

<<掌控人性的弱点>>

图书基本信息

书名：<<掌控人性的弱点>>

13位ISBN编号：9787510416446

10位ISBN编号：7510416442

出版时间：2011-3

出版时间：新世界出版社

作者：林染

页数：262

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>

<<掌控人性的弱点>>

内容概要

在人生中，有两种办法可以得到你一生中想要的东西。

其一，自己给自己做事，自我奋斗，自给自足。

其二，使用心理说服、引导他人去做事。

完全靠自己努力的人受限于自己的能力，比起事必躬亲，具有掌控他人的能力就能让你分身有术，让你事半功倍。

让人们乐于尽力，这是掌控人心的最高目的。

“欲控其人，先驭其心”，真正能够让他人产生服从行为的是一种心理上的力量，有技巧地运用不露痕迹？

心理战术，展开心理攻势，你就能够轻易地让人们信服你。

自然就能让对方听从“指令”行动起来，积极地配合你展开工作了。

<<掌控人性的弱点>>

书籍目录

一、互惠效应——让他人心悦诚服的心理策略你为对方着想，对方才会为你着想晴天留“人情”，雨天好“借伞”；口渴以后再送水把别人的事当做自己的事二、自重效应——用最少的代价换取他人的认同渴求被人重视的欲望人人都希望得到他人的尊重人要脸，树要皮给足他人的“面子”让你的主意姓他的姓揭开“伤疤”绝非易事三、赞美效应——以最快的方式打动人心“高帽子”人人都爱戴赞美，真实可信才能生效恭维他最在乎的事情赞美越具体越有效“背后鞠躬”胜过当面赞美从否定到肯定的评价有新意的赞美更能打动人四、标签效应——让他朝你指定的那个方向跑给对方贴上一个“标签”让人负有重大使命感能力在赞美声中成长给一个堂而皇之的头衔给对方设定一个“美好远景”五、逃避痛苦效应——巧妙地给对手施加压力人所有动机是为了追求快乐，逃避痛苦唯一令我们痛苦的，是痛苦本身恐惧，使人缺少安全感以弱充强，影响他人心理应该利用恐惧，而非恐惧……六、路径依赖效应——让他人按照“惯性”去做事七、从众效应——影响他人傲原本不想做的事八、禁果效应——让他人渴望为你效力九、冷热水效应——无压力地影响他人的认知十、迂回效应——说服难以说服的人十一、催眠效应——让他人按照你的心意去办事十二、相似效应——让人际关系更加生动活泼十三、恩威效应——掌握难以掌握的人十四、数字效应——用数字来让他人信服十五、刺猬效应——不必说话也能让人明白

<<掌控人性的弱点>>

章节摘录

一、互惠效应——让他人心悦诚服的心理策略 你为对方着想，对方才会为你着想。心理学上有个互惠效应--当人们给予别人好处后，别人心中会有负疚感，并且希望能够通过同一方式或者其他方式偿还这份人情。

1985年9月19日，墨西哥发生了里氏8.1级地震，地震给墨西哥造成了重大损失。为了帮助墨西哥地震中的受难者，当时并不富裕的埃塞俄比亚红十字会向墨西哥捐出了5000万美元。这让很多人感到震惊。

但是对于那些知情人士而言，这却是情理之中的事情。

据一位新闻记者透漏，1935年埃塞俄比亚抗击意大利卫国战争时，墨西哥曾给埃塞俄比亚提供过巨大的帮助，所以当墨西哥在50年后发生地震时，埃塞俄比亚毫不犹豫地做出了这样的回报。

埃塞俄比亚与墨西哥之间这种互帮互助的互惠现象，不仅拉近了两国间的距离，还增进了彼此的友好关系。

不仅国家与国家之间受着互惠原则的影响，任何人做任何事情都会受到此原则的影响。

人大都会帮助那些曾经帮助过自己的人，为那些曾经给予过自己的人效力。

也许有人提出疑问，为什么人会产生这种互惠现象呢？

原因在于，每个人都想保持内心的安静与平衡，所以当他们感觉到自己亏欠对方时，会本能地还予对方。

心理学指出，人对于人际关系都有一种平衡的需求，也就是说，在人际交往中，当从他人那里获得帮助、接受他人的给予，从某种程度上来说是对自我价值的一种否定，会产生一种心理上的不平衡感。

为了重新找回自我价值，往往会尽自己最大的力量去回馈对方。

· · · · · ·

<<掌控人性的弱点>>

编辑推荐

洞察社交心理规律，对人性的现代解码

<<掌控人性的弱点>>

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>