

<<生活中的心理学>>

图书基本信息

书名：<<生活中的心理学>>

13位ISBN编号：9787807394198

10位ISBN编号：7807394196

出版时间：2009-2

出版时间：中原农民出版社

作者：姚会民

页数：271

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>

<<生活中的心理学>>

前言

李女士最近去逛商场，看中了一款标价为1999元的化妆品，犹豫了好长时间，她还是不舍得买，觉得实在是太奢侈了。

但是过生日的时候，当她的丈夫把这套化妆品作为生日礼物送给她的时候，她还是非常开心。

尽管李女士知道她买和她丈夫买用的都是这个家庭的钱。

为什么同样的钱以不同的理由开支，人的心理感觉就会不同？

周六下午，张先生去离家四站地的超市买了3千克的大米和5千克的花生食用油，虽然很重，但他还是坚持坐公交回家，即使下车的那一站距离小区还有150米的距离。

第二天，张先生又去这家超市买了重6千克的电脑主机，他心想：下车后还要走一段距离，再提这么重的东西，打的算了。

为什么在类似的两种情况下人们会有截然不同的选择？

生活中，每个人的身边都时时上演着类似的事情？

那么，是什么原因让在类似的情况下产生不同的心理想法呢？

你可以从生活中的心理学中找出满意的答案。

<<生活中的心理学>>

内容概要

心理学是一门神秘的学科，与人们的生活、学习、工作都有着非常密切的关系。

日常生活中，每个人的行为都受到自己心理的支配。

不同的心理会促使人们采取不同的活动，即使在相似或者相同的情况下，如果人们的心理不同，所选择的行动也会有所不同。

人们活动的方方面面都包含着丰富多彩的心理。

《生活中的心理学》一书正是从日常生活现象着手，以通俗易懂的语言帮你揭密生活中常见的心理现象；同时，本书还将教你一些实用的心理技巧，帮你应对生活中的常见难题。

<<生活中的心理学>>

书籍目录

第一章 学习心理学让你能言善辩 一、开口就要打动人心 二、抓住对方感兴趣的话题 三、适时地幽默一把 四、善于让他人发表意见 五、奉承别人也要懂技巧 六、巧妙掌握说话时机 七、善于捕捉弦外之音

第二章 精通心理学让你事半功倍 一、制定能够完成的目标 二、失败不过是重新再来 三、拖沓会延缓你的成功 四、学着做只出头鸟 五、小细节决定大成败 六、不要总为失败找借口 七、心想也能事成

第三章 掌握心理学让工作得心应手 一、是改变工作，还是改变自己 二、高不成低不就，是为哪般 三、工作倦怠症，你赶上没有 四、该不该拍领导的“马屁” 五、上司也是普通人 六、压力面前，从容应对 七、把小事做到位

第四章 熟知心理学让社交左右逢源 一、不可小觑的第一印象 二、敬人者，人恒敬之 三、适当的距离会更美 四、用心记住他人的名字 五、吃点小亏又何妨 六、得饶人处且饶人 七、使别人觉得自己很重要

第五章 巧用心理学让你把事办得天衣无缝 一、办事情，切忌急功近利 二、做事要把握进退尺度 三、找人办事要做足人情 四、给别人一个台阶下 五、微笑是办事的金钥匙 六、办事一定要找对人 七、掌握变通的办事艺术

第六章 妙用心理学使你的销售业绩倍增 一、销售是从被拒绝开始的 二、客户需要的不仅仅是商品 三、先做朋友，再做生意 四、抓住客户的从众心理 五、偶尔扮演不情愿的卖主 六、站在客户的角度想一想 七、冷静面对客户的抱怨

第七章 活用心理学让好情绪伴随你一生 一、情绪不要随便“闹” 二、悲观情绪要不得 三、今天，你抑郁了吗 四、让自己没有时间焦虑 五、“发火”容易“上火” 六、别让“浮躁”搅乱了内心 七、管理好自己的冲动

