

<<心理学的诡计全集>>

图书基本信息

书名：<<心理学的诡计全集>>

13位ISBN编号：9787802488427

10位ISBN编号：7802488427

出版时间：2012-12

出版时间：北京希望电子出版社

作者：宿文渊 编

页数：320

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>

## &lt;&lt;心理学的诡计全集&gt;&gt;

## 前言

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得胜利的方法和手段。

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。

人生中的各种问题，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，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。

心理学的目的在于运用巧妙的策略，而不是分析。

若想在人生的较量中成为赢家，实现或保护自身的最大利益，就不能不懂一些心理学“诡计”的方法与技巧。

否则，将被人玩弄于股掌之间。

从日常生活到人际交往，从营销策略到军事政治，凡是人类所及之处都能找到心理学“诡计”的影子。

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用过它或被它所影响过。

因为每个人每天都在与他人打交道，或竞争或合作，我们日常生活的方方面面都深受心理学“诡计”的影响。

营销活动就是一种商用心理学“诡计”。

一个产品还没有上生产线，大师们便聚在一起商量它的定位、卖点，考虑它的通路、终端，苦心酝酿着它的传播表现，怎样才能富有刺激，打动消费者。

甚至在产生一次消费之后，使用怎样的手段使消费者能够重复消费，解决产品的认知度，提高产品的美誉度，将产品深植于消费者心中，逐步形成所谓的品牌影响力。

商业诡计的设计者，就像悬念电影大师希区柯克一般，一步步在给人们设置陷阱，坑越挖越深，让你想跳都跳不出去，这就是高级诡计的魅力所在。

我们明知垃圾食品的危害，却依然被其吸引。

明知大部分的保健品是所谓的“精神食粮”，却依然一次又一次地买回家献给父母和孩子。

不得不承认，国际上的知名品牌是诡计的设计高手，它让你心甘情愿地掏空钱包，又让你获得极大的心理满足。

军事上也有很多利用心理学的“诡计”获得成功的案例，空城计是其中比较著名的一个。

三国时期，魏国派司马懿挂帅进攻蜀国街亭，诸葛亮派马谡驻守失败。

司马懿率兵乘胜直逼西城，诸葛亮无兵迎敌，但沉着镇定，大开城门，自己在城楼上弹琴唱曲。

司马懿怀疑设有埋伏，引兵退去。

等他得知西城是空城回去再战时，赵云赶回解围，最终大胜司马懿。

诸葛亮将心理学的“诡计”玩到极致，足可见其威力。

善于搞政治的人大都善于使用心理学的“诡计”，诡计之一就是利用谣言的力量。

历史上无数小人就是利用这一诡计，害了许多忠臣良将，误国误民。

谣言破坏性最大的当数明朝袁崇焕冤死。

1625年，袁崇焕镇守宁远，令努尔哈赤13万大军久攻不克，大怀忿恨而回，努尔哈赤不久病死。

皇太极即位后再攻宁锦，大战3次，小战25次，终因伤亡惨重无功而回。

袁崇焕令清军闻风丧胆，无法逾越。

汉奸范文程使用反问计，散布谣言说：袁崇焕将联合清军献出京城。

崇祯皇帝深信不疑，将袁崇焕下狱，后凌迟处死；愚蠢的明朝百姓也深信谣言，竟然争食袁崇焕之肉。

结果关门无人把守，明朝很快就灭亡了。

总之，心理学的“诡计”无处不在，它是一种神奇和智慧，自古以来，从战场到商场，从工作到生活，心理学的各种“诡计”充斥于我们生活的每一个角落。

在日常生活中，如果你能够掌握心理学“诡计”的智慧，你会发现每一件让你头痛的事情都能够借用心理学的力量将其解决，并达到自己的目的。

<<心理学的诡计全集>>

而一旦在生活的各个方面能将心理学的“诡计”运用得游刃有余，成功也就离你不远了。古今中外，会使用心理学“诡计”的都是能者、赢家，不会使用的必然会被淘汰出局。

## <<心理学的诡计全集>>

### 内容概要

心理学的“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得胜利的方法和手段。

从日常生活到人际交往，从营销策略到军事政治，凡是人类所及之处都能找到心理学的“诡计”的影子。

一个人可能不知道心理学的“诡计”为何物，但他一定在不知不觉中用过它或被它所影响过。

如果不懂心理学的“诡计”，你就难免会中他人的“诡计”，一着不慎，满盘皆输。

因此，生活中的每个人都应当懂得心理学的“诡计”的策略性思维。

本书为你揭开心理学的“诡计”的真实面目，讲解心理学的“诡计”具体的使用方法和技巧，揭示心理学的“诡计”背后的心理学理论。

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同的行为准则，让你按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。

