

<<别说你懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<别说你懂心理学>>

13位ISBN编号：9787115288721

10位ISBN编号：7115288720

出版时间：2012-9

出版时间：人民邮电出版社

作者：张友源

页数：208

字数：194000

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>

## <<别说你懂心理学>>

### 前言

有些人因为想要得到赠品而情愿或是不得不买下推销的商品；有些人把偶像奉为神一样，忠实地信仰着；有些人每天将一个动作一句话重复上百遍、上千遍以至于练就了不可思议的本能反应：有些东西越是涨价，人们就越想买；有些人尝到了一半糖果的甜味之后便久久不能释怀；有些一知半解的东西，人们往往更好奇；有些人近乎疯狂地对待自己的兴趣，自己都难以控制；有些时候过度热情反而会起到相反效果；有些时候看着两块手表反而让人对时间变得不确定；有些人在有选择地把陌生人变成熟人；有些人在给予的时候，已经想着索取了；有些时候，受到最后期限的紧逼反而能够大大提高效率；这些有趣的现象并不罕见，就像一幕幕戏剧一样，时常在人们的生活中一次次上演。

表面看来，这些只是人们行为引发的现状思考；事实上，这一切行为的初衷都源于心理。

也就是说，人的行为源于心理，它是一切活动的导火索，人的行为在一些心理信号的暗示下才会得以发挥。

这就是有趣的心理学，也是我们本书将要倾情向读者展示的极具魔鬼力量的心理学。

行为背后不为人知的缘由需要我们学习和认知，学会通过现象看本质，解读心理学常见原理，将给予你最好的解释。

本书旨在让你了解自己，了解生活常态，从而可以更好地调整好心态，进而掌控好自己的行为。

都说一个人最大的敌人是自己，当你了解了自己，学会自我控制的时候，你还有什么好怕的呢！

张友源

## <<别说你懂心理学>>

### 内容概要

《别说你懂心理学——你所不知道的10个心理学真相》从晕轮效应、惯性效应、稀缺原理、留白效应、喜好效应、刺猬效应、手表定理、熟人效应、互惠原理和最后通牒效应等心理学原理角度，解读了很多工作和生活中的行为怪圈，让读者更好地认清自己，平和心态，进而掌控好自己的行为。

本书集趣味性、知识性与实用性于一体，在翻阅这本《别说你懂心理学——你所不知道的10个心理学真相》图书时，你能感受到有趣的心理学散发出来的巨大力量。

## <<别说你懂心理学>>

### 作者简介

法学学士、工商管理硕士。

资深企业管理培训讲师、国家级管理咨询专家、企业人力资源管理师(国家一级)。

拥有国家公务员、企业中高层管理、律师、教育培训及管理咨询等职业生涯经历，具有一定的管理理论功底和较为丰富的管理实践及咨询培训经验。

## <<别说你懂心理学>>

### 书籍目录

#### 第一章 为什么人会因为一把菜刀而爱上整个厨房？

——晕轮效应&生活

1. 把“晕轮效应”放在解剖台
2. 看了辛巴，你会认为所有狮子都是狼养大的
3. 喜欢一个人，也就意味着要接受他的缺点
4. 为什么人们会因为想要赠品而买下不需要的正品？

5. 在你的眼里，偶像总是完美的

#### 第二章 为什么嘴里还没来得及喊“停！”

脚就冲过去了——惯性效应&行事

1. 想想你每天重复最多的一个动作
2. 惯性是行为因素导致，还是心理因素导致？

3. 不要让惯性束缚了你的思维

4. 你的想法别人怎么会知道呢？

5. 别让惯性左右你的行为！

#### 第三章 稀有 哄抢 涨价 再哄抢，谁是幕后黑手——短缺原理&消费

1. 为什么有些东西越是涨价，人们就越想购买？

2. 为什么有些东西那么廉价？

3. “限时抢购”为什么这么有效？

4. 机会越少，越要快抢，高价也就产生了

5. “需要”为何成为“必须要”？

#### 第四章 为什么给半块糖最让人迷恋，让人沉醉？

——留白效应&恋爱

1. 吃到一半便没的吃的糖是最勾人魂魄的
2. 给别人留下适度的空间
3. 没有结尾的故事，往往给人更多的想象空间
4. 情人之间的话“点”透，不“说”透
5. 为什么你对一些“一知半解”的东西很好奇？

