

<<心术>>

图书基本信息

书名：<<心术>>

13位ISBN编号：9787506487566

10位ISBN编号：750648756X

出版时间：2012-8

出版时间：中国纺织出版社

作者：兰晓华

页数：227

字数：167000

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

法国大文豪雨果在他的著作《悲惨世界》中写道：“世界上最宽阔的是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的内心世界。

人心比任何地方都更炫目，也更黑暗；精神的眼睛所注视的任何东西，也没有人心这样可怕，这样复杂，这样神秘，这样无边无际。

”人的心理之诡谲程度是无可比拟的，但是无论怎样诡谲的人心总有一种规律，掌握了这种规律就可以轻易地让人信服你、喜欢你、尊重你。

你做任何一件事情都会因为适应对方的心理而更加顺利，并且让他人感到愉悦。

如果可以利用对方的心理弱点，还能够轻易达到自己的目的，却不让对方产生反感，这就是所谓的“谋略”或者“诡计”。

一提起“诡计”，人们就会想起彼此间的勾心斗角和算计，要不然就是使诡耍诈的伎俩，是用来害人、骗人的。

其实并不完全是这样，迎合或利用他人的心理来达成自己的目的，这有错吗？

这种“心理学诡计”对任何人来说都不是欺骗，更不是蒙蔽，利用的也许仅仅是一些心理上的“错觉”。

这种“错觉”就算你不利用，它依然存在，而且可能会被其他人利用。

了解一些心理学就是了解自己心理上可能存在的、可能被他人利用的“漏洞”，从而在日常生活中加以注意，并纠正它，让自己在认识世界、社会和身边人际关系的过程中更加客观理智、更加公正清醒。

同时，还可以利用了解到的这些“人心的错觉”为自己的生活找到一个捷径，让自己和周围人的相处更轻松愉快。

无论你是否承认、是否利用，心理学都是和我们的日常生活紧密相连的。

心理学往往隐蔽在生活的表象之下，支配着人们的一切活动，每一个下意识的行为背后都隐藏着心理学的奥秘。

提起心理学，人们总是把它看成是非常神秘、玄奥的东西，往往给它披上一层神秘的面纱，再远远地拒之于千里之外。

如果某个人坦白地告诉大家“我是个心理学家”，大家都会低下头、闭上双眼，甚至离得远远的，唯恐被窥破自己心中的秘密。

本书没有那些复杂深奥的心理学原理和枝枝蔓蔓的延伸，那不在我们的研究范围之内，也是非专业人士难以读懂的东西。

它只提供一些生活中‘的常见现象，并深层分析隐藏在这些现象后面的心理学规律，然后总结一些使用方法。

如果能够活学活用，就能够在交际、工作等方面更加轻松自如、游刃有余，让自己和周围人都感到愉悦。

自己的内心也会变得越来越理智清醒，谋事更容易成功。

编著者 2012年7月

<<心术>>

内容概要

人际关系中的各类问题都与心理学有着千丝万缕的联系，心术是指利用心理学的相关原理、效应和方法等指导自己，在与人博弈的过程中获取胜利的方法和技巧。

本书为你揭开心理学的神秘面纱，让你在复杂的人际关系中，轻松掌握多种独特有效地应对心理博弈的战术。鲜活的案例，帮你针对不同情景模式一一做出详尽的解析，让你在与人博弈的过程中过关斩将，掌控人生

作者简介

兰晓华，品牌营销专家，曾为4A广告创意总监，ICMA会员、中国国土经济学会高级会员、中国连锁经营协会战略顾问、中国策划研究院顾问、品牌中国联盟顾问。
服务过王老吉、雅戈尔、搜于特、以纯、凡客、万科等知名企业。
尤其擅长品牌与营销的交叉营销解决方案，对企业的营销特色化和事件行销尤为擅长。
主要著述有《城市营销，给市长上课》、《地产风暴》、《左手马云，右手唐骏》。

