

<<每天3分钟，读懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天3分钟，读懂心理学>>

13位ISBN编号：9787509333952

10位ISBN编号：7509333954

出版时间：2012-3

出版时间：中国法制

作者：京师心智

页数：224

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>

## <<每天3分钟，读懂心理学>>

### 内容概要

本书共分6章，包括心理洞察术、心理操纵术、心理调节术、心理诊疗术、潜能激发术和办公室“心术”。

每天3分钟，让你读懂“动手动脚”背后的秘密，看穿天花乱坠的谎言，炼成操纵人心的绝技，掌握快乐的秘诀；每天3分钟，让你认识抑郁症、强迫症和种种病态心理，增强心理免疫力，筑起心灵的防火墙；每天3分钟，让你成为职场上的心理大师，释放无限的潜能，登上人生和事业的巅峰。

## <<每天3分钟，读懂心理学>>

### 作者简介

#### 京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构。

京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。

凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

<<每天3分钟，读懂心理学>>

书籍目录

第一章 心理洞察术——拥有洞察人心的慧眼

表情和动作会泄密  
手很不老实  
脚会背叛你的心  
躯干有话说  
打开心灵之窗  
看穿活灵活现的谎言  
认识迷幻的梦  
有趣的“视网膜效应”。

第二章 心理操纵术——如何让别人听你的  
被“算”。

出来的命——自我求证  
你被操纵了——心理暗示  
小测试：你有几项符合巴南教授的性格诊断测验？  
因为相似，所以相知  
巧妙地利用从众心理  
共同的敌人让人们团结  
欲擒故纵，以退为进  
怎样处理反对派  
兴趣是最好的突破口  
制造别无选择的困境  
换位思考，赢得人心  
这个想法是我自己的。

掌握说服对方的技巧

第三章 心理调节术——自我调适的快捷键

快乐，因为简单  
养成快乐的习惯  
掌握快乐的生活法则  
换个角度，换种心情  
怎样才能不紧张

小测试：你的紧张情绪适度吗？

控制你的愤怒

小测试：你的怒气可以控制吗？

远离冲动的魔鬼

小测试：你容易冲动吗？

坦然面对人的缺陷

其实，你已经很富有

不要奢望大家都喜欢你

不要被自己的情绪奴役

安抚内心那个受伤的小孩

承受心灵蜕变的痛苦

给自己积极的心理暗示

接纳自己的性格

<<每天3分钟，读懂心理学>>

- 第四章 心理诊疗术——做自己的心理医生
- 第五章 潜能激发术——这辈子不能就这样
- 第六章 职场心理学——成为办公室心术高手

## <<每天3分钟，读懂心理学>>

### 章节摘录

博克是怎样引起当时大人物们的注意的呢？

其实他为了写信，熟读了名人的传记，熟悉了他们的性格特点，所以信件有针对性，足以引起对方的兴趣。

这样，他写的信自然就很有吸引力。

许多人都希望那些名声显赫的大人物能够注意到自己，但是如果没有合适的方法的话，这种希望也只是一个遥不可及的梦而已。

很明显，年轻的博克做到了，而这些友谊对他的人生也产生了很大的作用。

要想打动他人，首先应该赢得他人的注意，并牢牢地抓住这个机会。

博克的成功之处，便是他以名人们最感兴趣的事作为突破口去接近他们。

要知道，人们总会特别注意自己以及与自己相关的事：自己所欠缺的东西、与自己相关的所有问题，还有与自己的经历有关的事情。

除此之外，人们还会特别注意一些新生事物。

亚历山大·克雷厄姆·贝尔是电话机的发明者。

他为了能够得到哈伯特的赞助就使用了这个技巧。

一次，贝尔当着哈伯特的面演奏钢琴。

贝尔停下手中的钢琴问哈伯特：“你相信吗？

假如我把这踏板按下去，对着钢琴唱一个音，钢琴就会复唱我唱的音。

”哈伯特好奇地问贝尔：“那到底是怎么一回事？

”于是，贝尔顺理成章地给哈伯特上了一堂有关和音和复音电唱机原理的课。

结果，哈伯特自愿资助贝尔继续实验。

实际上，贝尔的策略十分简单，就是他在说出自己的真实意图以前，先将对方的注意力吸引过来。就是说，如果你成功地引起了对方的兴趣，那么，你所要做的事情就已经成功一半了。

但是，我们要注意，新颖是局限在某种条件之下的。

如果没有令人熟悉的东西包裹着新颖，我们还是会忽略它。

只有我们既熟悉又新颖的事物才能够吸引我们，才能够让我们好奇。

例如，我们想要告诉一名环卫工人一艘军舰有多大，如果我们只是说有几百英尺，他们一定不会感兴趣。

但是，如果我们告诉他“有五层楼那么高，有一条街那么长”，他们一定会表现出极大的兴趣。

吸引住他人固然很重要，但我们的最终目的是让他人接受我们的思想和看法。

因此，当我们和别人交谈时，如果发现对方注意力并不在我们身上时，或许只是因为我们忽略了对方的经验和体会，谈话中没有他特别感兴趣的东西而已。

这时，以对方的兴趣为着力点，才能找到扭转和掌控局面的突破口。

.....

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>