

<<心理学的诡计大全集>>

图书基本信息

书名：<<心理学的诡计大全集>>

13位ISBN编号：9787511306364

10位ISBN编号：7511306365

出版时间：2010-11

出版时间：中国华侨出版社

作者：赵广娜，袭村野 编著

页数：418

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>

<<心理学的诡计大全集>>

前言

心理学诡计是指利用心理学的相关原理、效应和方法等迷惑、诱导对方，以在与人博弈的过程中获得胜利的方法和手段。

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。

人生中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。

心理学的目的在于运用巧妙的策略，而不是分析。

若想在人生的较量中成为赢家，实现或保护自身的最大利益，就不能不懂一些心理学诡计的方法与技巧。

否则，将被人玩弄于股掌之间。

从日常生活到人际交往，从营销策略到军事政治，凡是人类所及之处都能找到心理学诡计的影子。

一个人可能不知道心理学诡计为何物，但他一定在不知不觉中用过它或被它所影响过。

因为每个人每天都在与他人打交道，或竞争或合作，我们日常生活的方方面面都深受心理学诡计的影响。

营销活动就是一种商用心理学诡计。

一个产品还没有上生产线，大师们便聚在一起商量它的定位、卖点，考虑它的通路、终端，苦心酝酿着它的传播表现，怎样才能富有刺激，打动消费者。

甚至在产生一次消费之后，使用怎样的手段使消费者能够重复消费，解决产品的认知度，提高产品的美誉度，将产品深植于消费者心中，逐步形成所谓的品牌影响力。

商业诡计的设计者，就像悬念电影大师希区柯克一般，一步步在给人们设置陷阱，坑越挖越深，让你想跳都跳不出去，这就是高级诡计的魅力所在。

我们明知垃圾食品的坏处，却依然被其吸引。

明知大部分的保健品是所谓的“精神食粮”，却依然一次又一次地买回家献给父母和孩子。

不得不承认，国际上的知名品牌是诡计的设计高手，它让你心甘情愿地掏空钱包，又让你获得极大的心理满足。

军事上也有很多利用心理学的诡计获得成功的案例，空城计是其中比较著名的一个。

三国时期，魏国派司马懿挂帅进攻蜀国街亭，诸葛亮派马谡驻守失败。

司马懿率兵乘胜直逼西城，诸葛亮无兵迎敌，但沉着镇定，大开城门，自己在城楼上弹琴唱曲。

司马懿怀疑设有埋伏，引兵退去。

等他得知西城是空城回去再战时，赵云赶回解围，最终大胜司马懿。

诸葛亮将心理学的诡计玩到极致，足可见其威力。

善于搞政治的人大都善于使用心理学的诡计，诡计之一就是利用谣言的力量。

历史上无数小人就是利用这一诡计，害了许多忠臣良将，误国误民。

谣言破坏性最大的当数明朝袁崇焕冤死。

1625年，袁崇焕镇守宁远，令努尔哈赤13万大军久攻不克，大怀忿恨而回，努尔哈赤不久病死。

皇太极即位后再攻宁锦，大战3次，小战25次，终因伤亡惨重无功而回。

袁崇焕令清军闻风丧胆，无法逾越。

汉奸范文程使用反间计，散布谣言说：袁崇焕将联合清军献出京城。

崇祯皇帝深信不疑，将袁崇焕下狱，后凌迟处死；愚蠢的明朝百姓也深信谣言，竟然争食袁崇焕之肉。

结果关门无人把守，明朝很快就灭亡了。

总之，心理学的诡计无处不在，它是一种神奇和智慧，自古至今，从战场到商场，从工作到生活，心理学的各种诡计充斥于我们生活的每一个角落。

在日常生活中，如果你能够掌握心理学诡计的智慧，你会发现每一件让你头痛的事情都能够借用心理学的力量将其解决，并达到自己的目的。

而一旦在生活的各个方面能将心理学的诡计运用得游刃有余，成功也就离你不远了。

<<心理学的诡计大全集>>

古今中外，会使用心理学诡计的都是能者、赢家，不会使用的必然会被淘汰出局。

<<心理学的诡计大全集>>

内容概要

心理学诡计是指利用心理学的相关原理、效应和方法等迷惑、诱导对方，以在与人博弈的过程中获取胜利的方法和手段。

从日常生活到人际交往，从营销策略到政治军事，凡是人类所及之处都能找到心理学诡计的影子。

一个人可能不知道心理学诡计为何物，但他一定在不知不觉中用过它或被它所影响过。

如果不懂心理学的诡计，你就难免中他人的诡计，一着不慎，满盘皆输。

因此，生活中的每个人都应当懂得心理学诡计的策略性思维。

本书为你揭开心理学诡计的真实面目，讲解心理学诡计具体的使用方法和技巧，揭示心理学诡计背后的心理学理论；同时，教授针对各种诡计独特有效的应对策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则，让你按照自己的心意掌控局面，在每一场“心”对“心”的博弈中过关斩将，轻松享受心想事成的快意人生。

