

<<每天一堂心计课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂心计课>>

13位ISBN编号：9787510414787

10位ISBN编号：7510414784

出版时间：2011-1

出版时间：新世界

作者：若谷

页数：332

字数：460000

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>

<<每天一堂心计课>>

内容概要

心计不是不可告人的阴谋诡计，而是人们为了达成目标而采取的正当方法，是为人处世的一种智慧，也是说话办事一种策略。

古今成大事者无不胸有城府、神机妙算、工于心计。

心计既防止别人伤害自己，同时也能够增强自己的能力，为自己创造更多成功的机会。

本书立足现实，取材于我们熟悉的生活，但又没有丝毫拘泥于世俗生活的痕迹，而是来源于人心深处的洞察和觉悟。

本书把各门各类的“心计”娓娓道来，囊括了为人、处世、说话、办事、读心、攻心、职场、销售、社交、婚恋、教子等方方面面，堪称一部应有尽有的心计大全集。

<<每天一堂心计课>>

书籍目录

第1篇 心理定律

- 第1天 边际效应：雪中送炭胜过锦上添花
- 第2天 古德曼定理：聆听比诉说更得人心
- 第3天 留白效应：给别人留下想象的空间
- 第4天 三明治效应：让批评变得更可口
- 第5天 酸葡萄心理：人们会贬损自己得不到的东西
- 第6天 欺软怕硬心理：软弱会让人得寸进尺
- 第7天 诱饵效应：螳螂捕蝉，黄雀在后
- 第8天 破窗效应：利用环境进行暗示
- 第9天 晕轮效应：认知难免以偏概全
- 第10天 对比效应：人人都有比较的心理
- 第11天 鸟笼逻辑：人们常屈服于惯性思维
- 第12天 自我求证心理：你的言谈举止泄露了你的秘密
- 第13天 焦点效应：每个人都以自己为中心
- 第14天 心理安慰：人们想让心理感到平衡
- 第15天 饥饿疗法：人们对得来不易之物会愈加珍惜
- 第16天 自尊原理：人人都希望自尊得到提升
- 第17天 过度自信：成也萧何，败也萧何

第2篇 形象心计

- 第18天 利用首因效应，在第一次见面时留下好印象
- 第19天 善用近因效应，让对方将不快变成好印象
- 第20天 形象包装可以迅速提升你的价值
- 第21天 让别人质疑，更容易脱颖而出
- 第22天 贴个标签会让别人刮目相看
- 第23天 与众不同的你，一鸣惊人
- 第24天 适度矜持，抬高你的身价
- 第25天 出镜次数越多，被关注的机会越大
- 第26天 无论何时，都要让别人觉得你很忙
- 第27天 成为在某一方面不可或缺的人物
- 第28天 尽量成为最后一个发言的人

第3篇 处世心计

- 第29天 人无贵贱之分，却有价值高低
- 第30天 行骗就有迹可查，看谁还敢说谎
- 第31天 记住更多的名字，才能建立人脉
- 第32天 情感投资越多，收益就越大
- 第33天 助人要顾及对方的心理感受
- 第34天 积极献计献策，但不强求对方采纳
- 第35天 慰问对方的亲人，让其萌生亲近感
- 第36天 面对欺软怕硬者，你当寸步不让
- 第37天 对待与你作对的人，多找他商量
- 第38天 缺氧效应：不可对一个人太好
- 第39天 放人一马，则有望控人一生
- 第40天 竞争效应：斗争真的是人的天性吗

第4篇 做人心计

- 第41天 自嘲是摆脱窘境的一着妙招

<<每天一堂心计课>>

第42天 示弱可以为你争取更多利益

第43天 宽容待人，他会感激你一生

第44天 主动为过失负责，总能得到原谅

.....

- 第5篇 办事心计
- 第6篇 说话心计
- 第7篇 求人心计
- 第8篇 识人心计
- 第9篇 读心心计
- 第10篇 职场心计
- 第11篇 升职心计
- 第12篇 管人心计
- 第13篇 用人心计
- 第14篇 销售心计
- 第15篇 谈判心计
- 第16篇 生意心计
- 第17篇 社交心计
- 第18篇 恋爱心计
- 第19篇 婚姻心计
- 第20篇 教子心计
- 第21篇 交友心计
- 第22篇 应酬心计

<<每天一堂心计课>>

章节摘录

版权页：第二层面：良师益友。

良师益友是在你的人生的道路上时刻带领你向前奔跑的人，也是你在岔路口徘徊时首先想到的那个人。

你需要得到他们的建议、指点、教诲和提携。

这种人一般是你的长辈或领导，比如你的老师、老板、主管、客户等，他们无疑就是你的“贵人”。

人生中有几位良师益友也是很难得的事情。

向他们讨教时，一定要虚心；他们给你的建议，一定要认真考虑；而且对他们，你要有一颗感恩的心。

第三层面：点头之交。

这种人可能是你刚认识不久的人，也可能是你认识了很久的人，可能是你朋友的朋友，也可能是你的客户，是与你有过一面之交的人，只是你们彼此了解得并不深。

他在你的电话本中占有位置，平时联系不多，节假日里你会收到他群发的祝福信息。

或许有一天你们会有业务往来，你会得到他的帮助。

因此，对于日后可能对你有帮助的人以及和你脾气相合、比较投缘的人，你可以主动与他们联系，把他们变成你更好的朋友。

第四层面：酒肉朋友。

这类朋友是那些可以跟你“同富贵”，却不能与你“共患难”的人。

天下太平，没有利益冲突的时候，你们俨然是自家人；一旦大难临头，他们便只顾着自己飞，一个也见不到踪影。

这种人可能是你的同事、棋友、酒友、网友以及刚认识还不太熟悉的人。

你可以跟他们吃喝玩乐，开怀畅谈，但是不能把他们视为知己。

第五层面：“恶人”损友。

“看你，总是这么毛糙！”

当你想征求他的意见时，从他嘴里蹦出来的回答常常会令你有种挫败感。

不仅如此，他还喜欢在人前批评你，对你进行冷嘲热讽。

不过，他们并没有可恶到想要置你于死地。

这种人可能是你的竞争对手、你伤害过的人、总是爱与你唱对台戏的人等。

这些人要么自身能力不足，要么心态不正，但有时候，他们恰恰是激励你前进的动力。

<<每天一堂心计课>>

媒体关注与评论

我不是教你诈，是教你看清世事，是教你更技巧地坚守原则；是教你保护自己，且在风雨狂澜中，作个中流砥柱。

——刘墉

<<每天一堂心计课>>

编辑推荐

这样的心计技巧，《每天一堂心计课》有365个!成功的人之所以成功，是因为他比一般人多一点心计。

聪明的人之所以聪明，是因为他比一般人多一点城府。

利用模糊不清的留言引发对方的好奇心适当摆点谱，可以增加你在对方心目中的份量愚蠢总是在舌头跑得比头脑快时产生的有些话烂在肚子里比说出来要好傻与不傻，要看你会不会装傻老鼠嘲笑猫的时候，身旁必有一个洞用暗示性问题试探对方是不是对你有所隐瞒故意虚构细节看对方如何接话，可以判断对方是否说谎缩小选择范围，可以让对方尽快做出决定提供小的额外利益，可以促使对方立即采取行动一个人不管有多聪明。

多能干，家庭背景多么显赫，如果没有一点“心计”，是很难事业有成的，当一个人胸藏“心计”的时候，往往会发现到处柳暗花明、四通八达，不仅有路可走，而且有更好的路可供选择。

<<每天一堂心计课>>

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>