

<<每天5分钟，轻松通读心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天5分钟，轻松通读心理学>>

13位ISBN编号：9787548405245

10位ISBN编号：7548405243

出版时间：2011-6

出版地点：哈尔滨

作者：北涯 编

页数：312

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>

## <<每天5分钟，轻松通读心理学>>

### 内容概要

北涯编著的《每天5分钟轻松通读心理学(500个贴身心理学常识)》是一本实用又有趣的心理学读物。成为成功人士的秘密、读懂别人心理的方法、说服别人的技巧、赢得客户信赖的诀窍、在办公室如鱼得水的方法、管理下属的秘籍、牢记各种知识的记忆法、赢得爱情的心理战术、拥有幸福生活的奥秘……都可以在这本书里找到。

掌握一定的心理学知识，不仅可以丰富您茶余饭后的谈资，还能让您利用这些心理学常识，了解自我、分析自我，从而进行自我启发，拥有更加开阔、更加幸福的人生！

书籍目录

序

第一章揭开心理学的神秘面纱——心理学从这里开始

看到人的心——什么是心理学

在古希腊种下火种——心理学的历史

超人气心理学代表大师——心理学流派

丰富多彩的心理——心理学的种类

解决你最关心的问题——为什么要学心理学

第二章发挥最大效能, 你就是下一个成功者——成功心理学

面对机会, 该不该冒险一试——拥有真正的胆量

教你成功跨过危机时刻——善用“危机激励”

如何激发你惊人的潜能量——“自我激励”

制定有效的目标使你更易获得成功(1)——剖析目标的重要性

制定有效的目标使你更易获得成功(2)——目标宁可定低, 也不能过高

制定有效的目标使你更易获得成功(3)——使目标具有可操作性

制定有效的目标使你更易获得成功(4)——分阶段制定目标

制定有效的目标使你更易获得成功(5)——简化目标

能自我突破的人更易成功——逃离“舒适空间”,

正确处理压力会让你离成功更近——将压力归为有利因素

成为成功者的重要步骤: 打开自己的“小圈子”(1)

——恐怖的“感觉剥夺实验”

成为成功者的重要步骤: 打开自己的“小圈子”(2)

——成为“情绪感染”的高手

成为成功者的重要步骤: 打开自己的“小圈子”(3)

——学会心理换位

打造屡败屡战的超强自信——避免“信心崩绝”

别被自信反“咬”一口——警惕“自负心理”

绝不让缺陷阻碍你的成功(1)——击碎自卑心理

绝不让缺陷阻碍你的成功(2)——遇强愈强的“跨栏定律”

悲观者也能成功——正确对待“防御性悲观”

最聪明的人是最会选择朋友的人——警惕“感觉适应”

找准你的天赋, 才能事半功倍——解析“多元智力”

第三章迅速掌握超一流的说话攻心术——口才与交际心理学

掌握最有效的说服技巧——数量比质量更重要

如何让对方牢记你的话——“理解扩与“反作用力”

不在将要说服之时放弃——“反复说服”对心理的重要影响

用弱势说服对方——利用“弱者效应”

先退一步再说服——“片面提示”和“全面提示”

让对方拥有生动、鲜活的超强记忆——难以理解的抽象派

说服他人时, 如何消除对方的抵触情绪(1)——不要露出你的目的.

说服他人时, 如何消除对方的抵触情绪(2)

——利用“利己心理”, 激起对方兴趣

说服他人时, 如何消除对方的抵触情绪(3)——利用“余味”说服对方

说服他人时, 如何消除对方的抵触情绪(4)——善于倾听对方的想法

如何迅速打开对方的心门——利用“幽默缓和剂”

告诉你说服别人的秘诀——掌握奇妙的“餐桌技巧”

