

<<生活中的心理学>>

图书基本信息

书名：<<生活中的心理学>>

13位ISBN编号：9787802138117

10位ISBN编号：7802138116

出版时间：2010-2

出版时间：海潮出版社

作者：姜朝晖

页数：292

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>

## <<生活中的心理学>>

### 内容概要

心理学能让我感情一帆风顺吗？

心理学能让我工作得心应手吗？

心理学能让我社交左右逢源吗？

心理学能让我一生事业有成吗？

实话实说，心理学既能帮你，又不能帮你。

之所以这么说，是因为读了本书之后，你就会发现：处于恋爱中的人的心理很微妙；工作也有“倦怠症”；适当的距离会更美；能力比文凭重要；感兴趣的事情最易成功；诸如此类的问题，心理学都能解释。

知道了问题的来龙去脉，就能想到解决问题的办法和努力的方向，这就是心理学在日常生活中的作用！

<<生活中的心理学>>

作者简介

姜朝晖，哲学博士、教授、硕士生导师、南通大学党委宣传部部长、江海文化研究中心副主任。曾出版多部专著，在《人民日报》等核心报刊发表论文多篇。

## &lt;&lt;生活中的心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 社交心理学：悟透人心破解社交棋局1.第一印象是长期交往的基础2.最近的印象往往是最强烈的3.多一个朋友多一条路4.因人而异，保持距离5.设身处地理解别人能给人好感6.自我暴露会让别人喜欢你7.投之以桃，才会有报之以李8.人们会对貌美的人更有好感9.完美的人不如有缺点的人可爱10.男女搭配，干活真不累11.赞美是一种有效的交往技巧第二章 职场心理学：工作如鱼得水的奥秘1.尽职尽责，就是赢家2.合作是能力，更是智慧3.站在上司的角度上思考问题4.你遭遇“蘑菇定律”了吗5.自我营销让你成为职场抢手货6.找到优势，并把它发挥出来7.没有绝对的公平可言8.报怨不能解决问题9.成功处置嫉妒的冷暴力10.以非常低调的姿态去面对11.多久跳一次槽比较合适12.莫为职场透支健康第三章 消费心理学：只买对的，不选贵的1.冲动消费是魔鬼2.求异求新也要有度3.不从众，不趋时4.为什么不买对的，专买贵的5.一元店的商品能买吗6.女人是天生的购物狂吗7.浑身名牌并不是身份的象征8.不需要还是会买打折商品9.你网上购物了吗10.让“抠门”成为一种境界11.人人都爱占便宜12.花明天的钱，难圆今天的梦第四章 商业心理学：决胜商场的心理秘诀1.先入易为主，后来难居上2.最有效地利用客户的好奇心3.对客户进行反复的心理暗示4.人们喜欢少数服从多数5.把价定到你心里6.以实物或戏剧化的过程抓住客户的兴趣点7.他追忆逝水年华，你攫取财源滚滚8.商品陈列，让客户购买冲动一触即发9.物以稀为贵10.每个客户身后都有250个潜在客户11.让顾客高高兴兴地去埋单12.销售是一种以结果论英雄的游戏第五章 爱情心理学：爱的密码剖析男女心1.恋爱不能总是“单相思”2.为何热恋中的人们都是疯狂的3.面对失恋，又将何去何从4.为何禁果格外香，格外甜5.你有处女情结吗6.为何网恋多的是“见光死”7.你相信一见钟情吗8.为什么说不宜过早谈恋爱9.物质是否该成为衡量婚姻质量的关键10.追求完美，就得不到幸福的爱情11.为什么有的人怕结婚第六章 婚姻心理学：婚姻是坟墓还是天堂1.为何说“女怕嫁错郎”2.男人为何婚前狂热，婚后冷漠3.为什么婆媳关系不大容易相处呢4.为何婚后有人不要孩子5.为何女人爱犯“疑心”病6.为什么距离可以将爱情“毁灭”7.家花不如野花香吗8.是谁让淑女变成了泼妇9.对性生活无兴趣是病吗10.不痛不痒的婚姻“沉默症”11.再婚也可以找到幸福12.老少配能有幸福吗第七章 健康心理学：不良习性的心理透视1.命运要掌握在自己手中2.别不把自己当回事3.不要瞻前顾后、优柔寡断4.急躁，成功的几率会下降5.小心眼就是在自找麻烦6.别让空虚毁了你7.追星也要悠着点儿8.酒少喝一点儿，幸福多一点儿9.预防同性恋心理10.为什么有人想要变性11.赌博为什么会成瘾第八章 成功心理学：走向人生的顶峰1.人的潜能，是最宝贵的资源2.要拥有积极的自我暗示3.使用专注的力量4.自己才是自己最大的敌人5.好形象是你的第一竞争力6.良好的人际关系给你丰厚的回报7.应摆脱固执的思维8.想成功才能成功9.适度的野心会助你成功10.笑对所有挫折11.人生苦短，活着就要奋斗12.再坚持一下，就能成功13.积极的心态能带来好运14.宽容是做人之本15.压力不是生活主题16.世上没有回头路17.往事不可回，来者犹可追18.知足常乐，体会身边的幸福