全书分别从人际、商场、职场、爱情、婚姻、家庭等几个与人们生活息息相关的方面讲述了相关的心理学知识和技巧，内容全面，技巧丰富，方法实用，教你掌控人际交往的主动权，看穿别人的“诡计”，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，有效地发挥自身的影响力，顺利地实现自己的目标，在事业上获得成功，在生活上赢得幸福。

## &lt;&lt;心理学的诡计全集&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章洞悉人性，拿捏分寸 绽放迷人的笑容，更能赢得别人的好感 善于倾听让你赢得好感，处处受欢迎 见面时间长，不如见面次数多更能建立亲密关系 让对方做主角，他一定喜欢与你交流 注重自己的外在形象，以增加人际吸引力 展现自信的风采，赢得他人的尊重与赏识 学会谦逊做人，别人才会喜欢你 懂得欣赏自己，才能得到他人的欣赏 “不知道”是讨人喜欢的三字经 妙用“地形”心理学，让对方喜欢你 注意自己的身体语言，给别人留下好印象 适当重复对方的话，加深别人对自己的印象 直呼其名，缩短与对方的心理距离 请求他人帮忙，会赢得对方的好感 学会适时缺席，让他人更加尊敬你 缩短空间距离，拉近彼此间的心理距离 第二章掌控人性，把握尺度 “让一步”比“争一步”收获的好处更多 被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分 关键时刻当仁不让，才能得到你想要的 吃亏要吃在明处，让他知道吃亏是为了帮助他 凡事抱着最坏的打算，才能确保胜算 “晓之以理，诱之以利”，方能战胜人性，办成大事 超出预期的无私行为，可以获得超额的信赖 要想抑制人性的弱点，不如唤醒人性的优点 凡事不要太较真，否则会让自己失去更多 巧妙地运用心理暗示，来达到自己的目的 克服自己的心理缺陷，不给别人留机会 不要过分地赞美对方，否则会加剧对方的反感 第三章洞察人性，顺势而为 变脸就要如翻书，否则不易和人相处 不可以被激怒，不让别人抓住把柄 喜怒哀乐放在口袋里，不给人以可乘之机 心理素质好一点，交际顺一点 不要固执己见，否则上帝也救不了你 少乱发脾气，才能广交朋友成大事 该反抗时就反抗，不要让别人把自己当成傻瓜 与人相争，诈死装败求胜算 柔性坚持——无坚不摧的天下之至刚 做人要精明，但不能精明露骨 第四章出奇制胜，左右他人 善用“增减法”，影响他人的心理 从思路开始，让别人追随你的思想 发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你 激发对方的高尚动机，因势制宜影响他 吸引他人最直接的方法：关键时刻拉他一把 巧妙利用好奇心来影响他人：想要影响对方的言行，谆谆教导不如以身作则 以己之长巧迎他人之短 制造短缺假象，可以极大影响对方的行为 第五章把握心理，驾驭他人 通过“我错了”，让他人心悦诚服地接受你的批评 引入权威效应，引导对方的态度和行为 制造别无他选的困境，来诱导他人 制造强大的敌人，引起同仇敌忾 要改变他人的行为，首先应该悦纳他人 迎合他人的自尊心，让他乐于改变 利用最后时限，让他听从你的指示 收放自如，把对手控制在你的手中 不妨提一个更大的要求，更容易取得成功 给别人以同情，让他人甘愿被你所控 让他人做出承诺，就容易达到你的目的 利用“期望效应”，使他人按自己的意图行事 给予对方一个头衔，让他鼎力相助 恰当的反馈，能使对方更积极地为你办事 第六章施计弄巧，以心治心 说服没有主见的人：“大家的意见都是这样” 巧妙提问，让对方只能答“是” “长他人志气，灭自己威风” 更能有效说服 一开始就先声夺人，让对方屈服 以众敌寡，逐渐将其同化 顺言逆意归谬法，让强势的他也点头 将他“捧上天”，让他不得不服 制造一点悬念，让对方改变自己的观点 点到他的利害之处，让说服更有效 巧妙运用逆反心理，对其进行善意的说服 让他觉得你的意见是属于他而不是你 运用对方的心理定势，来巧妙说服对方 正话反说、指桑骂槐，帮你达到说服的目的 第七章制人攻心，为我所用 提升自我形象，增加成功的筹码 巧用别人的同情心，眼泪是一种“致命武器” 求人办事就用百试百灵的“糖衣炮弹” 有勇气、有耐心——软磨硬泡，“泡”出希望 寻求别人帮助时，要先引起对方的兴趣 请将不如激将，激将不如逼将 巧用“进门槛”效应：先提小要求再提大要求 暗中智取，让他人无从防范 以礼相待，多用敬语好求人 让自己看起来像个大人物，他会觉得为你办事踏实 巧转关系，借能人为自己办好棘手之事 第八章将心比心，换位思考 将心比心、换位思考，在人际交往中出奇效 想让别人喜欢你，先要喜欢上对方 先理解对方，然后再让对方理解你 你对朋友知心，朋友也会对你知心 站在对方的立场说话，他才容易听你的话 看到对方的需要，了解对方的观点 帮助对方要适当，接受对方的帮助也要适当 关心对方最亲近的人，更会赢得他人的心 给人一份情，让他还你一辈子 让他知道你了解他、包容他，合作更容易 你不去费匿对方，对方也不会责怪你 努力记住有关对方的小事，他会对你产生好感 第九章以心交心，互惠互利 制造共同体验，使其对你产生好感 讲述相同或相似的经历，让对方志同道合的感觉 牢记互惠原理，让对方产生必须回报你的感激之情 “雪中送炭”更能征服人心 要想友谊长存，就要感激和回报别人的帮助 激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己 设立共同的目标，迅速拉近彼此的距离 故意效仿对方的动作，引发对方的好感 让合作者好过，自己才会好过 与其让对方感激你，不如让他有求于你 给别人帮助是好事，但不能过分追求回报 第十章以心攻心，斗智斗勇 突破对手

