第一图书网, tushu007.com

<<道歉是门心理学>>

图书基本信息

书名：<<道歉是门心理学>>

13位ISBN编号：9787111305385

10位ISBN编号：7111305388

出版时间：2010-6

出版时间：机械工业

作者：涉谷昌三

页数：180

译者：张军伟

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

第一图书网, tushu007.com

前言

在社会中，有些人擅长道歉，也有些人不太擅长道歉。

有的人惹下了麻烦，好话说了一大堆，仍然无法得到谅解；而有些人，只需寥寥数语，便能够获得原谅。

擅长道歉的人，即使出现了失误、惹下了麻烦，也能够较为容易地将其解决、消除，使事情取得进展。

但是，对于那些不擅长道歉的人来说，可能会因为些许小事，使人际关系恶化，使工作陷入举步维艰的境况，自己更是吃尽苦头。

道歉并不是一件容易的事情。

虽然自己有错在身，但一想到要向他人低头认错，肯定会觉得难为情；即使认为自己很应该道歉，也总是开不了口。

而最为痛苦的是，不管自己怎么道歉，都不能使对方明白自己的心意。

第一图书网, tushu007.com

<<道歉是门心理学>>

内容概要

擅长道歉的人，即使在工作与人际关系中出现了失误、惹下了麻烦，也能够较为容易地将其解决、消除，使事情取得进展。
但是，对于那些不擅长道歉的人来说，因为些许小事，多数情况下会使人际关系恶化，使工作陷入举步维艰的境况，自己更是吃尽苦头。
但是，只有让对方明白自己的歉意，道歉这种行为才会有意义。
道歉的擅长与否，并非取决于个人的性格特征，并非一成不变，只要通过正确的思考与训练，累积一定经验之后，就能有大幅改变。
只要从即刻起认真学习如何表达自己的歉意，每个人都有可能成为擅长道歉的人际关系高手。

第一图书网, tushu007.com

<<道歉是门心理学>>

作者简介

涉谷昌三（SHIBUYA SYOZO）
　　日本目白大学人类社会学部教授，心理学家，前山梨医科大学医学部教授，日本心理学会、日本社会心理学会等组织的成员。

　　毕业于学习院大学，在东京都立大学研修硕士及博士课程，并取得文学博士学位。

主要著作有《图解外观识人术》、《运

第一图书网, tushu007.com

<<道歉是门心理学>>

书籍目录

前言 你的诚意为何无法向对方表明？
第1章 诚恳的道歉并不一定能成功　道歉，最重要的是对方如何看待你　道歉，从情感因素中摆脱出来　不会道歉的人，无论是工作还是人际关系都做不好　将失败的原因归于自己和归于他人的人　带有诚意地进行道歉，可能会陷入更危险的境地　日常生活中的道歉，用心反倒是一种妨碍　会道歉的人自尊感高，不会道歉的人自尊感低　自尊感高是件好事，但自尊心过强则大为不利　不害怕失败的孩子，更有可能进步　回答错误也不示弱的孩子有出息　较好地保持自尊感与他人现实评价的平衡性 第2章 会辩解的人进展顺利　人为什么要道歉　道歉是一种技能，只有学习才能够掌握　只对对方非常介意的内容进行道歉　道歉始于寻找“借口”　接受道歉的一方也需要适当的辩解　根据对方的期待进行辩解　礼节指的是“轻微的歉意”　double bind（双重束缚）——语言与态度　表里不一的人　对付“double bind”类型的人时，要弄清楚　其真实意图　真实意图会体现在身体语言上 第3章 愤怒的心理学　愤怒的类型决定于五岁　愤怒也需要技巧　父母不训斥自己的孩子，孩子就不能成长　需要发怒时不发怒，会降低解决问题的能力　行动时不受伤害，愤怒自然会消失　愤怒的三种类型　对愤怒的人进行分类　没必要过分害怕对方　面对没有关系的人，更容易发泄愤怒　有所期待也会流露愤怒　尽管与自己类似，但能力低下的人会容易　让人讨厌　根据日常生活中表露出来的行为来判断愤怒　的程度　招致备受压抑者的愤怒，将会难以应对 第4章 道歉的技巧　过失比例以及盘算道歉的好处和坏处的方法　让愤怒者心情愉快的眼神技巧　使对方思考中断的技巧　道歉时故意让对方占据心理优势　不要留下“冷却期”　想通过讲道理来解决问题时，可以采用　打电话的方式　使用电话进行的分步劝说法　赠送礼物要在和解露出端倪时进行　不要把书信放着不发　在道歉场合，男性要选用治疗系颜色的领带　劝说的心理技巧——“允许特权法”第5章 人际关系的心理学　要接受被人讨厌的事实　不要被“称呼”所束缚　“框架”与“标签”　要善于利用“人际距离”　莫名其妙被人骂的时候，不要追问原因　道歉的秘诀在于先下手为强　承诺才是愤怒与道歉的归宿　惹人生气时，主动亲近对方会让关系　更容易修复　明确责任所在并非明智之举 后记

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

也就是说，讲究有技巧的道歉之所以必要而且有效，正是因为存在着这种与对方结成的适度的人际关系。

实际上，进行社会交往时，多数情况下都需要讲究有技巧的道歉。

因道歉时缺乏技巧而造成困难或损失的，绝大多数情况也都是处于这种适度的关系之中。

例如，每个人都明白说谎不好，但是，说谎百分之百就是坏事吗？

至少在成年人的世界里，并非如此。

不是有句话叫做“撒谎实为权宜之计”吗？

有的时候，善意的谎言也是一种非常实用的技巧。

不被情感控制的道歉，从本质上讲，其中也有着相同的道理。

另外，作为有技巧道歉的第一步，就是要学会割舍一些情感因素。

既然道歉是一种“方法”，“撒谎实为权宜之计”，那么，就没必要在所有的道歉中夹杂过多的情感因素。

相反，对于缺乏“割舍自己情感”技巧的人来说，会觉得“道歉”非常棘手，并因此造成不必要的麻烦。

第一图书网, tushu007.com

<<道歉是门心理学>>

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:http://www.tushu007.com