

<<为人处世要懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<为人处世要懂心理学>>

13位ISBN编号：9787530849200

10位ISBN编号：7530849204

出版时间：2009-1

出版时间：天津科学技术出版社

作者：段军华

页数：264

字数：259000

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>

<<为人处世要懂心理学>>

前言

有一个隐居深山的老和尚，他抚养了一个孤儿，老和尚每天都悉心教导他信佛。小和尚悟性也很高，成了一名虔诚的佛教徒。

16岁那年，老和尚觉得应该带他下山了。

到了山下，碰到一个姑娘在挑水，小和尚望着她发呆。

老和尚一看，马上警告说：“这是老虎，不能看！”

”回到山上后，老和尚问：“你今天下山，最大的收获是什么呢？”

”小和尚不假思索地回答：“我最喜欢老虎！”

”有一个人跟着一个魔法师来到了一座二层楼前。

在进到第一层楼的时候，他发现了一张长长的大桌子，桌子旁坐满了人，桌子上摆满了丰盛的佳肴。

虽然他们不停地试着让自己的嘴巴能够吃到食物，但每次都失败了，没有一个人能吃得到，因为大家的手臂受到魔法师诅咒，全都变成直的，不能弯曲。

由于桌上的美食夹不到口中，他们个个愁苦满面，但是他却听到楼上充满了愉快的笑声。

他好奇地上了楼，想看个究竟，结果让他大吃一惊。

同样有一群人，手臂也不能弯曲，但是，大家却吃得兴高采烈，因为相对而坐的人彼此协助，互相帮助夹菜喂食，每个人吃得都很尽兴。

一艘轮船在海上失事了，有一个人拼命游到附近的一个荒岛上，独自生活了5年。

最终被人救回了人类文明世界，与家人团聚了。

但令人震惊的是，这个人回到家后一个星期便自杀了。

人们发现了他的遗书，终于知道了其自杀的原因。

原来他回到家以后到处找人诉说他坎坷艰辛的经历，却没有一个人能认真地听他讲完，最后他无法忍受，选择了自杀。

小和尚为什么喜欢“老虎”？

实际上，这是符合男女之间的“异性效应”。

为什么同是不能弯曲的手臂，有些人能吃得兴高采烈，而有些人却只能愁容满面？

因为那些愉快的人懂得互惠定律。

一个好不容易与家人团聚，重新回到人类文明世界的人为什么会选择自杀？

倾听定律告诉我们必须找到那些能听我们心声的人，可是他却没有找到。

心理学总被蒙上一层神秘的面纱。

实际上，心理学就存在于我们的日常生活中，只是我们没有停下来细细地思考那些心理现象。

在社会交往中，懂得心理学的人知道什么时候该说话，什么时候不说话，知道在什么场合下说什么话，能够察言观色洞察人心，见机行事而不至于唐突贸然地触犯别人。

懂得心理学的人才能更好地驾驭人际关系。

有些心理学现象存在于我们的潜意识里，我们可能没有意识到，当你总结或者反思的时候就会发现，这是一个多么奇妙的现象，你可能会发出这样的感慨：过去的某一天你和某个人的交往，竟与这条规律是如此地相符。