## &lt;&lt;心理学的诡计全集&gt;&gt;

的心理防线定能大胜 巧设陷阱，让对手祸起于萧墙之内 实施“苦肉计”，将狡猾的他制服 离间对手以削弱其实力，从而一举取胜 无中生有，必要时也得诈一诈 运用“上屋抽梯”之计，将他彻底打败 如果对方很“刚”，你可用“柔”来克 通过沉默来逼迫对方沉不住气 摸清心思再行动，才能做到得心应手 第十一章虚实难辨，假戏真唱 当众拥抱你的敌人，化被动为主动 你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密 善用“欺骗之举”，无往不利 强者保持谦卑的态度，助你更好地处理人际关系 假戏真做，相时而动 谎言被重复一千遍，就变成了真理 适度保守个人隐私，不要做个透明人 适度“自污”，巧使对方放松警惕 第十二章高瞻远瞩，狡兔三窟 狡兔亦有三窟，做人要留退路 冷庙高香提前烧，自然会有贵人帮 给自己留条后路，以防山不转水转 让对方知道你的可用之处，以便以后被提携 模糊表态，为自己留下回旋的余地 脚踏两只船，总有其一可落脚 事后不要过河拆桥，为下次办事铺好路 有好处分给他人一杯羹，别人以后才不会落井下石 即使不能救助他人，也不能落井下石 朋友之间，不需要帮忙也要保持联系 诚挚的表示感谢，是你再次获得他人帮助的保证 第十三章韬光养晦，深藏不露 韬光养晦，永远是颠扑不破的真理 隐藏自己的实力，别让那一枪打到强出头的你 忍人之不能忍，方能成别人所不能成之事 不要过早暴露野心，需要循序渐进 以自己小失让对方，日后会有大收获 软弱和退缩胜过任何硬性的进攻 隐藏自己的真实想法，才能全身而退 不要做明枪，要做暗箭，适时待发 做人要善于隐匿：看似没有，实则充满 适时贬一贬自己，学会低调做人 第十四章柔弱之中，暗藏机锋 弱势时打张情感牌，更易被对方认可 遇到强手就要避敌锋芒，侧面而行 主动示弱，伪装自己，克敌制胜 适时选择投降，给自己东山再起的机会 适时吃眼前亏，只为以后不吃更大的亏 生气不如争气，翻脸不如翻身 假痴不癫，轻松达到自己的目的 不可时时做烂好人——人可以温和，但不可以软弱 成全对方的好胜心，保全自己 掩饰弱点，显露优点，以此来迷惑对方 第十五章巧用谋略，解围脱困 暗箭来袭，你不妨将计就计“背后鞠躬”，消除对方的敌意 巧妙自嘲，消除双方的尴尬，让你赢得更多 一旦发生争吵，“冷处理”显奇效 以低姿态化解别人对你的嫉妒 率先化干戈为玉帛，你眼前的一堵墙便成了路 面对刁难，学会以谬制谬 及时弥补失言，掌握社交的主动权 调动自己的心智，把别人的奚落拒之门外 多说两个对不起，可化解瞬间爆发的火气 第十六章揣摩心理，巧妙迎合 投其所好，与上司成为“同道中人” 保持经常性的接触更能取得老板的信任 永远要记得一点：老板永远是对的 满足上司的“尊重”需要，切忌私自定夺 功高不盖主，上司永远是最优秀的 想对上司提“意见”，出口要说提“建议” 徒弟变领导：服软才是硬道理 想让领导喜欢你，可在他人面前称赞上司 勇于向领导“秀”出自己，别让自己的努力白费 提升职场战斗力，就要练就扛骂功

