第一图书网, tushu007.com

<<如何赢得人心>>

图书基本信息

书名：<<如何赢得人心>>

13位ISBN编号：9787111379843

10位ISBN编号：7111379845

出版时间：2012-5

出版时间：机械工业出版社

作者：邱丽丽，庞建春　著

页数：193

字数：145000

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

前言

真正能够有所作为的人，通常都能够凝聚人心，这一点我们可以找到无数的事例作充分的证明。
蒙牛前总裁牛根生认为，这个世界不是有钱人的，也不是有权人的，而是有心人的，他提出“经营企业就是经营人心”的观点。
海尔集团首席执行官张瑞敏说过：“人的素质过去是海尔成功的根本，今后我们面临的挑战也是人的素质问题，如何凝聚人心将是企业发展的根本。
” 无论是对组织还是对个人来说，如何赢得人心、如何凝聚人心都是生活中的现实问题，是决定组织和个人最终取得成就大小与发展好坏的关键所在。
那么，如何赢得人心呢？
“知人心难，赢得人心更难”，这是一句众所周知的话。
这是否意味着人心是不可捉摸的呢？
我们知道，人类的行为是受心理支配的。
也就是说，每个人处在同一心理状况时，所表现出来的行为虽然各有不同、五花八门，但控制这种行为的心理却是永恒不变的。
如同下面的情况。
一个年轻人的毕业生到一家单位工作，刚来的时候他表现得非常积极，打水扫地，节假日主动要求加班，领导布置的任务有些他明明有很大困难，也硬着头皮承揽下来。
但久而久之，他开始变得不那么主动起来，最后与单位其他人一样对工作不再那么热情。
但让他不解的是，领导对他的负面评价远远超过与他同样消极的同事，换句话说，他过去做的那么多事，几乎都没有获得任何积极的评价。
这样的情况让人不解吗？
那类似上面的情况是什么原因造成的？
心理学对此的概括便是“近因效应”，即最近的行为会影响到对过去事物的评价，负面的近因行为会否定过去所有的功绩，而正面的近因行为则会改善过去的形象——这就是人际交往中永恒不变的心理规律。
想要赢得人心，就要知道人的心理规律。
只有对人的心理规律了如指掌，你才能拿出切实可行的行为来赢得对方的心。
本书阐释了36条可以帮助我们赢得人心的心理学原理，展现了人际交往中印象管理、攻心策略等多方面的人心经营方法。
这并非一本严格意义上的心理学读物，因为从根本上来说，这本书仅仅依据心理学的内在原理作为指导，其目的主要是给我们指明在“赢得人心”这一问题上可以产生最大效果的各种行动方式，以及规避不利于“赢得人心”的各种负面情况。
为此，本书在内容中增加了很多实战的行动技巧，这些技巧是可以切切实实让我们的行动产生更大成效的。
天下万物都在变化，唯有人心不变。
无论何时何地，当我们想要驾驭自己的关系场，用人际关系来为自己的成功添砖加瓦时，就要熟悉人性，遵循人心定律，最终，我们才能获得我们想要的成功。
无论这种成功是人际关系上的还是其他方面的。

内容概要

本书从社会心理学和人际关系心理学角度阐释了36条可以帮助我们赢得人心的心理学原理，展现了人际交往中印象管理、攻心策略等多方面的为人处世方法。

为了提高对读者的实际指导效果，本书既充分阐释了各条人心定律背后有趣的、深刻的心理学原理，同时也指明了在“赢得人心”这一问题上可以产生最大效果的各种行动方式，以及如何规避不利于“赢得人心”的各种负面情况。
此外还增加了很多实战的行动技巧，这些技巧可以切切实实让你的行动产生更大成效。

