第一图书网, tushu007.com

<<为人处事心理学>>

图书基本信息

书名：<<为人处事心理学>>

13位ISBN编号：9787560156903

10位ISBN编号：7560156908

出版时间：2010-5

出版时间：吉林大学出版社

作者：李全生 编

页数：310

字数：250000

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

前言

有人说过，直销就是一场心理战。
一名顶尖直销员在对待不同的客户时，会使用不同的销售策略。
由于客户的身份不同、职业不同、性格特点不同、收人高低不同等诸多因素都会对客户消费心理产生影响。
所以，客户的购买需求不同，购买能力也不同，与直销员交流的方式、方法自然更不同。
若想让心态各异的客户们都对你的销售产生兴趣并达成交易，千篇一律的直销方式和战术肯定会到处碰壁。
因此，想要成为一名成功直销员，首先必须全面地了解客户，抓住客户的心理特征。
本书全面阐述了直销中最常见的多种心理状态，以帮助直销人员了解客户的心理特点与发展变化规律，从而指导直销员因势利导、有的放矢地去左右客户的心理，更好地达到销售目的。
本书是一本将心理学规律运用在直销领域里的通俗读物，适合所有行业的直销人员阅读。
衷心感谢你对本书的关注，相信本书能对你的直销事业有所帮助。
由于时间有限，加之水平有限，本书不足之处自是难免，诚望读者朋友批评指正。

内容概要

心理学对一个人的心情、感情、性情、习惯都有重要影响，有时还是决定性的影响。
本书将用简明通俗的概念、严谨丰富的研究成果告诉你，这些与你为人处世密切相关的因素怎样决定着你的生活。

<<为人处事心理学>>

书籍目录

第一章　人际关系是一座终生受用的富矿　处世之道是后天可以学习的技巧　好人缘，是一笔珍贵的财富　在生活里左右逢源，需要不同层次的人的支持　处理好自己和自己的关系　以实实在在为做人的准则　善待他人　第一印象，并非真相　学会推销自己　社会也是一所大学　世上没有永远的敌人　人际关系有舍才有得　和是畅行天下的通行证　有德者得天下　中庸是一种恰到好处的处世方式第二章　好心态是为人处世的智慧之源　好心性造就好心态　以情度情，将心比心　以欢悦的态度微笑着对待生活　快乐大部分并不是享受而是胜利　充满自信可以使我们产生出伟大的力量和勇气来　积极的自我暗示能够提升自己　我们可以通过思想的力量塑造我们自己　一定要努力克服社交恐惧症　战胜当众说话的畏惧和胆怯心理　嫉妒他人就是委屈自己　战胜内疚、忧伤、失败带来的疲惫　宽容是解决问题的良方　和善比愤怒与暴力更有力量　经历一次宽容，就会打开一道爱的大门　忍让必须把握住一定的限度　用理智维护尊严　莫为小事影响情绪第三章　要做社交高手，先做“识人”高手　社交高手往往都是“识人”高手　学会透过目光看心灵　从体型看性格　从步态看个性和心理　立姿反映心理　通过对水果的喜好看性格　通过对食物的喜好看性格　通过对酒的喜好看性格　通过对领带的喜好看性格　通过对电话本的喜好看性格　