

《生活中不可不知的心理博弈术》

书籍信息

版次：1

页数：292

字数：

印刷时间：2010年09月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787802208827

编辑推荐

了解他人的心理，懂得了对方的心理需求，运用不露痕迹的心理战术，赢得别人的喜欢和欣赏，让自己拥有好人缘，成为社交中的赢家。

内容简介

有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理的较量。只有把握对方的心理脉搏，采取恰当的心理策略，打入对方内心深处，洞悉心理的秘密，才能占据主动。运用不露痕迹的心理博弈术，掌握与人交往的基本方法和技巧，让你拥有超强人气，成为人生的终极赢家。

目录

第一章 为人处世中的心理博弈术

诚信是为人处世的名片

善意的谎言让人倍感温暖

忍让能够创造人际和谐

适应他人才能更好地与他人相处

掩饰别人的短处，主动示好

用微笑拉近彼此的距离

善于倾听是赢得好感的关键

低调是一种高深的处世谋略

为人处世要学会适时装傻

第二章 赢得社交的心理博弈术

运用刺激缔结好人缘

自嘲可轻松搞好人际关系

自我示弱是拥有好人缘的策略

用“自己人效应”拉近距离

宽容可以“化敌为友”

借他人的声望搞关系

交际要学会抬高别人、放低自己

用“改宗效应”来赢得人心

谦虚但不让人感到虚伪

适当自我暴露更容易被对方接受

第三章 成功交友的心理博弈术

别让金钱影响到朋友交往

交友交心，真诚最能感动人
过分依赖会损害朋友关系
交友也要遵循“交换对等定律”
保持联络使人脉四季开花

.....

第四章 甜蜜爱情的心理博弈术
第五章 玩转职场的心理博弈术
第六章 纵横商场的心理博弈术
第七章 求人办事的心理博弈术
第八章 智慧说话中的心理博弈术
第九章 日常应酬中的心理博弈术

在线试读部分章节

第一章 为人处世中的心理博弈术

诚信是为人处世的名片

在人际交往中，诚信是非常重要的。俗话说，人无信不立，当你违背了诚信的原则时，便没有人愿意同你交往。诚实守信是一种道德品质和道德信念，是做人最起码的要求，更是一种崇高的人格力量。社会交往是人类必不可少的活动，而诚实守信是为人处世的名片，也是一个人最有力的护身符。

在喜马拉雅山的南麓，有一个偏僻的小村子，很少有人涉足。近年却有许多日本人到这里观光旅游，据说这是源于一位少年的诚信。

有一次，几位日本摄影师请当地一位少年代买啤酒，这位少年为之跑了3个多小时。第二天，少年又白告奋勇地再替他们买啤酒。这次摄影师们给了他很多钱，但直到第三天下午那个少年也没回来。于是，摄影师们议论纷纷，都认为少年把钱骗走了。就在第三天夜里，那位少年却敲开了摄影师的门。原来，他在一个地方只买到了4瓶啤酒，于是，他又翻了一座山、趟过一条河才买到另外6瓶，返回的路上不小心摔坏了3瓶。他哭着拿着碎玻璃片，向摄影师交回零钱，在场的人无不动容。因为此事使许多人深受感动。自从那以后，到这儿的游客就越来越多。孔子曰：“自古皆有死，民无信不立。”可见“诚信”是：一个人的立身之本，也是人际交往维系的重要德行。“诚信”作为一种道德要求意思是诚恳老实，有信无欺。然而，有些人在市场经济的大潮中却迷失了自我，急功近利、弄虚作假、伪善欺诈，客驳上导致了人与人之间相互欺骗，严重扭曲了人与人之间真诚坦白、和睦友善的关系，从而陷入怀疑一切的境地。

.....

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)