

《经营人生的心理策略》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：350000

印刷时间：2010年10月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787508058849

编辑推荐

**种生活方式都需要有效地管理和策划，制订生活目标，管理自己人生，积极融入生活，把握自己的命运，掌控个人情绪，幸福人生必须要懂得的心理学智慧真诚地相信它，认真地实践它，对人生抱有一种理性和现实的态度，你的人生就会更加圆满。

成功心理策略

洞悉他人的内心，掌握一些沟通的技巧，经营成功的人生。

职场心理策略

营造和谐的工作氛围，让你在职场左右逢源，得心应手。

情感心理策略

读懂男人，看清女人，轻松拥有甜蜜的情感生活。

教育心理策略

做一个懂心理的父母，让两代人愉快、融洽地沟通，共同成长。

情绪心理策略

积极地自我暗示，有效地自我调节，这样你将从内心逐渐强大起来。心理测试让你迅速地了解一个人的心理素质、潜在能力和其他各项指标，做到知己知彼。

内容简介

每个人都有选择生活方式的权利，但无论哪一种方式都需要进行理性规划和管理，并用心去经营。如果你不懂得经营职场，你将为“怀才不遇”而苦恼；如果你不懂得经营亲情，你会为“代沟”而烦闷；如果你不懂得掌控自己的情绪，你的生活会为其所累……可见，幸福、美满的人生需要管理，需要经营。其实，日常生活和工作中的林林总总，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理策略，许多难题就能迎刃而解，而且你还会发现，曾经一度困扰着你的问题，此刻已是豁然开朗。

目录

序篇 经营人生，掌握操控人类的神奇力量

Chapter1 从日常生活中洞悉这股神奇的力量

倒霉的事情总是接二连三

相比“能力”，更应该夸奖“付出的努力”

“三个和尚没水喝”的道理

失眠的心理学疗法

遇到危险时要锁定求助对象

在别人面前公布的决心往往能够实现

Chapter2 操控人类的神奇力量——智慧心理法则

奥卡姆剃刀定律：化繁为简，把握关键

桶定律：克服人生“短板”

艾森豪威尔法则：做事要分轻重缓急

手表定律：集中精力朝着目标前进

布里丹毛驴效应：果断才能抓住幸福

首因效应：给人留下良好的第一印象

登门槛效应：步步为营，走进对方内心

酝酿效应：解决难题，有时要靠顿悟

第1篇 操纵有术，人心可“控”——与他人良好互动

Chapter3 欲说服，先影响

先满足对方的“愿望”，然后再去说服

每个人都喜欢别人谈他得意的事

利用同步心理好说服

自己“沉默”，他人改变

精神倒了，意志和雄心也会土崩瓦解

Chapter4 获取他人好感的秘诀

人们总是喜欢和微笑的人打交道

不要只是傻傻地倾听，要学着适时“附和”

交际中，让对方做主角

给他点儿便宜，让他记住你

Chapter5 令人首肯的心理策略

未批评，先夸奖

遇到尴尬情境时要懂得自我调侃

没有辩解的道歉才能得到谅解

抓住“把柄”，令对方不得不听命于你

面对别人故意制造的矛盾，“不争”是最好的回击

Chapter6 求人办事的心理操控术

好事多磨，有耐心才会让人“妥协”

事先感动对方

“心理共鸣”好办事

多打电话不如多见面

恰到好处的赞美能收到积极效果

Chapter7 施策，出其不意巧操纵

“将欲擒之，必先纵之”

巧设“圈套”，请君入瓮

卖弄得不到好结果

在最恰当的时机出手

吐露心声，才能得到信任

以退为进

第2篇 攻心问话，第一时间“掌控”对方思维

第3篇 身体有“诡计”肢体语言透露出的内心世界

第4篇 搞懂职场心理策略，天下就没有怀才不遇这种事

第5篇 纵横商场，狭路商场，狭路相逢善驭“心”者胜

第6篇 销售，一场没有硝烟的心理战

第7篇 洞晓男女心理，分享情感生活

第8篇 心理学的奇迹，不打不骂也能教出好孩子

第9篇 快乐有方法，幸福“诡计”

第10篇 测试+结论 = 原来我们的心里是这样想的

在线试读部分章节

第1篇 操纵有术，人心可“控”——与他人良好互动

Chapter6 求人办事的心理操控术

“心理共鸣”好办事

人与人之间，本来就有许多地方是相同的，但要使彼此真正产生共鸣，还需要一定的技巧。

当你一个人有所求的时候，谈话中要努力找到你们之间的共同点，这样有助于你得到对方的认可。当然谈话时最好先避开对方的忌讳，从对方感兴趣的话题谈起，不要太早暴露自己的意图，让对方一步步地赞同你的想法，当对方跟着你“走完一段路程”后，便会不自觉地支持你的观点。

伽利略年轻时就立下雄心壮志，要在科学研究方面有所成就。为了实现这个目标，他必须得到父亲的支持和帮助。

一天，他对父亲说：“父亲，我想问您一件事，是什么促成了您和母亲的婚事呢？”

