

<<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：9787547704127

10位ISBN编号：7547704123

出版时间：2012-5

出版时间：同心出版社

作者：博瀚 编

页数：410

字数：450000

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>>

### 前言

人生就是一场又一场的心理博弈。

在和别人的对决中，谁都希望自己的招式高人一等，更胜一筹，但你是无法猜到对手的每一步棋路的，谁也不知道下一步等待你的将会是什么，因此你应通过制定完美的策略，来应对每一场困境。

心理学的一些基本常识，会影响人的诸多心理，加深这方面的了解，希望能对在人际、男女、职场、销售、管理、谈判方面有困惑的人有所帮助。

心理学到底是什么？

是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更智慧、更成功、更幸福的学问。

其实，人生中的种种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。

因此，只要我们掌握了相关的心理学知识，那么我们在工作和生活中的许多难题也就能迎刃而解了。

心理学在现实生活中有着非常实际的意义，做人做事，为人处世，如果你不懂心理学，即便你口若悬河、费尽力气，也可能事倍功半、毫无结果；相反，如果你懂得心理学，可能只需付出一点点努力，便能事半功倍、顺风顺水。

如果你不懂心理学，即使是你的同窗好友，也可能越来越疏远；相反，如果你懂得心理学，即使有人对你充满敌意，也能化敌为友。

玩转心理学，才能更好地成为有价值的自己。

事实上，那些成功学大师们往往都是玩转心理学的高手。

他们常常以心理学的诡计操纵别人，成就自己。

你可能不知道心理学的诡计为何物，但你一定在不知不觉中用过它或被它所操纵过。

如果你懂得心理学的诡计，就能在关键的时候用上一用，如果你不懂得心理学的诡计，就难免中他人的诡计。

因此，生活中的每个人都应当懂得点心理学的诡计。

心理学的诡计是指利用心理学的一些原理、效应和方法等迷惑、诱导对方，从而在与人博弈的过程中取胜的手段与方法。

从日常生活到人际交往，到男女婚恋中的分分合合；从职场中的“办公室政治”，到销售中的与客户的博弈；从管理中的策略技巧，到谈判中的心理博弈都能找到心理学诡计的影子。

本书从心理学的角度进行全新梳理，别具匠心。

它在对著名的心理学效应和心理实验诠释的基础上，结合日常生活中的实际案例和经典故事，对社交、婚恋、职场、销售、管理、谈判中各种心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了简单易行的操作思路和方法。

有助于人们在了解现象背后的深层心理原因的同时，能够剖析自我、认识他人，使自己的一生更加如鱼得水。

心理学的诡计有着广阔的用武之地，起着难以替代的作用。

心理学统治世界，我们总是要与很多人、很多事打交道，在此过程中，如果不巧妙地运用自己的心智，不揣摩人心，不了解人性，没有能说会道、察言观色的本领，怎么能征服别人？

怎么能让别人欣赏你、尊重你？

本书将从心理的角度，运用心理学原理，结合实际生活案例，帮助你成为社交场上、情场上、职场上、商场上最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

本书为你揭开心理学诡计的真实面目，讲解心理学诡计具体的使用方法和技巧，揭示心理学诡计背后的心理学原理；同时，教授针对各种诡计独特有效的应对策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则，让你按照自己的心意掌控局面，在每一场“心”对“心”的博弈中过关斩将，轻松享受心想事成的快意人生。

衷心希望您读过本书之后，能够成为受人喜爱、有效影响他人的人。

书中难免存在错谬之外，敬请批评指正！

## <<心理学的诡计大全集>>

### 内容概要

心理学诡计是指利用心理学的相关原理、效应和方法等迷惑、诱导对方，以在与人博弈的过程中获取胜利的方法和手段。

一个人可能不知道心理学诡计为何物，但他一定在不知不觉中使用过它或被它所影响过。所以，每个人都应当懂得一些心理学诡计的策略性思维。本书的目的就是用浅显易懂的语言让你掌握一系列可以在工作、生活中派上用场的心理学诡计知识和策略，使你能够迅速地提高说话办事的眼力和心力，有力、有效地解决生活中的难题，逐渐掌控人际交往主动权，避免挫折与失败，逐步实现自己的人生计划，获得事业的成功，赢得美满的生活。

