

<<实用心理学>>

图书基本信息

书名：<<实用心理学>>

13位ISBN编号：9787802551299

10位ISBN编号：7802551293

出版时间：2009-7

出版时间：企业管理出版社

作者：李雯

页数：260

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>

<<实用心理学>>

前言

随着科学技术的进步，心理学有了飞速的发展；随着经济发展及生活水平的提高，心理学的地位也有了迅猛的提升：心理学既涉及了人类生活的不同领域，也吸纳了不同的学科知识，成为一门百川交汇的综合性学科。

它不仅是我们生活的调味品，也逐渐成了我们生活的必需品。

在人生的旅途中，每个人都难免感受到心灵的迷茫、困惑、痛苦和焦虑，所以每个人都应该了解并懂得一些生活中实用的心理学。

本书从生活、情感、职场等不同方面诠释实用心理知识，并对这些内容进行深入地分析：这些分析对我们认识自己，认识他人，认识社会，认识生活的意义以及调整自己的心理活动都有着重要的意义。我们希望读者朋友可以通过这本书了解人类的心理，保护好自己脆弱的心灵，进而尝试着理解他人的心灵。本书将心理学的知识性与实用性相结合，在阐释心理学基础知识的同时，介绍了与我们日常生活紧密相关的心理学应用性知识，从人们关注的视角出发，突出实用性，着重介绍：如何利用科学的心理学知识为生活服务；如何从心理学的角度去理解社会；如何培养良好的自我意识、积极乐观的心境；如何认识和发展自己的潜能；如何处理好人际关系以及个人情感等问题。

相信任何一位对心理学感兴趣的读者都能从中获得知识与乐趣：全书共分为六个部分，分别从形形色色的心理效应、两性心理、婚姻家庭心理、职场心理、电影·心理学、心理测试入手。

在“形形色色的心理效应”部分，从几十个常用心理效应的积极面与消极面出发，介绍了社会生活中较常见的心理现象和规律，教您如何正确地认识、了解、掌握心理效应，进而在日常生活和工作当中发挥它巨大的作用。

<<实用心理学>>

内容概要

全书共分为六个部分，分别从形形色色的心理效应、两性心理、婚姻家庭心理、职场心理、电影·心理学、心理测试入手。

在“形形色色的心理效应”部分，从几十个常用心理效应的积极面与消极面出发，介绍了社会生活中较常见的心理现象和规律，教您如何正确地认识、了解、掌握心理效应，进而在日常生活和工作中发挥它巨大的作用；男性与女性之间有着说不完的故事，他们不同的心理把世界分为两半，“两性心理”教您悄悄地走进另一半的内心，看风霜刀剑，看镜花水月；“婚姻家庭心理”部分，尝试着从试婚、结婚、离婚、再婚等不同阶段分析人们的心理变化，进而找到解决家庭矛盾和婚姻问题的有效途径；职场拼搏难免遇到一些不如意，本书第四部分“职场心理”将为您出谋划策，助您在工作中游刃有余；本书的第五部分“电影·心理学”将带您从另一个角度解读、学习心理学；最后的“心理测试”让您轻轻松松了解自己，寓学于乐。

