

<<心理学的智慧>>

图书基本信息

书名：<<心理学的智慧>>

13位ISBN编号：9787505421530

10位ISBN编号：7505421530

出版时间：2009-8

出版时间：朝华出版社

作者：张笑恒

页数：291

字数：290000

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

在社会交往中，我们不得不面对复杂的人际关系：上司、同事、朋友、爱人、陌生人……由于每个人先天禀赋和后天经历的不同，使得每个人的性情、心理、性格千差万别。

同时，由于人性上的弱点，在利益的驱使下，人们在与其他人交往时往往会戴上面具，把真实的自己隐藏起来，让人难辨真假，这就使得人际交往变得越发的复杂和困难。

所谓人心难测，如果你被别人的表象所迷惑，做出不协调或者错误的反应，就会受制于人。

心理学是一门很棒的学科，也是一门很有意思的学科，它能很好地帮助我们解决这些人际交往中所遇到的问题。

我们没必要成为心理学专家，但至少应该了解一些心理学知识。

当你学着用心理学的方法深入自己的内心去分析，你会发现这个世界完全不同。

人际交往中，攻心为上，只有摸清对方的心理，分析出他们每一个表情，每一个动作所传达出来的信息，你才能得知他们内心真正的想法，从而决定自己该扮演什么样的角色、说什么样的话、做什么样的事。

要知道每一种行为都来源于一种心理反应，要想在人际交往中占据主动，就要练就一双洞穿人心的火眼，在不动声色中看清他人内心的想法。

在人际关系越发错综复杂的今天，谁是你的敌人，谁又是你的朋友？

你是如何洞悉的呢？

一个人城府再深，也不可能彻底掩饰自己的全部心思；一个人本性再虚伪，也不可能永远不露出自己的真面目。

<<心理学的智慧>>

内容概要

在社会交往中，我们不得不面对复杂的人际关系：领导、同事、朋友、爱人、陌生人……心理学是很有意思的一门学科，它能很好地帮助我们解决这些人际交往中所遇到的问题。本书从分析心理入手，以生动的事例加以阐述各种行为、动机、感情等方面的问题，道出了为人心态和处事之道。

<<心理学的智慧>>

书籍目录

第一章 管理情绪，做自己心情的主人 “情绪效应”：坏情绪是健康的杀手 “巴纳姆效应”：不要因为外界因素影响情绪 “杜根定律”：胜利一定属于有信心的人 “韦奇定律”：希望和信念任何时候都不能丢 “蓝柏格定理”：把压力控制在自己能承受的范围内 拔掉欲望的毒草 “阿Q精神”：有时，自我安慰是必要的 不要让空虚占据你的心灵 不要让愤怒毁了你 把烦恼抛在脑后 “手表定律”：别让他人的观点影响你的决定

第二章 察言观色，洞悉对方的心理 “首因效应”：千万别忽略第一印象的重要性 通过话题观察对方心理 身体语言中的情绪密码 看对方的“眼色” 行事 爱说大话者背后隐藏的心理动机 怎样看透虚伪的生意伙伴

第三章 掌握社交心理原则，做处处受欢迎的人 “邻里效应”：热情能够融化一切 “亲和效应”：亲和力就是最强的魅力磁场 “投射效应”：推己及人，但也别一厢情愿 “让步效应”：为别人的心理搭建台阶 微笑的人到处受欢迎 谈论别人感兴趣的话题 给别人表现自己的机会 激发别人的同情心 让对方感到自己很重要 说话绕个弯子可巧达目的

第四章 因人制宜，善于与不同性格的人相处 “南风法则”：以柔克刚，避免以硬碰硬 善于与你不喜欢的人相处 谨慎防备外表柔弱的伪君子 如何对付争功的同事 慎待深藏不露的人 如何对待疑心较重的人 给死要面子的人一点面子

第五章 低调处世，于无声中掌握主动 “出丑效应”：露点瑕疵，更能赢得好感 以静制动，在沉默中控制对方 不冒尖，在低调中把握主动 隐忍者才能谋大事 有再大的功劳也不自夸 非必要场合，永远不玩辩论游戏 顺势而为，以弯曲躲避外力的打击 得理饶人，不把别人逼到死角

第六章 “情”牵人心，感情投资三分付出十分回报

第七章 魅力驭力，让下属心甘情愿跟随你

第八章 了解、尊重，提高你“管理上司”的智慧指数

第九章 一团和气，学着与同事打成一片

第十章 攻心为上，“说”动客户赢得信任

第十一章 知己知彼，谈着桌上克敌制胜

第十二章 互惠互利——维持友谊的基本原则

第十三章 把握距离，爱情才能走得更远

第十四章 见面熟络，三分钟把人生变成熟人

章节摘录

第一章 管理情绪，做自己心情的主人 “情绪效应”：坏情绪是健康的杀手 所谓“情绪效应”，是指一个人的情绪可以影响到他人对这个人今后的评价。

在平常的生活中，有时候我们会感到高兴、愉悦、轻松，有时候我们也会感到恐惧、悲伤、抑郁。但我们必须要意识到：长时间的情绪低落不只会影响到你的人际关系与工作表现，更可能会危及身心健康。

