第一图书网, tushu007.com

<<认识自我的5种方法>>

图书基本信息

书名：<<认识自我的5种方法>>

13位ISBN编号：9787511218902

10位ISBN编号：7511218903

出版时间：2012-1

出版时间：杨婧 光明日报出版社 (2012-01出版)

作者：杨婧

页数：227

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

前言

在古希腊的德尔菲神殿上，刻着许多智者的名言，其中很醒目的一句是：你，了解自己吗？
是的，我们真正了解自己吗？
我们也许经常会这样扪心自问，然而，结果却只能是一个更大的问号。
因为，人的内心世界是最复杂、最玄秘的，像浩瀚的海洋一样深邃，令人难以琢磨。
　可是，作为一个人，如果连自己都不了解的话，又何谈获得事业的成功、家庭的幸福呢！
具体地说，如果不了解自己，你的人生定位就难免失之偏颇，你的事业之舟也会找不到指引方向的灯塔，你的人际关系也就缺乏了稳定的根基……只有了解自己，才能认识到自己的优势与劣势，找准人生定位；只有了解自己，才会知道自己适合什么样的职业，从而获得事业的成功；只有了解自己，才能轻松编织人脉之网，使自己在人际交往中游刃有余……总的来说，只有了解自己，你才能为自己的人生制定一个切合实际、具体可行的目标或计划，然后，循着这个目标或计划，步入自己理想的人生轨迹。
　著名的英国诗人济慈本来是学医的，后来他发现自己有写诗的才华，就当机立断，用自己的整个生命去写诗。
他虽然只活了二十几岁，却为人类留下了不少不朽的诗篇。
马克思在年轻时曾想做一名诗人，但他很快发现自己的长处其实不在那里，便毅然决然地放弃了做诗人的打算，转为研究社会科学。
试想，如果他们都不了解自己的话，那么，英国或许只是多了一位普通的医生济慈，德国或许只是多了一位普通的诗人马克思，而在英国文学史和国际共产主义运动史上则失去了两颗最耀眼的明星。
　许多哲学家都忠告我们：要了解你自己。
然而，在实际生活中，这并非一件容易的事情。
正如做任何事情都要讲究策略和方法，了解自己也不例外，只有掌握了科学的方法，才能准确且全面地了解自己。
　那么，有什么好的方法可以让我们科学、全面地了解自己呢？
为了给广大读者一个便于了解自己的途径，我们精心编写了本书。
本书有以下几个特色：第一，科学性。
本书在选材及编写的过程中，精选最具科学性和权威性的内容，为整本书的科学性提供了保障。
第二，实用性。
本书在体系的确立、内容的取舍方面，坚持了实用性原则，尽可能多地介绍了相关的实用性知识。
第三，通俗易懂，深入浅出。
本书内容通俗易懂，适用于普通大众的阅读口味。
第四，全面性。
本书从情商、智商、逆商、社交商、性格等方面出发，全面、科学地解析你自身的各个方面，让你在一种轻松、愉悦的氛围中了解自己、剖析自己，从而轻松地跨越战胜自己的第一步。
　古人云：“临渊羡鱼，不如退而结网。
”与其羡慕别人头上耀眼的光环，不如静下心来全面地了解自己，择己之优，去己之劣，成就更完美的自我，把握更完美的人生。

<<认识自我的5种方法>>

内容概要

情商的高低为什么可以决定人生的成败？
智商在人生中又起着怎样的作用？
如何提高逆商成为生活的强者？
社交商怎样决定人际关系能好坏？
为什么性格决定命运，《认识自我的5种方法》提供了从情商、智商、逆商、社交商。
性格等方面深入了解自己的5种方法，同时揭示了这些方面在整个人生中的地位和作用，帮助读者从不同角度，全面、科学地剖析和把握自我，从而在整体上给自己一个准确的评价和定位，并有意识地进行自我调节，在择业、交友、选择伴侣等人生各方面知己知彼，扬长避短，更顺利地实现人生的成功和幸福。

