

<<社交心理学>>

图书基本信息

书名：<<社交心理学>>

13位ISBN编号：9787802133396

10位ISBN编号：7802133394

出版时间：2007-3

出版时间：海潮出版社

作者：朱月龙

页数：212

字数：280000

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>

## &lt;&lt;社交心理学&gt;&gt;

## 前言

拿破仑·希尔说：“有魅力的人，人人都爱和他交友。和有魅力的人相处总是愉快的。

他好像雨后的太阳，能驱除昏暗，人人都乐于为他做事。

一个人能否成功与他的个人魅力有密切的关系，那些能够成功创造财富的人往往拥有招财进宝的个性。

良好的个人魅力是一种神奇的天赋，就连最冷酷无情的人都能受到他的感染。

”是的，一个人的个人魅力同他的智力、受教育程度一样，与他的前途息息相关。

生活中有许多能力一般，但在交往中举止优雅、魅力十足的人，比起那些聪明而博学的人来，往往能更快地获得晋升，甚至于把那些头脑聪明、才华卓越的人远远地抛在了后面。

这是为什么呢？就如本杰明·富兰克林所说，成功的第一要素就是要懂得如何缔结好人缘。

也就是说，一个人的成功，良好的人缘是必备条件。

在我们周围不乏相貌堂堂，胸怀大志，才华横溢之人，然而他们却始终郁郁不得志。

原因就是他们不擅长于人际交往，不知道建立一道人缘脉络对自己成功的重要性。

那么，我们怎样才能缔结好人缘呢？要知道人际关系是一门奥妙无穷的处世艺术。

一个人在与他人建立好人缘的过程中，有一个重要的问题值得注意，就是交往的心态。

一个良好的、不偏离生活规律的健康心态，是人们进行广泛社交活动的前提。

但人性百态，各有迥异，各种不良的心态都会影响交往的效果：有些人性格开朗，大大咧咧，做什么都一副无所谓的样子；有些人性格内向，不善辞令，束手束脚难以行动；有些人心胸狭隘，嫉妒心强，容不得他人强过自己；有些人有自卑心理，在社会交往中办事无胆量，习惯于随声附和；有些人言语尖刻、态度孤傲、高视阔步，致使别人不敢接近；有些人把与他人的交往当作是逢场作戏，思想上玩世不恭；有些人猜疑心强。

爱用不信任的眼光去审视他人和看待事情，捕风捉影、自找烦恼，害人害己；有些人爱与别人抬杠，以此来标新立异，这种逆反心理，使他模糊了是非曲直的界限；有些人排他心理极强，抱残守缺，拒绝拓展思维，只在自我封闭的小空间内兜圈子；有些人认为交朋友的目的就是为了“互相利用”，因此，他们只结交对自己有用、能给自己带来好处的人，而且常常是“过河拆桥”、目光短浅。

以上这些戴着有色眼镜的目光，是心理状态不佳或心理障碍的反应，拥有这些心理状态会在交往中形成隔膜和屏障，在一定程度上阻碍了人们的正常交往与社会适应，这是人际交往中必须克服的不良因素。

美国人际关系学家阿尔伯特·爱德华·威根在他的研究报告《探索你的心理世界》一书中指出：“在一年内失去工作的4000名职工中，只有400人即总数的10%是因为不能胜任工作而被开除的，其余的90%则是因为不能很好地处理人际关系而被解雇。

