

<<人际交往中的100个心理策略>>

图书基本信息

书名：<<人际交往中的100个心理策略>>

13位ISBN编号：9787511300799

10位ISBN编号：7511300790

出版时间：2009-11

出版时间：代朝霞 中国华侨出版社 (2009-11出版)

作者：代朝霞

页数：329

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>

<<人际交往中的100个心理策略>>

前言

成功学大师卡耐基说：“一个人的成功，15%取决于你的专业知识，85%则取决于你的社交能力。”因此，无论你做什么事情，首先要学会与人交往，掌握并拥有丰厚的人脉资源，是你迈向成功的第一步。

有这样一则故事：青蛙和蜘蛛是一对朋友，有共同的爱好——吃飞虫。

年轻时，青蛙体健貌美、身手敏捷，水陆两栖，过得很自在，让蜘蛛很羡慕。

等它们两位年老时，情况却发生了逆转。

老青蛙对老蜘蛛说：“我一生辛劳，只勉强糊口，现在年老体迈，将要饥饿而死。

而你如今却衣食无忧，这世道真不公平！”

老蜘蛛说：“你之所以艰辛，是因为你靠四条腿生活，而我则是靠编织的一张网。

”这个故事运用到人们的生活中，充分体现了人际关系的重要性。

一个人只有善于交友、广结人缘，编织好自己的人际关系这张大网。

才能够在人生的道路上左右逢源，洒脱自如，成为交际中的胜利者。

那么，如何让自己的人际关系网越织越牢，朋友越来越多呢？

这就需要我们了解并掌握与人交往的方法和技巧，读懂交往对象的心理，并运用一定的心理策略，从而赢得别人的信任和喜爱，拥有好人缘。

<<人际交往中的100个心理策略>>

内容概要

人际交往的实质是心理策略的博弈。

了解人际交往中背后的心理动机与根源，学会如何洞察他人的心理，懂得如何在人际交往中建立威信、施与影响，进而掌控你周围的人。

建立积极的人际关系对每个人都十分重要。

如何让他人喜欢自己？

如何赢得别人的信任？

如何让他人积极效力？

如何化解他人的敌意？

如何隐藏自己的真实想法..... 运用不露痕迹的心理战术，掌握与人交往的基本方法和技巧，让你拥有超强人气，成为人生的终极赢家。

<<人际交往中的100个心理策略>>

书籍目录

- 第一章 人际交往要懂的心理定律诚信定律——人无信则不立赞美定律——人人都渴望得到赞美面子定律——给人面子就是给自己面子婉转定律——善意的谎言常常是美丽的忍让定律——忍让创造人际关系的和谐刺猬定律——给彼此一个空间互惠定律——让对方产生负疚感第二章 给人好印象的心理策略良好的形象和举止给人好印象在称呼上下功夫，一开口就吸引对方用微笑打动人心善于倾听是赢得好感的关键通过隋绪引导和影响他人相似互补彼此获得好感【心理测试】你给人的第一印象是什么？
- 第三章 获得好人缘的心理策略学会在背后说人好话自嘲可轻松搞好人际关系关键时刻拉人一把善于调整自己，以适应他人运用刺激缔结好人缘使人愉快是一笔人际财富【心理测试】你有没有好人缘？
- 第四章 讨他人喜欢的心理策略把荣耀的桂冠戴在他人的头上别往自己脸上贴金从否定到肯定能使你赢得人心人际交往中要学会适度抬高别人用“反对”来赢得人心学会肯定对方的观点选择话题要因人而异【心理测试】你是个讨人喜欢的人吗？
- 第五章 和别人亲近的心理策略感情共鸣点能使双方一见如故巧妙示弱让对方产生松弛感尽量避免或少使用“我”字记住并叫出对方的名字恰当的自我暴露可缩短心理距离【心理测试】你是个容易亲近的人吗？
- 第六章 让别人敬重的心理策略悦纳对方，包容他人不计前嫌，抛弃恩怨尊重别人就是尊重自己真诚待人才能获得尊重掩饰别人的短处，主动示好抬高自己却不贬低别人【心理测试】你是一个受人尊重的人吗？
