

《社交心理学（本书就是一部助人成长、帮人成功的实用社交学。是一本有样可学的社交实用手册。一本书教你成为社交达人，教你如何运用社交技巧和社交心理学来博得他人的好感。）》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2017年04月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装-胶订

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787544182508

产品特点

本书教你成为社交达人，教你如何运用社交技巧和社交心理学来博得他人的好感。



本书就是一部助人成长、帮人成功的实用社交学，是一本有样可学的**社交实用手册**。



李靖 / 编著

出版社：沈阳出版社
出版时间：2017.2
ISBN：9787541162508
定价：28.80元

要掌握社交策略就不能不懂心理学。只有走入他人的内心深处，把握心理脉搏，洞悉人心的奥妙变化，**才能运用恰当的策略赢得人心！**

从心理学的角度入手，分析国人心理特点，解析自我心理对社交的影响，告诉大家如何通过心理较量占据社交主动。

内容推荐

本书巧妙地将心理学和社交学融为一体，面面俱到地讲解了洞察内心、赢得喜爱、结交朋友、收获支持、消除敌意、说服他人等多方面的**技巧策略**，对生活中有可能出现的种种心理博弈做了具体阐述，并提供了**最具实战效用**的解决思路与方法。它会帮助你**提升社交技巧和能力**，了解人们外在行为背后的心理奥秘。

作者简介

李靖：

文学硕士，人力资源师，资深编辑，典型的成功学实践者。曾出版过《你别困在欲望上》《职场做人做事取舍之道》《职场说话办事取舍之道》等多部畅销书。

后记

一个人，要想在复杂的人际关系中立于不败之地，对所能接触到的各类人必须有一个准确的认识了解，必须在最短的时间内看透他人，洞察他人深藏不露的内心玄机，并采取相应的交往方法。我们要想在这个高速运转的社会保护自己、发展自己，就一定要懂社交心理学，相信本书能给你不少有用的启示。

编辑推荐

*

要掌握社交策略就不能不懂心理学。只有走入他人的内心深处，把握心理脉搏，洞悉人心的奥妙变化，才能运用恰当的策略赢得人心！

*

从心理学的角度入手，分析国人心理特点，解析自我心理对社交的影响，告诉大家如何通过心理较量占据社交主动。

内容简介

本书巧妙地将心理学和社交学融为一体，面面俱到地讲解了洞察内心、赢得喜爱、结交朋友、收获支持、消除敌意、说服他人等多方面的技巧策略，对生活中有可能出现的种种心理博弈做了具体阐述，并提供了*实战效用的解决思路与方法。它会帮助你提升社交技巧和能力，了解人们外在行为背后的心理奥秘。

作者简介

李靖：文学硕士，人力资源师，资深编辑，典型的成功学实践者。曾出版过《你别困在欲望上》《职场做人做事取舍之道》《职场说话办事取舍之道》等多部畅销书。

目录

Part 01 了解社交原理，做到知己知彼

交友暗藏许多法则，社交不只是会行动而已。要想在社会上拥有更多朋友，就要在社会活动中占据主动。掌握社交原理，学会知己知彼，能够对社交法则了然于心，无疑是你实现良好社会交往的第一步。

每一份关系对你来说可能都有用 / 2
乐于关爱朋友，才能感怀人心 / 5
交往中要分清真朋友和伪朋友 / 7
是小人还是君子，重点看本质 / 10
衡量一个人，最忌掺杂主观偏见 / 12
有时你所看到的只是一个表象 / 16
看人要看细节，但不可以点概面 / 19
并不是每个人都会真心为你着想 / 22
与人共事，还是留心一点才好 / 25
保护自己的阿喀琉斯之踵 / 28

交友暗藏许多法则，社交不只是会行动而已。要想在社会上拥有更多朋友，就要在社会活动中占据主动。掌握社交原理，学会知己知彼，能够对社交法则了然于心，无疑是你实现良好社会交往的第一步。

/ 2

/ 7

/ 12

/ 19

/ 25

10种不当行为，极易令人产生负面心理 / 31

一个人，要想在复杂的人际关系中立于不败之地，就必须在最短的时间内看透他人，洞察他人深藏不露的内心玄机，并采取相应的交往方法。

/ 38

/ 42

/ 48

/ 55

/ 63

/ 68

“ 高端说话策略 ” ，听不出话中的意思和隐藏在背后的心理动机，后果会很严重，更别说要“ 攻心 ” 了

/ 72

/ 76

/ 82

人的心理虽然神秘，但有一定规律，这一切都可以从他的行为中找到答案。

/ 91

/ 97

/ 101

“ 发牢骚 ” 背后的心理信息 / 107

/ 112

人与人的交往，实际上是人心与人心的交流。

/ 122

/ 129

/ 135

/ 141

/ 146

“三难”的境地。

/ 150

/ 160

/ 165

/ 171

/ 176

/ 183

/ 190

应对冲突失败最大的危险在于，我们可能进入一个死胡同，发现无路可退，然后彻底放弃抵抗。有时候，我们做出让步的程度远远大于原先的心理底线，因为我们还没有学会如何有效地正确处理冲突，并引导它们往好的方向发展。

/ 194

/ 201

/ 206

/ 211

/ 216

说服的根本就是一场心理博弈，说服的实质就是从心理上征服对方，达到自己的目的。

/ 223

/ 228

/ 234

/ 239

[显示全部信息](#)

前言

有位智者问弟子：“一滴水，要怎样才能不干涸？”很可惜，他的弟子中没有人能回答出这个问题。智者一语惊醒梦中人：“如果想让一滴水不干涸，就要把它放到大海中去。”

