

<<读心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术>>

13位ISBN编号：9787507425956

10位ISBN编号：7507425959

出版时间：2012-7

出版时间：中国城市出版社

作者：王阔

页数：260

字数：210000

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>

## &lt;&lt;读心术&gt;&gt;

## 前言

人际交往中，常有这样的现象：对方故意模仿你的言行举止，你就会莫名地开始喜欢他，并接纳他；有的人会经常出现在你眼前，慢慢地，你的视线就会被他所吸引，从而觉得他比别人更具吸引力；当有人在背后说你的好话时，你会认为他是出于真心的，并因此对他产生好感……人际交往中，有些人总是这样有心计，他即使不给你什么恩惠，也会变着法子让你对他感恩戴德。这是由于他掌握了心理学的缘故。

心理学是社会科学中最实用、最贴近生活的一门学问。无论生活中的衣食住行，还是工作中的交流沟通，都离不开心理学，都需要心理学的帮助和引导。因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理学。心理学所涉及的方面渗透于各个领域。

在快节奏、高压力的现代职场，和人打交道多的职业，如营销员、教师、咨询师、媒体人士等，往往更容易发生倦怠。

面对职业中的负面因素，学一学心理学，这不仅有助于理解别人的意图，而且能够使自己的表达方式更加丰富，表达效果更加突出，进而使人与人之间的关系更和谐。

做下属的需要准确体察上级的心理，这样才能领会上级的意图，同时会让上级感到你是一个有能力的、值得信赖的人，从而得到提拔与重用。

经商者要了解顾客的心理，采取相应适当的对策，这样才能财源广进。

管理者懂点心理学会更善解人意，也就更明白如何施加影响力。

人际关系中各种的问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。

当你刚刚起步，实力不如人时，并不表示你在实际较量中就要甘拜下风。

只要你能掌握对方的细微心理，并实施恰当的心理策略，就一定能够迅速地提高说话办事的眼力和心力，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划。

可以说，心理学不仅是一门揭示人的心理活动规律的科学，也是一门让人变得更聪明的学问。

心理学的目的在于教给人们巧妙的策略，而不是分析。

我们学习心理学的目的，不是为了享受心理分析的过程，而是为了建设更积极的人际关系。

本书尝试从心理学的角度，针对不同的人际互动情境，提供了各种独特有效的心理策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制，以四两拨千斤的神奇招数，征服人心，凝聚人气，发挥个人魅力与影响力，最终帮助你成为职场上、商场上、交际圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

学会与人打交道，学会了解对方的心理活动，是建立成功人际关系的秘诀。

一旦掌握了这种本领，你就能掌控人际交往的主动权，进而与人和谐共处，获得交往的成功和生活的幸福。

## <<读心术>>

### 内容概要

《读心术(人际关系中的100个心理策略)》尝试从心理学的角度,针对不同的人际互动情境,提供了各种独特有效的心理策略,教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制,以四两拨千斤的神奇招数,征服人心,凝聚人气,发挥个人魅力与影响力,最终帮助你成为职场上、商场上、交际圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

《读心术(人际关系中的100个心理策略)》由王阔编著。

## 书籍目录

## 第一章 与人亲近的心理策略

亲和力法则利用人们的亲近心理，营造温馨的交际氛围  
同体效应把对方与自己视为一体，有利于结成良好的关系  
同步行为效仿对方的行为，加深彼此的情谊  
多看效应与其拉长聊天的时间，不如增加见面的频率  
接近的功效缩短彼此的物理距离，有产生亲密感的心理倾向  
感恩效应常说“谢谢”，能引起人际关系的良性互动

## 第二章 讨人喜欢的心理策略

姓名法则记住别人的名字，这是最有效的恭维  
先人为主效应在第一眼被人注意，就会在以后被人记住  
名片效应相似点越多，诱发出的吸引力越大  
交互原则喜欢别人的人，才会得到别人的喜欢  
费斯诺定理做一个先听后说的人，会让沟通更顺利

## 第三章 增加魅力的心理策略

近因效应每一次最近的交往，都能加深留给对方的印象  
名人效应与名人攀上关系，扩大自己的影响力  
马太效应拥有非凡的声誉，就等于拥有成事的资本  
凡勃伦效应夸大自己的能力，会使对方更愿意与你交往  
禁果效应让别人猜测你的才能，比显示才能更能获得崇拜  
冷热水效应降低期望值，加大你在对方心中的分量

## 第四章 凝聚人气的心理策略

“送人情”效应尊重和关心他人，会得到加倍的回报  
大方效应学会吃亏，是对他人心理上的隐性投资  
阿伦森效应先抑后扬，逐步增加别人对你的好感  
留面子效应懂得给别人留面子，是建立和谐关系的前提  
瀑布效应把自己的得意事放在心里，说出别人的得意事  
聚集效应能容下多少人，就能赢得多少人

