

<<人际沟通的心理学>>

图书基本信息

书名：<<人际沟通的心理学>>

13位ISBN编号：9787801798756

10位ISBN编号：7801798759

出版时间：2009-9

出版时间：中国致公

作者：汪龙光

页数：231

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>

<<人际沟通的心理学>>

前言

社会的核心是人与人的关系，人与人关系的核心在于人，人的核心在于心。
沟通就是交心，以情动心，以理明心，以心换心。

每一个人就是一本“书”，无论他如何“卑微”，无论他如何“低贱”，无论他如何“庸俗”，他都和你仰望着同一个太阳，呼吸在同一片蓝天下。

你有你的运行，他有他的轨迹。

你若看不起他，他也看不起你。

假如你认为自己是一座大厦，他就是那支撑大厦的微小沙粒；假如你以为自己是拦江的堤坝，他就是在坝下生存的蚂蚁；假如你以为自己是矗立云端的铁塔，他就是为你锈噬的雨滴。

是的，在你的眼里，他们是微小的，但他们的微小可以

<<人际沟通的心理学>>

内容概要

如果你是对的，就要试着温和地、技巧地让对方同意你；如果你错了，就要迅速而热诚地承认，这要比为自己争辩有效和有趣得多

<<人际沟通的心理学>>

作者简介

汪龙光，中政国际学院、中德心理大学特聘教授；中科院心理所EAP中心签约心理咨询师；南京心理连线咨询研究中心特聘心理咨询专家；高级心理咨询师、高级催眠保健师；武汉和顺欣心理咨询有限公司经理。

已出版专著：《能言善辩的心理学》、《减压完全手册》、《察言辨色的心理学》。

<<人际沟通的心理学>>

书籍目录

第一章 让心灵滋润甘露——端正沟通心理 信任，免检的通行证 诚信，绝对盈利的资本 宽人，开启沟通的一路绿灯 多思量，换位考虑是良方 坦率说实话，彼此心里无疙瘩 保持平常心，不做平庸人 有错就承认，知错即改正 给心理做一次桑拿 提升沟通的心理能力 案例解析：赞美之后解危难 心理测验：你的交际弱点在哪里？第二章 有礼则立——讲究沟通礼仪 为自己做广告——自我介绍 架起一座友谊的金桥——他人介绍 美妙的圆舞曲——集体介绍 我的素描画——名片交换 心声的传递——握手 案例解析：张良拜师 心理测验：你是一个受欢迎的人吗？第三章 营建和谐的交际场——激活沟通元素 人性——共同拥有的特点 倾听——沟通的核心 主动阐述——以心换心 观察——心中的天平 推理——舒展胸臆 感受——心里的话儿告诉你 需求——人性的呼唤 微笑——友谊的天使 案例解析：12次微笑化怨气 心理测验：与人交往时你是哪类人？第四章 舌尖舞得东风暖——善用沟通言语 言语——你也能把话说好 销售言语——大家各得其所 谈判的言语艺术——各取所需的温柔 寒暄——随意之中不随便 打招呼——先用热情抓住你 赞美——送上热心的鼓励 批评——善意提建议 说服——情理两相用 拒绝——把“不”隐蔽了说 安慰——赠送关爱与体贴 幽默——笑声之中解忧愁 谦虚——彰显良好品行 道歉——道出心中的诚恳 案例解析：幽默为你去忧愁 心理测验：与人交往时你会说话吗？第五章 背起智慧的行囊——把握沟通脉搏 积累人缘，就拥有无尽的资源 邻里和睦，远亲不如近邻 与陌生人交往——让你不便拒绝我 第一印象，一副最好的肖像画 好形象在对方心里留下来 退一步海阔天空 可适度争论，但不能争吵 求人的沟通并不丢人 送礼也是人际沟通的一条路 会议主持——重担在肩腰不弯 汇报工作——说出你的才智 听取汇报——表现领导风范 不受欢迎的交际沟通切莫为 案例解析：看人不顺眼，只因沟通少 心理测验：处世能力第六章 析案明理(1)——与上司愉快沟通第七章 析案明理(2)——魅力感召下属第八章 析案明理(3)——营建家庭的温馨第九章 析案明理(4)——使利益最大化

<<人际沟通的心理学>>

章节摘录

诚信，绝对盈利的资本 人生处世，必须有根基，否则就似浮萍随波逐流，无法自我把持。根基是为人之本，是做人的脊梁。

什么是根基？

忠诚老实就是为人处世的根基，它是世人信奉的道德准则。

许多年前的战乱中，一位老人搭乘货船返乡，船资谈定五块大洋，饮食自理。

船老大是三十靠边的年轻人，对老人一路照顾，如同亲人。

见老人只是用烧饼充饥，出于善心，让老人同吃同喝。

更让老人难以忘怀是船老大不为金钱所动挺身冒险相救。

那一日，湖匪鸣枪追击要停船越货。

老人身带巨资，急切之中就对船老大说了实情，自己就是怕身上的金

<<人际沟通的心理学>>

媒体关注与评论

有效的沟通取决于沟通者对议题的充分掌握，而非措辞的甜美。

——葛洛夫 为一件过失辩解，往往使这过失显得额外重大，正像用布块缝补一个小小的窟窿眼儿，反而欲盖弥彰一样。

——莎士比亚 太阳能比风更快地脱下你的大衣，仁厚、友善的方式比任何暴力更容易改变别人的心意。

——卡耐基 谈话的艺术是听和被听的艺术。

——赫兹里特 有许多隐藏在心中的秘密部是通过眼睛被泄露出来的，而不是通过嘴巴。

——爱默生

<<人际沟通的心理学>>

编辑推荐

剖析沟通心理，精释沟通技巧；提炼沟通要素，把握沟通脉搏。

<<人际沟通的心理学>>

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>