

<<人际交往中的心理博弈>>

图书基本信息

书名：<<人际交往中的心理博弈>>

13位ISBN编号：9787530862926

10位ISBN编号：7530862928

出版时间：2011-6

出版时间：天津科技

作者：王阔

页数：241

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>

## <<人际交往中的心理博弈>>

### 内容概要

本书尝试从心理学的角度，针对不同的人际互动情境，提供了各种独特有效的心理策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制，以四两拨千斤的神奇招数，征服人心、凝聚人气，发挥个人魅力与影响力，掌控人际交往的主动权。

最终帮助你成为职场上、商场上、交际圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人，从而赢得事业的成功。

## <<人际交往中的心理博弈>>

### 书籍目录

- 第一章 透视人心的心理策略
- 第二章 讨人喜欢的心理策略
- 第三章 与人亲近的心理策略
- 第四章 增加魅力的心理策略
- 第五章 结交朋友的心理策略
- 第六章 赢得支持的心理策略
- 第七章 战胜对手的心理策略
- 第八章 化解矛盾的心理策略
- 第九章 征服人心的心理策略
- 第十章 凝聚人气的心理策略
- 第十一章 和上司相处的心理策略
- 第十二章 与同事相处的心理策略
- 第十三章 与客户交往的心理策略
- 第十四章 与异性交往的心理策略
- 第十五章 快速晋升的心理策略
- 第十六章 改变情绪的心理策略

## &lt;&lt;人际交往中的心理博弈&gt;&gt;

## 章节摘录

体态语言 观察他人不经意的动作，是掌握对方意图的前提 体态语言亦称“人体示意语言”“身体言语表现”等，是人际交往中一种传情达意的方式。

在交际中常见的体态语言主要有情态语言、身体语言、空间语言。

情态语言，是指人脸上各部位动作构成的表情语言。

如目光语言、微笑语言等。

表情是内心活动的写照。

透过一个人的表情，可以窥探他心灵的律动，把握情绪变化的尺度。

在人类的心理活动中，表情是最能反映情绪表面化的动作，如果凭面部表情来推测和判断一个人的性格，大致上是有相当的准确性的。

“一个目光表达了1000多句话。

”心理学家认为，眼睛是心灵的“窗户”，它能作为武器来运用，使人胆怯、恐惧。

常见的瞳孔语言为，在表示反感和仇恨时，瞳孔缩小，还露出刺人的目光。

相反，睁大眼睛则表示具有同情心和怀有极大的兴趣，还表明赞同和好感。

目光中除了能看出上级与下级、权力与依赖的关系外，还能揭示出更多的东西。

狄德罗在他的《绘画论》一书中说过：“一个人心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰、很明显。

”如下这些面部表情是比较容易读懂的：蹙眉皱额表示关怀、专注、不满、愤怒或受到挫折等情绪；双眉上扬、双目张大，可能是表现惊奇、惊讶的神情；皱鼻，一般表示不高兴、遇到麻烦、不满等。

体态语言专家们认为，和眼睛一样，嘴的闭合也会泄露真情。

“哈哈”大笑时，意味着放松和大胆，“嘻嘻”的嗤笑，是幸灾乐祸的表现，而“嘿嘿”笑时，则意味着讥讽、阴险或者蔑视，这样笑的人多数为狂妄自大、自恃清高的人。

根据相关研究，一个人向外界传达完整的信息，单纯的语言成分只占7%，而55%的信息都需要由非语言的体态来传达。

同时因为肢体语言通常是一个人下意识的举动，它也很少具有欺骗性，所以在想了解他人的心理状况时，肢体动作是一个很好的参考工具。

俗话说：眼见为实，耳听为虚。

在《中国式的管理行为》一书中，管理培训大师曾仕强写有这么几句话：我们应该明白“中国话不是用听的，要用看的”，因而“不要专门听他的话”，而要懂得兼顾“看他怎么说”。

这几句话很富有哲理。

一方面，与口头语言相比，体态语言所传达的信息并不逊色，另一方面，体态语言往往比口头语言更真实。

有一段时间，乒坛常青树瓦尔德内尔总是中国乒乓选手夺冠路上的拦路虎。

为了找到瓦尔德内尔的软肋并战胜他，中国乒乓球队的教练员和运动员通过反复看录像，终于发现每当瓦尔德内尔在比赛最紧张的时候，他都会下意识地提一下袜子。

“后来，我们和瓦尔德内尔打比赛的时候，只要看到他提袜子，立刻就有招了，而且很灵。”世界冠军王涛这样说道。

瓦尔德内尔不经意的动作却暴露了自己的弱点，正是肢体表情的真实表现。

很多时候，肢体动作会在不经意间表露出一个人的心理。

如今，大家都知道通过观察面部表情来了解对方的心理，但却很少注意到“手脚动作”的作用，在很多时候，“手脚动作”也会在不经意间表露出一个人的心理。

人际交往中，对他人的言语、表情、手势、动作以及看似不经意的行为有较为敏锐细致的观察，是掌握对方意图的先决条件。

## <<人际交往中的心理博弈>>

测得风向才能使舵。

例如和上司打交道时，对其眼、手等的观察，能够让我们洞悉其内心。

上司说话时，不看着你，这是个坏迹象，他想用不重视来惩罚你；上司从上到下看了你一眼，则表明其优势和支配，还意味着自负；上司久久不眨眼盯着你看，表明他想知道更多情况；上司友好地、坦率地看着你，甚至偶尔眨眨眼睛，则表明他同情你，对你评价比较高或他想鼓励你，甚至准备请求你原谅他的过错；上司用锐利的眼光目不转睛地盯着你，则表明他在显示自己的权力和优势；上司只偶尔看你，并且当他的目光与你相遇后即马上躲避，这种情形连续发生几次，表明面对你，这位上司缺乏自信心。

精神学家认为，手势、表情丰富的领导，是容易冲动、特重感情的人；但如果某人手势做得太夸张，那么他就是个敏于对外界做出反应，容易受别人的影响、很苛求的人，是个软弱的领导人。

在日常人际交往中，体态语言是有一定规律可循的。

了解这一点，不仅有助于理解别人的意图，而且能够使自己的表达方式更加丰富，表达效果更加直接，进而使人与人之间更和谐。

&hellip;&hellip;

## <<人际交往中的心理博弈>>

### 编辑推荐

人际交往中，常有这样的现象：对方故意模仿你的言行举止，你就会莫名地开始喜欢他，并接纳他；有的人会经常出现在你眼前，慢慢地，你的视线就会被他所吸引，从而觉得他比别人更具吸引力；当有人在背后说你的好话时，你会认为他是出于真心的，并因此对他产生好感……人际交往中，有些人总是这样有心计，他即使不给你什么恩惠，也会变着法子让你对他感恩戴德。这是由于他掌握了心理学的缘故。

如果你也想成为一个社交达人，那就赶快来看看由王阔编著的这本《人际交往中的心理博弈》，学习里面所提供的各种独特有效的心理策略，让自己受人欢迎，职场顺利，爱情圆满。

<<人际交往中的心理博弈>>

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>