## &lt;&lt;生活中的心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

3.多一个朋友多一条路 心理现象 申师傅从邯钢附属一家炼钢厂下岗半年多了，如今他又上班了。

令他想不到的是，这次居然是工作主动找到他的，当然这还得益于几年前申师傅结识的一位朋友。

两年前申师傅为了给孩子筹集上大学的学费，决定将自己的房子出租。

在出租房子时，申师傅认识了一家房屋中介公司的刘女士。

在会谈中，双方商谈得十分愉快。

不久，申师傅的家搬到了丛台区，与刘女士的公司离得远了，双方联系得也少了。

没有多长时间，申师傅工作的厂子破产了，后来个人承包之后申师傅被下岗分流了，赋闲在家。

一次申师傅去丛台办事，遇到了刘女士，双方聊了起来。

在得知申师傅下岗在家待业后，刘女士说自己的公司正在扩大，需要一个办理产权手续的员工，不知道申师傅是否愿意屈就。

申师傅想，他们只是为了出租房子打过几次交道，双方又有好长时间未曾谋面，所以以为这是一句客气话，并未往心里去，只是口头应承着说回家考虑一下。

哪里知道，申师傅刚办好家回到家，刘女士就打电话问他是否第二天就能上班。

刘女士说，办房产手续对于公司而言是一个重要岗位，交给陌生人不放心，申师傅是个热心肠，又是熟人，如果方便的话，可以马上上班。

第二天，申师傅就赶到刘女士的公司去上班了。

如今刘女士的公司又扩大了，申师傅成为桥西分部的经理。

申师傅深有感触地说：朋友多了路好走，这话一点儿也不假呀。

邯郸市商人朱玉歧是个脑子非常活络的人，而且人脉非常广，他认识的人遍及三教九流，不管现在用得着用不着，他都不怠慢。

比如说有一位劳动局李局长，虽然两人认识两年多，朱玉歧从未求过李局长什么事，但请客吃饭，逢年过节总不忘李局长。

也有朋友对朱玉歧说：“咱们商人重的是利，有利可图的事儿才去做，你呀交起朋友来漫无目的，你说那个李局长能帮你什么忙，犯得着和他那么热络吗？”

朱玉歧却说：“这都是说不准的事！”

你知道哪天能用到谁啊，我自有我的道理。

” 就在这次谈话后，不久，朱玉歧还真用上了李局长：韩国一家DVD制造厂希望从中国招一批工人，但因为不熟悉这方面的情况，就把代理权交给了朱玉歧。

朱玉歧拿到代理权后直接去找李局长，由于这件事既符合政策规定，又有朱玉歧的人情，李局长很快就批了下来，各项手续也都毫不耽搁，不到两个月，整项工作就顺利完成，180名工人整装待发，韩国方面对朱玉歧的办事效率大为赞赏，其他几家会社也都将代理权交给了朱玉歧。

朱玉歧的成功得益于他的贵人——李局长的帮助，而他之所以能攀上这个贵人靠的就是一招“日久生情”。

心理解析 美国著名的社会心理学家斯坦利·米尔格兰姆发现了“六度分离”理论。

它起源于一个“小世界现象”的假说，意思是任何两个素不相识的人中间最多只隔着6个人，换句话说，只用6个人就可以将两个陌生人联系在一起。

米尔格兰姆招募到300名志愿者，请他们邮寄一封信函给一名股票经纪人。

由于几乎可以肯定信函不会直接寄到目标，他就让志愿者把信函发送给他们认为最有可能与目标建立联系的亲友，并要求每一个转寄信函的人都发一封信给他本人，以追踪信件的去向。

