

<<三天读懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<三天读懂心理学>>

13位ISBN编号：9787510800863

10位ISBN编号：7510800862

出版时间：2009-9

出版时间：九州出版社

作者：彭浩川，郭海东 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>

## <<三天读懂心理学>>

### 前言

朋友给我推荐了一套书稿，我读得津津有味。

后来朋友问我读后感，我说挺棒，朋友说，你顺手写个序吧，我瞬间明白中了博士的计，看来，学士还真干不过博士。

三个博士，各有一套，他们用家长里短的方式谈深奥的经济学、博弈学和心理学。

目的是让你先把书买下，看进去，再像他们一样进步。

这属于哪个学科我说不好，只是知道现在上网斗地主的远比读书的多，问题的关键是翻书不如亮牌刺激，所以这样写书的用心也很有趣。

晒几章题目，不愁你不动心：GDP——你和邻居王太太谁家更有钱？

消费税和营业税——一颗成品钻石里含多少税？

鲶鱼效应——“第三者”可以让婚姻甜蜜？

——以上选自《三天读懂经济学》博弈论的基本假定：大家都是明白人旅行者困境——聪明反被聪明误情侣博弈——春节应该回谁家过？

——以上选自《三天读懂博弈学》换位思考——如果让你来做面试官旁观者心理——把热销的假象变真相巧拍“马屁”——奉承别人也要懂技巧——以上选自《三天读懂心理学》好玩不？

三天读懂是吹牛，不然三人也不必熬成博士都戴上眼镜才凑齐了出书。

## <<三天读懂心理学>>

### 内容概要

《三天读懂心理学》讲述了：心理学充满着博弈与智慧，是一门让人变得更聪明的学问。它能帮助我们认识自己、看透别人、看透生活中许多难题——你怎样和领导、同事建立良好的人际关系？

为什么你的真心夸赞却被人误会为“阿谀奉承”？

为什么女人都喜欢“坏男人”？

怎样在一分钟内搞定客户？

.....翻开这本《三天读懂心理学》，让我们一起走近心理学，了解心理学，运用心理学。

然后微笑着面对苦难，面对混杂的人际圈子，面对生活中的点点滴滴！

<<三天读懂心理学>>

作者简介

彭浩川，1971年出生于北京，原籍重庆开县。

中国通俗文艺研究会会员，1993年毕业于北京工业大学自动化专业；2004年入选全国企业经营管理人才库（入库级别：高级）；2005年获美国林肯大学EMBA硕士学位，正在攻读美国美联大学工商管理博士学位（DBA）；现任北京安立博投资有限公司董事长兼总裁。