- 第七章 获得他人信任的心理策略告诉他，咱们是“自己人”一定要兑现自己的诺言站在他人角度看问题让别人听信你的“劝说”放弃承诺就是放弃自己柔和的谈吐令人信服【心理测试】：你的诚信度有多少？
- 第八章 化解人际矛盾的心理策略装糊涂示弱避开冲突不要在别人的伤口上撒盐逆向思维解决人际矛盾用宽容对待敌意适可而止，留下回旋的余地【心理测试】你是处理人际矛盾的高手吗？
- 第九章 博得爱人欢心的心理策略学会欣赏你的爱人给她无伤大雅的虚荣赞美她希望被欣赏的地方在他自夸的时候显得很崇拜他假装酸溜溜地吃他一回醋夫妻之间适当保留自己的隐私有利手婚姻距离是爱隋最好的保鲜剂跟恋人“说不”的心理智慧【心理测试】你与爱人的相处方式如何？
- 第十章 与上司相处的心理策略让聚光灯照在上司身上忠诚不能作为交换的筹码要敢于为领导承担责任与领导保持适当的距离在上司面前适当贬低自己尊重领导但不要一味奉迎服从领导却不必盲从【心理测试】你和老板的相处指数第十一章 保持良好友情的心理策略别让钱财横在朋友之间朋友间不可过分控制和依赖晴天留人情，雨天好借伞朋友交往要“对等”不要抱怨朋友的牢骚保持联络使人脉四季开花低调和谐是交友的硬道理【心理测试】你是否善于交朋友？
- 第十二章 与同事相处的心理策略让同事表现得比你优越给同事面子就是给自己面子调整心态与讨厌的人共事客观坦诚地对待同事重视同事间的互相帮助把握好“争”与“让”的尺度【心理测试】你与同事交往的能力如何？
- 第十三章 与下相处相处的心理策略恩威并施让下属心悦诚服用感情拴住下属的心巧妙表扬下属收服人心运用积极暗示激励下属摸清心理，化解下属怨气【心理测试】你与下属的关系如何？
- 第十四章 与客户交往的心理策略开口之前请先读懂客户的心理巧用折中求全心理一定要让客户感到自豪让多疑的客户相信你忠言，诚恳、不逆耳要学会适当赞美客户【心理测试】你是与客户谈判的高手吗？
- 第十五章 与异性交往的心理策略男女交往中的“三S”效应怎样对待好色的人勿扰男性的心理禁区如何与异性同事交往与异性相处的智慧心理【心理测试】：你和异性的交往心理如何？
- 第十六章 与对手交锋的心理策略以柔克刚胜对手先发制人，传递自己的力量不要急于求成反唇相讥巧自卫【心理测试】与对手交往你的心机有多深？
- 第十七章 与小人交往的心理策略以其人之道，还治其人之身不阿谀，也不得罪小人对付小人要“以毒攻毒”怎样对待挑拨离间的人【心理测试】你身边有哪种小人？

<<人际交往中的100个心理策略>>

章节摘录

第一章人际交往要懂的心理定律诚信定律——人无信则不立

在人际交往中，诚信定律非常重要。俗话说，人无信不立，当你违背了诚信的原则时，便没有人愿意同你交往。

诚实守信是一种道德品质和道德信念，是做人的最起码要求，更是一种崇高的人格力量。

社会交往是人类必不可少的活动，而诚实守信就是交往的名片，是人的最大的保护伞、最有力的护身符。

早年，在喜马拉雅山南麓，尼泊尔的一个小村，很少有外国人涉足。

后来，许多日本人到这里观光旅游，据说这是源于一位少年的诚信。

一天，几位日本摄影师请当地一位少年代买啤酒，这位少年为之跑了3个多小时。

第二天，少年又自告奋勇地再替他们买啤酒。

这次摄影师们给了他很多钱，但直到第三天下午那个少年还没回来。

于是，摄影师们议论纷纷，都认为少年把钱骗走了。

第三天夜里，少年却敲开了摄影师的门。

原来，他在一个地方只购得4瓶啤酒，于是，他又翻了一座山。

趟过一条河才购得另外6瓶，返回时摔坏了3瓶。

他哭着拿着碎玻璃片，向摄影师交回零钱，在场的人无不动容。

这个故事使许多外国人深受感动。

后来，到这儿的游客就越来越多。

孔子说：“自古皆有死，民无信不立。”

