

<<就是不告诉你的社交心理诡计>>

图书基本信息

书名：<<就是不告诉你的社交心理诡计>>

13位ISBN编号：9787514605211

10位ISBN编号：7514605215

出版时间：2012-9

出版时间：中国画报出版社

作者：王硕

页数：222

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>

<<就是不告诉你的社交心理诡计>>

内容概要

人生就是一场社交心理博弈，千人千面，每一张面孔后面都有一颗骚动的心。

与人交往面对的是一张张面孔，应对的却是一颗颗奥妙的心灵。

只有采取恰当的人际交往心理策略，走入人的内心深处，把握心理脉搏，洞悉人心的奥妙变化，才能赢得人心！

《就是不告诉你的社交心理诡计》从心理角度，结合实际社会交往案例，对社会交往中可能遇到的各种心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了最具实战效用的解决思路与方法，使你能迅速掌控人际交往的主动权，成为名副其实的社交达人。

《就是不告诉你的社交心理诡计》由王硕编写。

<<就是不告诉你的社交心理诡计>>

书籍目录

- 1 心理诡计：人性真相——洞悉人性，赢得主动
 - 每个人都有“随大流”倾向
 - 人人都喜欢被人赞美
 - 没有人愿意欠人情债
 - 人们更喜欢与自己相似的人
 - 人人都希望得到尊重
 - 每个人都希望自己做主
 - 人人都期望得到关注
 - 人们更愿意听权威的话
 - 谁都想证明自己的价值
 - 人们更珍惜来之不易之物
 - 人们总是喜欢对着干
 - 人人都有竞争意识
 - 人的欲望是无止境的
- 2 心理诡计：吸心大法——人情练达，化身磁石
 - 善用“首因效应”，打造良好的第一印象
 - 微笑是人际交往的润滑剂
 - 记住他人“小事”，收获人心
 - 背后说好话，可事半功倍
 - 投其所好，赢得他人的好感
 - 关键时刻伸出手，更能征服人心
 - 妙用“地形”，让对方喜欢你
 - 用好“多看效应”，增进彼此感情
 - 献些“小殷勤”，表达你的诚意
 - 恰当的称呼，让对方倍感亲切
 - 想要受欢迎，就别太完美
 - “先抑后扬”更易博得好感
- 3 心理诡计：驭人良方——巧用心思，赢得支持
 - 引起“心理共鸣”，可事半功倍，
 - 用些“糖衣炮弹”，百试百灵
 - 巧用“登门槛效应”，逐步提高要求
 - 利用“眼泪”这一种“致命武器”
 - “激将”、“逼将”，驭人的“偏方”
 - 让对方感受到你的期待
 - 给对方一个头衔，让他鼎力协作
 - 制造“敌人”，引起同仇敌忾
 - 摆出利益，唤起对方的关心
 - “留面子效应”：欲得寸先进尺
 - 旁敲侧击，让别人顺己意而为
 - 施加心理负担，让对方不忍拒绝
 - 给对方安排一个观众，他会更卖力
 - “软磨硬泡”，也会出奇效
- 4 心理诡计：制胜之道——灵活博弈，步步为营
 - 向对方“最弱点”下手，对方会主动让步
 - 扰乱对方心神，使对方方寸大乱

<<就是不告诉你的社交心理诡计>>

- 适时表达愤怒，震慑对方
 - 不按常理出牌，出奇制胜
 - 故意暴露“弱点”，麻痹对手
 - 拒绝对方，只需一个理由
 - 离间对手，以削弱其实力
 - 让对手感受沉默的心理压力
 - 利用意志力，让对方屈服
 - 晓以利害，让对方在“威胁”下屈服
 - 诱导对方的心理，使对方妥协
 - 对方很“刚”，就用“柔”来克
 - “拥抱对手”，化被动为主动
- 5 心理诡计：防人之心——识破诡计，趋利避险
- 识破谎言，看穿他人的诡计
 - 明辨恭维，好话背后有阴谋
 - 别做老好人，以免让人得寸进尺
 - “危言耸听”，多是别有用心
 - 强调“最后机会”，是想让你立刻行动
 - 面对莫名“善意”，不可放松警惕
 - 免费的午餐里大多有“毒药”
 - “智者”往往是玩心计的高手
 - 隐私加把锁，免得吃大亏
 - 牢记“沸腾效应”，切勿便宜小人
 - 如非必要，不要与小人划清界限
 - 锋芒毕露易招灾，藏而不露可自保
- 6 心理诡计：职场心计——悟透玄机，纵横职场
- 功劳分给上司，苦劳留给自己
 - 别与上司“抢镜”，适当装“嫩”
 - 以“柔术”表达不同意见
 - 适当恭维，让上司感觉舒服
 - 对待同事，谨记一视同仁
 - 远离是非，才能远离麻烦
 - 避免争功，“让”出成功
 - 与同事各司其职，切忌越界
 - 同事间的竞争，并非“生死之战”
 - 故意示弱，向同事求援
 - 别做职场中的“软柿子”
 - 为下属承担责任，更能赢得人心
 - 商量的口吻比命令更有效
 - 批评中加点“糖”，效果会更好
- 7 心理诡计：商场智谋——攻心有道，驰骋商场
- 制造利益冲突，坐享“渔翁”之利
 - 声东击西，打乱对方原有计划
 - 言明利害，让对手主动退出
 - 瞄准关键点，击溃其全部
 - 假扮白脸与黑脸，软硬兼施
 - 巧用“最后通牒”，迫使对方就范
 - 策略性让步，坚持原则

