

每一种生活方式都需要有效地管理和策划



制订 生活目标

管理 自己的人生

积极 融入生活

把握 自己的命运

掌控 个人情绪



蓝渊◎编著

JING YING REN SHENG
XIN LI CE LÜE

经营人生的 心理策略

全集

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。

华夏出版社

经营人生的 心理策略

蓝渊◎编著

华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

经营人生的心理策略 / 蓝渊编著. —北京: 华夏出版社, 2010.10

ISBN 978-7-5080-5884-9

I. ①经… II. ①蓝… III. ①人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第150337号



出品策划:

网 址: <http://www.xinhuabookstore.com>

经营人生的心理策略

编 著 蓝 渊

责任编辑 王二永

封面设计 思想工社

排版制作 思想工社

出版发行 华夏出版社

(北京东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

经 销 四川新华文轩连锁股份有限公司

印 刷 北京通州皇家印刷厂

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 23

字 数 350千字

版 次 2010年10月第1版 2010年10月第1次印刷

定 价 39.80元

书 号 ISBN 978-7-5080-5884-9

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换

| 前 | 言 |

PREFACE

生命的过程，其实就是经营人生的过程。人一生都在经营自己，只不过有的人经营得绚丽耀眼，而有的人经营得晦涩黯淡。

经营人生，贵在有道，所谓“有道”，就是在人际交往中运用恰当的心理策略。在这个竞争日益激烈的时代，能够洞察别人的心理，并懂得运用相应的心理策略来处理人际关系中的各种问题，是追求成功、美满的人生必须牢牢掌握的一种技能。

夏季过去了大半，而某商场的仓库里却还积压着大量衬衫，如此下去，该商场本季度的销售计划不但无法完成，甚至还会出现亏损。商场经理布拉斯心急如焚，他思虑良久，终于想出了一条对策，立即拟写了一则广告，并吩咐售货员：“未经我的许可，不管顾客是谁都只能买一件！”

不到5分钟，便有一个顾客苦恼地走进经理办公室：“我想多买几件衬衫，我家里人口很多……”

“哦，这样啊，这的确是个问题。”布拉斯眉头紧锁，沉吟起来，过了好一会儿才像终于下定决心似地问顾客，“您家里有多少人？您又准备买几件？”

“五个人，我想给每个人都买一件。”

“那这样吧，我先给您三件，过两天假如公司再进货的话，您再来买另外两件，您看怎样？”

这个顾客不由得喜出望外，连声道谢。谁知这位顾客刚一出门，另一位顾客便怒气冲冲地闯进经理的办公室大声嚷道：“你们凭什么要限量出售衬衫？还有，刚才那个人可以买三件，为什么我只能买一件？”

“根据市场的需求和我们公司的实际情况，”布拉斯面无表情地回答着，“不过，假如您确实需要，我可以破例多卖您两件。”

衬衫限量出售的消息不胫而走，不少人慌忙赶来抢购，以至于他们不得不在商场门口排起了长队，还要靠警察来维持秩序。傍晚，所有积压的衬衫被抢购一空，该季度的销售任务也超额完成。

物以稀为贵，因为稀缺所以担心错过。上例中的经理，就是利用了人们这一普遍心理来激发顾客的购买欲，从而实现了销售的目的。

可见，心理策略能让我们更好地经营人生，能让我们把握很多习以为常的事物背后的规律，能让我们更好地解决忧愁困惑。

一个眼神、一个表情、一个手势，甚至日常的穿着打扮都在“出卖”着一个人的内心，只要我们能把握其中的“玄机”，就能与人顺畅地沟通，而一旦“人”的问题顺畅之后，诸事皆会顺畅。因此，学点心理策略对我们是非常重要的。

《经营人生的心理策略》以轻松的笔触、休闲的语调，把日常生活中可能遇到的各种心理现象讲解得精彩易懂，妙趣横生。读完本书，你会发现，人生并没有你想象的那么复杂，那些一度困扰着你的诸多生活现象，此刻看来竟是那么的清澈透亮。

在巨大的生活压力下，如何走出忧郁、焦虑和迷茫，如何建立融洽的人际关系，如何在沉浮莫测的职场游刃有余……走进本书，你就会找到答案。

| 目 | 录 | CONTENTS



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 /4
- 相比“能力”，更应该夸奖“付出的努力” /5
- “三个和尚没水喝”的道理 /6
- 失眠的心理学疗法 /6
- 遇到危险时要锁定求助对象 /7
- 在别人面前公布的决心往往能够实现 /8

