

<<每天懂一点人际关系心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天懂一点人际关系心理学>>

13位ISBN编号：9787540453770

10位ISBN编号：754045377X

出版时间：2012-4

出版时间：湖南文艺出版社

作者：（日）木瓜制造/原田玲仁 著，郭勇 译

页数：208

译者：郭勇

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>

<<每天懂一点人际关系心理学>>

前言

“我怎么就是和上司相处不来呢？”

”“为什么一见到陌生人，我就不会说话了呢？”

”“我和老公已经很久没有说话了……”“人际关系”上的问题，每天都在纠缠着我们。公司、家庭中的人际纠纷，甚至已经严重到了让我们寝食难安的程度。

为什么我们会终日“为人所困”、“为人所劳”呢？

这本书，就是专门为帮助朋友们消除人际关系中的烦恼而编写的。

我将为大家解说人类行为的心理和背景，从中找出解决烦恼的线索。

“心理学”是贯穿本书的基本原理，而作为辅助，还会穿插一些“脑科学”和其他学科的知识。

下面，简单地为大家介绍章节的设置和各章的内容。

序章，人为什么会为人际关系问题烦恼？

在集团生活中，人际关系方面的烦恼实际体现在哪些方面呢？

第一章“人际关系从相遇开始”，人与人初次相遇时，留给对方的第一印象至关重要。

那么，又如何给对方留下一个美好的第一印象呢？

方法就在本章中。

对于那些无法与初次见面的人建立良好关系，以及害羞、不善言辞的朋友，我还特意准备了一些消除这些烦恼的小技巧哟。

第二章“讨人喜欢的话与招人厌恶的话”，说话是一门艺术，怎样说话才有助于增强彼此之间的关系？

又该采取怎样的态度来听别人说话呢？

对别人的话，我们该如何正确作出反应呢？

本章总结了一些不管是对初次见面的人还是彼此熟识的人都非常有效的说话方法和心理技巧。

第三章“加深关系的心理学要素”，总结了一些加深彼此之间关系的方法。

另外，还介绍了一些增强人际关系的心理学知识，以及自我训练的方法。

第四章“人际关系的修复方法”，有时我们会不小心破坏人际关系，那么如果彼此的关系一旦破坏，以后该如何相处呢？

该怎么样做才能弥补、进而修复破损的人际关系呢？

答案就在这一章中。

第五章“职场上百试百灵的心理技巧”，职场中的人际关系将左右我们事业的成败，本章为您介绍的是改善职场中人际关系的方法以及说服对方的谈判术。

第一章 初次见面的交际方法、不害羞的方法 第二章 巧舌如簧的方法 第三章 加深关系的方法

第四章 已经破坏的人际关系如何修复第五章 人际关系技巧/应用篇您可以选择对自己最有帮助、

自己最需要的章节阅读，当然也可以一口气从头读到尾。

根据心理学的知识，我们可以分析出人的心理倾向、行为倾向以及行为模式。

所以，如果能够掌握心理学知识，了解人的行为背后隐藏的东西，便可以更加和谐地与人交往，建立良好的人际关系。

另外，根据脑科学的知识，我们可以弄清楚“人为什么会这样做”，即行为的原理。

结合心理学和脑科学两方面的知识，我们还可以从“现状”和“理由”两方面来研究人际关系的问题。

最后，为读者朋友们介绍一下插画中出场的嘉宾小猴子。

它们头上戴花，花的颜色代表当时的心情，我称它们为“样本猴”。

“样本猴”是“日本猴”的亚种，而且是一种稀有动物。

关于它们的生活习性我们知之甚少，只知道，它们也有人类的一些毛病。

它们以集团的方式生活在一起，也经常受到“猿际关系”的困扰。

在此，对它们的精彩表演和卖力解说表示特别的感谢！

木瓜制造/原田玲仁

<<每天懂一点人际关系心理学>>

内容概要

“人际关系”上的问题，每天都在纠缠着我们。公司、家庭中的人际纠纷，甚至已经严重到了让我们寝食难安的程度。为什么我们会终日“为人所困”、“为人所劳”呢？

这本书，就是专门为帮助朋友们消除人际关系中的烦恼而编写的。本书内容涵盖了如何与初次见面的人建立良好关系、讨人喜欢的话与招人厌恶的话、加深关系的心理学要素、人际关系的修复方法、职场上百试百灵的心理技巧等。您可以选择对自己最有帮助、自己最需要的章节阅读，当然也可以一口气从头读到尾。让您掌握心理学，从此将人际关系处理得游刃有余。

