

<<活学心理博弈术 活用心理调节术>>

图书基本信息

书名：<<活学心理博弈术 活用心理调节术>>

13位ISBN编号：9787506469982

10位ISBN编号：7506469987

出版时间：2011-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：贺奎

页数：266

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

每个人都想单纯而自由的生活，谁都不喜欢钩心斗角、怀疑猜忌过日子，然而现今社会，想要做到简单生活并不是那么容易，人和人之间的交流有时候带着些许保留，一方面是不愿意轻易透露自己的信息，另一方面也是对他人的一种防范，我们不能追究这种行为的对错和好坏，只是每个人都这样想这样做，那么人与人之间的交往就难免要在一场又一场的心理博弈中展开了。

在与他人相处或者博弈的过程中，怎样才能让自己占领有利位置，怎样让自己首先控制对方，赢得先机是非常重要的，这其中有很多心理定律、心理效应可以供我们运用，当然也有不少心理陷阱是需要我们注意的，如果你不了解这些，很容易中了他人的圈套。

你掌握的心理知识多一点就多一分从容，如果你能够熟练运用某些心理策略，相信你的社交生活也会变得简单丰富起来。

当然，光注重与他人进行心理较量，而不注意自身心理的调整是愚蠢的，俗话说“先有树，才有树荫给人纳凉”，如果一个人连自己的心理都调节不好，去做其他的事肯定不会顺利。

因此，无论在何种情况下，让自己拥有一个健康向上的心理是极其重要的。

这就涉及自我心理调节方面的问题，一个人怎样摆脱灰色心情，怎样从心理阴暗中走出来，怎样坦然面对生活中的艰难坎坷，怎样克服自身弱点，怎样主宰自己的命运，这一切都需要你走进心理的世界，认识、理解、应用心理知识，让自己每天都有最好的状态。

针对以上的问题，本书结合生活实例和现实中人们的切实需要，用平实的语言全面而系统地介绍了心理博弈和心理调节方面的知识，希望通过本书的解说和引导，能够给读者一种启迪，能够解答读者心中的某些疑问，能够给予读者一种信心和对生活的希望，并且希望每个人都能够回归淳朴，用阳光心态简单生活！

<<活学心理博弈术 活用心理调节术>>

内容概要

人与人的交往是心与心的沟通和较量，为人处世更难免演绎成一场又一场的心理博弈。

谁能看穿对方，看懂人心；谁能掩饰自己，迷惑对手，谁能知己知彼，应用正确的心理策略，谁就能在人际交往中占据有利位置。

而心理调节会让你的心理更加积极，让你从心理上变得强大起来，超水平地发挥自己的能力。

针对以上两点，本书结合心理学上的诸多案例，用通俗的语言全面、系统地介绍了心理博弈和心理调节的常识和实用策略，本书是你洞察心理规律、影响他人心理、调节自身心态、提升心理力量的宝典。