郭海东，图书策划人，专职图书作者。

已出版作品数十部，包括：《细节决定健康全集》、《思路成就出路》、《小故事大智慧》、《文坛掌故全书》、《实用口才全书》、《卡耐基大全集》《卡耐基励志全集》……

## &lt;&lt;三天读懂心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 情绪心理学：好情绪带来好人生 杜根定律：让你握有一张永久有效的坐票 杜利  
 奥定律：敞开心扉，拥抱热情 审美疲劳：“我出来买酱油的。”  
 巴纳姆效应：不要被别人影响了自己的情绪 阿Q精神：不要总是生活在过去的痛苦中  
 感恩心理：常怀一颗感恩的心 嫉妒心理：嫉妒是心灵的毒药 刚柔定律：拿得起也要放得下  
 第二章：说话心理学：话是开心锁，看你怎么说 口耳相传：一开口就打动人心 渐进效应：  
 循序渐进地说服别人 诙谐效应：让幽默为你说话 接受心理：有理不在声高 表达心理：什  
 么场合，说什么话 趣味心理：抓住对方感兴趣的话题 巧拍“马屁”：奉承别人也要懂技巧  
 心理共鸣：运用“情感共鸣”来说服对方 第三章：社交心理学：让你的社交如鱼得水 亲和  
 效应：真诚的微笑温暖人心 礼貌效应：以礼待人才能结交知心朋友 豁达效应：心胸开阔才能  
 广交益友 宽容心理：与人交往要学会宽容 仪表效应：诚心、自信——非语言性交际技巧  
 冷热水效应：准确把握他人心中的秤砣 适度原则：对朋友也要把握分寸 首因效应：重视自己  
 给人的第一印象 定式思维：别被老眼光束缚了自己 第四章 爱情心理学：别让爱情之花营养  
 不良 先人为主动效应：初恋为何总是这般如影随形 晕环效应：为什么说情人眼里出西施 围  
 城效应：婚姻真的是爱情的坟墓吗 近因效应：婚外恋，源于哪种心理 虚表效应：表面光鲜的  
 爱情不一定牢固 吹毛求疵心理：过分挑剔将错失真爱 撒谎心理：爱与恨的边缘，是否用谎言  
 作伴 积极心理：摆脱嫉妒与自卑，积极的女人才幸福 男女爱情心理：男人要羡慕，女人要幸  
 福 第五章 职场心理学：你的“工作”还好吗 规划求职路：找工作是一个系统工程 知己  
 知彼：认识自我，并了解自己要进的公司 刺猬定律：挖掘自己的核心竞争力 竞争心理：爱拼  
 才会赢 心态很重要：今天工作不努力，明天努力找工作 分功心理：别把功劳全揽在自己头上  
 找借口心理：别总是给自己找借口 塑造完美自己：使自己变得不可替代 个人空间理论：  
 同事之间保持一定距离 热炉效应：尊重和遵守公司的制度 压力下，你别扁：从容应对工作中  
 的压力 第六章 经商心理学：商场如战场 毛毛虫理论：创新则生，守旧则死 破窗效应：  
 及时制止小错误的发展 从众心理：制造产品被抢购的热潮 印刻效应：要做就做市场第一  
 马蝇效应：让竞争对手时刻提醒你 第七章 财富心理学：正确看待财富，才能更好拥有财富  
 财富态度：想赚钱必须把钱看轻 祸福效应：错误有时候也是机会 智慧效应：商机永远在有智  
 慧的人脑子里 慧眼效应：有一双捕捉财富信息的慧眼 前后效应：后来者可以居上 有无效  
 应：财路在绝望中产生 可否效应：相信“没有什么不可能” 敢为人先：走在别人前面去淘金  
 第八章 教育心理学：社会的未来看教育 挥洒爱心：爱心成就梦想与奇迹 播洒阳光：让  
 孩子生活在明媚的阳光中 传递温情：做个有圣诞老人精神的父母 激励心理：激励是孩子成功  
 的巨大动力 培养意志：坚强的意志是孩子一生的财富 认知心理：把心中的爱说出来 为师  
 心理：父母是孩子最好的老师 逆反心理：关心孩子就该理解孩子 第九章 成功心理学：想成  
 功，请播下成功的种子 坚持定律：你是否在坚持自己最初的梦想 目标定律：你的奋斗目标是  
 否切合实际 准备定律：你做好承受失败的心理准备了吗 求变心理：奥巴马为什么能在总统竞  
 选中胜出 进取心理：别让拖沓延缓你的成功 卡贝定理：要创新就要勇于放弃 登门槛效应  
 ：一步一步走向成功 不值得定律：不值得做的，一定不要做 卢维斯效应：谦虚让人进步  
 细节定律：小细节决定大成败 竞争优势效应：单赢不如“双赢”

## 章节摘录

“强者不一定是胜利者，但胜利迟早都属于有信心的人。

”这句话是由美国职业橄榄球联合会前主席D·杜根提出来的，被人称之为“杜根定律”。从心理学的角度来分析“杜根定律”，它的核心就是讲信心可以决定一个人的人生成败。

想必大家都看过足球比赛，在看比赛的时候，我们最直观地感受到的是球员们技艺的高低。很多人都会想当然地认为，足球比赛的胜负全在于球员发挥得好不好，技术是不是高。事实并不是这样的，球员的心理素质在关键时刻可以左右比赛的结果。

在一次重大的足球比赛中，两支足球队打平，需要靠点球决胜。

一个一流的足球名将竟然将球高高踢飞。

因为这关键的一球，球队点球输给了对手。

赛后，教练问那位把球踢飞的足球名将为什么会失败，他说他满脑子想的就是千万别踢出球门。如果他当时自信能射中球门，就会是另外一种结果。

由此可见，一个人的心理状态，可以直接影响到他的实际行动。

在什么样的心理状态下可以产生什么样的结果。

一个人心理素质的高低在关键时刻起着非常重要的作用。

为了验证人的心态对行为到底会产生什么样的影响，一位心理学家做了这样一个实验。

首先，他让七个人穿过一间黑暗的房子，在他的引导下，这七个人都成功地穿了过去。

然后，心理学家打开房内的一盏灯。

在昏黄的灯光下，这些人看清了房子内的一切，都惊出一身冷汗。

这间房子的地面是一个大水池，水池里有几条大鳄鱼，水池上方搭着一座窄窄的小木桥，刚才他们就是从小木桥上走过来的。

心理学家问：“现在，你们当中还有谁愿意再次穿过这间房子呢？”