<<每天5分钟, 轻松通读心理学>>

- 如何成为一流的演讲大师(1)——演讲的准备工作
- 如何成为一流的演讲大师(2)——演讲的时间分配与构成
- 如何成为一流的演讲大师(3)——页材料最合理的解说时间
- 如何成为一流的演讲大师(4)——演示资料的字体
- 如何成为一流的演讲大师(5)——演讲者的衣着
- 如何成为一流的演讲大师(6)——声音的大小与语速的快慢
- 如何成为一流的演讲大师(7)——反复强调重要部分
- 如何成为一流的演讲大师(8)——对听众要一视同仁
- 如何成为一流的演讲大师(9)——善用停顿
- 如何成为一流的演讲大师(10)——巧用“双面呈现”
- 第四章拥有“把任何东西卖给任何人”的超凡能力——销售心理学
- 销售是最高贵的职业——去除“卑微心理”
- 如何练就“厚脸皮”——剖析销售中的“恐惧心理”
- 如何应对“销售低潮”——突破心理“数量极限”
- 拥有销售人员必备的心理素质——情绪调控能力
- 在听见“不”时堵住你的耳朵——坚持再试一次的信念
- 学会“长线销售”, 不以赚钱为首要目的——去除“迫切成功”心理
- 如何应对销售中突发的窘况(1)——锻炼自己的“心理应急机制”
- 如何应对销售中突发的窘况(2)——让失利变有利
- 好脾气赢得好业绩——培养“全面积极”心理
- 拥有成为一流推销员的忍让力——解析“善性思考”与“恶性思考”
- 如何用心感染客户——建立“真正”的自信心理
- 为什么总是完不成任务——警惕致命的“惰性心理”
- 如何点燃激情, 提升销售动力——远离“心理倦怠期”
- 如何用心理学技巧拜访陌生客户(1)——了解客户的心理类型
- 如何用心理学技巧拜访陌生客户(2)——必须遵守的拜访原则
- 如何用心理学技巧拜访陌生客户(3)——拜访客户前要问自己的问题
- 如何用心理学技巧拜访陌生客户(4)——接近准客户的方法
- 怎样让顾客跟着你走——“顺势诱导”法
- 如何在销售中有效创新——解密“消费者体验”
- 有比较才有动力——正确运用“比较心理”
- 如何开发潜在市场——去掉“心理市场饱和度”
- 如何让客户相信你——牢记“赫克金法则”
- 不是你不行, 而是你认为自己不行——突破自己的“心理能力”
- 如何让客户喜欢购买你的产品——利用“爱屋及乌心理”
- 你真的“能说会道”吗——掌握销售中的语言礼节
- 成为激发客户兴趣的高手——满足客户的“心理需求”
- 如何牢牢地抓住客户的注意力——有效开展双方互动
- 成为一流的“悬念大师”——激发客户的“好奇心理”
- 如何赢得“回头客”——去掉“势利心理”
- 巧用寒暄赢得客户——在第一时间抓住客户的心
- 菜鸟销售员的必修入门课(1)——重视“首因效应”
- 菜鸟销售员的必修入门课(2)——擅用说话的艺术来销售
- 菜鸟销售员的必修入门课(3)——设计精彩的开场白
- 菜鸟销售员的必修入门课(4)——带上最能打动人心的微笑
- 菜鸟销售员的必修入门课(5)——“记名销售法则”
- 菜鸟销售员的必修入门课(6)——你会正确使用名片吗