希望本书能成为热情的向导，指引您走进自己心灵的深处。

希望本书能成为一座桥，架起您与他人、与世界之间的沟通之道。

<<实用心理学>>

书籍目录

第一篇 形形色色的心理效应 爱屋及乌——移情效应 墙倒众人推——破窗效应 得寸进尺——登门
槛效应 善意的谎言——安慰剂效应 所谓“流行”——从众效应 情人眼里出西施——晕轮效应
来自圣经的预言——马太效应 新官上任三把火——首因效应 离别时的那一回眸——近因效应 爱
你在心口难开——瓶颈效应 金钱不是万能的——德西效应 让我一次说个够——霍桑效应 颠覆传
统得自由——定型化效应 差若毫厘谬队千里——蝴蝶效应 男女搭配干活不累——异性效应 以小
人之心度君子之腹——投射效应 “沙了鱼”们的忧虑——鲶鱼效应 人多不一定力量六——责任分
散效应 棒打鸳鸯不散——罗密欧与朱丽叶效应 期望可以让梦想成真——皮格马利翁效应第二篇 两性
心理 曾有一个，爱我如生命 心理学家总结的五种恋爱法 一见钟情的心理之谜 女性心理需
求六公开 亲爱的，为什么你不懂我 青春期性心理发展的特点 引你走出青春期的心理误区 剩男
剩女的心理解读第三篇 婚姻家庭心理 一场对围城的革命 婚姻是爱情的坟墓 我们无处安放的婚姻
当爱已成往事，还能重获幸福吗 和谐婚姻的五种心理需要 夫妻恩爱的心理学法则 夫妻关系出
现问题的七种心理暗示信号 婚姻危机的解决办法 我们是否需要精神外遇 如何面对婚外恋 婆媳
矛盾的心理原因及调适 如何对孩子进行心理教育 如何利用孩子的逆反心理第四篇 职场心理 男女
职场的心理差异 主考官的心理与心理偏差 应试者的心理与心理偏差 洞悉面试中的用人心理……
第五篇 电影·心理学第六篇 心理测试

<<实用心理学>>

章节摘录

一个人接受一个小的要求后，往往愿意接受一个更大的要求，用“登门槛”来形容这种心理现象简直是太形象了。

推销员就常常使用这种技巧来说服顾客购买他的商品，通常成功的推销员都不会向顾客直接推销自己的商品，而是先提出一个人们都能够或者乐意接受的小小要求，从而一步步地最终达成自己推销的目的。

其实对于推销员来讲最困难的并非是推销商品本身，而是如何开始这第一步。

当你让一名推销员进到你的屋里，可以说他的推销已经成功一半了，即使你开始并不想买他的账，仅是想看看他如何表演。

有时我们会发现这种方法的确是个达成自己目标的好办法，尤其是在和不太熟悉的人打交道的时候，偶尔使用一次的成功率还是比较高的。

在要求别人或者下属做某件较难的事情而又担心他不愿意做时，可以先向他提出做一件类似的、较小的事情。

同样，对于一个新人，上级不要一下子对他们提出过高的要求。

建议你先提出一个只要比过去稍有进步的小要求即可，当他们达到这个要求后，再通过鼓励，逐步向其提出更高的要求，这样，员工容易接受，预期目标也容易实现。

但是要切记，有的时候还是要看住自己的“门槛”的，该拒绝的时候一定要拒绝。

登门槛效应的应用在教育方面，对于学习有困难的学生，教师不适宜对他们提出很高的要求，而是应当先提出一个小的要求，只要学生努努力或者踮起脚尖就能触碰到，当学生达到这个要求后，再通过鼓励和帮助，进一步向学生提出更高的要求或要求其达到更高的水平。

这样一来，学生往往就容易接受并力求达到预期的效果。

<<实用心理学>>

编辑推荐

《实用心理学2》将心理学的知识性与实用性相结合，在阐释心理学基础知识的同时，介绍了与我们日常生活紧密相关的心理学应用性知识，从人们关注的视角出发，突出实用性，着重介绍：如何利用科学的心理学知识为生活服务；如何从心理学的角度去理解社会；如何培养良好的自我意识、积极乐观的心境；如何认识和发展自己的潜能；如何处理好人际关系以及个人情感等问题。

相信任何一位对心理学感兴趣的读者都能从中获得知识与乐趣。

心理效应在你身边遭遇过这些心理效应爱情Love男人与女人之间有说不完的故事围城外的人想要走进围城而围城里的人却想走出来办公室打“鬼”看电影洞悉真实的自己洞悉你的内心深处发掘你小为人知的一面心理学是一门生活的艺术，带你认识人生百态心理学是一门心灵的艺术，引你聆听内心声音。

<<实用心理学>>

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>