

<<漫话为人处世>>

图书基本信息

书名：<<漫话为人处世>>

13位ISBN编号：9787113122911

10位ISBN编号：7113122914

出版时间：2011-4

出版时间：中国铁道

作者：席杰//赵蕊//陶丽娜

页数：213

字数：122000

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>

<<漫话为人处世>>

内容概要

本书所说的“潜规则”没有负面的含义，指存在于现实生活中，得到广大民众默认的生存、生活方式。在真实的生活之中，这些潜在的规则起到巨大的作用，虽然看不见、摸不着，却实实在在支配着生活的运行。

本书围绕生活中大家所关心的各种领域，抽丝剥茧地讲解各种潜规则，并通过四格漫画的形式进行演绎和诠释，其中包括：人与人交往的尺度、利益是潜规则的衡量标准、隐藏与展示的玄机、面子是重要的组成部分、反常行为的正常心理、从众的巨大力量、影响力与光环、心理暗示的潜在规则、爱与被爱的规则和健康心态的构建法则等内容。

本书内容凝练实用、生动有趣，同时形式新颖别致，让青年朋友在愉悦的阅读之中，会心的微笑之中，不知不觉地领悟到生活中的行为规则。

<<漫话为人处世>>

作者简介

凤凰动漫，陈刚，凤凰动漫负责人，毕业于湖南大学，毕业后先担任漫画家健一的助手，后担任南宁翠屏漫画社的主笔，杭州红土大陆CG创意工作室主笔，北京悠悠兔动漫工作室主笔等职。他对漫画的市场非常了解，并且有丰富的选题策划和执行的经验，参与过《鬼吹灯》漫画版、《丑女无敌》雷人版等多部漫画的创作。

<<漫话为人处世>>

书籍目录

第1章 人与人交往的尺度

- 1.1 信任不能脱离利益而存在
- 1.2 你怎么待别人, 别人怎么待你
- 1.3 了解说“不”与说“是”的时机
- 1.4 不要轻易地将“心”交给别人
- 1.5 学会为你周边的人定位
- 1.6 什么时候应该得寸进尺
- 1.7 应该和哪些人保持一定的距离
- 1.8 不可不有的防人之心
- 1.9 任何人之间都是有距离的
- 1.10 会交际的富兰克林

第2章 利益是“潜规则”的衡量标准

- 2.1 付出与回报平衡决定你的心情
- 2.2 利益可以获取帮助和关心
- 2.3 有时为得到利益必须先失去
- 2.4 二桃杀三士的心理危机
- 2.5 择偶标准中透露的玄机
- 2.6 一条绳上两只蚂蚱的悲剧
- 2.7 利益的博弈: 关于奖励的问题
- 2.8 为什么骗术总有人上当
- 2.9 关于借钱的“潜规则”
- 2.10 成功人士的秘密法则
- 2.11 冰岛的“利益观”

第3章 隐藏与展示的玄机

- 3.1 不要伤害他人自尊
- 3.2 暴露“弱点”, 麻痹对方
- 3.3 隐藏自己的王牌, 做致命一击
- 3.4 隐藏欲望, 学会迂回行动
- 3.5 在机会面前一定要积极主动
- 3.6 领导面前表现要注意尺度
- 3.7 装傻也是一种智慧
- 3.8 展示自己的强大让别人服从你
- 3.9 大智若愚

第4章 面子是重要的组成部分

- 4.1 面子对大家很重要
- 4.2 用面子可以换取利益
- 4.3 保全别人面子也是一种智慧
- 4.4 学会运用面子的技巧
- 4.5 争面子与“不要脸”
- 4.6 不怕失败的人, 成功概率更大
- 4.7 女人面子的“潜规则”
- 4.8 男人面子的“潜规则”
- 4.9 面子带来的内耗和疲劳
- 4.10 面子带来了竞争的提高
- 4.11 中国人的面子问题

<<漫话为人处世>>

第5章 反常行为的正常心理

- 5.1 “诱饵效应”是商家的销售诡计之一
- 5.2 供求关系的谬误
- 5.3 为什么免费的东西花钱更多
- 5.4 为什么干活不拿钱反而高兴
- 5.5 驾驶事故的干预措施
- 5.6 为什么想做的事情却总做不到
- 5.7 为什么多种选择使人迷失目标
- 5.8 神秘的安慰疗法
- 5.9 不诚实行为的诱惑
- 5.10 为什么险境更容易产生恋情
- 5.11 心理障碍的产生规则
- 5.12 商场促销的内幕

第6章 从众的巨大力量

- 6.1 从众效应：盲从带来的利益
- 6.2 群众行为带来的压力
- 6.3 舆论的力量很强大
- 6.4 没有目标的人会采取什么行动
- 6.5 社会奖赏的力量
- 6.6 为什么你会熟视无睹
- 6.7 为什么群众不救落水者
- 6.8 预测从众的因素
- 6.9 大众心理的连锁反应
- 6.10 流行是怎么流行的
- 6.11 愚蠢的从众者

