

<<成功做人要上的九堂心理课>>

图书基本信息

书名：<<成功做人要上的九堂心理课>>

13位ISBN编号：9787506464543

10位ISBN编号：7506464543

出版时间：2010-6

出版时间：中国纺织出版社

作者：张永生

页数：261

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>

## <<成功做人要上的九堂心理课>>

### 前言

法国文学家雨果说过：世界上最宽阔的是海洋.比海洋更宽阔的是天空，比天空还要宽阔的是人的心灵。

心理学就是研究人的心灵的科学。

心理学是一门非常有趣的学问.它可以应用到现代生活的方方面面，对我们的帮助是非常大的。

学习心理学，可以加深我们对自己的了解。

通过学习心理学，我们可以知道自己为什么会有某些行为。

这些行为的背后究竟隐藏着什么样的心理活动，以及自己现在的个性、脾气等特征又是如何形成的。

同样，我们也可以把学到的心理活动规律运用到人际交往中，通过他人的行为推断其内在的心理活动.从而实现对外部世界更准确的认知。

比如，在心理学中有个概念叫首因效应.也叫第一印象效应。

第一印象是在短时间内以片面的资料为依据形成的印象。

心理学研究发现，与一个人初次会面。

45秒钟内就能产生第一印象。

这一最先形成的印象对他人的社会知觉能够产生较强的影响，并且在对方的头脑中占据着主导地位。

## <<成功做人要上的九堂心理课>>

### 内容概要

阅读本书，你可以全方面掌握为人处世的精髓。

其中，做人心理学可以帮助你了解人性的优点和弱点；人际心理学可以帮助你赢得朋友，提升人缘；说话办事心理学可以教你找到求人办事的秘诀；做事心理学可以教你学会高效率做事；幸福心理学可以让你学会经营自己的幸福；职场心理学可以帮助你在职场上早日成功；幽默心理学可以让你成为一个有魅力、受欢迎的人；健康心理学可以让你学会释放心理压力，做一个快乐的人！

## &lt;&lt;成功做人要上的九堂心理课&gt;&gt;

## 书籍目录

第一课 做人心理学：为人处世要懂点心理学 自大心理：自大的人最渺小 示弱心理：示弱也能赢得满堂彩 报复心理：仇恨只会让自己更痛苦 投机心理：不要一心想着取巧 幻想心理：莫把希望当现实 卖弄心理：聪明反被聪明误 依附心理：依附是消极的占有 自负心理：自负之人必自误 完美心理：别陷入完美的陷阱 自私心理：私欲之花结恶果 趋利心理：不要掉进钱眼儿里

第二课 交际心理学：成功交际的金钥匙 首因效应：第一印象价值百万 礼貌意识：礼貌是最高贵的心灵沟通 自卑心理：超越自卑，赢得自信 换位思考：站在对方的角度看问题 适度原则：关系再好也不能强人所难 好奇心心理：勾起好奇心就成功了一半 趋望心理：嫌贫爱富的“势利眼” 好胜心理：适当满足对方的好胜心 同情心理：激发对方的同情心 升值效应：越神秘的东西越值钱

第三课 办事心理学：懂心理好办事 戒备心理：化解他人的戒心 重情效应：动真情才能得人心 恻隐心理：打动别人的恻隐之心 亲情心理：亲情是帮助办事的最好理由 心理共鸣：情感共鸣。

水到渠成 共鸣心理：想其所想 心理暗示：巧妙暗示让人心领神会 人情效应：待人处世要有长远眼光 亲近心理：营造彼此之间的亲近感 好强心理：请将不如激将

第四课 做事心理学：善于思考，高效率做事 懒惰心理：懒惰是心灵的腐蚀剂 推诿心理：推诿是无能的代名词 专注心理：专心致志地做好每件事 犹豫心理：犹豫不决是成功的死敌 果断决策：该出手时就出手 效率法则：坚持效率优先的原则 瞎忙效应：不要偏离目标 贪多心理：贪多嚼不烂 细节心理：细节决定成败 务实心理：多做实事少搞表面文章

第五课 幸福心理学：幸福就是一堂心理课 宽容心理：用包容之心化解不快 唠叨心理：爱唠叨是一种心理疾病 攀比心理：什么都是别人的好 吵架心理：吵架也是一种交流 近因效应：把握当下，提升自己 赞美心理：满足他人需要被赞美的心理 改造心理：不要试图改造对方 择偶心理：合适比好更重要 趋同心理：爱他就要投其所好

第六课 职场心理学：读懂人心才能纵横职场 争功心理：退一步，海阔天空 距离感应：有距离才有安全感 沟通心理：好的沟通必须懂心理 倾听效应：朋友的心声要聆听 管理情绪：别让怒火烧伤自己 对上规则：摸准上司的真实意图 嫉妒心理：千万别患“红眼病” 浮躁心理：浮躁与成功无缘 求职心理：读懂面试官的心理 抱怨心理：“职场怨妇”最可怜

