

<<每天懂一点心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天懂一点心理学>>

13位ISBN编号：9787113127695

10位ISBN编号：711312769X

出版时间：2011-8

出版时间：中国铁道

作者：周艳科^周峰

页数：206

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>

前言

近来在社会上涌现出一股“心理学”热潮，报纸、杂志、新闻媒体和我们耳边经常都会出现“心理学”这个名词。

然而，我们发现在大街小巷风靡一时的似乎只是各种各样的心理测试，以及对因为危机而引发的自杀、压抑及变态等“热点”事件的媒体报道，而这并非完全科学意义上的心理学。

事实上那些仅仅只是些乐趣，娱乐并不是心理学的主题，那些关于自杀、变态狂之类的新闻报道往往可以使人们的好奇心得到满足，只是媒体新闻吸引读者的幌子，而疾病心理学也只是心理学广阔研究领域中的一个分支。

就心理学本质而言，它是一门帮助我们正确处理认知与行为、自身与环境，以及工作与人际关系等问题的实践科学。

在欧美等发达国家，特别是在以强调应用科学而著称的美国，心理学作为一门实践学科已被摆在了相当重要的位置上，并已经渗透到政治、经济、军事、疾病康复和日常生活等方方面面。

在这些国家，不仅是公众人物，几乎所有的人都对心理学抱有浓厚的兴趣。

在欧美国家的大小书店里，都有很多心理学方面的书籍出售，这些为非专业人士准备的书籍从如何理解人的心理入手，深入浅出地讲解了心理学与社会现象、组织运营、人际关系和自我情绪控制等知识，几乎涉及生活的方方面面。

关于心理学有这样一则小故事：老板接到一桩业务，要将一批货物搬运到码头上，又必须在半年内完成。

这个任务相当重，而手下仅那么十几个伙计。

这天一早，老板亲自下厨房做饭。

开饭时老板给伙计一一盛好，还亲自捧到他们每个人的手中。

伙计甲接过饭碗，拿起筷子，正要往嘴里扒，一股诱人的红烧肉浓香扑鼻而来。

他急忙用筷子扒开一个小洞，3块油光锃亮的红烧肉夹在米饭当中。

他立即扭过身，一声不吭地蹲在屋角，狼吐虎咽地吃起来。

这顿早饭，伙计甲吃得特别香。

他边吃边想：老板看得起我，今天我要多出点力。

于是搬运时，他把货装得满满的，一趟又一趟，来回飞跑着，搬得汗流如雨……整个上午，其他伙计也像他一样卖力，个个挑得汗流浹背。

一天的活，一上午就干完了。

中午，伙计甲不解地问伙计乙：“你今天咋这样卖力？”

乙反问甲：“你不也干得起劲吗？”

甲说：“不瞒你，早上老板在我的碗里塞了3块红烧肉！”

我总要对付得住他的关照嘛。

“哦！”

伙计乙惊讶地瞪大了眼睛，说：“我的碗底也有红烧肉。”

两个人又问了其他的伙计，原来老板在大家的碗里都放了肉。

众伙计恍然大悟，难怪吃早饭时，大家都不声不响地闷头吃得那么香……如果这碗红烧肉放在桌上，能让大家都闷头吃得那么香吗？

同样是这几块红烧肉，同样这几张嘴，却产生了不同的效果，不能不说这也是一种精明，但这种精明不正是那位老板对伙计心理准确把握的结果吗？

通过这个故事我们看到，对人心理状态的把握并非像一般想象的那样玄妙高深，心理学这门学问在我们身边每天都在应用着，它已成为所有人际交往高手的必备“武器”。

本书将与人们日常生活联系最为紧密的心理知识进行一一列举，如认知自我、社交、成功、心态、管理、子女教育、职场、销售、经营、人生目标和投资理财等。

并且本书针对不同的人际交往情景，提供了多方面的应对策略，集知识、趣味、智慧、休闲于一体，使读者通过本书，能够获悉心理学的所有奥妙，帮助读者轻松化解冲突，看清别人，认识自己，了解