<<每天5分钟, 轻松通读心理学>>

菜鸟销售员的必修入门课(7)——最适度的赞美法  
第五章瞬间提升好感度, 成为职场人气王——办公室心理学  
不做职场“愣头青”——面面俱到的技巧  
功夫要做在人前——“梅拉宾法则”  
有缺点的人人缘更好——避免他人的“心里疏离感”  
请别人帮你解决问题更易建立稳固的关系  
——满足他人的“被信任”心理  
学会偷着“留一手”——不要忽略领导的“期待效应”  
如何化解工作中的压力——“积极情绪培养法”  
避免在周一和周五请假——“初始效应”和“新近效应”  
如何增加或减弱自己的强势程度——巧妙利用“位置”与“强度”  
如何获得职场幸福感——轻松自在的第三名  
在适当的时候学会放手——摆脱“沉没成本”的束缚  
赞美领导的高明方法——不露痕迹地“拍马屁”  
做最受欢迎的人, 改变被排挤的窘境——走出“沉默是金”的误区。  
不要忽视每一个“小人物”——满足他人的“认同需求”  
幽默是可以学习的——剖析幽默的技巧  
让你的人气急剧提升——善于利用“光环效应”  
如何让自己看起来更有才能——超实用的“新人展示”技巧  
如何与讨厌的人相处——解决“生理性讨厌”  
如何拥有超好人缘——利用“多看效应”  
看人脸色说话, 还是坚持己见——神奇的“改宗效应”  
如何迅速拉近你与他人的心理距离——擅用“名片效应”  
第六章解密一流的领导艺术——管理心理学  
被无数管理者热捧的员工批评法——“维护法”  
如何激励缺少责任心的下属——擅用“皮格马利翁效应”  
如何使下属更快成长——利用“角色调整效应”  
该不该给员工小小的物质奖励——解析“募捐实验”  
如何使个人在团队中发挥最大的力量——剖析“社会促进效应”  
榜样的力量是无穷的——巧用“示范效应”  
在员工最在意的地方开刀——擅用“攻心之道”  
惩罚谁才能使惩戒起到最大的效用——“杀猴儆鸡效应”  
如何让自己具有绝对的威信——解析“敬畏心理”  
亲和能让你成为出色的管理者——建立“心里亲近感”  
怎样让下属以10倍的热情工作——巧用“换心效应”  
让下属对你心悦诚服——关注“细微心理”  
培养出一流的人才才是最好的管理者——“贝尔纳效应”  
提升下属有诀窍——“彼得原理”  
你会合理地给下属加薪吗——解析“边际效应”  
掌握批评下属的艺术——聚焦“超限效应”  
与下属建立“家庭式情感”——解析“南风法则”  
如何把握与下属间的“微妙关系”——“刺猬法则”  
让团队中的每一个人都发挥最大的效能——极具危害的“搭便车效应”  
让有限的薪水激发员工无限的工作热情——远离“德西效应”  
制造你与下属的“双赢”局面——“非零和效应”  
如何赶走员工的逆反情绪——杜绝“飞去来器效应”  
不以“才”小而不敬——“海潮效应”

<<每天5分钟, 轻松通读心理学>>

及时表扬能收获神奇的功效——解析“赫洛克效应”  
走出“三个和尚没水吃”的怪圈——解析“华盛顿合作规律”  
为什么总是找不到人才——远离“霍布森选择效应”  
不要白白浪费你对员工的期望——警惕“罗森塔尔的负效应”  
请外来的“和尚”教念经——利用“鲶鱼效应”  
第七章你也能成为倒背如流的记忆高手——记忆心理学  
你也能记住圆周率——“培哥效应”  
把记忆分成几部分——“组块效应”  
有目标会记得更牢——“有意记忆法”  
理解了才能记得住——“理解记忆”  
浮想联翩的记忆法——“联想记忆法”  
让身体的每一个部位帮你记忆——“多通道记忆法”  
记忆也要学会取舍——“精选记忆法”  
让记忆充满童趣——“谐音记忆法”  
朗朗上口就能脱口而出——“口诀记忆法”  
创造动感、色彩、夸张的记忆空间——“位置记忆法”  
当自己的考官——“自测记忆法”  
让记忆互动起来——“争论记忆法”  
浓缩成精华会更加好记——“概括记忆法”  
“死记硬背”也可行——“背诵记忆法”  
滚瓜烂熟好记性——“熟记法”  
第八章爱情桃花朵朵开——恋爱心理学  
爱情有限制吗——海伦·费舍尔的“恋爱问卷调查”  
是喜欢他(她)还是爱他(她)——爱情阶梯递进  
看准时机追到他(她)——了解爱情“多巴胺”  
近水楼台先得月——利用“接近因素”寻找爱侣  
最容易产生爱情的地点——不可思议的“滑雪场魔力效应”  
如何让相亲会拥有更高的成功率——把握恋爱中的“开头效应”  
心跳了, 难道是爱情来了——爱情中的“吊桥理论”  
一见钟情靠得住吗——“传达物质”的小秘密  
如何迅速拉近你与他(她)的距离——掌握“自我呈现”  
该不该侵入对方的私人空间——“单纯接触原理”  
距离真的产生美吗——解析“博萨德法则”  
如何用甜言蜜语虏获芳心——“先贬后褒”褒奖法  
在哪里示爱最容易成功——揭示昏暗环境的秘密  
如何从恋爱走向婚姻——默斯特因的“SVR理论”  
如何赶走“恐婚症”——从心理源头应对“变化”  
男人为什么得到手了就不珍惜了——有趣的“柯立芝效应”  
让每一位妻子都永远年轻的秘诀——擅用“粉色效应”  
维持良好夫妻关系的重要法则(1)——丈夫应该为妻子做些什么事  
维持良好夫妻关系的重要法则(2)——妻子应该为丈夫做些什么事  
如何度过“三年之痒”——解析“孤独反应”  
第九章各种场合都不可缺少的五彩缤纷——色彩心理学  
成为掌握时间的魔术师——不可思议的“色彩时间”  
白色的使用搭配技巧——白色的印象和心理效果  
黑色的使用搭配技巧——黑色的印象和心理效果  
红色的使用搭配技巧——红色的印象和心理效果