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 /10
- 木桶定律：克服人生“短板” /11
- 艾森豪威尔法则：做事要分轻重缓急 /12
- 手表定律：集中精力朝着目标前进 /14
- 布里丹毛驴效应：果断才能抓住幸福 /16
- 首因效应：给人留下良好的第一印象 /17
- 登门槛效应：步步为营，走进对方内心 /18
- 酝酿效应：解决难题，有时要靠顿悟 /20

第 1 篇

成功心理策略

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 /24
- 每个人都喜欢别人谈他得意的事 /25
- 利用同步心理好说服 /25
- 自己“沉默”，他人改变 /26
- 精神倒了，意志和雄心也会土崩瓦解 /27

Chapter4

获取他人好感的秘诀

- 人们总是喜欢和微笑的人打交道 /30
- 不要只是傻傻地倾听，要学着适时“附和” /31
- 交际中，让对方做主角 /32
- 给他点儿便宜，让他记住你 /33

Chapter5

令人首肯的心理策略

- 未批评，先夸奖 /35
- 遇到尴尬情境时要懂得自我调侃 /36
- 没有辩解的道歉才能得到谅解 /37
- 抓住“把柄”，令对方不得不听命于你 /38
- 面对别人故意制造的矛盾，“不争”是最好的回击 /40

Chapter6

求人办事的心理操控术

- 好事多磨，有耐心才会让人“妥协” /42
- 事先感动对方 /44
- “心理共鸣”好办事 /45
- 多打电话不如多见面 /47

- Chapter7 施策，出其不意巧操纵
- 恰到好处的赞美能收到积极效果 /48
 - “将欲擒之，必先纵之” /50
 - 巧设“圈套”，请君入瓮 /52
 - 卖弄得不到好结果 /53
 - 在最恰当的时机出手 /55
 - 吐露心声，才能得到信任 /56
 - 以退为进 /57

第 2 篇

攻心问话，第一时间“掌控”对方思维 <.....

- Chapter8 如何问对方才会说，如何说对方才会听
- 以温和的口吻说话 /62
 - 消除疑虑，才能让初识者敞开心扉 /63
 - 主动出击，把控话语权 /64
 - 旁敲侧击，“敲”出对方的真实想法 /66

- Chapter9 以非常技巧来弄清事实真相
- 暗示引导，用迂回法了解事实真相 /68
 - “歪曲事实”，反向问话的神奇效果 /70
 - “先软后硬”，让对方无所适从 /72
 - 将对方的答案暗含在自己的问话中 /73
 - 采用多种问话方式，摸透对方的心理 /74

- Chapter10 抓住关键，把握对方心理
- 追问，不给对方拖延之机 /77
 - 由浅入深，慢慢将对方“吃进” /78
 - 去除细枝末节，开场白要快速进入主题 /79
 - 多提些假设性问题 /81

Chapter11 掌握问话技巧，巧妙洞悉人心

- 多使用带“所以”的问句 /83
- 棘手问题，直接回答不如反问 /84
- 提一些“两难问题”让对方回答 /85
- 不强迫，反倒能引起他人兴趣 /87
- 本能性问话，越是本能越能震撼人心 /88

Chapter12 问话非常道，窥探人心更绝妙

- 用委婉的方式去打探你想了解的信息 /90
- “指桑骂槐”，更能让对方接受 /92
- 先挑毛病再提要求，容易迫使对方让步 /93
- 即使能做到的事，也不能马上答应 /95
- 反其道而行的神奇效果 /97

第 3 篇

身体有“诡计”，肢体语言透露出的内心世界 <.....

Chapter13 习惯皆心理——从体姿知晓他人心理

- 举手投足的习惯往往是心理的反映 /102
- 日常握杯姿势与人的个性 /103
- 不同的吸烟方式，不同的性格信号 /104
- 接电话传递真实个性 /105
- 由睡眠姿势看穿人的本性 /106
- 六大坐姿折射出的不同心理 /108

Chapter14 不经意的行为，往往是内心的显现

- 握手的下意识表现——支配、顺从或平等 /110
- 抖动双脚与舒缓情绪 /111
- 随手的“煲粥”小动作说明了什么 /112

Chapter15 肢体动作——触摸中的心理智慧

- 他碰了碰“含义丰富”的下巴 /113

- 注意“耳朵”发出的信息 /114
- Chapter16 身体会说话——练就一双“火眼金睛”**
- 交叉双臂，与人沟通的屏障 /115
- 情绪变化，眉毛也将不由自主地受牵动 /116
- 唇之密语 /117
- “情绪”之手 /118
- Chapter17 心灵之窗——发现不易被察觉的蛛丝马迹**
- 目光的“落脚点”与心理反应 /120
- 在对方的眼神中寻求自己想要的信息 /121
- Chapter18 身体破谎言——远离“傻”的尴尬**
- 谎言，会如何开始 /123
- “左右顾盼”的眼睛：天然的测谎仪 /124
- “强颜欢笑”，自有谎言的痕迹 /125
- “手足无措”，恰是识谎契机 /126
- “坐立不安”，坦白了自己 /127
- “词不达意”，漏洞遮掩不了内心 /128

第 4 篇

职场心理策略

搞懂职场心理策略，天下就没有怀才不遇这种事 <.....