所以每个人都应该学会调节自己的情绪，不要让不良情绪成为自己身心的杀手！

有一位青年看到死神正往前面的一个村庄前进，他很机警地询问死神去村庄的目的，死神面无表情地回答说：“我要从前面的村庄带走100个人。”

这位青年听完立刻拔腿向前奔跑，他用最快的速度赶到那个村庄，然后不辞劳苦地告诉每一个人，要大家小心，因为他也不知道死神会带走哪100个人。

第二天早上，当死神踏进村庄时，这位好心报信的年轻人却堵在死神前面，带着不满的口气说：“你欺骗了我，你昨天明明说要带走100个人，可是为什么昨晚村子里却死了1000多人呢？”死神看了看年轻人，心平气和地说：“年轻人，我没有骗你，昨晚死的人只有100个是我名单里的人，其余的都是被恐惧与焦虑带走的。”

这个故事告诉我们，痛苦、恐惧、敌意、冲动、愤怒等负面情绪都是心灵的毒素，如果一个人长期被这些心理问题所困扰，就会导致身体上的疾病。

中医也有这样一种说法：“怒伤肝，思伤脾，忧伤肺，恐伤肾。”

足以证明这些不良情绪都会对我们的五脏六腑造成伤害。

在人的一生中，难免会遇到挫折和困难，若是因此情绪低落、恐惧、失望、抑郁不安，最后苦的还是自己。

在做身体健康检查时，一对夫妻被告知太太得了乳癌；先生得了前列腺癌，并且伴有严重的心脏病，主动脉血管有三分之一被阻塞。

据医生估计这二人的寿命都只剩下半年。

这对夫妻经过几番讨论后，决定好好度过剩余的岁月，于是他们决定去完成环球旅行的愿望。

他们卖掉了房子，拿着这笔钱开始了他们的旅行。

因为感到生命的短暂，他们在旅行中格外珍惜每一天，每天都快快乐乐地度过，每天都开开心心地享受两人独处的甜蜜，就好像回到初恋时的热情一样，连旁人也不禁羡慕他们的恩爱。

在这半年中，他们只顾享受生活的美好，几乎忘记了自己是病人。

半年后他们回到伦敦，当他们回到同一家医院做进一步检查时，奇迹发生了，医生惊讶地发现两人的癌细胞已经消失，连丈夫的动脉血管阻塞也好了许多，这个结果让医生惊诧万分，连呼“这真是奇迹”。

后来，医生发现是他们的“正面情绪”救了自己。

因为在人快乐的时候，脑内会分泌一种“安多芬”，它会增加体内的淋巴球，进而增强人体对抗癌细胞的能力，让人重新获得健康。

别让坏情绪控制你的生活，别让坏情绪扼杀了你的健康。

试想：若一个人整天心情抑郁，愁眉苦脸地面对生活，做任何事情都不积极，那会怎么样？显然，那必然导致事事不如意，甚至会有更大的困难等着他，这样也就会让他的心情更加郁闷，生活态度更加消极，形成恶性循环。

但是一个心情开朗的人则对生活充满了热情，对要做的事情充满了希望，工作生活都积极上进，自然而然的就会顺心如意，心情也就越来越好了。

每个人都应该正确认识情绪效应：虽然我们无法选择发生在自己身上的事情，但可以选择自己的情绪状态；虽然我们无法改变环境来适应自己的生活，但可以调整情绪来适应环境的变化。

一旦我们做到了这些，就再也不用饱受不良情绪的困扰了。

“巴纳姆效应”：不要因为外界因素影响情绪 人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述更能准确地揭示自己的特点，心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”。

