

<<哈佛心理学全集>>

图书基本信息

书名：<<哈佛心理学全集>>

13位ISBN编号：9787507426564

10位ISBN编号：7507426564

出版时间：2012-10

出版时间：中国城市出版社

作者：吕靖

页数：314

字数：276000

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>

## <<哈佛心理学全集>>

### 前言

在世人眼中，哈佛大学是一所神圣的殿堂。

在美国，它一直享有“思想库”的盛名。

这所拥有近400年历史的世界顶级大学曾培养出8位美国总统、34位诺贝尔奖获得者和32位普利策奖获得者。

多年以来，哈佛大学一直致力于学生综合素质的培养，而哈佛的学生从入校的那一刻起，就在为人生的幸福和成功而努力拼搏着。

幸福是什么，成功又是什么，这一直是令人值得思考的问题。

然而，幸福和成功都不容易得到，要得到它们并非勤奋、努力就可以实现，还需要找到其中的捷径。

哈佛心理学就如同解决这些问题的航标，为每个人指引前行的方向。

只有了解本体、职场、学习、为人处世等各种的心理知识后，才可以轻而易举地操控自身，游刃有余地处理相关问题。

每个人都是一座宝藏，认清自己的人能够将自身资源源源不断地挖掘出来，帮助自己畅通无阻地行走于社会，外圆内方地为人处世。

想要取得成功，不仅要凭借专业技能，而且还要掌握一定的心理知识。

有句古话叫做“得人心者得天下”，能够八面玲珑地交际处世，能够管控自己的情绪，能够正确面对人生的顺境、逆境，自然能够无往而不利。

财富是没有逻辑可言的，它能够让人感受到满足，同时也会给人带来深深的困惑；有人绞尽脑汁地思考致富之路，有人轻而易举地摇身变为富翁；有人挖空心思琢磨如何积攒钱财，有人却科学、合理地进行投资……理财、消费，拥有财富没有特定的规则，只要你琢磨透其中所蕴涵的心理规律，自然能够参透关于金钱、利益的真谛。

可以毫不夸张地说，一个人生活、工作、学习，方方面面都离不开心理学的智慧，而这智慧能够帮助个人最大限度地获得成功。

本书从自我认知、心态情绪、职场管理、为人处世、思维学习、面对问题及财富累积与消费等方面，有针对性地详细剖析了各种常见心理现象，用大量案例深入浅出地介绍了每个人应该注意的心理特征和心理事项，力求帮助每个人了解自己和他人心理，挖掘自身的种种潜能与实力，从而快速破译幸福和成功的密码，在众多竞争者中脱颖而出，成为最终的强者。

## <<哈佛心理学全集>>

### 内容概要

哈佛大学是一个制造“成功者”的“工厂”，自建校以来，这座“美国的思想库”诞生了8位美国总统、34位诺贝尔奖获得者、32位普利策奖获得者和数十家跨国公司的总裁……而他们的成功或多或少都受到了哈佛心理学的影响。

可以说，哈佛人的成功在某种程度上证明了哈佛心理学在个人奋斗过程中所起到的强大作用。

那么他们是怎么做到的呢？

一起来看看吕靖的《哈佛心理学全集》吧。

在这本《哈佛心理学全集》中，你将会看到，哈佛人是如何运用母校的心理学理念来帮助自己战胜逆境、走向成功、享受幸福人生的，而你，也将从中获得无限启迪，使自己的未来因哈佛心理学而受益。

<<哈佛心理学全集>>

书籍目录

- 1 认知心理学：看清自己才能看到世界
- 小测试：你是怎样的人
1. 做最好的你自己：你是谁?想走向何方
2. 自我定位：位置决定角度，角度决定心态
3. 了解自我优势，规避自我缺陷
4. 别让映射作用操纵你的人生
5. 塑造健全人格，从告别自我歧视开始
6. 原则：将你与他人明确区别的基本要素
7. 不断完善，才能不断靠近最佳自我
8. 保持以“意义”为中心的人生切入点
9. 自我反省：让你更明确方向的要点
10. 走出智商局限，让情感因素改变生活
- 2 处世心理学：让人生走入正常轨道
- 小测试：你的为人处世能力有多强
1. 你需要做的，只是演好你自己
2. 以最近的积极行为，改变以往的消极看法
3. 主动出击，才能消除被动心理
4. 塑造个人魅力，吸引人气
5. 内心强大，才是真正的个人强大
6. 别找同一类人，优势互补才是真正的交际
7. 完美是一种境界，不是一种目标
8. 别轻信，但是也别总是怀疑
9. 让快乐将你与他人黏合在一起
10. 宽容别人，往往就是解放自己
- 3 职场心理学：自己生，也让别人活
- 小测试：你是否适合目前的工作
1. 质疑自己“行不行”者，大多会不行
2. 控制好胜心理，站稳脚跟再求发展
3. 把自己的优势发展成自己的强项
4. 要经验，不要“主义”
5. 距离之美，可温暖，亦可焚毁
6. 自我表演，你上升或沉沦的职场开始
7. 拒绝的前提是不伤害、不留后患
8. 沉默不是你唯一的权利
9. 没有不值得你尊重的人
- 4 交际心理学：个体与群体的完美融合
- 小测试：他人眼中的你是什么样的
1. “空间防卫区”：你们都需要的东西
2. 蝴蝶效应在正面与负面交往中皆可体现
3. 远离“社交障碍症”，主动融入社会大环境
4. 带有偏见，是无法顺利交往的重要原因
5. 先有自我，才有他人尊重下的自我
6. 时间是考验，日久才能见人心
7. 守住自己的缄默，更能获得对方的认可
8. 不管何种情况下，赞美永远是迅速交往要素

