

<<读心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术>>

13位ISBN编号：9787507425956

10位ISBN编号：7507425959

出版时间：2012-7

出版时间：中国城市出版社

作者：王阔

页数：260

字数：210000

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>

<<读心术>>

前言

人际交往中，常有这样的现象：对方故意模仿你的言行举止，你就会莫名地开始喜欢他，并接纳他；有的人会经常出现在你眼前，慢慢地，你的视线就会被他所吸引，从而觉得他比别人更具吸引力；当有人在背后说你的好话时，你会认为他是出于真心的，并因此对他产生好感……人际交往中，有些人总是这样有心计，他即使不给你什么恩惠，也会变着法子让你对他感恩戴德。这是由于他掌握了心理学的缘故。

心理学是社会科学中最实用、最贴近生活的一门学问。无论生活中的衣食住行，还是工作中的交流沟通，都离不开心理学，都需要心理学的帮助和引导。因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理学。心理学所涉及的方面渗透于各个领域。

在快节奏、高压力的现代职场，和人打交道多的职业，如营销员、教师、咨询师、媒体人士等，往往更容易发生倦怠。

面对职业中的负面因素，学一学心理学，这不仅有助于理解别人的意图，而且能够使自己的表达方式更加丰富，表达效果更加突出，进而使人与人之间的关系更和谐。

做下属的需要准确体察上级的心理，这样才能领会上级的意图，同时会让上级感到你是一个有能力的、值得信赖的人，从而得到提拔与重用。

经商者要了解顾客的心理，采取相应适当的对策，这样才能财源广进。

管理者懂点心理学会更善解人意，也就更明白如何施加影响力。

人际关系中各种的问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。

当你刚刚起步，实力不如人时，并不表示你在实际较量中就要甘拜下风。

只要你能掌握对方的细微心理，并实施恰当的心理策略，就一定能够迅速地提高说话办事的眼力和心力，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划。

可以说，心理学不仅是一门揭示人的心理活动规律的科学，也是一门让人变得更聪明的学问。

心理学的目的在于教给人们巧妙的策略，而不是分析。

我们学习心理学的目的，不是为了享受心理分析的过程，而是为了建设更积极的人际关系。

本书尝试从心理学的角度，针对不同的人际互动情境，提供了各种独特有效的心理策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制，以四两拨千斤的神奇招数，征服人心，凝聚人气，发挥个人魅力与影响力，最终帮助你成为职场上、商场上、交际圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

学会与人打交道，学会了解对方的心理活动，是建立成功人际关系的秘诀。

一旦掌握了这种本领，你就能掌控人际交往的主动权，进而与人和谐共处，获得交往的成功和生活的幸福。

<<读心术>>

内容概要

《读心术(人际关系中的100个心理策略)》尝试从心理学的角度,针对不同的人际互动情境,提供了各种独特有效的心理策略,教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制,以四两拨千斤的神奇招数,征服人心,凝聚人气,发挥个人魅力与影响力,最终帮助你成为职场上、商场上、交际圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

《读心术(人际关系中的100个心理策略)》由王阔编著。

书籍目录

第一章 与人亲近的心理策略

亲和力法则利用人们的亲近心理，营造温馨的交际氛围
同体效应把对方与自己视为一体，有利于结成良好的关系
同步行为效仿对方的行为，加深彼此的情谊
多看效应与其拉长聊天的时间，不如增加见面的频率
接近的功效缩短彼此的物理距离，有产生亲密感的心理倾向
感恩效应常说“谢谢”，能引起人际关系的良性互动

第二章 讨人喜欢的心理策略

姓名法则记住别人的名字，这是最有效的恭维
先人为主效应在第一眼被人注意，就会在以后被人记住
名片效应相似点越多，诱发出的吸引力越大
交互原则喜欢别人的人，才会得到别人的喜欢
费斯诺定理做一个先听后说的人，会让沟通更顺利

第三章 增加魅力的心理策略

近因效应每一次最近的交往，都能加深留给对方的印象
名人效应与名人攀上关系，扩大自己的影响力
马太效应拥有非凡的声誉，就等于拥有成事的资本
凡勃伦效应夸大自己的能力，会使对方更愿意与你交往
禁果效应让别人猜测你的才能，比显示才能更能获得崇拜
冷热水效应降低期望值，加大你在对方心中的分量

第四章 凝聚人气的心理策略

“送人情”效应尊重和关心他人，会得到加倍的回报
大方效应学会吃亏，是对他人心理上的隐性投资
阿伦森效应先抑后扬，逐步增加别人对你的好感
留面子效应懂得给别人留面子，是建立和谐关系的前提
瀑布效应把自己的得意事放在心里，说出别人的得意事
聚集效应能容下多少人，就能赢得多少人