<<每天5分钟, 轻松通读心理学>>

- 黄色的使用搭配技巧——黄色的印象和心理效果
- 绿色的使用搭配技巧——绿色的印象和心理效果
- 蓝色的使用搭配技巧——蓝色的印象和心理效果
- 深蓝色(海军蓝)的使用搭配技巧——深蓝色(海军蓝)的印象和心理效果
- 灰色的使用搭配技巧——灰色的印象和心理效果
- 紫色的使用搭配技巧——紫色的印象和心理效果
- 橙色的使用搭配技巧——橙色的印象和心理效果
- 棕色系的使用搭配技巧——棕色系的印象和心理效果
- 粉红色的使用搭配技巧——粉红色的印象和心理效果
- 从喜欢的颜色看性格(1)——喜欢灰色的人的性格
- 从喜欢的颜色看性格(2)——喜欢黑色的人的性格
- 从喜欢的颜色看性格(3)——喜欢白色的人的性格
- 从喜欢的颜色看性格(4)——喜欢红色的人的性格
- 从喜欢的颜色看性格(5)——喜欢粉色的人的性格
- 从喜欢的颜色看性格(6)——喜欢蓝色的人的性格
- 从喜欢的颜色看性格(7)——喜欢黄色的人的性格
- 从喜欢的颜色看性格(8)——喜欢绿色的人的性格
- 从喜欢的颜色看性格(9)——喜欢橙色的人的性格
- 办公室超实用的色彩心理学(1)——打理好你的人际关系
- 办公室超实用的色彩心理学(2)——巧选接待客户时的衣服颜色
- 办公室超实用的色彩心理学(3)——如何利用员工制服提升企业形象
- 办公室超实用的色彩心理学(4)——会议室和办公室的布置
- 居家超实用的色彩心理学(1)——卧室的颜色与搭配
- 居家超实用的色彩心理学(2)——儿童房的颜色与搭配
- 居家超实用的色彩心理学(3)——厨房的颜色与搭配
- 居家超实用的色彩心理学(4)——浴室的颜色与搭配
- 怎样利用色彩赶走独自在家的忧郁——赶走“居家抑郁症”
- 恋爱中超实用的色彩心理学(1)——内衣的颜色很重要
- 恋爱中超实用的色彩心理学(2)——利用颜色找到他(她)
- 恋爱中超实用的色彩心理学(3)——女性第一次约会时不能穿的颜色
- 不可思议的色彩减肥法(1)——改变颜色就能瘦!瘦!瘦!
- 不可思议的色彩减肥法(2)——分清真食欲与假食欲
- 不可思议的色彩减肥法(3)——神奇的蓝色减肥法
- 不可思议的色彩减肥法(4)——餐具颜色有讲究
- 不可思议的色彩减肥法(5)——卫生间的颜色大有讲究
- 换件衣服就显瘦(1)——黑色适合所有胖人吗
- 换件衣服就显瘦(2)——春季型人穿衣法
- 换件衣服就显瘦(3)——夏季型人穿衣法
- 换件衣服就显瘦(4)——秋季型人穿衣法
- 换件衣服就显瘦(5)——冬季型人穿衣法
- 第十章生活可以随“心”所欲——生活中的心理学
- 轻松解决生活中的每一个难题——阿基米德与“酝酿效应”
- 逆向思维可以收获神奇效果——“阿伦森效应”
- 成为鼓舞自己和他人的心理大师——擅用“暗示效应”
- 找到自己才能获得新生——认识“巴纳姆效应”
- 如何让自己多一点耐性——警惕“半途效应”