## <<心理学的诡计大全集>>

### 书籍目录

#### 第一篇 在社交中处处掌握主动权——社交中的心理学诡计

玩转心理效应：洞悉他人的心理秘密的诡计  
优先效应：第一印象会影响以后认知  
光环效应：人都会根据个人好恶判断  
新颖效应：最新的认识和以往的评价  
刻板效应：以固定印象作为判断依据  
定势效应：影响后继活动的趋势走向  
权威效应：利用对权威的认同和赞许  
投射效应：常以小人之心度君子之腹  
鸟笼效应：送他一个鸟笼，让他买只鸟  
蝴蝶效应：从微小处识别他的心思  
羊群效应：驱赶领头羊，控制羊群  
进门槛效应：先进门槛再登高堂  
互惠定律：人际交往的收支平衡  
相似定律：因为相似而相互喜欢  
异性定律：异性与同性在一起很不同  
锁定定律：摸清他人的心理走向  
展示自我定律：给人出乎意料的好感  
以貌取人定律：会对容貌美的人有好感  
心理控制定律：直接或间接地控制别人  
交往适度定律：对别人过好，会对自己不利  
情感征服定律：有时情感比利益更能打动人  
交际氛围定律：好的氛围非常有利于交际  
讨厌完美定律：完美的人不如有点缺点的人可爱  
拿捏心理：广积人脉的心理技巧  
用同情心理，触动他人的薄弱之处  
用对比心理，诱使他接受你的要求  
用暗示心理，让他心甘情愿跟你走  
用好胜心理，激发他的勇气和斗志  
用负债心理，让他觉得欠你的  
用短缺心理，迫使他人马上行动  
观人知心：洞察人心的心理计策  
读懂眼神，眼睛最能出卖内心  
看穿脸面，辨析对方的内心秘密  
透过衣着，看破对方的心理动向  
洞察性格，调整自己的交际策略  
慧眼识人，看出对方的闪光点  
仔细观察，对方的交际圈所为  
用心揣摩：情感征服的心理攻势  
能够将心比心，让人心甘情愿  
巧用移情效应，建立双方感情  
留出一些空白，让交往更深入  
先抑而后再扬，更易得到好感  
利用共性心理，走进他的心理  
给人留足面子，他人定会感激

## <<心理学的诡计大全集>>

猎人要捉老虎，猝然向它袭击  
害人之心不可有，防人之心不可无  
满足他人急需，收获人情的硕果  
如若投其所好，会高高兴兴帮你  
表达你的喜爱，感动他的内心  
运用多看效应，不知不觉喜欢你  
找出彼此共同点，唤起他的情感共鸣  
能说会道：高效沟通的心理应对  
灵活运用南风效应，温暖说服对方  
真诚表达你的想法，让人明白心意  
说别人感兴趣的话，打开沟通之门  
谈吐幽默化解尴尬，轻松活跃气氛  
倾听是沟通的桥梁，会说先要会听  
通过提出恰当的问题，诱导他说真相  
用单面和双面宣传，灵巧说服对方  
诚心赞美和鼓励人，必能如愿以偿  
自嘲自讽创造轻松，拉近彼此距离  
走迂曲线委婉规劝，更能让人接受  
赢在魅力：超越自我的心理优势  
修炼自我形象，从小细节着手  
认清真实自我，秀出独特个性  
挖掘内在潜能，塑造全新自我  
情绪好心情好，形象更富魅力

### 第二篇 火星男与金星女的碰撞——婚恋中的心理学诡计

两性差异：男人来自火星，女人来自金星  
男女之间永不消失的差异  
男人就像一个天生的猎人  
女人扮演着护巢者的角色  
为何女人“心里只有家”  
男人有力气，女人有耐力  
两性交往：男人与女人的交往追逐游戏  
体察对方是不是对你有意思  
男女之间的神秘吸引力  
男人喜欢在女性面前逞威风  
谁能读懂男人的心理  
谁能解读女人的逻辑  
女人心中永远在追求浪漫  
女人究竟最吃哪一套  
“热恋”阶段常有的心态  
男女择偶的基本心理类型  
两性婚姻：城外的想进去，城内的人想出来  
距离产生美  
男女走进婚姻殿堂的动力  
要理解爱情与婚姻的冲突  
当婚姻中不能事事如愿时  
不可忽视男女婚后的心理变化  
试婚是一种可行的方式吗？

