

<<受益一生的心计学>>

图书基本信息

书名：<<受益一生的心计学>>

13位ISBN编号：9787560972992

10位ISBN编号：7560972993

出版时间：2012-4

出版时间：华中科技大学出版社

作者：端木自在

页数：276

字数：300000

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>

<<受益一生的心计学>>

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？

是否曾真心地善待他人，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：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，你不必为此而灰心丧气。

“心计”虽高明却并不神秘，你无须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，也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，是帮助人们走向成功的谋略。

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，自身多聪明、多能干，如果不懂得做人的道理，没有一点心计，也是很难成就事业的。

不清楚何时“该出手”，不明白怎样与上级、下属、同事、朋友，乃至家人融洽相处，就会处处碰壁，屡受挫折，不仅影响与他人的关系，也使自己在生活中难以立足。

所以，我们要想在这个波诡云谲的人生之海中，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隐秘；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，绝处逢生；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”了。

本书概括出生活中各个方面的心计学，希望可以给你最全面、最有效的“心计”提示。

本书分别从办公室、销售、办事、生活、恋爱、家庭、处世、谈判、管理、说话、社交这十一个方面，详细讲解了不同领域中不同“心计”的运用方法，立足于现实，取材于生活，并用实例佐证，内容生动，语言轻松，便于你在自由随意的阅读中，学到真正实用的生活哲学。

也许你才刚刚走出校门迈入社会，还信奉纯真和坦荡，将青涩作为你的保护色，将单纯作为你的防腐剂，那么，你不妨花些时间用在这本书的阅读上。

有了这本书，就如同有了一张驰骋江湖的王牌，你可以游刃有余地面对人生中的各种挑战，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，引领你走出迷惑不前的低谷，迈向至高无上的巅峰。

<<受益一生的心计学>>

内容概要

从古至今，人们所进行的一切活动，包括政治、经济、军事、教育、婚姻、交际等等，从一定意义上说都是某一层面的心计活动。

《受益一生的心计学》分别从职场、处世、办事、生活、恋爱、家庭、销售、谈判、管理、说话、社交等方面详细讲解了不同领域中不同心计学的使用方法，立足于现实，取材于生活，用实例佐证“心计学”，内容丰富，语言轻松，相信你可以在随意的阅读中，学到严肃的生活哲学。

《受益一生的心计学》由端木自在编著。

<<受益一生的心计学>>

书籍目录

第一篇 日常生活中的心计学

第1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2章 注意树立良好形象

- 品德是决定形象的关键
- 用美好的品质弥补能力的不足
- 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3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4章 学会借助名人和权威

- 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

第二篇 为人处世中的心计学

第5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6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，决定交往程度
- 言多必失，不要授人以柄
- 切忌无限制的愤怒

第7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

<<受益一生的心计学>>

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8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9章 以道理说服人

以理套理，无懈可击

善打数据牌

采用单面和双面宣传法

讲道理需要把握最佳时机

运用南风效应，温暖说服对方

第三篇 求人办事时的心计学

第10章 求人办事诱之以利

兴趣、利益诱惑法

天下熙熙，皆为利来

利益均沾，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11章 以真情打动他人的心

动人心者，莫乎情

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12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13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

笑容是制伏愤怒的法宝

第四篇 婚姻家庭中的心计学

第14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”

<<受益一生的心计学>>

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15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

找出值得赞美的地方

言语间多放点“蜜”

该道歉时就道歉

第16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”是夫妻的“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17章 父母与孩子间的相处之道

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

用故事说服倔强的孩子

不粗暴专制地对待孩子

不急于纠正孩子的“出格”行为

巧言相激胜过好言相劝

第五篇 职场管理中的心计学

第18章 如何得到同事的喜爱

试着成为企业最受欢迎的人

不做团队里的“异类”

不作没有意义的争论

对同事的态度恭敬些

不要吹嘘自己的成就

第19章 使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

第20章 有效的管理方式

疏导是治理堵塞的根本

让员工把不满说出来

走动管理法

制造威慑力

设立竞争对象

第21章 管理的重点是“管心”

从人的心灵入手

管理大师首先是心理大师

<<受益一生的心计学>>

让员工心灵快乐

让员工为幸福工作

第六篇 销售谈判中的心计学

第22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

把心理预演变成现实

营造一种有利的说服情境

从好奇心下手

制造短缺假象

第23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

识别“两栖”类消费者

保持好的形象，迎合客户口味

使用让客户高兴的字眼

第24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

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

客户的抱怨就是你工作的动力

第25章 谈判要把握开局

占据开局优势地位

先肯定谈判对手

对首次报价表示惊讶

泼冷水，迫使对方同意

第26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

倾听谈话中的有用信息

<<受益一生的心计学>>

章节摘录

版权页：这样，明珠不仅得宠于皇上，控制百官，还控制了整个监察机构。

国家机构对他已没有任何的约束力，他一时权倾朝野。

宠臣太过，就必然会为患于朝廷。

大智如康熙者，不曾明眼辨奸，实为憾事。

等到明珠最终被人告发，康熙也仅仅是免了他的大学士之职。

过了不久，康熙又把他招到身边，充任“内大臣”。

明珠是个可憎可恶之人，要不是仗着康熙这棵大树为他撑腰，他早已是满朝文武的众矢之的，身首异处了。

明珠的为官之法，我们不可效仿。

但是，我们也可从中受到一些启发：大人物永远是你坚实的靠山，背靠大树好乘凉啊！

在现代社会，“借名人撑腰”这种手段也常在政治、经济、文化以及外交等领域广泛运用。

对于人际交往，它不失为一种提高自身形象、扩大自己影响力的策略和技巧。

你可以巧妙地借助名人的影响力，如请社会名流为你题个词或者请专家教授为你写的书作个序，来提升你的身份和地位。

虽然这种做法有沽名钓誉之嫌，但事实上，被社会所承认，是人的正当追求，对社会进步也有积极意义。

借助名人的名声来提高自己的社会知名度，就是博取社会承认的方式之一。

美国总统也能帮你卖书、卖衣服、卖自行车、卖汽水，你相信吗？

这并非笑话，只要你策划得法，美国总统这一神圣的王冠你照样可以玩弄于股掌之中，为你的市场竞争活动增添爆炸性新闻。

美国某出版商有一批滞销书，久久不能脱手。

他忽然想出了一个主意：给总统送去一本书，并三番五次地去征求意见。

忙于政务的总统不愿与他多纠缠，便回了一句：“这本书不错。”

出版商便借总统之名大做广告：“现有总统喜爱的书出售。”

于是，这些书被一抢而光。

不久，这个出版商又有书卖不出去，又送一本给总统。

总统上过一回当，想奚落他，就说：“这书糟透了。”

出版商闻之，脑子一转，又做广告：“现有总统讨厌的书出售。”

不少人出于好奇而争相抢购，书又售尽。

<<受益一生的心计学>>

编辑推荐

《受益一生的心计学》由华中科技大学出版社出版。

<<受益一生的心计学>>

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>