第一图书网, tushu007.com

<<社交中的100个心理谋略>>

图书基本信息

书名：<<社交中的100个心理谋略>>

13位ISBN编号：9787801799333

10位ISBN编号：780179933X

出版时间：2010-6

出版时间：中国致公出版社

作者：毛芝海

页数：260

字数：260000

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

前言

在生活中，也许你经常会有这样的疑问：为什么帮助了一个原来自己并不喜欢的人，却会变得逐渐喜欢他？
为什么商场里的人越多，购买商品的人越多？
为什么有些商品标价很贵反而卖得更好？
为什么我们会答应别人原本自己并不想答应的请求？
……其实，这些都是由于别人对我们运用了心理学的结果。
心理学是社会科学中最实用、最贴近生活的一门学问。
，这是因为人们的生活活动主要是由人的心理与行为支撑的。
无论是生活中的衣食住行，还是工作中的交流沟通，都离不开心理学，都需要心理学的帮助和引导。
心理学所涉及的方面渗透于各个领域。
社会生活的本质就是人与人之间的交往。
不管是经商也好，从政也好，都要与人交往，都需要得到他人的支持与帮助。
只有正确地把握别人的心理，才能使人趋利避害，与他人之间建立良好的沟通，使目标和计划能得到他人的协助，并进而打开事业成功的大门。
从政者需要准确领会上级的想法，这样才能正确地执行命令，同时会让上级感到这是一个有能力的、值得信赖的下属，从而得到适时地提拔与重用。
经商者也要了解顾客的心理，尽量经营顾客喜欢的商品，这样生意才能兴隆。
管理者懂点心理学会更加善解人意，也就更加能知道如何施加影响力了。

内容概要

在生活中，每时每刻都在上演着一幕幕心理战。
正确揣摩人的心理绝对不是一件容易的事情。
但这并不是说人的心理是难以捉摸的，而是说对于人的心理的观察和正确把握需要很高的技巧和手段。
可以说，心理学不仅是一门揭示人的心理活动规律的科学，也是一门能让人变得更加聪明的学问。
心理学的目的在于采用巧妙的策略，而不仅仅是分析。
我们学习心理学的目的，不是为了享受心理分析的过程，而是在于建设更积极的人际关系。
人际关系中的各种问题，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策略，许多生活和工作中的难题就会迎刃而解。
本书尝试从心理学的角度着手，结合生动、实际的生活案例，对为人处世中可能遇到的各种心理现象进行了较为详尽的分析，帮助人们在了解各种人际关系现象的同时，更指点人们去了解其背后的深层次的心理原因。
从而避开心理陷阱，走出心理误区，发挥心理优势，使自己避免遭受挫折和损失，更有效地发挥自身的影响力。
人生就是一场心理博弈，生活就是一场心理较量，一切的竞争都是一场心理战。
当你资金不如他人，实力不如他人时，并不表示你在实际生活中就要甘拜下风。
只要你能掌握对方的细微心理，并实施恰当的心理策略，就一定能掌握人际交往的主动权，一步步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。

书籍目录

第一章　巧用心理效应，提升个人魅力　1.用好“首因效应”，让第一形象深入人心　2.熟谙“近因效应”，用最近的交往，加深别人对你的好感　3.运用“禁果效应”，才华半露更能获得崇拜　4.借用“名人效应”，扩大自身的影响力　5.用好“焦点效应”，让自己脱颖而出　6.利用“马太效应”，先立名声后做事　7.借助“凡勃伦效应”，让别人对你刮目相看　8.巧用“冷热水效应”，可以获得对方的好评　9.妙用“凹地效应”，为自己凝聚职场人气　10.利用“锚定效应”，在他人心中建立良好形象第二章　掌握心理原理，增加使人信服的资本　11.“登门槛效应”：“引诱”对方先同意小要求，就有可能同意大请求　12.“留面子效应”：想得尺先要寸，往往能达到目的　13.运用互惠原理，让对方产生必须回报你的负债感　14.利用“承诺和一致原理”，迫使他人履行自己的承诺　15.得失平衡原则：给人好处，要给得恰到好处　16.“改宗效应”：当大多数人赞同的时候，你的反对更具有价值　17.先给人一种“占便宜”的感觉，然后再赚取大利　18.制造“短缺现象”，从而挑起人们的购买欲　19.应用“增减原则”，逐步增加别人对你的好感第三章　解读心理密码，找到准确的人心透视法　20.从细微处看人，可以看出一个人的本质　21.恰到好处地提问，就能逐步探明对方的本意　22.服装语言：从对方的着装中获得第一手资料　23.心理摩意：以行为和语言相对照，能正确地透视内心　24.心理措辞：从说话中揣摩出对方的内心真意　25.察言观色：当人在心情好时，对外界信息很容易接收　26.肢体语言：向人提出某种请求，可从体态判断事态第五章　引发心理共鸣，拉近与他人的距离第六章　妙用心理暗示，间接地达到目的第七章　洞察心理需求，用低姿态换取实际价值第八章　善于用心理感化，从情感上打动对方　第九章　突破心理防线，让别人从内心里接纳你第九章　识别心理陷阱，才能避免沉陷其中第十章　进行心理交锋，在心智的较量中战胜对手第十一章　吃透心理定律，夯实你的成功基础第十二章　操纵心理影响，通过改变情绪来改变　生活

