

<< ‘ 糖果 ’ 心理學2 >>

图书基本信息

书名：<< ‘ 糖果 ’ 心理學2 >>

13位ISBN编号：9789866138522

10位ISBN编号：9866138526

出版时间：2011-12

出版公司：菁品文化事業有限公司

作者：蘇玉京 著

页数：256

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>

<< ‘糖果’ 心理學2 >>

前言

【前言】 一天，美國著名的心理學家弗洛姆向幾個學生請教：“心理會對一個人產生怎樣的影響？

”學生們不知道該怎樣回答，弗洛姆便笑著把他們帶到一間房子裡去。

房間非常暗，學生們在他的引導下，穿過了伸手不見五指的房間。

突然，弗洛姆打開房間的一盞燈時，學生們立刻驚呆了，因為在蠟黃的燈光下，學生們發現房間的地面是一個很深很大的水池，水池底下有各種毒蛇，其中不乏大蟒蛇和眼鏡蛇，有些蛇昂著頭，“滋滋”地吐著芯子。

在蛇池上方，搭著一座很窄的木橋，他們剛才正是從這座木橋上走過來的。

弗洛姆看著學生們，問：“現在，你們敢再次走過這座橋嗎？

”大家互相對視了幾眼，都不作聲。

過了一會兒，有三名學生戰戰兢兢地走出來，一個學生走上獨木橋，小心地挪動雙腳，這個速度比之前慢了好多倍；另一個學生踏上木橋，身子不停地顫抖著，走了一半，就放棄了；第三個學生蹲下身子，趴在木橋上往前爬。

“啪”，弗洛姆把房間內的其他燈打開了，燈光強烈，房間裡頓時如同白晝，學生們定睛一看，發現獨木橋的下面有一道安全網，由於網的顏色很淡，剛才他們才沒看出來。

弗洛姆大聲地問：“你們還有誰願意再過一次小橋？

”學生們都沒做聲，弗洛姆感到奇怪，問道：“為什麼不願意呢？

”學生們心有餘悸地說：“這道安全網牢靠嗎？

”弗洛姆哈哈大笑起來，說：“現在我可以幫你們解答我最開始提出的問題。

原本這座橋不難走，可是橋下的蛇讓你們感到害怕，心裡無法平靜下來，亂了方寸，慌了手腳，表現出程度不同的畏懼。

可見，心理直接影響一個人的行為。

”其實，人生就是這樣，在面對各種各樣的問題時，我們的心理狀態直接影響我們的行為。

在面對種種挑戰時，或許成敗的原因並不是因為能力、智力，也不是因為對全域分析不透，恰恰相反，有時候是因為把困難看得太清楚、分析得太透徹、考慮得太深入，才會導致我們畏首畏尾，舉步維艱。

同樣的道理，在面對人際交往、重大選擇、他人觀點、心理壓力、戀愛婚姻、合作競爭、管理推銷時，影響事態發展的往往不是別的，正是我們的心理狀態。

因此，若想正確把握自己的心理、駕馭自己的人生，我們有必要瞭解心理學，研究心理現象發生、發展和活動的規律。

本書通過妙趣橫生的故事和通俗易懂的說理，闡述了一個個發人深省的道理，讓我們知道：一個人的強大不是因為力量的強大，而是因為心理的強大。

一個擁有不可打敗的心理的人，終究會成為一個強者。

因此，要真正掌控自己的生活、掌控自己的命運，就要首先掌控自己的心理。

<< ‘糖果’ 心理學2 >>

內容概要

一天，美國著名的心理學家弗洛姆向幾個學生請教：“心理會對一個人產生怎樣的影響？”學生們不知道該怎樣回答，弗洛姆便笑著把他們帶到一間房子裡去。

房間非常暗，學生們在他的引導下，穿過了伸手不見五指的房間。

突然，弗洛姆打開房間的一盞燈時，學生們立刻驚呆了，因為在蠟黃的燈光下，學生們發現房間的地面是一個很深很大的水池，水池底下有各種毒蛇，其中不乏大蟒蛇和眼鏡蛇，有些蛇昂著頭，“滋滋”地吐著芯子。

在蛇池上方，搭著一座很窄的木橋，他們剛才正是從這座木橋上走過來的。

弗洛姆看著學生們，問：“現在，你們敢再次走過這座橋嗎？”

大家互相對視了幾眼，都不作聲。

過了一會兒，有三名學生戰戰兢兢地走出來，一個學生走上獨木橋，小心地挪動雙腳，這個速度比之前慢了好多倍；另一個學生踩上木橋，身子不停地顫抖著，走了一半，就放棄了；第三個學生蹲下身子，趴在木橋上往前爬。

“啪”，弗洛姆把房間內的其他燈打開了，燈光強烈，房間裡頓時如同白晝，學生們定睛一看，發現獨木橋的下面有一道安全網，由於網的顏色很淡，剛才他們才沒看出來。

弗洛姆大聲地問：“你們還有誰願意再過一次小橋？”

學生們都沒做聲，弗洛姆感到奇怪，問道：“為什麼不願意呢？”

學生們心有餘悸地說：“這道安全網牢靠嗎？”

弗洛姆哈哈大笑起來，說：“現在我可以幫你們解答我最開始提出的問題。

原本這座橋不難走，可是橋下的蛇讓你們感到害怕，心裡無法平靜下來，亂了方寸，慌了手腳，表現出程度不同的畏懼。

可見，心理直接影響一個人的行為。

“其實，人生就是這樣，在面對各種各樣的問題時，我們的心理狀態直接影響我們的行為。在面對種種挑戰時，或許成敗的原因並不是因為能力、智力，也不是因為對全域分析不透，恰恰相反，有時候是因為把困難看得太清楚、分析得太透徹、考慮得太深入，才會導致我們畏首畏尾，舉步維艱。

