

<<人际交往中的心理策略>>

图书基本信息

书名：<<人际交往中的心理策略>>

13位ISBN编号：9787510702556

10位ISBN编号：7510702550

出版时间：2010-11

出版时间：中国长安出版社

作者：宋可力

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>

<<人际交往中的心理策略>>

内容概要

在社交时能否让他人喜欢与你交往，完全取决于你能否看穿对方的心理，并按照对方的思维方式进行交往。

此外，一个人不论多么坚强、能干、有成就，仍要靠自己与别人的良好关系，来保持和发展自身的价值和重要性。

本书就是从心理学的角度，讲述一些人际交往中的心理策略，以期帮助你迅速地提高说话办事的眼力和心力，掌控人际交往主动权，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。

并在解读各种人际关系现象背后的深层心理原因的同时，提供了一些能使你成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人的方法，进而使你成为人际关系的大赢家！

<<人际交往中的心理策略>>

书籍目录

第一章 人际认知：了解别人的心理，以便更好与人相处 处世，从了解人心开始 人际关系心理学比你的学历更重要 认识到“人先关心的是他自己而不是你”是生活的关键 朋友、同事、同学、上司……所有的关系你都能游刃有余吗？

事业的成败不仅仅取决于我们个人的努力 在人际关系中不做低智商的人 满足对方的本意才能建立最佳的人际关系 杜绝爱的泛化，小心印象错觉 亲密的人际关系可使生活富有意义 训练1：他人的心思你来猜——识人训练第二章 人际魅力：用最佳印象打造好长期交往的基础 首因效应：在很多场合下，你的外在形象远比你真正的本事更重要 自夸效应：乐于站出来为自己打知名度 自我暴露定律：“自揭家丑”更显你的实在 霍桑效应：尊重每一个人，包括你的敌人 权威心理：让最有价值的人帮你说话 名人效应：用他人的威望提高自己的影响力 晕轮效应：让别人感觉你“很成功” 中心性品质法则：最让人无法抗拒的魅力是热情 互补性原则：优势互补能形成强烈的人际吸引力 250定律：善待一个人，赢得一群人 训练2：提高别人对你的信用度，让你人气暴涨第三章 人际冲突：将阻力化为动力和凝聚力第四章 人际沟通：开口就能打动人心第五章 人际往来：使人愉快是笔财富第六章 人际博弈：打赢心理战，偷走他思想中的那张牌第七章 人际互助：无人助，无以立

<<人际交往中的心理策略>>

章节摘录

人际关系心理学比你的学历更重要?未来的世界：方向比努力重要，能力比知识重要，健康比成绩重要，生活比文凭重要，情商比智商重要！

无论哪个年代，人们都很看重人的才学，古时候多少莘莘学子寒窗苦读，只为了高中状元，进而能在朝廷中谋得一官半职，光宗耀祖，实现夙愿。

及至今日，很多人也为了一纸文凭而跻身于万人独木桥。

更有人说：“学好数理化，走遍天下都不怕。

”又说：“只要你有文凭，到哪里都能吃得开。

”事实果真如此吗？

?毋庸置疑，文凭是一块敲门砖。

尤其在“考官代替跑官、卷子代替条子”新的用人制度环境下，没有一定的真才实学是行不通的。

此外，高文凭可以给你一种底气，当说话或者做事，这种底气在一定程度上是可以转化成一种叫自信的东西。

自信的重要性想必就不用多说了吧。

?但是，众多实例和实验证明：有高学历的人不一定取得成功，文凭的高低与一个人成就大小并没有必然的联系。

心理学家霍华?嘉纳说：“一个人最后在社会上占据什么位置，绝大部分取决于非智力因素。

”哪些是非智力因素呢？

包括机遇，也包括人脉。

其中良好的人际关系不可或缺。

看看古今中外的那些成功者我们会发现，除去搞科研的专家外，在其他领域的成功者和卓越者并不是那些满腹经纶却不通世故的人，而是那些善于见微知著，揣摩人心，并灵活运用各种方法达成自己目的的人。

甭说成功者，就是平凡亦如你我的人，如果不懂得人际关系心理学，连找对象、找工作都可能出错，甚至得不到别人的尊重，更别说有更大的成功了。

反之，如果你了解他人的心理，懂得如何用它发掘出自己身边的资源，甚至利用有限的资源拓展新的天地，滚雪球似得积累自己的资源，那么，即使你没有多少真才实学，也能利用自己的人际关系得到很多人的帮助！

