

<<5分钟洞察人心>>

图书基本信息

书名：<<5分钟洞察人心>>

13位ISBN编号：9787301209950

10位ISBN编号：7301209959

出版时间：2012-9

出版时间：北京大学出版社

作者：鞠远华

页数：196

字数：173000

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>

<<5分钟洞察人心>>

前言

世界上最宝贵的财富是人，我们今天所拥有的许多事物都是人所创造和改造的。

中国拥有世界上最多的人口，这无疑是巨大的财富。

然而，人才资源就像煤炭和石油一样，只要没有发掘出来，就永远是没有利用的财富。

每一块“煤炭”都熊熊燃烧的时候，就会照亮整个世界。

每一个中国人都发挥出自己的潜在才能、充分实现自身价值的时候，就会迎来国家真正强大的那一天！

为此，我们必须大力发展教育，教育是提升个人素质的最佳途径。

十余年来，我应邀到海尔、中国电信、中国移动、中国国航、IBM等数百家国内外知名企业授课。

同时，我也在北京、成都、深圳、杭州等地的公开课上讲解我的研究成果——“深层心理分析——洞察心理”、“人际交往的十三把小飞刀”、“公众演说技巧”、“情绪管理”、“职业心态”等课程，广受欢迎。

我欣喜地看到许多人将这些新知识、新思想学以致用，从此，处世态度积极，自身素质提高，人际关系改善，职场晋升，收入增加，取得了事业的成功和生活的幸福。

我很欣慰，自己传授的知识能让他人的生活有所改变。

事实上，每个人在生活中都是通过其行为来展现自己的。

那么，毫无疑问，一个人成功的大厦是由其行为累积而成，而行为是由思想支配，思想则源自人的内心。

所以说，成功始于心，成于行。

心理能量是我们成功的基石，社会上许多成功人士都由衷感叹“态度决定一切”、“心态决定命运”……也就是在强调良好心态对人生的重要作用。

每个人都拥有巨大的潜能，它潜藏在内心深处。

我们常把人类的心理比喻成一座冰山，水面之上大家能看得到的“有意识”，只不过是整个心理世界很小的一部分，而绝大部分“无意识”则存在于水面之下。

如果不能探索到水面之下那大部分的领域，就无法真正了解一个人的心理。

为此，学者们纷纷著书立说，分析心理，探索人生。

遗憾的是，许多心理学著作仅停留在理论层面上的探索和研究，极少将其与人的现实生活相结合。

其实，我们真正迫切需要的，是在日常生活和工作中能够给予我们指导的理论和方法。

理论只有与实践相结合并充分运用于实践，才能发挥出它的无穷力量。

本书就是理论与实践相结合的产物。

我将著名心理学家弗洛伊德提出的本我、自我、超我重新解释并引入应用领域，从实用角度出发，总结出全新的深层心理分析理论。

它紧密结合了我们的国情和民情，因而具有很强的实用性。

如果你是位成功人士，从本书中你能够找到成功的理论依据，从此更加成功。

如果你刚刚经历过失败，那么从本书中你可以明白失败的原因，重新上路时就会看清正确的方向。

多年以来，我一直坚持用通俗的语言，解说深奥的道理。

本书既有专业的理论，又有通俗的解析，贴近生活，亲切易懂。

书中所列举的多是人们经常遇到的事例，每当你遇到本书所讲述的事例和场景时，就会回想起书中所提示的理论和方法。

如此一来，这些理论和方法就会在你的心里逐渐生根，并深入潜意识，从而为你不断提供迈向成功的智慧与力量。

在阅读此书的过程中，你会发现，它带给你的启发也是多方面的。

就社会来说，本书强调正视人性需求，重视素质培养，强化规则意识，完善法制建设；就个人来说，本书帮助你洞悉人们的内心世界，从而更好地掌握说服他人的技巧，使你的事业取得更大的成功。

