

<<为人处世心理学>>

图书基本信息

书名：<<为人处世心理学>>

13位ISBN编号：9787502831318

10位ISBN编号：7502831312

出版时间：2008-3

出版时间：地震出版社北京发行部

作者：贾稞

页数：306

字数：335000

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>

## <<为人处世心理学>>

### 前言

为人处世难，这是我们经常听到的话。

的确，人生不易，为了获得必要的生存资源，每个人都必须面对很大的压力，要自我奋斗，要参与竞争。

如何把握成功的规律、找出失败的症结，使自己在为人处事方面更成熟、更完善、更顺利，是一个人必须经常思考、揣摩的问题。

一个人不管天资多聪颖，自身条件多好，如果不懂得为人处世的心理，光有一肚子大道理，空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，那么他最终的结局肯定是失败。

同样，为人处世没有长远的眼光，没有通盘的规划，走一步算一步，认为“船到桥头自然直”的人，也大多没有好的结局。

有人说为人处世的心理如井水，如何晓得深浅，最终达到如鱼得水的境地，是需要下一番工夫摸清门道的。

门道是什么？

是成功者良好的心理状态，是暗藏的玄机，是成功的潜规则，是成功者用而不言、秘而不宣的手段和心法。

做任何事情，只要摸清门道，吃透规则，掌握方法，善解人意，才能胸有成竹，气定若闻，谈笑间办成你梦寐以求的事。

许多人要么把为人处世之道看得过于复杂，仿佛用尽浑身力气，也无法达到完美；要么把为人处世看得过于草率，认为无章可循，无法可依。

其实，成功是一门学问，更是一门艺术，它需要的不仅是满腔热情、远大的志向以及不畏艰辛的努力，更需要奋斗者具备多方面的必要素质，这是成功的前提，否则不管你多么自信，也只能是徒劳。

如果你的人生事业屡遭挫折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案；如果你目前正值春风得意，好运连连，那么书中的方法和技巧更会使你如虎添翼，你的人生将更上一层楼。

本书将为你的奋斗之路铺出一条平坦的大道。

## <<为人处世心理学>>

### 内容概要

掌握为人处世心理学可以改变你的人生。

如果你的人生事业屡遭挫折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案。

如果你目前正值春风得意，好运连连，那么书中的方法和技巧更会使你如虎添翼，你的人生将更上一层楼。

## &lt;&lt;为人处世心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 解密应酬心理 1.重视同事之间的应酬 2.与青年人应酬的技巧 3.与中年人应酬的技巧 4.与老年人应酬的技巧 5.世故的人很难有知心朋友 6.在应酬中适度地把握自己的心态 7.如何在应酬时赞扬别人 8.自信是一种内心潜在的信念 9.不同职业的人有不同的心理特征 10.青年人的需求要适当

第二篇 幸福女人的智慧心理 1.女性怎样参加社会竞争 2.女性事业成功会失去魅力吗 3.怎样在女同事多的环境中相处 4.女性怎样战胜孤独感 5.要养成遇事让步的习惯 6.女性心理健康的特征 7.爱恨之间的微妙心理 8.女性不要在经济上依附男人 9.女性在办公室要举止文明 10.学会应对男人的夜晚之邀 11.工作中要学会沟通 12.会笑的女性最能赢得男人的心 13.热恋需要心理距离 14.恋爱时怎样了解男性心理 15.怎样帮助丈夫改掉不良嗜好

第三篇 良好的为人处世技巧使得男人更加快乐 1.在竞争中学会做人 2.男人要有自己的社交技巧 3.勿让他人远离你 4.男人要不要对社交活动“过度投资” 5.办公室最重要的是和谐融洽 6.怎样才能拥有健康顺利的职场人生 7.真正的男人需要诚实 8.怎样对待爱吃醋的妻子 9.帮助妻子提高为人处事技巧 10.再婚男人如何进行心理调适 11.男人怕老婆的心理 12.女性心目中的男性美

