

<<社交中的心理学诡计>>

图书基本信息

书名：<<社交中的心理学诡计>>

13位ISBN编号：9787122107725

10位ISBN编号：7122107728

出版时间：2011-6

出版时间：化学工业

作者：易东

页数：224

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>

## <<社交中的心理学诡计>>

### 内容概要

心理学是研究人们心理现象和心理规律的一门科学，也是一门有趣的、能让人变聪明的学问。社交中的各种问题都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，从中总结应对策略，许多社交难题就能迎刃而解。

本书《社交中的心理学诡计》从八个不同的角度向读者阐述了如何利用心理学知识在社交中处处掌握主动权，避免挫折和损失，从而一步一步地实现自己的人生目标，获得事业成功和生活幸福。

《社交中的心理学诡计》由易东编著。

## <<社交中的心理学诡计>>

### 书籍目录

#### 第一章 玩转心理效应——洞悉他人心理的基础

首因效应：给他人留下完美的第一印象  
反射效应：你欣赏别人，对方才会赏识你  
焦点效应：人人都希望成为焦点  
权威效应：让自己成为众人信服的对象  
相似效应：人们喜欢与自己相似的人交往  
刺猬效应：保持一定距离是人际交往的王道  
倾诉效应：倾听让你更受欢迎  
细节效应：关注细节也会获得好人缘

#### 第二章 做最优秀的自己——认清自己的心理学诡计

给自己一个客观的评价  
展示自我，树立自己的完美形象  
不做“钻牛角尖”的傻瓜  
谦虚常在，自我膨胀会让你人见人烦  
守住自己的秘密，就是避免不必要的麻烦  
尖酸刻薄会屏蔽所有想接近你的人  
演好自己在社交中的每个角色  
自制力会让你变得更有魅力

#### 第三章 世事洞明皆学问——社交中的心理学原则

把别人当傻子的人是真正的傻子  
极力显示精明，等于提醒对方设防  
要取信一个人，少说给他听，多做给他看  
要想了解别人，先要适当暴露自己  
赞美有别于奉承，人人都喜欢被别人赞美  
给他人面子，就是给自己面子  
只有尊重别人，才有权受人尊重

#### 第四章 朋友多办事优先——结交朋友的心理学诡计

交情再深也不要对朋友无所顾忌  
要想朋友信任，就要为他守住秘密  
结交比你优秀的人，让对方知道你对他的崇拜  
多给朋友点关心，你困难时才好开口  
品味“弦外之音”，不给朋友添麻烦

#### 第五章 懂得“深藏”知道“露”——与上司相处的心理学诡计

时刻让上司有“山中之王”的感觉  
效仿上司的做法，先得到认同再搞创新  
“曲线救国”，委婉向上司表达不同意见  
把赞美说到上司心坎上  
功劳是上司的，苦劳是自己的  
维护上司的面子，就是巩固自己的饭碗  
“功”再高也不要“盖”主  
让上司给你分功绩，学会邀功  
I 绝不能替上司拍板，但要随时恭候上司视察  
J 做上司的心腹而非心腹之患

#### 第六章 若即若离有距离——与同事相处的心理学诡计

不与上司面前的“红人”争宠

## <<社交中的心理学诡计>>

同事 朋友，私事最好不要告诉同事

谨记一视同仁，切莫厚此薄彼

离口是心非的同事远一点

不当办公室里的“软柿子”

警惕办公室里的小帮派

给有困难的同事搭把手

不在失意的同事面前谈论你的得意之事

I越俎代庖，同事会提防你

第七章 要“专权”也要“放权”——驾驭下属的心理学诡计

要想驾驭“猴”，就在他面前杀“鸡”

莫争功，不避责

给下属也戴一顶“高帽子”

“空头支票”会打消下属的积极性

任人唯贤，给能力强的下属表现的机会

敢于决断的上司最完美

做上司与下属间的“双面胶”

