第一图书网, tushu007.com

<<操控心理学密码>>

图书基本信息

书名：<<操控心理学密码>>

13位ISBN编号：9787509005910

10位ISBN编号：7509005914

出版时间：1970-1

出版时间：当代世界出版社

作者：王慧芳

页数：258

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

前言

乍听起来，心理学这个词就像是一本呆板、生涩，毫无生气和情趣的大部头教科书，也只有那些的搞学术研究的教授才会偶尔翻翻。
事实上，心理学并非高高在上，晦涩难懂，如果你想要在人生的舞台上成为主角，获得别人的嘉许，就更要懂一点心理学。
生活中的你，要懂一点情绪心理学。
没有人觉得那个一会儿怒、一会哭、一会笑、喜怒无常的你最有魅力，那样你就常常会把别人搞得莫名其妙，甚至身心疲惫。
而懂点情绪心理学的你就不同了，懂得适时控制自己的情绪，不受外界情绪的干扰和牵引，能够正确处理心中的怨气、愤怒、悲伤等不良情绪。
你无论在任何时候表现出来的都是从容和淡定，这样才是生活中最潇洒的你。
交际场中的你，要懂一点社交心理学。
你是不是想成为交际场上的明星，让人追捧和喜欢？
而这只有在懂得社交心理学的基础之上，才会变得简单和容易起来。
如果你有亲和力，富于热情，也经常换位思考，推己及人；你有自己的个性，却不偏执，那么这正是你的人格魅力之所在。
工作中的你，要懂一点职场心理学。
你一定希望自己的职位节节攀升，你也希望自己能在领导的心目中留下一个好的印象，你更希望自己拥有一个好的交际圈子，所以，懂一点职场心理学，灵活地做事，圆滑地说话，能让你在职场中立于不败之地。
家庭中的你，要懂一点消费心理学。
锅碗瓢盆、柴米油盐酱醋茶，是你生活所不可缺少的，在买你所需之时，如果懂得消费心理学的知识，你肯定就能绕开消费陷阱，少花很多冤枉钱，买到物美价廉的商品高高兴兴地回家。
爱情中的你，要懂一点恋爱心理学。
恋爱心理学会让你明白距离对爱情的重要性，让你知道恋爱该如何谈，让你识别什么才是真正的爱情，让你懂得有时候爱得越多越拴不住爱人的心的道理等等。
这样的你才能与你爱的人修成正果，幸福一生。
另外，懂一点面子心理学，帮助你远离虚荣的陷阱，找到快乐的出口；懂一点成功心理学，让你掌握好事业与家庭之间的平衡，学会利用自己的优势，去争取成功的荣耀。
总之，心理学的领域是无限广泛的，它应用在你身边的每一个角落。
你要想成为焦点，要想成功，就必须懂一点心理学。
本书专门为处于迷茫中的你开设了心理课堂，旨在帮助广大读者应用心理学的知识和技巧，从根本上解决诸多心理难题。

内容概要

《操控心理学密码》主要内容包括乍听起来，心理学这个词就像是一本呆板、生涩，毫无生气和情趣的大部头教科书，也只有那些的搞学术研究的教授才会偶尔翻翻。
事实上，心理学并非高高在上，晦涩难懂，如果你想要在人生的舞台上成为主角，获得别人的嘉许，就更要懂一点心理学。
心理学的领域是无限广泛的，它应用在你身边的每一个角落。
你要想成为焦点，要想成功，就必须懂一点心理学。

