

<<人际关系操纵术>>

图书基本信息

书名：<<人际关系操纵术>>

13位ISBN编号：9787802497047

10位ISBN编号：7802497043

出版时间：2011-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：王宇

页数：280

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>

<<人际关系操纵术>>

内容概要

建立积极的人际关系对每个人都十分重要，本书将告诉你：如何让他人喜欢自己，如何让他人积极效力，如何化解他人的敌意，如何避免与他人结仇，如何隐藏自己的真实想法…… 本书教你运用不露痕迹的心理战术，迅速化敌为友，建立自己的圈子，拥有超强人气，成为人生的终极赢家。

<<人际关系操纵术>>

书籍目录

第一章 做人做事要有“心计” 1.僵持还是退让——假糊涂，真智慧 2.换个角度换个天——与人方便就是与己方便 3.聪明人常打着“我不行”的旗号——深藏不露的“心计” 4.助人为乐要讲艺术——帮人也要有“心计” 5.锋芒太露风险大——摆正自己的位置最关键 6.巧摸老虎屁股——职场艺术何其多 7.让冤家成为朋友——有礼有节才能和睦美好 8.好话百听不厌——小“心计”大智慧

第二章 人心是难以测量的 1.竞争中，小心踩了“隐私”这颗“地雷” 2.那些暗算你的人 3.越是“低调”的人，越善于伪装自己 4.距离适当，交情刚好 5.是“心腹”还是“祸患” 6.懂得“示弱”的人，才是真正的强者 7.“优秀”的人反而“惹人厌”

第三章 千变万变，人性不变 1.人的内心是可以被阅读的 2.宽容豁达才能获得对方好感 3.不善交际也能成为识人高手 4.主动承认错误，才能被人接受 5.得寸进尺，才能步步登高 6.运用南风效应，温暖说服对方 7.同情心计谋，触动人性心灵薄弱点 8.善于倾听，才能建立沟通桥梁 9.千万别做“老实”人 10.利用投射心理，洞悉他人心境 11.将心比心才能交到好朋友

第四章 人情随时都可能改变 1.跳出心理定式，用新眼光看待对方 2.人心是靠不住的 3.留人面子，为己铺路 4.投其所好才能办对事 5.如果换了老板，一定要及时自保 6.关系越近，成为垫脚石的概率越大 7.不损害他人利益是高尚，不提防小心是愚蠢 8.不要总是把人想得太好了

第五章 做人实际上是交人 1.做“诡计多端”的小能人 2.幽默谈吐会让你收获更多 3.善待他人，也就等于善待了自己 4.随时准备表现自己 5.付出真爱，就能温暖整个世界 6.当你向别人微笑的同时也能获得对方的微笑 7.放下头衔，人人平等

第六章 人气、人脉都是怎么来的 1.千万不要吝惜赞美的言语 2.在关键时刻为对方挡“枪口” 3.雪中送炭才能让人铭记于心 4.倾听和理解是建立人脉最有效的方式 5.多结交“大人物”，塑造“优秀”的形象 6.增加自己的曝光渠道，吸取人脉 7.别担心与陌生的圈子格格不入 8.打造自己的独特风格 9.“吹捧”他人，提升自己的人气

第七章 任何人都可能成为你的小人 1.小人也是你生命中的贵人 2.事业攀升，身边少不了小人的帮助 3.赞美能让对方跟着你的思维走 4.小人的“本心”能打破圣人的“高墙” 5.故意制造短缺，迫使对方立刻行动 6.利用人心对比策略，诱使他人接受你的要求 7.利用负债策略，收获更多回报 8.爱情是一种毒，“小人”就是那颗解药 9.“小人”才是真正的和事老

第八章 有些禁忌是不能碰的 1.总经理要管头管脚，但不要从头管到脚 2.办公室拒绝异性暧昧关系 3.得罪小人，断送前途 4.锋芒毕露会“死”得很惨 5.贪婪者永远不会有作为 6.没有金刚钻，不揽瓷器活 7.不要过于贴近客户生活上的事情 8.把个人友谊和业务交往区分开来

<<人际关系操纵术>>

章节摘录

版权页：第一章 做人做事要有“心计” 4.助人为乐要讲艺术——帮人也要有“心计” 人们常说：“予人玫瑰，手留余香。”

可见帮助别人的同时也是在帮助自己。

但是你以帮助别人为快乐，别人得到帮助就未必快乐。

每个人的心理都不一样，对于你的出手相助，在被帮助者看来，也不一定是真心的。

自尊心强的人会认为是对自己的同情与可怜；有权势的人会以为是想要利用他；陌生人会认为你一定有什么目的……所以助人为乐也要讲究艺术，怎样消除别人的戒备心理，怎样才能让别人不把自己的好心当成是驴肝肺，都是要有一番研究的。

