

心理学的诡计大全集



[心理学的诡计大全集_下载链接1](#)

著者:万宇峰

出版者:中国纺织出版社

出版时间:2012-2

装帧:平装

isbn:9787506480741

《心理学的诡计大全集》内容简介：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。人际关系中的各种问题都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，工作和生活中的许多难题就能迎刃而解。《心理学的诡计大全集》从心理学的角度，运用心理学原理，结合实际生活案例，对为人处世中可能遇到的各种心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。阅读《心理学的诡计大全集》，在了解各种人际关系现象背后的深层心理原因的同时，你也能掌握一系列可以立刻派上用场的心理学知识和策略，使你能够迅速地提高说话办事的能力，掌控人际交往的主动权，成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量、最受欢迎的人。

作者介绍:

目录: 前言

壹 洞察人性，赢取更多机会

1-1 利用从众思想为自己服务

1-2 被人认同是每个人的渴望

1-3 掌握短缺原理，物以稀为贵

1-4 打破定势思维，摆脱困境

1-5 期望可以带来巨大的力量

1-6 首因效应助你先发制人

1-7 让对方改变看法的近因效应

1-8 判断事物避免以偏概全

1-9 让恻隐之心拨动心灵的薄弱环节

1-10 敢于大声说出答案

贰 破解心理密码，博取对方好感

2-1 倾听，更能获得他人的好感

2-2 移情效应可以博取对方好感

2-3 投其所好，与他人成为莫逆之交

2-4 相似与互补是好感的来源

2-5 空间距离可以缩短心理距离

2-6 相似的经历更容易获得他人的认同

2-7 热情是人与人之间最好的介绍信

2-8 微笑是人类最真诚的情感

2-9 不留痕迹地故意效仿，能引发对方的好感

2-10 记住别人的名字

2-11 学会恰如其分地暴露自己

2-12 交往越多越容易形成稳固的关系

叁 做精明人，办精明事

3-1 通过角色置换让对方为你着想

3-2 不要忽视名字的重要性

3-3 对方说得越多对你越有利

3-4 自信是推荐自己的最好名片

3-5 尽早把不利的信息告诉对方

3-6 每个人都有自己的“秘密花园”

3-7 雄辩是银，沉默是金

3-8 冷热水效应使劣势化为优势

3-9 对方容易接受什么，就给他什么

3-10 身体语言透露了55%的心理信息

3-11 不以己之心度人之腹

3-12 授人玫瑰切勿以刺对人

3-13 为抓住机会做好准备工作

3-14 公正能让自己的说辞更具说服力

肆 互惠互利，使自己左右逢源

4-1 天下没有免费的午餐

4-2 信任是互惠互利的前提

4-3 必要时吃吃亏会使你得到更多

4-4 诚信是社会交往的基础

4-5 先给对方好处，才能得到好处

4-6 给受屈者超过预期的回报

4-7 人情送到底，送佛送到西

4-8 要提前“拜冷庙、烧冷灶”

4-9 感人心者，可先乎情

伍 揭秘心理真相，直击对方心理深处

5-1 怎样做能促使承诺兑现

5-2 用“麻烦”赢得对手的尊重

5-3 巧妙地提问，才能获得自己想要的答案

5-4 不按常规出牌，创造取胜机会

5-5 只因为是你，我才做的

5-6 不动声色地推销自己

5-7 墙倒众人推，破鼓万人捶

5-8 用心理除法影响对方的心理

5-9 先否定再肯定

5-10 利用自己的“弱点”麻痹对方

5-11 一个好消息和一个坏消息

5-12 将你的期待放在最后一个

陆 看穿心理陷阱，做一个精明人

6-1 打破常规，跳出思维定势

6-2 鱼与熊掌不能兼得

6-3 心中处处有“我”，才不会落入别人的圈套

6-4 考虑别人隐藏的动机，小心被诱饵效应忽悠

6-5 不要让情绪影响你的决定

6-6 怎么说话比说什么话更重要

6-7 控制情绪，不要让它左右摇摆

6-8 联合评估还是单独评估，要具体对待

柒 软硬兼施，跨越心理防线

7-1 一开始就用优厚的条件进行潜移默化

7-2 幽默是人际关系的润滑剂

7-3 重视他人，给人力量

7-4 你说呢——反问的气势

7-5 学会真诚地赞美他人

7-6 运用最后时限给对方施加压力

7-7 用小让步获取最大利益

7-8 疲劳能降低对方的判断力

7-9 勇于直言，不做好好先生

7-10 把批评变得“可口”

7-11 早到交涉场所，让对方产生歉意

捌 威慑策略，不战而屈人之兵

8-1 用威慑手段削弱对方的抵抗意志

8-2 何时奖赏比惩罚更有效

8-3 借题发挥、虚张声势

8-4 为了养羊，先要养狼

8-5 镜子是最有力的威慑工具

8-6 利用权威增加可信度

玖 拿捏心理脉搏，进行心理操纵

9-1 越禁止越有效

9-2 通过询问，激起对方的参与意识

9-3 利用观众效应，激发对方的积极性
9-4 运用竞争的天性，激发他人的进攻意识
9-5 言传不如身教
9-6 简简单单一句话有时胜过啰唆
9-7 当面指错，错更错
9-8 让每一个人的责任都一目了然
9-9 顺毛驴逆摸
9-10 人们喜欢对自己感兴趣的人
拾 洞悉心理奥妙，扩充人际关系
10-1 给别人面子就是给自己面子
10-2 为他掩饰过失，是搞好关系的机会
10-3 当众提出忠告是揭短
10-4 拒绝得越委婉，被拒绝的人越有面子
10-5 要在背后说他人的好话
10-6 无形的头衔让人觉得很有面子
10-7 掩藏你的优越感，甘当“配角”
10-8 请别单独用餐
10-9 你喜欢别人，别人才会喜欢你
参考文献
· · · · · (收起)

[心理学的诡计大全集_下载链接1](#)

标签

这个

工作需要的书

评论

唉这么垃圾我居然读下来了

心理学

里面的例子挺有意思，但是就算知道道理，也照做不来

[心理学的诡计大全集_下载链接1](#)

书评

[心理学的诡计大全集_下载链接1](#)