

<<心理学的诡计>>

图书基本信息

书名：<<心理学的诡计>>

13位ISBN编号：9787802107946

10位ISBN编号：7802107946

出版时间：2010-8

出版时间：西苑出版社一

作者：金海民

页数：292

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;心理学的诡计&gt;&gt;

## 前言

《心理学的诡计——人际交往中的心理策略》讲述在当今社会大变革中，新情况像潮水般地涌现在人们的面前，学业、求职、就业、竞争动荡不止，瞬息万变……我们用怎样的心理来应对？

心理过程人人皆有，是人的心理现象的共性。

另一方面是个性，包括个性倾向（动机、需要、信念、理想、世界观）和个性心理特征（能力、气质、性格）个性是心理现象的个别性，正像世界上找不到两片完全相同的树叶一样，也找不到两个心理特征完全相同的人。

心理学正是从这两大方面来研究人的心理和行为的规律的。

本书对学习心理学，对驾驭人生具有十分重要的意义，结合体会，其意义有：1.有人的地方就有心理——人的心理是有规律的，企业管理、思想政治教育、人员选拔、安全生产、人际关系等等都需要了解人的心理。

学习心理学，有利于人们更好、更完善地了解这些问题，处理这些问题。

2.有助于了解自己，加强自我修养——心理学知识对于自我教育很重要。

科学地理解心理现象，能使人正确地评价自己个性品质的长处和短处，确定个别的特点，正确而自觉去努力发展积极的品质，克服消极的品质。

3.能很好地进行自我分析和自我调节——在工作、学习和生活中，一个人难免会碰到种种心理难题和心理困惑。

例如，恋爱问题、婚姻问题、自卑问题、人际关系问题，以及失眠、焦虑、忧郁等等，学了心理学，不至于陷入心理困惑之中而不能自拔，最后导致心理疾病，甚至是精神病的产生。

《心理学的诡计——人际交往中的心理策略》能开阔人的视野，尤其是处在迷茫时期的大学毕业牛们，再学一些心理学知识，它能丰富人的思想和观点。

鉴于心理学的意义以及一些人由于不了解心理学，还对它存在很多误解，因此，学点心理学是很有必要的。

这就是本书编写的目的。

人们每天都要和其他人进行交流，在交流过程中给人留下不同的印象，而这些印象往往与真实情况不尽相同，而形成这种情况的原因其实就是一些“效应”。

了解人际心理学知识，了解印象形成的一些“效应”，我们可以学会怎样留给他人一个好印象，同时也可以帮助我们克服这些效应的消极作用。

人际交往的重要性不言而喻，但因为常常被一些社交难题所困扰，导致我们的人际交往总是不那么顺畅，有时甚至影响到我们的日常生活和工作，其实症结就在于我们不懂得人际交往的心理学。

因为人与人之间的交往，实质上就是心理的博弈。

《心理学的诡计——人际交往中的心理策略》一书运用心理学的一些基本常识，对影响人际交往的诸多心理要素进行了解读，希望能对期待在人际交往方面有所突破的读者有一定帮助。

一种心理，决定一条道路；一条道路，到达一个目的；一个目的，开始一种生活；一种生活，改变一种命运。

日常生活中，我们经常将健康视为人生最重要的财富，但是什么才是真正的健康呢？

健康仅需是没有身体缺陷和疾病，还要有完整的生理、心理状态和社会适应能力。

本书作为心理健康的一个“瞭望台”，希望那些正在寻找幸福和快乐的人，能够真正地感受和品味平凡人生的魅力和精彩。

作者撷取了一些与生活紧密相联的心理问题，探索了人类共同的思维模式和心理秘密，从科学的角度，通俗地解释了其对生活的影响，以及人们如何有效地加以利用，由此改善我们的生活状态。

这是一本人们利用心理学知识自我训练、自我完善的参考书。

通过阅读此书，你会发现自己的许多心理误区。

## <<心理学的诡计>>

### 内容概要

心理学的目的在于巧妙的策略。

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。

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。

人际关系中各种的问题。

都与心理学有着千丝万缕的联系。

本书针对不同的人际互动情境，提供了各种独特有效的应对策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制，以四两拨千金的神奇招数。

