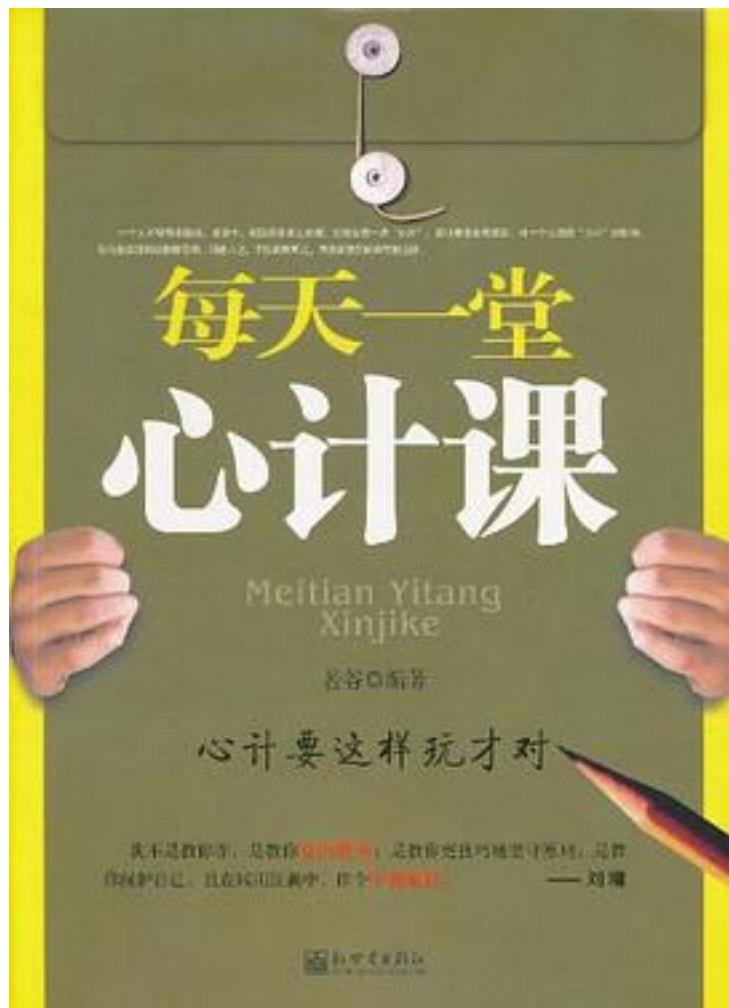


# 每天一堂心计课



[每天一堂心计课 下载链接1](#)

著者:若谷

出版者:新世界

出版时间:2011-1

装帧:

isbn:9787510414787

《每天一堂心计课》立足现实，取材于我们熟悉的生活，但又没有丝毫拘泥于世俗生活

的痕迹，而是来源于人心深处的洞察和觉悟。《每天一堂心计课》把各门各类的“心计”娓娓道来，囊括了为人、处世、说话、办事、读心、攻心、职场、销售、社交、婚恋、教子等方方面面，堪称一部应有尽有的心计大全集。

心计不是不可告人的阴谋诡计，而是人们为了达成目标而采取的正当方法，是为人处世的一种智慧，也是说话办事一种策略。古今成大事者无不胸有城府、神机妙算、工于心计。心计既防止别人伤害自己，同时也能够增强自己的能力，为自己创造更多成功的机会。

