第一图书网, tushu007.com

<<做人做事必知的心理学>>

图书基本信息

书名：<<做人做事必知的心理学>>

13位ISBN编号：9787504466815

10位ISBN编号：7504466816

出版时间：2010-1

出版时间：中国商业出版社

作者：王福振

页数：246

字数：260000

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

前言

做人、做事是一门艺术。
更是一门学问。
一个人无论多么聪明，多么能干。
背景条件多么好.如果不懂得如何做人、做事，那么他也许能获得一时的成功，但最终的结局将会是失败。
会做人，做好人。
才能行得正、走得远，充分体现自我人生价值。
会做人的人，尽管资历不深，业务不糖，但是拥有一套灵活多变的处世手段。
只要稍微动动脑筋，就可以潇洒自在地游走于各色人物之间，收获人脉，提升人气，经营人生。
从某种意义上说，做人也是～种能力。
“ 人 ”字很好写，做起来不简单。
做人首先要懂人性。
人性是什么？
心理学家认为：人性是人的生存、尊严、亲情、名誉、自由、发展等需求倾向。
能驾御人性。
就能征服人心，就能把人做好，就能把事办的漂亮而有成效。
而要驾御人性，在当今社会，就要懂点心理学。
某汽车销售公司的老李，每月都能卖出30辆以上汽车，深得公司经理的赏识。
由于种种原因。
老李预计到这个月只能卖出10辆车。
深懂人性奥妙的老李对经理说：“ 由于银根紧缩，市场萧条，我估计这个月顶多能卖出5辆车。
”经理点了点头。
对他的看法表示赞成。
没想到一个月过后，老李竟然卖了12辆汽车，公司经理对他大大夸奖一番。
假若老李说本月可以卖30辆或者事先对此不说，结果只卖了12辆，公司经理会怎么认为呢？
他会强烈地感受到老李失败了，不但不会夸奖，反而可能指责。

内容概要

掌握心理学知识，能够使自己的身体、智力、情绪得到充分的调和；能够正确、客观地面对现实和接受现实，合理对待每一件事；能够坦然面对一切，在各种烦躁中，学会保持平衡的心态；能够获得有益的人生经验与技巧。

<<做人做事必知的心理学>>

书籍目录

第一章 你对自己没信心，别人对你更没信心——建立自信的心理学　做事力求出色，别人才能发现你、记住你　不要对一件没有做过的事儿说不行　心理预演：不断强化的神奇力量　冰山理论：命运被潜意识支配　跳蚤效应：你想跳多高，就会跳多高　一个小动作会透露许多真实的心理信息　敢做比会做更重要　光环效应：把自己的身价抬高　冰淇淋哲学：逆境不错，顺境更好第二章　对自己的认识越客观真实就越能发挥自己——掌控成功的心理学　雷鲍夫法则：认识自己和尊重他人　巴纳姆效应：认识自己要客观、真实　品行端正，做人才有底气，做事才会硬气　半途效应：继续往你取经的地方去　飞轮效应：成功需要持续不断的付出　羊群效应：提升自己的判断力，不盲目跟风　巴菲特定律：到竞争对手少的地方去寻在机会　奥卡姆剃刀定律：不要把事情人为地复杂化　成为自己想成为的人，不要为了别人的看法而做人　善用马太效应，赢家就是你　柏林定律：做人不能没有野心，但更需要理性第三章　把握主动，踏稳节奏的一方才能胜出——人与人博弈的心理学　适当说“不”才不容易让人看扁　比林定律：生活的麻烦很多是由于拒绝得太晚　巧妙利用最后时限，迫使对方就范　如果对方欺软怕硬，显示你寸步不让的决心　不要一开始就满足对方所有要求　不要害怕承认自己能力有限，学会拒绝意味着成熟　总要有一个“说得过去”的理由　在别人提出要求前做好说“不”的准备　零和游戏原理：“利己”不一定非要“损人”　与对方站在一个战壕里第四章 中国人把“人情”和“面子”看得很重——让自己有面子的心理学　留面子效应：让别人“赢”，尤其是让喜欢赢的人赢　给人面子，也是给自己面子　别想在争辩中获胜　死要面子，让你没面子　钱“借”还是“不借”　特里法则：承认错误不是丢面子，死不承认才让你没面子　场面话，可听不可信　人情不便透支　保全他人的面子　打人莫打脸，揭人莫揭短　“不好意思”是一种对自己最不利的心理　求人办事的时候最好用登门坎效应　阿伦森效应：不要吝啬你的赞扬第五章　将业绩提升一倍，让威望上一个台阶——游刃职场的心理学　不必争取100%的人对你都满意　引入权威效应，引导对方的态度和行为　讲述相似或相同的经历，让对方有志同道合的感觉　做正确的事，再把事情做正确　蚁群效应：减掉工作流程中的多余　不值得定律：不值得做的事情，就不值得做好　“向上爬”原理：找一个能发挥自己的专长的岗位　先出林的鸟有食吃，发现无处不在的机会　应付排挤你的同事　懒蚂蚁效应：懒于杂务，才能勤于动脑　热炉效应：千万不要触犯公司的制度第六章 同一件事，说话方式不同效果有天壤之别——说话中的心理学　先给自己的说辞披上“公正”的外衣　再正确的话，再正确的方式都要合时宜　开口就能打动人心　白德巴定理：话说得太多，效果未必好　注意语调和表情　谈判中回答问话的技巧　杰亨利法则：运用坦率真诚的沟通方式　位差效应：平等交流是有效沟通的前提　威尔德定理：倾听比说更重要　在领导面前，你为什么会紧张　韦奇定律：做人做事不能缺少主见　让对方点头称“是”——说服的心理奥秘第七章　你好，我好，大家好——人际交往中的心理学　好感的来源：互补、相知　互惠原理：人际关系的跷跷板　首因效应：不可小窥的第一印象　近因效应：不因一时论好坏　晕环效应是把双刃剑　设防心理：应该怎样利用　用欣赏的眼光看人　运用冷热水效应去获得对方的好评　做事贵在真诚，做人懂得感恩第八章 做人要糊涂，做事重在细节——做人糊涂，做事精明的心理学　不要有比别人聪明的想法　睁一只眼闭一只眼做人，明察秋毫做事　给人留下“很厚道”的第一印象　共情效应：替别人着想就是帮自己　帕累托法则：你的80%的收获来自你20%的付出　王永庆法则：节省一元钱等于净赚一元钱　蝴蝶效应：1%的错误导致100%的失败　吉德林法则：认识到问题就等于解决了一半　布利斯定律：如果没有计划，失败就是被计划好的　标签效应：先把对方说成你所希望的那样的人　对别人的举手之劳也要说声“谢谢”第九章 舍得投入，更要舍得放弃，敢于放弃——以退为进的心理学　卡贝定律：放弃有时比争取更有意义　比伦定律：失败也是一种机会　手表定理：你必须做出自己的选择，并为此负责　记住一个人的好，胜过记住一个人的坏　只做你应该做的事，否则会造成脑力的浪费　破窗效应：及时矫正和补救正在发生的问题　敢闯敢干，但绝不乱闯、乱干　分清想做的事和应该做的事第十章 先处理心情再处理事情——舒缓情绪的心理学　不做被气死的周瑜　从不发火的人的身心未必是健康的　找到适合自己的情绪发泄方式　百思不得其解的问题，不妨先放一放　把自己的感受说出来，而不是批评　磁力法则：强制的结局是逆反　做事要能耐得住性子