同时，它还诠释了人生成败的法则，提供与人交往的方法，帮你改善人际关系，培养积极心态，使你的生活更加幸福美满。

<<5分钟洞察人心>>

最后，希望本书能够给你带来更多样的感受，也希望你能从中汲取丰富的营养，将自己磨练得更理性、更聪慧，为人处世更灵活、更明睿，不断创造事业和人生的辉煌。

<<5分钟洞察人心>>

内容概要

我们费尽心机察言观色，只是为了看透人心；我们绞尽脑汁研究话术，也只是为了打动人心。何不换一种角度看世界，直接从“心”出发。

《5分钟洞察人心》为你拨开“心”的重重迷雾，让你看穿那些无动于衷的假面具，听懂那些言不由衷的话，教你看透、想透、摸透人的心思。

你会发现，女人心并非海底针，上司并非阴晴不定，他人也并非难以捉摸.....

《5分钟洞察人心》由人际沟通培训专家鞠远华，为你提供深层次洞悉人们内心需求的独特视角和实用方法，使你真正认识自己、读懂他人。

<<5分钟洞察人心>>

作者简介

鞠远华

北京现代华式教育创始人，深层心理分析理论及赞美的十三把“小飞刀”的研创者，兼通实用心理学、人际关系学和口才学。

提供的培训课程有：“深层心理分析——洞察心理”、“心理现象分析”、“情绪管理”、“人际交往的十三把‘小飞刀’”、“公众演说技巧”、“职业心态”等。

曾为海尔、中国移动、中国国航、IBM等数百家国内外知名企业进行培训，培训学员十万余人。

已出版著作《5分钟打动人心——善用赞美的13种方法》、《为自己工作到最好》等。

<<5分钟洞察人心>>

书籍目录

第一章 认清“三我”，懂得人心

本我——本能需要

自我——管理机构

超我——外部环境

“三我”的相互关系和作用

“三我”的平衡与冲突

潜意识——隐性本我的流露

第二章 感知“三我”，了解人性

本我的利己需要

利己需要是创造的原动力

思想无罪，行为有别

自我的现实考量

忍耐有限，胸怀无限

超我的利他精神

利他就是利己

有规则才有效率

第三章 表现自我，释放本我

工作中表现自我

让微笑绽放在脸上

合作精神不能少

生活中释放本我

家是消化本我情绪的地方

生活中需要转变的观念

恋爱到结婚，本我的不同表现

第四章 重视环境，相信自己

人的差异如何产生

重视环境的影响

加入成功者的队伍

相信自己的力量

激发自己的潜能

有总结的失败才是成功之母

第五章 洞察本我，看穿人心

换位思考——体会他人的想法

共同体验——发现他人的需求

表面现象——洞察他人的需要

理解父母，孝心无价

感恩的心让你收获更多

满足本我，考虑自我

让人讲心里话的方法

理想的人我关系

第六章 完善自我，驾驭本我

提高自我，收获幸福

先人后己，诚信第一

释放压力，成为健康快乐的人

自我解压，让自己更成熟

<<5分钟洞察人心>>

人生需要目标导航
相信是一种力量
后记

<<5分钟洞察人心>>

章节摘录

第五章 洞察本我，看穿人们说出来的话，并不完全代表内心的真实想法，在公众场所尤其如此。要掌握洞察他人本我的方法，才能更好地影响他人。

满足本我——满足一个人本我的需要；考虑自我——在满足其本我要求的同时，还要考虑其自我的接受程度，即照顾对方的面子。

换位思考——体会他人的想法我们平常看到的形形色色的人，多数情况下是其自我的表现，而不是本我。

一旦某人极不友好的表现时，人们常说：“他的狐狸尾巴露出来了吧”、“他终于现出原形了”、“这个人真是‘金玉其外，败絮其中’啊”、“真没想到他骨子里面……”其实，这些话的意思是说，看到他的本我了。

