

<<活学妙用心理学>>

图书基本信息

书名：<<活学妙用心理学>>

13位ISBN编号：9787802038318

10位ISBN编号：7802038316

出版时间：2010-1

出版时间：中国妇女出版社

作者：肖悦

页数：308

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>

<<活学妙用心理学>>

前言

在20世纪初，有一位叫古尔的法国药剂师，在卖药时遇到一位没有处方的顾客，那位顾客一直缠着古尔要买一种药。

为了打发那位顾客走，古尔无奈之下，就给了他几粒没有药性的糖衣片，并对该药的效力大大鼓吹了一番。

顾客得了“良药”之后，心满意足地走了。

几天之后，那位顾客突然到访，向古尔表示谢意。

原来古尔推荐的药，竟然治好了那位顾客的顽症。

这可把古尔弄糊涂了。

古尔知道，糖衣片根本就无法治愈这个人的疾病。

可是，事实上他的确是吃了这种“药”而痊愈的。

这是一件不可思议的事情：一个患有顽疾的病人，靠吃糖衣片就治愈了。

很显然，糖衣片并没有特别的疗效，那么，到底是什么治好了他的病呢？

其实，造成神奇疗效的，不是糖衣片，而是古尔的“鼓吹”。

古尔对“药物”的一番吹嘘，实际上对顾客是一种积极的心理暗示。

正是这种积极的心理暗示，让普普通通的糖衣片产生了神奇的疗效。

仅仅是心理上的暗示，就有如此魔力吗？

有人还是有所怀疑，可事实证明，这一切并没有丝毫虚假。

有位报社编辑患了失眠症，去找医生看病，要求开一些帮助睡眠的药物。

医生对于他的要求，感到很为难。

因为安眠药的服用很不安全，尤其是对于从事神经紧张工作的人，服用安眠药后的副作用更大。

但是，不管医生怎么解释都无济于事，那个报社编辑还是一个劲儿地请求开安眠药。

医生没有办法，只好一本正经地对他说：“好吧，我给你开药，但药不多，先开几片，你要准时服药

。

服药后10多分钟，你就开始出现昏昏欲睡的感觉。

这时你上床躺好，就入睡了，两个小时后可以醒过来。

”医生给他开了一周的药。

一周之后，报社编辑高兴地来找医生，要医生继续给他开这种药，他说：“我服药后睡得挺香。

”医生一下子被逗乐了。

因为他开的并不是什么安眠药，而是维生素片，根本没有催眠作用。

医生老老实实把实情告诉了报社编辑，他还一脸不相信。

没办法，医生只好再给他开了一周的“安眠药”……也许有人会觉得可笑，不过，这确是真实的事情

。

医生是懂得通过心理暗示影响患者的，事实上，很多时候心理暗示的效果比药物、手术还有效。

也许很多人都并没有想到，心理上的影响居然有如此的魔力。

其实，现在已经有人把这种神奇的心理治疗法更加广泛地运用起来了。

在美国田纳西州，有一座工厂，许多工人都是从附近农村招募的。

这些工人由于不习惯在车间里工作，总觉得车间里的空气太少，因而，顾虑重重，工作效率低。

后来，厂方在窗户上系上了一条条轻薄的绸巾，工人们的工作效率就得到了有效提高。

原来，这些绸巾不断飘动着，让工人们产生了这样的心理，空气正从窗户外吹进来。

结果，这样一来，就点燃了他们的工作激情。

事实证明，我们可以通过语言、表情、动作等对他人的心理和行为产生影响，使其在认识上、行为上接受我们的观点或者指令。

因此，能熟练掌握心理法则并巧妙地运用的人会比较容易地取得成功；忽视心理法则作用的人则常常事倍功半，在人生的道路上蹒跚而行。

<<活学妙用心理学>>

内容概要

作为普通的社会人，也许我们并不熟悉那些被冠以各种名称的心理法则，但是我们却经常在不自觉、无意识中接受来自他人或环境的心理影响，同时我们也在不自觉、无意识之中运用心理法则对他人施加影响。

