

<<人际交往从心开始>>

图书基本信息

书名：<<人际交往从心开始>>

13位ISBN编号：9787111231714

10位ISBN编号：7111231716

出版时间：2008-2

出版时间：机械工业

作者：胡邓

页数：190

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>

## <<人际交往从心开始>>

### 前言

每个人从降生到这个世界开始，就和身边的人以及环境产生各种各样的联系——在一定的家庭环境中长大成人，和亲人之间结成亲属关系；步入社会进入到工作环境当中，和同事结成合作伙伴关系，和竞争者结成竞争对手关系；之后组建了自己的家庭，和另一半结成婚姻关系，和子女结成亲子关系...  
...可以说，每个正常人都不能单独存在于这个世界，过着与世隔绝的生活，而是时时刻刻处于各种纷繁复杂的人际关系网中，在人际交往中度过自己的每一天。

所以，如何构建一个良好的人际关系网，是人们一生都在经营的一项事业，也是考证你人生是否成功和幸福的关键因素。

然而现实却让人有些悲观，我们看到人们在拥有越来越多的个人财富的同时，身边的朋友却越来越少；社会发展日新月异，现代科技让人瞠目结舌，而人们对如何走出人际交往的沼泽地，却依然束手无策。

既然人际交往是在人与人交往的过程中建立和发展起来的，人类的情感和心理活动又是在人际交往当中形成的，那么，人际交往必然有着可以遵循的基本规律和可供学习的重要技巧。

这也是本书的意义所在。

在本书中，通过阐述人际交往的必要性和重要性，培养人际交往意识的理念无处不在。

如何了解人与人之间的差异和共性以及尊重和理解他人在人际交往中的重要意义，如何建立良好的  
人际关系，体会良好的人际互动带来的乐趣，您都能在本书中找到答案。

胡邓2007年12月于中国人民大学

## <<人际交往从心开始>>

### 内容概要

在现实生活中，我们每个人都无法回避与人交往，成功的人际关系无疑是我们人生中一笔宝贵的财富。

本书作者从心理学角度出发，运用心理学理论和浅显生动的事例详细介绍了在人际交往过程中如何克服心理障碍，改善人际交往的技能和技巧，进而改善人际关系。

在现实生活中，人际交往经常会碰到这样那样的问题，比如：——如何塑造良好的第一印象？

——如何克服人际交往的心理障碍？

——如何掌握必要的人际交往技巧？

——如何避开人际交往的禁忌？

如果不能很好地解决这些问题，就会影响人际交往的成效，影响人际关系的建立与发展，甚至影响事业的成功。

针对这些人际交往中经常碰到的问题，中国人民大学心理咨询中心主任胡邓博士将在本书中给我们一一作答。

## <<人际交往从心开始>>

### 作者简介

胡邓博士，中国人民大学心理咨询中心主任，中国心理卫生协会大学生心理咨询专业委员会委员，中国心理学会会员，中国首批接受国际精神分析协会（IPA）三年专业培训的精神分析师。

中央电视台《健康之路》（CCTV-2）、《心理访谈》（CCTV-12）心理专家；中国教育电视台《

## <<人际交往从心开始>>

### 书籍目录

前言引子：由一则伊索寓言想到的第1章 人际关系 无形财富 人际交往—生存和发展的源泉 人际交往—成功人生的助力器 人际交往—协作带来共赢 心理测试1 一、你是个擅长交往的人吗？

二、你的人缘如何？

三、你是个合群的人吗？

第2章 知己知彼 交往前提 认识你自己—古老箴言的启示 了解他人—我们是不一样的 相信自己，赢得信任 开放心态，求同存异 将心比心—白天会懂夜的黑 心理测试2 一、菲尔性格测试 二、你是哪种气质类型？

三、你善于观察对方是什么人吗？

四、你是个自信的人吗？

五、你是个开放的人吗？

第3章 先入为主 一战告捷 第一印象—你准备好了吗？

塑造第一印象 由外而内—内涵的重要性 心理测试3 一、你给人的第一印象如何？

二、你是个有魅力的人吗？

三、你的魅力来自何方？

四、通过颜色看个性！

第4章 交往秘诀 点石成金 秘诀一—尊重 秘诀二—诚实 秘诀三—微笑 秘诀四—会说话 秘诀五—会赞美 秘诀六—控制情绪 心理测试4 一、你是个懂得尊重他人的人吗？