同樣的道理，在面對人際交往、重大選擇、他人觀點、心理壓力、戀愛婚姻、合作競爭、管理推銷時，影響事態發展的往往不是別的，正是我們的心理狀態。

因此，若想正確把握自己的心理、駕馭自己的人生，我們有必要瞭解心理學，研究心理現象發生、發展和活動的規律。

本書通過妙趣橫生的故事和通俗易懂的說理，闡述了一個個發人深省的道理，讓我們知道：一個人的強大不是因為力量的強大，而是因為心理的強大。

一個擁有不可打敗的心理的人，終究會成為一個強者。

因此，要真正掌控自己的生活、掌控自己的命運，就要首先掌控自己的心理。

<< ‘ 糖果 ’ 心理學2 >>

作者簡介

蘇玉京 蘇玉京 **大學中文系畢業，研究範疇有人生哲學、中文經典、超速閱讀法。目前專職於勵志、人際管理、經濟等相關議題的規劃、撰著。擅長以生動的、深入淺出的敘述方式闡明看似複雜的人際關係情況。

<< ‘ 糖果 ’ 心理學2 >>

書籍目錄

第一章 成功心理學——要想取得成功，需有成功者的品質 01.糖果效應：如果連一顆糖的誘惑都抵擋不住，還能成就什麼 02.貝爾效應：堅信自己能行，你就能成功 03.杜根定律：自信並勤於實踐，讓你永遠手握坐票 04.杜利奧定理：失去什麼都沒有失去熱忱可怕 05.蛻皮效應：蛻掉萎靡不振的皮囊，重新振奮起來 06.布利斯定理：凡事預則立，不預則廢 07.蘇東坡效應：若想駕馭人生，需先認清自己 08.隧道視野效應：視野開闊，方能看得高遠 第二章 交際心理學——人脈像雪球，會滾才能越滾越大 09.鄰里效應：遠親不如近鄰，交往需要熱情 10.瀑布心理效應：說者無心，聽者有意 11.南風法則：溫暖勝於嚴寒，柔弱可以克剛 12.海格力斯效應：以恨換恨恨無涯，以愛換愛愛無邊 13.斯坦納定理：說得愈少，才能聽得愈多 14.特里法則：有勇氣承認錯誤，才會更受人歡迎 15.態度效應：你對別人笑，別人才會對你笑 第三章 管理心理學——管理者不能當監工，而要當教練 16.鯨魚效應：蛇無頭不行，鳥無翼不颺 17.羅森塔爾效應：信任和期望是最高明的激勵 18.奧卡姆剃刀定律：如無必要，勿增實體 19.洛伯定理：你沒看見的，才是最關鍵的 20.彼得原理：人往高處走，最終難勝任 21.霍桑效應：關注並讓員工盡情宣洩壞情緒 22.異性效應：男女搭配，工作不累 23.苛希納定律：在管理上，並不是人多就好 第四章 推銷心理學——若想產品大賣，先為顧客“把脈” 24.沃爾森法則：把資訊和情報放在第一位 25.得寸進尺效應：循序漸進更容易讓人接受 26.250效應：善待一位顧客，獲得更多顧客 27.巴萊多定律：最重要的只佔一小部分 28.禁果效應：若想傳播推廣，請先閉口不講 29.凡勃倫效應：天價又如何，照樣有人買 第五章 連鎖心理學——細節決定成敗，連鎖反應讓人很無奈 30.蝴蝶效應：細小的誤差，會造成巨大的後果 31.墨菲定律：如果有出錯的可能，早晚會發生 32.馬太效應：最初的好與差，到後來差距越來越大 33.多米諾骨牌效應：很小的初始能量可能產生一連串的反應 34.破窗理論：及時修補，別讓破窗成為一種常態 35.棘輪效應：由儉入奢易，由奢入儉難 36.配套效應：如果好鞍必須配好馬，配到最後會“被耍” 第六章 婚姻心理學——從戀愛到婚姻，幸福需要巧經營 37.多看效應：製造偶遇機會，讓雙方產生吸引力 / 38.互補定律：優劣互補，白頭偕老更靠譜 / 39.過度理由效應：不要為了表面的利益而抱怨 / 40.角色互換效應：將心比心，讀懂愛人的心 / 41.幸福遞減定律：愛情從轟轟烈烈變為平平淡淡 / 42.刺蝟法則：若想給彼此溫暖，需保持恰當距離 /

<< ‘糖果’ 心理學2 >>

编辑推荐

有怎樣的態度，就有怎樣的人生。人在面對人際交往、重大選擇、他人觀點、心理壓力、戀愛婚姻、合作競爭、管理推銷時，影響事態發展的往往不是別的，正是我們的心理狀態，我們的心理狀態直接影響我們的行為。

因此，若想正確把握自己的心理、駕馭自己的人生，我們有必要瞭解心理學，研究心理現象發生、發展和活動的規律。

本書通過多種多樣的心理測驗和頗具說服力的故事，以及通俗易懂的說理，闡述了42個經典的心理學定律。

以詼諧幽默的筆調告訴讀者：一個人的強大不是因為力量的強大，而是因為心理的強大。

一個擁有不可打敗的心理的人，終究會成為一個強者。

因此，要真正掌控自己的生活、掌控自己的命運，就要首先掌控自己的心理。

<< ‘糖果’ 心理學2 >>

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>