人们之所以发出上述感叹，说明一个人的本我往往隐藏得比较深，是不易被别人察觉的。

而一个人说出的话，并不完全代表其内心的真实想法，在公众场所尤其如此。

然而，我们在工作和生活中与人打交道时，又需要准确地理解对方的真实意图，才能满足对方的真正需要，获得对方的好感。

所以，只有掌握了洞察他人本我的方法，才能更好地影响他人。

1.了解他人的想法无论是推销产品，还是说服他人，都需要清楚了解对方内心的真实想法。

许多情况下，我们无法理解对方，不知道对方的想法，是因为我们不善于换位思考。

只要我们能够站在对方的角度想想，我们就很容易理解对方了。

可能有人会问：“你说得轻巧！”

我想知道我们集团公司老总的想法，也知道要换位思考，可我换不上去啊！

我又没当过老总，怎么换位？

”需要说明的是，换位思考并不用换到原位。

因为“性相近，习相远”，人的本我很相近。

所以，只要在相似的境况下，人的本我需要就会基本相同。

换言之，人的外部条件相似，其内在本我的想法也大致相近。

没当过老总，当过部门经理没有？

部门经理的想法与老总相似：“既然选我做经理，只要大家团结在我周围，齐心协力完成部门计划，我们就会前途广阔。

”没当过部门经理，小学当过班长没有？

班长的想法同老总相似：“既然选我当班长，大家只要都听我的，团结在我周围，努力完成班级计划，班级搞好了，每个人都会受益的！”

”没当过班长，当过课代表没有？

课代表的想法与老总相似：“交作业！”

”“对不起！”

课代表，我昨天家里有点事儿，所以作业没完成。

”“怎么老是你，难道别人家里就没有事儿？”

”你当课代表时，肯定不喜欢那个经常不交作业的人。

老总也一样，他当然会讨厌完不成工作任务的人：“就你家有老人要照顾？”

就你家小孩要上学？”

别人家没有老人孩子吗？”

你怎么那么多客观原因？”

”课代表也没当过，当过家长没有？”

家长的想法与老总相似。

儿子跟爸爸说：“爸爸，冰激凌真好吃，把咱们家的钱都买冰激凌吧！”

”“这孩子，不想过日子了？”

哪能都买冰激凌？”

<<5分钟洞察人心>>

咱们还要攒钱买房子买车呢！

还要供你上学呢！

人要有长远打算，明白吗？

”作为家长，无论你多么爱自己的孩子，你也不会把家里的钱全花在他的身上。

那么，你也别奢望老总把企业的所有利润都给你们发奖金！

他可以像父亲爱孩子一样关心你们，但他不会把所有的钱都发给你们，他一定要留一些资金以做长远打算：收编小企业，扩大规模；投入广告，提高知名度；定期培训，提升员工素质，增强综合竞争力，等等。