<<每天5分钟，轻松通读心理学>>

别让犹豫害死你——远离“布里丹毛驴效应”  
 为什么生活仿佛越来越糟——让一切变得更糟的“不值得定律”  
 不要让自己活得太累——擅用“蔡格尼克记忆效应”  
 做生活的创意高手——警惕“定式效应”  
 放下怨恨，才能拥抱最美好的生活——远离“海格力斯效应”  
 没有自己的个性，又哪来独立美好的生活——赶走“毛毛虫效应”  
 如何一步步地实现生活目标——解析“门槛效应”  
 别把自己关在“笼子”里——“鸟笼效应”和“空花瓶效应”  
 如何在危急时刻获得别人有效的帮助——改变“旁观者效应”  
 避免“说者无心，听者有意”——“瀑布心理效应”  
 休息是面对压力最明智的选择——“齐加尼克效应”  
 第十一章好玩又有趣的心理学——五花八门的心理学效应  
 什么时候进入股市会赚大钱——“热手效应”  
 你知道自己在哪里吗——“苏东坡效应”  
 脱离集体是最傻的做法——“安泰效应”  
 为什么不吃药也能治好病——“安慰剂效应”  
 每分钟都有一名笨蛋诞生——“巴霖效应”  
 成功其实没有想象中那么难——“贝尔效应”  
 用强刺激减弱小刺激——“贝勃规律”  
 传播快乐，终结痛苦——“波纹效应”  
 不可忽视的个性化市场空白——“长尾效应”  
 “拆屋”与“开窗”哪个更容易接受——“拆屋效应”  
 每个人都应该拥有的“成功阶梯”——“成败效应”  
 如何让记忆持久“保鲜”——“重叠效应”  
 为什么人们喜欢“随大流”——“从众效应”  
 最好的钢要用最烈的火炼出来——“淬火效应”  
 越成功的人越要否定自己——“达维多定律”  
 为什么常说“好饭不怕晚”——“等待效应”  
 一个游戏引发的血案——“多米诺骨牌效应”  
 一只蝴蝶引发一场龙卷风——“蝴蝶效应”  
 记忆也会做“选择题”吗——“范畴效应”  
 路边的小石头也能卖到50万——“凡勃伦效应”  
 从一人优秀到人人优秀——“共生效应”  
 “1+1+1”不一定等于“3”——“关系场效应”  
 多从内在找原因，少从外在找理由——“过度理由效应”  
 轻松拥有好记性——“环境效应”  
 问世间情为何物——“罗密欧与朱丽叶效应”  
 谁能移走泰山——“蚂蚁效应”  
 为什么好的愈好，坏的愈坏——“马太效应”  
 人人都爱看美女——“美女效应”  
 越忘记越有记忆的动力——“免疫效应”  
 为什么拍广告总喜欢找明星——“名人效应”  
 听听音乐就能变聪明——“莫扎特效应”  
 为什么越怕犯错越会犯错——“墨菲定律”  
 20世纪最大的秘密：人人都能成为天才——“摩西奶奶效应”  
 别让最短的板限制了自己——“木桶法则”  
 只交优秀的朋友——“泡菜效应”



<<每天5分钟，轻松通读心理学>>

为什么初恋大多没有结果——“动物性本能”  
是真的爱了，还是为了爱而爱——青春期的“同调行为”  
为什么坐电梯时人的眼睛喜欢向上看——“私人空间”  
为什么女人衣橱里的衣服总是少一件——“配套效应”  
生于忧患，死于安乐——“青蛙效应”  
你怎么对别人，别人就会怎么对你——“态度效应”

编辑推荐

《每天5分钟轻松通读心理学：500个贴身心理学常识》抱着让更多的人了解心理学、掌握基本的心理学，并将心理学应用到实际当中的想法，编写成册。

收录了工作中和最生活中最有用的、和每个人都有关的心理学知识。

以心理学的基础知识为依托，再配以众多心理学家最新的研究结果、数据报告，以及许多生动的、鲜活的案例，趣味性非常强。

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>