第八章 走进心理学让好习惯成就好未来 一、用自信提升你的高度 二、专心致志地做好每一件事 三、饱满的谷穗总是向着土地 四、常怀一颗感恩的心 五、养成管理时间的习惯 六、质疑的习惯能创造奇迹 七、勤奋的习惯是成功的“点金术”

第九章 驾驭心理学让心态宁静平和 一、是改变环境还是改变心态 二、保持从容的心灵优势 三、别让烦恼捉弄了你 四、打开自由的心灵之窗 五、拿得起也要放得下 六、先处理心情，再处理事情 七、抱怨只会让事情越来越糟

第十章 通晓心理学让情感晶莹剔透 一、为什么初恋记忆永难忘 二、情人眼里出西施 三、要不要做个“落跑新娘” 四、婚姻果真是爱情的坟墓吗 五、老婆真的是别人的好吗 六、婚外恋，源于哪种心理 七、再婚，大胆再爱一次

第十一章 了解心理学让你的记忆更可靠 一、健忘：记忆何时开始褪色 二、分心：该记住的事情却没有记住 三、空白：为什么一时想不起熟人的名字 四、错认：怎么把事情发生的时间搞错了 五、暗示：记忆为什么会变得扭曲 六、偏颇：记忆怎么被改写了 七、纠缠：想要忘记的却常常会记起

第十二章 品味心理学让生活妙趣横生 一、为什么人人爱做“白日梦” 二、为什么“瞪着眼睛说瞎话” 三、为什么算命先生的话那么准 四、为什么不愿星期一去上班 五、为什么“三个和尚没水喝” 六、为什么聪明反被聪明误 七、为什么说肥胖是由心理原因造成的

