

<<每天学点心计学大全集>>

图书基本信息

书名：<<每天学点心计学大全集>>

13位ISBN编号：9787510434136

10位ISBN编号：7510434130

出版时间：2012-12

出版时间：新世界出版社

作者：牧之

页数：369

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>

<<每天学点心计学大全集>>

前言

在生活中，你是否曾因无力说服别人而懊丧？

是否曾被别人牵着鼻子走而浑然不觉？

是否曾真心地为他人好，可对方却不领情？

面对这些纷纷扰扰的生活琐事，你也许会束手无策，苦闷困惑，时常感叹为什么有些人就那么有心计呢？

难道自己就只能这么傻乎乎地处于被动地位吗？

相信你是心有不甘的。

其实，你真的不必为此而灰心丧气。

“心计”虽高明却并不神秘，你无需羡慕别人的交际手腕，只要细细品味生活的方方面面，懂人性，知人心，就会拨开迷雾见青天，明白人生活中“心计”的关键所在。

当然我们这里所说的“心计”并非指见不得人的阴谋权术，不是指为达到某种目的而使用的不光明的手段，而是指为人处世的技巧，是帮助人们通向成功的谋略。

细细想来，在人类历史的进程中，心计是处处存在、时时都有的，人们所进行的各种活动，包括政治、经济、军事、教育以及社交、求职等等，从一定意义上讲都是某一方面或某一角度的心计活动。

一个人不管家庭背景多显赫，自己本身多聪明、多能干，如果不懂得做人的道理，没有一点心计，是很难成就事业的。

不懂处世的心计，就不知道如何提防别人；不清楚何时“该出手”；不明白怎样与上级、下属、同事、朋友，乃至爱人、家人融洽相处。

不懂处世的心计，就会处处碰壁，屡受挫折，不仅影响与他人关系的和谐，也使自己在生活中很难立足。

所以，我们要想从这个云谲波诡的人生之海中，绕过波涛汹涌的暗流，绕过错综复杂的险礁，就必须有“心计”。

有了心计，就意味着你可以在片刻之间，洞悉他人内心深处潜藏的玄机；可以辨人于弹指之间，察其心而制其人；可以在人生的旅途中左右逢源，移步生莲；还可以用各种各样的方法瞬间改变他人的心理轨迹。

总之，有了心计，你就可以潇洒地辗转于人生的竞技场中，把主动权牢牢地掌握在自己的手中。

说了这么多心计学的妙用，那么学心计很难吗？

当然不会。

每天学点心计学，相信你很快就能成为“心计高手”。

本书竭尽全力概括出生活中每一方面的心计学，希望可以给你最全面、最有效的“心计”提示。

本书分别从职场、销售、办事、生活、恋爱、家庭、处世、谈判、管理、说话、社交等多个方面详细讲解了不同领域使用心计学的方法，立足于现实，取材于生活，内容生动，语言轻松，相信你能在随意的阅读中学到严肃的生活哲学。

请你不妨花费些时间用在这本书上。

你拥有本书，就如同有了一张行走社会的王牌，你可以游刃有余地面对社会上的各种挑战。

既能够看破别人的心思，不动声色地影响对方，达到自己的目的，也能够不动声色地识破对方的图谋，并采取有效的对策从他人的控制网中逃脱。

相信本书会让你受益颇多，带着你走出迷惑不前的低谷，引领你迈向至高无上的巅峰。

<<每天学点心计学大全集>>

内容概要

本书分别从职场、销售、办事、生活、恋爱、家庭、处世、谈判、管理、说话、社交等多个方面详细讲解了不同领域使用心计学的方法，立足于现实，取材于生活，内容生动，语言轻松，相信你能在随意的阅读中学到严肃的生活哲学。

<<每天学点心计学大全集>>

作者简介

心理学专业硕士，先后从事杂志编辑、潜能开发、心理医生等，先后发表心理励志类作品近100万字，在大众心理学畅销书中具有极佳的市场号召力。

<<每天学点心计学大全集>>

书籍目录

第1章 如何获得领导的器重

与领导进行良好的沟通

帮助老板完成目标而不是争辩对错

尊重和支持你的老板

帮助你的老板获得成功

为领导排忧解难

学会替领导挡驾和解围

记住：是领导在拿主意

低姿态提建议，赢得上司的关注

虚心地接受领导的指导和批评

领导面前“会说话”

提升自己，做老板最需要的人

第2章 如何得到同事的喜爱

试着成为受欢迎的人

不做团队里的“异类”