## <<心理学的诡计大全集>>

如何应对外遇  
离婚后的日子怎么过？

亲密关系：男人是视觉型，女人是触觉型  
性行为的一般心理特性  
男人的性心理习惯  
女人对性的基本需求  
调情让性生活更有情调  
夫妻性满足的心理条件

### 第三篇 办公室里的隐形战争——工作中的心理学诡计

把控人性：掌握分寸，知彼知己  
时常微笑，能解决很多难题  
用好“名片”，使对方接受你  
与人握手，可以多握一会儿  
巧用“冷热水”，增添制胜砝码  
注意自己的形象，细节决定成败  
生存技巧：深藏不露，韬光养晦  
隐藏目的，看准时机再行动。

放下身份，以退为进，由低到高  
把荣耀送给别人，千万莫贪功  
不要轻易把自己的隐私示人  
不要轻易亮出自己的底牌  
遵守办公室里的潜规则  
遇事多商量，不要自作主张  
提防职场小人，不可轻易得罪  
不要太过善良，小心被人利用  
读懂领导：揣摩心理，会说会干  
尊重你的领导，是第一位的  
应对不同的新上司的战术  
不要抢了领导头上的“光芒”  
有意无意地与老板多亲近  
让上司在岗位上有安全感  
向上司提建议尽量用暗示  
聪明者，会为上司承担错误  
认清同事：若即若离，互惠双赢  
为领导排忧解难，才能被另眼相看  
处处为人着想赢得支持  
成为公司最受欢迎的人  
与同事若即若离最相宜  
同事之间，最忌交浅言深  
独行侠的时代早已过去  
让同事说出他的得意事  
职场语言：话不说满，语不噎人  
别人讲话时不要随便插嘴  
拒绝那些不合理的请求

## <<心理学的诡计大全集>>

背后说别人的好话更有效  
站在对方的角度说服更有效  
说话一定要注意场合  
谎言是职场生涯的必修课  
别为办不到的事情夸下海口  
多使用敬语和谦词  
在上司面前说该说的话  
不听是非不传是非  
职场做事：尽心尽力，获得认同  
把握每一个表现自己的机会  
与其极力辩解，不如及时弥补  
把公司的事情看成自己的事情  
让老板知道你是不可替代的人  
精明强干才会得到领导的器重  
诚信比才干更重要  
自动自发，做一名优秀的员工  
与公司这艘船同舟共济  
要为成功找方法，不为失败找借口  
打破常规，在工作中展示创造力  
注重工作结果，拿业绩说话

### 第四篇 与客户之间心与心的互动——销售中的心理学诡计

知己知彼：先学读心术，再念生意经  
客户信息是一笔财富  
了解客户的真实需要  
暗示客户进行购买  
让客户感到你的关心  
读懂客户的从众心理  
读懂客户贪稀少的心理  
读懂客户贪便宜的心理  
投石问路：连环发问走进客户的心  
问出客户的真实需求  
精心构思问题接近法  
进行有针对性的提问  
站在客户的立场上问  
“6+1”问题成交法  
巧设圈套：不动声色地牵着客户走  
用巧妙的语言诱导客户  
一步步引导客户说“是”  
你也可以对客户说“不”  
对反复客户进行心理暗示  
运用“催眠术”进行销售  
多用积极的字眼进行说服  
谈价格要以“小”藏“大”  
进行说服要切中客户的要害  
因势利导，让顾客愿意消费  
逆鳞莫触：不能碰触客户的心理底线  
销售人员不能太过直率

## <<心理学的诡计大全集>>

不要开场后直奔主题  
不要心不在焉太涣散  
不该说的话千万别说  
不要太过夸大自己的产品  
太过急于求成反而坏事  
切记东拉西扯没有重点  
不要妄自贬低竞争对手