<<心术>>

书籍目录

第1章心术：深谙人心才能成就大事
钥匙理论：巧用人心，四两拨千斤
换位思考是成大事必备的心理素质
巧获心理共鸣，令你迅速赢得他人的亲近
非理性定律：从感情入手智取他人内心“堡垒”
焦点效应：让他人当主角，自己更得胜算
示弱效应：利用他人的“吃软”心理获得所需
第2章利用策略，让别人落入你的“心网”
相悦定律：让你喜欢的人也喜欢你
首因效应：让人对你初见即倾心
近因效应：改变他人对你的不良印象
费斯诺定理：倾听建立信任
名片效应：迅速拉近距离，获得好感
多看效应：越熟悉越容易接受
第3章有所戒备，警惕被他人设的“局”套牢
钓鱼效应——好奇心使你陷入罗网
走出简单联想的误区
不盲从，走出从众心理
晕轮效应：不要被片面的优点所迷惑
嫉妒心是利器，不要被他人的吹嘘所击倒
流言可畏，不要让流言飞语破坏健康的心态
第4章文火慢炖，不知不觉中你就影响了对方
互补定律：性格互补的人最容易相处
登门槛效应：点滴入人心，由小渐大
善用权威效应，让对方深信不疑
布朗定律：找到心锁是沟通的良好开端
将心比心，更容易影响对方
邻里效应：好的感染好的
第5章动之以情，感情到了许多事都能水到渠成
自己人效应：对“自己人”会更信赖、更宽容
点滴关切，多一点儿关切就多一份情谊
雪中送炭之情令对方永难忘怀
成人之美令对方对你感激不尽
牢骚效应：让对方说出他的不满
自我暴露定律：展示自己的真实情感，获得对方的支持
第6章暗示有道，心理世界真的可以照进现实
巴纳姆效应：正确认识你自己
皮·格马利翁效应：期望与赞美创造奇迹
韦奇定理：为对手放点儿心理暗示的“烟幕弹”
坚信定律：让梦想变成现实
利用暗示之道，让自己占据主动
故布疑阵，令对手自乱阵脚
第7章深入洞悉，了解对方软肋轻易攻心
用投射效应洞悉他人内心
对逆反心强的人善用反弹琵琶之术

<<心术>>

爱慕虚荣者，不妨把面子留给他

布里丹毛驴效应：犹豫不决的人需要推一把

对付贪得无厌的人，给他点儿小便宜即可

面对疑心重重的人，多给予其安全感

第8章进退自如，多个心眼就多条通达之路

巧妙运用过度理由效应达成愿望

踢猫效应：保持清醒，留出天地

以退为进，对方心理放松时你反能占上风

蓝斯登原则：进退有度才不会进退维谷

交往适度定律：不要过度投资自己的恩情

蔡戈尼效应：有开始才会有结果

第9章善用心思，凡事都能够出奇制胜

手表定律：明确目标是制胜的第一步

奥卡姆剃刀定律：简单一些反而赢得轻松

霍布森选择效应：从固定的选择中跳出来

人际吸引增减原则：递增更受欢迎

反木桶原理：用优势去成功

草船借箭，将他人的攻势化为自己的力量

第10章巧妙回旋，学好“太极术”柔中自有刚

托利得定理：学会宽容不同的思想

南风效应：温和更有效

狄伦多定律：给人面子消除矛盾

阿伦森效应：迂回有道，不直来直去更能得势

改宗效应：不做“老好人”，露出硬气

第11章驾驭人心，使出攻心计谋令对方追随你

威严效应：保持威仪，树立高大形象

贝勃定律：小事也能在对方心中变得很有分量

条条是道，讲出道理更容易被人追随

激将效应：轻易令对方按你的意愿行事

白璧微瑕效应：犯个小错更有吸引力

第12章深藏不露，学会“不动声色”的社交心机

不动声色方能成大器

谨防飞去来器效应，不轻易透露自己的目标

禁果逆反心理：适当的“吊胃口”会事半功倍

动机适度定律：掩藏动机才能真正满足自己的野心

遮蔽效应：学会韬光养晦方能有所成就

第13章高瞻远瞩，巧妙用心为己铺设前程

互惠关系定律：不要吝啬付出

特里法则：愿意承担责任，才能担负大任

路径依赖原理：让人们一直选择你

不求人也要常联系，用朋友时方恨少

克服约拿情结，才可轻易成功

第14章求人有道，略施巧计轻松获取他人帮助

互惠互利原则：一定让对方看到你的“利用价值”

将对方“抬高”，为面子对方也会答应你

求人要明确，避免责任分散效应

异性效应：求异性比求同性更容易

<<心术>>

留面子效应：欲得寸先进尺

第15章相爱不难，爱恋中要会耍点“小心眼”

