第一图书网, tushu007.com

<<心理学的诡计全集>>

图书基本信息

书名：<<心理学的诡计全集>>

13位ISBN编号：9787548402152

10位ISBN编号：7548402155

出版时间：2010-10

出版时间：哈尔滨出版社

作者：默草

页数：243

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

一对即将步入婚姻殿堂的情侣一起去看新房。
“亲爱的，看房时千万不能让售楼员察觉到你喜欢游泳池，即使你很喜欢今天看的房子，也千万不能在售楼员面前表现出来，不然我们不好杀价。
”看房之前男孩嘱咐女友。
可是一到了现场，女孩就被房子周围的景色迷住了，尤其是那个偌大的游泳池，于是再也掩饰不住自己对房子的喜爱之情。
女孩的表情全被火眼金睛的售楼员看在了眼里。
“这个房子的环境还可以，但是需要好好地整修一下。
而且交通似乎也不大方便。
”男孩极力地想将售楼员的视线转移到自己这里。
“太太，您看这个游泳池多漂亮啊！
一看就知道您是一个爱运动的人，这里多适合您啊！
还有，这里的环境这么好，晚饭后您可以和先生一起来散散步，呼吸一下青草的清香，多惬意啊！
”售楼员似乎没有听到男孩的话，一直和女孩聊着天。
“啊，这房子门前可能会积水。
”男孩不死心地说。
可是女孩完全被眼前的游泳池和售楼员的描述吸引了，根本没有听到男友在讲什么，只是催促着他快点定下房子。

内容概要

心理学不仅是生活的调味品，而且逐渐成为生活的必需品。
这本《心理学的“诡计”全集》囊括了心理学的精要，从职场、生活、人际关系等各个方面出发，几乎包括了生活中的所有场景和要素，详细生动地教你从细微之处快速破译对方的心理密码，用心理学的视角观察行为背后的真相；为你提供了各种独特有效的心理策略；教你如何掌控自己的心理，识破他人的“诡计”，征服人心，化解冲突；让你在“心”与“心”的较量中轻松取胜，赢得幸福人生。

书籍目录

人际交往中的心理诡计——用智慧取得人生对弈的胜利互惠互利：没有人会无缘无故地喜欢一个人端正交际心理：从别人脸上读自己的表情照葫芦画瓢：人们喜欢与自己相似的人学会赞美：赞美是人际交往的润滑剂运用潜智慧：“ 请君入瓮 ”的技巧欲擒故纵：认知会改变人们的选择以诚待人：没有人能够拒绝温暖的力量破除防卫心理：承认问题是解决问题的第一步维护“ 私人乐园 ”：距离是一种美，也是一种保护不为天下先：进退有度，才不至进退维谷冷热水效应：学会调控他人的预期相悦原则：如何让别人对你产生兴趣跷跷板互惠原则：人生不是独角戏日常生活中的心理诡计——练达人生的心理智慧改变心态：谁扰乱了你的方寸自我设限：谁限制了你的发展欲壑难平：谁影响了你的幸福奢侈的热病：谁挑动了你的欲望摒弃攀比：你为什么过得不快乐得失之患：谁决定了你的心情活在当下：什么时间最重要乐观生存：谁决定了你人生的结局自我暗示：心灵究竟有多大的力量克服贪欲：是谁掌控了你的行为自我调控：我的心情，我做主工作中的心理诡计——成就事业的法则完成内驱力：人们不应该害怕半途而废双赢理论：合作为每个人营造了自由发展的空间最有利的说服：最好的说服，是让对方作出承诺狼群法则：团队协作能产生强大的力量目标策略：请写下你的目标减压战术：压力过大，就会把动力融化自我改造：不要画地自限日清日毕：拖延．只会耽误工作、浪费人生摆脱忧虑：忧虑是成功的绊脚石保持热忱：做“ 失败 ”的头号敌人销售中的心理诡计——要想钓到鱼，就要像鱼那样思考投桃报李：悄悄产生的负债感广告宣传：让产品像明星那样红火引导战术：是什么扰乱了客户的心智捕获客户的心：让客户多参与坐收渔利：物以稀为贵制珍藏版：一文不值与重金难求稀缺效应：可口可乐的尴尬限量购买：制造短缺的假象．激起人们购买的欲望巧用人性：最会做生意的犹太人消费积分：积分，掀起销售狂潮的暗器思维定式：昂贵等于优质教育中的心理诡计——改变孩子的一生揭开习惯的面纱：好习惯是强化出来的暗示与引导： “ 小人物 ”也有大自尊自然惩罚法则：让孩子学会为自己的行为负责，保护孩子的梦想：让孩子梦想的种子长成参天大树尊重法则：把孩子当成独立的个体挫折教育：让孩子学会独自面对挫折物极必反：不要过多地批评孩子期望战术：孩子永远像海鸥一样适时减压：没有成败的忧虑，人就会轻松自如谈判桌上的心理诡计——如何谈判最有效动与静的心理诡计：借题发挥、虚张声势擒与纵的心理诡计：要想赢得多，就要提高筹码舍与得的心理诡计：让步也是重要的谈判手段攻与守的心理诡计：如何赢得谈判的主动权进与退的心理诡计：仓促达成的协议比达不成协议更糟糕刚柔并济的心理诡计：选择好的谈判地点，以逸待劳耐心周旋的心理诡计：如何削弱对手的判断力软与硬的心理诡计：关键时刻要学会避开锋芒藏与露的心理诡计：分散对方的竞争意识成功中的心理诡计——掌控人生的罗盘针掌控你的生活：赢在起点不要做“ 穷忙族 ”：管理好你的时间“ 致命 ”临界点：成功就是再坚持一点点克制障碍：在人生的路途中．要时时清理你的鞋子成功的试金石：错误是产生创意的垫脚石应变而动：要时刻保持危机感与忧患意识经验藩篱：经验也会成为成功的屏障目标决定成败：伟大的目标形成伟大的人物目标设定：有专一目标．才有专注行动分解成功：每一处出口都是另一处的入口跨栏定律：希望在．出路就在人生界定：放弃，是经营人生的一种策略管理中的心理诡计识人中的心理诡计投资中的心理诡计求职面试中的心理诡计生意中的心理诡计

