

<<超有味心理学>>

图书基本信息

书名：<<超有味心理学>>

13位ISBN编号：9787515100876

10位ISBN编号：7515100877

出版时间：2012-1

出版时间：西苑出版社

作者：黄亚男

页数：236

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>

<<超有味心理学>>

前言

心理有个谜 你是个学生吗？

如果是，你一定听过“一千个读者，就有一千个哈姆雷特”的说法，为什么会出现此种“仁者见仁，智者见智”的差异呢？

你是否曾有过这样的经历：通宵达旦地复习过后，脑中依旧杂乱无章，甚至步入考场后脑中瞬间变得一片空白？

在犯了错误之后，你是否曾以“我这样做是有原因”的来为自己辩解？

……“记忆选择性定律”、“记忆系统性定律”、“自我宽恕心理”……可以为你解答上述难题，并助你在成长的路上一臂之力。

你是个职场菜鸟吗？

如果是，一定有人或直接或间接地告诉过你“第一印象是关键”，那究竟该如何给别人留下良好的第一印象呢？

凭着初入职场的新鲜感，你以最大的热情对待身边的每个人，换来的却是别人的疏远甚至是反感，这是为什么？

忙碌了一天下班后，总是习惯性地将老板设置为“拒绝接听”，这背后隐藏的又是什么样的心理呢？

……“首因效应”、“平等性原则”、“齐加尼克效应”……告诉你在职场中必须遵守的“潜规则”，并助你在工作中顺风顺水。

你是个视爱情重若生命的人吗？

如果是，“一见钟情”必定是不少人心中浪漫的代名词，究竟是什么让你在遇到他（她）的一瞬间便坠入人情网呢？

无论是外国的罗密欧与朱丽叶，还是中国的梁山伯与祝英台，为什么在遇到了外界的阻挠之后，在一起的决心更坚定了？

明明已经尽自己最大的能力做一个贤妻（贤夫）了，另一半为什么还会在外面找情人呢？

……“晕轮效应”、“禁果效应”、“糖果效应”……提示你爱情也可以进行理性地解读，并助你在情感的世界里甜甜蜜蜜。

著名心理学家弗洛伊德说：“任何五官健全的人必定知道他不能保存秘密。

如果他的嘴唇紧闭，他的指尖会说话；甚至他身上的每个毛孔都会背叛他。

”在大师的眼中，再微小的细节也是认识他人的重要线索。

但对平凡如我们的世俗之人而言，如何了解自己、走进他人的心里，仍是一个难解的谜，仿佛在每个人心里都有一把锁，秘密安稳地置于“保险柜”中。

或许，我们未能如心理大师那般具有一双洞察人心的“火眼金睛”，但其实想要打开自己和他人的“心锁”远没有想象中的困难。

请翻开这本书，它从自我认知、色彩心理、人格心理、星座心理、情绪心理、职场心理、成功心理、交际心理、爱情心理、婚姻心理、消费心理和健康心理等社会生活的重要领域，全面阐释了120多个神奇的心理学术语。

这些心理学定律，就像是打开“心锁”的钥匙，只需对它们有一定的了解，你便能解开人们心里的谜，使人生中的诸多现象变得清晰、透彻许多，人生也会因此而更加幸福、美好得多。

<<超有味心理学>>

内容概要

在大师的眼中，再微小的细节也是认识他人的重要线索。但对我们而言，如何了解自己、走进他人的心里，仍是一个难解的谜，仿佛在每个人心里都有一把锁，秘密安稳地置于“保险柜”中。

或许，我们未能如心理学大师那般具有一双洞察人心的“火眼金睛”，其实想要打开自己和他人的“心锁”远没有想象中的困难。

请翻开黄亚男编著的《超有味心理学》，它从自我认知、色彩心理、人格心理、星座心理、情绪心理、职场心理、成功心理、交际心理、爱情心理、婚姻心理、消费心理和健康心理等社会生活的重要领域，《超有味心理学》全面阐释了120个神奇的心理学定律。

<<超有味心理学>>

书籍目录

序章

心理学的由来及发展

各种各样的心理学

第1章 这是怎么回事——心理学背后的秘密

考试后，脑袋竟一片空白——记忆系统性定律

为什么一千个读者就有一千个哈姆莱特——记忆选择性定律

准妈妈为何进行胎教——感官协同效应

“爸爸，你横着切过苹果吗”——功能固着心理

出门前，对镜中的自己笑三次——心理暗示作用

为什么王家卫拍戏时间长、无剧本——酝酿定律

第2章 你了解自己吗——挖出内心的那个“我”