<<认识自我的5种方法>>

书籍目录

绪论 了解自己：天下最难的事第一章 发掘情商——决定人生成败的潜质 第一节 透视你的情商指数 了解情商的具体内涵 自我把脉：透视自己的情商指数 情商提高：培养高情商的6种途径 第二节 探测你自我情绪的察觉能力 走近你神秘的直觉 利用自省的方式了解自己 了解自己的情绪类型 情商提高：坦然接受不完美的自己 第三节 了解你自我情绪的管理能力 你能否控制自己的愤怒情绪 你是不是一个情绪化的人 了解自己的情绪紧张度 情商提高：做控制情绪的大师 第四节 你自我激励的能力怎样 相信自己是胜利者——你够自信吗 了解自己的乐观指数 了解自己的抱负水平 情商提高：每天给自己一个希望 第五节 你识别他人情绪的能力如何 你具备换位思考的能力吗 情商提高：走进他人的心灵 第六节 探测你的人际关系管理能力 你的包容力如何 你的冲突管理能力怎样 情商提高：不要把自己孤立起来第二章 正视智商——成就人生的辅助力量 第一节 了解自己的智商指数 智商，判断智力的标准 自我把脉：你的IQ有多高 如何提高你的智商 第二节 挖掘你的创造才能 你的创造力怎样 你是“左脑型”还是“右脑型” 你的大脑工作能力如何 你的想象力怎样 第三节 检验你的注意力 你的数字敏感度怎样 检测你的分析能力 检测你的记忆力 第四节 关注你的感知能力 关注你的感知能力 你的观察力如何 你的判断能力如何第三章 检测逆商——强者的试金石 第一节 了解自己的逆商指数 逆商：让你从挫折中了解自己 了解自己的逆商指数 第二节 探测你神奇的意志力 你的意志力如何 你的果断性如何 你的坚定：陛如何 第三节 调适力：你善于自我调节吗 你善于化逆境为顺境吗 你处理困难的能力如何 你转败为胜的实力如何 第四节 提高逆商的四大方法 正视逆境，主动出击 面对逆境，说出“三不” 永不向逆境妥协 用冷静镇住一切第四章 探秘社交商——人生幸福感与成就感的源泉 第一节 了解自己的社交商指数 了解社交商的具体内涵 自我把脉：你善于编织人脉关系网吗 社交商如何提高 第二节 社交商与情感 你是否具有同理心 你的沟通能力如何 社交商提高：做一个受欢迎的人 第三节 社交商与人际关系 你的影响力如何 你的社会适应能力怎样、 社交商提高：掌握拓展人脉之道 第四节 社交商的培养 打造良好的第一印象 打造你的亲和力 社交商提高：多做幽默“深呼吸”第五章 认清自我的性格类型 第一节 认识性格，定位自己 性格是我们最本质的象征 性格影响你的健康状况 自我把脉：通过菲尔测试透视你的性格 第二节 MSCP性格的具体分类 完善型（M型）——内向、思考、悲观 活跃型（S型）——外向、多言、乐观 能力型（C型）——外向、行动、乐观 平稳型（P型）——内向、旁观、悲观 第三节 红、蓝、黄、绿四色性格分类 红色性格 蓝色性格 黄色性格 绿色性格 第四节 荣格性格分类 外向思维型 内向思维型 外向情感型 内向情感型 外向直觉型 内向直觉型 外向感觉型 内向感觉型

章节摘录

如何提高社会适应能力　我们身处的现代社会充满变化，在很多时候，多数人并没有能力改变所处的环境，只能在一定程度上改变自己，提高自己的社会适应能力，让自己更加适应外部环境。
　如果想要提高自己的社会适应能力，你不妨从以下4个方面入手：　1.主动适应社会　主动适应有利于才能和潜能的充分发展，是人们心理健康的重要标志。
如下岗职工摆正自己的位置，努力挖掘潜能，重谋职业，寻求新的发展；在贫困中生活的人自强不息，变压力为动力，勤劳致富。
　2.适当回避挫折　在实际生活中，有些环境我们难以适应，这时，如有可能应采用回避的方法来减少或消除环境对个体的不良影响。
如心理承受能力低的人就不宜炒股票、做期货生意。
下岗再就业职工就不宜从事投资过大的事业，应当循序渐进地逐步发展。
　3.学会“坚持”　学会“坚持”是提高自己社会适应能力的有效药方。
遇到不解，多问一句；遇到失意，为自己留一份憧憬和希望，多给自己一次“不放弃”的机会；遇到委屈，给别人多一份理解和宽容，为自己留一份自我批评；遇到困难，为自己留一份“我一定能行”的自信，如此，便可以轻松地做到“坚持”。
　4.寻求社会支持　社会支持是指个体在遭受挫折时所得到的他人的关心和帮助。
社会支持不仅是物质上、经济上的有形支持，更重要的是心理支持。
如生活困难者获得社会经济资助，当然这会使他们缓解生活困难，但是难以消除其自卑心理。
社会的心理支持可以帮助他们树立自强向上的精神，使其消除自卑感，挖掘潜力，发展能力，赢得人生的成功。
　社交商提高：掌握拓展人脉之道　与人交往离不开人脉的拓展。
提高社交商的重要方法就是学会拓展人脉关系网。
　拓展人脉也要讲究一些方法，有适当的方法相助，你的人脉将会拓展到一定的深度和广度，你的人脉提升也将达到一个高度。
　拓展人脉要掌握“选择战略”。
街上、饭店餐厅、机场、公共汽车站、酒吧、舞会、朋友聚会，到处都有不少潜藏的人脉。
不妨与人谈上一两个小时，一定可以学到一点东西。
另外，出差、郊游也是拓展人脉的好机会。
　但是，拓展人脉一定要有选择。
结人际关系，交的是真情挚友，而不是狐朋狗友，要结交关键时刻能助自己一臂之力的朋友，这是拓展人际关系的要领所在。
　拓展人脉要掌握“循序战略”。
生活中有这样的人，刚刚认识别人，就迫不及待地大谈他的宏伟蓝图，积极寻找合作机会，结果弄得对方既没兴趣又尴尬。
这类人太急于求成了，他忘了一条原则：初识不宣言利。
初次相识，尽量谈一些双方共同感兴趣的话题，少谈关系到自身利益的话题。
熟了以后，再进一步也不迟啊！
　拓展人脉时，若是揠苗助长、急于求成，只会使人离你越来越远。
你的积极进取在别人眼里可能是“不择手段”、“急功近利”。
最糟的情形，可能会使我们想亲近的人纷纷逃之天天。
　要拓展真正的关系，并不像“攻城略地”或是来个“全垒打”一般，可持续发展的人脉，应该是久而稳的。
正如一位著名人士所说：“我从不相信那些在3分钟就跟我称兄道弟的‘朋友’。
如果要聘用一个人来做重要的事，我一定要找信得过的人。
”　拓展人脉要掌握“目标战略”。
建立“关系”最起码的做法就是：不要与人失去联络，不要等到有事情时才想到别人。

