

图书基本信息

书名：<<每天学点心理学/励志文库>>

13位ISBN编号：9787546920832

10位ISBN编号：7546920833

出版时间：2012-1

出版时间：赵一鸣 新疆美术摄影出版社 (2012-01出版)

作者：赵一鸣 编

页数：168

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>

前言

生活中的你也许爱闹情绪，也许常常抱怨种种不如意，也许对他人总有点儿小小的嫉妒，那么，无论你是谁，无论你从事何种职业，你都有必要了解一点儿心理学的知识。

看似神秘的心理学，实际上是有规律可循的。

每个人从呱呱坠地到长大成人，从恋爱结婚到执手偕老，从职场到生活，心理学无不影响和改变着我们的人生。

心理学到底是什么样的学问？

恐怕一些人并没有一个具体的概念。

人看到漂亮的花朵会赏心悦目，看了感人的电影会痛哭流涕，这些都是心理活动产生的结果。

简单而言，心理学就是观察人类的行为、分析行为的理由和原因、研究心理活动的学问。

它的研究及适用范围涉及与人类密切相关的各个领域，如教育、医疗、军事、司法、管理等，对人的生活有着深远的影响。

同时，对于个体而言，企业管理、工作学习、人际关系、恋爱婚姻等都需要了解人的心理，都离不开心理学。

可以说，心理学与我们的生存乃至发展息息相关。

人的内心所想决定了人的行为，有了正确的心理就会有正确的做法。

每天学点心理学，不仅有助于我们调适自己的心理，还有助于我们了解他人的内心，从而优化我们在生活中所扮演的角色。

一旦掌握了一些心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。

每天学点心理学，应该成为我们日常的一项功课。

在本书中，一共讲述了九个心理学方面的问题，其中包括：无处不在的心理学；处世心理，刚柔并济学问大；做人心理，真诚待人受欢迎；做事心理，勇往直前最重要；说话心理，开口是金得人心；职场心理，游刃有余成伟业；经商心理，知己知彼得发展；成功心理，志在必得有方法；生活心理，用心经营更快乐。

如何开口就能打动人心，如何在事业上再攀高峰，如何成功地为人处世，如何插上财富的翅膀……

翻开这本书，你会恍然大悟，原来只要调整好自己的内心，一切都会迎刃而解。

每天学点心理学，最终获益的就是你。

内容概要

人的内心所想决定了人的行为；有了正确的心理就会有正确的做法在本书中，一共讲述了九个心理学方面的问题，包括处世、经商、职场等方面如何开口就能打动人心，如何在事业上再攀高峰，如何成功地为人处世，如何插上财富的翅膀.....翻开这本书，一切都会迎刃而解。

书籍目录

第一章无处不在的心理学 什么是心理学 心理学与生活密切相关 心理健康与生理健康 生活中常见的心理学效应 第二章处世心理。

刚柔并济学问大 真诚待人和气友善 荣耀不独享 多储存朋友 永远不要以貌取人 宽容，开启健康之门的钥匙 机会有时也带有风险 第三章做人心理，真诚待人受欢迎 坚持自己的原则 学会忍耐 消除报复心理，宽容大度一些 古德曼定律——倾听更能赢得他人的信任 以美德立身 尊重心理——学会尊重 第四章做事心理，勇往直前最重要 没有万事俱备的时候 做事要有坚持到底的毅力和勇气 简单的行动比复杂的思想更重要 努力也要讲究方法 想好了就马上行动 把精力集中在一件事上 好马也吃回头草 改变自己的心态 第五章说话心理，开口是金得人心 直言直语会伤害他人 以自嘲保存面子 幽默效应：幽默展现个人魅力 言多必失，所以管好你的嘴巴 说话要懂礼貌 把“恭维话”说到点子上 第六章职场心理，游刃有余成伟业 蝴蝶效应——要重视细节 拥有敬业精神 把全部精力放在工作上 绕过暗礁，让老板青睐你的心理举措 果断决策，该出手时就出手 在变化中寻找发展的契机 把抱怨变成积极的行动 良好的沟通要懂人际交往心理 脚踏实地，先摘容易摘的果子 第七章经商心理，知己知彼得发展 抢占先机，先下手为强 善于搜集和把握信息 对客户不妨慷慨些 合作的心理学 把吃亏当成占便宜 抓住客户的心理 第八章成功心理。