全书共分十篇，分别为“洞悉人性，掌握主动权”、“以智取胜，让他人为我所用”、“巧用心思，赢得认同和支持”、“与人周旋，掌控制胜之道”、“用点智慧，做一枚人际磁石”、“智慧深藏，等待时机以厚积薄发”、“小心防范，识破他人的诡计”、“悟透玄机，纵横职场”、“竞争有道，驰骋商界”和“用心经营，收获爱情”，分别从人际、商场、职场、爱情、婚姻、家庭等几个与人们生活息息相关的方面讲述了相关的心理学知识和技巧，教你掌控人际交往的主动权，看穿别人的诡计，避开心理陷阱，走出心理误区，发挥心理优势，使自己避免遭受挫折和损失，顺利地实现自己的目标，在事业上获得成功，在生活上赢得幸福。

<<心理学的诡计大全集>>

书籍目录

第一篇 洞悉人性，掌握主动权 第一章 洞悉人性，拿捏分寸 善用首因效应和近因效应，给别人留下好印象 绽放迷人的笑容，更能赢得别人的好感 善于倾听让你赢得好感，处处受欢迎 见面时间长，不如见面次数多更能建立亲密关系 让对方做主角，他一定喜欢与你交流 注重自己的外在形象，以增加人际吸引力 展现自信的风采，赢得他人的尊重与赏识 学会谦逊做人，别人才会喜欢你 懂得欣赏自己，才能得到他人的欣赏 “不知道”是讨人喜欢的三字经 妙用“地形”心理学，让对方喜欢你 注意自己的身体语言，给别人留下好印象 适当重复对方的话，加深别人对自己的印象 直呼其名，缩短与对方的心理距离 请求他人帮忙，会赢得对方的好感 学会适时缺席，让他人更加尊敬你 缩短空间距离，拉近彼此间的心理距离 第二章 掌控人性，把握尺度 “让一步”比“争一步”收获的好处更多 被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分 关键时刻当仁不让，才能得到你想要的 吃亏要吃得在明处，让他知道吃亏是为了帮助他 凡事抱着最坏的打算，才能确保胜算 “晓之以理，诱之以利”，方能战胜人性，办成大事 超出预期的无私行为，可以获得超额的信赖 要想抑制人性的弱点，不如唤醒人性的优点 凡事不要太较真，否则会让你自己失去更多 巧妙地运用心理暗示，来达到自己的目的 克服自己的心理缺陷，不给别人留机会 不要过分地赞美对方，否则会加剧对方的反感 第三章 洞察人性，顺势而为 变脸就要如翻书，否则不易和人相处 不可以被激怒，不让别人抓住把柄 喜怒哀乐放在口袋里，不给人以可乘之机 心理素质好一点，交际顺一点 不要固执己见，否则上帝也救不了你 少乱发脾气，才能广交朋友成大事 该反抗时就反抗，不要让别人把自己当成傻瓜 与人相争，诈死装败求胜算 柔性坚持——无坚不摧的天下之至刚 做人要精明，但不能精明露骨 第二篇 以智取胜，让他人为我所用 第一章 出奇制胜，左右他人 善用“增减法”，影响他人的心理 从思路开始，让别人追随你的思想 发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你 激发对方的高尚动机，因势制宜影响他 吸引他人最直接的方法：关键时刻拉他一把 巧妙利用好奇心来影响他人 想要影响对方的言行，谆谆教导不如以身作则 以己之长巧迎他人之短 制造短缺假象，可以极大影响对方的行为 第二章 把握心理，驾驭他人 通过“我错了”，让他人心悦诚服地接受你的批评 引入权威效应，引导对方的态度和行为 制造别无他选的困境，来诱导他人 制造强大的敌人，引起同仇敌忾 要改变他人的行为，首先应该悦纳他人 迎合他人的自尊心，让他乐于改变 利用最后时限，让他听从你的指示 收放自如，把对手控制在你的手中 不妨提一个更大的要求，更容易取得成功 给别人以同情，让他人甘愿被你所控 让他人做出承诺，就容易达到你的目的 利用“期望效应”，使他人按自己的意图行事 给予对方一个头衔，让他鼎力相助 恰当的反馈，能使对方更积极地为你办事 第三章 施计弄巧，以心治心 说服没有主见的人：“大家的意见都是这样” 巧妙提问，让对方只能答“是” “长他人志气，灭自己威风”更能有效说服 一开始就先声夺人，让对方屈服 以众敌寡，逐渐将其同化 顺言逆意归谬法，让强势的他也点头 将他“捧上天”，让他不得不服 制造一点悬念，让对方改变自己的观点 点到他的利害之处，让说服更有效 巧妙运用逆反心理，对其进行善意的说服 让他觉得你的意见是属于他而不是你 运用对方的心理定势，来巧妙说服对方 正话反说、指桑骂槐，帮你达到说服的目的 第四章 制人攻心，为我所用 提升自我形象，增加成功的筹码 巧用别人的同情心，眼泪是一种“致命武器” 求人办事就用百试百灵的“糖衣炮弹” 有勇气、有耐心——软磨硬泡，“泡”出希望 寻求别人帮助时，要先引起对方的兴趣 请将不如激将，激将不如逼将 巧用“进门槛”效应：先提小要求再提大要求 暗中智取，让他人无从防范 以礼相待，多用敬语好求人 让自己看起来像个大人物，他会觉得为你办事踏实 巧转关系，借能人为自己办好棘手之事 第三篇 巧用心思，赢得认同和支持 第一章 将心比心，换位思考 将心比心、换位思考，在人际交往中出奇效 想让别人喜欢你，先要喜欢上对方 先理解对方，然后再让对方理解你 你对朋友知心，朋友也会对你知心 站在对方的立场说话，他才容易听你的话 看到对方的需要，了解对方的观点 帮助对方要适当，接受对方的帮助也要适当 关心对方最亲近的人，更会赢得他人的心 给人一份情，让他还你一辈子 让他知道你了解他、包容他，合作更容易 你不去责怪对方，对方也不会责怪你 努力记住有关对方的小事，他会对你产生好感 第二章 以心交心，互惠互利 制造共同体验，使其对你产生好感 讲述相同或相似的经历，让对方有志同道合的感觉 牢记互惠原理，让对方产生必须回报你的感激之情 “雪中送炭”更能征服人心 要想友谊长存，就要感激和回报

