

# 《玩的就是心计》

## 图书基本信息

书名：《玩的就是心计》

13位ISBN编号：9787504733306

10位ISBN编号：750473330X

出版时间：2010-3

出版社：中国物资

作者：韩宏//王海峰

页数：214

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《玩的就是心计》

## 前言

表面上看，交际是交际—心理是心理，两者似乎没有交集。但实际上并非如此，交际和心理二者之间存在着千丝万缕的联系。从理论上讲，人们在相互联系、相互作用的活动中，自然会产生某种行为——交际，以及直接承受交际行为作用的心理——在这里，我们把这种心理称为“交际心理”。交际与交际心理存在着相互促进、相互制约的因果关系。一切交际行为既会促进交际意识的发展，又会调节交际心理；同样地，交际心理既是交际行为作用的结果，又可以影响交际行为的效果。正视交际与交际心理的这种关系，对于提升我们的交际效率是非常有益的。相反，如果把二者隔离开来，我们的交际效率就会大大降低。所以我们在日常的交际活动中一定要注意交际心理，适当地使用一些交际策略和心理技巧，以提高我们的交际效率。我们来看这样一个小故事：霍尔·凯因出生在一个非常贫困的家庭，父亲是个铁匠。因为家庭环境十分清苦，霍尔·凯因只读了8年书，就辍学到外面打工去了。但是，霍尔·凯因从小就很喜欢十四行诗和民谣，非常崇拜英国诗人罗塞迪的文学与艺术修养。霍尔·凯因非常想结识这位自己崇拜已久的偶像，但苦于没有合适的机会。后来，霍尔·凯因下定决心要给罗塞迪写一封信，想以此来结识罗塞迪。那么，写一封什么样的信呢？霍尔·凯因冥思苦想了很久。最后，这封信终于写成了。这封信是怎么写的呢？

# 《玩的就是心计》

## 内容概要

《玩的就是心计:操纵人际关系的心理策略》内容简介：现实生活中，有的人潇潇洒洒，谈笑间问题迎刃而解；有的人忙忙碌碌，到头来还是问题成堆，有的人一生游刃有余，心想事成；有的人穷尽一生，怀才不遇，落寞失意。除去实力因素之外，人的成功与失败和他的人际关系也有莫大的联系。善于维护人际关系的人，能自如运用人际交往的心理策略，为人处世八面玲珑。不仅保护了自己、融入了群体，也让自己暗蓄力量、悄然前行，直至有朝一日在不显山不露水中成就事业。

# 《玩的就是心计》

## 书籍目录

第一章 洞察人心的策略——明察秋毫，与人交往要读懂心 看人先看“脸”，观人颜面可知心 言由心生，听人言语测人心 阅人服饰，通过穿着打扮看人心 身随心动，行为举止见人心 观人喜好，通过兴趣爱好识人心第二章 为人处世的策略——圆通做人，做人一定要活一点 低调不仅是做人的智慧，更是交际的技巧 好汉要吃眼前亏，人前人后学会忍 圆滑做人的秘密，先要学会随机应变 该装傻时要装傻，大智若愚才是真聪明 敢于示弱，遇强求存的心理策略 宽容豁达，人际交往不可或缺的润滑剂 甘于吃亏，吃亏也是做人与交际的手腕 不去害人是高尚，不去防人是愚蠢 小人最难缠，处好小人就是要远离小人第三章 拓展人脉的策略——以诚待人，交朋友先交心 找准目标主动出击，结识陌生人的心理策略 以情动人，感情投资永远是最有效的心理攻势 冷庙也要常烧香，突破人际关系死角的心理策略 千万不要透支诚信，以诚待人才会获取真心 成功结识有价值的“核心人物”的心理策略 与有价值的“核心人物”处好关系的心理策略 慎言慎行，赢得核心人物信任的心理策略第四章 搞活关系的策略——上下活动，搞活关系要会攻心 见缝插针，拉拢关系的心理策略 搞活关系要送礼，聪明送礼的心理策略 轻松化解人际矛盾和冲突的心理策略 有效维护人际关系的技巧和策略 亲朋好友之间，有事没事多走动走动 搞关系要会拍马屁，拍马屁要拍到点子上第五章 制人驭人的策略——妙设巧局，于无声处听惊雷 恩威并重，驭人服众的手腕 欲擒故纵，制人驭人的第一手段 选择对手的薄弱环节作为突破口 斗气不如斗心，制人驭人要先攻心 以德服人，制人驭人于无形之中 以柔克刚，与人交际要刚中有柔第六章 口才制胜的策略——口吐莲花，把话说到对方心坎上 把话说到别人心坎上的心理策略 有效拒绝而又不会得罪人的说话策略 巧用赞美，突破对方心理防线的策略 批评的同时不伤害别人的说话策略 与陌生人一见如故的说话策略 让他人畅所欲言的交际心理策略第七章 成功办事的策略——投其所好，顺着对方才好办事 求人办事不妨从满足对方的心理需求入手 互惠互利，引起对方心理共鸣才好办事 学会恭维，求人办事会更有效 打“感情”牌，让对方不得不为你办事 好事不用怕多磨，软磨硬泡也是法 “激将”得法，求人办事出奇招 击中对方要害，迫使对方答应你的请求第八章 玩转应酬的心理策略——随机应变，察富现色交人心 学点应酬心理学，做“交际红人” 请客吃饭也要懂点心理学 在酒桌上取胜的应酬心理策略 请客吃饭，点菜要点中客人的“心” 应酬场合，饭桌上懂礼才能聚人心 敬酒不能太随便，也要懂点小技巧 应酬场合说好客套话的心理策略第九章 笑傲职场的策略——八面玲珑，与什么人都要合得来 面对办公室小团队，要保持中立 让老板为你加薪的心理策略 获得上级重视的心理策略 与上级和谐相处的心理策略 向上级提建议也要讲究心理策略 与同事关系融洽的心理策略 与同事相处一定要多个心眼第十章 决胜谈判的策略——步步为营，打好谈判的心理战 心思缜密，打好谈判这场心理战 不同谈判对象要采取不同的心理策略 巧用激将转化矛盾，扭转弱者地位 巧装糊涂，谈判场上打迂回心理战 以退为进，步步为营，谋求利益最大化 引诱谈判对手上当的心理战术 谈判桌上必须要避免的心理禁忌