不做没有意义的争论

对同事的态度恭敬些

有功劳时应与大家分享

取长补短，优势互补

多同流，少合污

尽量远离流言蜚语

让同事说出自己的成就

第3章 寻找有购买意向的潜在客户

不要试图说服所有人

进行“圈地运动”

寻找客户的方法

筛选潜在客户的方法

开拓潜在客户的方法

你需要一个引路人

第4章 激发客户的购买欲望

客户心底潜藏着对商品的占有欲

用语言调动客户的想象力

用触感让客户参与其中

把心理预演变成真实

营造一种有利的说服情境

从好奇心下手

制造短缺假象

第5章 了解客户，迎合客户

学会揣摩客户的心理

充分了解客户的每一方面

借助“相术”来了解客户

从细节判断客户的购买力

识别“两栖”类消费者

保持好的形象，迎合客户口味

<<每天学点心计学大全集>>

使用让客户高兴的字眼

第6章 维护好与客户的关系

你的客户为什么在流失

维系老客户比赢得新客户更重要

用心去爱你的客户

用真情去感动你的客户

关系好也要多作感情投资

不断满足客户的“感性需求”

为客户提供跟踪服务

让“将来的客户”也满意

客户的抱怨就是你的动力

第7章 面对苦难，勇于开口求助

别怕给朋友添麻烦

求助不会破坏你的形象

平时多烧香，急时有人帮

求助方式有技巧

第8章 眼泪和微笑是最好的武器

用眼泪打动人心

用眼泪表现真情与淳朴

用眼泪冲垮他人的心理防线

微笑是全世界通用的语言

笑容是制服愤怒的法宝

以“笑”坦然面对困境

第9章 求人办事诱之以利

兴趣、利益诱惑法

天下熙熙，皆为利来

利益均占，一荣俱荣

投其所好，巧灌“迷魂汤”

满足对方的欲望

要想办成事，最好事换事

有“礼”走遍天下

第10章 以真情打动他人的心

动人心者，莫先乎情

为人置梯，以德报怨

做一个真诚的倾听者

以真情争取他人的理解

富有激情才能感染人

经常进行感情投资

第11章 把握生活的细微之处

领悟蝴蝶效应，从微小处识别人心

不修补一扇窗，就会有更多窗被砸烂

及时矫正和补救正在发生的问题

保持好品性，不要让坏习惯滋生

关注细节，不要让成功毁在细节上

第12章 注意树立良好形象

<<每天学点心计学大全集>>

品德是决定形象的关键

用美好的品质修饰能力的不足

利用首因定律打造第一印象

利用近因效应终善其身

使用敬语和谦词

美貌真的是一种资本

清爽的外在形象为你加分

认清自我，秀出独特的自己

第13章 做到让他人喜欢自己

别说别人错了

抢先承认错误

尽可能地尊重他人

从对方的心理需求着手

表达出你的喜爱之情

增加见面的次数

对别人表示关心

自制力是你的力量之源

第14章 学会借助名言的权威性

名人一语，点石成金

让名人为自己撑腰

名人招牌引得客源滚滚来

想说服别人时，添加点权威成分

不要被“权威”所迷惑

第15章 让他如痴如醉的攻心术

善解男人的心意

不动声色“耍诡计”

识破男人的“花言巧语”

软硬兼施，让“猎物”无处可逃

温柔是你的制胜法宝

柔声细语征服男人心

保留一点神秘感

第16章 让她温顺体贴的攻心术

利用时间的变化

二者选择其一

制造“偶然”的机会

找出值得赞美的地方

言语间多放点“蜜”

该道歉时就道歉

第17章 夫妻间的相处之道

赞扬是幸福的催化剂

小小“昵称”抓住爱人的心

“撒娇”是妻子的“独门暗器”

让婚姻保留一份危机感

男人会挣钱，女人就要会花钱

第18章 父母与孩子间的相处之道

<<每天学点心计学大全集>>

对孩子别过于苛刻

向孩子敞开心扉

信任是沟通的起点

让孩子有一定的控制权

用故事说服倔犟的孩子

不粗暴专制地对待孩子

不急于纠正孩子的“出格”

