

<<每天懂点好玩心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天懂点好玩心理学>>

13位ISBN编号：9787510409912

10位ISBN编号：7510409918

出版时间：2010-7

出版时间：新世界出版社

作者：聂小晴

页数：223

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>

<<每天懂点好玩心理学>>

前言

破译心理密码的悦读旅程 在这个世界上，存在着无数千奇百怪的现象，我们之所以觉得奇怪，是因为无法对它们做出准确恰当的解释。

在《每天懂点好玩心理学》中，我们精选了百余个生活小场景，呈现了心理学最基础的面貌，展示了心理学在职场、消费、爱情、生活、影视等领域拥有的神奇魅力。

阅读本书，是一场奇妙的心理阅读旅程，你会慢慢发现，心理学并没有你想象的那么高深，而且，那些难解的生活现象本质上也没有那么深奥。

本书的心理医生，将脱去以往学者的枯燥外套，以轻松、有趣的经历，带领你在这次旅程中，尽情地体验心理学的奥妙。

心理学实际上是一种思考方式，是一种生活态度，当你破译了心理密码，自然能感受到它的神奇魅力。

在我们的生活中，到处都蕴涵了心理学独特的气息，只是看你有没有一双慧眼去发现。

正如马斯洛所说：“人生虽不完美，却是可以令人感到满意和快乐的。”

