

<<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：9787119074856

10位ISBN编号：7119074857

出版时间：2012-5

出版时间：外文出版社

作者：吴晶晶 编

页数：440

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

人类的内心世界是变幻多端、难以把握的，而心理是人类的内心世界的反映。为了了解、探究人类的心理，人们开始通过各种方式与手段去研究心理，并将之具体化、细致化、理论化。

这样，就逐渐建立了一门专门的学问——心理学。

心理学是照亮人类自身的学问，是让人变得更聪明的学问。心理学认为每个人都有独特的个性，所以每个人需要用不同的方式来处理自身与其他人的关系；心理学认为每个人都应该有自尊，如果有了心理学的知识，一个人就不会在公共场合乱叫他人的绰号或不雅的代号，也不会做出不尊重他人的行为来。

因此，做人要懂点心理学，人际关系中许许多多的烦恼、矛盾，绝大多数是从人们不了解他人的“心”开始的。

在现实生活中，我们难免会遇到这样或那样的心理诱惑，一旦头脑发热，就会失去理智，进而掉进他人预先设置好的心理陷阱。

在人际交往中，我们会受到很多心理效应潜移默化的影响，使自己的言谈举止在一定程度上出现偏差。

只有利用好心理效应对我们的影响中积极的一面，才能使我们发挥自己的心理优势，并有效影响别人的心理，给我们的生活、工作带来更多的便捷与好处。

在心理博弈中，我们要时刻以清醒的头脑来看待和分析事物，努力看到现象背后的心理秘密，才能够避开雷区，实现生活、事业等多方面的丰收。

生活就是一场心理较量，心理学策略在任何时候都能用得上。做人做事，一方面要靠自己的能力和诚意，另一方面还要靠一个人的心计和眼力。能够看穿别人的心理诡计，就掌握了人际交往的主动权，从而产生心理优势，避开心理误区，有效地发挥自身的影响力，使自己避免遭受损失或挫折。

人生本身就是一场心理博弈。如果想在这场心理博弈中取得胜利，需要我们凭借自己的智慧，运用心理技巧、策略，影响和控制对方的心理，让其心甘情愿地顺服于自己。

这是一本针对社会现实而写的书。书中的每个分析都深入人的心灵深处，让读者产生共鸣；书中的每个故事均能切中时弊，让读者于阅读之中学得做人做事的道理。

本书的目的是要赢得“人心”，而不是改变“人性”。

本书是迄今为止故事精彩、文字优美、内容全面、道理实用、分类系统的心理学诡计类图书。在本书中，作者探索了人类共同的心理特征和思维模式，把难懂的心理学术概念用一个个喜闻乐见的小故事编织起来，通俗易懂地解释了其对生活的影响，并在此基础上深刻解析了一些与生活紧密联系的心理现象。

本书兼具知识性、科学性与实用性，既适用于政界、商界，也适用于家庭、职场。

书中介绍的知识，会让你在实际生活与工作中更如鱼得水。

<<心理学的诡计大全集>>

内容概要

心理学的诡计是一种神奇和智慧，是指利用心理学的相关原理、效应和方法等，通过恰当的心理引导和应对策略，使自己在与人博弈的过程中获取胜利的方法和手段，而并不是教人如何使坏、或行事奸诈狡猾。