作者介绍：

目录: 第1篇 心理定律 第1天 边际效应：雪中送炭胜过锦上添花 第2天  
古德曼定理：聆听比诉说更得人心 第3天 留白效应：给别人留下想象的空间 第4天  
三明治效应：让批评变得更可口 第5天 酸葡萄心理：人们会贬损自己得不到的东西  
第6天 欺软怕硬心理：软弱会让人得寸进尺 第7天 诱饵效应：螳螂捕蝉，黄雀在后  
第8天 破窗效应：利用环境进行暗示 第9天 晕轮效应：认知难免以偏概全 第10天  
对比效应：人人都有比较的心理 第11天 鸟笼逻辑：人们常屈服于惯性思维 第12天  
自我求证心理：你的言谈举止泄露了你的秘密 第13天  
焦点效应：每个人都以自己为中心 第14天 心理安慰：人们想让心理感到平衡 第15天  
饥饿疗法：人们对得来不易之物会愈加珍惜 第16天  
自尊原理：人人都希望自尊得到提升 第17天 过度自信：成也萧何，败也萧何 第2篇  
形象心计 第18天 利用首因效应，在第一次见面时留下好印象 第19天  
善用近因效应，让对方将不快变成好印象 第20天 形象包装可以迅速提升你的价值  
第21天 让别人质疑，更容易脱颖而出 第22天 贴个标签会让别人刮目相看 第23天  
与众不同的你，不鸣则已，一鸣惊人 第24天 适度矜持，抬高你的身价 第25天  
出镜次数越多，被关注的机会越大 第26天 无论何时，都要让别人觉得你很忙 第27天  
成为在某一方面不可或缺的人物 第28天 尽量成为最后一个发言的人 第3篇 处世心计  
第29天 人无贵贱之分，却有价值高低 第30天 行骗就有迹可查，看谁还敢说谎 第31天  
记住更多的名字，才能建立人脉 第32天 情感投资越多，收益就越大 第33天  
助人要顾及对方的心理感受 第34天 积极献计献策，但不强求对方采纳 第35天  
慰问对方的亲人，让其萌生亲近感 第36天 面对欺软怕硬者，你当寸步不让 第37天  
对待与你作对的人，多找他商量 第38天 缺氧效应：不可对一个人太好 第39天  
放人一马，则有望控人一生 第40天 竞争效应：斗争真的是人的天性吗 第4篇 做人心计  
第41天 自嘲是摆脱窘境的一着妙招 第42天 示弱可以为你争取更多利益 第43天  
宽容待人，他会感激你一生 第44天 主动为过失负责，总能得到原谅 第45天  
若想心安理得地拒绝，就设法让对方拒绝你 第46天 让步要在明处，不能干吃哑巴亏  
第47天 施加恩惠给那些让你难堪的人 第48天 赞美可以化对手为朋友 第49天  
放弃“两头堵”的圆滑策略，坚守你的观点 第50天 点到但不点破，给对方留下面子  
第51天 荐贤举能，帮人即是帮己 第52天 巧用“罪己术”，收买众人心 第5篇 办事心计  
第53天 赞美之后再赞美 第54天 及时的赞美更显诚意 第55天 将别人的缺点称赞为优点  
第56天 没什么长处的人，就称赞其内在美 第57天 夸奖其附属优点，可避免过度赞美  
第58天 一个拥抱比十句安慰的话更有力量 第59天 求同存异，正路不通就走侧路 第60天  
如果怕被拒绝，干脆放大要求 第61天 棘手问题冷处理，不要强攻猛打 第62天  
用事实打破流言，让流言止于智者 第63天 想摆脱骚扰，就要让对方更不舒服 第64天  
反用谣言胜过极力否认 第65天 牢记互惠原理，让对方产生负债感 第66天  
让人做出承诺，产生言行一致的压力 第67天 打破常规，出奇制胜 第68天  
从感情入手，打动对方改变看法 第69天  
思维定势效应：用对方的经验影响对方的思维与行动 第70天  
果断坚定的语气让对方无法拒绝 第6篇 说话心计 第71天  
从声音里听出对方的“弦外之音” 第72天 用否定提问来扭转被动局面 第73天  
借他人之口，让对方说真话 第74天 尽量让对方多说，引导对方多说 第75天  
声音是一面镜子，善用声音表现自我 第76天 以突然的沉默唤起对方的注意 第77天

