

<< ‘ 糖果 ’ 心理學 >>

图书基本信息

书名：<< ‘ 糖果 ’ 心理學 >>

13位ISBN编号：9789866138416

10位ISBN编号：9866138410

出版时间：2011-8

出版人：菁品文化事業有限公司

作者：蘇玉京 著

页数：240

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>

<< ‘糖果’ 心理學 >>

前言

前言一天，美國著名的心理學家弗洛姆向幾個學生請教：“心理會對一個人產生怎樣的影響？”學生們不知道該怎樣回答，弗洛姆便笑著把他們帶到一間房子裡去。

房間非常暗，學生們在他的引導下，穿過了伸手不見五指的房間。

突然，弗洛姆打開房間的一盞燈時，學生們立刻驚呆了，因為在蠟黃的燈光下，學生們發現房間的地面是一個很深很大的水池，水池底下有各種毒蛇，其中不乏大蟒蛇和眼鏡蛇，有些蛇昂著頭，“滋滋”地吐著芯子。

在蛇池上方，搭著一座很窄的木橋，他們剛才正是從這座木橋上走過來的。

弗洛姆看著學生們，問：“現在，你們敢再次走過這座橋嗎？”

大家互相對視了幾眼，都不作聲。

過了一會兒，有三名學生戰戰兢兢地走出來，一個學生走上獨木橋，小心地挪動雙腳，這個速度比之前慢了好多倍；另一個學生踩上木橋，身子不停地顫抖著，走了一半，就放棄了；第三個學生蹲下身子，趴在木橋上往前爬。

“啪”，弗洛姆把房間內的其他燈打開了，燈光強烈，房間裡頓時如同白晝，學生們定睛一看，發現獨木橋的下面有一道安全網，由於網的顏色很淡，剛才他們才沒看出來。

弗洛姆大聲地問：“你們還有誰願意再過一次小橋？”

學生們都沒做聲，弗洛姆感到奇怪，問道：“為什麼不願意呢？”

學生們心有餘悸地說：“這道安全網牢靠嗎？”

弗洛姆哈哈大笑起來，說：“現在我可以幫你們解答我最開始提出的問題。

原本這座橋不難走，可是橋下的蛇讓你們感到害怕，心裡無法平靜下來，亂了方寸，慌了手腳，表現出程度不同的畏懼。

可見，心理直接影響一個人的行為。

其實，人生就是這樣，在面對各種各樣的問題時，我們的心理狀態直接影響我們的行為。

在面對種種挑戰時，或許成敗的原因並不是因為能力、智力，也不是因為對全域分析不透，恰恰相反，有時候是因為把困難看得太清楚、分析得太透徹、考慮得太深入，才會導致我們畏首畏尾，舉步維艱。

同樣的道理，在面對人際交往、重大選擇、他人觀點、心理壓力、戀愛婚姻、合作競爭、管理推銷時，影響事態發展的往往不是別的，正是我們的心理狀態。

因此，若想正確把握自己的心理、駕馭自己的人生，我們有必要瞭解心理學，研究心理現象發生、發展和活動的規律。

本書通過妙趣橫生的故事和通俗易懂的說理，闡述了一個個發人深省的道理，讓我們知道：一個人的強大不是因為力量的強大，而是因為心理的強大。

一個擁有不可打敗的心理的人，終究會成為一個強者。

因此，要真正掌控自己的生活、掌控自己的命運，就要首先掌控自己的心理。

<< ‘糖果’ 心理學 >>

內容概要

在面對各種各樣的問題時，我們的心理狀態直接影響我們的行為。

人在面對人際交往、重大選擇、他人觀點、心理壓力、戀愛婚姻、合作競爭、管理推銷時，影響事態發展的往往不是別的，正是我們的心理狀態。

或許成敗的原因並不是因為能力、智力，也不是因為對全域分析不透，恰恰相反，有時候是因為把困難看得太清楚、分析得太透徹、考慮得太深入，才會導致我們畏首畏尾，舉步維艱。

因此，若想正確把握自己的心理、駕馭自己的人生，我們有必要瞭解心理學，研究心理現象發生、發展和活動的規律。

本書通過多種多樣的心理測驗和頗具說服力的故事，以及通俗易懂的說理，闡述了36個經典的心理學定律。

以詼諧幽默的筆調告訴讀者：在面對各種各樣的問題時，我們的心理狀態直接影響我們的行為。

讓我們知道，一個人的強大不是因為力量的強大，而是因為心理的強大。

一個擁有不可打敗的心理的人，終究會成為一個強者。

因此，要真正掌控自己的生活、掌控自己的命運，就要首先掌控自己的心理。

<< ‘糖果’ 心理學 >>

作者簡介

蘇玉京 **大學中文系畢業，研究範疇有人生哲學、中文經典、超速閱讀法。
目前專職於勵志、人際管理、經濟等相關議題的規劃、撰著。
擅長以生動的、深入淺出的敘述方式闡明看似複雜的人際關係情況。

