

<<攻心术>>

图书基本信息

书名：<<攻心术>>

13位ISBN编号：9787806885482

10位ISBN编号：780688548X

出版时间：2010-4

出版时间：天津社科院

作者：(美)埃文·韦伯//约翰·摩根|译者:洪友

页数：233

译者：洪友

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>

<<攻心术>>

前言

## <<攻心术>>

### 内容概要

《攻心术：人际关系中的心理策略》两位作者均为美国西北大学著名心理学教授，与戴尔·卡耐基出生于同一时代。

《攻心术》英文版比卡耐基的《人性的弱点》早6年问世，并受到了卡耐基的推崇与借鉴，对卡耐基写作《人性的弱点》产生了很大影响。

两本书异曲同工，从心理和人性的角度阐述了人际关系的法则，对当时遭受经济危机重创后的美国百姓起了很大帮助作用，让他们树立信心、妥善处理好人际关系与家庭关系，在现实中找到真正的自我。

本书两位作者费时多年，在美国西北大学从事教学的同时，博览数百位美国名人传记与历史记载，将他们的事例与心理学原理、人际沟通法则融为一体，写成了《攻心术》这部经典，成为第一部实用的人际关系心理学教程，并广受欢迎，被译为许多语言文字出版。

<<攻心术>>

作者简介

## &lt;&lt;攻心术&gt;&gt;

## 书籍目录

致 谢1前 言 1第1章 让他人喜欢你的秘诀5主动请他人帮个小忙5维护他人的自尊心7时常给人帮点小忙7第2章 结交新朋友的简单方法11以不同方式区别对待每个人11事先多多了解与对方相关的信息13尊重他人的姓名与风俗习惯16第3章 怎样吸引和说服他人20吸引并保持他人的注意力20从对方的特殊爱好入手22善于做一位优秀的“演员”24以对方的语言和观点说话26第4章 把话语权交给他人31以专注倾听诱使他人开口31不时抛出试探性话题诱导对方33让你的提问显示对他人学识的尊重35第5章 争取合作的诀窍39让对方心安理得地占用他人的想法39欲擒故纵，轻松搞定41让他人小有成就而激发其更大动机44第6章 无人能挡的策略46要变友为敌，就伤其自尊吧46让对方感到自身价值而吸引其兴趣48激发他人感兴趣的话题50出其不意，使之受宠若惊52第7章 以小额投入换得丰厚回报55投其所好，加深印象55惜字如金，不说半点废话56以看似不起眼的小事笼络人心58第8章 如何让他人说“是”61激发他人行事的主动性61唤起他人的欲望与想象力63让对方先亮出底牌67从自己和他人的角度看问题69第9章 用心揣摩他人的意图73弄清他人想法后再提建议73弄清别人的需求、观点和立场77尽可能预知他人的观点和立场80第10章 说服他人按你的方式行事84尽力避免引发异议的秘诀84一开始就得到对方的积极回应86第11章 在反对和质疑声中脱颖而出89预测事态并防止抱怨和异议89聪明人会尽可能做出让步92平息争端的最佳方式就是避免争议95推销术不是与人辩论97第12章 如何避免树敌101捍卫他人的自尊心101避免让对方感到低人一等103借他人之口讲出你想说的话106第13章 获得好口碑的可靠方法109以自嘲与自我批评俘虏人心109为别人比你出众而高兴111归功于他人并与其共同分享114第14章 如何评价他人118很多人都羡慕虚荣118满足他人的虚荣心122巧妙应对不喜欢说“是”的人126细致全面地分析评判打交道的人127第15章 衡量他人的依据130从他人无意流露的信息中寻找线索130暗中费尽心思研究他人133以眼皮底下的线索衡量他人品行136针对他人的个性而实施策略139不失时机地倾听和提问140第16章 培养个性的简单途径144培养取悦他人、乐于奉献的精神144对他人产生由衷的兴趣146第17章 让他人乐于工作148让他人感到自己的工作重要而荣耀148给他人设立头衔和荣誉150唤起下属的工作热情与忠心152第18章 慧眼识才154让对方知道你渴望得到其配合154真正的大人物注重人尽其才156第19章 赞美他人的诀窍与禁忌159恰如其分的赞美提升他人的自尊心159大人物不喜欢别人不停地恭维和赞美162赞扬下属能激发他不同寻常的力量164第20章 属于你的要当仁不让167懂得谦虚，也会自我推销167树立自己的好名声170以诚信赢得自己的良好声誉172第21章 树立你的好名声174敢于从队伍中“向前迈进一步”174潜心寻找自己的机会176令人反感的方式也能吸引他人关注179人或许天性好斗182珍视自己的尊严184第22章 如何赢得他人的心187通过眼神建立一种联系187让你的信息易于让人理解和记忆190善用讲故事的方法192第23章 变出一张“扑克脸”198不要轻易外露自己的感情198掩藏你内心的真实意图201学会适度保守秘密203第24章 打出让自己胜算的牌207在劣势中也能占据主动207伪装有时也是一种办法210虚张声势也是一种艺术212隐藏自己的真实兴趣而控制他人情绪214第25章 运用幽默时的禁忌219放松和博取他人的好感219幽默是一把双刃剑222第26章 把握主动出击的最佳时机和方式225不要回避必须面对的战斗225以静制动227装得漠不关心而让对方情绪失控229

<<攻心术>>

章节摘录



<<攻心术>>

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>