本书介绍了最神奇的30个心理法则。

<<活学妙用心理学>>

书籍目录

- 第一章 手表定律 什么是手表定律 选择你所爱, 爱你所选择 标准多了等于没标准 没有绝对的民主
测试一: 你是一个坚持团队目标的人吗?
测试二: 你是一个见异思迁的人吗?
- 第二章 蘑菇定律 什么是蘑菇定律 在阴暗的角落里成长 从最简单的事情开始 敢于面对现实 测试一:
你能主动适应环境吗?
测试二: 看看自己的职场忍耐力如何?
- 第三章 鲶鱼效应 什么是鲶鱼效应 在沙丁鱼槽中放入一条鲶鱼 “鲶鱼式” 人才的管理 测试: 你是职场
“鲶鱼” 吗?
- 第四章 木桶定律 什么是木桶定律 不做最短的那块木板 短中见长, 取长补短 测试: 你的劣势是什么
?
- 第五章 酒与污水定律 什么是酒与污水定律 治理天下与牧马 小心!
近墨者黑 测试: 你在团队中的角色定位第六章 马太效应 什么是马太效应 为什么贫者越贫, 富者越
富 成功是成功之母 测试: 你适合做哪种投资?
- 第七章 多米诺骨牌效应 什么是多米诺骨牌效应 小隐患可能毁掉你全部努力 成败就在一张牌 测试:
你对别人具有影响力吗?
- 第八章 青蛙效应 什么是青蛙效应 驱除人性中的惰性 对于危机, 不要空喊“狼来了” 测试: 你是一
个懒惰的人吗?
- 第九章 巴纳姆效应 什么是巴纳姆效应 走出巴纳姆效应的迷雾 认识自己, 才能改变自己 测试一: 找
到自己的优势 测试二: 你对命运有何体会?
- 第十章 蝴蝶效应 什么是蝴蝶效应 从丢失一颗钉子到亡掉一个帝国 小细节决定大成败 测试: 你是一
个细心的人吗?
- 第十一章 酸葡萄效应 什么是酸葡萄效应 走好心灵的平衡木 合理的自我安慰 测试一: 你的嫉妒心强
吗?
测试二: 从倒垃圾看你的进取精神第十二章 海格力斯效应 什么是海格力斯效应 宽容别人, 等于解
脱自己 测试一: 你是一个大度的人吗?
测试二: 你善于掌控自己的情绪吗?
- 第十三章 霍布森选择效应 什么是霍布森选择效应 想成功, 先给“创造力” 松绑 测试一: 你是一
个具有创造性的人吗?
测试二: 你还有多大的发展潜能?
- 第十四章 布里丹毛驴效应 什么是布里丹毛驴效应 选择决定成败 剔除性格中的优柔寡断 测试一: 看
你的决断力如何?
测试二: 你的决策能力如何?
- 第十五章 皮格马利翁效应 什么是皮格马利翁效应 自尊和自信是人的精神支柱 不要只盯着别人的错
误 赞美能使白痴变成天才 测试一: 你的自尊心有多强?
测试二: 测测你的宽容度第十六章 刺猬效应 什么是刺猬效应 戴高乐总统的座右铭 白玉为何无瑕
测试: 你与朋友相处得愉快吗?
- 第十七章 超限效应 什么是超限效应 物极必反, 把握尺度 做人做事要恰到好处 测试一: 你说话有分
寸吗?
测试二: 你是一个爱唠叨的人吗?
- 第十八章 羊群效应 什么是羊群效应 地狱里的石油问题 真理掌握在少数人手里吗 测试一: 你是个有
主见的投资者吗?
测试二: 你容易受人影响吗?
- 第十九章 帕金森定律 什么是帕金森定律 领导应走出权力危机 学会驾驭比自己强的人 测试一: 你有
领导的才能吗?
测试二: 你善于控制别人吗?

