

<<心理学的诡计大全集>>

图书基本信息

书名：<<心理学的诡计大全集>>

13位ISBN编号：9787119074849

10位ISBN编号：7119074849

出版时间：2012-4

出版时间：吴晶晶 外文出版社 (2012-04出版)

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：<http://www.tushu007.com>

## <<心理学的诡计大全集>>

### 内容概要

《心理学的诡计大全集》是迄今为止故事精彩、文字优美、内容全面、道理实用、分类系统的心理学诡计类图书。

主要包括:玩转心理效应,把握人生;说话中的心理学诡计;做事中的心理学诡计;人际交往中的心理学诡计;处世中的心理学诡计等。

在《心理学的诡计大全集》中,作者探索了人类共同的心理特征和思维模式,把难懂的心理学术概念用一个个喜闻乐见的小故事编织起来,通俗易懂地解释了其对生活的影响,并在此基础上深刻解析了一些与生活紧密联系的心理现象。

《心理学的诡计大全集》兼具知识性、科学性与实用性,既适用于政界、商界,也适用于家庭、职场。书中介绍的知识,会让你在实际生活与工作中更如鱼得水。

## &lt;&lt;心理学的诡计大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 玩转心理效应，把握人生 第一章 洞悉人性软肋 反弹琵琶效应：对于逆反心理强的人不妨用反弹琵琶之术 滴水穿石，以柔克刚 夸夸其谈的人与“倾听者”的互补心理 留面子效应 掌握爱虚荣的人的虚荣心理 “布里丹毛驴”现象 第二章 摸清心理弱点 互惠原理：没人愿意欠情债 认同效应：人人都想被认同 感情账户：每人都有感情存折 做主原则：人人都想掌控大局 行动原理：改变行为能改变态度 自尊原理：每个人都想提升自己的自尊 期望效应：每个人的期望能通过自己实现 重要效应：人人都想受人瞩目 焦点效应：人人都想以自己为中心 第三章 警惕心理陷阱 为什么我们无法抗拒免费 女性为什么爱穿高跟鞋 “聪明”为什么会反被“聪明”误 “一俊”遮“百丑”的原因是什么 人们为何会认为自己能够掌握偶然事件 第四章 学会掌控人性 “让一步”比“争一步”对你更有利 得理让三分，兔子急了也会咬人 关键时刻当仁不让能助你得到心之所想 吃亏要在明处 做最坏的打算，胜算更大 “晓之以理，诱之以利”出乎意料的无私可以获得更多的信任 第二篇 说话中的心理学诡计 第一章 把话说得滴水不漏 逢人只说三分话，不可全抛一片心 话前要三思，口不择言易伤人 说话宜点到为止 要把忠言说得不逆耳 不要将不满挂在嘴上 说话不宜太直接，避免伤人脸面 知晓他人隐私时不要炫耀 言多必失，控制好嘴巴 第二章 会戴高帽，会说好话 说好话，有好运 赞美也是一种投资 学会肯定他人成绩，满足他人的荣誉感 “捧场”的技巧 多送“高帽子”，好处多多 多提对方的自豪之事 学会借他人之口赞美异性 要学会照顾对方面子 赞人需恰到好处 旁敲侧击与正面进攻更有效 第三章 直言易伤人，直话不直说 说话，不能直肠子 提出批评时应以表扬为前提 说话不宜太直白，应让人自己去领悟 对别人的错误应点到为止 “掏心窝子”往往会给你带来灾难 “模糊表态”才不会给人落下话柄 交浅不宜言深 第四章 换个角度说“谎言” 学会用“谎言”保护自己 撒小谎能和谐人际关系 借“谎言”下台可以留住面子 虚张声势能助你以小充大赢更多 巧唱“空城计”能助你掌控对方 合理利用他人的虚荣心能助你办成事 自导自演双簧戏创造有利条件 学会对他人的谎言将计就计 第三篇 做事中的心理学诡计 第一章 做事要懂得变通 树大招风，不要争做第一 学会审时度势，及时回头 打破常规，取得胜利 能进能出，吃回头草又何妨 学会因势利导出危局 