梦，告诉了我们什么——潜意识理论

出生时间决定了你的性格吗——巴纳姆效应

“我是个什么样的人”——镜像效应

你相信第一感觉吗——直觉效应

我们为什么哭——霍桑效应

喜新厌旧是人的天性吗——多看效应

“对不起，我这样做是有原因的”——自我宽恕心理

为什么大家都买“中国牙防组”牙膏——权威效应

第3章 活着，要有点“好色”——“色”眼识人那一套

红蓝黄绿，你是哪一种——颜色定律

紫色的女性内衣最畅销——紫色效应

很多高端产品喜欢用黑色——黑色效应

为什么快餐店不适合等人——红色效应

用蓝色窗帘、蓝色桌椅布置会议室——蓝色效应

第4章 从“心”窥视他的人格——捉住藏在人格中的小兔子

九型人格测试——人格定律

完美至上的1号型人格——彼得斯定律

热衷关怀的2号型人格——助人为乐定律

追逐成功的3号型人格——跳蚤效应

欲望炙热的4号型人格——狄德罗效应

善于思考的5号型人格——懒蚂蚁效应

异常敏感的6号型人格——瀑布心理效应

享受快乐的7号型人格——杜利奥定律

同情弱者的8号型人格——Underdog效应

你好我也好的9号型人格——华盛顿合作效应

第5章 “星型相印”的人天生一对——当星座遇上血型

探秘A型血人吹毛求疵的原因——细节定律

B型血人内心深处很好强——竞争优势效应

为什么AB型血人总是犹犹豫豫——布里丹毛驴效应

O型血人最讨厌婆婆妈妈——不值得定律

水象星座（巨蟹座、天蝎座、双鱼座）——非理性定律

风象星座（天秤座、水瓶座、双子座）——布朗定律

土象星座（摩羯座、金牛座、处女座）——自我参照效应

火象星座（白羊座、狮子座、射手座）——适度选择定律

<<超有味心理学>>

第6章 为什么堵车会让人心烦——做自己情绪的主人

每月总有几天情绪低落——情绪周期定律

你有“乐极生悲”的体验吗——心理摆效应

把气撒在小猫身上——踢猫效应

2012带来的“末日情绪”——墨菲定律

第7章 在办公室“打太极”——职场中的花花“心”肠

如何营造和谐的办公室气氛——亲和效应

巧妙利用午餐时间——交往适度定律

为什么男女搭配，干活不累——异性相吸定律

切勿凡事都作“好好先生”——改宗效应

生于忧患，死于安乐——青蛙效应

用温情俘获员工的心——南风效应

第8章 “处心积虑”地成功——左右逢源的成功法则

任何事情的发生都有其必然原因——因果定律

命运经常被习惯主宰——惯性定律

说你行，你就行，不行也行——期望效应

没有茧中的蛰伏，哪来羽化成蝶的美丽——蘑菇定律

别让他人的观点影响你的决定——手表定律

设定最后期限，你的效率会更高——最后通牒效应

做事化繁为简——奥卡姆剃刀定律

失败也是一种机会——比伦定律

第9章 为何你会“盯”上那个人——与人相处的交际艺术

第一印象是关键——首因效应

尊重别人就是尊重自己——互惠关系定律

人们更喜欢与自己有共同点的人——名片效应

用自嘲缓解尴尬——幽默效应

露点瑕疵更能赢得好感——出丑效应

以宽容的心善待他人——海格力斯效应

雪中送炭好过锦上添花——边际效用递减法则

过分热情的帮助可能会起反作用——平等性原则

第10章 我的柔情你永远不懂——爱是一种说不出的体验吗

剩男剩女的爱情观——爱情里的麦穗理论

为什么帅哥靓女很难在一起——逆向选择

我爱你，因为一见钟情——晕轮效应

“阻挠越大，我们在一起的决心越强”——禁果效应

越熟悉，越喜欢——熟知性法则

男人沉迷于网络色情是怎样的心理——古烈治效应

揭秘男人喜欢带女友看恐怖片的原因——爱情的吊桥理论

青年男女多喜欢在酒吧约会——黑暗效应

第11章 透视“围城”里的秘密——婚姻不是一颗心的独舞

年轻人的闪婚心理——从众效应

女人何苦为难女人——零和游戏定律

丈夫不愿回家的“苦楚”——过度理由效应

家有贤妻（贤夫），为何又找情人——糖果效应

“小三”未必是家庭的破坏者——鲶鱼效应

关系有了裂痕要迅速弥补——多米诺效应

爱他，就给他足够的自由——刺猬法则、

<<超有味心理学>>

如何说服丈夫为自己买高档服装——登门槛效应

第12章 “买卖”之间的终极博弈战——不要让消费成为糊涂的账

为什么说顾客就是上帝——250定律

非名牌不买的心理动因——凡勃伦效应

服务态度影响商品销售——微笑效应