志在必得有方法 自信是成功之门的钥匙 不要盲目相信权威 即使1%的事情，也要用100%的热情 管理你的时间 把握并利用机会 开启新生命的奥芝法则 创造力是成功的关键 坦然接受挑战 第九章生活心理，用心经营更快乐 构建和谐的家庭 夫妻间要相互理解 不要让幸福从你身边溜走 主动出击，积极寻找你的另一半

章节摘录

版权页：心理学效应有许多，常见的主要有以下几种：1.投射效应 生活中，在认识和评价别人的时候，我们常常免不了要受自身特点的影响，我们总会不由自主地以自己的想法推测别人的想法，觉得既然我们都这么想，别人也一定会这样想。

这种现象在心理学上被称为投射效应。

所谓投射效应是指当人们不知道别人的情况（如个性、脾气、好恶等）时，往往会主观地认为别人有同自己一样的特性。

为了避免投射效应，在人际交往过程中，我们需要学会换位思考，理解对方的需要和情感，这样就可以与他人进行很好的沟通 and 交流，也容易达成共识和谅解。

2.晕轮效应 晕轮效应指人们对人的认知和判断往往只从局部出发，扩散而得出整体印象，就像晕轮一样，这些认知和判断常常都是以偏概全。

一个人如果被标明是好的，他就会被一种积极肯定的光环笼罩，并被赋予一切都好的品质；如果一个人被标明是坏的，他就被一种消极否定的光环所笼罩，并被认为具有各种坏品质。

所以，在人际交往中，我们应该注意告诫自己不要被别人的晕轮效应所影响，而陷入晕轮效应的误区。

3.首因效应与近因效应 首因效应是指与他人接触时，最先被反映的信息对形成印象有主要作用。

人们可以利用这种效应，给人一种很好的形象，以便为以后的交往打下良好的基础。

近因效应是指在交往中最后一次见面给人留下的印象，这个印象往往在对方印象中持续很长的时间。

近因效应使人们更看重新近的信息，并以此为依据对问题做出判断，忽略了以往信息的参考价值，从而不能全面、公正、客观地看待问题。

4.定势效应 心理定势主要指在过去景仰的影响下，心理处于一种准备状态，从而在待人接物方面带有一定的倾向性、专注性和趋向性。

心理定势有肯定和否定、积极和消极之分。

定势效应在某种条件下有助于我们对他人作概括的了解，但往往会产生认知上的偏差，阻碍我们正确地认知他人。

所以我们对他人要“士别三日，当刮目相看”，不要一味地用老眼光来看人处事。

5.登门槛效应 日常生活中常有这样一种现象：在你请求别人帮助时，如果一开始就提出较高的要求，很容易遭到拒绝；而如果你先提出较低的要求，别人同意后再增加要求的分量，则更容易达到目标，这种现象被心理学家称为“登门槛效应”。

在家庭教育中，我们也可以运用“登门槛效应”。

例如，先对孩子提出较低的要求，待他们按照要求做了，予以肯定、表扬乃至奖励，然后逐渐提高要求，从而使孩子乐于无休止地积极奋发向上。

其实，心理学并不神秘，而心理学的现象在生活中到处可见，因此我们要做个有心人，多观察、多了解这些心理学现象，对我们掌握他人的内心状况、了解自己心理状态都有着极大的帮助。

编辑推荐

《每天学点心理学》主旨是告诉我们在当今时代，成功的字眼无时无刻不在敲击着人们敏感的神经。成功，是每个人都孜孜追求的目标。总结一些成功人士、成功企业的思想与智慧，学习他们的经验，会使你多一份自信，多一份成功的机会，多一份享受生活的能力。

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>