第7章 影响力与光环

- 7.1 为什么便宜商品提价反而抢手
- 7.2 经销商卖车后建议顾客买配件
- 7.3 无法拒绝自己不喜欢的要求
- 7.4 权威下的行为
- 7.5 影响的阴暗面
- 7.6 影响力的法则
- 7.7 光环效应：盲目的崇拜与服从
- 7.8 名人广告的影响
- 7.9 成功者的经验可靠吗
- 7.10 学会使用影响力
- 7.11 最有影响力的年轻人：克里斯托弗·普尔

第8章 心理暗示的潜在规则

- 8.1 自我暗示造成的伤害
- 8.2 广告中的心理暗示
- 8.3 介绍中的心理暗示
- 8.4 心理暗示可以助人成功
- 8.5 诱导切忌过于明显
- 8.6 成功的形象会让人更容易成功
- 8.7 秘密的心理暗示法则
- 8.8 心理暗示有时候比明示有效
- 8.9 错误的心理暗示

<<漫话为人处世>>

- 8.10 九头牛
- 第9章 爱与被爱的规则
 - 9.1 独占心理带来的；中突
 - 9.2 好感的互惠性和反馈性
 - 9.3 相似性和好感的平衡理论
 - 9.4 恋爱中的“潜规则”
 - 9.5 恋人也得遵守对话四原则
 - 9.6 男爱美人，女爱金钱
 - 9.7 爱情需要唯一且永恒的誓言
 - 9.8 付出太多反而失去爱
 - 9.9 恋爱关系中的投资和回报规则
 - 9.10 失恋后的感情状态和行为方式
 - 9.11 傻瓜们的爱情
- 第10章 健康心态的构建法则
 - 10.1 保持乐观是健康的先决条件
 - 10.2 压力是心理疾病的罪魁祸首
 - 10.3 情绪宣泄出来才能健康
 - 10.4 宽恕是心理健康的维生素
 - 10.5 心态失衡，健康也会失衡
 - 10.6 封闭心理无法带来健康的人生
 - 10.7 避免占有欲带来的危害
 - 10.8 心态和身体是一致的
 - 10.9 保持心理健康的七个技巧
 - 10.10 好心情就是好人生

<<漫话为人处世>>

章节摘录

版权页：插图：态度指一个人对待他人的一种驱动力。

心理学研究表明，不同的态度将产生不同的驱动作用，从而导致不同的结果。

在人际互动中，人们都有保持心理平衡的需要，你怎么对待别人，别人自然就怎么对待你。

如果你事先对他人有一些消极的看法，那么，这些看法势必会流露出来，对方觉察到你发出的信息后，也会作出相应的反应。

有位心理学家做过这样的实验：将6个人分成两组，每组3个人。

两组人员分别同一位女士打电话。

但是事前告诉第一组的人说：对方是一个呆板、枯燥、冷酷和乏味的人；告诉第二组的人说：对方是一个活泼、开朗、热情和有趣的人。

结果发现，第一组的人与对方的交谈很短也很不顺利，甚至其中有一名组员差点和对方起了争执，而第二组的每个人都与对方谈得很投机，通话时间也比第一组的时间长。

在人际互动中，人们都有保持心理平衡的需要。

你怎么看别人，别人就怎么看你。

所以，想要获得对方好的态度，不妨自己首先表现出好的态度。

1.对对方所讲话题感兴趣。

如果你确实对对方的话题不感兴趣，那么不妨试着慢慢引出双方都感兴趣的话题。

2.注意自己讲话的语调。

升调表示很乐意进行这次谈话，因此在谈话中应有意识地多使用升调，以活跃谈话气氛。

3.注视对方。

谈话期间，对对方的注视应集中在额头和双肩这一区域内，以表达对对方的尊敬。

4.避免不好的身体姿势。

身体后倾，说明不赞同对方的说法；打哈欠、伸懒腰说明已厌倦了谈话内容，这些姿势在谈话中需要有意识地控制。

5.丰富自己的面部表情。

表情丰富，表明你对谈话很投入，从而激发对方更多的情绪表达。

<<漫话为人处世>>

编辑推荐

最具“故事性”、最具“指导性”、最具“漫画”的“国产”指导书。

凤凰动漫、席杰等编著的《漫话为人处世:你生活中的"潜规则"》就是这样一本针对老百姓需求而作的书！

《漫话为人处世:你生活中的"潜规则"》围绕日常生活中人们所忽视的常见行为，抽丝剥茧地讲解各种潜在规律，并通过四格漫画的形式进行演绎和诠释。

97个生活“潜规则”：解析生活中的规律，指导人们为人处世。

194则四格漫画故事：趣味描述常见现象，直观表达晦涩原理。

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>