本书为读者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，最终获得心想事成的成功人生。

<<心理学的诡计大全集>>

书籍目录

第一篇 玩转心理效应，把握人生第一章 洞悉人性软肋反弹琵琶效应：对于逆反心理强的人不妨用反弹琵琶之术滴水穿石，以柔克刚夸夸其谈的人与“倾听者”的互补心理留面子效应掌握爱虚荣的人的虚荣心理“布里丹毛驴”现象第二章 摸清心理弱点互惠原理：没人愿意欠情债认同效应：人人都想被认同感情账户：每人都有感情存折做主原则：人人都想掌控大局行动原理：改变行为能改变态度自尊原理：每个人都想提升自己的自尊期望效应：每个人的期望能通过自己实现重要效应：人人都想受人瞩目焦点效应：人人都想以自己为中心第三章 警惕心理陷阱为什么我们无法抗拒免费女性为什么爱穿高跟鞋“聪明”为什么会反被“聪明”误“俊”遮“百丑”的原因是什么人们为何会认为自己能够掌握偶然事件第四章 学会掌控人性“让一步”“比”“争一步”对你更有利得理让三分，兔子急了也会咬人关键时刻当仁不让能助你得到心之所想吃亏要在明处做最坏的打算，胜算更大“晓之以理，诱之以利”出乎意料的无私可以获得更多的信任第二篇 说话中的心理学诡计第一章 把话说得滴水不漏逢人只说三分话，不可全抛一片心话前要三思，口不择言易伤人说话宜点到为止要把忠言说得不逆耳不要将不满挂在嘴上说话不宜太直接，避免伤人脸面知晓他人隐私时不要炫耀言多必失，控制好自己嘴巴第二章 会戴高帽，会说好话说好话，有好运赞美也是一种投资学会肯定他人成绩，满足他人的荣誉感“捧场”的技巧多送“高帽子”，好处多多多提对方的自豪之事学会借他人之口赞美异性要学会照顾对方面子赞人需恰到好处旁敲侧击与正面进攻更有效第三章 直言易伤人，直话不直说说话，不能直肠子提出批评时应以表扬为前提说话不宜太直白，应让人自己去领悟对别人的错误应点到为止“掏心窝子”往往会给你带来灾难“模糊表态”才不会给人落下话柄交浅不宜言深第四章 换个角度说“谎言”学会用“谎言”保护自己撒小谎能和谐人际关系借“谎言”下台可以留住面子虚张声势能助你以小充大赢更多“唱空城计”能助你掌控对方合理利用他人的虚荣心能助你办成事自导自演双簧戏创造有利条件学会对他人的谎言将计就计第三篇 做事中的心理学诡计第一章 做事要懂得变通树大招风，不要争做第一学会审时度势，及时回头打破常规，取得胜利能进能出，吃回头草又何妨学会因势利导出危局学会上什么山唱什么歌第二章 做事要留有余地随遇而安，学会明哲保身不要轻易树敌谦让是生存之道如何保护自己，谨慎敷衍小人说话切忌太直白切勿逆龙鳞，惹祸上身第三章 冤家宜解不宜结学会化敌为友，拥抱对手君子不念旧恶不要触及他人的“雷区”减少与人正面冲突能避免两败俱伤善待对手，留以尊严人情留一线，日后好相见第四章 求人办事要有术求人办事要顺着他人的脾性送礼需要技巧善假于物，巧用道具求人“亲情牌”能助你突破对方心理巧妙利用“枕边风”，威力无比要抓住仅有的一线希望，不轻言放弃第四篇 人际交往中的心理学诡计第一章 成功与否的关键在应酬善于交际可使你一路通畅不善周旋易陷入尴尬爱上应酬能使你的人际关系更和谐如何在交际圈外和谐人际关系应酬应得体合宜语言是应酬成败的关键第二章 人际交往的心理技巧透析什么是笔迹心理学“皮格马利翁”“忽悠”--暗示心理的学习“豪猪效应”对人际关系的影响首因效应和近因效应走姿暗含的性格特点坐姿暗含的心理特征站姿与性格和心理的关系女性体态语言可以助你透析女性心理衣饰心理怎样的情感，怎样的色彩第三章 走进朋友心里深处他人之恩不可忘，施予之恩切谨记气味相投和优势互补的朋友都重要快乐和痛苦需与朋友共分担借朋友钱不如给朋友钱求人办事要不卑不亢朋友之间需保持持久联系学会维护朋友的自尊雪中送炭与锦上添花朋友会真正地对方着想第四章 多听少说是良策言多必失要学会领会弦外之音语调语速可以传递情绪通过谈论话题可以窥其心理口头禅能透露人的个性学会从小细节中透析对方第五篇 处世中的心理学诡计第一章 破译心理密码共同体验有利于缩短人与人之间的距离学会培养幽默感，并合理运用它“见人说人话，见鬼说鬼话”学会发现并唤起对方的需求练就火眼金睛，看透对方要学会观察他人的眼神和控制自己的眼神学会用细节和举止赢得人心投其所好能给人留下好印象了解对方是投其所好的重要前提第二章 展开心理博弈，进行心理操纵得理饶人，留足余地弥补情感裂痕要迅速赞美须真心实意要善于借助外力成事请将不如激将必要的眼泪能赢取对方的怜悯抓住对手的心脉，驯服对手虚心请教能使你化被动为主动好的倾听有利于解决矛盾和对方的抱怨第三章 圆滑为人，方圆处世做人应量力而行，无须死撑交友应有原则要学会尊重差异仅有真心能换真心冤家宜解不宜结红