自我嘲笑，可轻松搞好人际关系 第78天 主动请求惩罚，会得到对方宽恕 第79天  
语义效应：字里行间隐藏着陷阱 第80天 故意说错话，探知对方真实的想法 第81天  
恰当地发问，获得自己想要的信息 第82天 进一步追问，对方才会提修改意见 第83天  
岔开话题，避开对方的锋芒 第7篇 求人心计 第84天 以利益来唤起对方的关心 第85天  
你拥有自信，别人才会相信你 第86天 幽默是人际关系的“最佳调料” 第87天  
掌握社会认同原理，利用周围人的行为来影响别人 第88天  
运用喜好原理赢得他人的好感 第89天 利用自己人心理，引起对方的喜欢 第90天  
让权威引导对方的态度和行为 第91天 先给对方好处，让对方还以人情 第92天  
关心对方的亲人，打动对方的心 第93天 告诉对方事情难办，激起其挑战欲 第94天  
激发对方的同情心，触动其心灵的薄弱环节 第95天 重要效应：人人都想成为重要人物  
第96天 互惠原理：每个人都愿欠人情债 第97天 软缠硬磨，迫使对方让步 第8篇  
识人心计 第98天 口头禅体现出人的个性特征 第99天 从嘴部动作把握人的心理状态  
第100天 从对方喜好的宠物可判断其个性 第101天 一个人的服饰是真实自我的外化  
第102天 对颜色的偏好反映其性格 第103天 对食品的偏好反映其性格 第104天  
权力面前，看他是否能自控 第105天 利益面前，看他是否清廉 第106天  
危难面前，看他是否会忠诚 第107天 紧急期限，看他是否守信用 第108天  
朝夕相处，看他是否懂得恭敬 第109天 咨询计谋，看他是否有学识 第110天  
频繁使唤，看他是否有能力 第111天 盘根究底，看他是否机智 第112天  
与异性打交道，看他(她)的能力与定力 第113天 竞争之中，态度改变反映其品行  
第114天 饭局之中，暗含测试中的“三重门” 第9篇 读人心计 第115天  
通过打电话的姿势洞悉人心 第116天 言语可以掩饰，眼睛无法假装 第117天  
手是人内心震颤的传感器 第118天 腿和脚是最诚实的身体部位 第119天  
酒后吐真言，心底愿望袒露无遗 第120天 闲聊宠物，可知对方性格特征 第121天  
音乐是内心的声音 第122天 书籍潜移默化影响性格 第123天  
编造相似故事，看他是否有所隐瞒 第124天 口误有可能是真实意图的表达 第125天  
善意提醒你的人，可能来者不善 第126天 绝口不提他人是非者，胸有城府 第127天  
以“老实说”为口头禅的人并不老实 第128天 极力赞美你的人往往有目的 第129天  
一味强调事情难办，实际想让你感恩戴德 第130天  
指控别人耍诡计的人，通常是玩心计的高手 第10篇 职场心计 第131天  
让同事在交谈中表现得比你优越 第132天 背后说人好话，有事半功倍之效 第133天  
故意激怒对方，让其暴露真面目 第134天 识破谎言，结合其行为做出判断 第135天  
适度贬低自己，能相对捧高对方 第136天  
反手正用：请求对方帮个小忙，可以激发对方的自尊心 第137天  
坦率地认错，抱怨就不会升级 第138天 把不利信息尽早告诉对方 第139天  
将你所期待的选择放在最后 第140天 利用从众心理，说服顽固的一方 第141天  
委婉地说“不”，成功拒绝他人 第142天 过分赞美会加剧对方的防备心理 第143天  
看到对方出丑，最好不露声色 第144天  
提供建议给对方，让对方认为建议是他自己想出来的 第145天  
制造共同假想敌，消除对方敌意 第146天 制造意外，刺激对方心生好奇 第147天  
乐观成功理论：坏消息里也有希望的种子 第148天 面对夸夸其谈者，免开金口 第149天  
别人挑衅的借口是最好的还击武器 第150天 啰嗦一大串，不如简单一句话 第151天  
别做老好人，谨防别人得寸进尺 第11篇 升职心计 第152天  
聚会时坐在角落，领导会注意你 第153天 与领导保持适当距离，以表敬意 第154天  
控制自己，面对诱惑不动声色 第155天 领导遭受挫折时，与其站在一起 第156天  
提出忠告时，多“私下”少“当众” 第157天 替对方背黑锅，他会回报你更多 第158天  
见面时间长，不如见面次数多 第159天 效仿对方的动作，引发他的好感 第160天  
冷庙高香提前烧，自然有贵人帮 第161天 看到对方需要，了解对方观点 第162天  
对于听惯奉承话的人，偶尔来个批评，让他对你刮目相看 第163天  
读懂领导眼神，了解领导心思 第164天 向领导巧进言，忠言也可顺耳 第165天  
自我表现要满足上司尊重需要 第166天 展现才华时，要消除上司的猜忌 第167天  
与上司相处，要避免越权行为 第168天 低调行事，不让上司感到威胁 第169天  
懂装不懂，不显得比上司突出 第170天  
不要完全满足对方的需要，让你的地位始终不可替代 第12篇 管人心计 第171天  
给下属留面子，满足其自尊心 第172天 头衔虽然是虚的，却很能迷惑人 第173天

