

<<随看随用的处世心理学>>

图书基本信息

书名：<<随看随用的处世心理学>>

13位ISBN编号：9787510409523

10位ISBN编号：7510409527

出版时间：2010-9

出版时间：新世界出版社

作者：程亮

页数：256

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>

<<随看随用的处世心理学>>

前言

生活中不乏这样的人，他们能力很强，往往攻无不克、战无不胜，但是却不会为人处世，常常无意中得罪他人，为自己设置障碍，陷入尴尬境地。

也有一些人，能力一般，但是左右逢源，为人处世滴水不漏，办事往往如鱼得水，所向无敌。

有的事情对一些人来说难如登天，在另一些人看来却易如反掌。

无数事实证明，善处世者，更容易接近成功。

说话是一门艺术，办事更是如此。

只有花一番心思，深入了解对方的所思所想，才能把话说好，把事做透。

职场中，当你和老板、客户、同事打交道时，你们双方或者多方其实就是在做心理上的较量，了解对方的心理特征，就能变被动为主动，让你在和他人的较量中占尽先机，避免在竞争中输在为人处世上。

会办事的人，可以很艺术地办事。

心理学告诉我们，人的需要、动机和行为密切相关，而人的心理影响人的行为。

学习和研究处世心理，有助于培养自身的心理素质，还有助于揣摩对方心理，实施心理策略，帮你顺利达到目的。

<<随看随用的处世心理学>>

内容概要

我们要能把不可能变成可能；我们要能够用最简捷的方法一次办成想要办的事；我们要善于打动他人、调动他人，让其心甘情愿地为自己出力做事，用他人的资源为自己服务；我们还要能够因人而异，根据对方的性格和场合采取不同的应对策略，也能因时而异，根据实际情况采取不同的办事方法。这些，都需要我们学习处世心理学的相关知识。

总之，说话有说话的智慧，办事有办事的技巧。

《随看随用的处世心理学》能帮助你做到为人处世不卑不亢，圆滑中有果断，果断中有圆滑，能让我们更接近人心，让人喜欢与你亲近。

尤其在你有求于人时，见机行事、刚柔并济的处世技巧，更能帮助你逢凶化吉，转难为易。

<<随看随用的处世心理学>>

书籍目录

第一章 处世先修身。

向别人展示最好的一面糊涂效应：小事不聪明，大事不糊涂吃亏定律：吃亏是福，能吃亏的人才能占大便宜情绪法则：控制好情绪，隐藏自己的喜怒哀乐平等定律：收起你的优越感邻里定律：邻近的人会对我们形成某种感染谦虚效应：三人行必有我师孔雀效应：展示而不是隐藏自己的才干亲和效应：亲和力能给人带来好前途变换角色：扮演好自己的不同角色第二章 出门交朋友，怎样让自己拥有好人缘相互吸引定律：我们喜欢那些喜欢我们的人换位思考定律：站在对方立场上考虑，让复杂变简单相似定律：相似的人更容易走到一起诚信法则：诚以待人才能被人真诚相待约会定律：定期和朋友见面，不要总是对别人说“我很忙”面子效应：给人留面子，使他人感到尊严变通效应：多看看别人的优点，少注意缺点情感征服定律：情感有时比利益更能打动人心初次见面如何缩短距离第三章 办事先求人，这些方法很管用互惠定律：得到别人的好处后，记得及时回报隐藏定律：学会隐藏自己的意图自尊法则：讨好别人很容易让别人看不起，怎样和贵人交往弹性效应：处世不能太固执，行不通时就换招送礼法则：礼轻有时情意重灵活法则：旁敲侧击，达到目的理解效应：求人办事要体谅对方的难处说服法则：怎样让别人愿意出手相助把眼光放长远，对可能掌权的人采用人情攻势达成目的的前提是满足对方的心理需求第四章 合作要识人，一眼看穿对方心理处世高手必善体察人心怎样看穿对方的虚荣心透过视线看心态通过眼神看心理怎样从谈吐知人心怎样从见面打招呼中探清对方性格怎样通过语言洞察人心怎样从小变化走进对方内心怎样通过坐姿走进对方心里第五章 带上好口才，把话说得恰到好处怎么说话大有学问怎样才能说出对方想说的话怎样赞美更得人心怎样说话才能避免误会怎样探出对方的真心话把讨好的话说得不着痕迹避开犯忌的话不要哪壶不开提哪壶倾听法则：倾听是拉近双方距离的秘密武器初次交谈怎样拉近和对方的距离怎样把握说话的力度怎样说别人感兴趣的话怎样让幽默紧贴生活第六章 办好难办的事，简单解决社交难题怎样弥补说错的话怎样找借口怎样让别人接受批评怎样拒绝别人如何面对别人的指责如何向别人道歉怎样把敌人变成朋友第七章 遵守处世规则，小心保护自己交往适度定律：对别人过好，有时会对自已不利谦虚效应：在任何时候，谦虚都能帮助你保全自己圆通效应：可以圆通不能圆滑宽容效应：宽恕是伟大的精神自由满意定律：可以满意不能得意进退法则：有进有退给自己无限空间处世要踏实，不能急功近利示弱效应：示弱是最坚固的防护衣面子效应：给别人留面子，化解尴尬局面保留自己的底牌第八章 绕开雷区，无形中化解危机争强好胜两败俱伤，得饶人处且饶人学会暂时妥协不要轻易承诺，该说不时要说不多绕几个圈子，少碰几颗钉子锋芒不要太露适时以弱示人不轻易树敌不要太“自我”和朋友交往要注意小节，不要张扬别人的错误第九章 面对困境，适时调整自己第十章 面对社会障碍，正确进行心理词试