我初涉工作岗位时，对领导说：“您把任务交给我之后，希望您还要做两件事。

”领导眼睛一瞪：“什么事？

说！

”我笑着说：“第一件事是放心，请您放心，我保证完成任务；第二件事是满意，我保证做到让您满意！

”领导一听，哈哈大笑，开会时还说：“鞠远华说了，我把任务交给他之后，他让我做两件事：一是放心，二是满意！

你们谁能向我保证这两件事？

”于是，我在领导心中也成楷模了。

换位思考，就能知道领导的想法：哪个领导不希望把任务交代下去以后，下属能够努力工作，顺利完成，而自己则可以睡个安稳觉？

一位聪明的学员与他的领导一起上我的课后，心想：“领导也知道这两件事了，再说就没意思了。

那什么时候能用上鞠老师这两句话呢？

”不久，他到广州出差，终于用上了。

和对方签完合同后，说：“张总，合同签完了，我希望，你还要帮我做两件事……”对方脸一沉：“什么事？

刚才不说？

”学员微笑着说：“一是放心，请你放心，我会按时或提前完成的；二是满意，我一定会保质保量地完成，保证让你满意！

”对方一听，高兴地拍着他的肩膀说：“嗯，说得好！

走，咱们吃海鲜去，我请客！

”如此，我们了解领导或客户的需要后，就知道怎么与他们沟通，怎样让他们满意了。

况且，给对方一个承诺，也是对自己的激励。

如果你不能理解领导的想法，那就会吃亏的。

学员申先生曾给我讲过，他在外企工作时的一件事情。

一天，新来不久的德国籍老板对他说：“申，听说你乒乓球打得不错，咱们赛一下，看看谁厉害，你可千万别让着我啊！

”有了“千万别让着”的命令，小申也不客气，三下五除二，连赢五局。

最后，老板嘿嘿笑了两声：“还是你们中国乒乓球厉害。

”过了几天，出国学习的名单公布，小申说：“原来铁定有我，可一看名单上居然没有自己！

”想来想去，终于明白了老板为什么不喜欢自己，这就是不理解老板的真实想法，只知赢老板的“好处”！

记住：以后与领导或客户一起打牌，或共同参与竞赛活动，中间可以赢几次（以示认真），但最终还是要让领导或客户赢。

无论他怎么强调：“大家一定要认真，不要让着我。

”也不能赢他，因为他心里可不是这么想的。

换位想想，如果你是领导，当众输给下属，你面子上挂得住吗？

2.显示他人的重要人都希望自己被重视，身为领导就更希望自己的威望得到别人的承认。

可他自己又不能很明显地表现出来，这就需要下属来帮他表达。

<<5分钟洞察人心>>

你是不是经常见到和善的老总面带微笑，而他的秘书却严肃地说：“这是我们老总！”

“你见过哪个领导自己说“我是领导”的？”

总统的警卫凶神恶煞地对围观人群喊道：“让开！”

让开！

总统来了！

“总统却随和地说：“别那么大声，这是优秀公民，要礼貌！”

“这才能显示出总统的平易近人嘛！”

电视剧《亮剑》有一幕的大意是：团长李云龙犯错误，被贬到一营当营长，一营原营长张大彪看到他说：“报告团长……”李云龙纠正他：“我现在是营长。”

“报告团长，一营没有姓李的营长，只有姓李的团长！”

“……是，团长！”

“多会说话的张大彪，李云龙也会打心眼儿里喜欢他。”

李云龙与部下一起出门，门口一个新到的卫兵见到李云龙，行了一个标准的敬礼，大声说：“营长好！”

“部下立刻打了他脑袋几下。”

事后，卫兵找政委诉苦，政委说：“谁让你叫营长了？”

你穿开裆裤的时候，他就是团长了，你要叫团长……”作为部下要知道：李云龙的本我还是听到“团长”舒服。

遗憾的是，有些人偏偏不懂这个道理。

局长退休了，有的人心里可得意了：“这家伙终于下台了。”

“见到老局长从对面走过来，挤出一丝冷笑：“你好，老李！”

“人家心里能舒服吗？”

要知道，瘦死的骆驼比马大，别看他退休了，他还是有一定影响力的。

作为下属，此时应该热情地上前打招呼：“您好，李局长！”

“哎，我现在已经退休了，不是你们的局长了。”

“您在我心目中永远是局长！”

“这小家伙，还挺会说话的！”

他记住你了，以后与一些领导聚会时，自然会想到你：“老张，我以前手下有个年轻人可懂事了，调你那里去吧？”

“和领导在一起时，还要注意领导有些话不方便自己说，需要你来领会并安排。”

一位学员曾跟我说起过一次他负责单位活动却没有照顾好领导的经历。

一年夏天，单位组织去北京郊区野营，出发前老总说：“大家出去玩，应该随意些。”

“结果，大家都很放得开、很随意，玩得也很愉快，活动很成功。”

可是，领导却不满意了，说职工行为意识差。

“什么是行为意识差？”