学会上什么山唱什么歌 第二章 做事要留有余地 随遇而安，学会明哲保身 不要轻易树敌 谦让是生存之道 如何保护自己，谨慎敷衍小人 说话切忌太直白 切勿逆龙鳞，惹祸上身 第三章 冤家宜解不宜结 学会化敌为友，拥抱对手 君子不念旧恶 不要触及他人的“雷区” 减少与人正面冲突能避免两败俱伤 善待对手，留以尊严 人情留一线，日后好相见 第四章 求人办事要有术 求人办事要顺着他人的脾性 送礼需要技巧 善假于物，巧用道具求人 “亲情牌”能助你突破对方心理 巧妙利用“枕边风”，威力无比 要抓住仅有的一线希望，不轻言放弃 第四篇 人际交往中的心理学诡计 第一章 成功与否的关键在应酬 善于交际可使你一路通畅 不善周旋易陷入尴尬 爱上应酬能使你的人际关系更和谐 如何在交际圈外和谐人际关系 应酬应得体合宜 语言是应酬成败的关键 第二章 人际交往的心理技巧透析 什么是笔迹心理学 “皮格马利翁” “忽悠”——暗示心理的学习 “豪猪效应”对人际关系的影响 首因效应和近因效应 走姿暗含的性格特点 坐姿暗含的心理特征 站姿与性格和心理的关系 女性体态语言可以助你透析女性心理 衣饰心理 怎样的情感，怎样的色彩 第三章 走进朋友心里深处 他人之恩不可忘，施予之恩切谨记 气味相投和优势互补的朋友都重要 快乐和痛苦需与朋友共分担 借朋友钱不如给朋友钱 求人办事要不卑不亢 朋友之间需保持持久联系 学会维护朋友的自尊 雪中送炭与锦上添花 朋友会真正地给对方着想 第四章 多听少说是良策 言多必失 要学会领会弦外之音 语调语速可以传递情绪 通过谈论话题可以窥其心理 口头禅能透露人的个性 学会从小细节中透析对方 第五篇 处世中的心理学诡计 第一章 破译心理密码 共同体验有利于缩短人与人之间的距离 学会培养幽默感，并合理运用它 “见人说人话，见鬼说鬼话” 学会发现并唤起对方的需求 练就火眼金睛，看透对方 要学会观察他人的眼神和控制自己的眼神 学会用细节和举止赢得人心 投其所好能给人留下好印象 了解对方是投其所好的重要前提 第二章 展开心理博弈，进行心理操纵 得理饶人，留足余地 弥补情感裂痕要迅速 赞美须真心实意 要善于借助外力成事 请将不如激将 必要的眼泪能赢取对方的怜悯 抓住对手的心脉，驯服对手 虚心请教能使你化被动为主动 好的倾听有利于解决矛盾和对方的抱怨 第三章 圆滑为人，方圆处世 做人应量力而行，无须死撑 交友应有原则 要学会尊重差异 仅有真心能换真心 冤家宜解不宜结 红黑搭唱，人际更自如 用联系取代疏远，你会受益匪浅 如何与自己不喜欢的人打交道 真正的聪明不要说出来 第四章 处世中的心理学诡计面面观 切记自作聪明 学会正确使用激将法 给人

<<心理学的诡计大全集>>

留台阶等于给自己留台阶 学会适当、灵活地给人台阶 “软磨硬泡”的求人办事法则 软磨硬泡的实用  
说话要顾及他人脸面 热情、温暖的微笑是无声的力量 如何正确灵活对待冷遇 迅速记人名的方法 .....  
第六篇 识人中的心理学诡计 第七篇 驭人、用人中的心理学诡计 第八篇 职场中的心理学诡计 第九篇  
销售中的心理学诡计 第十篇 爱情中的心理学诡计

<<心理学的诡计大全集>>

章节摘录

## <<心理学的诡计大全集>>

### 编辑推荐

《心理学的诡计大全集》针对社会现实编写而成。

书中的每个分析都深入人的心灵深处，让读者产生共鸣；书中的每个故事均能切中时弊，让读者于阅读之中懂得做人做事的道理。

《心理学的诡计大全集》的目的是要赢得“人心”，而不是改变“人性”。

《心理学的诡计大全集》助你成就完美、走向成功的人生，是一本最实用的人生典藏。

<<心理学的诡计大全集>>

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:<http://www.tushu007.com>