<<心理学的诡计大全集>>

别人的帮助 激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己 设立共同的目标，迅速拉近彼此的距离 故意效仿对方的动作，引发对方的好感 让合作者好过，自己才会好过 与其让对方感激你，不如让他有求于你 给别人帮助是好事，但不能过分追求回报 第三章 嘴上留情，脚下有路 巧说第一句话，让陌生人与你一见如故 开玩笑宜笑不宜损，这样才能不伤人 真诚地赞美最能“笼络”人心 要想别人给你路，你就要先给别人路 不要轻易做出承诺，要给自己留些余地 恰到好处的恭维可博得对方的欢心 有时候你说得越多，你所能控制的就越少 他人失意之时，请勿谈你的得意 告诉他“你很重要”，回报定比器重多 将语言“软化”后再说出来，人际将更加和谐 不想吃苦头，就莫要嘴巴比脑子转得快 凡事适可而止，留下回旋的余地 调节冲突，抬高一方让其主动退出 不是原则性问题，就不必太较真 第四篇 与人周旋，掌控制胜之道 第一章 以心攻心，斗智斗勇 突破对手的心理防线定能大胜 巧设陷阱，让对手祸起于萧墙之内 实施“苦肉计”，将狡猾的他制服 离间对手以削弱其实力，从而一举取胜 无中生有，必要时也得诈一诈 运用“上屋抽梯”之计，将他彻底打败 如果对方很“刚”，你可用“柔”来克 通过沉默来逼迫对方沉不住气 摸清心思再行动，才能做到得心应手 第二章 洞悉弱点，各个击破 学会把自己的恐惧变成敌人的恐惧 爱猜忌的人，他的“不安”反而是你制胜的关键 对他的“软肋”痛下杀手，对方会主动让步 拿住对方的把柄，让其服服帖帖地就范 对付无知之徒，不妨用点障眼法 摸清对方的底细，找准对方的弱点再出击 他所逃避、掩饰的，往往正是其弱点所在 第三章 该绕就绕，该逃就逃 拐弯抹角有时比直来直去更易被人接受 弃暗投明，禽择良木而栖 顺时而动，灵活变通地应对时势 择主依时而变，还要懂得进退之道 话不投机时，不想尴尬快转弯 太老实就是愚笨，灵活机变助你路路畅通 不要硬撑着，该说“不”时就说“不” 巧用舌头打弯来化解生活中的烦恼和尴尬 模糊表态，以避免误解和麻烦 当鳄鱼咬住你的脚，唯一的办法就是牺牲这只脚 第四章 虚实难辨，假戏真唱 当众拥抱你的敌人，化被动为主动 你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密 善用“欺骗之举”，无往不利 强者保持谦卑的态度，助你更好地处理人际关系 假戏真做，相时而动 谎言被重复一千遍，就变成了真理 适度保守个人隐私，不要做个透明人 适度“自污”，巧使对方放松警惕 第五章 灵活博弈，处处皆赢 生存就要比对手跑得快 一囚徒困境 让自己的利益最优化——纳什均衡 有一种策略叫做“借”——智猪博弈 