运用这些策略，你可以成为心理的强者、交际的智者和职场的精英。

书籍目录

上篇 心理博弈术：在社交中掌控他人心理第一章 人际心理定律：用智慧取得人生博弈的胜利 墨菲定律：不可忽视的小概率事件 手表定律：更多标准等于没有标准 蘑菇定律：没有茧子无以羽化成蝶 华盛顿合作定律：人多并非力量就大 帕金森定律：人为的效率低下 不值得定律：重视的程度决定付出的多少第二章 人际心理效应：在潜移默化中影响他人心理 晕轮效应：爱屋及乌与以偏概全 皮格马利翁效应：赞美和期待能产生奇迹 蝴蝶效应：不要忽略细节的力量 霍桑效应：关注带来的积极作用 毛毛虫效应：变化是不变的事实 鲶鱼效应：适度危机感促进发展第三章 人际心理陷阱：在不知不觉中操纵他人心理 相信自己还是相信星座 头脑清醒，拒绝“留面子效应” 说话做事别过“度” 积小成大，谨防“登门槛效应” 理性消费，避免“名人效应”第四章 人际心理智慧：让彼此关系更和谐的心理策略 三明治效应：让批评变得更可口 南风效应：感人心者莫乎情 互惠原理：小恩惠换来大回报 互悦机制：将心比心，消除成见 甜柠檬心理：接纳自己，找到自身优势第五章 人际心理较量：左右对方判断和行为的心理策略 以假动作扰乱对方视线 暗示错误前提使对方产生错误判断 通过心理暗示，让对方知趣 让对方暴露弱点 先用冷水降温，再用温水感化第六章 快速说服对方的心理策略 运用他人最熟悉的语言 提出的建议要暗合对方的心理 激发对方的好奇心，让他甘愿被说服 采用最让人信服的说活方式 投其所好，使说服对方的可能性最大化 借助权威的力量来说服对方第七章 不让他人犹豫和拒绝的心理策略 从对方易于接受的问题入手 对犹豫不决的人应促使他下决心 尽量多让对方说“是” 动之以情，晓之以理 投石问路，探知对方内心的需求第八章 隐藏自己真实想法的心理策略 隐藏自己的真实动机 转移话题可以避免问题的要害 隐藏自己的聪明才智，在心理上退避锋芒 用虚拟示意法让对方产生错误判断 沉默让对方琢磨不透你的心理变化 充满自信的生动言辞能使对方产生错觉第九章 应对他人反对意见的心理策略 耐心地倾听他人的抱怨 把握谈话方向，尽量避免争辩 避开僵局，悄悄转移话题 巧妙地说些扫兴的话使对方自动退下 对反对意见做些让步第十章 轻松摆脱讨厌对象的心理策略 “客气话”能使你和对方保持一定距离 找理由打断谈话对方就会失去兴趣 冷不防设个圈套便有了拒绝的“理由” 谈话不按通常顺序对方会不知所措 采用语言上恭维态度上厌恶的方式使对方自动离去下篇 心理调节术：让自己拥有最好的状态第十一章 调节心理，及时制止消极情绪 没有绝望的生活，只有消极的心态 阻止坏情绪蔓延，生活处处美丽 把批评当做动力，改进中越发自信 失败不是打击，而是另一种机会 切忌破罐子破摔，努力扭转逆境 对过程要积极，对结果要淡然第十二章 调整态度，保持阳光心态面对生活 积极生活态度的模式 心怀梦想，才有希望 坚定信念，理想才会实现 出现问题，只能积极面对 幸福定义，全靠自己掌握 掌控自我，享受生活的乐趣第十三章 正视现实，在困境中更要调动自己 顺时莫张狂，逆时莫绝望 有些压力很正常，不必为此太紧张 勇敢一些，克服对他人的恐惧 我的人生我做主 充满自信，首先肯定自己 实事求是，不要自欺欺人 一时的成功不能说明什么第十四章 学会坚强，生活的磨难不会打垮你 怀有感恩的心，做不抱怨的自己 如果你被痛苦击倒，那么说明你还不够坚强 走出痛苦的阴影，把痛苦踩在脚下 在寒冷中颤抖过的人尤觉太阳的温暖 在痛苦中坚强，分清幻想和现实 付出的多，就能得到别人得不到的第十五章 坚定意志，最优秀的人就是你自己 坚强不屈，天无绝人之路 抖擞精神，扫除悲观情绪 抛开自恋，摆正自己位置 寻找目标，不要虚度光阴 杜绝消沉，让你远离失败 学会制怒，请深吸一口气第十六章 缓解压力，别专心于心中的羁绊 面对压力，堵不如疏 有氧运动，愉悦神经 换个事做，摆脱厌倦 适当倾诉，减轻压力 调节休息和饮食，放松身心 想象美好事物，愉悦心情第十七章 放飞心情，原来你可以不生气 调整心情，继续上路 常让心灵晒晒太阳 适度发泄，轻装上阵 不苛求完美就不会过于失落 没有人可以让你不快乐 美好生活从清晨的第一个微笑开始第十八章 主宰自己，我的人生我做主 学会独立思考，不盲目追随 别让命运被习惯主宰 踢猫效应：别成为坏情绪的传递者 不为迎合别人抹杀自己的个性 行动起来，与借口说“拜拜” 改变生活从改变自己的思想开始第十九章 跨越藩篱，克服心理弱点 让自己更有优势 了解自己，正视自己的不足 强大自己，切除嫉妒的毒瘤 沟通交流，解开猜疑的枷锁 打开心灵，走出自闭的藩篱 放开手脚，偏执不等于执著 轻装上阵，抖落“焦虑的泥沙” 审视自己，挣脱抑郁的罗网 发现优点，走出自卑的阴霾 懂得知足，摆脱欲望的阴影 适可而止，远离贪婪的深渊 学会分享，摒弃吝啬的缺点参考文献

章节摘录

生活在21世纪的人们，整天面对的是车水马龙、高标准、高节奏的世界，压力因此而生。

每个人每天为了生计不停奔波劳碌，挤公交车、吃快餐已经成为生活的一部分。

如此快节奏的生活，还有来自工作的压力，就会导致心理紧张，在心理学上被称为“齐加尼克效应。”