<<就是不告诉你的社交心理诡计>>

“先声夺人”，在心理上压倒对手
对方饱了，事就成了
巧妙迂回，“空手套白狼”
“瞒天过海”——销售的奇招
利用“猎奇心理”打开销售之门
8 心理诡计：爱情魔咒——悉心经营，收获爱情
若即若离，用神秘感助力爱情
爱情像沙，抓得越紧失去越多
别被爱情的表面光鲜迷惑
适当制造紧张感，让爱隋更持久
爱到深处，不妨“趁火打劫”
爱情也要讲究“天时”
适当撒小谎，爱情更甜蜜
求爱绝招：要她爱，你要“坏”
适当采取“强制”，争取主控权
感情如水，越封堵越泛滥
别将对方的爱当做“义务”
理性互补，让爱情更和谐
甜言蜜语，拨开情感的阴云
猜疑心理是爱情的“大敌”

<<就是不告诉你的社交心理诡计>>

章节摘录

每个人都有喜欢做主的心理，希望凡事都能自己说了算。

原因就在于，人人都有控制欲，都希望能够自己掌控形势。

可见，“做主”只是一种形式，满足控制欲才是真正的需要。

甚至可以说，只要对方满足了自己的控制欲，就会觉得决定没有那么重要了。

在销售过程中，很多店员都会使用一个心理技巧，即让顾客自己做主，尽量满足顾客的控制欲求。

比如，在顾客进店时，店员会站在一侧微笑示意或热情招呼“您好，欢迎光临”！

以示尊重，但也不会说太多话，而是给顾客一定的自由，不让顾客感到有压力；在推荐时，店员会多推荐几种商品，然后让顾客自己选择，让顾客感觉主动权还在自己手里；在试用时，店员往往会让顾客自己动手，他们只在一旁协助。

这样的销售方式能让顾客感觉到自己的控制力在增加，进而使得他们变得十分愉快，也就大大提高了他们再次光临的可能性。

在日常生活中，我们可以借助人人们的这种心理来处理一些事情。

例如，你可以对对方说：“我觉得这件如果这样……，可能会更好，不过，还是你来决定好了。”

当对方被你高高捧起，自尊心得到满足，自觉决定权完全掌握在自己手中，自然就忘记了真正的主导者是谁。

于是，我们就达到了目的。

下例中的妻子就做到了这一点。

一对年轻夫妇买了新房，但生活变得拮据了。

年底，丈夫快发年终奖了，妻子想买一台液晶电视，因为家里的电视太旧了，图像有点模糊了。但她的丈夫却想买个新手机，因为他比较爱炫耀，看到周围的朋友都换手机，自己也忍不住了。

妻子了解丈夫的想法，但也知道即使她提出买电视机，丈夫也不会反对。

不过，那样会使丈夫感到遗憾。

这天，丈夫高兴地问：“老婆，年终奖发了，你想买什么啊？”

” “我好像什么也不缺。

你想买什么就买吧！

” “我买个手机，好不好？”

” “行啊，那样就不会被朋友开玩笑，说你的手机是古董了。

” ……

<<就是不告诉你的社交心理诡计>>

编辑推荐

人的一生中有很大部分时间是在参与社交活动。社交绝不是简单的你来我往，而是人与人之间的相互揣摩，相互牵制，相互博弈，如果你不懂得其中的心理诡计，你必然会一败涂地。

《就是不告诉你的社交心理诡计》教你破解社交中的心理学密码，了解外在行为背后的心理奥秘，掌控人际交往主动权，成为人际博弈大赢家。

<<就是不告诉你的社交心理诡计>>

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>