

# 心理学与驭心术



[心理学与驭心术 下载链接1](#)

著者:周广宇

出版者:外文

出版时间:2010-10

装帧:

isbn:9787119065915

《心理学与驭心术:掌控他人的诀窍》内容简介：掌控人心的心灵捕手，圆融处世的心

理教练。驭心术侧重人际关系的吸引、驾驭和管理，教你吸引他人、改变他人态度、获得他人帮助、说服反对意见、强化他人服从意识、化解双方；中突的策略一个无形暗示，一个巧妙诱导，一个机动迂回，一次情感投资，总能让你成为赢得人心的社交高手。

作者介绍:

目录: 第一章 攻破他人心理防线 权威效应: 信任和追随权威是人们普遍的共性  
从众心理: 人们喜欢与众人步伐一致 欺善怕恶原理: 要知道“欺善怕恶”是人性  
蔡戈尼效应: 激发人们的“完成欲” 奴役心理: 利用好人的劣根性——奴役性  
承诺一致原理: 促成和利用人们的“承诺一致”心理  
社会惰性: 驾驭他人就要防止他人的惰性心理  
稀缺规律: 放一个“稀少”的烟雾弹 第二章 找准人性的软肋  
反弹琵琶效应: 逆反心强的人不妨用反弹琵琶之术  
滴水穿石的启示: 对脾气暴躁的人要懂得“以柔克刚”  
互补心理: 夸夸其谈的人喜欢和“倾听者”做朋友  
留面子效应: 总是拒绝你的人, 需要点过分请求去刺激  
虚荣心理: 让爱慕虚荣的人尝到赢的滋味  
“布里丹毛驴”现象: 犹豫不决的人需要推一把 幽默效应: 幽默能让内敛的人放松  
鲶鱼效应: 争强好胜的人渴望有斗下去的动力 第三章 迂回前进攻心术  
登门槛效应: 先得寸再进尺, 先积跬步再至千里  
期待效应: 你的期待, 需要给他展现出美好前景  
路径依赖原理: 要学会利用“路径依赖”心理  
毛毛虫效应: 一路走不通, 就要换个思维  
禁果逆反心理: 适当的“吊胃口”会事半功倍  
罗森塔尔效应: 告诉他, 你会成为我想象中的样子  
二八法则: 利用好关键资源, 便能让所有人最大限度地发挥  
蚯蚓爬行的启示: 适当的妥协、隐忍、放弃是为了诱敌深入 第四章 念好感情紧箍咒  
亏欠心理: 小恩小惠的储藏, 也会利息高涨  
自己人效应: 你需要成为人家眼中的“自己人”  
边际效应: 给人好处, 不能犯画蛇添足的错误 互惠原理: 与人相处, 不妨先付出一点  
邻里效应: “远亲不如近邻”这把钥匙要握牢  
互悦机制效应: 你喜欢人家, 人家才可能喜欢你  
杜利奥定律: 你的热情多半不会换来一盆子冰  
关联规律: 借和自己有关联人的东风, 造自己的声势  
南风法则: 动人心者, 莫乎于情 第五章 循循善诱巧驾驭  
麦穗效应: 出手前, 先分析、研究对手  
以退为进策略: 对反对的声音, 不妨做出点让步  
动机适度定律: 动机太强, 容易遭人反对 角色效应: 让别人自己进入你的角色中  
飞轮效应: 行动前要有预测他人需求的准备 居家效应: 为自己争取“主场”般的优势  
柠檬车效应: 沟通顺畅, 人家自然不会和你对若干  
情绪效应: 唤醒“积极情绪”, 你才能顺风顺水 第六章 软硬兼施是良策  
惊恐效应: 只有“杀鸡”, 才能“震猴” 手表定理: 标准太多, 可能让你更被动  
威严效应: 有时候你需要保持威仪 占得先机策略: 争执时主动道歉往往能赢得先机  
重复定律: 不断重复会让人印象深刻 赫洛克效应: 称赞能在激励他人的同时成就自我  
最后通牒效应: 你需要给他下最后的“通牒” 第七章 要让人心甘情愿  
引导策略: 用对方的观点说服对方 认同感心理: 开始时一定要吸引对方说“是”  
贴标签效应: 你想让他什么样, 就给他贴上什么样的标签  
海潮效应: 你需要用威信吸引对方 情境统一性: 创造与对方共鸣的情境 关心人策略:  
“知心”不如“贴心”受益 不值得定律: 要让人觉得这是他值得做的事情 第八章  
打好你的关系牌 距离法则: 如果你不走近就无法施加影响  
讨厌完美定律: 适当地透露出你的缺点更平易近人 留白效应: 留下点“空间”更诱人  
能说会道策略: 有时就需要到什么山头唱什么歌 暗示效应: 是找人帮忙不是找人借钱

回报吸引定律：用适当的回报提升对方交往的兴趣  
灵活应变策略：面对尴尬，你需要灵活应变第九章 洞悉人心的妙谛  
马斯洛效应：要懂得满足他人的需求 投射效应：正确投射，才能让其为你所用  
秀才遇到兵：你就是“秀才”，该做“兵”时且做“兵”  
身体语言密码：言行举止也可能出卖他的心  
听出弦外之音：从对方的话语中透视其心理变化  
镜子原理：承诺的态度是“说话算话”的镜子第十章 细微深处有玄机  
首因效应：第一印象的机会一定要抓住  
喜好效应：要想钓到“鱼”，先要知道“鱼儿”爱吃什么  
微笑策略：别管什么主，都会对“微笑”敬三分 钓鱼效应：给自己加层“保护色”  
异性效应：利用好“异性相吸”的常情 巴纳姆效应：给他点你所需要的信息的暗示  
三明治效应：夹心饼干似的批评，更易俘获人心  
．．．．． (收起)

[心理学与驭心术 下载链接1](#)

## 标签

驭心术

心理学

心理

当当读书

发发发发发

厚黑

2016

## 评论

有理有据的一本书，从理论写到实际运动，也写了注意点，值得一读，都是些心理学作用于人类厚黑的手段，善良的人尤其要读。

-----  
很有趣、可以读懂一个人、

-----  
心理学与驭心术：掌控他人的诀窍（2.6读完）

在飞机上看完了这本书，题目写的很玄乎，但是就是一些心理的技巧和规律，揭示了生活中的一些现象，看的时候觉得蛮有意思，但是合上书忘了的比记住的多，可能是因为我根本不想驾驭别人吧，人生嘛，随缘就好。

-----  
[心理学与驭心术\\_下载链接1](#)

## 书评

看书名以为是一本很深奥的书，不过内容却很简单轻松，很容易读懂。让我们知道为什么会有这样那样的表现，如何解决才会更好，对职场和管理非常有用。比如手表效应、贴标签效应、逆反效应等等，对我们平时的生活都有一定的影响，我们需要好好利用人的心理来达到自己的目标。什么...

-----  
[心理学与驭心术\\_下载链接1](#)