第七课 幽默心理学：幽默的人最有魅力 宣泄效用：用幽默宣泄情绪 超脱心理：幽默是尴尬的解毒剂 错位心理：让人捧腹的“用词不当” 健忘效应：健忘产生的幽默效果 反比效应：讽刺性越弱幽默感越强 荒谬效应：将错就错式的幽默 无视逻辑：“即兴发挥”也能幽默一把 歪理效应：充满温情的歪理幽默 简短效应：画龙点睛式的幽默 糊涂效应：假装糊涂的可爱之处 借力效应：他山之石可以攻玉

第八课 情绪管理心理学：有什么比快乐更重要 快乐情绪：快乐过好每一天 情绪发泄：烦恼时不妨发泄一下 愤怒情绪：别让情绪失去控制 悔恨情绪：不要为打翻牛奶而哭泣 抑郁情绪：走出抑郁的阴影 心理病毒：给心理排排毒 乐观情绪：选择乐观的生活态度 内疚情绪：内疚挽救不了什么 沮丧情绪：不要陷入沮丧的漩涡 忧愁情绪：忧郁的人看不见阳光

第九课 减压心理学：感到累时就减减压 贪欲效应：贪欲越旺压力越大 高期望效应：高期望带来高压 中年效应：人到中年压力最大 压力释放：觉得累时减减压 心理强迫：摆脱“强迫症”的纠缠 疲劳心理：及时放下心理包袱 自慰疗法：凡事要往好处想 心理呕吐：有烦恼要一吐为快 大笑减压：笑是减压的良药 哭泣减压：压力大时大哭一场 放纵减压：平淡生活需要些许放纵

参考文献

## <<成功做人要上的九堂心理课>>

### 章节摘录

一个人有了成绩和优点，就是不说也是客观存在。而说了呢？

依然是一种客观存在。

在他没有炫耀自己之前会得到人们的敬佩，而当他过分炫耀之后，反而可能成为一个遭人鄙视的人。

有的时候，某人事实上的确比别人强。

但如果他到处炫耀，就会伤害到别人的自尊心。

因为他的长处，而使别人的长处变成短处；因为他的智慧，而使别人的智慧变成愚蠢；因为他的才能，而使别人的才能变成无能，等等。

他的自尊心的满足，就是建立在伤害别人自尊心的基础之上，这种聪明谁会欢迎呢？

列宁曾引用过卢森堡的一句话：“鹰有时会飞得比鸡还低，而鸡却永远也不能飞得像鹰那么高。”无论多么令人佩服的人物，都不是十全十美，但他的长处毕竟比一般人多，我们切不可自己的一点优越之处向他人炫耀。

否则，就如同一个幼稚小儿炫耀自己的雕虫小技一样，惹人发笑。

3，嫉妒 嫉妒、羡慕都是人性的弱点。

不论你多么不愿意承认，你还是会希望自己超越他人。

这种本性若是正常而良性地发展，便能激发上进心及竞争力，这本来并没有什么不好。

但是，如果这种心理扩展到人际交往中，那可就不好了。

事实上，某种程度的羡慕可以直接以言语表达。

这是非常好的。

因为每个人都喜欢听赞美的话，你的羡慕将会令对方感到无比的高兴。

但是，如果失去了内心的敬意而燃起了妒意，这妒意经过膨胀后，反而会使双方都受到伤害。

如果看到了对方的优点。

就必须以虚心的态度来认同对方。

这虽然还不见得会让对方视你为知己。

但对你自己本身却有正面的效用。

有了善意的认同，才能够以冷静的思考来反省自己不如对方的地方，并且能够努力改进来超越对方。

如果只是一味地嫉妒却不自我反省。

这样不仅会伤害朋友，也会伤害到自己。

.....

## <<成功做人要上的九堂心理课>>

### 编辑推荐

《成功做人要上的九堂心理课》：学习心理学，可以加深对自己的了解。学习心理学，可以知道自己为什么会做出某些行为，这些行为背后究竟隐藏着什么样的心理活动以及自己现在的个性、脾气等特征又是如何形成的，等等。

同样，我们也可以把自己学到的心理活动规律运用到人际交往中，通过他人的行为推断其内在的心理活动，从而实现对外部世界更准确的认知。

没有人天生就注定成功·成功需要你不断培养 如果你想提高为人处世的修养，如果你想掌握人际交往的秘诀，如果你想赢得幸福快乐的人生，你必须要懂一点心理学。

<<成功做人要上的九堂心理课>>

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>