

<<每天懂一点心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天懂一点心理学>>

13位ISBN编号：9787113127695

10位ISBN编号：711312769X

出版时间：2011-8

出版时间：中国铁道

作者：周艳科^周峰

页数：206

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>

## &lt;&lt;每天懂一点心理学&gt;&gt;

## 前言

近来在社会上涌现出一股“心理学”热潮，报纸、杂志、新闻媒体和我们耳边经常都会出现“心理学”这个名词。

然而，我们发现在大街小巷风靡一时的似乎只是各种各样的心理测试，以及对因为危机而引发的自杀、压抑及变态等“热点”事件的媒体报道，而这并非完全科学意义上的心理学。

事实上那些仅仅只是些乐趣，娱乐并不是心理学的主题，那些关于自杀、变态狂之类的新闻报道往往可以使人们的好奇心得到满足，只是媒体新闻吸引读者的幌子，而疾病心理学也只是心理学广阔研究领域中的一个分支。

就心理学本质而言，它是一门帮助我们正确处理认知与行为、自身与环境，以及工作与人际关系等问题的实践科学。

在欧美等发达国家，特别是在以强调应用科学而著称的美国，心理学作为一门实践学科已被摆在了相当重要的位置上，并已经渗透到政治、经济、军事、疾病康复和日常生活等方方面面。

在这些国家，不仅是公众人物，几乎所有的人都对心理学抱有浓厚的兴趣。

在欧美国家的大小书店里，都有很多心理学方面的书籍出售，这些为非专业人士准备的书籍从如何理解人的心理入手，深入浅出地讲解了心理学与社会现象、组织运营、人际关系和自我情绪控制等知识，几乎涉及生活的方方面面。

关于心理学有这样一则小故事：老板接到一桩业务，要将一批货物搬运到码头上，又必须在半年内完成。

这个任务相当重，而手下仅那么十几个伙计。

这天一早，老板亲自下厨房做饭。

开饭时老板给伙计一一盛好，还亲自捧到他们每个人的手中。

伙计甲接过饭碗，拿起筷子，正要往嘴里扒，一股诱人的红烧肉浓香扑鼻而来。

他急忙用筷子扒开一个小洞，3块油光锃亮的红烧肉夹在米饭当中。

他立即扭过身，一声不吭地蹲在屋角，狼吐虎咽地吃起来。

这顿早饭，伙计甲吃得特别香。

他边吃边想：老板看得起我，今天我要多出点力。

于是搬运时，他把货装得满满的，一趟又一趟，来回飞跑着，搬得汗流如雨……整个上午，其他伙计也像他一样卖力，个个挑得汗流浹背。

一天的活，一上午就干完了。

中午，伙计甲不解地问伙计乙：“你今天咋这样卖力？”

乙反问甲：“你不也干得起劲吗？”

甲说：“不瞒你，早上老板在我的碗里塞了3块红烧肉！”

我总要对付得住他的关照嘛。

“哦！”

伙计乙惊讶地瞪大了眼睛，说：“我的碗底也有红烧肉。”

两个人又问了其他的伙计，原来老板在大家的碗里都放了肉。

众伙计恍然大悟，难怪吃早饭时，大家都不声不响地闷头吃得那么香……如果这碗红烧肉放在桌上，能让大家都不声不响地闷头吃得那么香吗？

同样是这几块红烧肉，同样这几张嘴，却产生了不同的效果，不能不说这也是一种精明，但这种精明不正是那位老板对伙计心理准确把握的结果吗？

通过这个故事我们看到，对人心理状态的把握并非像一般想象的那样玄妙高深，心理学这门学问在我们身边每天都在应用着，它已成为所有人际交往高手的必备“武器”。

本书将与人们日常生活联系最为紧密的心理知识进行一一列举，如认知自我、社交、成功、心态、管理、子女教育、职场、销售、经营、人生目标和投资理财等。

并且本书针对不同的人际交往情景，提供了多方面的应对策略，集知识、趣味、智慧、休闲于一体，使读者通过本书，能够获悉心理学的所有奥妙，帮助读者轻松化解冲突，看清别人，认识自己，了解

