

<<生活中的心理学>>

图书基本信息

书名：<<生活中的心理学>>

13位ISBN编号：9787506459594

10位ISBN编号：7506459590

出版时间：2009-10

出版时间：金顺子 中国纺织出版社 (2009-10出版)

作者：金顺子

页数：264

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>

<<生活中的心理学>>

前言

著名的思想家罗曼·罗兰曾说过：“人类的一切生活，其实都是心理生活。

”心理学专家也说过：“人的生活首先也主要是由人的心理与行为支撑的。

”日常生活中，我们做的每件事、说的每句话，都受到自己和周围人心理活动的影响和制约，心理学深刻地影响着人们的生活。

在全球，约有5亿人存在各种心理障碍问题，占总人口的10%，仅患有抑郁症的人就达2亿之多。

由于心理疾病，很多人心理上处于亚健康状态，失眠、唠叨、孤僻、恐惧、抑郁、逆反、完美主义、上网成瘾、冲动、孤独、猜疑等心理疾病严重困扰着部分人，使他们无法正常地生活与工作，从而降低了人们的生活质量。

因此，了解日常生活中的一些心理学常识，懂得一些心理学技巧对人生和命运的影响以及在生活中的作用，对每个人来说都大有裨益。

心理是人类内心世界的反应，而人类的内心世界千变万化，且难以把握。

心理学就是为了探求人们的心理奥密，把知识和规律变成我们可以改善生活的武器。

因此，心理学其实是一门可以让人变得更加聪明的学问。

<<生活中的心理学>>

内容概要

在生活中，我们几乎时时处处都在与心理学打交道。不管是爱情、事业、人际交往，还是工作、学习，都离不开心理学。懂得心理学，就掌握了打开幸福之门的金钥匙，使一切困扰人们的烦恼和疑惑得以解决，帮助人们化解各种心理危机，获得心灵的健康与安适。因此，学会用心理学指导生活，不仅可以帮你认识自己，了解别人，更能够帮你消除困惑，化解压力，使生活更加健康、美好。真诚盼望《生活中的心理学》能成为你的良师益友！

<<生活中的心理学>>

书籍目录

第一章 洞察心理让你能言善辩开口就要打动人以对方感兴趣的话题吸引对方善用幽默的魅力如何赞美别人同陌生人说话要消除恐惧感少说“我”，多说“你”委婉说话是处世的基本功如何应付不讲理的人第二章 参透人心让你左右逢源巧妙让他人发表意见第一印象不可小觑保持合适的距离记住他人的名字选择最佳交际时间告别“社交恐惧症”尊重他人是让人喜欢的前提好情绪是社交成功的砝码见面长不如常见面揭开嫉妒的心结长相知，莫相疑把自尊放在恰当的位置少一分计较，多一分宽容第三章 心理因素决定职场成败初入职场的心理准备乐观看待应聘失败怀才不遇的心理因素从另一角度看待“工作狂”不要打探他人隐私优秀员工要搞好团队关系与其抱怨工作，不如改变自己办公室生存要实力不要派系先把小事做到位职场没有绝对的公平揣摩领导心理，并非为了“拍马屁”上班族当心“假期综合征”第四章 理性消费绕开价格陷阱二手货盛行的原因租房与买房的优劣对比只买对的，不买贵的“一元店”的心理经营战走出盲目消费的误区沉溺网络购物也是病女性化妆品再贵也有人买信用卡是过度消费的根源第五章 疏导情绪保持阳光心态摆脱消极自我暗示的心灵枷锁心理饥饿引发“贪食症”习惯写日记的人更易得病A型人格与B型人格向他人倾诉自己的苦闷扫除生活中的抑郁心理别让愤怒毁了你医治自己的悲观心理追求完美所造成的焦虑做一个会笑的人第六章 卸掉压力赢得轻松人生心理压力的危害职场心理压力三大来源评价你的压力水平从梦境看你的压力有多大白领心理压力化解妙法用良好的人际关系化解压力男人女人处理压力的区别，把压力变成动力摆脱烦恼的冥想第七章 学好心理学把握甜蜜爱情爱情有时是一种美好的幻觉青涩的初恋心理两情相悦的热恋心理一见钟情VS日久生情爱要勇敢地说出来时下流行“姐弟恋”恋爱心理状态面面观失恋不代表世界末日爱情需要“保鲜”盲目的网恋经不起现实的考验第八章 学好心理学把握甜蜜爱情克服婚前恐惧症婚姻不是爱情的坟墓父亲是孩子的榜样母亲是孩子的守护天使在回忆中寻找逝去的爱如何面对婚内空巢综合征“七年之痒”源于厌倦心理改善婆媳关系的对策婚外恋的心理根源越过离婚后心理的阴霾再婚的天空依旧灿烂，初恋情人往往难成眷属“淑女”怎样变成“泼妇”老婆还是自己的好已婚男人喜欢藏私房钱别让唠叨危及你们的婚姻第九章 科学释梦探求心理真相人为何会做梦梦的预示能力梦与疾病的关系梦能调节人的心理“春梦”的形成心理灵异之梦的心理学解释与我们生活相伴的12种噩梦第十章 见微知著洞察男人心理女人对男人的误解理性分析男人的10种假面男人常常“重友轻色”男人都喜欢漂亮女人男人的恋爱方式与心理男人为何不愿娶女强人男人心中的“处女情结”男人“娶德”还是“纳色”男人出轨的信号男人追女人的惯用招数第十一章 追本溯源了解女人心理女人天生爱做梦女人需要安全感女人喜欢重复的赞美女人都有嫉妒心女人爱上男人时的表现爱情是女人的事业女人如何对付年龄恐惧症女人一生最爱听的三句话第十二章 心理状态左右行为习惯疯狂购物是为了发泄“人老话多”需要理解理性看待同性恋离开烟民的队伍借酒消愁只会愁更愁别让毒品害了你远离“电视综合征”追星族为何如此偏执

