

<<心理学的诡计>>

图书基本信息

书名：<<心理学的诡计>>

13位ISBN编号：9787506460576

10位ISBN编号：7506460572

出版时间：2010-1

出版时间：成果 中国纺织出版社 (2010-01出版)

作者：成果

页数：259

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>

<<心理学的诡计>>

内容概要

人际交往的重要性不言而喻，但因为常常被一些社交难题所困扰，导致我们的人际交往总是不那么顺畅，有时甚至影响到我们的日常生活和工作，其实症结就在于我们不懂得人际交往的心理学。因为人与人之间的交往，实质上就是心理的博弈。

《心理学的诡计：人际交往中的心理策略》用心理学的一些基本常识，对影响人际交往的诸多心理要素进行了解读，希望能对期待在人际交往方面有所突破的读者有一定帮助。

<<心理学的诡计>>

书籍目录

第一章 打动人心：说话办事要懂的心理学会说话水平大半是由情商决定的称呼别人是为了满足别人拒绝别人不要一开口就说“不行”“场面话”不是可有可无的讲话要选择最适宜的时机和对象从对方得意的事情说起日常交往要常说、会说人情话倾听可以起到夸夸其谈起不到的作用不要只顾着自己的心情而不顾他人的心理不宜明说的话要含糊其辞第二章 细节取胜：首次见面要懂的心理学会做一个懂礼貌的人一个微笑让你的社交形象熠熠生辉别让小动作毁了自己的形象用着装影响周围人的心理坐卧行止表现翩翩风度注意与人握手的礼节第一次见面要给人留下好印象名片里面的心理学问大第三章 知人知心：看懂他人要懂的心理学会通过察言观色来识透人心有一本叫“人”的书你读了吗识人方可成大事人际交往重要的是辨清真与假学会多角度、多态势、多层次透视一个人避免先人为主的臆断掌握“透视人心法”第四章 学会赞美：赢得人心要懂的心理学会赞美是给别人最大的面子把话说到别人的心坎里夸人要夸在点子上赞美别人要把握好分寸要让对方感受你是情真意切从细节上赞美别人效果更佳第五章 把人看“坏”：与人处好要懂的心理学会认清自私才会少受自私的伤害“互相利用”没有什么不好意思到笑脸背后可能藏着什么并非每个人都懂得感恩平静对待成功后遭受的无端攻击学会对待别人背后踢你一脚的恶行知道怎样对待别人的“卸磨杀驴”之举用不同的心理策略对付不同类型的人第六章 低调做人：受人欢迎要懂的心理学会遇事低头就没有过不去的桥肯退一步才能进一步做个表面的弱者又有何妨忍韧的态度更能打动人凡事看开一点就不会自找麻烦忍住即将爆发的激动情绪要明白人生的风险无处不在虚荣者容易被人乘虚而入第七章 给人面子：争取面子要懂的心理学会第八章 抓住要点：解决问题要懂的心理学会第九章 把握主动：业务往来要懂的心理学会第十章 进退得休：与领导交往要懂的心理学会第十一章 方圆有道：与下属交往要懂的心理学会第十二章 远近有度：与同事交往要懂的心理学会

<<心理学的诡计>>

章节摘录

为什么与人共富贵那么难呢？

为什么一起打天下的“功臣”有常常被“杀”的下场呢？

这应该从心理学的角度研究一下这个问题。

就“老板”这边来说，有的纯粹是基于私利，不愿“功臣”来分享他的利益，抢他的光芒，所以“杀功臣”；有的老板为了保持“天下是我打的”的绝对成就感，所以“杀功臣”；更有的认为“利用”完了，再也不需要这批当年共打天下的“战友”，所以“杀功臣”。

就“功臣”这边来说，有的“功臣”自以为帮老板打下天下，如今“天下太平”，自己正可以握重权、领高薪，甚至“威胁”老板顺从自己的意志；有些“功臣”因为的确“功绩不凡”，颇受属下爱戴，因而结党营私，向老板“勒索”利益；有的“功臣”则不断对外炫耀当年自己的英勇、自己的功绩，忘了“老板的存在”……总之，功臣让老板产生威胁感、剥夺感，老板自尊被损，又不愿功臣成为负担，从私心考虑，于是不得不假借各种名目把“功臣”杀了。

说句老实话，有时候有些“功臣”还真是不得不杀，因为有些功臣在立下“战功”后，会认为自己的功劳天大地大，其嚣张跋扈反而成为影响大局的危险因素，“杀”了他，反而可使大局清明稳定，所以“杀功臣”这件事并不见得都应受到责备。

不过，再怎么讲，“杀功臣”之事总是令人伤感的，而一个人若有能力，也不必避讳当“功臣”，倒是“天下”打下来之时，自己的心态要有所调整。

(1) 急流勇退，另谋出路功臣可能会被“杀”的可能性永远存在，因此与其待得越久，危险性越高，不如在老板“还珍惜”你时，以最光荣、风光的方式离开，为自己寻找另一片天空。

也许你走不掉，至少这个“退”的动作也是表态，老板会欣赏你这个动作的。

<<心理学的诡计>>

编辑推荐

《心理学的诡计:人际交往中的心理策略》：千人千面，每一面孔后面都有一颗搏动的心。

与人交往面对的是一张张面孔，应对的却是一颗颗奥妙的心灵。

只有采取恰当的人际交往心理策略，走入人的内心深处，把握心理脉搏，洞悉人心的奥妙变化，才能赢得人心！

任何人都无法孤单地活在世上，尤其在信息如潮奔涌人脉、圈子越来越重要的现代社会更是如此。

每一个人生活的幸福、工作的成功都离不开与他人的交往。

但是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？

其实很简单，学点心理学，洞悉人心、掌控人心，用心理策略处理人际交往中的种种问题就能变难为易，成为赢得人心的社交高手。

制胜之道在于心理操控，心理策略成就精彩人生！

破译行为密码，读懂人性真相；运用操控之术，铸造超强人气！

人的一生中有很大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。

掌控心理，掌控行为！

掌控他人，掌控社交！

<<心理学的诡计>>

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>