

<<世界上最经典的心理学故事大全集>>

图书基本信息

书名：<<世界上最经典的心理学故事大全集>>

13位ISBN编号：9787511313294

10位ISBN编号：7511313299

出版时间：2011-6

出版时间：中国华侨

作者：路西

页数：440

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>

<<世界上最经典的心理学故事大全集>>

内容概要

每个人都喜欢看故事、读故事，因为它能带给我们无穷的知识 and 无尽的智慧；能使我们在轻松的阅读中得到有益的启迪，更深刻地理解和把握人生；能使我们的意志更加坚强，人格越发健全；是我们迷失时的灯塔，也是我们春风得意时的镇一静剂。

正如罗斯·斯图特所说：“一个故事能改善与他人之间的关系，怡人性情，使人恍然大悟；一个故事可以使我们沉思生存之意义；一个故事可以使我们接受新的真理，或给我们以新的视野和方式去体察大千世界，芸芸众生。”

本书(路西编写)汇集了最经典、最发人深思、最耐人寻味的心理学故事，剥去了心理学复杂的外衣，形象而生动地剖析了心理学的原理、规律和方法，揭示了心理学的奥秘。

即使不懂心理学的人，也可以通过一个个经典的故事汲取心理学的智慧，破译内心的记忆密码，解读神秘的心理效应；驱除糟糕情绪的困扰，远离亚健康的导火索；洞悉灰包心理的内涵，摆脱阴暗心理的羁绊；摒弃不良嗜好与怪癖，挣脱异常心魂的毒害；跨越畸变的人格障碍，扭转走向歧途的性灵；全力地塑造阳光心态，成功地打造完美个性。

希望你可以在轻松的心境下，和我们一起，读读《世界上最经典的心理学故事大全集(超值白金版)》的故事，悟悟人生，为心灵打开尘封的锁，给心灵找个歇脚的地方，从而体味超越自我的人生圆满。

书籍目录

第一辑 走近心理学：心理学是什么

第一章 认识真实的自我，由心开始——普通心理学

- 小公主长大了——感觉
- 寻回遗失的手表——听觉
- 失去感觉的贵族——感觉剥夺
- 长不大的男孩——假装长不大
- 和尚在，我去哪儿了——自我认知
- 德国间谍现形记——注意力
- 猩猩的惊人智慧——顿悟
- 和珅为什么受宠——同理心
- 女王与妻子——角色转换
- 惊人的谈话效果——人是感性动物

第二章 为什么这个社会充满了不安——社会心理学

- 黑猩猩的政治——动物心理
- 勒温的拓扑理论——动机的拓扑理论
- 漂亮的优势——光环效应
- 孩子们受到的不公平待遇——过度理由效应
- “被精神分裂”的心理学家——刻板印象
- 飞机将推迟一小时着陆——留面子效应
- 震惊全美的凶杀案——责任分散效应
- 是什么杀死了那个年轻人——群体冷漠
- 给总统送书——名人效应
- 偷车贼的心理——破窗效应
- 曾参杀人——从众效应

第三章 人格的魅力与困惑——人格心理学

- 青蛙和蝎子——人格稳定性
- 截然不同的双胞胎兄弟——气质
- 同处一室的不同性格者——性格
- 马斯洛需求层次理论——需求
- 奥尔波特的人格特质论——特质
- 扼住命运的咽喉——自励
- 伯乐王旦——贝尔效应
- “石引”治病——意志品质
- 苏章判案——道德感

第四章 身体健康的人心也会生病——医学心理学

- 希特勒的变态心理——本我和超我冲突
- 天才儿童的自闭症——自闭症
- 他到底是谁——多重人格
- 甘受皮肉之苦的贝蒂——性虐待症
- 她是在装病吗——躯体化
- 弗洛伊德听来的案例——移情
- 弗洛伊德与埃米夫人——自由联想法
- 绵羊和猫的心理阴影——反向抑制
- 母亲的担心——认知疗法
- 走出困境的希贝拉——心理疏导疗法

