

<<读心术>>

图书基本信息

书名：<<读心术>>

13位ISBN编号：9787512700239

10位ISBN编号：7512700237

出版时间：2010-7

出版时间：中国妇女出版社

作者：张笑恒

页数：273

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>

<<读心术>>

内容概要

人际关系是指社会人群中因交往而构成的相互联系的社会关系，属于社会学的范畴。中文常指人与人交往关系的总称，也被称为“人际交往”，包括亲属关系、朋友关系、学友（同学）关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事关系、领导与被领导关系，等等。人是社会动物，每个个体均有其独特的思想、背景、态度、个性、行为模式及价值观，然而人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大的影响，甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织之关系均有极大的影响。

<<读心术>>

作者简介

张笑恒，著名图书撰稿人，知名心理咨询师，作品畅销大陆、港台等地区。

大学毕业后，闯上海漂北京，读书写作研世态人心。

代表作有《啤酒冰激凌心理学》《先交朋友再做生意》《合伙人》《左手马云右手唐骏》《左手李彦宏右手马化腾》等畅销书。

其中《无法改变事情可以改变心情》上市一年重印五次，《心理学的智慧》累计销量达十万册。

书籍目录

第一章 洞悉人性，满足对方心理需求的策略 自尊原理：一定要维护好对方的自尊心 猎奇心理：满足对方“好奇”的心理 焦点效应：每个人都希望成为焦点 虚荣心理：学会满足对方的虚荣心理 应该心理：用别人对待我们的方式对待别人 排斥心理：巧妙化解对方的排斥心理 防卫心理：人人都需要有安全感 贾君鹏效应：满足对方潜在的情感需求第二章 包装自我，使你人气涨的心理策略 巴纳姆效应：正确认识自己，有效评价别人 近因效应：让对方将不快改为好印象 亲和效应：亲和能帮助广结人缘 冷庙烧香：冷庙也要常烧香，贵人自会来帮忙 细节效应：让细节为我们的好人缘加分 微笑效应：微笑是包装自我的最好的方式 巧妙包装自己的社交形象，做一个受欢迎的人 做一个风趣幽默的人，幽默的人最受欢迎 多结识核心人物，向核心人物借“人气”第三章 有效赞美，让对方喜欢你的心理策略 马斯洛效应：任何人都需要尊重和赞美 皮格马利翁效应：千万不要吝啬你的赞美 赞美要“合适、恰当”才会达到预期效果 分清对象，对不同的人要用不同的赞美方式 有效的赞美应该是充满诚意的赞美 背后赞美，更容易博取别人的好感第四章 巧妙迎合，获得对方常识的心理策略 光环效应：让对方看到你的优点，对方才会赏识你 反射法则：懂得赏识对方，才能获得对方的赏识 值得对方赏识，对方才会赏识 为人真诚是获得别人赏识的第一要素 不卑不亢，才能让别人刮目相看第五章 攻心为上，获得对方认可与帮助的策略 登门槛效应：要想进“尺”，必先得“寸” 留面子效应：不妨用大要求为小要求开路 跷跷板原则：只有能互惠互利才能皆大欢喜 相似效应：用“相似性”博取对方的认可与支持 喜好原理：人们总是喜欢与自己有共同语言的人交往 感情投资让我们轻松赢得对方的支持第六章 驭人有方，掌控和操纵对方的心理策略第七章 放低姿态，化解对方敌意的心理策略第八章 谨慎防范，与对方保持距离的心理策略第九章 巧言妙答，与对方有效沟通的心理策略第十章 八面玲珑，职场中游刃有余的心理策略第十一章 悉心经营，让爱情花朵更芬芳的心理策略第十二章 卸掉包袱，成功结识陌生人的心理策略

章节摘录

虚荣心是指对虚荣的一种渴求心理，是人类天性的一部分，是人类的一种普遍的心理状态。

无论古今中外，无论男女老少，穷者有之，富贵者亦有之。

从本质上讲，虚荣心是一种扭曲了的自尊心，是自尊心的过分表现，是一种追求虚荣的性格缺陷，是人们为了取得荣誉和引起普遍的注意而表现出来的一种不正常的社会情感。

根据弗洛伊德的理论，人的虚荣心理应该是从出生就产生了，即每个人天生就有一种虚荣心理。

既然所有人都有虚荣心理，那么我们在人际交往的过程中就不应该忽视交际对象的“虚荣心理”。

也就是说，在与他人交往的过程中，我们要学会洞察对方的虚荣心理，也要学会不失时机地满足对方的虚荣心理，这样将会使我们的人际交往变得更顺利。

事实也证明，在人际交往的过程中，如果我们能在适当的时机适当地满足对方的虚荣心理，我们将会

在人际交往的过程中顺风顺水，省去很多不必要的麻烦。

杨彦是一个油漆厂的业务人员。

这一天，他自信满满地来到了一家家具公司，想向这家公司推荐一种新型的油漆。

然而，当杨彦走进这个家具公司的老板的办公室的时候，他并没有得到热情的款待。

编辑推荐

《读心术:瞬间了解和影响他人的心理策略》：用好人际交往的心理策略，你可以在最短的时间内读懂一个人；你可以用最隐秘的方法为自己积蓄人脉和资源；你可以仅凭一张嘴就打出一片天下；你可以在职场上左右逢源，如鱼得水；你可以让周围的人和事尽在你的掌控之中……《读心术:瞬间了解和影响他人的心理策略》以心理学的视角，阐述了50个充满趣味与智慧的心理效应，以具体、细腻、灵动、隽永的笔触，详尽地阐释了人际认知、人际印象、人际魅力、人际冲突、人际沟通、人际交往等原理与技能，融学理性、应用性、实践性于一体，不乏哲理与文采，耐人寻味。

心理学的目的在于巧妙的策略，而不是分析。

我们学习心理学的目的，不是为了享受心理分析的过程，而是为了建设更积极的人际关系。

心理学鬼才识人绝招，教你看人看到骨子里；掌控人际交往主动权，做人际博弈中的大赢家。

一本教你如何运用心理学与心理策略掌控自己，也掌控他人的智慧宝典。

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>