

<<人际关系心理学全集>>

图书基本信息

书名：<<人际关系心理学全集>>

13位ISBN编号：9787560151250

10位ISBN编号：7560151256

出版时间：2010-1

出版时间：吉林大学出版社

作者：何国松 编

页数：310

字数：240000

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>

<<人际关系心理学全集>>

内容概要

现代社会，纷繁复杂、瞬息万变，每一个人无时无刻不在与他人进行沟通和交往。要想从这波诡云谲的人生之海中，绕过波涛汹涌的暗流，驶过错综复杂的险滩，寻找一个人生航向的指南针，就必须学习和掌握相关的心理学知识，具有了解他人心理变化与动向的本领，具有认清环境和辨别他人的能力，从而摆脱无所适从的困惑，使你在风云突变之际，能从容地让心灵栖息在生命的港湾。

本书尝试从心理学的角度，运用心理学原理，结合实际生活事例，对为人处事中可能遇到的各种心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。

以帮助人们在了解各种人际关系现象背后的深层心理原因的同时，能更好地成为职场上、商场上、情场上、亲友圈，乃至社会中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

从而掌控人际交往主动权，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。

<<人际关系心理学全集>>

书籍目录

第一章 人脉是金悉心构建和谐的人际关系 关系之路无限广，万条大路通罗马 关系让你不再单打独斗 关系可载人，关系也可覆人 沟通关系成就事业 成功在于好关系 有关系就有金矿 关系是强大竞争力 播下种子就有收获 多个朋友多条路 应酬要有分寸 应酬要注意小节 掌握应酬场面上的主动权 应酬场上不可厚此薄彼

第二章 用诚心和关爱去对待身边的每一个人 真正关心和喜欢别人的人会无往不胜 用真情和爱心创造朋友之爱 努力用行动去表达你的爱 对他人感兴趣就能够和别人愉快相处 请别人给你帮忙，使对方觉得自己重要 牢记他人的名字是获得好感的简单方法 让别人“正确”，使自己快乐 将“吹毛求疵”作为一个坏习惯注销掉 善于检讨自己，而不是追究别人的错误 了解女性需要什么样的爱，增进和巩固爱情关系 男女对爱情的理解和态度是有差异的 成功地进行恋爱应讲求的技巧 男人应该表示出对女性的赏识和赞美 设法满足她的需求和欲望以获得妻子的忠诚和爱 女性一定要学习一些和男性相处的技巧 保持情感交流的畅通 处理好婚姻中必然要遇到的人际问题 积极化解夫妻间的矛盾，维持家庭和谐 努力防止产生“爱情厌倦”心理 从今天起，做一个会撒娇的妻子 注意观察顾客的举止，窥透他们的心理 成功的推销者必须注重应酬的技巧 首先运用“美言”迂回地深入主题 抓住感情链中的一环，征服对方的心 尽量满足顾客在商品之外的，心理需求 夸大抗议后果的严重性，以削弱对方的气势 让你的热忱影响自己和别人 成为受欢迎的员工 参加平等交流，进行富有成效的讨论 必要时得体地安慰同事 和上司谈话必须注意的问题 注意提建议的各种忌讳 “捧”着领导帮你办事

第三章 从动作和表情洞悉人心 通过行为习惯洞察人心 从小变化洞察人心 从小迹象看破人心 从小习惯识破人心 看他眼神的摇曳 看他表情的风云 看他鼻子的表演 看他眉毛的动态 看他动作的习惯 看他手势的伸展 看他嘴唇的张合 看他走路的姿态……

第四章 从服饰装扮看透人心

第五章 闻声识人

第六章 识破谎言的诀窍

第七章 突破人际交往的心理障碍

第八章 人际交往中不可不知的心理学效应

第九章 分清环境，把话说对

第十章 因人制宜，善于与各种人相处

第十一章 低处修心，高处成事

第十二章 不可不知的中国人心理特性

章节摘录

或许你觉得你的同事在水平、人品各个方面都和你不相上下，甚至有的地方还不如你，为何他会拥有众多的机遇，而你却没有呢？

因为有人赏识他！

为什么赏识的偏偏是他呢？

答案很简单——你的同事比你有人缘，获得升职加薪的机遇当然比你多！

2004年，中国百富榜上60%的企业家最看重的十大财富品质中，“机遇”排在第二位。而“机遇”的潜台词是“关系”，因为人际关系越好，机遇相对就越多。

我们总是要接触很多陌生人来完成自己的事业，成功的交往也许会给我们带来好运。要知道，一匹好马可以带领你到达你梦想的地方，好的人际关系可以带你实现自己的愿望。

年轻的寿险推销员杰克来自蓝领家庭，平时也没朋友。

华特先生是一位很优秀的保险顾问，并且拥有很多十分赚钱的商业渠道。

他生长在富裕家庭中，他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。

杰克与华特的世界根本就是天壤之别，因此，在保险业绩上也是天壤之别。

杰克没有人际网络，也不知道该如何建立网络，如何与来自不同背景的人打交道，并且少有人缘。

一个偶然的机，杰克参加了开拓人际关系的课程训练，杰克受课程的启发，开始有意识地和在保险领域颇有建树的华特联系，并且与华特建立了良好的私人关系，他通过华特认识了很多新领域的人，事业上的新局面自然也就打开了。

善于编织人际关系网的交际高手往往乐意雇用朋友的孩子，提携球友或牌友的女婿，拉拢将来可能对自己有利的人。

这样，一旦自己需要寻求他人的帮助时，手上便有一堆现成的人情债可以讨，并且往往不费吹灰之力便能讨得到。

周末晚上别老待在家里，多出去参加一些社交活动。

无论什么样的活动，只要加入并参与就够了。

下班后不要急着回家，一下班就回家的人不是没钱在外面混，就是没有朋友，没有本事。

多结识一些朋友，建立自己的人际关系网，对你的生活、事业将会有很大的帮助。

从现在起，与你周围的人架起沟通的桥梁，编织你的人际关系网吧！

<<人际关系心理学全集>>

编辑推荐

要想从波诡云谲的人生之海中，绕过波涛汹涌的暗流，驶过错综复杂的险滩，寻找一个指引人生航向的指南针，就必须学习和掌握相关的心理学知识。

具有了解他人的心理，变化与动向的本领。

<<人际关系心理学全集>>

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>