<<世界上最经典的心理学故事大全集>>

第五章 一切的存在皆因心理的不平衡——生理及其他心理学

火山爆发——梦

爱因斯坦大脑之谜——大脑

詹姆斯·朗格情绪说——情绪滞后

阿基米德和纯金的皇冠——灵感

俄狄浦斯情结——恋母情结

第二辑 健康心理学：健康的生活来自阳光的心态

第一章 健康从“心”开始——阳光心态

国王与大臣——乐观

只需一根柱子——自信

丘吉尔的幽默——幽默

不食嗟来之食——自尊

摔跤的福特总统——豁达

法师与小沙弥——平常心

“先生，你掉了钱”——善良

感谢别人给予的一切——感恩

国王与三个儿子——宽容

第二章 跨越畸变的心理障碍——心理障碍

史蒂芬的苦恼——回避型人格障碍

生性顽劣是谁的错——反社会型人格障碍

都是划痕惹的祸——偏执型人格障碍

爱美的少年——体像障碍

漂亮女生的双重生活——循环型人格障碍

洪水留下的阴影——创伤后应激障碍

问题儿童的由来——攻击型人格障碍

疯狂的赌徒——病理性赌博障碍

第三章 驱除坏情绪的困扰——不良情绪

博客成为避风港——压抑

不肯远行的蜗牛——逃避

平衡与不平衡的差距——抱怨

塔里兰的阴谋——愤怒

沸水煮茶的学问——浮躁

方丈与青年——厌倦

富商也有苦恼——紧张

他为什么总是战战兢兢——自卑

活在昨天的年轻人——怀旧

第四章 摆脱异常心理的毒害——异常心理

从佼佼者到名落孙山的女孩——忧郁症

禁不住诱惑的结果——恐怖症

爱人要出轨——妄想症

约翰的可怕念头——强迫症

无病乱投医——疑病症

出走带来的后患——癔症

他们的问题在哪里——神经衰弱症

第五章 远离亚健康的导火索——亚健康心理

博士的“旷世杰作”——自恋

人生为何如此黑暗——空虚

<<世界上最经典的心理学故事大全集>>

- 嫉妒是人生的毒药——嫉妒
丈夫离去的日子——孤独
幸福靠自己争取——怨恨
生死边缘的徘徊——抑郁
把工作留到明天——拖延
他为什么会脸红——羞怯
地上的泥土与天上的星星——挫折
特殊的寻找者——完美主义
见义勇为不是错——定式错位
楚汉之争，谁主沉浮——优柔寡断
第六章 学做自己的心理医生——心理自救
鉴真做名僧的愿望——战胜挫折
睡觉时胡子放在哪儿——简单生活
小和尚买油——转移注意力
死神也怕咬紧牙关的人——珍惜生命
让妻子变得更加美丽——接受缺陷
偷懒的马会把你拉进失败——克服懒惰
最重要的就在我们的身边——把握现在
请先看完所有题目——归零心态
大鱼的故事——承受风险
推销《圣经》的神父——挑战自我
拗不过骆驼的人——合理期望
城里老鼠和乡下老鼠——安心自在
第三辑 社交心理学：交往的艺术，心理的维度
第一章 关系决定命运，人脉才是关键——人脉
两个人的不同结局——留有余地
受委屈的邓肯——灵活应对
重新上岗的下岗工人——广交朋友
百越救楚——亲戚人脉
靠老乡成功办厂——地缘人脉
“化敌为友”的本茨与戴姆勒——对手资源
比尔·盖茨和他的合伙人——“中间人”
改变自己的社会交往结构——“搭乘头等舱”
李斯的杀身之祸——防小人
第二章 沟通从说话开始——沟通
卡耐基谨记的教训——避免争论
能言善辩的口才家优孟——实话巧说
查尔斯·史考伯的经验之谈——赞美
“主张和平”的俾斯麦——场面话
善于倾听的安平侯——倾听
用谐音把话说圆——谐音妙用
马西尔斯的下场——言多必失
别人说出来的订单——忌表现欲
贡禹的“高明”——会“绕圈子”
苏格拉底服人心——欲擒故纵
第三章 我们的身体在“说话”——身体语言
皇后与妃子的不同命运——表情

