第一图书网, tushu007.com

<<改变人类生活的心理定律全集>>

图书基本信息

书名：<<改变人类生活的心理定律全集>>

13位ISBN编号：9787509000656

10位ISBN编号：7509000653

出版时间：2006-4

出版时间：当代世界出版社

作者：朱彤

页数：300

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

内容概要

《改变人类生活的心理定律全集》是一本心理学趣味入门读物，它不同于心理学理论著作的深奥晦涩，它对有趣味的故事和生活中司空见惯的现象，用深入浅出的心理学理论来阐释，使读者在轻松、愉悦的阅读中了解许多心理学的基本知识。
此书可以帮你了解日常现象背后的心理学原因，给你提供一些有利于为人处世的心理学原则，并使你对生活的观察从此多出一个心理学的角度。
本书可以加深你对内心世界和人性本质的认识。
如果你想得到更多的智慧，请认真阅读本书，并加以记忆、思考和应用。
当你走进心理学的殿堂，你会发现你的心灵和行为已经开始发生意想不到的改变。
本书有三个基本功能：1 如果你是从事和人打交道的工作，你可以更好的了解怎样把握人心，怎样和人交涉才能达到最好的效果。
2 如果你是做独立思考的工作，那么你可以学得更好的、更正确的思维方工，避免走入思维的误区。
3 如果你是热爱文学和艺术，这本书可以帮助你了解人性，从而更好地理解文学和艺术作品的深刻内涵。

作者简介

朱彤，出生于70年代，大学毕业后先后从事记者、编辑、营销策划、成功学培训等工作，曾任职HILTON HOTEL 市场调研员、美国MING TREE企业中国区代表，现专职从事成功心理学、教育心理学、消费心理学的研究工作，并为个人提供职业规划咨询和为几家媒体撰写专栏文章和评论。
主要作品用《生活中的心理学》、《父母教子语言艺术》、《耶鲁领袖训练大讲义》、《骷髅会精神》、《新职业风暴》、《青年管理者必读的101个哲理》等，其作品在两岸三地畅销不衰，深受读者好评。

书籍目录

第一编 认知、感官与记忆心理暗示定律定势思维定律晕环定律整体性定律选择适度定律控制错觉定律对比定律空白定律酝酿灵感定律大小刺激定律角色深化定律时间错觉定律陌生时长定律两头快中间慢定律注意选择性定律眼球经济定律记忆系统性定律感官协同定律记忆选择性定律 第二编 自我、个性与道德了解自己定律自我宽恕定律需求发展定律态度重要性定律尊重需求定律厚脸皮定律挑战自我定律挫折必然性定律指标定律目标适度定律得寸进尺定律动机适度定律下坡容易定律竞争优势定律配套定律道德动机定律 第三编 情感与情绪情感宣泄定律禁果定律急中生智定律空虚寂寞定律厌恶防卫定律代偿定律当头棒喝定律金钱破坏兴趣定律情绪共鸣定律好心情乐助人定律物极必反定律清绪转移定律酸葡萄甜柠檬定律 第四编 身体、环境与心理身体语言定律感觉剥夺定律心身疾病定律疼痛麻木定律心理疲劳定律感觉适应定律眼不见为净定律成瘾定律体育健全性格定律拥挤定律颜色定律天气定律噪音定律 第五编 人际关系与影响力自我暴露定律互惠定律投射定律首因定律近因定律相似定律互补定律相互吸引定律皮格马利翁定律攀比定律以貌取人定律邻里定律情感与理性宣传定律单面和双面宣传定律心理控制定律交往适度定律欲扬先抑定律情感征服定律换位思考定律交际氛围定律讨厌完美定律异性定律 第六编 社会与群体从众定律传播扭曲定律社会促进定律社会促退定律权威定律名人定律冷漠旁观定律社会感染定律社会懈怠定律小世界定律破窗定律马太定律社会性定律社会角色规范定律社会角色转换定律权力膨胀定律遵从时尚定律