<<为人处世要懂心理学>>

内容概要

本书将做人做事的77条心理定律向你一一展现，让你了解人们在进行社会交往的过程中所存在的心理秘密，帮你对人际心理有一个更加全面、透彻的认识。

读过本书，你会发现，人的心理奇妙有趣，有线索可寻，并非你想象中的那样深不可测。

<<为人处世要懂心理学>>

书籍目录

1. 首因效应——不可忽视的第一印象2. 超限效应——表扬或者批评需要把握一个度3. 地位效应——身份地位对人的影响4. 从众效应——人云亦云5. 投射效应——人们常常以己度人6. 蝴蝶效应——人际中的连锁反应7. 近因效应——你最近的表现很重要8. 异性效应——男女之间的相互吸引9. 晕轮效应——以点概面10. 登门槛效应——要明白循序渐进的道理11. 留面子效应——从拒绝到接受12. 自己人效应——我们在同一战壕13. 犯错误效应——不完美的人更受欢迎14. “冷热水”效应——人人心里都有一杆秤15. 角色置换效应——将心比心16. 过度理由效应——少一点理所当然的猜想17. 竞争优势效应——要学会与他人合作18. 思维定式效应——我们应摆脱固执的思维19. 皮格马利翁效应——暗示的力量20. 罗密欧与朱丽叶效应——越禁止感情越牢固21. 细节定律——小事不小22. 互惠定律——让双方都受益23. 相悦定律——等值的情感24. 幽默定律——制造一种轻松25. 倾听定律——心与心的交流26. 宽容定律——一种博大的胸怀27. 谦虚定律——以非常低调的姿态去面对28. 诚信定律——人无信不立29. 微笑定律——带来愉快与欢悦30. 无声定律——无声胜有声31. 谎言定律——从善意的角度出发32. 热情定律——需要好好把握33. 赞美定律——人们内心最深层的渴望34. 互补定律——取长补短的融洽35. 沉默定律——不要急于表达自己36. 模糊定律——给别人承诺的时候多留些余地37. 坦率定律——不做过分的掩饰38. 面子定律——给人面子就是给己面子39. 记忆定律——记住他人的名字很重要40. 激将定律——学会恰当地刺激他人41. 感恩定律——学会心存感激42. 委婉定律——让你更具亲和力43. 忍让定律——承受生命的重量44. 非理性定律——人们往往以感情去判断45. 非争论定律——不做无谓的争吵46. 雪中送炭定律——在别人身处困境时拉他一把47. 志同道合定律——找到共同的语言48. 自我示弱定律——创造一个宽松的环境49. 交往适度定律——不可对他人过好50. 曲径通幽定律——以迂回的战术51. 以貌取人定律——外在美很重要52. 欲扬先抑定律——从否定到肯定53. 大智若愚定律——似傻非傻54. 以退为进定律——退后是为了向前55. 欲取先予定律——先给予才能获得56. 借力腾飞定律——善于借助外部的力量57. 自我批评定律——让别人从内心接受你58. 随机应变定律——从容面对变化59. 将错就错定律——在错误中借题发挥60. 答非所问定律——避重就轻61. 软硬兼施定律——刚柔相济62. 狐假虎威定律——展示你背后的环境63. 自我推销定律——让别人注意你64. 三人成虎定律——假到真时真亦假65. 正话反说定律——避免正面的冲突66. 以人为师定律——以低姿态向别人请教67. 投其所好定律——找到他人的兴趣68. 助人助己定律——与人方便与己方便69. 环境影响定律——选择一个适合你的环境70. 擒贼先擒王定律——抓住最主要的71. 授人荣誉定律——给人一种自重感72. 自我暴露定律——适当地展示自己73. 旁敲侧击定律——拐弯抹角达到目的74. 赠人“玫瑰”定律——给人一个台阶下75. 特里法则——懂得承认错误76. 刺猬法则——心理距离效应77. 破窗理论——应该学会从自我做起

<<为人处世要懂心理学>>

章节摘录

在人际关系中，蝴蝶效应可以指与一个看上去无关紧要人的谈话或者相关活动，在经过许多的连锁反应之后给你带来的让人惊喜的社会关系。

比如你给一个人做一件很小的好事，尽管当时你没有想得到回报的想法，但是被你帮助的人毕竟会把这件小事记在心里。

他会替你去宣传，去说你的好，他周围的亲友都会知道这件事，这个数量累积起来是很大的。

或许有一天，你正好有件事情需要请他们当中的某一个帮忙，有念及此，别人也会欣然伸出援助之手。

这也是人际交往中的一种蝴蝶效应。

杰克接到一位陌生女人的电话。

她问杰克有没有兴趣一起建设一个关于人际关系和社会资源的网络社区。

因为杰克认为这种网站正符合公司的发展方向，所以杰克参与了进去。

把这些资源整合起来颇费了一番工夫，杰克和这位陌生女人也成了好朋友。

但是杰克当时尚未意识到，蝴蝶效应已经开始发生了，而杰克根本不明白答应这个请求带来的连锁反应对杰克的生活将会产生什么样的影响。

杰克的合作伙伴关系带来了一场演讲，杰克竟然在其间认识了一位非常著名的作家，结果这位作家邀请杰克参加了叫做转型领导会议的国际组织。

在那里杰克又认识了一位拥有一家培训公司的女士。

结识这位女士之后，她邀请杰克和杰克的妻子一起到美丽的海岛上共度5天假期。

也是在这里杰克见到了商业金融界的奇才，电影制作人。

所有这些对杰克后来的事业发展都起到了非常大的帮助作用。

当连锁反应发生在人际关系网络中时，就像一块小石子坠入水中，我们很难明白涟漪从哪里开始又在哪里终结，但它的发生和传播却是实实在在的。

如果你跟随着这些涟漪，并在过程中尽最大可能地扩大你的接触面，尽量与遇到的人交流，它能使你建立更多的社会关系，并且使你建立起与反应开始时相比令人大为惊异的人际关系网络。

蝴蝶效应听来好像是不可思议的，但是我们所从事的一切美善，借着一个小小的用心，就将会带来奇妙的连锁反应。

.....

<<为人处世要懂心理学>>

编辑推荐

《为人处世要懂心理学》教为人处世的心理： 角色置换效应——将心比心； 过度理由效应——少一点理所当然的猜想； 思维定式效应——我们应摆脱固执的思维； 罗密欧与朱丽叶效应——越禁止感情越牢固； 将错就错定律——在错误中借题发挥； 狐假虎威定律——展示你背后的环境； 旁敲侧击定律——拐弯抹角达到目的； 赠人“玫瑰”定律——给人一个台阶下。

<<为人处世要懂心理学>>

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>