

# 《人人都爱心理学》

## 图书基本信息

书名：《人人都爱心理学》

13位ISBN编号：9787510401367

10位ISBN编号：7510401364

出版时间：2009-3

出版社：新世界出版社

作者：陈玲

页数：352

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《人人都爱心理学》

## 内容概要

《人人都爱心理学》通过人际沟通中常见的例子，来介绍心理学的基本思想及运用，并且寻求某种智慧来指导你的交际应酬，让你掌握在各种场合与各种人打交道的心理策略。《人人都爱心理学》的目标是让你掌握一系列可以立刻派上用场的沟通理念、策略和技巧，使你能够迅速和轻松地提高沟通能力，继而改善你的人际关系，建立你的个人威信，全面提升你在周围人当中的影响力，让你的家庭生活和职业生涯更加完美无憾。心理学时时存在。它就在你的身边。

## 书籍目录

第一章 沟通的心理学：看清人心的玄机缩短空间距离，拉近彼此的心理距离运用心理学原理，走出识人的误区从感情入手，在对方心里建立情感账户对对方的兴趣感兴趣，他自然对你感兴趣创造共同体验的机会，缩短彼此的距离迎合对方的口味，异己也可成知己激发对方的同情心，让对方帮助你期望一个人做什么，你就赞扬他什么不要让对方没面子，否则你会更没面子

第二章 沟通从心开始：打动人的方法倾听不仅要用耳，而且要用心沟通不仅要用耳朵听，更要用眼睛看恰当地使用肢体语言，让你的表达更有成效说什么重要，怎么说更重要适时的沉默也是一种有效的表达恰当地发问，才能获得自己想要的信息声音可以淋漓尽致地表达一个人的情感不同的信息传递方式各有特点、各有利弊明确沟通的目标，并确保目标被双方理解完整的沟通是一个双向的互动过程

第三章 人际沟通技巧：掌控人心的技巧拥有自信，让沟通变得更有成效学会换位思考，让沟通更有说服力建立双方的信任感，是有效沟通的纽带只要彼此坦诚，沟通就能化难为易双方良好的态度是有效沟通的保障幽默是人际沟通的“最佳调料”真诚的微笑能够有效跨越沟通的屏障适度的赞美是有效沟通的“催化剂”有效的沟通需要反复、反复、再反复对方说得越多，沟通的效果就越好

第四章 催眠式沟通术：洞悉人性的真相变换立场考虑问题，引导对方认同你的观点巧妙设问，引导对方得出你想要的结果引诱对方的行为朝自己期待的方向努力迎合从众心理，故意制造群龙之首主动认错，巧妙避开对方的锋芒适当示弱，也是一种高明的说服技巧人际交往有时是一种心理博弈过程

第五章 职场沟通策略：赢取办公室人心主动与上司沟通，争取上司的赏识正确理解上司的指示，及时汇报进度向上司巧“进言”，忠言也可顺耳对上司与同事说“不”，需要一点点技巧与同事聊天时要把握好一个“度”让同事在交谈中表现得比你优越在背后说同事好话，有事半功倍之效开会时，有想法及时讲，没想法别瞎讲电话沟通，明确流程，才能有条不紊使用电子邮件要注意的两大忌讳

第六章 商场沟通策略：以心攻心的谈判术营造对自己有利的开局气氛用你的开价镇住谈判对手对对方的要价一定要表示非常惊讶洞悉对方的心理需求，把握谈判的方向研究和满足对方的真实需求，达成双赢冷静对待对方的情绪发泄行为以利益为诱饵，激发对方的谈判兴趣投其所好，促使对方帮助你谈成交易选择好时机，逼迫对方接受自己的条件任何让步都要尽量索取回报谈判高手会扮演不情愿的卖主做好感情投资，建立良好关系

第七章 隐秘销售话术：不知不觉中说服他人设定最后期限，促使对方尽早下决心运用“转换法”，引导话题转向在进入正题前，引导对方说“是”假装巧合来制造见面的机会让对方无意中加入你的行动让对方认为建议是他自己想出来的隐藏实际目标，让对方有选择的余地告诉对方“唯有你能”，对方果真就能给对方戴高帽，让“不”变为“是”主动请求反感你的人给予批评重复说明一个重要讯息，加深对方的印象以坚定的语气说话，让对方无法拒绝你

