

<<心理学与心计的距离0.01mm>>

图书基本信息

书名：<<心理学与心计的距离0.01mm>>

13位ISBN编号：9787511301741

10位ISBN编号：7511301746

出版时间：2010-3

出版时间：中国华侨

作者：宇琦//柯亮

页数：292

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>

<<心理学与心计的距离0.01mm>>

前言

只要“用心”，你就可以摆脱心计纷扰“世上难事千千万，最难还是做人难。

”为什么有的人不但能够在人群中如鱼得水而且能把事情做得滴水不漏，而有的人不但四面树敌而且事情也做得一败涂地呢？

我的朋友中有一位结婚二十多年没跟妻子吵过架的中年男人，我问他是如何做到这一点的，他说其实简单得很：“只要在相处中，用心而不用心计就行了。

”看到这里你会不会觉得这个回答太过简单？

“用心”和“心计”两者之间有什么区别呢？

无非都是察言观色、勾心斗角那一套呗！

对此，我的这位朋友是这样回答的：“心计只能让对方相信你一阵子，用心可以让对方信赖你一辈子

。

”他讲得太妙了！

“用心”之所以与“心计”不同，是因为“用心”是尽可能用善意与诚意来处理事情。

而人与人最关键的相处之道即是：以最大的善意与诚意去对待彼此。

我们也可以这样理解：“心计”是为人处世上的小智慧，所有的耍花招都是要用各种花架子去隐藏自己并不美好的动机。

用心计的时候，你不仅会害怕对方当场识破，而且一旦你的小花招被他识破，你今后就是真心待人，别人也会认为你是个爱耍花招的人。

<<心理学与心计的距离0.01mm>>

内容概要

恰到好处地赞美就像一盒巧克力每个难接近的人其实都有一把“心锁”。
聪明人会听弦外之音，善传言外之意，用智慧回击故意让你下不了台的人。
如何让盛气凌人的“傲客”变谦逊一点，我们不能完全鄙视“狐假虎威”的狐狸。
抓利刀要抓刀柄，制小人要拿把柄，不会察言观色，世事圆通无从谈起。
气势对决，赢的是心理优势，学会糊涂，一切太明白累的是自己。
执迷于愚忠，不如明智的反悔，赢得人心的往往是细节。
人情是财富，人脉是财脉，善于见机行事，方能驾驭事态发展。
善于解围，打圆场的人容易获赏识，成功往往眷顾执著到底的人。