<<生活中的心理学>>

章节摘录

第一章 学习心理学让你能言善辩 一、开口就要打动人心 生活中的心理学 在与人交谈的时候，开场白是至关重要的。

如果你能够在说第一句话之时准确地把握住对方的心理，把话说到他的心坎里，那么，就意味着你与对方的谈话已经成功了一半。

生活中，很多人长得很漂亮，打扮得也是光鲜靓丽，但是开口说话的时候，第一句话往往就让人厌恶不已，立马就想从他身边走开。

但是，有的人开口说完第一句话，你总是会迫不及待地等他说下去。

造成两种截然不同现象的原因何在？

是因为后者一开口就抓住了对方或好奇或亲近等不同心理，在短短的一两分钟内就吸引住了他们，让他们把注意力都集中在自己接下来所要讲的话上。

当年，连战来北京访问的时候，曾经在北京大学做过一个演讲，这次演讲十分成功，给在场的每个人都留下了非常深刻的印象。

事实上，他这次报告的成功，与他的开场白有着非常密切的关系。

他演讲的第一句话是这么说的，他说：“台湾媒体报道说我今天回‘母’校，母亲的学校。

这是一个非常正确的报道。

”说完这句话，整个会场爆发出了雷鸣般的掌声。

为什么他会受到如此热烈的欢迎呢？

是因为他的地位吗？

还是听众仅仅是出于尊重？

两者都不是，是因为连战先生的第一句话就抓住了听众的心。

我们可以想象一下，在两岸还未实现统一的今天，能够听到一位来自台湾的人士讲一句这样的话，在场的听众内心会是怎样一种感受。

一句话，他就说到了每个人的心里，触动了听众的爱国主义心弦。

霎时，他的形象也变得高大起来，整场演讲，每个人都听得聚精会神。

因此说，当我们开口与人谈话的时候，第一句话是十分重要的。

如果我们能够一开口就留给别人一个好印象，让他觉得你不错，有十分想和你交谈下去的强烈愿望。

如此，也就意味着你这次的谈话成功了一半。

反之，如果你没有意识到这一点，或者意识到了，但没有注意说话的技巧，也许一说话就注定了你的结局。

小刘是北京一家图书公司的销售部经理，一次到哈尔滨去见几个非常重要的客户。

刚下火车，他就对前来接他的客户抱怨说：“哦，老天，我不敢想象你们是怎么在这个城市生存的。

这鬼天气，简直要把人给冻成冰棒了。

”他的客户，一位哈尔滨人，顿时感到非常受挫，刚才的热情霎时就变得和哈尔滨的天气一般。

但是，他还是很有礼貌地附和他，和他一样抱怨哈尔滨的天气。

接下来，小刘谈到他们公司新出版的书是多么出色，多么新颖，但丝毫不能够引起客户的兴趣。

事实上，小刘的失败就在于他根本没有认识到开场白的重要性。

他和客户见面的第一句话就让别人觉得心理很不舒服，对他的印象也会大打折扣，而且很难再做出任何改变。

所以，后来的谈判不成功也就在情理之中了。

试想，如果小刘下飞机后对客户说的第一句话是：“哦，这边天气实在是太冷了，我真佩服你们有这么强的意志力。

”可能接下来的事情会是另外一番样子了。

毕业晚会上，轮到系主任给大家讲话时，他走上演讲台说：“我本来想趁这个机会祝福大家以后的人生一帆风顺，但开口的时候又觉得这个祝词不妥。

”一句话，让大家疑窦丛生，不知道系主任葫芦里卖的到底是什么药，于是都屏气凝神地听了下去。

<<生活中的心理学>>

系主任接着说：“我觉得说祝你们人生道路一帆风顺就像祝某人万寿无疆一样，这是一个美丽而又空洞的谎言。

人生漫漫，必然会遇到很多困难和挫折……” 很多年过去了，当年的学生们还对系主任的话记忆犹新，而且给他们留下了非常深刻的启示。

众所周知，“一帆风顺”是生活中最常见的吉祥语，但是系主任却反弹琵琶，从它的对立面阐述了一个深刻的道理。

最重要的是，他的第一句话宛若平地惊雷，起到了震撼人心的效果。

生活中的心理智慧 一句好的开场白常常可以开始一场非常成功的谈话，因为第一句话常常是别人对你判断的标准。

那么，如何才能抓住对方的心理，为接下来的对话开个好头呢？

可以参考心理学家提供给我们的以下几条建议。

1.有的放矢 在与对方交谈的时候，对方有时候揣摩不透你真正的意图所在。

此时，你最好能够一开始就说明你的目的，这样一方面消除了对方的疑虑，另一方面又显示你的坦诚，对方会在不自觉间对你产生信任。

2.引起好奇 我们知道，听众对普通平庸的论调大都不屑一顾，但是如果你能够发人未见，用别人意想不到的见解引出话题。

听众的好奇心就会膨胀起来，他们会急不可耐地听下去。

3.适时幽默 开口说话之前，如果发现听众的心理非常紧张，可以适时地幽默一把，让他们紧张的心理变得轻松。

