

<<我的第一本心理学书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本心理学书>>

13位ISBN编号：9787121134296

10位ISBN编号：7121134292

出版时间：2011-7

出版时间：电子工业出版社

作者：郭军锋

页数：283

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>

<<我的第一本心理学书>>

内容概要

心理学很神秘，也很严谨；心理学很冷僻，亦是热门。

传播心理学是心理科技工作者的至上使命。

本书从科学、趣味、实用性的角度，遵循心理学的学科分类，以心理学实验和生活案例为切入点，活泼、全面、详细地点评生活中方方面面的有趣心理学现象。

从趣味心理过程、社会心理现象、恋爱及婚姻中的心理学原则、商家和消费者的心理分析，到求职过程及职场中的心理适应和调节，同时包含变态心理学和犯罪心理学等10个分支，为读者层层解开心理学的神秘面纱，领略心理学的独特魅力，使读者10天掌握心理学，成为心理学达人。

<<我的第一本心理学书>>

书籍目录

第一章 生活心理学

心理来自何处：大脑还是心脏
内心苦闷：心理咨询真的有效吗
三十未立，男人你该怎么办
梦里花落知多少：梦境预示了什么
魅力提升，礼仪的心理学秘密
相处有艺术，如何选择好闺蜜
延迟满足，更大的收获在后头
期待效应，怎样塑造优秀的孩子
人性存弱点，为何被骗的总是我
空虚，网络依赖的根源

第二章 健康心理学

实用完善的身心健康观
性格决定潜在疾病
点中女性幸福穴位
轻拧愤怒的调节阀
笑着居然也会得抑郁
吃出健康：涉取美食快乐素
心理的体检，心理健康看得见
乐观的人有魔力
面对压力，如何减压
重寻愉悦，授予幸福博士学位

第三章 求职心理学

职业起点，何时开始规划
工作价值：自我成就的证明
是什么决定你的岗位选择
功利主义殆害多
求职礼仪，不卑不亢
秀出真我，展示竞争力
自信满满，我的职场我做主
二次择业的纠结
从头再来，天生我材必有用
创业，理性地奔跑

第四章 职业心理学

拖延习惯你有吗
和同事做朋友可靠吗
工作压力怎么解压
职业倦怠大揭密
八个小时的学问
SOHO族的苦与乐
中年危机：必将来临的困惑
什么时候需要职场充电
秀出自我：职场晋升五步走
如何做一名优秀管理者：来自霍桑实验的启示

第五章 恋爱心理学

<<我的第一本心理学书>>

什么是喜欢什么是爱
门当户对，恋爱也有潜规则
一见钟情能长久吗
恋爱中的女人最想要什么
异地恋如何保鲜
善意的谎言，她能接受吗
“脱光”秘笈：剩男剩女追有方
求取爱情真经路上的八十一难
失恋这杯苦茶，该怎么喝
为什么失恋的人难以忘情

第六章 婚姻心理学

逃婚的冲动：婚前恐惧
处处真情：这样的我够不够好
没有沟通的婚姻怎么办
七年之痒，怎么办
家庭暴力源自何处
和谐房事：婚姻生活的润滑剂
情感危机：遭遇婚外情
婆媳相处：如果有天我是婆婆
完美老公长什么样
走出离婚阴影，幸福在前方

第七章 消费心理学

天生购物狂，购物欲何处来
货比三家，你后悔了吗
攀比心态何处来
女性消费的特点
儿童也疯狂，我的玩具我做主
谁是聪明的销售员
网络购物，给力的购物新方式
透视广告，你被忽悠了吗
捆绑式销售，不便宜的赠品
实用消费，怎样购物最节省

第八章 社会心理学

自我认同，悦纳不完美的自己
社会化，成熟社交迈出第一步
利他行为：谁会伸出援助之手
从众与独立：我的决定被谁左右
群体的决策：更冒进还是更保守了
社会角色：一场靠演技的演出
奇妙的第一印象
人为什么会有偏见
面对恐慌信息，你该怎么办
内部归因：成功是否靠能力

第九章 变态心理学

他为何惧怕和陌生人说话
厌食、贪食和心理有关吗
躁狂抑郁是不是病

<<我的第一本心理学书>>

你有强迫症吗

自闭孤独，心门为谁关

灾难后，为什么会有反应障碍

疑病症的根源在哪里

性歪曲：病态冲动的折磨

人格异常：家庭教养之殇

评定诊断：我不是变态狂

第十章 犯罪心理学

人质缘何爱上劫匪

犯罪本源是天生的吗

女性犯罪为何会如此冷酷

第一现场：激情状态下的失控行为

魔高一尺：我曾经成功骗过测谎仪

集体犯罪：迷失的好人很凶狠

连环杀人犯隐藏的暗夜幽灵

犯罪目击：证人证词并非完全客观

破窗效应：减少犯罪率的成功启示

人格缺陷：犯罪行为的心理大曝光

<<我的第一本心理学书>>

章节摘录

一个训练有素的职场男士最起码的礼节是和伙伴及客户进行力道适中的握手，在第一次“交手”中传递优势。

一个干净、修剪整齐的右手与你相握，手掌不会太潮湿，也不很干燥，让人有一种舒心感。

握手有力让人认为你是个很有分量的人，大度有气魄，充满自信，进而对专业能力做出信任的推断。

我们设想一下，如果接触的是一个指甲很长，而且充满污垢的手，那么人的内心就不想和他握手，这种心理的排斥感和距离感进而会否定他的其他所有方面。

人自然会觉得他的专业水平不足，服务意识欠缺。

如果接触的男士手上戴了两个以上的戒指，尤其是金光闪闪，但是很劣质的首饰，就会得到“此人虚荣，不务正业”的评价。

可想而知，以后几乎就没有任何合作的可能了。

因此，男士尽量不要佩戴太多的饰品，以免给人华而不实的印象。

心理学认为，衣饰也是一个人才华的外露，因此，有效地装扮自己，不仅能提升个人形象，而且能够为我们塑造一个良好的社会形象，甚至提高职业品位。

举个例子，如果两个业务员上门推销相同的电话机，我们一般会 and 衣饰得体、举止文明的业务员签单，而不是那个不注意个人形象的业务员。

因为，在人的内心，会自然地将销售人员的品位以及素质附加到产品性能和品质上。

注视他人的方式也能透漏内心秘密。

习惯平视他人的人对外界有客观的认识，性格中庸，善于把握机会；而经常俯视对方的人则具备心理优越感，甚至有很强的敌意，合作意识淡漠；仰视对方的人性格柔弱，甚至自卑，需要别人的鼓励和支持。

走路的姿势也能显露一个人的个性。

走路快的人雷厉风行、执行力强、有魄力，性格一般偏外向，个性鲜明，有明显的感情好恶，同时也缺乏对细节的耐心和忍耐力，擅长做决策。

步履较慢的人则一般内心平静，性格沉稳，没有大喜大悲，凡事愿意三思而后行，善于与人合作，但缺乏爆发力，热情不足。

心理学表明，一个人稳定的着装风格和颜色能说明他的性格特点及气质类型。

掌握了这些信息，有利于我们管理个人形象，优化与他人的沟通模式。

<<我的第一本心理学书>>

编辑推荐

检视自己和身边人的林林总总，细细品味人生西恋多了一份纯净。
少了一份浮躁.多了一份知性，少了一份莽撞.....建立积极乐观的心态改善生活品质.重拾工作激情，
恢复心灵的有序状态.是这本书带给读者曲巨大财富。

<<我的第一本心理学书>>

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>