找出隐匿信息，摆脱逆向选择旋涡——信息博弈 必要时候，需要与狼共舞——猎鹿博弈 找对众人之心，成功就得鹤立鸡群——酒吧博弈 你好、我好、大家好——正和博弈 放下了面子，就自然走出了困局——斗鸡博弈 先撤退：一个了不起的战略——蜈蚣博弈 逐步解决问题是最有威力的博弈武器——稻草原理 时刻保持对风险的“痛觉”——思维博弈 第五篇 用点智慧，做一枚人际磁石 第一章 顾全面子，给人台阶 不要让对方没面子，否则你会更没面子 诙谐地说“不”，让被拒绝的人有面子 诙谐对待他人的错，也是在让自己过得去 给批评裹件“糖衣”，让他在甜蜜中改过 巧妙暗示，远胜当面指责 不要逼着别人认错，否则会让他人积存怨恨 为了别人的面子，看破他的心思也不要点破 把话语权让给对方，引导对方多说 得到别人的认可，勿当面揭穿他的错误 放下自己的面子，成就别人一点点满足感 善待别人的尴尬，你会因此而得到更深的友谊 保住失败者的面子，不给自己树立死敌 第二章 知晓方圆，精明处世 夹缝中生存，对谁都要等距离交往 “借给”不如“送给”更能收获人情 摸透对方的底细，伸手不打笑脸人 不懂不是错，不懂装懂错上错 会说场面话，不听场面话，此乃交际智者 层层释疑，让对方放下心理包袱 外柔内韧，降低别人的“防备系数” 有所问，有所不问，博取别人的好感 营造良好的交际氛围，以增强自己的吸引力 刺猬哲学需要我们拿捏最佳的社交距离 不要把好事一次做尽，否则别人会疏远你 慎谈他人忌讳的话题，否则会导致交际的失败 不争之争，才是争的策略 不要随便揽责任，小心失信于人 方圆有道，原则性问题绝不能让步 无论对方是何类人，一定记住“过犹不及” 同谁都合得来，保证谁都喜欢你 第三章 借力打力，坐收渔利 找对自己的位置，近“朱”远“墨” 积极主动地“攀龙附凤”，让贵人扶你平步青云 主动结交成功的人，可以少走弯路 没时间也得将这十种贵人纳入囊中 善于“攀亲拉故”，赢得好人缘和人脉 要想让自己成为富人，就先让自己像个富人 谦逊地请教师长，让他引领你成功 与同学多联络感情，为成功铺就更宽的路 鸡鸣狗盗，小人物也能救命 善于维系中间人，迅速扩充你的人脉 以静制动，让诤友充当自己的镜子 把朋友分等级：认清真正的朋友 第四章 高瞻远瞩，狡兔三窟 狡兔亦有三窟，做人要留退路 冷庙高香提前烧，自然会有贵人帮 给自己留条后路，以防山不转水转 让对方知道你的可用之处，以便以后被提携 模糊表态，为自己留下回旋

<<心理学的诡计大全集>>

的余地 脚踏两只船，总有其一可落脚 事后不要过河拆桥，为下次办事铺好路 有好处分给他人一杯羹，别人以后才不会落井下石 即使不能救助他人，也不能落井下石 朋友之间，不需要帮忙也要保持联系 诚挚的表示感谢，是你再次获得他人帮助的保证第六篇 智慧深藏，等待时机以厚积薄发