二、你是个乐观的人吗？

三、你是个会说话的人吗？

四、你会赞美别人吗？

五、你的情绪稳定吗？

第5章 交往禁忌 明知“勿”犯 禁忌一—人格上的不平等 禁忌二—搞小圈子 禁忌三—好奇心超标 禁忌四—拍马屁 心理测试5 一、你是个自卑的人吗？

二、你的好奇心有多重？

第6章 交往障碍 轻松跨越 恐惧—爱你在心口难开 孤僻—封闭的心 猜疑—谁动了我的奶酪 妒嫉—惨案的背后 逆反—破洞的裤子 报复—最愚蠢的解决办法 心理测试6 一、你惧怕人际交往吗？

二、你是个自恋的人吗？

三、你是个孤僻的人吗？

四、你是个爱猜疑的人吗？

五、你的妒嫉有几分？

六、你是个逆反的年轻人吗？

第7章 改善交往 有章可循 第一招—了解人性 第二招—以他人为重 第三招—增强自身人格魅力 第四招—学会运用幽默 第五招—巧妙地赞同对方 第六招—绝不失信 心理测试7 一、你是个善于倾听的人吗？

二、你是个幽默的人吗？

三、你的诚信度如何？

## &lt;&lt;人际交往从心开始&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：所以，当傅雷在文化大革命中被打成“右派”，扣上各种莫须有的罪名，感到万般羞辱和愤怒的时候，他选择了用自杀这种极端的方式结束一切。

试想一下，如果傅雷有着正常的人际交往，有患难与共的朋友可以倾诉苦闷，相互鼓励和支持，他一定不会这么轻易倒下。

曾经有人做过这样一个实验，把七八只强壮的大黄蜂同时关进一个密封的小木箱里，几天以后打开木箱，发现木箱的四壁多出了七八个小洞，每个洞里各有一只死去的黄蜂，而这些小洞的深度都已经超过了木板厚度的一半。

又有人发现这样一个现象：洪流袭来，陆地瞬间成了汪洋。

在湍急的水面上，漂浮着一个足球大小的黑球，仔细看原来是一个蚁团。

黑乎乎的蚂蚁，密匝匝地抱在一起，虽然一路上外层的蚂蚁不停地被巨浪卷走，但绝大部分的蚂蚁还是平安上岸了。

靠岸后的蚁球，才一层层分开。

小小的蚂蚁抱在一起，以极小的损失奇迹般地战胜了洪流，逃过了一场劫难。

与蚂蚁相比，大黄蜂可谓高大威猛，却败给了木箱。

反观微小的蚂蚁，因为成功地利用了群体的力量，最终于绝境中开出一条生路。

由此可以看到，具有以下特点的人往往更容易引发助人行为并获得他人的帮助：1.相似性。

相似会导致喜欢，而喜欢会助长行为。

我们会对来自同一群体、种族、国家，尤其是政治态度相似的人怀有好感。

我们更愿意帮助那些在衣着和信仰上与我们相似的人，帮助他们就好像帮助了我们自己。

2.需要帮助的程度。

需要帮助的程度是决定我们是否给予帮助的重要因素。

一般来说，我们很不情愿去帮助一个喝得醉醺醺晃悠悠走在路上的人，而更容易帮助那些我们认为他们自己无能力而需要人帮助的人。

例如，迷路的小孩比迷路的大人更能得到别人的帮助。

3.性别。

尽管人们现在对女人的看法在改变，不像从前那样认为她们那么没有能力，但我们仍然认为女人应付困难的能力比男人低，因此我们更感到有责任去帮助一个遇到麻烦的女人。

研究表明，女人比男人更容易获得帮助。

因此，女人与男人相比，更具有依赖性。

而且传统的观念认为女人属于弱者，另外，女人的帮助者大多为男人。

如果同时想搭便车，女人成功的可能性远远大于男人。

4.年龄。

一般来说，老人和儿童更容易获得人们的同情和帮助。

老人由于年事已高，精力有限，很多事情对他们来说都是心有余而力不足，因而需要他人的帮助。

而儿童尚不具备独立的生存能力，需要在人们照顾、呵护下才能健康成长。

受社会规范的影响，人们觉得有责任和义务来帮助老人和儿童。

5.外貌和人品。

外貌有吸引力和人品好的人更容易获得别人的帮助，相反，外貌丑陋和人品差的人不易得到帮助。

人际交往为你创造成功的契机有人看中了一个年轻人，并想提携他。

于是他找到了石油大王洛克菲勒，对他说：“先生，我想替你女儿找个丈夫，他是世界银行副总裁。

”洛克菲勒同意了。

然后他又找到世界银行总裁，对他说：“总裁先生，任命洛克菲勒的女婿为世界银行的副总裁，您觉得如何？”