巧言相激胜过好言相劝

第19章 与亲戚间的相处之道

学会爱屋及乌

将心比心，以心换心

平等友爱忌凌人

忌为所欲为，不讲礼节

第20章 人在江湖漂，哪能不伪装

示弱一时，赢得一世

避开强势，以柔克刚

人在屋檐下，一定要低头

小心被自己的锋芒刺到

学会韬光养晦

第21章 在处世中坚持适度原则

逾越极限，适得其反

一次错误只能给一次批评

依据对方脾气，制定交往之度

言多必失，不要授人以柄

切忌无极限的愤怒

第22章 不要被表象蒙蔽了眼睛

从眼睛看到他人心灵

从表情窥破他人内心

从衣着看破他人心理

别被“第一眼”所迷惑

人不可貌相，海水不可斗量

第23章 学会化解他人的敌意

换一个角度看问题

不碰触别人的痛处

避开矛盾的焦点

偶尔暴露小缺点

第24章 谈判要把握开局之际

占据开局优势地位

先肯定谈判对手

对首次报价表示惊讶

创造良好的谈判气氛

第25章 在谈判中使用小技巧

用期限逼迫对方就范

把握好让步的策略

适时适度地示弱

<<每天学点心计学大全集>>

倾听谈话中的有用信息

第26章 激发下属积极效力的办法

使用积极性的字眼

使用激将法

攻人之恶思其堪受，教人之善使人可从

鼓励使人积极，训斥使人消沉

满足员工的心理需求

善用赞扬激励自己的下属

谨慎批评，不要因批评招致怨愤

第27章 管理方式要注意

疏导是治理拥塞的根本

让员工把不满说出来

走动管理法

制造威慑气势

设立竞争对象

领导要树立“接受”形象

第28章 管理的重点是“管心”

得人心者得天下

从人的心灵入手

善于“攻心”，使人“内心喜悦”

管理大师首先是心理大师

让员工“心灵快乐”

让员工为“幸福”工作

第29章 说服对方，必要以理服人

以理套理，无懈可击

善打数据牌

采用单面或双面宣传法

讲道理需要把握最佳时机

运用南风效应，温暖说服对方

第30章 “废话”不可省

废话是相处的调味品

礼多人不怪，寒暄不可省

多话家常，用闲聊增进亲和力

话要“废”到点儿上

幽默是语言中的“最佳调料”

自嘲自讽，创造轻松交际环境

第31章 交谈时以对方为主

对方讲话时不要插嘴

激起对方的说话欲望

说别人感兴趣的话，打开沟通之门

恰当发问，诱导他人说出你想要的信息

第32章 以心攻心，吸引人脉

利用从众心理，故意制造群龙之首

利用心理暗示，使他人按照你的意愿行动

<<每天学点心计学大全集>>

巧用禁果效应，吸引对方注意力
送他一个鸟笼，让他买只鸟
驱赶领头羊，控制整个羊群
利用负债心理，让他人回报你更多
运用皮格马利翁效应，使他人满足你的期待
利用人的对比心，诱使他人接受你的要求
利用人的好胜心，激发他人斗志和勇气
第33章 以心观心，洞察人性
跳出心理定势，用新眼光看待对方
利用投射心理，洞悉他人心境
摘掉光环，警惕晕轮效应
慧眼识英雄，看出对方的闪光点
通过观察对方的交际圈来了解对方
洞察对方性格类型，调整交际策略
第34章 用心揣摩，情感征服
巧用移情效应，建立双方感情
留出空白，让交往更深入彼此的心
先抑后扬，更易得到对方好感
谨慎警醒，防人之心不可无
利用共性心理，踏入他人心门
给人留面子，获取其感激之心

