

<<每天一堂哈佛心理课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂哈佛心理课>>

13位ISBN编号：9787510418525

10位ISBN编号：7510418526

出版时间：2011-7

出版时间：苏陌 新世界出版社 (2011-07出版)

作者：苏陌

页数：339

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>

<<每天一堂哈佛心理课>>

前言

哈佛大学是孕育卓越人才的摇篮，建校三百多年来，哈佛大学向全世界输送了大批的人才：在美国45任总统中有7位毕业于哈佛，20%左右的哈佛毕业生在美国500家最大的公司担任要职，近30%的哈佛毕业生担任世界各地不同公司的董事长、首席执行官。

同时，一大批社会各界的要人也陆陆续续从哈佛走出，如美国前国务卿亨利·基辛格、世界巨富比尔·盖茨等。

环顾全球，几乎每个领域的巅峰处都能找到哈佛人的身影，而哈佛大学也被视为成功的代名词。

哈佛是如何成就了这么多灿若群星的人的？

他们又是用怎样的方式去维持这种荣耀并发扬光大的呢？

其实，哈佛之所以能够培养出如此多的顶尖人才，除了它一流的教学质量外，更重要的是哈佛精神对每一个哈佛学子的熏陶与影响。

哈佛认为，非凡与平庸的主要差别在于人的思想与精神，在于人的心智。

哈佛人除了重视技能学业发展之外，也格外重视人们心理的健康成长与发展。

在哈佛，以著名心理学家威廉·詹姆斯为首的一批卓有成就的学者、专家，经过认真研究发现了人的心理活动规律以及人生成功的必要条件，提出了许多发人深省的观点，值得我们借鉴。

哈佛是西方著名大学中开设心理学专业最早的学校。

哈佛大学心理学院曾为世界培养出一批又一批优秀的心理学工作者，为心理学的发展作出了不朽的贡献。

此外，哈佛心理学研究中心是世界著名的心理学学术研究基地，汇集着当今世界上众多的顶尖心理学大师。

哈佛的心理学研究及发展动态之所以被世人关注，一方面是因为它代表着最尖端的科学理论水平，另一方面也因为它对心理学的研究不仅仅拘泥于专业领域，还涉及着与我们每个普通人息息相关的方方面面，如近期风靡全球的哈佛积极心理学以及哈佛情商学。

不过，提起心理学，总有人觉得它高深莫测，更有些人总是将其与一些玄妙之术联系在一起。

的确，作为一门学科，心理学是严谨、科学，甚至有些高深，但与此同时，心理学又是亲民的，与我们每天的生活密不可分。

对于哈佛人来讲，研究心理学在为当今科学发展作出贡献的同时，更多的应该普之于民、惠之于民，诚如哈佛大学的哈吉·威尔逊教授所说：“心理学绝不是为了研究而设立的，研究心理学只有一个目标，那就是造福人类。”

在我们的生活中，心理学无处不在，因为人的生活首先是由人的心理与行为支撑的。

兢兢业业却总不能升职，你是忍气吞声还是干脆炒老板鱿鱼？

被不安好心的人攻击，你是忍一时之气还是据理力争大肆报复？

看到商场门口限时促销的牌子，你是冷静离开还是不顾一切地进去抢购？

可见，无论是日常生活中的衣食住行、人情世故，还是职场、商场中的为人处世，都涉及心理问题，都需要心理学知识的正确引导和帮助。

在积累心理学知识的过程中，我们所需要的并不是枯涩深奥的书籍，而是一位循循善诱的导师，指导和帮助我们学会分析自己的内心，学会洞察他人的心理，学会就某一社会现象找出其背后的心理成因，了解更多与人交往的秘密。

《每天一堂哈佛心理课》正是这样一位循循善诱的导师，它例举了日常生活中常见的各种心理状况和问题，结合理论和方法给予我们启迪，让我们犹如置身于哈佛学堂内，与哈佛学生共享心理学的盛宴。