## <<心理学的诡计全集>>

### 章节摘录

版权页： 第一章 洞悉人性，拿捏分寸 绽放迷人的笑容，更能赢得别人的好感 飞机起飞前，一位乘客请求空姐给他倒一杯水吃药。

空姐很有礼貌地说：“先生，为了您的安全，请稍等片刻，等飞机进入平稳飞行状态后，我会立刻把水给您送过来，好吗？”

”15分钟后，飞机早已进入平稳飞行状态。

突然，乘客服务铃急促地响了起来，空姐猛然意识到：糟了，由于太忙，忘记给那位乘客倒水了！

空姐来到客舱，看见敲响服务铃的果然是刚才那位乘客。

她小心翼翼地把水送到那位乘客跟前，面带微笑地说：“先生，实在对不起，由于我的疏忽，延误了您吃药的时间，我感到非常抱歉。

”这位乘客抬起左手，指着手表说道：“怎么回事，有你这样服务的吗？”

”空姐手里端着水，心里感到很委屈，但是，无论她怎么解释，这位挑剔的乘客都不肯原谅她的疏忽。

在接下来的飞行途中，为了补偿自己的过失，每次去客舱为乘客服务时，空姐都会特意走到那位乘客面前，面带微笑地询问他是否需要帮助。

然而，那位乘客余怒未消，摆出一副不合作的样子。

临到目的地前，那位乘客要求空姐把留言本给他送过去。

飞机安全降落。

所有的乘客陆续离开后，空姐紧张极了，以为这下完了。

没想到，她打开留言本，却惊奇地发现，那位乘客在留言本上写下的并不是投诉信，相反却是一封热情洋溢的表扬信：“在整个过程中，你表现出的真诚歉意，特别是你的十二次微笑，深深打动了我，使我最终决定将投诉信写成表扬信。

你的服务质量很高，下次如果有机会，我还将乘坐你们这趟航班。

”空姐看完信。

激动得热泪盈眶。

在人际交往中，我们要赢得他人的好感，必须要学会微笑，像故事中的那位空姐一样，用自己迷人的微笑来赢得他人的好感。

绽放迷人的笑容，是赢得他人好感的永恒法宝。

一家大百货公司的经理曾经说，他宁愿雇用没读过书但和蔼可亲的女孩当店员，也不愿请表情冷漠的女博士当店员。

不论你到何处，都要以愉快的心情、甜美的微笑去与每个你认识的人打招呼，诚恳地与人握手，不要怕表错情，也不要记恨人，时时想着快乐的事。

久而久之，你会发现自己的生活充满乐趣，自己的目标随时可以达到，世界也变得那么可爱。

如果一个人的面部表情亲切、温和、充满喜气，远比她穿着一套高档、华丽的衣服更吸引人，也更容易受人欢迎。

微笑是一种宽容、一种接纳的表示，它缩短了人与人之间的距离，使人与人之间心心相通。

喜欢微笑着面对他人的人，往往更容易走入对方的天地，正如那句话所说的：“微笑是成功者的先锋”。

”如果说行动比语言更有力量，那么微笑就是无声的行动，它所表示的是：“我对你很满意，你使我快乐，很高兴见到你。”

”笑容是结束说话的最佳“句号”，“你希望别人高兴来见你，你就必须高兴会见别人”。

## <<心理学的诡计全集>>

### 编辑推荐

《心理学的"诡计"全集》从心理学的角度运用心理学的原理，结合实际生活案例，对生活中遇到的心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了简便的解决思路与方法。在了解各种人际关系现象背后的深层心理原因的同时，你也能掌握一系列可以派上用场的心理学知识和技巧，使你能够迅速地提高说话、办事的能力，掌控人际交往的主动权，成为职场、商场，以及朋友圈中最有分量、最受欢迎的人。



<<心理学的诡计全集>>

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>