

<<拿来就用的心理学>>

图书基本信息

书名：<<拿来就用的心理学>>

13位ISBN编号：9787504732842

10位ISBN编号：7504732842

出版时间：2010-3

出版时间：中国物资出版社

作者：黄胜

页数：278

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>

<<拿来就用的心理学>>

内容概要

最妙趣横生的心理学课堂，一本教你如何运用心理学与心理战术战胜自己、也战胜别人的智慧宝典。

书中充满了知识和挑战，既有妙趣横生的心理学效应，也有诡异深奥的心理学原理。

如果你能将这些心理学法则铭记于心，你一定能收获更为充实精彩的人生以及更加和谐的人际关系。

心若改变，你的态度跟着改变；态度改变，你的行为跟着改变；行为改变，你的习惯跟着改变；习惯改变，你的性格跟着改变；性格改变，你的命运跟着改变！

<<拿来就用的心理学>>

书籍目录

第一章 走出自以为是的光圈，正确地认识自我
东坡效应：人贵有自知之明
巴纳姆效应：了解自己、把握自我
圆桌效应：不要把自己看得太重
洼地效应：人人都喜欢低调之人
蝴蝶效应：正确认识你的小情绪
毛毛虫效应：不要固守原有的认知模式
泡菜效应：自我了解不应受到环境的影响
权威效应：自己的想法并不一定是错的
第二章 解读习以为常的认知，告别折腾自我的心态
奋起效应：破罐子也不能破摔
不值得定律：看问题不能想当然
鸟笼效应：你所看到的并不一定是你所想的
门槛效应：低起点也可以有高成就
海格力斯效应：冷却自己的仇恨心理
跳蚤效应：不要给自己设限
鱼缸法则：学着去看透一些事情
齐加尼克效应：别让压力牵着鼻子走
“酸葡萄”心理和“甜柠檬”心理：学会接纳自己的一切
第三章 激发自我的内在动力，活出一个全新的自我
詹森效应：提高自己的心理素质
皮格马利翁效应：自我激励永远是最好的
翁格玛丽效应：给自己以积极的暗示
凡勃伦效应：不要自己看不起自己
摩西奶奶效应：要善于挖掘自己的潜力
瓦拉赫效应：别认为自己一无是处
达维多定律：别总以为自己还是那么优秀
杜里奥定理：热忱能让你改变一切
蜕皮效应：不断更新自己想法
杜根定律：做一个自信的强者
第四章 全面正确地解读对方，给自己一个全新认识
定式效应：以貌取人不可取
刻板效应：不要拿老眼光看人
近因效应：别被眼前景象蒙蔽了眼睛
晕轮效应：善于了解别人的全部
人耳的遮蔽效应：自我意识弱一点就能了解别人的想法
投射效应：别人想的和你并不一样
异性效应：充分了解异性相吸的心理
瀑布心理效应：摸透别人的心理
第五章 透过内在的交流，探寻人际交往的捷径
名片效应：寻找内心的契合点
情绪效应：你的情绪会影响别人的心情
黑暗效应：善于打开别人的心门
态度效应：你想要的态度就是你要给的态度
同体效应：缩短彼此间的心理距离
冷热水效应：不让别人期望过高
海潮效应：提高自己的吸引力
蚂蚁效应：别把自己想得太能干
马斯洛效应：善于满足别人的需要
第六章 抓住人的共性想法，善用行动打动人心
贝尔效应：不要太爱表现自己
食盐效应：别人需要的才是最好的
刺猬法则：交情交心，但不要过分交底
过度理由效应：学会对他人感恩
增减效应：由少到多更能打动别人的心
软化效应：不要控制别人的想法
共生效应：任何人都有不服输的意识
乐队花车效应：了解人们的从众心理
第七章 把握好人的听话心理，把话说到人心里去
超限效应：喋喋不休只会让人觉得烦
睡眠效应：给对方自己说服自己的时间
波纹效应：不要想着和别人对着干
边际效应：好话说太多也会让人烦
贝勃规律：别让你的感觉出现惰性
得寸进尺效应：一步步打破别人的心理防线
从众效应：具备独立意识，不要人云亦云
第八章 打破常规的认知模式，寻找问题的真正本质
南风效应：以柔克刚更能达到目的
酝酿效应：善于给思维松松绑
合伙人效应：善于混灭别人的排斥心理
破窗效应：不要戴着有色眼镜看问题
布里丹毛驴效应：做人不能患得患失
麦田法则：没有最好的，只有更好的
第九章 准确把握做事规律，找对方法才能做对事
禁果效应：好奇心是做好事情的动力
淬火效应：遇到问题不妨冷处理
半途效应：信心是克服半途而废的良方
迟延履行效应：抵制诱惑也是一种能力
手表效应：多重标准会让你迷失其中
拆屋效应：善于逼别人让步

<<拿来就用的心理学>>

章节摘录

圆桌效应：不要把自己看得太重 **理论解析** 公元前五世纪前后英格兰岛上有一位亚瑟王，他和他身边的骑士们围坐在一个特大的圆桌旁，常常举行各种会议或仪式，象征着围桌而坐的人一律处于平等的地位，无席首席尾的席次之分，而圆桌所呈现出来的柔和感和曲线美使就座者很容易产生“亲切的关系”、“和谐的交谈”、“融洽的气氛与感受”，人们把面对圆桌所产生的平等、亲切、和谐、融洽心理称为“圆桌效应”。

