

<<瞬间掌控交际主动权>>

图书基本信息

书名：<<瞬间掌控交际主动权>>

13位ISBN编号：9787506467520

10位ISBN编号：7506467526

出版时间：2011-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：于跃龙

页数：309

字数：195000

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>

## <<瞬间掌控交际主动权>>

### 前言

人际关系是我们生活中的一个重要组成部分，如果搞不好人际关系，不会与人相处，就会对我们的工作、生活和心理健康产生诸多不良的影响。

统计资料表明：良好的人际关系，可以使一个人的工作成功率与个人幸福指数达到85%以上；也就是说，在促成一个人获得成功的因素中，85%决定于人际关系，而知识、技术和经验等因素仅占其中的15%。

在现实社会中，由于每个人的性格不同，秉赋不同，生活背景不同，目的不同，在思想上总会产生一定的隔阂，这是很正常的，也是可以理解的。

如果在工作中，或在生活中，你和所有的人都处不好关系，都合不来，那就是不正常了，可是，这样典型的例子在我们身边还存在着。

其实，几乎所有的人都懂得处理好人际关系的重要性，但尽管如此，还是有些人不知道怎样才能处理好人际关系，甚至有些人还错误地认为：只有拍马屁、讲奉承话、请客送礼，才能处理好人际关系。

其实，处理人际关系是有一定的心理策略的。

与人交往是每一个人生存的社会需要。

不会与人交往，就会产生孤独、寂寞、抑郁、焦虑等不良情绪。

但是，一个人的交往能力并不是与生俱来的，而是由后天环境的熏陶、培养出来的。

因此，每个人的交际能力也必然不同。

与人相处既是一门艺术，也是一种高超的心理策略。

事实证明：有些人之所以会产生人际关系的障碍，主要是由于缺乏一定的沟通心理策略所造成的。

## <<瞬间掌控交际主动权>>

### 内容概要

无论是做人，还是做事，都不能过于规矩死板，而应懂得张弛有度，该说什么话，该做什么事，都要懂得根据形势的不同而采取不同的行事风格，才有可能在人际博弈中胜出。

本书主要向人们阐释了在为人处世中如何适当地运用心理策略洞察他人内心、了解他人需求、掌握他人的软肋、借助他人的优势……从而帮助人们应对各个场合的人际博弈，建立起更积极的人际关系。通过阅读本书，人们能够极大地提高说话办事的眼力和心力，从而得以瞬间掌控人心、掌控人际交往的主动权。

## <<瞬间掌控交际主动权>>

### 书籍目录

第一章 做人不能太“老实”，有策略才能有优势 过度宽容会变成纵容 做好人，但不要做无原则的“滥好人” “变色龙”才是适应环境的智者 “伪装”不是“虚情假意”，是一种自我保护 毫无顾忌地袒露心思容易被人利用 · 不保持警觉的头脑，就会成为被煮的青蛙 你不做主，别人会按照他们的意愿替你做主 心若不设防，会被一些得寸进尺的人蚕食掉

第二章 心理博弈的策略：了解他人心理，成就自我人生 让别人说“是”，牢牢抓住主动权 通过倾听，解决冲突、矛盾和对方的抱怨 通过虚心向对方请教，化被动为主动 摸准对方的心脉，让他跟着你的思路走 .....

第三章 阅人识人的策略：瞬间读懂你周围的人

第四章 说话办事的策略：成就人际博弈大赢家

第五章 潜伏在办公室的策略：打造职场好人缘

第六章 推销中的策略：与客户进行胜负对决

第七章 爱情中的策略：把握变幻莫测的情感

第八章 摆脱困境的策略：扭转困扰人心的现状

## <<瞬间掌控交际主动权>>

### 章节摘录

可是，有一次三毛生病了，浑身没有力气，也就没顾上整理清扫。

西洋女回来之后，看到房间纷乱的样子，就纷纷指责起三毛来。

“我凭什么要为你们收拾房间！”

三毛一下子火了，她一边哭，一边撕扯着东西，“我也是来上学的，不是你们的佣人。

我为你们付出那么多，就是应该的吗？

你们为什么不能自己动手整理？

”看到三毛的样子，这群西洋女呆住了。

三毛付出了那么多的辛苦和汗水，让这些西洋女拥有了舒适的生活，环境。

可是，三毛凭什么要为自己的舍友收拾房间？

这些人已经适应了三毛对她们的娇惯，一旦三毛没有替她们收拾，她们心里就会感觉不平衡。

人是一个容易思维定势、行为定势的怪物，对于别人给予的恩赐和付出，或许会在一开始的时候感到感动和不安，但时间长了，就会习惯成自然，就会莫名其妙地形成一种潜在的依托感。

人的行为惯性纵容了这些西洋女，她们觉得一切都心安理得，三毛不明白其中的道理，当然会受委屈了。

当你能力有限的时候，如果别人让你帮忙，一定不要勉强自己，要学会拒绝对方的请求。

学会拒绝，不要做没有原则的“滥好人”。

不敢否定对方的人，常常是缺乏实力的人。

也许，他们担心，如果不顺着对方的心意，自己肯定会吃亏。

可是，他们不明白一个道理：很多时候，你越是想讨好所有的人，结果往往越是一个也讨好不了。

面对极力讨好自己的人，被讨好之人是不会珍惜他们的“好”的，有时候甚至还会加倍地责备：做事不周到、不会察言观色等。

## <<瞬间掌控交际主动权>>

### 编辑推荐

《瞬间掌控交际主动权:人际博弈中必备的心理策略》：要想在人际博弈中胜出，就要学会在为人处世中适当地运用心理策略洞察他人内心、了解他人需求、掌握他人的软肋、借助他人的优势……从而应对各个场合的人际交往，建立起更积极的人际关系。

交际制胜的秘诀不在于谦让迎合，而在于占据主动！

人际博弈的胜局不在于武力征服，而在于掌控人心！

以最快的速度占据交际主动：以最短的时间赢得周围人心；以最佳的方式在交际中徜徉；以最优的结局在博弈中胜出！

人际博弈中的真正强者不是以声高压人，也不是以地位压人，更不是靠委曲求全赖以生存，而是靠自己的智慧和手腕来掌控交际主动权的人。

这些人或许并未刻意抬高音量，亦未刻意展现自身的强势地位，相反，他们可能低调到让人感觉弱势，谦虚到让人感觉能力有限，然而，他们这种不显山不露水的行为背后，或许正在酝酿着一些征服人心的妙方。

无论是出奇制胜，还是以静制动，都是在占据主动的前提下实现的。

一旦在社会交往中陷入被动的情境，就会在人际博弈中处于下风的险境。

所以，无论你以什么样的方式和什么样的态度与他人交往，都请明确一个基本原则，那就是一定要让自己占据主动！

<<瞬间掌控交际主动权>>

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>