<<心理学的智慧>>

心理测试也是一样，比如，某些心理测试中说：“你喜欢生活有些变化，厌恶被人限制。

” “你很需要别人喜欢并尊重你。

” “你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点，不过你一般可以克服它们

。 ” “你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确。

” “你有时外向、亲切、好交际，而有时则内向、谨慎、沉默。

” 相信很多人对此都会深信不疑，并惊叹这种测试真够准的。

事实上，这是一顶戴在谁头上都合适的帽子。

但人们的情绪就是这么容易受到外来因素的影响，这也是巴纳姆效应的表现之一。

比如，我们习惯接受外界的信息暗示，假若信息是积极的，那自然是一件好事。

反之，如果信息是消极的，就会影响心情，使你情绪低落或者焦虑不安。

消极的暗示是很危险的，我们总希望从别人的经验中找出一，条自己能走的路。

这时候，我们就要努力看清自己，避免受别人情绪的影响。

清早，唐伟刚刚进入工作状态，听到坐在对面的陆强气呼呼地说：“迟到两分钟就要扣钱，真不是人过的日子。

扣吧，真没劲，早想跳槽了。

” 陆强的抱怨把唐伟从工作状态中拽了出来，抬头看看表，九点过五分，看来陆强又迟到了。

陆强是一个喜欢把个人情绪当众展示的人，非常喜欢抱怨，所以办公室里经常会听到他的牢骚声，言语里总是充满了挑剔。

唐伟感到自己时常会受他情绪的影响。

刚进公司的时候，唐伟虽然没有踌躇满志准备大干一场的劲头和激情，但对工作还是充满热情的，他渴望通过自己的努力得到上司的赏识。

因为陆强在公司工作已经4年多了，算是老员工，唐伟有什么问题自己琢磨不出来时，就会虚心地向他请教，而每次陆强都懒洋洋地说：“这有什么意思？想那么多于吗？说实话，我来的时候和你一样，结果呢？还不是这样？”也许陆强的抱怨是无意的，但是已经大大削弱了唐伟的冲劲与热情。

有时候，唐伟也会与他争辩说，只要努力，就一定会有机会。

而陆强则会不屑地说：“算了吧，收起你的那点梦想吧，这个社会只有会混的人、有关系的人，才有未来。

你没看咱们公司那个小赵，比我还晚来一年呢，人家现在已是部门经理，听说他是老板的远房侄子。

还有那个来了半年就被提升的小李，听说是老板朋友的儿子……” 听了陆强的话，唐伟就会怀疑

，自己和老板没有任何“瓜葛”，努力会不会有用？有时候，刚刚说服自己要努力，不要受别人坏情绪

的影响，陆强又会悄悄对他说：“我最近看好了一家公司，人家在市中心办公，办公室装得那叫气派

，听说公司有500多人，哪里像咱们这里办公室不像办公室，上上下下加起来还不到100人……”

唐伟一直在陆强的抱怨声中坚持着自己最初的信念，后来慢慢动摇，也渐渐觉得现在的工作没有前途，缺乏发展空间，那些曾经给自己定的短期计划、中远期计划，而今已束之高阁。

他想即便努力了，说不定将来也是和陆强一样的命运。

唐伟已经被陆强的负面情绪深深影响了，并严重影响到了自己的工作。

根据一项调查显示，工作较有成就的人，绝大部分都是在情绪上具有稳定性格的人，而不是才华横溢或是智商较高的人。

这种稳定性格不仅包括能很好地控制自己的不良情绪，还包括对别人负面情绪的免疫能力。

无论是在工作中还是生活中，我们的心情总是容易被别人的情绪所感染。

小至别人的一个表情、一句话，大到社会生活环境，都影响着我们的情绪。

因此，我们要避免被外界的信息所奴役，尤其是不要让那些消极的情绪干扰到你。

这就需要你时刻保持一种恒定淡然的心态，做真实的自己，只有这样，幸福才会距你更近，成功也才会找上你。

“杜根定律”：胜利一定属于有信心的人 很多时候我们都在说：“我不行。

” “这个我恐怕不行吧。

<<心理学的智慧>>

” “我哪有那么厉害啊？”是的，你也许没那么厉害，但你一定要相信自己是一个与众不同的个体，要学会欣赏自己，相信自己，因为自信才是成功的基石。

这就像“杜根定律”所说的那样：“强者不一定是胜利者，但胜利迟早会属于有信心的人。”

” 试看古今中外的成功人士，有几个觉得自己是天才？他们也是普通人，但是他们有一个共同的特质，那就是自信！

所以你要做的，就是对自己充满信心，相信自己！

黄美廉是一位自小就患脑性麻痹的病人。

脑性麻痹夺去了她肢体的平衡感，也夺走了她发声讲话的能力。

然而她没有让这些外在的痛苦击败她内在奋斗的精神，她用她的手当画笔，以顽强的生命告诉世人要“活出生命的色彩”。

她昂然面对，迎向一切的不可能，终于获得了加州大学艺术博士学位。

一次她去演讲，全场的学生都被她不能控制自如的肢体动作给震住了。

“请问黄博士，”一个学生小声地问，“你从小就长成这个样子，请问，你怎么看你自己？你都没有怨恨吗？”、……

<<心理学的智慧>>

编辑推荐

《心理学的智慧：生活中的心理学全攻略》：生存就是一个博弈的过程，读懂对方心理就能掌控一切，人生如棋。

输赢的博弈充斥在你生活中的方方面面。

在这场博弈中，要想让自己立于不败之地，就必须懂点心理学，因为只有这样，才能看清他人的真实意图，灵活运用自身的资源，做到可进可退、掌握全局。

进而赢得主动。

获得博弈的最终胜利。

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>