“‘齐加尼克效应’”就是指因工作压力导致心理上的紧张状态。

它源于法国心理学家齐加尼克曾经做过的一次很有意义的实验：他将自愿受试者分为两组，让他们去完成20项工作。

其间，齐加尼克对一组受试者进行干预，使他们未能完成任务，而对另一组则让他们顺利完成全部工作。

实验得到不同的结果。

虽然所有受试者接受任务时都显现一种紧张状态，但顺利完成任务者，紧张状态随之消失；而未能完成任务者，紧张状态持续存在，他们的思绪总是被那些未能完成的工作所困扰，心理上的紧张压力难以消失。

齐加尼克效应告诉我们：一个人在接受一项工作时，就会产生一定的紧张心理，只有任务完成，紧张才会解除。

如果任务没有完成，则紧张持续不变。

在这个科学技术高速发展的时代，信息化、高速化已经成为当代的新名词。

上班族往往大多数都是脑力劳动者，由于工作压力大，心理负荷也日益加重。

特别是一些脑力劳动是以大脑的积极思维为主的活动，一般不受任何时间的限制，因此紧张也是一直持续存在的。

平时在工作中，因为上班时间有限所以常常是下班回到家里，脑子里还是工作上的事情，大脑还在思考问题，这样一来，大脑并没有得到休息。

像作家往往是超负荷完成一天的写作之后，睡觉的时候大脑还得不到休息，继续构思着小说的结构、情节；而工程师在白天正常上班时间之外，仍然会考虑设计图的问题。

诸如此类的还有报刊的编辑、医务人员、科研人员等，一些没有解决的问题或者是未完成的工作一直困扰着他们。

工作中有一些适当的压力是很正常的，称之为良性的压力，它会让人们振作起来。

但往往更多的是来自于人们感到自己无力控制的压力，则会导致齐加尼克效应，使人们显得更加疲劳。

。

面对工作中的压力，如果太过于紧张使得精神负担过重，会引起神经衰弱。

神经衰弱是由于大脑的兴奋和抑制功能失调，导致精神活动能力减弱，以易兴奋和迅速疲劳为特征，其表现形式为易疲劳、头痛、头昏、失眠、多梦、记忆力衰退、精神不振等。

如果对快节奏的工作处理不当或不能适应，则容易产生紧迫感、压力感和焦虑感，时间久了还会诱发身心疾病。

正如学生必须要面对考试一样，我们每个人都必须追求成功。

那么，应该怎样去追求才能效率更高，才能不再痛苦，而最终变成一种人生享受呢？

怀俄明州威尔逊市的杰克逊·霍尔压力医学学会行为医学主任布鲁斯·门罗认为，克服齐加尼克效应的诀窍就在于找到一种办法，让人们感到自己拥有某种程度的控制力，尽管目前实际上是不可能加以控制的。

有时候，这意味着需要人为制造控制，比如走到盥洗室里冲厕所。

这种行为，或者其他看起来毫无意义的类似行为，能够打破持续不断的齐加尼克效应的循环，使得当前应激物所产生的影响分流到其他事务中。

此类手段有助于将压力导向可资利用的水平，在这个水平上，人们获得控制感，将不良压力转为良性压力。

整天面对高科技和信息化的时代，我们所面对的压力都是正常的，那些正常的压力会成为人生路上的动力，让我们的生活愈加有活力。

但是，面对这些压力，我们不必太过于紧张，把握好自己的心态，正确面对，让压力变成牛活的动力。

<<活学心理博弈术 活用心理调节术>>

编辑推荐

《活学心理博弈术 活用心理调节术》：生活中能应用心理博弈的地方比比皆是，面对这种无声的斗争，聪明的人能选择正确的心理策略，轻松突破他人的心理防线，诱导他人做出有利于自己的判断和行动。

如何驾驭他人心理，如何选择优势策略，如何操纵他人欲望，如何洞悉他人需求。

是每个闯荡社会的年轻人都要掌握的技能。

懂心理策略的人，生活会拥有更多的精彩。

洞悉他人。

也要呵护自己；驾驭他人。

更要会调节身心。

处于复杂的人际关系中，调节好自己的心理状态，你才能应付生活中更多的挑战。

用一颗强大的心来面对人生一场又一场的心理博弈。

用一颗积极的心来调节人生一次又一次的心理转变。

关于人性密码的深层揭秘，强化交往能力的心理指南，提升心智情操的自助读本。

你能探明别人的心意吗?你能揭穿别人的心计吗?你能巧用别人的心思吗?你能猜透别人的心语吗?你能击垮别人的心理防线吗?这一切都需要你拥有强大的心理力量。

掌握实用的博弈技巧，应用最有趣的心理战术，选择最有效的心理调节策略，帮你战胜一切挑战。

提升心理力量，成就非凡人生。

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>