

<<心理学的智慧>>

图书基本信息

书名：<<心理学的智慧>>

13位ISBN编号：9787512706361

10位ISBN编号：7512706367

出版时间：2013-5

出版时间：中国妇女出版社

作者：晓鹏

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>

## 前言

人际关系是指社会人群中因交往而构成的相互联系的社会关系，属于社会学的范畴。中文常指人与人交往关系的总称，也被称为“人际交往”，包括亲属关系、朋友关系、学友(同学)关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事关系、领导与被领导关系，等等。人是社会动物，每个个体都有其独特的思想、背景、态度、个性、行为模式及价值观，然而人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大的影响，甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织之关系均有极大的影响。

每一个人要想取得任何成功，都必须先学会处理人际关系，都必须处理好人际关系。尤其是当今社会，社会发展的速度越来越快，人际交往越来越频繁，如果我们处理不好人际关系，我们就可能会遇到很多麻烦。

那么，怎样才能处理好人际关系呢？

现在，越来越多的人把心理学的知识引入到了人际交往的领域，我们认为这种方法是可行的，并且非常好。

表面上看，交际是交际，心理是心理，两者似乎没有交集。

但实际上并非如此，交际和心理两者之间存在着千丝万缕的联系。

从理论上讲，人们在相互联系、相互作用的活动中，自然会产生某种行为——交际，以及直接承受交际行为作用的心理——在这里，我们把这种心理称为“交际心理”。

交际与交际心理存在着相互促进、互相制约的关系。

一切交际行为既会促进交际意识的发展，又会调节交际心理；同样地，交际心理既是交际行为作用的结果，又可以影响交际行为的效果。

交际行为反作用于交际心理，交际心理又引起某种反常的交际行为，这是符合人们的心理活动规律的。

正视交际与交际心理的这种关系，对于提升我们的交际效率是非常有益的。

相反，如果把两者割裂开来，我们的交际效率就会大大降低。

所以我们在日常的交际活动中一定要注意交际心理，要适当地使用一些交际策略和心理技巧，以提高我们的交际效率。

那么，何谓心理策略？

心理策略该如何应用？

不同场合的心理策略的应用有什么值得注意的地方？

这正是本书将要回答的问题。

本书没有枯燥的专业术语，是一本通俗易懂然、操作性极强的“心理学励志读物”。

本书根据人际关系的内在结构，以心理学的视角，以具体、细腻、灵动、隽永的笔触，详尽地阐述了人际认知、人际印象、人际魅力、人际冲突、人际沟通、人际交往等原理与技能，融学理性、应用性、文化性和文学性于一体，不乏哲理与文采，耐人寻味。

本书以心理学的基本知识为依托，以心理分析为突破口，把对人际关系影响重大而又晦涩难懂的心理概念掰开揉碎，并附以形象生动而又不失现实意义的故事加以说明，在做到实用性的同时又不失趣味性，是一本真正意义上的适合普通大众的心理通俗读物，适合不同年龄层次、不同性别以及不同文化层次的人阅读。

真诚地希望这本书能帮助您解决很多人际交往中遇到的难题和麻烦。

## <<心理学的智慧>>

### 内容概要

《心理学的智慧:人际交往中的心理策略(实践版)》以心理学的基本知识为依托,以心理分析为突破口,把对人际关系影响重大而又晦涩难懂的心理学术概念掰开揉碎,并附以形象生动而又不失现实意义的故事加以说明,在做到实用性的同时又不失趣味性,是一本真正意义上的适合普通大众的心理学术通俗读物,适合不同年龄层次、不同性别以及不同文化层次的人阅读。