“ 关系 ”就像一把剪刀，常常磨才不会生锈。
若是半年以上不联系，你可能已经失去这位朋友了。
　此外，预定可以变通的目标，试着每天打1～10个电话，不但要拓展自己的“ 人面 ”，还要维系旧情谊。
如果一天打5个电话，一个星期就有35个，一个月下来，更可达100多个。
平均一下，你的人际网络中每个月大概都可能增加十几个“ 得力人士 ”。
　对于目标战略的实施，每一个目标都不要放过。
　大忙人虽事务繁忙，但并不表示绝对无法接近。
不必浪费时间在工作时间打电话给他们，这些人不是在开会就是在作报告，或是出差了。
　要利用空当，“ 拉关系 ”的高手认为傍晚六七点是这些忙人的“ 黄金时段 ”。
秘书、助理等大概都走了，只剩下一些工作狂还舍不得走，希望自己的“ 埋头苦干 ”能给老板留下美好的印象。
此时是联络这些“ 贵人 ”最适当的时机。
　总之，放开一点，不要以为位高权重者都是高不可攀的人物。
只要抓住窍门和时机，就能联络到你目标中的每一个人。
大凡有能力、有地位的人都有层层的关卡；若能突破这些障碍，剩下的也就不攻自破了。
　拓展人脉要掌握“ 诚信战略 ”。
人正、心诚、守义、守信，才能拓展人际关系。
因此，要树立“ 诚实守信 ”的公众形象。
否则，人际关系越广，越是“ 臭名远扬 ”。
　拓展人脉要掌握“ 互利战略 ”。
还有一点要提及的是，人际关系的最高战略是互惠互利。
有人深谙此道，经常主动帮朋友解决一些实际困难，增加自己的价值被利用的机会。
无疑，肯定是利人利己的。
　拓展人脉要掌握“ 多烧香战略 ”。
有的人“ 无事不登三宝殿 ”，有事就找你，没事时，连个人影都见不着。
人际关系要不断拓展，更需经常性地烧香拜佛，要不然，就成了“ 狗熊掰玉米 ”。
长期维护的人际关系，才会如陈年的酒，越久越醇。
　拓展人脉要掌握“ 记录战略 ”。
像写日记一样，数十年如一日，这可能不容易做到；然而如果有恒心、有耐力，一定能“ 功夫不负有心人 ”。
如果你很认真地在拓展自己的“ 关系 ”，认识的人一定不少。
要追踪成果、找出真正的“ 贵人 ”，不妨记录每一次联系的情形。
在记忆犹新的时候就要趁热打铁，如果等到日后再来补记，效果就大打折扣了。
　可记录的要点包括：姓名、地址、联系方式、你的看法以及日后查找方法，用不着事无巨细地像在写一篇动人的散文。
　要有收获，一定要下不少工夫。
但是，想到可以跟这么多杰出的人士见面，付出再多也是值得的。
一旦习以为常，也就不以拓展“ 关系 ”为苦了，反而觉得乐意、刺激。
　P186-189

编辑推荐

情商高低决定着你人生的成败，而智商地位并非十分突出；逆商决定着你是生活的强者还是弱者；社交商反映你的影响力，决定着你人际关系的好坏……杨婧编著的《认识自我的5种方法》从情商、智商、逆商、社交商、性格等方面深入阐析了解自己的5种方法，帮助你破解自身密码，找准自己的优缺点，在择业、交友、选择伴侣等人生各方面知己知彼，扬长避短，更顺利地实现人生的成功和幸福。

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