第一图书网, tushu007.com

<<掌控他人的力量>>

图书基本信息

书名：<<掌控他人的力量>>

13位ISBN编号：9787111291299

10位ISBN编号：7111291298

出版时间：2010-1

出版时间：机械工业出版社

作者：苗一梅

页数：188

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

前言

驾驭人际关系的心理密码　　“人与人之间的相互依赖性，使得人际关系成为我们生存的核心需要”，这句话来自美国社会心理学家戴维·迈尔斯。
确实，你、我还有我们身边的任何一个人，从内心深处都有一种强烈的社会关系需求。
我们渴望被关爱，渴望与他人产生牢固的友谊，我们同样渴望减少不必要的摩擦，处理好各种各样的人际关系矛盾……亚里士多德将人称为“社会性动物”，确实有他的道理。
当然，有这种需要是一回事，是否能够有能力获得这种满足则是另一回事。
这一点就像在大海中航行或在夜幕下行走一样，大多数人并不知道如何获得更好的或者是更亲密的人际关系。
而且，即使是那些具备良好人际关系的人，也可能不知道自己为什么会如此，就像那个写下《草叶集》的美国著名诗人沃尔特·惠特曼所说的那样：“我说不出我的脚踝怎样弯曲和我最微小的愿望来自何处，也说不出我付出友情的缘故，以及我收回友情的缘故。
”　　我们的观点是：如果不知道为什么，那么显然也无法知道怎么得到它。
所以，有一个最基本的规则：需要达到某种结果，就首先要了解产生这种结果的原因或者条件。
下面这些看似简单的观点或者问题，隐藏着一个世纪以来社会心理学研究的伟大成果，探索这些观点的来龙去脉，你揭开的将是一幅幅神秘的“心理电码图”：　　1.关于喜欢和不喜欢：对方接近你、喜欢你。
不是因为你比其他人更优秀，而是因为你最靠。

内容概要

人与人之间的关系是世上最复杂的关系，而中国人之间的关系更加微妙。
本书是一本社会人际关系心理学应用书，侧重点在人际关系的吸引、驾驭方面。
　本书共介绍了六个方面的问题，包括如何吸引他人亲近自己、如何改变他人的态度、如何获得他人的帮助、如何说服并处理反对意见、如何强化他人的服从意识、如何化解双方冲突。
在内容上深入浅出、通俗易懂。
更重要的是，这些规则和相应的策略，既可以运用在社会生活中，也可以用在组织管理和业务工作中，无论是与人相处、情感关系还是团队管理、业务销售，都会给你提供实有效的帮助。

<<掌控他人的力量>>

书籍目录

顾问的话前言 驾驭人际关系的心理密码第1章　如何吸引他人接近自己　人际吸引力的NASCR法则　N=near，接近性吸引力　A=appearance，外表吸引力　S=similarity，相似性吸引力　C=complementarity，互补性吸引力　R=return，关系回报吸引力　三个步骤让别人更容易接近你　增加交往的频率　表露出你希望接近他　给予对方安全感　增加身体魅力的六大秘诀　丰富的脸部表情　恰当得体的手部姿势　头部动作暗藏的吸引力　增强眼睛交流的魅力　优雅的体态语　从身体的距离中产生吸引力　让对方看到你和他是一样的　支持对方的观点　寻求同类意识　保持志趣相投的感觉　增强互补吸引力的三大策略　看看自己是哪种人格　适时改变性格　适度批评的策略　从关系回报中提升交往的兴趣　保持关系中的及时回报　诱发对方愉快的情感　提高自己对他人的回报预期第2章　如何改变他人的态度　改变他人态度的DLARB法则　D=dognition，认知　L=love，爱心　A=arouse，唤醒　R=role角色　B=behavior行为　改变对方认知的三个步骤　优化你的谈话技巧　从侧面入手改变认知　环境的影响力　以刺激调节对方喜好感的四个手段　找到归因习惯　奖励和惩罚　过度刺激　短缺原理　唤醒对方积极情绪的五个技巧　给他们足够的关心和爱　挠准唤醒的三个痒处　良好的惜培　……第3章　如何获得他人的帮助第4章　如何说服并处理反对意见第5章　如何强化他人的服从意识第6章　如何化解双方的冲突