第五章 赢得支持的心理策略

互惠原理送对方一个人情，让他产生知恩图报的负疚感
“先小后大”术逐步提出要求，人们就比较容易接受
奥弗斯特的辩证法想得到肯定的结果，就要引导对方不断地说“是”
钓鱼策略抓住对方的偏爱，换回自己想要的
承诺一致原理一旦让人选择了某种立场，坚持就会变成一种习惯
框架效应表达的方式不同，给对方的感觉也会不一样
眼泪战法设法调动对方的同情心，任何难题也会迎刃而解

第六章 战胜对手的心理策略

让步效应想得寸先要尺，更容易达成心愿
狡猾效应不战而屈人之兵，是最高明的战法
变脸策略扮黑脸可杀灭对手威风，扮红脸可用以圆满收场
激将法以语言作为刺激，挑起对方的成事欲望
沉默效应说得越少，控制别人的可能性越大
示弱哲学在人前显示强大的一面，是一种生存智慧

第七章 征服人心的心理策略

温暖法则想让人服从你，友善比攻击更有力量
攻心策略要别人赞同自己，需掌握微妙的感化技巧

<<读心术>>

皮格马利翁效应赞赏与关注，会使人向好的方向发展
肥皂水效应将批评夹在赞美中，更有利于别人矫正缺点
贴标签效应要影响一个人的行为，就用美好的名誉引导他
纠错法则指出他人错了的时候，要用若无其事的方式提醒
给台阶效应给别人留余地，就是给自己留一条路

第八章 化解矛盾的心理策略

暗示效应婉转地拒绝别人，不会影响彼此之间的关系
模糊哲学别把话说死，给自己留下回旋的余地
说谎原理只要你的谎言合乎情理，它比真实更能打动人
忌讳效应避开他人的隐私，赢得对方的好感
平衡法则给人帮助，不能让对方感到伤了自尊
海格力斯效应原谅别人，才能有健康自由的心态

第九章 透视人心的心理策略

体态语言观察他人不经意的动作，是掌握对方意图的前提
服装语言从着装入手，了解对方是什么样的人
识人秘诀不仅用耳朵听，还要用眼睛看
问话绝招能得到怎样的回答，取决于你提问的方法
话题探索从对方讲话的语气及速度，掌握他们的心理
读心术探测人的深层心理，需要策略性的技巧

第十章 和上司相处的心理策略

迂回策略委婉地表达自己的意思，就能收到预期的效果
好心情效应在别人心情好的时候请求帮助，很可能如愿以偿
“闲聊”策略提意见时，将“意见”转化为“建议”
改宗效应想增加受欢迎的程度，就要积极开展批评
认错效应主动承认自己的错误，会给人勇于负责的印象
摸毛法则顺着他的心思，对方就容易听你的

第十一章 与同事相处的心理策略

低头策略越懂得恭敬，越容易让对方从心理上接受你
“白璧微瑕”效应当人偶尔出丑的时候，他的吸引力会增强
暴露效应恰如其分地透露隐私，使你更容易被接纳
优越法则把虚名让给他人，为自己赢得荣耀
示弱法则学会示弱，消除别人的不满和忌妒
分功法则你的感谢与谦卑，可以换来他人的尊重

第十二章 与客户交往的心理策略

好奇心理抓住好奇心，五分钟让人对你感兴趣
曼狄诺定律对别人的微笑越多，得到的回报也越多
凯特法则在学会做生意前，先要学会诚信
放饵策略先“合”后“得”，是求人办事时的变通术
软泡蘑菇以“持久战”的方式，促进事态向好的方向转化
锚定效应降低对方的心理预期，以接近其底线的价格成交
短缺原理制造“短缺”的假象，挑起客户的购买欲
随大流效应借助“证人”的力量，推销就会更加成功

第十三章 结交朋友的心理策略

换位法则转换立场，以对方期待的方式来对待他
视网膜效应抛弃成见，全面地看待一个人
安慰剂效应亲切的安慰如雪中送炭，能给不幸者温暖和力量
自嘲效应勇于嘲笑自己的短处，往往被人视为可信的人

<<读心术>>

“第三者”效应在背后说别人的好话，会被认为发自内心

距离法则做人应当心贴心，但切忌“零距离”