<<生活中的心理学>>

章节摘录

第一章 洞察心理让你能言善辩开口就要打动人我们与他人交谈的时候，开场白是非常重要的。如果我们能够一开口就抓住对方的心理，给对方留下一个好印象，那么，谈话十有八九会取得成功。很多人在与人谈话或演讲时都不知道该如何开口，尤其是当谈话的对象是陌生人，或是不怎么熟悉的人，或是对方属于沉默寡言的人时，谈话就很容易陷入冷场，气氛也可能变僵。

有的人才一开口往往就让人厌恶不已，立马就想从他身边走开。

而有的人说完第一句话，你便会迫不及待地盼望他说下去。

为什么会有这么大的差别呢？

因为后者一开口就抓住了对方或好奇或亲近的不同心理，很快能吸引对方的注意力，为谈话打开了局面。

在1990年的春节联欢晚会上，中央电视台请来了台湾著名影视艺术家凌峰先生。

当时，许多内地观众对凌峰非常陌生，但凌峰是个非常擅长言谈的人，在他说完那妙不可言的开场白后，一下子就得到了观众的认同并受到了热烈的欢迎。

他说：“在下凌峰，我和文章不同，虽然我们都获得过‘金钟奖’和最佳男歌星称号，但我以长得难看而出名……一般来说，女性观众对我的印象不太好，她们认为我是人比黄花瘦，脸比煤炭黑。

”这一番话嬉而不谑，妙趣横生，令在场观众捧腹大笑。

这段开场白给人们留下了非常坦诚、风趣幽默的良好印象。

不久后，凌峰又出现在“金话筒之夜”的文艺晚会上，只见他满脸含笑，对观众说：“很高兴又见到了你们，很不幸你们又见到了我。

”观众对他幽默的演说报以热烈的掌声。

从此，凌峰的名字就传遍了祖国大地。

当我们与人沟通时，就是在交流思想、情感以及表达我们的期待，如果我们能够唤起对方的真实情感，彼此产生情感的共鸣，就会达到非常好的效果。

1863年，美国前国务卿埃弗雷特出席葛底斯堡国家烈士公墓的竣工仪式。

他站在主席台上，只见人群、麦田、牧场、果园、连绵的丘陵和高远的山峰如图画般呈现在眼前，不禁心潮起伏，感慨万千，便立即改变了原先想好的开头，从此情此景谈起：当我站在明净的长天之下，从这片经过人们终年耕耘而今已安静憩息的辽阔田野放眼望去，那雄伟的阿勒格尼山隐隐约约地耸立在我们的前方，兄弟们的坟墓就在我们脚下，我真不敢用我这微不足道的声音打破上帝和大自然所安排的这意味无穷的平静。