Chapter19 原来我们这么近——赢得职场好人缘的诀窍

- 想让别人喜欢你，就要懂点“互逆”心理 /132
- 先观察别人需要什么 /133
- 相似引起喜欢，与同事相处先找共性 /134
- 尽量在背后说同事好话 /135
- 及时堵住“破窗”，别让“环境”影响你 /136

- 对下属宽容大度，制造“向心效应” /137
- 对待别人的说法，不能简单评判对错 /139
- Chapter20 办公室生存心理策略**
 - 适当“暴露”自己，降低别人的防备心理 /141
 - 把你想说的话变成老板想听的话 /142
 - 不要一味地提供建议，分清是抱怨还是倾诉 /144
 - 绕开十种人的“敏感”地带 /145
- Chapter21 长点儿眼色，不做办公室里的讨厌鬼**
 - 多来倾听，少去说服 /148
 - 不要时时“迈出众人行列”，有时需要“藏拙力” /149
 - 男女搭配，干活不累 /151
 - 记住，“越位”就是心理冒犯 /152

第 5 篇

纵横商场，狭路相逢善驭“心”者胜 <

- Chapter22 风云莫测，商务谈判要讲心理策略**
 - 给足对方心理准备时间 /156
 - 在心理上压倒对方，获胜的几率更大 /157
 - 把对手的反意见从你嘴里说出来 /158
 - 布下“最后通牒”，逼服对方 /159
- Chapter23 了解人性，赢取商机**
 - 让步，也要讲究策略 /161
 - 瞄准关键点，以一点击溃其全部 /162
 - 环环相扣，步步为营 /164
 - 先予后取谋远利 /165
 - 根据对象采取应对策略 /166
- Chapter24 在竞争中轻松取胜的心理策略**
 - 他推陈出新，你就“借尸还魂” /169

- 小技巧，大智慧 /171
- 巧妙迂回于他人之间，“空手套白狼” /172
- 怀旧心理，有“机”可寻 /174

第 6 篇

销售，一场没有硝烟的心理战 <

Chapter25 分析客户的心理弱点，是成功推销的第一步

- 从众心态和权威效应，打出社会认同“牌” /178
- 打出“满足牌”，击中客户追求的自我“重要感” /180
- 曝点“家丑”恰恰说明你的真诚 /182

Chapter26 有效控制，引领客户朝你期望的方向迈进

- 善用“空间战”，占领“我的地盘” /184
- 控制对方的时间，传达“我很重要” /186
- 毫不吝惜地赞美，毫无保留地请教 /188
- 用心传递价值，让客户没有后顾之忧 /190

Chapter27 猜准顾客心思，抓住非理性消费行为的契机

- 非理性消费心理的启示 /193
- 消费边际效应，多买我就更便宜 /195
- “免费赠送”，有赠品他才愿意买 /196
- 氛围促销，给消费者一个“疯抢”的理由 /198

Chapter28 成交魔术，快速攻克他们的心理防线

- 适当制造压力，给客户一些“被威胁”的紧迫感 /200
- 摆出“互惠秤”，先付出会让客户心生亏欠感 /202
- 有效暗示，用动作“搞定”他 /204
- 放出“稀缺光”，直击客户担心错过的心理 /205

第 7 篇

情感心理策略

洞晓男女心理，分享情感生活 <.....

Chapter29

男女有别，别把你的想法强加于对方

- 男女有别，不要试图改变对方 /210
- 不一样的男女恋爱心理 /211
- 男性执著于“一个目标”，女性锁定“多个目标” /212
- 男人因性而爱，女人因爱而性 /213

Chapter30

聪明的男人，要懂女儿心

- 弱点直击，为啥受骗的总是女人 /216
- 女人最怕听到的字——丑 /218
- “长舌妇”的舌头为什么那么“长” /219
- 爱占小便宜的女人 /221
- “男人不坏，女人不爱”之女性心理 /222
- 女人們的“唠叨病” /223
- 聪明的男人，看出女人的性爱信号 /224
- “第三者”，躲不开有妇之夫的吸引 /226

