

<<财富跟着人心走>>

图书基本信息

书名：<<财富跟着人心走>>

13位ISBN编号：9787121085185

10位ISBN编号：7121085186

出版时间：2009-4

出版时间：林海、杨玉柱 电子工业出版社 (2009-04出版)

作者：林海，杨玉柱 著

页数：226

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>

<<财富跟着人心走>>

前言

人际关系心理危从而导致距离的产生。

所以，当我们消极地应对人际交往时，我们会增加更多的挫败感，更多的孤独感，乃至更多的失败。

大多数人在这样的情况下会坚持认为：如果他人无法改变，那就只能依靠自己，做自己能做到的事吧。

我们如果想在物质或精神上成为一个富足的人，就必须摆脱这种消极的人际关系心理。

在当今的商业社会中，一个人不可能依靠个体的力量获得成功。

再雄心壮志的领导人也需要大众的认可，再高明的企业管理者也必须获得团队的支持，再聪慧的商人也需要业务伙伴的信赖，再能干的职员也需要领导的理解和支持，再信奉“自强”的人也需要朋友的帮助……因而当我们消极地应对人际关系时，我们也就不可避免地让人生掉进了失败的深渊。

与此不同的是，我们身边有一些人在收获成就和财富的同时，也收获着一种幸福：他人的完全信任和鼎力相助。

本书中列举了大量这样的事例，从中我们可以看出，不是无法建立良好的人际关系，只是我们欠缺建立这种关系的技巧。

本书旨在阐述我们的成功或多或少都依赖于人际关系，这是一种社会资本，是与个人的知识能力和资金资本同等重要的成功因子。

因此，我们身边的大多数人都是我们必须关注的对象，我们必须寻找到某种改变他人、凝聚他人的实用方法和技巧。

在过去相当长的一段时间里，心理学的研究已经深深地进入到了人际关系领域，由此发现的奥秘足以解开我们的困惑。

我们不应该放弃在经营人心上的努力，放弃这种努力无异于放弃我们的追求和财富。

我们应该更聪明、更有智慧地建立自己的人脉网络——现在，欢迎您进入到本书的内容中来，感受人际关系心理学专家们努力研究的重要成果。

<<财富跟着人心走>>

内容概要

《财富跟着人心走：揭秘财富生活中的人际心理法则》是一本人际关系心理学著作，主要论述了商业活动中人际交往和资源共享的心理策略和技巧。

一直以来人们都认为，人际关系是一种社会资本，是收获财富、实现个体成功的必然需要。

但是，关于具体怎样去驾驭人际关系，并以此有效实现创造商业利益，却一直很少有系统的指导。

《财富跟着人心走：揭秘财富生活中的人际心理法则》以理论与实践高度融合的方式，对这个问题进行了系统的梳理，书中精辟的心理原理、精彩的案例、生动的论述和超强的实用技巧，将显著改善读者的交际能力，加速自身的成长与成功。

与这个世界上的大多数人一样，你正面临着凝聚他人的能力危机。

为改善这种情况，你做了大量的工作，耗费了大量的时间和精力，但最终发现，你的所有努力不仅没有任何成效，反而将问题进一步复杂化了。

工作上，为了提高员工对你的信任或协从，你想了无数的办法，但最终收效甚微。

你认为这可能是员工的素质问题，而事实可能是你根本没有找到有效沟通的方法。

业务上，为了挽留一个你认为特别重要的业务伙伴，你想方设法，穷尽脑汁，但最终他还是离你而去……你认为这可能是产品质量或价格的问题，但经过更进一步的了解，你才发现这是因为你们之间缺乏某种牢固的信赖感和安全感。