书籍目录

人际关系博弈密码一——幽默是一种才华、一种成熟的力量 笑融僵局，敢于和善于自嘲 大场合下，自嘲更有效用 自嘲，不要牵扯到他人人际关系博弈密码二——恰到好处的赞美就像一盒巧克力 恭维话，最要讲求技巧 一语中的，夸就夸到点子上 赞美和谄媚，只有一步之遥 逃离恭维的老套路 到什么山上唱什么歌人际关系博弈密码三——“卖乖”是人情关系中最精明的一招 一箭双雕，便宜人情都占到 佯装无辜，扮演受害者角色 无巧不成乖，零成本收买他人心 注重细节，小事能起大作用人际关系博弈密码四——每个难接近的人其实都有一把“心锁” 人际关系，“润滑”要当先 和难以接近的人相处迂回最管用 不可不知的相处技巧 委婉地说出你的需求人际关系博弈密码五——这样的“心口不一”为什么让人喜欢 拐弯抹角，有些话反说更有效 正话反说，让别人一眼看出谬误 调整语序，有趣的话语颠倒美学 侧耳识别，别将反话当成赞美人际关系博弈密码六——名正言顺有个说法，师出有名给个交代 师出有名，给你做的每件事一个说法 借口都是为了别人好 话语中的实用“借口术” 送礼中的实用“借口术”人际关系博弈密码七——聪明人会听弦外之音，善传言外之意 用不经意的话暗示别人 你不说话，别人也会懂得 让别人主动说出你想说的 巧妙闲话，化解尴尬境地人际关系博弈密码八——幸灾乐祸的心态为人所不齿 粉饰别人，你会得到最大感激 窘境中的解围招数 遮羞布还要悄悄地穿人际关系博弈密码九——高明的话术应该是软硬兼施、刚柔相济 逢场作戏，交际场变脸大戏 软硬兼施，以目标为唯一目的 黑脸红脸，见机使用 迫人就范 苛责奖励，穿插上阵无人可敌人际关系博弈密码十——用智慧回击故意让你下不了台的人 话语反讥，争取主动 以毒攻毒，让对手自食其果 反唇相讥，让取笑者自取其辱 “修理”适度，讽刺也要有个度人际关系博弈密码十一——如何让盛气凌人的“傲客”变谦逊一点 偷梁换柱，把对方倚仗的铁台柱换掉 围魏救赵，直击对手的大本营 釜底抽薪，打消对手嚣张的资本 颠覆信念，让对手的希望泡汤人际关系博弈密码十二——调动感情的力量，激发他人的积极性人际关系博弈密码十三——我们不能完全鄙视“狐假虎威”的道理人际关系博弈密码十四——成功往往眷顾执着到底的人人际关系博弈密码十五——抓利刀要抓刀柄，制小人要拿把柄人际关系博弈密码十六——善于解围、打圆场的人容易获得赏识人际关系博弈密码十七——不会察言观色，世事圆通无从谈起人际关系博弈密码十八——智者感悟人性，明者洞察人心人际关系博弈密码十九——气势对决，赢的是心理优势人际关系博弈密码二十——敢于露丑的展示自信与真诚的有效方法人际关系博弈密码二十一——善于见机行事，方能驾驭事态发展人际关系博弈密码二十二——学会糊涂，一切太明白累的是自己人际关系博弈密码二十三——压得低，跳得远；舍得利，成大器人际关系博弈密码二十四——要韬光养晦，更要有所作为人际关系博弈密码二十五——执迷于愚忠，不知明智的反悔人际关系博弈密码二十六——上司决定你的薪金和职场前途人际关系博弈密码二十七——用推销的技巧来抬高自己的身价人际关系博弈密码二十八——赢得人心的往往是细节人际关系博弈密码二十九——人情是财富，人脉是财脉人际关系博弈密码三十——如何建立和维护人脉关系

<<心理学与心计的距离0.01mm>>

章节摘录

人际关系博弈密码一——幽默是一种才华、一种成熟的力量如何才能在人际交往中游刃有余，幽默无疑是最好的润滑剂。

无论是言语的幽默还是行为的幽默，在所有幽默的技巧中，自嘲无疑是最为上乘的技法。

自嘲就是以自己为靶子，把自己身上的缺点、糗事用夸张的方式表达出来。

也就是拿自己开涮。

从而达到娱乐他人，调节气氛，润滑人际的目的。

笑融僵局，敢于和善于自嘲调侃自嘲，低调退出，自找台阶，这不仅是一种技巧，更是一种智慧。

不要小看自嘲的作用，自嘲是一种生活哲学，懂得自嘲的人，必定热爱生活，懂得生活情趣，如果不热爱生活，谁会去发现自己的可笑之处，怎么会觉得这可笑之处可笑，又怎么会将这可笑之处讲出来呢？

一群二十年后相见的老同学中，有一男一女曾是同桌，因而说话遮拦便少一些。

但不久前女同学的丈夫因病去世，男同学并不知道，因而在玩笑中一无顾忌地提及其丈夫。

另一同学知情，便忙阻止，但他不知其详，玩笑开得更为厉害。

阻止的同学只得说出实情，这个男同学可谓无地自容，非常尴尬。

不过他迅速回过神，先是在自己脸上打了一下，之后调侃地说：“你看我这嘴，几十年过去了，还和当学生时一样没有把门的，不知高低深浅，只知道胡说八道。

该打嘴!该打嘴!”女同学见状，虽有说不出的苦涩，但仍大度地原谅了老同学的唐突，苦笑着说：“不知者不为怪，事情过去很久了，现在可以不提它了。

”

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>