

<<超管用的人际关系心理学>>

图书基本信息

书名：<<超管用的人际关系心理学>>

13位ISBN编号：9787210054931

10位ISBN编号：7210054936

出版时间：2013-1

出版时间：江西人民出版社

作者：卢倩倩

页数：232

字数：150000

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>

<<超管用的人际关系心理学>>

前言

曾经有一个非常有趣的调查：把一个人周围五个朋友的月薪加起来除以五，得出的平均数大致就是这个人的月薪；同样的方法，也可以大致推断出这个人的职位，可以基本判断他事业的格局、发展，甚至未来的成败。

这个调查告诉了我们这样一个道理：一个人的成功并不仅仅依赖于自身的能力，还要看他认识了怎样的朋友，结交了怎样的人，也就是说人际关系的优劣直接决定着一个人事业的成败。

四通八达的人际关系就像纵横交错又畅通无阻的血脉一样，可以为你的事业发展，提供“机体循环”的营养和源源不断的财富。

在这个竞争激烈的社会，有些人自身能力和水平看似都很一般，但做起事来却能左右逢源，游刃有余，常常是别人费了九牛二虎之力也无法搞定的事情，他只需要打个电话就轻松解决。

而另外一些人，常常被人际关系搞得焦头烂额，做人做事处处碰壁，总是对工作困境和事业难题束手无措，偏偏别人很容易解决的事情到了他的手里，就变得异常棘手。

这两种不同命运的差别，都来自于日常生活中人们对人际关系的建立与经营。

我们可以毫不夸张地说，优质的人际关系是一个人迈向成功的稳固基石。

在现实社会的人际交往中，谁掌握了对方的心理变化，谁就能占据主动；谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜。

所以，通过对人际交往中心理活动的分析与洞察，能够帮助我们透视人性，读懂人心，俘获人情，进而更好地掌控人际关系的脉络。

人际关系心理学正是一门教会你掌控周围人际关系的实用技术。

越是了解人际交往背后的普遍心理规律，就越能及时迅速地捕捉到对方的想法，然后准确地分析出对方在人际关系交往中希望达到的目的，从而合理地给出自己的策略，更好地操控事件的发展。

学好人际关系心理学，我们便能够在工作和生活中最快地解决遇到的难题和困惑，并通过对他人的了解，而变得更加圆融练达，左右逢源。

本书正是从人际交往中存在的普遍心理现象入手，通过对人际心理学的剖析和探讨，帮助大家找到与他人沟通的最佳途径，从而达到结识他人，感染他人，影响他人，甚至操控他人的目的。

全书结构严谨：首先，是挖掘人类交际心理中的普遍规律，帮助人们建立信心，迈出人际交往的第一步。

其次，是帮助读者克服自我社交障碍，并提供了具体可行的人际交往方法。

接着，是在结交他人的基础上，不断形成和完善自己的社交魅力，进一步吸引、影响和掌控他人，真正达到彼此“合作”并取得利益最大化的目的。

最后，全书还有针对性地提供了搞定最难对付的人的各种方法，招招都切实可行，且简单实用。

通过本书的了解和学习，你能最快捷地理清职场及生活中纷繁复杂的人际关系，让自己拥有良好的人际关系，并由此拓展出更为发达的人际关系网。

人心是世界上最复杂的东西，人与人之间的关系也是世界上最复杂的关系，因此，如果你能掌控人际交往的主动权，那就等于拥有了强有力的人脉资源；而拥有了强大的人脉资源，就可能成就辉煌的事业；如果成就了辉煌的事业，那还有什么不可能实现的呢！