通过对宝石的喜好看性格　通过对电视节目的喜好看性格　不同类型气质的优点和缺点　读懂身体语言　提防花言巧语之人　小心酒肉之交　爱吹牛的人少交为妙　与虚伪之人拉开距离　戒备“狡猾”的人第四章　低调做人是一门大智慧　要想“高人一筹”，先学“低人一等”　成功了也别“高翘尾巴”　“架子”越大，身份越低　越没架子，越受人尊重　“装傻”可以很好地保护自己　揣着“明白”装“糊涂”，帮助别人不炫耀　不要轻易张扬个性　学会低头弯腰保护自己　“委曲”可以“求全”　——随风而屈，“回头”无险第五章　细节可以决定成败　细节是一种功力　细节成就佼佼者　忽视细节就等于放弃成功　做好小事，更易拉近彼此之间的距离　从小节人手，人际关系更融洽　不拘小节会坏大事　机会隐藏在细节之中　唯有做好小事，才有可能成就大事　忽略细节会让你与好工作失之交臂　小习惯反映素质的高低　改掉自己的坏习惯第六章　巧妙说话，灵活办事　说话得体是行走社会的基本功　三言两语，使陌生人成为朋友　让你瞬间就能博取对方的好感　言谈一定要得体　恰到好处地恭维　用赞美激励对方　用幽默来化解尴尬　怎样与同事说话　办事会变通，人生处处有春风　办事之前一定要权衡利弊　深入了解帮你办事的对方　请别人给你帮忙的同时满足他人的需求　三心二意，办事不宜第七章　有些禁忌不碰为妙　打人不打脸，骂人不揭短　别人的“逆鳞”不能碰　不做不速之客　不要议论他人是非　不要轻易点破别人的“小花招”　切忌把你的秘密说出去　切莫用你得意的言谈刺伤失意人　不要挡人财路　说话直爽不等于言语毫无顾忌　说话小心些，尽可能做到三缄其口　与外国人谈话不可犯忌　说话时尽量克服“招人烦”的习惯　说话切忌哕嗦　学会运用迂回曲折的含蓄语言表达本意第八章　理智地经营好婚姻　准确地分清友情和爱情　对心爱的人不能无条件地顺从　宽恕和感激是获得挚爱的一大秘诀　赢得对方好感的小技巧　眼泪是最锐利的武器　翩翩君子，屡败屡战　“挨打”权当作按摩　夫妻间不能说伤情话　经常改变说话方式　浪漫诱惑他的心　稀泥越和越稠　爱情要引入竞争机制　要把配偶当成你生活中最重要的人　不要因猜忌而破坏幸福的婚姻第九章　朋友相交有规矩　朋友是事业发展的动力　朋友是永远的财富　建立私交好处多　必须要认真对待择友的问题　把握好交往的周期　志趣不同的人难以成为朋友　“不”字难说断送友谊　友谊不能骤然升温　警惕朋友的陷阱　要讲客套，不能不给朋友面子　性情宜豪爽，态度勿随便第十章　做个职场为人处世的高手　怎样让下属无条件地服从你的命令　下达命令也要讲究技巧　鼓励不同意见　乐于听取抱怨　用低姿态去说话做事　不妨把功劳“让”给老板　留个“破绽”让老板挑　往后退，别抢老板的镜头　创造一个机会让领导认识你　让你的顶头上司了解和喜欢你　正确地申请以争取上司的支持　向上司提建议一定不能冒犯上司　平时也要注意和上司沟通　注重维护领导的权威　要经得起上级的批评　别替老板做决定　天下上司一般“黑”吗　不“拍马屁”难成大器　嫉妒是同事关系的癌细胞　跟很多同事交流时要照顾到每一个人　与同事交流时避免和控制冷场的发生　学会与小人共事