本书最大的特色就是富有趣味性、实用性强。

通过大量的案例和故事，以简洁、精辟的语言，对心理学的知识和规律进行了简明扼要的阐述，让读者在轻松活泼的阅读中了解心理学，并逐渐学会将心理学的知识运用于生活。

阅读这本书，你并不需要正襟危坐，完全可以在茶余饭后或是闲来无事时以一种舒适的姿态翻开它，静静地阅读，它会让你豁然开朗。

<<每天一堂哈佛心理课>>

要记住，心理学知识的运用不在于言谈，而在于行动，在于你洞悉各种心理现象的深层意义。学习心理学、运用心理学，将让你更会生活，而不是远离生活。

<<每天一堂哈佛心理课>>

内容概要

哈佛大学被誉为“美国人的思想库”，多年来孕育出无数的政治家、科学家、作家及各行各业专家学者。

哈佛之所以能培育出如此之多的天之骄子，一方面在于哈佛人致力于学业上的精细研究，另一方面则在于哈佛人对心理健康发展的极大关注。

《每天一堂哈佛心理课》汇集了哈佛大学心理学多年研究成果，与身边实际生活相结合，的是一本探寻各种常见现象背后的心理学秘密的妙趣横生的心理学读物。

通过《每天一堂哈佛心理课》，你可以在感受哈佛理念的同时，极大程度丰富你的心理学知识储备，快捷抓取生活中常见的心理现象，透析人们行为背后的心理成因，解读人们的心理活动，提高你的日常生活及交往技能。