生活中，你缺少知心的朋友，似乎每一个人都不可信，似乎每一个朋友都与你隔着一层模糊而坚韧的心墙。

交往的人越多，你越感到孤独。

日积月累的挫败感让你的内心越来越莫明的恐惧。

如果稍加留意，你还会发现这样的情况似乎总是发生在某些特别重要的时间和场合。

比如，某个关键的时刻、某个关键的伙伴或者做某个重要事情的时候……它使你的工作和生活举步维艰。

面对这一切，你和大多数人一样束手无策。

于是，你尝试相信这个世界确实是人心淡漠的，你收起自己的热情，并为自己筑上一道保护墙，这道墙让你远离与他人的友谊，同时也导致你只能艰难地走“自己的”道路。

消极地应对人际关系是一种心理陷阱。

心理学的研究给了我们一个最基本的人际关系规则：如果我们对他人缺乏热情，这种心理传导会立刻在他人的心理上产生相应的防护，

<<财富跟着人心走>>

书籍目录

第一部分 人心就是财富1.修己安人方能齐家治国：儒家的人心智慧 2.将欲取之，必先予之：道家的人心兵法 3.将慈善当做事业：陈光标的人心经营之道 4.造物之前先造人：松下幸之助的人事管理 5.与人竞争不如与人合作：犹太人的生意经 6.让别人赢，自己才能赢：胡雪岩的人道术 7.销售产品就是销售自己：乔·吉拉德的销售理论 8.学会尊重每一个人：原一平辉煌推销人生的背后 第二部分 人心经营法则1.热情是人际吸引的核心力量 2.真诚是赢得人心的第一要素 3.尊重引发人的高级心灵震撼 4.巧用互惠原则，人脉财富两相宜 5.经营人脉前先管好自己的情绪 6.魅力之道在于“大错不犯，小错不断” 7.“成也偏见，败也偏见”的人际法则 8.“态度-行为”关系中的辩证心理法则 9.亲社会情感是最有分量的魅力砝码 10.批评用好了，一样得人心 11.如果不知道，就什么也不要说 12.能宽容他人，就能结束争吵 第三部分 人脉扩充法则1.朋友的朋友就是朋友 2.你身边的每一个人都是朋友 3.善待对手，把对手变成朋友 4.让步是一种智慧品质 5.交往十个人，只求一个人 6.给予别人你的唯一意见 7.避免缄默效应的人际深渊 8.借名人之力沐浴人际春风 9.个性让你永远不缺注目 10.交友需远离物质潜规则 第四部分 实战模拟训练1.思维的角度：正向思维打造健康的人际关系 2.情绪的管理：良好的情绪是人脉管理的第一定律 3.沟通与交流：让言谈举止成为凝聚人心的力量 4.合作的规则：如何鼓励对方与我们合作 5.请求的实现：提出请求是一种艺术 6.距离的把握：人际距离的调节艺术

<<财富跟着人心走>>

章节摘录

对他人的批评，开始时，人们总会做出本能的反抗，甚至会强烈的反感。

如果你的慷慨陈辞丝毫没有改变他，不妨尝试着改变一下方法。

先称赞他做得对的地方，会让他有一个愉快的情绪状态。

在真诚赞美的光芒下，你的批评看起来就不像批评。

没有人不喜欢被赞美，用赞美对方来稳定其情绪，引起对方与你心灵上的共鸣，然后再委婉地提出批评。

这种方法既能使对方品味出你的言下之意、弦外之音，又不会让他感到难堪。

在生活和工作中，我们总是避免不了面对面地向别人提出批评。

这是一种一不小心就会触发“大战”的情境。

指出他人不足时，切记不要针对他本人，而要针对事情本身。

没有人愿意让别人涉及自己品质和能力里不好的一面，你需要传递给对方的潜台词应该是：我认为你这个人还是很优秀的，只不过没做好这件事。

这样，他在情感上就比较容易接受你的批评。

有些场合，对方明明已经意识到自己的错误了，却碍于面子死不承认。

对于这种心知肚明就是嘴上不肯认错的人，我们不必非要逼他承认“自己错了”。

如果能顺水推舟地给他个台阶下，他通常就不会再固执己见。

不妨通过第三者“漫不经心”地向他转述你的意见，或者创造条件让他“无意中”听到你的意见，往往能收到意想不到的效果。

虚伪的迎合是友谊的毒剂，诚恳的批评是友爱的厚礼。

“好好先生”只能平庸地游走在交际圈的边缘。

批评作为一种反馈如果运用得当，会让你在人际圈中更加如鱼得水。

<<财富跟着人心走>>

媒体关注与评论

你要做到让世界需要你，这样，人们才会给你面包。

——拉尔夫·瓦尔多·爱默生在我们当今的社会中，发挥富有成效的交际和交流手段与能力是我们最迫切的需要之一。

人们相互之间交际与交流的方式方法，既可能带来成功和幸福，也可能引起痛苦和折磨。

——约翰·马克斯·坦普尔顿我所认识的全世界所有的成功者，最重要的共同特征是：创造人脉，维护人脉，人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能开启所需能力的每一道门，让你不断地获得财富，不断地贡献社会。

——安东尼·罗宾

<<财富跟着人心走>>

编辑推荐

《财富跟着人心走:揭秘财富生活中的人际心理法则》旨在阐述我们的成功或多或少地依赖于人际关系，这是一种社会资本，是与个人的知识能力和资金资本同等重要的成功力量。

因而，我们身边的大多数人都是我们必须关注的对象，我们必须寻找到某种改变他人、凝聚他人的实用方法和技巧。

现在，欢迎您进入到《财富跟着人心走:揭秘财富生活中的人际心理法则》的内容中来，感受人际关系心理学家们努力研究的重要成果。

消极地应对人际关系是一种心理陷阱。

再雄心壮志的领导人也需要大众的认可，再高明的企业管理者也必须获得团队的支持，再聪慧的商人也需要业务伙伴的信赖，再能干的职员也需要领导的理解和支持，再信奉“自强”的人也需要朋友的帮助……这些道理是如此的不言自明。

我们应当确信，人际关系的良好状态不是无法建立，只是我们欠缺建立这种关系的技巧而已。

<<财富跟着人心走>>

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>