

<<学会人际交往的技巧>>

图书基本信息

书名：<<学会人际交往的技巧>>

13位ISBN编号：9787030180100

10位ISBN编号：7030180100

出版时间：2006-12

出版时间：科学出版社

作者：张明

页数：280

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>

<<学会人际交往的技巧>>

内容概要

“图解现代人心理新话题”是一套从心理学的入门开始，全面地对心理学所涉及的领域进行介绍的丛书。

其内容充实，图文结合，深入细致地探求心理学的内涵，旨在解决人在现实中所遇到的心理问题，对人们的现实生活起到更好的指导作用。

人是社会性动物，在我们满足吃穿住行的同时，我们就已经同不同的职业、性别的人打交道。可能这种接触很简单，不需要掌握太多的技巧，但是如果需要满足自己更高的人际交往的需要时，你会怎样表现？

你应该怎样达到自己的目的呢？

本书将向你展示交往中的种种现象，为你的人际关系、人际吸引、非言语交往、人际援助、侵犯行为、人际影响、人际障碍、它将有助于读者熟练应对各种人际交往、展现最佳形象。

本书适合对心理学感兴趣的一般读者阅读，对于心理咨询人员以及心理学专业的学生有一定的参考借鉴作用。

<<学会人际交往的技巧>>

书籍目录

第1章 人际关系中的自我人贵有自知之明一个自己，多种自我理想自我 = 现实自我吗人们都喜欢自信的人学会给自己喝彩我只在乎与我有关的事对自己的自我评估有利于自我的归因让别人了解真实的你利用他人给自己定位为失败找一个合适的借口你的自我是错的我永远是伟大的遵从自我信念还是周围期待投自己宝贵的一票看我七十二变我是这样的人吧专栏 当预言落空时第2章 印象与人际关系印象是怎么形成的用第一印象展现你的风度先入为主奇妙的新鲜感爱屋及乌小人之心度君子之腹宁可饿着，也要靓着公安局长都是男性积极期望的作用让自己更有“面子”印象形成你的印象登门槛效应与门面效应专栏 你留给人的第一印象如何第3章 人际吸引第4章 非言语交往第5章 人际援助第6章 侵犯行为第7章 人际影响第8章 人际交往障碍

<<学会人际交往的技巧>>

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>