

《合作心理学》

图书基本信息

书名：《合作心理学》

13位ISBN编号：9787802568862

出版时间：2015-11

作者：郝建

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

《合作心理学》

内容概要

让你无往不胜的高效能协作沟通术，掌握社交主动权，不仅需要交心，还要有格局、资源与平台，人在一起叫聚会，心在一起叫团队，消除人际交往中的烦恼，做人际博弈的赢家。职场骨干、商界精英、团队领袖等各界的顶尖人物大都具有超强的心理操纵能力。他们拥有敏锐的洞察力，能够轻易地洞悉人的心理和本性，并懂得运用心理学的相关策略来影响、控制和操纵身边的人，从而更好地处理工作和生活中的各种问题。

书籍目录

Chapter 1 洞悉人性，以强者的心态掌握主动权

善用首因效应，给初次见面的人留下好印象
相由心生，内外兼修可以取得别人的认可
了解对方的兴趣，迎合对方的心理
寻找共同话题，缩短与对方的心理距离
谦逊低调，主动示弱，获得他人好感
注重自己的身体语言，别让小动作出卖了你
关键时刻当仁不让，才能得到你想要的

Chapter 2 以智取胜，让他人积极为你办事

激发他人的高尚动机，因势利导影响他
发挥独特的魅力，让别人永远依赖你
迎合他人的自尊心，让他乐于改变
利用期望效应，使他人按照你的意愿行事
运用对方的心理定势，来巧妙说服对方
侧面说服，请将不如激将

Chapter 3 巧用心思，赢得认同和支持

将心比心，站在别人的立场换位思考
记住对方的喜好，偶然间送对方一份惊喜
“雪中送炭”更能征服人心

讲述相同或相似经历，让对方有志同道合的感觉

给他人一份情，让他还你一辈子

Chapter 4 智慧人生，从吸引更多人脉开始

夹缝中生存，把握好与人交往的距离
层层释疑，让对方放下心理包袱
不谈他人忌讳的话题，不触他人底线
善于维系感情，每个人都渴望被联络
和谁都能谈得来，收获各路人缘

Chapter 5 小心防范，巧用谋略妙解围

宁得罪君子，不得罪小人
警惕那些满脸堆笑花言巧语的人
反常举动的背后必有不可告人的秘密
小心太过“热心”的人，避免他乘人之危
巧妙自嘲，消除双方的尴尬
用理智避开机遇中的陷阱
莫被事物表面迷惑，以免陷入骗局
发生争吵时，不妨采用“冷处理”

Chapter 6 悟透职场玄机，让合作如鱼得水

可以抬高自己，但不要打压别人
不要过多好奇和打探他人的隐私
常在背后赞美他人，而不是说他人的坏话
给予信任，是笼络人心的好办法
满足上司的“尊重”需求，切莫自作主张
切莫当众向领导提意见

主动承担责任的人，更能赢得人心

Chapter 7 汇集商界智慧，最终实现共赢

与人合作但不要轻信，方能保全自己
攻击对方，要在其心理防线最弱的时候

反其道而行之，让对方的努力化为己有
有时候，拉拢对手比打击对手更好
以逸待劳，以良好状态等待机会
警惕对方的心理战，避免被对方击垮
善用时间的紧迫感来扭转局面
Chapter 8 爱情需要磨合，婚姻需要经营
每个人都要懂一点爱情保鲜术
男人要会“哄”，女人要会“柔”
适当撒些善意的谎言，爱情会更甜蜜
不要把一个人逼得太紧，否则他会跑掉
过度的迁就，并不是件好事
听懂弦外之音，别让对方觉得你无趣
别把对方的付出视作理所当然

《合作心理学》

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:www.tushu111.com