<<世界上最经典的心理学故事大全集>>

- 一双“死鱼般”的手——握手
- 熊抱过后——拥抱
- 颤腿的小伙子——站姿
- 被看出心理的客人——坐姿
- 大学毕业前的最后一顿饭——手势
- 蕨菜和它的小花朋友——距离
- 第四章 察言观色，瞬间读懂你周围的人——读人
- 武则天的谋略——洞悉小人
- 刘宰破案——识破心虚
- 藏芷识楚——识人本质
- 爱哭的女人——不被表象迷惑
- 韩非子讲故事——主观臆断
- 揭穿骗局的铁匠——洞察谎言
- 御史巧计救李靖——以谎试谎
- 司马懿铲除异己——摸清底牌
- 朱棣惨败——长期观察
- 虚有其表的伯宗——培养判断力
- 第五章 一招制胜，攻破人心弱点——攻心
- 陈胜吴广起义——利用信仰
- 经理与科长的差距——转换立场
- “表叔”出面好办事——攀亲拉故
- 数字挑战法——提出挑战
- 袁崇焕之死——离间计
- 柯伦泰的忠诚和才干——红白脸战略
- 被一块面包打动的德国兵——互惠互利
- 第六章 揣摩人心，掌握人际交往主动权——博弈
- 子高求情——“高帽”策略
- 诸葛亮计服孙权——反向激将
- 把握分寸送出人情——人情战略
- 传奇式人物尼桑——信息博弈
- 电影院之争——斗鸡博弈
- 卢循之败——均衡博弈
- 高颖一招制胜——瞒天过海
- 第四辑 爱情心理学：爱是一切的答案
- 第一章 落花有意，流水有情——恋爱心理
- 你肩膀上有蜻蜓吗——珍惜
- 活了一百万次的猫——牵挂
- 两棵树的守望——相守
- 他和鱼——被爱
- 半碗粥的爱情——一见钟情
- 在错的时间遇见对的人——时间与爱
- 女孩生命中的三个男人——伪爱
- 第二章 爱情的可控与失控——爱情路上
- 不言中的遗憾——承诺
- 晨曦曾经那么美好——怀念
- 剩下食物都给他——得不到
- 还君明珠——爱逝

<<世界上最经典的心理学故事大全集>>

青草娃娃——勇气
驼背的墨西——美丑
爱的全部——付出
蜜蜂与花的爱情——放弃
不爱江山爱美人——代价
梁山伯与祝英台——无奈
美人鱼和王子——献身
第三章 爱是感觉，还是选择——爱情形态
邓丽君与保罗的爱情——姐弟恋
肖邦与桑夫人——姐弟恋
黄宗英夫妇的亲密晚年——黄昏恋
钱学森夫妇的钻石婚——同龄恋
第四章 知己知彼，琴瑟和谐——婚姻迷津
早起89年的幸福——珍爱妻子
弱水三千，只取一瓢饮——一生固守
来生，再也不爱你——相濡以沫
婚姻的真谛——享受平淡
托尔斯泰的家庭地狱——切勿吵闹
幸福的感觉如此简单——给予温柔
爱情就是手里的沙子——空间尺度？

