

<<为人处世要懂点心理学>>

图书基本信息

书名：<<为人处世要懂点心理学>>

13位ISBN编号：9787801798886

10位ISBN编号：7801798880

出版时间：2010-1

出版时间：中国致公出版社

作者：罗芬芬

页数：293

字数：255000

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>

## <<为人处世要懂点心理学>>

### 前言

俗话说，人心隔肚皮。

人的外在行为较为容易观测和推断，但人的内在心理就往往难以把握。

的确，与人相处，贵在知心。

因此，知心是很多人都渴望了解的，而心理学正是这样一门认识“人心”的学问。

心理学围绕着每一个人，它既是我们身边世界的一部分，又是我们自身的一部分。

无论生活中的为人处世，家庭中的衣食住行，还是工作中的人际关系等等，都离不开心理学，所以为人处世都需要懂点心理学。

人生如棋，我们的生存与生活，犹如与人对弈。

在人生这盘棋上，如果我们能看透人心，了解对方的意图，就能掌握全局，赢取主动，应对一切变化。

可是为人处世，如果不懂人心，即便你口若悬河、煞费周章，也可能南辕北辙、毫无效果；如果懂得人心，可能只需付出一点点，便能打动对方、化敌为友，迎来柳暗花明又一村。

人们做每件事情甚至说每句话，都希望得到他人的认可，因为被认可则达到了说话、做事的目的，同样人们参与社交的目的也是希望得到他人的认可或帮助。

可事实上，很可能由于你没有把握好对方的心理，没有好的交际方式，致使自己在交际中失败。

只有了解对方的心理，才可能以对方喜欢的方式与之交往，这样的交往才是最和谐、稳固的，当你按照对方的心理一步步引导他去达成目的时，你的交际便是成功的，对方不仅愿意与你合作或帮助你，而且还会和你建立长久、良好的友谊。

如果你看不透对方所想，你做的正是与对方心理相悖的事情，那么对方就会产生敌对、抵触，甚至是憎恶你的心理。

## <<为人处世要懂点心理学>>

### 内容概要

心理学是一种武器，心理学是一剂良药，心理学是一缕春风，它可以帮助我们掌握对方的意图，使你占尽先机，运筹帷幄于千里之外。

掌握对方的意图，你就是真正的上帝，万事都番你的安排！

知道对方的动机，就知道他有何举措，有何行动！

就能变不利为有和。

明白对方的心态，就知道他想要什么，想干什么！

就会化被动为主动。

## &lt;&lt;为人处世要懂点心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 认识自己, 展现真我风采 1.根据“自我暗示”找到自己的角色 2.善于发现自己的长处 3.了解自己的气质类型 4.拔掉自卑这棵毒草 5.通过血型认识自己和他人 6.认识你的情商 7.不断传递积极的期望 8.自我心理防卫术 心理测试第二章 境由心生, 心态决定成败 1.心态是你的主人 2.从容地对待嫉妒 3.远离空虚 4.把过去这一页撕掉 5.多一分宽容, 少一分自私 6.别让抑郁毁了你的的人际关系 7.消除不健康的报复心理 心理测试第三章 洞悉人心, 把握交际的分寸与尺度 1.利用首因效应, 留下良好第一印象 2.名片显示人的性格和心理 3.立体透视, 识人于全 4.一个人的朋友圈反映他的人缘关系 5.好友亲密要有度 6.患难之中见真情 7.握手方式体现人的心理 8.用坦诚可以换来信任 9.薄情者必寡义 10.言出必行的人是可以信赖的 11.路遥知马力, 日久见人心 心理测试第四章 言为心声, 沟通从“心”开始 1.满怀真诚地与人交谈 2.该道歉时要道歉 3.话说得好不如说得巧 4.巧妙迎合, 见什么人说什么话 5.拒绝要懂点心理学 6.批评要使人口服心服 7.以理服人, 用“情”打动对方 8.打一巴掌再给一个甜枣 心理测试第五章 揣摩心理, 用心沏好社交这杯茶 1.记住对方的名字 2.时时让别人感到重要 3.用“我们”代替“我” 4.心理置换, 将心比心 5.多在第三者面前赞美他人 6.投资感情, 收获人情 7.激发共鸣, 拉近心理距离 8.不计前仇, 以德报怨 9.顺着别人的思路来 10.雪中送炭, 救人于危难 心理测试第六章 懂心理学, 职场中游刃有余 1.一眼把领导心思看透 2.诱发下属的竞争意识 3.用信任换取忠诚 4.委婉表达对同事的意见 5.不要炫耀自己的得意 6.一定要给领导留足面子 7.抓住领导的心理进行交谈 8.传播别人的隐私不是好事 心理测试第七章 心心相印, 恋爱中的心理世界 1.给爱情一个完整的心理定位 2.正确对待初恋 3.不要让爱情偏离轨道 4.在热恋中要让距离产生美 5.可以失恋, 不可以失态 6.正视单相思这份渺茫的感情 7.网络爱情要小心 8.让自己告别单身生活 心理测试第八章 用心经营, 让家庭更和谐 1.克服婚前恐惧症 2.“撒娇”是女人的“独门暗器” 3.有时也要撒一点谎 4.消除孩子的逆反心理 5.不要让孩子把压力带到梦中 6.把握好自己家中角色 7.坦诚开放式的吵架 8.回忆过去, 调动“感情资本” 9.远离婚外情这颗毒瘤 10.影响性生活的心理因素 心理测试主要参考书目