章节摘录

最后，教授语重心长地说道：“ 不是说一定要站在最前、永远第一。
面是说这种积极向上的心理十分重要。
在漫长的人生中，你们一定要永争第一，积极坐在前排呀！
”这时留学生才恍然大悟，原来，教授是在鼓励学生们要勇争第一呀！
的确，这节课，让同学们受益终生。
第一和第二，差距为什么这么大？
这种心理现象也可以用“ 印刻效应 ”来解释。
1910年，德国行为学家海因罗特在实验中发现一个十分有趣的现象：刚刚破壳而出的小鹅，会本能地跟随在它第一眼见到的自己的母亲后面。
但是，如果它第一眼见到的不是自己的母亲，而是其他括动物体，如一只狗、一只猫或者一只玩具鹅，它也会自动地跟随其后。
尤为重要的是。
一旦这只小鹅形成了某个物体的跟随反应后，它就不可能再形成对其他物体的跟随反应了。
这种跟随反应的形成是不可逆的，也就是说小鹅承认第一，却无视第二。
这种后来被另一位德国行为学家洛伦兹称之为“ 印刻效应 ”的现象。
北京奥运会上，最激动人心的莫过于颁奖时刻，几名获奖运动员同时站在领奖台上，但奏响的却只能是冠军所属国家的国歌。
随便拿出一项比赛来，人们往往对冠军的名字耳熟能详，如果再问一句：“ 亚军是谁？
”人们十有八九会犯迷糊。
为什么人们记住的往往是冠军的名字和笑脸，而将亚军放在一个被人遗忘的角落呢？
这并不是人们对第二名不屑一顾。
而是习惯于关注第一的心理在“ 作怪 ”。
因为首先取得胜利的是冠军，是最先进入人们眼睛和大脑里的人，所以人们的印象也更深刻，不容易忘。
这是人们的普遍心理，与人品和性格无关。
所以，无论做什么事情。
要么不做，要做就要集中精力做到最好，最出色，做出彩，做出点“ 动静 ”来。
这样别人才能关注你，记住你，欣赏你，遇到好事的时候也愿意想着你。
否则.事情没少做，活没少干，没有一样做的漂亮，这样就不会引起别人的注意，这样的人只会平凡一辈子。

编辑推荐

《做人做事必知的心理学》：雾里看花，水中望月，现实生活总是不轻易展现自己的真实面目，心理学借你一双慧眼，看透这一切。
学好心理学，汲取做人做事的智慧。

第一图书网, tushu007.com

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