以建议代命令，员工将尽心尽力 第174天 正面强化，增强对方对你的好感 第175天  
过望的回报会令对方冰释前嫌 第176天 为对方着想，对方才会为你着想 第177天  
让自己的说辞显得“公正” 第178天 利用“心理除法”来激发“达到欲望” 第179天  
看他说什么，比听他说什么重要 第180天 谆谆教导不如以身作则 第181天  
根据工作性质，营造工作环境 第182天 通过询问，激发对方的参与意识 第183天  
运用竞争意识，让对方主动改进 第184天 营造竞争氛围，激发工作热情 第185天  
奖励优秀者，激励后进者 第186天 避免投机心理，让责任一目了然 第187天  
沉默化解冲突，显示宽大胸怀 第188天 利用囚犯定律，考察合作意识 第189天  
及时评价和奖惩，强化工作动机第13篇 用人心计 第190天  
分享“名”，满足对方的“承认欲望” 第191天 赋予崇高目标，激发对方的热情与干劲  
第192天 提高员工努力目标，挖掘其潜力 第193天 含蓄委婉比语气生硬赢得人心  
第194天 善于在沟通中施加压力与动力 第195天 用鼓励代替批评，得到员工支持  
第196天 掌握好临界距离，建立权威 第197天  
让顽固不化的下属，去说服与其状况相似的第三者 第198天  
抑制人性的弱点不如唤醒人性的优点 第199天 故意责骂一个，让其他的自省 第200天  
阿伦森效应：逐渐增强的评价更易博得一个人的好感 第201天  
反馈效应：无论是表扬还是批评，都要及时作出反馈 第202天  
批评出于爱护而非怨恨才会有效 第203天 感情的力量最能打动人心 第204天  
聆听可以让对方的不满得以宣泄 第205天 期望对方做什么，就赞扬他什么 第206天  
巧用激将法，激励下属挑战困难 第207天 反复的话语可以改变对方的看法 第208天  
破釜沉舟，迫使大家全力以赴第14篇 销售心计 第209天  
强调“最后机会”的人，多半想迫使你马上行动 第210天 一展笑颜，就胜过万语千言  
第211天 以静制怒，别将问题转嫁于己 第212天 制造短缺假象，影响对方行为 第213天  
缩小选择范围，让对方尽快决定 第214天 激起并满足对方需要，可左右逢源 第215天  
缩短空间距离，拉近心理距离 第216天 封锁对方的信息来源，激发对方的兴趣与需求  
第217天 用模糊的留言引发对方的好奇心 第218天 迎合从众心理，制造群龙之首  
第219天 片面提示或两面提示，要因人而异 第220天 利用禁果效应，吸引对方注意力  
第221天 增加对方的心理负担，让对方不忍拒绝你 第222天  
对比效应：货比三家就一定好吗 第223天 损失规避：人人都害怕失大于得 第224天  
做主原则，人人都希望掌控形势 第225天 要对方选择乙，需强调甲的缺点 第226天  
先说一系列的“不”，再说“是” 第15篇 谈判心计 第227天  
选择对方疲惫时说服，效果最佳 第228天 重复对方的话，显出你认真倾听 第229天  
互惠原则：做出让步时要求回报 第230天 沉默战术：令对方在压力下就范 第231天  
接种效应：将负面影响减至最小 第232天  
单一诉求效应：集中一点式的强调可以加深人们的印象 第233天  
使用精确数字能使对方更重视 第234天 图像比嘴会说话，故事比固哩动听 第235天  
从对方易于接受的问题入手 第236天 让对方疲惫不堪，动摇其判断力 第237天  
巧妙利用最后期限，迫使对方就范 第238天 想多赢一点，开价时就夸张一点 第239天  
一开始便以优厚的条件诱惑对方，再让对方接受其余的部分 第240天  
利用熟悉的环境掌握主动权 第241天 利用心烦意乱的环境让对方丧失理性 第242天  
善用你的视线，干扰对方的思想 第243天 锚定效应：起脚不远处即落脚点 第244天  
假造竞争对手，令对方主动让步 第245天 故意激怒对方，让对方失去理智 第246天  
假扮白脸与黑脸，让对方在软硬兼施的压力下妥协 第247天  
预防接种效应：给对方留点儿准备的时间 第248天  
购物清单法：目标分散可以隐藏自己的真实意图第16篇 生意心计 第249天  
侧面效应：与人相处时的品质更可信 第250天 对于他人过分的行径，坚决反击 第251天  
重复单一理由更能拒绝过分要求 第252天 对故意刁难你的人，直戳他死穴 第253天  
出示证据比极力辩解更能帮你洗刷冤情 第254天 不按常理出牌会让对方惶恐不安  
第255天 一旦遇人不淑，定要割袍断义 第256天 用意外动作暂停谈话，夺回话语权  
第257天 利用自我一致性要求，让其就范 第258天 若不想帮助，要回绝任何小请求  
第259天 巧用移情效应，建立彼此的感情 第260天 让对方设身处地为你着想 第261天  
交涉时，要比对方提前到场 第262天 暴露自己的弱点，麻痹松懈对方 第263天  
只需静静地倾听，便可折服对方 第264天 制造利益冲突，为自己扫除地雷 第265天  
让对方接受你的建议，只需告之拒绝建议的不良后果 第266天

