

<<人际交往中的心理策略>>

图书基本信息

书名：<<人际交往中的心理策略>>

13位ISBN编号：9787121145452

10位ISBN编号：7121145456

出版时间：2011-9

出版时间：电子工业出版社

作者：成功

页数：240

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>

<<人际交往中的心理策略>>

前言

每个人都希望自己能够成功，然而并不是所有的人最终都能收获成功，一个人成功与否，主要取决于他的心态，面对成功路上的挫折与失败的心态直接关系着一个人的成败。

当你能够用卓越的心态面对种种失败，永不放弃积极进取的决心时，你就是在一步一步地靠近成功。

实际上，我们大多数人在智力上并没有多大的区别，但是面对同样的一件事情，为什么人们却表现出千差万别的心理反应呢？

原因就是每个人都拥有着各自截然不同的心态。

心态决定一个人的命运，有什么样的心态，就注定会有什么样的人生，因为不同的心态，左右着不同的人生选择。

那么，对于生活中的所有，你是用什么样的心态去对待呢？

一个人的成功或失败，卓越或平庸，并不是取决于这个人是否足够努力。

许许多多的人都曾经为实现自己的人生目标而不懈拼搏过，有的人坚持努力最终取得了成功，而有的人则是因一时的失败而放弃了努力，为什么后者不能享受成功的喜悦，而前者却能登上成功的顶峰呢？

这些人之所以会失败，也许并不是因为他们缺乏知识、能力和机会，也许他们懂得坚持的道理，却不知道怎样去做；也许他们知道机会的重要性，却不知道怎样才能创造机会，也许他们知道自己身上隐藏着巨大的潜能，却不知道怎样去挖掘……也许你会这么说：这些道理我都懂。

是的，也许我们都明白这些道理，但是又该怎么去做呢？

在本书中，我们将向大家诠释一些做人做事的道理。

本书的八个章节涉及处世、学习、礼仪、心态等话题，都是人们当下所关注的焦点，这些，也许是你走向社会，通往成功的精神导航。

人生没有多少平坦的大道可以走，人生路上总是充满了种种难以预料的坎坷和崎岖。

如何走出人生的泥泞，跨越所有的艰辛？

希望你能在高兴、彷徨或闲暇无聊时翻阅本书，也许你会从中找到你想要的答案。

本书将为你提供无穷的精神力量，助你扫除种种生活和心理上的障碍。

本书正文主要由成功、姜志林编著，其他参编人员有陈刚、王楠、邓杨慧、张鹏鹏、程秋平、庄树坤、杨飞、王海波、陈昀、曾苗苗。

编者

<<人际交往中的心理策略>>

内容概要

是什么让你在奋斗的路上疲惫不堪？
是什么让你在与交际的时候疑惑不已？
又是什么使你对生活越来越麻木或是越来越没有信心？
出现种种不尽如人意的状况，也许都是因为你没有很好地审视自己的内心，不清楚自身存在的巨大潜力。
一个人对自己的判断高于任何别人的奉承，只有自己认可了自己，才能真正感受到自己价值的存在。

本书针对学习、生活和工作等方面展开论述，对处于困境或是疑惑的思想和行为进行客观正确的引导。
本书在诠释道理的同时，还结合了一些具有精辟意义、富含哲理的小故事，向读者解说在生活、工作和交际中如何把握好为人处事的分寸和境界，从而使之从平凡的人潮人海中脱颖而出，收获一个精彩而又充实的无悔人生。

<<人际交往中的心理策略>>

书籍目录

第1章 世界因你而精彩——让人喜欢的心理策略

- 什么决定了你是否被人喜欢
- 你的态度影响着别人的态度
- 有关付出和回报的关系
- 一见倾心：首因效应与形象的塑造
- 迎合与批评：适当的伤害一样可以让你被喜欢
- 重视的力量
- 关心他人：关心本人还是关心他所重视的人

第2章 得道多助的人生——获得支持的心理策略

- 互惠原则：千万别认为天上会掉馅饼
- 社会认同原理：巧妙地利用周围人的态度
- 权威效应：塑造一个让别人信心十足的形象
- 逆反心理：你应该如何面对别人的错误
- 越描越黑的掩饰心理
- 负债心理：给对方施加心理压力
- 换位思考：不要盲目地做出假设

第3章 世界拜服在你的脚下——说服他人的心理策略

- 错位效应：适时地制造一种混乱的状态
- 从众心理：巧妙利用大多数原则
- 培养处事不惊的“抗干扰”能力
- 化解矛盾的妙方：满足对方的表现欲
- 激将：刺激别人硬着头皮去做
- 有关同情心理
- 不要太早亮出你的底牌
- 如何说服他人