## 第五章 赢得支持的心理策略

互惠原理送对方一个人情，让他产生知恩图报的负疚感  
“先小后大”术逐步提出要求，人们就比较容易接受  
奥弗斯特的辩证法想得到肯定的结果，就要引导对方不断地说“是”  
钓鱼策略抓住对方的偏爱，换回自己想要的  
承诺一致原理一旦让人选择了某种立场，坚持就会变成一种习惯  
框架效应表达的方式不同，给对方的感觉也会不一样  
眼泪战法设法调动对方的同情心，任何难题也会迎刃而解

## 第六章 战胜对手的心理策略

让步效应想得寸先要尺，更容易达成心愿  
狡猾效应不战而屈人之兵，是最高明的战法  
变脸策略扮黑脸可杀灭对手威风，扮红脸可用以圆满收场  
激将法以语言作为刺激，挑起对方的成事欲望  
沉默效应说得越少，控制别人的可能性越大  
示弱哲学在人前显示强大的一面，是一种生存智慧

## 第七章 征服人心的心理策略

温暖法则想让人服从你，友善比攻击更有力量  
攻心策略要别人赞同自己，需掌握微妙的感化技巧

## &lt;&lt;读心术&gt;&gt;

皮格马利翁效应赞赏与关注，会使人向好的方向发展  
肥皂水效应将批评夹在赞美中，更有利于别人矫正缺点  
贴标签效应要影响一个人的行为，就用美好的名誉引导他  
纠错法则指出他人错了的时候，要用若无其事的方式提醒  
给台阶效应给别人留余地，就是给自己留一条路

## 第八章 化解矛盾的心理策略

暗示效应婉转地拒绝别人，不会影响彼此之间的关系  
模糊哲学别把话说死，给自己留下回旋的余地  
说谎原理只要你的谎言合乎情理，它比真实更能打动人  
忌讳效应避开他人的隐私，赢得对方的好感  
平衡法则给人帮助，不能让对方感到伤了自尊  
海格力斯效应原谅别人，才能有健康自由的心态

## 第九章 透视人心的心理策略

体态语言观察他人不经意的动作，是掌握对方意图的前提  
服装语言从着装入手，了解对方是什么样的人  
识人秘诀不仅用耳朵听，还要用眼睛看  
问话绝招能得到怎样的回答，取决于你提问的方法  
话题探索从对方讲话的语气及速度，掌握他们的心理  
读心术探测人的深层心理，需要策略性的技巧

## 第十章 和上司相处的心理策略

迂回策略委婉地表达自己的意思，就能收到预期的效果  
好心情效应在别人心情好的时候请求帮助，很可能如愿以偿  
“闲聊”策略提意见时，将“意见”转化为“建议”  
改宗效应想增加受欢迎的程度，就要积极开展批评  
认错效应主动承认自己的错误，会给人勇于负责的印象  
摸毛法则顺着他的心思，对方就容易听你的

## 第十一章 与同事相处的心理策略

低头策略越懂得恭敬，越容易让对方从心理上接受你  
“白璧微瑕”效应当人偶尔出丑的时候，他的吸引力会增强  
暴露效应恰如其分地透露隐私，使你更容易被接纳  
优越法则把虚名让给他人，为自己赢得荣耀  
示弱法则学会示弱，消除别人的不满和忌妒  
分功法则你的感谢与谦卑，可以换来他人的尊重

## 第十二章 与客户交往的心理策略

好奇心理抓住好奇心，五分钟让人对你感兴趣  
曼狄诺定律对别人的微笑越多，得到的回报也越多  
凯特法则在学会做生意前，先要学会诚信  
放饵策略先“合”后“得”，是求人办事时的变通术  
软泡蘑菇以“持久战”的方式，促进事态向好的方向转化  
锚定效应降低对方的心理预期，以接近其底线的价格成交  
短缺原理制造“短缺”的假象，挑起客户的购买欲  
随大流效应借助“证人”的力量，推销就会更加成功

## 第十三章 结交朋友的心理策略

换位法则转换立场，以对方期待的方式来对待他  
视网膜效应抛弃成见，全面地看待一个人  
安慰剂效应亲切的安慰如雪中送炭，能给不幸者温暖和力量  
自嘲效应勇于嘲笑自己的短处，往往被人视为可信的人

## <<读心术>>

“第三者”效应在背后说别人的好话，会被认为发自内心

距离法则做人应当心贴心，但切忌“零距离”