<<哈佛心理学全集>>

- 9. 学会互惠，才能远离群体排斥
- 10. 远离负面外因，塑造“零压力社交”
- 5 情绪心理学：积极才能幸福
- 小测试：你的情绪健康吗
- 1. 灰色心理，让你走入灰色人生
- 2. 今天你倦怠了吗
- 3. 愤怒会将生活焚毁
- 4. 焦虑时代：人人都有焦虑症
- 5. 走出浮躁，学会自我沉淀
- 6. 赶走人生中的冲动魔鬼
- 7. 不恐惧，让你更快乐
- 8. 遇事别抱怨、多积极
- 9. 笑对人生，为强压下的心灵松绑
- 10. 快乐人生始于悦己
- 6 管理心理学：以权力的名义关爱
- 小测试：你是一个值得信服的上司吗
- 1. 有效管理首要准则：先亲民后树威严
- 2. 分明赏罚，才能分明管理
- 3. 别让“权威性谎言”成为员工的笑柄
- 4. 以职定人，让人才各尽其用
- 5. 正确授权：能放能收才是控制的艺术
- 6. 利用“心理合同”管理下属
- 7. 精神与金钱，哪种奖励更有利
- 8. 行为映射内心思想：下属动作中的小秘密
- 9. “明确回答”与“含糊回答”中的奥秘
- 10. 众多员工中，如何确定最佳“榜样”
- 7 谈判心理学：进与退间的竞争之舞
- 小测试：你是否能在关键时刻掌控局势
- 1. 充分准备，做好自我控制
- 2. 坚定立场的同时，打消对方的敌意
- 3. 充分利用你的耳朵，获得更多相关信息
- 4. 给你的对手划分好具体的类型
- 5. 别害怕，最难缠的对手往往最易对付
- 6. 打好心理战，赢得谈判先机
- 7. 正确运用报价原则，巧妙获得最大利益
- 8. 有时候，适时的妥协能带来奇效
- 9. 在矛盾事实面前，做个信息的全面掌控者
- 10. 让谈判趋向双赢：照顾彼此的最大利益
- 8 成功心理学：上帝偏爱坚持者
- 小测试：你追求何种类型的成功
- 1. 生存是游戏，选择决定成败
- 2. 一切成功的起点：你能改变你的世界
- 3. 成功者的特质：敢于探索与控制的勇气
- 4. 有问题，才有上升空间
- 5. 保持成功的关键在于持久的自我学习
- 6. 激励：对人对己皆有益处的心理鼓动
- 7. 没有条件?细心寻找就会出现条件

<<哈佛心理学全集>>

8. 持久的情感才会产生巨大的动力
9. 如何提高自我能量水平
10. 潜能无限：唤醒心中沉睡的巨人
- 9 逆境心理学：强者驾驭,弱者沉沦
- 小测试：你的抗挫折能力有多强
1. 放弃是你唯一到不了终点的行为
2. 弱者才忏悔，强者总是在正视原因
3. 努力把握生命中无法预料的机遇
4. 梯子错误的墙上，你永远登不上理想之塔
5. 方法是成功的关键，找到它你便能成功
6. 过去不能否定将来，活在这一刻
7. 渴望就是力量：成功只青睐期盼者
8. 别把时间浪费在对自己没有用的东西上
9. 跨过挫折是风景，无法正视挫折是囚笼
10. 成功是个慢动作：坚持者更能成功
- 10 消费心理学：实惠往往更浪费
- 小测试：激情消费离你有多远
1. 消费中的情感作用让你变成购物狂
2. 名牌成就不了你的自我认同
3. “9.9元”为什么比“10元”更易让你接受
4. 广告：只是一场视觉与听觉上的享受盛宴
5. 商家不开放更多收银台的秘密
6. 别让无谓的攀比消耗掉你的存款
7. 出门别带卡：刷卡消费不能让你心疼
8. 不买套票，让你得宜更多
9. 从文化消费中汲取更多的营养
10. 远离“小财”心理，你才能节省更多金钱
- 11 财富心理学：在欲望下追逐丰足
- 小测试：你有机会成为富人吗
1. 塑造自我积极富翁形象，才能不为金钱所困
2. 人不敷出并不可怕，找出“钱不够用”的原因
3. 想赚钱，先从了解自我身价入手
4. 财富并非一切：远离物质潜规则
5. 忠于欲望，才有机会跨越障碍
6. 从外界环境中识别社会财富变化趋向
7. 了解自我在财富上的优势
8. 做自己爱做的事，并从中赚钱
9. 安定往往代表着贫穷
10. 每一个财富拥有者都是天生的冒险家
- 12 思维心理学：两点间直线并不最短
- 小测试：你的思维能力有多强
1. 唯：—不变的是改变：改变才是永恒的主题
2. 心智模式：你看到的是你想看到的世界
3. 以思维改变环境局限性，以环境衡量方法可行性
4. 权威与经验：信赖，而非依赖
5. 打破常规，以创造性的姿态去生活
6. 依赖于行动，而不是命运

