

<<别说你懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<别说你懂心理学>>

13位ISBN编号：9787511321244

10位ISBN编号：7511321240

出版时间：2012-6

出版时间：中国华侨出版社

作者：陈浩 著

页数：278

字数：300000

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>

<<别说你懂心理学>>

内容概要

不同的人有不同的心理，心理决定着一个人的想法，也决定着一个人的行为。同样的事物，对不同的人来说，他们的感觉是不一样的，因为他们的心理活动不一样。

心理学与我们的日常生活是紧密相连的，心理学隐藏在生活的表象之下，支配着人们的行动。要知道，每个人行为的背后都有深层次的心理奥秘。在人们的认识领域里，心理学总是被蒙上一层神秘的面纱，认为心理学深不可测，认为心理学离我们的生活很遥远。实际上，心理学就在我们身边，只是由于我们没有停下来思考生活中的心理现象，更没有去总结，才使得我们对心理学感到很陌生。

关于我们的心理世界，有很多神奇的法则，这些神奇的法则就像无形的引力一样，在人们生活的这个多彩多姿的世界中，不停地发挥魔力，左右着人们的生活——有人成功，有人失败；有人消极，有人乐观；有人欢喜，有人忧愁；有人感觉在天堂，有人认为身在地狱……

掌握一定的心理学知识，可以使你与别人的交往变得顺利。也许，你还能由此成为游刃有余的社交高手。不仅如此，你还会发现以前未曾了解的真实自我，从而进行自我启发。总之，心理学是一门非常有趣又实用的学问。

#精彩阅读推荐#

正能量——正向心态带来非凡的成功（畅销珍藏版）（改变全世界10亿人生活及命运的神奇力量。不可思议的有趣启示，有求必应的美妙体验！
比尔盖茨、巴菲特、乔布斯、奥巴马、马云、柳传志等人都是此书受益者！
）

<<别说你懂心理学>>

作者简介

陈浩，中国总裁网金牌培训师、国际职业培训师行业协会特约理事、国家中小企业银河培训工程注册培训师。

部分荣誉：2006年中国十大培训师、2007年五星级高级国际职业培训师、1978—2008年中国企业教育培训50强培训师、2009年最具影响力实战派专家。

畅销作品：《工作就意味着责任》、《职业精神》、《做最好的管理者》、《做情绪的主人》、《管人管到位》等。

服务过的企业：石药集团、中国石油、富贵鸟矿业、巨东集团、可口可乐、国家电网、粤电集团、平安健康集团、太钢集团、乐仁堂药业、北京猫王家具、智海集团、中国兵器、中原油田、博锐生物、兴隆控股、同煤集团、戎子酒庄、琪尔康保健、中国烟草、浦发银行……

主讲课程：《别找借口找方法》、《从优秀到****的三次蜕变》、《执行力》、《工作就意味着责任》、《带好团队管好人》、《做最好的管理者》、《如何有效辅佐上司》、《管理者魅力演说》、《职业精神》、《职业生涯6天突破终极》等。

<<别说你懂心理学>>

书籍目录

第一章 认知心理学：心理学是我们看清自己的眼睛

- 巴纳姆效应：人贵在自知，难在自知
- 酝酿效应：静心酝酿，让灵感迸发
- 重叠效应：“熟视”容易“无睹”
- 控制错觉定律：我们总是会“自信地犯错”
- 三分之一效应：看似第一的东西，不一定是最好的
- 手表定律：更多标准会让你无所适从
- 反映法则：外在世界反映你的内在真实
- 韦奇定律：你很容易被别人左右
- 非理性定律：人其实都是感情型动物
- 过度理由效应：少一点理所当然的猜想
- 皮尔斯定理：意识到无知，是知道的开始
- 晕轮效应：管中窥豹未必准，以偏概全要不得

第二章 社交心理学：交“人”重在交“心”

- 首因效应：不可忽视的第一印象
- 近因效应：最近的印象很重要
- 约哈里窗户理论：恰如其分地暴露自己
- 焦点效应：每个人都希望成为焦点
- 相悦定律：喜欢引起喜欢
- 沟通位差效应：没有平等就没有真正的沟通
- 改宗效应：好好先生做不得
- 多看效应：见面时间长，不如见面次数多
- 刺猬法则：距离产生美
- 犯错误效应：不完美的人更受欢迎
- 宽容定律：退一步海阔天空

第三章 生活心理学：日常琐事带你走入心理世界

- 雪中送炭定律：远远胜过锦上添花
- 瓦伦达效应：专注于事情本身，不患得患失
- 蔡戈尼效应：掌控自我，享受平衡生活的乐趣
- 踢猫效应：别成为坏情绪的传递者
- 习惯效应：习惯是一种惊人的力量
- 自己人效应：自己人，一切好商量
- 异性相吸定律：男女搭配，干活不累
- 自我参照效应：人们都会关注与自己有关的事情
- 不值得定律：不值得做的事情，就不必去做
- 蝴蝶效应：不可忽视的连锁反应
- 自我批评定律：道歉更容易获得别人的原谅

第四章 职场心理学：心态是工作中的软实力

- 避雷针效应：能疏善导，化解职场矛盾
- 蘑菇定律：职场新人要学会低调处事
- 竞争优势效应：只有合作才能双赢
- 毛毛虫效应：领导期待你说“NO”
- 老鹰效应：发光要趁早，至少要让别人知道你行
- 螃蟹效应：共同进退，才是发展之道
- 共生效应：学会借助别人的大脑