但是我必须完成你们交给我的责任，我祈求你们，祈求你们的宽容和同情……埃弗雷特的开场白优美而舒缓，带着动人的感情，人、景、物、情是那么完美而又自然地融合在一起。

当他刚刚讲完这段话时，不少听众已热泪盈眶。

一句好的开场白常常可以开始一场非常成功的谈话，因为第一句话常常是别人对你判断的标准。

那么，如何才能抓住对方的心理，为接下来的对话开个好头呢？

可以参考心理学家提供给我们的以下几条建议。

1.感情真挚“感人心者，莫先乎情。

”感情真挚，态度诚恳，是交流的重要前提。

我们常说“动之以情”，谈话也是这样，需要用尊重、关心、爱护谈话对象的深厚感情去吸引人、感染人、打动人，才能收到良好的谈话效果。

2.迎合对方的好奇心好奇之心人人有之，如果你开口就说一些大家都烂熟的话自然会提不起大家的兴趣。

但如果你能找到一些新鲜、意想不到的话题作为谈话的开始，相信对方一定会被吸引，津津有味地听下去。

3.灵活应变我们每次谈话的时间不同，地点不同，交谈对象也不相同。

在不同的环境中，我们要牢牢地抓住对方的心理，要学会灵活地采取不同的方式，这样才能避免千篇一律。

<<生活中的心理学>>

以对方感兴趣的话题吸引对方首先，唤起他人热切的渴望。

能做到这一点的人就会拥有全世界，做不到的人只能走一条孤独的路。

——戴尔·卡耐基俗话说：“酒逢知己干杯少，话不投机半句多。”

”与人谈话时，如果能选择对方也感兴趣的话题，很快双方就能相谈甚欢；相反，如果所谈的内容令对方反感，即使相处多年的朋友也使谈话难以进行。

林祥是某电器公司的推销员。

一次他去拜访一位客户，某公司的经理杨先生。

见面之后，林祥向杨先生介绍了自己公司的产品，并让杨先生看看是否有自己需要的产品。

但是杨先生对这些枯燥的，像念经一样的产品介绍并不感兴趣。

林祥发现杨先生已经产生了一些倦怠的情绪，如果自己再这样说下去，肯定会引起客户的反感，这样很可能就会使生意泡汤，于是他努力地寻找能够吸引杨先生的话题。

这时他发现杨先生背后的书柜里放着许多关于《论语》方面的书，并且办公桌的案头也有一本看了一半的《论语》。

于是林祥眼前一亮，找到了突破口。

林祥说：“杨先生是不是对中国的古典文化非常感兴趣，尤其是《论语》，您应该深有研究吧？”

”本来昏昏欲睡的杨先生听到林祥谈到《论语》，一下又有了精神，说：“不敢当，算是略有研究吧。”

闲暇时喜欢琢磨琢磨。

”林祥顺势说：“其实，我也很喜欢中国的古典文化，特别喜欢《论语》，它思想深邃，包罗万象，揭示出很多人生的真谛，很值得去研究啊！”

但是我思想浅薄，如果有时间还希望杨先生您能不吝赐教。

”杨先生马上被吸引住了，一下子有了兴致，和林祥讨论开来。

而且，在讨论的过程中，林祥的一些见地与杨先生竟然不谋而合，使杨先生很高兴。

两个人简直就是相见恨晚，一下子拉紧了彼此的关系。

事情的结果是，林祥不仅成功地推销了自己的产品，还和杨先生成了朋友。

抓住对方感兴趣的话题，往往会让谈话起到事半功倍的效果。

当别人对你的话题感兴趣，而且很乐意参与到这个话题当中时，就意味着你们接下来的谈话可能会很愉快，这样才能让你们之间的气氛尽快变得融洽起来。

有一次，法国企业家拉梯哀有一桩飞机销售的大买卖要和印度新德里的拉尔将军谈。

拉梯哀为此专程赶到印度，到了新德里之后，几次约将军洽谈，都未能如愿。

最后，拉梯哀总算找到了拉尔将军。

但拉梯哀在电话里只字不提飞机合同的事，只是说，“我要到加尔各达去，并专程到新德里以私人名义来拜访将军阁下，只要10分钟，我就满足了。”