提供额外利益，促使对方行动 第267天 相互信任是双方合作的前提 第268天  
以退为进策略：以退为进成大事 第17篇 社交心计 第269天  
该糊涂时装糊涂，该明白时真明白 第270天 留意细微处，识别对方的情绪 第271天  
情感效应：人的决定受感情影响 第272天 皮格马利翁效应：期许与赞美能使白痴变天才  
第273天 赞美具体化，会收到更好的效果 第274天 人人都想结交对自己有用之人  
第275天 吃亏是福，吃小亏占大便宜 第276天 人质策略：让对方被软性套牢 第277天  
若要人追随你，就要给他自信 第278天 进入对方的个人空间，控制对方 第279天  
意外的反应会让对方处于被动 第280天 冷静能够挫败任何愤怒的对手 第281天  
冷水效应：提出高要求更易达到目的 第282天

“黑脸一白脸”战术：软硬兼施，刚柔并用 第283天 巧用购物清单，隐藏真实意图  
第284天 反其道而行之，颠三倒四的表达更见奇效 第285天  
在人家屋檐下，就要学会低头走路 第286天 你的神态举止会透露心理信息 第287天  
使用肢体语言，让表达富有成效 第18篇 恋爱心计 第288天

吊桥效应：恐怖心理让对方产生好感 第289天 刺猬法则：和恋人保持适当距离 第290天  
杜利奥定理：热情是最大的动力 第291天 晕轮效应：恋人优秀证明自己有魅力 第292天  
诱饵效应：美女不败，帅哥无敌 第293天 门槛效应：要求应由小到大 第294天  
竞争效应：用第三者激发竞争意识 第295天 摆谱能增加你的分量 第296天  
多看效应：见面次数多产生好感 第297天

暴露缺点效应：暴露缺点更容易让别人喜欢上自己 第298天  
引入不确定性元素，让激情再燃 第299天 禁果效应：爱情遇阻反而会增强 第300天  
恋爱补偿效应：人们容易喜欢上喜欢自己的人 第301天 契可尼效应：初恋令人难以忘怀  
第302天 互悦机制：你喜欢他，他喜欢你 第19篇 婚姻心计 第303天

