

<<每天学点心计学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点心计学>>

13位ISBN编号：9787530856666

10位ISBN编号：7530856669

出版时间：2010-5

出版时间：天津科技

作者：段军华//刘艳敏

页数：307

字数：290000

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>

## <<每天学点心计学>>

### 内容概要

懂“心计”的人能游刃有余、左右逢源，处处受人们的欢迎。

我们要想在这个高速运转的社会保护自己，发展自己，就要懂得做人的“心计”。

这样，我们才能在生活中的诸多方面获得发展，从而更加完善自己。

防范小人的“心计”、先下手为强的“心计”、放下面子来做人的“心计”、放长线钓大鱼的“心计”、好风凭借力的“心计”、有“礼”走天下的“心计”、以情当头，投资有道的“心计”……

掌握本书的80条心计学，就不会步人死胡同，不会没有退路，不会找不到出路。

当一个人胸藏心计学的时候，往往会发现柳暗花明、四处通达，不仅有路可走，而且有更好的路可供选择。

## &lt;&lt;每天学点心计学&gt;&gt;

## 书籍目录

利用冷热水效应处理问题妙处多先得寸再进尺，往往能实现目标要懂得付出，也要懂得追求回报人之患，在好为人师缺乏感恩之心的人，不会走得太远过度热情会让人反感没有距离就没有朋友既要锦上添花，更要雪中送炭做人做事学会主动出击“感情投资”最划算敢于“舍”才有“得”懂得吃亏的道理打破常规，反其道而行之避其锋芒从容取胜言多必失揭他人之短是做人的大忌别人的秘密知道得越少越好言在此而意在彼，拐弯抹角达到目的拒绝他人之时不能毫不讲情面给他人说话的机会满足对方的虚荣心，肯定和赞美对方用赞美让对方朝着你想要的方向发展批评时别忘记先夸奖给人承诺时一定要讲究技巧一开始就让对方说“是”反话有的时候更有力量少对人说绝话，多给人留余地背后说别人的好话，很容易就会传到对方的耳朵里转移话题引出新局面在做自我批评的问题上，最好是“先发制人”聪明人都是通过别人的力量，去达成自己的目的将错就错能出奇制胜适当的时候，装傻充愣是很有必要的偷换概念，把被动转化为主动见什么人，上什么菜人与人的较量中，装聋作哑能掌控局面声东击西，从侧面进攻能收到非凡效果平时多烧香者，急时有佛脚可抱一眼看透小人保持适当的神秘感，激发对方的好奇心为人处世需要“厚脸皮”人有信誉才能办事，让诚信成为资本巧用名人效应不要轻视小人物，小人物也有大用处糊涂一点的处世策略得饶人处且饶人有理也可让三分退一步是为了更进一步做人要低调，不能锋芒太露“投其所好”，瞬间抓住人心示弱是一种自我保护软硬兼施才能相得益彰与比自己优秀的朋友为伍是聪明之举请将不如激将与他人一起分享，才能获得更多鼠目寸光难有发展，高瞻远瞩才能得到长远的利益与人相处，少些不必要的争论运用自嘲的法则要给人良好的第一印象巧妙地运用幽默的法则善用以柔克刚策略察言观色，顺势而为微笑能发挥巨大的作用换位思考能化解许多原本不该发生的矛盾求人办事需要“礼”“软磨硬泡”能成功搞定对方的家人把握好办公室政治小心办公室爱情不能不给领导面子少自作主张，多听上级的意见必要的时候为上司挺身而出不要指望和上司交朋友想要成功，就要做好每一个细节在细节上做到与众不同做好生活中的小事做生活中的有心人，记住他人的名字相信自己行，自己就行抓住并想方设法创造机遇结识那些会影响自己一生命运的关键人物

## &lt;&lt;每天学点心计学&gt;&gt;

## 章节摘录

人们会拒绝做那些违背自己意愿和有一定困难的事情，这是很容易理解的。但是，对于那些小的请求，他们找不到拒绝的理由，就会增强同意这种请求的倾向。当他卷入某项请求的部分活动后，他拒绝后来要做的更大的要求，就会在认知上出现不协调，在恢复协调的内部压力之下，他会继续做下去或者做出更多的让步。