出人意料的是，有60多封信最终到达了目标手中，并且这些信函经过的中间人的数目平均只有5个。

也就是说，陌生人之间建立联系的最远距离是6个人。

人际交往是指两个或两个以上的社会主体（个体或群体）之间运用语言或非语言符号交换意见、传递思想、表达感情和需要等的交流过程，包括物质交往和精神交往。

人际交往是人类特有的需要，是在人的社会历史发展过程中产生的，是人类不可缺少的生活方式

## &lt;&lt;生活中的心理学&gt;&gt;

，也是人类的本质表现。

人际交往是人们共同活动的特殊形式，任何个人或群体进行的交往，总是为了达到某种目的，满足某种需要而展开的，并通过言语、表情、手势、体态以及社会距离等来实现的。

要想成就事业，就要善于沟通，建立和谐、良好的人际关系。

在迈向成功的道路上，一个人孤军奋战是不行的，你必须联系志同道合的朋友，在成功时，相互交流经验和分享快乐；在失败时相互倾诉和鼓励，从而取得更加辉煌的事业成就。

有的人认为有价值的朋友很难找到，这是不正确的。

实际上，随着通信和运输手段的现代化，人与人之间的物理距离越来越短，唯一能够将人阻隔开的其实是心理距离。

良好的人际关系，不是一朝一夕就能够建立起来的，需要用真诚和智慧逐渐营造。

现代心理学和社会学的研究已证实，良好的人际关系具有四大功能。

#### (1) 产生合力。

平时，我们常说的“人多力量大”，“团结就是力量”，“人心齐，泰山移”，就是这个道理。

在现代社会，分工细化，竞争残酷，单凭一个人的力量是根本无法取得事业上的成功，只有借助众人之力，才有可能创造辉煌的人生，而要获得众人的帮助，使之上下一心，攻克目标，那就必须学会搞好人际关系。

#### (2) 形成优势互补。

俗语说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。

一个人，即使是天才，也不可能样样精通。

所以，他要完成自己的事业，就必须善于利用别人的智力、能力和才干。

然而，用人并不仅仅是一种雇佣与被雇佣的关系，而最大限度地调动下属的工作积极性，就必须掌握一定的人际技巧。

在一个人开拓自己的事业时，总要遇到自己力所不能及的困难，这时，良好的人际关系则会助你一臂之力，为你扫清障碍。

#### (3) 人是一种感情动物，必须时刻进行感情上的交流，需要获得友谊。

在迈向成功的道路上，要想坚持到底，仅仅依靠信念的支撑是不够的，还必须有友谊的滋润。

良好的人际关系会使你获得一种强大的力量和热情，在成功时得到分享和提醒，在挫折时得到倾诉和鼓励，这必将有助于你心理的有益平衡，从而有勇气迈向新的征程。

#### (4) 在现代社会中，掌握了信息就等于是把握住了成功的机会。

一条珍贵的信息可以使人功成名就腰缠万贯，而信息闭塞也可能会使人贻误战机，遗憾终生。

广交朋友，善处关系，是一条十分有效的获取信息的途径，这样，你就能够在竞争中始终处于一种领先的地位，然后再取得事业上的成功。

不过社会关系不是雨后春笋，自己会长出来，不需要人的料理。

社会关系不仅需要培养，也需要维护。

否则“人一走，茶就凉”，会使得已经做出的努力付之东流。

不论对上对下、对内对外，良好的人际关系有时就是一笔巨大的投资，必然会在你需要的时候给你丰厚的回报。

**生活丰智慧** 当我们遇到困难或险境的时候，我们希望得到的是朋友的“雪中送炭”，没有人希望得到仇敌的“雪上加霜”。

是的，许多时候，你面临的生活问题、工作问题，单单依靠个人的力量很难解决。

但是朋友多了就不一样了，他们会在力所能及的范围内帮助你。

因此，世界首富比尔·盖茨说：“一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。”

## <<生活中的心理学>>

### 编辑推荐

生活就是一场心理较量，心理学知识和策略会在任何时候都能派上用场。我们说话办事，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计。我们只有掌控交际的主动权，看穿别人的心理诡计，才能避开心理陷阱，走出心理误区，发挥心理优势，使自己避免遭受挫折和损失，有效地发挥自身的影响力，顺利地落实自己的计划，也才能获得事业上的成功，生活上的幸福。

一本揭示人的日常心理活动规律的书，一本让人变得更聪明的学问。生活中的心理学，轻扬你的心灵，改观你的生活，成就你的一生。

<<生活中的心理学>>

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>