

<<懂人性才懂生存>>

图书基本信息

书名：<<懂人性才懂生存>>

13位ISBN编号：9787538727432

10位ISBN编号：7538727434

出版时间：2009-10

出版时间：时代文艺

作者：黑夫

页数：186

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>

<<懂人性才懂生存>>

内容概要

本书内容以发生在日常生活中的细节和片断为例，运用心理学的分析，深刻剖析其背后的人性特征，以及现实生活当中的实际运用。
角度新颖独特，细致入微，发人深省，文本富有感染力和震撼力，除了给读者带来意想不到的知识收获和阅读愉悦处，还对每个人的日常生活有着相当大的启发，其内容和价值为同类型图书所少见。

<<懂人性才懂生存>>

作者简介

黑夫，1968年出生于新疆伊犁，1991年毕业于吉林大学中文系，曾就职于吉林市体委、吉林市政府秘书处、全国第八届冬运会场地建设指挥部、北大湖滑雪场。
自1999年起转入图书出版行业，现为自由撰稿人、图书编辑、独立策划人。
现居北京。

出版发表的作品：

《省长的家门》《坦白》《学会选择学会放弃》《一杯浓茶八味人生》《人生重要时刻的提醒》《禅的故事》《十秒钟让你出类拔萃》《你可以更抢手》《感动》《品味》《历史不忍细看》《历史很敏感》《开一家自己的个性店》《现代酒店管理》《隐蔽的历史——破译达·芬奇密码》《开国二十帝》《梁启超说禅》《心理诊治完全手册》等

<<懂人性才懂生存>>

书籍目录

第一辑 善用你的眼神 暂停的功能 适当地给予报酬 心理退化现象 部分刺激与政治家的手法 使威胁的效果加倍 利用对方的小失误 疲倦会使判断力降低 各个突破 加一点小缺点 “不确实”反而让人感到“很确实” 对比效果 使对方没有反抗的能力 “分”比“小时”好用 大家都是这样做的 如何克服自卑 如何加深他人对自己的印象 表达意见的技巧

第二辑 让对方说出真心话 改变对方的决定 抽象的受害者 同一阵线联盟 把不需要变成需要 贵的就是好的 要成功,就得先笼络反对者 “道理”不是解决问题的唯一方法 每个人都有教训人的本能 射将不射马 背向光源 让对方认为你是个一流的人物 如果我是你的话 拒绝的艺术 好,可以结束了 加入一点点真实 我的女儿非常欣赏你 我一定可以做到 只提供自己可以接受的选择 单位的错觉 众口铄金 欲擒故纵

第三辑 会议的精髓 找到和对方的共通点 用感觉来说服别人 要指责别人不一定就要说坏话 给别人好印象 以责任代替管理 受与给之间 从小处着眼,大处着手 让人难以说不 比较性的思考 与对方穿着同样的服装 从您的话中让我联想到 透露一点隐私 说别人是坏人 故意让对方发现一点小缺点 坦白地承认错误 旁敲侧击的妙用 避免因小失大 让别人感觉到你的努力 让对方感到你的关心

第四辑 模棱两可的说话术 大智若愚 造成对方的心理负担 设法拥有共同的经验 以小博大的人际关系 沉默可以成金 承认对方的疑问 谦虚帮助你获得更多 公而忘私 坦白带给你好处 假装自己是上流社会 让自己像是个大忙人 让自己充满抱负 越禁止就越多人想看 如何引起别人的注意 让人感觉占到便宜 心理上的差别感受 先入为主的观念 人类的盲从心理 高明的推销法 借力使力

第五辑 使对方“自己说服自己” 高价与品牌 提防伪善的忠告 以慢制快的作法 单刀直入的选择题 以最后通牒为王牌 让他对你忠心耿耿 让借口无懈可击 智者会利用谣言 以利益为诱饵 亲密关系从称呼开始 你一定做得到 凡事不宜太躁进 有效的间接说服 四两拨千斤的艺术 故意凸显小缺点增加可靠性 善用对方拒绝的理由 不要被牵着鼻子走 既期待又怕受伤害 以表示关心为出发点 制造冥冥之中的巧合 制造一个共同的敌人 自言自语的妙用 大方接受别人的批评 让你一次说个够

第六辑 斥责之后的抚慰 出乎对方意料之外 拉近彼此的距离 拍拍马屁又何妨 让对方不攻自破 化整为零,各个击破 政策性的让步 客套话拉开心理的距离 欲擒故纵的策略 将事情的重要性搬上台面 以时间换取空间 攻击对方的生物时钟 先入为主的诱导 让人觉得高高在上 强调全体的战术 设身处地的假想 渐进式的蚕食鲸吞 先礼后兵的说服法 让对方产生轻敌的心理 用知名人士打头阵 造成对方的期待心理 对强者的刺激方式 请君入瓮 维持长远关系

