

一口气读懂心理学



[一口气读懂心理学 下载链接1](#)

著者:蔡亚兰

出版者:新世界

出版时间:2009-8

装帧:

isbn:9787510404221

《一口气读懂心理学》讲述了：如果你有这样的疑惑：男女在一起干活的时候，为什么会觉得有很大的动力；在情人的眼里为什么再丑的人也如西施一般；围观者为什么会见死不救；

“眼见为实”是否有心理学的依据。如果你有这样的苦恼：面对每天不得不接触的各种各样的人，你心存不安：在与人接触时，你感觉承受了相当大的压力；为了与上司、下属、同事等形形色色的人愉快相处，你总是伤透了脑筋……如果你有这样的困扰：你会为自己预感不妙的事情焦躁不安；你经常为不顺心的事情和父母、丈夫、恋人、同事吵架；你时常把自己的幻想当成现实，并为之说谎；你做事经

常感到疲倦、无精打采……那么你就该求助《一口气读懂心理学》了，它会教给你实用的方法。让你无论扮演什么角色、做什么事情都信心百倍、游刃有余。

作者介绍:

蔡亚兰，管理专业毕业，却钟情于文化事业，近年来致力于伦理道德研究和励志类文学的创作。密切关注当代人的生活及心理状态，对社会各类人群精神和动态心理有敏感的理解和独到的把握。代表作有《自己是最好的心理医生》、《听心理学大师讲故事》、《青少年心理的N个故事》，颇受读者好评。

目录: 第一篇 心理学改变你的生活第一章 心理学的邀请 无处不在的心理学
人人都要学点心理学 关于心理学: 有些事和你想的不一樣第二章 心理学可助你成功
生活越复杂, 越要懂得心理学 人生就是一个自我激励的过程
把自己想象成什么人, 你就会成为什么人 健康心理是通向成功的桥梁 第二篇
影响你一生的心理现象与效应第一章 是什么导致了你的错觉 千奇百怪的错觉现象
什么事物会引起我们的知觉选择 眼见不一定为实 心理暗示导致的“睁着眼睛说瞎话”
“度日如年”中的时间错觉第二章 有些社会现象不要见怪不怪
禁果效应: 越禁止, 越渴望 从众心理: 随大流只会让你迷失自己
破窗理论: 防微杜渐, 及时修补缺口 权威效应: 对权威的绝对信任是一种盲从
旁观者效应: 担当社会责任, 警惕“集体冷漠”第三章 最影响人际关系的心理效应,
有趣的首因效应与近因效应 异性定律: 男女搭配, 效率翻倍
晕轮效应: 爱屋及乌的现代版 刻板印象: “有色眼镜”戴不得
投射效应: 避免“以小人之心, 度君子之腹” 邻里效应: 选择与好邻居为伍 第三篇
学会掌控他人心理, 轻松应对世间人第一章 掌控他人从明白他人意图开始,
探出别人的底牌 出门看天色, 进门看脸色 人际交往普适心理原则全知道
谁都喜欢被人“顺毛摸” 莫让对方发觉你已读懂他的心第二章 五法教你提高吸引力
越接触越有好感的曝光效应 相似性: 相见恨晚源于观点相近
互补定律: 寻找能弥补自己不足的人 互逆性: 想让对方喜欢你, 先要喜欢上对方
犯错误效应: 适当犯些小错误会更有吸引力第三章 让他人为你改变的秘法
要改变他人的行为, 首先应该悦纳他人 马斯洛给我们的启示: 迎合他人自尊心
从他人立场出发考虑问题 互惠: 使他人乐于改变的策略
理智上难以解释的“进门槛效应”第四章 教你轻松看透他人心理
从眉毛变化看出人的心理 识别他人的脚部“语言” 从服饰风格看对方心态
握手细节揭示性格 从签名看他人性格 第四篇 “攻心术”助你说话办事滴水不漏第一章
说服有道, 规则先行 说服他人之前先说服自己 了解“病情”, 对“症”下药
不要比你的朋友表现得更优越 让你的声音为人们所期待
说什么重要, 怎么说更重要第二章 提高心理素质, 求人办事马到成功 控制住你的情感
忍人所不能忍 放下自己的架子 对待冷遇不灰心 耐心才能办成事第三章
最能打动对方的求人技巧 泪水能软化别人的心肠 软磨硬泡, “泡”出希望
请将不如激将 百试百灵的“糖衣炮弹” 抓住对方的兴趣所在 第五篇
只身闯职场, 来一碗“心灵鸡汤”第一章 求职面试重在过好“心理关”
是人才就勇敢地展现自己 放松些, 把面试当做一场约会 主动做自己分外的事情
诚实是面试官最期望的 小心面试官的“话外之音” 过去的成就≠录取资格第二章
“琢磨”上司心理 读懂上司最能考验一个人的“悟性” “钻”进上司心理眼里
保持经常性的接触 说服上司, 从小道理入手 面对上司的赏识一定要沉得住气第三章
同事可以这样掌控 看透同事的心理并不难 拒绝被功利的同事利用
尽量在背后说同事的好话 冤家宜解不宜结 与不同类型的同事融洽相处第四章
“制伏”下属的心理 看懂下属的真心 信任是笼络人心最好的手段
对下属宽容大度, 制造向心效应 “霍桑效应”的启示: 让员工把心中的不满发泄出来
归属感: 员工对企业忠诚的根本 第六篇 经济活动中的心理学第一章
心理与经济的美丽邂逅 逆向选择: 美女总嫁丑夫 性行为能产生何种“效用”
中国人吃饭抢着付钱是面子心理在作祟 为什么你会为根本不需要的东西掏钱