章节摘录

人们在人际交往和认知过程中，往往存在一种倾向，即对于自己较为亲近的对象会更加乐于接近。
人际交往与认知过程中较为亲近的对象，俗称“自己人”。
所谓“自己人”，大体上是指那些与自己有着某些共同之处的人。
这种共同之处，可以是血缘、姻缘、地缘、学缘、业缘关系，也可以是志向、兴趣、爱好、利益，还可以是彼此共处于同一团体或同一组织。
在现实生活中，人们往往更喜欢把那些与自己志向相同、利益一致，或者同属于某一团体、组织的人，视为“自己人”。
在其他条件大体相同的情况下，所谓“自己人”之间的交往效果往往会更为明显，其相互之间的影响通常也会更大。
在“自己人”之间的交往中，对交往对象属于“自己人”的这一认识本身，大都会让人们形成肯定式的心理定式，从而对对方表现得更为亲近和友好，并且在特定的情境中，更加容易发现和确认对方值得自己肯定和引起自己好感的事情。
所有这一切，反过来又会进一步巩固并深化自己对对方已有的积极性评价。
在这一心理定式的作用下，“自己人”之间的相互交往与认知必然在其深度、广度、动机、效果上，都会超过“非自己人”之间的交往与认知。
在交际应酬中，人们往往会因为彼此间存在着某些共同之处或近似之处，从而感到相互之间更加容易接近。
而这种相互接近，通常又会使交往对象之间萌生亲切感，从而促使他们更加乐意相互接近、相互体谅。
交往对象由接近而亲密、由亲密而进一步接近的这种相互作用，就是所谓的“亲和效应”。

媒体关注与评论

人无秘密可言。
即使他们嘴不出声，指头也定会喋喋不休。
内心的秘密总会通过每一个毛孔泄露出来。
——心理学家弗洛伊德　　人类的一切生活，其实都是心理活动。
——思想家罗曼·罗兰　　心理学是一门与人类幸福密切相关的科学。
——纽约州立大学心理学教授理查德·格里格

编辑推荐

不同的人，不同的言行，却有着同样的心理掌控自己的心理，识破他人的诡计让你成为生活中的心理“魔术师”。

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