<<操控心理学密码>>

书籍目录

第一章 自我管理，掌控自己才能掌控别人1.操纵好自己情绪的“ 转换器 ”2.一定要学会控制自己的欲望3.学会等待，平息浮躁心理4.发怒之前从一数到十5.让忙碌代替忧虑6.面对中伤，保持冷静7.别让仇恨的种子萌芽8.退一步，柳暗花明9.化怨气为争气10.与其抱怨不如努力改变第二章 魅力效应，让别人愿意接近你1.第一次一定要留下好印象2.亲和力，拉近你与周围人的距离3.热情是人际吸引的核心力量4.恰当地表现自己5.少用“ 我 ”，多用“ 我们 ”6.低调谦虚，助你人气上升7.把别人放在心上8.要尊重所有的人，包括那些不喜欢你的人9.真诚是赢得人心的第一要素10.学会为他人鼓掌，你会得到更多11.幽默的人最具魅力12.当你虚心求教时，没人会拒绝你13.适当的沉默也是魅力 、第三章 投其所好，话要捡别人爱听的说1.常常给予别人肯定的鼓励2.见什么样的人说什么样的话3.学会给人戴“ 高帽 ”4.夸人要夸在点子上5.坚持在背后说人好话6.物往贵处说，人往年轻讲7.肯定对方成绩，满足别人的荣誉感8.从对方得意的事情说起9.主动迎合对方的兴趣说话10.站在对方的立场说话11.问问对方“ 您的高见是…… ”12.就他人最在行的事情提问第四章 面子心理，口下留情脚下有路1.学会给对方一个台阶下2.反驳也要顾及对方留面子3.别人的隐私和短处不能碰4.永远不要指责别人5.批评时永远别说“ 你错了 ”6.委婉地说“ 不 ”，让被拒绝的人有面子7.淡化优势，照顾对方的自尊心8.人的“ 逆鳞 ”是坚决不能碰的9.不能渲染和张扬别人的失误10.说话不能直肠子，转个弯儿效果更佳第五章 寻找共鸣，获得对方的心理认同1.缩短彼此间的距离2.露点瑕疵，赢得别人的好感和认同3.见面时间长，不如见面次数多有效4.和对方找到有“ 共鸣 ”的话题5.找到别人与你的结合点6.发现对方的需要，并且唤起对方的需求7.让对方感到自己很重要8.要“ 坐到一条板凳上 ”说话9.能告诉我，你是怎么想的吗第六章 迎合需求，赢得客户的信任与好感1.了解客户内心真正的需求2.销售人员就是要得寸进尺3.争取每一位客户4.善于抓住客户的好奇心5.为顾客量身定做，实行一对一的销售6.为顾客多做一点点7.让客户信任你8.经常与客户保持联络9.以变应变，永远给顾客新鲜感10.以让步换取客户认同11.不得罪任何一个顾客12.学会对客户致谢第七章 识破陷阱，不花冤枉钱1.为什么人们会随波逐流，人云亦云2.限时限量供应的特价促销3.购买商品时一定要货比三家4.为何免费的午餐连比尔？盖茨都想要5.买对的而不是买便宜的6.为何刷信用卡买东西感觉不心疼7.麦当劳的套餐真的实惠吗8.为什么精美的杯子能使杯中的咖啡更值钱9.别让攀比心理加重了你的生活负担10.为什么人们会推崇权威11.学会向冲动消费说“ 不 ”12.试着砍价，让你少花冤枉钱第八章 双赢博弈，如何在心理较量中取得优势1.借用冷热温差，巧达目的2.抓住谈判的关键因素3.永远不要接受第一次开价或还价4.把线放长些，钓到的鱼更大5.商务谈判中说“ 不 ”的艺术6.“ 黑脸 ”“ 白脸 ”轮番唱7.给客户一点善意的“ 威胁 ”8.掌握时间妙用的人才是真正的谈判高手9.巧布迷魂阵，请君人瓮来10.博弈的最高境界——谁也没有输给谁第九章 攻心为上，赚得人心方能无往而不胜1.让自己成为领袖和榜样2.满足下属的不同需要3.找个对手激发下属的工作热情4.别让员工无所适从5.为什么10个人合作，力量会小于106.及时清除烂苹果7.怀着一颗感恩的心去体谅员工8.打一巴掌再给个甜枣吃9.用真诚贴心的关怀感动下属10.官架子越大，权威越小第十章 把握距离，让爱结出最甜美芳香的果实1.和恋人保持温暖的距离2.理解与支持让爱情走得更远3.不要让你的感官失去对幸福的敏感4.彼此尊重，爱情常能长久5.爱情是手中的沙，握得愈紧失去得愈多6.七年之痒，别让厌倦心理毁掉爱情7.爱情中男人的眼泪该不该信8.莫把依赖当爱情第十一章 心理误区，绕开成功的致命劣势1.一种可怕的自毁心理2.从赵本山《卖拐》说起3.“ 不要为打翻的牛奶哭泣 ”4.勿以恶小而为之5.算命先生为什么常常说得“ 很准 ”6.别这山望着那山高7.他凭什么比我强8.世界上没有绝对的公平与不公平9.疑心使曹操误杀吕伯奢10.犹豫是你心理的“ 大敌 ”

