

<<趣味心理学>>

图书基本信息

书名：<<趣味心理学>>

13位ISBN编号：9787802139121

10位ISBN编号：7802139120

出版时间：2010-9

出版时间：海潮出版社

作者：刘元

页数：246

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>

<<趣味心理学>>

前言

中国古代兵法强调：用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。

在现代生活中，这一兵法也大有用武之地。

因为，人的生活首先也主要是由人的心理与行为支撑的。

无论生活中的衣食住行，人情世故，还是工作中的为人处世，都离不开心理学，都需要心理学的知识和帮助。

本杰明·富兰克林在宾夕法尼亚立法机构任职时，有一位不友好的立法者常让他头疼不已。

富兰克林在解释如何赢得他的尊重与友情时。

这样说：“我从没想过要委曲求全来赢得他的帮助，但一段时间后。

我萌发了用其他方法的念头。

在知道他有一本稀世奇书后，我给他写了张纸条。

希望能借这本书拜读几日。

他立刻把书给了我。

一周后我把书还给他。

同时夹了张纸条表达我对书的喜爱之情。

后来我们再在国会见面时，他对我说话了（这在以前是不可能的），态度还很礼貌。

此后，他表示愿意随时为我提供帮助，我们成了好朋友。

这样的友谊一直维持到他去世。

真是应了那句格言：‘为你做过好事的人，比之受过你恩惠的人，更能为你提供再次帮助。

’富兰克林成功的关键是什么？

一句话：了解人心、擅长攻心。

一位著名企业家说得好：“我为什么要散财？

难道我不知道享福？

”“财散人聚，财聚人散。

聚的时候，先聚心，后聚人。

你把人心搞散了，企业垮了。

到时你还有啥？

你的利益还能‘可持续’？

”还有一位著名企业家也说：“人的素质过去是成功的根本，今后我们面临的挑战也是人的素质问题

。

<<趣味心理学>>

内容概要

本书从心理的角度出发，运用心理学原理，结合生动有趣、发人深省的案例，对日常生活中可能遇到的各种心理现象进行入木三分的剖析，并在此基础上，提出了操作简便的解决思路和方法。帮助人们在了解外在行为背后的深层心理奥秘的同时，认识自我，了解他人，让人们做到在自己的行为方式及语言技巧的微小改变下，获得意想不到的收获。从而成为职场上、亲朋好友中最受欢迎、最有分量、最能影响他人的人。

<<趣味心理学>>

书籍目录

序：微小的变化能带来意外的惊喜壹 从众思想：人为什么喜欢扎堆儿 人为什么喜欢扎堆儿 电话忙，请稍后再拨 人多胆大的奥秘 社会常态的吸引力 守“纪律”的毛毛虫贰 喜欢原则：人们更愿意为自己喜欢的人办事 模仿他人的侍应生 “一桶生姜”换来一件黄马褂 让世界500强企业的CEO关注的派克鱼铺 透过镜子看人 人际吸引的增减原则 善于倾听的威尔逊 爱屋及乌与恨乌及屋 拉近心理距离的邻里效应 自我暴露的好处叁 权威效应：说什么不重要，重要的是谁说的 人为什么会相信权威 麦哲伦成功的秘密 如何让别人相信自己是权威肆 思维定势：别让自己的思维受到局限 科普作家阿西莫夫是“笨蛋”？

太史慈成功破解都昌之围的秘密 5000人争购圆珠笔的壮观场面 聪明的犹太人 狡猾的国际象棋冠军 费雪 自我设限的悲哀伍 认知对比：事物不变，变的只是认知 把价格不菲的领带和西服同时卖给一个人 打折背后的秘密 小心被诱饵效应忽悠 忽视认知对比的布莱恩 让成功的喜悦始终浸润生命的秘诀 不要让情绪影响你的决定 “折中选项”的优势 联合评估与单独评估 拿破仑·希尔的告诫陆 互惠原理：先给对方好处，才能得到好处 一个罪犯的完美结局 先“礼尚”才有“往来” 这样送薄荷糖才有意义 苏格拉底成才的潜在原因 美国作家麦凯成功出席CNN谈话节目的秘密 “小题大做”的妙处 让进步的智慧 增加“人情账户”的收入柒 竞争效应：当你无计可施时，不妨提出一个挑战 司华伯的数字“游戏” 社会促进是怎么回事 晏婴的心理学诡计 谁导演了“奥运会主办国首次盈利”这场戏 “三个和尚没水喝”的缘故 本田宗一郎的“鲶鱼”策略捌 承诺和一致原则：人们会调整态度以和行为保持一致 富兰克林的“麻烦”策略 “标签技巧法”的妙用 得寸为什么能进尺 承诺好，公开的承诺更好 促使承诺兑现的窍门玖 心理暗示：利用人的受暗示性，不知不觉影响对方 林肯赢得人心的隐蔽手法 赛蒙顿医生促使病人战胜喉癌的心理技巧 环境的暗示性和诱导性 算命先生的心理学把戏 心中处处有个“我”拾 印象管理：人们见到的，正是他们知道的 在“慎初”上下功夫 结尾的艺术，弥子瑕的“悲喜剧” 相互取暖的刺猬 选择角落位置的重要性拾壹 认同策略：让别人玩你发的牌 使对方以为这是自己的意念 不要忘记自己的表演天分 卡耐基的“软着陆”策略 主动承认小缺点 “最后时限”的妙用拾贰 蔡戈尼效应：没完成的事会在人们的记忆中留下深刻印象 人们喜欢做事有始有终 99族是怎么回事 消费积分的妙用拾叁 参与定律：这到底是谁的决定 人们喜欢对自己感兴趣的人 悄悄产生的负疚感 恻隐之心，人皆有之 期望的巨大力量 言传不如身教拾肆 逆反心理：他为什么就是“不听话” 话说三遍无人听 当面指错，错更错 越禁止，越有效拾伍 威慑策略：不战而屈人之兵 司马懿错过了一次最好的机会 何时惩罚比奖赏更有效 何时奖赏比惩罚更有效 借题发挥、虚张声势 沉默也是一种威慑力拾陆 外在理由：让别人按照自己的意愿做事 附上理由的请求 不给钱了谁还给你喊“谁”才是最有力的说服工具拾柒 短缺原理：怎样做才能引起人们的情绪波动 可口可乐“十年来的营销惨败” 威尔逊成功的原因拾捌 语言艺术：怎么说话比说什么话更重要 怎么说话比说什么话更重要 把批评变得“可口” 不做“好好先生” 温和的方式才是有效的拾玖 重要感：衷心让别人觉得他很重要 衷心让别人觉得他很重要 罗斯福的名字计谋 头衔=10%的工资 主动承认错误 把优越性藏在背后

