

<<心理学不是教你诈>>

图书基本信息

书名：<<心理学不是教你诈>>

13位ISBN编号：9787511300935

10位ISBN编号：7511300936

出版时间：2009-11

出版时间：中国华侨出版社

作者：宇琦，刘洪强 编著

页数：320

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>

## <<心理学不是教你诈>>

### 前言

从某种意义上讲，我们每一个人都是业余心理学家。

四岁的宝宝已经能揣度别人的心思了，他知道怎样把玩具藏起来让其他小朋友找不到，还会提供错误的线索去误导小朋友。

人们通常把心理学与心理障碍、情绪失调、个人问题和心理治疗等联系起来。

其实，心理学家们的研究对象包括人们所做的一切美好和邪恶的事情——那些你天天耳闻目睹的事情。

心理学对日常生活有着广泛的、戏剧性的影响。

无论你处在什么年龄，无论你在哪里工作，也无论你是怎样打发自己的时光，你的生活总会在某些方面受到心理学的影响。

心理学，比其他法则更加直接，更加频繁地影响着人们的生活。

有一项极度乏味、单调的工作：职员们整天坐在桌子旁，一次又一次地重复着同样的活计。

这是一条文字流水作业线，职员们的任务是给公司的股票持有者复函。

每天早晨，他们有一大堆信件需要处理，但他们自己却不能写回信。

相反，他们必须拟定回信的段落格式，使它们通用于各类情况和场合，他们的工作仅仅是组合相应的段落文字，然后转交给主管人，由他检查每封信，看看拟定的段落内容是否恰当。

## <<心理学不是教你诈>>

### 内容概要

好书不是让人看得云里来雾里去的，而是能够将复杂的事物用简单的例子诠释出来，让非专业人士也能参与进来的。

作为一本关于心理学的通俗读物，本书生动形象地将心理学的观点寓于生活实例中展现出来，很值得一读。

人人都要懂点心理学，才能更好地行走社会。

关注心理学、学习心理学更多的是为了了解人性、理解人心，不至于犯一些好心办坏事或者无心之过的愚蠢错误，做一个通情达理、心智成熟的人。

本书的内容实用性很强，案例恰到好处，分析入木三分，而且覆盖面相当广，是一本启发智慧的通俗的心理学读物。

## &lt;&lt;心理学不是教你诈&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 自我认知的心理 策略——做个心想事成的人 策略1 认识你自己 策略2 世界大了,什么性格都有 策略3 宁可信其有,不可信其无:算命先生的陷阱 策略4 说你行,你就行,不行也行 策略5 巨人思想与矮子行动 策略6 你来到世间就是为了成功:信之不疑 策略7 走自己的路,让别人说去吧 策略8 精神分析疗法:解决潜意识里的自我冲突 策略9 人本疗法:摘掉面具、找回自我 策略10 人格气质测验:如何发现自己的人格缺陷第2章 情绪管理的心理 策略——今天你的心情什么颜色 策略11 情绪来自何方 策略12 心情也会中暑,突如其来的坏情绪 策略13 横看成岭侧成峰:换个角度看情绪 策略14 “情感短路”与“心理斜坡” 策略15 怀揣一份好心情上路 策略16 忘记痛苦是一种美德 策略17 掘开痛苦之河的堤坝,可爱的阿Q精神 策略18 自我与他人:情绪的交往方式 策略19 杜根定律:胜利迟早都属于有信心的人 策略20 杜利奥定律:让热忱来的像火山一样猛烈 策略21 “理情疗法”:理性地面对情绪的困扰第3章 打动人心的开场白——与人交往的你会得心应手 策略22 紧握一分钟——开口就能打动他/她的心 策略23 第一次握手:让他,她记住你 策略24 自我介绍与初次交谈:走好第一步噢! 策略25 亲和:磁石般的魅力属于你 策略26 善于倾听:你会赢取别人的心 策略27 恶魔效应:或许是你的致命弱点 策略28 和谐的旋律:人际关系五大要素第4章 愉快结识的心理 策略——人见人爱的心理高招 策略29 你被别人注意着吗 策略30 第一印象与性格 策略31 首因效应与近因效应:横空出世的变革者 策略32 其实我们并不是陌生人 策略33 无处不在的社会感染:关注你身边的人 策略34 用热情打动他人 策略35 不是多余的赞美:你不可不知的技巧第5章 精准“阅人”的心理 策略——细节处方见真水平 策略36 阅人:见微知著的尝试 策略37 曾国藩《冰鉴》为什么有传世魅力 策略38 脸上的表情,天上的云彩 策略39 千姿百态看个性 策略40 最传统的方法:透过眼神辨人性 策略41 电影:百变的心态 策略42 你需要像侦探一样第6章 成功说服的心理 策略——说客的实用攻心学 策略43 你是自己人;信任感是劝说的第一步 策略44 什么人容易被说服 策略45 多数派就是压力 策略46 利用权威帮你说话 策略47 引发同理心,带来谈判转折点 .....第7章 让人引为知己的心理策略——引人共鸣,打动对方第8章 让对方不能拒绝的心理策略——如何获得点头“百分百”第9章 获取他人支持的心理策略——没有他的帮助很难成功第10章 气势对决点优势的心理策略——狭路相逢勇者胜第11章 从容职场的心理策略——办公室丛林中的心理暗战第12章 管理中的心理策略——打造属于你的黄金团队第13章 树立领导形象的心理策略——好的团队也需要领头羊第14章 金牌销售的心理策略——百招不如猜透心第15章 遭遇挫折时的心理策略——假如生活亏待了你第16章 自我实现的心理策略——祝我一路成功!