为“亲爱的”付费——为爱付出
他们的婚姻为何解体——互相体谅
有了外遇的妻子——学会理解
爱是一盏灯——学会宽恕

第五辑 教育心理学：让人成为人

第一章 为何家会伤人——父母育儿心理

“你对孩子的教育晚了两年半”——早期教育

给孩子更大的空间——鱼缸法则

公正地对待孩子——马太效应

有梦想就有动力——目标效应

把爱撒到孩子心里——真爱法则

安徒生的童年——重视环境影响

勤奋读书的欧阳修——习惯养成

荣誉就像玩具——情商教育

往敬器里倒水的故事——倒U形假说

第二章 完整的教育，完整的人——孩子学习心理

不知疲倦“问一生”——学会学习

快乐在哪里——确立目标

我们为何会“对着干”——逆反心理

斯坦福大学诞生记——学会尊重

请为你的冷漠付费——关爱他人

平分生命——学会去爱

帽子之爱——为人着想

秦皇岛名称的由来——尊敬老师

李斯特的女学生——学会容忍

第三章 因材施教，有教无类——教师心理

苏步青和三位恩师——教师人格
给孩子贴上正面标签——标签效应
期望能产生奇迹——罗森塔尔效应
均衡发展最重要——木桶定律
“小笨蛋”爱因斯坦——永不放弃
赞美的力量——南风效应
走完下一千米——近期目标效应
负重走过“鬼谷”路——压力效应
史塔勒公理——奉献精神
有与没有的区别——坚定信念
第四章 方法改变命运——教育方法
给孩子失败的机会——自然惩罚法则
黄檗禅师的传教方法——当头棒喝
望远镜的发明——培养创造力
苏格拉底成功的秘诀——耐心守候
马卡连柯的“平行影响教育法”——平行教育法
陶行知与四块糖——宽容教育
卡耐基与比西奇——夸奖教育
白纸与黑点——感悟做人

第六辑 管理心理学：管理在人，管人在心

第一章 一呼百应的秘密——领导者心理
麦当劳的椅子——走动管理
杜邦公司的三驾马车——集权与分权
肯德基的特殊顾客——激动力
钢铁大王卡内基的用人术——善用优秀者
洛克菲勒的女婿与世界银行的副总裁——资源整合
第二章 看不见的手——决策心理
分众传媒的崛起——“蓝海战略”
三年前的选择——长远选择
巨人集团的“巨人行动”——决策不慎
壳牌公司的智慧——众人决策
微软的英明之处——果断决策
松下公司退出大型计算机市场——及时退出
西武集团的十年之“忍”——以忍制变
第三章 团队协作——团队建设心理
站着开会的日本公司——时间管理
修网还是找出破网原因——二八法则
买回短吻鳄的海因茨——快乐管理
微软的内部电子邮件系统——内部沟通
三洋公司的“鲶鱼策略”——竞争意识
麦考密克新任总裁的决定——提高士气
本田公司的团队——竞争型团队
我们快是因为对手更快——速度竞争
诺基亚的企业文化——团队精神
吃尽苦头的史蒂夫——团队目标
第四章 知人与善任——管人用人心理
福布斯的用人策略——人尽其才

