

<<破译心灵深处的密码>>

图书基本信息

书名：<<破译心灵深处的密码>>

13位ISBN编号：9787030180049

10位ISBN编号：7030180046

出版时间：2006-12

出版时间：科学出版社

作者：张明,张明 编

页数：288

字数：232000

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>

<<破译心灵深处的密码>>

内容概要

“图解现代人心理新话题”是一套从心理学的入门开始，全面地对心理学所涉及的领域进行介绍的丛书。

其内容充实，图文结合，深入细致地探求心理学的内涵，旨在解决人们在现实中所遇到的心理问题，对人们的现实生活起到更好的指导作用。

人的内心存在着连自己也意识不到的黑暗的一面，只要不向这个黑暗的一面开口，就不算真正理解了心理。

在本书中，要介绍的深层心理的大部分是因“压抑”而产生的内心的阴影部分，也就是无意识世界，这部分实际上是卑鄙浑浊的欲望和情感的漩涡。

就日常生活中深层心理现象进行分析，其目的就是要深刻彻底地了解自己和对方。

本书以弗洛伊德对无意识理论的分析入手，介绍了深层心理的基本概念，探究自我深层心理的方法，以及我们在行为和社会生活中的深层心理现象。

最后，在深层心理的原理和结构的基础上，介绍了一些探究深层心理的具体技巧，它将帮助你窥探出昨天你还无法推测的对方的内心世界。

本书适合于对心理学感兴趣的一般读者阅读，对于心理咨询人员以及心理学专业的学生有一定的参考借鉴作用。

<<破译心灵深处的密码>>

书籍目录

第1章 深层心理的概述 无意识的行为也有意义 弗洛伊德的“无意识” 从层次结构到动力结构 两种本能 自我防御机制 对于不安的防卫 日常生活中应用的防御机制 弗洛伊德创立自由联想法 精神分析疗法 童年的记忆 人能承受多少孤独 似懂非懂的自我 以“我开头的句子问题” 普遍的无意识 多重人格之谜 你是怎样的性格 患病表现 “血型决定性格”是真的吗 从体格上能判断性格吗 推测男性和女性的性格 兄弟姐妹性格如此不同 了解性格的方式 根据睡姿了解其性格 中国人性格的两面性 监狱实验 专栏 投下原子弹的男人们 第2章 梦与深层心理 梦的一般问题 弗洛伊德关于梦的理论 梦是未加修饰的真理 睡着了,也就醒来了 什么引起了我们的梦 梦是对愿望的满足 梦的显意和隐意 释梦的方法 噩梦 儿童的梦 赤身裸体的梦 亲人之死的梦 考试的梦 被人追赶和从高处坠落的梦 在天上飞的梦 梦的遗忘 记录你的梦 你也是解梦专家 梦境中的健康提醒 梦对健康的利与弊 专栏《梦的解析》导读 第3章 行为与深层心理 寒暄中的深层心理 握手透露了什么 话题与谈话者的关系 谈话者及其环境 措辞习惯流露出的“秘密” 下意识的措辞习惯 说话方式反映真实想法 脸上的表情,天上的云彩 眼睛的清浊和视线的移动 视线的方向、位置和集中度 透过“眼神”辨上司的心 用座位画一张“人心地图” 服装是“自我”的延伸 从穿戴看透内心 由手脚表现透露的深层心理 隐藏表情也能看出深层心理 由个人癖好看透深层心理 性欲、敌意、反抗与反社会 透过宠物表现各种愿望 热衷嗜好是逃避现实的表现 分析错误行为 口是心非 名字的遗忘 印象的遗忘 真的是忘记了吗 对工作失败的反应 逃避现实的“工作狂” 从用钱方法中了解对方 从用钱习惯中了解对方 从赌博中了解对方 陷入危机时的心理反应 字迹透露的深层心理 从笔迹中了解个性 给卡波奈戴上罪名的游戏 专栏 为何会两腿发软走不动 第4章 社会现象与深层心理 看热闹的心理 都市人很冷漠吗 信息爆炸时代求生的智慧 外形好能占这么大便宜 “首因效应”与“近因效应” 刻板印象 为何憧憬穿制服的职业 满员电车的人类行为学 燃尽综合症和青鸟综合症 臆想病和厌食症 乱伦为何属于禁忌 三大宗教对性格的塑造 以讹传讹的流言 流言传播的心理分析 流行的心理基础 可怕的“集体思考” 高楼小孩有什么性格 孩子的证词能相信多少 儿童的欺负行为 没有感情的孩子 不可代替的父母亲 皮格马利翁效应 不同人眼中的男性魅力 怎样看待“一见钟情” 选择彼此相称的对象 女性中还是美女占便宜 恋爱会越挫越勇 暗处劝说异性较有利吗 同性恋不正常吗 怎样克服失恋后的消极心理 专栏 超女背后隐藏的深层心理 第5章 深层心理战术 先说服自己,再说服对方 改造自己的战术 促使自己更积极的战术 你也能很好地控制自己 让自己自信起来 不同态度影响失望程度 8种距离透视对方心理 知觉因欲望而改变和选择 谈私事,可以让人一见如故 表达自己意见的战术 提高工作效率的战术 良好人际关系与工作场所 不花钱而使人卖力工作 使他人听从忠告的战术 使他人放心的战术 解除孤独感的战术 使能干者变为无能者的战术 看穿他人的战术 使“冷”变成“暖”的战术 使他人感到“新颖”的战术 迅速抓住顾客心理的战术 改善商品印象的战术 寻求大众欲望的战术 提高广告效果的战术 集合人群的战术 桌子形状和房间大小 根据姿势来透视对方的心理 依落座方式透视对方心理 说服他人的心理学技巧 说服女人的技巧 专栏 在商品说明中也要论及缺点

<<破译心灵深处的密码>>

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>