

<<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：9787506480741

10位ISBN编号：7506480743

出版时间：2012-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：万宇峰

页数：322

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>>

内容概要

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知识，工作和生活中的许多难题就能迎刃而解。

《心理学的诡计大全集》从心理学的角度，运用心理学原理，结合实际生活案例，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，并提供了操作简便的解决思路与方法。

阅读《心理学的诡计大全集》，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立刻派上用场的心理学知识和策略，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，成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量、最受欢迎的人。

<<心理学的诡计大全集>>

书籍目录

壹 洞察人性，赢取更多机会

- 1-1 利用从众思想为自己服务
- 1-2 被人认同是每个人的渴望
- 1-3 掌握短缺原理，物以稀为贵
- 1-4 打破定势思维，摆脱困境
- 1-5 期望可以带来巨大的力量
- 1-6 首因效应助你先发制人
- 1-7 让对方改变看法的近因效应
- 1-8 判断事物避免以偏概全
- 1-9 让恻隐之心拨动心灵的薄弱环节
- 1-10 敢于大声说出答案

贰 破解心理密码，博取对方好感

- 2-1 倾听，更能获得他人的好感
- 2-2 移情效应可以博取对方好感
- 2-3 投其所好，与他人成为莫逆之交
- 2-4 相似与互补是好感的来源
- 2-5 空间距离可以缩短心理距离
- 2-6 相似的经历更容易获得他人的认同
- 2-7 热情是人与人之间最好的介绍信
- 2-8 微笑是人类最真诚的情感，
- 2-9 不留痕迹地故意效仿，能引发对方的好感
- 2-10 记住别人的名字
- 2-11 学会恰如其分地暴露自己
- 2-12 交往越多越容易形成稳固的关系

叁 做精明人，办精明事

- 3-1 通过角色置换让对方为你着想
- 3-2 不要忽视名字的重要性？
- 3-3 对方说得越多对你越有利
- 3-4 自信是推荐自己的最好名片
- 3-5 尽早把不利的信息告诉对方
- 3-6 每个人都有自己的“秘密花园”
- 3-7 雄辩是银，沉默是金
- 3-8 冷热水效应使劣势化为优势
- 3-9 对方容易接受什么，就给他什么
- 3-10 身体语言透露了55%的心理信息
- 3-11 不以己之心度人之腹
- 3-12 授人玫瑰切勿以刺对人
- 3-13 为抓住机会做好准备工作
- 3-14 公正能让自己的说辞更具说服力

……

肆 互惠互利，使自己左右逢源

伍 揭秘心理真相，直击对方心理深处

陆 看穿心理陷阱，做一个精明人

柒 软硬兼施，跨越心理的防线

<<心理学的诡计大全集>>

捌 威慑策略，不战而屈人之兵
玖 拿捏心理脉搏，进行心理操纵
拾 洞悉心理奥妙，扩充人际人际

<<心理学的诡计大全集>>

章节摘录

在这方面，美国著名心理学家所罗门·阿希在1952年所做的一个试验最能说明人们会在多大程度上受到他人的影响，违心地做出明显错误的判断。

阿希所做的这个试验是这样的：阿希请大学生们自愿接受测试，告诉他们这个实验的目的是研究人的视觉情况。

当某个来参加实验的大学生走进实验室的时候，他发现已经有5个人先坐在那里了，他只能坐在第6个位置上。

事实上他不知道，其他5个人是跟阿希串通好了的假受试者（即所谓的“托儿”）。

阿希要大家做一个非常容易的判断——比较线段的长度。

他拿出一张画有一条竖线的卡片，然后让大家对这条线和另一张卡片上的3条线（其中一条与第一张卡片上的竖线一样长，另外两条要么长很多，要么短很多）做出比较，看它和3条线中的哪一条线等长。

判断共进行了18次。

依据正常的视觉，每个人都能很容易就做出正确无误的选择。

呈现第一组两张卡片后，受试者们依次大声地回答自己的判断，所有人的意见都一致，也都是正确的。

然后再呈现第二组，判断依然是一致的。

然而，在两次正确判断之后，5个假受试者故意说出同一个错误答案。

于是，真正的受试者开始感到左右为难，是坚定地相信自己的眼力呢，还是说出一个和其他人一样，但自己心里认为是不正确的答案呢？

最终，他还是小声说出了与别人相同的错误选择。

从总体结果来看，有33%的人选择了和大家一样的判断，有76%的人至少做了一次从众的判断，而在正常的情况下，人们对这个问题判断出错的可能性还不到1%。

当然，还有24%的人一直没有从众，他们坚持按照自己的正确判断来回答。

这就是在从众现象研究中最经典的“阿希实验”。

由此可见，从众心理在很大程度上影响着一个人甚至是一个集体的正确判断能力。

其实，从众思想几乎人人都有，因为人类的许多社会行为都是模仿性的。

例如，儿童在幼年时期就开始模仿他们的长辈，在成长的过程中，他们的大部分行为会受周围人行为的影响。

例如，在公众场合，我们看见别人站着，我们也就站着，人家鼓掌，我们也跟着鼓掌，甚至别人打哈欠，我们也打起哈欠来。

……

<<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>