<<每天懂一点人际关系心理学>>

作者简介

作者：(日本)木瓜制造 (日本)原田玲仁 译者：郭勇 (日)原田玲仁，喜欢标新立异，于2003年创建名为“木瓜制造”的企划制作事务所。

该事务所的业务范围包括策划、编辑、设计等，涉及领域十分广泛，目前已涉足电影、娱乐、餐饮和体育等诸多行业。

原田玲仁灵活运用色彩学和色彩心理学，为多家企业进行色彩搭配策划和Logo（标识）设计，深受好评。

著有畅销书《每天懂一点？

色彩心理学》《每天懂一点？

好玩心理学》《每天懂一点？

创意心理学》《每天懂一点恋爱心理学》。

<<每天懂一点人际关系心理学>>

书籍目录

前言

序章 人为什么会为人际关系问题烦恼？

您属于哪种类型？

人为什么以集团的方式生活？

人际关系与心理学

大家都为人际关系所烦恼

人际关系中的“弱点”

不好意思开口和人说话

无法与人构筑亲近的关系

各种纷争不断的人

第一章 人际关系从“相遇”开始

“相会方式”的重要性

第一印象形成的原理

?第一次第一印象/外表

?第二次第一印象/表情?视线?声音?说话方式?姿势?动作

?第三次第一印象/说话内容

良好第一印象的制造方法/外表、气质

时刻留意自己的外表

设定目标，塑造形象

“仪容”中必须注意的要点

人最在意的地方还是“脸”

“气味”是个盲点

提升形象的“色彩战略”

良好第一印象的制造方法/表情、视线

笑容是一张无敌的名片

笑容的效果

笑容的练习

注视对方的时间

不可轻视“视线”

良好第一印象的制造方法/声音、说话方式

语速快慢和声音大小

注意说话的声音

美妙声音训练法

优美的措词和需要注意的“习惯用语”

使用敬语好处多

良好第一印象的制造方法/姿势、动作

端正的姿势给人一种可靠感

“脚”所表现出来的态度

揣摩自己与他人之间的“距离”

良好第一印象的制造方法/说话的内容

谈话时，“话题的多少”比“深度”更重要

平日里多积累杂学知识

<<每天懂一点人际关系心理学>>

良好第一印象的制造方法/总结

专栏 握手的力量

第二章 讨人喜欢的“话”与招人厌恶的“话”

谈话中的基本“礼节”

第一次见面，绝对要记住对方的名字

“会说”不如“会听”

听上司讲话，最好做笔记

谈话的基本态度是和产生“共鸣”

让对方感到愉快的“共鸣反应”

富于变化的“点头”

大声“笑”出来

大胆表现出“吃惊”和“感动”

共鸣语言的使用方法

当谈话陷入僵局时，如何“提问”？

用提问打破沉默

与谈话内容相关的询问/与对方相关的询问

与对方相关的询问/一般询问

使用积极的语言与人交流

谈话中适当自嘲，加深别人对自己的印象

这样的说话方式会招人讨厌的

第三章 加深关系的心理学要素

“第二印象”也不能失败

“赞美”对方是基本功

有效的“赞美”技巧

常用的“赞美之词”/外表

常用的“赞美之词”/内涵、行为

保持适当的距离

敞开心扉，让关系向深层发展

磨练“共鸣能力”，拉近彼此距离

?不知对方心里所想的人

?理解别人心情的原理

?提高共鸣能力的训练方法

增进关系、拉近距离的方法/总结

专栏 请求与距离的关系

第四章 人际关系的修复方法

为人际关系烦恼的人们

“不忍耐”、“不强求”

改变视角、转换思维方式

先“和谈”，然后“道歉”