”因此，要想缔结好人缘，就一定要有一个良好的心态，让自己成为一个富有魅力、人人喜欢的人。

要想获得成功，就一定要用富有魅力的人格去营造一个良好的人际关系网，让自己的人生在左右逢源的交往中走向辉煌！

编者

## <<社交心理学>>

### 内容概要

拿破仑·希尔说：“有魅力的人，人人都爱和他交友。

和有魅力的人相处总是愉快的。

他好像雨后的太阳，能驱除昏暗，人人都乐于为他做事。

一个人能否成功与他的个人魅力有密切的关系，那些能够成功创造财富的人往往拥有招财进宝的个性

。良好的个人魅力是一种神奇的天赋，就连最冷酷无情的人都能受到他的感染。

”那么怎样才能让自己变得有社交魅力？

本书将给你一些关于社交心理学的知识，让你成为一个有社交魅力的人。

## <<社交心理学>>

### 作者简介

朱月龙，1965年生，1989年获得浙江大学心理学硕士学位，2005年在浙江大学攻读博士学位。现任苏州大学心理学系副教授，硕士生导师，应用心理研究所副所长。

朱月龙教授的教学深受学生的欢迎，另外在学术研究、写作方面也卓有成就。其主要研究方向为学生心理健康教育

## &lt;&lt;社交心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 善交际让你事半功倍 人缘是最大的财富 什么是人缘生态位 打造你的人缘机遇 用诚心打通人缘脉 经营关系互惠双赢第二章 抓细节让你魅力十足 仔细观察满足他人心理 完善性格获得对方认同 散发魅力赚得无穷财富 使用幽默调节交际情绪 乐于倾听赢得对方信任 学会宽容让处事更明智 付出真心换取深厚感情 自我调侃获得众人拥护第三章 妙技巧让你如鱼得水 拐弯抹角保护自己 善于赞赏取悦人心 善兜圈子含蓄表达 适当时机主动逢迎 适可而止言多必失 礼多不怪心胸豁达 与世无争游刃有余第四章 善经营让你左右逢源 满足他人需求 主动营造气氛 展现迷人笑脸 异性交往秘诀 记住他人名字 别恐惧陌生人 将共性融为一体第五章 细观察让你玲珑八面 看人识人观礼仪 全面阅人有方法 细心洞察身边人 阴沉之人多提防 精英人物多笼络 扬长避短用专家 通过眼神识人心第六章 重关系让你同行无阻 曲折委婉提出建议 不即不离恰到好处 绝不盲从更显魅力 避免发生正面冲突 学会试探心里有底 过分聪明即是愚蠢 提醒失误要有技巧 调解矛盾要有手段第七章 重人情让你处处领先 做好事要适可而止 坦然面对飞来诬陷 丈量人情把握尺度 交友苛求缺少朋友 守信才能获得更多 怎样解除妒忌困惑 不尊不卑交往有术 眼光豁达拒绝平庸 善于交往保持乐测第八章 好形象让你春风满面 如何塑造自我形象 留下良好第一印象 气质来自心理素质 微笑拥有神奇力量 女性如何装扮更和谐 男士如何着装才得体第九章 懂艺术让你婚恋美满 适当保留有利于婚姻 与女性融洽相处之术 情绪不要被异性左右 巧妙化解夫妻间的矛盾 如何与现代男性相处 如何让恋人接受不满第十章 躲误区让你一路阳光 克服交往坏习惯 玩笑要注意分寸 避免说话的误区 名利心理的误区 企业的用人误区 警惕欲望的误区

