

<<超神奇，活学活用的行为学>>

图书基本信息

书名：<<超神奇，活学活用的行为学>>

13位ISBN编号：9787564048037

10位ISBN编号：7564048034

出版时间：2011-10

出版时间：北京理工大学出版社

作者：武进杰

页数：199

字数：146000

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>

## <<超神奇，活学活用的行为学>>

### 内容概要

掌握行为学规律，提升交际方法与技巧。  
匪夷所思的各种习性，其实背后都隐藏着人们内心真实的想法。  
面对同事、朋友，男性、女性，上司、下属，陌生人还是老熟人，都给你一双慧眼！  
衡量话语尺度、捕捉言谈特征，了解气质秉性和所思所想。  
不被对方牵着鼻子走，更能操控他人！

## <<超神奇，活学活用的行为学>>

### 作者简介

武进杰，毕业于法国蒙彼利埃商学院国际金融专业，后又攻读了心理学研究专业，获得心理学博士，于2004年回国。

回国后在某知名企业担任人力资源部总监，期间致力于研究社会和职场心理学，对人的心理有着相当透彻的研究，曾在多家报章杂志发表评论，也曾作为嘉宾主持出席众多电视心理访谈节目，为很多在前进道路上止步不前的人指出明路。

## <<超神奇，活学活用的行为学>>

### 书籍目录

- 第一章 超神奇相处行为学——轻松维系人际情感
- 人际间相处必须寻求安全距离
  - 距离比热情更能让人相处融洽
  - 距离比热情更能让爱情保鲜
  - 认清自己相处才不会被牵着走
  - 守好自己隐私才不会被人操控
  - 不要让自己陷入旁观者效应
  - 人际相处还要懂得拒绝的艺术
  - 相处行为切记多同流而少合污
- 第二章 超神奇交谈行为学——让你拥有春风得意好口才
- 学话家常可增进人脉的亲合力
  - 废话是良好人际关系的调味品
  - 巧妙的语言能化解交往的纷争
  - 适当利用人类逆反心理说反话
  - 用正话反说达到声东击西之效
  - 善意的谎言能化解错位的执著
  - 激将法控制争强好胜者的行为
- 第三章 超神奇从众行为学——看破多数人的社会行为
- 从众心理是极普遍的社会心理
  - 利用多数人的“帽子”轻松说服别人
  - 行为若独立将被视为异类排斥
  - 思想要独立不被众人所左右
  - 名人效应同样牵引着从众行为
  - 不添加权威成分别想说服别人
  - 利用名人效应为自己语言加持
  - 操作名人效应让自己加速成功
  - 揭开权威面纱不要被“真理”迷惑
- 第四章 超神奇包容行为学——让你的过错得到解脱
- 承认错误是人最大的力量源泉
  - 正视错误收获错误以外的东西
  - 不认错虽保了虚荣却丢了人际
  - 抢先认错别让他人借题发挥
  - 共同的参与是他人支持的前提
  - 套关系可拉近彼此之间的感情
  - 适当暴露弱点会更具有亲合力
- 第五章 超神奇激励行为学——让你轻松地操控他人
- 鼓励使人积极训斥会让人消沉
  - 操控别人先满足他的心理需求
  - 做领导的要善用赞扬激励下属
  - 谨慎批评才不因批评招致怨愤
  - 化训斥为力量不因责备而消沉
  - 善用冷水先降温再用温水感化
  - 先冷后热赢得对方好感及激励
  - 端出冷水使对方欣然接受温水
  - 凡事往最坏处想往最好处努力

<<超神奇，活学活用的行为学>>

第六章 超神奇肢体行为学——让你轻松看穿人

用眼球锁定对方小动作的意义  
说谎者在肢体表现上有何举动  
坐姿传递着他的何种讯息  
站姿传递着他的何种暗号  
从走路姿势可观察了解他人  
从用餐姿势观察人内心想法  
从聊天姿势观察人内心想法  
从等待的姿势看穿人的一切

第七章 超神奇性格行为学——让你轻松与人交往

与对人对己要求严格者交往  
与与己不同见解感到消沉的人交往  
与充满活力充满自信的人交往  
与完全凭感觉做事的人交往  
与喜欢驾驭他人的人交往  
与总是不采取实际行动的人交往  
与反应快有创意的人交往  
与不达目的绝不罢休的人交往  
与绝不将工作挂在口头的人交往  
后记

## <<超神奇，活学活用的行为学>>

### 章节摘录

著名的酒店之王希尔顿就深谙此道。

希尔顿为自己的旅馆王国立下过一条原则：最低的收费和最佳的服务。

他要求饭店的所有职员一定要做到和气为贵，顾客至上。

不管谁违反了这一规定，谁就要受到严厉的惩罚。

在平时的工作中，希尔顿总是和蔼可亲，他爱与员工们谈天，关心他们的生活，热心帮助解决员工的困难，所以员工们与他的关系都很融洽。

和希尔顿聊天，就像是和一位长辈谈心，不用拘束，也不用担忧，因为他是把每个人都当做酒店的主人来对待的。

但是在原则问题上，他是绝不含糊的。

在工余时间，他从不要求管理人员到家做客，也从不接受他们的邀请。

一次，饭店一位经理与顾客发生了争执，居然还大吵了起来。

希尔顿知道这件事后，立刻辞退了这位经理。

虽然这位经理业务能力很强，为饭店做出过不小的贡献，但希尔顿并没有姑息他，而是严格地执行了规章。

希尔顿这种说一不二的性格，使得许多员工都认为他是一个特别严肃的人，所以都很尊重他，希尔顿在酒店中的威望与日俱增。

正是这种保持适度距离的管理，使得希尔顿的各项业务能够芝麻开花节节高。

与员工保持一定的距离，既不会使你高高在上，也不会使你与员工互相混淆身份，这是管理的一种最佳状态。

距离的保持靠一定的原则来维持，这种原则对所有人都一视同仁：既可以约束领导者自己，也可以约束员工。

掌握了这个原则，也就掌握了成功管理的秘诀之一。

除了在管理上，做生意也是如此。

有的时候对人过度热情，却没有任何效果，甚至会招来反感。

类似的事情很多，比如美容店、理发厅给爱美的女士极力推荐美容新产品，推销办理各种会员积分卡、消费卡；影楼拍摄照片，店员极力推荐所谓的“优惠套餐”，并想尽办法让你增加洗片数量；到银行办理贷款，柜员费尽口舌要你办理某种理财业务；进入超市购物，服务员极力推荐某种洗发产品等。

.....

<<超神奇，活学活用的行为学>>

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>