## <<为人处世要懂点心理学>>

### 章节摘录

人与人的交往中，我们常常会说或者会听到这样的话：“我从第一次见到他，就喜欢上了他。

”“我永远忘不了他留给我的第一印象。

”“我不喜欢他，也许是留给我的第一印象太糟了。

”“从对方敲门入室，到坐在我面前的椅子上，就短短的时间内，我就大致知道他是否合格。

”这些话说明了什么？

说明大多数的人都是以第一印象来判断、评价一个人的。

对方喜欢你，可能是因为你留给他的第一印象很好；对方讨厌你，可能是因为你留给他的第一印象太糟。

这就是所谓的首因效应。

首因效应，也叫做“第一印象效应”，是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响。

通常，人在初次交往中给对方留下的印象很深刻，人们会自觉地依据第一印象去评价某人或某物，今后与人、物打交道的过程中的所有印象都被用来验证第一印象。

那么如何才能给对方留下良好的第一印象呢？

心理学家研究表明，服装对人心理有着重要的影响。

服饰是否有魅力直接关系到个人良好形象与威信的确立与否。

一个人的服饰对于自身形象的塑造、传播就是这般重要。

一般都可以这样说，没有得体的服饰，就没有自身良好的形象。

每一个向往获得成功、渴望赢得尊敬的人都十分重视衣着。

“什么样的衣着决定什么样的性格。

”穿戴整洁的意识形成优雅从容的风度，而衣衫褴褛、衣冠不整使人感觉龌龊、猥琐和局促不安，缺乏尊严和庄重感。

我们的衣着会影响我们的情绪和自我感觉，任何有这种体会的人都知道这一点，穿着合身的新衣，让人精神焕发，春光满面，而别扭、肮脏的衣服有损人的精神状态和风度。

一位企业家这样说道：“在商界，企业家最初的合作看什么？

其实很大的成分看衣着。

有一次，我想开发一种新的产品，一位朋友给我介绍了一个合作伙伴。

见面的那天，他穿着西装，里面没穿衬衣，只穿了一件圆领衫，手里拎着一个手机。

”“我当时看着就很别扭。

你想想，西装是多正式的着装，他穿了件圆领衫来配，还拎着个手机，典型的暴发户形象，我当时就决定，不与他合作。

后来，朋友说，他真的很有钱，而你正缺钱。

我说，我缺钱不假，可是合作伙伴这个人材是主要的。

他出钱他要参与，要管理；要与我共同决策，他的水平直接影响到我的生意，所以我不选择他。

”莎士比亚说：“衣装是人的门面”，这一说法得到了全世界的认同。

许多人经常因为他们不得体的穿着而备受指责。

初看起来，仅凭衣着去判断一个人似乎肤浅轻率了些，但经验一再证明：衣着的确是衡量穿衣人的品位和自尊感的一个标准。

渴望成功的有志者应该像选择伴侣一样谨慎地选择衣装。

古谚云：“我根据你的伴侣就能判断你是什么样的人。

”某个哲学家也说过一句精妙的话：“让我看看?个妇女一生所穿的所有衣服，我就能写出?部关于她的传记。

”崇高的理想、活泼健康的生活和工作本身与个人卫生的不整洁都是势不两立的。

一个忽视洗澡的年轻人也会忽视他的心灵，他会很快全面堕落。

无论如何，衣着得体都是有益无害的。

## <<为人处世要懂点心理学>>

穿着合身衣服的感觉令人精神振奋。

不管你的自制力有多强，你都会受到周围环境的影响。

如果你衣衫不整、不修边幅、房间凌乱、随随便便，那么你很快会发现你的思想已经下滑、松弛懈怠，变得像你的身体一样邋邋遢遢，缺乏生气。

相反，当你忧心忡忡、身体不适、无心工作的时候，你不是身穿睡衣无所事事地躺在床上，而是去洗一个热水澡，或是来一次桑拿浴，然后换上一身新衣，像是去赴盛大宴会一般仔细修饰一番，那么你就会感到脱胎换骨的感觉。

在你穿完衣服之前，你的忧伤和病恹恹的情绪十有八九会消逝得无影无踪，你的精神面貌已焕然一新。

形象，并不是一个简单的穿衣和外表长相的概念，而是一个综合全面素质，外表与内在结合的、一个在流动中的印象。

站立、步行、端坐，虽然都是单纯的动作，但是，其重要性却比舞艺高起来得大。

有的人出现在人前，是一副缩手缩脚的模样，坐下来时，也是不自然地伸长了身体，极为懒散不堪。

心性率直，凡事不在乎的人，则是将全身的重量，一股脑地压在椅子上。

这些动作，即使是看在至亲好友的眼里，也会颇不以为然。

标准的坐姿是要有愉快的心情支撑的，由外观之，这种姿势并非使尽全力，而是轻松地坐下来，不是采取身体僵硬不动的姿势，而是非常自然的动作。

你大概能做到这一点吧！

若是不能，应该尽可能练习，以达到接近标准的动作。

此种看起来微不足道的动作，但它无论是对女性还是男性的心理，都会产生深深的吸引。

在工作场所这种情形也相同。

优雅的站立动作，能打动多少人的心，这是我们所熟知的事。

形象的内容包含得太丰富了，它包括你的穿着、言行、举止、修养、生活方式、知识层次、家庭出身、你住在哪里、开什么车、和什么人交朋友等等。

它们在清楚地为你下着定义——无声而准确地讲述你的故事——你是谁、你的社会位置、你如何生活、你是否有发展前途……形象的综合性和它所包含的丰富内容，这都为我们塑造成功富有的形象提供了很大的回旋空间。

<<为人处世要懂点心理学>>

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>