第一图书网, tushu007.com

<<社交攻心术>>

图书基本信息

书名：<<社交攻心术>>

13位ISBN编号：9787510408182

10位ISBN编号：7510408180

出版时间：2010-4

出版时间：新世界出版社

作者：杨静云

页数：310

字数：250000

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

无论我们做什么工作，我们每天都会面对很多形形色色的问题，比如如何和同事相处，怎么才能让领导看到自己的能力、得力下属要辞职怎么办、遇到刁难的客户怎么应付等等。
这些事情处理不好的话，就会像一颗颗定时炸弹。
一不小心，就会被炸伤，轻则降级减薪，重则开除出局。
所以，处理好人际关系绝对是人生的一门必修课！
人际关系说复杂也很复杂，说简单也很简单，职场中每天打交道的无外乎领导、同事、下属、客户，面对的无非是朋友、敌人、贵人、小人。
我们要做的就是了解这些人的心理，处理好和他们之间的关系，这样才能在职场中长胜不败，得到自己想要的一切东西！
与领导相处，我们要更好地完成自己的工作，高质量地履行自己的职责，这些是赢得领导信任的前提。
此外，还要坚决服从领导，和领导保持密切的联系，学会站在领导的角度想问题，替领导解决难办的事，争取成为领导的左膀右臂。
与下属相处，除了要和下属建立良好关系，还要信任和激励他们，点燃他们的热情之火。
遇到有能力的下属，还要多给他们机会，让他们提高能力。
在高超的管理者眼里，没有废人，只有放错了地方的宝贝。

内容概要

在繁忙的工作与生活中，你是否会有这样的烦恼：得不到领导的信任和下属的尊重，朋友交流减少，同事关系紧张，和陌生人交流不畅，总有小人和自己作对……也许你会自问：“我的社交哪里出了问题？
”　　本书为你找到了症结——你花了多少时间和精力在社交上？
埋头苦干注定前途无望；你的社交技巧能否打动人心？
巧干才能得人心。
本书可以帮助你处理好各种纷繁复杂的人际关系，让你多长几个心眼从容处世。
生活给每个人的机会其实大致相当，关键在于你是否能在舞台上将自己扮演的角色发挥得淋漓尽致。

