

图书基本信息

书名：<<新时期青少年社交与处世读本/新时期青少年知识读本>>

13位ISBN编号：9787534840135

10位ISBN编号：7534840139

出版时间：谭棋介 中州古籍出版社 (2013-01出版)

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

社交是现代人必备的一种生存技能，是一个人成功的基本条件。

它是一面镜子，能够折射出一个人的才能和智慧。

人生活在社会中是离不开社会交往的，社交既是一种沟通，又是一种人们进步和成长的方式。

只有正常甚至出色地处理好社交关系，你的人生理想、社会目标才有可能实现。

人际关系展开的关键，需要我们与人交往、沟通，争取他人的认同，争取好人缘。

唯有心与心的交流，才能产生共鸣，拥有更多的知己朋友。

每个人都有可能创造奇迹，关键要看个人如何把握机会，怎样认识人生。

微小之中蕴藏着博大，短暂之中孕育着永恒，辩证思维的哲理贯穿于万事万物。

世上无难事，只要肯登攀。

每个人都有成功的可能，但仅有战胜困难的勇气不够，还得练就百折不回的心志、掌握为人处世的窍门才成。

一个人不管有多聪明、多能干，背景条件有多好，如果不懂得如何去做人、做事，那么他不一定能拥有完美的人生。

为人处世是一门艺术，更是一门学问。

很多人之所以一辈子都碌碌无为，那是因为他活了一辈子都没弄明白该怎样去做人，如何去做事。

你可以没有学问，但不能不会做人。

人难做，做人难。

在现今的社会，人要有表情、声音、笑容，才会有人情味。

懂得感恩者，才会富贵。

一点头、一微笑、主动助人，都是无限恩典。

在现实生活中，问题和办法是一对孪生兄弟。

面对问题，超越自我、主动解决是唯一的出路。

世上没有解决不了的问题，只有不会解决问题的人。

任何问题只要被发现了，在认真分析清楚后，总能找到相应的解决办法。

一个会解决问题的人，可以在纷繁复杂的环境中轻松地驾驭人生局面，凡事逢凶化吉，把不可能的事变成可能，最后达到自己的目的。

人生在世，做人做事，往往在方正与圆融、得到与失去、包容与排斥之间犹豫、彷徨、烦恼，难以把握其中的分寸。

为人处世做到恰如其分，也就达到了人生的最高境界。

尤其是青少年，正处于价值观、世界观、人生观的波动形成阶段，更是应该学会正确的处世之道。

本书以通俗易懂和生动优美的文字向青少年读者介绍了日常生活与社交中息息相关的社交处世原则，教给你人际交往中的实用技巧，帮你寻找正确的人生航向。

书籍目录

第一章 社交效应 首因效应：不可忽视的第一印象 近因效应：影响认知的新印象 投射效应：切勿“以己论人” 刻板效应：有色眼镜不可戴 蝴蝶效应：慎之毫厘，得之千里 马斯洛效应：满足他人的不同需求 逆反效应：越禁止越向往的偏激情绪 超限效应：物极必反，过犹不及 晕轮效应：警惕人际交往中的“爱屋及乌” 巴纳姆效应：正确认识你自己 登门槛效应：操之过急不可取 多看效应：潜移默化影响他人思想

第二章 处世定律 互惠定律：生活中的礼尚往来 相似定律：特点相似，情感共鸣 杜利奥定律：敞开心扉，拥抱热情 狄伦多定律：给自己和他人留有尊严 皮格马利翁定律：给予他人积极的期待 波特定律：批评他人要适度 互补定律：优势方面形成吸引 换位思考定律：设身处地理解别人 布朗定律：知道别人最在意什么

第三章 方圆之道 为人处世，刚柔相济 变通为人，帮助他人 对人宽容，对事豁然 善于反省自身的过错 珍惜普通的机会 巧诈不如拙诚 学会自我解嘲 常来常往，常聚常新 时刻保持清醒的头脑 听话听音，锣鼓听声 善于观察他人的眼睛 疾风知劲草 妥协不代表软弱 能屈能伸是一种智慧 人心迷离，择友须慎 救人于危难之中 掌握正确的交友艺术 随时随地广结人缘 珍惜生命中人“贵人” 学会与上司沟通

第四章 舍得智慧 吃亏是福 明处吃亏，暗处得益 台理使用“薄利多销”的商界原则 主动让利，完美销售 忠诚是立身之本 积极对待工作 认真看待每一件小事 正确认识自己的优缺点 忘记不快，留住甜蜜 学会放下才能快乐 幸福的本质不是比较 抓住人生“一半” 选择好今天 珍惜你所拥有的 放弃不是“轻言失败” 合理调整期望值 “半途而废” 绝非“半途而废” 大舍大得，小舍小得 有舍才有得 将欲夺之，必固与之

