

图书基本信息

书名：<<20岁以后，不可不知的100个心理策略>>

13位ISBN编号：9787505423145

10位ISBN编号：7505423142

出版时间：2010-2

出版时间：张培儒 朝华出版社 (2010-02出版)

作者：张培儒

页数：371

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>

前言

假如我说，我们所有的做法都受着潜规则的支配，你会赞同我的观点吗？

如果你不相信，那就看几个例子。

很多人有过这样的经历：明明不喜欢，却在售货员的推荐下买了一堆昂贵又毫无用处的东西；原本不想答应对方的请求，却在最后点了头……这是互惠原理在起作用。

很多人还有过这样的感觉：一直玩得很好的朋友，却成为了敌人；反倒是一直看不惯的敌人，却成为了朋友——这是近因效应在作怪。

更多的人有这种感觉：现在生活水平提高了，却还念念不忘当年一些微不足道的欣喜，比如小时候家长给买的玩具、新衣服等——这是幸福递减定律在起作用。

还用我再举例吗？

这些已经足够。

生活中每时每刻都在上演着一幕幕心理战，无论是衣食住行、为人处世，还是工作中的人际关系，都离不开心理学这个范畴。

这正如法国文学家罗曼·罗兰所说：“人类的一切生活，其实都是心理生活。

”心理学，塑造着生活，改变着生活。

然而，世界上最难测的，恰恰就是人的心理，所以才有了“知人知面不知心”的说法。

有的时候，别人的心理，总是让我们捉摸不透，所以当别人做出某些让我们寒心或者不可思议的事情时，我们总是无能为力，不知道如何应付。

内容概要

从某种角度而言，学点心理策略对我们是非常有用的。

著名行为心理学派大师阿尔伯特·班图拉曾说：“心理学不能告诉人们应当怎样度过一生，但是，它可以给人们提供影响个人变化和社会变化的手段。

而且，它能帮助人们去评估可供选择的生活方式及社会管理的后果，然后做出价值抉择。

”简单来说也就是，心理学上的种种策略，有助于你做出更好、更有价值的人生选择！

这也正是我编写此书的宗旨所在。

《20岁以后,不可不知的100个心理策略》尝试从心理的角度出发，运用心理学原理，结合大量真实而精彩的案例，对日常生活中可能遇到的各色心理现象进行了较为深刻的分析，并提供了操作简便的解决思路与方法，一方面帮助人们化解困惑，掌控自我；另一方面帮助人们洞悉他人，更好地把握他人的想法和行为。

《20岁以后,不可不知的100个心理策略》内容涵盖情绪心理策略、社交心理策略、人性心理策略、成功心理策略、做人做事心理策略、职场心理策略、管理心理策略、经商心理策略以及幸福生活心理策略9个方面，涉及到了生活中的许多领域。

巨大的生活压力下，如何走出忧郁、焦虑和迷茫； 复杂的社会中，如何建立融洽的社会关系； 莫测的职场中，如何让自己游刃有余； 沉浮的商海中，如何掌好事业之船的舵； 繁琐的家事中，如何照顾到每一位家庭成员； 走进《20岁以后,不可不知的100个心理策略》，已然20岁以后的你，就会找到答案。

书籍目录

第一章 瞬间看透身边人——洞悉人性的心理策略互惠原理：人人都有负疚感，人人都有回报欲从众效应：人人都有“随大流”的倾向投射效应：人们常常以己度人换位思考：他人如何待你，取决于你如何待人登门槛效应：一步一步达成目标异性效应：异性相吸，事半功倍禁果效应：人人都喜欢打开“潘多拉”的盒子贝勃定律：一开始便以优厚的条件诱惑对方，再让对方接受其余的部分第二章 左右逢源，成为交际红人——社交心理策略首因效应：第一面，就成为交际“红人”近因效应：好话放在最后说，好事放在最后办幽默效应：给人际关系加点“润滑剂”光环效应：扩大自己的“光环”刺猬原理：亲密有间，疏而不远人际沟通始于倾听，终于回答沉默效应：说错话，不如不说话打好沟通的地基——包装你的声音，展露你的微笑打理好你的潜台词——肢体语言显神通善用“赞美”这个魔法拉关系，需要一种媒介接近的功效：缩进空间距离，拉近心理距离社交“三禁忌”——定势效应、不遵循交往适度定律、不给他人面子拒绝有术，委婉说“不”交好运的两“法宝”——长期投资、超过对方的期望值“模糊表态”，不给他人留下话柄第三章 让自己的心灵更强大——调控自我的心理策略杜根定律：不自信，也要让自己看上去很自信跳蚤效应：打破自我设限的枷锁蜕皮效应：否定“旧”自我，才能创造“新”自我跨栏定理：当困难来临，不要在前进与后退之间犹豫不决韦奇定律：走自己的路，让别人去说吧冰淇淋哲学：如果能在逆境中胜出，就不会害怕任何挑战杜利奥定律：热情的态度可以改变一切第四章 成功，是有规律可循的——成功的心理策略适者生存法则：善变，才能应万变隧道视野效应：站得高看得远，瞄得准走得稳……第五章 做人要低调，做事要高调——做人做事的心理策略第六章 潜伏在办公室调——职场心理策略第七章 谁都可以过得更好——幸福生活的心理策略第八章 做个精明的生意人——经商中的心理策略第九章 做个人人崇敬的管理者——管理中的心理策略第十章 心理策略·外篇——改变人生的20句话

章节摘录

第一章 瞬间看透身边人——洞悉人性的心理策略互惠原理：人人都有负疚感，人人都有回报欲古人有云：“受人之恩，当涌泉相报。

”意思是说，当你受到别人的恩惠时，就要懂得回报。

也就是说我给你了一颗糖，你也要还我一颗糖，或者以别的东西代替。

心理学中把这种现象称为“互惠原理”。

在日常生活中，互惠原理的应用比比皆是，几乎遍布每一种交换形式中。

比如，甲帮了乙的忙，事后乙请甲吃饭，或者乙给甲买了个小礼物；甲出去旅游，给乙捎了个当地的纪念品，为表示感谢，乙在下次出差的时候，也没忘记给甲带一份小礼物。

而深谙互惠原理之道的商家，更是把它发挥得淋漓尽致。

想想看，你是否曾有过以下的遭遇：在超市里，你在鲜奶柜台免费试喝新出品的牛奶，当促销小姐问你味道如何时，盛情难却的你买了足足能喝一周的大桶鲜奶；在服装店，营业员非常热情地让你试穿各种衣服，你觉得不好意思，于是买了一件你根本就不需要的衣服；在美容院，你被拉去做了免费的护肤，美容师一针见血地指出你的皮肤缺陷，然后不停地劝说你购买价格不菲的护肤品或者VIP卡，觉得占了小便宜的你，默默地买下了并不是很认可的大瓶护肤品。

上了多次当以后，你终于明白：免费是假，诱导你购买东西才是真。

上当受骗是小，问题是，为什么互惠原理会有如此巨大的威力呢？

关键就在于人们普遍具有一种心理——人人都有负疚感，人人都有回报欲。

编辑推荐

《20岁以后,不可不知的100个心理策略》：心理学改变生活。
生活中每时每刻都在上演着一幕幕心里战，无论是衣食住行、为人处世，还是人际关系，包括工作中的晋升加薪，都离不开心理学这个范畴。
心理学，日常生活中一门做人和做事的智慧。
心理学，既是研究自己的一门学问，也是洞悉他人的一门学问。
姿态，心态，行为，言辞，化解困惑，掌控自我，洞悉他人。
心理学上的种种策略，有助于你做出更好、更有价值的人生选择。

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>