?看看梁山好汉宋江，他懂得猜心，做事合乎人心，所以稳坐第一把交椅。

三国时的刘备，也善于识人用人，收揽人心，所以宇内有识之士皆投之，故而其能成就霸业！

再如，西楚霸王项羽，虽然自幼饱读诗书，却败给了一个街痞流氓刘邦。

究其原因，就在于项羽不得人心。

项羽每得一城，尽情享乐，肆意随性而为，不免滥杀，因而不得人心；刘邦为好色之徒，一城之中美女何其多，他却未犯一人！

项羽恃才因此傲物，对待属下意见以粪土视之；刘邦无才却虚心纳谏，对属下意见给予充分赞扬和吸收！

最终怀才的项羽无颜见江东父老，上演了霸王别姬的悲剧；无才的刘邦却建立了盛极一时的大汉王朝！

?中国有句古话：得道多助，失道寡助。

道就是人际关系的处理呀，而道的要义就在于掌握他人的心理。

社会就是一个庞大的关系网，处理人与人之间的关系往往是事情成败的关键，有了良好的人际关系，即使你没有真才实学别人也会心甘情愿的为你卖命，你照样会成功！

?如果你不信，不妨看看我们周围，很多公司的老总文化程度并不高，却将很多高学历者收在麾下。

他们懂得如何驾驭下属，使之心服口服，甘愿为公司竭尽全力工作。

他们深谙如何与客户沟通，怎样获得对方的信任，使之顺利与自己合作。

他们的成功离不开一个良好的人脉，以及在和人交往中的各种艺术。

<<人际交往中的心理策略>>

可以说，正是因为他们懂得如何与人打交道，才让自己的影响力得到充分的发挥和施展，才可游刃有余地影响自己的下级、同事、上级、周围的人，成就自我。

文凭在一个人的构架里只是表象的东西，它只代表了你在某一时段所掌握的知识的程度，虽然它可演化为成功的一种能力，却不是一个开启事业之门的万能钥匙。

若是搞不好人际关系，能力的发挥也是在一定的机制、环境、工作内容与职责之内的，没有更好的平台和环境，再高的能力也只能被尘封。

试想一下，若是不能“察言观色”，见“心”行事，必然无法跟同事、领导、客户，以及其他他人做好沟通，那么要“文凭”有什么用？

别人连你这个人都不接受，还会接受其他东西么？

在现代社会中，高学历者越来越多，人与人之间的较量更多体现在人脉上。

好莱坞曾流行过一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。

”即使你确实才华横溢，戴上了高学历的桂冠，也不要以为如此便能获得成功。

“三分做事七分做人”，人际关系心理比真才实学更重要，俗话说，“干得好，不如混得好。

”人际关系是一个面，真才实学只不过是一个点而已。

因此，多学一些人际关系心理学吧！

只有建立起了自己的人脉网络，你才会享受到人脉带给你的好处，才会深刻认识到：一般人才与顶尖人才的真正区别更在于人脉，而并非仅仅是才学和能力。

??超级链接你的人际关系优势是什么?你的好友过几天要移民到英国去了，明天是他的生日，你为他办了一场生日惜别会，在惜别会中你最想对他说什么？

?A?以后咱们要经常联系啊！

?B?有空要常回来看我！

?C?有机会我一定会去找你！

?D?我会想你的?答案：?A?你乐天知足，无论遭遇何种窘境，都能从容应对，并传递给他人一种自信。

?B?你机灵又有主见，即便让人觉得你有一点强势，但你也会在关键时刻为众人排解困难。

?C?你温柔体贴、善解人意，很有人缘。

?D?你非常的理智，不轻易附和别人，做事善于思考。

你是大家心目中最最佳的领导型人选。

<<人际交往中的心理策略>>

编辑推荐

《人际交往中的心理策略(经典畅销版)》结合生动现实的小故事，以心理学的角度从“人际认知、人际魅力、人际冲突、人际沟通、人际往来、人际博弈、人际互助”等七个方面，讲述一些人际交往中最实用的心理策略，将为人处世的要诀娓娓道来。

带给每个读者幸福美满、和谐圆通的人生。

成功的人生来自成功的人际交往 人生最大的财富就是人际关系

<<人际交往中的心理策略>>

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>