<<每天懂一点心理学>>

情感，发挥个人魅力，在每一场心与心的博弈中轻松获胜。

同时本书在写作中力求角度平实，叙述生动，事例丰富，方法实用。

真诚地希望本书能带给读者朴实无华而心有灵犀的阅读感觉，也真诚地盼望本书能带给您幸福美满、和谐圆通的人生！

本书适用于学生、生意上的大忙人、企事业领导，以及青少年等在心理学方面相对薄弱的读者，将有助于提高身心素质，进而使生活更加幸福美满。

本书由周艳科、周峰编写，下面人员对本书的编写提出过宝贵意见并参与了部分编写工作，他们是陆佳、张振东、王真、李晓波、周贤超、杨延勇、解翠、王荣芳、李岩、周科峰、陈勇、孟庆国、赵秀园、王征、孙更新、于超、栾洪东、尹吉泰、纪欣欣、王萍萍、高云、李永杰、盛艳秀。

本书插画由朱清芳设计，特此表示感谢！

由于时间仓促，加之水平有限，书中的缺点和不足之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

如果读者在阅读本书的时候出现任何疑问，还可以发送电子邮件及时与我们取得联系，我们将尽快给予答复。

我们的邮箱是suqian@tqbooks.net。

<<每天懂一点心理学>>

内容概要

本书讲述了：现实生活告诉我们：人与人之间的交往，实质上就是心理的博弈。为什么你会因为一些生活小事而使自己内心不那么顺畅，有时甚至影响到你的日常生活和工作呢？其实症结就在于你不懂得心理学。

本书将与人们日常生活联系最为紧密的心理知识一一进行列举，如认知自我、社交、成功、心态、管理、教育、职场、销售、经营、人生目标和投资理财等。并且《每天懂一点心理学》针对不同的人际交往情景，提供了多方面的应对策略，集知识、趣味、智慧、休闲于一体，使读者通过《每天懂一点心理学》，能够获悉心理学的所有奥妙，帮助读者轻松化解冲突，看清别人，认识自己，了解情感，发挥个人魅力，在每一场心与心的博弈中轻松获胜。

本书适用于学生、生意上的大忙人、企事业领导，以及青少年等在心理学方面相对薄弱的读者，将有助于提高身心素质，进而使生活更加幸福美满。

<<每天懂一点心理学>>

书籍目录

第1章 自我认知领域要学的心理学

记忆的自我参照效应：庸人自扰
晕轮效应：现代版的爱屋及乌
苏东坡效应：只缘身在此山中
错觉原理：千奇百怪的假象？
刻板印象：无形的“有色眼镜”
时间错觉定律：度日如年
投射效应：以小人之心，度君子之腹
巴纳姆效应：你真正认识自己吗

第2章 社交领域要学的心理学

互惠关系定律：让对方产生必须回报的负债感
亲和效应：缩短空间距离，拉近心理距离
首次效应：给他人留下一道靓丽的风景
刺猬效应：保持距离，把握尺寸
瀑布心理效应：留人颜面，为人更为己
自信法则：成为社交场合中的“发光源”
南风法则：用温暖的力量感动他人
冷热水效应：调平人人心中的那杆秤

第3章 心态领域要学的心理学

幸福公式：过多的欲望是人不幸的天敌
酸葡萄心理：虽然不能改变环境，但要适应环境
小池定理：学会选择，学会放弃
出丑效应：不要苛求完美的人生
罗伯特定理：别让自己打败自己
视网膜效应：擦亮双眼看世界
对比效应：朱门酒肉臭，路有冻死骨

第4章 教育领域要学的心理学

期望效应：每个孩子都可能是天才
超限效应：对孩子不能过度批评
强化/消失定律：好习惯需要不断强化
甘地夫人法则：培养孩子勇敢面对挫折的能力
一分钟效应：每天进步一分钟
瓦伦达心态：放弃忧虑，人生轻松
梦想法则：培养孩子的梦想
阿伦森效应：最受孩子们欢迎的策略

第5章 成功领域要学的心理学

马太效应：赢家通吃的时代
权威效应：对权威切莫一味盲从
临界点效应：成功就是再坚持最后一分钟
目标效应：伟大的目标产生伟大的动力
自我实现定律：人生没有什么是不可能的

<<每天懂一点心理学>>

毛毛虫效应：摆脱因循守旧的束缚
蝴蝶效应：细节决定成败
挫折必然定律：失败也是一种机会？

第6章 工作领域要学的心理学

日清日毕效应：当日事当日毕
狼群法则：团队协作是构建霸业的基石
卡瑞尔公式：忧虑是成功路上的绊脚石
蔡戈尼效应：都喜欢有始有终的人
华盛顿合作原理：三个和尚没水喝的现代版
脱皮效应：成功需要远离舒适区，不断超越自己？
观众效应：保持好自己的姿态，让自己成为一道靓丽的风景
倒U假说：适当的压力才能产生动力

