

<<玩的就是心理>>

图书基本信息

书名：<<玩的就是心理>>

13位ISBN编号：9787506466035

10位ISBN编号：7506466031

出版时间：2010-9

出版时间：中国纺织出版社

作者：胡坤

页数：260

字数：219000

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>

## <<玩的就是心理>>

### 前言

人类是群居的动物，任何人生存在这个社会都需要和不同的人接触、交往，长此以往，也就形成了如今纷繁复杂的社会。

在这个充满竞争、利益诱惑的社会，人与人的相处并非盘古开天地时那样简单，每个人都在为了自己的目标努力着。

在达到目标之前，每个人或多或少都会运用一些心理战术，以期在最短的时间内，花费最少的力气来达到目的。

世界上社交心理方面的定律、法则、效应非常多，这些神奇的理论，可以解释人生中的诸多现象，使人们能够洞悉世事：为什么算命先生有时说得那么准？

难道他们真的有未卜先知的能力吗？

为什么人越多，工作效率越低？

人为什么总是认死理？

为什么我们会购买自己并不需要的东西？

人生的诸多疑问，你将会在本书所讲的社交心理学知识中找到答案。

如若你能够熟练掌握这些理论，它将能够指导你如何去更好地开展社交行为，如何去改变自己的命运：如何揣摩领导的心理；如何迎合他人，让周围的人更喜欢自己；如何与他人拉近关系；如何在社交场上占尽先机；如何让他人主动帮助自己；如何化解他人的敌意，如何让别人喜欢自己等。

无论是在生活工作中，还是在人际交往中，这些法则和定律都在起着决定性的作用，无论我们是谁，无论我们从事什么职业，我们都需要知道这些法则和定律。

## <<玩的就是心理>>

### 内容概要

年轻人闯荡社会，与人交往是一门不可不精通的学问。

人际交往最难突破的一道障碍就是心门，心理对抗、心理博弈、心理操纵在每天与人打交道的过程中都会上演。

如何隐藏自己的真实想法，如何化解他人的敌意，如何赢得别人的信任，如何让他人积极效力，如何在竞争中高人一筹，如何在社交中取得胜利，这些都需要运用正确的心理策略。

本书是一部实用的心理学应用读本，帮助你看清人际交往背后的心理动机，学会洞察他人的心思，给予他人恰当的心理暗示，操纵他人的想法，不露痕迹地迅速化敌为友，在人际交往中建立威信、施与影响，进而最大可能地掌控你周围的人，让你成为社交大赢家。

