

<<心理密码>>

图书基本信息

书名：<<心理密码>>

13位ISBN编号：9787802037762

10位ISBN编号：780203776X

出版时间：2009-10

出版时间：中国妇女

作者：洪峰

页数：283

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>

<<心理密码>>

前言

诗人约翰·唐说：“没有别人，你即是一座孤岛。

”人生在世，必然要与他人交往，能否成功的交往在一定程度上与人们的心理有着很大的关系。懂心理学的人，不仅能够调适自己的不良心理，还善于运用心理学知识去揣摩别人的心理，从而让对方感觉到被理解和支持，这种惺惺相惜的心灵沟通一定能帮助你构建一个良好的人际关系网。

中国古代兵法说：“用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。

”现代的人际交往如同古时候的打仗，都需要懂点心理学知识。

心理学知识是现代社会中应用最广泛的知识，可以说它就像一座灯塔，能够指引人们去探索人心的奥秘。

曾国藩曾说过：“欲成天下之大事，须夺天下人之心。

”交际高手之所以能够在社会交往中做到游刃有余，说话只是技巧的运用，懂得攻心术才是基石。这是因为了解到对方的需求和弱点，你才能在交往中“对症下药”，打动对方，化敌为友，这便是攻心的目标，反之，人际关系中的矛盾、冲突一般都来自于不了解对方的“心”。

人际交往中，说话办事都与心理学有着千丝万缕的关系，掌握心理学知识往往能够化解社会交际中的诸多矛盾，让你顺利成为职场、商场、亲友圈中最有分量、最受欢迎的人。

本书从心理学角度入手，运用心理学原理和知识，结合生活案例，对社会交际和为人处世中可能遇到的各种心理现象进行了详细的分析，并提供了简便的解决思路与方法。

本书立足于认识自我、了解他人，目的是让你掌握能够派上用场的心理学知识和策略，迅速成为能说会道且有眼力和心力的交际高手，实现自己辉煌的人生计划，获得事业和生活上的成功。

本书是一本通俗易懂的大众读物，引用了大量鲜活、真实的案例，并引证了部分心理实验，集可读性、实用性与科学性为一体，全面介绍了适用于职场、商场和家庭中的心理学知识。

巧妙灵活地运用这些知识和方法，就能够轻而易举地影响他人，从而达到你的目的，这便是本书主导的心理操纵战术。

<<心理密码>>

内容概要

面对纷繁而庞杂的社会。

人们常常感到迷惑和不安，对如何在这个社会上站住脚表现得没有信心。

有人能觉得自己的地位实在渺小，有人可能觉得自己的能力实在有限.....实际上，社会都是由人构成的，用心揣摩并掌握一些社交心理和社交技巧，巧妙地加以运用，就会取得社交的主动权，从而有效地提高自己的社交能力。

书籍目录

第1章 如何赢得他人的好感 赞美——拉近距离的钥匙 关心对方最亲近的人，更能打动对方的心
成功，只需记住别人的姓名 主动维护他人的“面子” 微笑能够打开他人的心门 请人帮忙，也
能赢得人心 好话要“不经意间”说出来 最得人心的人情话 从他人最感兴趣的事着手第2章 听
到别人的心里话 交谈中，让对方占上风 沉默更有力量 见机行事，适时地闭上嘴巴 认真地做一
名听众 此时无声胜有声第3章 说服他人的心理战术 第4章 摧毁对方心理防线的策略第5章 化敌
为友的心理策略第6章 赢得合作的心理策略第7章 勿入他人的心理禁区第8章 应酬中的心理技巧
第9章 求人办事的心理策略第10章 送礼要称人心第11章 宴会与请客的心理心理学第12章 谈判中的心
理策略第13章 销售中的心理策略第14章 朋友间相处的心理策略

章节摘录

第1章 如何赢得他人的好感 赞美——拉近距离的钥匙 美国管理专家戴维·马尔斯曾这样评价过自己的成功：“我认为我所拥有的最大财富是我能激起人们极大的热忱。

要激发人们心中最美好的东西，方法就是鼓励和赞美。

如果说我喜欢什么东西，那就是诚挚地赞扬别人。

”事实上，多数人都希望自己所做的事情能够在第一时间得到对方的表扬和赞誉。这种心理在心理学中被称为“反馈效应”。

“反馈效应”是心理学上的一个著名概念，是由心理学家C·C·罗西与L·K·亨利曾经做过的一项试验得出的。

他们把一个班的学生分为三组，每天学习后就测验。

然后，对第一组学生每天公布学习成绩；对第二组学生每周公布一次学习成绩；对第三组学生的学习成绩却从来不公布。

这样的学习和测验一直进行了8周。

随后，他们改变做法，将第一组与第三组对调，第二组不变，也同样进行了8周的教学试验。

结果发现，除了第二组学生的成绩依然稳步前进外，第一组学生与第三组的情况大为转变：第一组学生的学习成绩逐步下降，而第三组的成绩则突然上升。

试验结果表明，及时告知对方的学习成绩将有益于对方进步，而且效果非常明显。

“反馈效应”是一个非常有效的激励法则，主要依靠的是通过成果推动效率的提升。

这个法则在人际交往中也同样适用，及时有效地向对方反馈你的赞美和钦佩，对人际关系的促进非常有效。

.....

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>