<<每天一堂哈佛心理课>>

书籍目录

一月 略施心计，让自己左右逢源 ——哈佛交往心理课第1周 提升个人魅力 良好的仪表是魅力的基础 巧用幽默提升你的亲和力 适时拉近与人的距离 将心比心，换位思考 含蓄加谦虚，使魅力值满分第2周 改变他人于无形 欲改变他人，先悦纳他人 用思想做引导，让别人一步一步跟你走 制造别无他选的困境 说句“我错了”，别人可能更服你 利用时限设陷阱，不给对方反应机会第3周 身体语言，窥探心理的绝招 从“心灵之窗”窥探蛛丝马迹 从坐姿洞察他人的心理动向 从说话的速度探测他人的情绪 从脚部洞察他人的心理 走姿，脚下流露的心灵语言第4周 变身交际达人的秘籍 与人接近不能过了头，以防两败俱伤 避开投射效应的不良影响 别让刻板效应挡住你的人脉 给他人留面子，就是给自己留条路 把谎言说活，让他人更喜欢与你交流 二月 欲操控人心，先修炼心术 ——哈佛操纵心理课第1周 让对方喜欢你的心理操控术 友善是开启交往之门的金钥匙 留给别人良好的第一印象 微笑是打开心扉的敲门砖 倾听他人，不忘适时附和 谦逊为人，别人才会喜欢你第2周 磁铁般吸引别人的心理操控术 张开热情称赞他人的口 用小错误增加你的吸引力 关键时刻不妨拉人一把 让对方占点小便宜，他会更喜欢你 想吸引他人，不妨提高交往的频率第3周 打开对方心扉的心理操控术 想开启对方心扉，先迎合他的自尊需要 人人都喜欢被别人记住名字 把“我们”挂嘴边，缩短与他人的距离 适当自我暴露，拉近与他人的距离 得人恩惠，要记得适时回报第4周 迅速掌控人心的心理操控术 表情是内心活动的无言表达 观察手部动作，读懂对方的潜台词 想掌控他，不妨说些他感兴趣的事 让他作出承诺，无形中被你牵制 步步为营，逐步提高对他的要求 三月 熟知心理学的诡计 ——哈佛处世心理课第1周 掌握人的本性，以心赢心 让对方多说，每个人都喜欢热情听众 适时缺席，突显你的重要性 彰显自信，让对方更信赖你 抓住交谈时机，赢得对方信任 不要让他人为你保守秘密第2周 善用心计，巧妙驾驭他人 用头衔激励他人帮助你 用包容消除他人对你的反感 指桑骂槐，让对方自动识趣 他太过强势，你不妨顺势归谬 利用逆反心理，使对方符合你的期望第3周 巧耍心计，从困境中突围 顾左右而言他，避免直接争执 与其躲避暗箭，不如以牙还牙 面对尴尬冷场，不妨自嘲 火上三竿要学会冷处理 把阻碍你的墙变成承载你的路第4周 人存于世，要通晓处世方圆 善于倾听的耳朵更灵敏 人未出头时，要能而有度 圆润处世，不以权势论亲疏 过河拆桥，拆的是自己的人脉 切忌过犹不及，方能得力生存 四月 知己知彼，打好人际的博弈战 ——哈佛博弈心理课第1周 博弈是一场心智的较量 独特的定位造就独特的成功 只有大家都好，才是真的好 灵活变通，让计划跟着变化走 运用创新思维让自己在竞争中获益 策略用对了，才能更好地生存第2周 洞悉人性，掌握交往的主动权 投其所好，抓住对方兴趣点 用不动声色的恭维话把人捧服 瞄准关键点，稳、准、狠地攻击强敌 把烫手的热马铃薯扔给别人 挂上打折前的原价标签第3周 狭路相逢，退一步海阔天空 斗鸡博弈，放下面子才能走出困局 明智者不做红眼斗鸡 太爱冒尖，往往输得更惨 欲进两步，不妨先后撤一步 示弱是赢得胜利的一种策略第4周 灵活博弈，处处皆赢 想要生存，就得比对手跑得更快 等距离交往，才能在夹缝中生存 借力打力，效果更好 摆脱逆向选择的旋涡 团结合作，获得共赢 五月 学点攻心计，驰骋商界无敌手 ——哈佛商用心理课第1周 找准消费者的心理弱点 将你手里的石头变成他眼里的钻石 打优惠牌，钻投机心理的空子 消费者对物超所值的商品毫无抵抗力 名人光环是快速赢得人心的法宝 坦承不足以示诚信，提高你的信誉度第2周 在竞争中轻松取胜的心理战略 初入市场，不妨把摊子摆在同行旁边 要在争夺客源中取胜，就要先给顾客留下好印象 依靠信任，在竞争中不战而胜 抓住顾客的惜失心理，不放过每一个潜在买主 怀旧心理，有机可寻第3周 商务谈判的策略 给对手戴一顶内行的帽子 偶尔装点傻，麻痹对方的神经 运用沉锚效应，加大你的胜算 与其单刀直入，不妨先绕个圈子 掌握时机，先发制人第4周 猛火快攻，打破对手心理防线 以退为进，可以让攻势更猛烈 洞察对手心理，对症下药 根据对方的需要出牌 以柔克刚化解对方的防线 一眼识穿对手的谎言 六月 想在职场有所作为，先要用心铺路 ——哈佛职场心理课第1周 走稳通往职场的第一步 稳步起跑，做好职场角色的转换 增强对办公室情绪污染的抵抗力 把成绩让给上司，你会更轻松 不要过早锋芒毕露，当心起步之路骤停 及时打破入错行的路径依赖第2周 向职场老鸟学经验 时常拉拢身边的关键同事 冷庙更要勤烧香 夸奖上司，最好还是背着他 上司永远是最优秀的 马屁不光要拍得响，更要拍得恰当第3周 攻克职场的心理难关 提前预防上班恐惧症 警惕假期综合症的袭击 为什么越成功越失落

<<每天一堂哈佛心理课>>

轻松度过职场休克期 翻越心理屏障，理性跳槽第4周 立足职场的备忘录 欲成蝶，需破茧才可获得新生 人在职场，应居安思危 点亮心中的自信明灯 装傻是职场生存的保命牌 不做职场完美人，才能在职场吃得开 七月 从心出发，做一流的管理者 ——哈佛管理心理课第1周 一流上司的管理金钥匙 尊重是有效管理的大前提 给予员工符合需要的激励 “异性效应”是提高效率的秘密武器 适时引入竞争机制，让团队重焕生机 放下架子，切勿将自己“束之高阁”第2周 管好人要从“心”出发 学会看透下属的真心 信任他，他自然会被你笼络 主动担责，下属自然对你尽心尽力 用无微不至的关怀温暖员工的心 提升员工归属感，增强企业凝聚力第3周 破解管理中的常见难题 一用、二管、三养，控制强劲下属 为员工提供一条排解怨气的渠道 危机时代来临，要做好预防性管理 看人下菜碟，让批评直指人心 当心用人错位导致的人才浪费第4周 一流管理者要通晓的心理学智慧 莫让“一条鱼腥了一锅汤” 不做二流上司，也不造就三流下属 人性管理，管理要以人为本 要抓牢团队中的关键人物 不要让你的团队“1+1

