

<<人生须知的40个心理策略>>

图书基本信息

书名：<<人生须知的40个心理策略>>

13位ISBN编号：9787513608176

10位ISBN编号：7513608172

出版时间：2012-2

出版时间：中国经济出版社

作者：郑霞，段军华 编著

页数：256

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>

## <<人生须知的40个心理策略>>

### 内容概要

本书融合了生活中的各种心理学元素，归纳总结出了40条最灵活、最有效的心理学策略，重点强调的是“实用”，即读完后能立刻运用到生活中来，让心理学真正给我们的生活带来好处。

## <<人生须知的40个心理策略>>

### 书籍目录

#### 1.缩短谈话时间，增加见面频率

明星们都喜欢自己拥有足够的曝光率，有足够的曝光率才有足够的人气。

与其和一个人滔滔不绝两个小时，不如与他见两次，一次只说一个小时，这会让对方有更多的期待，时间太长只会让人觉得困倦。

#### 2.引起共鸣能很快被理解、接纳

强调你们在某些方面的一致性，共鸣也是建立在一些共同点的基础上。

努力使双方处于平等的地位。

你要想取得对方的信赖，先得和对方缩短心理距离，与之处于平等地位，这样就能提高你的人际影响力。

#### 3.对人好，也要讲究一个度

人与人之间的交往本质上是一种社会交换。

过度的物质投资会让友情变质，有时会让人觉得那是种同情而非友情。因此，人际交往中一定要把握好物质投资的界限，切莫让友谊变了味。

#### 4.站在对方的立场上说服对方

站在对方的立场讲话，往往能变被动为主动。

只有当你站在对方的立场上时，你所说的话才更容易被他接受和认可。

#### 5.提出一个挑战，激励斗志

谁也不愿意甘于人后。

争胜的欲望加上挑战的心理，对一个有血气的人来说，是一种最有效的激励。

#### 6.让对方谈自己的愿望、意见、想法

要使别人同意你的想法，最好的办法就是让对方觉得这也是他的意愿。

让对方说出自己的意愿、意见和想法，我们就能轻易解决沟通中存在的主要矛盾。

#### 7.人们都有同情弱者的心理，主动认错更容易获得谅解

用辩解的方法，你永远得不到满足，但用让步的方法，你可能得到比你所期望的更多。

人是一种具有强烈感情色彩的动物，在感情与道理之间，人往往偏重于感情。通常一件事情大多数人都是用三分理智七分感情去判定的。

#### 8.当你把“高帽子”送给对方的时候，奇迹就会发生

你要知道，世界上真正“闻过则喜”的人非常少。

我们说一些漂亮的话，给对方送去一顶高帽，并非是什么阿谀奉承的手段。这就像鸦片一样，有人因它而丧命，医生却可以把它用来解除病人的痛苦。

## <<人生须知的40个心理策略>>

### 9.运用潜意识的巨大力量

博恩·崔西说：潜意识是显意识力量的3万倍以上。

想要知道现在的你为何如此，只需要到潜意识里去寻找原因。而现在的潜意识，也将决定明天的你过什么样的生活。

### 10.欲成功，先要有成功的信念

精神的力量是无穷的。

心里想着成功，终究会成功；心里总想着失败，则必败无疑。

### 11.想办法让对方说“是”

如果要使你的意见被别人同意，你必须牢牢地记住：使对方立即说“是”。

在你与他人谈判过程中，若能一开始就让对方说“是的”，说明这件事已经成功了一半。

### 12.先提出一个不近人情的条件，再慢慢地“降温”

一个容易接受的条件，在一个苛刻条件的衬托下，显得更容易接受。

鲁迅先生说：“如果有人提议在房子墙壁上开个窗口，势必会遭到众人的反对，窗口肯定开不成。可是如果提议把房顶扒掉，众人则会相应退让，同意开个窗口。”

