

<<每天懂一点好玩心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天懂一点好玩心理学>>

13位ISBN编号：9787561348840

10位ISBN编号：7561348843

出版时间：2009-12

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：原田玲仁

页数：203

译者：郭勇

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>

<<每天懂一点好玩心理学>>

前言

没有爱情的人生是黑白的！

当我们喜欢上一个人，但无法表白或遭到拒绝时，会茶饭不思、彻夜难安，痛苦到甚至失去生活的勇气。

可如果对方接受了自己，那种若狂的欣喜又好似世界上最幸福的感觉。

痛哉！

喜哉！

皆源于那“该死的爱情”！

另外，恋爱还能使人成长，在恋爱中体验到的喜怒哀乐，是最好的成长催化剂。

有人说，爱情既是人生力量的源泉，也是制造彻骨痛苦的毒药。

由此可见，爱情是左右人生的一个重要存在。

尽管如此，人们对恋爱的原理却知之甚少。

人开始恋爱的时候，到底被对方的哪一点所吸引？

为什么会喜欢上对方？

“喜欢”这种感情究竟源自哪里？

……我们不了解的问题还有很多很多。

这本书将为您解答有关恋爱的所有问题，并借助心理学理论来剖析“恋爱”的真实面目，帮助朋友们构筑健康的、最适合自己的恋爱形式。

本书除了介绍“恋爱中存在的心理倾向”外，还会用脑科学的理论为您解答“为什么会存在这种心理倾向”。

因此，这不单是一本解读“恋爱心理学”的书，还是一本“恋爱科学”书。

在研究恋爱的时候，我并没有拘泥于心理学理论，而是从多个角度为大家解说“这该死的爱情”。

<<每天懂一点好玩心理学>>

内容概要

本书是“每天懂一点”轻悦读书系第三弹。

继《每天懂一点·色彩心理学》上市4个月狂销20万册的佳绩后，终于要推出同一作者引爆日本心理学话题热的新作——《每天懂一点·好玩心理学》。

这是一本超级实用的好玩心理学。

一见钟情的秘密、恋爱达人的秘诀、没有长性的心理原因、做梦的男女差别、为什么偏有人喜欢排队、拍马屁的高明方法、识破丈夫谎言的高招、夫妻间防止吵架的技巧、为什么英雄多是孤胆英雄、为何乘电梯时大家都喜欢往上看、价格尾数的促销作用、星期四是事故多发日……希望这些新颖有趣的案例能带给您与其他心理学读物不一样的新鲜感！