征服人心、化解冲突、发挥个人魅力与影响力，让你能够按照自己的心意掌控局面，让你在每一场“心”对“心”的人际博弈中过关斩将，轻松享受心想事成的快意人生！

## &lt;&lt;心理学的诡计&gt;&gt;

## 书籍目录

效应策略篇 首因效应——开端成功就成功了一半 近因效应——熟悉的人交往更要谨慎 记住名字——我们不再是陌生人 名片效应——相似感会快速拉近双方距离 赞美效应——给人一种支持和力量 留面子效应——这把双刃剑怎么用 初识策略篇 开口就能打动他/她的心 第一次握手：让他/她记住你 自我介绍与初次交谈：走好第一步 亲和：让自己有磁石般的魅力 善于倾听：你会赢取别人的心 恶魔效应：或许是你的致命弱点 和谐的旋律：人际关系五大要素 “爱拼才会赢”，关键在于缺少贵人相助 以柔克刚 人际交往就是互补性报偿 认同你的人会主动伸出援手 社交策略篇 骄傲自满，自以为是 不轻易承诺 不能以貌取人 不要敷衍推诿 不要背后乱说 得意之时不要锋芒毕露 平时没事也要来往圆滑 策略篇 谦恭有礼，拒绝他人讲策略 别把他人逼到死角 给别人留路，就是给自己留路 投之以桃，报之以李 要比别人聪明，但不要告诉别人你更聪明 君子和而不同，学会与不喜欢的人打交道 让联系取代淡漠，闲时联络急时用 红黑脸相间，人情操纵更自如 少结冤家，学会化敌为友 以心交心，朋友没有隔夜仇 尊重差异，别试图改变他人 交友讲分寸，避开交往误区 量力而行，别让面子压垮自己 借力策略篇 会做事者妙在善借 善借他人的智慧和力量 “巧借对手的智慧 and 力量 找人办事如何提出要求 借人声名好办事 借鉴他人的成功经验 情商策略篇 幽默使你更受欢迎 学会谦虚 坦诚是建立良好人际关系的前提 真心赞美你的朋友 平和待人留余地 宽容是高情商者的气度 微笑的力量 热忱创造奇迹 有爱心就可以战胜一切 看人策略篇 通过名片分析对方性格 外遇难道是不可避免的吗？

通过征兆判断女人是否有外遇 从对待挑衅的态度看人 如何辨别朋友的信任度 识别不可交朋友的几种人 社交场中的微笑折射的信息 通过酒后的行为观察人 如何识别男人的花心 从拿筷子和端茶杯看交际 从请客的习惯看对方的心态 从遇到的难堪中洞察人 通过办公桌了解对方伪装策略篇 敢于接近大人物 创业者要殷勤结交的几类人 怎样对待不同等级的朋友 功高也不能盖主 示弱可以减少麻烦 该装傻时就要装傻 不要自认为聪明绝顶 不要表现得过于优秀，小心遭人忌妒 应酬策略篇 善于应酬，可平步青云 不善周旋，总难免尴尬 爱上应酬，培养好关系 交际圈外，也融洽相处 得体合宜，应酬有原则 应酬成败，语言是关键 处世策略篇 拓宽知识面，提高应变力 培养较强的应变力 贵人，成功办事的支点 借力贵人，生意兴隆 用心牢记他人的名字 怎样才能记住别人的名字 灵活对待冷遇，才能达到目的 一个微笑胜过千言万语 说话有禁忌，要顾及他人面子 软磨硬泡达到求人目的 软磨硬泡，求人办事成功的诀窍 给人台阶，见机行事 给人留台阶，也是给自己台阶下 激将因人而异，则事半功倍 聪明反被聪明误

## &lt;&lt;心理学的诡计&gt;&gt;

## 章节摘录

留面子效应——这把双刃剑怎么用在向别人提出自己真正要求之前，先向别人提出一个大的要求，待别人拒绝之后，再提出自己真正的比较小的要求来，别人答应自己要求的可能性就会增加。