章节摘录

比赛中途，利物浦球迷率先挑起骚乱，暴力冲突中双方球迷死46人。伤逾百人，上演了空前的惨剧。

“海塞尔惨案”已经过去了好多年，然而球场暴力却有增无减。

1999年，英国警察共在英格兰足球超级联赛所有的比赛中逮捕了1461名肇事的足球流氓。

2000年，各大足球强国，如德国、意大利、荷兰、阿根廷、巴西，均发生不同规模的足球球迷骚动。造成大量人员伤亡和财产损失。

2000年7月在津巴布韦首都哈拉雷体育场进行的一场世界杯预选赛上，南非与津巴布韦的球迷之间发生激烈斗殴，共有13名球迷丧生，近百人受伤。

继欧洲与南美之后，非洲也成为足球流氓的重灾区之一。

鉴于惨案愈演愈烈，国际足联主席布拉特一再指出，球场暴力已成为足球事业发展的毒瘤，也是足球运动的耻辱。

那么，这阴魂不散、“我行我素”的球场暴力，究竟有些什么奥秘呢？

法国学者古斯塔夫·勒庞在其1895年的著作《群众心理学》中，提出了所谓的“群众心理统一律”。他认为，当一群人聚集在一起，只要它受到“群众心理统一律”的支配，就构成了群众，从而表现出与组成成员的个体的特征全然不同的独立特征。

勒庞将这些特征总结为丧失理智、情感冲动、非理性且缺乏责任感。

在该书中，勒庞写道：“（群众中）有意识的人格已经消失，无意识的人格占着主导地位，在情绪和观念的感染下以及暗示的影响下朝着明确的方向发展。

并且。

具有将暗示的观念立即转变成行动的倾向。

”身处群众中的个人，在群众心理气氛的感染之下，失去独立思考和判断能力，取而代之的是依随群众的情绪和意见而行动。

人们的群众行为与个人独处时的行为迥然相异，时常受其他人影响而出现偏差，他们分不清主观和客观，想象多于实际，毫无逻辑可言，和事实往往有很大的距离。

最终，道德感和社会约束机制在狂热的氛围中都失去了效力，在独处时风度翩翩的人，在群众之中却可能迷失了自我，表现出冲动、偏执、狂暴甚至反社会的行为。

<<趣味心理学>>

编辑推荐

《趣味心理学:日常生活中的心理学密码》编辑推荐：了解外在行为背后心理奥秘的最有趣读物。心理学是一门与人类日常生活密切相关的科学、我们学习心理学的目的不是为了享受心理分析的过程，而是为了懂得行为背后的秘密，巧妙地运用心理学策略，改变自己，影响他人，建设更积极地人际关系。

br 心理学中，最有趣的黄金法则，最实用的金科玉律，逸闻趣事式讲解，掌握心理学原理。

br 改变自己，影响他人，操作简便的解决思路和方法，让你通过微波的变化带来意外的惊喜。

br 喜欢原则：人们更愿意为自己喜欢的人办事，权威效应：说什么不重要，重要的是谁说的，认知对比：事物不变，变的只是认知，互惠原理：先给对方好处，才能得到好处，竞争效应：当你无计可施时，不妨提出一个挑战，承诺和一致原则：人们会调整态度以和行为保持一致，印象管理：人们见到的，正是他们知道的，威慑策略：不战而屈人之兵，外在理由：让别人按照自己的意愿做事，重要感：衷心让别人觉得他很重要。

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>