“我爱她。”父亲答道。

伽利略又问：“那您有没有娶过别的女人？”

“没有，孩子，家里的人要我娶一位富有的女士，可我只钟情于你的母亲，她从前可是一位风姿绰约的姑娘。”父亲自豪地答道。

伽利略说：“您说得一点也没错，她现在依然风韵犹存。您不曾娶过别的女人，因为您爱的是她。您知道，我现在也面临着同样的处境，除了科学以外，我不可能选择别的职业，因为我喜爱的正是科学，别的对我而言毫无用途，也毫无吸引力，我对科学的爱如同对一位美貌女子的倾慕。”

父亲惊讶地看着伽利略说：“像倾慕女子那样！你怎么会这样说呢？”

伽利略说：“一点也没错，亲爱的父亲，我已经18岁了。别的学生，哪怕是最穷的学生，都已想到他们的婚事，可是我从没想过那方面的事。我不曾与人相爱，我想今后也不会。别人都想寻求一位标致的姑娘作为终身伴侣，而我只愿与科学为伴。”

父亲似乎有所感悟，但始终没有说话，仔细地听着。

伽利略继续说：“亲爱的父亲，您有才干，但没有力量，而我却能兼而有之。为什么您不能帮助我实现自己的愿望呢？我一定会成为一位杰出的学者，获得教授身份。我能够以此为生，而且比别人生活得更好。”第1篇

操纵有术，人心可“控”——与他人良好互动 Chapter6 求人办事的心理操控术

“心理共鸣”好办事 人与人之间，本来就有许多地方是相同的，但要使彼此真正产生

共鸣，还需要一定的技巧。当你对一个人有所求的时候，谈话中要努力找到你们之间的共同点，这样有助于你得到对方的认可。当然谈话时最好先避开对方的忌讳，从对方感兴趣的话题谈起，不要太早暴露自己的意图，让对方一步步地赞同你的想法，当对方跟着你“走完一段路程”后，便会不自觉地支持你的观点。伽利略年轻时就立下雄心壮志，要在科学研究方面有所成就。为了实现这个目标，他必须得到父亲的支持和帮助。

一天，他对父亲说：“父亲，我想问您一件事，是什么促成了您和母亲的婚事呢？”
“我爱她。”父亲答道。伽利略又问：“那您有没有娶过别的女人？”
“没有，孩子，家里的人要我娶一位富有的女士，可我只钟情于你的母亲，她从前可是一位风姿绰约的姑娘。”父亲自豪地答道。伽利略说：“您说得一点也没错，她现在依然风韵犹存。您不曾娶过别的女人，因为您爱的是她。您知道，我现在也面临着同样的处境，除了科学以外，我不可能选择别的职业，因为我喜爱的正是科学，别的对我而言毫无用途，也毫无吸引力，我对科学的爱如同对一位美貌女子的倾慕。”

父亲惊讶地看着伽利略说：“像倾慕女子那样！你怎么会这样说呢？”伽利略说：“一点也没错，亲爱的父亲，我已经18岁了。别的学生，哪怕是最穷的学生，都已想到他们的婚事，可是我从没想过那方面的事。我不曾与人相爱，我想今后也不会。别人都想寻求一位标致的姑娘作为终身伴侣，而我只愿与科学为伴。”

父亲似乎有所感悟，但始终没有说话，仔细地听着。伽利略继续说：“亲爱的父亲，您有才干，但没有力量，而我却能兼而有之。为什么您不能帮助我实现自己的愿望呢？我一定会成为一位杰出的学者，获得教授身份。我能够以此为生，而且比别人生活得更好。”听到这里，父亲为难地说：“可我没有钱供你上学。”
“父亲，您听我说，很多穷学生都可以领取奖学金，这钱是公爵给的。我为什么不能去领一份奖学金呢？您在佛罗伦萨有那么多朋友，您和他们的交情都不错，他们一定会尽力帮忙的。您只需去问一问公爵的老师奥斯蒂罗·利希就行了，他了解我，知道我的能力……”

父亲被说动了：“嗯，你说得有理，这是个好主意。”伽利略抓住父亲的手，激动地说：“我求求您，父亲，求您想个法子，尽力而为。我向您表示感激之情的唯一方式，就是……就是保证成为一个伟大的科学家……”

伽利略最终说动了父亲，他实现了自己的理想，成为了一位著名的科学家。

伽利略采用的就是“心理共鸣”的说服方法。为了使对方容易接受，最后还可以指出对方这样做的好处。伽利略正是这样做的“……为什么您不能帮助我实现自己的愿望呢？我一定会成为一位杰出的学者，获得教授身份。我能够以此为生，而且比别人生活得更好。”可见，只要你找到你与所求之人之间的“共同点”，得到对方心灵的回应，便就是获得了求人成功的钥匙。心理共鸣三途径

