

<<心理学博士不会告诉你的读心术>>

图书基本信息

书名：<<心理学博士不会告诉你的读心术>>

13位ISBN编号：9787510409424

10位ISBN编号：751040942X

出版时间：2010-6

出版时间：新世界

作者：张永生

页数：301

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>

<<心理学博士不会告诉你的读心术>>

前言

纵观这个缤纷多变的社会，大凡有所作为的人，通常都懂得如何经营人心，这一点我们可以找到无数的事例作充分说明。

从零起步，5年增长200倍。

6年销售200亿，牛根生领导的蒙牛一跃成为中国成长企业百强之冠！

“蒙牛现象”已经成了众多企业家、学者、媒体关注的焦点。

牛根生之所以能在短短几年“再造一个伊利”，最主要的还是得益于他的经营企业就是“经营人心”的理念，所谓得人心者得天下。

海尔集团总裁张瑞敏也说：“人的素质过去是海尔成功的根本，今后我们面临的挑战也是人的素质问题，如何凝聚人心将是企业发展的根本。

”我们每天都要面对形形色色的人，如何经营他们的心，是我们必须要掌握的一门艺术。

因为这是我们在未来是否能够取得成就与发展的关键所在。

那么，如何经营人心呢？

人们常说“知人知面不知心”，是否意味着人心是不可捉摸的呢？

我们知道，人的一切外在行为都是受某些心理支配的。

也就是说每个人处在同一心理状况时，所表现出来的行为虽然各不相同，但支配这些行为的心理却是永恒不变的。

可见，如果我们懂得一些心理学妙招，经营人心就会易如反掌。

请注意本书的宗旨：稍稍的变化通常能带来意外的惊喜。

<<心理学博士不会告诉你的读心术>>

内容概要

纵观这个缤纷多变的社会，大凡有所作为的人，通常都懂得如何经营人心。无数的成功经验也验证了这一规律。

别人的请求会为自己带来负担时，心理捷径（mental shortcuts）是大多数人作决定的依据，不管理由是否充分。

人们都不会反对。

因此，读懂别人的心。

获取最大的帮助，也是人们通往成功的捷径。

《心理学博士不会告诉你的读心术（经典珍藏版）》的主旨在于教会人们怎样与他人沟通，不仅要心有所想，更要知道他人心中所想，方能事有所成。

<<心理学博士不会告诉你的读心术>>

书籍目录

第一章 洞察人性，赢取更多机会迎合从众心理，故意为观众制造不便 / 3借助他人的权威和威望，为自己制造机会 / 8人人都渴望被别人所认同 / 11让自己所做的事情有理由 / 13掌握短缺原理，你会获得更多 / 14巧用定势效应，摆脱困境 / 17期望的巨大力量 / 20首因效应助你先发制人，处处抢占制高点 / 25灵活运用近因效应，让对方改变以往的看法 / 28人们见到的，正是他们知道的 / 31调动对方的侧隐之心，拨动对方的薄弱心弦 / 35举起手，站起来，大声说出答案 / 38

第二章 摸清对方心理，博取对方好感安静地听别人说，更能获得他人的好感 / 43巧用移情效应，博取对方好感 / 48投其所好，赢得他人的好感 / 51好感来源于相似、互补 / 53空间距离越短。心理距离越近 / 57相似的经历更容易得到对方的认同 / 60热情是人与人之间最好的介绍信 / 63微笑——人类最真诚的情感 / 66幽默是人际关系的润滑剂 / 70记住别人的名字——赢得好感最简单且显著的方法 / 74恰如其分地暴露自己，会让别人喜欢你 / 77交往越多，越容易形成稳固的交往关系 / 79不留痕迹地故意效仿，能引发对方的好感 / 82

第三章 做精明人，办精明事通过角色置换，让对方为你着想 / 87对方说得越多。越对你有利 / 89自信是推荐自己的最好名片 / 92把不利的信息提早告诉对方，不要过分隐瞒 / 97每个人都有自己的“秘密花园” / 101雄辩是银。沉默是金 / 104什么是最有说服力的工具 / 108化劣势为优势的秘诀 / 110对方容易接受什么。就给他来什么 / 114身体语言透露了55%的心理信息 / 117授人玫瑰。切勿以刺对人 / 121做好机会来临前的准备工作 / 123改变目标。为实现更好的目标另辟蹊径 / 126“公正”能让自己的说辞更具说服力 / 130不以己之心度人之腹 / 133