<<心理学的诡计大全集>>

黑搭唱，人际更自如用联系取代疏远，你会受益匪浅如何与自己不喜欢的人打交道真正的聪明不要说出来第四章 处世中的心理学诡计面面观切记自作聪明学会正确使用激将法给人留台阶等于给自己留台阶学会适当、灵活地给人台阶“软磨硬泡”的求人办事法则软磨硬泡的实用说话要顾及他人脸面热情、温暖的微笑是无声的力量如何正确灵活对待冷遇迅速记人名的方法第六篇 识人中的心理学诡计第一章 通过话语细节识人心理口头禅中暗含的内文不同的幽默方式代表不同的性格声气：生命的话外音言谈方式显露言者心理讨论的内容透露对方的本意易说错话的人往往心是心非苛求完美的人爱发牢骚第二章 通过举止细节识人心理走姿能传递人的心思和情绪从烦躁不安的表现看对方的城府从笔迹洞悉对方心理特征签名中暗含性格特征付款方式可以显露对方的为人如何用点菜方式辨别他人心理握手可以传递对方的心思腰部的变化能显露女人心从睡眠的姿势了解对方潜意识第三章 依据外貌细节识人心理眼皮是泄密的暗道嘴部的动作能表现一个人的心理和性格下巴的形状能助人识人如何根据气质、气色识别对方如何通过体型知其心性十指连心，手指的动作与心相通第四章 依据穿着识人心理不同的发型能表现不同的心理如何以表看人如何依戒指分析人如何通过提包样式识人如何通过领带识人如何通过T恤的样式识人如何通过帽子解读人如何根据化妆识人第五章 依据交际细节识人心理牵强的客套话别有用心如何区分花言巧语如何获得对方的好感酒后的表现能体现一个人的性格如何识别谎言并得到其真实想法好揭人隐私者的四大动机酒后打电话的人需要关爱贪吃爱喝的人怕孤独第七篇 驭人、用人中的心理学诡计第一章 弹指间操控他人予人头衔，使人相助学会用“独立性”驯服他人如何打开对方的话匣子附和地倾听能使人乐于交流让“闷葫芦”不再闷的五种方法要学会如何恩威并施强盛的气势能助你不战而胜“苦肉计”能助你制服狡猾的人情趣诱导，步步为营“意外”能改变他人的想法第二章 会用人也要会防人如何抓住发言的时机说话应简洁、点到为止正确说话的三大注意事项如何使用语言的“软化”艺术如何说出打动人的话对恩将仇报的小人应谨慎行事与人相交应有防人之心第三章 大肚容天下之人为人处世应学会宽容不要把眼光停驻在他人的错误上谦让也是仁的境界给人好处不要张扬，予人恩惠无须张扬做人要坦诚，做事应真诚对冒犯你的人应宽容不要做有愧于心的事学会把他人时时放在心中做得好比说得好更实用做人要学会变通第八篇 职场中的心理学诡计第一章 职场心理学诡计面面观倾听也是职场中的一种竞争力“表情暴力”职场交往要循序渐进不要在职场谈友谊男女搭配，效率更高正确认识群众的社会懈怠心理求职人士需洞悉的五大用人心理降伏“带刺员工”的三大妙招学会透过双眼了解领导心理四类办公桌透露的职场个性第二章 职场沟通是一种本事要学会循序渐进，打开他人心灵之门要学会听弦外音、话外话要学会专注倾听沉默和倾听也是成熟的心理素质要学会照顾他人自尊，含蓄批评谦虚地接受表扬能为你赢得尊敬第三章 与领导相处要进退得体要学会适当替领导“受过”职场人切忌为领导做主职场人士切忌居功自傲如何让上司知道你的敬业让上司难堪的事做不得正确认识和对领导领导的批评第四章 与同事交往要远近有度职场人士切忌越俎代庖不要在失意者面前谈得意之事必要的时候助人一把要对办公室里的小帮派保持警惕如何与办公室里的“软柿子”绝缘要远离口是心非的同事工作中切莫厚此薄彼第五章 与下属交往要方圆有道上司信任下属的注意事项学会用“糖衣炮弹”批评下属合理运用以“情”动人和以“钱”动人法如何成为上司与下属间的“双面胶”果敢决断的上司更受欢迎要学会给能力强的下属适当的权力不要用“空头支票”打消下属的积极性第九篇 销售中的心理学诡计第一章 销售是心与心的博弈“攻心”战略是销售工作的核心学会倾听能助你获取信任赞美能使销售工作更顺利与客户交流沟通要注重方式学会让客户参与、体验第二章 销售更需要好心态销售需要好心态好的销售应积极，而不应心急“死缠烂打”也要有技巧畏惧心理易招拒绝不要放弃客户只有突破自己才能发挥潜能学会把品牌当做自己的孩子学会用热情服务顾客推销产品 = 推销你自己第三章 学点销售中的“兵法”学会“反道而行”的营销方法销售需要出奇制胜营销竞争需要“无中生有”声东击西也是营销的良计反弹琵琶有利于创新理念营销者应学会单刀赴会的技巧调虎离山，稳妥行事远交近攻，兼具竞争与合作意识第四章 销售谈判中的心理技巧欲纵故擒的心理技巧不要轻易接受第一次开价或还价学会适当地“威胁”客户巧妙掌握时间，取得主动权谈判地点的选择能决定成败商务谈判需要说“不”的艺术学会造就营销中的双赢第十篇 爱情中的心理学诡计第一章 恋爱心理学诡计面面观五种浪漫的恋爱法要学会“投其所好”外表与恋爱心理女人的十种恋爱心理男人的五种恋爱

