

《不懂心理学就别谈工作与人生》

图书基本信息

书名：《不懂心理学就别谈工作与人生》

13位ISBN编号：9787121202513

10位ISBN编号：7121202514

出版社：和田秀树 (Hideki Wada)、王歆慧 电子工业出版社 (2013-06出版)

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

《不懂心理学就别谈工作与人生》

前言

我因一些缘由而长期与心理学打交道。其一，我是一名精神科医生。当今，日本正盛行研究“精神生物学”，它是研究大脑及“人类产生心理疾病时，神经递质将产生何种变化，用什么药才能治好这种病”的学问，而我对于此种学术略有抵触。因为我长期研究精神分析法，也就是类似于森田疗法的那种心理学式的治疗方法。其二，由于应试技巧与开发成年人能力的项目也是我毕生事业之中的重要一环，因此我不断研究及学习如何开发大脑软件的方法。最近，大脑科学掀起了一股热潮。从某种意义上来说，大脑科学与精神生物学都是对大脑硬件的研究，而心理学是研究大脑软件的一门学问。“考试能合格”、“资格考试能过关”、“获得解决工作问题的能力”，这些都是大脑软件的性能有所提高的表现。另外，智力测验及稍逊色于它的卷面考试与资格考试都可用于分析大脑软件的状态。从这点上可以说这些测验都属于心理学测验。归根结底，心理学是在了解感情和心情的基础上学习大脑的实用功能的一门学问。通过长期从事心理学方面的研究，我了解到心理学十分适用于工作与日常生活。对于学习不好的孩子来说，考虑如何提升他们的记忆力属于心理学的研究范畴，激发他们的干劲或消除他们对于学习的担心，也属于心理学的范畴。由于至今为止连续14年，每年全日本的自杀人数都超过了3万人，心理健康受到了人们的极大关注。但我认为即使能够通过药物有效地治疗心理疾病，在此之前使用心理学更能有效地预防病患。在地震灾害中有一种受到众人关注的名叫“精神创伤”的内心创伤，用药物治疗此种创伤非常困难。因此，心理学研究十分重要。近来，人们在人际关系方面的烦恼有所增加，在这个问题上，心理学也扮演着重要的角色。只要了解心理学方面的知识及思维方式，从领导力、管理到日常的人际关系、夫妻关系及恋爱等方面都能比以往处理得更加顺畅。不过，在这里我想强调的是，从另一方面来看。心理学也是一种假设。即使你认为“怀着这样的心理这么做就能完成工作”、“对方就会这么反应”，但若不付诸实践，便无法知晓真相。实际上，本书将详细讲述无论在咨询方面还是市场营销方面，建立假设并付诸实践都是非常重要的。若各位读者能够通过本书掌握实用的心理学，那么我将感到十分荣幸。最后，我想借此向不辞辛劳编辑本书的PHP研究所学艺出版社的主编白石泰稔先生与作家加藤贵之先生表达深深的谢意。和田秀树

《不懂心理学就别谈工作与人生》

作者简介

作者：（日本）和田秀树（Hideki Wada）译者：王歆慧 和田秀树，1960年出生于大阪市，毕业于东京大学医学系。他曾担任东京大学附属医院精神神经科的助手，以及美国卡尔·曼尼加精神医学院国际研究员。现任国际医疗福利大学研究生院教授（专攻临床心理学）、川崎幸医院精神科顾问、一桥大学经济系兼职讲师及和田秀树身心私立医院院长。此外，其首次导演的电影《东大灰姑娘》荣获多项大奖，并受到了国外观众的极高评价。其著作包括《戒掉“考虑太多导致无法行动”的9个习惯》、《与心面对面的临床心理学》、《心理学胜过脑科学》、《电视的大罪》、《控制情感的力量》、《给成年人的学习方法》、《如何防止“思考的衰老”》等。

《不懂心理学就别谈工作与人生》

书籍目录

导论充满误解的“心理学” 第1章提高干劲所需的心理学知识 第2章建立职场人际关系所需的心理学知识 第3章成功进行市场营销所需的心理学知识 第4章在谈判和营销中取胜所需的心理学知识 第5章做出正确判断和决策所需的心理学知识 第6章解决问题所需的心理学知识 第7章用心理学充实人生

《不懂心理学就别谈工作与人生》

章节摘录

版权页：使用引发共鸣的方法来处理谈判的营销人员会仔细倾听对方所言。如此一来，他就能清楚了解对方公司的事情及处长的立场等信息。在中小企业，总经理掌握了所有裁决权。只要总经理不点头，那么单凭处长的一面之词是无法购买任何商品的。因此，在与这种规模的企业谈判时，无论处长多么喜欢这件商品，都无法做出购买决策。使用引发共鸣的方法的营销人员会站在处长的立场上想象对方的心理，并能够做出如下的回应。“我很高兴能够听到处长您的意见。根据您的意思，如果我们的产品不能令总经理满意的话，总经理也就不太可能购买本公司的产品了，是吧？”于是，对方会对你倾诉一些带着牢骚的话。“您说得没错。我们公司一切都是由总经理决定的。”只要我们能引发共鸣，就有可能改变处长的想法了。如果我们接着这么问：“话说回来，如果总经理对我们公司的产品感兴趣的话，我应该准备怎样的资料呢？”那么，或许我们就能获得总经理的性格特点等方面的信息，从而找到新的销售方法。如果对方公司的总经理是个重视数据的人。那么，只要我们把数据资料准备好，让处长提交给总经理，处长就有可能更顺畅地与总经理交谈此事了。站在对方的立场上，试着想象“如果自己站在处长的立场上，如何做才能更轻松地买到产品，要提供什么资料才能更轻松地说服总经理”，就一定能缩短与对方的距离，获得成功的概率也会有所提高。加深与顾客之间的信赖关系的三大心理 精神分析医生科胡特把患者向医生寻求的心理分为以下三类。1.镜映 2.理想化 3.双胞胎 这三类心理不限于“医生—患者”的关系，也适用于在营销工作中的“营业员—顾客”的关系。“镜映”的意思是自己变成镜子来映射对方的心理。简单来说，就是在察觉对方稍有变化时给予关注。在夫妻关系方面，我们常说如果丈夫察觉不到妻子换了新发型，那么就没有达到“镜映”的效果。只要丈夫问一句：“咦？你剪头发啦？”妻子回答：“你看出来了？”夫妻关系就能更加融洽。

《不懂心理学就别谈工作与人生》

编辑推荐

《不懂心理学就别谈工作与人生》教你学会将心理学方法应用于现实生活，顺利处理工作、生活中的问题。无论工作中还是生活中，我们总面临各种各样的问题，或苦于不知如何改善人际关系，或苦于无法提高干劲，或苦于无法抓住顾客的心理。

《不懂心理学就别谈工作与人生》

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