<<超管用的人际关系心理学>>

内容概要

在中国这样一个人情社会，没有能力可以，没有人脉不行；没有金钱可以，没有关系不行。如果想走出一条属于自己的成功之路，那么你首先就是要建立并维护好自己的人际关系。

在人际关系这场心理博弈中，谁读懂了对方的心事，谁就能出奇制胜；谁掌握了对方的心思，谁就能占据主动；谁赢得了对方的心，谁就能获得自己的圆满人生。

这本书将帮助你有效消除各种人际关系中的不利因素，在最快的时间里掌握人际关系背后的心理秘密，利用他人為自己服务。

书中融入了大量精彩而实用的案例，手把手教你调整、改善、发展、掌控各种人际关系，是一部符合中国人社交往来规律的实用工具书。

<<超管用的人际关系心理学>>

书籍目录

- 第一章 透视人际关系背后的心理秘密
——知己知彼，最迅速地征服人心
为了消除恐惧与不安，人们需要交往
每个人都希望得到他人的认同
我们通常会喜欢与自己相似的人
传达“我重视你”的信息，让彼此走得更近
完美的人不如有缺点的人可爱
得到他人好处，我们会感到有回报的义务
情感投资比利益诱惑更能打动人心
- 第二章 警惕负面交往心理
——用强大心理能量，打造优势人际关系
超越自卑，用自信去吸引和打动他人
利用“居家优势”，消除社交紧张
教你克服和陌生人说话的恐惧
用“行动疗法”战胜害羞心理
变身强者，告别你的羡慕嫉妒恨
放低姿态，消除自大狂心态
拔除过度猜疑这枚人际关系的毒刺
- 第三章 巧妙运用人际交往中的心理透视法
——借你一双慧眼，看穿他的“微小”心思
像FBI一样，通过身体语言读懂他的心理
透过各种“微动作”，看破他的狡猾谎言
不断向你提问的人往往想阻止你提问
突然而至的“微表情”透露着心中的紧张不安
有不满和失意情绪的人喜欢自我夸大
轻易点头是在想如何拒绝你的要求
自我表现欲强的人喜欢说“我”
权威主义者喜欢用“名言”来强调自己
- 第四章 瞬间征服陌生人
——散发强大社交气场，让他不知不觉间臣服
见面前先熟悉对方资料，瞬间赢得好感
利用首因效应，让他对你一见难忘
用眼神打造自己的社交优势
“催眠”潜意识，迅速打开他的心扉
吸引他人时，要突出个性淡化共性
用真情感染他，让彼此产生“心理共鸣”
刻意制造下一次见面的机会
交往中，做一块积极乐观的“磁石”
- 第五章 俘获人心令关系更进一步
——发挥自身魅力，建立彼此更积极的人际关系
换位思考，成为对方的“知心人”
提高你的“曝光率”，让他“日久生情”
恰当的安慰犹如“雪中送炭”
正向评价可加深彼此的愉快关系
适当暴露自我，直抵他人心扉

<<超管用的人际关系心理学>>

学会赞美，欣赏的话人人都爱听

与同行者交谈，倾听者更受欢迎

第六章 善用人际交往心理定律把握全局

——随手拈来，打造你的无敌人际影响力

情绪定律：用好心情感染身边人

拒绝定律：学会说“不”也是一门学问

辐射定律：用你的人格魅力平定世界

布施定律：施恩于人，扩大影响力

托利得定律：用包容心积攒人情

250定律：由一个人去赢得250个人

凡勃伦定律：抬高身价，吸引别人向你走来

第七章 吸引他人跟随你

——熟读神奇心理效应，轻松操纵他人心

欲扬先抑效应：把甜头留到后面

近因效应：用最新印象优化自己在他人心中的形象

配套效应：利用对方看重的东西，间接实现自己的目的

二选一效应：给对方两个选择，让他无从挑剔

皮格马利翁效应：鼓励可以产生奇迹

登门槛效应：先得寸，然后再进尺

饥饿疗法：制造“得来不易”感，让对方愈加珍惜

对比效应：打击，就是用“更好的”去与对方比

第八章 搞定难对付的对象

——看人下菜碟，天下没有不能交的人

对性格死板的人，要挖掘他的关注点

对傲慢无礼的人，要尽量减少沟通时间

对沉默不语的人，要给他自己的空间

对自私自利的人，只与他保持利益关系

对逞强好胜的人，要尽量迁就，适当反击

对狂妄的人，要先在气势上将他震住

对搬弄是非的人，不可推心置腹

对性格倔强的人，要顺情说好话

对有城府的人，看穿本质，区别对待

后记

<<超管用的人际关系心理学>>

章节摘录

人性中最本质的需求之一是渴望得到他人的赏识和认同。

马斯洛的需要层次理论中，将人类的需要分为五个层次，当我们的生理需要和安全需要获得满足后，就会发展到高一层次的需求，那就是对爱、尊重和被认可的需要。

其中得到他人认可这一需求体现的是对自我价值感的确认。

如果一个人付出的努力，或者付出的关怀没有得到他人的认可，他很有可能会觉得自己的所作所为没有意义，进而影响到他与对方的关系。

在社会生活中，我们每个人都希望得到他人的肯定与欣赏，得到社会积极肯定的评价，以确定自己的人生价值。

如果得不到认可，几乎每个人的心里都会充满无助与感伤，如果打击过大，甚至会对自己的未来失去信心，从此一蹶不振。

事实上，这种认同不是平白无故产生的，而是在人与人交往过程中，在彼此从初步接触到进一步了解的过程中逐渐完成的。

在这一生中，我们每个人都在努力扮演着不同的角色，角色虽然不停地在变，渴望被认同的心却一直没变。

在寂静无人时，我们常会这样问自己：“我是不是个好儿子（女儿）？”

”“我是不是个好妈妈？”