<<每天一堂哈佛心理课>>

章节摘录

第3周 明智男子也要懂些女儿心 利用技巧，击碎她的陌生感 课堂导读 当你在百货公司买衬衫或领带时，女店员总是会说：“我替你量一下尺寸吧！”

其实，她们这样是为了缩短与你的心理距离，因为替你量尺寸时，对方的身体势必会接近你，有时还接近到只有情侣之间才可能有的极近距离，这会使得被接近者的心中产生一种亲近感。

课堂精讲 当然，这里并不是说你要对一个陌生女人动手动脚，你可以通过言语上的一些技巧，消除与她的陌生感，让她对你有一种“自己人”的感觉。

想要敲开一个陌生女人的心门，首先就要投其所好，对她的性格、兴趣和爱好等有一个全面的了解，以便在相处过程中更好地理解对方。

在交谈中，把话题集中在对方感兴趣的事情上，她会视你为知己。

与女人谈话交流时，要注意你的谈吐和风度，不要总是自己一个人侃侃而谈，要多留一些空缺让对方接口，使对方感到双方的心是相通的，交谈是和谐的，这样才可以缩短彼此的距离。

在女人眼里，幽默是男人的一大优点，因此，在适当的时候讲一个笑话，不但能缓解紧张的情绪，而且会增添愉快的气氛。

此外，在女人面前，要记得保持微笑，这样可以给女人一种和蔼可亲的印象，使她们觉得你和她交往是热情而诚恳的。

交谈中，男士不可自以为是、心高气傲，应当诚心诚意。

需要注意的是，与女人交往要坚持求同存异的原则，在交流中多寻求双方在兴趣和爱好方面的共同点。

另外，刚开始与她们交谈时，不可要求彼此有深入的沟通，而要逐步深入，否则她们会觉得你这个人非常浅薄。

另外，不同的人会有不同的需要。

要想打动陌生女人，就得不失时机地针对其不同需要，采取不同的方法来应对。

学会通过对方的眼神、姿势等来推测其当时的心思，运用适当的心理战术，便能很快打破她们的陌生感。

课后总结 一个聪明的男人，与陌生女人相处时，可以通过缩短彼此心理距离消除陌生感，让彼此在感情上融洽起来。

女人更喜欢听含蓄的表白 课堂导读 胡朋是一个老实人，他爱上了同事小玉，觉得小玉对自己也有些好感，只是拿不准。

因为这事，他茶饭不思。

一天，他决心向小玉求爱，管它成不成，至少心里踏实点。

刚巧，他从办公室出去办事时，在走廊里碰见了小玉。

胡朋心里一冲动，说：“小玉，你过来一下，我有话跟你说。”

小玉走过来，问：“什么事？”

“我爱你！”

你愿意跟我交朋友吗？”

小玉毫无思想准备，大惊失色，啐道：“神经病！”

说完，匆匆离去。

胡朋受此打击，不要说示爱，连小玉的面都不敢见了。

课堂精讲 示爱是一种特殊的爱的信息交流，必须具备基本的前提条件。

如果你不讲示爱的方法和技巧，直来直去地贸然向他人示爱，那结果只能是碰一鼻子灰。

无论是西方还是东方，爱情的美丽常常表现在恋爱方式的含蓄美。

所谓含蓄，即表面平静，内在激烈；表面质朴，内在丰富。

可以说，爱情的含蓄美贯穿于爱情生活的全过程。

伟大先哲马克思曾经说：“在我看来，真正的爱情是表现在恋人对他的配偶采取含蓄、谦恭甚至羞涩的态度。”

<<每天一堂哈佛心理课>>

” 中国人表达和接受感情的方式都没有西方式那样直率，似乎含蓄间接的表达更容易被人认同和接受。

开门见山地示爱，极有可能将对方吓退。

因此，在追求心爱的女人时，男人应掌握一些“火候”，即该进攻时进攻，该含蓄时就含而不露。含而不露的表白方式，是指用不包含“爱”的语言，表达“爱”的情感，这种方式适合于双方早已认识，并且彼此都有较多的了解，而对方又是有一定文化素养且性格内向的人。