章节摘录

为什么第一印象如此重要？
因为第一印象会给人一种直觉，使他认为面前的这个人是否可信。
如果你不能在初次见面的关键时刻中，消除别人对你的疑惑和警戒心理，你想继续开展工作，将很难达到理想的结果。
在这短暂的时间内，我们除了能够让自己做到仪表的得体和态度上的礼貌，其他的几乎都来不及做。
所以，我们一定要注意仪表，一站出去就是成功的样子，让人眼睛发亮。
如果一个人看起来神清气爽，格调高雅，眉宇间透露着自信的神采，那么你基本上就已经成功了一半。
首因效应完全可以解释这样一种职场怪现象：有的人吃了相貌的亏，有的人却占了相貌的便宜。
这也是一些大学生在求职前纷纷跑到美容院整容的原因之一。
相貌不佳者，其实根本不需要整容。
一是可以去谋求不计较相貌的职业；二是可以利用首因效应改变自己的形象，为将来的成功奠定基础，搭好台阶。
专家研究发现，外表能够代表.50%以上的第一印象。
外表是否清爽整齐，是让身边的人认定你是否可信的重要条件，也是别人决定如何对待你的首要条件。
通过大量的数据分析，研究人员得出了影响第一印象的因素组成。
外表是影响第一印象形成因素中的重要部分，约占50%以上的比例。
这里的外表不仅是指漂亮的脸蛋，还指衣着、神情、气质等。
声音是影响第一印象形成的第二大因素，约占40%的比例。
声音因素包括音调、语气、语速、节奏等。
言谈举止约占不到10%的比例。
要想给人留下难忘的第一印象，就要事前把自己准备给对方的印象设计出来，写在一张纸上，每天反复看，并且问自己：“我每一天可以做哪些事情才能符合这样的一个印象？
”这就需要你加强在谈吐、举止、修养、礼节等各方面的素质培养。
要做到这一点，首先，要注重仪表风度，一般情况下人们都愿意同衣着干净整齐、落落大方的人接触和交往。
比尔-盖茨在行业论坛上总是穿着牛仔裤和T恤衫，AVON创始人钟彬娴则在任何时候都保持着“比生活妆更耀眼”的妆容。

编辑推荐

《社交中的100个心理谋略》编辑推荐：巧用心理效应，提升个人魅力，掌握心理原理，增加使人信服的资本，解读心理密码，找到准确的人心透视法，引发心理共鸣，拉近与他人的距离，妙用心理暗示，间接地达成目的，洞察心理需求，用低姿态换取实际价值，善用心理感化，从情感上打动对方，突破心理防线，让别人从内心里接纳你，识别心理陷阱，才能避免深陷其中，进行心理交锋，在心智的较量中战胜对手，吃透心理定律，夯实你的成功基础，操纵心理影响，通过改变情绪来改变生活。
〈br〉生活就是一场心理较量，一切的竞争都是一场心理战。
〈br〉人生就是一场心理博弈，当你资金不如他人，实力不如他人时，并不表示你在实际生活中就要甘拜下风，只要你能掌握对方的细微心理，并实施恰当的心理策略，就一定能掌握人际交往的主动权，一步步地落实自己人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。

第一图书网, tushu007.com

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