

<<心理学与驭心术>>

图书基本信息

书名：<<心理学与驭心术>>

13位ISBN编号：9787119065915

10位ISBN编号：7119065912

出版时间：2010-10

出版时间：外文

作者：周广宇

页数：235

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<心理学与驭心术>>

前言

有一次，小刘问周先生：“经理，我跟着您已经两年了，也为公司做出了一定的贡献，上个月的销售额还是排在公司前三名。

您看能不能考虑在收入上给我一点儿提升？”这个时候，正好是公司控制费用的时候。

周先生知道，如果不考虑小刘的感情，完全站在管理者的角度强调公司的制度，可能会出问题。

周先生笑着回答：“我也在考虑这个问题。

最近生意难做，你能保持这么好的业绩，已经难能可贵了，体现出你的能力。

不过，你也知道，公司最近经营状况不好，虽然你的业绩不错，但整个公司，其他人的业绩不好。

公司最近出台了一个新政策，目前是不能加薪的。

”小刘点点头，又问：“什么时候可以加薪？”周先生心想，如果我告诉他，要看公司的整体运行状况什么时候开始好转，这个优秀员工可能会辞职，也可能心生抱怨在同事间说一些不利于公司的话。

于是周先生说：“虽然现在公司暂时规定不加薪，但是我会努力帮你争取，如果实在争取不来，你也一定排在加薪的第一个。

”小刘听了，点点头，对周先生表示感谢。

三个月后，小刘加薪了。

生活、工作、交际，我们每天都周旋在与人打交道的过程中。

为了得到别人的支持，我们用心良苦，说过千言万语，但真正能够支持自己的人有多少呢？为了在职场上立足，我们每天不得不面对形形色色、性格各异的人群，经常还是会觉得身心疲惫，力不从心。

为了让下属心甘情愿地跟随自己，我们做到仁心仁义，但对方却未必愿意，甚至还觉得你是别有用心，不怀好意……为什么会这样？其实，一切不随心的结果，都源于我们不懂得人心这个难以琢磨、难以驾驭的东西。

这些我们千方百计、费尽心思去做，但却收效甚微的事情，往往正是由人心中的普遍共性和各自的个性决定的。

我们没有真正洞察出别人的心理共性和个性轨迹，进而也就不能掌握对方，不能驾驭他们按照我们的意愿去做事或者为人。

其实，人际交往，实质就是心与心的对话。

运用心理学掌控人心，人际交往就会变难为易，你就会握有主动权。

心理学是一门探索心灵奥秘，解释人类自身心理活动规律的科学。

掌握了它，便能够帮助我们洞察和了解人性，揣摩出对方的心思，了解到对方的心理变化，进而利于我们驾驭他人。

对此，著名行为心理学派大师阿尔伯特·班图拉曾经说过：“心理学虽然不能告诉你，怎样度过一生，但是，它却可以给人们提供一个掌控个人变化和社会变化的手段。

”纵观那些聪明的成功人士，你会发现：无论是著名的推销大师乔·吉拉德，还是伟大的总统林肯，再或者是著名的女诗人伊丽莎白·巴瑞特，以及矿物工程师海·约翰斯·哈蒙特……他们无疑都是懂得运用心理学成功驾驭他人、掌控他人為自己服务的人。

交际不可不知人心；立身不可不懂人性，成功不可不谙操纵。

制胜之道在于心理操控，心理策略成就精彩人生。

本书用心理学解析处世技巧，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、化解双方冲突的策略。

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。

<<心理学与驭心术>>

内容概要

交际不可不知人心；立身不可不懂人性，成功不可不谙操纵。

读心是左右他人的基础，攻心是影响他人的工具；驭心是操纵他人的密钥。

本书用心理学解析处世技巧，告诉你如何巧妙驾驭他人的心理。

积极地为己所用。

<<心理学与驭心术>>

书籍目录

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

<<心理学与驭心术>>

章节摘录

1982年，佛罗里达航空公司发生了飞机坠毁事件。

飞机坠毁后，相关部门对这起坠机事件进行了调查，最终得出导致坠毁的主要原因：是飞机机翼上的冰导致的。

可就在飞机起飞前，还曾发生这样一幕：当时副驾驶已经发现了这个问题，并曾向机长提出过应该检查一下的建议。

但由于机长是一个拥有多年航空飞行经验的人，加之他多年对工作认真负责的态度，早已经在这个领域树立了相当的权威，所以，当副驾驶听机长说这没什么大的问题后，便再也没提及这件事情。