<<每天懂一点心理学>>

情感，发挥个人魅力，在每一场心与心的博弈中轻松获胜。

同时本书在写作中力求角度平实，叙述生动，事例丰富，方法实用。

真诚地希望本书能带给读者朴实无华而心有灵犀的阅读感觉，也真诚地盼望本书能带给您幸福美满、和谐圆通的人生！

本书适用于学生、生意上的大忙人、企事业领导，以及青少年等在心理学方面相对薄弱的读者，将有助于提高身心素质，进而使生活更加幸福美满。

本书由周艳科、周峰编写，下面人员对本书的编写提出过宝贵意见并参与了部分编写工作，他们是陆佳、张振东、王真、李晓波、周贤超、杨延勇、解翠、王荣芳、李岩、周科峰、陈勇、孟庆国、赵秀园、王征、孙更新、于超、栾洪东、尹吉泰、纪欣欣、王萍萍、高云、李永杰、盛艳秀。

本书插画由朱清芳设计，特此表示感谢！

由于时间仓促，加之水平有限，书中的缺点和不足之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

如果读者在阅读本书的时候出现任何疑问，还可以发送电子邮件及时与我们取得联系，我们将尽快给予答复。

我们的邮箱是suqian@tqbooks.net。

## <<每天懂一点心理学>>

### 内容概要

本书讲述了：现实生活告诉我们：人与人之间的交往，实质上就是心理的博弈。为什么你会因为一些生活小事而使自己内心不那么顺畅，有时甚至影响到你的日常生活和工作呢？其实症结就在于你不懂得心理学。

本书将与人们日常生活联系最为紧密的心理知识一一进行列举，如认知自我、社交、成功、心态、管理、教育、职场、销售、经营、人生目标和投资理财等。并且《每天懂一点心理学》针对不同的人际交往情景，提供了多方面的应对策略，集知识、趣味、智慧、休闲于一体，使读者通过《每天懂一点心理学》，能够获悉心理学的所有奥妙，帮助读者轻松化解冲突，看清别人，认识自己，了解情感，发挥个人魅力，在每一场心与心的博弈中轻松获胜。

本书适用于学生、生意上的大忙人、企事业领导，以及青少年等在心理学方面相对薄弱的读者，将有助于提高身心素质，进而使生活更加幸福美满。

## <<每天懂一点心理学>>

### 书籍目录

#### 第1章 自我认知领域要学的心理学

记忆的自我参照效应：庸人自扰  
晕轮效应：现代版的爱屋及乌  
苏东坡效应：只缘身在此山中  
错觉原理：千奇百怪的假象？  
刻板印象：无形的“有色眼镜”  
时间错觉定律：度日如年  
投射效应：以小人之心，度君子之腹  
巴纳姆效应：你真正认识自己吗

#### 第2章 社交领域要学的心理学

互惠关系定律：让对方产生必须回报的负债感  
亲和效应：缩短空间距离，拉近心理距离  
首次效应：给他人留下一道靓丽的风景  
刺猬效应：保持距离，把握尺寸  
瀑布心理效应：留人颜面，为人更为己  
自信法则：成为社交场合中的“发光源”  
南风法则：用温暖的力量感动他人  
冷热水效应：调平人人心中的那杆秤

#### 第3章 心态领域要学的心理学

幸福公式：过多的欲望是人不幸的天敌  
酸葡萄心理：虽然不能改变环境，但要适应环境  
小池定理：学会选择，学会放弃  
出丑效应：不要苛求完美的人生  
罗伯特定理：别让自己打败自己  
视网膜效应：擦亮双眼看世界  
对比效应：朱门酒肉臭，路有冻死骨

#### 第4章 教育领域要学的心理学

期望效应：每个孩子都可能是天才  
超限效应：对孩子不能过度批评  
强化/消失定律：好习惯需要不断强化  
甘地夫人法则：培养孩子勇敢面对挫折的能力  
一分钟效应：每天进步一分钟  
瓦伦达心态：放弃忧虑，人生轻松  
梦想法则：培养孩子的梦想  
阿伦森效应：最受孩子们欢迎的策略

#### 第5章 成功领域要学的心理学

马太效应：赢家通吃的时代  
权威效应：对权威切莫一味盲从  
临界点效应：成功就是再坚持最后一分钟  
目标效应：伟大的目标产生伟大的动力  
自我实现定律：人生没有什么是不可能的

## <<每天懂一点心理学>>

毛毛虫效应：摆脱因循守旧的束缚  
蝴蝶效应：细节决定成败  
挫折必然定律：失败也是一种机会？

### 第6章 工作领域要学的心理学

日清日毕效应：当日事当日毕  
狼群法则：团队协作是构建霸业的基石  
卡瑞尔公式：忧虑是成功路上的绊脚石  
蔡戈尼效应：都喜欢有始有终的人  
华盛顿合作原理：三个和尚没水喝的现代版  
脱皮效应：成功需要远离舒适区，不断超越自己？  
观众效应：保持好自己的姿态，让自己成为一道靓丽的风景  
倒U假说：适当的压力才能产生动力

