

<<通俗心理学>>

图书基本信息

书名：<<通俗心理学>>

13位ISBN编号：9787810267854

10位ISBN编号：781026785X

出版时间：2000-1

出版时间：青岛海洋大学出版社

作者：张宏编

页数：233

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>

<<通俗心理学>>

内容概要

都知道中国人善于用计。那些闪现出智慧火花的计谋，从一个侧面反映了中国人对人之心理的极强的洞察能力和对其规律的灵活的运用能力。中国也有自己的心理学，但相比于已有百年历史的西方现代心理学，我们有类似于中医面对西医的尴尬，也有类似于中医面对西医的自豪。

<<通俗心理学>>

书籍目录

前言第一章 绪论一、心理学知识的作用二、对人之本性的新解释三、人的心理的实质第二章 交往心理一、交往及其意义二、交往的分类三、交往的准备四、交往的心理原则五、特殊的交往心理战术第三章 演讲心理一、演讲及其意义二、演讲的心理适应三、演讲才能与演讲类型四、演讲成功的心理效应第四章 性差心理一、不断深化的性差心理研究二、对性差心理的通俗解释三、性差心理的具体表现四、性差心理知识的运用第五章 爱情心理一、爱情及其意义二、爱情的特点与佳境三、爱情形态与形成途径四、爱情的萌生与初步发展第六章 教育心理一、教育者的心理类型二、教育观念的科学化三、实用的能力开发技术四、德育中的心理学运用

<<通俗心理学>>

章节摘录

本来属于第二步的几种可能性提前交给对方选择，就可能使其忽略最重要的第一步的选择，而第二步的选择无论是什么结果，都对自己有利。

曾经有这样一件事。

街道旁边的食品摊上，一个卖豆腐脑儿的摊主正在热情地招呼过往行人。

有个行人顺口问了一声：“多少钱一碗？”

”他想打听一下价钱，合适的话再坐下来吃。

可摊主似乎没听见这句话，只见她很麻利地抓起铲子，盛上满满的一碗，然后堆起笑容，问：“您要不要放辣椒呢？”

”行人一看这架势，知道不好拒绝，便坐下来把这碗豆腐脑儿吃了。

这件事情中，令人叫绝的是摊主的那份摸透别人的心理后的精明。

她不给对方过多的时间去掂量买不买的问题，而是从一开始就把潜在的买主当成真正的买主来接待，使对方以为这也是他自己的选择。

尽早引导顾客绕过买或不买的第一步的选择，抢先谈及非实质性问题，这是大多数生意人常用的一招。

尽管不会每次都灵，但起码比不用它强得多。

它是运用人们思维过程中容易出现“盲点”的原理而使用的暗中过渡术。

(3) 间接赞美术 运用巧妙含蓄的方式赞美对方，可以满足其虚荣心理，解除其戒备心理，创造出融洽的交往气氛。

这一心理战术，就是间接赞美术。

喜欢别人赞美自己，这是人们的一种共同的心理。

学校里开表彰大会，校长在台上宣读获奖者名单，获奖的学生逐个上台领获。

当念到一个学生的名字时，校长连念了三遍，他才慢吞吞地站起来，走向领奖台。

下台以后，别人问他：“难道你听不清自己的名字吗？”

非要劳驾校长念三遍。

”他回答说：“我的名字，我当然听得清，不过我担心大家只听一遍听不清楚。

”渴望赞美的心态，充分表现在这一“小聪明”之中了。

.....

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>