可见“诚信”是一个人的立身之本，也是人际交往需遵循的重要德行。

“诚信”作为一种道德要求，意思是诚恳老实，有信无欺。

然而，许多人在市场经济的大潮中迷失了自我，急功近利、弄虚作假、伪善欺诈，客观上导致了人与人之间相互不信任，相互欺骗，严重扭曲了人与人之间的真诚坦白、和睦友善的关系，从而使人们陷入怀疑一切的境地。

济阳有个商人过河时船沉了，他抓住一根大麻杆大声呼救。

有个泊夫闻声而致。

商人急忙喊：“我是济阳最大的富翁，你若能救我，给你100两金子。”

待被救上岸后，商人却翻脸不认账了。

他只给了渔夫10两金子。

渔夫责怪他不守信，出尔反尔。

富翁说：“你一个打鱼的，一生都挣不了几个钱，突然得10两金子，你还不满足吗？”

渔夫只得快快而去。

不料，后来那富翁又一次在原地翻船了。

有人欲救，那个曾被骗过的渔夫说：“他就是那个说话不算数的人！”

于是商人淹死了。

商人两次翻船而遇同一渔夫是偶然的，但商人的不得好报却是在意料之中的。

因为一个人若不守信，便会失去别人对他的信任。

所以，一旦他处于困境，便没有人再愿意出手相救。

失信于人者，一旦遭难，只有坐以待毙。

诚信是交往的基础，是做人的根本；人如果没有信用，是立不起门户的，很难立于人世间。

失信不仅有损友谊，也会破坏生意上的关系。

一个在商业上没有信誉的人，是没有人愿意与他打交道的。

现在很多人都把交往的关注点集中在交往的技巧方面，其实这是舍本逐末，缘木求鱼，难以达到搞好人际关系的最佳效果。

因为诚信不足，尽管技巧高超，终究不过是得一时之逞，难以保持长久的友谊。

而以诚信为本，虽交往技巧不足，也可以交到真心的朋友。

<<人际交往中的100个心理策略>>

依靠诚信，一个人就可以脚踏实地、扎扎实实地打好自己的基础，练好自己的“内功”，积累自己的资本，扩大自己的声誉，不断获得自己应得的利益。

诚信在短时期内不会使人“利益最大化”，但可以保证个人长期“风险最小化”。

秦末有个叫季布的人，一向说话算数，信誉非常高，许多人都同他建立起了深厚的友情。

当时甚至流传着这样的谚语：“得黄金百斤，不如得季布一诺。”

（这就是成语“一诺千金”的由来）后来，他得罪了汉高祖刘邦，被悬赏捉拿。

结果他旧日的朋友不仅不被重金所惑，而且冒着灭九族的危险来保护他，才使他免遭祸殃。

一个人诚实有信，自然得道多助，能获得大家的尊重和友谊。

反过来，如果贪图一时的安逸或小便宜，而失信于朋友，表面上是得到了“实惠”，但为了这点实惠毁了自己的声誉，而声誉相比于物质要重要得多的。

所以，失信于朋友，无异于丢了西瓜捡芝麻，得不偿失。

诚信是人际交往的需要，人是关系的存在物。

人们只有结成一定的社会关系，才能从事物质生产和社会生活。

一个人无论能力多么强、多么全面，也不能离群索居，也要依托于各种社会关系。

我们可以看到，没有语言，人们之间就无法进行信息、思想的交流；没有货币，人们之间就无法扩大交换。

我们还要看到，人的交往不仅需要符号性的中介，而且需要制度性的中介。

制度性的中介既包括法律规范，也包括道德规范，而诚信就是贯穿于法律规范和道德规范之中的一条基本原则。

个人遵循诚信规范，他才能像“信得过”产品一样成为“信得过”的人，得到他人的信任，从而有效地进行社会交往。

在社会交往中，人们相互交换，相互帮助。

只有诚信，才能建立与他人的交换关系，才能获得社会关系为人们带来的种种便利和好处。

赞美定律——人人都渴望得到赞美人际交往中，你如果乐于赞赏他人，善于夸奖他人的长处，那么你的交往快乐指数就会大幅度地提高。

赞美是人际交往成功的一种重要能力，在适当的时候给予他人赞美，不仅可以使对方获得信心和动力，还会让人们因此而喜欢你，而你自己也将受益匪浅。

一位母亲带着孩子来到了心理学家的家里，孩子的母亲说：“我这个孩子几乎没有任何优点，让我伤心透了。”

