

<<交际心理学实用技巧>>

图书基本信息

书名：<<交际心理学实用技巧>>

13位ISBN编号：9787504741943

10位ISBN编号：7504741949

出版时间：2012-9

出版时间：中国财富出版社

作者：刘瑞军

页数：228

字数：212000

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>

<<交际心理学实用技巧>>

前言

生活中，亲戚、朋友需要我们常打交道；职场中，上司、同事、下属需要我们有效沟通；商场中，客户、竞争对手需要我们展开利益战；生活中，我们无时无刻不在交际。

然而，总有一些令人头疼的问题会出现，让我们痛恨这世道，痛斥：“现在的人，太难打交道了。”比如：亲戚朋友关系疏远或不和。

借了你的钱便再也不提还钱的事；走动少了惹抱怨，走动多了惹人嫌；面对借钱而囊中羞涩、面对求助而欲帮无门时，被称“抠门”、“见死不救”、“自私自利”……上司、同事、下属关系疏远，沟通不畅。

上司心思猜不透，做事情做不到他的心里，自然得不到升职加薪的机会；同事相处不融洽，受排挤，遭非议，前途也是岌岌可危；下属看似是一颗棋子，但如果看不穿他面具背后的真心，就得不到最大的效忠，惹急了谁知道他会在背后做出什么样的事情来……客户、竞争对手关系紧张。

客户真心难辨，只答不应，谈判受阻，拿不下一纸合约，便无法促成利益关系，更可恨的是，即使功成八分，客户却突然变卦，上了竞争对手的贼船；竞争对手则似敌非敌、似友非友，因为商场上没有永远的敌人，竞争对手也可能合作，携手共创高利，所以，对待竞争对手不能总以仇敌视之，如何打交道便成了一道难题……所以，生活要快乐，事业要成功，人生要高价，就要让“高效交际”先行！

交际的问题有很多，困难也能堆成堆。

在交际中感觉到“困扰”，那是因为我们仍处于被动状态，所以有太多的“不确定因素”让你无法猜透交际对象的真实想法，无法确定时局的发展趋势，更无法确定结果的好坏。

正是这样的“不确定”，让你备感困扰。

知道了原因，就容易对症下药了。

要解除人际交往的警报，就要先尽可能地减少这些“不确定”，让自己能够预知到结果。

如何预知？

钓鱼者如果能够像鱼那样思考，定能钓到大鱼；警察如果能够像小偷那样思考，定能轻松捕获贼人；奴隶如果能够像主人那样思考，定能巧妙应对刻薄，更能猜着主人心思做事情，受宠避罚；而我们，如果能像交际对象那样思考，定能巧妙周旋，扭转乾坤，转变时局，使形势返回到对自己有利的状态。

其实，这就是在猜心！

知道了他在想什么，他的心理需求是什么，他的心理侧重点是什么，他的喜好是什么，事情就好办多了。

所以，答案已然明了：深入对方的心里，窥探到对方极力想掩饰的想法。

这便等同于“知己知彼”的功效。

那么，如何深入到对方的心里，窥探对方的想法？

《交际心理学实用技巧》正是为了解答这个问题而编写的。

本书列举大量的交际技巧与情景案例，为存在交际困惑的读者提炼出足以应对所有交际情境的心理操控术，让读者变被动为主动，成为一名交际大师。

编者 2011年10月

<<交际心理学实用技巧>>

内容概要

本书共分为四章，主要内容包括：把握技巧，迅速让对方请你进“门”；用好工具，掌控他人的内心世界；选对路线，赢得心与心的“交换”等。

<<交际心理学实用技巧>>

书籍目录

第一章把握技巧，迅速让对方请你进"门"

一、烧好刚开始的"三把火"--第一印象心理学

- 1.人靠衣装马靠鞍--服饰引发的效应
- 2.不要小看一个小小的微笑
- 3.对方"名字"中的秘密
- 4.你的情绪关系着对方的情绪--情绪效应
- 5.定位好自己的角色--角色效应
- 6.一步走错步步错--得体的举止提升你在对方心目中的高度
- 7.无声总是胜有声--用强大的气场打动对方的心

二、上帝也有自己的"爱好"--兴趣心理学

- 1.为何物以类聚，人以群分
- 2.兴趣是你的最佳切入点
- 3.创造出英雄所见略同的气氛--赢得心理认同
- 4.建立共同兴趣，与对方为伍--人际相似定律
- 5."拍马屁"不如"拍"对方的兴趣

三、人在乎的总是那张"脸"--"面子"心理学

.....

<<交际心理学实用技巧>>

章节摘录

版权页： 2.兴趣是你的最佳切入点 物以类聚，人以群分，在生活或者工作中，因为自己总是喜欢谈自己感兴趣的事情，这也就吸引了和你兴趣相同的人，所以你会发现你身边很要好的朋友与自己都有某些相似的地方。

那么，我们在与对方交际的过程中，如果只谈对方感兴趣的事情，岂不是能够更快地拉近与对方的距离、迅速地切入到与对方良好的交流阶段吗？

我们经常听说，谁与谁说不到一块去，一见面就不欢而散，真的是话不投机半句多。

而另一种比较欣喜的情况是，谁与谁好像上辈子就认识似的，有一种似曾相识的感觉，也许真的是以前见过，但更多的情况是他们彼此之间本身有一些心灵上的共鸣，才会产生这种似曾相识的缘分。

共同语言是两个人能交下去的基础，想让对方继续与你沟通下去，不妨在第一次见面的时候，就让对方对你产生“有话要说”的欲望。

小宇今年刚刚考入到某大学，他是从很远的外省考入到这个学校的。

对于这个学校的一切都是那么的新奇与陌生。

办理了入学手续之后，他被分到了一个六人间的宿舍。

他拿着自己的行李怀着忐忑的心情来到了这个宿舍，轻轻地推开了门，呈现在他眼前的是一张张陌生的脸，可能是由于自己性格比较内向的原因，只是看了这些舍友一眼，没有和任何人打招呼，默默无语地就收拾起了自己的床铺。

过了几天后，他觉得这样的生活非常的郁闷，没有一个人和自己说话，感觉就要窒息。

于是他打电话给自己最要好的同学，同学告诉他说：“你应该和你的舍友建立好关系，这样你就会快乐起来。

”是啊，确实应该和同学建立好关系，可是具体应该怎么做呢？

用什么方法才能够和舍友们打成一片呢？

宿舍里有一个从山东高考进来的同学，天天抱着篮球，每天下午都要在操场上打篮球，每周的那几天都要固守在电脑前看NBA，有时候还会带来其他的朋友在宿舍里大谈篮球。

小宇想，如果我和他谈篮球方面的知识是不是就能够和对方建立好关系呢？

于是他在互联网上学习了一些篮球知识。

一天中午与其进行交谈，没想到对方显得非常的积极，还要请他到食堂吃饭。

这次交际成功之后，他慢慢地发现其实每个舍友都有自己的兴趣爱好，只是有的同学的兴趣爱好不善于外露罢了。

之后的几天里，他了解到了其他舍友的兴趣，用同样的方法与他们建立了良好的关系，从此之后，小宇成为了他们宿舍最受欢迎的人。

<<交际心理学实用技巧>>

编辑推荐

《交际心理学实用技巧》列举大量的交际技巧与情景案例，为存在交际困惑的读者提炼出足以应对所有交际情境的心理操控术，让读者变被动为主动，成为一名交际大师。

<<交际心理学实用技巧>>

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>