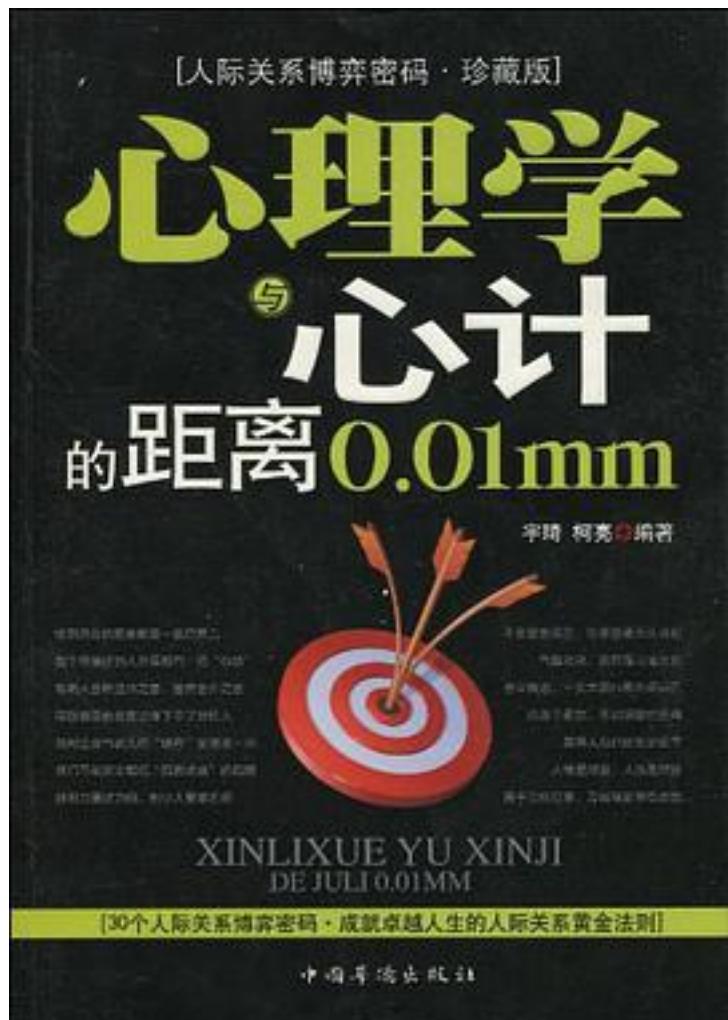


# 心理学与心计的距离0.01mm



[心理学与心计的距离0.01mm\\_下载链接1](#)

著者:宇琦//柯亮

出版者:中国华侨

出版时间:2010-3

装帧:

isbn:9787511301741

《心理学与心计的距离0.01mm》主要内容简介：“世上难事千千万，最难还是做人难

。”为什么有的人不但能够在人群中如鱼得水而且能把事情做得滴水不漏，而有的人不但四面树敌而且事情也做得一败涂地呢？

作者介绍：

目录: 人际关系博弈密码——幽默是一种才华、一种成熟的力量

笑融僵局，敢于和善于自嘲 大场合下，自嘲更有效用 自嘲，不要牵扯到他人

人际关系博弈密码二——恰到好处的赞美就像一盒巧克力 恭维话，最要讲求技巧

一语中的，夸就夸到点子上 赞美和谄媚，只有一步之遥 逃离恭维的老套路

到什么山上唱什么歌 人际关系博弈密码三——“卖乖”是人情关系中最精明的一招

一箭双雕，便宜人情都占到 佯装无辜，扮演受害者角色

无巧不成乖，零成本收买他人心 注重细节，小事能起大作用

人际关系博弈密码四——每个难接近的人其实都有一把“心锁”

人际关系，“润滑”要当先 和难以接近的人相处迂回最管用 不可不知的相处技巧

委婉地说出你的需求 人际关系博弈密码五——这样的“心口不一”为什么让人喜欢

拐弯抹角，有些话反说更有效 正话反说，让别人一眼看出谬误

调整语序，有趣的话语颠倒美学 侧耳识别，别将反话当成赞美

人际关系博弈密码六——名正言顺有个说法，师出有名给个交代

师出有名，给你做的每件事一个说法 借口都是为了别人好 话语中的实用“借口术”