第十四章 与异性交往的心理策略

三分之一效应挑选配偶时，别让选择误终身

淬火效应欲擒故纵，维持对方对你的依赖心理

包容法则若要感动另一半，最大的秘诀就是包容他

超限效应“唠叨”少一些，会得到更多的爱恋

两性斗智女人的赞美之言，可以改变男人的世界

完美效应可以追求美好的人，但不能奢求完美

第十五章 快速晋升的心理策略

藏心策略让人对你“视而不见”，把危险降到最低程度

聚光效应在关键时刻“秀”一下，是引起别人注意的好方法

晕轮效应不起眼的细节，可以决定你未来的发展

链状效应和那些优秀的人接触，你就会受到良好的影响

卢维斯定理企望往高处爬的人，应该踩着谦虚的梯子

权威效应主动提高个人魅力，让人心悦诚服地跟随你

第十六章 改变情绪的心理策略

情绪效应用理智来抑制感情，尽量使大事化小

“角色”效应假装喜欢自己的工作，能从中发现无穷的乐趣

恐龙效应当现实无法改变时，要让自己学会适应

杜利奥定律充满热情的人，容易把目标变为现实

“酸柠檬”法则在处理事情之前，要先处理好心情

吞钩现象走出过去的阴影，开创美好的未来

齐氏效应工作既要进得来，还要出得去

<<读心术>>

章节摘录

版权页：亲和力法则 利用人们的亲近心理，营造温馨的交际氛围 亲和力，从心理学的角度看，它是指“在人与人相处时所表现的亲近行为的动力水平和能力”。

亲和力本质上是一种爱的情感，只有发自肺腑地爱别人，才能真正地亲近对方，关心对方，才能获得对方的认同、信任和喜欢。

任何人总是关心自己最亲近的人，如果一旦发现了别人也在关心自己所关心的人，大都会产生一种无比亲近的感觉。

交际中就可以利用人们这种共同的心理倾向，从关心他最亲近的人切入，拉近交际的距离。

曾和日本前首相佐藤荣作实力相当的河野一郎，最会利用人们的这个微妙的心理。

有一次河野一郎在欧美旅行时，在纽约遇到了多年不见已显生疏的朋友米仓近先生。

两人在互道近况后，都留下了在国内的住址和电话，知道彼此都成了家。

当晚，河野一郎回到旅馆第一件事，是挂了个长途电话给米仓近太太：“我是米仓近的老朋友，我叫河野一郎，我们在纽约碰面了，他一切都很好。

”米仓近太太没想到丈夫的这位朋友会对丈夫这么关心、体贴，感动得热泪盈眶。

米仓近后来知道了，专程去向他表示感谢。

对于任何人来说，具备良好的亲和力是做好工作的必然要素。

一个被我们所接受、喜欢或依赖的人，通常对我们的影响力和说服力也比较大。

人们不会与自己所讨厌的人建立友好关系。

所以，一个人能否很快地同他人建立起良好的友情基础，与他的成就绝对紧密相关。

选择一些巧妙的时机，进行适当的活动，绝对有助于建立亲密的人际关系。

如帮助对方的子女做点事；亲近对方敬仰或熟识的人；恰当地称赞对方，特别是当着别人的面称赞他，等等。

20世纪80年代，意大利著名女记者法拉奇打算到中国对邓小平进行一次专门采访。

然而，在此之前法拉奇非常担心对邓小平的专访能否成功。

于是，她翻阅了许多有关邓小平的书籍，在看到一本传记时，她注意到邓小平的生日是1904年8月22日。

于是，她脑海中有了一些想法。

1980年的8月22日，邓小平接受了法拉奇的专访。

“邓小平先生，首先我谨代表我们意大利人民祝福您，祝您生日快乐！”

法拉奇十分谦逊有礼地说道。

“我的生日？”

我的生日不是明天吗？”

邓小平分辩道。

或许是工作太繁忙了，邓小平已经忘记了自己的生日。

法拉奇这么一说，邓小平自己也搞糊涂了。

“不错的，邓小平先生，今天确实是您的生日。

我是从您的传记中知道的。

”法拉奇信心十足地说。

“噢！”

既然你这样说，就算是吧！”

我从来也不知道什么时候是我的生日。

就算明天是我的生日，我也已经76岁了。

76岁啊，早就是衰退的年龄了！”

这也值得祝贺？”

显然，法拉奇的问候已经让邓小平对她有了好感，所以邓小平不禁和她开了个小小的玩笑。

“邓小平先生，我父亲也是76岁了。”

<<读心术>>

如果我对他说那是一个衰退的年龄，他会给我一巴掌呢！
”法拉奇也和邓小平开起了玩笑。

<<读心术>>

编辑推荐

《读心术:人际关系中的100个心理策略》教你人际关系中的100个心理策略。学会与人打交道,学会了解对方的心理活动,是建立成功人际关系的秘诀。一旦掌握了这种本领,你就能掌控人际交往的主动权,进而与人和谐共处,获得交往的成功和生活的幸福。

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>