### 章节摘录

5.唇厚上嘴唇比较厚的人，常给人以忠厚老实的感觉。这种人很实在，讲信用，心地善良、仁厚，待人温和，极有人缘，对朋友、同事都很友善，为人处世以诚相待。这种人的缺点是独立性不够强，干事缺乏勇敢和决断。6.唇薄嘴唇较薄的人，为人较轻浮，特别多话，所以容易得罪人而为自己树敌，从而给自己带来许多无谓的麻烦。因此，这种人人情味较淡薄，属自私自利的人，不许天下人负他，且缺乏亲和力，不宜委以重任。7.皱纹嘴皱纹嘴是指上下唇的纵纹非常明显。这种人很乐于交际，以交际为活动中心，而且也有自己的一套交际手腕。值得注意的是，话从口出，嘴是人宣泄内心情感的重要通道。在交往中尤其是通过口头语言交流的时候，嘴部动作可谓丰富多样。其实，这种嘴部动作与说话人的心理活动存在着紧密的联系，能反映出说话者的心理情绪。这也是我们在交际的过程中要特别注意的。例如：（1）说话的时候经常舔嘴唇的人，是正在压抑着因兴奋或紧张所造成的内心波动。（2）在交流的过程中，出现咬嘴唇的动作，这表明他在自我谴责，自我解嘲，甚至自我反省。（3）人的整个嘴唇往前撅的时候，是一种防卫心理的表示，或者是撒娇的表现。（4）如果一个人的下嘴唇往前撅，表明他对接受到的外界信息，持有怀疑态度，并且希望能够得到肯定的回答。（5）有的人习惯将嘴巴抿成“一”字形。这种人非常执著，一般比较坚强，有股不达目的誓不罢休的毅力。这样的人对某一件事情，一旦自己决定要做，不管其间要付出多少艰辛，都会非常出色和圆满地完成。（6）在交谈的过程中，如果一个人用上牙齿咬住下嘴唇，或是用下牙齿咬住上嘴唇，或是双唇紧闭，表明他正用心地听另外一个人的讲话。

# 《玩的就是心计》

## 编辑推荐

《玩的就是心计:操纵人际关系的心理策略》为你提供以下人际交往的制胜“心计”：心思细密、明察秋毫，一眼洞穿对方脾气性格的捷径；瞄准目标、准确出击，做大做强人际关系的策略；进退有度、上下活动，搞活维护人际关系的窍门；察言观色、圆滑处事，玩转各种社交场合的应变方法；舌吐莲花、巧妙设局，于无声处制人驭人的技巧；八面玲珑、一团和气，谈笑间确立职场地位的智慧。用好人际交往的心理策略，你可以在最短的时间内读懂一个人；你可以用最隐秘的方法为自己积蓄人脉和资源；你可以仅凭一张嘴就打出一片天下；你可以在职场上左右逢源，如鱼得水；你可以让你周围的人和事尽在你的掌握之中……在这个竞争越来越激烈的社会，如果只有专业，没有良好强大的人际关系做铺垫，个人竞争力只是一分耕耘，一分收获。如若专业加上良好的人际关系，你将一分耕耘，数倍收获。“心计”不是算计，它是揣摩和运用我们的交往对象乐于接受的方式，让他们助我们一臂之力。

# 《玩的就是心计》

## 精彩短评

- 1、亚马逊是怎样审核的？难道看起来像一本书就可以卖么？简直垃圾的不能再垃圾的一本书。
- 2、还没看，留着假日看。
- 3、正版，送货速度快，书得仔细看看!
- 4、非常没意思的一本书，就像楼上讲的三本合一的老掉牙故事，实质的东西一点也没有，话具体该怎么说，具体该说什么，一点也没有，对我们这些不懂社交的人一点实质性的作用也没有。买了您就知道了！
- 5、卖书的小女孩说，这种书随便抓三本一挪一合又可以出一本了。
- 6、玩的就是心计：操纵人际关系的心理策略

# 《玩的就是心计》

## 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：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)