第一图书网, tushu007.com

<<掌控他人的力量>>

章节摘录

第1章 如何吸引他人接近自己　　我们总是被那些可接近、有共性或互补的人所吸引，并折服于对方的某些魅力。
反过来也一样，如果你能够提供可接近、有共性或互补以及相应的人格魅力，你也会成为最受欢迎的人。
人与人之间的关系是世上最复杂的东西，而中国人之间的关系更加微妙。
你可能很可爱、很能干，但你不能确保自己有足够的吸引力——吸引他人来接近你。
而我们每一个人都有一种强烈的归属需要，那就是要与他人建立持续而亲密的关系。
当我们有归属时，感到被一种亲密的关系所支持时，我们会更加健康和快乐。
反之，就会情绪低落，引起自卑感和失败感。
心理学家的实验证明，即使在虚拟世界，被一个永远不可能见面的人拒绝交往，我们都会产生挫折感。
为了得到这种快乐感和归属感，我们希望、喜欢别人来接近自己、亲近自己。
而这些，都可以通过自身的做法来影响他人。
这一章，就是教给大家如何通过心理战术的运用技巧来获得更多的吸引。

编辑推荐

《掌控他人的力量：人人都要读的心理操纵术》“ 震憾人心的心理学观点和策略，彻底解决你工作和生活中的人际关系难题！
你生活在心理的世界中，你要么被他人影响，要么学会影响他人！
《掌控他人的力量：人人都要读的心理操纵术》将为你揭示影响人际关系的6大深层心理规则
1“ 吸引他人喜欢 ”的规则：我们总是被那些可接近、有共性或互补的人所吸引，并折服于对方的某些魅力，反过来也一样，如果你能够提供可接近、共性或互补以及相应的人格魅力，你也会成为最受欢迎的人。
2“ 改变他人态度 ”的规则：心理喜好和角色意识等内在的固有观念，左右着他人的态度，如果你试图改变他人的态度，你就必须深入对方的内在意识中。
3“ 获得他人帮助 ”的规则：寄希望于对方的责任心或者无私感，是无法获得善意帮助的，相反，你必须借助于对方的“ 自私之心 ”。
4“ 说服分歧意见 ”的规则：以下几点很重要：是否注意到信息、是否相信它、是否记住了它、是否产生相应的行为——任何有利于清除这些障碍的途径都会增强说服的可能性。
5“ 强化他人服从 ”的规则：心理学家们一次次证明了绝大多数正常的、社会适应良好的成年人会对他人的命令或看法产生服从行为。
服从似乎并不是-个人格特质上的弱点，而应该是一种强大的情境力量的产物。
6“ 调节人际冲突 ”的规则：当人们知觉到诸如金钱、工作岗位和权力这些资源是有限的，一个人获得就意味着另一个人的损失，在这种情况下，竞争就容易变成冲突，事实上，他们都是被环境诱发的，解决的方法也必须从情境调节入手。
《掌控他人的力量：人人都要读的心理操纵术》介绍了过去100多年来社会心理学研究的成果，这些成果不同凡响，且震憾人心。
通过对这些成果以及相应策略的运用，你将从各个方面改善自身的生活和工作：　　轻松与他人建立关系，赢得喜欢和欣赏；　　有效地改变他人的态度，获得理解和支持；　　有效地提出请求，获得对方的帮助和合作；　　成功地说服他人，减少人际合作中的反对意见；　　策略性强化服从意识，凝聚众人之力实现成功；　　巧妙地处理冲突，成为平衡人际关系的高手！

第一图书网, tushu007.com

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