第一图书网, tushu007.com

<<每天学点心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点心理学>>

13位ISBN编号：9787802286207

10位ISBN编号：7802286204

出版时间：2008-2

出版时间：新世界

作者：丁夫

页数：250

字数：290000

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

内容概要

如何不被情绪所困，并且驾驭它？
如何才能在第一次见面就讨人喜欢？
如何在面试官面前让自己脱颖而出？
如何让别人购买你的产品？
如何才能得到老板的赏识、同事的肯定？
如何在商战中超越竞争、战胜对手？
如何让你的下属对你心服口服？
如何把握住命运，让自己走向成功？
如何构建你的美好生活？
……这些问题的答案，就在《每天学点心理学》！

<<每天学点心理学>>

书籍目录

第一章 怎样做自己情绪的主人——情绪心理学
处理好心情，才能做好事情
杜根定律：用自信照亮人生
跨栏定理：把挑战困难看做一种快乐
阿Q精神：学会忘记过去的痛苦
杜利奥定律：敞开心扉，拥抱热情
巴纳姆效应：不要被别人影响了自己的情绪
把烦恼写在纸上然后烧掉
活在当下，感恩现在
韦奇定律：时刻坚持希望和信念
第二章 一分钟，让别人喜欢你——社交心理学
首因效应：不可小觑的第一印象
邻里效应：用热情打动别人
亲和效应：像磁铁一样吸引别人
开口就能打动人心
“这个人身上有一点我喜欢的！”
找到和陌生人的共同点
让乐观和幽默影响对方
善于引导话题
第三章 你只有十分钟——求职心理学
换位思考：如果让你来做面试官
你只有十分钟
是金子就要及时发光
自信等于一半的成功
别让小节绊倒自己
做出头鸟，而不是跟随者
突出优势，规避劣势
在比较中胜出
第四章 将你的业绩提升一倍——销售心理学
消费心理：人们为什么购买
让顾客喜欢你
诚实赢得信任
布利斯定律：设立销售目标和计划
分清四位贵族
尊重心理：做学生，而不是做老师
满足客户的心理需要最重要
控制局面，在心理上战胜顾客
皮格马利翁效应：提高自己的期望
留面子效应：让顾客高兴地去“上当”
第五章 睿智员工才能生存——办公室心理学
九型人格：学会区别不同的人
准确看人，谨慎行事
不要为他人作嫁衣
个人空间理论：保持和同事之间的距离

热炉效应：千万不要触犯公司的制度
让老板对你青睐有加
勇敢地去敲老板的门
在机会面前勇于表现
第六章 在商战中克敌致胜——经商心理学
定式思维：不要被老眼光束缚
马蝇心理：让竞争对手时刻提醒你
印刻效应：要做就做市场第一
旁观者心理：把热销的假象变真相
冷热水效应：谈判制胜的策略
破窗效应：及时制止小错误的发展
毛毛虫理论：不创新，就死亡
从众心理：制造产品被抢购的热潮
第七章 让你的下属心服口服——管理心理学
权威效应：让自己成为领袖和榜样
马斯洛效应：满足下属的不同需要
感激心理：用情感激励下属
竞争心理：用竞争激励下属
危机心理：用危机激励下属
罗密欧朱丽叶效应：用激将法激励下属
目标激励
参与效应：让员工觉得自己是企业的主人
第八章 命运发牌，机会出牌——成功心理学
注意力作用：使用专注的力量
竞争优势效应：如何获得“双赢”
进取心理：让自己获得持续的动力
光环效应：把自己的身价抬高
卡贝定理：放弃才能创新
登门槛效应：一步一步走向成功
不值得定律：不值得做的，一定不要做
卢维斯效应：谦虚让人进步
第九章 构建轻松快乐的生活——生活心理学
逆反心理：把握子女的成长规律
互补定律：形成夫妻间的和谐
幸福递减：别让幸福从我们的生活中溜走
最大笨蛋理论：不要害怕投资的风险
异性效应：让生活丰富多彩
缓解工作和生活的压力

编辑推荐

通过《每天学点心理学》所讲述的心理学，你可以轻松做到：掌控自己情绪，处理好心情再做事情；塑造第一印象。
积累良好人际关系；把握面试心理，打开通向事业之门；深谙顾客心思，让你的销售业绩倍增；学会与人相处，走上职场成功快速路；战胜商场劲敌，握住市场经营命脉；提高管理能力，让下属对你心服口服；洞穿成功心理，自动自发走向卓越；构建美好生活，每一天都有好心情！

第一图书网, tushu007.com

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