送礼中的实用“借口术” 人际关系博弈密码七——聪明人会听弦外之音，善传言外之意

用不经意的话暗示别人 你不说话，别人也会懂得 让别人主动说出你想说的

巧妙闲话，化解尴尬境地 人际关系博弈密码八——幸灾乐祸的心态为人所不齿

粉饰别人，你会得到最大感激 窒境中的解围招数 遮羞布还要悄悄地穿

人际关系博弈密码九——高明的话术应该是软硬兼施、刚柔相济

逢场作戏，交际场变脸大戏 软硬兼施，以目标为唯一目的

黑脸红脸，见机使用迫人就范 苛责奖励，穿插上阵无人可敌

人际关系博弈密码十——用智慧回击故意让你下不了台的人 话语反讥，争取主动

以毒攻毒，让对手自食其果 反唇相讥，让取笑者自取其辱

“修理”适度，讽刺也要有个度

人际关系博弈密码十一——如何让盛气凌人的“傲客”变谦逊一点

偷梁换柱，把对方倚仗的铁台柱换掉 围魏救赵，直击对手的大本营

釜底抽薪，打消对手嚣张的资本 颠覆信念，让对手的希望泡汤

人际关系博弈密码十二——调动感情的力量，激发他人的积极性

因人而异，施用不同激将法 手法隐蔽，激将的最大关键点

一击即中，巧用“逆反心理” 抓住时机，愤怒者最容易被激将

人际关系博弈密码十三——我们不能完全鄙视“狐假虎威”的狐狸

“狐假虎威”的现代应用 名人效应，你应发挥到极致 快速升级，巧借他人之力

名人背书，让众人瞬间信服你 人际关系博弈密码十四——成功往往眷顾执著到底的人

幽默开道，缠而不赖让人点头 调动眼泪，没人不为真诚泪眼动容

“熟脸”效应，人情会卖给熟面孔 精诚所至，坚持就是胜利

人际关系博弈密码十五——抓利刀要抓刀柄，制小人要拿把柄

信息至上，制敌要拿到关键把柄 火眼金睛，耐心等待对手露出马脚

重视隐情，利用对方的弱点 人际关系博弈密码十六——善于解围、打圆场的人容易获得

赞赏 为人“救场”，让别人暗中感激你 把握时机，没有破不开的坚冰

巧舌破尴尬，主动打破僵局的话语技巧

一笑万事消，巧用幽默解除尴尬 人际关系博弈密码十七——不会察言观色，世事圆通无

从谈起先观大势，再做打算 片语知心，从语言细节做决断

脸会泄密，从表情知晓别人心理 眼乃心窗，从眼神看透别人的想法

姿态不骗人，从身体语言辨明趋势 人际关系博弈密码十八——智者感悟人性，明者洞察

人心 人心叵测，知面更要知心 看穿人心，别被外表的温和迷惑

见微知著，由不经意的细节洞察人 人际关系博弈密码十九——气势对决，赢的是心理优势 先找理由，恐吓也需要有凭据

气势第一，关键时刻要壮胆人际关系博弈密码二十一——敢于露丑是展示自信与真诚的有效方法 主动露丑，最真诚的人际召唤 露一点小丑，遮百般大丑  
暴露得当，以“真面目”示人

故露破绽，引对手进入歧途人际关系博弈密码二十一——善于见机行事，方能驾驭事态发展自圆其说，一流临场应变术 见风使舵，保持冷静的头脑  
幽默说话，平和机智解危机

虚张声势，有实效的虚招数人际关系博弈密码二十二——学会糊涂，一切太明白累的是自己难得糊涂，有效地保护自我 “大愚”含大智，锋芒不能太露

避实就虚，装作不知道的智慧人际关系博弈密码二十三——压得低，跳得远；舍得利，成大器 以他人利益为重，为自己的利益开道 换个角度，可以前进得更多  
取法其上，适得其中

退让者不等于认输者 人际关系博弈密码二十四——要韬光养晦，更要有所作为 声东击西，掩饰自己行动的真正意图 韬光养晦，万事俱备再一举成功

虚晃一枪，用假动作扰乱对方视线

虚而实之，在对方面前放个烟幕弹 人际关系博弈密码二十五——执迷于愚忠，不如明智的反悔 当变则变，死守诺言乃愚忠 留下伏笔，许诺要留三分活  
缓兵之计，别忘了给人一个交代

欲擒故纵，有耐心才能制胜 人际关系博弈密码二十六——上司决定你的薪金和职场前途  
头功，一定要“让”给领导 不但要捧月亮，也要捧星星 不要比上司表现得更加内行  
公众场合，维护上司的尊严 人际关系博弈密码二十七——用推销的技巧来抬高自己的身价  
扬长避短，你会更显光彩 自我“贴金”，隐形自夸话语技巧 关键时刻“露一手”  
神秘感，使你更富吸引力

“攀龙附凤”与“近墨者黑” 人际关系博弈密码二十八——赢得人心的往往是细节

奖人实惠，更要奖人面子 礼遇“难中人” 会事半功倍、用礼遇抓住别人的心

效果惊人的“反向”奖励 人际关系博弈密码二十九——人情是财富，人脉是财脉

雪中送炭，别人有难处再去帮忙 滴水之恩，每次施恩都是留给未来的后路

坦然施恩，让别人舒服地接受施恩 低调施恩，别让恩惠变成交易

重视长远，天下没有“一次性”的恩情 人际关系博弈密码三十——如何建立和维护人脉

关系 眼光长远，放长线才能钓到大鱼 持续利益，钓到的鱼也要喂食

上钩保证，为“大鱼”准备香甜的“鱼饵” 钓鱼诀窍，把你的鱼钩隐藏好

· · · · · (收起)

[心理学与心计的距离0.01mm](#) [下载链接1](#)

标签

心灵

励志

评论

里面的故事不错

---

[心理学与心计的距离0.01mm](#) [下载链接1](#)

## 书评

30个人际关系博弈密码读后感：“世上难事千千万，最难还是做人难。”人，是世界上最难懂的生物。有些人，在人际关系的处理上游刃有余，得心应手，而有些人却经常出力不讨好。不幸的是，我就属于后者，所以，对于能提高这方面能力的书籍，我都会拿来看一看，即使不能马上见效，...

---

[心理学与心计的距离0.01mm](#) [下载链接1](#)