

<<一本书掌握心理学>>

图书基本信息

书名：<<一本书掌握心理学>>

13位ISBN编号：9787119062945

10位ISBN编号：7119062948

出版时间：2010-4

出版时间：外文出版社

作者：万小遥

页数：293

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>

<<一本书掌握心理学>>

前言

心理学是一门揭示人类自身的心理活动规律的科学，是一门能让人更加智慧的学问。生活中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕、密不可分的联系。

一旦掌握了相关的心理学知识，诸多问题便无所遁形，即可迎刃而解。

但是，生活中很多人并没有具备优秀的心理判断和自我心理支配能力，这一能力的缺乏就是导致我们出现或轻或重的人际心理危机的主要根源。

事实上，在生活中心理学无处不在，如社交要懂心理学，交际是现实社会中的每一个人都不能脱离的活动，懂得运用各种心理技巧，才能成功地赢得了人们的信任和喜爱；职场要懂心理学，八面玲珑、上下通融，才能成为一个好领导、好同事、好员工；“逢人说人话，遇鬼唠鬼嗑”，说话要懂心理学，方能有的放矢，开口是金赢人心；婚恋要懂心理学，只有相知相爱，才能相扶相携，爱情之树方能常青……总而言之，生活中时时处处需要心理学。

离开了这种智慧，可谓是处处碰壁，寸步难行。

“世事洞明皆学问”，只要懂得心理学常识，洞悉心理现象，你就会成为一个智慧、练达之人，你的人生亦必将与众不同！

<<一本书掌握心理学>>

内容概要

心理学的目的在于巧妙的策略。

而不是分析。

我们学习心理学的目的，不是为了享受心理分析的过程，而是为了建设更加积极的人际关系。

心理学专家说：人的生活首先也主要是由人的心理与行为支撑的。

心理学所涉及的内容渗透于各个领域，无论生活中的衣食住行，还是社会中的为人处事，都离不开心理学，都需要心理学知识和帮助。

美国社会心理学家马斯洛说：心若改变，你的念度跟着改变；念度改变。

你的行为跟着改变；行为改变。

你的习惯跟着改变；习惯改变。

你的性格跟着改变；性格改变。

你的命运跟着改变！

<<一本书掌握心理学>>

书籍目录

第一章 社会交往中的人际吸引 用第一印象征服他人 微笑最富感染力 让自己生动起来 充分展示你的个人魅力 优雅的举止更能博得欣赏 恰当致意更能赢得喜欢 有涵养才能有人缘 炫耀自己不如秀他人 倾听比倾诉更让人倾心第二章 赢得人心的关键细节 真诚是沟通心灵的桥梁 宽容是赢得人心的关键 平等是易被感知的尊重 调整自己以适应他人 学会必要的感情投资 谦虚是牢固友谊的根本 亲和力是最强的魅力磁场 热情是良好人际关系的第一要素 认真但不能太较真 吃亏是一种隐性投资 化解怨恨，善待对手 赞美他人如同向他人洒香水 守信容易给人留下深刻印象 退让是一种大智慧 以低姿态出现在他人面前第三章 开口是金的说话技巧 幽默的谈吐能拉近距离 将意思委婉地包含在话语中 谨言慢口，逢人只说三分话 必要时一定要据理力争 隐约含蓄，巧妙拒绝 知己知彼，以实攻心 投其所好，把话说到对方心窝里 巧设迷局，给自己增加神秘感 以退为进才能达到说服目的 迂回曲折，绕个弯子巧说话 抛砖引玉，诱其真言第四章 透过习惯洞察他人心理 察“眼”观色，透视心扉 从面部表情洞察对方的一切 根据话题判断对方的心理变化 从细微的变化中洞察他人 不以貌取人，识人要看内心 察言观行，揣摩对方的心意 通过表情判断对方的性格 用言语试探能看出对方内心的反应第五章 左右逢源轻松应对职场 掌握原则，巧对上司第六章 婚恋中的和谐之道第七章 与陌生人交往的心理应对第八章 管理好自己的情绪

<<一本书掌握心理学>>

章节摘录

商鞅微笑着对中年汉子说：“你是条好汉！”

商鞅拿出10两黄金，在手上掂了掂，说：“拿去！”

消息迅速从咸阳传向四面八方，国人纷纷传诵商鞅言出必行的美名。

商鞅见时机成熟，立即推出新法。

第二次变法就这样取得了成功。

可见，一个守信的人会不折不扣地履行他的诺言，会一丝不苟地完成自己承诺的事情。

只有守信并且视信誉为生命的人，别人才能与他合作。

孔子说：“人无信不立。”

