

<<实用心理学3>>

图书基本信息

书名：<<实用心理学3>>

13位ISBN编号：9787802555525

10位ISBN编号：7802555523

出版时间：2010-6

出版时间：企业管理出版社

作者：李雯

页数：231

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>

<<实用心理学3>>

前言

走进书店，在心理学书籍的书架前，你可能会发现有关心理学的书种类繁多，这可让有心研究心理学的读者犯了难。

选择一本适合自己的心理学读物确实不容易。

内容太简单吧，读起来不解渴，总有种意犹未尽的感觉；内容太难吧，又不好理解，读着读着就失去了兴趣。

那么，怎样解读心理学既能让它有意思又能学到知识呢？

用生活解读心理学，用心理学解读生活。

其实，心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。

生活中出现的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多生活中的难题就能迎刃而解。

你是不是时常有这样的疑问：为什么帮了一个不喜欢的人，却因此逐渐喜欢他？

为什么电话购物的线路越忙，购买产品的客户越多（7为什么你会答应别人原本不想答应请求（7为什么有些东西提价反而卖得更好？

为什么你会听从售货员的推荐买下一堆昂贵却又没什么用的东西（7其实这些问题，运用点心理学知识都能解释清楚。

本书就尝试从心理的角度，运用心理学原理，结合实际生活案例，对生活中可能遇到的各种心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。

帮助人们在了解各种现象背后的深层心理原因的同时，也告诉人们怎样才能成为职场上、商场上、情场上有分量、受欢迎、能呼风唤雨的人。

<<实用心理学3>>

内容概要

本书并非拘泥于心理学的理论体系，而是选取了心理学领域中许多与生活密切相关的内容。在阐述方式上，不是如心理学教科书般行文晦涩地来解读人类心理活动的奥秘，而是把深奥的心理学还原为喜闻乐见、家喻户晓的故事或人人都可能有过的经验，用通俗明了的语言对心理现象做简单却完整的理论阐释，深入浅出、浅显易懂，使读者对心理学中涉及日常生活的概念能够有一个大致的了解。

<<实用心理学3>>

作者简介

李雯，毕业于北京某知名大学，多年来穿梭于各行各业，欲发掘心理学与各领域之关系及其奥秘，应《实用心理学》读者的要求，特将心理学与生活研究深入到销售、管理、教育等众多领域，以出版此书。

<<实用心理学3>>

书籍目录

第一章 管理心理学 1. 让员工乖乖听话有高招 2. 让员工敲希望的钟 3. 如何有效地管理员工 4. 当你遭遇“带刺”的下属 5. 如何调动员工的工作积极性 6. 用“心理管理”来管理员工 7. 绩效管理, 关注员工的心理了吗

第二章 教育心理学 1. 拿什么教育你, 我的孩子 2. 别掉进教育孩子的陷阱 3. 为什么你总是和我对着干 4. 教育孩子的最佳时刻表 5. 现代父母教育孩子的葵花宝典 6. 孩子坏习惯会影响他的一生

第三章 销售心理学 1. 教你搞定各种挑剔的顾客 2. 一步一个台阶, 叫你非买不可 3. 没有硝烟的战场 4. 别让这些细节影响你的销售 5. 抓住顾客心理的武林秘笈 6. 让客户喜欢你的八大理由 7. 销售中怎样设法使对方立即说“是”

第四章 情绪心理学 1. 不做郁闷的“易拉罐” 2. 找回你遗忘已久的自信 3. 换一个角度换一片天 4. 你得学会沉得住气 5. 说服自己, 勇敢面对 6. 心理暗示让自己更加积极 7. 怎样掌控你的喜怒哀乐 8. 跟自己的坏情绪说“拜拜”

第五章 职场心理学 1. 学会看老板的脸色 2. 找寻适合你的“坑” 3. 如何跳出“高压锅” 4. 帮你搞定各类型面试官 5. 怎样抓住面试的大好机会 6. 窥视考官心理, 知己知彼 7. 你是办公室杀手吗