就这样，飞机在飞行到波托马克河时坠毁了。

在这一事件中，我们不难发现副驾驶其实已经发现了隐患，可为什么明明知道有隐患，还是会听从机长的建议认为这没问题呢？原因就在于人们的普遍心理：信任和追随权威。

副驾驶正是受到机长职务的权威性，以及经验丰富的权威信号的影响，才使其没有坚持自己原本正确的意见，最终导致了悲剧的发生。

心理学将由这种心理引发的现象称作权威效应。

所谓权威效应，简单地说就是指一个人要是地位高，有威信，受人敬重，那他所说的话及所做的事就容易引起别人重视，并容易让周围人相信他所说的话的正确性，即“人微言轻、人贵言重”，也可以称之为权威暗示效应。

而一旦对方将你列为权威的代表时，那么你就等于有了掌控他人的有力工具。

人们经常会发现，那些聪明的人驾驭他人的时候一定会巧妙地运用权威效应为自己服务。

在哥伦布航海获得成功，很多人假借航海之名出入王宫，于是获得国王资助出海的事情变得异常艰难。

为了赢取国王的支持，麦哲伦邀请了当时有名的地理学专家路易·帕雷伊洛与其一同前往，面见国王。

结果，正是路易·帕雷伊洛将地球仪摆在国王面前合情合理的叙述，以及他对麦哲伦航海必要性的介绍，说服了西班牙国王。

麦哲伦之所以成功地得到国王的支持，实现航海的意愿，借助的正是权威效应的影响力。

他利用了路易·帕雷伊洛这个地理学专家的权威号召力，征服了国王，进而赢得了资助。

除此之外，生活中我们也经常会看到一些人，在利用权威效应为自己服务。

例如，商家为了获得顾客，在为一个产品做广告的时候，总会请一些知名及权威人物去做代言；在辩论会上，那些辩手们为了证明某种观点，总是会引用各种权威人物的话作为论据……那么，为什么人们这么容易受权威效应的影响，而倾向于顺从他人的意见呢？这是因为，权威之所以成为权威，是因为他在某方面，早已获得了公认。

要知道，在通常情况下，服从这些人的话往往能够给人们带去顺利，增加不会出错的“保险系数”。

所以，带有权威信号的人说出的话和意见常会使人们习惯性地顺从。

因此，我们说信任和追随权威，是人们普遍的共性。

既然信任和追随权威是人们普遍的共性，那么对于聪明的人而言，在驾驭、掌控他人为自己服务的时候，便可以有效地通过增强自身的权威性来运用此策略为自己服务。

那么，该怎样增强自身的权威性呢？现将具体方法总结如下：用原则增强自身的权威感心理学上认为，当一个人身上带着这些能够增强个人威信的东西时，便能够释放出一种权威的信号，而原则无疑是增强这种权威信号的有利工具，这里的原则包括很多因素。

例如，自身的责任感，一贯的诚实守信的为人，为人处世的君子风度，非凡的气度、心胸……

<<心理学与驭心术>>

编辑推荐

《心理学与驭心术:掌控他人的诀窍》：交际不可不知人心；立身不可不懂人性，成功不可不谙操纵。读心是左右他人的基础，攻心是影响他人的工具；驭心是操纵他人的秘钥。

《心理学与驭心术:掌控他人的诀窍》用心理学解析处世技巧，告诉你如何巧妙驾驭他人的心理。积极地为己所用。

人际交往，实质就是心与心的对话。

运用心理学掌控人心，人际交往就会变难为易，你就会握有主动权。

驭事先驭人。

驭人先驭心。

洞悉人心奥妙，把握心理脉搏，引导他人行为，播下善的动机，得到好的结果。

制胜之道在于心理操控，心理策略成就精彩人生。

运用之妙存乎一心。

<<心理学与驭心术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>