<<社交攻心术>>

书籍目录

第一章 破译心理密码，提升社交能力　1．精心设计令人印象深刻的自我介绍　2．通过剖析对方的名字来引起对方的兴趣　3．调味品效应：废话是人际交往的第一句话　4．交际氛围定律：运用小幽默调节交际氛围　5．有中间人的穿针引线，交流会更有效率　6．座向效应：尽量不要面对面地与对方座谈　7．使用双击模式能打开对方的话匣　8．投其所好，不断扩大与对方的共同点　9．想要不被忘记，就要制造下一次见面的机会　10．吃饭喝茶事虽小，笼络人心显奇效第二章 和陌生人交往，快速结交朋友　1．打破藩篱，和陌生人“一见如故”　2．善用微笑，让你在陌生环境中如鱼得水　3．以赞美开道，拉近双方的距离　4．主动、热情、真诚，三步“不生疏”　5．突出个性，成为陌生人记忆的“闪光点”　6．关注其兴趣，尽量谈点对方熟悉的话题　7．察言观色，适时调整自己的言语行为　8．填饱对方的肚子，能松动他的嘴巴　9．提前放贷人情债，滴水之恩涌泉报第三章 读懂领导心理，打造权力后盾　1．坚决服从领导，忠诚胜于能力　2．密切联系领导，切忌敬而远之　3．投桃报李，不要过河拆桥　4．不犯“抗上”的低级错误　5．合作共事，要有全局意识　6．换位思考，站在领导角度想问题　7．不卑不亢，敢向领导进忠言　8．能参善谋，唱好领导难唱的曲　9．低调做人，不和领导“抢镜”　10．管住自己的嘴巴，防范祸从口出　11．善于表现自己，做领导欣赏的人　12．远离上司的隐私，心腹和心腹之患是硬币的两面第四章 赢得同事心理，结成攻守同盟　1．冷淡同事，受冻的将是你自己　2．各司其职，不要随便做同事的工作　3．显露才华，但不要和同事“抢功劳”　4．故意示弱，低调一点向同事求援　5．以和为贵，处理好同事间的矛盾　6．公私分明，尊重你讨厌的同事　7．远离小团体，小心上“贼船”　8．控制自己的情绪，不和同事正面冲突　9．同事之间，竞争不是生死之战第五章 征服下属心理，培养左膀右臂　1．征服下属，先从尊重他们开始　2．与下属荣辱与共，领导要敢于承担责任　3．只有无能的将军，没有无用的兵　4．放下架子，融入到你的下属中　5．信任，对下属的最有力的支持　6．制造竞争关系，别让下属太“团结”　7．做根火柴，点燃下属热情之火　8．控制好“临界距离”，树立领导威信　9．制造危机感，激励下属不断进步　10．赏罚分明，用好“奖赏”这根胡萝卜　11．多给下属机会，挖掘他们的潜能第六章 打动客户心理，达成互惠互利　1．客户是衣食父母，要常怀感恩之心　2．欲擒故纵，让客户“上你的当”　3．做个定心丸，打消客户心中的疑虑　4．客户永远是对的，永远不要与其发生争执　5．用真情感动客户，他到死都会记住你　6．适度“威胁”客户，提醒他不要“错失良机”　7．善用“同理心”，让客户感受到你和他站在同一边　8．倾听客户心声，哪怕是与购买无关的事　9．使客户保持忠诚，老客户就是聚宝盆第七章 摸清对手心理，巧妙化敌为友　1．没有真正的敌人，只有永远的朋友　2．得理也要饶人，给别人一个台阶下　3．装聋作哑，不正面接触敌人的进攻　4．感谢折磨你的人，敌人是前进的动力　5．有效避开雷区，不做破坏双方感情的事　6．掌握敌人的优缺点，对症下药　7．化干戈为玉帛，巧妙化敌为友　8．与其你死我活，还不如合作双赢第八章 博取贵人欢心。
提升事业平台　1．不是没有才华，只是没找到识“货”的贵人　2．成功可以抄近路，结交贵人机会多　3．睁大眼睛，不要让贵人与你擦肩而过　4．以实力为饵，“钓”贵人上钩　5．主动推销自己，让识货贵人一眼就看中你　6．与贵人相处，少一点利用，多一点真情　7．拓展人脉，不断向你的人脉账户“存款”　8．一定要有靠山，但比靠山还可靠的是自己第九章 看穿小人心思，警惕人性弱点　1．小心马屁精，“高帽子”暗藏杀机　2．警惕小喇叭，稍有不慎就会让你臭名远扬　3．对付“假凤凰”：他狂任他狂，明月照大江　4．留心“祥林嫂”，唠叨会抹杀你的激情　5．红牌警告，远离外柔内奸的伪君子　6．别栽倒在“老油条”的城府下　7．不要招惹小人，对小人要懂得怀柔之术　8．职场反击战，把小人打得抬不起头来第十章 磨砺社交技能，积累人脉资源　1．若想让他人喜欢你，就让他胜过你　2．对方愈是声明不必拘泥礼节的时候，你愈要遵守礼节　3．让对方回忆起孩童时代的体验，能使之对自己产生亲切感　4．瀑布效应：谨言慎行，言语交谈中的禁忌　5．把他人当作老师，把自己看成学生　6．恰如其分的自我暴露可以让你与对方更亲近　7．想办法卸除对方面具，有益于你走近对方　8．奥卡姆剃刀效应：找到对方关注的中心问题　9．逆鳞现象：打人不打脸，骂人不揭短　10．第三者证词效应：间接赞美比直接赞美效果更好

章节摘录

出入社交场合，为了让别人很快认识并记住我们，免不了要自我介绍一番， 很多人都觉得这很容易：“ 您好，我叫小王，做人事工作的，很高兴认识你。
”或 者：“ Hi，Rose，我的英文名是lack，我是一位广告人。
”这不很简单吗？
可是我敢保证，像这样平淡无奇的介绍，下次见面时，人家十有八九会忘记 你的名字，甚至压根儿就想不起来你这个人。
你也许会抱怨别人的记忆力差，却 不知道要想让别人记住也是有方法的。
你也许有过这样的经历。
到全国各地甚至世界各地游览旅行，走了大半个 中国。
或走遍世界各地。
回来要你一一细数去过的地方时，你是不是只对具有显 著特征的国家或地区有深刻的印象？
例如海南。
因其位于中国最南端的天涯海 角和热带的椰岛树而让你念念不忘，再比如法国，因拉长的三角形的埃菲尔铁 塔让你记忆犹新。
等等。
你很少会记住某个商店、某个住宅区、某个写字楼，因为 它们实在没什么特色。
生活中类似的例子很多。
他们的规律就是特殊事物更容 易被人牢记。
在心理学上，这被称为莱斯托夫效应。
故事是这样的。
有一次。
一个非常有趣的现象引起了前苏联心理学家莱斯 托夫的兴趣，他发现在一场人数众多的宴会上，主人依次与来访的嘉宾一一握 手时。
面对那些身形、相貌、年龄和地位等特征中最为突出者，当场就能记下他 们的姓名。
通过观察与总结，他发现生活中许多事情都有类似的现象。
于是，他大胆地推测人们总是很容易记住那些特征突出的事物，随后他做了一系列的实验，证明了该推测的正确性。
那么，为什么会产生莱斯托夫效应呢？
这与人们的记忆特点密切相关。
当人的大脑受到新信息的刺激时，就会留下该刺激的痕迹，而这种痕迹有助于事后的回忆。
也就是说，当有类似性的刺激发生时，其痕迹本身就互相重叠。
整体上变得模糊不清，事后这些信息就很难被回忆起来。
相反，越是没有类似性而具备特异性的强烈刺激，痕迹就越清晰，留下的印象也就越深刻。
所以，人们通常能够记住一生中的大事。
比如上大学的第一天、新工作的第一天，等等。
这种差异也出现在诸如不规则单词、不同寻常的面孔记忆过程里，特殊的单词和奇特的面孔比规则的单词和普通的面孔更能被人记住。
在信息爆炸和竞争激烈的现代社会，人们每天摄取的信息、遇见的人、做过的事很多。
当海量信息决堤般地袭来时，人们往往会在纷繁复杂的信息大潮面前晕头转向，没有特色和价值的信息会如过眼云烟一样让人过目即忘，自我介绍也一样。
有句老话叫做“ 贵人多忘事 ”，如果你交际的对象不经常出入交际场合，每隔一两个月才有机会认识一位新朋友，那他应该会记住你的名字。
可是如果对方属于“ 觥筹交错 ”繁忙人士，热衷于参加各类聚会拓展人脉，抑或是人人都要巴结讨好的“ 大红人 ”，那么，你要让他在第一时间记住你就显得相当重要了。
记住别人是一门功课，而让别人记住则是一种技巧，设计令人印象深刻的自我介绍。

