渲染氛围，增强对他的吸引力

第三章 打开对方心扉的心理操控术

巧说第一句话，陌生人也能一见如故

熟记名字，更容易抓住他的心

“我们”常挂嘴边，消除对方陌生感

用细微动作可以拉近与陌生人的距离

别出心裁称赞他人，增进彼此好感

适当“自我暴露”能加深亲密度

幽默，让对方更加向你靠近

运用认同术是达成共识的有效方法

表达你的好感，让对方也有好感

激发对方的情绪，让他滔滔不绝

来点儿社交技巧，增进彼此感情

第四章 获取对方信任的心理操控术

层层释疑，让对方放下心理包袱

赢得信任，设身处地为对方着想

用好态度打消对方疑心，让他知道你可信

把“他应该知道”的事详细告诉他，消除不信任感

说话要抓住能够表示诚意的时机

学会推销自己，让他知道你重要

恪守信用能赢得对方长久信赖

泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧

第五章 令对方赞同的心理操控术

抓住对方的心理，把话说到点子上

利用人们的逆反心理来说话

用富有热情和感染力的语言影响对方

避免争论，绕过矛盾

顺言逆意归谬法，让强势的他也点头

用商量的口吻向对方提建议，柔中取胜

正话反说，指桑骂槐

必要时刻，向对方适当提出挑战

巧妙提问，让对方只能答“是”

容忍对方的反感，让他不再反感

直接明了，一语中的

让对方觉得那是他的主意

第六章 操纵他人行为的心理操控术

“乐道人之善”，悦纳他人的第一步

互惠，让他知道这样做对自己也有利

从思路开始，让别人追随你的思想

改变他，先迎合他的自尊心
从对方立场考虑问题，让他自然改变
布下“最后通牒”的陷阱，让他不得不屈服
用“我错了”，让他人心悦诚服接受批评
多用“所以”少用“但是”，对方易接受你的谈判
吹毛求疵，让对方让步的“常规武器”
发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你
第七章 让对方心甘情愿帮忙的心理操控术
外表是打动对方最直观的方式
让你的眼神温柔起来，给他一种美好感觉
满足对方心理是求其办事最好的铺垫
让自己看起来像个老板，他会觉得为你办事踏实
以礼相待，多用敬语好求人
不吝惜恭维的话，让对方不忍不帮忙
适当转移话题，调动对方的谈兴
反复催问，不给对方拖延之机

.....

中篇 每天用点神奇催眠术
下篇 每天用点好玩读心术

在线试读部分章节

上篇 每天用点心理操控术

第一章 让对方开始喜欢你的心理操控术

想别人喜欢你，先去喜欢别人

维也纳一位著名的心理学家阿尔弗雷德·阿德勒，写过一本书，名叫《生活对你的意义》。在那本书里，他说：“一个不关心别人，对别人不感兴趣的人，他的生活必然遭受重大的阻碍和困难，同时会替别人带来极大的损害与困扰。所有人类的失败，都是由于这些人才发生的。”

一个人如果只关心自己，他很难成为一个被人喜欢的人。要成为受人敬重的人，必须将你的注意力从自己的身上转到别人的身上去。哲学家威廉姆斯说：“人性中最强烈的欲望便是希望得到他人的敬慕。”这句话对于“别人”也同样适用，他人也希望得到你的敬慕。如果你只是过度关心你自己，就没有时间及精力去关心别人。别人无法从你这里得到关心，当然也不会注意你。

伍布奇先生是一家公司的总裁，著名的销售专家，当人们问及一个成功的销售员该具备哪些基本条件时，伍布奇先生脱口而出：“当然是喜欢别人。还有，一个人必须了解自己公司的产品而且对产品有信心，工作要勤奋，善于运用积极思想。但是，最重要的是他一定要喜欢他人。”

这个故事告诉我们，受人欢迎是销售员素质的某种表现形式，因为从某种程度上讲，你

在推销产品的同时，也在“推销”自己。将这一点扩大到人际交往的层面上来，当一个人可以真心地喜欢他人时，他一定会招人喜欢。所以，要获得他人的喜爱，首先必须要真诚地喜欢他人。当然，这种喜欢必须是发自内心的，而非别有所图。