<<如何赢得人心>>

书籍目录

升级版前言
前言
第一章印象管理的8大心理原理
　赢得人心，关键的一步是要做好第一面的印象管理。
人们往往喜欢与那些具备热情的品质，外貌靓丽或英俊且能以平等之心待人的人来往。
因此，在初次与人交往时，我们应该熟知人心之道，有意识地给对方留下深刻良好的第一印象。

　1?中心性品质原理——用热情来敲开人际关系之门
　2?好心情效应——在对的时间遇见对的人
　3?光环效应——提升自己的人际吸引力
　4?以貌取人定律——让外在美为你的形象加分
　5?真诚效应——热情是焦点，但真诚却是最高点
　6?平等需求效应——平等是最容易被感知的尊重
　7?互惠定律——主动表达好感与兴趣
　8?负向原理——莫要留下坏印象
第二章待人处世的7大心理策略
　俗话说：人无完人。
我们不可能把每件事情都做得十全十美。
而一旦我们的错误言行不小心被别人看到，就可以给他留下难以磨灭的坏印象。
这时，抱怨、悔恨已经于事无补，唯一正确的做法是根据对方的心理状况，运用一些心理策略修补这些坏印象。

　9?心理定式效应——偏见是良好印象的敌人
　10?海格力斯效应——消除怨恨，才能轻松交流
　11?近因效应——最近的行为能够影响以往的评价
　12?布朗定律——找到那把能够打开心锁的钥匙
　13?态度效应——以德报怨，以德服人
　14?心理摆效应——控制好自己的情绪
　15?互补吸引定律——利用优势互补形成吸引力
第三章赢得人心的关键细节
　细节决定成败并非是一句空话，特别是在人际交往过程中。
一些细节往往能让你赢得人心，当然也能让你失去人心。
遵循心理规律，处理好这些细节，你必能扣开对方的心门。

　16?犯错误效应——魅力不在于完美
　17?德西效应——酒肉朋友难长久
　18?自我暴露原理——人之相知，贵在知心
　19?慈悲效应——客观处世者，最得人心
　20?归因偏差——别往自己脸上贴金
　21. PAC角色分析理论——选对你的角色
　22?沉没成本效应——不要对过去的恩怨纠缠不清
第四章赢得人心的心理策略
　每个人都非常关心与自身利益相关的事物。
因此，要赢得人心，我们就需要多做出一些有助于实现他人利益的行为。
俗话说，赠人玫瑰，手有余香。

帮助他人实现了利益，我们出就开拓了更为宽广的社交之路。

23?亲社会行为——做事利人，后果利己
24?金鱼缸效应——增加透明度，提升信任度
25?改宗效应——别做人云亦云的好好先生
26?增减原则——从讨厌到喜欢的情感蜕变
27?霍布森效应——给别人真正的选择自由
28?让步策略——用小让步换取大利益
29?延迟满足——让愿望再多飞一会儿
第五章驾驭你的关系场
一个优秀的人际交往者，往往是对自己关系场驾轻就熟的人。
他们深谙人心，懂得如何运用相应的心理法则，使对方掏心掏肺，彼此肝胆相照。

30?手表效应——坚持原则是交友之本
31?平衡理论——平衡是朋友之间交往的基本准则
32?缄默效应——给他人诉说的机会
33?反馈效应——用反馈来维持互动
34?淬火效应——给双方一些冷静时间
35?超限效应——任何刺激，过犹不及
36?关系场效应——共生共赢，提高凝聚力

章节摘录

媒体关注与评论

攻心为上，攻城为下。
心战为上，兵战为下。
——《孙子兵法》　　人心只能赢得，不能靠人馈赠。
——叶芝　　人们不在乎你的知识有多少，而在乎你对他有多么关心。
得人心者则成功，失去人心者则失败，这是永恒不变的。
——陈安之

编辑推荐

《如何赢得人心(升级版)》从社会心理学和人际关系心理学角度阐释了36条可以帮助我们赢得人心的心理学原理，展现了人际交往中印象管理、攻心策略等多方面的为人处世方法。

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