## <<心理学的智慧>>

### 作者简介

晓鹏，国内知名草根心理学研究者，长期专注于性格学、心理学、管理学、成功学、社会学方面的研究，在国内外期刊发表论文数十篇。

九型人格中的第一种——完美者。

善于从科学的角度，对性格中的潜意识、无意识和直觉进行深入研究，并应用其研究成果来解决人性辨识、性格重塑、市场营销与管理等方面的心理问题。

主要著作有《气场》《读心术——人际关系中的心理策略》《卡耐基写给女人的幸福密码全集》等。

## 书籍目录

第一章洞悉人性，满足对方心理需求的策略 自尊原理：一定要维护好对方的自尊心 猎奇心理：满足对方“好奇”的心理 焦点效应：每个人都希望成为焦点 虚荣心理：学会满足对方的虚荣心理 应该心理：用别人对待我们的方式对待别人 排斥心理：巧妙化解对方的排斥心理 防卫心理：人人都需要有安全感 贾君鹏效应：满足对方潜在的情感需求 第二章包装自我，使你人气暴涨的心理策略 巴纳姆效应：正确认识自己，有效评价别人 近因效应：让对方将不快改为好印象 亲和效应：亲和力能帮助我们广结人缘 冷庙烧香：冷庙也要常烧香，贵人自会来帮忙 细节效应：让细节为我们的好人缘加分 微笑效应：微笑是包装自我的最好方式 巧妙包装自己的社交形象，做一个受欢迎的人 做一个风趣幽默的人，幽默的人最受欢迎 多结识核心人物，向核心人物借“人气” 第三章有效赞美，让对方喜欢你的心理策略 马斯洛效应：任何人都需要尊重和赞美 皮格马利翁效应：千万不要吝啬你的赞美 赞美要“合适、恰当”才会达到预期效果 分清对象，对不同的人要用不同的赞美方式 有效的赞美应该是充满诚意的赞美 背后赞美，更容易博取别人的好感 第四章巧妙迎合，获得对方赏识的心理策略 光环效应：让对方看到你的优点，对方才会赏识你 反射法则：懂得赏识对方，才能获得对方的赏识 值得对方赏识，对方才会赏识 为人真诚是获得别人赏识的第一要素 不卑不亢，才能让别人刮目相看 第五章攻心为上，获得对方认可与帮助的策略 登门槛效应：要想进“尺”，必先得“寸” 留面子效应：不妨用大要求为小要求开路 跷跷板原则：只有能互惠互利才能皆大欢喜 相似效应：用“相似性”博取对方的认可与支持 喜好原理：人们总是喜欢与自己有共同语言的人交往 感情投资让我们轻松赢得对方的支持 第六章驭人有方，掌控和操纵对方的心理策略 “权威效应”：正人先正己更有说服力 南风法则：治人先服人，驭人先驭心 惊吓效应：要的就是让对方闻风丧胆的效果 反暗示效应：换种思维，驾驭别人更有效 恩威并重，最有效的驭人手腕 能以德服人，才能让人心悦而诚服 欲擒可先“纵”，练好“忍”字功 以柔克刚 刚断，以弱制强 自强自残 用真诚的溢美之词也可以轻松驭人 第七章放低姿态，化解对方敌意的心理策略 霍桑效应：以沉默的姿态应对对方的敌意 出丑效应：故意暴露自己的劣势 牢骚效应：让对方说出自己的不满和意见 特里法则：敢于承认错误也能消除误会和敌意 破窗效应：要迅速弥补有了裂痕的关系 有效化解对方“忌妒”的心理策略 激发同情心，在无形中化解对方的敌意 化解敌意最好的方法是“化干戈为玉帛” 第八章谨慎防范，与对方保持距离的心理策略 刺猬法则：保持距离才能和谐相处 热炉规则：不要触动对方的底线 害人之心不可有，防人之心不可无 永远不要与人争论，谁都赢不了一场争论 远离小人，就是远离麻烦和灾难 不要与口蜜腹剑的伪君子走得太近 第九章巧言妙答，与对方有效沟通的心理策略 瀑布心理效应：社交场合说话要有分寸 沟通位差效应：没有平等就没有真正的沟通 倾诉效应：用心倾听让你轻松赢得沟通 把话说到对方心坎里的说话策略 见人说人话，见鬼说鬼话 聪明人说话会看场合 好话也得找准时机说，人际沟通中巧妙拒绝别人的策略 对方说话的时候轻易不要“插嘴” 第十章八面玲珑，职场中游刃有余的心理策略 管理沟通论：管理就是沟通 沟通再沟通 避雷针效应：能疏善导，化解职场矛盾 九型人格：帮助你搞定不同类型的上司或者领导 蘑菇定律：职场新人要学会低调处事 竞争优势效应：只有合作才能双赢 左右逢源，巧妙应对办公室小团队 圆滑做人，为人处世要学会随机应变 在上司面前要学会装装“嫩” 笼络下属要懂得体察下属的“心” 不和同事交心，但也不和同事树敌 第十一章悉心经营，让爱情花朵更芬芳的心理策略 罗密欧与朱丽叶效应：一定要坚信阻力之下的爱情 幸福递减定律：爱情保鲜需要不断制造新鲜感 婚后沉默心理：不要让婚姻变成爱情的坟墓 路径依赖定律：开始的选择决定着未来的幸福 多给对方一点空间，爱情才能自由 越吵越幸福，聪明的夫妻会“吵架” 第十二章卸掉包袱，成功结识陌生人的心理策略 心理负担：结交陌生人要先甩掉心理负担 社交恐惧心理：告别心理恐惧，轻松结交陌生人 自我保护心理：巧妙消除陌生人的心理防护 首因效应：第一次见面就给对方留下好印象 有效沟通，与陌生人展开深度交际 让陌生人畅所欲言的心理策略