#### 第五章 鱼会不会上钩，那要看鱼钩上的饵对不对它的胃口——喜好效应&兴趣

1. 为什么兴趣的浓度可以达到让人失控？

2. 为什么有的人因为太喜欢，而情不自禁地去“犯错”？

3. 为什么兴趣会变成弱点，成为别人利用你的武器？

4. 为什么兴趣也会令人喜新厌旧？

## <<别说你懂心理学>>

5. 对着喜好“拍马屁”的效果

第六章 每个人的身上都有刺，要想不受伤，就请保持距离！

——刺猬效应&工作

1. 保持最佳的距离——刺猬效应
2. 不要轻易闯进职场交往的禁区
3. “亲密无间”不如“亲密有间”
4. 对顾客过度热情反而会起到相反的效果

第七章 一只手表一个方向，手表多了，也就没有方向感了——手表定理&目标

1. 看着两只或几只手表时为什么会让人对时间变得不确定？

2. 这么多领导！

你到底听谁的呢？

3. 选择一种，你将会过得更好！

4. 认准一个，心便会变得执着了

第八章 人们为什么不断地把陌生人变成熟人？

——熟人效应&交际

1. “哦，我认识你，你是……”——为什么人们总爱以此为搭讪的开场白？

2. 为什么熟人更容易让人放下防备？

3. 一些人在有选择性地把陌生人变成熟人

第九章 当你在说“给我……”时，对方在想“我能从你那里得到什么？”

——互惠原理&利益

1. 你不给他牛奶，他凭什么给你面包
2. 一个人主动给予，实际是在向你索取了
3. 是什么让你有一种负债感？

4. 为什么他人让步后，我们也有义务做出让步？

第十章 一个人在被“枪指着脑袋”时，效率反而是最高的——最后通牒效应&效率

1. 什么是“最后通牒效应”？

2. “差一点，我就是第一名了！”

为什么你总是差一点？

3. 心中总想着退路，就永远达不到目标

4. 在最后期限，人们会不顾一切

## <<别说你懂心理学>>

### 章节摘录

在生活中，如果认定了这个人是个好人，那么，即使这个人做了坏事，也会为他找借口开脱，而且把这个人身边的人也想得很好。

可是，如果认定了这个人是个坏人，那么，即使这个人做了好事，也会满不在乎地认为这个人做这件事出于歹毒的目的，而且这种不好的印象也会牵连身边的人。

真的是好人身边都是好人，坏人身边都是坏人吗？

“杰瑞，这就是我给你说的我的朋友哈维。

” 迈克带着哈维来到杰瑞的工作室。

“哈维什么时候可以上班？

” “如果不介意的话，明天就可以来上班。

” “需不需要考核一下？

” “考核？

嗨，伙计，我可是非常相信你的。

好了，明天来上班吧。

” 杰瑞和迈克是非常好的朋友，杰瑞有了自己的工作室，迈克的朋友哈维又想找相关的工作，于是，迈克就把哈维推荐给了杰瑞。

杰瑞认为，迈克是值得相信的，他的朋友当然也值得相信，所以，哈维享受特权，进了杰瑞的公司。可是，后来发生的事让杰瑞很是吃惊。

哈维在工作上是有一定能力，可是品行却让杰瑞有些无法接受。

杰瑞接到了很多女员工的投诉，哈维常说一些不堪入耳的话骚扰女员工。

杰瑞有些不相信，他想，迈克可是一个正人君子，哈维绝对不会做这样的事的。

但是，他错了。

有一次，他无意间听到了哈维对女同事说的话。

哈维的“恶行”还不止这些，比如上班时间不停地用公家电话播打私人电话。

由于是通过特权进公司的，哈维自认为高人一等，不把同事放在眼里。

全盘考虑后，杰瑞不得不辞退了哈维。

看完这个事例，你可能会对于以前的看法有所改变。

杰瑞看好迈克的人品，理所当然认为迈克身边的朋友人品也很好。

事实有时并非如此。

对于形成的第一印象，或许是正确的，或许是错误的，这种判断容易让人在看问题时受到影响，不能深入了解问题，进而解决问题。

P7-8

## <<别说你懂心理学>>

### 编辑推荐

《别说你懂心理学(你所不知道的10个心理学真相)》由张友源所著，每一次产生美丽错觉的背后，每一次挑战行为怪圈的背后。

都有一种潜在的力量在推动我们不断思考。

通过现象看本质，解读职场与生活中奇特的行为模式。

一个人最大的敌人是自己。

当你学会认识自己、学会自我控制的时候。

你还有什么好怕的呢？



<<别说你懂心理学>>

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>