

# 《生活中不可不知的心理学》

## 图书基本信息

书名：《生活中不可不知的心理学》

13位ISBN编号：9787801687463

10位ISBN编号：7801687469

出版时间：2013-4

出版社：研究出版

作者：彦靖

页数：212

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)

# 《生活中不可不知的心理学》

## 前言

生活中，人与人之间的相处和交往，不仅仅是语言和行动的表达，更是心灵与情感的碰撞，其实质就是一种心理的博弈。心理是个神秘的东西，人们对它充满了好奇。为什么有的人不动声色却能指点江山、坐拥成功？为什么有的人轻轻松松赢得了上司欣赏、不断得到提升？为什么有的人能在社交场合中脱颖而出、如鱼得水？为什么有的人能在商战中长袖善舞、财运亨通？因为，这些人都懂得为人处世的心理策略，他们大多都是应用心理学的高手。一个人不管天资多聪颖，自身条件多好，如果不懂得为人处世的心理，空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，最终的结局肯定是失败。有人说为人处世的心理如井水，如何晓得深浅，最终达到如鱼得水的境地，是需要下一番工夫摸清门道的。这门道就是一种与人相处的心理策略，一种与人交往的心理博弈。在与人交往的过程中，会产生很多的心理效应，这就要我们了解他人的心理，唯有懂得了对方的心理需求，同时运用不露痕迹的心理战术，才会赢得别人的喜欢和欣赏，让自己拥有好人缘，成为社交中的赢家。人与人之间的交往，实际上就是人与人的心理交往。如果能够抓住对方的心理特点，就能够迎合对方的喜好，轻松地与之交流沟通，并赢得对方的好感；反之，如果不顾对方的心理需求，往往会导致人际关系紧张、尴尬，甚至是矛盾冲突。因此，恰当运用心理博弈是与人交往的重要策略。同样，心理博弈还潜在于爱情交往中，暗藏在职场、商海里，存在于日常应酬的每一个角落。只要善于洞察并掌握他人的心理，并且适当运用生活中的心理学，就能够巧妙地应对人情世故，在恋爱中幸福甜蜜，在交友中得到知己，在职场里游刃有余，在商场中叱咤风云，给生活增添一抹亮色，让人生左右逢源，移步生莲。本书分别讲述了为人处世、赢得社交、成功交友、甜蜜爱情、玩转职场、纵横商场、求人办事、智慧说话、日常应酬中的心理博弈术，旨在帮助广大读者能够更好地与人相处与交往，顺顺利利办事，轻轻松松工作，快快乐乐生活，享受美好成功的人生！

# 《生活中不可不知的心理学》

## 内容概要

《生活中不可不知的心理学》内容简介：心理学家弗洛伊德说，古今中外最有智慧的人，也是最会应用心理学知识和技巧的人。心理学探索心灵的奥秘，揭示人类自身心理活动规律，是一门能让人变得更加聪明的学问。一旦灵活运用了心理学的智慧，很多生活和工作中的难题都会迎刃而解。《生活中不可不知的心理学》讲述当今社会瞬息万变，在日趋激烈的竞争中，不是仅凭一腔热血就可以取胜的，还需要具有一定的智慧。生存的竞争，是实力的比拼，智慧的较量。学会运用心理学，更好地调整自己的心理，同时能够捕捉别人的心理，便可“知己知彼，百战不殆”。