## &lt;&lt;玩的就是心理&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇：最完美的心理博弈技巧 第1章 洞察对方的心理现象——从细节摸透他人的心思 一眼看穿对方的谎言 从握手的方式看出他的性格 藏在口头禅里的秘密 脚下的动作也能看出人心 配饰会透露对方的个性和喜好 这些小动作教你看穿人心 透过眼睛快速识别人心 第2章 需要克服的心理弱点——这些心理效应不可小视 思维定式效应——别被自己的思维左右 过度理由效应——变外在奖励为内在动力 霍桑效应——把不良情绪宣泄出来 蝴蝶效应——不要因小失大 毛毛虫效应——从众心理的危害 懊悔心理——不要总认为下一次会做得更好 超限效应——说话要把握分寸 巧妙操纵他人心理——情感征服，心理掌控 第3章 用好“亏欠心理”让你占据主动 把自己的意愿巧妙灌输给对方 适当地给予他人肯定的鼓励 让对方不得不按照你的想法进行 利用背后的称赞赢得人心 让名人成为你发展的奠基石 旁敲侧击，让对方顺己意而为 第4章 与人初交的心理博弈——以心攻心，斗智斗法 晕轮效应——给对方一个美好的印象 首因效应——在第一次见面时留下好印象 近因效应——让对方将不快改为好印象 亲和效应——让别人感到你是“自己人” 登门槛效应——从对方易于接受的问题入手 第5章 不可不防的心理陷阱——别轻易落入心理“圈套” 巴纳姆效应——算命先生为什么说得那么准 责任分散效应——为什么人越多，工作效率越低 留面子效应——为什么要买自己不需要的东西 异性效应——为什么女性非要穿高跟鞋 逆反心理——人们为什么总是喜欢对着干 路径依赖法则——人为什么总是认死理 第6章 善于进行心理调节——改善状态的心理调节术 改善生活从改变心态开始 学会为自己喝彩 压力也是一种动力 要懂得适时的放弃 大方地展现自己 把缺点当做进步的垫脚石 积极的信念带来积极的人生 下篇：最具实战效用的心理策略 第7章 迎合别人的心理策略——揣摩心思，适时迎合 读懂领导的眼神，了解领导的心思 把优越感让给你的上司 看清楚对象再恰当赞美 如何把恭维的话说得恰到好处 让谦逊提升你的亲和力 倾听也是一门交际学问 学会时不时地献些小殷勤 第8章 拉近关系的心理策略——换位思考，感同身受 为对方着想，维护他人自尊 肯付出才能得人心 这样的幽默使人感到亲切 投其所好，以心换心 不经意的赞美使人愉悦 选个好话题，让人一见如故 拉他一把，他会感激你一辈子 利用细节赢得人心 第9章 占尽先机的心理策略——睿智远谋，深藏不露 在自己熟悉的地方与人交际，可占尽先机 让对方自乱阵脚，创造取胜之机 争取比对方提前到达约定场所 岔开对方的话题，避开对方的锋芒 降低对方的心理门槛，获得谈判的胜利 巧妙利用最后时限，迫使对方就范 对对方的欺软怕硬要显示你寸步不让的决心 利用假象声东击西，影响对方的判断力 第10章 让他人主动帮忙的心理策略——给点甜头儿，攻心不备 利用互惠原理，让他必须回报人情 诱惑的头衔，令人蠢蠢欲动 心理暗示，让对方主动接受 前次的奖励是后次的良药 摸清对方的兴趣，创造前进的动力 强调事情的难度，激起他的挑战欲望 利用“逆反心理”达成目的 第11章 化解他人敌意的心理策略——把握位置，高人低就 恰到好处的赞美可以拉近彼此间的距离 及时伸出援手，让对方心存感激 谦卑的态度，让人另眼相待 投其所好，引起对方的好感 让自己变得笨拙一点 表现你的涵养，让他自讨没趣 着眼小事，化敌意于无形 第12章 处理他人反对意见的心理策略——抚顺人心，对症下药 耐心倾听，沉着应对 退后一小步，前进一大步 避免争辩，以柔克刚 借力使力，用对方的观点说服对方 让对方无法说“不”，把握主动权 弄清对方意图，对症下药 果断坚定，该出手时就出手 第13章 避免与他人结仇的心理策略——少点计较，大智若愚 放低姿态，拉近距离 委婉表达，维护他人自尊 大智是本质，小愚是策略 不遮挡他人的阳光 以共同的体验、理解来消除隔阂 亡羊补牢尚未晚，修补关系要及时 宽容能让彼此更靠近 第14章 调动他人积极性的心理策略——以理待人，赠人高帽 竞争意识让人不甘落后 责任明确，避免投机 好利本性是驱动前进的车轮 不吝肯定的言辞，收获更大的效益 赠他人以荣耀者，必得多助 合理分配，避免组织内耗 给善舞者提供最好的舞台 第15章 巧妙利用情绪的心理策略——给予暗示，适当调节 微笑是消除障碍的良方 忍无可忍，无须再忍 把眼泪留在关键时刻 预谋发怒，事半功倍 愉快的氛围，让事情变得易如反掌 沉默是最有力的语言 来点幽默，化解交际危机 参考文献



## &lt;&lt;玩的就是心理&gt;&gt;

## 章节摘录

虽然说口头禅只是一个人的说话习惯，有时不经意就说出来了，可能不是心里真正要表达的意思。然而从这些口头禅里我们还是能够看出一些人的个性和为人处世态度的。

比如小李，可能是因为心理失衡或基于愤世嫉俗，就是看不惯那些与意愿相悖的事，并以重复出现的这句口头禅来鸣不平，缓解郁闷，一句“凭什么呀”，其实是在诉苦，抑或是在控诉，这是种典型的“愤青”情结。

而小秋老是把“不靠谱”挂在嘴上，事事担心，觉着人人不靠谱，实际上是主观在怀疑一切。

因为不确信结果，所以就怀疑一切，这不是防微杜渐，而是为不自信和不敢承担责任找托词。

现代人的口头禅多种多样，然而大多数是消极否定的，比如：“真郁闷”、“不会吧”、“神经病”、“晕”、“你脑子进水了”、“歇菜吧您”……可见目前人们活得有些自我、不开心、甚至焦灼。

比较肯定、健康的口头禅有：“好的”、“我能”、“天才”、“正点”……北京人常喜欢说“你知道吧”，这种说话的习惯，也透露出皇城根人不自觉的优越感与好为人师的自大心理；广东人喜欢说“有没有搞错”，多少带点儿温柔的怀疑精神；而台湾人经常说的“不好意思”、“拜托”则折射出内在的某种“不安”与“优雅”交错的矛盾心境……老说“我不行”的人，给人的感觉是个牢骚满腹又不思进取的人。

有些人很谦虚，偶尔这么说也没关系，但时间长了就会成为习惯性的说法，结果让人觉得和这种人共事没什么意思。

## <<玩的就是心理>>

### 编辑推荐

《玩的就是心理:人际关系背后的心理策略》：千人千面，每张面孔后面都有一颗相互琢磨的心有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理的较量。

只有把握对方的心理脉搏，采取恰当的心理策略，打入对方内心深处，洞悉心理的秘密，才能占据主动!人心难测玩的就是心理，不是教你使诈，而是告诉你实用的心理博弈的智慧人生如戏玩转心理才能在社交的舞台上收放自如，成功饰演不同的人生角色

<<玩的就是心理>>

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>