### 第7章 管理领域要学的心理学

霍桑效应：让员工把心中的不满发泄出来  
鲇鱼效应：生于忧患，死于安乐  
手表效应：选择你所爱的，爱你所选择的  
波特定理：员工也有自尊心？  
位差效应：真正的沟通建立在平等的基础上  
雷尼尔效应：想要留住人才，必须知道员工的需要  
向心效应：对下属要宽容大度  
归属感效应：员工对企业忠诚的根本  
竞争效应：物竞天择，适者生存  
激励定律：诚于嘉许，宽于称道

### 第8章 销售领域要学的心理学

认知对比原理：谁影响了人们的选择  
从众效应：“随大流”可取吗  
250定律：口碑的力量  
邻近性原则：熟悉的才是最好的  
费斯法则：步步为营，方可百战百胜  
伯内特定律：有头脑的人，方能占领市场  
凡勃伦效应：巧用面子心理  
不完美法则：家丑不可外扬

### 第9章 投资领域要学的心理学

共生效应：为什么生意人喜欢扎堆  
三分之一效应：货比三家，以免上当  
卡贝定律：放弃是创新的钥匙  
目标法则：是谁铺平了成功者的道路  
目标激励定律：成功者的阶梯  
博傻理论：有没有比自己更大的笨蛋  
鳄鱼法则：投资需要果断止损  
视野理论：失去1元的痛苦比得到1元的喜悦来得更强烈  
羊群效应：学会避免盲目跟风  
名称效应：股票也要有个好名称

<<每天懂一点心理学>>

禀赋效应：自家的东西比别人家的好

框架效应：表达的艺术

章节摘录

版权页：插图：员工的归属感对企业的发展尤为重要，能否使员工产生归属感，是赢得员工忠诚，增强企业凝聚力和竞争力的根本所在。

那么管理者如何才能满足员工的归属感呢？

（一）归属感等于忠诚。

小姜是上海某名牌大学的高才毕业生，毕业以后就在某小型工厂上班，与企业风雨同在。

历经数年的打拼，使企业由一个小型加工厂一跃成为跨国大型企业。

如今任某部门项目经理的他，在回忆对企业归属感时这样说：“连续几年业务都不错，还得到上级领导的表扬，我心里特别高兴。

能为企业做贡献并且得到上级领导的认可，是我最引以为荣的，能为企业带来更高的经济效益就是我自己价值的最大体现。

我不想做别人眼中的废物，只要在这个岗位能让我实现自己的人生价值，否则我将毫不犹豫地离开。

”心理学家研究表明：在物质和精神两个方面的共同作用下，产生一种使个体对整体产生高度的信任和深深的眷恋，从而使个体在潜意识里将自己融入整体，并将该整体利益作为自己行事的出发点和归结点的效应。

这种效应就是所谓的“归属感效应”。

一个好的企业给员工们带来的是家庭般的温暖感和安全感，这样员工们才能在岗位上施展才华。

作为管理者最重要的是不要轻易解雇员工，当员工在生活和工作上遇到困难时，应及时提供帮助，还要对那些做出成绩的员工不失时机地进行表扬，尤其对那些成就欲望强、抱负大的员工，要给他们安排能充分施展才华的岗位，并委以重任。



媒体关注与评论

“聪明的人只要能认识自己，便以也不会失去” ——西方现代哲学开创者尼采著名的幸福公式:幸福=效用+欲望 ——经济学家保罗·萨缪尔森 “没有人因倒下或沮丧而失败，只有他们一直倒下或消极才会失败。

” ——史学家卡维特·罗伯特 “只有占领头脑，才会占有市场” ——广告专家利奥·伯内特

## <<每天懂一点心理学>>

### 编辑推荐

《每天懂一点心理学》：从细微的心理常识开始，破解行为背后的心理奥秘，开启心灵深入的智慧之门。

心理学常识：用人性的力量化解日常的困惑心理学应用：用心灵的沟通人替人际的争执心理学技术：囊括心理精要获得悉心理战秘诀。

认知自我、社交、成功、心态、管理、识人、教育、职场、销售、投资理财、人生目标、青少年心理预防、经营。

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>