在这场不断破译密码的旅程中，你可能会错过一些东西而遗憾，也会因为收获一些东西而满足，这就是本书带给你的最大快乐。

你能从郁闷的白领身上看到抑郁症带来的伤害，也能从刘谦的魔术中学到暗示的神奇妙用，还能在电影里看到以前你不曾看出的奥妙，更能在爱情里收获你未曾意识到的幸福。

总之，这本读物将随时随地带给你愉悦，娓娓道来，趣味生动。

破译心理密码，其实就是这么简单。

<<每天懂点好玩心理学>>

内容概要

《每天懂点好玩心理学》精选了百余个生活小场景，呈现了心理学最基础的面貌，展示了心理学在职场、消费、爱情、生活、影视等领域拥有的神奇魅力。

阅读《每天懂点好玩心理学》，是一场奇妙的心理阅读旅程，你会慢慢发现，心理学并没有你想象的那么高深，而且，那些难解的生活现象本质上也没有那么深奥。

《每天懂点好玩心理学》的心理医生，将脱去以往学者的枯燥外套，以轻松、有趣的经历，带领你在这次旅程中，尽情地体验心理学的奥妙。

每天懂点好玩心理学！

美国心理学家马斯洛曾说过：“人生虽不完美，却是可以令人感到满意和快乐的。

”在这场不断破译密码的旅程中，你可能会因为错过一些东西而遗憾，但也会因为收获一些东西而满足，这就是《每天懂点好玩心理学》将带给你的最大快乐。

你能从郁闷的白领身上看到抑郁症带来的伤害，也能从刘谦的魔术中学到暗示的神奇妙用，还能在电影里看到以前你不曾看出的奥妙，更能在爱情里收获你未曾意识到的幸福。

总之，这本读物将随时随地带给你愉悦，娓娓道来，趣味生动。

<<每天懂点好玩心理学>>

书籍目录

Part 1 你不了解的自己谁夺走了平凡人的快乐 / 2都市白领为何爱玩暴力游戏 / 5心理医生为什么也会得心理疾病 / 4办公室里的窝囊男，家里称霸王 / 6为什么越成功的人越容易掉入“郁闷陷阱” / 9为什么总是大白天见到鬼 / 9都是喝酒惹的祸 / 11男人哭吧哭吧，不是罪 / 13失业者为何丢了饭碗，又丢了心理健康 / 16刘谦为什么喜欢让大家“见证奇迹” / 16情景喜剧为什么要配上笑声 / 18卖拐，拐卖，谁忽悠了谁 / 20春节晚会为什么总要喊倒计时 / 22Part 2 职场万花筒，缤纷心理学见招拆招，上班达人的万能招式 / 26面试官为何喜欢拉家常 / 26为什么我们爱做心理测试 / 28工作之后为何还选择考研 / 30谁是办公室里的007 / 33大学生与上班恐惧症 / 33不做办公室里的讨厌鬼 / 35如何听出“话里有话” / 37俗语新解——跳槽也有新名词 / 40吃着碗里，瞧着锅里 / 41有人就是为了面子才跳槽去大公司 / 42人往高处走，水往低处流 / 44Part 3 商战：一场没有裁判的游戏“心眼”如何用最合适 / 48说谎吧，我会看穿你 / 48抓住商务内奸 / 50卖场人员为何总要拍掌喊口号 / 52传销组织为何能笼络人心 / 54玩转投资，经济学遇到心理学 / 57理财师为什么这么红 / 58经营股票，怕输的不会赢 / 61牛市到熊市的一步之遥 / 62商家决胜商场的小招数 / 66冒牌的LV怎么也贵得吓人 / 67优惠券到底优惠了谁 / 68投资感情比投资金钱更能征服人心 / 70Part 4 社交Party，快递操控人心让你的身体“开口”出卖你 / 74和“烦恼”同居的日子 / 74空姐为什么要进行微笑培训 / 76服饰，无形的社交语言 / 78猜猜对方的心思有几分 / 82“刺猬哲学”：最佳的社交距离 / 82“拍马屁”是应酬的必杀技 / 84“远亲不如近邻”的原因 / 86免费向CEO学社交小智慧 / 89李开复为什么喜欢请人吃饭 / 89为什么唐骏要记住所有员工的名字 / 91卡耐基如何看待人性弱点 / 95Part 5 金星女人要读的心理圣经恋爱圈心术 / 98“闪婚”背后的隐情 / 99网恋，一场游戏一场梦 / 100女人为什么总忘不了初恋男友 / 102别踩情绪地雷，让你的家庭一路“绿灯” / 10580后夫妻为何租房不买 / 105女人为何爱猜忌 / 107为什么女人爱“翻旧账” / 109给你的心灵做个spa / 112完美女性的尴尬生活 / 113为什么不承认自己是农村人 / 115富太太的忧郁生活 / 117Part 6 心理索引，读懂男人这本书别让错觉蒙住男人的心 / 122上班族为什么最怕过礼拜三 / 122吸毒者的自白 / 124男人喜欢“追逐”感觉 / 126让男人听话的“异性效应” / 128怎样让男人乖乖举手投降 / 131如何看透男人本质 / 131中年男人谢顶的秘密 / 133成熟男人为什么不娶初恋女友 / 135Part 7 心理处方，治愈家庭的烦恼怎样治疗婚姻“亚健康” / 140剩男剩女的剩婚姻时代 / 140都是更年期惹的祸 / 142住房危机，婚姻的一道坎 / 144婆媳为什么画下“三八线” / 147单亲妈妈为何会成恶婆婆 / 148不断洗手是得病了吗 / 149怎样消除婆媳矛盾 / 151怎样让孩子“野蛮”生长 / 飙车案到底是谁的错 / 155他为什么结婚后也要和母亲睡 / 159为什么要改民族 / 159用“心”花钱，后现代消费主义 / 162永远后悔的购物女 / 164家具为何配套卖 / 166卧室的装修为什么要暖色系 / 168Part 8 走进急诊室，给你的心理做一次体检拯救之旅，如何将他们带出罪恶泥沼 / 172青少年为什么更容易犯罪 / 172他为什么杀父弑母 / 174泰森咬对手耳朵的秘密 / 176社会舞台上，怎样演好自己 / 179女强人的难题 / 180不愿意逛商场的男人 / 182娱乐圈里的“出书热” / 184网络心理，揭秘不应该出现的情绪 / 187隐藏在网络背后的怀旧病 / 188沉迷网络，网住的是寂寞 / 190人肉搜索为何流行 / 192Part 9 戏说心理，谈谈这些人和事看电影，学心理 / 196《后窗》告诉你，千万不要紧张 / 197《麦兜响当当》，不一样的幽默感 / 199谁让《美女也烦恼》，整容为何成时尚 / 201跟弗洛伊德做游戏 / 204天黑请闭眼 / 205笔仙带上的“脏东西” / 207塔罗牌为何那么“准” / 209心理学诡计，历史中的心理策略 / 212武则天怎样看待他人 / 212周瑜早逝，输在性格 / 214庞统为何被孙权拒之门外 / 216朱元璋的珍珠翡翠白玉汤 / 218附录 心理学流派心理学之父：冯特 / 221行为主义创始人：华生 / 221格式塔心理学：韦特海默 / 222精神分析学：弗洛伊德 / 222分析心理学：荣格 / 223