# 《生活中不可不知的心理学》

## 书籍目录

第一章为人处世的心理博弈术 诚信才会赢得尊重与爱戴 善意的谎言是美丽的 该忍就忍，免去无谓的争执 尝试着去适应他人而不要试图改变他人 掩饰别人的短处，主动示好用微笑拉近彼此的距离 善于倾听是赢得好感的关键 低调是一种高深的处世谋略 为人处世要学会适时装傻 第二章赢得社交的心理博弈术 运用刺激缔结好人缘 自嘲可轻松搞好人际关系 自我示弱是拥有好人缘的策略 用“自己人效应”拉近距离 宽容可以“化敌为友” 借他人的声望搞关系 交际要学会抬高别人、放低自己 用“改宗效应”来赢得人心 谦虚但不让人感到虚伪 适当自我暴露更容易被对方接受 第三章成功交友的心理博弈术 别让金钱影响到朋友交往 交友交心，真诚最能感动人 过分依赖会损害朋友关系 交友也要遵循“交换对等定律” 保持联络使人脉四季开花 言真意切结知己 学会肯定对方的观点 自我批评让你更加可亲可敬 幽默催进彼此感情交流 第四章甜蜜爱情的心理博弈术 学会欣赏你的爱人 要表现出很崇拜你的爱人 假装酸溜溜地吃他一回醋 夫妻之间也要适当保留隐私 距离是爱情最好的保鲜剂 爱情需要热情，更要理智 不要触及男人的心理禁区 第五章玩转职场的心理博弈术 让荣耀的光环照耀在他人头上 从否定到肯定能让你赢得人心 恩威并施让下属心悦诚服 尊重下属才能得到下属的尊重 巧妙表扬能够收服下属的心 运用积极暗示激励下属 千万不要抢上司的风头 领导面前要学会推功揽过 让同事表现得比你优越 第六章纵横商场的心理博弈术 守诺为你赢得更多商机 学会满足客户的折中心理 让客户感觉到成就感和自豪感 应对多疑客户的心理术 先发制人掌握主动权 制造假象，难事也会变简单 讨价还价的策略 “情侣博弈”中的商业谈判 第七章求人办事的心理博弈术 办事要多长点心眼 激起别人的同情心 求人办事要学会利用恻隐之心 瞄准对方心理弱点出击 诱导能把事情办得更好 营造声势博取信任 巧妙激将，促事情成功 不轻易表露自己的意图 求同事办事的心理博弈 求朋友办事的心理博弈 求亲戚办事的心理博弈 第八章智慧说话中的心理博弈术 说话要学会打圆场 浓情的话最能打动听者 用鼓励代替责怪的话 说话要考虑对方的感受 赞美满足对方的心理 称赞对方引以为荣的事情 说话要懂得替别人找台阶 要注意把握说话的火候 说“软话”赢得对方的同情 套近乎赢得对方支持 装聋作哑平事端 迂回说服，暗中攻心 绵里藏针，直扎要害 第九章日常应酬中的心理博弈术 应酬要保持良好的形象 给人面子就是给自己面子 尊重别人就是尊重自己 亲切称呼缩短彼此距离 学会给人戴“高帽” 看破千万别说破 微笑是应酬的催化剂

# 《生活中不可不知的心理学》

## 章节摘录

版权页：该忍就忍，免去无谓的争执。通常，忍让是一种素质、一种美德、一种胸怀。忍让是创造和谐人际关系的基础，工作和生活中与自己相处的人，因为年龄有大有小，经历不同，性格各异，随时都会有矛盾和纠纷。遇事忍让，明他人之长、知他人之短、容他人之过，才能和睦相处。吃不得亏、受不了气，经常为一件小事就耿耿于怀、小题大做，甚至大打出手，这不但不利于解决问题，不利于化解矛盾，而且也不利于自己的身心健康。有这样一则故事：在一个傍晚时分，狮子爸爸和儿子吃完晚饭，在草原上溜达。走着走着，突然发现前方来了一条疯狗。狮子爸爸就对儿子说：“儿子，看见没有，前面来了一条疯狗，咱们赶紧避一避，撤到草丛后面去吧。”儿子显得很不愿，因为在它看来，那条疯狗根本就不足以对它们造成任何威胁，但还是被狮子爸爸推到了草丛后面躲了起来，让那条疯狗大摇大摆地走了过去。从草丛后面出来后，狮子儿子就满脸的不高兴，生气地对狮子爸爸说：“大家都说您是百兽之王，其实您是一个胆小鬼，看见一条狗都怕，还算什么百兽之王？”说完就要离开爸爸。这时，狮子爸爸叫住了儿子并说道：“儿子，别生气，听爸爸跟你解释：首先，爸爸如果打赢了这条疯狗，能得到什么好名声吗？别人会说我以强凌弱，毁了我一世的英名，是不是？”儿子点了点头。爸爸接着说道：“其次，如果在打疯狗的过程中被疯狗咬了一口，麻烦就大了，除了伤口很痛之外，还要很长时间不能出来和你一起玩耍、散步了，这显然不合算，是不是？”儿子又点了点头。狮子爸爸最后说：“我们躲避一下，让疯狗过去，两不相伤，对大家都好。儿子，你今后一定要记住了，不是因为自己强大就可以跟谁都打仗的，有时候忍让才能避免受到伤害，那才是真正的强者，知道了吗？”儿子这时高兴地说：“知道了，我的爸爸真聪明！”所以说，无论是对人对己，忍与不忍事关重大，忍则心平身安，不忍则祸及身家。所谓“一忍百事成，百忍万事兴”说的就是这个道理。

# 《生活中不可不知的心理学》

## 编辑推荐

《生活中不可不知的心理学》分别讲述了为人处世、赢得社交、成功交友、甜蜜爱情、玩转职场、纵横商场、求人办事、智慧说话、日常应酬中的心理博弈术，旨在帮助广大读者能够更好地与人相处与交往，顺顺利利办事，轻轻松松工作，快快乐乐生活，享受美好成功的人生！

# 《生活中不可不知的心理学》

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