”拉尔因为事务繁忙，勉强答应。

拉尔的秘书引着拉梯哀走进将军办公室，板着脸嘱咐说：“将军很忙，请尽量节约时间！”

”将军的态度非常冷漠，拉梯哀感到这个生意没什么成功的把握。

“您好，拉梯哀先生！”

”将军出于礼貌伸出了手。

“将军阁下，您好！”

”拉梯哀表情真挚、坦诚地说，“我来此是衷心地向您表示谢意，感谢您对敝公司采取如此强硬的态度……”“哦？”

”将军一时莫名其妙。

“因为您使我得到一个十分幸运的机会：在我过生日的这一天，又回到自己的出生地。”

”“先生，您出生在印度吗？”

”将军微笑了。

“是的！”

”拉梯哀打开了话匣子，“1929年5月4日，我出生在贵国的加尔各达。”

<<生活中的心理学>>

当时，我的父亲是法国歇尔公司驻印度代表。

印度人民非常热情好客，我们全家的生活得到了很好的照顾。

”接着拉梯哀回忆起了自己美好的童年：“在我过3岁生日的时候，邻居的一位印度老大妈送我一件可爱的小玩具，我还和印度小朋友一起坐在大象背上，那是我一生中最幸福的一天……”拉尔将军被拉梯哀对印度的深情感动了，当即提出邀请说：“您能来印度过生日太好了，今天我想请您共进午餐，表示对您生日的祝贺。

”在汽车驶往餐厅的途中，拉梯哀打开公文包，取出一张颜色已经泛黄的照片，双手捧着，恭恭敬敬地展示在将军面前：“将军阁下，您看这个人是谁？”

”“这不是圣雄甘地吗？”

”“是呀，您再瞧瞧左边那个小孩，那就是我。

当我4岁的时候，和父母一道回国，途中，十分幸运地和圣雄甘地同乘一条轮船，这张合影就是那次在船上拍的，我父亲一直把它珍藏着。

这次，我要去拜谒圣雄甘地的陵墓……”“我非常感谢你对圣雄甘地和印度人民的友好感情。

”当午餐结束拉梯哀回到住处时，这宗大买卖已拍板成交。

拉梯哀为什么会成功呢？

在无法正面说服的情况下，可采用“旁敲侧击”的策略，激起对方的兴趣，不知不觉打动对方。

有人认为初次见面，素昧平生，何来双方共同感兴趣的话题？

这就需要在与对方交谈时仔细揣测对方的心理，从他的兴趣、爱好、个性特点、情绪状态等方面入手，寻找对方感兴趣的人手点。

要做到这一点，就要洞幽烛微，由细微处见品性。

我们在谈话时必须随时观察对方的面部表情、态度，且必须不断反省“对方对这个话题是否感兴趣”，“我说这些话是否会引起对方不愉快”等。

相信经过细心观察，对方感兴趣的话题很快就会被你挖掘出来。

<<生活中的心理学>>

媒体关注与评论

任何人都无法保守他内心的秘密，即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他。

——弗洛伊德人类的一切生活，其实都是心理生活。

——思想家罗曼·罗兰

<<生活中的心理学>>

编辑推荐

《生活中的心理学》通俗易懂，贴近生活，从现实中常见的问题出发，解析生活中出现的各种心理学现象，使你看清自己的心理，看透他人的心机，掌握心理技巧，在社交、爱情、职场等诸多方面占尽优势，游刃有余，从而跨越各种障碍，赢取幸福快乐的人生。

<<生活中的心理学>>

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>