<<世界上最经典的心理学故事大全集>>

西华公司市井之中寻奇才——用人标准
摩托罗拉公司的教训——授权控权
松下公司的用人制度——用人不疑
索尼公司的内部跳槽——鼓励竞争
提拔不喜欢的人——谋求发展
为一个人买下一家公司——留住人才
大胆提拔年轻人——提拔年轻人
三洋公司培养人才——内部提升
丰田的管理优势——杜绝终身雇用制
第五章 管理之道在于经营人心——管人在于管心
3M公司坦然面对失败——容忍错误
茶杯的故事——兼顾情理
替员工端上一杯茶——爱护员工
红牌作战法——改正错误
把人放在第一位——尊重员工
惠普的“金香蕉”奖——精神激励
第七辑 商用心理学：经商有风险，心态是关键
第一章 摆正心态，从容赚钱——投资心理
渴望一夜暴富的散户——理念优先
从天堂到地狱和旅鼠现象——勿盲目跟风
猴子偷食——勿贪婪
普洱“地震”——勿投机
收藏品的魅力——恰当投资
在股市中亏本的人们——正视风险
看清“市场先生”的游戏——远离市场
巴菲特讲“霹雳猫”的故事——数据分析
可口可乐的成功——顺应消费心理
第二章 大道至简——营销心理
福特的失败与宝马的成功——选取市场
亚历山大的鞋店——产品人性化
美国黑人化妆品市场的黑马——捆绑销售
福特公司的抽奖活动——活动促销
西屋公司的“W”标签——品牌标签
永乐、苏宁、国美三聚头——商圈
便利店的王者之途——便利商机
第三章 双赢是最高境界——公关心理
航空公司的客户满意度——客户投诉
争与不争有差别——合作态度
卖烟草的李克——心理公关
冷漠无情的接线员——情感关注
“哈罗”啤酒——事件营销
Windows7的“供不应求”——饥饿营销
“保护”鸽子——新闻造势
受命于危难之际的弗兰西斯——感性诉求
可口可乐进入中国市场——心理满足
海尔与阿里巴巴的选择——灾难公关
第四章 要懂得应对之策——谈判心理