可以让你脱颖而出。
毕业于北京外国语大学的杨澜，之前并没有什么惊人之举，长相也不算特别漂亮，可是，在应聘《正大综艺》主持人的时候，她凭借一流的口才和出众的自我介绍抓住了主考官的心，一举夺得了桂冠。
她是这样进行自我介绍的：“父母给我取名杨澜，就是希望我有大海一样的胸怀，自强、自立。
我相信自己能做到这一点。
作为一名主持人，要有大海一样的胸怀，要有与观众沟通的强烈愿望，而我正是这样一个人。
……相信我会成为最杰出的节目主持人！
”杨澜的自我介绍是成功的，原因就在于她突出了名字中“澜”字与大海，以及大海的特点之间的联系，从而让人印象深刻。
在一次非正式的聚会中，一位专栏作家遇到了两位初出茅庐的大学毕业生。
男生A这样介绍自己：“您好，我叫某某，今年刚毕业，正在找工作。
”这样的介绍并没有引起那位作家多少兴趣。
因为刚毕业的人在找工作这件事很平常，于是，这位作家随即接话说：“是吗？
那加油啊，祝你早日找到满意的工作。
”其实，这位刚毕业的学生的自我介绍有些不得要领。
首先，他和那位作家完全不熟，别人对他的性格和特长一无所知，因此，他正在找工作的信息属于无效信号。
自我介绍尽管只是简短的一两句话，但吸引别人的常常正是开篇的某个亮点。
就这点而言。
女生B就做得很好。
她介绍自己的方式是拉近距离式的：“你好，听说你是一位作家。
”那位作家赶紧说：“哪里算作家，就是随便写写。
”她笑盈盈地说：“我也是，不过我更喜欢画画，我是一名美院毕业的学生。
”如此一来，她们至少有两个话题可以聊了——写作和画画。
等到聊得比较热烈之后，女生B很自然地提起找工作的事，那位作家则表示可以引荐她认识在美术馆和画廊工作的朋友，一切进展十分顺利。
其实，不仅仅在自我介绍上，有许多社交场合都可以应用莱斯托夫效应使我们的形象更为突出，从而易于被他人记住。
比如现代社会中，名片的使用相当频繁。
如果是在上面变换一些小花样，吸引他人的注意，借此打开话匣，便可以消除对方的生疏感，甚至留给对方深刻的印象。
曾经有一名推销员，他在名片上附了自己的照片，结果每次递上名片，都会引起大家的注意和兴趣，很多人好奇之下便与他攀谈起来，他的推销业务也因此有了良好的开端。

编辑推荐

《社交攻心术》编辑推荐：运筹帷幄的心理策略，左右逢源的社交艺术，你不可不知的社交心理学。
社交是每天必做的功课。
当你和领导、同事、下属、客户打交道时，你们双方或者多方就是在做心理上的交流或较量。
了解对方的心理特征，就能变被动为主动。
从揣摩上司心理到把握客户心理再到同事交往心理，从识人之术到交际中的心理效应，《社交攻心术》都一一为你解读，并且提供应对之道。
〈br〉生活中，我们经常可以见到，许多能言善辩，或是专业能力出色，或是出身名校的人才，他们拥有许多优势，但在工作中，却始终无法获得高成就，或是拥有好人缘。
其实，最大的问题就在于——他们无法猜透对方的想法！
〈br〉书再会念，事再会做，话再会讲，都不如搞懂对方在想什么！
〈br〉《社交攻心术》作者经过几年来潜心研究与实践，铸就了“社交攻心术”这把利器，以了解对方想法为基础，以攻心为目标，可以直接应用于社交的各种场合，可立竿见影，既能助你成为人际交往的高手，让你成为最受欢迎的人；也能助你做到知已知彼，运筹帷幄，从而决胜职场！

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