

<<修炼你的亲和力>>

图书基本信息

书名：<<修炼你的亲和力>>

13位ISBN编号：9787509400791

10位ISBN编号：7509400791

出版时间：2008-4

出版时间：蓝天出版社

作者：段军华

页数：254

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>

<<修炼你的亲和力>>

前言

有一句话说：“没有别人，你即是一座孤岛。

”人的社会属性注定人是生活在一个群体当中，而不可能是单独存在。

具有亲和力的人总能畅游于人际之海，如鱼得水，把复杂的人际关系简化。

亲和力是一种无形资产，更是一笔巨大的人生财富。

亲和力是“对距离的想法”，是与他人共享同一个空间的能力；亲和力是交际主体与人交往时所散发出来的让交际对象钦佩、赞赏、认同的高尚品德和人格魅力；亲和力是发自内心的一种感染力，是人生性随和，性格淡然，保持平常心的一种表现，让人感觉很面善，很舒服，很自然，大家都喜欢和你说话，合作，不会嫉妒你；亲和力是在人与人相处时所表现的亲近行为的动力水平和能力，促使交际主客体凝聚，从而产生和谐的交际意境，使交际更富有人缘魅力。

很多时候，亲和力所表达的不是人与人之间的物理距离的远近，而是心灵上的通达与投合，是一种基于平等待人的古道热肠和悲天悯人的恻隐怀柔，真实的亲和力以善良的情怀和博爱的心胸为底托，不受到职位、权威的约束所真挚流露出的一种情感力量！

深刻地认识自己才是真正具备良好的亲和力的基石。

在生活中，有一种有趣的现象，有两种人很难有亲和力：自以为是的人；完全不把自己当一回事的人。

自以为是的人有一个明显的特征就是孤芳自赏。

这种人语言凌厉，对某方面不如己者，要么不屑一顾，要么恶语相向；更有甚者，以己之长，量人之短。

如此待人接物，人们便会对你避而远之，虽处于人群之中，却感孤立无援。

亲和力也就只能敬而远之了。

完全不把自己当一回事的人呢？

这种人极度自卑，自轻自贱。

与人交往，无潇洒倜傥之态，有畏畏葸葸之容，这种人总觉得自己这也不行，那也不好，缺乏主见，常看别人眼色行事。

见了上司，点头哈腰；跟同事交往，总怕被别人笑话；碰着邻里，总赔着小心；与朋友相聚，总说自己不如人。

由于自卑，对自己便毫无信心；无信心，便表现出轻视自己；轻视自己，行为便缩手缩脚，神情黯淡、语讷迟钝。

如此一来，亲和力就无从谈起。

亲和力是一门距离的学问，也是一门尺度的学问，亲和力的修炼绝非一朝一夕之功，它需要你端正心态，找对方法，方能修成正果。

<<修炼你的亲和力>>

内容概要

为人处世的智源法则，做人做事的今世秘笈，拉近心灵的距离，畅游人际的海洋。

<<修炼你的亲和力>>

书籍目录

第一章 让亲和力陪伴着你 01 好好培养你的亲和力 02 与人交往——融入集体 03 学会成为受欢迎的人 04 亲和力提升竞争力 05 让吸引力为亲和力铺路 心理测试一：你是个有亲和力的人吗？

心理测试二：测一测你的交际能力第二章从“变心”开始，修炼“亲和力” 01 以和为贵，别总摆出一张苦瓜脸 02 让别人感受到你的真诚 03 给你的热情加加温 04 宽容他人——以非凡的气度 05 放下你心中的仇恨 06 多给别人一点信任 07 别让诚信缺席了你的人生 08 承诺前想清楚是否能做到 09 嫉妒是人际交往的癌细胞 10 自信让你脸上充满阳光 心理测试一：你有嫉妒心吗？

心理测试二：从点菜中也可以看出你的性格第三章往脸上“贴贴金”，形象相当重要 01 “首因效应”——第一印象太重要了 02 把外在形象当真本事来看待 03 让你穿着更好地展示你的内心 04 微笑能拉近彼此的距离 05 向人致意——浇灌人际之花 06 不要让这些坏习惯破坏你的形象 07 表现你的翩翩风度 心理测试一：你留给别人怎样的第一印象？

心理测试二：在朋友心中，你是一个什么样的人？

第四章会说话和多说话的效果不一样 01 说话随便，惹是非 02 说话要把握好分寸 03 沟通，要注意一定的场合 04 倾听比倾吐更重要 05 幽默，亲和力的标签 06 替沉闷的人生透一口气 07 玩笑是一把双刃剑 08 找准谈论的话题 09 怎样去仗义执言 10 客套话——双方关系的润滑剂第五章 为什么细心的人更有“亲和力”第六章 对症下药，适当满足别人需要第七章 别处处争高地，高处不胜寒第八章 亲和力并非不需要距离 第九章 激发你的异性亲和力第十章 改变态度，造就亲和力磁场

