

<<行为背后的心理秘密>>

图书基本信息

书名：<<行为背后的心理秘密>>

13位ISBN编号：9787807394358

10位ISBN编号：7807394358

出版时间：2009-4

出版时间：中原农民

作者：邓叶染

页数：247

字数：233000

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>

<<行为背后的心理秘密>>

前言

透视心理，揭秘生活 大千世界，无奇不有，人事更迭，纷繁复杂。我们在这个世界上，和外界有着千丝万缕的关系，一举一动看似平常，却受着心理的支配。可以说，心理是一只无形的手，它操纵着我们的行为，只不过多数时候，我们已经习以为常，见怪不怪，感受不到心理的强大作用罢了。

其实，日常生活中的一些现象，如果深入地探究一下，会发现里面有很多富有意义的东西。

“没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨”，推而广之，人的行为都不是无缘由的。人们的一些行为，其实深切地反映了人的心理动机。

了解人行为背后的心理动机是很有必要的，因为它可以指导你，用有效的方法去解决棘手的问题并走出认识的误区。

在生活中，我们有很多“理所当然”的认识，而事实上它们是错误的，比如我们认为“有报酬、多奖励可以提高人工作的积极性”，认为“在购物时我们只会买对我们有用的东西”，还有“人多好办事”，“大买卖一笔敲定赚得更多”……真的是这样的吗？

事实上并非如此。

本文中提出的、将要探究的就是这类问题。

它们分布在人际交往、工作、生活、爱情等各方面，在某种程度上，决定着我们的人生境界与生活状态。

这些问题的解答对我们的生活有至关重要的意义与影响。

经过无数的实证观察与研究，心理学家透过人们的行为，发现了其背后的心理秘密。

这帮助我们更加清晰地了解自己的内心世界，也使我们得到了一定的启示，即通过改变心理，来达到改变人们行为的目的。

例如：“潘多拉效应”告诉我们，强烈的好奇心是激起人的欲望的诱饵，而欲擒故纵的方法则可以有效地吊起人们的胃口。

“手表定律”告诉我们两个手表并不能给我们准确的时间，因此，有时候信息的多样性并不利于管理阶层的决策。

“晕轮效应”解释了“情人眼里出西施”的现象。

“马太效应”则解答了“成功是成功之母”，为什么穷人越穷，而富人越富……本书从人们的日常生活和工作实际出发，对自我、健康、人际、爱情、男女的不同特点等方面进行了探讨。

语言浅白生动，事例鲜活有趣，从心理学的角度对人们的各种行为进行了解释。

希望每一位读者在阅读本书时能得到智慧的启迪，从而更加从容地处理工作与生活中遇到的问题。

<<行为背后的心理秘密>>

内容概要

是什么出卖了我们的性格？

是什么暴露了我们的隐私？

是什么左右着我们的行为？

是什么控制了我们的情绪？

心理就像一个无形的幕后操纵者，影响着我们生活的方方面面。

透过行为，我们可以发现很多微妙的心理，也正是它们限制或者促使我们做出某些行为。

因此，了解心理，才能解释行为。

本书洞察人的行为，发掘行为背后的心理秘密；透视人的心理，揭示内心深处的行为动机。

告诉我们行为是心理的镜子，心理是行为的主宰。

<<行为背后的心理秘密>>

书籍目录

第一章 行为背后，包藏着怎样的自己——行为是你心理的镜子 一、为什么我们总是以自己的想法去揣测别人的想法 二、为什么我们总是喜欢充当事后诸葛亮 三、为什么有些人总是不断地跳槽 四、为什么人多的时候我们会拒绝伸出援助之手 五、为什么我们会觉得大众都买的东西更具有可靠性 六、为什么一件小事会让我们一整天都难以安心 七、为什么我们常常会觉得自己比别人聪明 八、为什么我们在工作中会觉得时光难熬 九、为什么生活中我们会不由自主地取悦别人 十、为什么我们得陇望蜀，不知满足 十一、为什么我们在遇到挫折时会自暴自弃、破罐子破摔 十二、为什么我们会总想和别人一比高下

