第一图书网, tushu007.com

<<变变变>>

图书基本信息

书名：<<变变变>>

13位ISBN编号：9787560974873

10位ISBN编号：7560974872

出版时间：2012-2

出版时间：华中科技

作者：庞晓东

页数：248

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

内容概要

人生能否精彩，很多人觉得是由命运决定的，其实命运只是一堵可以翻过去的墙。
树挪死人挪活，懂得变通的人生才能有宽度、才能更精彩；都说人最大的敌人是自己，没错，更精确些说，最大的敌人应该是自己的心理迷障。

庞晓东的《变变变改变命运的72个心理妙招》为您精选的心理妙招，让你翻过心理的墙，改变既定的命运，活出精彩多姿的人生。
贴切生动、实用性高是《变变变改变命运的72个心理妙招》最大的特色。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

序言
第一章　自控法则——把控自己的心理，不做“迷途的羔羊”
1　梦想不是复制品，坚守自己的“原创”梦想
2　没有通往天堂的天梯——学做披荆斩棘的勇士
3　快乐方程式——编写自己的心理方程式
4　尽全力去吃最甜的那串葡萄——摆脱酸葡萄心理
5　爱屋及乌——走出晕轮效应的迷宫
6　摆脱偶像崇拜综合征——偶像应是我们自我完善的目标
7　忍耐心理——潜伏在职场等待姗姗来迟的机遇
第二章　自励法则——不要做盲从心理的傀儡
8　“选择性过滤”——构筑心灵的防火墙
9　期望导致偏差——如何调和期望与失望这对矛盾
10　跳出“速成”的陷阱——戒骄戒躁，踏实奋进
11　限制自我的膨胀——不做妄想的奴隶
12　真的应该把顾客当成上帝吗？
——销售者要放平心态
13　什么才是我的“藏宝图”——如何掘得第一桶金
第三章　善辨法则——学会心理操控术
14　成功者具备哪些“成功素质”——成功的元素
15　成功的人大多善用权谋——学习智慧方法
16　善而不迂，方能善有善报——好人也要懂权术
17　奸而不坏，方能实现抱负——做个强悍的好人
18　操控其他“机器人”——成功者大多善于操控他人
19　百折不挠，直到达到目的为止——做事要有屡败屡战的精神
20　痞子的招数最实用、最快捷、最有效——不循规蹈矩的痞子哲学
第四章　应聘面试法则——如何在面试中反客为主
21　面试不是法庭——增强自信，摆脱“犯罪心理”
22　对症下药，有的放矢——了解招聘单位的用人之道
23　打破沉闷氛围——反客为主，“操控”面试官
24　简明扼要，准确有效——取得面试官信任的谈话方式
25　打个漂亮的擦边球——面试时如何回答缺点问题
26　细节体现素质——应聘者如何注重细节表现
27　拥有一技之长——给面试官一个录取你的理由
28　善于自嘲者最有魅力——如何适度地自嘲
第五章　形象说服法则——成功的形象带来成功的事业
29　“形象工程”是大事——善用包装效应
30　用出众的仪表为能力镀金——做个秀外慧中的职场精英
31　成为与众不同的标志人物——善用对比法则
32　丑小鸭变天鹅——善用形象蜕变成为吸睛焦点
33　多重形象的职场精英——巧用层次效应杜绝审美疲劳
34　犹抱琵琶半遮面——神秘莫测，方能引人人胜
35　“十全九美”就很好——不必追求完美主义
36　瑕疵也可化腐朽为神奇——发现瑕疵之美
第六章　介入法则——成功者都是伟大的推销员
37　轻信心理——利用巴纳姆效应，成功推销自己的观点