于是，心理学家开始从孩子身上寻找某些他能给予赞许的东西。

结果他发现这孩子喜欢雕刻，并且工艺很精巧，而在家里他曾因在家具上雕刻而受到惩罚。

心理学家便为他买来雕刻工具，还告诉他如何使用这些工具，同时赞美他：“你知道，你雕刻的东西比我所认识的任何一个儿童雕刻得都好。”

不久，他又发现了这个孩子几件值得赞美的事情。

一天，这个孩子使每一个人都大吃一惊：没有什么人要求他，他把自己的房子清扫一新。

当心理学家问他为什么这样做时，他说：“我想你会喜欢。”

人类本性上的需求之一是期望被赞美、钦佩、尊重。

希望得到尊重和赞美，这如同食物和空气一样对我们很重要。

马斯洛的需求层次理论也指出，人在温饱之后，最希望得到的就是“自我实现”。

可见，喜欢被赞美是人的天性。

听到别人赞扬自己的优点，就会觉得自身价值得到了肯定。

在卖清粥小菜的餐厅，有两位客人同时向老板娘要求增添稀饭时，一位是皱着眉头说：“老板，你为什么这么小气，只给我这么一点稀饭？”

结果那位老板也皱眉说：“我们稀饭是要成本的。”

还加收他两碗稀饭的钱。

另一位客人则是笑着说：“老板，你们煮的稀饭实在太好吃了，所以我一下子就吃完了。”

结果，他拿到一大碗又香又甜的免费稀饭。

<<人际交往中的100个心理策略>>

韩国某大型公司的一位清洁工，本来是一个被人忽视、被人看不起的角色，但就是这样一个人，却在一天晚上公司保险箱被窃时，与小偷进行了殊死搏斗。

事后，有人为他请功并问他的动机时，答案却出人意料。

他说：当公司的总经理从他身旁经过时，总会赞美“你扫的地真干净”。

人在被赞美时心理上会产生一种“行为塑造”，我们会试图把自己塑造成具有某种优点的人。

并且，这种塑造有心理强化作用，会不断鼓励自己向着某个好的方向发展，真正具备人们口中的某些优点。

正是在这种自我塑造的过程中，我们产生了一种不断前行的力量。

赞美他人，是我们在日常沟通中常常碰到的情况。

要建立良好的人际关系，恰当地赞美别人是必不可少的。

事实上，我们每个人都希望自己的工作或所取得的成果受到别人的赞美。

有这样一则笑话。

一位家庭主妇给客人端上米饭，客人称赞说：“这米饭真香！”

”主妇兴奋地告诉客人：“是我做的。”

”客人吃了一口，又问：“怎么糊了？”

”主妇的脸色骤变，赶紧解释道：“是孩子他奶奶烧的火。”

”客人又吃了一口：“还有沙子！”

”主妇又答：“是孩子他姑淘的米。”

”你看，人的劣根性显露出来了。

对于赞赏，她是那么爽快地接受了下来；对于指责，她就千方百计地推托。

也许你会说这位主妇特别的喜好居功而又善于诿过于人，没有普遍意义。

但你只要真诚地问一问自己，难道你愿意受到指责而讨厌得到赞赏？

其实，希望得到他人的肯定、赞赏，是每一个人的正常心理需要。

而面对指责时，不自觉地为自己辩护，也是正常的心理防卫机制。

<<人际交往中的100个心理策略>>

编辑推荐

《人际交往中的100个心理策略》：运用不露痕迹的心理战术，掌握与人交往的基本方法和技巧，让你拥有超强人气，成为人生的终极赢家。

了解人际交往中背后的心理动机与根源，学会如何洞察他人心理，懂得如何在人际交往中建立威信、施与影响，进而掌控你周围的人。

人际交往的实质是心理策略的博弈。

<<人际交往中的100个心理策略>>

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>