如此，他们不仅会对接下来的话题有兴趣，还会觉得你整个人很随和，容易让人亲近。

4.随机应变 开场白的套路有很多种，但并不都是通用的。

因为你要面对的听众并不是固定的某一种类型，他们有着各种各样的心理。

这时候你就需要根据眼前听众心理的不同来选择不同的开场白。

2抓住对方感兴趣的话题 谈话中，没有人会对自己不感兴趣的话题投入过多的热情，而如果遇到自己感兴趣的话题，他们常常会情绪激昂地参与进来。

因此，在与对方谈话时，我们就可以抓住对方的这种心理，从而实现进一步的交流。

一般而言，遇到自己感兴趣的话题，对方常常会投入十二分的热情；但是，如果对方对话题没有丝毫兴趣，即使自己热情高涨，对方也会昏昏欲睡。

所以说，在与别人谈话的过程中，如果能够抓住对方的兴趣，把对方的注意力和好奇心吸引过来，则会在很短的时间内缩短彼此之间的距离，化解心理上的隔阂，使交流顺利进行。

小吴是某装潢公司的销售员，一次他去拜访一位客户，桌公司的经理秦先生。

见面之后，小吴先对自己公司的产品做了大体的说明，使秦先生有所了解，并看看是否有自己需要的产品。

但是这些枯燥的、像念经一样的东西，实在无法引起秦先生的兴趣。

小吴发现秦先生已经产生了一些倦怠的情绪，如果自己再这样说下去，肯定会引起客户的反感，这样很可能就会使生意泡汤，于是他努力地寻找能够吸引秦先生的话题。

这时他发现秦先生背后的书橱里放着许多关于《易经》方面的书，并且办公桌的案头也有一本看了一半的《易经》。

于是小吴眼前一亮，找到了突破口。

小吴说：“秦先生是不是对中国的古典文化非常感兴趣，尤其是《易经》，您应该深有研究吧？”

本来昏昏欲睡的秦先生听到小吴谈到《易经》，一下又有了精神，说：“不敢当，算是略有研究吧。

闲暇时喜欢琢磨琢磨。

小吴顺势说：“其实，我也很喜欢中国的古典文化，特别喜欢《易经》，它思想深邃，包罗万象，把宇宙与生命巧妙地结合在一起，透露出很多人生的真谛，很值得去研究啊！”

但是我思想浅薄，如果有时间还希望秦先生您能不吝赐教。

秦先生马上被吸引了过来，一下子有了兴致，和小吴讨论开来。

<<生活中的心理学>>

而且，在讨论的过程中，小吴的一些见地与秦先生竟然不谋而合，使秦经理很高兴。两个人简直就是相见恨晚，一下子亲密得不得了。

事情的结果是，小吴不仅成功地推销了自己的产品，还和秦经理成了朋友。

可见，在谈话的过程中，抓住对方感兴趣的话题常常会起到事半功倍的作用。

当别人对你的话题感兴趣而且很乐意参与到这个话题当中时，就意味着你们接下来的谈话可能会很愉快。

因此，在谈话中，如果对方明显地反映出对你的话题参与不多，言语不多的时候，他可能是对你的话题漠不关心，也可能是因为害羞或者是不感兴趣。

此时，你要尽量让他的热情高涨，这样才能让你们之间的气氛尽快变得融洽起来。

在广州的一家大型百货商场里面，一位顾客对营业员说：“麻烦你给我拿一件特大号的这款衣服

。”顾客是苏北人，把“我”说成了地地道道的苏北土语。

营业员也恰好是苏北人，就指着货架上的那款衣服说了一句带“我”的话。

两个人话语的字里行间都渗透着苏北乡土气息。

两位陌生人相视一笑，很快就攀谈起来了，从老家谈到广州，从现在谈到未来。

最后，营业员也以非常优惠的价格把衣服卖给了他，而且两个人也很快成为朋友。

身在异乡，如果偶尔能听到一句家乡话是一件再幸福不过的事情了。

不知情的人可能会非常疑惑为什么两个人这么快就能够成为朋友，其实，是因为两个人都揣摸到了对方那种独在异乡的思家心理，所以能够很快进入和谐交谈的境界。

与人交谈，说好第一句话是十分重要的，因为这是一个良好的开端，能激发对方与你交谈下去的欲望，但是在接下来的交谈中，如果不能找到双方感兴趣的话题，交谈也就很难再进行下去了。

<<生活中的心理学>>

编辑推荐

探索现象背后的心理奥秘·领略应对生活的心理技巧；洞悉丰富多彩的心理常识·品味妙趣横生的心理现象；学习心理学让你能言善辩；精通心理学让你事半功倍；掌握心理学让工作得心应手；熟知心理学让社交左右逢源；通晓心理学让情感晶莹剔透；活用心理学让好情绪伴随你一生；走进心理学让好习惯成就好未来。

探索现象背后的心理奥秘，领略应对生活的心理技巧；洞悉丰富多彩的心理常识，品味妙趣横生的心理现象。

<<生活中的心理学>>

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>