人也一样。一个正常人不可能离群索居，一个想要有所作为的人绝不可以让自己孤立无援，否则，就只能被社会所淘汰。人，只有将自己融进社会的浩瀚海洋之中，才能活得“有滋有味”。

然而，社会是个大集体，并不是哪一个人的独立空间，容不得谁随心所欲，人与人之间的特质差异，就决定了社会交往的复杂性。所以，学会如何交到更多的朋友、得到更多人的喜欢，是一门非常重要的必修学问。

“有滋有味”。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”诚如曹雪芹先生所言，“世事洞明”和“人情练达”是要像做学问、写文章那样，需要用心学习和磨砺才能实现的境界。从社交心理学的角度来看，二者之间是相辅相成的：人情练达当然是我们进行社交活动所追求的最佳效果，而世事洞明无疑是它的前提，或者说是“手段”。因为，任何人想在社交活动中得到别人的信任、欣赏和支持，首先就必须了解别人的心理需求、心理波动、性格特点、喜好兴趣等，而这一切，都包含在“世事洞明”的学问之中。

其实，这一切都有迹可循。因为一个人内心活动必然会通过社交行为体现于外，难的是如何透过表象洞察本质，从心理层面影响和掌控他人。

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

借助好胜心理，巧施激将诡计

生活中常常有这样的人，他们很有能力，又不乏智慧，可是却软硬不吃。无论是用强硬的方式还是委婉的方式都不能打动他们分毫。这时候，就需要使用一些特殊的方法，而激将法，就是这些方法中非常行之有效的办法。

激将法是在对待一些非常人非常事的时候所使用的一种很特别的方法。尤其是对于那些在软硬兼施的攻势下都不为所动的人，这种办法往往很有效果。但是，激将法并不是可以随便使用的，有很多值得注意的事项。

1.使用激将法要看准对象

激将法有一定的适应范围，一般说来，适用于那些社会经验不太丰富，冲动且容易感情用事的人身上。这类人对自己有自信，深信自己的能力，并且对感情和情绪缺乏一定的控制力。对于那些老谋深算、办事稳重、富于理智的人，激将法是难发挥作用的。三国时著名的军事家诸葛亮率兵10余万驻扎在渭水边上向曹魏宣战。对方派遣司马懿出兵抵抗。诸葛亮由于远征在外，劳师动众，急于进攻，可是司马懿却拒不出兵。为了激司马懿出战，诸葛亮派人给他送去女人的服饰羞辱他，讽刺他和妇人一样胆小。可是司马懿没有中计，竟然故意当着使者的面笑嘻嘻地穿上衣服表演了一番。诸葛亮真是棋逢对手，激将法并没有成功。由此可见，激将法固然高效，却要找准对象。如果盲目使用，没有看清人的性格，只能是白白浪费了精力。

同时，激将法也不宜于对于那些没有实力、做事谨小慎微、自卑感强而又性格内向的人。因为语言过于刺激，会被他们误认为是对他们的挖苦和嘲笑，并极可能导致他们的怨恨心理。

2.使用激将法要讲究分寸

使用激将法还要讲究语言的分寸，既要激发起对方的情感，又要使对方的反应掌握在我们的意料之中。如果在使用时语言太过苛刻，甚至有些刻薄，是很容易使对方形成逆反心理的。可是如果语言力度不够，不痛不痒，则又很难激起对方的情感而产生我们想要的行动。因此，在使用激将法时，一定要注意言辞的分寸，既要防止过度，又要避免不及。小宋和小唐是同一家公司同一工作小组的成员。他们的小组正面临着一个很大的难题，可是小宋却退缩了，他想逃避困难。看到小宋的这种反应，小唐很着急，便想通过激将法来激起对方的斗志。于是他言辞激昂地指责小宋是个懦夫，这点挫折都克服不了，又怎么能做得了大事？期间还不时地拍着桌子。没想到小宋听后很生气，他马上起身愤怒地反驳，最后说了一句“既然我干不了，我不干了”便扬长而去。

生活中常常有这样的人，他们很有能力，又不乏智慧，可是却软硬不吃。无论是用强硬的方式还是委婉的方式都不能打动他们分毫。这时候，就需要使用一些特殊的方法，而激将法，就是这些方法中非常行之有效的办法。

同时，激将法也不宜于对于那些没有实力、做事谨小慎微、自卑感强而又性格内向的人

。因为语言过于刺激，会被他们误认为是对他们的挖苦和嘲笑，并极可能导致他们的怨恨心理。

“既然我干不了，我不干了”便扬长而去。

赫鲁晓夫是苏联的主席，也是一位风格独特的外交家。在谈判时，他经常脱下皮鞋来拍桌子，想以这种行为来恐吓和刺激对手，来达到激将的目的。但是，由于他不适宜的行为和过分的举止，使他的计划往往达不到目的。因为他的行为让对方感到的是色厉内荏的本质。

激将法是一种很有效的方法，它巧妙地利用了人们的心理来达到目的。成功的运用激将法需要使用者的恰当把握和运用。在使用时，万不可心浮气躁，使自己的情绪激动而首先乱了阵脚。如果激将法没有成功，也要冷静对待，不能因此而情绪不稳。事实上，激将法不仅可以用于促使他人做出一些我们期望的行为，还可以用于扰乱对方的情绪和心态，使对方处于不冷静的状态，以便于我们观察对方的性格，或是利用其失控的状态达到我们的目的。

一个人，要想在复杂的人际关系中立于不败之地，就必须在最短的时间内看透他人，洞察他人深藏不露的内心玄机，并采取相应的交往方法。心理学相信本书能给你不少有用的启示。

[显示全部信息](#)

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)