第一图书网, tushu007.com

<<处世要懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<处世要懂心理学>>

13位ISBN编号：9787802137356

10位ISBN编号：7802137357

出版时间：2009-6

出版时间：海潮出版社

作者：林左辉

页数：260

字数：350000

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

我们生活在一个纷繁多变的社会中，每天要面对形形色色的人，而如何与他们和谐相处，是我们必须要掌握的一门艺术。
在与人相处的过程中，有的人能够和各个年龄层次、学历不同、背景不同、工作性质不同的人成为至交，因此建立了良好的人脉，或是在事业上获得了帮助，但有的人却走到哪里，都是“孤家寡人”，做什么都失败。
为什么会出现截然不同的两种情况呢？
这是因为前者能在处世中运用各种心理技巧，从而成功地赢得了人们的信任和尊重，而后者却不懂得在处世中运用心理学，以至于失去人心，也就无法获得友谊与支持了可见，我们与人的相处，实际上是与人的心理沟通。
所以，了解并掌握一些与处世有关的心理学知识，是处世顺利的关键。
但是，生活中很多人并没有具备优秀的心理判断和自我心理支配能力，这一能力的缺乏就是导致我们出现或轻或重的人际心理危机的主要根源。
本书从处世中的心理效应与策略；低调处世的哲学；难得糊涂的处世智慧；和谐之道；说话讲究技巧：沟通要懂得的八大心理策略；办事要有分寸：如何利用心理策略巧办事；与不同类型人相处的心理策略；平和处世：自我调适的心理学等方面详细地阐述了与人相处的最有效的心理规则，并结合生活中的事例，给出了具有操作性的实际指导方法。
比如印象管理认为：在与人相处时，一定要重视个人形象，要以对方的喜好整饰自己，要学会取悦他人，懂得隐藏真实的自我，才能使对方对你产生好感，并激发继续与你保持交往下去的意向。
总之，本书既阐释了在处世中应该掌握和运用的心理法则，又更深入地阐述了我们在处世过程中遇到难题时应该采取怎样的心理应对方式，并有针对性地提出了一些切实可行的方法。
当你阅读本书时，你会发现自己在处世中遇到的难题，都能在这里找到答案，同时，本书还能帮助你掌握一些使对方乐意接受的说话技巧，办事过程中如何运用心理策略，如何与不同的人相处的心理应对方法等。
当你能娴熟地运用处世中的心理法则和效应时，你就已经具备了卓越的处世能力。
你在获得人心的同时，也能够获得事业上的巨大成功！

内容概要

本书从处世中的心理效应与策略，低调处世的哲学，难得糊涂的处世智慧，中庸之道，沟通要懂得的八大心理策略，如何利用心理策略巧办事，与不同类型人相处的心理策略以及自我调适的心理学等方面，详细地阐述了与人相处的最有效的心理规则，并结合生活中的事例，娓娓道出人生的智慧、处世的哲学，点点滴滴，尽是睿智。

<<处世要懂心理学>>

书籍目录

前言第一章 处世中的心理效应与策略　1.印象管理——给人留下美好的印象　重视个人形象　取悦他人　隐藏自我　2.主动效应——主动才不会被动　主动出击，克服消极等待的心理　掌握主动交往的技巧　3.中心性品质法则——热情是人与人之间最好的介绍信　热隋是赢得友谊的前提　最让人无法抗拒的魅力是热情　主动热情，但不卑下　4.戈夫曼理论——扮演好自己的角色　给自己的角色正确定位　不喧宾夺主　5.氛围效应——合适的氛围有助于情感交流　注重营造环境氛围　学会创造和谐的气氛　6.近因效应——最近的行为影响以往的看法　消除不利的近因效应　创造积极近因效应的技巧　7.个人空间定律——保持适当的距离　疏者密之，密者疏之　尊重他人的“空间防卫区”　8.自己人效应——人们喜欢那些和自己相似的人　寻找和他人相似的地方　让对方觉得你是“自己人”　9.互惠原理——获得友谊的不二法门　给别人好处，你才能得到好处　不妨给别人一个小小的人情　对他人的付出要懂得回报　测一测：你懂得建立“感情账户”吗　10.留面子效应——人们都有为对方保留面子的倾向　想得“寸”，先要“尺”　要面子又要给面子　测一测：你是一个处世高手吗　11.名人效应——用他人的威望提高自己的影响力　攀龙附凤，为自己添光增彩　借他人的名望造大自己的声势　测一测：你是个有影响力的人吗　12.海格力斯效应——爱产生爱，恨产生恨　宽恕比责罚更有力量　善待他人，不以牙还牙　宽恕伤害过自己的人　13.互补性原则——优势互补能形成强烈的人际吸引力　性格互补能够增加吸引力　与不同性格的人配合默契第二章 低调处世的哲学　1.该收敛时收敛，该隐忍时隐忍　不与强者争锋　一事当前忍为高　2.不显摆，把聪明藏起来　……第三章　难得糊涂的处世智慧第四章　和谐之道第五章　说话讲究技巧：沟通要懂得的八大心理策略第六章　办事要分寸：如何利用心理策略巧办事第七章　与不同类型人相片的心理策略第八章　平和处世：自我调适的心理学

