

<<人际交际中的心理学全书>>

图书基本信息

书名：<<人际交际中的心理学全书>>

13位ISBN编号：9787538865400

10位ISBN编号：7538865403

出版时间：2011-2

出版时间：姜德祺 黑龙江科学技术出版社 (2011-02出版)

作者：姜德祺

页数：268

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>

<<人际交际中的心理学全书>>

内容概要

每个人的行为都受到心理的支配。

不同的心理会促使人们采取不同的行动，即使在相同的情况下，心理不同，采取的行为也会迥异。特别是每天面对事业发展、恋爱婚姻、人际沟通、情绪波动等问题时，如果能从自己的心灵出发，那么所面临的一切纷扰烦恼都将自消。

《人际交际中的心理学全书：制胜之道在于读懂人心，成功人生在于心》阐释了心理学的诸多原理、揭密生活中常见的心理现象，传授诸多心理方面的实用技巧，帮助你了解自身、洞察人生、解释行为，指导你在人生的路上运用心理学的知识，早早地开启幸福生活的大门。

人的一生中有很大大一部分时间是在参与社交活动，练就读心术才能成为交际中的王者；在社交中运用心理操控术，能够让你读懂人心，掌控人际交往主动权，成为人际博弈大赢家，

<<人际交际中的心理学全书>>

作者简介

姜德棋，60年代末出生，心理学博士，对心理学有着独到的研究和见解，发表著作十余部、曾为多家世界500强企业服务，现任某跨国集团首席顾问。

他崇尚文字。

但却不会以文字为其谋生的工具，一纸一笔可以喂饱精神但不能填饱肚子，口头禅是：文字怎么可以放在锅里煮？

也从没想过靠一支笔为自己写下一生的传奇。

代表作品《每天读一点好玩的博弈论》、《一分钟读懂顾客心理学》、《思路决定出路》。

书籍目录

第一章 避免遭受伤害的人际心理学不要轻易给自己树敌碰到无赖挡路时，千万不可手软枪打出头鸟，做人不可锋芒毕露得意时切勿忘形，小心乐极生悲量力而行：别当老好人，小心自讨苦吃

第二章 隐藏自我真实动机的人际心理学低调做人可助你麻痹对手善于以外表迷惑对方，而不是让自己成为被攻击的靶子欲擒故纵，学会利用逆反心理即使有不满，也不要总挂在嘴上要学会隐藏自己，切莫轻易掏心

第三章 求人办事时要懂得人际心理学只要有一线希望也不要轻言放弃曲线求人，巧妙利用“枕边风”的威力善用“亲情牌”突破对方心理善假于物，不妨利用道具求人办事求人办事不妨顺着别人的脾气

第四章 助你赢得好人缘的魅力心理学魅力来自个性，培养你的迷人个性有激情才能有魅力健康的生命使人魅力无穷美丽心灵决定诱人魅力风度是魅力的最好表现主宰自己才能魅力无穷行为体现魅力

第五章 巧妙运用情感的人际心理学晴天留人情，雨天好借伞人际交往的核心在于互助互利善于套近乎也是情感沟通的一种有效方式待人要热情，让别人感受到你的诚意投资情感也要权衡利弊少点锦上添花，多点雪中送炭

第六章 给他人留下良好印象的人际礼仪心理学注意礼仪，给人留下良好的第一印象得体的自我介绍可以给人留下良好的印象在称呼上多注意也能给他人留下深刻印象戒除那些社交场合最不受欢迎的恶习幽默是人际交往的润滑剂握手里面有大学问，掌握握手的艺术交际场合切忌什么事都敷衍了事

第七章 人际交往中必须要懂得的面子心理学给别人台阶下学问主动示弱可以助你赢得人心不要在失意之人面前说得得意之事不要揭他人的短处善待对手，给失败者留几分面子得理切勿不饶人

第八章 相由心生：由外表洞察他人内心的人际心理学相由心生，看人要先会看面如何通过表情看透人心的变化言为心声，通过语言观察对方心理善于琢磨人的心理，揣摩出他人的心理变化以眼识人，眼睛是窥探心灵的窗口看人不能只看正面，也要学会从反面观察以衣识人，衣服是思想的形象通过习惯动作看透他人心理