### 13.愤怒源于想法，改变想法即能改变愤怒

如果你不想生气，你就不会生气。

你一定要明白，我们无法控制自己的生理反应，但是能控制自己的思想和行为。

### 14.背后说人好话能产生极大的功效

背后说别人的好话，能极大地表现说话者的“胸怀”和“诚实”，有事半功倍之效。

同样的一句话，如果是第三者转述给你的，与你当面听到，在心理上所引起的反应绝对是不一样的。

### 15.对于脾气暴躁的人，完全可以使用激将法

激将法最适合运用在那些心直口快、喜欢感情用事的人身上。

“激将”对象最好是性情急躁的人，老奸巨猾，十问九不应的很少被激得起。像曹操、司马懿这类人，千万勿以此计去激他。

### 16.把参与心理利用好，增强对方内心的实践体验

与其你滔滔不绝地说，还不如让听众亲自参与体验一下。

亲自体验后的感觉更为真实，印象也更为深刻，人们对一件事情的记忆，总是在亲身体验后才更加清晰持久。

### 17.把好奇心充分调动起来

## <<人生须知的40个心理策略>>

摸索与好奇，似乎是人的本性，对于神秘微妙的事物，往往是大家所关怀注视的对象。

如果你看到这样一个广告牌--“此地禁抽各种香烟，'皇冠'牌也不例外。”你是否会有些好奇呢？

### 18. 选择一个好的环境你就成功了70%

每一个人都需要给自己选择一个好的环境。

决定我们一生成就的重要因素，不是一般所谓的命运，而是每个人身处的环境。或许我们没有能力去创造一个环境，但可以去选择一个环境。

### 19. 给人以承诺的时候，多用模糊的语言

不把话说绝，你也就获得了一定的回旋空间，靠着这个空间，你就不会失信于人了。

信用像玻璃一样脆弱，坏了将无法修复。

一个人一旦失信于人一次，第二次人们就会对他持怀疑的态度。

### 20. 巧妙地用对比来说明问题

没有比较就没有鉴别。

一旦有了对比，就有利于被感知事物的差异或共同点从背景中分离出来，从而使被感知者有效感知。

### 21. 与其批评，不如以表扬来改变对方的行为方式

批评和责备，往往带来最坏的结果。

与我们交往的不是纯粹按道理或逻辑生活的人，而是充满了感情的，带有偏见、傲慢和虚荣的人。

### 22. 让你的意见顺利引导对方，“忠言”要逆耳从来就是个错误的观点

让对方接受的意见才是好意见。

要想让对方听从我们的意见，要想让我们在指出对方的错误时让对方虚心接受，可以从两个方面入手，一是间接法，二是自我批评法。

### 23. 攻心为上

得人心者得天下。

要想获得人心，让对方变得心甘情愿，就要以“情”打动人心。

### 24. 迂回的做法更能让人从内心接受你的批评

有些话，直接说出来，人们内心无法接受。

用迂回的方式，保住了他人的尊严，同时也让人明白了你的意思，可谓是一箭双雕。

### 25. 一定要重视微笑的作用

微笑是给予别人、映衬自己的心灵语言，是人与人之间的心领神会、互动感应。

## <<人生须知的40个心理策略>>

微笑是理智的潜能，是人与人之间交往的通行证。

一个懂得微笑的人，必有良好的人际关系，一个懂得微笑的业务员，必有良好的销售业绩。

26.与其严肃地说，不如幽默地说  
幽默能维护对方的自尊心。

有些地方适合讲道理，有些地方并不需要讲太多的道理；有些事，我们可以讲道理，但有些事，我们可以不去讲道理，而是以幽默一笔带过。

27.在他人落魄时的帮助会更有意义  
人对雪中送炭之人总是怀有特殊的好感。

就内心感受来说，给濒临饿死的人送一个馒头和给富贵的人送一座金山，是完全不一样的。

28.把自己的位置放低一些更容易获得欢迎  
人人都在寻求自尊与被尊重，人人都在寻求身处优势地位的胜利感。

