

<<他人心理>>

图书基本信息

书名：<<他人心理>>

13位ISBN编号：9787510404511

10位ISBN编号：7510404517

出版时间：2009-8

出版时间：新世界出版社

作者：（美）E.T.韦伯，（美）J.J.摩根 著，周智文 译

页数：299

字数：167000

译者：周智文

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>

## &lt;&lt;他人心理&gt;&gt;

## 前言

德国著名哲学家尼采说过：“人类之伟大处，正在它是一座桥而不是一个目的。人类之可爱处，正在它是一个过程。”

在死亡面前，人人都是一样的，没有谁能逃得出这人类最终的归宿。

奥勒留在他的那本《沉思录》中写道：“马其顿的亚历山大和他的马夫被死亡带到了同一个地方。”

人与人的差异完全在于一路走过时所经历的沧桑之有无，所欣赏到的人生之路上的风景之多寡。

因此，就会有平淡无奇的人生：这样的人只愿在寻常的道路上行走，让千篇一律的风景堆满大脑；这样的人生就像一条直线，没有起伏、没有高潮就画上了句号。

也会有相信“好风景，必在险处”的人生，他们不愿把自己束缚在同一个平面上，渴望“会当临绝顶，一览众山小”，将无限美景尽收眼底。

人生当不断征服高山，惟其如此才不枉到人间走一遭。

故而，你最先必须有一种征服山巅的强烈愿望，否则你就可能根本不会上山。

接下来就是如何顺利登顶、如何把理想变成现实的问题了，也就是要有实际行动。

如果你只是把你的愿望停留在想像中，只知不满于你现在是站在山谷中，而不去一步一步地攀登，你还是到不了山顶的。

若你只是悠闲地望着山顶，或是想像着你已经置身于高山之巅，那你也是决计不能达到山顶的。

你必须鼓起劲来，一步一个脚印地往上爬。

## <<他人心理>>

### 内容概要

任何人都无法回避与他人交往的事实，尤其是在信息如潮奔涌、人才比比皆是的现代社会，更是如此。

每一个人的生活、工作都与他人息息相关，生活的幸福、工作的成功绝对脱离不了与他人的交往。而交往的本质就是自己与他人的关系。

为什么有些人在与人的交往中会如鱼得水、举重若轻，左右逢源；而有些人在面对这一人生最为重要的关系时，却往往缩手缩脚、举步维艰、黔驴技穷呢？

这其中的玄妙之门在哪里呢？

让我们回到问题的原点：交往的实质是自己与他人的关系。

大多数人习惯于从自己的角度去考虑问题，却往往忘记了“他人”！

重视“他人”，学会从他人的喜怒哀乐来考虑问题，就会发现许多问题立马迎刃而解。

本书的目的，即以众多有才干的著名人物为例，剖析他们是如何因为重视“他人心理”而成功处理了日常生活中的种种问题的，这些问题我们也会经常碰到。

<<他人心理>>

作者简介

<<他人心理>>

书籍目录

译者序

- 第一章 左右逢源并不难
- 第二章 让别人满意的策略
- 第三章 在家靠父母出门靠朋友
- 第四章 如何让人悦服
- 第五章 倾听的力量
- 第六章 如何让别人为你做得最好
- 第七章 激发对方的自尊心
- 第八章 细节的力量
- 第九章 如何获得别人的首肯
- 第十章 学会观察
- 第十一章 成功营销的秘诀
- 第十二章 如何战胜对手
- 第十三章 如何避免与人为敌
- 第十四章 获取善意的妥当方法
- 第十五章 正确评判他人
- 第十六章 评判人物的方法
- 第十七章 培养人格魅力
- 第十八章 令人乐于其事
- 第十九章 赢得人心的方法
- 第二十章 颂扬人的艺术
- 第二十一章 该出手时就出手
- 第二十二章 树立你的名誉
- 第二十三章 清晰地阐明你的意见
- 第二十四章 处变不惊
- 第二十五章 克敌制胜之道
- 第二十六章 恰当地利用幽默
- 第二十七章 何时作战与怎样作战

## &lt;&lt;他人心理&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：“在这种时候，那个‘烟斗老朋友’让你感觉怎么样？”

”“妙极了！”

海登，你已经领悟到谈话的奥妙了。

现在你不必要再有什么顾虑了。

就按照我们刚才这样谈下去吧。

到时候就像跟我说话一样和汤姆斯先生谈下去吧，你找到感觉了吗？”

”“是的，亲爱的。

”第二天晚上，他们在一起进餐非常顺利。

席间，威尔逊夫人的话最多，能说会道的威尔逊夫人竟然能不时地从那天生沉默寡言的汤姆斯先生那得到一两句话。

等用餐完毕后，她就起身说道：“汤姆斯先生，我希望你能原谅我。

由于我妹妹病得很重，因此我不得不到她家去看她一会儿。

我马上就回来。

在我离开的这段时间，你就和海登在休息室里一边抽着你们的雪茄一边谈你们的事吧。

”“听到你的妹妹生病了，我感到非常不安。

”客人回答道。

“请你赶快去吧！”

我们自己会处理的，是这样的吧？”

威尔逊先生？”

”“当然，我们的事我们自己会处理的。

”她丈夫附和着说道：“不过，你还是快去快回吧。

”“我会尽快赶回来的。

”当她离开房间时，她在门口向她丈夫眨了眨眼。

三小时之后，她回来了。

等女主人一回到家，客人就起身告别了。

临别时，他说道：“我和海登今晚相处得非常愉快。

我想邀请他在方便的时候到我的家乡黛蒙恩去转一转。

我希望到时候你也能赏脸和他一起来。

”等门一关上，年轻的威尔逊夫人就转向她丈夫，脸上显露出非常高兴的神情。

“你听到他刚才所讲的话了吗？”

他称你为‘海登’。

”“哦，就这一会儿工夫，我们好像已经是一对老朋友了，”他答道，“你还别说，当你设法去了解他的时候，他还真是一个十分有趣的人。

”“这么说来，你们的这次谈话就应该一直没有中断过吧？”

”“当然没有。

就像我们上次预习过的一般，除此之外几乎就没有谈什么别的，一直到兴尽而止，事实上，一整个晚上我只出过一次错。

”“是什么错？”

”“当他解释完应该怎样抓住钓竿掷向水流中去的方法之后，他向我问道：‘你领会到了吗？’而我，正想着当时和你谈话时的情景，结果我脱口而出地回了一句——”

”“你回些什么呢？”

”“是的。

亲爱的。

”“听了这句话后，他看上去感到十分惊讶。

可是那时我正说得兴起，丝毫没有觉察到自己的失语，反而感到轻松而自然。

所以这个失误并没有使我陷入窘态。

<<他人心理>>

于是当我意识到这一失语时，我对它一笑了之。

因为那一句话我和你说得太多了，所以它不自觉地就从嘴中溜了出来。

”我们之所以花这么多的篇幅来叙述这个发生在一个家庭中的事情，目的在于通过这一实例点明这样一个事实：人们可以用一些简单的方法来使自己的谈话能力趋于完善。

## <<他人心理>>

### 编辑推荐

《有效沟通心理学大全:人生大策略+他人心理+倾听和让人倾听(套装共3册)》由新世界出版社出版。  
“谈话是一种权力，谈话就是说服、强迫、传达，就是消除别人心中原本具有的念头，并使之接受你的意念。  
”沟通的本质在于学会倾听别人和能让别人耐心地倾听。



<<他人心理>>

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>