

<<每天学点心理学大全集>>

图书基本信息

书名：<<每天学点心理学大全集>>

13位ISBN编号：9787542928566

10位ISBN编号：7542928562

出版时间：2011-4

出版时间：立信会计出版社

作者：牧之

页数：383

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>

<<每天学点心理学大全集>>

内容概要

一本书，读懂超级实用的好玩心理学

明明你认为朋友的新发式庸俗极了，为什么还是言不由衷地说“非常匹配你的脸型”？

为什么你会迷信星座运程，甚至将正视为自己的人生指导书？

为什么你一味对某个朋友好，对方却麻木地习以为常？

初入某个场所，你为什么会有似曾相识之感？

职场晋升真的意味着走向成功之路吗？

为什么你会强忍着看完不喜欢的电影？

为什么细水长流的感情更符合爱情的逻辑？

为什么男人喜欢用“ I love you ”表白，而不是“ 我爱你 ”？

以上问题，书中都有精彩的答案！

书籍目录

第一篇 心理学到底在说什么

第一章 “我”是谁

人格的构成：本我、自我、超我

体液学说：气质的成因

人性定理：人都是以服务于他自己为目的的

周哈里窗：其实你没有那么了解自己

“镜中我”理论：为什么“人言可畏”

人格面具：你为什么常常言不由衷

角色效应：为什么“男儿有泪不轻弹”

巴纳姆效应：为什么你总会迷信星座运程

第二章 我们如何认知世界

归因：为什么我们常会认为“小人得志”

听众设计：为什么家长常常委婉地向孩子解释生理现象

构造社会现实：为什么说“历史是任人打扮的小姑娘”

信念偏见效应：爱需要证明吗

既视感：你为什么会对某些事物、某个场景感到似曾相识

心理定势：都是思维惯性惹的祸

鸡尾酒会效应：为什么你能在嘈杂场所听到自己的名字

第三章 行为背后的心理玄机

为什么狗屎状的冰淇淋让人难以下咽

人们为什么选择世界名胜为目的

为什么有的人会毕生从事不喜欢的工作

为什么人们总是难以承认自己的错误

为什么密室总会有好奇的闯入者

波利菲尔桥上的自杀之谜

为什么迈克尔。

杰克逊把自己比作永远长不大的孩子

第四章 快乐之谜

“ABC理论”：你为什么不开心

三大不合理的认知模式

为什么你会觉得在某一天坏事不断

你能知道鱼的快乐吗

“事后诸葛亮”是人类的共性

为什么无辜的人总会成为“出气筒”

你是什么你看到的便是什么

其实你没有自己想象的那么重要

哭不一定比笑差

第五章 有意思心理学

目击证人的记忆：证人真的陈述了事实的真相了吗

月曜效应：为什么会出现“假期综合症”

个人空间：为什么人们乘电梯时常爱向上看

社会促进：为什么与朋友一起减肥会获得更好的效果

库里肖夫效应：电影是怎么拍成的

巴克斯特效应：植物也有喜怒哀乐

错误归属偏差：投资者为什么在天气晴朗的时候买人股票

<<每天学点心理学大全集>>

第二篇 我们都是社会性动物

第六章 社会心理学

人们为什么会帮助毫无关联的人
为什么平时和善的人也会枪杀公司同事
卧底警察的心理困扰
孟母为什么要“三迁”
公众为什么对受害者见死不救
为什么脏乱差的城市犯罪率较高
社会传统是如何形成的

.....

第三篇 成功不过是一种唯“心”主义
第四篇 身份心理学——如何获得进入上流社会的筹码
第五篇 上班族应该知道的管理心理学
第六篇 经济心理学
第七篇 来自火星的男人和来自金星的女人
第八篇 情绪决定生老病死