### 第十四章 与异性交往的心理策略

三分之一效应挑选配偶时，别让选择误终身

淬火效应欲擒故纵，维持对方对你的依赖心理

包容法则若要感动另一半，最大的秘诀就是包容他

超限效应“唠叨”少一些，会得到更多的爱恋

两性斗智女人的赞美之言，可以改变男人的世界

完美效应可以追求美好的人，但不能奢求完美

### 第十五章 快速晋升的心理策略

藏心策略让人对你“视而不见”，把危险降到最低程度

聚光效应在关键时刻“秀”一下，是引起别人注意的好方法

晕轮效应不起眼的细节，可以决定你未来的发展

链状效应和那些优秀的人接触，你就会受到良好的影响

卢维斯定理企望往高处爬的人，应该踩着谦虚的梯子

权威效应主动提高个人魅力，让人心悦诚服地跟随你

### 第十六章 改变情绪的心理策略

情绪效应用理智来抑制感情，尽量使大事化小

“角色”效应假装喜欢自己的工作，能从中发现无穷的乐趣

恐龙效应当现实无法改变时，要让自己学会适应

杜利奥定律充满热情的人，容易把目标变为现实

“酸柠檬”法则在处理事情之前，要先处理好心情

吞钩现象走出过去的阴影，开创美好的未来

齐氏效应工作既要进得来，还要出得去

## &lt;&lt;读心术&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：亲和力法则 利用人们的亲近心理，营造温馨的交际氛围 亲和力，从心理学的角度看，它是指“在人与人相处时所表现的亲近行为的动力水平和能力”。

亲和力本质上是一种爱的情感，只有发自肺腑地爱别人，才能真正地亲近对方，关心对方，才能获得对方的认同、信任和喜欢。

任何人总是关心自己最亲近的人，如果一旦发现了别人也在关心自己所关心的人，大都会产生一种无比亲近的感觉。

交际中就可以利用人们这种共同的心理倾向，从关心他最亲近的人切入，拉近交际的距离。

曾和日本前首相佐藤荣作实力相当的河野一郎，最会利用人们的这个微妙的心理。

有一次河野一郎在欧美旅行时，在纽约遇到了多年不见已显生疏的朋友米仓近先生。

两人在互道近况后，都留下了在国内的住址和电话，知道彼此都成了家。

当晚，河野一郎回到旅馆第一件事，是挂了个长途电话给米仓近太太：“我是米仓近的老朋友，我叫河野一郎，我们在纽约碰面了，他一切都很好。

”米仓近太太没想到丈夫的这位朋友会对丈夫这么关心、体贴，感动得热泪盈眶。

米仓近后来知道了，专程去向他表示感谢。

对于任何人来说，具备良好的亲和力是做好工作的必然要素。

一个被我们所接受、喜欢或依赖的人，通常对我们的影响力和说服力也比较大。

人们不会与自己所讨厌的人建立友好关系。

所以，一个人能否很快地同他人建立起良好的友情基础，与他的成就绝对紧密相关。

选择一些巧妙的时机，进行适当的活动，绝对有助于建立亲密的人际关系。

如帮助对方的子女做点事；亲近对方敬仰或熟识的人；恰当地称赞对方，特别是当着别人的面称赞他，等等。

20世纪80年代，意大利著名女记者法拉奇打算到中国对邓小平进行一次专门采访。

然而，在此之前法拉奇非常担心对邓小平的专访能否成功。

于是，她翻阅了许多有关邓小平的书籍，在看到一本传记时，她注意到邓小平的生日是1904年8月22日。

于是，她脑海中有了一些想法。

1980年的8月22日，邓小平接受了法拉奇的专访。

“邓小平先生，首先我谨代表我们意大利人民祝福您，祝您生日快乐！”

法拉奇十分谦逊有礼地说道。

“我的生日？”

我的生日不是明天吗？”

邓小平分辩道。

或许是工作太繁忙了，邓小平已经忘记了自己的生日。

法拉奇这么一说，邓小平自己也搞糊涂了。

“不错的，邓小平先生，今天确实是您的生日。

我是从您的传记中知道的。

”法拉奇信心十足地说。

“噢！”

既然你这样说，就算是吧！”

我从来也不知道什么时候是我的生日。

就算明天是我的生日，我也已经76岁了。

76岁啊，早就是衰退的年龄了！”

这也值得祝贺？”

显然，法拉奇的问候已经让邓小平对她有了好感，所以邓小平不禁和她开了个小小的玩笑。

“邓小平先生，我父亲也是76岁了。”

<<读心术>>

如果我对他说那是一个衰退的年龄，他会给我一巴掌呢！  
”法拉奇也和邓小平开起了玩笑。



<<读心术>>

编辑推荐

《读心术:人际关系中的100个心理策略》教你人际关系中的100个心理策略。学会与人打交道，学会了解对方的心理活动，是建立成功人际关系的秘诀。一旦掌握了这种本领，你就能掌控人际交往的主动权，进而与人和谐共处，获得交往的成功和生活的幸福。

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>