

<<一看就懂的心理學>>

图书基本信息

书名：<<一看就懂的心理學>>

13位ISBN编号：9787563922741

10位ISBN编号：7563922741

出版时间：1970-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：姚章玲

页数：260

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>

<<一看就懂的心理學>>

前言

心理学是研究人的行为与心理活动规律的科学。

在很多人的心目中，心理学带着某种神秘莫测的感觉。

因为它看不见、摸不着，却实实在在左右着人的命运与生活。

所以，古希腊哲学家又称其为灵魂的科学。

也许在生活中，你感到男人的心理难以揣测，女人的心理复杂多变；也许在职场中，你对上司的心理云里雾里，对下属的心理蒙在鼓里；也许在商场中，你无法对买家的心理洞若观火，无法对卖家的心理了如指掌。

那么，了解了心理学的知识后，你就能参透其中的奥秘。

这就是心理学的魅力！

了解它，你就可以洞察一个人的内心世界；掌握它，你就可以引领一群人的追求；运用它，你就可以改变更多你想改变的。

比如，在众多的心理效应中，有一个著名的“破窗效应”，讲的是一个房子的窗户破了，如果没有人去修补，要不了多久，其他的窗户也会莫名其妙地被人打破；一面墙，如果出现一些涂鸦没有被及时清洗掉，很快，墙上就会布满乱七八糟、不堪入目的东西；一个很干净的地方，人们会不好意思丢垃圾，但是一旦地上有垃圾出现之后，人们就会毫不犹豫地丢弃废物，而且丝毫不会觉得羞愧。

这真是很奇怪的现象！

<<一看就懂的心理學>>

內容概要

也许在生活中，你经常感到男人的心理难以揣测，女人的心理复杂多变；也许在职场中，你对上司的心理云里雾里，对下属的心理蒙在鼓里；也许在商场中，你无法对买家的心理洞若观火，无法对卖家的心理了如指掌。

那么，了解了心理学的知识后，你就能参透其中的奥秘。

这就是心理学的妙处，这就是心理学的魅力！

了解它，就可以洞察一个人的内心世界；掌握它，就可以引领一群人的追求；运用它。

就可以改变更多你想改变的。

<<一看就懂的心理學>>

書籍目錄

第一章 人际交往的心理學在人际交往中，不僅要聽其言，還要觀其行。

因為，人的內心活動是極為複雜的。

只有洞悉他人的心理，做恰當的事，說恰當的話，才能使你的人脈變得越來越廣，朋友變得越來越多。

與人為善，贈人玫瑰手有餘香得理饒人，讓怨恨無處遁形“攀龍附鳳”，尋找一個貴人當靠山良好的人際關係，是走向成功的捷徑別張揚，少談自己的得意之事“閑時多燒香”，急時有人幫幽默，讓你的智慧展露無遺好人緣，和諧人際關係的潤滑劑趕鴨子上架，巧用激將法求人辦事人脈如血脈，有錢不如有人脈走出孤獨，揮別“獨行俠”的日子第二章 職場生存的心理學有人說，職場如戰場。

如何處理好職場中千絲萬縷的關係進而從眾多的競爭者中脫穎而出，如何能在事業發展的同時妥善地處理好同事之間的利益關係，這就既要你善於做人、做事，更需要你深諳他人心理。

第一印象很重要，它是你的第一名片沒有卑微的工作，心態決定成敗防備職場小人，不要為他人作嫁衣隱藏鋒芒，大智若愚工作，就意味着責任摸準老板的脾氣，做老板跟前的紅人主動做事，比別人努力一點點上司的權威，別輕易去挑戰少一點爭辯，有時候也得替上司“背黑鍋”少一點抱怨，機會遠比薪水重要禍從口出，未可全拋一片心八面玲瓏，巧待職場“倚老”派第三章 推銷制勝的心理學一位優秀的推銷員同時也應該是一位優秀的心理學工作者，必須善於運用心理學知識，敏感地把握客戶的心理特點，進而採取相應的策略。

成功的銷售取決於成功地把握客戶的心理，而想要快速地洞察客戶的心理則需要推銷員善於觀察，從客戶一些細微的動作中發現其內心的秘密。

別放棄，推銷注定要和失敗結緣自信，你會做得更好满怀熱情，了解客戶的心理投其所好，談論客戶感興趣的事推銷，給客戶一個購買產品的理由 微笑，縮短與客戶之間的距離真誠，讓客戶接受自己了解自己的產品，回應客戶的質疑眼見為實，鼓勵客戶參與演示讚美，俘虜客戶的有效方法老客戶，是一座金礦處處留心，才能發現潛在客戶客戶的名字，需要用心記住感同身受，傾聽客戶的抱怨對客戶，要常懷一顆感恩的心第四章 掌控下屬的心理學眾所皆知，優秀的領導不但能激發下屬的工作意願，也具有高超的沟通能力。

他們總是善於運用有效的心理戰術，激發下屬的潛能。

比如，注重感情投資，拉近與下屬的距離，先夸後批，使下屬心悅誠服等。

正人先正己，身教大於言傳溝通，拉近你和下屬之間的距離保持頭腦清醒，冷靜看待下屬的恭維成功者找原因，失敗者找借口自戀讓你的朋友遠離你積極自我暗示，戰勝自卑心理樂觀的心態，驅散悲觀心理的強力劑嫉妒心理，內心的罌粟花瘋狂購物是一種心理病症虛榮，只是表面的繁華追求完美，最終離真實越遠淡泊心境，寵辱不驚批評下屬，要注重語言藝術打破禁錮，不拘一格用人才巧用激勵機制，調動下屬的積極性啟動人性化管理，得人心者得天下傾聽員工意見，了解他們的心聲注重感情投資，關心員工的心理報酬調整距離，處理好與下屬的關係不要事必躬親，要懂得授權第五章 投資經商的心理學投資經商是一門很深的學問，它不僅需要一定的社交能力、管理能力，更需要較強的心理分析能力和承受能力。

