

# 《心理掌控术》

## 图书基本信息

书名：《心理掌控术》

13位ISBN编号：9787563921485

10位ISBN编号：7563921486

出版时间：2009-9

出版社：江乐兴 北京工业大学出版社 (2009-09出版)

作者：江乐兴

页数：257

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

## 前言

在这个世界上，最高级的动物是人，最难捉摸的也是人。我们每个人的内心世界，不但变化莫测，而且千差万别。有的人看上去弱不禁风，可内心刚烈异常；有的人看上去大大咧咧，可内心温柔体贴；有的人，在强者面前示弱，却在弱者面前逞强；有的人，泰山崩于前而神色不改；有的人，鸡毛蒜皮的小事都能把他吓倒。可以说，不同的人就有不同的心态，不同的人就有不同的心理素质。心理决定着一个人的品行，也决定着一个人的性格。在心理博弈中，谁掌握了对方的心理变化，谁就能占据主动；谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜。比如，在与对手谈判时，只要你稍有不慎，在心理上露出了破绽，就有可能被对方利用，乘虚而入。反之，如果你能在谈判中抓住某些细节，掌控对手的心理，那么，你就能占据优势，取得谈判的成功。比如，在与他人交流时，只要你细心观察，就会发现许多心理活动都在通过无声的肢体语言进行传递。有时，一个小小的眼神、一个简单的手势、一个细微的动作……都在向别人表达着你的意愿、透露你的心思、传递着你的态度。比如，当你向老板提出加薪时，如果不懂得心理博弈的妙用，那么就有可能遭遇“滑铁卢”的失败。因为你和老板是一对矛盾的共同体，尤其是在加薪这个敏感话题上。如果你的能力与加薪的要求相符，那么你的要求有可能被老板接受。如果你的能力与加薪的要求不符，那么你可能自讨没趣，甚至面临被“辞退”的风险。可见，知道如何迅速地掌控他人心理，如何及时地洞察他人心理，如何有效地利用他人心理，是确保沟通顺畅、谈判制胜、说服有效的重要手段。因为，生活在这个社会中的每个人都不是孤立存在的，人们总是要与他人进行各种各样的交往，如果不谙心理博弈之道，就会处处碰壁、处处受阻。有感于此，我们编写了《心理掌控术——日常生活中的心理博弈》一书。本书分为十章，书中既有讨价还价的心理博弈、应对上司的心理博弈，又有化解仇恨的心理博弈、人情世故的心理博弈。通读本书，它可以使你在人际交往之时左右逢源；在洞察人心之时独具慧眼；在化解僵局之时信手拈来；在说服他人之时水到渠成；在讨价还价之时随心所欲；在管理下属之时深得人心；在消除仇恨之时得心应手；在对付小人之时趋利避害；在出奇制胜之时独具匠心；在恋爱婚姻之中喜结良缘。本书文风淳朴，语言生动，内容丰富，结构严谨。编者试图通过生活中的经典事例，来解读心理博弈之道。虽然有些心理博弈在书中不过是只言片语，却能让你茅塞顿开，从而在人生的茫茫大海中找到属于你的灯塔。此外，本书在编写的过程中，摆脱了理论说教的繁冗晦涩，注重从现实生活出发，具有更强的可读性与实用性，希望每一个读者都能从中得到启发，得到帮助！

# 《心理掌控术》

## 内容概要

《心理掌控术:日常生活中的心理博弈》分为十章，书中既有讨价还价的心理博弈、应对上司的心理博弈，又有化解仇恨的心理博弈、人}青世故的心理博弈。它可以使你在人际交往之时左右逢源；在洞察人心之时独具慧眼；在说服他人之时水到渠成；在讨价还价之时随心所欲；在管理下属之时深得人心；在消除仇恨之时得心应手；在出奇制胜之时独具匠心！

# 《心理掌控术》

## 书籍目录

第一章 化解僵局的心理博弈从容应对，巧妙回应勇于自嘲，用“开涮”拉近心理距离消除戒备，多让他人说“是”沉默是金，少说胜过多说巧用幽默，彻底打破压抑的气氛善于倾听，化僵局于无形转变话题，跳出僵局第二章 洞察人心的心理博弈见微知著，洞察对方的品性试探虚实，让真实意图无处藏身巧用激将法，使对方不打自招察言观色，辨清风向好使舵肢体语言，此时无声胜有声眼睛是窗户，揉不进任何“沙子”手臂动作，反映对方心理内心变化，表情也会随之变化叠腿而坐，看得懂的小秘密第三章 说服他人的心理博弈掌握技巧，才能有效说服他人将心比心，站在对方立场思考真诚赞美，就会获得对方认同增添亮色，适当抬高自己身份以水投水，用相似经历打动人方法得当，歹徒也能被你说服循序渐进，说服他人需要过程第四章 谈判中的心理博弈适度谦虚，增加谈判的力量大智若愚，出奇制胜谁掌握了底牌，谁就占了优势以退为进，只为了达到目的以柔克刚，避免冲突的法宝挑毛病的人，也许是支持你的人留下悬念，激发对方好奇心开门见山，开始就亮出订单留有余地，让对方自己决定把利害挑明，让对手主动退出第五章 应对上司的心理博弈换位思考，站在上司的立场看问题不触碰领导隐私，在禁忌面前止步学会给不同的上司打工创造机会，尽可能展现自己要忠诚，但不要盲从消除误解，不要以怨报怨学会表达，勇敢地说出你的不满重视领导身边的人提出建议，让领导自己做主第六章 管理下属的心理博弈第七章 消除仇恨的心理博弈第八章 出奇制胜的心理博弈第九章 人情世故的心理博弈第十章 恋爱婚姻的心理博弈

