

<<懂的人都不说的社交心理心计>>

图书基本信息

书名：<<懂的人都不说的社交心理心计>>

13位ISBN编号：9787538741612

10位ISBN编号：7538741615

出版时间：2013-2

出版时间：时代文艺出版社

作者：杜学敏，赵广娜 著

页数：225

字数：200000

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>

<<懂的人都不说的社交心理心计>>

前言

前言进入社会，难免遭遇我们耳熟能详的社交生活，懂社交的人总是显得更为洒脱，不懂社交的人却总是处处碰壁。

怎样才能更快融入社交生活，让对方喜欢自己，一开口就打动人心，玩转职场，识破对方的障眼法，规避各种陷阱，捕获爱人真心，获得幸福生活呢？

社交心理学告诉我们，人与人之间的交往，实质上就是心理的博弈。

读懂人的心理，对症下药，才是解决问题的关键。

社交心理学，顾名思义就是指人与人交往中的心理变化及在社交上人的思维惯性，也叫社会交往心理学。

惯性带来研究，研究提供策略，策略提供机会。

本书正是通过日常生活中人们自己都不曾发觉的社交心理，运用社交心理学中的小技巧，达到扫清心理障碍，客观评价自己；给人留下好印象，巧妙地让对方接受自己；洞悉世情百态，成就彼此共赢；拥有幸福美满婚姻生活的目的。

社交讲求心计，由来已久。

好比买东西，越是想买，越要表现出不在乎才有压价的胜算；谈恋爱，越是爱对方，越要若即若离才行。

倘若一开始便掏心掏肺，或许当时感动，事后却难免成为把柄。

社交也是如此，成就一件事，谁也不会情愿让利给你，自己吃亏。

君子淡交，除了秉性之外，“心理距离效应”也是社交的关键所在。

活用社交心理，正是利用人心，用障眼法达到想要达到的目的，让对方不知不觉间顺着自己的方向走，向着我们引导的结果靠近而不自知。

譬如，爱听好话的人，适度的赞美总能让对方对你的印象好上三分；能给对方面子，总能让对方心存感激，以后逢事想着回报你。

做一个聪明社交的人，不做呆板的人，才能让生活更美好，人际关系更融洽。

有人说，我明明在努力讨好他们，但是吃力不讨好，最终大家还是不喜欢我，排挤我，我该怎么办？

心理学家告诉我们，越是刻意做越难做。

生活教给我们，人们穿针的时候，神情越是专注，越是不容易穿进去。

心理学上，这种现象叫做“目的颤抖”，也就是人们通常所说的“穿针心理”，即目的性越强，越容易把事情搞糟。

当我们想要做成一件事情时，总能发现，越是渴望，越容易紧张，效果越不好。

讨好别人，并不一定要明着说对方多好多好，越是刻意，别人就越警觉，反而不容易搞好关系。

而假装不经意间说出来的话，却常常让对方喜悦不已便是这个道理。

与人交往，要讲求舒适。

一个刻意显示完美的人，总容易给周围人压力，又怎么能得到大家由衷的喜爱？

一个刻意为达成某种目的而表现诚意的人，人们又怎么会相信他的真诚？

与人交往，同样要讲求策略。

请人帮忙，口气却僵硬，又怎么收获别人的热情帮忙？

请上司为你加薪，一上来就直奔主题，说自己劳作如牛薪不饱饭，又怎么让领导欣然应承，直言以前大大亏待于你？

本书正是从正确认识自己出发，一步步向你揭示社交中人们的潜在心理，通过说话、交往、做事、职场、婚姻等各方面洞察世事，用通俗易懂的心理现象及理论剖析各类生活中常见的现象，逐步深入地为您展示一个博大精深的社交心理现场。

让我们读懂社交心理中的奥秘，做一个拥有良好人际关系，获得大家喜爱，拥有幸福生活的社交达人吧。

<<懂的人都不说的社交心理心计>>

内容概要

《懂的人都不说的社交心理心计》可以让您收获：了解人心——怎样通过一个人的神情举止、穿着打扮、语言习惯、签名笔迹等，学得超强阅人术，见微知著，慧眼侦知事件的真相，瞬间读懂人心！
感动人心——怎样通过一些心理学策略和技巧，如从众心理、贝勃定律、登门槛效应等，熟知人性，用真心加技巧感动人心！

