

<<人际交往心理学大全集>>

图书基本信息

书名：<<人际交往心理学大全集>>

13位ISBN编号：9787511320063

10位ISBN编号：7511320066

出版时间：2012-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：郑秀

页数：460

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>

<<人际交往心理学大全集>>

内容概要

在现实生活中，我们每个人都无法回避与人交往，如果不懂得人际交往心理学，工作、生活可能处处出错，甚至得不到别人的尊重。

有了良好的人际关系，就会更容易成功。

在人际交往的过程中，我们难免会碰到这样那样的问题，比如：如何塑造良好的第一印象？

怎样才能克服人际交往的心理障碍？

有哪些必要的人际交往技巧需要及时掌握？

人际交往有哪些禁忌？

如果不能很好地解决这些问题，就会影响人际交往的成效，影响人际关系的建立与发展，甚至影响事业的成功。

针对这些人际交往中经常碰到的问题，我们编写了这部《人际交往心理学大全集》。

本书分为“人性丛林生存心理策略”、“掌握主动的心理学策略”、“把握分寸心理学”、“方与圆的心理经营课”、“借力成事心理学”、“守弱心理学”、“驾驭心理学”、“心灵互动心理学”、“优势展示心理学”、“影响力心理学”、“说话办事心理学”、“玩转应酬心理学”、“商务应用心理学”、“情感经营心理学”、“职场心理学”和“管理中的征服心理学”等16个篇章，分别从人际、商场、职场、爱情、婚姻、家庭等与人们生活息息相关的方面讲述了人际交往的心理学知识和技巧，深入挖掘人性背后的心理秘密，巧妙揭示了人们内心深处的行为动机，以期帮助读者认识自我、了解对手，掌握影响他人的心理策略，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。

<<人际交往心理学大全集>>

书籍目录

- 第一篇 我不是教你耍花招——人性丛林生存心理策略
 - 第1章 知晓方圆、掌握分寸的方圆心理学
 - 第2章 略施小计、令其心服口服的心计心理学
 - 第3章 外拙内精、大智若愚的糊涂心理学
 - 第4章 洞悉人性、智取胜利的布局心理学
 - 第5章 掩盖真实意图、以退为进的运作心理学
- 第二篇 弱点是带饵的钩——掌控主动的心理策略
 - 第1章 让他人心服口服的说服心理学
 - 第2章 掌控他人于无形之中的暗示心理学
 - 第3章 善用劣势反转局面的吃亏心理学
 - 第4章 巧妙俘获人心的主动结交心理学好 ”
 - 第5章 用人情抓住对方的人情心理学
 - 第6章 洞悉弱点打击对手的攻心心理学
- 第三篇 把攻心谋略发挥得恰到好处——把握分寸心理学
 - 第1章 用言语攻破对方心防的赞美心理学
 - 第2章 善解人意、婉转拒绝的婉言心理学
 - 第3章 化解他人敌意的示好心理学
 - 第4章 智者谨言慎行的装糊涂心理学
 - 第5章 诱使他人吐露心声的倾听心理学
 - 第6章 把握尺度、拿捏分寸的人性心理学
- 第四篇 方圆运用之妙，在乎一心——方与圆的心理经营课
 - 第1章 摆正心态、化解僵局的应急心理学
 - 第2章 为自己留有余地的模糊表态心理学
 - 第3章 看透他人内心的识谎心理学
 - 第4章 获得别人谅解的道歉心理学
- 第五篇 博弈论没有诡计——借力成事心理学
 - 第1章 博取他人信赖的合作心理学
 - 第2章 赢家通吃的商场掌控心理学
 - 第3章 谋求共赢减少选择内耗的博弈心理学
 - 第4章 精明生存借力搭车的借势心理学
 - 第5章 展示强势博得认同感的身价心理学
- 第六篇 虎行似病、鹰立似睡——守弱心理学
 - 第1章 深藏不露、蓄势待发的韬晦心理学
 - 第2章 用策略经营人生的守弱心理学
 - 第3章 趋利避害、圆融通达的自保心理学
 - 第4章 避免遭人妒忌的低姿态心理学
- 第七篇 懂点诱惑的“麻醉控”——驾驭心理学
 - 第1章 善用策略、顺利达到目的的驾驭心理学
 - 第2章 让他人放松戒备的亲和心理心理学
 - 第3章 让他人主动帮忙的引导心理学
 - 第4章 获得他人追随的笼络心理学
- 第八篇 认同才有力量——心灵互动心理学
 - 第1章 将心比心、换位思考的认同心理学
 - 第2章 扭转反对意见的求同心理学
 - 第3章 以共鸣俘虏他人内心的交心心理学