以“情”动人>以“钱”动人

I用“糖衣炮弹”批评下属，治标治本不失人心

J信任是给下属最好的礼物

第八章 给你一包爱情保鲜剂——婚恋中的心理学诡计

有爱就要说出口

不做爱情里的“牵线木偶”

若即若离，用神秘感抓住对方的心

做听懂女人弦外之音的贴心男人

信任，爱情的“试金石”

用温柔敲开男人的心

用责任疗敷女人的伤疤

爱情不是网，要给对方自由的空气

第九章 该出手时就出手——与对手交锋的心理学诡计

适当隐藏实力，暗斗让对手猝不及防

心胸宽广，再多刁难也变得不起眼

懂得示弱，更易得到他人帮助

得饶人处且饶人，给别人退路就是给自己后路

合作双赢好过两败俱伤

是对手也是朋友，微笑留在脸上，较劲放在心里

## <<社交中的心理学诡计>>

### 章节摘录

版权页：控制自己并不是一件容易的事，因为人的心中总会出现理智和情感的斗争。

但是为了生活，为了目标，人就一定要学会自制。

冲动是魔鬼，我们如何才能做到自制呢？

不妨从以下几个方面来做：（1）用目标控制目标是思想的中心，更是行动的指南。

一个拥有目标的人，比别人更容易成功。

在制定大目标的同时为自己制定一个简而易行的小目标，完成小目标进而完成大目标，这样更有针对性，也能使自己少受影响，有助于自制力的养成。

（2）让自律成为一种习惯在日常生活中，要时时提醒自己自律，有意识地培养自律精神。

比如，针对你自身性格上的某一缺点或不良习惯，限定一个时间期限，集中纠正，对自己严格一些，这样久而久之，当自律成为一种习惯，那么你就可以更好地控制自己。

（3）抵御诱惑，看清现实诱惑是存于世上的一种奇怪的东西，你会为之疯狂而不能自拔，不同的人在面对诱惑时有不同的反应。

要想增强自制力，就要抵住诱惑，而能够让你抵御诱惑的关键就是要学会看清现实。

在日常生活中，通过充实自己的见闻，锻炼自己的能力，培养自己的性格等方法使自己时刻保持清醒的头脑，认清现实状况，这样在你能够成功抵御诱惑同时也能帮你提高自制力，变得更有魅力。

## <<社交中的心理学诡计>>

### 媒体关注与评论

最高级的社交外衣是：精神奕奕，满面笑容。

- [德]萨克森便宜不可占尽，聪明不可用尽。
- [明]冯梦龙小利不争，小忿不发；慰言温亲，可以和众。
- [明]钱琦退一步海阔天空，让三分心平气和。
- 《增广贤文》临事让人一步，自有余地。

临财放宽一分，自有余味。

- [宋]高宗宪爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之。
- 孟子鼓励自己的最好办法，就是鼓励别人。
- 马克·吐温从容不迫的举止，比起咄咄逼人的态度，更能令人心折。
- 三毛信任少数人，不害任何人，爱所有人。
- 莎士比亚打动人的最高明的办法，是跟他谈论他最珍贵的事物。
- 戴尔·卡耐基

## <<社交中的心理学诡计>>

### 编辑推荐

《社交中的心理学诡计》：用最潜移默化的方式改变对方的思想、用最有力的智慧武器俘虏对方的心

。为什么你心地善良却不能赢得信任？

为什么你业绩优异却得不到上司重用？

为什么你爱得死心塌地，恋人却离你而去？

为什么你能力不俗，却没有同事愿意与你共事？

为什么你处处为朋友着想，却被认为是多管闲事？

.....洞悉人心的微妙变化，通晓社交的绝密诡计，攻破对方的心理防线，掌控对方的情绪思想，有些时候、灵机一动的心理战术能战胜千军万马，一句撼动人心的语言，就能击毁一个计划完美的行动。

<<社交中的心理学诡计>>

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>