第一图书网, tushu007.com

<<这年头一定要会点心理学>>

图书基本信息

书名：<<这年头一定要会点心理学>>

13位ISBN编号：9787510409790

10位ISBN编号：7510409799

出版时间：2010-6

出版时间：新世界出版社

作者：张铁成

页数：192

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

内容概要

每一个人都需要学一点心理学知识，因为它能使你在社会交往中把握分寸，洞悉对方，大大提高人际能力。
学习一些心理学知识，对提高生活质量，保障身心健康都是极有好处的。
　另外，如果你是负责任的父母，尤其要为孩子学点心理学。
因为儿童时期，兴趣是支配心理活动和行为的主要心理倾向；青少年时期，理想上升到主导地位；青年后期和成年期：人生观和世界观支配着人们的心理活动和行为。
既然人生不同时期有不同的心理特征，怎么能完全按照大人的想法去要求孩子呢？
而且成人的许多心理障碍，都是因为父母的教育不当形成的。
为人父母者，一定要慎之又慎。
　所以说，这年头一定要会点心理学。
《这年头一定要会点心理学》详尽地介绍了人生在世，生活中、工作中，人际关系中的心理学原则和应用方法。

书籍目录

第一章 做人心机，一箭洞穿他心理 以貌取人，易识错人 无穷玄机，全在表情 个性所在，洞若观火 擦亮双眼，洞穿小人 观其为人，投其所好 抛砖引玉，诱其真言 察言观色，做其“蛔虫” 话题变化，风向变化 言语试探，看其反应第二章 处世心理，明哲保身智慧大 洞察隐秘，佯装不知 唯女子与小人难养也 越大权在握，越低调做人 派别纷争，勿轻露心迹 勿揭人短处，勿戳人痛处 勿留把柄于别人 分外事小，麻烦事大 小人可恶，小心敷衍 当心，别被熟人“杀熟”第三章 说话心理，开口是金赢人心 言多必失，管住嘴巴 听出真意，弦外音更真实 婉转曲折，巧妙拒绝 以退为进，不作辩解 据理力争，让对方妥协 转移注意，巧设迷局 投其所好，赢得信任 知己知彼，以实攻心第四章 做事心理，明装熊种暗使劲 做事抢在别人前 看准目标狠下手 该出手时就出手 见缝插针巧钻空 明装熊种暗使劲 假作真时真亦假 让人为你做嫁衣 柿子要拣软的捏第五章 交际心理，小投资换大回报 人脉小投资，换来大回报 悄悄为“贵人”做点好事 让最有价值的人帮你说话 钱不能白花，礼不能白送 保持适当距离是一种智慧 做感情投资的效益大 关系当用则用，不用则废 舍不得孩子套不着狼第六章 职场心理，上下通融的奥妙 领导面子最珍贵 巧对上司有原则 忠言可以不逆耳 先说Yes后说No 懂得尊重老资格 善于做个和事老 锋芒太露风险大 功劳不要全独占第七章 权利心理，舍小利为大谋 做个糊涂的精明人 从小妥协中达到大目的 今天忍是为明天不用忍 退让的目的是胜利 眼前亏不吃，日后吃大亏 藏在背后的招才是高招 外力面前自己先弯 把优越感让给别人 把功让给对你重要的人第八章 财富心理，通权达便获大利 进什么庙烧什么香 不做老大做老二 撞了“南墙”要回头 将错就错跳出危局 好马也吃回头草 可以不按常理出牌 指东道西，歪打正着 轻松坐收渔翁利