第九章 细节看破人心，人际交际中的细节心理学从名片看透对方的心理通过吃东西的方式看透对方从烦躁不安时的动作观察对方通过笔迹观察对方通过抽烟观察对方通过喜欢喝的咖啡来观察对方通过阅读习惯来观察对方通过送礼物的方式来观察对方通过笑的方式观察对方从卧室的装饰和摆设上观察对方

第十章 与陌生人打交道的人际心理学如何得体地与陌生人交谈寻找陌生人的兴趣点以及与自己的共同点让陌生人亲近你的七个心理技巧不妨多请陌生人帮忙如何克服社交恐惧症包装自己，用形象吸引陌生人

第十一章 赢得客户信任的商场心理学巧妙调动客户的心理兴趣赞美的寓言最能打动客户的心别让顾客当你试验品一定要了解客户的心理需求诚信的行为最能取得客户的信任

第十二章 与同事相处必知的职场人际心理学处理好你与同事之间的竞争关系同事晋升后你该如何与之相处不要得罪看似平庸的同事切莫牵涉同事之间的是非控制住自己的嘴巴，不要随便对同事乱吐衷肠不要贪吃独食，与同事分享成果与荣耀与同事发生争执以后如何善后

第十三章 让他人甘心为你效力的管理心理学喜怒不形于色，在下属面前要保持威严感上捧不一定下压，对下属不妨哄一哄敢于做出让步，留住有进取心的员工宽严适度，别做“冷血杀手”式的老板治人先治心，得人心者得天下培养让下属甘心效力的领袖气质与下属患难与共、同甘共苦充分发挥下属的能力

第十四章 与他人交朋友必知的交友心理学如何面对突然升温的友情在利益面前，检验真正的友谊朋友之间要保持一定的距离感切不可怀疑和欺骗朋友与朋友打交道时要保护对方的自尊心朋友之间也要有“礼”和“理”交友不能太讲“哥们义气”

第十五章 说话滴水不漏的言谈交际心理学点到为止，有些话不要说得太透保持弹性，有些话不要说得太死曲径通幽，有些话不能说得太直言多必失，说话时要学会过滤善于倾听，倾听是赢得他人喜欢的最佳方式不争为赢，要说服但不要无意义的抬杠

第十六章 用赞美赢得他人喜欢的人际心理学与人沟通要多用赞美赞美听起来要显得真实可信如何以赞扬和鼓励的方式激励他人尽量避免赞美成为一种讽刺

第十七章 收获幸福爱情的恋爱心理学切不可心急，感情需要慢慢培养关于爱情的谎言往往更能让人心动别把自己的整个人生都压在爱情上面维系感情的永远不是物质财富给彼此一点空间，再亲密的爱人也应该有所保留在细节方面打动你的爱人完美的爱情是可遇而不可求的对待婚姻问题一定要慎之又慎

第十八章 远离小人陷害的人际心理学与小人相处时应掌握的原则学会识破小人的伪与诈对付小人要注意技巧的掌握对付小人一定要能硬起心肠不做烂好人，学会对付各种小人

章节摘录

版权页：不要轻易给自己树敌一个人得罪的人越多，他的事业就越难以发展，他的人际交往也就越失败。

中国人在识人、与人交往方面向来有独到的眼光。

古人所谓的“君子之交，不出恶声”讲的就是多交朋友少树敌的道理，它的意思广泛的理解就是说为人处世，与人交往时，需诚意待人，纵然交恶断绝往来，也不可口出恶言，说对方的不是。

一个有修养的人，无论持何种理由，即使中断往来，也不会口出恶声，诽谤对方。

古人的话中包含了深刻的道理，首先，如果说了绝交者的坏话，就等于承认自己没有识人之明，双方既然已经绝交，那么做不成朋友也可当作点头之交，又何必反目成仇呢？

如果因此而树敌，不仅会使你的生活中减少快乐，即使是正常的工作，也会遇到种种人为的障碍。

所以，要避免树敌，你首先要养成这样一个习惯，那就是不要轻易去指责别人。

指责无论是错是对，对别人的自尊心都是一种伤害，绝大部分时候，它只能促使对方努力维护自己的面子，为自己辩解，即使对方在口头上隐忍下来，但心里多半也会记下这一箭之仇，日后必会寻机给你以报复。

其次，对于他人明显的错误，如果不是必要的话最好不要直接纠正，否则在别人看来你是故意要显得比他高明，因而又伤了别人的自尊心。

在生活中一定要记住，如果不涉及到原则问题，不会给自己造成多大影响的事情，那就不妨多给对方以取胜的机会，这样不仅可以避免树敌，而且也许可以使对方的某种“报复”得到满足，可以“以德报怨”。