在现实生活中，或许我们在某些方面有优势、在某些方面比别人要好一点。于是很多人就开始凭借着这些优势之处来炫耀自己，总认为自己“优于别人、高于别人”，甚至不把任何人放在眼里。

以一种“我是老大”的思维模式来面对生活中的人和事。

从某种程度上来说，这是一种盲目、过分自信的表现，而从另外一个角度来说，这是不具备“平等、亲切、和谐”意识的表现。

很显然，这些人无论是为人处世，还是工作交友，都会不同程度地遭遇别人的拒绝，因为没有一个人会喜欢和那些“自以为是”的人交友合作。

由此看来，一旦受到圆桌效应的影响，就会产生两种后果： (1) 孤立自己。
如果你把自己看得太重，别人就不会想着和你交心，也不会把你当成知己，他们只会离你远远的，看着你一个人在那里表演，就像看一出小丑戏一样。

这样无疑是可悲的。

对于我们自己来说，也是孤单的、寂寞的。

(2) 不能看到别人身上的优点，故步自封。

将自己看得太重，就会蒙蔽自己的双眼，将注意力放在自己身上，只看到自己的优点，而看不到自己的缺点，同样也看不到别人身上的优点，以至于活在自我之中。

由此可见，圆桌效应告诉我们的不仅仅是一种平等思维，而且还有如何正确看待自己的哲学。

操作务实 有一个非常著名的歌手在成名之后突然问觉得自己身边的朋友越来越少，甚至连以前最知心、最铁的哥们儿也渐渐地离开了自己。

这让他感到非常困惑：自己到底出了什么问题？

虽然他努力思考，但是没有结果，反而将自己弄得筋疲力尽。

为此，他决定休息一段时间。

第二天，他请了假，准备回老家与同学相聚，顺便巩固一下自己的人际关系。

在去聚会的路上，他打了一辆出租车。

一路上，司机只是一脸的冷漠，没有怎么与他搭过话，只是放了一段戏曲，这使歌手非常气恼。

“难道自己的名气还不够大？”

出租车司机竟然不认识我？

”一路上歌手非常郁闷地想着。

临下车时，歌手问司机：“你为什么不放一些流行歌曲呢？”

”司机回答他：“我认识你，你不就是经常在电视里唱流行歌的嘛，你唱得是不错，但我从来没有认真听过，因为我不喜欢流行歌曲，我只喜欢听戏曲。”

” 突然间，这个歌手觉得很羞愧。

同时，他也明白了，这个世界上不是所有的人都把你当成宝贝，所以你不要太自负，太把自己当回事儿，否则就会落得一个“孤寡之人”的下场。

这也让他开始反思，自从成名之后，确实把自己看得太重了，处处都觉得自己高人一等，完全没有把别人放在眼里。

在聚会的时候，他尽量表现得很低调，对同学很亲切，就像昔日上学的时候一样。

是出租车司机提醒了他，让他摆脱了做歌星的高姿态，与同学融为一体。

很显然，休假回来之后，这位歌手简直像换了一个人，而身边的朋友也渐渐都回到了他的身边。

运用要点 正如案例中的那位知名歌手一样，把自己看得太重，觉得凡事无己不行，有己便成

<<拿来就用的心理学>>

，一副高高在上的姿态最终还是会被别人所抛弃。

除此之外，把自己看得太重，在别人眼里，不仅有失谦逊之美德，而且还不能客观地审视自己，自我过分膨胀，那样就会失去很多，就会让自己处于孤立状态，给自己的人生带来一个灰暗的阴影。

那么遇到这种情况，该如何改变、如何去做呢？

以下几点不妨参考一下： 1.给自己一个低的评价，对自己严厉一点 当自我评价时，不妨把分打得低点，对自己严厉一些。

以这种低姿态的形式出现，其结局往往会超过了自己所估计的，同时也能更加正确地认识自己、给自己一个正确的定位、给自己设定正确可行的目标，让自己能够正确对待挫折和困难。

2.时刻记住，自己只是一个普通人 低调的人不会把自己看得太高，知道自己是个普通人，在别人面前始终保持着一份温和的态度。

这样就能赢得更多的朋友，赢得更多人的心。

相反，高调之人之所以觉得自己高人一等就是因为他们把自己看得太不普通，比如很多人都会说“我是公司的领导……所以我要……”“我是你的上司，所以我要……”这些刻意的提醒只会让对方觉得不舒服，并不会因此而赢得别人的尊重。

……

<<拿来就用的心理学>>

编辑推荐

《拿来就用的心理学》从自我认识、人际交往、为人处世三个方面入手，通过“理论解析”、“操作务实”、“运用要点”、“生活智慧”四个版块对每一种心理效应都做了深入的分析，不仅让读者知其然，而且也让读者知其所以然。

除此之外，《拿来就用的心理学》重在“拿起来就用”，正如前文所说，如果只有“知”，而没有“行”，那么“知”也就失去了意义。

<<拿来就用的心理学>>

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>