销售顾问的技巧——预先设局

马林是怎么拿到订单的——肯定对方

在行家面前弄巧成拙的露丝——巧妙报价

谈判专家的策略——后亮底牌

适时告退的经销商——欲擒故纵

机智的克林顿——制造悬念

一点一点慢慢来——探询式递进

三幅名画的命运——以退为进

日本人的小计谋——消磨对方

第五章 买和卖的艺术——推销心理

销售过程中的尴尬与技巧——以诚动人

推销的失败与成功——洞察关注点

会听客户话外音的大卫——窥探心理动向

一件“减价”的貂皮大衣——把握价格策略

“您说的‘价值’，指的是什么”——捕捉客户下意识

等候的成效——右脑思维

客户的担心——安全感

电话销售人员的哀兵策略——利用同情心

销售员乔治的故事——对比效应

白手绢“擦”出的效果——剧场效应

第八辑 职场心理学：不做“穷忙族”，以事业来改变命运

第一章 工作，是你做它而不是它做你——工作心态

会来事——学会做人

忠于自己的职业——学会敬业

郑袖计除美人——做事低调

石苞的故事——心态平和

曹丕以何取胜——争而不争

李鸿章的“大树”——寻找扶持

赵德昭的“远虑”——目光长远

弃智绝俗的张良——大智若愚

武则天的“野心”——把握机遇

老员外送子求学——不可浮躁

范蠡与文种的故事——不贪名利

第二章 想“出头”，先要会“埋头”——新人潜伏

夫差与勾践——学会低调

三选二怎么选——团结意识

喜欢鲜红色的女士——投其所好

总统的交流艺术——一见如故

董事长的策略——利益交换

遵守规则——规矩办事

父子与驴——勿求面面俱到

总编选助理——兴趣诱使

马丁的遭遇——学会忍耐

第三章 取悦你的上司，为自己的前途铺路——与上司相处

龚遂与韩信的不同命运——不争风头

为什么同人不同命——多请教

“马前卒”陈炜——排忧解难

- 表扬过后——拿捏分寸
毛毛虫实验——不盲从
一张名片的故事——不卑不亢
缝补篷布的汤姆——忠诚负责
是什么让他们赢了——挑战权威
慈禧赐字——维护面子
“两面三刀”的基辛格——等距外交
第四章 长袖善舞，与同事同生共存——同事相处
虚伪的证婚人——提高警惕
安迪为什么与他亲近——提防“红人”
林鑫走“后门”——寻找共鸣
贾似道的计谋——巩固地位
一扫形象的“小动作”——含蓄表现
办公室里的“孤独者”——注重交流
黛玉的心思——背后赞美
知错就改的唐太宗——平等合作
第五章 用谁不重要，重要的是怎么用——任用下属
庆贺的警笛——不吝表扬
刘秀的驭人术——收放结合
刘邦的自知之明——起用强者
乾隆的妙招——调解矛盾
屈尊降贵的吴起——讲究情义
国王与大力士——活用权力
房粥之死——明察秋毫
梅考克的处理办法——对事不对人
袁盎和楚王的宽宏大度——大度容人
司马炎引二败为已过——担待过失
第六章 与人竞争，不要与人斗争——竞争
得不偿失的马娜——不占功劳
王秀之的处世哲学——与人无争
田忌赛马——发挥优势
朱博治恶官——抓人把柄
韩琦的致命一击——扫除障碍
猴子欺负狼——寻找弱点
自找麻烦的李刚——保护隐私
奋起的“软柿子”——不做弱者
第九辑 犯罪心理学：迷失的自我
第一章 犯罪的理由——犯罪心理实质与动机
惯于偷窃的少女——盗窃犯罪心理
“飞车党”的“无本生意”——抢劫犯罪心理
“朋友”也可能是骗子——诈骗犯罪心理
腐蚀信仰的贪婪者——贪污受贿犯罪心理
毒品的暴利诱惑——制毒贩毒犯罪心理
为尊严而犯罪的人——尊重需求受挫
新仇旧恨生杀机——情感需要受挫
第二章 主动与被动的差距——犯罪心理的主客观差异
一则群体事件——集群犯罪心理

什么令他们过失杀人——过失犯罪的心理因素
过失也是有迹可循的——过失犯罪动机
苏教授挽救失足青年——初犯心理
一个屡教不改的罪犯——累犯心理
第三章 一切只因非常态——变态心理与犯罪
动手打女友的原因——变态心理
另类的男孩——异装癖
对内衣有特殊爱好的男孩——恋物癖
露阴者的求救——露阴癖
偷窥的乐趣——窥阴癖
幻听者的疯狂——感知障碍
妄想导致的悲剧——思维障碍
那些抑郁自杀的人——情感障碍
第四章 家庭中的悲凉——家庭暴力与伤害
不要和陌生人说话——家庭暴力
婚后仍是处女——家庭冷暴力
婚内强迫性行为——家庭性暴力
恶母虐女——忽视、虐待儿童
诈病的爱丽丝——孟乔森综合征
孩子会被父母的手摇伤——摇晃婴儿综合征
被虐待的老人——精神虐待
想要断绝父子关系的老人——肉体伤害
第五章 活在阴暗中的人——现代社会特殊犯罪
日本的越狱之王——越狱
研究生之死——摇头丸
吸毒者的黑暗世界——海洛因