### 章节摘录

勇于自嘲，用“开涮”拉近心理距离有这样一种人，他们在面对僵局的时候往往会自己嘲讽自己。他们这样做，是因为他们懂得利用自嘲可以拉近与他人之间的心理距离。所谓“自嘲”，顾名思义，就是运用嘲讽的语言和口气，自己戏弄、嘲笑自己。说白了也就是要拿自身的缺点、弱项甚至是生理缺陷来“开涮”，然而，从自嘲者的本意来看，又并非止于自我嘲弄，而主要是为了展示自己的幽默，并拉近与他人之间的心理距离。从表面上看，自嘲就是对自己的丑处、羞处不予遮掩、躲避，反而把它放大、夸张、剖析，然后巧妙地引申发挥、自圆其说，博人一笑。但实际上，自嘲者若是没有豁达的心胸、乐观的态度也是肯定不行的。可想而知，自嘲者的胸怀是那些自以为是、斤斤计较、尖酸刻薄的人难以望其项背的。同样，自嘲也一直都是缺乏自信的人不敢而且不愿使用的心理策略。自嘲者敢于将自己的不足暴露给别人，敢于用这种看似危险的方式来与对方拉近心理距离，因此，敢于自嘲的人，要么是一个傻子，要么是一个心理博弈的高手。在一位富商举办的酒宴之中，就出现了这样一位敢于自嘲的人。在一次晚宴中，服务员倒酒时，不慎将啤酒洒到一位宾客那光亮的秃头上。服务员紧张得手足无措，主人与来宾也都不知所措，局面一时十分尴尬。在这种氛围下，这位秃头来宾却微笑着对服务员说：“老弟，我的脱发问题已经治疗了许久都没什么效果，难道你以为这种治疗方法会有效吗？”在场的人闻言大笑，尴尬局面即刻被打破了。主人对于这位宾客的大度也十分感激。这位宾客借助自嘲，既展示了自己的大度胸怀，又维护了自我尊严，消除了耻辱感，也使得自己的形象在所有人的心中更加亲切了几分。我们不得不承认，西方的幽默文化底蕴深厚，他们可以在举手投足之间将这种幽默展现得淋漓尽致。因此，相对于东方人，西方人可能会更懂得利用自嘲进行心理博弈，善于用自嘲的方法展示幽默，同时博取对方的亲切感。有一次，美国总统里根访问加拿大，在一座城市发表演说。在演说过程中，有一群举行反美示威的人不时打断他的演说，强烈地显示出反美情绪。里根是作为客人到加拿大访问的，作为加拿大的总理，皮埃尔·特鲁多对这种举动感到非常尴尬。面对这种困境，里根反而面带笑容地对他说：“这种情况在美国经常发生，我想这些人一定是特意从美国来到贵国的，可能他们想使我有一种宾至如归的感觉。”听到这话，在场的人和尴尬的特鲁多都禁不住笑了。无独有偶，另外一位美国总统杜鲁门，也是深谙自嘲之道的高手。有一次，美国总统杜鲁门会见麦克阿瑟。麦克阿瑟是一位十分傲慢的将军。会见中，麦克阿瑟拿出他的烟斗，装上烟丝，把烟斗叼在嘴里，取出火柴，当他准备划燃火柴时，才停下来，转过头看着杜鲁门总统，问道：“我抽烟，你不会介意吧？”显然，这并不是真心征求意见。在他已经做好抽烟准备的情况下，如果对方说介意，那就会显得粗鲁和霸道。这种缺乏礼貌的傲慢言行使杜鲁门有些难堪。然而，他只是狠狠地瞪了麦克阿瑟一眼，自嘲道：“抽吧，将军，别人喷到我脸上的烟雾，要比喷在任何一个美国人脸上的烟雾都多。”从上述两则故事我们看到，当令人难堪的事实已经发生，运用自嘲，能使你的自尊心通过自我排解的方式受到保护，不至于失去平衡。适时、适度的自嘲，不失为一种可以体现自我良好修养、充满活力的心理博弈策略。自嘲不但能制造宽松和谐的交谈气氛，而且可以使人感到你的平和与人情味。嘲笑，如果对象是他人，就会锐利如刀；如果嘲笑自己，却是拉近与对方心理距离的良药。不过需要提醒读者注意的一点是，自嘲也只能适度，不能自嘲到让别人觉得必须来安慰你，否则别人又觉得你太自卑了，这也就失去了自嘲的意义。在日常生活中，当我们面对僵局时，如果怨天尤人，有时不仅不能化解矛盾、减轻内心的苦恼和解决问题，反而适得其反。这时候，不妨来一点自嘲，变严肃为诙谐、化沉重为轻松。

# 《心理掌控术》

## 编辑推荐

《心理掌控术:日常生活中的心理博弈》是一本关于迅速掌控他人心理，及时洞察他人心理，有效利用他人心理的心理博弈书。让我们在心理上掌控全局，在心理上战胜对手。在这个世界上，最高级的动物是人，最难捉摸的也是人。我们每个人的内心世界，不但变化莫测，而且千差万别。可以说，有什么样的心理特征，就有什么样的心理素质。因为心理素质决定着一个人的品行.也决定着一个人的性格。在心理博弈中，谁掌握了对方的心理变化，谁就能占据主动；谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜。

# 《心理掌控术》

## 精彩短评

1、这本书就这样了。。没有太大的价值。。感觉像是各本书上或者作者自己断章取义的抄了点东西合成了一本书。。

# 《心理掌控术》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)