章节摘录

第一部分 职场中的心计学为什么你努力工作，你的上司、同事却偏偏看不见？

为什么你劳心费神，你的下属却吊儿郎当？

与同事沟通离不了语言交流，但你会不会“说话”？

为什么有的人在办公室里左右逢源，而你却处处碰壁？

怎样才能被老板赏识？

怎样才能与同事融洽相处？

怎样才能让下属人尽其才？

……或许每一位身在职场的人士都正在被上面的问题搞得焦头烂额。

如何从众多竞争者中脱颖而出？

如何理顺办公室里千丝万缕的人际关系？

如何破解自己职业成长的瓶颈？

……或许任何一个职场人都无法回避这些问题。

然而，有的人在职场中游刃有余，而有的人却处处碰壁，其实，职场生存是一门高深的学问，它不仅需要过硬的业务能力，更多的时候还要懂一点灵活的职场心计。

第1章 如何获得领导的器重与领导进行良好的沟通在现代办公室里，许多非常优秀的员工并没有得到老板的赏识，主要原因是与老板过度疏远。

有些人到一家公司上班几年了，老板对他们都没有什么深的印象，这就在于他们对老板有生疏及恐惧感。

他们见了老板一举一动要么不自然，要么遇上老板就躲开，或者装作没有看到，这样老板又怎么可能留意到你呢？

要想在办公室得到老板的赏识，就需要平日多与上司接触和沟通，懂得主动争取每一个机会。

事实证明，很多与老板匆匆一遇的场合，可能决定你的未来。

比如，在电梯间、走廊上，吃工作餐时，遇见你的老板，你要主动迎上去并微笑着谈几句，或者说几句工作上的事。

千万不要极力避免让老板看见，即使与老板擦肩而过也一言不发。

如果你自信地主动与老板打招呼，主动与老板交谈，你大方、自信的形象，会在老板心中留下印象。

刚毕业的陈娜和另外七八个年轻人一同被一家正向集团化迈进，急需大批新生骨干力量的公司聘用。

为了表示对这批“新鲜血液”的厚望和鼓励，老板决定单独宴请他们。

酒店离公司不远，新人们三三两两结伴而行，唯独将老板抛在了一边。

陈娜看在眼里，不禁替老板尴尬。

进入酒店落座之前，陈娜借故先去了趟洗手间。

回来一看，果然不出她所料，同事们正襟危坐、谨口慎言，不仅没人上前跟老板搭话，更将其左右两边的座位空了出来。

看见老板强挤出笑容的样子，陈娜赶紧说：“我建议咱们都往一起凑凑吧！”

说完，便很自然地坐在了老板左边的座位上。

老板对她投来赞许的目光。

当陈娜不止一次地在电梯里与老板“不期而遇”时，她没有像其他人一样硬着头皮和老板没话找话，而是笑吟吟地和老板打着招呼。

老板问她最近工作如何，她有条不紊、对答如流。

平常老板和她聊一些轻松休闲的话题，她也总是表现得很健谈。

通过与老板的交往，陈娜了解了老板的许多爱好，更以此加深了老板对她的印象。

人与人之间的好感是通过实际接触和语言沟通才能建立起来的。

员工只有主动与老板面对面地接触，让自己真实地展现在老板面前，才能让老板充分认识到你的才能，你才会有被赏识的机会。

不主动与老板交往，是一种对自己的前程和发展不负责的态度。

<<每天学点心计学大全集>>

一个不在老板视线范围内的员工，根本就没有担当重任的机会，又何来成功呢？

一个不能主动为自己争取机会的人，如果被提升，将来管理公司、面对客户或参加为公司争取利益的谈判时，又怎么能有魄力和手段呢？

而每一位老板也是愿意给员工留下一个和蔼可亲的印象的，他也希望员工对他亲近。

有的人因为自卑和恐惧在作祟，见到老板避之唯恐不及，殊不知老板面对一个拘谨无措的员工也会觉得尴尬的。

所以，你应该抓住每一次亲近老板的机会，不要战战兢兢或者故意躲闪。

远离上司的做法不利于个人才能的发挥。

如果换个角度思考，能经常有意无意地亲近老板，让他记住你，让他了解你的意见和想法，你才有可能收获意外的惊喜。

帮助老板完成目标而不是争辩对错在职场上要想获得领导的器重，应记住的一点就是，你的使命是帮助你的老板完成他的主要目标，而不是与领导争辩是非曲直。

主动和领导辩论是非、讨说法的人虽然不多，但有时候会遇到领导主动和员工谈是非——比如领导批评员工某个地方做得不对，可是员工却觉得自己没有错；领导提出并执行某个方案，员工却觉得另一个方案更好。

于是，当领导的期望目标与员工的想法出现不一致或冲突时，就会出现领导与员工之间的解释、质问、辩论甚至是争执。

有时，我们终于证明自己的正确，但是你高兴之余会发现领导不高兴。

他往往扔下一句“难道你就一点责任都没有”或“你就不能做得再好一点”，而后悻悻而去。

有时，我们争论了一番却发现是自己错了，而领导却很宽容地笑笑说：“没关系，下回注意就行了。”

所以，我们在与领导探讨问题时，心里要有一个底线，就是不要与领导争辩。

要知道，领导有责任让你跟着他的思路走。

因为一切的问题和讨论都是围绕最终目标而展开的，在领导看来，最主要的问题是实现目标。

里杰是一家纺织公司的销售代表，他对自己的销售纪录引为自豪。

曾有几回，他向老板莎罗解释说，他如何卖力工作，劝说一位服装制造商向公司订货。

可是，老板只是点点头表示赞同。

一次，里杰忍不住鼓起勇气问老板：“我们的业务是销售纺织品，难道您不喜欢我的客户？”