这种心理效应被称之为“留面子”。

在美国纽约至法国巴黎的一架航班上，坐满了各国乘客，其中有各地的服装商，也有无数的美女模特及一些珠光宝气的贵妇。

他们此行都是为了参加即将开幕的巴黎服装节，一路上，他们各自谈论着自己感兴趣的话题。

就这样，在这次完美的旅途即将结束的时候，飞机已经到达了巴黎上空，估计马上就要着陆了。

乘客们开始兴奋起来，有的乘客，干脆开始整理自己的衣服了。

于是，整个机舱里非常热闹，有的补妆、有的整理杂志、报纸……每个人都希望自己能以干净利索、漂亮妩媚的形象进入巴黎，这样，也许会让自己的整个身心变得轻松愉悦起来。

就在这时候，飞机上的乘务人员在向大家报告：“由于机场拥挤腾不出地方，飞机暂时无法降落，着陆时间将推迟一小时。

因此给大家带来了不便，请各位原谅。

”乘客们听到这个消息之后，顿时，机舱里马上就响起一片喧嚷抱怨之声。

尽管如此，乘客们也不得不做好在空中等上这令人难熬的一小时思想准备。

可是让人意外的是，几分钟之后，乘务人员又向乘客宣布：“本班飞机的晚点时间将缩短到半个小时。

”听到这个消息，乘客全都如释重负地松了口气，觉得等半个小时要比一个小时好多了。

又过了几分钟，乘客们还没有从刚才宣布中回过神来，再次听到机上的广播说：“最多再过三分钟，本机就可以安全着陆。

”这一下，乘客们个个喜出望外，拍手称快。

虽然飞机仍是晚点了，但是，乘客们反而感到非常庆幸和满意。

在这个故事中，是“留面子”的心理效应发挥了作用。

“留面子”指的是在向别人提出自己真正的要求之前，先向别人提出一个大的要求，待别人拒绝之后，再提出自己真正的比较小的要求来，别人答应自己要求的可能性就会增加。

心理学家认为“留面子效应”的产生，主要是因为人们在拒绝别人的大要求的时候，感到自己没有能够帮助别人，损害了自己富有同情心、乐于助人的形象，辜负了别人对自己的良好愿望，会感到一点内疚。

这时，为了恢复在别人心目中的良好形象，也达到自己心理的平衡，便欣然接受了第二个小一点的要求。

心理研究者查尔迪尼等人曾做过一项被称为“导致顺从的互让过程”的研究。

他要求20名大学生花两年的时间担任一个少年管理所的义务辅导员。

这是一件很费神的工作，大学生们断然拒绝了。

随后，他提出了另外一个要求，让这些大学生带领少年们去动物园玩一次，结果50%的人接受下来。

当他直接向另一些大学生提出这个要求时，只有16.7%的人同意。

那些拒绝了第一个要求的大学生认为，这样做损害了自己富有同情心、乐于助人的形象。

为恢复他们的利他形象，便欣然接受第二个要求。

再者，当实验者提出一个要求遭到拒绝后，接着再提出另一个小一点的要求，这可以看做某种让步。

那么，出于一个文明社会的基本礼貌，另一方也应该做出相应的让步。

其实，带领少年们去动物园玩也是一件很费神的工作，这从被直接提出要求的大学生中只有16.7%的人表示同意便可以看出来。

但为什么当把这个要求放在另外一个较困难的要求之后时，会有50%的人接受呢？

如果对某个人提出一个很大的而又被拒绝接受的要求，接着再向他提出一个小一点的要求，那么他接受这个要求的可能性就比直接向他提出小要求而被接受的可能性大得多。

许多人正是利用留面子效应去影响他人的，当他们想让别人为自己处理某件事情之前，往往会提出一

## <<心理学的诡计>>

个别人根本不可能做到的要求，待别人拒绝且怀有一定的歉意时，再提出自己真正想要对方办的事情。

由于前面的拒绝，人们往往会为了留住面子而接受随后的要求。

当然，“留面子效应”不是放之四海而皆准的，它是否会发生作用，关键在于双方关系的亲密程度以及你的需求和合理程度。

如果既无责任，又无义务，双方素昧平生，却想别人答应一些有损对方利益的事情，这时候“先大后小”也是没有用的。

同时，记住：己所不欲，勿施于人。

不要为了一己之私，轻易利用他人的心理。

戴尔·卡内基著的《人性的弱点》里有这样一句金言：“为别人着想。

”为别人着想与留面子效应有大同小异、异曲同工之妙，退一步海阔天空，何乐而不为呢？

为人处世大多如此！

## <<心理学的诡计>>

### 编辑推荐

《心理学的诡计:人际交往中的心理策略》编辑推荐：洞悉人心的奥妙变化，人生就是一场心理博弈健康的心灵是一切幸福的源泉。

采取恰当的人际交往心理策略，走入人的内心深处 br 千人千面，每一面孔后面都有一颗搏动的心

。 br 人生就是一场心理博弈生活就是一场心理较量，心理学知识和策略会在任何时候都能派上用场

。我们说话办事，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计。

掌控人际交往的主动权，看穿别人的心理诡计，避开心理陷阱，走出心理误区，发挥心理优势，使自己避免遭受挫折和损失，有效地发挥自身的影响力，顺利地落实自己的计划。

才能获得事业上的成功，生活上的幸福。

<<心理学的诡计>>

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>