

<<成熟法则>>

图书基本信息

书名：<<成熟法则>>

13位ISBN编号：9787802492158

10位ISBN编号：7802492157

出版时间：2010-1

出版时间：工商联

作者：水方

页数：263

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>

<<成熟法则>>

内容概要

摆在您面前的是第三版的《成熟法则》。

本书的成功，源于其精辟实用的处世技巧、鲜活生动的事实案例和循循善诱的理论分析，为很多年轻人的生活提供了切实可行的人生指导和精神启迪。

为了更符合当今的时代背景，从新读者的新需要出发，我们对本书进行了再次改版，使本版《成熟法则》的内容更新，更精彩，更符合年轻群体的阅读需求，希望为更多的年轻人带来更大的帮助。

人生是一场艰辛之旅，心智成熟的旅程相当漫长。

但是，我们不会感到恐惧，《成熟法则》将带领我们去经历一系列艰难乃至痛苦的转变，最终达到自我认知的更高境界。

<<成熟法则>>

书籍目录

1 披上成熟的“外衣”——用眼睛读懂成熟的第一课 观察一：打招呼 观察二：坐法 观察三：表情 观察四：视线 观察五：动作 观察六：服饰 观察七：话题 观察八：言辞 观察九：异性关系 观察十：工作方法 观察十一：错误 观察十二：钱财使用 观察十三：电话书信2 避开心理“雷区” 一、情感“雷区” 二、欲求“雷区” 三、态度“雷区” 四、行为“雷区” 3 积极心态训练法 一、创造理想环境训练法——我的生活我做主 二、培养专长训练法——我选择我喜欢 三、尝试新事物训练法——新鲜出击 四、改变行为与服饰训练法——看我七十二变 五、先声夺人训练法 六、主动表现自己训练法 七、变换说话方式训练法——用另一种方式说话 八、提早做准备训练法——有“备”在先 九、设定具体目标训练法——正前方 十、巧用人际关系训练法——团结一切可以团结的力量 十一、弄清负面影响训练法——失败是成功之母 十二、借助他人训练法——他山之石，可以攻玉4 怎样提升自信力 一、语言包装——利用语言 二、身边万物，皆为我用——利用环境 三、动一动，自信满满的——利用动作 四、出牌不一定要按“套路”——利用顺序 五、信心就在转念间——利用态度 六、你的就是我的——利用对方观点 七、柳暗花明又一村——利用意识转换5 表现自我，成功搞定 一、让能力随时展现 二、展现积极个性 三、提高信任度 四、以“平和”示人 五、浑身散发发明的味道

<<成熟法则>>

章节摘录

3.将感情压抑会使表情及动作都不平衡如果对方压抑自己的感情，尽量装出没有表情或有特别表情时，如何看出其真正的感情呢？

这是表情心理艺术的第二阶段。

据一个百科辞典的推销员说，把样本交给认为有希望购买的顾客以后，如果顾客默不作声地开始看内容，即是决定要不要购买的瞬间关键，这时，如果推销员还漫不经心地在看房间的摆设，就是不合格的推销员；若是经验丰富的推销员，这时候会直视对方的脸孔。

他表示，推销员不可坐在顾客前面，而是要坐在某斜侧面，这样可以看清顾客侧脸的肌肉变化，以观察其心理。

简言之，内侧表情逐渐高昂，就像吹气球时，逐渐增加紧迫感一样，如果气球上有文字或图案，文字或图案就会越来越明显，同样地，脸上也会出现被压抑的神情。

有时，脸上会出现与直接表现感情时不同的肌肉变化，或通过动作来表现，但因为这是会带来相当大痛苦的压抑行为，所以，表情和动作会与平时不同，而以不平衡的形态展现出来。

美国小丑学校的训练课程之一，即是要训练做出与心中感情不同的表情，比如心里非常气愤，但是脸上却露出笑容，以这种方式来训练学生自由自在地操作表情。

据说，每年都有两三名学生中途罹患神经官能症。

由此可见。

要做出与感情不同的表情非常困难。

不过，经过这种方式训练出来的小丑，由于确实可以做出与感情完全不同的表情，往往能吸引很多顾客的笑声与同情。

4.无表情并非无感情有一类人，不论他听到或看到了什么，都像是把感情杀死了一般，无动于衷，大部分人看到这种表情时都会手足无措。

其实，无表情并不表示无感情，脸部肌肉没有随着内心的动态改变是很不自然的，无表情即是在说明他有这种感情。

比如对领导有抗拒心的职员，有时会故意装出无表情的模样，实际上他仍然在拼命压抑不断于内心打转的不满感情，所以，只要你仔细观察，依然可以看出他脸上奇特的僵硬或抽搐现象，我们将这种表情称为“死相”。