莎罗和他的态度一样，直视着他，答道：“里杰，你把精力放在一个小小的制造商身上，可他耗费了我们太大的精力。”

请把注意力盯在一次可订3000码货物的大客户身上！

里杰这才恍然大悟，于是他把手中较小的客户移交给一位经纪人。

虽然他只收到少量的佣金，但更重要的是，他明白了自己的真正职责，帮助老板实现他的目标——找到主要客户签大订单。

尊重和支持你的老板在工作中，你应做的是支持、爱戴你的上司。

自己常常站在他的立场想一想，你会发现对方有许多不得已的苦衷。

无论遇到任何工作上的困难，对上司都不要过分依赖，避免与他发生任何正面的冲突。

尊敬你的上司，你会发觉对方慢慢开始接纳你的意见，并最终成为你可以依赖的靠山。

雷姆赛是国际市场副总裁的助理，他接到了一项紧急任务：根据老板的笔记，准备好业务进展曲线图表。

起草图表时，他注意到老板写道：“美元坚挺，则出口就会增加。”

雷姆赛明白，事实恰恰相反。

于是，他便通报老板，说已经纠正了这一错误。

老板感谢雷姆赛及时发觉了他的疏忽。

第二天向上呈报未出丝毫纰漏后，老板对雷姆赛做出的努力再次道谢。

尊重和支持老板，反映在适应不同上司的工作方式上。

你可能与你的上司性格、做事习惯、见解等都有不同，但处处表示你对他的支持，可以得到上司对你的尊重。

<<每天学点心计学大全集>>

比如多考虑以下问题：上司最需要什么资料？

怎样可以帮助他？

你以往犯过什么错，将来可以避免吗？

这对你的职业发展必有裨益。

只要本着诚意去与对方接触，同样也能赢得上司对自己的尊重和支持。

你可以多种方式表达对老板的忠诚，赞美就是其中的技巧之一。

很少有哪个领导不喜欢被下属恭维，这是由领导强烈的自我价值肯定愿望所决定的。

但赞美领导也要讲究艺术，过分的溢美之词只能让领导反感。

当领导处境不利，缺乏自信，或不为他人所接纳和赞许的情况下，他最需要的是肯定性的评价和支持

。这时下属恰当的鼓励性称赞就恰如“雪中送炭”。

有时候，善于拍马屁反而不如诚恳的批评更能受人信赖。

春秋时期有一个故事：赵简子有个臣下叫周舍，他表示“愿为愕愕之臣”，每天记下赵简子的过失。

赵简子发现在众多只会奉承拍马的臣下当中竟有这么一个与众不同的“直士”，很是喜爱，以后出入都与他在一块。

后来，周舍死了，赵简子像丧子那样悲恸，他还明确地对众大臣说：“众人之唯唯，不若直士之愕愕

。”由此可见，诚恳的批评常比廉价的赞扬更让人喜爱，这样的下属往往更能让领导倾心喜欢。

有目标、有计划地工作是支持领导的良好方式。

有序高效地完成任务，必定赢得上司的青睐，而盲目、杂乱无章地工作，只能给人一种添乱的印象。

当领导交给任务时，应认真踏实地做好。

但是当领导向我们提出无力承担的某些工作要求时，我们可以在赞美领导业绩和能力的同时暗示此类工作只能由领导亲自完成，作为下属无权或无资格参与其中，否则只会把事情搞糟。

这样领导也会体谅员工的苦衷的。

在职场中，任何时候都要对领导表示尊重，一切抢白、不服从、功高盖主的行为都不能有。

一般而言，上司在各方面都比下属高出一筹，如工作经验丰富，有较强的组织、管理能力，看问题有全局观念等，也有的上司具备个性方面的优点，如性格直爽、办事果断、工作细心等，这些都是值得下属尊重和学习的。

尊重和支持老板，同样能赢得老板对自己的信任和尊重。

而只有这样，才能与上司建立良好的工作关系，自己的职场之路才能平坦顺利。

<<每天学点心计学大全集>>

编辑推荐

人际关系中的心理策略；工作中的实用宝典！

你拥有本书，就如同有了一张行走社会的王牌，你可以游刃有余地面对社会上的各种挑战。

你会发现，你既能看破人心，间接地影响对方，达到自己的目的；也能不动声色地识破对方的图谋，采取有效的对策从他人的控制网中逃脱。

《每天学点心计学大全集(超值金版)》不是教你诈，而是告诉你左右逢源、人见人爱的方法和技巧

！

本书由牧之编著。

<<每天学点心计学大全集>>

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>