<<哈佛心理学全集>>

7. 让天性引导人性，让教养改变劣根
8. 改变旧思维模式的七大步骤
9. 永远找方法，别找借口
10. 保持理性才能找到最佳解决方案
- 13 学习心理学：在时间流逝中塑造经典
- 小测试：你是否具备持续学习的能力
1. 你为什么而学：动机决定成败
2. 忘却时间，时间也将忘却你
3. 温故而知新：重复中获得的统一认知
4. 冲破厌学的心理牢笼，走向主动学习
5. 以积极的思维打破健忘的诅咒
6. 明确判断有意义行为与无意义行为
7. 成功是最好的学习刺激
8. 兴趣决定求知欲望，求知欲望决定成功几率
9. 规划在学习过程中同样凸显重要性
10. 勇敢挑战未知问题，才能获得新知识

## 章节摘录

版权页：与人共处，有进有退 哈佛大学的迈克尔先生对人际关系研究颇深，他认为：身在职场，并不是保持低调、唯唯诺诺就会赢得他人的喜爱。

“与同事相处，就比如跳舞，需要有进有退，这样，舞蹈才能跳得好。

”职场人士经常遇到这种状况，自己已经忙得不可开交，可是时不时地有“猴子”上蹿下跳进行骚扰，分散了你大量的工作精力。

遇到这种情况怎么办？

违心地答应下来，还是在有必要的同时婉转拒绝？

将爬在身上的麻烦“猴子”甩落下去，并且不伤害到自己和对方，是初入职场之人必须学会的学问。

按照迈克尔先生的观点，将其归纳如下：（1）坦白拒绝法。

世界上没有万能的人，即使工作能力较一般同事强，但是精力和时间终归是有限的。

当别人提出额外要求时，坦白地告知对方自己没有胜任的能力，或者没有可以完成的时间，就等于了拒绝。

这种拒绝诚恳且出自现实，相信对方会理解、接受。

（2）间接拒绝法。

间接拒绝是婉转拒绝的一种，可以尝试着对对方说“最近很忙”、“暂时不能完成”的话语。

办公室是个极其敏感的地方，如果不是不可推托的事情，就不要接手任何人推给你的问题，如果你接受所有找上门的问题，你自己分内的工作将很难顺利展开。

学着用暗藏的语句给出对方“NO”的答案是职场中人必须学会的常识。

以上两种方法都是帮助你如何拒绝他人才能不受到任何伤害，该拒绝时，还是要明白地说“不”。

当对方知道你的分寸底线何在时，自然就不会再三要求，甚至把他自己的事情给你做。

拥有原则，坦诚共事 你不是万能的，不可能解决所有的事情。

拒绝他人是一门学问，只有处理得当才能避免让自己坠入人际网的旋涡之中。

职场中与人的相处要有自己的原则，明确知晓什么时候应该答应，什么时候应该拒绝，本着自己的原则与他人坦诚共事才是职场中人的明智之举。

8 沉默不是你唯一的权利 心理定律：不要做“沉默的羔羊” 职场中有很多人甘愿做“沉默的羔羊”，他们每天都在默默无闻地付出，期待有一天上司能够看到自己的努力。

一现实情况非常遗憾，这些人不但得不到老板的重视，反而会因此而丢失一些可贵的机会。

其实，他们的问题不在于工作能力和社会阅历，而是因为他们太过于“沉默”，不会主动去表达，主动去争取。



## <<哈佛心理学全集>>

### 编辑推荐

《哈佛心理学全集》探知精英的心理成长，解析成功密码，与哈佛人共享心理学的盛宴，最实用的哈佛心理学，最强大的人生正能量。

《哈佛心理学全集》带你走进哈佛心理学，打破心理障碍，启迪心灵复苏，用强大的心理能量绘制生命画卷，让人生从内心丰富走向多姿多彩。

<<哈佛心理学全集>>

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>