38　剖析广告心理——将广告植入对方大脑
39　“人微言轻、人贵言重”——用权威效应推销自己
40　咆哮心理的实质——虚张声势的人往往色厉内荏
41　社交大忌：哕嗦——最不恰当的表达方式
42　幽默心理——幽默是最好的人际交往润滑剂
43　有百害而无一利——恐吓威胁影响长远利益
44　理愈辩愈明——争辩是激发智慧的捷径
第七章　从容应对法则——“不倒翁”的智慧
45　墙头草的智慧——模棱两可，游走在立场边缘
46　良禽择木而栖——审时度势，站对阵营
47　勇于“自首”——正视错误的人将得到错误以外的东西
48　个人形象的危机公关——及时认错，杜绝对手穷追不舍
49　飞去来器效应——别人对你的攻讦是给你做的“揭短广告”
50　一半是天使，一半是魔鬼——负面是正面的有力“推手”
51　巧舌如簧乃是应变之道——“假逻辑”引出“真道理”
第八章　施压法则——占据心理制高点才能立于不败之地
52　占领心理制高点——心理施压的几个方法
53　学会察言观色——准确的观察带来有效的沟通
54　我们是“自己人”——如何不露痕迹地拉近彼此距离
55　见什么人说什么话——沟通的黄金法门
56　用感性打动他人——感性是人类共有的特性
57　匹诺曹的鼻子——如何判断谁在说谎
58　转移注意力——一着冰镇对方怒火
59　术士的智慧——准确判断他人过去赢得信任
第九章　驾驭法则——成为他人的心理驭手
60　催眠无处不在——生活中的催眠效应
61　模仿的奥妙——利用镜面映现产生共鸣
62　巧用对比增强说服力——凸显心理的魔力与妙用
63　驯兽之道——怎样让员工心悦诚服
64　学习驯兽师的智慧——如何“驯服”他人
65　有始有终是一种驱动力——学会利用员工的“完成欲”
第十章　操控法则——洞察他人心理
66　很多人对自己的智力过度自信——怎样装作没有威胁力
67　排队成交法——用从众心理“操纵”他人
68　文字游戏陷阱——用语言文字“控制”别人
69　更具感染力的语言——用肢体语言左右他人
70　利益共同体——让对方为你保守秘密
71　激励比惩罚更有效——恩威并施方是用人之道
72　三个臭皮匠，顶个诸葛亮——小人物如何掌控大人物

