

<<一用就灵的心理策略>>

图书基本信息

书名：<<一用就灵的心理策略>>

13位ISBN编号：9787507423082

10位ISBN编号：7507423085

出版时间：2010-9

出版时间：中国城市出版社

作者：红云

页数：303

字数：246000

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>

## <<一用就灵的心理策略>>

### 前言

在社会上摸爬滚打之后你才发现，光靠耿直和真诚来应对社会现实是远远不够的，必须学会揣摩人性。

品酒只需一刻钟，识人需待十年功。

在纷纭复杂的社会里，能真正认识一个人实属不易。

能认识别人的人是机智的，因为人最善于伪装，知人心比知天还难。

天有春夏秋冬、早晚变化可察，而人却是难以揣摩、深藏心机的。

人心隔肚皮，我们要想看透对方，并不是一件容易的事情。

但是，人的想法会不经意间通过一些外在的行为表现出来，从而被他人觉察到。

我们只要从一个人的外在表现，就能轻而易举地识别对方，深入细致地了解他的内心世界。

通过本书，你将获得一双慧眼，把复杂的人心世界看得清清楚楚、明明白白。

我们说话办事，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计。

掌控交际的主动权，看穿别人的心理诡计，才能避开心理陷阱，走出心理误区，使自己免遭挫折和损失，顺利地落实自己的计划。

心理学的策略是揭示人的日常心理活动规律的书，是一本让人变得更聪明的学问。

生活就是一场心理较量，心理学的策略会在任何时候都能派上用场。

对于对事业、生活充满期待的人，它是一本无以伦比的制胜宝典。

只要你将本书的心理策略应用到实践中，并把行动中所感悟到的经验和教训记录下来，不断改进，相信很快就会让领导赏识你，让部下佩服你，让小人服从你，让好人尊重你，让朋友喜欢你，让亲人更爱你。

## <<一用就灵的心理策略>>

### 内容概要

光凭善意和良心，是远远不够的，必须学会揣摩人性。

生活就是一场心理较量，心理策略会在任何时候都能派上用场。

心理策略是无与伦比的制胜宝典，它会让领导赏识你，让部下佩服你，让小人服从你，让好人尊重你，让朋友喜欢你，让亲人更爱你。

本书教给你如何不动声色地运用心理策略，化敌为友，结交人脉，让你拥有超强人气，成为人生的终极赢家。

## &lt;&lt;一用就灵的心理策略&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 自信心对事业是一种奇迹——突破自我的心理策略 你相信什么，就能得到什么 最惨的破产就是丧失热情 镜子能够照出外貌，生活可以洞照心灵 有目标就有行动力，让规划给信心加分 不值得做的事情，就不值得做好 做事要争先，但不必过分要求完美 要保持心理平衡，就要常做心理加减法

第二章 生活是一种选择和态度——把握心态的心理策略 包容有多少，拥有就有多少 什么都抓在手里，其实是累赘 不要慨叹生活的痛苦，慨叹是弱者 100次摔倒，要100次地爬起来 怀着爱吃菜，胜过怀着十良吃肉 改变你的想法，你就能改变世界 清理心理垃圾，还自己一个干净的心理空间 大家赢才是真的赢，把竞争的局面变成双赢的局面

第三章 人与人之间传递的是一种情感——与他人增加亲密感的心理策略 要拉近与他人的距离感，需要学会换位思考 名字不仅仅是一个符号，更代表一种尊重 用隐秘的方式表达自己对他人的喜欢 人们最讨厌假装聪明的人 对别人有用的人，更容易被人记住 人们喜欢昵称，只有亲近的人才用它 距离是对朋友的一种尊重，关系太密切会产生矛盾

第四章 交往中品味的是一种人性——看透人心的心理策略 洞悉别人的意图，意味着掌握与人交往的主动权 每个人的心像上了锁的门，用蛮力是撬不开的 通过对方的表现，再陌生的人也可以把他看穿 由小见大，由显见深是识人的要领 言语是反映内心的一面镜子 有什么样的性格，就会有什么样的行为

第五章 喜欢是一种心灵的体会——让别人喜欢你的心理策略 第一眼就要给人喜欢的感觉 亲切就像清风一样，抚平人们之间的误解与忧怨 满足别人的人，更容易被人喜欢 时常见面的人，感情更熟络 积极向对方靠拢，要他当你是自己人 会逗大家开心的人，到哪儿都占上风

