第一图书网, tushu007.com

<<每天学点操控心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点操控心理学>>

13位ISBN编号：9787802517394

10位ISBN编号：7802517397

出版时间：2011-6

出版时间：金城出版社

作者：孟琳

页数：249

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

第一图书网, tushu007.com

<<每天学点操控心理学>>

内容概要

操控是什么？
是对人或事物掌握运用得毫无阻碍，得心应手。
我们要讨论的操控心理学就是一门运用心理学知识来进行操控的学问。
掌握了这门学问，要是说能够治国安邦，确实是过分了。
可是，学习它的好处就在于可以知道怎样让其他人或事物为自己服务。
学习操控心理学的最高境界是什么？
不是驱使他人心甘情愿地为我服务，而是使他人在为我服务的时候，觉得那是在干他自己的活。

《每天学点操控心理学》不同于传统励志书籍，不会教授你怎样努力努力再努力的工作，而是要告诉你怎样运用你的智慧和谋略去征服他人，征服世界，走向成功。
《每天学点操控心理学》由孟琳编著。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

孟琳，天津人，天津南开大学博士。
南开园十年寒窗之后，便蜗居于京郊。
闲来于心理学颇有心得，遂成此书。
不冀奇文共赏，但求抛砖引玉。

第一图书网, tushu007.com

<<每天学点操控心理学>>

书籍目录

第一章 化解迷雾心理——操控把握自己的心理取向
酸葡萄心理——吃不到的葡萄是酸的
梦想心理——你的梦想是自己“原创”的吗？

天梯心理——人人都想从这里爬上天堂
爱屋及乌心理——屋子和乌鸦也很美
期望与失望心理——一对成正比例共存的矛盾体
罪犯心理——面试中常常出现的心理误区
缺点心理——面试时要不要讲自己的缺点
第二章 自我激励心理——不要让盲从心理操控了自己
妄想心理——给自信心喂食的精神鸦片
奴才心理——真的应该把顾客当成上帝吗？

烟民心理——每个人都有的“选择性过滤”
偶像心理——没有了偶像，我们是不是寸步难行？

速成心理——从天而降的横财只会掉给“路人甲”
第三章 明眼辨识心理——操控心理而不要被心理操控
第一桶金心理——十倍的努力能换来第一桶金吗？

成功心理——剖析成功者的“成功素质”
权谋心理——唯一可信、实用的成功手段
魔鬼心理——别人都可以是由你操控的木偶
老千心理——直骗到你上钩为止
痞子心理——武术高手打得过街头小混混吗？

报应心理——重估“善有善报恶有恶报”的价值
好人心理——做好人不一定要用“善”的方式
第四章 形象说服心理——从外在形象进行心理攻坚战
包装效应——孔雀的尾巴越大越金贵
对比法则——引起注意的绝佳方法
破茧效应——毛毛虫变身蝴蝶的强烈印象
层次心理——有层次感的人最具吸引力
完美心理——人应该过度追求完美吗？

瑕疵心理——瑕疵也是一种美
神秘心理——神秘感总是能够“引人入胜”
价值塑造心理——如何为自己的能力镀上一层金
第五章 介入思维心理——成功推销自己观点的方术
听信心理——不是理由的理由也有说服力
咆哮心理——色厉的外表往往隐藏内荏的真相
印象心理——一定给对方留下印象，哪怕是坏的
争鸣心理——智慧在“吵架”中得以彰显
权威心理——权威的、专家的就是可信赖的
承诺心理——如何让面试官相信你的“承诺”