第五章 悦纳包容 宽容他人，坦然自我 惩罚过错不如引人为善 苦难是一种财富 苦乐二境，迷悟非两心 缺憾也是一种完美 天下本无事，庸人自扰之 做成人之美者 切莫得理不让人 学会容人之过 以德报怨，善待对手 尊重他人的生活习惯 退一步海阔天空 高姿态化解挑衅 低姿态消融壁垒 不咎既往，冰释前嫌 用爱包容一切 重视沟通的作用 胸襟开阔，宽厚容人 信任是合作的基础 勇于面对上天的考验 宽宏大量，高瞻远瞩 好好活着就行” 对自己说“不要紧” 有所忍有所不忍 沉默并不总是“金”

第六章 谋略博弈 确定目标，努力实现 善于方圆驭人 张弛有度，人心归附 用人不疑，疑人不用 勇于直面不如意的现状 抛却浮躁，耐住寂寞 学会与命运抗衡 寻找命运的突破口 诚挚和善，圆融待人 纳什均衡，利益共享 正和博弈，实现双赢 未雨绸缪，居安思危 大直若屈，忍辱负重 以德服人

章节摘录

首因效应是指最初接触到的信息所形成的印象对人们以后的行为活动和评价的影响。

人与人第一次交往中给人留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这种效应即为首因效应。

“首因”也可以说是第一印象，一般指人们初次交往接触时各自对交往对象的直觉观察和归因判断。

人际交往中，首因效应对人们交往印象的形成起着决定作用。

社会心理学研究证明，第一印象的形成往往要受认知者的情绪、特点以及认知情境的影响。

初次见面时，对方的表情、体态、仪表、服装、谈吐、礼节等形成了我们对对方的第一印象。

现实生活中，首因效应作用下形成的第一印象常常左右我们对他人的日后看法。

因为第一印象一旦形成，就不容易改变。

初次印象是长期交往的基础，是取信于人的出发点。

当人们第一次与某物或某人相接触时会留下深刻印象。

第一印象作用最强，持续的时间也长，比以后得到的信息对于事物整个印象产生的作用更强。

一位心理学家曾做过这样一个实验：他让AB两个学生都做对30道题中的一半，但是让学生A做对的题目尽量出现在前15道题，而让学生B做对的题目尽量出现在后15道题，然后让一些被试者对两个学生进行评价：两相比较，谁更聪明一些？结果发现，多数被试者都认为学生A更聪明。

这个实验研究表明，外界信息输入大脑时的顺序，在决定认知效果的作用上是不容忽视的。

最先输入的信息作用最大，最后输入的信息也起较大作用。

大脑处理信息的这种特点是形成首因效应的内在原因。

首因效应是指人们根据最初获得的信息所形成的印象，不易改变，甚至会左右对后来获得的新信息的解释。

我们在人际交往中，尤其是与别人的初次交往时，一定要注意给别人留下美好的印象。

我们就可以充分利用它来帮助我们来完成漂亮的自我推销：首先是面带微笑，这样可能获得热情、善良、友好、诚挚的印象；其次应使自己显得整洁，整洁容易留下严谨、自爱、有修养的第一印象，尽管这种印象并不准确，可对我们的推销总是有益处；然后使自己显得可爱可敬，这必须由我们的言谈、举止、礼仪等来完成；最后尽量发挥你的聪明才智，在对方的心中留下深刻的第一印象，这种印象会左右对方未来很长时间对你的判断。

第一印象很重要，但是我们不能凭着第一印象就评价一个人的长与短，我们要经过长时间的接触和观察。

俗话说“路遥知马力，日久见人心”，不要因为一时先人为主的印象影响了彼此的友谊。

在人力资源的招聘过程中，招聘人员应该注意首因效应对招聘效果的影响。

因为如果只是根据面试开始的几分钟甚至是面试前从资料中得到的印象，就对应聘者做出了是否录用的决定或者评价，有可能把优秀的人才从自己的眼皮底下放走，也有可能招聘的人员因为第一印象而选定的人，根本就不适合岗位，不但浪费招聘成本，还可能影响企业的正常生产工作。

因此，在交友、求职、谈判等社交活动中，我们可以充分利用首因效应，将自己最美好的一面展示给对方，为日后的深交打下良好的基础。

编辑推荐

谭棋介编著的《新时期青少年社交与处世读本》以通俗易懂和生动优美的文字向青少年读者介绍了日常生活与社交中息息相关的社交处世原则，教给你人际交往中的实用技巧，帮你寻找正确的人生航向。

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>