<<别说你懂心理学>>

缄默效应：犯了错，沉默就是错上加错

链状效应：在办公室，想叹气的时候就微笑

拆屋效应：不要拒绝看起来很难完成的任务

第五章 管理心理学：知“心”者治人，不知“心”者治于人

南风法则：管理，温暖胜于严寒

例外定律：该放手时放手，该授权时授权

华盛顿合作定律：团队合作不是简单的人力相加

酒与污水定律：莫让“害群之马”影响团队发展

苛希纳定律：用人之妙不在多，而在精

表率效应：以身作则，一呼百应

参与定律：参与是支持的前提

雷尼尔效应：用“心”留人，胜过用“薪”留人

破窗效应：千里之堤，溃于蚁穴

奥格威法则：驾驭强人，成就自己

第六章 教育心理学：教子有“心”，自然有“方”

詹森效应：教会孩子用平常心对待得失

蔡戈尼效应：调动孩子渴求度，让孩子念念不忘

角色效应：孩子应扮演他自己的角色

心理疲劳定律：孩子有时也会“心累”

动机适度定律：给角色压力一个出口

情绪判断优先原则：先处理情绪，后处理事情

期望定律：期望是一种有效的“指挥”

厚脸皮定律：孩子也有自己的“面子”

跨栏定律：不经历风雨，怎能见彩虹

超限效应：物极必反，过犹不及

瓦拉赫效应：找到发挥自己潜能的优势方向

第七章 爱情心理学：悉心经营，用心才能赢得爱

罗密欧与朱丽叶效应：一定要坚信阻力之下的爱情

幸福递减定律：爱情保鲜需要不断制造新鲜感

婚后沉默心理：不要让婚姻变成爱情的坟墓

路径依赖定律：开始的选择决定着未来的幸福

淬火效应：火热爱情冷处理

沉没成本效应：爱得起，放得下

延迟满足定律：得不到的就更加爱

麦穗效应：不求最好的他（她），但求最适合的他（她）

博萨德定律：距离越远，爱情越浅

吸引力法则：指引丘比特之箭的神奇力量

互补定律：各有所长，互相吸引

布里丹毛驴效应：真爱一个人，就不要优柔寡断

第八章 幸福心理学：叩开心门，幸福其实并不难

因果定律：任何一种结果的出现，都不是偶然的

古特雷定理：把大梦想分解成一个个的小梦想

杜利奥定律：用热情为生活开一扇窗

酸葡萄效应：可望而不可即时，请学会自我安慰

史华兹论断：“幸”与“不幸”，全在于你

平常心定律：以平常心观不平常事，则事事平常

贝勃定律：珍惜多少，才真正拥有多少

<<别说你懂心理学>>

野马结局：不生气是一种修行

拍球效应：压力要有，但也别太多

迪斯忠告：活在当下最重要

兰德定律：看开，想开，烦恼自然走开

第九章 成功心理学：“心法”才是真正的“方法”

布利斯定律：事前想得清，事中不折腾

洛克定律：目标既要有，又要可行

贝尔效应：有了成功的信念才会成功

飞轮效应：不要害怕开始的困难，挺住就是胜利

最后通牒效应：设定最后期限，你的效率会更高

蜕皮效应：成长就是不断地超越自我

冰激凌哲学：逆境里的磨炼

“懒蚂蚁”效应：傻干没用，你得先学会思考

比伦定律：失败也是一种机会

基利定理：失败乃成功之母

杰奎斯法则：不要试图一口气吃成胖子

保龄球效应：成功始于定位

<<别说你懂心理学>>

章节摘录

《别说你懂心理学》重叠效应：“熟视”容易“无睹”我们都知道，识记两种相似的事物，很容易将其混淆，甚至会将二者遗忘。

这是为什么呢？

心理学家柯勒把这种现象命名为“重叠效应”。

他认为：“内容相同的东西重复出现时，因为这些东西的性质相同，就会产生互相抑制的反应，从而互相干涉，让人容易遗忘。

”“老总，对不起，对不起。

”江文一个劲地向上司道歉。

是什么引起上司的“暴怒”呢？

这一切源于江文犯了由心理学上所说的“重叠效应”引发的大忌。

文件A和文件B相似却不同，虽然有前辈告诫江文不要同时整理这两份文件，但是江文信心满满地说：“只要我认真些，仔细点，肯定出不了差错。

”结果呢？

事情并没有向江文预期的方向发展，只是短短的一个小时，文件A和文件B就“混熟”了，两份文件“如胶似漆”地混在一起，难合难分……最终，老总望着这个难以收拾的“烂摊子”愤怒异常。

与其说江文是重叠效应的受害者，不如……

<<别说你懂心理学>>

编辑推荐

《别说你懂心理学》编辑推荐：在人们的认识领域里，心理学总是被蒙上一层神秘的面纱，认为心理学深不可测，认为心理学离我们的生活很遥远。实际上，心理学就在我们身边，只是由于我们没有停下来思考生活中的心理现象，更没有去总结，才使得我们对心理学感到很陌生。

<<别说你懂心理学>>

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>