

<<如何赢得人心>>

图书基本信息

书名：<<如何赢得人心>>

13位ISBN编号：9787111379843

10位ISBN编号：7111379845

出版时间：2012-5

出版时间：机械工业出版社

作者：邱丽丽，庞建春 著

页数：193

字数：145000

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>

<<如何赢得人心>>

前言

真正能够有所作为的人，通常都能够凝聚人心，这一点我们可以找到无数的事例作充分的证明。

蒙牛前总裁牛根生认为，这个世界不是有钱人的，也不是有权人的，而是有心人的，他提出“经营企业就是经营人心”的观点。

海尔集团首席执行官张瑞敏说过：“人的素质过去是海尔成功的根本，今后我们面临的挑战也是人的素质问题，如何凝聚人心将是企业发展的根本。

”无论是对组织还是对个人来说，如何赢得人心、如何凝聚人心都是生活中的现实问题，是决定组织和个人最终取得成就大小与发展好坏的关键所在。

那么，如何赢得人心呢？

“知人心难，赢得人心更难”，这是一句众所周知的话。

这是否意味着人心是不可捉摸的呢？

我们知道，人类的行为是受心理支配的。

也就是说，每个人处在同一心理状况时，所表现出来的行为虽然各有不同、五花八门，但控制这种行为的心理却是永恒不变的。

如同下面的情况。

一个年轻人的毕业生到一家单位工作，刚来的时候他表现得非常积极，打水扫地，节假日主动要求加班，领导布置的任务有些他明明有很大困难，也硬着头皮承揽下来。

但久而久之，他开始变得不那么主动起来，最后与单位其他人一样对工作不再那么热情。

但让他不解的是，领导对他的负面评价远远超过与他同样消极的同事，换句话说，他过去做的那么多事，几乎都没有获得任何积极的评价。

这样的情况让人不解吗？

那类似上面的情况是什么原因造成的？

心理学对此的概括便是“近因效应”，即最近的行为会影响到对过去事物的评价，负面的近因行为会否定过去所有的功绩，而正面的近因行为则会改善过去的形象——这就是人际交往中永恒不变的心理规律。

想要赢得人心，就要知道人的心理规律。

只有对人的心理规律了如指掌，你才能拿出切实可行的行为来赢得对方的心。

本书阐释了36条可以帮助我们赢得人心的心理学原理，展现了人际交往中印象管理、攻心策略等多方面的人心经营方法。

这并非一本严格意义上的心理学读物，因为从根本上来说，这本书仅仅依据心理学的内在原理作为指导，其目的主要是给我们指明在“赢得人心”这一问题上可以产生最大效果的各种行动方式，以及规避不利于“赢得人心”的各种负面情况。

为此，本书在内容中增加了很多实战的行动技巧，这些技巧是可以切切实实让我们的行动产生更大成效的。

天下万物都在变化，唯有人心不变。

无论何时何地，当我们想要驾驭自己的关系场，用人际关系来为自己的成功添砖加瓦时，就要熟悉人性，遵循人心定律，最终，我们才能获得我们想要的成功。

无论这种成功是人际关系上的还是其他方面的。

<<如何赢得人心>>

内容概要

本书从社会心理学和人际关系心理学角度阐释了36条可以帮助我们赢得人心的心理学原理，展现了人际交往中印象管理、攻心策略等多方面的为人处世方法。

为了提高对读者的实际指导效果，本书既充分阐释了各条人心定律背后有趣的、深刻的心理学原理，同时也指明了在“赢得人心”这一问题上可以产生最大效果的各种行动方式，以及如何规避不利于“赢得人心”的各种负面情况。

此外还增加了很多实战的行动技巧，这些技巧可以切切实实让你的行动产生更大成效。

<<如何赢得人心>>

书籍目录

升级版前言

前言

第一章印象管理的8大心理原理

赢得人心，关键的一步是要做好第一面的印象管理。
人们往往喜欢与那些具备热情的品质，外貌靓丽或英俊且能以平等之心待人的人来往。
因此，在初次与人交往时，我们应该熟知人心之道，有意识地给对方留下深刻良好的第一印象。