马太效应：商家就喜欢扎堆 吉芬现象：落魄的时候更要抬高自己第二章
以一颗健康的心去投资理财 “武装”好心理，再入市 投身股市必备——耐心+自制力
拒绝心底的诱惑——贪婪 做抉择时的大忌——反应过度第三章 推销要懂心理学
人们为什么会拒绝推销 贩卖的是信赖感 强化顾客的惜失心理
凡勃伦效应：巧用面子心理 不完美法则：家丑也可外扬第四章
商务谈判：一场心理的较量 谈判是一场心理的对决 善于了解对手的心理特征
洞察对手的心理 降低对手的警觉性 识别对面那个“爱讲谎话的动物” 第七篇
人，生而博弈，打好这场心理仗第一章 寻求共赢：大家好才是真的好
正和、零和、负和博弈 两败俱伤的负和博弈 到处都有零和博弈的影子
与对方共赢的正和博弈 互利互惠的最优策略第二章 从囚徒困境中突围
为什么聪明的囚犯，无法得到最好的结果 合作还是对抗 职场上的囚徒困境
交出主动权，获取最佳收益 柔软比刚强更有生命力第三章
狭路相逢，该退一步就退一步 如何看斗鸡博弈 明智者不做红眼斗鸡 退是为了更好地进
不“冒尖”也是一种勇 锋芒是强者额上易伤人伤己的角 第八篇
火星男与金星女的心灵物语第一章 探心识女人 她们是感性的“傻”女人
“女人最大的弱点就是要男人爱她” 十种男人让女人欲罢不能
男人的猛攻会让女人败下阵来 生气的女人需要温情的安慰第二章
男人有多少“不能说的秘密” 男人：“性”情中人 男人为什么爱玩暧昧
男人追求名牌的原因 坚硬外壳下面的脆弱 男人内心深处有多少恐惧第三章
“恋”字里面有颗心 不一样的男女恋爱心理
麦穗理论：不把追求最佳人选作为最大目标 先动优势：你要率先表达自己的爱意
审美错觉：丑的也会被认为是美的 失恋不失意第四章 幸福生活中的“性”福心理
男女生理差异导致性心理差异 击败“科妮基现象”，让性爱持久保鲜
找出性冷淡的“元凶” “性”福生活要避免的心理误区
性爱是上帝赋予人类的自然本能 第九篇 别让家成为伤心地第一章 用心把婚姻经营到底
婚前是浪漫，婚后是现实 心理学家总结的8条“好婚姻”规则 拒绝家庭暴力心理游戏
家庭小舟如何平安穿越婚外恋的逆浪 离婚真能彻底结束以前的生活吗第二章
你的孩子可以是最棒的 期望效应：每个孩子都可能成为天才
阿伦森效应：最受欢迎的先贬后褒策略 超限效应：对孩子的批评不能超量
强化／消失定律：对好行为进行奖赏，对坏行为进行惩罚
让孩子拥有一颗坚强的心第三章 家和万事兴：“演好”女人这台戏
婆媳关系：体谅心理最重要 妯娌关系：注重情感交流 姑嫂关系：消除戒备心理 第十篇
病由心生：好命不如好心态第一章 积极是永不过时的“年轻态”
PMA黄金定律：走向成功的黄金法则 积极是永不服老的“年轻态” 不可能？不，可能
自我期待，让梦想成真的“皮格马利翁效应” 积极自我暗示，重塑成功形象
情绪：操之在我第二章 与灰色心态者聊天 莫做抑郁的俘虏 消沉是人生的灾难
拔掉焦虑这根刺 把紧张留给上帝 走出压抑的“监狱” 莫让心灵遭遇空虚第三章
阳光心态，点亮人生 心灵阳光才能感受阳光 阳光心态的真谛在于简单
人生需要一种豁达 拥有一颗感恩的心 不要让任何人偷走你的梦 成功在最后一秒
· · · · · (收起)

[一口气读懂心理学_下载链接1](#)

标签

心理学

想看看

心理

1

评论

不推荐

[一口气读懂心理学_下载链接1](#)

书评

播下一种思想，收获一种行为；播下一种行为，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。

[一口气读懂心理学_下载链接1](#)