

<<心理掌控术>>

图书基本信息

书名：<<心理掌控术>>

13位ISBN编号：9787563921485

10位ISBN编号：7563921486

出版时间：2009-9

出版时间：江乐兴 北京工业大学出版社 (2009-09出版)

作者：江乐兴

页数：257

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>

<<心理掌控术>>

前言

在这个世界上，最高级的动物是人，最难捉摸的也是人。

我们每个人的内心世界，不但变化莫测，而且千差万别。

有的人看上去弱不禁风，可内心刚烈异常；有的人看上去大大咧咧，可内心温柔体贴；有的人，在强者面前示弱，却在弱者面前逞强；有的人，泰山崩于前而神色不改；有的人，鸡毛蒜皮的小事都能把他吓倒。

可以说，不同的人就有不同的心态，不同的人就有不同的心理素质。

心理决定着一个人的品行，也决定着一个人的性格。

在心理博弈中，谁掌握了对方的心理变化，谁就能占据主动；谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜。

比如，在与对手谈判时，只要你稍有不慎，在心理上露出了破绽，就有可能被对方利用，乘虚而入。

反之，如果你能在谈判中抓住某些细节，掌控对手的心理，那么，你就能占据优势，取得谈判的成功。

比如，在与他人交流时，只要你细心观察，就会发现许多心理活动都在通过无声的肢体语言进行传递。

有时，一个小小的眼神、一个简单的手势、一个细微的动作……都在向别人表达着你的意愿、透露你的心思、传递着你的态度。

比如，当你向老板提出加薪时，如果不懂得心理博弈的妙用，那么就有可能遭遇“滑铁卢”的失败。

因为你和老板是一对矛盾的共同体，尤其是在加薪水这个敏感话题上。

如果你的能力与加薪的要求相符，那么你的要求有可能被老板接受。

如果你的能力与加薪的要求不符，那么你很可能自讨没趣，甚至面临被“辞退”的风险。

可见，知道如何迅速地掌控他人心理，如何及时地洞察他人心理，如何有效地利用他人心理，是确保沟通顺畅、谈判制胜、说服有效的重要手段。

因为，生活在这个社会中的每个人都不是孤立存在的，人们总是要与他人进行各种各样的交往，如果不谙心理博弈之道，就会处处碰壁、处处受阻。

有感于此，我们编写了《心理掌控术——日常生活中的心理博弈》一书。

本书分为十章，书中既有讨价还价的心理博弈、应对上司的心理博弈，又有化解仇恨的心理博弈、人情世故的心理博弈。

通读本书，它可以使你在人际交往之时左右逢源；在洞察人心之时独具慧眼；在化解僵局之时信手拈来；在说服他人之时水到渠成；在讨价还价之时随心所欲；在管理下属之时深得人心；在消除仇恨之时得心应手；在对付小人之时趋利避害；在出奇制胜之时独具匠心；在恋爱婚姻之中喜结良缘。

本书文风淳朴，语言生动，内容丰富，结构严谨。

编者试图通过生活中的经典事例，来解读心理博弈之道。

虽然有些心理博弈在书中不过是只言片语，却能让你茅塞顿开，从而在人生的茫茫大海中找到属于你的灯塔。

此外，本书在编写的过程中，摆脱了理论说教的繁冗晦涩，注重从现实生活出发，具有更强的可读性与实用性，希望每一个读者都能从中得到启发，得到帮助！

<<心理掌控术>>

内容概要

本书是一本关于迅速掌控他人心理，及时洞察他人心理，有效利用他人心理的心理博弈书。让我们在心理上掌控全局，在心理上战胜对手。

在这个世界上，最高级的动物是人，最难捉摸的也是人。

我们每个人的内心世界，不但变化莫测，而且千差万别。

可以说，有什么样的心理特征，就有什么样的心理素质。

因为心理素质决定着一个人的品行.也决定着一个人的性格。

在心理博弈中，谁掌握了对方的心理变化，谁就能占据主动；谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜。