章节摘录

5.少用“我”，多用“我们”　　通俗的理解，“代名词效应”是指把平常所用的单数称呼改成复数称呼，让人有亲切之感。
比如平常在你说话的时候，是不是常说“我怎么样，我怎么怎么着”，而很少用“我们怎么样，我们如何如何”，一个人常常把“我”字挂在嘴上，往往忽略了对方的感受。
比如小孩子在做游戏时，常会说“我的”、“我要”等语，这是自我意识强烈的表现，在小孩子的世界里或许无关紧要。
但在成年人的世界里，如果说话时还仍然强调“我”、“我的”，这些会给人自我意识太强的不良印象，人际关系也会因此受到影响。
有位心理学家曾做过一项有趣的实验。
他让同一个人分别扮演专制型和民主型两个不同角色的领导者，而后调查人们对这两类领导者的观感。
结果发现，采用民主型方式的领导者，他们的团结意识最为强烈。
而研究结果又指出，这些人中使用“我们”这个名词的次数也最多。
而专制型方式的领导者，是使用“我”字频率最高的人，也是不受欢迎的人。
事实上，你在听人说话时，对方说“我”、“我认为……”带给你的感受，将远不如他采用“我们……”的说法，因为采用“我们”这种说法，可以让人产生团结意识。
懂得说话艺术的人，在语言传播中，总会避开“我”字，而用“我们”开头。
俄国十月革命取得胜利之后，许多农民对沙皇恨之入骨，坚决要求烧掉他住过的宫殿。
许多人的劝说都没有改变他们心中的想法。
就在此时，列宁得知了这个消息，他亲自出马，并对农民说：“烧房子可以。
但在烧房子之前，我们大家能不能先一起来思考几个问题？
”农民表示可以。
列宁问道：“沙皇住的房子是谁造的？
”农民说：“是我们造的。
”列宁接着问：“既然是我们自己造的房子，那我们不让沙皇住，让我们自己的代表住好不好？
”农民齐声回答：“好！
”　　最终，列宁以他亲切的说话方式说服了怒火冲天的农民。
列宁句句用“我们”的字眼，体会农民的心情，才得到农民的认可。
生活中或者电视上，你也经常看到记者这样采访：“请问咱们这项工作……”或者“请问我们厂……”经常发现演讲者使用“我们应该……”、“让我们……”等句式来表达。
这样说话能拉近与对方之间的距离，让人觉得和缓亲切，令对方心中产生一种参与意识，使气氛立刻活跃起来。
说话时，把“我的”改为“我们的”，这对你并不会有任何损失，只会获得对方的好感，使你同别人的友谊进一步地加深，否则，只会影响两人之间的感情。
有这样一个故事：小赵和小王两个好朋友一起出去散步，在路上，他们不约而同地看到路上的一锭金子。
小赵赶紧跑过去，捡起那锭金子，对小王说：“你看，我的运气真好，我捡了一锭金子。
”说着准备把金子独自放进自己的口袋。
这时，失主找来了，他不仅要回了金子，还诬告说小赵偷了他的金子，要拉他去警察局。
小赵有口难辩，很无辜地对小王说：“这回我们可麻烦了。
”　　小王听后立即纠正说：“不是我们，你应该说这回我可麻烦了才对！
”　　人的心理是奇妙的，说话时，往往说“我”和“我们”，给人的感觉却完全不同。
在开口说话时，自己要注意这样的细节，多说“我们”，用“我们”来作主语，因为善用“我们”来制造彼此间的共同意识，对促进你的人际关系将会很大的帮助。
“我”在英语里是很小的字母，千万别把它变成你语汇中最大的字。