<<活学妙用心理学>>

第二十章 250定律 什么是250定律 推销中的策略 快餐店里的250定律 测试：你对别人是否具有影响力？

第二十一章 马蝇效应 什么是马蝇效应 吸引人才、壮大企业的“奶油蛋糕” 善于激励，你就捕获了成功 测试：你是善于激励他人的管理者吗？

第二十二章 登门槛效应 什么是登门槛效应 循序渐进，从小事做起 切分目标，一步一个脚印第二十三章 苏东坡效应 什么是苏东坡效应 审时度势，正确评价自我 不卑不亢，挖掘性格中的超我 测试一：你的自我部分是否成熟？

测试二：你能否发掘内在的超我？

第二十四章 齐加尼克效应 什么是齐加尼克效应 视工作为乐趣方可成功 用高效的方法愉悦工作 测试一：你对工作的满意度 测试二：什么因素影响你的工作效率？

第二十五章 懒蚂蚁效应 什么是懒蚂蚁效应 勤于思考，走向成功 学做善于思考的创造型人才 测试：你是善于思考的创造型人才吗？

第二十六章 奥卡姆剃刀定律 什么是奥卡姆剃刀定律 简单代表精益 提高办事的效率 吃鱼与熊掌，简单优先 简单之道 测试：你解决问题的能力有多强？

第二十七章 凡勃伦效应 什么是凡勃伦效应 富豪征婚与凡勃伦效应 注重消费者的心理因素 经营者产品定价问题 测试一：你的虚荣心有多强？

测试二：你能成为理性投资理财者吗？

第二十八章 异性效应 什么是异性效应 神奇的异性效应 男女搭配，干活不累 异性效应妙用 测试一：你是一个受异性欢迎的人吗？

测试二：如何结识更多异性？

第二十九章 糖果效应 什么是糖果效应 自制力强的人容易成功 人格的力量与魅力 测试一：你的意志力如何？

测试二：你有多大的成功动力？

第三十章 名片效应 什么是名片效应 换位思考，了解对方 注重说话的时机 测试一：你具有良好的沟通能力吗？

测试二：谈话时附带的小动作可以反映个性

<<活学妙用心理学>>

章节摘录

敢于面对现实相信很多人都有过一段当“蘑菇”的经历，这不是坏事，尤其是当一切刚刚开始的时候。

尽管“蘑菇定律”的做法不被多数新人认同，但是很多组织对这个管理方法大为信任，事实上，这种“蘑菇”经历对于年轻人来说是大有好处的。

当几天“蘑菇”，能够消除很多不切实际的幻想，让新人更接近现实，看问题更实际。

很多职场新人刚走出校园都满怀理想与抱负，自以为才堪大用，因此心比天高。

他们缺乏工作经验，也缺乏担当重任的能力，却浮躁的认为自己应该得到重用。

很显然，这是不现实的想法。

理想与现实之间原本就是不可能完全重合的。

通常，理想越宏伟、越美好，失望的几率就越大。

有个学企业管理专业的大学生，毕业开始找工作时就把自己定位成一名酒店管理人员。

在参加招聘会时，他的做法就是非酒店管理的岗位不投简历。

结果，用人单位看过他的简历后，大多以“没有工作和管理经验”为由拒绝录用。

在经历数次挫折后，这名大学生一度失去了信心。

后来，他去找职业指导师咨询，得知自己是由于定位较高，职业规划不切实际而遭到拒绝。

于是，他便开始自降身价，求职时表示愿意从酒店底层做起，不久他被一家酒店录用。

由于有做酒店管理人员的想法，因此他工作十分努力。

一年后，他对酒店的流程已经非常熟悉，并荣升为大堂经理。

在事业发展的初期，对于工作、生活存在理想化倾向，是人们普遍的心理现象。

在起点，怀抱过高的期望值，虽然有利于对自身的激励，但是与现实的职场环境是格格不入的。

这个时候，应该放低自己的高傲心态，放下那些不切实际的想法，勇敢地面对现实。

谈起职场新人的应聘，有位人事经理就摇头不已。

他每天要看上百份简历，发现其中有些应届毕业生的简历实在太荒唐了，一点工作经历都没有的人居然要申请经理的职位。

这些应聘者不知天高地厚的表现，让用人单位感觉这些学生很不可靠。

那位人事经理表示：“职场新人不管能力多强，总得从小处做起。

经理职位是不可能让刚毕业的大学生担任的！

”职场新人狮子大开口，其勇气“可嘉”，但是，工作光有勇气是不够的，而是要讲实际工作能力的。