限时抢购的原理——短缺原理

为什么女人购物喜欢砍价——对比效应

无法抗拒买彩票的诱惑——控制错觉定律

消费习惯会随收入改变吗——棘轮效应

第13章 为什么越来越多人去美容——寻求健康的那些小心思

“幻丑症”令人造美女整容成瘾——美女效应

半夜偷菜属于心理疾病吗——贪婪定律

为什么白领们的周末大多在睡觉——空白效应

下班后，为何将“上司”设置为拒绝接听——齐加尼克效应

听音乐对健康有哪些好处——莫扎特效应

章节摘录

记忆，顾名思义，是由“记”和“忆”两个部分组成的，它是人脑对经历过的事物的反映，是当信号作用已经停止后对信息的储存。

这些经历过的事物都会在头脑中留下痕迹，并在一定条件下呈现出来。

记忆是人们保存和积累个体经验的过程，是对过去经验的表征或重构，是一种基本的心理过程，与其它的心理活动紧密相关。

人脑经历过的事物、思考过的问题、体验过的情感和情绪、练习过的动作等都可以成为人们记忆的内容。

从“记”到“忆”是有一个过程的，其中包括了识记、保持和回忆。

识记一样东西，并不难，记忆的过程中最难的在于，如何将其变成“回忆”。

在心理学意义上，记忆不仅仅是过去经验的浮现与持存，更是一种具有情感心理趋向的选择行为。

正像恩斯特·卡西尔所说的那样：“在人那里，我们不能把记忆说成是一个事件的简单复现，说成是以往印象的微弱映像或摹本。

它与其说只是在重复，不如说是往事的新生，它包含着一个创造性和构造性的过程。

仅仅收集我们以往经验的零碎材料是不够的，我们还必须真正地回忆亦即重新组合它们，必须把它们加以组织和综合，并将它们汇总到思想的一个焦点之中。

”那么，如何才能将自己想要记住的东西，长久地存放在记忆里呢？

“记忆系统定律”是一个非常重要的方法。

生活中有些人，由于不懂得记忆系统性定律，总是无法取得良好的记忆效果。

他们本来知道得不少，可是知识在脑子里却是一些死东西。

当需要忆起某种东西时，总是想不起来，与此同时，不需要的东西却“浮上心头”。

而另一些人，知道的知识可能不多，却全部都运用得得心应手，能够在记忆里随时再现所需要的东西。

这两种人的区别就在于，前者脑子里没有一个合理的知识体系，后者却有。

因此，我们在记忆的时候，不要一开始就泛泛地学习。

有一个人想要把整部《百科全书》全都弄明白，于是，他拿起书，从第一页开始学。

可是，当他按着顺序看到第100页的时候，就再也进行不下去了。

因为学习的过程不仅极为枯燥，而且几乎没有成效，看到后面时，前面看过的东西看起来还是那么得陌生，于是他只能放弃了。

对一门知识的掌握与理解，在很大程度上取决于对知识间关系的把握程度。

如果学得的知识支离破碎，各不相联，那么就很难记忆、理解和巩固，更谈不上实际应用。

如果在开始学习之前，先建立一个知识体系，在脑子里把知识和用这些知识的场合联系起来，效果应该就会好很多了。

俄罗斯著名军事家苏沃洛夫建议：“记忆是智慧的仓库，但是在这个仓库里有许多隔断，因而应当尽快地把一切都放得井井有条。

”系统记忆方法高手拿破仑也曾说：“一切事情和知识在他的头脑里安放得像在橱柜的抽屉里一样，只要他打开某个就能取出所需要的材料。

”为了达到这一目的，我们在每学习一段时间后，就应该抽出一些时间，对所学的知识进行整理与归纳，使之系统化、条理化，形成知识的网络结构。

就像用一根红线，把散落的珠子按特定的顺序串在一起，编上序号一样。

只有经过了这样的一个过程，我们学到的知识才能真正进行我们自己的知识体系，而不是暂时存放在我们脑中的别人的知识。

很多时候，学生习惯在考试前“突击”，强制性地记住一些知识，以应对考试，但由于这些知识并未真正列入系统，而只是凌乱的记忆，因此很多人都有这样一种感觉：考试结束后，大脑一片空白，就像自己什么都没记过一样。

其实，这就是知识未能系统化造成的。

.....

<<超有味心理学>>

编辑推荐

作为普通的社会人，也许我们并不熟悉那些被冠以各种名称的心理法则，但是我们却经常在不自觉、无意识中接受来自他人或环境的心理影响，同时我们也在不自觉、无意识之中运用心理法则对他人施加影响。

黄亚男编著的《超有味心理学》介绍了最神奇的120个心理学定律，帮助读者认识自己，看透他人。

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>