<<每天懂点好玩心理学>>

章节摘录

Part 1 你不了解的自己 失业者为何丢了饭碗，又丢了心理健康 趣味心理小测试 人的心理五花八门，各有不同，有的人热情奔放，有的人沉着冷静……你的心理又如何呢？

通过你睡眠的姿势可以得到答案。

想想你睡觉时的姿势，就可以了解自己有什么样的不良心理。

A.如鸵鸟一般趴着睡觉 B.仰卧 C.像猫一般缩成一团睡觉 D.睡着后常踢被子 E.抱紧枕头侧睡 F.侧卧睡觉 刘谦为什么喜欢让大家“见证奇迹” 在电视里，那个叫刘谦的年轻魔术师用他灵巧的双手为观众变幻出各种东西，他可以将戒指放进完整的鸡蛋里，也可以将杯子里的水巧妙地运走。

每次在揭晓答案之前，他总是郑重其事地告诉观众，“这是见证奇迹的时刻”，然后在热烈的掌声中，为他的表演完美地落下帷幕。

关了电视，我从柜子里拿出一瓶液体，告诉我的患者，说：“这是我正在研究的一种物质，它的挥发性很强，当我拔出瓶塞，它马上会挥发出来。

但它完全无害，气味很小。

当你闻到气味，请立刻示意我。

”我拔开瓶塞，这位患者使劲闻了闻，点头示意他闻到了气味。

我将瓶子放进柜子里。

“这只不过是一瓶蒸馏水而已，你怎么会闻到气味呢？”

”我的话让患者大吃一惊。

我暗示了他瓶子里装着有味的气体，只是味道很小，患者便相信了。

所谓暗示，是指人或环境以非自然的方式向个体发出信息，个体无意中接受了这种信息，从而做出相应的反应的一种心理现象。

暗示不需要讲道理，而是靠一种提示。

巧妙的心理暗示会在无形中夺走人们的判断力，对人们的思维形成一定的导向。

事实上，心理暗示现象在人们的日常生活中非常普遍，暗示每天都在不同程度地影响着人们的生活。

比如，有一天同事突然说：“你的脸色不太好，是不是病了？”

”这句不经意的话你起初还不太注意，但是，不知不觉地，你真的会觉得头重脚轻，浑身隐隐作痛，似乎自己真的病了似的。

最后，因为太担心，你到医院做了一番检查，当医生向你宣布“没病”之后，你顿时觉得浑身轻松、充满活力，病态一扫而光。

这些现象初看起来似乎不可思议，其实，这都是心理暗示在起作用。

暗示要求接受暗示的人头脑中接收到一些现成的信息，暗示可以是语言、行动，也可以是一种表情或者某些符号。

这位男患者失业在家，经常受到老婆的白眼和讥笑，久而久之，他自己也觉得妻子嘲讽他的那些话是对的，他很没有用。

妻子的言语、神态上的动作，虽然没有直接告诉他，他是个没用的人，但是通过含蓄的、简单的暗示方法达到了这种目的。

他开始有了躲避心理，不断觉得自己头疼脑热、胃疼、肝疼……直到他被自己臆想出来的病折磨得受不了了，他才来找我解决。

我让患者平躺下，在他耳边轻轻说一些美好的事情，不断重复他的身体很健康、没有疾病之类的话。

进行了一个小时之后，患者的脸色好多了。

我笑着告诉他：“你看，你的身体很好，你只不过受到了别人和自己消极心理暗示的影响，才会觉得浑身都是病，我刚才只不过是对你进行了一些积极的心理暗示而已。

”患者兴奋地问我：“我该怎么做呢？”