第四篇 做人做事要务实 1.做人要乐观 2.不能一味迁就别人 3.正视自己的人性缺陷 4.做人做事得意不要忘形 5.拿得起还要放得下 6.别让自己活得太累 7.缓和与同事的矛盾 8.多想办法少谈主张 9.不要轻言不求人 10.生活中要学会妥协 11.要博采众议 12.应该与哪些朋友尽早断绝往来 13.要根据自己的兴趣选择职业 14.经商也要讲技巧 15.有时候获得需以放弃为前提 16.为自己的目标而攀登

第五篇 低处修心，高处成事 1.“装傻”可以很好地保护自己 2.放下架子，平和相处 3.自嘲能为你赢得更大的荣耀 4.肯坐“冷板凳”，理智地对待困境 5.成为一个“不战而胜”的聪明人 6.保持低姿态更容易获得别人的认同和支持 7.要想“高人一筹”，先学“低人一等” 8.既要真诚地谦逊，也要主动抓住升迁时机 9.高处成事，低处修心 10.身价飙升时别忘悠着点 11.低调做人是一种修养 12.暂时匍匐是为了长久直立 13.学会藏身，等待时机 14.言语谦和好处世 15.得势时不要咋咋呼呼 16.正确对待错误的态度是知过能改 17.低姿态绝不是懦弱和畏缩

第六篇 得心应手地与他人打交道 1.察颜观色，洞察他人心理 2.使他人准确理解你所说的话 3.宁可被打倒，切勿不战自败 4.努力地为他人寻找尊严 5.做一个不简单的人 6.有对手才能不断超越自我 7.勇敢地接受不能避免的事实 8.莫为小事影响情绪 9.美好的生活来源于健康的心灵 10.欲望要有节制 11.不要扫别人的兴 12.为对方着想，替自己打算 13.要设法从对手那里得到好处 14.每个人都可能成为帮助你的人 15.打造荣辱与共的团队精神 16.灵活、有效地利用智囊团选定最优方案 17.向他人展示你最好的一面 18.说到不如做到

第七篇 宽容与忍让成就你的一生 1.多一点宽容和谅解，生活将会充满快乐 2.经历一次宽容，就会打开一道爱的大门 3.宽容是与人交往的润滑剂 4.让人为上，吃亏是福 5.忍让必须把握住一定的限度 6.耐心等待机会的出现 7.在忍耐中学会变通 8.忍受一切艰难险阻，敢于向逆境挑战 9.一忍可以制百辱 10.人类对自然的顺从是繁荣社会的明智之举 11.忍耐可以战胜一切挫折 12.让人三尺又何妨 13.怎样低头弯腰保护自己

第八篇 勇敢地跨越为人处世的心理盲区 1.心理压抑的调适 2.紧张情绪的调节 3.消除自我封闭心理 4.失落感消极心理调适 5.意气用事的心理探秘 6.正确对待自己的过错 7.怯场的心理特征与心理调适 8.你和别人的关系为什么会紧张 9.遭人嫉妒时你该怎么办 10.得罪人的事情该不该干 11.依赖心理要不得 12.克服优柔寡断的心理 13.正确对待批评你的人

第九篇 心理测试 1.你能抓住升迁的机会吗 2.你是一个知足常乐的人吗 3.你具有幽默感吗 4.你是感情用事的人吗 5.情绪紧张度测试 6.你的记忆能力如何 7.你们在一起会幸福吗 8.你怎样对待两面三刀的人 9.你容易得罪人吗 10.你是个自立自强的人吗 11.你能不顾一切地去做事吗 12.你具备亲和力吗 13.你的缺点在哪里 14.你有应变能力吗 15.你是有领导能力的人吗 16.你是什么样的领导 17.你处理问题的能力强吗

