

<<社交礼仪中的心理学>>

图书基本信息

书名：<<社交礼仪中的心理学>>

13位ISBN编号：9787111301776

10位ISBN编号：7111301773

出版时间：2010-4

出版时间：孙海芳 机械工业出版社 (2010-04出版)

作者：孙海芳

页数：180

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>

<<社交礼仪中的心理学>>

前言

礼仪，是个人文明素养在社会交往中的集中表现。

一个具备素养的人，总是会在恰当的时间和地点，表现出恰当而得体的言行礼仪，给人以优雅的仪态印象。

这种得体的礼仪恰恰也是个人融入社会交往活动的基本要求。

这本书是有关社交礼仪心理的集中解说。

礼仪问题一直以来都是社会交往中非常重视的一个领域，大多数读者或多或少都掌握一些基本的礼仪素养和技能。

但是，这本书提供了一个崭新的视角，它抛开过去我们所熟悉的外在礼仪教条和规范，而从交往双方心理上的反应来看待我们的言行举止，从而使读者能够清楚地知道在什么情况下应该表现出什么样的言行举止，促进双方交往的愉悦氛围，取得交往的效果。

所以，下面这个共识尤其重要：任何礼仪都应该在对方的心理上产生愉悦之感。

那些教条式的、僵化的礼仪形式未必就是真正的得体行为，事实上也无法达成最有效的交往效果。

<<社交礼仪中的心理学>>

内容概要

一个言行举止得体而仪态优雅的人，总是能够获得更多善意的交往，从而在社会交往活动中如鱼得水。

《社交礼仪中的心理学》为你开启了一扇通往成功交往之路的大门。

它将从以下几个方面提供帮助，并改善你的社交形象：正确地修饰自己的形象恰到好处地表达自己的感情；有效地与对方进行心理上的共情；巧妙而得体地建立自身的心理优势；优雅地处理交往中的各种分歧和矛盾；强化双方的友谊，建立更有效的关系。

<<社交礼仪中的心理学>>

书籍目录

顾问的话前言第1章 印象整饰术：礼仪第一修炼握手：传递手心的温暖与友好怎样的微笑让你更具魅力怎样打招呼更能吸引他人声音的秘密：为你的谈吐加分坐立行走：优雅举止的密码手部动作：你使用对了吗身距的操控：亲密而又得体的门道瞳孔微微扩张：传达你的喜悦感眼神的角度：交谈中的礼貌细节注视对方：怎样的目光交流才合适让仪容赏心悦目的秘密通过着装修饰恰当地层现自己第2章 情感传递术：恰到好处地表达情感提前5分钟赴约：微妙地表达重视目光的投向：不同位置不同情感善用点头：俘获人心的技巧缩小身高的差距：让心理上更平等倾听的艺术：用倾听赢得认同说话的艺术：把话说到对方的心坎上开放的肢体：表达你的热情和接纳手心向上：亮出自己真诚的态度托盘式姿势：巧妙的恭维感激的力量：写一封恰当感谢信眨眼频率：眨眼间的尊重或不尊重第3章 心理共鸣术：创建友谊的礼仪策略记住名字：开启友谊之道消除戒备心：从心理上亲近对方称赞的策略：如何表现出真诚话题共鸣：谈论对方感兴趣的事情情境共鸣：良好的情境是共鸣的润滑剂轻抬眉毛：给他一个愉悦的暗示轻微接触：肢体触碰的魔力笑容的秘密：选择合适的笑容恰当的模仿：激发积极的心理反应头部的微微倾斜：唤起积极情绪社交的要害：避免肢体行为中的排斥感给对方暗示：我是你的朋友而非敌人第4章 心理攻守术：不知不觉中赢得威信目光的威信：隐蔽的心理力量座位的奥妙：座次的选择有讲究简洁有力的语言：干练的标志尖塔式手势：传达你的自信手心向下：无形中的权威力微妙的眉毛运动传递各种信号请微微抬起你的下巴：自信用腿部动作凸显你的威信拇指手势：给你带来威信感握手：给予对方的心理暗示手背在身后：居于高位青睐的姿势第5章 情绪调节术：优雅地处理分歧心理调节：沟通前放松心情听对方诉说：让他宣泄情境感染力：在适合的环境中交流语言要准确：恰到好处的力量有序的语言：简明逻辑的力量在冲突爆发之前，体察分歧坦诚的态度：化解分歧的核心正确回应：避免让人不悦的动作幽默的语言：有的时候可以用点幽默自我暴露：把自己的不足说出来专心倾听：分心可能导致受怠慢第6章 社交驾驭术：身心愉悦的相处法则接近性心理法则：与对方保持联系体察对方心理，用对沟通方式心理互动的原则：给予积极的反馈友谊安全感：绝不议人是非利他主义：主动帮他一个小忙相似相惜律：找出双方的共同爱好会餐增进友谊：掌握社交用餐的礼仪期待效应：提高对方对你的评价互补心理：利用优势互补形成吸引力用“心”准备礼物：精巧礼物的社交价值

<<社交礼仪中的心理学>>

章节摘录

插图：有很多人重视打招呼，觉得天天见面的同事用不着每次看见都打招呼；而对于不太熟悉的人，又觉得打招呼怕对方认不出自己来会造成尴尬；还有些人不愿意先向别人打招呼，他们老是在心里想：“我为什么要先向他打招呼？”

”其实，我们完全可以通过打招呼让自己更加吸引人。

主动打招呼打招呼是联络感情的手段，沟通心灵的方式和增进友谊的纽带，所以，绝对不能轻视和小看打招呼。

而要有效地打招呼，首先应该是积极主动地跟别人打招呼。

主动打招呼所传递的信息是：“我眼里有你。”

”谁不喜欢自己被别人尊重和注意呢？

如果你主动和单位的人打招呼持续一个月，你在单位的人气可能会迅速上升。

见了领导主动打招呼，说明你心中敬重领导；见了同事主动打招呼，说明你眼里有同事；见了下属主动打招呼，说明你体恤下属。

永远记住，你眼里有别人，别人才会心中有你。

1.主动打招呼不等于低三下四有人认为，主动跟别人打招呼代表比别人低下，其实恰好相反，主动打招呼说明你有宽广的胸怀和积极的人生态度。

民间有句俗语：“大官好见，小鬼难缠。”

”大官随和易见，主动跟下属打招呼，是其自信的表现；小官故意端架子，正是他生怕别人不承认他的权威，这也恰恰显示出他的不自信。

<<社交礼仪中的心理学>>

编辑推荐

得体的礼仪，造就成功的交往，成功，从这里开始！

《社交礼仪中的心理学》集中了社会心理学研究的重要成果，系统论述了社交礼仪中的心理学原理，让你快速掌握社交礼仪的原则和要领！

印象整饰术从仪容、握手、打招呼，再到坐立行走、眼神注视等最到位的方法，从而赢得他人的认可

。情感传递术可以更巧妙地表达自己的感情，并按照对方喜欢的方式建立相互认同的交往氛围，而不是赤裸裸地恭维。

心理共鸣术每一句话，每一个肢体语言，都可以缩短与对方的心理距离，让你们的交往更加身心愉悦

。心理攻守术要建立自己的威信感，并避免引发他人的排斥，你只需要掌握哈当的肢体语言便可在不知不觉中获得心理优势。

情绪调节术重要的不是你的情绪，而是对方的情绪……一些恰当的调节和影响对方心理的方法，是社交活动中必须具备的。

社交驾驭术无论是想亲近一个人还是想远离一个人，都有巧妙而又不至于引起冲突的方法，你只需要去认真地学习它。

<<社交礼仪中的心理学>>

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>