

影响他人的心理学



[影响他人的心理学 下载链接1](#)

著者:郑小兰

出版者:北方妇儿

出版时间:2009-9

装帧:

isbn:9787538540758

《影响他人的心理学》讲述：为了获得事业的发展，很多人游说于老板和下属之间，身心疲惫，但效果甚微；

为了博得女友信赖，很多人紧皱眉头，心烦意乱，但不知从何下手；

为了在琳琅满目的商场上售出一件商品，很多人煞费心机，压力重重，但无奈于业绩平平；

为了提高孩子的学习成绩，很多人想方设法寻找教育的快捷方式，但最终徒劳无功；

为了阻止他人做某件事情，很多人苦口婆心，但对方却不听劝阻，自己也徒增一腔气愤……

以上种种，失败的原因，并不取决于你的年龄和身高，也不取决于你的智商和运气，更不取决于你的希望和理想，而是取决于你能否洞察出他人的心理活动，能否成功地影响他人。

只要你相信心理效应对人的影响力，并灵活地运用心理效应，便没有不能影响的人，没有办不成的事！

作者介绍：

目录: 第一章 投射效应：人心各不同，莫以己心度人 用你的喜好往往无法正确衡量别人
别轻易相信自己的喜好 巧借“惯性”的桥 要想知道，打个颠倒
正确“投射”才能显出威力 懂人心的人更容易说服别人

第二章 期待效应：说你行你就行，不行也行 告诉别人，他会成为你想象中的那种人
告诉自己，我会成为我想成为的那个人 想让他表现更差，就给他负面评价
想让他表现更好，就给他正面激励 “不自信的人”更希望得到他人“恭维”
用你的“期待”激发他的潜能

第三章 距离法则：太过亲密会为感情埋下尖刺
保持“适度距离”的秘密
关系再亲密，也要彼此留下自由的空间

心离得太远时，要学会“缓处理” 如果你不走近就无法感受温暖

对人好也要有个“度”

第四章 从众心理：人们更喜欢与众人追随的人结成同盟

人人都有“从众心理” 利用他人的“随大流”心理，为自己造声势

追随者越强大，越容易对他人施加影响 首先要成为自己的跟随者

第五章 你的“铁杆同盟”就像有引力的磁石 让别人感到你是“自己人”

互惠原则：不怕吃小亏的人才能占大便宜 人们总是在寻找心理平衡

施恩是回报率最高的长线投资 给足他人“面子”，他人就会给足你“面子”

亏欠也可储藏，且利息很高 放“友善”的长线，钓“羞于拒绝”的大鱼

关心人多一点，麻烦就少一点 平常多主动一些，遇事就不至于太被动

晴天留“人情”，雨天好“借伞” “沙子”换“金子”，你换吗？

第六章 承诺一致原则：促成和利用别人的“说话算话” 想办法让别人作出对你有利的承诺

激发他人做出“最后的承诺”，让他们自己说服自己

利用公众的“眼睛”，迫使对方言行一致 绕着弯子，让对方作出承诺

用“书面行为”为你证明 从对方立场出发，引其发自内心“行事”

第七章 利用“好名声” 压力的影响力 承诺者的态度是“说话算话”的镜子

喜好效应：投其所好而后施人以影响 气味相投更易实施影响

会笑的人为什么容易获得成功 做忠实听众，更易“收买”他人

谈对方感兴趣的话题，“牵”着别人走 装扮好自己的“行头”，吸引对方说“是”

满足对方的“好胜心”，更易掌控“全局” 想钓到鱼，就要知道鱼吃什么

第八章 权威效应：信任和追随权威是人们普遍的共性

权威对人们具有极大的影响力 你要有专属自己的个人品牌 适度包装你外在的权威形象

“生动的表达”能够增加你的权威性 巧用权威头衔

做一个有原则的人能增加权威的砝码 沉默也是一种权威武器

第九章 进门槛效应：先上一级台阶，再上第二级台阶 不要一下子提出别人难以做到的要求

为你的目标设计逐层次的“圈套” 鼓励人们先完成最容易完成的任务

利用人们的“路径依赖”心理“抛砖引玉”法：以“砖”为饵钓出“美玉”
大目标分解成小计划第十章海潮效应：影响他人先从自己做起
想吸引别人，需要给他一个理由欲影响人先影响自己
先有服务于人的谦恭态度，再施影响诚信可为你带来强大“磁力”
“声誉”是一种无形的资产强大的“自信”感召力有魔力的“他信力”
· · · · · (收起)

[影响他人的心理学](#) [下载链接1](#)

标签

心理学

为人处事

心理

影响他人的心理学。

psychology

生活

影响

科-心理

评论

差评！观点和理论只能算是及格，书里举例子的方式真是糟糕透了，十分的假，没有一点说服力，竟是些李华张文之类的编造的感觉，只有一种情况每次都是可信的……格式如下：XX国著名XX家XX说过这样一句话……这不是我小学的作文么？

道理是对的，适时的时候提醒也是有益的。但每个人都有判断一本书的标准。

这一类书 总是吸引人的眼球 读罢 却觉得 也不过如此

好呆的书…

还行，看看还是很有益处的

其实比较普通。

与其说是心理学，不如说是成功学

还不错

主要是生活中的实例解析，相当有用啊~~看完后有控制人的冲动

有借鉴价值，部分案例太过牵强。

只能说举的例子太可爱了，可爱得伟大的作者认为吾等平民只有少儿水平，书中似乎并没有作者自己的观点，而是另外的作品里面某些表述的转换，对此类书感兴趣的建议看翻译过来的MG出版的书

可以更深入地发现自己。 . . .

看看你也许会懂一些.....

想要了解他人，就应该学会适应！

[影响他人的心理学](#) [下载链接1](#)

书评

平心而论，内容还是有值得肯定的部分的，不过理论讲的都比较浅层次，看完了也只能达到粗略了解、走马观花的程度。但最最亮点不在这，而是在于里边援引的各种案例，实在好和谐好亚克西啊。为了大同世界，敬请参见和谐心理学。

[影响他人的心理学](#) [下载链接1](#)