章节摘录

虽然面相和外表不能全部代表一个人的品性等特质，但是如果将一个人作为一个整体来看，综合观察他的言谈举止、行为声貌，就会从细节中发现这个人的特性。
而从实践中积累这些经验，就可以一眼看穿江湖骗子，也可以一眼看出对方最真实的想法。
就像只隔着一层玻璃一样，让你清楚地洞察对方的一切。
这也就是人际交往中的“火眼金睛”的妙处所在。
传说韩愈在潮州做官时，有一天出巡，在街上碰见一个和尚，面貌凶恶，特别是翻出口外的两颗长牙，韩愈很讨厌，想回去好好收拾他。
韩愈回到府里，才下轿，看门的就给他一个红包，里面是和尚的牙齿。
韩愈想，我想敲他的牙齿，并没有说出来，他怎么就知道了呢？
后来韩愈才知道，他就是潮州灵山寺有名的大颠和尚，是个学问很深的人。
在高明的人看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己肉体和精神状况的明细表，能够反映出每个人的性格，因而通过脸来判断人的性格是切实可行的。
大颠和尚正是通过对韩愈表情细微之处的观察，察觉了他的不满意之处，真是火眼金睛啊。
美国著名的成功学家、“钢铁大王”卡耐基是一个不好虚名重实际的人，只要对事情有好处，他就不吝啬于将出风头的事让给别人。
卡耐基更厉害的一点还在于，他能够清楚地洞悉对方内心真正的需求，然后有的放矢，当然百发百中。
有一年，卡耐基结识了一位名叫弗里克的青年。
此人经营煤炭业，号称“焦炭大王”。
卡耐基的钢铁公司需要煤炭，而且他对弗里克的胆识与才干非常赏识，如果跟弗里克合作的话，对他的事业无疑是有好处的。
卡耐基知道弗里克为人十分自负，如果不把他的面子照顾得很周全，即使他明知对自己有利，也不会合作的。
于是，他将弗里克请到自己家里，热情接待。
其时，卡耐基已年近50，比弗里克差不多大一倍，他的财富则比弗里克多无数倍，但他仍然在弗里克面前保持着礼貌和谦逊。
尽管弗里克是个骄傲自负的人，也不禁对卡耐基产生了好感。
这时，卡耐基才提出合作成立一家煤炭公司的建议。
他还大度地表示，新公司的总价值是200万美元，弗里克的焦炭公司约值32.5万美元，其余160多万美元都由他支付，股份双方各得一半。
只出四分之一多一点的资金，却能得一半股份，这是打着灯笼都难找的好事，弗里克却还在犹豫，如果公司以卡耐基的名义运作的话，他是不乐意的。
因为他是一个“宁为鸡首，不为牛后”的人。
卡耐基看出他的心事，补充道：“新公司的名称是弗里克焦炭公司”。
弗里克再无疑问，当即爽快地同意了。
此后，弗里克成为卡耐基的合作者，日后更成为卡耐基钢铁公司的高层领导之一。
卡耐基知道，作为商人，当以求利为本。
利来而名自至，根本用不着考虑一时的虚名，可是弗里克却没明白这个道理。
卡耐基看穿了他想要个虚名的心理，并且投其所好地及时奉上，立刻获得了弗里克的合作机会，这笔买卖，卡耐基付出的不过是一个虚名，一顶空帽子，但收获的却是实实在在的利润，卡耐基真是很划算，而这笔买卖成功的关键，就在于看透对方的心思。
戏曲中有脸谱的说法，就是以某些角色脸上画的各种图案，来表现人物的性格和特征。
所以从某种程度上说，脸就是一张反映个人情绪和性格的晴雨表。
其实，正因为每个人的表情后面是他的生活经历、学识修养、心态人格，外人才可以通过一个人的脸色可以看穿一个人的心理，看透他是什么样的人。

这里说的“脸色”，也不是指静态的长相，而是指动态的面部表情。
面部表情是一种丰富的人生姿态、交际艺术。
不同的人的脸色，又可以成为一种风情、一种身份、一种教养、一种气质特征和一种表现能力。
比如，脸上泛红晕，一般是羞涩或激动的表示；脸色发青发白是生气、愤怒或受了惊吓而异常紧张的表示。
脸上的眉毛、眼睛、鼻子和嘴，更能表示极为丰富细致而又微妙多变的神情。
皱眉一般表示不同意、烦恼，甚至是盛怒；扬眉一般表示兴奋、惊奇等多种感情；眉毛闪动一般表示欢迎或加强语气；耸眉的动作比闪动慢，眉毛扬起后短暂停留再降下，表示惊讶或悲伤。
无独有偶，西方也流传着一个有趣的小故事，讲述的是同样的道理：创立了原子论的古希腊哲学家德谟克利特，被后人誉为唯物论的鼻祖。
有一天，德谟克利特在街上偶然遇见一位熟识的姑娘，德谟克利特和她打了一声招呼：“姑娘，你好！
”第二天，德谟克利特再一次碰到与昨天同样打扮的那位姑娘时，却这样招呼道：“这……这……太太，你好！
”一语道破之后，他便转身离去。
一夜之间成为“太太”的那位姑娘被德谟克利特看穿时，脸上恐怕要涌上害羞的潮红了。
那么，德谟克利特是如何看穿那位姑娘“一夜之间变成太太”的呢？
这是他仔细观察那位姑娘的脸色、眼睛的活动情况、面部表情及走路的姿态等一系列举止的结果。
据说，德谟克利特有时正吃着鲜美可口的瓜果，会突然从房间里跳出来，跑到地里去搞清楚瓜果为什么这么好吃。
他就是具有如此极强烈的探索精神和敏锐的观察力，所以才会具有如此神奇的本领。
如果让一个天真质朴的儿童来画一个人，无论他画的是火星人还是章鱼人或是其他什么怪诞的人，他一定会先画出脸，尽管他可能会画出没有脖子的人，但是绝对不会画出没有脸的人。
在我们日常会话里，以脸、面代替人的情况往往很多，比如说遇见人，可以使用“拜颜”“面晤”“面接”“会面”等词语来表示。
现实中，不是每个人都能像大颠和尚、卡耐基、德谟克利特那样善于从脸部看人，这种能力是要通过努力的学习和长期的实践才能得到的，它不是雕虫小技，而是一种极其重要的做人、看人的本领，发现并掌握它，往往能大大地帮助你做一个左右逢源、极受人喜欢的人。
……

编辑推荐

《这年头一定要会点心理学》由新世界出版社出版。

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