章节摘录

以情度情，将心比心富勒说：“ 人类始终把一条黄金法则当成行为的准则。
这项法则是：种什么因，收什么果。
你可以欺负别人，但是根据黄金法则，最后你自己会尝到恶果。
”这项法则不仅适用于人的行为，你所有的思想，最后也会回到你自己身上。
为别人提供有益的服务，善意地对待别人，对自己一定会有帮助。
相反地，处心积虑地伤害别人，自己也得不到内心的平静。
你就像一块磁铁，吸引思想相近、志同道合的人，排斥其他不同类的人。
如果你想要结交仁慈、慷慨、成功的人，自己必须先成为这样一个人。
只有你自己能够选择。
2500年前，孔子的学生子贡问孔子：“ 有没有一句可以信奉终身的人生箴言？
”孔子回答说：“ 己所不欲，勿施于人。
”这是对中国人安身立命的深刻概括。
己所不欲，勿施于人，凡是自己不喜欢和不愿接受的事情，就不要强加给别人。
依据这个原则，虽然我们还不能判断什么是应该做的，但至少可以知道什么是不应该做的了，所以孔子的这句箴言包括了安身立命的全部道理。
在这个世界上，每个人都有自己的利益和追求，难免有越轨抢道、碰撞争执的时候。
人人都不希望自己的行为受到太多的约束。
我们不妨来看看，一个人的行为所产生的后果有些什么特点。
一个人行为所产生的后果可以分为三种情况：1.个人行为的后果只涉及到他本人，与其他人或群体无关；2.个人行为的后果将影响到他人的利益；3.个人行为的后果将影响到某一群体组织的利益。
对于第一种情况，个人行为的自由是应该得到充分保障的，对于这种行为，他人可以规劝、说服，乃至恳求其改变，但没有理由干涉它或阻止它。
任何人的行为，只有涉及他人或其他群体时才需对社会负责。
不过我们平时属于第一种情况的行为并不是很多，大部分行为是属于后两种情况；在后两种情况下，一个人行为的自由必须以其后果不影响或不危害他人的利益为前提，否则，社会就有权利干涉或中止这个行为。
这个道理虽然极其简单，却是人类一切法律赖以存在的前提，也是社会舆论和道德标准的根基。
己所不欲，勿施于人，简单说就是恕人，就是推己及人。
用孔子的话说，这是可以终身照着去做的实行仁德的方法。
所谓己所不欲，勿施于人，就是用自己的心推及别人；自己希望怎样生活，就想到别人也会希望怎样生活；自己不愿意别人怎样对待自己，就不要那样对待别人；自己希望在社会上能站得住，能通达，就也帮助别人站得住，通达。
总之，从自己的内心出发，推及他人，去理解他人，对待他人。
推己及人，和民间说的以情度情，将心比心，设身处地为别人想一想，指的是一个意思。
为什么有人会如此友好地考虑到其他人呢？
真正的原因是：你种下什么，收获的就是什么。
播种一个行动，你会收到一个习惯；播种一个习惯，你会收到一个个陛；播种一个个性，你会收到一个命运；播种一个善行，你会收到一个善果；播种一个恶果，你会收到一个恶果。
一个人怎样决定一件事自己是做还是不做呢？
西方人用穷举法为此设立了无数的法律条文。
中国人不喜欢被众多的条文所约束，再说不少人的文化水平也没有达到识记每一条法律条文的程度。
中国人宁可用一种更模糊更简单的方式，凭自己的良心直觉来做出是非的判断与选择。
在中国人看来，人心都是肉长的，人与人之间本来没有什么不同，糖吃起来人人都觉得甜，风吹上来人人都觉得凉。
所以，一个人决定做不做一件事，不需要去问律师或法官的意见，只需问一问自己：我做这件事所产

生的后果我自己觉得如何，如果自己能够接受，那么估计别人也能容忍；如果自己不能容忍，别人肯定也不愿意接受。
这就叫以情度情，将心比心。
人与人之间，能够真正形成沟通，达成理解，不是靠逻辑或教条，而是靠感情。
将心比心，需要借助于某种中介，这个中介就是人的感情。
中国人常说“ 通情达理 ”四个字，一个人只有“ 通情 ”才能“ 达理 ”，不通情则不能达理。
一个人孝敬父母，并不是出于什么法律或道德责任，只是他觉得父母从小精心抚养自己，所以现在需要尽力回报；同样一个人讲究信用，也不一定是为了履行合同或诺言，只是他希望别人也能对他讲究信用。
中国人之所以显得富有人情味，并非因为中国人懂得深奥的人生哲理，也不是由于中国人熟记多少道德教条，事实上，中国人很少从哲理和教条出发来决定生活的取舍，他们只是简单地以自身的经验来衡量他人的感受，这种做法有时候遇到古怪而不通人性的人或许要碰壁，但好在大多数人都能将心比心、声气相通，甚至肝胆相照，所以这种设身处地为别人着想的安身立命的艺术运用起来总是那么得心应手。
己所不欲，勿施于人，发源于人的同情，同情对于人来说并不陌生，即使一个人从来不同情别人，至少也会被别人同情过。
我们看到孺子将要落井，心中不免一紧，这便是同情；我们看到朋友不幸失恋，心头难免沉重，这也是同情。
这里所说的同情并非仅仅是一种怜悯，怜悯是同情的一种，但同情不全是怜悯。
在较高层次上说，同情当指把我们自己与别人或物等同起来，使我们也分享他们的感觉、情绪和感情。
同情需要有一定的生活经验为基础，过去的经验使我们了解在什么样的情况境遇下会产生什么样的感情，当我们看到别人处在自己曾经处过，或者凭经验很容易在想象中体验的情境时，我们就开始将心比心，设身处地地把自己与他们等同起来，去分享他们的喜怒哀乐和悲欢离合。
在这样的情况下，什么是己欲，什么是他欲，便清清楚楚，明明白白了，接下来该做什么，不该做什么便清楚了。

编辑推荐

《为人处事心理学全集(最新精华版)》：世事洞明皆学问，掌握这些技巧，让你在最短的时间内成为一个做人高手。
将做人的微妙变成了极具操作性的实用技巧。

第一图书网, tushu007.com

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