第六章 人际心理学 1. 如何让对方一见面就对你产生好感 2. 洞察秋毫的赞美会获得意外的效果 3. 把握好幽默的艺术 4. 巧妙地转移话题 5. 好的批评也能迎合对方的心理 6. 用善意的谎言来换取对方的理解 7. 见人说人话, 见鬼套鬼词 8. 两只耳朵竖起来 9. 通过心理暗示, 让对方知趣 10. 如何拒绝难以拒绝的人

第七章 婚恋心理学 1. 用委婉的语言浇灌爱情之花 2. 学会“勾引”他(她) 3. 你到底爱不爱我 4. 怎样赢得真心归 5. 婚姻是场“双人舞” 6. 面对已经出墙的红杏 7. 女人何苦为难女人 8. 幸福的婚姻是相似的, 不幸的婚姻却各有各的不幸

第八章 消费心理学 1. 当钱包掉进“代沟” 2. “重女轻男”的消费规律 3. 怎样树立健康的消费心理 4. 不要丢了西瓜, 捡芝麻 5. 一同看看我们普遍的消费心理 6. 带你走出消费的心理误区

第九章 行为心理学 1. 轻易点头是想拒绝你的要求 2. 不断向你提问是为了阻止你提问 3. 谈话速度加快可能是由于心中的不安 4. 过分热情是表示拒绝的信号 5. 表现粗鲁无礼的人可能没有自信 6. 细致观察看穿对方的心理 7. 怎样看出他在说谎 8. 吃吃喝喝隐藏大学问 9. 通过对方的站姿, 可了解他的真实心理 10. 通过观察坐在你身边的他, 辨其性格

第十章 健康心理学 1. 摆脱焦虑有良方 2. 抬起头, 不再自卑 3. 自负能使万事空 4. 死要面子活受罪 5. 吃不到葡萄就说葡萄酸 6. 破茧成蝶, 不再猜疑 7. 消除报复心的心灵补品 8. 依赖也是一种病

章节摘录

大多数企业中，都会或多或少地存在诸如孙悟空式的“带刺员工”，在知识经济时代，虽然企业的老板们也都认识到知识管理的重要性，并且试图通过知识管理来消灭这些所谓“带刺员工”的核心作用，取消他们的不可替代性。

但是，“二八定律”告诉我们，以上努力只能在一定程度上削弱“带刺员工”的作用，他们突出的个人能力所形成的不可替代性，在很长一段时期内都将继续存在。

因此，组织处理“带刺员工”最有效的方法是用一种包容心态去关心、关爱和信任他们，建立共同愿景，并帮助他们在组织内部建立职业生涯规划，从而最终实现组织与个人的协同和共赢。

(1) 给他权力。

“带刺员工”往往具有一技之长，能力超群、精力旺盛，不喜欢他人甚至自己的上级在自己面前指手划脚。

因此，作为其管理者，对此类员工要注意充分授权，并让其承担一些颇具挑战性的工作。

唐僧对悟空的管理便是让他做急、难、险、重的任务。

而最终的结果是：不管是多么难办的任务，孙悟空通过整合内外资源，每次都完成任务完成得很好，自己也感觉很有成就感。

同样，对于一个能力不凡的下属，管理者的一个重要任务就是多给他分配一些具有挑战性的工作，尤其是与其知识、能力匹配度高的挑战性的工作，并充分授权，放手让他来干。

这样不但确保组织目标的实现，同时，能够充分发挥这类员工的智慧与能力，满足这类员工自我实现及寻找成就感的需要。

<<实用心理学3>>

编辑推荐

《实用心理学3》：为什么有些东西提价反而卖得更好？

为什么你会答应别人原本不想答应请求？

为什么电话购物的线路越忙，购买产品的客户越多？

为什么你会听从售货员的推荐买下一堆昂贵却又没什么用的东西？

《实用心理学3》将为你揭开心理学神秘的面纱,各类心理学都知道,继《实用心理学 》之后倾情奉献，重磅推出！

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>