<<懂人性才懂生存>>

章节摘录

善用你的眼神谁先离开视线谁先输。

有句俗语说：“看着别人眼睛说话的人，一定不是坏人。”

我们暂且先不去评估这句话到底是对还是错，但我们可以由此得知，人们早已认为说话时正视着对方，这不但是是一种礼貌，而且可以加深他人对自己的印象。

可是，“看着别人的眼睛”并不是要你从头到尾一直凝视着对方，如果其是这样，恐怕你的眼睛会十分疲倦，而且还会被对方认为唐突。

第一次与人见面，谈话30秒钟之后，就可以决定自己是否能站在有利的立场，这也就是说，当四目交接之后，能使对方视线移开的人，可能就是获胜的一方。

在谈话一开始时，两者的关系通常处于平等的地位，而先将视线移开的人，心里会渐渐的较在意对方，而在内心则不断想着：“他会不会看不起我呢？”

“说不定他会觉得我言语乏味。”

从这一刻开始，无论他说什么或做什么，心里都会受对方视线而左右。

美国的大学曾以彼此不认识的学生进行以下的实验：首先，由两组学生当中各选出一人，让他们一起在一间房子里，然后面对面坐下来。

两人之间有一面高一公尺的黑色玻璃，彼此看不到对方的脸。

接着让双方自由交谈，不一会儿，突然有人将不透明的玻璃拉起，两人就此四目相接，结果发现，先将视线移开的几乎都是内向型的学生。

假如今天你将与一位令你头痛的人物见面，不妨以这个方法试试自己的定力，借此提高自己的自信。

暂停的功能无法解开的问题，往往会强化你的记忆力。

当我们在看自己想看的书时，一定是爱不释手、废寝忘食，总得从头到尾看完，才能安心入睡。

但是，以这样的方法看完书后，到了第二天早上，却往往记不清整个故事的来龙去脉，反倒是因某种原因而读到一半，反而可以清楚记住整部小说的内容。

你或许也曾有过这样的经验，在考完试以后，对于迎刃而解的问题，很快就会淡忘，反而对于解不开的问题却久久难以释怀。

直到回家后才发现问题的症结所在，因此而感到无比沮丧。

其实，这是因为当你无法解开问题的时候，会强化记忆力，而在无意识中对该问题一直念念不忘，因此，要想增强记忆力的话，就应维持高度的紧张感。

把无法解决的问题暂时搁置，使紧张感得以持续下去的这种方法，也可以应用在会议上。

例如在会议所提的问题，有的很快就获得共识，有的却迟迟无法解决。

遇到这种情况时，如果仍继续讨论下去的话，往往只是浪费时间。

因此，最有效率的方法就是——将这一难题暂告一段落，换下一个议题。

一般来说，会议的目的便是要解决问题，但是有许多问题很难在一时之间获得圆满的结论，遇到这种情况时，与会的人大都会有一种紧张感，而这个棘手的问题就会萦绕在脑海里。

这时候，不妨把问题暂时搁下，过一段时间再继续讨论。

在这段休息的时间里，与会的每个人可以冷静下来，重新思考这个问题，然后等会议再度开始时便可轻易地获得解决。

这也就是说，会议虽然呈现暂停的状态，但与与会人员的脑海里，这个难以解决的问题却仍持续在脑海里盘旋不去。

所以，下次当你碰到难以解决或是百思不得其解的问题，不妨试试这个方法，也许会更快速获得答案。

适当地给予报酬偶尔给予报酬比每次都给予报酬，效果会来得更好。

心理学上提到的“再强化时间表”，这是表示学习心理学上的一种现象，也就是对正确反应而给予的报酬，其次数越少，其行为反而会持续下去。

所谓“强化”，是指强化这种行为的欲望因素。

换言之，也就是给予任何形式的报酬。

我们由实验来证实这一点：首先准备两个箱子，其中一个箱子只要一推拉杆，食物便会出现，此种情

<<懂人性才懂生存>>

况称为“完全强化”的箱子。

另一种情况则是装置“间歇强化”的箱子，也就是在推动拉杆时，偶尔才会出现食物。

然后在两个箱子里各放一只老鼠。

当老鼠发现推动拉杆就会出现食物时，会不断地持续此种动作。

在过了一段时间后，当老鼠推动拉杆时便不再给予食物，久而久之，每次都会推动的那只老鼠就不再推动拉杆，也不再存有出现食物的希望。

至于偶尔会出现食物的箱子里的老鼠，反而仍不断尝试推动拉杆，希望食物的出现。

由此可见，间歇强化的效果比完全强化效果持续的时间更为长久。

这种结果也可以应用在人的身上。

“电动玩具”之所以受到人们的喜爱，便是因为它充分运用间歇强化的效果所致。