本书分为十章，书中既有讨价还价的心理博弈、应对上司的心理博弈，又有化解仇恨的心理博弈、人情世故的心理博弈。

它可以使你在人际交往之时左右逢源；在洞察人心之时独具慧眼；在说服他人之时水到渠成；在讨价还价之时随心所欲；在管理下属之时深得人心；在消除仇恨之时得心应手；在出奇制胜之时独具匠心！

<<心理掌控术>>

书籍目录

第一章 化解僵局的心理博弈从容应对，巧妙回应勇于自嘲，用“开涮”拉近心理距离消除戒备，多让他人说“是”沉默是金，少说胜过多说巧用幽默，彻底打破压抑的气氛善于倾听，化僵局于无形转变话题，跳出僵局第二章 洞察人心的心理博弈见微知著，洞察对方的品性试探虚实，让真实意图无处藏身巧用激将法，使对方不打自招察言观色，辨清风向好使舵肢体语言，此时无声胜有声眼睛是窗户，揉不进任何“沙子”手臂动作，反映对方心理内心变化，表情也会随之变化叠腿而坐，看得懂的小秘密第三章 说服他人的心理博弈掌握技巧，才能有效说服他人将心比心，站在对方立场思考真诚赞美，就会获得对方认同增添亮色，适当抬高自己身份以水投水，用相似经历打动人方法得当，歹徒也能被你说服循序渐进，说服他人需要过程第四章 谈判中的心理博弈适度谦虚，增加谈判的力量大智若愚，出奇制胜谁掌握了底牌，谁就占了优势以退为进，只为了达到目的以柔克刚，避免冲突的法宝挑毛病的人，也许是支持你的人留下悬念，激发对方好奇心开门见山，开始就亮出订单留有余地，让对方自己决定把利害挑明，让对手主动退出第五章 应对上司的心理博弈换位思考，站在上司的立场看问题不触碰领导隐私，在禁忌面前止步学会给不同的上司打工创造机会，尽可能展现自己要忠诚，但不要盲从消除误解，不要以怨报怨学会表达，勇敢地说出你的不满重视领导身边的人提出建议，让领导自己做主第六章 管理下属的心理博弈第七章 消除仇恨的心理博弈第八章 出奇制胜的心理博弈第九章 人情世故的心理博弈第十章 恋爱婚姻的心理博弈

<<心理掌控术>>

章节摘录

勇于自嘲，用“开涮”拉近心理距离有这样一种人，他们在面对僵局的时候往往会自己嘲讽自己。他们这样做，是因为他们懂得利用自嘲可以拉近与他人之间的心理距离。

所谓“自嘲”，顾名思义，就是运用嘲讽的语言和口气，自己戏弄、嘲笑自己。说白了也就是要拿自身的缺点、弱项甚至是生理缺陷来“开涮”，然而，从自嘲者的本意来看，又并非止于自我嘲弄，而主要是为了展示自己的幽默，并拉近与他人之间的心理距离。

从表面上看，自嘲就是对自己的丑处、羞处不予遮掩、躲避，反而把它放大、夸张、剖析，然后巧妙地引申发挥、自圆其说，博人一笑。

但实际上，自嘲者若是没有豁达的心胸、乐观的态度也是肯定不行的。可想而知，自嘲者的胸怀是那些自以为是、斤斤计较、尖酸刻薄的人难以望其项背的。同样，自嘲也一直都是缺乏自信的人不敢而且不愿使用的心理策略。

自嘲者敢于将自己的不足暴露给别人，敢于用这种看似危险的方式来与对方拉近心理距离，因此，敢于自嘲的人，要么是一个傻子，要么是一个心理博弈的高手。

在一位富商举办的酒宴之中，就出现了这样一位敢于自嘲的人。

在一次晚宴中，服务员倒酒时，不慎将啤酒洒到一位宾客那光亮的秃头上。服务员紧张得手足无措，主人与来宾也都不知所措，局面一时十分尴尬。

在这种氛围下，这位秃头来宾却微笑着对服务员说：“老弟，我的脱发问题已经治疗了许久都没什么效果，难道你以为这种治疗方法会有效吗？”