第四章 正确把握互惠互利。你会左右逢源天下没有免费的午餐——互惠原理 / 139信任是互惠互利的前提 / 142“不加附带条件”才有互惠互利 / 146必要时吃吃亏。你会得到更多 / 148你愿意他人如何待你，你就应该如何待人 / 152先给对方好处，才能得到好处 / 155给受屈者过望的回报，自然能化干戈为玉帛 / 159人情送到底，送佛送到西 / 161提前拜冷庙，烧冷灶，才不会成落难英雄 / 164感人心者。可先乎情 / 166

第五章 与对方斗智斗勇，周旋到底怎样做能促使承诺兑现? / 171用“麻烦”赢得对手的尊重 / 174巧妙地提问。才能获得自己想要的答案 / 176不按常规出牌，创造取胜机会 / 179不动声色地推销自己 / 182只因为是你。我才做的，185墙倒众人推。破鼓万人捶 / 187用心理除法影响对方的心理 / 190先否定再肯定 / 193恰如其分地暴露“弱点”，可快速麻痹松懈对方 / 196一个好消息和一个坏消息。先听哪一个? / 200将你的期待放在最后一个 / 202

第六章 软硬兼施，刚柔并济一开始就用优厚的条件进行潜移默化 / 209重视他人。给人力量 / 212“你说呢”——反问的气势 / 216把批评变得“可口”，218学会赞美他人的人，才会真正被他人称赞 / 222运用最后时限。给对方施加压力 / 226小让步，大文章 / 229疲劳能降低对方的判断力 / 233温和的方式才是致命的 / 236比对方早到交涉场所，让其产生歉意 / 238勇于直言，不做好好先生 / 241

第七章 因人而异。引发他人心中的渴望越禁止越有效 / 247通过询问，引发对方心理渴望，激起对方参与意识 / 250利用观众效应，激发对方积极性 / 253运用人类竞争的天性，激发他人的进攻意识 / 256言传不如身教 / 259简单一句话有时胜过啰嗦一大串 / 263为了养羊，先要养狼 / 265让每一个人的责任都一目了然 / 268顺毛驴逆摸 / 271

第八章 给人面子，驾驭你的关系网给别人面子就是给自己面子 / 281人之短处，要曲为弥逢 / 284当众提出忠告是揭短，私下提出忠告是规劝 / 288拒绝得越委婉。被拒绝的人越有面子 / 291不能在背后说人坏话，但能在背后说人好话 / 295头衔虽然是无形的，却让人觉得很有面子 / 298参考文献 / 301

<<心理学博士不会告诉你的读心术>>

章节摘录

猴子心想：下面的题，我一定要举手，不为什么，就为自己能喝上一杯清甜的甘露，舒缓嗓子。

第二轮抢答，猴子还是没有举手。

猴子不知道自己怕什么，它明明心里想举手。

可手就是不听使唤。

原来猴子爱面子。

猴子此时心里非常矛盾，它很想举手，但想到会场里坐满了其他的动物，万一自己一紧张，把原本简单的题答错了。

那不是很没面子？

它在森林里可是数一数二的智者。

不能因为一杯甘露而丢掉了智者的面子。

毕竟水可以慢慢找，这么多天不是也没有渴死吗？

是呀，是甘露重要。

还是智者的面子重要？

猴子心里矛盾极了。

它看了看自己的四周，见狮子、老虎、豹子、狼也是你看看我，我看看你，大眼瞪小眼，明明很想举手，却又装着稳如泰山的气势。

只有几个不谙世事的小动物们在那儿一惊一乍的，你方唱罢，我方站起。

第三轮抢答开始了。

看着清甜的甘露越来越少，猴子心里隐隐作痛。

它一再对自己说：不怕，有什么大不了的，下一个题目，一定抢先举手站起来。

舍不得孩子套不住狼，为了自己的嗓子，豁出去了。

然而。

当猴子明白的时候，其他的大型动物们也明白了。

只要狮子、老虎、豹子、狼从心底发出叫声，谁还敢举手，和他们抢呢？

除非不想在这片森林混了。

就这样，猴子好不容易鼓起勇气举起了手，却被这些大型动物们的叫声吓了回去，做了无辜的牺牲者。

当然，所有的甘露也只能成为猴子的一帘幽梦。

举起手，站起来，说出答案，然后就能缓解自己的嗓子。

猴子原本以为实现自己的梦想是如此的简单。

可是，把简单的事付诸行动，却是那么的难。

其实，梦想和现实就只有一步之遥。

如果你前怕狼后怕虎，瞻前顾后，即使只有一步之遥，那也是很远的差距。

有梦想，而不付诸实践，那你的梦想就是空想，你也是一个空想主义者。

如其这样，不如豁出去，大干一场，即使失败了，那也是死而无憾。

编辑推荐

<<心理学博士不会告诉你的读心术>>

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>