## &lt;&lt;心理学不是教你诈&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章自我认知的心理策略——做个心想事成的人策略1：认识你自己每个人身体中都沉睡着一个巨人，这个巨人就是你的潜能。

能唤醒你心中的巨人，能开发出自己无穷无尽的潜能，你就能够获得成功。

“认识你自己”，这是刻在阿波罗神庙的三句箴言之一，也是其中最著名的一句。

而人们通常不会注意到与它近在咫尺的另外一句刻在石柱上的话：“毋过”。

这两句名言作为象征最高智慧的“阿波罗神喻”，告诫着我们应该有自知之明，不要做超出自己能力之外的事。

古中国的老子说过“知人者智，自知者明”，作为大军事家的孙子则有“知己知彼，百战不殆”的传世名言，与古希腊的哲人智慧遥相呼应，向人类宣告着这个看似简单的终极命题。

可以说是，从古到今，人同此心，心同此理，我们对于自我的认识始终处于一个无尽的探索之中：“我是谁”，“我能做什么”，“我的一生会如何”……如此的问题不管是有意识的还是潜意识的，都会随时随地在我们的脑海中迸发。

扪心自问，我们对自己真正认识多少呢？

认识你自己吗？

谈何容易！

一辈子不认识自己而在时光消逝中茫然度过一生的人有多少呢！

你想知道自己是不是人才吗？

怎样判断你的性格类型？

你适合做何种工作？

你对自己的职业满意吗？

你有管理才能吗？

你是哪种类型的领导者？

你具有耐冲击力吗？

你善于交际吗？

你有真正的朋友吗？

你需要心理治疗吗？

你觉得自己会成功吗？

面对这一连串的问题，请你不要忙着回答。

或许你总被困扰着，为什么有这么多的疑惑、这么多的问题、这么多的琐事困扰着，为什么每天你总在忙忙碌碌中度过，却总是猛然发现自己似乎“碌碌无为”。

难道你天生不成功？

我们每个人每天常常被生活的实际问题所困扰，没有时间反省自己，不知道自己还具有一种可以改变一切的能力。

“不识庐山真面目，只缘身在此山中。

”发现自己，就是发现另一个自己，发现假面具后面一个真实的自己。

发现一个分裂自己的各个部分，发现自己的热情、灵感、勇气、创造力、想像力和独特个性，乃至发现自己的局部、偏见、愚昧、丑陋、冷漠、恐惧——有点可怕？

但却是事实。

哈佛大学心理学教授罗森塔尔曾以老鼠为对象做过实验。

他把其中一小群（A群）交给一个大学生说，这是属于特别聪明的一类老鼠，让你来训练。

然后，他将另外的一小群（B群）交给另外一名实验员训练，告诉他这是智办非常普通的老鼠。

两个实验员分别对两群老鼠进行了训练。

过了一段时间，对两群老鼠进行穿越迷宫的测试。

A群老鼠聪明得多，穿越迷宫的时间比B群老鼠要短得多。

罗森塔尔教授说，他当初对两群老鼠的分类完全是随机的、任意的，他并不知道哪些老鼠聪明、哪些

## <<心理学不是教你诈>>

老鼠不聪明。

而实验员听他说A群老鼠聪明，就信以为真，就用对待聪明老鼠的办法对老鼠进行训练，结果这些老鼠就真的成了聪明的老鼠。

B群老鼠被认为不聪明，实验员就用对待笨老鼠的办法进行训练，结果这一群老鼠也就真的成了不聪明的老鼠。

<<心理学不是教你诈>>

编辑推荐

<<心理学不是教你诈>>

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>