<<心理学的诡计大全集>>

心理“登门槛”效应在恋爱中的应用罗朱效应的启示第二章 约会中的心理学诡计面面观如何找到合适的伴侣如何判断正确的人生伴侣如何准备好约会初次约会须掌握技巧如何合理运用信息这个道具倒追男人有技巧女人应掌握男人的约会心理约会游戏有规则要懂得男人接近你的心理第三章 给爱情保鲜爱要及时说出口爱要有主张，不可盲目要学会保持适当的距离，抓住对方如何做个贴心男人信任是加固爱情的纽带温柔是女人赢得男人的杀手锏有责任感的男人才是好男人第四章 婚姻中的心理学诡计面面观和谐婚姻的五种心理需要十四条夫妻恩爱的心理法则婚姻中的吵架心理学婆媳相处应换位思考贤妻良母应上得厅堂，下得厨房正确解读家庭暴力暗示夫妻关系有问题的七种信号第五章 女人的婚姻误区没有做好恋爱准备仅有生理上的需求太过期待完美用性吸引男人女人婚后变化大女人总想设法改变男人女人视丈夫的解释为狡辩女人因感觉被忽视而吵架把丈夫当成发泄对象女人过于虚荣，让男人抬不起头女人过分坚强使得男人丧失激情第六章 男人的婚姻误区男人难以忍受女人的情绪化男人不喜欢的六种女人男人不肯道歉的原因是什么为什么男人会逃避感情责任帅男人为何难以成为好丈夫男女感情观的差异不要和不合适的人走到一起男人与女人之间的四种误解为什么夫妻争吵会升级为什么生儿子的家庭离婚率偏低

<<心理学的诡计大全集>>

编辑推荐

购买同系列书请点击：[“精装龙”系列丛书：会说话·会办事·会做人大全集（超多选择超值典藏）](#) [“精装龙”系列丛书：做个好领导——如何管好人大全集（超多选择超值典藏）](#) [“精装龙”系列丛书：人生成功潜规则大全集（超多选择超值典藏）](#) 《心理学的诡计大全集》是一本针对社会现实而写的书。
《心理学的诡计大全集》中的每个分析都深入人的心灵深处，让读者产生共鸣；书中的每个故事均能切中时弊，让读者于阅读之中学得做人做事的道理。

<<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>