章节摘录

由此可见，“光环效应”是一种认知偏差，不利于全面正确地认识他人。
同时，这也提醒我们：在真正了解一个人之前，不要太轻信事前得到的信息，更不要只凭自己一时的感觉来作判断。
而情绪往往影响我们的判断。
当我们在过去的某种生活经验中有了好恶体验，此后再遇到相似或相关的事物时，这种好恶体验就会被唤起，如“一朝遭蛇咬，十年怕井绳”。
另外，每个人都有一套决定自己好恶的“要素表”，如有些女人把喜欢的男人定位在帅气、有钱、令人有安全感、有房子。
而现代商业文化正是充分利用了人们这种爱屋及乌的心理。
在我们看重国家的荣誉、象征、意义时，那些精明的商人却看到商机。
他们会选择明星来代言自己的产品，利用明星身上具有的某种价值来吸引消费者。
如今，很多中国运动员走出国门，早一点的有范志毅、孙继海到英格兰甲级联赛水晶宫队，有李铁、李伟峰到埃弗顿，最具轰动效应的应该是姚明加人NBA休斯敦火箭队。
在这些中国球员外聘到国外球队后，一些中国人不熟悉的和不知名的球队与名字开始变得熟悉起来，变得为人关注。
借助于现代资讯的迅猛发展，爱屋及乌心理被商家充分利用起来。
在新闻媒介的积极宣传及吹捧下，水晶宫、曼城、埃弗顿在中国的知名度迅速提高，范志毅、孙继海、李铁、李伟峰等人的广告价值也被商家重视起来。
到姚明进军NBA时，竟然出现举国欢庆的局面，不但长了中国人的志气，还上升到政治高度。
许多从不看NBA比赛的人成了狂热的NBA粉丝，原先不知道有休斯敦火箭队的人，如今能将其前世今生说得如数家珍一般，从来不看体育新闻的人也开始留意赛事，一点欧洲联赛常识都没有的人也在装模作样地掂量哪个联赛更有分量。
姚明成了中国人的骄傲，连姚明的那个太极推手式的广告也成为发扬东方文化的象征。
商家也从中看到了商机，充分利用并发挥姚明所带来的晕轮效应，极力邀请姚明为他们的产品拍广告。
在企业的绩效考核中，光环效应也较为常见。
如果一个考核者对被考核者的某一绩效要素的评价比较好，就会导致该考核者对该被考核者的其他绩效要素的评价也比较好。
相反，如果考核者对被考核者的某一绩效要素的评价很差，就会导致他对被考核者的其他绩效要素的评价也比较差。
由此可见，光环效应实质上是一种“以偏概全”的心理弊病。
在绩效考核中，考核者在员工绩效评估过程中，把被考核者绩效中的某一方面或者与工作绩效无关的某一方面看得过重，会造成“一好百好、一差百差”的评估偏误。
尤其是当被考核者因为当时的精神状态，对考核者特别友好或者特别不友好时，晕轮效应最容易出现。
人是感情动物，情绪难免有起伏和偏差，自然免不了被感情所左右，不知不觉就陷入光环效应的迷宫。
实际上，这一心理反应有时候还是必不可少的。
比如，情人眼里出西施；物以类聚，人以群分。
这种“求同”的需求，让情感关系更为简单、有效且牢固。
但是，总是“爱屋及乌”的人，总是被感情所左右而不能理智地思考问题的人，其内心就失去了细致区分的能力。
在他的世界里，只有黑白两种颜色，喜欢的人和不喜欢的人，好人和坏人。
这种人特别爱钻牛角尖，让周围的人觉得他偏执、狭隘，缺乏开阔的心胸。
在现实生活中，我们要注意经常提醒自己不要走入爱屋及乌的心理误区，不要凭只言片语，或一

点表象就对一个人下结论。
在我们对别人的好坏评价中，要注意区分哪些是别人真正的优点和缺点，哪些只是我们自己讨厌或者喜欢的特质。
要细心区分别人的表面现象与真实人品，不能完全凭借第一印象就轻易下评语。
要知道，人是有多面性的，讨厌与可爱常常在一个群体、一个事物上并存。
　　约翰·列依曾经说过：“ 披头士比耶稣还受欢迎。
”不管我们愿不愿意承认，在我们每个人的心中，或多或少都会存在偶像崇拜情结。
一些学者指出，偶像崇拜属于人类的本性，一些偶像身上有我们可以学习的有用的东西。
但是，越来越多的心理学家也明确指出：偶像崇拜是一种危险倾向的开始，因为这种偏向会导致抑郁、焦虑等病态心理，以致无法正常生活。
　　偶像的影响有正负两面。
在世俗社会中，常有一群人共同迷恋某个人，崇拜某一个明星。
他们在一起组织影迷会、歌友会，并在网上发表各自的意见。
在未经世事的青少年看来，这种“ 着迷 ”甚至会诱发出神圣的感觉，觉得这种力量真的好“ 伟大 ”。
　　尖叫，尖叫，不停地尖叫；推挤，推挤，不停地推挤。
当一个偶像出现在舞台上，闪光灯频闪，台下的粉丝则会发出海浪一般的咆哮。
这种排山倒海的声势，这种顶礼膜拜的狂热，简直可以与任何大型宗教的仪式相媲美，这样的场景会使人产生一种癫狂错乱的感受。
　　……

编辑推荐

你现在起早贪黑地忙碌和追求着的，是你最初的梦想吗？
你知道每个人对外界的信息都有一个“选择性过滤”吗？
你每天都可能看到的牙膏广告一直在对你施加心理暗示，你知道吗？
怎样在面试中搞定面试官？
这些问题的答案就在每个人的“心”中。
《变变变 改变命运的72个心理妙招》为您精选的心理妙招，让你翻过心理的墙，改变既定的命运，活出精彩多姿的人生。

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