## 章节摘录

人缘是最大的财富 哈曼·托勒是美国斯迈尔公司总裁，因为长期承包那些大电器公司的工程，他对这些公司的重要人物常常施以小恩小惠来拉近关系。

他不仅对公司要人进行感情投资，对一些年轻职员也同样殷勤款待。

哈曼总裁并非无的放矢。

事前。

他总是想方设法地找到电器公司的每一位员工资料，对他们的学历、人际关系、工作能力和业绩，作一次全面的调查和了解。

当认为有些员工可能在公司大有作为，以后会成为该公司的决策人物时，不管他有多年轻，都能得到哈曼先生的尽心款待。

哈曼总裁这样做的目的，是为日后获得更多的利益做准备。

他明白，十个欠他人情债的人，有九个会给他带来意想不到的收益。

他现在做的是亏本生意。

但日后定会利滚利地收回。

所以，当自己所看中的某位年轻职员晋升为科长时，哈曼会立即跑去庆祝，赠送礼物，同时还邀请他到高级餐馆用餐。

年轻的科长往往对他的这种盛情款待倍加感动，心想：我从前从未给过这位老板任何好处，并且现在也没有掌握重大交易决策权，这位老板真是平易近人的大好人。

这样，在无形之中，这些年轻的科长自然产生了感恩图报的想法。

而在对方受宠若之际。

哈曼总裁会说：“我们企业能有今日，完全是靠贵公司抬举。

因此，我向你这位优秀的职员表示谢意，这也是应该的。

”这样说的用意是不想让这位职员有太大的心理负担。

而有朝一日，这些职员晋升至公司的重要职位时，肯定还记着哈曼的恩惠。

事实证明也是如此。

在竞争十分激烈的生意场上，许多承包公司倒闭的倒闭，破产的破产，而哈曼的公司却生意兴隆，一个重要原因就是由于他平常注重感情投资。

他知道“人缘脉”就是重要的财富资源。

哈曼·托勒在求人时确实有着长远的目光，他懂得慧眼识英雄，懂得有目标地进行感情投资。

一次性的感情投资是远远不够的，好关系的建立不是一朝一夕就能做到，必须从一点一滴人手，依靠平日的积累。

从心理学角度说，人们在接受他人恩惠的时候，往往会产生感恩的心理。

这种心理促使人们感恩图报，去帮助有恩于自己的人。

古人说：“积土成山，风雨兴焉，积水成渊，蛟龙生焉。

”所以，只有通过不断地构建和巩固，人缘才能广阔，人际关系才能牢固。

有了这样“铁”的关系垫底，事业何愁不成功！有一位任职于某外资企业的李先生，总是把他的客户细心分类编排，按时间、地点与生意上的往来，随时邮寄明信片。

表达各种不同的信息，让客户注意到他的存在与关心。

他知道文字迥异于声音，它不会瞬间即逝，比电话、当面晤谈等都从容得多，让人有更广阔的空间来施展。

他就是用这种方式来结交人缘的。

在法国有一本《小政治家必读》的书，书中教导那些有心在仕途上有所作为的人，必须起码搜集20个将来最可能要做总理的人的资料，并把它背得烂熟，然后有规律地、按时去拜访这些人，和他们保持较好的关系。

这样，当这些人中的任何一个当起总理来，自然就容易记起他，自然会对他的人生有莫大的帮助。

这种手法看起来不大高明，但是非常合乎现实。

## &lt;&lt;社交心理学&gt;&gt;

一本政治家的回忆录中提到：一位被委任组阁的人受命伊始，心情是很焦虑的。因为一个政府的内阁起码得有七八位甚至更多的部长级人物，如何去物色这么多的人，这的确是一件难事，因为被选的人除了有适当的才能、经验之外。

最要紧的一点，就是“和自己有些交情”。

从这点，亦可以看出人缘的重要性。

人缘对现代人而言，似乎成了成功与否的最大关键。

因为谁也无法预知自己的下一步如何。

工作上的协助，生活中的资助，团队间的互助，就连最简单的小事，也可以看出一个人的“人缘”好坏！譬如：小王对小张说：“最近想买一台计算机，可是我也不太懂要买什么等级的，市面上种类又多，真不知要从何下手。

”于是小张说：“我有一个朋友在卖计算机，他自己对计算机也很熟悉，要不要我帮你介绍认识？也许可以给你一些建议。

”小王回答：“那真是太好了！这样我就不用担心买不到合适的计算机了。

”从这个例子可看出，人缘确实是一种资源。

一个人无论有多么卓越的智慧，都离不开人缘关系。

为什么有的人在朋友、同事、单位的圈子里能出人头地，成为不可缺少的瞩目人物？而在另外一个地方却默默无闻，甚至于被扫地出门？原因就在于各人有各人的人缘网，但假如缺乏交往智慧的素质和勇气，那就无济于事了。