<<每天懂一点好玩心理学>>

作者简介

原田玲仁，喜欢标新立异，于2003年创建名为“木瓜制造”的企划制作事务所。

该事务所的业务范围包括策划、编辑、设计等，涉及领域十分广泛，目前已涉足电影、娱乐、餐饮和体育等诸多行业。

原田玲仁灵活运用色彩学和色彩心理学，为多家企业进行色彩搭配策划和Logo（标识）设计，深受好评。

著有畅销书《每天懂一点·色彩心理学》。

<<每天懂一点好玩心理学>>

书籍目录

前言序章 什么是心理学？

罗密欧与朱丽叶效应 泰坦尼克效应 视觉并不可靠？

什么是心理学？

心理学的历史 心理学的种类第一章 不曾了解的真实自我（深层心理学与性格心理学篇） 梦，让您发现真实的自我 · 做梦的日子与不做梦的日子 · 人为什么会做梦？

· 清晰梦 · 梦与颜色/梦的男女差异 · 梦的种类与深层心理 何谓性格？

A型血的人都一丝不苟吗？

相信性格判断的心理/巴纳姆效应 根据笔迹分析自己的性格 了解自我的测验/“我……” 自己所不知道的自己/约哈利窗 人为什么会笑？

人为什么会愤怒？

为什么痛哭过后心里会觉得畅快？

没有长性的心理原因 自我辩解的“豪华阵容”第二章 乘电梯的时候，人为什么总是往上看？

（社会心理学篇） 乘电梯的时候，人为什么总是往上看？

大家都喜欢坐靠边的座椅 日本关东人喜欢排队 人为什么要“赶时髦”？

见到有困难的人，不愿出手相救的心理原因 喜欢站在胜利者一方的心理原因 外表漂亮好处多多 角色可以改变一个人 看演唱会的时候，观众为什么会跟着唱？

电子邮件内容与自己性格不一致的人们 为什么政治家喜欢日式餐厅？

第三章 为什么酒吧都很昏暗？

（恋爱心理学篇） 喜欢一个人，需要理由吗？

吊桥上产生的爱情 “一见钟情”的心理原因 拉近心理距离的方法 第一印象非常重要 接触越多越喜欢对方 恋爱达人的秘诀 为什么酒吧都很昏暗？

为什么高级宾馆的酒吧都设在最高层？

恋爱的SVR理论 为什么女人特别在意“59”这个数字？

第四章 知觉与记忆的不可思议性（认知心理学篇） 什么是认知心理学？

感觉机能的工作与特征 人的眼睛为什么能适应黑暗？

使人困惑的斯特鲁普效应 大小的恒定性 眼睛的错觉——“错视” 视觉、听觉、味觉的错觉 人怎么能分辨出那么多张脸？

什么是鸡尾酒会效应？

记忆的原理 如何锻炼记忆力 为什么人对婴幼儿时期的事情没有记忆？

第五章 各种各样的心理学（产业、发展、犯罪、色彩心理学等） 产业心理学 发展心理学 犯罪心理学 色彩心理学 运动心理学 音乐心理学第六章 方便实用的心理学（心理学应用篇） 办公室实用心理学

· 激发部下、后辈的方法 · 使办公室气氛和谐的“维护（Assertion）法” · 赞美上司的高明方法 · 与“生理性”讨厌的人相处的方法 · 演讲的技巧 · 成为看起来有才能的职员 家庭实用心理学 · 说服丈夫购买餐具清洗干燥机的方法 · 看透推销人员伎俩 识破丈夫谎言的方法 夫妻之间防止吵架的技巧 后记

<<每天懂一点好玩心理学>>

章节摘录

插图：

后记

人，是一种轻信的动物。

不管以血型判断性格或星座占卜术是否准确，相信的人都有很多。

只要其中有值得相信的因素，人就会去相信它。

正是因为有这样的心理在起作用，很多居心不良的人专门利用人们轻信的特点进行犯罪活动。

比如“银行账户诈骗”，大家都会对犯罪分子设下的圈套产生不疑，但最终还是有很多人上了当。

同样，对于“心理学”，人们也是毫无防备就接受了。

不过，虽然本书中介绍的各种心理效果都是经过实验得到证实的，但那些实验也并非百分之百可信。

只要条件发生改变，实验的结果也会产生巨大的变化。

问卷调查也一样，调查的人、提问的方式不同，得到的结果也不同。

问题的顺序、选择题还是问答题、选项的内容和顺序等都会左右问卷调查的结果。

因此，问卷调查者只要稍微使用一点技巧，就可以根据自己的需要得到想要的调查结果。

由此可见，实验也好问卷调查也罢，在相信之前都要进行仔细的研究和思考。

实际上，人们一听到是“经过科学实验证实的结果”或“问卷调查的结果”，就会把它们当作“真理”来信奉。

此外，人还容易受表面现象和说话方式的影响。

有研究表明，人在对事物进行判断时的依据主要有表面现象、说话方式和说话内容，但以上三项所占的比例不同，分别为“表面现象55%、说话方式38%、说话内容7%”。

由此可见，表面现象与说话方式对人的影响都很大。

如果对方所说的话既可能含有褒义也可能含有贬义时，对方说话时的表情和说话方式就成了我们判断的基础。

<<每天懂一点好玩心理学>>

编辑推荐

《每天懂一点恋爱心理学+每天懂一点好玩心理学(套装共2册)》：日本亚马逊书店五星推荐，心理学入门类第一名，166个趣味心理学话题，逸闻趣事式讲解，只看漫画也一样学得会。

注意：内有恋爱达人心理学、解梦大师心理学、颠覆血型说明书的性格心理学！

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>