”“我是不是个好伴侣？”

”“我是不是个好员工？”

而这些答案始终不能自己解答，所以我们只能继续努力扮好这些角色，以求未来某一天，得到大家的认可和赞赏。

当然，也有一些人我行我素，不需要他人的理解和认可。

一些有非常强悍的内心，或者已经在权威的金字塔尖，不需要别人认同，就能坚强地在自我认同中走完一生。

但这种人毕竟是少数，我们人群中的大部分人是渴望认同与赞赏的。

那么，这种认同心理会对一个人产生哪些影响呢？

首先，这会加深彼此的关系。

著名相声演员牛群和姜昆是一对颇有名气的挚友。

但在二十年前两人没有见面时，牛群虽小有名气，比起姜昆来，却是小巫见大巫。

那时的牛群正在走“背运”，他费尽心血创作的相声作品都被领导否定了。

他心里觉得委屈，觉得不公平，想找个评理的人，于是就想到了姜昆。

姜昆在当时已经是个大名人了，但他还是非常热情地接待了牛群。

牛群见到姜昆，开口就想拜他为师，结果被姜昆谦虚地婉拒了。

后来牛群说明了自己的来意，想请姜昆看看自己的作品，指点迷津。

姜昆看到摆在眼前的一篇篇工整的作品后，马上被吸引住了。

他翻看完便坚定地说：“这些都是宝贵的矿石，有的还是含金量很高的黄金矿石，只要下一番功夫，完全可提炼出百分之九十九点九的黄金来。”

他当场表示要和牛群一起筛选、提炼、加工，共同完成作品的创作。

经过不懈的努力，他们终于提炼出两篇佳品，演出后不仅获奖，还获得了观众的好口碑。

牛群因为自己的作品得到了姜昆的认可和帮助，一直对姜昆感激不尽。

他们也因此成了一对非常要好的朋友，成为非常受观众喜爱、并风靡20世纪90年代相声舞台的绝佳搭档。

这就是认同的力量。

让我们再回到二十年前的相逢，假如当时姜昆觉得自己名气这么大，没必要去理一个名不见经传的小人物，或者抱着敷衍的心态来看牛群的作品，那么也就不会有他们后来在相声界的大放异彩，当然更不会有这二十年来深厚的友谊。

<<超管用的人际关系心理学>>

同时，认同他人可以让你的交往对象做出更积极的行动。
P6-7

<<超管用的人际关系心理学>>

后记

一本著作的完成需要许多人的默默贡献，闪耀的是集体的智慧。其中铭刻着许多艰辛的付出，凝结着许多辛勤的劳动和汗水。

本书在策划和编写过程中，得到了许多同行的关怀与帮助，及许多老师和作者的大力支持，在此向以下参与本书编写的人员致以诚挚的谢意：田萍、王絮、陈镜宇、范毅然、闫晗、杨英、王萍、尚波、郭先红、葛忠雨、唐彩云、柳杨、李卓、楚丽萍、于海英、崔贵兵、黄薇、常娟、焦亮、廖春红、慈艳丽、郭志信、张新秀、魏国昌、贾亦真、崔秀花、宋云、魏素娟等。

本书在编写过程中，借鉴和参考了大量的文献和作品，从中得到了不少启悟，也汲取了其中的智慧菁华，谨向各位专家、学者表示崇高的敬意——因为有了大家的努力，才有了本书的诞生。凡被本书选用的材料，我们都将按出版法有关规定向原作者支付稿酬，但因为有的作者通信地址不详，尚未取得联系。

敬请您见到本书后及时函告您的详细信息，我们会尽快办理相关事宜。

<<超管用的人际关系心理学>>

媒体关注与评论

一个人事业上的成功，只有15%取决于他的专业技术，另外的85%则要依赖于他的人际关系、处世技巧。

所以，无论你从事什么职业，只要学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程了。

——戴尔·卡耐基 成功=努力+机会+关系。

建立关系很难，破坏关系是一下子的事情。

所以，要小心照顾各种关系。

——曾仕强

<<超管用的人际关系心理学>>

编辑推荐

《超管用的人际关系心理学》编辑推荐：从心理学角度解析人际交往的潜规则！

一学就会，一点就通，一用就灵。

掌握人际关系规律，轻松搞定职场、人生。

一个人事业上的成功，只有15%取决于他的专业技术，另外的85%则要依赖于他的人际关系、处世技巧。

所以，无论您从事什么职业，只要学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程了。

<<超管用的人际关系心理学>>

名人推荐

成功=努力+机会+关系。
建立关系很难，破坏关系是一下子的事。
所以，要小心照顾各种关系。
——曾仕强

<<超管用的人际关系心理学>>

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>