## &lt;&lt;为人处世心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

1.重视同事之间的应酬在日常生活中，同事之间有许多事情需要应酬：张三结婚、李四生日、王五得了贵子、马六新升了职务，这些事要躲当然也能躲开。

善于社交的人，常常会伸长耳朵来打听这些事。

帮人凑份子、送礼请客，皆大欢喜。

为什么？

因为他把日常生活中的应酬，看作是一门人情练达的学问。

所以，生活中的应酬是一门社交艺术，只有善用心思的人，才能通过应酬达到联络感情的目的。

一位同事生日，有人提议大家去庆贺，你也乐意前行，可是去了以后发现，这么多的人，偏偏来为他贺岁，他们为什么不在你生日的时候也来热闹一番？

这就是问题所在，这说明你的应酬还不到位，你的人际关系欠佳。

要扭转这种内心的失落，你不妨积极主动一些，在应酬中学会应酬。

比如你新领到一笔奖金，又适逢生日，你可以采取积极的策略，向你所在部门的同事说：“今天是我的生日，想请大家吃顿晚饭，敬请光临，记住了，别带礼物。”

在这种情形下，不管同事们过去和你的关系如何，这次都会乐意去捧场的，你也一定会给他们留下一个比较好的印象。

重视应酬，一定要人乡随俗。

如果你所在的公司中，升职者有宴请同事的习惯，你一定不要破例，你不请，就会落下一个“小气”的名声。

如果人家都没有请过，而你却独开先例，同事们还会以为你太招摇。

所以，要按约定俗成来办。

这是请与不请，当请则请的问题。

重视应酬，还有一个别人邀请，你去与不去的问题。

人家发出了邀请，不答应是不妥的，可是答应以后，不去也不好，所以，一定要三思而后行。

能去的尽量去，不能去的就千万不能勉强。

比如同事间的送旧迎新，由于工作的调动，要分离了，可以去送行；来新人了可以去欢迎。

欢送老同事，数年的工作中建立了一定的情缘，去一下合情合理。

欢迎新同事就大可不必去凑这个热闹，来日方长，还愁没有见面的机会吗？

重视应酬，不能不送礼，同事之间的礼尚往来，是建立感情，加深关系的物质纽带。

同事在某一件事上帮了你的忙，你事后觉得非常感激，选一份礼品登门致谢，既还了人情，又加深了感情。

同事间的婚嫁喜庆，根据平日的交情，送去一份贺礼。

既添了喜庆的气氛，又加深了自己的人缘。

像这种情况，送礼时要留意轻重之分，一般情况意思到了就行，千万不要买过于贵重的礼品。

同事间送礼，讲究的是礼尚往来，今天你送给我，我明天再送给你，所以，不论怎样的礼品，应来者不拒，一概收下。

他来送礼，你执意不收，岂不叫人没面子？

倘若你估计到送礼者别有图谋，推辞有困难，不能硬把礼品“推”出去，可将礼品暂时收下，然后找一个适当的借口，再回送相同价值的礼品。

实在不能收受的礼物，除婉言拒收外，还要有诚恳的道谢。

而收受那些非常礼之中的大礼，在可能影响工作大局和令你无法坚持原则的情况下，你硬要撕破脸面不收，也比你日后落个受贿嫌疑强。

这叫做“君子爱礼，收之有道”。

2.与青年人应酬的技巧年轻人的主要特点是有活力，思维敏捷，接受新事物较快，理解力、记忆力都很强，同时有上进心、进取心，无视社会禁忌，冲动、好强。

在与年轻人应酬谈话时，要选择一些具有时代感、先锋性的话题，特别是年轻人普遍关注的问题，并

## <<为人处世心理学>>

对此表示出同样浓的兴趣，以显示在这些问题上，你们没有原则的对立。

不要说一些自认为很好，但不能引起年轻人兴趣的话题。

在应酬谈话时要得体，要随时对年轻人的进取心及成绩给予充分的评价。

可以给对方一些善意的建议，但决不能流露出批评和教训的口吻；如果你的年龄明显高于应酬对象，更不能说你们年轻人如何如何的话。

<<为人处世心理学>>

编辑推荐

《为人处世心理学(经典珍藏版)》由地震出版社出版。

<<为人处世心理学>>

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>