避开对方的忌讳，从对方感兴趣的话题谈起，不要太早暴露自己的意图；

让对方一步步地赞同你的想法；

当对方跟着你“走完一段路程”后，便会不自觉地支持你的观点。

多打电话不如多见面 让我们先来看看这样一个实验：心理学家拿了一些照片让被试者看，有些照片被试者看了二十五次，有的被试者只看了一两次。测试结束后，心理学家问被试者对照片的喜欢程度。回答“我很喜欢他们”的是看了二十五次的被试者，而回答“没感觉”或“不喜欢”的是只看了一两次的被试者。为了与这个实验相对应，心理学家在当天下午又做了一次实验：他们让两个被试者以不同的距离先后坐在一个中年人旁边，并和他聊天。前一个人坐在中年人身边，聊了十分钟；后一个人坐在离中年人

一米的距离，聊了两分钟。心理学家让这两个人谈谈对那个中年人的印象，前一个人回答“非常亲切，很投机”；后一个人回答“没什么印象，名字也记不得了”。通过上述的实验，人们发现接触频率和接触距离决定了亲密程度，这是“熟习性原则”在起作用。为什么说接触频率和接触距离决定了亲密程度呢？这是因为你一旦与交往对象频繁见面，势必会增加彼此的熟悉程度，相对于其他人来说，更能引起对方的关注；而交往距离的远近则在很大程度上决定了彼此在交往过程中的信任度和亲密程度。这就好比看东西，近在咫尺，会看得很仔细，也能留下深刻印象；而距离远的，则只能留下一个相对模糊的印象，自然不会有太深刻的感受。也许你有过这样的经历，你与你的好朋友远隔两地，经常打电话，有一天你们在彼此一方的城市相聚，你发现你们之间的感情比起过去生疏了许多，而他跟他身边的那些只来往了几个月的朋友却很亲密。这并不意味着你们之间的友谊出了什么问题，而是由于人们普遍存在一种建立和谐的人际关系期望，因此人们会努力和相近者友好相处，尽量避免彼此发生不愉快的事情。人们在互动过程中，出于本能，总是希望以最小代价换取最大回报。交往频率的增加，交往距离的拉近能更容易了解对方，用很短的时间获得关于对方的某些信息，判断出对方的脾气秉性，从而在与对方交往时产生一种安全感。这也就是我们通常讲的“和这个人来往我心中自有数”。正因为这样，如果你想让别人顺利答应你的请求，那就需要在平时做足工夫，多接触，多交往，这样以后求人办事才会游刃有余。

恰到好处的赞美能收到积极效果 每个人都有他引以为豪的优点，并希望他的这些优点能够得到别人的认可和赞美。因此，肯定他人的优点，恰到好处地赞美，往往能够获得他人的好感。袁枚是清朝著名的才子，他少年得志，刚过二十岁就被任命为某地知县。赴任前，他去老师那里告辞，老师问他：“官不是那么好当的，你年纪轻轻就做上了知县，有什么准备啊？”袁枚说：“并未做什么特别的准备，只是带了一些‘高帽子’，准备见人就送一顶，因为人人都喜欢戴‘高帽子’啊！”老师一听，不高兴了：“为官要正直，亏你还读了那么多圣贤书，怎么也搞这一套呢？”袁枚马上回答：“老师的话很对，可老师您想想，当今这个世上，像老师您这样不喜欢戴‘高帽子’的人，又有几个呢？”

听到袁枚这么一说，老师马上就转怒为喜。于是，师生欢欢喜喜地告别了。袁枚从老师的家里出来后，感慨道：“我准备的一百顶‘高帽子’，还没到任，就已经送出去一顶了。”这里的“高帽子”便是恰到好处的赞美。“正直”是袁枚的老师一直所推崇的，当他不失时机地赞美了老师这一点时，老师听后自然“转怒为喜”。确实是这样，你的一句赞美会让被赞美者心情舒畅，但赞美必须是非常真诚的、发自内心的，这样你才能收到积极的效果。如果是虚伪的、无中生有的赞美，反而会让对方感到不自在。

如何才能将赞美的话说到最好 赞美的话要坦诚得体，切忌“无中生有” 人总是喜欢被赞美的，即使明知对方讲的是奉承话，心中还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。换句话说，一个人受到别人的夸赞绝不会觉得厌恶，除非对方说得太离谱了。赞美别人首要的条件是要有一份诚挚的心意及认真的态度，轻率的说话态度不仅不能达到赞美的效果，还会使人产生不快的感觉。

背后颂扬别人的优点。比当面赞美更为有效 这是一种至高的赞美技巧。在各种赞美的方法中通过他人之口传达的赞美要算是最使人高兴的，也最有效果的。如果有人告诉我们：某某人在我们背后说了许多关于我们的好话，我们心里一定极为舒坦。这种赞语，如果当着我们的面说给我们听，或许反而会使我们感到不自在，或者疑心他不是诚心的，远没有间接听来的这般悦耳。对于不了解的人，最好先不要赞美 要等你找出

他喜欢的是哪一种赞美后，才可进一步交谈。最重要的是，不要随便赞美别人，有的人也许不吃这一套，乱送“高帽子”可能会弄巧成拙。……

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)