所谓死相，即不论他人说什么，都以这种无表情应对，但是在内心深处，却存在着不满、反抗意识或者希望被他人了解的欲望。

当这种情形更加严重时，就会有眨眼睛、皱鼻子或脸部痉挛等症状出现，一般总称为抽搐。

因此，如果在对方脸上发现抽搐现象，即可肯定与脸上的无表情相反，他的深层意识中，存在着不满与自卑的斗争。

遇到这样的情形时，最好避免直接指出他内心的纠葛。

尤其是在职场中，如果对脸色苍白肌肉抽搐着的部下说：“那张脸什么表情啊，有什么不满就说出来吧！”

”这等于故意刺激正拼命压抑内在情感的部下，殊不知部下会出现这种表情，乃是为了维持上下级关系而尽力忍耐的表现，所以，真正聪明的上司这时候不说什么，等大家都离去后才私下与之坦诚沟通，这样，部下僵硬的无表情自然会逐渐消失。

不过，同样是无表情，有时却似乎是极端不关心或藐视的表现。

例如你在说话，他却心不在焉，或者只是呆呆地望着你的眼睛。

其实，这种无视于你或不关心的表情，经常是一种好意或爱情的表现。

特别是女性，因为不可以太露骨地表现好感，所以会装出相反的表情。

因而，如果你看到她对你做出漠不关心的姿态，你应该告诉她你十分关心她。

5.亢奋时，愤怒、哀伤、憎恨也会变成嬉笑另一种和无表情不同的是脸在笑而心在哭。

比如，分明对对方怀有敌意，可是表面上却笑嘻嘻的。

这是因为此人觉得直接将自己内心的欲望表现出来是反社会的，可能会受到排斥。

<<成熟法则>>

这种自我判断产生的结果，说的彻底些，就是畏惧社会的制裁，所以在无意识中做出自我防卫的表情，弗洛伊德称之为“防卫机制”，即在脸上呈现与真正欲望完全相反的表情。

当然，因为欲望与表现出来的表情完全矛盾，所以表情会很夸张或扭曲，例如额头、眉毛、眼睛、鼻子做出表现高兴的肌肉运动，可是，嘴巴、唇及下颚显示出厌恶。

在这种情况下，其态度当然会令人觉得不自然。

这种态度很容易成为阻碍社会生活的原因，如夫妻感情不睦的情形严重了，不悦的表情即会消失，变成仿佛相敬如宾，旁人由此判断两人的不睦已然根深蒂固。

由此可见，彼此内心对于对方都怀有敌意和反感，可是如果在他人面前表现出来，则不仅仅会给予他人不适感，也会影响自己的人际形象——夫妻危机表面化，因此刻意装出笑容加以隐瞒，结果便产生了过于客气的态度。

心理学将这种态度称为“反动形成”。

正如一位影视记者所说的：“要了解一对夫妻和睦与否并不难，只要看到他们在电视上表现得比往常幸福、高兴或多话，夸张地强调夫妻间感情深笃，即是有问题了。

” 6. 东方人的微笑很神秘吗？

与这种“反动形成”的笑法很相似的，就是东方人不明显说出好坏的微笑。

<<成熟法则>>

编辑推荐

《成熟法则:生活中怎样学会成熟》：美国盖洛普调查中心一份报告显示：阻碍成功的最关键因素就是心理很不成熟在这个一切必须决出胜负的世界中，一定的心理与态度比实力具有更大的决定性。

解读深层心理塑造成熟心态开始平坦人生 从坐姿观察他人 从表情观察他人 从动作观察对方 从服饰观察他人 从话题观察他人 利用语言提高自信力 利用环境提高自信力 利用动作提高自信力

利用顺序提高自信力 利用态度提高自信力 学会自控，多一些处世之术 学会表达，多一些交际之术 学会把握，多一些做人之术 学会改变，多一些应对之术 学会重塑，多一些竞争之术

<<成熟法则>>

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>