由于这种方式发出的信息比较模糊，即使对方拒绝，也不至于难堪。

含蓄地表达爱情，可以使话语具有弹性，不至于遭到拒绝就再无法挽回彼此的正常交往。

同时，这也符合恋爱时的羞怯心理。

含蓄表达爱情的方法多种多样，要根据具体的人、具体的情况灵活运用。

假如你的恋人文化水平不高，你就不能采用写深奥难懂的诗赠给对方的方式。

否则，非但不能达到表达爱情的目的，还可能引起不必要的误会。

课后总结 男人在向心仪的女人表达爱意时，一定要适度、含蓄，做到“细水长流”，让爱情像一条溪流，曲折而绵长，给人以永不枯竭的追求兴致，使爱情永远充满新鲜感。

女人的弦外之音，你能听懂吗 课堂导读 如果你是一个部门领导，有一个女同事走进你的办公室，对你说道：“我快累死了！”

昨天、前天和大前天晚上，我都加班到10点钟才回家，真是累坏了！”

” 其实，那个女同事想要传达的心思可能是：“我实在需要别人帮忙，但如果我对你说我需要帮忙，你会认为我没有替你做好工作，所以，我不想直接说出来，我只是告诉你，我现在的工作太重了。”

” 另一个隐含的讯息可能是：“上一次你评估我工作成效的时候，提起工作态度的问题，并且还希望每个人都更加努力工作，现在我只是想让你知道，我正在照着你的指示去做。”

” 还有一个隐含的讯息可能是：“我希望你这位上级主管对我说：‘我知道你工作很努力，我非常欣赏你的工作态度。’”

” 课堂精讲 女人并没有男人想象的那么简单，有一些不能明说的话，她们会隐含在其他话中。如果你听不出来，她们可就真的拿你当“木头”了。

那么，男人如何才能听出女人的“弦外之音”呢？

1.听声 同一句话，用不同的声调表达出来，其含义就不一样，有时甚至完全相反。

你可以通过发现女人声调中的异常，进行辨析，抓住其中隐含的心思。

例如说“好啊！”

他行！

他真行”这句话，如果说话者说这句话时，语气上扬，听者便能感觉出这是在赞扬某人；但如果说话者刻意压低语调，刻意拖长“行”、“真行”，那意思就刚好相反，表示说话者对某人严重不满。

2.辨义 女人对于不便明说的事情，经常会换个角度含蓄地表达出来，而这个角度的改变其实并没有脱离具体的场合，所以你不要以为对方跑题，只要你结合场景来分析对方说的话，就很容易明白对方的意图。

3.观行 女人有时候碍于面子，难免会说些违心的话，这个时候表现出来就是言行不一，你只要注意观察她的具体行为，就能意会其内心的真实想法。

有些女人心里不愉快，或在生你气的时候，不会直接表达内心的不满，她们会绷着一张脸，用力地对你说：“没什么！”

”或是用不耐烦的语气表示：“算了！”

算了！

不跟你计较！

”一边说还一边不停地摔东西。

课后总结 看透女人心思的方法很多，最关键的就是善于结合语境，只要你用心听，留心当时的场合，就不难听出她们的“弦外之音”。

P209-213

<<每天一堂哈佛心理课>>

编辑推荐

苏陌编著的《每天一堂哈佛心理课》例举了日常生活中常见的各种心理状况和问题，结合理论和方法给予我们启迪，让我们犹如置身于哈佛学堂内，与哈佛学生共享心理学的盛宴。

《每天一堂哈佛心理课》最大的特色就是富有趣味性、实用性强。

通过大量的案例和故事，以简洁、精辟的语言，对心理学的知识和规律进行了简明扼要的阐述，让读者在轻松活泼的阅读中了解心理学，并逐渐学会将心理学的知识运用于生活。

阅读这本书，你并不需要正襟危坐，完全可以在茶余饭后或是闲来无事时以一种舒适的姿态翻开它，静静地阅读，它会让你豁然开朗。

<<每天一堂哈佛心理课>>

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>