赚取人心——怎样通过一些人际交往方法和处世技巧，如期望定律、互惠原理、自己人效应等，驭人有术，聚心有方，成就自己！

<<懂的人都不说的社交心理心计>>

作者简介

杜学敏，北京科技大学心理咨询与发展中心教师；国家二级心理咨询师；中国心理卫生协会会员；全国多家培训机构签约讲师。

赵广娜，擅长心理、情感方面的写作；长期从事杂志、时尚内刊策划和编辑工作；曾出版《攻心大计》、《心理学的诡计经济学的诡计博弈论的诡计大全集》、《心理学的诡计大全集》、《职场中的心理操纵术》等，深受读者好评。

<<懂的人都不说的社交心理心计>>

书籍目录

第一章 做好自己比什么都强——让自己看起来“完美”的心理心计

正确认识自己，真实的人给人好感
做诚实守信之人，好形象为你增分
与其努力讨好他人，不如好好经营自己
找到自己的闪光点，用惊人的成绩说话
建立强大的自我认知，别让暗示影响自己
保持谦和有礼的态度，赢得对方好感
控制愤怒情绪，展现良好的自我形象

第二章 一开口就打动人心——七秒钟给人留下好印象的心理心计

给人留下好印象，只需黄金七秒钟
把嘴角翘上去，有了微笑你就赢了一半
找出相似点，第一时间拉近彼此的距离
自曝其短，因为任何人都不喜欢太完美的人
把对方当成焦点，比自己抢镜效果好
多说不如巧说，凡事适度才是最好

第三章 成为大众的宠儿——让别人喜欢自己的心理心计

站在对方的角度思考，及时弥补“首因效应”的印象
要想让他喜欢你，你先要喜欢上他
人都喜欢与自己相似或互补的人，利用这一点为自己赢得好感
让他为你付出，比你一味地付出效果更好
比起锦上添花，雪中送炭更使人铭记在心
投其所好迎合对方，谈论对方感兴趣的
不要把自己搞得太神秘，适当暴露自己

第四章 让别人成为你的“棋子”——制人驭人的心理心计

要想求人办成事，就先给他戴戴“高帽子”
要想他表现得更积极，就要多多关注他
人人都信奉权威，用权威的力量影响对方的决定
请人帮忙，“登门槛技术”别忘了用
巧打人情牌，让对方心甘情愿地为你做事
巧妙利用“从众心理”赢得他人对你的认同
学会示弱，因为人人都具有同情弱者的天性
选择并非越多越好，诱导是关键

第五章 识破人心的障眼法——一看就知道别人在想什么的心理心计

从眉毛的变化中识破他人的心思
游移的视线暴露了一个人内心的不安
不说话的嘴能告诉你什么呢
说话谈吐可以显示一个人的心迹
腿的动作，暴露了他的心态
色彩喜好识人法，你用了吗

第六章 洞悉世情，做对事情，有些事你得懂 社交中永不落败的心理心计

社交交友，“二八法则”你用对了吗
亲密不能无间，保持适度距离
给对方“面子”，对方会回报你“橄榄枝”
不要一开口就拒绝，拒绝也讲策略
及时修补漏洞，别等难以收拾时叹息

<<懂的人都不说的社交心理心计>>

人多未必办成事，求助他人明确对象是关键

不可不知的“马太效应”，不可不做的努力

第七章 三个月内成为职场强人——职场中你不可不懂的心理心计

一开始表现太积极，小心掉入对比陷阱

“大好人”你可以做，但是“滥好人”坚决不能做

职场多接触他人，出镜率可以提升你的人气指数

职场就像战场，时刻要保持警惕

你喜欢谁并不重要，重要的是谁对你有用

老板看重结果，其实过程也一样重要

聪明点儿，别抢不属于你的那块“骨头”

“泡菜效应”：跟比你强的同事做朋友才不吃亏

第八章 嫁给100分的男人——婚恋中永不落败的心理心计

提升自我魅力，让对方“情人眼里出西施”

男人都喜欢探索，所以你得给他神秘感

别一味地付出，你付出越多他越会觉得理所当然

适合比爱更重要——你所谓的“爱”也许并不值得等太久

和谐的婚姻需要生活在同一个波段上

别疑神疑鬼，没人能接受身边躺着一个大侦探

如果你没长成张曼玉，就别逼他盖过李嘉诚

<<懂的人都不说的社交心理心计>>

编辑推荐

《懂的人都不说的社交心理心计》编辑推荐：世界如此险恶，你不可能向身边的人请教心理心计。你所能做到的，或者独自摸索，碰个头破血流；或者书中有求解，做到左右逢缘。莫笑心计谦诚少，谁知红尘是非多。

<<懂的人都不说的社交心理心计>>

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>