

<<成功中的心理学>>

图书基本信息

书名：<<成功中的心理学>>

13位ISBN编号：9787302246992

10位ISBN编号：7302246998

出版时间：2011-3

出版时间：清华大学出版社

作者：李恒

页数：237

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>

<<成功中的心理学>>

内容概要

本书选取工作和生活中较为常见的问题，从心理学的角度深入分析，并给出了比较实用的应对方法。

《成功中的心理学》语言通俗易懂，既有丰富的案例，又有精辟深刻的心理学讲解，是一本普通大众从“心”认识自我、追求成功的最佳读本。

<<成功中的心理学>>

作者简介

李恒，工程硕士，广州科技贸易职业学院教师，广东中山大学岭南学院客座教授与特聘MBA讲师，广东创意经济研究会副秘书长。
拥有近15年的销售、营销和企业管理工作经验，有着丰富的高校任教、企业管理和职业培训经历。主要研究领域为市场营销与销售管理、中层干部管理技能、员工综合素质等方面，在员工职场技能提升方面有独到的见解和观点，善于从心理学角度为学员解惑释疑。

<<成功中的心理学>>

书籍目录

第1章 思维定势——别让惯性控制你

- 什么叫做思维定势
- 见怪不怪、常见不疑
- 别让惯性左右自己
- 自我设限的悲哀
- 要懂得打破常规

第2章 知觉对比——变化的只是认知

- 什么叫做知觉对比
- 不要总是觉得邻居家的草坪更绿
- 在比较中脱颖而出
- 一开始就告诉对方最坏的情况
- “折中选项”背后的秘密

第3章 从众效应——毛毛虫为什么会饿死

- 什么叫做从众效应
- 毛毛虫为什么会饿死
- 盲目从众的危害性
- 以多数人的意见为准则到底对不对
- 谁才是最大的笨蛋

第4章 权威效应——关键是谁在说

- 什么叫做权威效应
- 听专家的到底对不对
- 利用权威引导对方的态度和行为
- 权威并不是上帝

第5章 竞争效应——互相牵制的螃蟹

- 什么叫做竞争效应
- 容不得别人比自己强
- 假如没有竞争，老虎也会失去霸气
- 妒忌也可以为我所用

第6章 心理暗示——现象背后的秘密

- 什么叫做心理暗示
- 心理暗示之谜
- 运用心灵的力量
- 暗示愈含蓄，效果愈好
- 骗术为什么有人信

第7章 短缺效应——机会越少，价值越大

- 什么叫做短缺效应
- 制造短缺的假象，可以极大地影响对方的行为
- 限量购买的威力
- “物以稀为贵”，越少越好

<<成功中的心理学>>

第8章 喜欢原则——“士为知己者死”

什么叫做喜欢原则

运用心理学的喜好原则，赢得对方的好感

模仿对方的行为，赢得对方的好感

关心对方最亲近的人，更能赢得对方的好感

第9章 承诺原则——要懂得得寸进尺

什么叫做承诺原则

作出承诺，就有言行一致的压力

承诺好，公开的承诺更好

写在纸上的东西有神奇的力量

第10章 首因效应——第一印象至关重要

什么叫做首因效应

让对方将不快改为好印象

如何与对方一见如故？

一展笑颜，就胜过万语千言

第11章 情绪效应——要做心情的主人

什么叫做情绪效应

坏情绪是健康的杀手

不要因为外界因素影响情绪

有时，自我安慰是必要的

不要让愤怒毁了你

把烦恼抛在脑后

胜利一定属于有信心的人

第12章 出丑效应——露出瑕疵更能赢得好感

什么叫做出丑效应

没有人喜欢和一个完美的人打交道

要让对方有种满足感

适当地示弱是件好事情

第13章 焦点效应——每个人都是以自我为中心

什么叫做焦点效应

每个人都很自我

善于倾听是赢得好感的关键

引导对方多说

第14章 自尊原理——每个人的自尊都值得尊重

什么叫做自尊原理

不要让对方觉得没有面子

懂得适可而止的道理

给别人一个台阶下

第15章 做主原则——每个人都希望掌握一切

<<成功中的心理学>>

什么叫做做主原则
让对方觉得是自己在做主
做决定的话，要对方说出来

第16章 期望效应——每个人都希望自己的梦想实现

什么叫做期望效应
每个人都有自己的理想
能帮的时候一定帮
不要打击别人的积极性

第17章 行动原理——行动可以扭转态度

什么叫做行动原理
行动起来，一切都会转好
将执行进行到底
拒绝拖延，才能赢得成功

第18章 情感账户——每个人都有一本存折

什么叫做情感账户
没有客人来访的人是不会出人头地的
经常组织和参与一些聚餐、舞会等活动
通过与别人交换人脉资源来拓展关系网
用心记住他人的名字

第19章 协同效应——每个人都渴望被认同

什么叫做协同效应
赞美必须出自真心
虚心向对方请教，化被动为主动
雪中送炭比锦上添花更暖人心

第20章 互惠原理——每个人都不希望欠人情债

什么叫做互惠原理
让对方产生必须回报你的负疚感
相互信任，互相支持
你为对方着想，对方就会为你着想

第21章 损失规避——人人都害怕失去

什么叫做损失规避
失去100和得到200的差异
损失规避的现象和表现
如何进行损失规避

第22章 登门槛效应——防不胜防的蚕食策略

什么叫做登门槛效应
步步为赢，成功需要从一点一滴开始
把大目标细化成小目标
养成良好的习惯

<<成功中的心理学>>

第23章 锚定效应——起脚不远处就是落脚点

什么叫做锚定效应

适当地休息是为了更好地走路

经常犒劳一下自己

和什么样的人在一起决定你的前途

第24章 自我求证——为什么要信算命师的

什么叫做自我求证

是信算命师的，还是信自己

自我求证的秘密

跳出自我求证的怪圈

参考文献

后记

<<成功中的心理学>>

编辑推荐

在同一位客户面前，为什么你屡屡受挫，而同事寥寥数语就打开了客户的心扉？为什么坦诚相待即便暴露自己的缺点反而更能得到朋友的认可？成功中的心理学告诉你答案。

<<成功中的心理学>>

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>