<<人际交往心理学大全集>>

第九篇 有效展现最好的自己——优势展示心理学

第1章 让他人觉得你值得信赖的品行心理学

第2章 让他人觉得你很积极的态度心理学

第十篇 影响有影响力的人——影响力心理学

第1章 博取他人信服的权威心理学

第2章 获得他人赞同和支持的影响力心理学

第3章 重振受挫灵魂的抚慰心理学

第十一篇 好口才需要练习——说话办事心理学

第1章 送礼送到心坎上的送礼心理学

第2章 塑造和谐语境的说话办事心理学

第3章 运用言语“催眠”对方的场面应用心理学

第4章 有效沟通的问话心理学

第5章 打造良好第一印象的陌生拜访心理学

第6章 叩开人心的求人办事心理学

第十二篇 社交场也是大舞台——玩转应酬心理学

第1章 满足他人自尊的礼仪心理学

第2章 快速透视对方内心的鉴人心理学

第3章 周到得体、主客双赢的宴请心理学

第十三篇 谋商谋事谋天下——商务应用心理学

第1章 先礼后兵、趋利避害的商业心理学

第2章 注重沟通、灵活借势的公关心理学

第3章 谋取谈判主动的优势谈判心理学

第十四篇 情更深，意更浓——情感经营心理学

第1章 让友情更加牢固的相悦心理学

第2章 轻松赢得对方青睐的爱恋心理学

第3章 以异性魅力俘虏对方的性别心理学

第十五篇 办公室的相处之道——职场心理学

第1章 让你的岗位无可挑剔的补位心理学

第2章 充分发挥人际吸引力的办公室心理学

第3章 俘虏上司内心的晋升心理学

第十六篇 培养死士——管理中的征服心理学

第1章 提高下属忠诚度的管理心理学

第2章 化解冲突、收服人心的非权力管理心理学

第3章 对症下药、征服“刺头”的笼络心理学

章节摘录

版权页：石勒是十六国时期后赵的开国君主，他是从奴隶到皇帝的第一人。

石勒年轻时被卖为奴，后来聚众为盗，最后投奔刘渊。

刘渊称汉帝后，石勒便成为他手下一名得力的战将。

石勒有胆略，善骑射。

他在与晋军争战的过程中，不断壮大了自己的势力。

刘渊对他十分重视，任他为安东大将军，给他很多特权。

晋永嘉六年（公元312年），他身边的谋臣张宾见他东征西战，流寇一般，劝他在襄国和邯郸间择一根据地，消灭群雄，称王称霸。

石勒听取了张宾的建议，率兵占据了襄国。

当时，晋大司马、尚书令王浚是石勒开创王业最大的拦路虎。

永嘉七年（公元313年），石勒决定铲除王浚这个障碍，于是与部下商议策略，张宾又进计道：“王浚表面上是晋臣，其实有篡位之心。

此时，他肯定想招揽各路勇士，以图谋天下。

将军如要成就大业，就得先卑身事人，向他俯首称臣。

取得他的信任后，再设法除掉他。

”石勒认为此法甚是，于是派门客王子春等携带奇珍异宝，献给王浚，并进表劝其称天子。

王浚也非酒囊饭袋之辈，开始时他并不相信，因为石勒独据赵国旧都，与自己成鼎峙之势，岂肯甘心臣服于自己。

王子春则装作很坦诚的样子解释道，石勒不是不想称帝，只是担心他一称帝会招致天怒人怨，所以他才想拥戴“州乡贵望，四海所宗”的王浚称帝，而他愿效犬马之劳。

王浚听他说得合情合理，就相信了石勒，封王子春为列侯，并派使者带着特产回报石勒。

王浚终于完全中了圈套，把石勒当成了助自己成就大业的一员猛将。

建兴二年（公元314年），一支精锐的轻骑兵日夜兼程，奔袭幽州，这就是石勒的军队。