## 章节摘录

版权页： 自尊原理：一定要维护好对方的自尊心 每个人都有自尊，自尊是一个人力量的源泉。每个人都希望自己能受到尊重。

在人际交往中，如果我们伤害了对方的自尊，对方也许会千方百计地伤害我们的自尊；如果我们提升了对方的自尊，对方也会找机会来“报答”我们对他的尊重。

也就是说，在任何时候都不要伤害别人的自尊，这是我们应该把握的最后底线。

我们都知道，人与动物最重要的区别就在于人有自尊心。

每个人都有自己的自尊，不管是成人还是孩子，不管是有文化的人还是文盲，不管是古代人还是现代人，不管是当官的还是普通老百姓……都有自尊心。

在现实生活中，人最怕自己的自尊心受到伤害，自尊心被伤害比皮肉伤害更厉害、更持久。

“自尊心受到伤害”所产生的反作用力，常常也是巨大的，甚至是灾难性的、毁灭性的。

有这样一个案例，在河北省的一个农村，一户人家被灭门，一家六口人被人用斧头砍死，现场惨不忍睹。

公安人员在三天之后抓获了嫌疑犯。

嫌疑犯就是被灭门的人家的邻居。

当被问起犯罪的动机时，犯罪嫌疑人的回答是：“我没有儿子，这是我一直耿耿于怀的事情。

前几天我们两家吵架，老李（被灭门的人家的男主人）骂我会‘绝后’，这严重伤害了我的自尊心。

后来我越想越不对劲，一气之下做出了这种事。

”这是多么令人痛心的事情！

行凶者固然可恨，然而这样的事情一旦发生，双方当事人能面对的结果只有一个——两败俱伤。

也许很多人都会问：这值得吗？

但现实是残酷的，我们虽然都知道“不值得”，但很多人仍在犯这样的错误。

孟子有云：“爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之。”

”这实际上就是在强调尊重他人自尊的重要性。

这也就告诉我们，一个人在与别人交往的过程中，如果能很好地理解别人、尊重别人，那么他一定会得到别人的理解和尊重。

我们周围确实有很多人正在遭受各种各样的人生磨难和不如意；我们周围也确实存在很多平庸的人，他们有这样或那样的缺点，但是我们并不能因此瞧不起他们，因为在这个世界上，我们不应该轻视、忽略任何人的感受。

很多时候，就算我们心中不喜欢对方，也没有必要让对方看出来。

这么做并不是卑鄙，反而是一种聪明的态度。

再进一步说，人有地位高低之分，但无人格贵贱之别，只有灵魂高度上的差别，只有道德品质高下之别。

没有人能尽善尽美，完美无缺，我们没有理由以高山仰止的目光去审视别人，也没有资格用不屑一顾的神情去嘲笑他人。

即使别人在某些方面不如我们，我们也不应该用傲慢和不敬去伤害别人的自尊；假如我们在某些方面不如别人，我们也不必以自卑或忌妒去代替应有的自尊。

<<心理学的智慧>>

编辑推荐

《心理学的智慧:人际交往中的心理策略(实践版)》根据人际关系的内在结构,以心理学的视角,以具体、细腻、灵动、隽永的笔触,详尽地阐述了人际认知、人际印象、人际魅力、人际冲突、人际沟通、人际交往等原理与技能,融学理性、应用性、文化性和文学性于一体,不乏哲理与文采,耐人寻味。

<<心理学的智慧>>

名人推荐

知人者智，自知者明。

——老子 揣情者，必以其甚喜之时，往而极其欲也；其有欲也，不能隐其情。

必以其甚惧之时，往而极其恶也；其有恶者，不能隐其情。

——鬼谷子 古之善摩者，如操钩而临深渊，饵而投之，必得鱼焉。

——鬼谷子



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>