如果每一种电动玩具都让人百发百中的话，在玩腻了之后就不会再有人想玩了。

而事实上，每一种电动玩具都具备了满足人们这种间歇强化心理的条件。

所以，打电动玩具的人，总是义无反顾地把硬币一个个丢进去。

此外，这项原理也可以运用在人事管理或教育孩子上面。

在教导孩子学习事物时，若能准备一些奖品（也就是报酬）则效果更佳。

但是偶尔给予报酬比每次都给予报酬的方式，效果会来得更好。

心理退化现象许多人偶尔会和朋友打打麻将。

麻将是一种有趣的娱乐，可以借此了解日常生活中不易察觉的一面。

有一种一开始就输的人，他会固执于自己的打法，一味的固执而不知变通，结果输得更惨。

在心理学上来说，这是一种“心理退化现象”，当自己遇到挫折时，会有孩子般固执的倾向，而导致更糟糕的结果出来。

根据以小孩为对象的实验，先测验小孩的智商，接着再给他较难的功课，然后骂他：“连这都不会，笨死了！”

”用严厉的斥责会让小孩沮丧气馁。

后来再让他重做原来的智商测验，结果你会发现，他的智商会明显地下降。

这就是人在气馁时能力会降低的证据。

有些公司的经理人会利用这个弱点来打击别人，以此来巩固自己的地位。

例如对已威胁到自己的部下给予他们不合适的工作，使其觉得：“我为何要做这么卑微的工作？”

”当工作失去热忱时，本来能力强的人，也会产生退化的状态，而使能力降低。

有很多被上司责难而遭受打击的职员，就是这些上司使用“心理退化现象”下的牺牲品，而且这些上司会无形中剥夺了公司的活力。

反之，如果交付个人比其能力略高的工作，并且予以鼓励、支持，明白表示“你一定做得到”，干劲便会源源不绝地涌现出来。

部分刺激与政治家的手法集中一点来反复夸奖，会使对方十分高兴，本来怀有戒心的，也会因此松弛下来。

花花公子的技巧之一，就是他们会经常对女人说：“你的脖子好美”或是“你的眼睛好迷人”，以集中一点来反复夸奖，让对方十分高兴，本来持有戒心的，也会因此松弛下来，这便是暗示说服法中“部分刺激”的应用。

因为人会对自己某一部分的夸奖而联想扩大，仿佛别人是在赞美自己整个人。

“部分刺激”不但可以打开对方的心扉，当攻击对方时也能发挥效果。

反复攻击某一点，方法虽然单调，但也可使对方信心感到动摇。

在一次企业集团的股东大会中，一位股东就用了这种心理战术。

当会议按照程序即将结束时，那位股东突然站起来，用洪亮的声音说：“这样重要的会议，董事长为什么翘着二郎腿？”

”董事长一听大惊，赶紧把脚放下来，这位股东仍得理不饶人地说：“被人指正后才改变态度，还当什么董事长！”

”虽然这一段小插曲对整个股东大会并没有什么重大影响，但却带给董事长和其他股东内心的动摇，

<<懂人性才懂生存>>

也使职员对这位股东有很深的印象，结果使他以后办事顺利多了。

这件事不能责怪董事长，董事长对各个股东的攻击都防备得很好，只是不注意坐相，当他人攻击其不备之处时，他自然会瓦解。

尤其是一些高级知识分子，越怕受到这一类的攻击。

反过来说，不想被对方的攻击屈服，就尽量讨论大问题。

政治家都避免谈细节，而总以冠冕堂皇的方式来总论，这可以说是这一类手法最高明的运用。

使威胁的效果加倍情绪放松后，再制造另一个高潮。

你看过《十三号星期五》这部电影吗？

看过这部电影的人都会告诉你说：“这部电影最恐怖的是在影片结束的那一刻。

”在影片结束前的五分钟，凶手——那个变态的妇人死了，后来警察来了，记者也到了，女主角一个人躺在小舟上，整部片子呈现难得的平静，突然……“杰克”从水里冒了出来。

哇……接着整个电影院立刻响起很大的尖叫声。

这可怕的尖叫声是由于观众好不容易松了口气，忽然又受到了突如其来的恐怖，让内心为之一震。

<<懂人性才懂生存>>

编辑推荐

《懂人性才懂生存》是由时代文艺出版社出版。

以一当十的人性厚黑学，现学现用的心理操纵术。

要成功，就得先笼络反对者，制造冥冥之中的巧合，制造一个共同的敌人，设法拥有共同的经验，只提供自己可以接受的选择，让对方认为你是一个流的人物，造成对方的期待心理，让他对你忠心耿耿。

<<懂人性才懂生存>>

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>