第一章 韬光养晦，深藏不露 韬光养晦，永远是颠扑不破的真理 隐藏自己的实力，别让那一枪打到强出头的你 忍人之不能忍，方能成别人所不能成之事 不要过早暴露野心，需要循序渐进 以自己小失让对方，日后会有大收获 软弱和退缩胜过任何硬性的进攻 隐藏自己的真实想法，才能全身而退 不要做明枪，要做暗箭，适时待发 做人要善于隐匿：看似没有，实则充满 适时贬一贬自己，学会低调做人 第二章 柔弱之中，暗藏机锋 弱势时打张情感牌，更易被对方认可 遇到强手就要避敌锋芒，侧面而行 主动示弱，伪装自己，克敌制胜 适时选择投降，给自己东山再起的机会 适时吃眼前亏，只为以后不吃更大的亏 生气不如争气，翻脸不如翻身 假痴不癫，轻松达到自己的目的 不可时时做烂好人——人可以温和，但不可以软弱 成全对方的好胜心，保全自己 掩饰弱点，显露优点，以此来迷惑对方第七篇 小心防范，识破他人的诡计 第一章 揭示真相，巧妙应对 轻易点头，也许是想拒绝你的要求 经常恭维你的，多数是你的敌人 最大的危险来自那些让你看不出危险的人 小心最了解你的人，有时他是最危险的 人的内心体现在脸上，而不是嘴上 别人的花言巧语和满脸堆笑或许暗藏杀机 不识诡诈，必陷入他人的奸谋 “危言”总是别有用心，千万不要“耸听” 反常的举动背后必有不可告人的意图 免费的午餐里大多有“毒药” 小心“热心”帮助你的人，避免他乘人之危 用理智避开机遇中的陷阱 工作中的好心人未必都有好心肠 特别能忍让的人很危险，你不得不防 不断向你提问，其实是想阻止你提问 如果对方谈话速度加快，可能是心中紧张或不安 别人的话，过一遍脑再入心 听到“一见如故”，就要提高警惕保持距离 第二章 创变通达，趋利避险 看透而不点透，才是真正的明哲保身之道 临危不乱，以“诈”赢得生机，趋利避险 懂得趋利避害，用低调的“厚壳”保护自己 复杂争夺之中，可抹黑自己以避险 形势不利时，要学会虚与委蛇 细节决定成败，不要把避免灾害寄托在侥幸上 逢人只说三分话，保护自己，也能试探他人 给自己的隐私加把锁，免得以后吃亏 隐藏自己的弱点，不让他人抓住把柄 在不了解对方的情况下，要适度防范 盛时常作衰时想，上场当念下场时 向别人倾吐心事要慎重，提防他以后的攻击 莫被表面现象迷惑，以免他人以此制造骗局 不要被骗，看清“利”中的“钩子” 帮人忙时要懂得保护自己，以免惹祸上身 勿打听别人的隐私，否则别人会把你定为危险人物 第三章 防微杜渐，免受其害 宁得罪君子，不得罪小人 给小人一点蝇头小利，以保全自己 切记，别用别人的错误来惩罚自己 远离“有毒”之人，你才能不受伤 不必和小人划清界限，避免成为他的攻击对象 谋晦避祸，懂得在小事上防微杜渐 你可以不做布局者，但不要成为别人的棋子 忠奸分明，不给小人搬弄是非的机会 擦亮眼睛：“哥们儿义气”多小人 借力打力，以躲过小人的陷害 注意自己的言谈举止，莫让小人当枪使 在暗处对付小人，比明枪实箭高明得多 第四章 巧用谋略，解围脱困 暗箭来袭，你不妨将计就计 “背后鞠躬”，消除对方的敌意 巧妙自嘲，消除双方的尴尬，让你赢得更多 一旦发生争吵，“冷处理”显奇效 以低姿态化解别人对你的嫉妒 率先化干戈为玉帛，你眼前的一堵墙便成了路 等待时机，用热心肠去贴冷面孔 面对刁难，学会以谬制谬 及时弥补失言，掌握社交的主动权 调动自己的心智，把别人的奚落拒之门外 多说两个对不起，可化解瞬间爆发的火气 用点小智慧可化危机、解难题 巧用谐音，反贬为褒，不失为一剂良策第八篇 悟透玄机，纵横职场 第一章 职场智慧，如鱼得水 穿上“傻瓜外套”，做最容易生存的员工 装傻充愣，化解矛盾 晋升不能靠等待，要懂得抓住机会 故意在明显的地方留一点儿瑕疵 绝对不可当猛虎，否则会被赶出森林 想不被排挤，就要尊重单位里的老前辈 不拉帮结派搞团体，上司才会欣赏你 揣着明白装糊涂——更胜一筹的职场生存策略 想获得提升，早做准备是上策 面对公司的“皇亲国戚”，有理也要吃“哑巴亏” 远离“个人主义”，才能获得他人的支持 职场中远离是非，才能远离麻烦 第二章 揣摩心理，巧妙迎合 投其所好，与上司成为“同道中人” 保持经常性的接触更能取得老板的信任 永远要记得一点：老板永远是对的 满足上司的“尊重”需要，切忌私自定夺 功高不盖主，上司永远是最优秀的 想对上司提“意见”，出口要说提“建议” 徒弟变领导：服软才是硬道理 想让领导喜欢你，可在他人面前称赞上司 勇于向领导“秀”出自己，别让自己的努力白费 提升职场战斗力，就要练就扛骂功 第三章 广结善缘，以静制动 不遭同事嫉妒是庸才，常遭同事嫉妒是蠢才 软硬兼施，不让办公室的小人得逞 识破口是心非的同事，为自己减少隐患 可以抬高自己，但不要打压别人