假如由于你的过失而伤害了别人，你得及时向人道歉。

这样的举动可以化敌为友。

彻底消除对方的敌意。

说不定你们会因此相处得更好。

“不打不相识”这一民谚蕴含着深刻的哲理，既然得罪了别人，当时你自己一定得到了某种“发泄”，所以与其等待别人的报复，不知何时飞出一支暗箭，远不如主动上前致意，以便尽释前嫌。

为了避免树敌，还有一点要注意，就是与人争吵时不要非占上风不可。

实际上，争吵中没有胜利者。

即使口头胜利，但与此同时，你又树立了一个对你心怀怨恨的敌人。

争吵总有一定原因，总为一定的目的。

如果你想使问题得到解决，就不要采取争吵的方式。

不可否认，人都有好胜心，与人争吵的事情常常会发生，有时撕破脸皮也不是什么稀罕事，但是仔细想想，我们真的有必要与人争论时一定争个输赢吗？

要知道图一时口舌之快，将人驳得体无完肤并不算真正的聪明。

战国时代有个名叫中山的小国。

有一次，中山国君设宴款待国内名士。

当时正巧羊肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到，有一个叫司马子期的人没有喝到羊肉羹，怀恨在心，就到楚国劝楚王攻打中山国。

楚国是个强国，攻打中山国易如反掌。

中山被攻破，国王逃到国外。

他逃走时发现两个人手里拿戈跟着他，便问：“你们来干什么？”

两个人回答：“从前有一个人曾因获得您赐予的一壶食物而免于饿死，我们是他的儿子。

臣的父亲临死前嘱咐，中山有任何事变，我们必须竭尽全力，甚至不惜以死报效国王。

中山国君听后，感叹地说：“怨不期深浅，其于伤心。

吾以一杯羊肉羹而失国矣。

给予不在乎数量多少，而在于别人是否需要。

施怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。

<<人际交际中的心理学全书>>

中山国君因为一杯羊肉羹而亡国，却由于一壶食物而得到两位勇士的相助。

这段话道出人际关系的微妙。

一个人如果失去了少许金钱，尚不至于发此大怒；而一旦自尊心受到损害却绝非轻易就可弥补的。有时候。

本来并无伤人之心，可是却会因一句无意的话伤害别人，所谓“言者无心，听者有意”讲的就是这个道理。

如果你一面提出自己的主张，一面又对所有不同的意见进行抨击，那可是太不明智了。

这近似于强迫自己孤立和就此停步不前。

因为辩论而伤害别人的自尊心，结怨于人，既不利己，还有碍于人，实不足取。

无论在职场、官场还是商场，一个人如果把同事、同行作为竞争的死对头来看待，结果是非常坏的：一方面，你的心随时是紧绷绷的，忧虑将长伴你左右。

也许你会想：“他是我的敌人，我要成功，就一定要打败他，让他向我认输。

”如果你带着这种心态进行竞争的话，可能会不择手段，运用险恶手段攻击对手，那样即使赢得胜利，也可能祸及双方的人际关系，伤了大家的和气，对人对己都没有好处；而且以战胜他人作为自己追求的目标是对自己的不负责，因为你始终是为自己而不是为别人活的。

另一方面，假如对方是很强的竞争者，你一直无法超越他、战胜他的话，那么你可能感到非常沮丧和失望，甚至会想出一些消极的方法来伤害对方。

这样你的情绪发展会更为糟糕，要知道报复的代价是极其可怕的。

所以说，我们实在没有必要给自己树立太多的敌人，常言道：多个朋友多条路。

与其树人为敌，不如化敌为友，这样，我们的路才会越走越宽。

越走越顺。

<<人际交际中的心理学全书>>

编辑推荐

《人际交际中的心理学全书》：制胜之道在于读懂人心成功人生在于心理操纵练就读心术，读懂他人心理，才能成为交际中的王者；学会操纵术，掌握社交主动术，才能成为人际博弈大赢家。为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、左右逢源；而有些人却举步维艰、进退维谷呢？学点心理学，读懂人心和人性，运用心理操纵术处理人际交往中的种种问题，就能变难为易，使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就。

<<人际交际中的心理学全书>>

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>