<< ‘ 糖果 ’ 心理學 >>

書籍目錄

第一章選擇心理學 - - 先選擇好目標和方向，再努力才有效01.手錶定理：你不能同時挑選兩種不同的價值觀02.不值得定律：不值得做的事情，就不值得做好03.卡貝定律：懂得放棄，才能更好地爭取04.布里丹毛驢效應：兩全其美，並不完美05.霍布森選擇效應：沒有餘地的選擇，沒有任何意義06.累積定律：選擇決定命運，積累成就人生07.重複定律：成功就是將簡單的事情重複做好第二章盲從心理學 - - 如果不理智思考，會被牽著鼻子跑08.羊群效應：不用大腦去思考，只知跟著別人跑09.權威效應：追求心理安全，迷信權威人物10.暈輪效應：不要被別人頭上的“光環”迷惑11.首因效應：以貌取人，容易犯下大錯12.思維定式效應：如果思維受限，大腦將會斷電13.流言的心理效應：流言可畏，讓人逃避14.韋奇定律：走自己的路，讓別人說去吧15.改宗效應：不做沒有是非觀念的“好好先生”第三章合作心理學 - - 一個籬笆三個樁，一個好漢三個幫16.蹺蹺板互惠原則：人生永遠不是獨角戲17.華盛頓合作定律：怎樣合作是一個問題18.共生效應：獨木不成林，也難以成材19.螞蟻效應：人心齊，泰山移20.旁觀者效應：責任不清，導致合作失靈21.木桶原理：永遠不要讓自己拖團隊的“後腿”22.米格-25效應：優化組合，可使整體勝於局部之和第四章競爭心理學 - - 競爭既能激發動力，還能增強活力23.鯰魚效應：有了壓力，才能有動力和活力24.犬獒效應：狹路相逢勇者勝25.馬蠅效應：外界壓力會驅使你勇往直前26.競爭優勢效應：每個人都希望自己比別人強27.瓦拉赫效應：找到自己的優勢，方能如魚得水28.零和遊戲原理：你所贏的，正是別人所輸的29.詹森效應：競爭實力重要，心理素質更重要第五章減壓心理學 - - 打開心胸的閥門，排洩煩惱和壓力30.齊加尼克效應：適時休息，排解工作壓力31.職場休克理論：你可以做到不“休克”32.避雷針效應：善疏則通，能導必安33.酸葡萄效應：可望不可即時，請學會自我安慰34.替換定律：與其苦心消除，不如輕鬆替換35.烏籠效應：無謂的煩惱，讓人最難擺脫36.武器效應：煩惱有可能引發犯罪行為

<< ‘糖果’ 心理學 >>

章节摘录

前言一天，美國著名的心理學家弗洛姆向幾個學生請教：“心理會對一個人產生怎樣的影響？”學生們不知道該怎樣回答，弗洛姆便笑著把他們帶到一間房子裡去。

房間非常暗，學生們在他的引導下，穿過了伸手不見五指的房間。

突然，弗洛姆打開房間的一盞燈時，學生們立刻驚呆了，因為在蠟黃的燈光下，學生們發現房間的地面是一個很深很大的水池，水池底下有各種毒蛇，其中不乏大蟒蛇和眼鏡蛇，有些蛇昂著頭，“滋滋”地吐著芯子。

在蛇池上方，搭著一座很窄的木橋，他們剛才正是從這座木橋上走過來的。

弗洛姆看著學生們，問：“現在，你們敢再次走過這座橋嗎？”

大家互相對視了幾眼，都不作聲。

過了一會兒，有三名學生戰戰兢兢地走出來，一個學生走上獨木橋，小心地挪動雙腳，這個速度比之前慢了好多倍；另一個學生踩上木橋，身子不停地顫抖著，走了一半，就放棄了；第三個學生蹲下身子，趴在木橋上往前爬。

“啪”，弗洛姆把房間內的其他燈打開了，燈光強烈，房間裡頓時如同白晝，學生們定睛一看，發現獨木橋的下面有一道安全網，由於網的顏色很淡，剛才他們才沒看出來。

弗洛姆大聲地問：“你們還有誰願意再過一次小橋？”

學生們都沒做聲，弗洛姆感到奇怪，問道：“為什麼不願意呢？”

學生們心有餘悸地說：“這道安全網牢靠嗎？”

弗洛姆哈哈大笑起來，說：“現在我可以幫你們解答我最開始提出的問題。

原本這座橋不難走，可是橋下的蛇讓你們感到害怕，心裡無法平靜下來，亂了方寸，慌了手腳，表現出程度不同的畏懼。

可見，心理直接影響一個人的行為。

其實，人生就是這樣，在面對各種各樣的問題時，我們的心理狀態直接影響我們的行為。

在面對種種挑戰時，或許成敗的原因並不是因為能力、智力，也不是因為對全域分析不透，恰恰相反，有時候是因為把困難看得太清楚、分析得太透徹、考慮得太深入，才會導致我們畏首畏尾，舉步維艱。

同樣的道理，在面對人際交往、重大選擇、他人觀點、心理壓力、戀愛婚姻、合作競爭、管理推銷時，影響事態發展的往往不是別的，正是我們的心理狀態。

因此，若想正確把握自己的心理、駕馭自己的人生，我們有必要瞭解心理學，研究心理現象發生、發展和活動的規律。

本書通過妙趣橫生的故事和通俗易懂的說理，闡述了一個個發人深省的道理，讓我們知道：一個人的強大不是因為力量的強大，而是因為心理的強大。

一個擁有不可打敗的心理的人，終究會成為一個強者。

因此，要真正掌控自己的生活、掌控自己的命運，就要首先掌控自己的心理。

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>