第4章 如何克服沟通中的忧虑心理——和陌生人交往的心理策略

- 如何克服自身的恐惧心理
- 害羞：不要害怕显露自己的弱点
- 信心：利用信心让自己克服忧虑
- 立场原则：明确并坚定自己的原则
- 转换：尽量将话题向利于自己的一方转移
- 自卑感：其实你并没有想象中的那么差
- 明确并承认挫折感的存在

第5章 如何获得更多利益——利益冲突的心理策略

- 认同心理：尽量使自己被人认同
- 展示原则：倾听他人的见解
- 尊重原则：让对方觉得他是谈话的中心
- 主导性：引导对方到自己的方向上来
- 急性子：急于求成会浪费更多的时间
- 团体效应：让事情显得不可抗拒
- 拥护现象：当有很多人在场时候沟通技巧
- 语言是连接世界的桥梁

第6章 精神的家园——让你的家庭生活幸福快乐

- 关于隐私：每个成员都是相对独立的存在
- 面对错误：勇于承担比逃避更实在

<<人际交往中的心理策略>>

遭遇误解：勿以其人之道还治其人之身

舍得：不要为失去的东西苦恼

关心：学会为家人着想

互动性：尽可能地多交流

避免家庭混乱的原则

利益原则：家庭中一样存在利益的冲突

家庭破碎，只会给孩子一个孤独的世界

第7章 展现完美自我——自我展示的心理策略

急躁心理：不要急于表现自己

适可而止：一次只展示自己的一部分

新鲜感：不要让自己一成不变

平衡心理：适当地赞美别人有助于消除抵触情绪

残缺心理：不要试图面面俱到

含蓄：适当放低自己的位置

错误：不可避免的时候就要勇于面对

没有完美的人，但有完美的自己

第8章 不要和任何人结仇——圆通处事的心理策略

拒绝心理：拒绝别人一定要有技巧

笨蛋心理：向别人显露自己的

弱势会对自己更有利

变通：要学会委婉地批评别人

适可而止：凡事不要等到无法

收拾的时候再去处理

心理预期：学会给对方一个更低的心理预期

平和：当你仇恨他人时想一想能从中收获什么

圆通的人际交往是一种境界

<<人际交往中的心理策略>>

章节摘录

故事中的男主角，起初在别人看来只不过是不起眼甚至遭鄙视的“乌鸦”，可是他的自信和落落大方的举止最终让他赢得了众人羡慕的目光。

这个故事告诉我们，自信就是对自己身体、心理和社会性的信任，表现得有信心，对自己没有怀疑。当自己的这种认同感是来自他人的时候，自信就演变成了他信，即他人对自己的肯定及信任。

我们是社会中的一员，不可能孤立于社会而存在，这也是人类生活不可改变的性质。

这种身份既决定了人会存在自信评价，也存在依据他人的行为表现做出对他人的信与不信的评价。

前面我们说自信的时候也暗暗提到了与之相对应的他信，可以说自信与他信存在相互补充和相互促进的关系。

一个人自信心的深浅，与其之前获得的足够的他信有着绝对性的关系，因为自信不可能是凭空而来的，而是某些行为获得了他人的赞许或是得到一些能激发乐观情绪的外部奖励，建立起的一些对于自己的期待：我的努力总是能够获得成功，我会渐渐成为一个优秀的人。

之后再通过一次次的努力去实现自己的期待，长此以往就会在意识里建立起积极的自我评价，这就验证了他信是自信的重要来源。

很自然的，每个人在自信的同时也都希望获得他信，只不过对他信感受和需求的程度不同罢了。

得不到别人肯定，即使是很自信的人也有可能失望。

在判断他人对我们的评价和喜好程度时，他信是很重要的根据。

当他人肯定我们，对我们建立信心的时候，会用一种信任并且欣赏的眼光来看我们。

学生考出好成绩，老师会表示出喜爱之情；我们行事大方得体，父母会为我们产生自豪之情；哪怕是尖酸刻薄的老板，也会因为下属的出色表现而表示出赏识之意。

其实，要获得他信，前提也是要有自信，一个连自己都不相信的人，用什么去感知和接受来自他人的肯定呢？

总的来说，自信建立在他信的基础上，他信让我们更自信。

他人的认可和赞许让人萌发自信心，特别是对于处在青少年时期的人，父母、长辈、老师、同学、朋友对他的行为和优点的鼓励，是促成他建立自信心的关键因素，其实成年人也同样需要喝彩声的鼓舞。

<<人际交往中的心理策略>>

编辑推荐

《人际交往中的心理策略》由成功、姜志林编著，的八个章节涉及处世、学习、礼仪、心态等话题，都是人们当下所关注的焦点，这些，也许是你走向社会，通往成功的精神导航。

如何走出人生的泥泞，跨越所有的艰辛？

希望你能在高兴、彷徨或闲暇无聊时翻阅本书，也许你会从中找到你想要的答案。

本书将为你提供无穷的精神力量，助你扫除种种生活和心理上的障碍。

<<人际交往中的心理策略>>

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>