就算有些人知识扎实，也不代表其实际工作能力强。

因此，作为新人，进入职场时一定要对用人单位的需求多加了解，还要对自己进行准确的定位。

希米尔刚刚通过了国家考试，获得了心理咨询师的资格，一心想做一番大事业。

可是她一连找了两个月的工作，都因没经验而屡屡被拒。

最后，她不得不放低要求，从助理做起。

让她没想到的是，就连助理的工作都有很多人竞争。

经过一番努力，希米尔好不容易才被一家咨询中心录用，总算正式跨入了心理咨询这一行。

然而，接下来的工作却让她感觉十分郁闷，因为这个“助理”的工作内容与她原本设想的有很大差距。

本来她以为，助理就是跟着一位资深的咨询师整理一些咨询笔录，偶尔还能提点建议。

而实际上，这份工作确切地说还不如叫“接待员”或者内勤更合适。

每天，她就是接听预约电话，为咨询的人安排时间和房间，在咨询结束后收费、开票。

半个月了，希米尔天天就做着这样杂七杂八的小事。

希米尔连在咨询现场旁听的机会都没有，她实在想不通，为什么公司不给自己提供学习的机会？

有几次她违反纪律，私底下在电话里直接为咨询者提供咨询，结果被主任发现了，狠狠地批评了她一顿，提醒她这样“角色不对”。

<<活学妙用心理学>>

希米尔很委屈，觉得自己的前途渺茫，她的工作热情直线下降，接电话也没有以前那么有耐心了。

有一次，打进电话的人很烦人，对方希望找咨询专家。

正好中心这方面的咨询师有时间，希米尔就直接推荐了这个咨询师。

可是，对方却问还有没有别人，让希米尔一个又一个地把每个咨询师的情况作一番介绍。

一个电话打了足足20分钟，这让希米尔很不耐烦。

后来，那个咨询者竟然说：“我能理解，你们也有商业上的考虑，但你不要正好谁有时间空着就安排谁，然后糊弄我们是专家，只为了快点有生意。

”希米尔听了这话，顿时火起，对着电话说：“我的工资跟每天接待几个咨询者一点关系都没有，信不信随你。

”然后，她随便应付了几句就挂掉了电话。

这时正好有位咨询师结束咨询，在沙发上休息，希米尔便向她抱怨起刚才的事情。

那位咨询师笑着说：“其实他并没有怀疑你，他只是在怀疑咨询中心。

如果他来接受咨询，也一定会怀疑他选定的咨询师。

我们与来访者的咨询关系并不是在他和咨询师进入咨询室时才开始的，而是从他们打通第一个电话时就开始了。

我知道你很想做咨询师，其实你已经在做很关键的工作了。

”听完这位前辈的话，希米尔突然记起上课时老师一直强调：咨询师不仅要听对方说话的内容，还要从对方说话的口气、用词、声音中听出他的心态、情绪和性格特征。

想到这里，她恍然大悟，原来自己离真正开始工作还有很长的路要走。

到了新岗位遭遇“蘑菇期”并不奇怪，总想着担当重任，受到重视是不太现实的。

人要敢于面对现实，尤其是在自己缺少足够实力的时候。

不要好高骛远，机会一般都在不起眼的角落里隐藏着。

初出茅庐者进入新环境，所有的工作都是陌生的，要有一种从零做起的心态。

当一个人被看成“蘑菇”时，不要一味地强调自己是“灵芝”，那是没有用的，你应该面对现实，利用环境吸收营养，获得经验，用努力与汗水促使自己成长。

有一天当你从“蘑菇堆”里脱颖而出时，那时人们自然会认可你的价值。

<<活学妙用心理学>>

编辑推荐

《活学妙用心理学:最神奇的30个心理法则》编辑推荐：事业与人生的成功之道 br 成功的难易，取决于你对他人心理的把握 br 心理因素每时每刻都在影响着我们的工作和生活，这种影响多数是潜在的，以致我们往往忽视了它的存在，然而很多时候的成功或失败都源自于它。

br 我们可以通过语言、表情、动作等对他人的心理和行为产生影响，使其在认识上、行为上接受我们的观点或者指令。

br 能熟练掌握心理法则并巧妙加以运用的人会比较容易地取得成功，忽视心理法则作用的人则常常事倍功半，在人生的道路上蹒跚而行。

<<活学妙用心理学>>

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>