章节摘录

版权页：增强与他人的亲密感的若干秘籍1.与人初次相见时，坐在他的旁边相信每个人都有过这样的经验，那就是与人面对面谈话时，往往会特别紧张。

因为人与人一旦面对面，眼睛的视线难免会碰在一起，容易造成彼此间的紧张感。

相反，与人并肩谈话，在精神上绝对比面对面谈话要来得轻松。

因此与人初次相见，坐在他的旁边往往较容易进入状态。

这一点同样适用与异性约会的时候。

2.不时地制造与对方身体接触的机会，借以缩短彼此间的心理距离有位评论家曾经说过，有一次他去百货公司买衬衫时，售货员小姐立刻拿皮尺，帮他量颈围。

由于此时的售货员必须与他靠得很近，所以会使他产生好像与亲人在一起的感觉，而生意也往往在这种气氛下成交。

事实上，每个人都拥有一个无形的“自我保护圈”。

通常除非是非常亲密的人，否则不容易侵入这个范围。

但反过来说，若对方已经侵入了这个圈内，则往往就会产生对方是自己亲密者的错觉。

一本杂志上有一句很有趣的话——只要男女开始勾肩搭背，他们就已经是情人！

的确，人与人之间有了直接的接触，彼此间的距离会一下子缩短许多。

因此，若想在短时间内缩短与初识者间的距离，最简单的方法就是不时地制造一些与对方身体接触的机会。

当然，这种方法在使用的时候也要避免过犹不及，以不引起对方反感为操作准则。

3.面带微笑地谈话有助于拉近彼此间的距离著名的节目主持人崔永元，之所以会受到大众的欢迎，并非由于口才好。

而是由于他总是能微笑着听人说话。

同样，虽然说些笑话有改善彼此间紧张关系的润滑作用，但有时一不小心，也可能会弄巧成拙。

因此，与其费尽心思逗人笑，不如认真听对方说话自己笑，反而可以拉近彼此间的距离。

大家一起笑，很快地就能消除彼此间的紧张感。

并且可以在很短的时间内建立亲密感。

4.若与对方有共同点。

就算再细微的也要强调人与人之间一旦有了共同点，就可以很快地消除彼此间的陌生感，产生亲近的感觉。

这样不但可以使对方感到轻松，同时也具有使对方说出真心话的作用。

事实上，我们每个人都具有这样相同的心理。

例如两个陌生人一旦发现彼此竟然曾就读同一所小学，顷刻间就会产生“自己人”的感觉，立刻打成一片。

在人际交往中，对于交际对象，找一些共同点强调一下，在拉近彼此距离方面会收到相当不错的效果。

5.对于那些与自己关系密切的人。

把他们的名字写在电话记事簿的首页，会让对方欣喜万分当你到一位交往很久的同事家做客，你们尽兴地谈完准备回家的时候，他对你说：“这些文件待会儿再送到您家。”

说完他顺手打开电话记事簿，准备确认你的电话号码与住址。

突然间你发现，你的名字竟然被写在第一位！

老实说，你当时一定非常高兴！

每个人对“自己”都非常敏感，因此一旦发现自己受到与众不同的待遇时，不是感到非常兴奋就是感到非常愤怒！

对于那些与自己关系密切的人，把他们的名字写在电话记事簿的首页，会让对方欣喜万分。

表示对别人重视的方法很多，其中记住对方曾经说过的话，然后向对方表示“您曾说过……”，是相当好的一种方法。

另外，记住对方的兴趣、嗜好或计划等，再找个机会赞美他一番，也是一种获得对方喜欢的好方法。
6.指出对方的服装或饰物上的小变化，可使对方感觉我们很重视他（她）很多丈夫都不太懂得奉承自己的太太，更不会拍太太的马屁。

例如太太从美容院回来，丈夫内心也觉得她的确比以前漂亮了，但却不会顺口赞美她几句。

而太太本身也由于得不到丈夫的赞美，往往会产生“丈夫不关心我”的感觉。

每个人都希望被人关心，并且对于关心他的人，会很自然地产生好感。

若想让对方对自己产生好感，最好的方法就是积极地表现出你真正地在关心对方。

因此，我们对于对方的服装或随身饰物等，要随时注意，稍有变化就赞美他几句，这样往往可以让对方感到愉快！

上述方法对女性尤其重要，因为女性往往比男性更重视自己的容貌与装饰。

对方一旦觉得你在关心他（她），就会自然地对你产生亲切感。

7.若想让对方觉得我们关心他。

就应该夸赞他的各种潜力对于关心我们的人，除非他的关心会伤害到我们，否则对方的一切我们大都不会计较。

尤其是当对方关心与我们自尊心有关的问题时，我们往往会对他产生好感。

那么怎样的问题，才是与自尊心有关的问题呢？

其实，夸赞对方的各种潜力，就是很好的方法。

例如，与其说“你的发型很好”，不如说“若再剪短一点会更可爱！”

这样说，对方就会觉得你真正地关心他。

自然会对你留下好印象。

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>