

<<超神奇，活学活用的行为学>>

图书基本信息

书名：<<超神奇，活学活用的行为学>>

13位ISBN编号：9787564048037

10位ISBN编号：7564048034

出版时间：2011-10

出版时间：北京理工大学出版社

作者：武进杰

页数：199

字数：146000

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>

<<超神奇，活学活用的行为学>>

内容概要

掌握行为学规律，提升交际方法与技巧。
匪夷所思的各种习性，其实背后都隐藏着人们内心真实的想法。
面对同事、朋友，男性、女性，上司、下属，陌生人还是老熟人，都给你一双慧眼！
衡量话语尺度、捕捉言谈特征，了解气质秉性和所思所想。
不被对方牵着鼻子走，更能操控他人！

<<超神奇，活学活用的行为学>>

作者简介

武进杰，毕业于法国蒙彼利埃商学院国际金融专业，后又攻读了心理学研究专业，获得心理学博士，于2004年回国。

回国后在某知名企业担任人力资源部总监，期间致力于研究社会和职场心理学，对人的心理有着相当透彻的研究，曾在多家报章杂志发表评论，也曾作为嘉宾主持出席众多电视心理访谈节目，为很多在前进道路上止步不前的人指出明路。

<<超神奇，活学活用的行为学>>

书籍目录

第一章 超神奇相处行为学——轻松维系人际情感

人际间相处必须寻求安全距离
距离比热情更能让人相处融洽
距离比热情更能让爱情保鲜
认清自己相处才不会被牵着走
守好自己隐私才不会被人操控
不要让自己陷入旁观者效应
人际相处还要懂得拒绝的艺术
相处行为切记多同流而少合污

第二章 超神奇交谈行为学——让你拥有春风得意好口才

学话家常可增进人脉的亲合力
废话是良好人际关系的调味品
巧妙的语言能化解交往的纷争
适当利用人类逆反心理说反话
用正话反说达到声东击西之效
善意的谎言能化解错位的执著
激将法控制争强好胜者的行为

第三章 超神奇从众行为学——看破多数人的社会行为

从众心理是极普遍的社会心理
利用多数人的“帽子”轻松说服别人
行为若独立将被视为异类排斥
思想要独立不被众人所左右
名人效应同样牵引着从众行为
不添加权威成分别想说服别人
利用名人效应为自己语言加持
操作名人效应让自己加速成功
揭开权威面纱不要被“真理”迷惑

第四章 超神奇包容行为学——让你的过错得到解脱

承认错误是人最大的力量源泉
正视错误收获错误以外的东西
不认错虽保了虚荣却丢了人际
抢先认错别让他人借题发挥
共同的参与是他人支持的前提
套关系可拉近彼此之间的感情
适当暴露弱点会更具有亲合力

第五章 超神奇激励行为学——让你轻松地操控他人

鼓励使人积极训斥会让人消沉
操控别人先满足他的心理需求
做领导的要善用赞扬激励下属
谨慎批评才不因批评招致怨愤
化训斥为力量不因责备而消沉
善用冷水先降温再用温水感化
先冷后热赢得对方好感及激励
端出冷水使对方欣然接受温水
凡事往最坏处想往最好处努力

<<超神奇，活学活用的行为学>>

第六章 超神奇肢体行为学——让你轻松看穿人

用眼球锁定对方小动作的意义
说谎者在肢体表现上有何举动
坐姿传递着他的何种讯息
站姿传递着他的何种暗号
从走路姿势可观察了解他人
从用餐姿势观察人内心想法
从聊天姿势观察人内心想法
从等待的姿势看穿人的一切

第七章 超神奇性格行为学——让你轻松与人交往

与对人对己要求严格者交往
与与己不同见解感到消沉的人交往
与充满活力充满自信的人交往
与完全凭感觉做事的人交往
与喜欢驾驭他人的人交往
与总是不采取实际行动的人交往
与反应快有创意的人交往
与不达目的绝不罢休的人交往
与绝不将工作挂在口头的人交往
后记

<<超神奇，活学活用的行为学>>

章节摘录

著名的酒店之王希尔顿就深谙此道。

希尔顿为自己的旅馆王国立下过一条原则：最低的收费和最佳的服务。

他要求饭店的所有职员一定要做到和气为贵，顾客至上。

不管谁违反了这一规定，谁就要受到严厉的惩罚。

在平时的工作中，希尔顿总是和蔼可亲，他爱与员工们谈天，关心他们的生活，热心帮助解决员工的困难，所以员工们与他的关系都很融洽。

和希尔顿聊天，就像是和一位长辈谈心，不用拘束，也不用担忧，因为他是把每个人都当做酒店的主人来对待的。

但是在原则问题上，他是绝不含糊的。

在工余时间，他从不要求管理人员到家做客，也从不接受他们的邀请。

一次，饭店一位经理与顾客发生了争执，居然还大吵了起来。

希尔顿知道这件事后，立刻辞退了这位经理。

虽然这位经理业务能力很强，为饭店做出过不小的贡献，但希尔顿并没有姑息他，而是严格地执行了规章。

希尔顿这种说一不二的性格，使得许多员工都认为他是一个特别严肃的人，所以都很尊重他，希尔顿在酒店中的威望与日俱增。

正是这种保持适度距离的管理，使得希尔顿的各项业务能够芝麻开花节节高。

与员工保持一定的距离，既不会使你高高在上，也不会使你与员工互相混淆身份，这是管理的一种最佳状态。

距离的保持靠一定的原则来维持，这种原则对所有人都一视同仁：既可以约束领导者自己，也可以约束员工。

掌握了这个原则，也就掌握了成功管理的秘诀之一。

除了在管理上，做生意也是如此。

有的时候对人过度热情，却没有任何效果，甚至会招来反感。

类似的事情很多，比如美容店、理发厅给爱美的女士极力推荐美容新产品，推销办理各种会员积分卡、消费卡；影楼拍摄照片，店员极力推荐所谓的“优惠套餐”，并想尽办法让你增加洗片数量；到银行办理贷款，柜员费尽口舌要你办理某种理财业务；进入超市购物，服务员极力推荐某种洗发产品等。

.....

<<超神奇，活学活用的行为学>>

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:<http://www.tushu007.com>