章节摘录

书摘心理暗示定律　二次世界大战的时候，凶残的德军曾经对一个俘虏做过一个实验。
他们把他绑起来，蒙上眼睛，告诉他要把他的血放光。
然后在他的手腕处施加一点刺痛，再用水龙头一滴一滴地放水，发出不断的滴答的声音。
　他们也许只是想捉弄他，但是想不到的是，过了一段时间，这个俘虏竟然真的死掉了!当然并没有任何致命的措施施加给他，那他为什么会死掉呢？　心理学家告诉我们，这是心理暗示发生的作用。
所谓心理暗示，是指在无对抗的条件下，通过语言、行动、表情或某种特殊符号，对他人的心理和行为发生影响，使他人接受暗示者的某一观点、意见，或者按照被暗示的方式活动。
　在这个事例中，德军给俘虏的暗示是：要把他的血放光。
而这个俘虏相信了他们的话，就是接受了暗示，就影响了自己的身体机能，导致自己死亡。
　暗示施行起来是非常简单的。
暗示者只要给一些现成的信息，使被暗示者无批判地接受，暗示就会发生作用。
　暗示不需要讲道理，只靠直接的提示。
比如美国有一种戒烟电话。
当一个人烟瘾上来难以抑制时，就可以拨打它，然后就会听到难听的气喘声和咳嗽声。
这就是在暗示你，如果不戒烟，下场也会是这样!这种暗示，往往比大堆的说教还要有效，也许是因为给人的感觉很直接吧。
　那么，人为什么会接受别人的暗示呢?难道人们没有所谓的“ 主见 ”吗？　人格心理学家告诉我们，任何人做出判断，都是由人格中的“ 自我 ”部分，综合了个人需要和环境限制之后而做出。
这样的决定和判断，我们称为“ 主见 ”。
　一个“ 自我 ”比较发达、健康的人，是比较“ 有主见 ”的。
但是，我们知道，人不是神，世上并没有万能的和完美的人，任何“ 自我 ”都不可能在所有情况下都正确。
这就导致了“ 完全有主见 ”的人是不存在的。
正是“ 自我 ”在客观上的缺陷，为别人的影响和心理暗示，留出了空白，提供了机会。
　当然我们对心理暗示不要一味地恐惧和排斥，因为心理暗示并不都是消极的，还有很多积极的。
前面讲到的那个戒烟电话就是一个。
另外，我们的古人也早已学会了这个方法。
　《三国演义》中有一段“ 望梅止渴 ”的故事，讲曹操有一次率兵马远途跋涉，天气炎热，官兵们又累又渴，偏偏又找不到一口水井和一条溪水。
于是曹操对士兵们说：“ 前面山上有一片梅林，马上就要吃上梅子了，到时就不渴了! ”　梅子是酸的，人们一提到“ 酸 ”，因为条件反射的作用，就会分泌大量唾液，这样就可以暂时解渴。
士兵们听到曹操说有梅子，一下在嘴里分泌了许多唾液(当然他们自己意识不到)，感到不那么渴了，也来了精神，不自觉地加快了脚步。
　在这里，曹操就巧妙地使用了心理暗示。
　在生活中，也有许多利用积极心理暗示的例子。
比如一名运动员的成绩已经非常接近世界记录了，这时，他的教练在旁边轻轻暗示道：“ 你能行，你一定能得第一! ”这一暗示，激发了他全部的潜能，使他发挥到最好，在比赛中真的得了第一。
　其实积极的心理暗示，我们不必一定要等待别人给予我们，我们自己就可以给予自己很多这样的暗示。
许多成功学家提到，人要有积极的心态，要善于自我激励就是这个意思。
　如果你经常对自己说：“ 我能行，我是最好的! ”就能调动起很大的能量。
这就是自己暗示自己的作用。
　P2-4

编辑推荐

为什么人际交往中对别人过好，会对我们不利?为什么在人际交往中，一定程度的自我暴露是给人好感的前提?为什么热切的期望会使被你期望的人达到你的要求?……本书将为你深刻剖析人类生活的心理定律。
如果你是从事和人打交道的工作，你可以更好地了解怎样把握人心，怎样和人交涉才能达到最好的效果；如果你是做独立思考的工作，那么你可以学到更好的、更正确的思维方式，避免走入思维的误区；如果你热爱文学和艺术，这本书可以帮助你了解人性，从而更好地理解文学和艺术作品的深刻内涵。

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