

<<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。

求人帮忙，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
- 求人帮忙，“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>>

章节摘录

<<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>