心理学家派助手到两个居民区尝试着劝说那里的居民们，请他们都写一个标有“小心驾驶”字样的标语牌置放在房子前。

助手来到第一个居民区，开门见山地直接提出自己的要求：让他们写标语牌。结果纷纷遭到拒绝，仅有17%的居民愿意接受他的要求。

接着助手来到了第二个居民区，他掏出事先准备好的倡导安全行驶的请愿书，先是要求居民们在请愿书上签名，这个要求很简单，举手之劳而已，因此几乎所有的居民都接受了这一要求。

两周后，助手又来到这里，请求那些在请愿书上签过字的居民们立标语牌，出乎意料的是，这次55%的居民都爽快地接受了这一要求。

在第一个小区，大多数居民们之所以会拒绝树立标语牌，是因为在这之前，心理学家的助手没有对他们提出一个较小的要求。

而第二个小区的居民之所以大多数会同意，原因就是助手事先对这些居民提出了一个较小的要求。有了小要求后。

这些居民的潜意识里都希望自己给别人留下首尾一致的印象，于是就接受了后面的大要求。

在一个狂风暴雨、雷电交加的黄昏，街头的一个角落里蜷缩着一个衣不蔽体的乞丐。几天没有进食的他在这种天气里身子颤得更加厉害了，他蹒跚着来到一个大户人家的门前敲开了大门。

管家不屑地扫了他一眼厉声喝道：“走开！”

乞丐连忙央求道：“别赶我，我不是来讨饭的，你看这下着这么大的雨，我身上的衣服全淋湿了，能不能让我进去把衣服烤干，干了我马上就走，拜托了！”

管家开门让他进去了。

乞丐蹲在火炉旁，冻得发僵的双手撑着衣服边烤边颤抖，一脸的可伶相，他望着厨娘，乞求她借他个小锅煮他的石头汤喝。

厨娘就想：“石头汤？还真没听说过。我倒要看个究竟。”

于是递给他一个锅。

乞丐捡了几个石头洗净丢进去了，“能放一点点盐吗？”

于是厨娘又给他捏了些盐，看着这石头汤哪是什么汤啊，转身又给了他几颗枣、豆子什么的，还给了他几根枯黄的青菜叶子。

后来，她干脆把做晚饭时剩下的那点肉末也给了他。

末了，聪明机灵的乞丐把石头捞出，得到了一大碗鲜美的肉汤。

可以想象一下，如果这个乞丐一开始就提出想要一碗汤，估计不是那么容易就能实现的。他先提出小的要求，再提出大的要求，结果，他获得了他最终想要的东西。

登门槛效应会带给我们很多启示。

假设一位男士遇到一位令自己倾心的女孩子。

便马上直截了当地说要与对方结为夫妻，恐怕女孩子在惊讶之余会迅速逃走。

事实上大多数男士不会这么莽撞冒失，他们会先通过适当的方式接近女孩，再邀请女孩一起吃饭、看电影、逛公园等，慢慢地发展成为恋人，等过了一段时间，时机成熟了，才提出求婚，这时结婚已经是顺理成章的事情了。

从这些常见的生活体验中不难发现：循序渐进可以逐步消除人们心理上的抵制。在教育工作中，我们也可以借鉴登门槛效应。

<<每天学点心计学>>

如对一些成绩较差的学生，老师可以对他们慢慢地引导，当学生达到一个小的目标后，再向其提出更大的目标，这样做学生也容易完成。

如果一下子提出过高的要求，他们是很难相信自己有能力去完成的。

P6-8

## <<每天学点心计学>>

### 编辑推荐

《每天学点心计学》一共总结了80条心计学的精华，将会带给你很多有益的启示，而且读完之后，拿来立刻就能派上用场。

其效果如何，各位读者可在实战中亲身体会到。

运用之妙，存乎一心。

大用大效，小用小效。

心计学是一种策略和智慧，而并非害人的诡计。

学好心计学，能更好地与他人相处，为自己创造机会，获得成功。

<<每天学点心计学>>

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>