<<每天懂点好玩心理学>>

” “像刘谦那样。

”我这样告诉他。

刘谦很好地利用了积极的心理暗示，他用简洁、有力的语言——“这是见证奇迹的时刻”暗示观众他的魔术很神奇，并且一定会成功，产生奇迹。

在暗示观众的同时，也暗示了他自己。

这是他魔术最成功的地方。

心理暗示有积极的一面，也有消极的一面，积极的心理暗示对我们有着非常重要的作用。

所以，任何时候都不要抱有悲观失望的态度，那样会让消极的心理暗示占据你的心灵，你本来可以做好事情，也做不好了。

心理小贴士 积极的心理暗示很容易产生，只要你付诸实践，不要停留于想象和空谈。

不要浪费时间，立刻着手计划，并且将计划不断口头重复，比如说每天睡觉前或起床后都跟自己说一遍鼓励自己的话，这样可以扩大自己的优势。

即使是一个微不足道的优势，只要反复刺激，也会把缺点驱逐到一边去，而使优势在心中逐渐扩大。

情景喜剧为什么要配上笑声 我今天要见的一位病人是一个下岗女工，她失业已经很多年了，我看着病例上年龄那一栏，她填的是三十五岁，而她本人看起来至少有五十三岁了。

“我本来的生活并不是这样的。

”她哭诉道。

这位患者大学毕业后就进入一家薪酬很高的公司，她的能力突出，本来可以很快升职，但一阵出国热让她随着当时的潮流出国留学去了。

待到回国热潮的时候，她又回国发展。

她开过公司，炒过股票，做过房地产，凡是热门的事情，一样她也没落下。

但十几年折腾完了，她一事无成。

最后还是找亲戚托关系，才进入一家事业单位。

没想到才过几个月，下岗大军里就出现了她的名字。

这个女人之所以有现在的情况，完全是因为她的从众心理作祟。

从众心理常表现为人云亦云、随大流，没有主见等，是一种普遍的社会现象。

但这种心理造成的盲从行为却能带来严重的后果。

她不能保持清醒的头脑，从自己的实际出发去处理问题，结果才这样悲惨。

当然，从众心理是很多人都会有的。

我找出一盒录影带让她看，那是一集很无趣的情景喜剧，但这名女士还是时不时地笑出声来。

关闭影碟机后，我问她哪里好笑，她想了一下，说：“好像也没什么意思，只不过每次听到录像里爆发出观众的笑声，我就忍不住也想笑。

”这就是从众心理的反应。

来自群体的压力很大，当绝大多数人都做出同样的反应时，个人就有强烈的动机去赞同群体其他成员的意见，因此这位女士拒绝了自己的感官做出的选择，而做出了同大多数人一样的选择。

当个人的感觉与群体中的大多数人不一致时，个体为了使自己不被人认为“标新立异”，常常会放弃自己的看法而接受大多数人的判断。

其实这是不对的，从众心理既有积极的一面，也有消极的一面。

对社会上的良好风尚，就要大力宣传，使人们感到有一种无形的压力，从而发生从众行为，这是好的。

但不能像这位患者一样，每次都随大流，无论自己适合不适合，都要插上一脚。

有些事情就好像情景喜剧里的笑声一样，起到的只是引导作用，真正做。

出决定的还是自己。

有些人懂得分辨自己人生的方向，即便是情景喜剧里的，笑声再频繁，他也知道应该换频道，但有人只会随着笑声而笑，无法分辨这是否发自内心。

心理小贴士 从众心理会让一些意志薄弱者随波逐流，虚荣心理可以说正是从众行为的消极作用所带来的恶化和扩展。

<<每天懂点好玩心理学>>

例如，社会上流行吃喝讲排场，住房讲宽敞，玩乐讲高档，在生活方式上落伍的人难免遭他人讥讽，有些人便不顾自己的客观实际，打肿脸充胖子，弄得负债累累，这完全是一种自欺欺人的做法。所以，我们要保持清醒的头脑，面对现实，实事求是，从自己的实际出发去处理问题，摆脱从众心理的负面效应。