第二章 心理误区，影响我们行为和健康的因素——有时我们也逃不出心灵的魔爪 一、为什么说脏话让我们更痛快 二、为什么知识分子、白领人士容易患神经衰弱 三、为什么说肥胖是由心理因素造成的 四、为什么现代的我们越睡越累 五、为什么我们会“左耳朵进，右耳朵出” 六、为什么我们说谎的时候眼睛不敢看着对方 七、为什么我们有时候会瞪着眼睛说瞎话 八、为什么我们会觉得戴眼镜的人有学问、胖子都平易近人 九、为什么学了十几年英语的我们，还是说不好英语 十、为什么有些人总爱说别人坏话 十一、为什么我们对名人的快乐与不幸如此热衷 十二、为什么我们在聚会上有时会很开心，有时却很失望

第三章 透过现象，发现行为背后的心理谋略——帮你达到想要的行为效果 一、为什么西装革履的人更容易获得进门的资格 二、为什么商家总是喜欢搞店庆和“买一送一”等活动 三、为什么在自己的地盘上，对自己更有利 四、为什么得到别人帮助以后我们总会尽力去回报 五、为什么老板不会对你说太多的话 六、为什么商家喜欢打出“最后三天”字样 七、为什么商家会花很多的钱来请明星代言 八、为什么售货员在销售东西时总是称“咱们” 九、为什么商店老板把商品的价格提高反而使商品卖得更好 十、为什么对所求之人先抑后扬更能获得帮助 十一、为什么微小的让步，更容易成交 十二、为什么售楼小姐想卖A楼却让顾客看B楼

第四章 通过行为，发现我们的心理困惑——心理学帮你解脱困境 一、为什么多扇门同时打开，我们却无门可进 二、为什么别人送一个马笼，我们就要买一只鸟 三、为什么越是不可能的事，我们却执迷着偏要做 四、为什么星期一会成为上班族的“噩梦” 五、为什么我们不识庐山真面目 六、为什么明知道说谎不好，却又身不由己 七、为什么当了村长，还想着当县长 八、为什么明明对别人非常好，却交不到知心的朋友 九、为什么不断地追求时尚，反而会陷入无法自拔的漩涡 十、为什么有些员工害怕老板，就像老鼠害怕猫 十一、为什么十拿九稳但最后却发挥失常 十二、为什么我们对惊险刺激的运动乐此不疲

第五章 反思自我，了解行为背后的心理机制 一、懊悔心理：为打翻了的牛奶哭泣 二、忧虑心理：明天的太阳还会升起吗 三、自卑心理：这个我怎么可能做好呢 四、自欺心理：掩自己耳朵怎能盗铃 五、完美心理：我要做到最好 六、狭隘心理：我的心中容不下别人 七、抱怨心理：牢骚太盛防肠断 八、猜疑心理：为什么我总是不能相信别人 九、自负心理：天就井口那么大 十、虚荣心理：喜欢被光环包围 十一、忍耐力心理：想要制服别人，先要克制自己 十二、嫉妒心理：受不了别人比我好

第六章 把握行为，发现心理深处的秘密 一、为什么吃不到的葡萄一定是酸的 二、为什么得不到A拿到B也行 三、为什么有的人会嗜酒成性 四、为什么人们总是喜欢对着干 五、为什么有人在做事之前先想好做错的借口 六、为什么拿伞的人反而被淋湿了 七、为什么我们习惯于在最后通牒中才完成任务 八、为什么“说你行，你就行” 九、为什么总觉得别人先买下的衣服是最漂亮的 十、为什么交往的时们越长越亲密 十一、为什么我们对愉快的事情记得更牢 十二、为什么近朱者赤，近墨者黑

第七章 深入生活，了解行为背后的心理效应 一、首因效应：给人留个好印象 二、近因效应：成败往往就在最初的几分钟 三、破窗效应：一个小的过错可能扩散成弥天大祸 四、群体极化效应：为什么别人都说不好，你就会觉得真的是糟透了 五、马太效应：一个人拥有越多，社会就会给他更多 六、刻板效应：迟到的学生就不是好学生 七、定位效应：自己认定的事情为什么就不会轻易改变呢 八、沉舟效应：甩脱牵挂，才能成功 九、模仿效应：东施效颦，盲目仿效别人 十、假药效应：为什么假药也可以起到治疗作用

第八章 这样的现象，是错还是事实——心理让我们产生这样的感觉 一、为什么情人眼里出西施 二、为什么“老婆总是别人的好” 三、为什么人倒霉时喝凉水都塞牙 四、为什么初恋最难忘不 五、为什么男女搭配会上工作变得轻松 六、为什么女性热衷于化妆 七、为什么我们总是喜欢回忆过去 八、为什么会因为对方喜欢上自己而喜欢上对方 九、为什么有时候怕什么来什么 十、为什么女博士不能娶