【交往心理点评】“积土成山，风雨兴焉，积水成渊，蛟龙生焉。

”只有通过不断地构建和巩固，人缘才能广阔，人际关系才能牢固。

有了它这样“铁”的关系垫底，事业何愁不成功！什么是人缘生态位格鸟司原理说，一个物种只有一个生态位，但并不排斥其他物种的侵占。

如一山不容二虎，并不是说东山的老虎不能到西山，老虎饿了哪里都能去，不过去了就会发生一场生死搏斗，这种现象在商界叫市场竞争。

竞争是大自然的生存规律，正如一个童话故事所说的：非洲大草原的动物，太阳出来，它们就开始奔跑。

这时，狮子的妈妈在教育孩子：“孩子你必须跑得快一点，再快一点，你要是跑不过最慢的羚羊，你就得饿死。

”但与此同时，在另一场地上，羚羊妈妈也在教育自己的孩子：“孩子，你必须跑得快一点，再快一点，如果你不能比跑得最快的狮子还要快，你就要被它们吃掉。

”企业的产品在刚开始进入某个特定市场时，往往没有竞争对手，形成原始生态位或竞争前生态位或虚生态位。

但是，只要市场是开放的、均衡的，很快就会有其他竞争者大举进入该市场，形成生态位的部分重叠。

如果市场容量极大，大家尚能暂时相安无事，但随着市场份额的相对缩小，竞争就会日趋激烈。

所以，企业无论大小强弱，都要像狮子与羚羊一样训练快速奔跑，否则，就会弱肉强食——被饿死或被吃掉。

老板们在总结成功与失败的经验时，往往喜欢从资金、产品、市场来寻找原因，很少有老板是从生态位的角度来寻找原因的。

这里所说的“生态位”，包括两个方面，一是老板所处的生态环境，二是老板所需要的生态环境。

所谓“生态环境”，即自然环境和社会环境。

自然环境为气候、食物、土壤和地形；社会环境为文化、观念、道德、政策等。

我们用下面的例子来说明这种现象：有这么一个童话。

两只老虎，一只在笼子里，一只在野地里。

在笼子里的老虎三餐无忧，在外面的老虎自由自在。

两只老虎经常进行亲切的交谈。

笼子里的老虎总是羡慕外面老虎的自由，外面的老虎却羡慕笼子里的老虎安逸。

## &lt;&lt;社交心理学&gt;&gt;

一天，一只老虎对另一只老虎说：“咱们换一换位置吧。

”另一只老虎同意了。

于是，笼子里的老虎走进了大自然，野地里的老虎走进了笼子里。

从笼子里走出来的老虎高高兴兴，在旷野里拼命地奔跑；走进笼子里的老虎也十分快乐，它不再为食物而发愁。

但不久，两只老虎都死了。

原因是从笼子中走出的老虎获得了自由。

却没有同时获得捕食的本领，饥饿而死；走进笼子的老虎获得了安逸。

却没有获得在狭小空间生活的心境，忧郁而死。

大自然给每一个人或每一群人都提供了一个适应其生长的特殊环境——生态位，且每一个生态位都具备一定的优势。

对办企业的老总来说，就是要发现这种优势，也就是说要发现自己的生态位，这也是哲学探究的最高目标——认识自我。

用心理学原理来说，就是人们的认知心理。

人们只有真正认识自我，才能自我实现。

在生存竞争中，一个没有能力与大企业抗衡的中小企业，就不要去充当老虎的角色，要甘心当一个猴子，因为，猴子的优势是机敏灵活。

如温州、宁波等地的中小企业，他们的经营思维是“船小不到大海中去同大船相争捕小鱼，而是在小河里捕大鱼”。

因为中小企业与大企业相比，有反应快、应变能力强的特点。

这正如美国著名管理学家德鲁克所说：“小企业的成功依赖于它在一个小的生态领域中的优先地位。

”但是，虽说一成不变的生态位可以起到稳定、安全的作用，但有时为了发展与生存，生态位还是应该适当改变的。

譬如，一只生活在大自然的老虎。

如果放在动物园里饲养，那么，这只老虎的生态位就改变了。

生态位的改变会带来能力与性格的改变。

我们再看下面的例子：公安作家出身的吴志剑，1985年辞职下海。

下海后，用自己写稿赚来的2000元钱，在湖南常德办了一个养鸡厂，还未等鸡上市，就遇到一场鸡瘟，使鸡厂“全军覆没”。

接着，他又与一家县广播局合作开办广播开发公司，不久，对方中途退出，公司半途而废。

此后，他又办过水泥预制板厂、歌舞厅，都没有成功。

这一连串的“不成功”都不是因为他的经营水平不高，而是因为常德的“水土”不适应他的成长。

后来，他带着800元人民币与7名“知青”闯入深圳。

进入深圳后的吴志剑如鱼得水，他首先承包了负债累累的华东商场。

仅半年时间，不仅还清了债务。

还获得纯利17万元。

然后，他又贷款500万元，一次性买下了一家彩印厂，4个月后，以1000万元的价格转手卖出，净赚600万元。

人缘生态位，对于一个商人来讲至关重要，选准了人缘“生态位”，干什么都容易成功，而偏离了“生态位”，做什么都容易失败。

这就是竞争的哲学。

通俗地讲，也无非就是一句话：“树挪死，人挪活。”

”当然，“挪”，也得有“挪”的智慧。

【交往心理点评】“船小不到大海中同大船相争捕小鱼，而是在小河里捕大鱼。”

”小企业的成功依赖于它在一个小的生态领域中的优先地位。

……





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>