当感到两人关系出现裂痕的时候，可以请对方吃饭

修复关系的话题

学会说感谢的话

对自己讨厌的人进行分析

根据公司人际关系类型，制定相应攻略

如何应对麻烦的人

?总喜欢在细枝末节上找茬的人

<<每天懂一点人际关系心理学>>

?喜欢自吹自擂、说大话的人

?没有干劲、吊儿郎当的人

?喜欢听闲话、说闲话、传闲话，干扰工作的人

?朝令夕改的人

?失败之后马上推卸责任的人

家庭中修复关系的方法

?结婚后夫妻间的纠纷是我们大脑中既存的一种系统

?丈夫应该专心倾听妻子说话

?正确的吵架方法

专栏 神经元与人际关系

第五章 职场上百试百灵的心理技巧

用“表扬”来促进部下成长，加强彼此间的信任感
和部下一起喝酒吃饭，该“掏钱请客”还是“AA制”？

必胜谈判法

?Foot in the door（登门槛）技巧（阶段性请求法）

?Door in the face（留面子）技巧（让步性请求法）

?谈判必胜战略

塑造人见人爱的性格

?培养和所有人都能打成一片的性格

想要说服、带动、驱使别人，最重要的是什么？

后记

章节摘录

版权页:第一章 人际关系从“相遇”开始对于建立人际关系来说,最重要、最有效的就是那“相遇的瞬间”。

如果初次见面便给人留下良好的第一印象,其后的关系一般都会顺利发展。

因此,与人交往的第一步就是注重自己给人的第一印象。

本章就是读者朋友们介绍第一印象形成的原理和提高自身形象的方法。

“相会方式”的重要性人际关系中“第一印象”相当重要接下来,我将为大家介绍一些构筑良好人际关系的心理技巧。

最开始要介绍的。

就是人际交往中最为重要的“相会方式”如果能把握好第一次相遇的瞬间,那么之后的交往就容易步入正轨。

关键在于第一次见面时不要给对方留下一个别扭的印象。

人际关系中所谓的“第一印象”是非常重要的,这在心理学中被称为“开头效应”,即人容易受到最初所见事物状况的影响,其影响容易长久持续,并保留在记忆中。

下面,我请朋友们亲身体验一下“开头效应”的魔力。

请先阅读下列文字。

A.有知识的勤勉的认真的固执的喜欢批判的男性 B.喜欢批判的固执的认真的勤勉的有知识的男性 上面列出了一系列形容某位男性的词汇。

开头效应在对话和文字中,同样具有效力。

A和B两组形容词,内容是完全一样的,不同的只有顺序上的差别。

怎么样?

您是不是对A组词汇所形容的男性更有好感呢?

这是因为受到“开头效应”的影响,A组中前面的“有知识的”、“勤勉的”、“认真的”等形容词在人们心中留下了较深的印象,而后面出现的“喜欢批判的”也容易被人们朝正面的方向理解,人们会认为该男性会聪明地、严谨地对事物作出正确的批判。

然而中,这个词汇在B组中则给人截然不同的印象,那就是这位男性对任何事物都喜欢进行批判,这显然具有负面的影响。

而这恰恰就是“开头效应”的魔力。

根据公司人际关系的类型,制定相应的攻略如何应对麻烦的人下面,我们将以特征明显的“麻烦对手”为对象,总结一些对付他们的攻略。

最主要的方法是冷静地分析对方,采取适当的应对方案。

以后,对于“麻烦对手”,您无须“忍耐”,在自己的心情遭到破坏之前,就出手遏止矛盾的产生。

总喜欢在细枝末节上找碴的人【危险度】性格背景:有的人总喜欢在细枝末节上找碴,比如,批评我们整理的会议资料最后的日期不对,或者某个词使用不当等。

这样的人,一般不会给我们指出工作的大方向、战略性问题等,因为他们多半没有这个能力。

也正因为如此,他们无法给我们提出重大的、关键性的工作建议,于是便在细枝末节的事情上大做文章。

其实,他们这么做是为了引起我们的关注,想获得我们的认可。

还有的人是想通过挑别人的毛病,以突出自己的正确性。

应对策略:想和这样的人保持良好的人际关系,首先,对于他们提出的批评,我们应该表示感谢。

如果能赞扬他们两句就更好了。

比如,“您总是能给我提出最恰当的指正,您太有水平了!

”给对方戴上这样的“高帽”,他一定会心里暗自高兴,因为毕竟他们想获得别人的赞美。

结果,往往能听到他们对我们的褒奖:“你这小子,有出息!