“学员说自己有点摸不着头脑。”

后来终于明白了，原来是大家太随意了。

尤其是吃饭时，领导还没坐下，他们就开吃了，领导也没机会讲讲话、发表发表意见。

其实，领导内心并不是真的认为活动不成功，只是因为自己没有受到足够的尊重，因而有些不舒服。

“而领导没有受到尊重的责任在于，我这个主持人没有洞察清楚领导的本我。”

“学员最后总结道。”

3.理解言不由衷的话同事升职后第二天，你直接称他官职，他很可能会谦虚地说：“听着有些别扭，还是直接叫我名字好了。”

“别信，你该叫“处长”的，还得叫“处长”。”

同学升任总经理，你到公司去见他：“哎呀，张总，气派呀！”

“他会客气道：“怎么听着这么别扭，还是叫我顺子亲切些。”

“但你要清楚，其实他心里一点儿也不别扭（尤其是当着员工的面）。”

<<5分钟洞察人心>>

当然，关起门来，你还是可以拍拍肩膀：“你这家伙，行啊！”

几年不见，都当老总了！

当年我就看出你的前途不可限量……”一个人在受表扬后，都会说：“哪里，哪里……我不是内行……”可此时，他心里却觉得自己是内行，获此殊荣理所当然。

生意场上常有人说：“我做生意不是为了钱，是为了交你这个朋友。

”做生意就是要赚钱，不然你让他赔钱试试，他愿意吗？

<<5分钟洞察人心>>

后记

人生最可靠的财富 2008年，由美国次贷危机引发的金融风暴席卷全球，随之而来的是股票下跌、经济滑坡、企业裁员……人们眼睁睁地看着自己辛辛苦苦积攒起来的物质财富大幅缩水，于是，消费减少，幸福指数降低。

那么，有没有一种财富不会缩水？

有没有一种财富可以成为终生的依靠？

有！

能力，是人生最可靠的财富！

金钱可能贬值，权力可能削弱，荣誉也可能失去。

但能力不会丢失，一旦拥有，一生伴随，并且会为你赚取更多的金钱，获取更大的权力，赢得更高的荣誉。

纵观那些成功人士，他们的奋斗历程并非一帆风顺，他们在向事业巅峰攀登的过程中可能多次坠落谷底，几经起伏。

但是，他们从不气馁，他们通过不断地总结和学习，提高自己的能力，而能力帮助他们走出逆境，重返巅峰。

可见，提高能力是人生的最佳投资。

它没有风险，而且终有回报。

为此，我们应该大力发展教育事业，注重素质培训，提倡终身学习。

1999年，我有幸亲自参与了素质教育的推广和实践，在北京开设了有关心理学、口才学和人际关系学的实用课程，以提高人们的洞察力、领导力、沟通力和处世应变的能力。

众多的企业经理、行政官员，以及渴望成功的人士走进课堂，他们将所学的知识和方法付诸行动，取得了事业的成功和生活的幸福。

然而，演讲的受众毕竟有一定的局限性。

现在，我将多年的经验总结成书，以出版的方式将更多的知识分享给更多的人。

《5分钟打动人心——善用赞美的13种方法》讲述的实用沟通技巧，让你成为更受欢迎的人；《为自己工作到最好》为你提供受益一生的工作理念，助你赢得成功的人生；本书则从实用角度出发，对心理进行全面剖析，提供快速洞察人们内心需求的独特视角和实用方法，使你真正认识自己，读懂他人。

读完本书，你需要做的是将书中的理论方法付诸实践，在工作和生活中体会、收获……也希望你将本书介绍给更多的亲人和朋友。

与人分享知识，既可彰显自己的品格修养，也可增进友谊，为你赢得更广泛的信任与支持。

同时，帮助别人还可以更好地提升自己。

而每一个个人的提升，必将带来国家的昌盛！

<<5分钟洞察人心>>

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>