如果你要别人喜欢你，请对别人表现诚挚的关切。这是西奥多·罗斯福异常受欢迎的秘密之一，甚至他的仆人都喜爱他。他的那位黑人男仆詹姆斯·亚默斯，写了一本关于他的书，取名为《西奥多·罗斯福，他仆人的英雄》。在着这本书中，亚默斯说了一个个富有启发性的事件：

“有一次，我太太问总统关于一只鹑鸟的事。她从没有见过鹑鸟，于是他详细地描述一番。没多久之后，我们小屋的电话铃响了。我太太拿起电话，原来是总统本人。他说，他打电话给她，是要告诉她，她窗口外面正好有一只鹑鸟，又说如果她往外看的话，可能看得到。他时常做出类似的小事。每次他经过我们的小屋，即使他看不到我们，我们也会听到他轻声叫出：‘呜，呜，呜，安妮！’或‘呜，呜，呜，詹姆斯！’这是他经过时一种友善的招呼。”

关于这一点，罗斯福本人的实例更是一个有力的证明。上篇 每天用点心理操控术 第一章 让对方开始喜欢你的心理操控术 想别人喜欢你，先去喜欢别人 维也纳一位著名的心理学家阿尔弗雷德·阿德勒，写过一本书，名叫《生活对你的意义》。在那本书里，他说：

“一个不关心别人，对别人不感兴趣的人，他的生活必然遭受重大的阻碍和困难，同时会替别人带来极大的损害与困扰。所有人类的失败，都是由于这些人才发生的。”一个人如果只关心自己，他很难成为一个被人喜欢的人。要成为受人敬重的人，必须将你的注意力从自己的身上转到别人的身上去。哲学家威廉姆斯说：“人性中最强烈的欲望便是希望得到他人的敬慕。”这句话对于“别人”也同样适用，他人也希望得到你的敬慕。如果你只是过度关心你自己，就没有时间及精力去关心别人。别人无法从你这里得到关心，当然也不会注意你。伍布奇先生是一家公司的总裁，著名的销售专家，当人们问及一个成功的销售员该具备哪些基本条件时，伍布奇先生脱口而出：“当然是喜欢别人。还有，一个人必须了解自己公司的产品而且对产品有信心，工作要勤奋，善于运用积极思想。但是，最重要的是他一定要喜欢他人。”这个故事告诉我们，受人欢迎是销售员素质的某种表现形式，因为从某种程度上讲，你在推销产品的同时，也在“推销”自己。将这一点扩大到人际交往的层面上来，当一个人可以真心地喜欢他人时，他一定会招人喜欢。所以，要获得他人的喜爱，首先必须要真诚地喜欢他人。当然，这种喜欢必须是发自内心的，而非别有所图。如果你要别人喜欢你，请对别人表现诚挚的关切。这是西奥多·罗斯福异常受欢迎的秘密之一，甚至他的仆人都喜爱他。他的那位黑人男仆詹姆斯·亚默斯，写了一本关于他的书，取名为《西奥多·罗斯福，他仆人的英雄》。在着这本书中，亚默斯说了一个个富有启发性的事件：“有一次，我太太问总统关于一只鹑鸟的事。她从没有见过鹑鸟，于是他详细地描述一番。没多久之后，我们小屋的电话铃响了。我太太拿起电话，原来是总统本人。他说，他打电话给她，是要告诉她，她窗口外面正好有一只鹑鸟，又说如果她往外看的话，可能看得到。他时常做出类似的小事。每次他经过我们的小屋，即使他看不到我们，我们也会听到他轻声叫出：‘呜，呜，呜，安妮！’或‘呜，呜，呜，詹姆斯！’这是他经过时一种友善的招呼。”

关于这一点，罗斯福本人的实例更是一个有力的证明。有一天，罗斯福到白宫去拜访，碰巧塔夫脱总统和他太太不在。他真诚喜欢卑微身份者的情形全表现出来了，因为他向所有白宫旧仆人打招呼，都叫出名字来，甚至厨房的小妹也不例外。“当他见到厨房的亚丽丝时，”亚默斯写道，“就问她是否还烘制玉米面包，亚丽丝回答说，她有时会为

仆人烘制一些，但是楼上的人都不吃。

[显示全部信息](#)

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