第六章 友情是心与心的一种对话——与他人交心的心理策略 浇花要浇根，交人要交心 商人的友情是利益互惠，挚友的友情是心灵互惠 关心别人的事情，比恭维他更有效 不经意的言辞，会使大厦顷刻倒塌 朋友也有禁区，进入须谨慎 会开玩笑的人，让人在欢笑中记住他的风采 你可以拒绝对方，但不要伤害对方 利用异性相吸效应，让交流变得更容易

第七章 收揽人心是一种无言的说服——让他人主动伸出援手的心理策略 要以诚相待，别人才会以诚相报 尊重他人往往会获得优厚的回报 学会看见别人眼中的世界 脸皮厚吃个够，脸皮薄吃不着 拒绝并不可怕，可怕的是害怕两个字 把对方当主角，自己当配角 赢得同情，会哭的孩子有糖吃

第八章 理解与沟通是一种尊重——让人畅所欲言的心理策略 在别人面前倾听自己的声音是双倍的不智 对着他人的心窝说话，才会让对方感兴趣 插嘴是个坏习惯，克服你想插嘴的欲望 提出一个问题，往往比解决一个问题更重要 引起他人的兴趣，就在他最在行的事情上提问

第九章 说服是一种心理渐变的过程——让人口服心服的的心理策略 把你说的变成他想要的 得到别人的赞同，就要先抓住对方的兴趣 他认同你了，你说什么他都会接受 说服要深入人心，一定要讲究策略 学会欣赏，化干戈为玉帛 推心置腹，将自己的赤心置于对方的腹中

第十章 女人视爱情为一种艺术——读懂男人的心理策略 不是不能相爱，而是不会相爱 一眼看出是坏男人还是好男人 从他对你的态度中，看清他的真实意图 他不说也看得出有多少家当 男人花心，女人伤心 他有前途，你才有希望

第十一章 男人视爱情为一种技巧——读懂女人的心理策略 求爱多失败，只因少准备 从弱点突破，攻破她的心理防线 让她幸福和心跳，你才有机会 没有感情投入，神仙也感动不了她 女人善变，男人要善猜 女人说一不是一，你切莫上当 哄她开心，男人要多点浪漫 ……

第十二章 婚姻考验的是一份坚持与承诺——让爱情保鲜的心理策略

第十三章 教育其实一种快乐——造就英才的心理策略

第十四章 把冷板凳坐热考验的是一种耐力——成功求职的心理策略

第十五章 工作历练的是一种能力——职场生存的心理策略

第十六章 用影响力指挥是一种魄力——用好下属的心理策略

第十七章 让客户接受是一种魅力——提高销售业绩的心理策略

第十八章 买卖之间考察的一种头脑——做好生意的心理策略

第十九章 谈判是谋求利益平衡的一种手段——控制谈判局势的心理策略

第二十章 投资考验的是一种眼光——成功投资的心理策略

## <<一用就灵的心理策略>>

### 章节摘录

每个人的心里总有一种称为小九九的东西，总是有一种害怕并期盼的东西，总是有一些侥幸的东西，总是有一些一劳永逸、一朝成名、一举成事、一次付出终身得益的私心与惰性，于是所有的付出都会打折。

甚至在没有真正的付出，最终失败之后的表现同样会延续到这样的情结，那就是仍然告诉自己是正确的，这个世界及这个世界中的每个人都是有问题的。

回头想想，有什么事是可以在没有付出的时候得到？

又有什么事是可以非真心的情况下得到？

内在决定外在，只有真正的内在与外在的统一，才是真正的相信。

如果真的因此受伤了，那也只是疗伤，因为以前我们存下过一些必须赎回的种子。

直面内在，分析内在，调整内在，不自欺，站起来看看这个社会对自己的需要与自己能够在当达到到的承担、在未来可能达到的承担，自己的脚步才会变得坚定起来。

而这一切，只是在缘起念定的时候。

美国职业橄榄球联合会前主席D·杜根说：强者未必是胜利者，而胜利迟早都属于有信心的人。

你若仅仅接受最好的，你最后得到的常常也就是最好的，只要你有自信。

这就是心理学上的“杜根定律”。

<<一用就灵的心理策略>>

编辑推荐

<<一用就灵的心理策略>>

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>