”喜欢自吹自擂、说大话的人【危险度】性格背景:在上司和前辈之中,经常会遇到喜欢自吹自擂、说大话的人。

<<每天懂一点人际关系心理学>>

他们总是拿自己的工作业绩、人脉等当做吹牛的资本，听一次两次也就算了，但如果每天都会听到，那真是太烦人了。

其实，喜欢说大话的人，非常希望获得别人的认可，而且他们想获得别人赞美的欲望实在太强烈了。

每个人都有“自尊”，那是一种认为自己有价值的感情。

自尊感情高的人，不管别人如何评价自己，都能冷静地面对；但自尊感情低的人，则需要受到别人的认可、赞赏才能确认自己存在的价值。

但从另外一个角度看，自尊感情低的人，也是简单、直率、容易被读懂的人。

应对策略：这样的人，其实就是希望得到别人的认可和赞美。

那我们满足他们好啦，比如，“哇！

您真了不起！

”“您真令人佩服啊！

”像这样，每次都带点吃惊的表情去赞美他们吧。

对方一定会因此对我们产生好感。

在公司里，能够不厌其烦地听他们吹牛的人，对他们来说非常重要。

从某种意义上讲，这样的人简单、直率，就像孩子一样单纯。

但缺点就是，容易缠着别人“索要”赞美。

所以，我们和这样的人交往时，应该多多赞美他们，但最好也要和他们保持适当的距离。

没有干劲、吊儿郎当的人【危险度】性格背景：公司中多少都会有那么几个整天无精打采、缺乏干劲、吊儿郎当的职员。

在公司里，他们的标准姿势就是发呆；外出办事的话，一般也都是找个地方去休息。

遇到这样的部下，可以说是上司的不幸。

一个人缺乏工作动力的原因可能多种多样，但也可能是多种原因叠加在一起的结果。

总之，想找出他们吊儿郎当的原因是比较困难的。

然而，如果对他们置之不理或者放任不管的话，他们在工作上就会一直停滞不前，而且工作情绪还容易受到消极感情的支配。

如果是那样的话，再与他们交往就更加困难了。

应对策略：对于这样的部下，一般的上司可能会以训斥为主，例如“你给我拿出点干劲来！

”然而，这样简单的训斥，可能会取得一时的效果，但从长远角度来看，其实是徒劳的。

正确的应对方法是，首先，让他们行动起来，给他们找一些杂事做，哪怕只是让他们跑跑腿儿也好。

人的手脚行动起来后，血液循环就会得到改善，流到大脑的血液也会随之增多。

即使是让他们把办公桌收拾一下，也能刺激脑内的伏核（Nucleus accumbens），让大脑兴奋起来。

脑科学中将这种状态称为“作业兴奋”。

伏核与人的欲望存在一定的联系，伏核受到刺激后，就会产生工作的欲望。

接下来，再和他们好好地交流，进一步增强他们的工作动力。

喜欢听闲话、说闲话、传闲话，干扰工作的人【危险度】性格背景：有些人特别喜欢听闲话、说闲话、传闲话。

他们时不时地凑过来，讲周围人的各种闲话，有时甚至干扰到了我们的正常工作。

偶尔一两次还可以接受，但如果天天如此的话，就十分令人困扰了。

这种人是想通过显示自己所掌握的强大的信息量，来强调自己是了不起的人（有魅力的人、可信赖的人），借此引起别人的关注。

此外，这样的人中，还有一些特别喜欢讲别人的不幸经历，他们会在无意识中和自己进行比较，以获得相对的“幸福感”。

这样的人，和他们在一起聊天的人很多，但真正的朋友却很少。

应对策略：如果不是同一类人，对于他们讲的闲话，我们一般都不太愿意听，甚至都想无视他们的存在。

但如果真的对他们视而不见，或者表现出不耐烦的神色，他们很有可能会在背后攻击我们，到处说我们的坏话。

<<每天懂一点人际关系心理学>>

如果对方是工作上不得不接触的对象，那么我们姑且耐心地与他们相处吧。他们一般没有什么朋友，而且只会在和别人的不幸进行对比时，才能感觉到幸福。所以，如果我们能够耐心地与他们相处，他们一定会非常感动。不过，我们也要适当地与他们保持距离，切不可过分亲密。适当的时候，我们还是要明确地告诉他们不能干扰我们工作，比如“我的工作任务还没有完成，现在必须得干活了”。若能这样，相信可以和他们比较和谐地相处。

<<每天懂一点人际关系心理学>>

编辑推荐

《每天懂一点人际关系心理学》编辑推荐：1、畅销书《每天懂一点色彩心理学》《每天懂一点好玩心理学》作者最新力作。

2、日本亚马逊对人心理类第1名。

3、依旧是漫画+文字，让您从笑着从头看到尾，并首度附赠“样本猴”周边创意卡贴！

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>