<<随看随用的处世心理学>>

章节摘录

糊涂效应：小事不聪明，大事不糊涂 人人都知道郑板桥曾经说过“难得糊涂”四个字，但真正理解其含义的，又有几人呢？

当初郑板桥为官之时，将官场、世事看得太清楚、太明白、太透彻而又无以为释，又因其性情刚直，不谄媚、不圆滑，而不平不公之事太多，凭一己之力却又无能为力的时候，只好在“糊涂”之中寻求遁世之术。

如今，每个人都希望自己聪明，越聪明越好，越聪明越显示自己为人处世的高明。可是，任何事情都不是绝对的，聪明过头，并非是件好事。

王熙凤不是机关算尽太聪明，反误了卿卿性命吗？

看来一个人还是别过于精明，知道的太多，事事计较，反而会让人伤神。

吕端是北宋的一代名相，北宋开国元勋赵普曾赞扬他：“吾观吕公奏事，得嘉赏，未尝喜，遇抑挫，未尝惧，真合辅之器也！”

当时，宋太宗想任命吕端为宰相，有的人却贬抑他，说：“吕端为人糊涂。

”宋太宗当即反驳说：“吕端小事糊涂，大事不糊涂。

”于是，便任命吕端为宰相之职。

后人有诗赞曰：“诸葛一生唯谨慎，吕端大事不糊涂。

”从此，吕端便成为“小事糊涂，大事不糊涂”的典型。

吕端在事关个人利益的某些问题上确有“糊涂”之处。

他为人旷达宽厚，有器量，对职务上的升迁不介意，虽多次被贬，但从不计较，并且“得嘉赏未尝喜，遇抑挫未尝惧，亦不形于言”。

他对流言蜚语不记怀，经常说：“吾直道而行，无所愧畏，风波之言不足虑也。

”他为官40年，两袖清风，不为亲友谋私利，家无储蓄，他去世后，其子女穷得不能婚嫁，只好将房屋典当，宋真宗知其事，从国库里拨五百万钱才把其房屋赎回来。

他从不因权位显赫而志满意骄，而是谦虚谨慎，平易近人。

他和寇准同居相位。

寇准是治理国家的栋梁人才，但“性刚自任”，不善交往。

吕端对此毫不计较，总是处处谦让。

虽然宋太宗很器重吕端，亲自手谕：“自今中书事，必经吕端详酌，乃得闻奏”，但吕端遇事与寇准一起商量，从不专断。

<<随看随用的处世心理学>>

媒体关注与评论

你要记住，永远要愉快地多给别人，少从别人那里拿取。

——高尔基 多交朋友主要不是靠头脑灵活，而是靠心地善良、单纯，性格热情、坦率，对这一点我深信不疑。

——简·奥斯丁。

如果你是对的，就要试着温和地、技巧地让对方同意你；如果你错了，就要迅速而热诚地承认。这要比为自己争辩有效和有趣的多。

——卡耐基 一个人对那些与自己性格相投的人，是不会长期不和的，他总会一再取得一致的看法。

对那些习性跟他完全相反的人，他可能徒劳地想方设法去跟他保持和睦，但他终归还是会同他们分道扬镳的。

——歌德 因为有了感谢之心，才能引发惜物及谦虚之心，使生活充满欢乐，心理保持平衡，在待人接物时自然能免去许多无谓的对抗与争执。

——松下幸之助

<<随看随用的处世心理学>>

编辑推荐

一部让所有人都能受益匪浅的心理学经典读本 会办事的人，可以很艺术地办事。心理学告诉我们，人的需要动机和行为密切相关，而人的心理影响人的行为。学习和研究实施世心理，有助于培养自身的心理素质，还有助于揣摩对方心理，实施心理策略，帮你顺利达到目的。

有的事情对一些人来说难如登天，在另一些人看来却易如反掌。无数事实证明，善处世者，更容易接近成功。

<<随看随用的处世心理学>>

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>