### 第五篇 管理之道在于经营人心——管理中的心理学诡计

管人管心：管理学与心理学

管理与心理的关系

什么是管理心理学

管理中的心理效应

根据下属的心理去管理

权威魅力：魅力比权力更能征服人心

管理者必备的个人品德

管理者必备的职业道德

管理者必备的心理素质

揭示自己最根本的驱动力

能够把员工们团结在一起

管理魅力是成功第一要诀

不断增强自己的感召能力

激励方式：能力都是被激励出来的人，是如何被激励的

掌控人的五种基本需要

认识员工的牢骚深意

以高成就需要来激励

目标设置增强驱动力

给员工物质上的满足

给员工精神上的满足

用心沟通：沟通力是一种关键能力

怎样做好语言沟通

怎样做好非语言沟通

做好全方位、多途径的沟通

你要提高你的沟通能力

团队管理：抱团打天下的心理诡计

抱团能发挥神奇力量

抱成团才能走向胜利

化解团队之中的冲突

有效的团队管理技巧

用人与留人：知人善任中的心理诡计

宁缺勿滥，应坚持的用人原则

知人善任，要进行合理的分工

用人不疑，真心信任你的下属

出于公心，有失公平的心理

拴住人心，让员工有归宿感

突破困局，不轻易开除员工

### 第六篇 突破对手的心理防线——谈判中的心理学诡计



<<心理学的诡计大全集>>

能攻能守：该出手时就出手，该收手时就收手

开局就要掌握主动权

尽可能收集对方信息

设最后期限进行施压

把握最佳时机迫其让步

深藏不露：藏住自己的真实意图

深藏底细，以免被动

以巧扮拙，迷惑对方

对方报价，故作惊讶

展示实力，激发对方的兴趣

展示自信，让对方能相信你

能进能退：掌握好进与退的节奏

以退为进，在不必要处做些让步

步步为营，掌握好让步的幅度

逐步蚕食，慢慢达到你的目的

多备方案，应对谈判中的变数

事实说话，让对方心服口服

欲擒故纵：吊足对方的胃口再攻击

假装放弃，欲擒故纵

巧布迷阵，请君入瓮

用激将法，激起对方的欲望

利益吸引，让对方更加关注

吊足胃口，就能够利人利己

蛇打七寸，擒贼就要先擒王

投其所好，达到自己的目的

软硬兼施：软的和硬的手段都用上

以柔克刚，对付强硬对手的方法

打打太极，让对方在周旋中退步

巧用赞美，缩短谈判双方的距离

转移话题，打破僵局的巧妙方法

巧施“黑脸”与“白脸”的艺术

当仁不让，让对方知难而退

以硬碰硬，与强硬对手死磕

动静相宜：不鸣则已，一鸣惊人

巧妙提问，引导对方的思考方向

慎重回答，保护好自己利益

适当沉默，让对方捉摸你的意图

善于倾听，探索对手的真正动机

就事论事，避免不必要的冲突

以静制动，观察对方的言行举止

缓兵之计，用拖延战术后发制人

速战速决，不要做不必要的拖延

## &lt;&lt;心理学的诡计大全集&gt;&gt;

## 章节摘录

光环效应：人都会根据个人好恶判断光环效应，是指我们在评价他人的时候，常喜欢从其某一点特征出发来得出或好或坏的全部印象，就像光环一样，从一个中心点逐渐向外扩散成为一个越来越大的圆圈，因此有时也称“晕轮效应”。