卖拐，拐卖，谁忽悠了谁 将近新年，我将诊所挂牌休业，自己舒舒服服地在家准备和妻子、儿子过一个团圆年。

这天是大年三十，我们一家三口正在看春节晚会，电话忽然响了，一位患者非要找我聊一聊，不得已，我只得开车去诊所。

我到的时候，诊所门口已经等候了一个男人，他蹲在大门前，神情沮丧。

一进诊所，他就开始倒苦水。

年前他刚刚失业，从刻薄的老板，到易怒的老婆，再到不听话的儿子，这名男子滔滔不绝地讲着。

我开解了他将近两个钟头，才把他送走。

回家的时候，因为太过着急，车前的照明灯不小心撞坏了。

大好的心情在这个晚上消磨殆尽，我摔摔打打地进门，妻子看到我阴沉着脸，便问怎么了。

我随口应付了几句，躺到沙发上，儿子拿着玩具枪扑到我怀里，枪头正好打中我的脸，本来不是很疼，但我还是忍不住大声呵斥了几句。

儿子被我吓得大哭起来。

妻子也埋怨我，起身带着儿子进了卧室。

人们容易受坏情绪的传染，并把坏情绪传染给周围的其他人。

那个男患者将坏情绪传染给我，我又传递到了家里。

这一连串的事件，就是坏情绪的传递过程。

人在外面易受坏情绪的传染，带着满肚子闷气，绷着脸回到家，摔摔打打，看什么都不顺眼，立刻便将坏情绪传染给了全家，整个晚上甚至连续几天都不得安宁。

同样，在家里憋了气，也会把坏情绪带到外面。

这就像一个圆圈，以最先情绪不佳者为中心，向四周荡漾开去，这就是常被人们忽视的“情绪污染”。

我调整着自己的情绪，电视中正放着赵本山的小品，他用语言和行动忽悠着受骗人范伟，令范伟不断相信自己真的就像赵本山一样，成了一个瘸子。

看到这里，我不禁哑然失笑。

卖拐，拐卖，到底谁是大忽悠？

人与人之间的情绪传染是相互的，那个患者就像赵本山，而我则像范伟，情绪污染就这样被传递了下来。

从心理学的角度来看，情绪“病毒”就像瘟疫一样从一个人身上传播到另一个人身上，一传十、十传百，其传播速度有时要比有形的病毒和细菌的传染还要快。

被传染者常常一触即发，越来越严重，有时还会在传染者身上潜伏下来，到一定的时期再次爆发。

虽然失去工作是件很痛苦的事情，给人造成很大的压力，但这并不能成为四处宣泄不良情绪的理由。

如果任由自己的不良情绪肆意扩散，轻者搞得家里气氛沉闷，重者可使人们周围的小环境受到污染，搞得身边的每个人都觉得难受。

我们应该克制自己的不良情绪，防止不良情绪传染给别人。

心理小贴士 不良的情绪不但会污染当事人的身心，也会污染周边人，因此，我们应该像重视和防治环境污染一样，重视和防治情绪污染。

任何时候都不要带着一不良情绪与人交往。

好与坏、幸与不幸、快乐和痛苦，常常是一体的两面，一念之间的转换，就呈现截然不同的世界。

所谓的幸福，大部分取决于。

一个人的思想，能不能审视、醒悟而有所改变，也全在于自己掌控。

.....

<<每天懂点好玩心理学>>

编辑推荐

这是一本超级实用的好玩心理学！

《每天懂点好玩心理学》带你走进一堂妙趣横生，精彩缤纷的心理课堂。这本书将会是你生活中最实用的心理学读本，你床头必不可少的趣味典籍。随着书中的心理医生，了解形形色色的心理问题。在轻松逗笑之余，愉悦的掌握心理学，在掩卷思考之时，看透心理学的本质。

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>