<<心理学的诡计大全集>>

不要过多了解同事的个人隐私 拉拢“关键”同事，使其在领导面前替你说话 根除陋习，不轻易在同事面前发脾气 越愤怒越平和，用幽默反扑“狙击手”的攻击 男女同事交往，有距离才不会越雷池一步 在危急时帮他一把，赢得同事的好感 第四章 刚柔相济，攻心为上 用商量的口吻分配任务，比强硬的命令更有效 因势利导，巧妙应对难以对付的下属 批评下属留有余地，备好“台阶”是一计 给下属金钱，还不如给他机会 激励让他多干活，赞赏让他积极干活 杀鸡给猴看，以此震慑人心 给予信任——笼络人心最好的手段 利用对下属亲人的关心，获得下属的支持 巧拉家常，拉近彼此之间的距离 “霍桑效应”的启示：让员工把心中的不满发泄出来 掌控能力比自己强的下属：一用、二管、三养 “转得快”不一定“跑得快”，让员工用业绩说话 作为领导要平易近人，收揽散漫放纵的人心 主动为下属承担责任更能赢得下属的心 第九篇 竞争有道，驰骋商界 第一章 能进能退，厚黑并用 辩论中先发制人，争取主动权 巧妙识别对面那个“爱讲谎话的动物” 绵里藏针，柔中带刚 巧用眼神，让谈判取得意想不到的良好效果 善用环顾左右、迂回入题的策略，降低对手的警觉心理 单刀直入，开门见山直逼要害 巧用“我不知道”，谈判会产生极大的效力 论辩中巧设圈套，让对方主动入瓮 多用“所以”少用“但是”，对方易接受你的谈判 利用时间的紧迫感来扭转局面 布下“最后通牒”的陷阱，让他不得不屈服 警惕对方的心理战，避免被对方击垮 第二章 声东击西，用“心”取胜 声东击西，诱使对手出错招 发挥优势，强力打击，让对手没有还手之力 攻其一点，在对方最弱处下“锥子” 与人合作但不要轻信，方能保全自己 以逸待劳、以退为进、以静制动——退一步实则进两步 适时透露虚假信息以蒙蔽对手 连横合纵，将天下资源都为己用 反其道而行，让对方的努力化为乌有 实施狙击战术，阻碍竞争对手 最大的危险不是眼前的目标，而是背后的敌人 有时候，拉拢对手比打击更有用 瞄准对方的关键点，以一点击溃其全部 后发制人，隐而有道，此乃商场不可无的智谋 第三章 揣摩心理，以心赢心 慧眼识破“处理商品”，不入商家便宜“陷阱” 认清商家的陷阱：优惠券到底优惠了谁 增强对抗“打折”的免疫力，不中“原价”的迷惑计 不上“一口价”的当：省不省先“砍”一下再说 “赠品”陷阱当提防，别为了“糖衣炮弹”吃了一嘴沙 熟知“贝勃效应”和“尾数效应”，避免上价格的当 警惕销售中的稀缺效应，以免掉入商家的“消费陷阱” 小心商家利用“配套效应”引你上钩 第十篇 用心经营，收获爱情 第一章 略施巧计，恋爱有道 借鉴《恋爱兵法》，爱到深处不妨“趁火打劫” 坚持自己的标准，不要为他人而活 爱情就像沙子，抓得越紧越会滑落 关键时刻放对方一马，爱情才能一如既往 了解和满足他的需求，他就不会跑掉 甜言蜜语不妨多说一点，爱情才不会枯萎 男人要会“哄”，女人要会“柔” 适当撒撒小谎，你们的爱情会更甜蜜 男人用行动，女人用语言来表达爱 退却或让步，以避免一场激烈的争吵 第二章 驭心有术，掌握主动 欲擒故纵、若即若离，激起他的狩猎欲 耍点小心计，让他开口约你 对付想当英雄的男人，你就要小鸟依人 你的三分神秘，成全他的万般想象 钓上你的优质男——十二星座女的爱情诡计 爱到深处松松手，爱情才会更和谐幸福 “女追男又何妨”，该出手时就出手 别把男人拴在腰带上，否则他会离你而去 教你巧施连环计，让背叛的他回心转意 别过度地迁就对方，这样才能留住爱情 善于抓住男人的小辫子，掌握爱情主动权 让男人更爱你，你要先爱自己 爱情小心计，让他离不开你 第三章 掌控心理，以心悦心，消除陌生感，缩短与她的心理距离 热情关切，打动内向的“陌生女” 学学星爷的泡妞绝招：要她爱，你先“坏” 果断发动猛攻，女人必定向你屈服 含蓄地表达爱意更能取得对方的认可 让她感动，才会甘愿被你握在手中 听懂女人的话外音，不做她眼中的“木头” 不要把对方的付出视为理所当然 “郎才女貌”，发挥两性间永恒的心灵引力 喜欢她就大胆向她表白，不要错失良机 对女孩贴心，可以让恋爱急速升温 爱情保鲜术：只爱一点点更能笼络她的心

