

<<不可不知的交际心理学>>

图书基本信息

书名：<<不可不知的交际心理学>>

13位ISBN编号：9787802516304

10位ISBN编号：7802516307

出版时间：2010-11

出版时间：金城出版社

作者：韩雪

页数：247

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>

<<不可不知的交际心理学>>

前言

在交际过程中，我们常常十分关注如何避免交际过程中的误会和冲突，并能够使自己从“心理层面”去影响和改变你的上司、同事或朋友。

这对我们成功开展交际活动，建立和维持良好人际关系可以起到较好的“润滑”作用。

本书希望让读者了解到，那些成功人士是如何巧妙运用一些心理策略来处理交际过程中遇到的人际关系问题的。

同时，本书也对这些心理策略做了进一步的分析与解读。

有时候，正是这些心理策略的运用，许多被动、尴尬的局面才得以扭转。

第一次世界大战期间，美国的政治家胡佛正是巧妙运用了心理策略，才保住了他的比利时独立救济委员会。

当时，德国正因受协约国的报纸攻讦而怒不可遏，准备将驻在德国境内的比利时独立救济委员会驱逐出境，以作为报复的手段。

而这个委员会，是胡佛一手创办组成的。

胡佛得知这个消息之后，立刻从伦敦赶往德军大本营。

一位德国军官愤怒地告诉胡佛，救济委员会必须即刻迁离出境，并且称胡佛的比利时独立救济委员会是一群“协约国的间谍”。

胡佛加以申辩，却丝毫无法改变那位军官的情绪和命令。

<<不可不知的交际心理学>>

内容概要

透彻观察真实意图，巧妙运用心理策略，妥善处理交际障碍，成功应对交际场合。

本书希望让读者了解到，那些成功人士是如何巧妙运用一些心理策略来处理交际过程中遇到的人际关系问题的。

同时，本书也对这些心理策略做了进一步的分析与解读。

有时候，正是这些心理策略的运用，许多被动、尴尬的局面才得以扭转。

<<不可不知的交际心理学>>

书籍目录

第1章 给人留下好印象, 赢在交际第一回合 记住名字, 赢得好感 称谓得体, 顺利进入交往大门 巧选话题, 拉近彼此距离 尊重他人, 使其自尊心得到满足 洞察人心, 说到对方心里第2章 让对方敞开心扉的心理策略 做好准备, 进入他人的“私人乐园” 投其所好, 找到他人的“热线按钮” 尊重对方——成功交际的前提条件 从对方得意的事谈起, 使其有相见恨晚之感 暴露自己的缺点, 消除对方的戒心第3章 引发他人兴趣的心理策略 话题——攻破对方心防的最佳武器 运用对方最熟悉的语言, 使其悄悄靠近你 激发对方的自尊心, 赢得主动权 小声说话, 巧创氛围 知其所想, 吊住对方的胃口第4章 善于倾听, 该说话时再说话 学会倾听, 听完他人的抱怨 倾听, 是对他人最好的恭维 合理地运用无声的武器, 沉默也要挑时机 专注倾听, 抓住对方的心理 守住自己的缄默, 轻易将对方制服第5章 如何让他人乐意帮助你 摸清对方的心理, 欲擒故纵 制造机会, 让他人帮助自己 对别人感兴趣, 取得帮助 得到他人的帮助时, 要及时表示感谢 关注细节, 迎合他人意志第6章 如何避免成为仇人 真诚认错一百试不爽的笨办法 心怀感激, 以理服人D 让对方提出自己的意见, 获得好感 单刀直入, 迅猛而有力地发怒 尊重别人, 受益自己 摆正态度, 化敌为友 在批评以后称赞, 得到奇妙效果第7章 如何让他人赞同你的想法 找到一个共同的赞同点, 使得对方信服 善于捕捉对方的真实意图, 扭转乾坤 利用对方的亲身经验, 获得他人的认可 尽量让对方说“是”, 不给其说“不”的机会 巧妙地灌输, 使他认为那是自己的想法第8章 说服他人的策略 巧设迷局, 请君入瓮 把握对手的心理底线, 以退为进 晓之以理, 以理攻心 投其所好, 诱“敌”深入 称赞并欣赏他人, 不战而屈人之兵 给他一个美誉, 得到最有用的回馈 让自己处于弱势, 做最高明的说服者 以诚待人, 打动对方第9章 如何巧妙地处理异议 委婉地暗示, 巧妙地批评 为他人着想, 最省力的“攻心”策略 宽容待人, 会有意想不到的收获第10章 赢得他人真心合作的心理策略 真诚地表现出对对方的钦佩 把功劳让给他人 把过错留给自己 懂得适时牺牲自己的虚荣心 让对方感觉到他的重要性, 助你实现目标第11章 巧妙运用赞美的心理策略 巧用赞美, 招揽人心 真正恰到好处地赞赏他人 赞美也要有原则 学会“间接奉承”, 借他人的嘴说自己的话第12章 如何不让别人看穿自己的真实想法 巧妙使用虚张声势 隐藏自己的真实意图 隐藏真情, 假戏真做 适当地隐藏自己, 韬光养晦 声东击西, 出奇制胜 善于保密, 不轻易亮出底牌第13章 巧用幽默, 一语拨千斤 开心一笑, 距离立消 自古伟人善解嘲 用“幽默之钥匙”去开“严肃之门” 善于远近联想, 极富幽默味道 移花接木, 取得幽默效果第14章 如何疏导、控制愤怒情绪 避免跟别人争吵, 善于控制自己的愤怒 有预谋地发怒——一种有效地武器第15章 如何让你脱颖而出 勇敢地展现自己的个性和长处 该出手时就出手, 让你成功脱颖而出 重视首因效应, 巧用第一印象 诚信和行动同样也不容忽视第16章 快速洞察他人内心世界的心理策略 听懂他人的“弦外之音” 留意他人的意图, 养成研究人的习惯