第九章 现象反思，揭示行为背后的奥秘——为什么我们会做出这样的选择 一、为什么黑帮

<<行为背后的心理秘密>>

老大宣布退出江湖时要举行金盆洗手的仪式 二、为什么人质会爱上绑匪 三、为什么有人会给自己找点不自在 四、为什么我们喜欢做白日梦 五、为什么人们更愿意走地下通道而不愿意过天桥 六、为什么我们看到不完整的東西就想补完整 七、为什么他们会甘愿选择坐牢 八、为什么潘多拉会打开魔盒 九、为什么一旦有一只脚踏进了门槛整个人就容易进到屋里 十、为什么他会觉得那孩子处处像偷了斧头的人 十一、为什么有人总是喜欢迟到 十二、为什么算命先生的话那么准第十章 潜移默化，有一种力量在改变我们——心理可以改变我们的行为 一、为什么我们看不到物品的其他用处 二、为什么进入角色以后，就会理解更多 三、为什么我们总以为自己可以控制偶然的事物 四、为什么有些报酬反而会抵消人们的积极性 五、为什么我们总给自己贴标签 六、为什么我们会一时想不起熟人的名字 七、为什么人们不容易看到自己的缺点和错误 八、为什么扮演一个角色就容易认同这个角色 九、为什么做事如果有两个原则就会无所适从 十、为什么受到漠视会扼杀我们的积极性

<<行为背后的心理秘密>>

章节摘录

第一章 行为背后，包藏着怎样的自己——行为是你心理的镜子 一、为什么我们总是以自己的想法去揣测别人的想法 心理学家发现，人们常常会把自己的想法投射到别人那里，想当然地认为，自己这样想，别人也是这样想的，在不知不觉中就会把自己的想法加在别人的身上。中国有句古话：“以小人之心，度君子之腹”，其实说的就是这个道理。小人自己卑鄙无耻，就以为君子和自己一样也卑鄙无耻。自己有某种品质，就觉得别人也有这种品质。

生活中，人们常常会依据自己的需要、欲望、好恶、情绪、个性等的主观倾向，将自己的特征、想法不自觉地转移到他人身上，认为别人也有这样的特征，也是这样想的。如自己讨厌班里的某个同学，就会认为别人也都讨厌这位同学；自己喜欢说人家的坏话，就会认为别人也喜欢说人家的坏话；自己喜欢的人，以为别人也喜欢，并因此而疑神疑鬼，莫名其妙地吃醋；父母总是把自己的喜恶和愿望强加在孩子身上，让孩子学画画、练钢琴，为子女选择学校和职业……人们的这些行为，其实都是在投射心理的作用下产生的。

宋代的著名学者苏东坡好佛，结交了很多佛界朋友，佛印是其中的一位。

一天，苏东坡闲来无事，到佛印那里去打坐。

坐了一段时间后，苏东坡突发奇想，想要开开这位好朋友的玩笑。

他问佛印：“在你眼中，我像什么啊？”

佛印说：“在我眼中，居士像佛祖。”

苏东坡又问：“那你知道在我眼中你像什么吗？”

佛印老实地回答：“我不知道。”

苏东坡说：“在我眼中，你像一堆牛粪。”

苏东坡很高兴，以为自己占了便宜。

回家的时候就对小妹炫耀。

苏小妹一听乐了，说：“哥哥，你错了！”

佛家说‘佛心自现’，你看到别人是什么样子，你就是什么样子。

东坡恍然大悟，顿感羞愧。

因为投射心理的作用，个体往往会将自己身上的特征、意念转移到他人身上或认为他人也具备这样的想法。

反过来想，当我们认为别人有某种特征或者某些想法时，其实这些特征和想法也是我们自己所特有的。

我们以己之心揣测别人的想法时，实际上也是在测量我们自己。

因此，通过这种特性，我们可以透过某人对他人的看法和评价而看出其本身的个性特征。

投射心理在生活中是普遍存在的。

生活中，我们常说：“物以类聚，人以群分。”

人们一般都会认为同属于一个群体的人，如年龄、职业、社会地位、身份等相同或相似的人群会有一些共同的心理特征。

所以，在认识和评价自己同一群体的时候，往往不是根据客观事实来评价和判断，而是将自己身上的某些特征和想法不自觉地强加到其他人身上，觉得这也是他人所具有的。

此外，人们往往喜欢和别人进行比较，在比较中如果发现自己不好的特征，而又不愿意被比下去的时候，为了寻求心理平衡，就会把这些不好特征投射到别人身上，认为别人也有这些缺点。