- 1?中心性品质原理——用热情来敲开人际关系之门
- 2?好心情效应——在对的时间遇见对的人
- 3?光环效应——提升自己的人际吸引力
- 4?以貌取人定律——让外在美为你的形象加分
- 5?真诚效应——热情是焦点，但真诚却是最高点
- 6?平等需求效应——平等是最容易被感知的尊重
- 7?互惠定律——主动表达好感与兴趣
- 8?负向原理——莫要留下坏印象

第二章待人处世的7大心理策略

俗话说：人无完人。
我们不可能把每件事情都做得十全十美。
而一旦我们的错误言行不小心被别人看到，就可以给他留下难以磨灭的坏印象。
这时，抱怨、悔恨已经于事无补，唯一正确的做法是根据对方的心理状况，运用一些心理策略修补这些坏印象。

- 9?心理定式效应——偏见是良好印象的敌人
- 10?海格力斯效应——消除怨恨，才能轻松交流
- 11?近因效应——最近的行为能够影响以往的评价
- 12?布朗定律——找到那把能够打开心锁的钥匙
- 13?态度效应——以德报怨，以德服人
- 14?心理摆效应——控制好自己的情绪
- 15?互补吸引定律——利用优势互补形成吸引力

第三章赢得人心的关键细节

细节决定成败并非是一句空话，特别是在人际交往过程中。
一些细节往往能让你赢得人心，当然也能让你失去人心。
遵循心理规律，处理好这些细节，你必能扣开对方的心门。

- 16?犯错误效应——魅力不在于完美
- 17?德西效应——酒肉朋友难长久
- 18?自我暴露原理——人之相知，贵在知心
- 19?慈悲效应——客观处世者，最得人心
- 20?归因偏差——别往自己脸上贴金
- 21. PAC角色分析理论——选对你的角色
- 22?沉没成本效应——不要对过去的恩怨纠缠不清

第四章赢得人心的心理策略

每个人都非常关心与自身利益相关的事物。
因此，要赢得人心，我们就需要多做出一些有助于实现他人利益的行为。
俗话说，赠人玫瑰，手有余香。

<<如何赢得人心>>

帮助他人实现了利益，我们也就开拓了更为宽广的社交之路。

- 23?亲社会行为——做事利人，后果利己
- 24?金鱼缸效应——增加透明度，提升信任度
- 25?改宗效应——别做人云亦云的好好先生
- 26?增减原则——从讨厌到喜欢的情感蜕变
- 27?霍布森效应——给别人真正的选择自由
- 28?让步策略——用小让步换取大利益
- 29?延迟满足——让愿望再多飞一会儿

第五章驾驭你的关系场

一个优秀的人际交往者，往往是对自己关系场驾轻就熟的人。
他们深谙人心，懂得如何运用相应的心理法则，使对方掏心掏肺，彼此肝胆相照。

- 30?手表效应——坚持原则是交友之本
- 31?平衡理论——平衡是朋友之间交往的基本准则
- 32?缄默效应——给他人诉说的机会
- 33?反馈效应——用反馈来维持互动
- 34?淬火效应——给双方一些冷静时间
- 35?超限效应——任何刺激，过犹不及
- 36?关系场效应——共生共赢，提高凝聚力

<<如何赢得人心>>

章节摘录

<<如何赢得人心>>

媒体关注与评论

攻心为上，攻城为下。
心战为上，兵战为下。

——《孙子兵法》 人心只能赢得，不能靠人馈赠。

——叶芝 人们不在乎你的知识有多少，而在乎你对他有多么关心。

得人心者则成功，失去人心者则失败，这是永恒不变的。

——陈安之

<<如何赢得人心>>

编辑推荐

《如何赢得人心(升级版)》从社会心理学和人际关系心理学角度阐释了36条可以帮助我们赢得人心的心理学原理，展现了人际交往中印象管理、攻心策略等多方面的为人处世方法。

<<如何赢得人心>>

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>