<<修炼你的亲和力>>

章节摘录

人都有社会属性，是一个生活在集体中的动物，无论你的性格多内向，都不可能将自己封闭起来，与周围的一切断绝来往。

你总是在不知不觉地与人们打着交道，而人们的思想、习俗也在潜移默化地影响着你。

每一个人既是作为一个个体单独存在，但又都是生活在一个或大或小的集体当中。

一个人独居，看似不与人接触，其实不然，无论是邻居向你借日用品还是房东来收房租、水费，你都得和他们说上两句。

你的食品、衣服、家具都必须去买，为了争取货真价实，物美价廉，你还要和许多人说话。

为了生存，你要参加工作，还得和许多人交往，处理上下级关系。

总之，一个人要想生活在这个社会上，就不能脱离社会这个大集体而独自生存。

社会上绝大多数人还是喜欢和其他人交往的，以朋友多为自豪。

这是人类普遍具有的渴望与他人亲近、和谐相处的心理状态，是人类最基本的需求之一。

孩子依恋父母，老人挂念儿女，兄弟姐妹、朋友之间互相帮助，人们就是在这种相亲相爱的关系中，培养能力，增强力量，战胜一个又一个困难，最终走完一段又一段的人生旅程。

这种亲和力，既能促使感情归依，又有利于人际交往，它对平衡人的心理，克服势单力薄的不足，起着很好的调节作用。

虽然独立自主、自力更生有时可以解决一部分的衣食住行等方面的问题。

但多数情况下，人们还是要依靠他人的帮助，人们之间总要或多或少、或直接或间接地发生一定的联系。

正如荀子所说：“人力不若牛，走不若马，而牛马为之用，何也？”

曰：人能群，彼不能群也。

”荀子的这段话，道出了人类在同大自然的斗争中，团结就是力量的真理。

为了求得生存，人类就凭借这种亲和力，使自己坚强而有力地屹立在大自然的面前。

人的这种求生存的动机，就是亲和力的一种重要表现。

为了生存，人类在不断索取自身需要的东西。

在索取的过程中肯定会遇到一些阻力，这时，单凭个人的力量是难以抵御外界的挑战的。

这就必须借助他人的帮忙，才能解救自己。

这种安全意识，在竞争如此激烈的当今社会，尤为重要。

例如，当我们还没有富起来的时候，希望能够有更好的工作或者是更高的收入；当我们有了大笔钱财的时候，我们又会希望社会各项措施到位，进而为自己提供一个安全的环境。

人们无时无刻不在关注着自身的安全，也正是由于人们对这种安全的需要，使得自己自愿地融入人群之中，并且希望通过这一集体的力量来战胜对危险的恐惧。

其实，人们的这种动机，就是亲和力的一种表现。

人有喜怒哀乐，丰富的情感世界使人类产生了强烈的归属动机。

人们在喜悦或悲伤时会急需找一个倾诉的人，求得他人的理解及宽慰，让自己在情感上有所寄托。

同样，归属的需要，也使得自己自愿地与他人亲近，融入这个大群体之中。

只有在一个集体当中，才有亲和力可言，也只有在集体当中，才能体现出自己的价值，融进一个集体是人来到这个世界上必须经历的一个过程。

热情大方地去接近别人，通过沟通与交流获得彼此的认同感，当你真正融入一个集体中的时候，那么，你也就具备了在人与人交往过程中的亲和力。

2002年，美国的心理学家奥尔屠斯曾经做过这样一个试验：首先他将4名事先选好的人分别隔离在4间屋子里，在供给他们食宿的情况下，使他们与一切外界事物隔绝。

结果发现坚持的时间最短的是20分钟，坚持的时间最长的是8天8夜。

但无论坚持的时间长，还是坚持的时间短，他们都感到了孤独以及痛苦，而且心理都有紧张感。

实验表明，人的亲和力来源于人的本能。

人类喜欢合群，组织家庭，建立各种各样的社会组织，这便是极好的明证。

<<修炼你的亲和力>>

孤独会使人们恐惧。

离开群体会使人们感到害怕，长期的隔离，将会使他们在心理状态上发生变异，变成一个不正常的人

。也正是出于本能，人们彼此间相互亲近，更好地生存下去。

生存的这一需要，就成了亲和力产生的条件。

<<修炼你的亲和力>>

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>