”总裁先生同意了。

于是这个年轻人既成了世界银行副总裁，又成为了洛克菲勒的女婿。

## <<人际交往从心开始>>

只要你拥有人际资源并学会整合利用之，你就是赢家。

最近有这样一种趋势，迫于竞争的压力，人人都在找独门秘籍，练就看家绝活，觉得只有这样才能够所向披靡，才能在强手如林的社会中独树一帜。

但是，如果没有人为你搭建擂台，任你空有一身武艺，也无法施展。

好比你有一个祖传的手艺——张氏木板雕花。

这个手艺祖传八代了，你们家祖祖辈辈都是干这个的，现在传给了你。

可是你却发现，你的家乡实在太偏僻了，需要先坐火车到省城，再坐汽车到县城，从县城再坐拖拉机到你们村，从你们村再翻3个山头，才能到你们家。

你就在家里做木板雕花，你雕那么多花，那么多木板干什么用呢？

销售，即把雕花木板卖出去，实现它的价值。

试想一下，如果仅靠你个人的力量，每天扛着雕好的木板出来，爬3个山头到村里，搭上了拖拉机进县城，从县城再坐上长途车到省城，在那里你还得再想尽办法把这些雕花木板卖出去。

恐怕还不等你到达省城，力气就已经全部耗尽了。

这时候你发现，必须与人交往，利用各方资源，才能更好更快地把产品卖出去。

只靠自己在家闭门雕花，你的个人优势永远发挥不出来，因为个人的精力和能力都是有限的。

很多人会问，我们这个时代，竞争这么激烈，怎样才能保证很顺畅地跟人交往，怎样才能得体地为人处事呢？

我想并不难，难的是你从来没有用心去体会这件事情应该怎么做，用自己全新的心灵视角体会和人交往的感受。

如果你肯用心，你将发现，你打开了一扇心灵的大门——人际交往的大门。

我有一位朋友生活工作在北京，他的父母生活在武汉。

有一年他的父亲得了癌症，他在网上查阅资料时发现，有一种树对他父亲康复有好处，而这种树在武汉是有卖的，但是，他和这家公司从来没有过往来，于是他就贸然给这家公司的老总写了一封电子邮件，跟他商量能不能在他父亲出院的时候，给他家里送去一盆这样的树。

钱 he 可以从北京随后付给他，也可以先付给他。

这位老总看到我这位朋友的邮件以后，非常感动。

他说，“我们做这种礼仪树很多年了，这是我第一次碰到一个孝顺的孩子给父亲买这样一棵树，因为这棵树价格不菲。

”这位老总说，“就凭你这份孝心，这棵树我送给你的父亲。

”等到春节，我这位朋友回到武汉的父母家，见到了父亲，见到了这棵树，同时也见到了送这棵树的老总。

当他跟这个老总表示谢意的时候，老总说，在我们这个时代，金钱、竞争、商业往来，都只是生活的一部分，而人际交往，人际情感的相互表达和交流，才是最重要的。

从此他们两个人成了很好的朋友，我朋友公司所有的礼仪业务，全都托付给武汉的这位老总来做了。

由此可以看出，是良好的人际关系，促成了他们在事业上的良好合作和发展。

人际交往是家庭幸福的保障如果当你回到家，发现太太脸色不好，说话恶声恶气，你会怎么做呢？

可能你会马上不高兴地说：“我在外边辛苦打拼，回到家里还要看你的脸色。

”太太也会辩驳，“我在外边工作劳累了一天，下了班还得接孩子、买菜、做饭，我能高兴吗？

”结果一场争吵就不可避免地发生了。

吵架以及争吵之后的冷战，对夫妻双方都会造成心理上的伤害。

有调查显示，父母经常吵架的孩子比离异家庭孩子的心理问题更多。

## <<人际交往从心开始>>

### 编辑推荐

《人际交往从心开始》由机械工业出版社出版。  
中国人民大学心理咨询中心主任、胡邓博士做客《师说》栏目，主讲《人际交往从心开始》系列节目，就人际交往中经常碰到的有关问题，结合大量生动鲜活的案例，为我们一一解答。  
人际交往从心开始，人际交往的良师益友，事业成功的奠基之石，完美人生的灿烂之路！



<<人际交往从心开始>>

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>