第八章 管理中的沟通：让人口服心服的艺术管理是一个与员工保持良好沟通的过程保持随时沟通，让授权行之有效只有有效的沟通，才有高效的执行以关怀代替质问，以建议代替责难及时评价工作结果，及时进行奖惩，可强化工作动机制造一个崇高的目标，激发对方的热情与干劲提高员工的奋斗目标，充分挖掘其潜力用建议的口气去命令，得到员工的尽心尽力含蓄委婉比语气生硬更能赢得员工的心善于在沟通中有技巧地施加压力与动力用引导鼓励代替指责批评，得到员工的支持

第九章 家庭沟通秘诀：男人女人心理学男人耐心的倾听，比帮女人出主意更重要女人恰当地向男人寻求帮助，能增进彼此感情男人的关心和体贴，让女人欣慰和满足女人的认可和赞许，让男人充满力量男人把女人的小事当大事，小付出有大回报女人在给男人提意见之前，首先要给予信任

## 章节摘录

第一章 沟通的心理学：看清人心的玄机 缩短空间距离，拉近彼此的心理距离 心理学研究发现，一个人与另一个人的亲密程度往往视其与对方的距离而定。彼此空间距离缩短的同时，双方的戒备心理也开始放松，而且有产生亲密感的心理倾向。因此，想要缩短与某人的心理距离，可先缩短彼此的空间距离。回想一下在单位开大会时，同事之间的座次。你会发现，开会的座次并不绝对固定但却相对固定。就拿你自己来说吧，是不是总是跟某些人坐在一起，总会不自觉地远离某些人？

那些经常与你坐在一起的人，肯定是与你较为亲密的人。他们或许是在小部门里与你建立了良好关系的同事，或许是在开会或其他活动中，与你偶然坐在一起而互生好感的其他部门的同事。而那些你总是远离的或总是远离你的人，要么你俩职位相差很远；要么彼此接触少，感到陌生；要么彼此不欣赏甚至不喜欢。这说明了什么？说明人的心理距离会通过空间距离表现出来，而空间距离会影响人的心理距离。不是吗？你可能某次很巧地与某人坐得很近，彼此感觉不错，下一次，你们再碰头，再坐在一起，结果成为了朋友。如果你认为，这还不足以说明空间距离对人们心理距离的影响，你再想想外出旅行或出差的情形。在列车上，你通常喜欢与谁交谈，感到谁更亲密？

相信答案多半是：邻座的人。比如自己的上下铺，自己对面的乘客，而不是过道上走来走去的其他车厢或座位距离自己较远的乘客。其实，并非邻座之间更投缘，而是因为座位相邻，空间距离小了，心理距离也小了的缘故。1950年，美国有三位社会心理学家对麻省理工学院17栋已婚学生的住宅楼进行调查。这是些二层楼房，每层有5个单元住房。住户住到哪一个单元，纯属偶然，哪个单元的老住户搬走了，新住户就搬进去，因此具有随机性。调查时，所有住户的主人都被问道：在这个居住区中，和你经常打交道的最亲近的邻居是谁？

统计结果表明，居住距离越近的人，交往次数越多，关系越亲密。在同一层楼中，和紧隔壁的邻居交往的几率是41%，和隔一户的邻居交往的几率是22%，和隔三户的邻居交往的几率只有10%。多隔几户，实际距离增加不了多少，但是亲密程度却有很大不同。这就是所谓“接近的功效”。从心理学的角度来讲，一个人与另一个人的亲密程度往往视其与对方的距离而定。空间距离较近，心理距离也较近；空间距离较远，心理距离则较远。