光环效应对人际交往有很大的影响。

多数情况下，光环效应有利的一面是可以增加个体的吸引力而助其获得某种成功。

而从另一个角度而言，光环效应常使人出现“以偏概全”、“爱屋及乌”的错误，影响良好的理性人际关系的确立。

光环效应的表现，是一种在某一突出特征影响下所产生的以点带面、以偏概全的社会心理效应。

比如，我们会因为喜欢听某个明星唱歌，就觉得他这也好，那也好，样样好，几乎完美无缺。

我们会因为看了某个电影或电视剧，喜欢里面的某个角色，而喜欢他的一切，不管他参加的其他什么节目，你都喜欢？

喜欢他整个人？

一个明星、歌星，他的可爱之处主要在于他戏演得好、歌唱得好，或在于他的勤奋、坚强、沉稳、勇敢、执著、孝心、爱心等一些个人品质的魅力，甚或在于他的帅气、靓丽。

而拥护他们的人，却把他们当成是无所不能来敬仰，当成没有缺点的完人来崇拜。

这些人会在演唱会上疯狂尖声，如醉如痴，为得一个签名甚至会排几个小时的队，他们的这种疯狂是可以理解的，因为这体现了年轻人的激情。

因为年轻，所以喜欢什么，爱什么，就去大胆地做什么。

但是把偶像神化，推及其他一切，认为偶像方方面面都是完美的，就有失偏颇了。

拥护者们往往会因为偶像们一些表面突出的“优点”而忽略或者看不到他们的真实缺点。

一旦上当受骗，最终只能是捶胸顿足，大发感叹：“我怎么会这么傻呢！”

在日常的人际交往中，我们可能会因为个人的喜好而对他人有所偏见或偏爱，但是一定要提醒自己，要全面了解对方，绝不能看见帅哥、美女就晕了头，俗话说得好，知人知面难知心。

光环效应不仅仅表现在以貌取人上，还常常表现在初次与人交往时，通常会以他人的穿着打扮、言谈举止、气度风格等来推断他人的身份地位、品德、才能、性格等。

在对不太熟悉的人进行评价时，光环效应体现得尤为明显。

针对光环效应，心理学家戴恩做过一个实验。

他让参与者看一些照片，照片上的人有的很有魅力，有的是中等一般魅力，有的则没有魅力。

看过照片后，戴恩要求参与者对照片中的对象进行魅力评定。

结果表明，参与者对有魅力的人比对无魅力的人赋予了更多积极方面的、好的、理想的人格特征，给他们的评价是和蔼、沉着、友善、好交际等等。

所谓的“一好百好，一差百差”、“情人眼里出西施”、“看你顺眼越看越顺眼，看你不顺眼越看越不顺眼”等等，就是光环效应在起作用。

一个人如果被称赞，他就会被一种积极肯定的光环所笼罩，并且被赋予其他一切好的品质。

如果一个人被标明是坏的，他就会被一种消极否定的光环所笼罩，并且被认为具有其他一切坏的品质。

为克服光环效应，我们应该养成客观全面地看待事物的习惯。

人没有十全十美的，事物也没有完美无缺的。

有优点并不意味着就是完人，有缺点也不意味着一无是处。

可爱的优点和讨厌的缺点，很可能在一个人身上并存。

不要被光环所迷惑，它笼罩的只是一个普通的人。

为了防止光环效应的不利影响，我们还要善于倾听和接受他人的意见，尽量避免感情用事，全面评价他人，理性地与人交往。

在防止光环效应的不利影响的同时，我们要想尽办法利用光环效应的有利面，在与他人交往时应采用先人为主的策略，全面展示自己的优点、掩饰缺点，以留给他人尽量完美的好印象。

<<心理学的诡计大全集>>

.....

## <<心理学的诡计大全集>>

### 编辑推荐

**\*随学随用的心理策略 简单易学的方法技巧** 学习心理学中的各种效应和原理，并将其运用到实践中，轻松洞察人心、高效沟通、积累人脉，更可以在男女交往中占据主动，为自己的爱情增添情趣，还可以让你在职场中轻松获胜，赢取高薪高管。

**\*成功学最经典秘籍 掌握了心理就掌握了人生** 所有的成功人士都是心理学高手，谈判、管理、规划，让他人为自己办事，让团队更有效率，所有的一切都以心理学为基础，掌握了这门技巧，你就是“上帝”。

**\*超大容量 物超所值 最实惠的价格获得最有价值的内容** 超值图书“论斤卖”，前所未有的实惠价格，《心理学的诡计大全集（超值黄金版）》囊括心理学“诡计”的理论与实践，更有经典案例供您参考。

<<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>