<<不可不知的交际心理学>>

章节摘录

在交际过程中，记住对方的名字是极为重要的。

因为，这既表现出了你对对方的重视，同时，也让对方感到你的亲切，如此一来，对你的好感也就油然而生。

抓住了对方的这一心理特征，你也就轻松地赢得了交际的第一回合了。

美国前总统罗斯福说过：“交际中，最明显、最简单、最重要、最能得到好感的方法，就是记住人家的名字。

”千万不要小看这一点，正是这种能力，才使得小吉姆·法莱帮助富兰克林·罗斯福进入了白宫，当上了美国总统。

早年小吉姆·法莱为一家石膏公司当推销员而到处奔波时，当他在家乡的小镇上担任乡间公务员时，他自己就找到了一种记住别人姓名的有效方法。

刚开始的时候，这种方法非常简单。

每当他接触到一个陌生人的时候，他总会问清楚对方的姓名、家中有几个人、对方的职业以及他的政治观点，并认真地记住这一切，将这些和他本人的面貌联系起来。

当他下次再遇到那个人时，即使是过了一年，他也能够拍着对方的肩膀，问候他的夫人和孩子以及他家后院的花草，等等。

难怪会有这么多的人拥戴他！

在富兰克林·罗斯福开始竞选总统的前几个月，小吉姆一天要给西部及西北部各个州的人写几百封信。

然后，他坐上火车，在19天之内中，行程12000公里，到过20个州，用轻便马车、火车、汽车、快艇代步。

他每到一个城镇，就会和前来会见他的人一起吃早点或午餐、茶点或晚餐，亲切地和他们交谈，然后再奔向下一站。

等他回到东部以后，立刻给他所到过的每个城镇中的一些人写信，让对方帮忙将与他谈过话的客人的名单寄给他。

然后，他将这些名单整理好，最后名单上的名字就多得数不清了，但小吉姆给名单中的每个人都写一封私人信函。

他在信中总是大加赞扬对方，而且这些信都是用“亲爱的汤姆”或“亲爱的杰克”来开头的，最后也都是签着“吉姆”的名字。

小吉姆·法莱早年就发现，普通人对自己的名字总是最在意的，如果能够准确无误地记住这个人的名字而且在下次见面的时候能够叫出来，那么，对这个人来说是一种巧妙而有效的恭维，并且这一行为却能赢得对方的好感，有利于进一步的交往。

记住别人的名字并运用它，对我们每一个人而言都应做到。

肯恩·诺丁罕，是印度通用汽车厂的一位雇员。

他经常在公司的餐厅吃午餐。

他发现在柜台后工作的那位女士总是愁眉不展的。

她做三明治已经做了快两个小时了，对她而言，肯恩又是另一个三明治。

肯恩说了他想要什么，她在小秤上称了片火腿，然后给了他一片葛芭，几片马铃薯片。

隔了一天，肯恩再次去排队。

同样的人，同样的脸。

不同的是，肯恩看到了她的名牌。

肯恩笑着说：“嗨，尤尼丝”，然后亲切地告诉她要什么。

她给了肯恩一堆火腿、两片葛芭和一大堆马铃薯片，多得都要从盘子里掉出来了。

可见，在这儿，肯恩之所以能够获得服务员尤尼丝的礼遇，关键就在于，他充分地发挥了名字在人际交往中的作用。

<<不可不知的交际心理学>>

编辑推荐

《不可不知的交际心理学》：透彻观察真实意图巧妙运用心理策略，妥善处理交际障碍，成功应对交际场合。

善于看穿他人的心思，捕捉对方的真实意图，就能够在交际过程中扭转乾坤。

给人留下好印象，赢在交际第一回合，让对方敞开心扉的心理策略，引发他人兴趣的心理策略，善于倾听，该说话时再说话，如何让他乐意帮助你，如何让他人赞同你的想法，如何巧妙地处理异议，赢得他人真心合作的让理策略，巧妙运用赞美的心理策略，如何不让别人看穿自己的真实想法，巧用幽默，一语拨千斤，如何疏导、运用愤怒情绪，如何让你脱颖而出。

掌握一定的交际心理学，有助于你成功开展交际活动，建立和维持良好的人际关系。

<<不可不知的交际心理学>>

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>