因为，彼此距离缩短的同时，双方的戒备心理也开始放松，而且有产生亲密感的心理倾向。美国心理学家康恩做过这么一项实验。该实验是以与异性团体谈话时，一般人会对多大距离的男女产生好感。在这项实验中，如果被实验者是男性的话，就叫两位女性实验者与他谈话，其中一位女性坐在距离他五十公分处的沙发上，另一个则坐在距离两公尺远的椅子上。谈话时，她们两个的态度完全相同。实验结果显示，男性对于坐在自己身旁的女性，好感较大。如果被实验者是女性，一般而言，也是对坐在自己身旁的男性较有好感。这个实验再次证明：彼此的物理距离直接影响彼此的心理距离。这也是为什么，心理医生会选择空间小而隔音的房间进行心理咨询。心理医生在小的空间面对患者，一方面能让患者有安全感，更重要的是，缩小彼此的心理距离。只有缩小医生与患者的心理距离，患者才能没有顾虑地说出心中的烦恼甚至是秘密，而医生也只有在全真地了解患者的问题后，才能作出正确的判断、采取恰当的措施帮助患者解决问题。商务交涉也是如此。如果在宽敞的会议室或接待室洽谈，始终没有进展的话，停止说服对方，把对方从会议室拉到饭店甚至小小的酒吧，这样到最后，交涉往往能够成功。想想看，在饭店里甚至一个小小的吧台边，彼此肩并肩，促膝而谈，身体靠近了，心也近了，不知不觉中双方的疏离感就没了，警戒心也消除了，无论对哪一方。对方的话都更具说服力了，自然更容易交涉成功。销售员在推销产品的过程中，更换位置也是出于同样的道理。当销售员与消费者面对面而坐，消费者面对产品举棋不定，这时，如果销售员以更好地展示产品为借口，移到消费者身边与他（她）并肩而坐，以非常靠近的方式来说服他（她），消费者就很可能答应买下产品。看来，要想消除对方的警戒心，缩小彼此的心理距离并不难，只要你善于利用“接近的功效”。找个理由靠近对方，与他（她）肩并肩地坐着。你会发现，事情就在突然之间有了转机。想要轻松说服对方，只需无所顾忌地靠近对方

人际交往中，空间距离也是一种交际语言。改变与对方的空间距离就能改变对方的感觉与态度。一般而言，人们的个体空间需求大体分为四种：亲密距离、个人距离、社交距离、公共距离。亲密距离是指两人的身体很容易接触到的一种距离，一般间隔在15~45厘米之间，甚至可以紧挨在一起，亲密无间。这一距离适用于情人间谈情说爱，也适用于父母与子女之间或是很要好的朋友之间谈话。个人距离比亲密距离稍远一点，一般在45厘米至1米之间。其特点是伸手可以握到对方的手，但不容易接触到对方的身体。通常熟人朋友间的交谈多采用这种距离。社交距离的范围比较灵活，近可1米