<<心理学的诡计大全集>>

章节摘录

飞机起飞前，一位乘客请求空姐给他倒一杯水吃药。

空姐很有礼貌地说：“先生，为了您的安全，请稍等片刻，等飞机进入平稳飞行状态后，我会立刻把水给您送过来，好吗？”

”15分钟后，飞机早已进入平稳飞行状态。

突然，乘客服铃急促地响了起来，空姐猛然意识到：糟了，由于太忙，忘记给那位乘客倒水了！

空姐来到客舱，看见敲响服务铃的果然是刚才那位乘客。

她小心翼翼地把水送到那位乘客跟前，面带微笑地说：“先生，实在对不起，由于我的疏忽，延误了您吃药的时间，我感到非常抱歉。

”这位乘客抬起左手，指着手表说道：“怎么回事，有你这样服务的吗？”

”空姐手里端着水，心里感到很委屈，但是，无论她怎么解释，这位挑剔的乘客都不肯原谅她的疏忽。

在接下来的飞行途中，为了补偿自己的过失，每次去客舱为乘客服务时，空姐都会特意走到那位乘客面前，面带微笑地询问他是否需要帮助。

然而，那位乘客余怒未消，摆出一副不合作的样子。

临到目的地前，那位乘客要求空姐把留言本给他送过去。

飞机安全降落。

所有的乘客陆续离开后，空姐紧张极了，以为这下完了。

没想到，她打开留言本，却惊奇地发现，那位乘客在留言本上写下的并不是投诉信，相反却是一封热情洋溢的表扬信：“在整个过程中，你表现出的真诚的歉意，特别是你的十二次微笑，深深打动了，使我最终决定将投诉信写成表扬信。

你的服务质量很高，下次如果有机会，我还将乘坐你们这趟航班。

”空姐看完信，激动得热泪盈眶。

在人际交往中，我们要赢得他人的好感，必须要学会微笑，像故事中的那位空姐一样，用自己迷人的微笑来赢得他人的好感。

绽放迷人的笑容，是赢得他人好感的永恒法宝。

一家大百货公司的经理曾经说，他宁愿雇用没读过书但和蔼可亲的女孩当店员，也不愿请表情冷漠的女博士当店员。

不论你到何处，都要以愉快的心情、甜美的微笑去与每个你认识的人打招呼，诚恳地与人握手，不要怕表错情，也不要记恨人，时时想着快乐的事。

久而久之，你会发现自己的生活充满乐趣，自己的目标随时可以达到，世界也变得那么可爱。

如果一个人的面部表情亲切、温和、充满喜气，远比她穿着一套高档、华丽的衣服更吸引人，也更容易受人欢迎。

微笑是一种宽容、一种接纳的表示，它缩短了人与人之间的距离，使人与人之间心心相通。

喜欢微笑着面对他人的人，往往更容易走入对方的天地，正如那句话所说的：“微笑是成功者的先锋”。

”如果说行动比语言更有力量，那么微笑就是无声的行动，它所表示的是：“我对你很满意，你使我快乐，很高兴见到你。”

”笑容是结束说话的最佳“句号”，“你希望别人高兴来见你，你就必须高兴会见别人”。

带着微笑面孔的人，会有成功的希望。

因为他的笑容就是他传递好意的信使，他的笑容可以照亮所有看到它的人。

没有人愿意帮助那些整天皱着眉头、愁容满面的人，更不会信任他们；而对于那些受到来自上司、同事、客户或家庭的压力的人，一个笑容就能帮助他们了解：一切都是充满希望的，世界是有欢乐的。

人只要活着、忙着、工作着，就不能不微笑。

只要细心观察，你就会发现，很多人能在社会上站住脚，都是从微笑开始的，还有很多人是在社会上获得了极好的人缘，也是从微笑开始的；很多人在事业上畅行无阻，也是通过微笑获得成功的。

<<心理学的诡计大全集>>

微笑是十分微妙的东西，它能在生活中荡开一层层涟漪，把生活的湖泊变成一种源自于生命深处的美感。

任何一个人都希望自己能给别人留下好感，这种好感可以创造出一种轻松愉快的气氛，可以使彼此建立友好的关系。

一个人在社会上就是要靠这些关系才能立足，而微笑正是打开愉快之门的金钥匙。

如果微笑能够真正地伴随着你生命的整个过程，就会使你超越很多自身的局限，获得很多人生真正的含义，使你的生命由始至终都生机勃勃、辉煌灿烂。

用你的微笑去欢迎每一个人，那么你就会成为最受欢迎的人。

微笑，它不花费什么，却能创造许多奇迹；它丰富了那些接受它的人，而又不使给予的人变得贫瘠；它产生于一刹那间，却给人留下永久的记忆；它创造家庭快乐，建立人与人之间的好感；它是疲倦者的休息室，沮丧者的兴奋剂，悲哀者的阳光。