任何人潜意识里都是争强好胜的，自负是人的本性之一。  
你的自我表现和炫耀往往会刺伤别人，谦虚正是使你在人际交往中受欢迎的有效方法。

29.重视他人的名字  
每个人都会很在意自己的名字。

一种最简单、最明显、最重要的获得好感的方法，那就是记住他人的姓名并大声喊出来，使他人感觉自己对于别人很重要。

30.如果要送礼物，就一定要送对方所喜欢的  
送礼不在贵重与否，而在对方是否喜欢。

“投别人之所好”，就是抓住对方的爱好和欲望，然后想方设法地满足对方的爱好和欲望，从而得到接近对方的愿望。

31.被人嫉妒时应更加快马加鞭  
嫉妒是人性的弱点之一。

当你把自己的才能发挥到极致，使自己脱颖而出，变得出类拔萃，远远地超越可比范围时，没人会嫉妒你，你也就能找到一片属于自己的独立风景！

32.强调相同的地方，寻找双方都熟悉的话题  
“共同意识”使得人们对与自己有共同点的人会另眼相看。

同乡、同学、校友、共同的朋友和共同的爱好等，这些都有助于与陌生人建立融洽的关系。

33.示弱远远比逞强要高明  
在弱者面前，人的警惕性自然会放松。

每个人的内心都会有一定的嫉妒心理，示弱则能化解别人心中的那份嫉妒，让那些不如自己的人保持心态平衡。

## <<人生须知的40个心理策略>>

### 34.利用逆反心理来达到目的

越是不让对方做的事情，对方越有可能去做。

逆反心理表示这样的一种心理结果，即支持采取一种行动，结果却说服对方采取相反的行动。

### 35.善于投资人情者，常去冷庙烧香

每个人都逃脱不掉一个“情”字。

人际交往中，你现在钓不到大鱼，就应该对身边的小鱼来一个“全面撒网，重点培养”，为自己建立一个日后发展的人缘基础。

### 36.让精神胜利法来安慰自己

人在旅途，谁都会遇到一些不愉快的事。

精神胜利法的目的是给人们一面镜子，让人们在跌倒前，总能找个让自己重新站起来的理由。

### 37.要想让对方很快应允，就要先让他明白有何好处

好利是人的本性。

强调给对方的好处，对方才会振作起来，才会变得有兴趣，才会接受你的看法。

### 38.适当让自己出丑，增强自身的亲和力

十全十美也许并不是一种“美”。

不会有人喜欢坏透的人，但是一个处处要求完美的“好人”，也会让人们窒息。

### 39.给人面子就不会遭遇强烈反驳

纵使别人犯了错，而我们是对的，如果不能为别人保留面子，也许会毁了一个人。

谁都有最后的一道心理防线，一旦你摧毁了他的这道防线，不给人家台阶的话，那么，他只有采取最后一招--自卫。

### 40.给自己披上神秘的面纱

如果你有能耐总让你所爱的人对你有一份神秘之感，那将会让你获得无穷的快乐。

心理学表明，如果异性间没有对神秘感的探索，那么，两人的吸引力便无从产生，也就根本谈不上爱情。

后记：

## <<人生须知的40个心理策略>>

### 编辑推荐

在遇到某种问题时，我们通常会根据自己的脾气、性格去处理，而很少考虑运用一些巧妙的策略。郑霞、段军华主编的《人生须知的40个心理策略》将会帮助你养成良好的思考问题、解决问题的习惯，轻松地驾驭自己。

每当碰到困惑，碰到一些棘手的事情时，你将不再随性，不再缺乏思考，不再莽撞，不再像怎样做就怎样做，而是能够站在策略的起点上，巧妙地把握自己和他人的心理。

本书融合了生活中的各种心理学元素，归纳总结出了40条最灵活、最有效的心理学策略，重点强调的是“实用”，即读完后能立刻运用到生活中来，让心理学真正给我们的生活带来好处。



<<人生须知的40个心理策略>>

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>