左右，远可3米以上。这种距离通常用于与个人关系不大的人际交往。公共距离是指人们在公共场合的空间需求，除了公共汽车、电梯等特定场合外，一般都在3米以外，如演讲者与听众、教师讲课与学生之间的距离等等。空间距离的改变通常意味着某种暗示。正常的情况下，人与人交往，彼此会保持恰当的空间距离。出于某种特殊的目的，人们可能故意改变彼此的空间距离，比如缩短或扩大。通常，关系一般的人交往，一方故意缩短空间距离，表明他希望能消除彼此的生疏感；一方故意拉大空间距离，表明他不想理睬对方，从心里疏远对方。当然，在改变距离时，动作的不同还暗含着意思的不同。比如，同样是缩短空间距离。如果你毫无顾忌地逼近对方，可能会给对方一个处于绝对的优势的暗示。反之，你面带微笑、小心翼翼地靠近对方，就会给对方一个试图亲近的暗示。第一种改变，可能给对方造成威慑，快速摧毁对方的心理防线，令对方妥协；第二种改变，可能让对方感觉你的靠近是友好的，也容易对你产生好感、亲近感。与人交往时，如果我们想在心理上占有优势，不妨在空间距离上有意地做出一些假象。比如，为了说服对方，故意毫无顾忌地靠近对方。曾经有这么一个调查。调查的对象是那些在大街上散发调查表的人员。调查的问题是：“有求于陌生人时采取什么样的方式更有效？”结果显示，在较近的距离（40cm左右）内恳切请求比保持稍远的距离（1m左右）更有效，能够得到更多的响应。而在1米以外无论怎样恳切地请求都不会有什么效果。这个调查进一步证实：有意地缩短与对方的距离是轻松说服对方的一种方法。这一方法，可用于工作中的方方面面。比如说服顽固的下属，说服强硬的谈判对手。在公司，有的下属很顽固，你说东，他偏往西。作为管理者，对于这种下属，不要远远地吩咐他，把他叫到你的办公室，让他走近你，盯着他的眼睛，一字一句地告诉他你的要求。以这种方式提要求，对方通常不敢违抗。面对谈判对手，你也可以如法炮制。谈判时，当你觉得应该加强说服力时，绕过桌子靠近对方或突然从座位上站起身来并加重语气。虽然这都只是一些很简单的动作，但却会产生很强的说服力。人际交往中，空间距离也是一种交际语言。改变与对方的空间距离就能改变对方的感觉与态度。与人交往时，如果我们想在心理上占有优势，不妨在空间距离上有意地做出一些假象。比如，毫无顾忌地靠近对方以说服对方。直呼其名，缩短与对方的心理距离从心理学角度来讲，当两人心理上的距离愈来愈靠近时，他们的称呼也从头衔到姓、到名甚至到昵称。这说明，在一定程度上，两个人彼此的称呼也可反映出两人的关系。若想改变与他人的距离，不妨改变对他人的称呼。在爱情片中，我们常常看到男女主人公这样的对白：不要叫我××，叫我阿×吧。看到这，你就知道，两人的关系发生了变化，至少某一方希望另一方认为两人的关系发生了变化。在平常生活中，你可能听到这样的话，也可能对别人说这样的话：不用称我老师，叫我名字就行了。听了这话或说了这话，你或他（她）便感觉彼此的关系进了一步。为什么？因为彼此的称呼与彼此的心理距离有关。也就是说，两个人称呼的改变，通常意味着两个人心理距离的变化。众所周知，对初次见面的人，一般会以对方的姓加上头衔，如×经理、×大夫、×老师等，而不直接以名字相称。时间长了，相处久了，熟悉了，才会直呼其名。也就是说，以名字相称是建立在两人相对亲密的关系上的。不过，在生活中，我们也常常看到，某个人与另一个人虽然见面不久，关系不算是亲密，但他也以名字或昵称来称呼对方。这意味着什么？意味着他希望尽快拉近与对方的关系。这也是政治家们将对手“化敌为友”的惯用手法。面对一个从未谋面的人，他们也能够用一种非常自然非常亲切的口吻喊出对方的名字。比如美国的里根总统和日本的前首相中曾根康弘。他们初次会面，对中曾根康弘，里根总统直呼其名，叫他“康弘”。对里根总统，中曾根康弘也同样直呼其名。其实，日本人并没有直呼其名的习惯，中曾根康弘之所以违背自己的民族习惯，无非是想强调两国的友好，希望会谈能在亲密友好的气氛中进行。在生活中，这种手法也能为我们所用。通过改变对对方的称呼，或请求对方改变对自己的称呼，以改变自己与对方的心理距离。比如，遇到一个难以接近的朋友，你试图接近他（她），不妨直呼其名或者请他（她）直接叫你的名字。面对你的同事，你希望与他（她）走得更近，不妨偶尔称呼他（她）的昵称或让他（她）用你的昵称。

# 《人人都爱心理学》

## 编辑推荐

心理学其实并不神秘，它与我们的日常生活息息相关，是决定我们沟通成败至关重要的因素。多种情况下，沟通障碍的产生并不是口才问题而是心理学问题。只有懂得心理学，才能掌握打开沟通之门的金钥匙。

# 《人人都爱心理学》

## 精彩短评

- 1、还不错号多小故事
- 2、特价买的，还没看
- 3、实惠，慢慢看着。有很多体会。
- 4、便宜，厚
- 5、不错的书，不知什么原因，我喜欢研究心理
- 6、各种场合和各种人打交道的心理策略。全面提升自己
- 7、这书如果是从图书馆借来的，估计会感觉好一点儿
- 8、还不错吧，比较浅湿。简单的心理学。
- 9、这是我从《人性的弱点》之后，事隔多年再次读这一类型的书，书中的很多道理说的很有实感，但是可能是因读的是电子书的缘故，还是觉得读过之后不是很有印象，能记得一两条然后实施。最好把自己需要学习的部分记到笔记上，然后提醒自己照做。
- 10、不错 性价比很高

# 《人人都爱心理学》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)