所以，假如你要获得别人的欢迎，请给人以真诚的微笑。

有人说，微笑是爱情的“催化剂”，是家庭的“向心力”，是人际交往的“润滑剂”；微笑能给人以美的享受，微笑又是向他人发出的宽容、理解和友爱的信号。

面对这样的表示，又有谁会拒绝呢？

一个偷窃寝室同学饭票的女学生被叫到了老师面前。

老师面对这位红着脸、低着头的学生，微笑注视良久后，只轻轻说了一句话：“还是由你自己说吧！”

学生立即哭了，并承认了错误。

试想，假若这位老师大动肝火，结果又会怎样？

在这里，微笑既是对对方的宽容和理解，也是对对方的启发和诱导，更是对对方含蓄的指责和批评。

中国有句俗话说“上山擒虎易，开口求人难”。

当别人有求于你时，往往都有惴惴不安的心理。

此时，你想拒绝却又无法说明原因，也不便向对方多说什么道理，但又不能让对方“下不了台”，说“行”不好，说“不行”又会使对方不安的心理加剧而产生强烈的反应，怎么办？

微笑！

它既能缓和紧张的情绪而免于使对方难堪，又能免去言语不周而导致的麻烦，有“此时无声胜有声”之效。

而且，微笑还能为你赢得思考的时间，借以找到巧妙的处理方法。

有一位性格抑郁沉闷、心情沮丧的女孩，毕业后被分到幼儿园。

当她面对天真可爱的孩子们时，不得不强颜欢笑给他们上课。

一天天过去了，令人惊奇的是她竟变成了活泼、愉快并能发自内心微笑的姑娘，舒心的微笑使她振作起来了。

美国心理学家保罗·爱克曼研究指出，悲哀能使人心率变慢、体温下降，而微笑却能使人心率加快、体温上升……郁郁寡欢、空虚紧张、萎靡不振的情绪，通过微笑都能得到克服。

<<心理学的诡计大全集>>

编辑推荐

《心理学的诡计大全集(超值白金版)》：心理学的诡计是指利用心理学的相关原理、效应和方法等迷惑、诱导对方，以在与他人博弈的过程中获取胜利的方法和手段。

《心理学的诡计大全集(超值白金版)》为你揭开心理学诡计的真实面目，讲解心理学诡计具体的使用方法和技巧，揭示心理学诡计背后的心理学原理；同时，教授针对各种诡计独特有效的应对策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则，让你按照自己的心意掌控局面，在每一场“心”对“心”的博弈中过关斩将，轻松享受心想事成的快意人生。

小到日常生活、人际交往，大到政治军事、国际外交，心理学的诡计无处不在，无孔不入。

不懂心理学的诡计，你可能会不知不觉地受他人左右，甚至被迷惑，被误导；懂得心理学的诡计，你就能轻松避开陷阱，掌握主动，随心所欲地主导自己的命运。

第一部系统全面阐释心理学统计的大型图书心理学诡计是指利用心理学的相关原理、效应和方法等迷惑、诱导对方，以在与他人博弈的过程中获取胜利的方法和手段。

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。

人生中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解，心理学的目的在于运用巧妙的策略，而不是分析。

若想在人生的较量中成为赢家，实现或保护自身的最大利益，就不能不懂一些心理学诡计的方法与技巧。

否则，将被人玩弄于股掌之间。

从日常生活到人际交往，从营销策略到军事政治，凡是人类所及之处都能找到心理学诡计的影子。

一个人可能不知道心理学诡计为何物，但他一定在不知不觉中用过它或被它所影响过。

如果不懂心理学的诡计，你就难免中他人的诡计，一着不慎，满盘皆输。

因此，生活中的每个人都应当懂得心理学诡计的策略性思维。

心理学的诡计无处不在，它是一种神奇的智慧，自古以来，从战场到商场，从工作到生活，心理学的各种诡计充斥于我们生活的每一个角落。

在日常生活中，如果你能够掌握心理学诡计的智慧，就会发现每一件让你头痛的事情都能够借用心理学的力量将其解决，并达到自己的目的。

而一旦在生活的各个方面能将心理学的诡计运用得游刃有余，成功也就离你不远了。

古今中外，商界精英、政治领袖等各界的风云人物大都善用心理学的诡计，他们能够轻易地洞悉人的心理和本性，并懂得运用相关的心理学诡计来影响、控制和操纵身边的人。

那些声名显赫的成功人士之所以能够成功，其中一个重要原因就是：他们比我们更清楚，自己想要获得成功，就要在他人身上多下功夫。

<<心理学的诡计大全集>>

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>