章节摘录

角色、舞台等本来都是戏剧中使用的词汇，一些学者用它们来分析日常生活和社会现象，形成了社会学的社会角色理论和社会互动理论。
对此，心理学家欧文·戈夫曼曾经作过一个生动形象的比喻：“真实生活情境和舞台上的戏剧情境之间有相似之处，每个组织中的人们都要扮演一定的角色，许多相互作用的因素可以帮助人们明确地决定每个角色接受哪一种'表演'。
”换言之，社会角色是有一定规范性的，它使人们的表现对于他人来说，好像是一本打开的书籍，可以使他人借此了解这个人的角色动机、角色情绪及个性特征，并做出相应的反应。
如果没有这些规范，人们在面对他人的时候，就容易感到无所适从，而社会机制也无法正常运行。
因此，欧文·戈夫曼等心理学家认为：人与人之间交往时，只有扮演好属于自己的社会角色，才能得到周围社会的认可，才能使自己的生活和谐、事业顺利。
如作为普通员工，就不能表现得像个领导，否则就犯了职场中“越位”的大忌；作为领导，你只能管理员工工作上的事情，而不能够像家长一样，去干涉他们的个人感情；作为普通的异性朋友，你就不能表现得像个恋人，否则会让对方反感你，甚至还会引起对方恋人的误会等等。
总之，每个人都应该扮演好自己的角色，不越位、不逃避。
给自己的角色正确定位在社会活动中，每个人都扮演着一个或多个角色，如公司领导、普通员工等等。
你扮演的是什么角色，在处世中就应该遵循该角色的范畴，如果越位或是不到位，都会模糊别人对你的认识，更为重要的是，还会严重影响你的人际关系。
李兵是某策划公司的一员得力干将，他主持的几套企业策划方案为公司带来了社会、经济双重效益。
一些中小企业也常常找人游说他，请他帮忙做些形象策划，并付给他丰厚的报酬。
按常理来说，李兵的资历和能力早该得到提升了，可至今还是个一般的职员。
在他眼里，公司里平庸之辈太多了，张三李四都成了他评说的对象，就是老总们他也不放过，于是一到考核之时，同事们都说与他不好共事，并表示自己不会到他所在的部门工作，就这样，李兵成了“孤家寡人”，而老总们一谈论到他，也是无可奈何地说句：“可惜个性太强了！
”因为李兵的个性，他在别人眼里成了一个处处与人过不去的“反对派”，被人认为有工作能力却又不可共事的“另类”，所以一到关键时刻，众人都不说他的好话，升迁也就无门了。
李兵的“悲剧”，就在于他没有扮演好自己的角色——职员，而是扮演了一个凌驾于公司所有人之上的领导角色，他错误地认为自己有一定的工作能力，就能够随便指责同事，甚至轻视自己的上司，结果在角色混淆中，没有把握好处世的度，受到了所有人的排斥。
可见，给自己的角色正确定位，是让他人接受你，肯定你的前提。
不喧宾夺主生活中有这样的一种人，无论在什么场合，都喜欢扮演“主人”的角色。
他们之所以这样做，其实没有恶意，只是希望把众人的目光都吸引到自己身上，从而使自己获得好的人缘。
但是，结果却往往事与愿违，因为这种人虽然有一定的能力，但绝大多数人都不喜欢喧宾夺主的人。
如有同事请你去吃儿子的满月酒，当着一屋子宾客的面，你千万别忍不住地拿起照相手机，秀你宝贝儿子的照片，更不要喋喋不休地说你的儿子如何如何棒。
为什么呢？
换作你是当天摆满月酒的主人，会高兴看到一群你请的宾客围成另一圈，看别人儿子的照片，让别人出彩吗？
所以，一些处世高手在面对类似事情时，都能很冷静地认清自己的角色，知道自己在什么时候扮演什么样的角色，从而避免出现喧宾夺主的状况。
小钱是单位里出名的“帅哥”，一次，一位同事要结婚，请他当伴郎。
接到同事的邀请后，小钱想：“我的身高比新郎高，人也比新郎英俊，那天如果去了，有可能盖过新郎的光芒，不去，对方又是诚心邀请自己，不好拒绝。
”最后，小钱还是决定去当伴郎，结果他既没有因为自己的英俊掩盖了相貌普通的新郎的光芒，又很

好地完成了“ 任务 ”，那么，他是怎么做到的呢？
原来，小钱决定当伴郎后，在挑礼服时，他故意选了一套比较保守的款式，而帮助新郎挑了一套非常时尚，但又得体的礼服。
因此，在婚礼过程中，小钱没有抢新郎的“ 光辉 ”，从而获得了新郎、新娘的真心感谢，也赢得了他们的友谊。

编辑推荐

《处世要懂心理学》：你可以没有学问，但不能不会处世。
一个人空间能取得多大成就，说到底，取决于他如何做人和处世。
过分的方正是固执，会四处碰壁，过分的圆滑是世故，也会众叛亲离。
所以，处世的制高点是心理学中的潜规则，点点滴滴，尽是睿智。

第一图书网, tushu007.com

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