守信是社交中一个人的品牌，是个人的无形资产，只有守信，才能让自己与他人的交往更为顺利。

摩根先生是一家名叫“伊特纳火灾”的小保险公司的股东。

因为这家公司不用马上拿出现金，只需在股东名册上签上名字就可成为股东，这正符合当时摩根先生没有现金却希望获得收益的情况。

当时，有一家在伊特纳火灾保险公司投保的客户发生了火灾。

按照规定，如果完全付清赔偿金，保险公司就会破产。

股东们一个个惊慌失措，纷纷要求退股。

摩根先生却认为信誉比金钱更重要，他四处筹款并卖掉了自己的住房，低价收购了所有要求退股的股份，然后他将赔偿金如数付给了投保的客户。

一时间，伊特纳火灾保险公司声名鹊起，妇孺皆知。

虽然已经身无分文的摩根先生成为保险公司的所有者，但保险公司却面临破产。

无奈之中他打出广告，凡是再到伊特纳火灾保险公司的客户，保险金一律加倍收取。

出乎意料的是，客户很快蜂拥而至。

原来在很多人的心目中，伊特纳火灾保险公司是最讲信誉的保险公司，这一点使它比许多有名的大保险公司更受欢迎。

伊特纳火灾保险公司从此崛起。

许多年后，一位名叫摩根的人主宰了美国华尔街金融帝国。

而当年的摩根先生，正是他的祖父，是美国亿万富翁摩根家族的创始人。

古人说：“一言既出，驷马难追。”

讲的就是一个信字。

所谓信，首先是“言必信”，即讲话一定要严守信用，不食言，对自己所说的话要承担责任和义务，取信于人。

守信不是一朝一夕就能做到的事情，它需要我们终生都来维护。

一个人守信的程度越好，就越容易让人接受，守信能让人在社会上更容易地生存，并给人留下良好的印象。

“敦厚之人，始可托大事”，一个人如果不够诚实、不讲信用，很难在他人心中有好印象。

只有守信的人，才会让人信任，才会取得社交的成功。

守信是一个人在社交场合行走的通行证，只有守信的人，在社会上才有立足之地。

那么在社交中，怎样才能做到守信呢？

第一。

说到做到 说到做到，是顺利进行社交的一个重要条件，它充分显示了一个人是否具有守信的品格。

在答应帮助别人之前，要考虑自己能否做到。

如果不是自己力所能及的事，就不要轻易许诺，否则，会让对方产生抱怨的情绪。

第二.坚决履行承诺 许下诺言就要兑现，即使遇到困难，也要坚决履行，决不能失信于人。

失信于人或者言而无信，会导致他人怀疑和难以信任于你，这样会给你带来不利的影响。

第三。

<<一本书掌握心理学>>

千万不要欺骗和说谎 没有一个人能运用欺骗的手段走向成功，即使一时得逞，终究也会被发现。不为利动、没有欺骗，在任何情形之下都能言行一致，这种美誉所取得的价值要比欺骗得来的利益大过千倍。

第四。

不要为眼前的利益迷惑 也许眼前的利益可以让你得到一时的满足，但从长远来看，这种眼光就显得非常短浅。

事实上，所有成功的人无不以守信立身。

一个人要想在社会上立足，一定不要为眼前利益迷惑，要把眼光放远一点，要看到潜在的利益。

退让是一种大智慧 在社交中，有的人喜欢争强好胜，凡事不懂得退让，虽然从表面看他赢了，实际上却输了，因为他的赢是用损害人际关系换来的。

但是是一些明智的人却懂得退让。

因为退让不是怯懦，而是处世的一种大智慧。

“让步”是一个让人看上去有点不舒服的词。

但是，我们一定要学会让步，因为让步是做人的需要，也是处世的需要。

“让”是一种品质，一种境界，一种精神的成熟。

没有人在生活中不与别人发生碰撞。

用争斗的方法，你永远无法得到满足，但用让步的方法，你可能收获更多。

然而，生活中很少有人看得起“让步”二字，在他们眼里，“让”是怯懦、胆小无能的，因此，他们更喜欢“让”的对立面——“争”。

他们凡事必争：在公交车上争一个座位，在单位里争权夺利。

如果不争，他们就感到会失去自尊，更为重要的是，他们以为凡事唯有“争”才能得到，其实不然。

有一天，老赵开着他的黑色蓝鸟到小区的地下车库停车，发现一辆白色的雪铁龙车停在他的车位旁边，而且离他的车位特别近。

“为什么总是挤占我的车位？”

老赵生气地想，并且朝白色雪铁龙车的车门狠命地踢了一脚，车门上立即留下了一个清晰的脚印。

一天傍晚，在停车场，当老赵正想关掉发动机时，那辆白色雪铁龙也恰好开了进来，驾车人像以往那样把车紧紧贴靠在老赵的车旁。

老赵一见，很是生气，加上他正患着感冒，头疼得厉害，下班前又被领导狠批了一顿，一肚子气正没地方发泄。

<<一本书掌握心理学>>

编辑推荐

最权威、最实用、最卓越的心理学全书，交际应酬与为人处世的心理策略，心理健康与自我调节的实用指南。

心理学是一门揭一个人的心理活动规律的科学。

是一门让人变得更聪明的学问。

人际关系中各种的问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。

《一本书掌握心理学》从心理学的角度教你如何做到对自己有一个清楚定位、积极面对生活、精于为人处世。

一本教你如何运用心理学与心理战术战胜自己、也战胜别人的智慧宝典。

<<一本书掌握心理学>>

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>