所以在帮助别人的时候，要做一个有心计的人，这样才能减少双方之间不必要的误会。

助人有道，心计至上。

助人遭拒为哪般 无论是谁，在人生的旅途中，难免会遇到别人需要帮助的时候。

举手之劳的事情完全在自己的能力范围之内，伸手扶人一把，不仅自己会感觉快乐，而且也会留下好口碑。

但是在当今社会，有些人的内心一般是不愿意接受别人帮助的。

除去自我的警戒心理，被帮助者会认为是伤害了自己的自尊。

助人为乐不再是单纯的帮助别人，获取的也不再是单纯的快乐。

对于被帮助者来说，会认为帮助自己的人都是带有什么不纯的动机，把人心想得过于复杂。

所以造成的局面就是被帮助者往往不愿意接受帮助，施助者也常常会碰一鼻子灰，双方都不快乐。

这就是为什么有些人在面对另一个人的帮助时会采取冷眼相对的态度。

小刘在一家污水处理厂做保洁员，因为在平时周围的同事都认为小刘是一个特节俭的人，无论是从穿衣服还是吃饭方面。

有一次，厂里要了解员工的生活和家庭实际情况，有一个员工向领导反映了保洁员小刘的情况，厂里的领导知道小刘的情况后确实想帮她一把，过了几天，厂里举行了一次全体员工大会，大会快结束时，小刘被叫到台上，这时领导发话了：“厂里领导想让每一位员工都生活得开心……小刘在咱们厂里也是老员工了，厂里考虑到她家的情况，决定给她一点救济款。”

谁知道厂里早已把记者请来了，记者看到小刘，让小刘陈述自己的理由还要说出自己的感受。

当时小刘心里就有一种说不出的难受，她当时真想跑下台，辞职走人。

她感觉，厂领导这样做太过分了，他们是在侮辱自己的人格。

活动结束后，小刘找到领导，把厂里给她的钱一分不少地还给了厂里，辞职离开了自己工作了三年的厂子。

从故事中我们知道，厂里的领导帮助小刘是好事，但帮助的方式不对，领导觉得这也是一种厂里对弱者的帮助，也是慈善事业，可是厂领导不应该做好事生怕别人不知道，非得敲锣打鼓，通告天下。

厂领导应该私下里给小刘帮助，不应该当着全厂的面给小刘钱，让她感觉自己没有自尊。

领导者是露脸了，但是在帮助的人里必定存在着自尊心强的人，他并不想跟你一样露脸，在他的眼里，也许那是家丑。

中国人认为“家丑不可外扬”，而你却大张旗鼓地把一切关于他的隐私公之于世，被帮助者感觉是践踏了他的尊严。

每一个人都是有自尊的，弱势群体更是如此，他需要获得像正常人一样的尊重，他需要别人把他和那些独立的、有能力的人一样地尊重。

但现实生活中那些帮助人的人有多少是忽略了受助者的心理需求的，所以，善良的人们，请给予他必要的尊重、理解，学会默默地奉献，为他保留一点自尊，你会收到不一样的效果。

有时被助者会认为被别人帮助就是向别人示弱的一种表现，表明自己只能是个弱者，所以在接受别人帮助的时候内心就会有一番挣扎。

而且当今社会，人们的心理防线也比较严，对于伸出的援手，他们会思考再三。

助人为乐本是一件快乐的事情，但是如果涉及心理，就会变得很复杂，很多人也开始认为纯粹的助人

<<人际关系操纵术>>

为乐是不存在的，都是带有目的性的。

施助者也会很痛苦，明明是一件很简单的事情，为何在别人看来就会比乱麻还乱。

助人遭拒也是情有可原的，所以在看到别人需要帮忙的时候，要学会做一个有心计的人。

助人有道为了防止别人对自己伸出援手的误会，要懂得如何帮助别人才能实现快乐最大化，做一个有心计的人，是上乘之选。

在帮助别人的时候，根据被助者的状态及周围状况做出合理的分析，先在心里盘算一番，再采取合理的手段让被助者接受帮助。

等待。

看到别人需要帮助的时候，不要马上就伸出手，一定要等那人先开口，任何时候都给自己留有余地。

寻求帮助的人，不仅不会带有敌意，还会心存感激。

如果自己的帮人之心过度热情，反而会让自己陷入困境。

而且别人也会认为你是另有企图，这就是为什么人们不愿意轻易接受别人帮助的原因。

低调。

帮助别人虽说是一件好事，但也不用处处宣扬，更多的时候，宣扬自己会达到相反的效果。

被助者会认为自己是弱者，自尊心受到打击，感觉没有面子。

在别人没有知觉的情况下，默默地帮助他，即使没有一句道谢的话，自己也会窃喜。

助人为乐已经被社会扭曲了，经常会看到哪个名人在做慈善，捐了多少钱。

虽然有些是出于好心，但也有人借此来宣传自己。

何不低调点，自己偷偷高兴就好。

而且被助者也会在不知不觉的帮助中，逐渐接受别人的好意。

间接。

春晚上有一个小品，一个人救了一位老人，却一次又一次被指证为肇事者，虽然最后误会解开，但是这种事情在我们生活中时有发生。

所以帮助别人的时候，不要直接就伸出手，以免好心被误解。

间接的帮助保留了被助者的自尊，而且觉得自己不是在依赖别人。

有个人在路上不小心扭伤了脚，却拒绝路上行人的帮助，快到家的時候，救护车突然来了，说是有人帮他叫了救护车。

同样都是在帮人，但是自己的感觉会不一样，哪一种更快乐，想必是不言而喻的。

<<人际关系操纵术>>

编辑推荐

《人际关系操纵术》：做人是艺术交人靠技术，你的人际线就是你的命运线。

知人性，识人情，察人心·聚人脉。

做人其实就是交人、千变万变，人性不变、人心是难以测量的、人情随时都可能改变、人气都是怎么来的、你不能不防的小人、人际禁忌是碰不得的。

<<人际关系操纵术>>

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>