第7章 管理领域要学的心理学

霍桑效应：让员工把心中的不满发泄出来
鲇鱼效应：生于忧患，死于安乐
手表效应：选择你所爱的，爱你所选择的
波特定理：员工也有自尊心？
位差效应：真正的沟通建立在平等的基础上
雷尼尔效应：想要留住人才，必须知道员工的需要
向心效应：对下属要宽容大度
归属感效应：员工对企业忠诚的根本
竞争效应：物竞天择，适者生存
激励定律：诚于嘉许，宽于称道

第8章 销售领域要学的心理学

认知对比原理：谁影响了人们的选择
从众效应：“随大流”可取吗
250定律：口碑的力量
邻近性原则：熟悉的才是最好的
费斯法则：步步为营，方可百战百胜
伯内特定律：有头脑的人，方能占领市场
凡勃伦效应：巧用面子心理
不完美法则：家丑不可外扬

第9章 投资领域要学的心理学

共生效应：为什么生意人喜欢扎堆
三分之一效应：货比三家，以免上当
卡贝定律：放弃是创新的钥匙
目标法则：是谁铺平了成功者的道路
目标激励定律：成功者的阶梯
博傻理论：有没有比自己更大的笨蛋
鳄鱼法则：投资需要果断止损
视野理论：失去1元的痛苦比得到1元的喜悦来得更强烈
羊群效应：学会避免盲目跟风
名称效应：股票也要有个好名称

<<每天懂一点心理学>>

禀赋效应：自家的东西比别人家的好

框架效应：表达的艺术

章节摘录

版权页：插图：员工的归属感对企业的发展尤为重要，能否使员工产生归属感，是赢得员工忠诚，增强企业凝聚力和竞争力的根本所在。

那么管理者如何才能满足员工的归属感呢？

（一）归属感等于忠诚。

小姜是上海某名牌大学的高才毕业生，毕业以后就在某小型工厂上班，与企业风雨同在。

历经数年的打拼，使企业由一个小型加工厂一跃成为跨国大型企业。

如今任某部门项目经理的他，在回忆对企业归属感时这样说：“连续几年业务都不错，还得到上级领导的表扬，我心里特别高兴。

能为企业做贡献并且得到上级领导的认可，是我最引以为荣的，能为企业带来更高的经济效益就是我自己价值的最大体现。

我不想做别人眼中的废物，只要在这个岗位能让我实现自己的人生价值，否则我将毫不犹豫地离开。

”心理学家研究表明：在物质和精神两个方面的共同作用下，产生一种使个体对整体产生高度的信任和深深的眷恋，从而使个体在潜意识里将自己融入整体，并将该整体利益作为自己行事的出发点和归结点的效应。

这种效应就是所谓的“归属感效应”。

一个好的企业给员工们带来的是家庭般的温暖感和安全感，这样员工们才能在岗位上施展才华。

作为管理者最重要的是不要轻易解雇员工，当员工在生活和工作上遇到困难时，应及时提供帮助，还要对那些做出成绩的员工不失时机地进行表扬，尤其对那些成就欲望强、抱负大的员工，要给他们安排能充分施展才华的岗位，并委以重任。

媒体关注与评论

“聪明的人只要能认识自己，便以也不会失去” ——西方现代哲学开创者尼采著名的幸福公式:幸福=效用+欲望 ——经济学家保罗·萨缪尔森“没有人因倒下或沮丧而失败，只有他们一直倒下或消极才会失败。

” ——史学家卡维特·罗伯特“只有占领头脑，才会占有市场” ——广告专家利奥·伯内特

<<每天懂一点心理学>>

编辑推荐

《每天懂一点心理学》：从细微的心理常识开始，破解行为背后的心理奥秘，开启心灵深入的智慧之门。

心理学常识：用人性的力量化解日常的困惑心理学应用：用心灵的沟通人替人际的争执心理学技术：囊括心理精要获得悉心理战秘诀。

认知自我、社交、成功、心态、管理、识人、教育、职场、销售、投资理财、人生目标、青少年心理预防、经营。

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>