互补心理：形成夫妻间的和谐 第304天 幸福递减：别让日子磨掉幸福 第305天  
亲和效应：像磁铁一样吸引对方 第306天 留面子效应：人前给对方面子 第307天  
避雷针效应：大事化小，不要让矛盾升级 第308天 马斯洛理论：夫妻问也需要尊重  
第309天 木桶定律：取长补短让家庭和谐 第310天 临界点效应：跨越临界点，克服困难  
第311天 横山法则：遇事冷静，有自制力 第312天 反馈效应：凡事商量，及时反馈  
第313天 麦穗原理：追求完美是不现实的 第314天 鸡尾酒会效应：敏感易造成误会  
第315天 马赫带现象：爱情中的人不如旁观者清醒 第20篇 教子心计 第316天

罗森塔尔效应：天才是夸出来的 第317天 贴标签效应：多贴激励标签 第318天  
增减效应：先贬后褒保护积极性 第319天 超限效应：批评不能超过限度 第320天  
德西效应：激发学习的内在动机 第321天 南风法则：以柔克刚，以弱胜强 第322天  
延迟满足：最大限度发挥孩子潜能 第323天 吊胃口效应：激起孩子的求知欲 第324天  
淬火效应：让孩子百炼成钢 第325天 跳蚤效应：突破自我设定的界限 第326天  
吉格勒定理：成功离不开勤奋与汗水 第327天 皮尔斯定理：培养孩子谦虚好问的习惯  
第328天 墨菲定律：教育孩子在错误中汲取教训 第329天 狐狸法则：培养孩子的独立性  
第330天 蓝柏格定理：将压力化为动力 第331天 飞镖实验：给孩子更多的思考空间  
第332天 史提尔定律：培养孩子合作精神 第333天

亚瑟尔现象：让孩子树立永恒的人生信念 第21篇 交友心计 第334天

“愚钝”一点儿，更招人喜欢 第335天 不要揭穿对方善意的谎言 第336天  
善用对方优点，包容对方缺点 第337天 真诚地关心别人，能赢得很多朋友 第338天  
平等而友善地对待身边的每一个人 第339天 吐露隐私，令对方产生亲切感 第340天  
保持神秘感，增加对方的持久兴趣 第341天 懂得知恩图报，别让关系一次用完 第342天  
关心对方的工作，帮助对方成功 第343天 将朋友的人脉纳入你的人情账户 第344天  
乘虚而入，在他心灵受伤时出现 第345天 建立人脉档案，常常翻阅时时更新 第346天  
要他人如何待你，你就要如何待人 第347天

故意犯点小错误，将对方的警戒心化为安全感 第348天 诉说辛酸事，化被嫉妒为被同情  
第349天 帮助与接受帮助都要适当 第350天 对方有缺点，要婉转地为其掩饰 第22篇  
应酬心计 第351天 对有的人来说，面子重于生命 第352天 从付款埋单探知金钱观与人品  
第353天 曼狄诺定律：微笑可以带来黄金 第354天 善于倾听是赢得对方好感的关键  
第355天 没有沉默，一切交流都无法进行 第356天 表现出卑下姿态，消除对方的反感  
第357天 表达心中的感激是一种奖励 第358天 感情账户：人们心里有一本存折 第359天  
即使等对方很久，也要笑意盈盈 第360天 失意人面前勿提得意事 第361天  
对不同性格之人，用不同应对之策 第362天 换位思考：拉近彼此的距离 第363天

面对谣言不辩解，谣言不攻自破 第364天 实力不可尽显，以免遭来麻烦 第365天  
以第三方为托词，委婉提出自己的反对建议  
· · · · · (收起)

[每天一堂心计课](#) [下载链接1](#)

## 标签

每天一堂心计课

心理学

心计

心理书籍

每天

十一院

ghkm

ds

## 评论

很多都是简单的心理学原理，，一般

[每天一堂心计课](#) [下载链接1](#)

# 书评

---

[每天一堂心计课 下载链接1](#)