黑暗效应：给爱人安全感

欲擒故纵法，让对方在望眼欲穿中“臣服”

杜绝婚后沉默症，别让婚姻成为爱情的坟墓

罗密欧与朱丽叶效应：压力下的爱情更甜美

淬火效应：爱情也需要冷处理

第16章纵横职场，用对了“诡计”可助你平步青云

蘑菇定律：学会自我成长

被剥夺超级反应：不争夺别人到手的東西

卢维斯定理：谦虚谨慎才能有大成

马蝇效应：为自己寻找一个势均力敌的对手

沸腾效应：找到质变的关键

刺猬效应：适当的距离非常重要

第17章谈判有心，巧用对方心理稳夺头筹

配套效应：给对方利益要用点心思

古德曼定理：沉默反而能占据主动

华盛顿合作规律：减少过多的参与建议

跷跷板定律：让对方感到利益是均衡的

非零和博弈：合作实现双赢

章节摘录

版权页：有这样一句格言：“人的心和降落伞一样，必须是开的才有用。

”想要获得他人的认同，首先必须使对方敞开心扉，才可能做零距离沟通。

在心理学研究中，心理共鸣是指人在与自己一致的外在思想情感或其他刺激影响下而产生情状相同、内容一致、倾向同构的心理活动。

俗语说“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”，如果话不投机，不能引起对方的情感共鸣，就难以消除人们之间的对立情绪，也就不能取得对方的信任。

对方和你有心理隔阂，自然不愿听你说话、不愿和你亲近，这也就失去了社交的意义。

在日常的交往中，很难一开始就产生共鸣，往往必须先引发对方与你交谈的兴趣，让彼此更加了解，才能产生心理共鸣，进而赢得他人的亲近感。

《触龙说赵太后》是《战国策》中的名篇，文章讲述了左师公触龙说服赵太后同意以自己的小儿子作为人质的故事。

秦国攻打赵国，赵国只好向齐国求救，齐国却提出一定要赵太后最宠爱的小儿子长安君作为人质的要求，赵太后大怒“有复言令长安君为质者，老妇必唾其面”。

触龙见了太后并不直接谏言，只问些太后身体可好、吃得怎样、自己怎样运动保养等老年人关心的话题，引发太后交谈的兴趣，缓解气氛，然后又语气一转，提出为自己的小儿子谋差事，说出自己偏爱小儿子比女人还要厉害的事情，引起赵太后的心理共鸣，然后故意说赵太后偏爱自己的大女儿因为“为之计长远”，最后才提出如果长安君没有为国建立功勋就会在赵国站不住脚，让太后思虑之后终于同意了他的意见。

苏格拉底曾经说：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认同，那就是讲话令人喜悦的能力。

”这位触龙先生能够把位高权重的太后从愤怒说到颜色稍缓再说到心悦诚服，其讲话令人喜悦的功力可见一斑。

他引起心理共鸣的方法分为四个阶段：导入阶段，寻找感兴趣的共同话题，触龙面对怒气冲冲的赵太后首先避其锋芒，对“质子”问题只字不提，而选择了安全的饮食起居等太后感兴趣的话题来缓解紧张气氛，使得太后“色少解”。

转接阶段，谈话不仅仅是为了聊天，要达到最后的目的就一定要慢慢转入话题。

这种转入方式一定要缓慢，为人所不觉，否则极易引起对方的反感，融洽的气氛就破坏了。

触龙选择了大话家常，说“爱子”，为自己最小的孩子安排一个位置，既合情合理又引起了赵太后的情感共鸣，然后说起赵太后哺养长安君、持燕后踵哭泣、祭祀必祈祷的种种情形，无形中拉近了两个人之间的距离。

正题阶段，即晓之以理为了达到最后的说服目的。

触龙晓之以理，循循善诱，讲出了爱孩子就要为孩子考虑长远一些，让孩子有立身之本，而不能仅仅依靠权势和父母的道理。

再结合赵国历史因势利导，让太后明白对长安君的这种只顾眼前的溺爱等同于杀子，使太后陷入矛盾当中，最终同意了他的意见。

<<心术>>

编辑推荐

《心术:每天学点心理策略》编辑推荐：心术的学习过程，就是读者积累人脉的过程。与人博弈是一场心与心的较量，掌握一些心理战术，对我们打通人脉为己所用有不可忽视的作用。

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>