有人曾经做过调查，人们每天最常用的是一个字就是“我”。
为什么人们对“我”字特别关心呢？
就是因为大多数人都喜欢被人称赞，也喜爱称赞自己。
因此，你若博取别人的好感，就要避免自我，懂得维护他人的自尊心。
亨特？
福特曾说过：“一个满嘴我的人，一个独占我字，随时随地说我的人，是一个不受欢迎的人。
”在人际交往中，“我”字讲得太多并过分强调，会给人突出自我、标榜自我的印象，这会在对方与你之间筑起一道防线，形成障碍，影响别人对你的认同。
因此，会说话的人，在语言传播中，总会避开“我”字，而用“我们”开头。
下面的几点建议可供借鉴。
1.尽量用“我们”代替“我”　很多情况下，你可以用“我们”一词代替“我”，这可以缩短你和大家的心理距离，促进彼此间的感情交流。
例如：“我建议，今天下午……”可以改成：“今天下午，我们……好吗？
”　2.这样说话时应用“我们”开头的　在员工大会上，你想说：“我最近做过一项调查，我发现40%的员工对公司有不满的情绪，我认为这些不满情绪……”　如果你将上面这段话的三个“我”字转化成“我们”，效果就会大不一样。
说“我”有时只能代表你一个人，而说“我们”代表的是公司，代表的是大家，员工们自然容易接受。
3.非得用“我”字时，以平缓的语调谈化　不可避免地要讲到“我”时，你要做到语气平淡，既不把“我”谈成重音，也不把语音拖长。
同时，目光不要逼人，表情不要眉飞色舞，神态不要得意洋洋，你要把表述的重点放在事件的客观叙述上，不要突出做事的“我”，以免使听的人觉得你自认为高人一等，觉得你在吹嘘自己。
6.低调谦虚，助你人气上升　人际交往中，低调谦虚者总能赢得更多的朋友，而那些妄自尊大，高看自己低看别人的人只会遭人反感和厌恶，最终止步在孤立无援的困境里。
有位哲人说过：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。
”这是你在与人相处时，必须遵守的真理。
二战后的一天，卡耐基在伦敦参加史密斯爵士举行的宴会。
宴会上，卡耐基旁边的一位先生讲了一个幽默的故事，其故事中他引用了一句话：“成事在天，谋事在人。
”并说这句话出自《圣经》。
卡耐基当场指出对方的错误，这句话是出自莎士比亚的戏剧《哈姆雷特》。
对方却反唇相讥，于是，两个人争执起来。
当时卡耐基的老朋友，研究莎士比亚著作的葛孟也在场，葛孟在暗示卡耐基失败后，开口说：“这位先生是对的，这句话确实是出自《圣经》，卡耐基错了。
”争论因为他的一句话停止了。
回去的路上，卡耐基不停地向葛孟抱怨道：“你明知道这句话不是出自《圣经》，为什么还要证明他是对的。
”葛孟笑着对他说道：“我亲爱的朋友，我们是去参加宴会的客人，何必为了这个问题，证明他是错的，你是对的呢？
你表现的比他优越，他心里一定会有芥蒂，你为什么不给他留点面子呢？
”　卡耐基恍然大悟，明白了做人一定要低调谦虚，不可过于表现自己。
只有低调谦虚，才能永远受到人们的欢迎。
你应该看到，其实自己实在没有什么可炫耀的。
在言谈中，趾高气扬、咄咄逼人，这些态度都极易伤害到对方的自尊，引起对方的反感，以致对方对你攻击，从而让自己被动，相反，低调谦虚者更能赢得人们的信赖。
在争夺美国总统职位时，林肯和大富翁道格拉斯展开竞争。

富翁道格拉斯排场豪华，每到一处，必定鸣炮30响，乐队奏乐，气派不凡，声势之大，堪称史无前例。
他甚至以不屑一顾的口吻大放厥词：“我要让林肯这个乡巴佬闻闻我的贵族气味。”　　而林肯却心平气和，毫不在乎，照样买票乘车，到全国各地演讲。
每到一站。
就登上朋友们为他准备的耕田用的马拉车，发表竞选说：“有许多人写信问我有多少财产。
其实我只有一个妻子和三个儿子，不过他们都是无价之宝。
此外，我还租有一个办公室，室内有办公桌一张，椅子三把，墙角还有一个大书架，架上的书值得我们每个人一读。
我自己既穷又瘦，脸也很长，又不会发福，我实在没什么可以依靠的，唯一可以信赖的就是你们了。”　　最后选举结果是道格拉斯大败，林肯获胜。
　　正因为林肯的低调谦逊，毫不张扬，才使他在人民心中留下一个好印象，占有一定的位置。
而道格拉斯的飞扬跋扈和过分的自我表现让他最终失去民心。
　　孔子说：“君子做事不自大，居功不自傲。
”谦虚使人得到尊敬，自大使人远离朋友，在与人相处时，你也没有必要如此的炫耀自己，还是低调谦逊的好。
　　另外，从心理学角度来看，当自己明显比别人强时，你在感情上还是要和大家在一起，这样你就不会太张扬，很容易得到大家的认可，而且别人也不会再妒忌你。
如何更好地保持一种低调谦虚的作风呢？
请看下面指点的一二。
　　1.言及自己的优位时，应谦和有礼以淡化优位　　人处于优位自是可喜可贺的事。
加上别人一提起一奉承，更是容易陶醉而喜形于色，这会无形中加强别人的妒忌。
所以，面对别人的赞许恭贺，应谦和有礼、虚心，这样，不仅显示出自己的君子风度，淡化别人对你的不满，而且能博得对你的敬佩。
　　2.突出自身的劣势，故意示弱以淡化优位　　如同“中和反应”一样，一个人身上的劣势往往能淡化其优势，给人以“平平常常”的印象。
当你处于优位时，注意突出自己的劣势，低调谦虚些，就会减轻他人的心理压力，使其产生一种“哦，他也和我差不多的能力”的心理平衡感觉，从而淡化乃至免却对你的不满。
　　P30-35

编辑推荐

《操控心理学密码》专门为处于迷茫中的你开设了心理课堂，旨在帮助广大读者应用心理学的知识和技巧，从根本上解决诸多心理难题。

第一图书网, tushu007.com

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