Chapter31

摸透男人心理，做最有魅力的女人

- 男人的“墨镜”——虚伪 /228
- 从场面话里听出点“门道” /230
- 酒后暴打电话的男人渴望关怀 /231
- “便宜没好货”的男人心理 /232
- 男人不爱找美女结婚的原因 /234
- 初恋为什么总是迈不到婚姻殿堂 /235
- 男人婚外情探源 /237

Chapter32 → “老婆总是人家的好” /238

Chapter32 多一些努力，少一些中国式情感折磨

→ “个人空间定律”——婚姻需要距离 /241

→ 正确的择偶心理是幸福的前提 /242

→ 做好新婚心理调适，让“吸引力”永不衰退 /244

→ 夫妻交流，避开误区得人心 /245

→ 婚前话多，婚后无言的“爱情沉默症” /248

→ 理性互补，别让爱情“栽跟头” /249

第 8 篇

教育心理策略

心理学的奇迹：不打不骂也能教出好孩子 <

Chapter33 懂心理的家长胜过好老师

→ 置之不理，孩子的坏毛病得不到“重视”会消失 /254

→ 糖果的诱惑，延迟满足可让孩子更有韧性 /255

→ “父母之外的朋友”能让孩子更好地度过青春期 /257

→ 表情交谈胜于口头唠叨 /258

Chapter34 神奇的心理学，不打不骂也能教出好孩子

→ “打是亲，骂是爱”是最大的谎言 /260

→ 父母千万别上了“光环效应”的圈套 /261

→ 抛弃“牛不饮水强按头”的教育方式 /263

Chapter35 聪明父母“雕塑”孩子有技巧

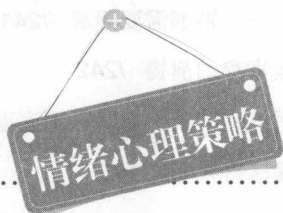
→ 批评和表扬绝不能没完没了 /266

→ “自适应心理”——放手，让孩子去失败 /267

→ 替孩子选择，不如让他自己来选择 /268

→ 孩子“毁坏”东西，扼杀不如引导 /269

→ 用“积极”的期待来鼓励孩子 /271



第 9 篇

快乐有方法，幸福有“诡计” <

Chapter36 幸福的“心计”

- 多给自己积极的心理暗示 /276
- 警惕“配套效应”，别让他人的“睡袍”左右你的幸福 /278
- “幸福递减定律”，莫让内心失去对幸福的敏感 /279
- 让心灵响应潜意识的召唤 /281
- 幸福，需要保持一点“酸葡萄”心理 /283

Chapter37 给幸福注入积极的心理要素

- 正确认识自己，莫让自卑心理吞噬幸福 /285
- 远离攀比，走进“不抱怨的世界” /286
- 给幸福的生活脱去冗杂的外衣 /289
- 顺其自然，让心不再摇摆 /290
- “向下比较”——剪除欲望，简单生活 /291

Chapter38 告别不良心理，幸福会回来的

- 打破恐惧的心理战术 /293
- “转移心境”，快乐自如 /296
- 克制愤怒，更有益于健康 /297
- 永葆热忱，构筑人生乐园 /299
- 信心十足，做最出色的自己 /301
- 远离“心理陷阱”，才能更好地走向成功 /303

第 10 篇



测试+结论=原来我们的心里是这样想的 <

Chapter39

心里想法，天知、地知、测试知

- 理想还是现实，一测便知 /308
- 别墅里的心灵密码 /309
- 算命真能算出性格来吗 /310
- 沙漠里的发现 /311
- 遇上劫匪的你 /311
- “葛朗台”的测试 /313

Chapter40

全面探测，遇见未知的自己

- 建筑物隐藏的秘密 /314
- 魔法透析你最注重的东西 /315
- 看不惯还是输不起 /316
- 职场风云 /317
- 大人的神秘世界 /318
- 从宠物看个人形象 /319
- 人际关系的心理测试 /320

Chapter41

“天眼”看世界，轻松窥人心

- “借钱”这件事儿 /322
- 谁是你人生中的“幸运星” /323
- 第一次家宴 /325
- 80岁老太的糗事 /326
- 关于进取心的测试 /327

Chapter42

→ 发掘优势的心理测试 /328

→ 遗落的钥匙 /328

→ 你是个具有很强危机意识的人吗 /329

→ 成功的棋盘里你还缺哪颗棋子 /330

给幸福上一把温柔的锁

→ 一生会爱几个人 /332

→ 找出让你烦恼的根源 /333

→ 爱情在哪里 /334

→ 欲了解他，不妨看看他的穿鞋风格 /335

→ 中大奖后的选择 /336

→ 幸福来源 /338

→ 风景与念旧 /339

→ “另一半”是个什么样的人 /339