作為商人，必須對市場的需求有深入的了解，才能迎合市場，“投人所需”，在市場上占有一席之地。

突破思維，從多個角度考慮問題放大顧客的問題，弄清顧客的需求欲取先予，用小投資換取大利益劍走偏鋒，高風險也意味著高利潤注重細節，才能造就完美爭做第一，給客戶留下深刻的印象絕處逢生，轉危機為契機利用從眾心理為自己贏得市場敢於創新，不做別人的跟隨者感謝你的競爭對手聰明的商人賣品牌讓品牌故事深入人心用超前思維捕捉商機第六章 戀愛婚姻的心理學第七章 行為背後的心理學

<<一看就懂的心理學>>

章节摘录

与人为善，赠人玫瑰手有余香人间充满着许许多多的因缘，生活中的每一个善举都可能将自己推向另一个高峰，让自己收获一些意想不到的东西。

与人为善，就是与己为善。

不要轻视任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，学习对每一个人都热情相待，学习做每一件事都精益求精，学习对每一个机会都充满感激。

古人云，善人者，人亦善之。

美国耶鲁大学研究专家曾对7 000多人进行了跟踪调查，结果表明，凡事与人为善的人死亡率明显偏低。

现代医学研究认为，人在做善事时，体内会产生一种天然镇静剂——内啡肽。

它通过细胞膜上的受体，使人产生愉悦之感。

同时，乐善好施的行为还可能激发众人的感激、友爱之情，为善者因为赢得了人们的好感与信任，从而内心获得温暖与满足感。

当一个人对弱者或陷于困境的朋友伸出援手时，他心中就会涌出欣慰之感；当一个人坚信自己于他人有助益时，他将更积极向上。

正所谓“情舒而病除”。

与人为善，不只是自我完善的催化剂，同时更是身心健康的营养素。

纽约心理治疗中心的负责人表示，现代心理学上最重要的发现就是：必须要有自我牺牲精神和自我约束能力，才能真正了解自我，并感到快乐。

助人为乐是获得好人缘的最佳途径，它能够最大限度地帮助自己和他人减少痛苦、增进幸福。

有付出才可能有回报，有耕耘才可能有收获，今天的收获很可能就是你昨日耕耘的结果，人与人之间的关系也是这样。

只要你善待周围的人，在别人困难之时及时伸出援手，你的真心付出就一定会结出令你惊喜的果实。

真心帮助他人不应是一时兴起，而应是你~以贯之的做人态度和长期坚持的习惯。

有一对老夫妇在一个风雨交加的夜晚来到一家旅馆，但却被一位年轻的服务生告之客房已经满了。

老先生无奈地告诉服务生：“我们是从外地来的游客，人生地不熟，现在还下着大雨，真不知道怎么办！”

“现在是旅游旺季，即使想在附近其他旅馆订到客房，也不是一件容易的事，更何况，外面还下着倾盆大雨。

年轻的服务生不忍心让两位老人重新回到雨中去，便说：“如果你们不嫌弃的话，可以住在我的房间里。”

“这太打扰你了！”

“我今天值夜班，明天早晨才能休息，请放心，你们不会给我造成任何不便。”

服务生边说边将酒店的值日表拿给老人看，以打消他们的顾虑。

老夫妇高兴地答应了。

第二天早上，他们想给服务生付房费，服务生婉言谢绝。

老先生感叹道：“你这样的职员是任何老板都梦寐以求的，我将来也许会为你建一座旅馆。”

服务生笑了笑，他以为这只是一个玩笑。

过了几年，服务生忽然收到那位老先生的来信，邀请他到美国曼哈顿，并附上了往返机票。

到了曼哈顿，老先生将他带到一幢豪华的建筑物前面，说：“这就是我专门为你建造的饭店。”

许多年过去了，这家饭店发展成为今日美国著名的饭店，而这个年轻的服务生就是该饭店的第一任总经理。

这位服务生因为一个小小的善举，就让他的人生改变了轨道，为他的人生创造了一个神话。

所以说，与人为善，就是与己为善。

人间充满着许许多多的因缘，每一个因缘都可能将自己推向另一个高峰，不要轻视任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，学习对每一个人都热情相待，学习做每一件事都精益求精，学习对

<<一看就懂的心理學>>

每一个机会都充满感激。

助人为乐的时候，我们会感到快乐、欣慰和自豪，这些积极的情绪和情感都是人的心理机制正常运转所必需的润滑剂。

很多人却很难友善地对待他人，他们往往习惯于只对对自己有用的人付出，而对另一些被他们视为无关紧要的人冷眼相待。

殊不知，也许冷漠就使他们错失了一次收获惊喜的机会。

<<一看就懂的心理學>>

媒体关注与评论

<<一看就懂的心理學>>

編輯推薦

《一看就懂的心理學》：揭開心理學的奧妙，掌握心理學的玄機。
讀懂心理學是為了更好的生活。

<<一看就懂的心理學>>

版權說明

本站所提供下載的PDF圖書仅提供預覽和簡介，請支持正版圖書。

更多資源請訪問：<http://www.tushu007.com>