章节摘录

版权页：故事中的那位印度国王，因为每天都和心爱的女儿在一起，因此对小公主成长变化的差别感受性就很小。

那位医生改变了刺激国王视觉的时间和空间模式，使国王的感受性发生了变化。

12年后进行对比，虽是同一个刺激物，作用于同一感受器官，但国王的差别感受性却提高了。

科学地讲，感受性有绝对感受性与差别感受性之分。

感受性的强度以感觉阈限的大小来衡量。

所谓感觉阈限，指能引起感觉并持续一定时间的刺激量，可分为绝对感觉阈限和差别感觉阈限。

绝对感觉阈限是指刚刚能引起感觉的最小刺激量。

对绝对感觉阈限的感觉能力称为绝对感受性(即对最小刺激量的感觉能力)。

差别感觉阈限是指刚刚能引起差别感觉的两个同类刺激物之间的最小差别量，也称最小可觉差。

对差别感觉阈限的感觉能力称为差别感受性(即对同类刺激最小差别量的感觉能力)。

概括来讲，我们在现实世界里对冷、热等各种感受的不经意慨叹，不过都是人体感觉的反映而已。

听觉是人类感知世界的一个重要途径，是人们接受外界刺激的第二个最主要通道。

人类生活在充满声音的物质世界里，我们几乎每时每刻都在接受外界声音的刺激。

听觉使我们能够享受到美妙的音乐和小鸟的歌唱，它使我们能与家人和朋友们交谈。

电话铃声、敲门声和汽车的喇叭声能对我们进行提醒告诫，通过听觉人们可获得声音所传递的各式各样的信息，得以通往来，传授知识，交流思想。

听觉影响到人们实际生活的许多方面，也是认识外界的重要信息源。

和视觉一样，听觉也需要听觉刺激。

它是由物体振动产生的。

例如，悠扬的琴声是由琴弦的振动产生的，婉转的鸟鸣是由鸟儿声带的振动产生的。

物体振动时对周围的空气产生压力，使空气分子作疏密相间的运动，就形成了声波。

声波再通过空气传递到人耳，使之在耳中产生了听觉。

一个声音传来，我们一般能听出声音来自哪里，这种现象就是听觉的空间定位，听觉对我们进行空间定位是很重要的。

盲人判断事物，主要靠听觉，但就听觉而言，单靠一只耳朵进行空间定位时，不能十分有效地判断声源的方位，却可以有效地判断声源的远近。

我们要准确地判断声源的方位，两只耳朵必须协同作用。

由于我们的双耳位于头部左右不同的位置上，因而当声音从左右不同的方向传过来到达我们双耳时就会有一个先后的时间差，这一短暂的时间差就成为我们对声源左或右定位的重要线索；而当声波同时到达我们双耳时，我们就会对声源进行定位。

编辑推荐

《世界上最经典的心理学故事大全集(超值白金版)》：用轻松的方式，掌握有用的知识从故事中获得心理学的智慧，用智慧帮你解开心中的困惑。

在现实生活中，每个人都要说话、办事，但你可能意识不到的是：心理学可以让你把话说得恰到好处，让你把事情办的漂亮。

西方很多学者认为，心理学是行为学和成功学的基础。

一个人要想在社会上立足，不又要提高说话、办小的技巧，更要学会调整自己的心理，同时善于读懂他人的心理，这样才能做到真正的左右逢源。

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。

现代人的生活处处涉及心理学，它能帮助我们准确地把握自我性格，科学地进行职业规划，完善地处理人际关系，适时地缓解心理压力，甚至感情问题、婚姻生活、亲子教育，都能从中找到解决的方法。

可以说，工作和生活中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多难题就能迎刃而解。

因此，掌握并能够应用一定的心理学知识就显得尤为重要。

《世界上最经典的心理学故事大全集(超值白金版)》是一部经典、有趣、实用的心理学通俗读物，用最具有代表性的故事以及通俗易懂的文字剖析心理学的原理、规律和方法，揭秘心理学的奥秘，让你在轻松的阅读之中收获心理学的智慧。

在这里，我们将帮助你解决生活中出现的各种问题，轻松驾驭生活，从而拥有健康的身心、和谐的家庭、满意的工作、圆融的人际关系、完美的心态和成功的人生。

用轻松的方式，掌握有用的知识，每天读一个好故事，每天学一点心理学。

从故事中获得心理学的智慧，用智慧帮你解开心中的困惑。

罗斯图特说“一个故事能改善与他人之间的关系，怡人性情使人恍然大悟，一个故事可以使我们沉思生存之意义，一个故事可以使我们接受新的真理或给我们以新的视野和方式去体察大千世界，芸芸众生。

”《世界上最经典的心理学故事大全集(超值白金版)》汇集了最经典、最发人深思，最耐人寻味的心理学故事，形象而生动地剖析了心理学的原理，规律和方法。

从故事中获得心理学的智慧，用智慧帮你解开心中的困惑通过经典的心理学故事剖析心理学的原理、规律和方法，揭示心理学的奥秘，让你快速汲取心理学的智慧，帮助你从更深层上洞悉人性，透过纷繁复杂的表象，一眼认清事实的真相，识破诡计，掌控他人，利用心理策略左右逢源赢得成功，收获幸福。

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>