石军行至易水时，王浚诸将闻讯，请求出兵阻截，王浚却发怒道：“石勒来幽州，是想拥立我为天子，谁敢声言攻击他，就格杀勿论。

”说完，命人准备筵席，以款待石勒。

天亮时，石勒兵临蓟城门下，叫开城门后，石勒唯恐城中有伏兵，便先把数千头牛羊赶在前面开道，说是送给王浚的见面礼，实际上是用这些牛羊堵塞各条街巷，使王浚纵有伏兵也无法出击。

王浚这才感到大事不妙，可惜为时已晚。

王浚最后被斩首。

<<人际交往心理学大全集>>

编辑推荐

《人际交往心理学大全集》编辑推荐：内容更全面、观点更精辟、应用更广泛、方法更实用。一部关于人际交往的内容丰富全面、方法系统实用的大型图书，教你认清自己和他人，从而懂得如何与不同的人交往沟通，建立和谐的关系，找到属于自己的幸福和成功。

认识自我、了解对手、影响他人轻松建立良好的人际关系掌握影响他人的心理策略人际交往是思想、情感、态度、信息和学习的交往。

在人际交往的过程中，我们给他人的印象如何？
他人怎样评价我们？
认真思考这些问题，将有助于我们更好地认识自己，而善于从他人身上学习自己所不知道的东西，将有助于我们不断进步，获得生活和事业上的成功，进而实现人生价值的突破。

在人与人的交往中，往往存在各种各样的问题。
所有这一切，使不少人常常感到一种负担、一种压抑。
有了人际交往心理学的指导，我们就可以在人际交往的过程中，有意识地寻找和采用必要的手段，协调好各方人际关系，在良好人际交往的基础上获得生活、学习和工作等方面的成功。

为什么自己出色地完成了任务，却得不到上司的褒奖？
为什么恋人之间很难避免争吵？
为什么有的人明明能力很强却得不到重用，有的人各方面都很一般却能加薪升职？
在面对挑衅时，为什么有的人能顺利化解，有的人却只能被动挨打？
在面对困难时，为什么有的人能迎难而上，迅速解决问题；有的人却始终在原地打转，找不到突出重围的有效方法？
之所以会出现这些问题，是因为有的人更懂得怎样读懂人心，如何拿捏人性；也更懂得在与人相处的时候如何不去触碰对方的底线，进而达到自己的目的。

同样一句话，不同的人说出来，效果迥然相异；同样一件事，不同的人去做，结果千差万别。
要想拥有良好的人际关系、建立雄厚的人脉资源，就必须读懂人际交往中的心理学。

如果你也在为如何建立积极的人际关系而苦恼，你也想学习如何从心理学层面去认识、影响他人，请打开本书，你一定能在激烈的社会竞争和复杂的人际关系中变得游刃有余，最终成为职场上、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。

掌握分寸的方圆心理学；大智若愚的糊涂心理学；智取胜利的布局心理学；以退为进的运作心理学；化解敌意的示好心理学；善解人意的婉言心理学；拿捏分寸的人性心理学；化解僵局的应急心理学；博得信赖的合作心理学；谋求共赢的博弈心理学；蓄势待发的韬晦心理学；趋利避害的自保心理学；赢得人心的笼络心理学；换位思考的认同心理学；有效沟通的问话心理学；灵活借势的公关心理学；谋求主动的谈判心理学；相互吸引的爱恋心理学；互惠互利的职场心理学；收服人心的管理心理学。

<<人际交往心理学大全集>>

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>