第一图书网, tushu007.com

自嘲心理——适度的自嘲为自己平添魅力
啰嗦心理——只有笨蛋才会认同的“教条方式”
恐吓心理——一种得不到实际效果的谋略
细节心理——不相关的细节能决定事情的“真伪”
第六章 智慧博弈心理——如何占据心理制高点
施压心理——无形的施压让人变成了鬼
观察心理——不会观察的人就不会沟通
说谎心理——怎样判断是谁在说谎
沟通定律——见人讲人话，见鬼讲鬼话
冰镇效应——平息对方怒火的心理绝招
感性心理——所有的人都是感性的动物
术士心理——如何知道你的过去与未来
自己人效应——拉近心理距离的权谋手段
平闷迷障——打破平闷制造吸引力的法则
第七章 从容应对心理——向“不倒翁”学习
模棱两可心理——游走在立场边缘的墙头草
攻讦心理——对你的攻讦其实是给你“打广告”
自首心理——自陈“罪行”可获“法外开恩”
负面心理——正面形象的最有力“推手”
应对心理——巧用“假逻辑”作答出“真理”
选择心理——准确选择，站对阵营
聘用心理——面试官的聘用理由
第八章 思维驾驭心理——你可以做他人的心理骑手
催眠效应——生活中每时每刻都有催眠效应
模仿心理——从模仿到被模仿的心理转变
凸显心理——用对比的方式增加自身说服力
驯兽心理——动物是怎么被驯服的
完成心理——人对做到一半的事情都有“完成欲”
晕轮效应——无形中把人引入知觉误区
第九章 权谋操控心理——你可以成为别人的王
不凡心理——每个人都认为自己不平凡
主流心理——每个人都会沾染的心理定势
文字游戏心理——从语言文字上控制别人
带动心理——用肢体语言来下达“命令”
心理封口术——封口其实无需“封口费”
惩罚心理——纯粹的惩罚无法使人进步
臭皮匠心理——臭皮匠可以分析掌控诸葛亮

章节摘录

很多人不喜欢她，说她是花瓶，说她用手段，可是，这就是竞争残酷的生活本身。
你如果不懂得去努力争取，整天原地不动，说别人的成绩怎么怎么不好，那就只能眼睁睁看着人家越来越红了。
其实很多时候我们都会陷于酸葡萄心理的迷雾之中，看着别人吃到的甜甜的葡萄，自己不去努力争取，反而觉得那葡萄是酸的，不好吃，也不屑吃。
这种心理趋向就如同阿Q的精神胜利法，会使人丧失斗志和进取精神，愈发沉沦下去。
或许酸葡萄会给人带来片刻的安慰和暂时的宁静与满足，但是，它引发的意志消沉所带来的害处却是持续性的。
改革开放初期，有些人趁着政策的春潮下海经商掘得了第一桶金，先富的这些人遭到了许多人的非议，他们指责下海经商有悖于政策，指责富人享受高品质生活。
有这样一位老者，他在二十多年前曾与昔日好友分道扬镳，原因是好友下海经商，过上了“腐化”的生活。
他看到别人暴富也不思进取，以为捧着大锅饭也衣食无忧。
后来就下岗了，再后来又身染沉疴。
已经身为集团公司老总的昔日好友可怜他，就帮他安排了保安的闲职工作。
思来想去这二十多年的光景，百病缠身的老者心中慨叹，别人吃到的葡萄并不是酸的，自己没有吃到葡萄才真是辛酸了半世啊！
我们该懂得，好东西不是酸葡萄，我们需要向着高处的目标努力，吃到那串甜甜的葡萄。
在工作和生活中，人难免会遇到别人强过自己之处，或是好的东西和待遇为他人所获。
这时，我们不该摆出一副愤世嫉俗的样子对他人挑三拣四甚至横加指责，更不该将本来美好的东西贬低得一文不值。
我们应该清醒地认识到他人的优点和美好东西的价值，并以之作为前进的方向和奋斗的目标。
葡萄就是甜的，只是我们尚没尝到。
我们该做的就是看得更远，跳得更高；是努力找到与他人的差距，不断完善提高自己；是带着一种平静豁达的心态去追寻自己的人生高峰；是去竭尽全力吃到那串甜甜的葡萄。
……

编辑推荐

掌握心理原理 达到操控目的 运用心理战术 做个心理驭手。
操控的最高境界不是驱使他人为我服务，而是使他人在为我服务的时候，觉得那是在干他自己的活。

第一图书网, tushu007.com

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