如“五十步笑百步”的故事就是说的这个问题，明明是自己贪生怕死，临阵脱逃，因为懦弱让自己难堪，心里很不舒服，这时发现别人比自己逃得更远，便大肆嘲笑，以此获得心灵的宁静。

二、为什么我们总是喜欢充当事后诸葛亮 生活中，人们总是喜欢对还没有发生的事或者即将发生的事做出评价、预言。

等到事情发生后，即使自己的预言或评价和事实不符，人们也会将自己的预言和评价进行改变，使之与事实相近或相符，以证明自己对其早有预见，自己是正确的，很有先见之明。

<<行为背后的心理秘密>>

心理专家把这种现象叫做“事后诸葛”或者“事后诸葛效应”。

有一个人到法国旅游，当看到埃菲尔铁塔的时候，对铁塔进行了目测，他对周围的朋友说：“我认为埃菲尔铁塔的高度应该是308米。”

对这个目测他很自信，但是埃菲尔铁塔的高度实际上是320.8米。

当正确答案被宣布之后，人们让他回忆当时他目测铁塔时的高度是多少，他感觉自己目测的高度是318米。

518米此508米更接近事实，为了能和事实更接近，他改变了自己的记忆，在他的感觉中，自己曾经的预测不会有太大偏差，基本上应该是接近事实的。

但是真相并非如此。

这个人之所以改变自己之前的目测高度，就是为了使自己的预测和真实的结果相吻合，以显示自己的能力。

但是很显然，即使他自己改了最初目测的高度，也不能证明他有先见之明，毕竟他只是“事后诸葛”而不是“事前诸葛”，并不能代表他的真正能力。

其实，事后诸葛的现象在现实生活中是普遍存在的，我们也会有这样的体验，对于要发生的事情总是喜欢发表一下自己的看法或者意见，但是当发现事情结果和我们想的不一样时，就会改变自己的记忆，使自己的想法和事实相一致，并强调这个结果就是自己当时说的，从而证明自己有先见之明，是个聪明的人。

人们之所以这样做，其实与其爱表现和虚荣的心理有很大的关系。

“爱表现自我”是人类特有的本性，它潜藏在每个人的心里。

人们总是希望自己要比别人更聪明、更高明、更有才华，更能够得到别人的尊重和喜欢。

人们希望得到重视，这也是人们一种基本的心理需求。

为了达到这一目的，人们就会通过各种手段来实现。

因为人们发现，大家对那些有先见之明的人往往比较重视，认为这是有本事的表现，于是人们就会努力地让自己扮演具有预见性的角色，使自己能像诸葛亮一样通晓古今、预知未来。

当自己准确地预知了结果，往往就会得到别人的赞许和尊敬，显得自己比别人聪明和有才，这样自己的虚荣心就会获得一种满足。

为了满足虚荣心，人们也会不由自主地去这样做。

然而在具体的实践中，喜欢扮演“诸葛亮”角色的人，其实在事前往往并没有准确地预知事情的结果，只是通过后来的改变，使自己的预测与结果相符而达到自我心理的满足，做一个“事后的诸葛亮”，这样的行为其实是在自欺欺人。

因此，我们常常用“事后诸葛”来比喻那些没有真才实学，在事前毫无主张，事情过去之后才发表自己的意见，以示高明的人。

三、为什么有些人总是不断地跳槽 小美刚刚从一所重点大学毕业。

在学校里，漂亮的她成绩优秀，工作能力也很强，校园里处处是别人羡慕的眼神，因此她对自己的未来抱有极高的期望。

自负的她很快就找到了一家不错的单位，对那些普通大学毕业的同事一点都瞧不到眼里去，一心想做出一番成就来。

很快她就不满意试用期的工作了，主动向上级请缨，希望领导能分给她一些重要的任务。

领导经过考虑，认为她还不能胜任要职，就没有答应她的要求。

对此，她很不满意，觉得这家单位根本就不重视她。

工作还没有几天，就转到另外一家企业工作，希望在那里得到重用。

但是由于没有足够的工作经验，依旧没有得到她想要的重视，反倒因为不愿意和同事合作而搞得人际关系紧张……几年过后，几经辗转，单位也换了不少，但是每一家都没有做很长时间。

偶然的一次两次，她得到了自己希望受到的那种重视，也因为工作经验的缺乏，并没有取得想象中的成功

<<行为背后的心理秘密>>

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>