在场的人闻言大笑，尴尬局面即刻被打破了。

主人对于这位宾客的大度也十分感激。

这位宾客借助自嘲，既展示了自己的大度胸怀，又维护了自我尊严，消除了耻辱感，也使得自己的形象在所有人的心中更加亲切了几分。

我们不得不承认，西方的幽默文化底蕴深厚，他们可以在举手投足之间将这种幽默展现得淋漓尽致。因此，

相对于东方人，西方人可能会更懂得利用自嘲进行心理博弈，善于用自嘲的方法展示幽默，同时博取对方的亲切感。

有一次，美国总统里根访问加拿大，在一座城市发表演说。

在演说过程中，有一群举行反美示威的人不时打断他的演说，强烈地显示出反美情绪。

里根是作为客人到加拿大访问的，作为加拿大的总理，皮埃尔·特鲁多对这种举动感到非常尴尬。

面对这种困境，里根反而面带笑容地对他说：“这种情况在美国经常发生，我想这些人一定是特意从美国来到贵国的，可能他们想使我有一种宾至如归的感觉。”

听到这话，在场的人和尴尬的特鲁多都禁不住笑了。

无独有偶，另外一位美国总统杜鲁门，也是深谙自嘲之道的高手。

有一次，美国总统杜鲁门会见麦克阿瑟。

麦克阿瑟是一位十分傲慢的将军。

会见中，麦克阿瑟拿出他的烟斗，装上烟丝，把烟斗叼在嘴里，取出火柴，当他准备划燃火柴时，才停下来，转过头看着杜鲁门总统，问道：“我抽烟，你不会介意吧？”

显然，这并不是真心征求意见。

在他已经做好抽烟准备的情况下，如果对方说介意，那就会显得粗鲁和霸道。

这种缺乏礼貌的傲慢言行使杜鲁门有些难堪。

然而，他只是狠狠地瞪了麦克阿瑟一眼，自嘲道：“抽吧，将军，别人喷到我脸上的烟雾，要比喷在任何一个美国人脸上的烟雾都多。”

从上述两则故事我们看到，当令人难堪的事实已经发生，运用自嘲，能使你的自尊心通过自我排解的方式受到保护，不至于失去平衡。

适时、适度的自嘲，不失为一种可以体现自我良好修养、充满活力的心理博弈策略。

自嘲不但能制造宽松和谐的交谈气氛，而且可以使人感到你的平和与人情味。

<<心理掌控术>>

嘲笑，如果对象是他人，就会锐利如刀；如果嘲笑自己，却是拉近与对方心理距离的良药。不过需要提醒读者注意的一点是，自嘲也只能适度，不能自嘲到让别人觉得必须来安慰你，否则别人又觉得你太自卑了，这也就失去了自嘲的意义。在日常生活中，当我们面对僵局时，如果怨天尤人，有时不仅不能化解矛盾、减轻内心的苦恼和解决问题，反而适得其反。这时候，不妨来一点自嘲，变严肃为诙谐、化沉重为轻松。

<<心理掌控术>>

编辑推荐

《心理掌控术:日常生活中的心理博弈》是一本关于迅速掌控他人心理，及时洞察他人心理，有效利用他人心理的心理博弈书。

让我们在心理上掌控全局，在心理上战胜对手。

在这个世界上，最高级的动物是人，最难捉摸的也是人。

我们每个人的内心世界，不但变化莫测，而且千差万别。

可以说，有什么样的心理特征，就有什么样的心理素质。

因为心理素质决定着一个人的品行.也决定着一个人的性格。

在心理博弈中，谁掌握了对方的心理变化，谁就能占据主动；谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜。

。

<<心理掌控术>>

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>