”没有人回答。

过了很久，有三个胆大的站了出来。

其中一个小心翼翼地走了过去，速度比第一次慢了许多。

另一个颤巍巍地踏上小木桥，走到一半时，竟趴在小桥上爬了过去。

第三个刚走几步就一下子趴下了，再也不敢向前移动半步。

心理学家又打开房内的另外九盏灯，灯光把房里照得如同白昼。

这时，人们看见小木桥下方装有一张安全网，只是由于网线颜色极浅，他们刚才根本没有看见。

“现在，谁愿意通过这座小木桥呢？”

”心理学家问道。

这次七个人当中有五个人站了出来。

“你们为何不愿意呢？”

”心理学家问另外两个人。

“这张安全网牢固吗？”

”这两个人异口同声地问。

现在，我们来回顾和分析一下这则实验。

在黑暗当中，七个人都可以顺利地在心理学家的引导下穿过房子。

其实当七个人不知道屋里有水池和鳄鱼时，他们七个人全都可以顺利地通过屋子，而且是在黑暗中。因为那时候的他们不存在信心不足的问题。

黑暗和危险都不能成为他们成功的障碍，当他们在灯光下看到真相时，在光明中都无法顺利地通过木桥，这纯属心理问题。

通过心理学家的这个实验我们可以得出这样的结论，一个人失败的原因往往不是因为能力低下，而是信心不足，还没有上场，精神上首先败阵。

一个人的心理状态不但能主导成败，甚至可以影响人的外貌。

一个女孩长相很丑，因此，对自己缺乏自信心，不爱打扮自己，整天邋邋遢遢的，做事也不求上进。

## <<三天读懂心理学>>

心理学家为了改变她的心理状态，让大家每天都对丑女孩说：“你真漂亮”“你真能干”“今天表现不错”等赞扬性的话语。

一段时间以后，人们惊奇地发现，女孩真的变漂亮了。

其实，她的长相并没有变，而是精神状态发生了变化。

她不再邋遢了，变得爱打扮、做事积极、爱表现自己了。

发生这么大变化的原因正在于自信心。

因为她对自己有了自信，所以大家觉得她比以前漂亮了许多。

也许有人说，我做任何事都没有信心，怎样才能获得信心呢？

心理学可以告诉你答案：从成功的回忆中建立成功的自我形象，可使你获得自信。

当你对自己的能力有所怀疑，并为自卑感所困扰的时候，你不妨从过去的成功经历中吸取养分，来滋润你的信心。

你不要沉溺于对失败经历的回忆，要将失败的意象从你脑海里赶出去，因为那是一个不友好的来访者。

失败不是人生主要的一面，只是偶尔存在的消极面，是人心智不集中时开的小差。

人们应该多多关注自己的成功，仔细回忆成功过程的每一个环节，看看当初自己是怎样成功的。

一连串的成功，贯穿起来就构成一个成功者的形象。

它会强烈地向你暗示，你原来是具有决策力和行动力的，你能够导演成功的人生。

正如英国的罗伯·希里尔所说的：“对自己有信心，是所有其他信心当中最重要的部分，缺少了它，整个生命都会瘫痪。

”心理学告诉我们：只有自己轻视自己，别人才会轻视你。

生命的价值，在不同的环境里就会有不同的意义，只要自己看重自己，自我珍惜，生命就有意义和价值。

如果你只接受最好的，你最后得到的往往也是最好的，只要你有信心。

有一个人经常出差，经常买不到坐票，只能买站票。

可是无论长途、短途，无论车上多挤，他总能找到座位。

这是为什么呢？

其实他的办法很简单，那就是耐心地一节车厢一节车厢找过去。

听上去这个办法似乎并不高明，但却很管用。

每次，他都做好了从第一节车厢走到最后一节车厢的准备，可是每次他都用不着走到最后就会发现空位。

他说，这是因为像他这样锲而不舍找座位的乘客实在不多。

经常是在他落座的车厢里尚余若干座位，而在其他车厢的过道和车厢接头处，居然人满为患。

这个人就很好地利用了心理学当中的“杜根定律”，他相信只要自己耐心地去找，就一定能成功地找到座位。

他自己解释自己“成功”的秘诀时说，大

<<三天读懂心理学>>

媒体关注与评论

三个博士，各有一套，他们用家长里短的方式谈深奥的经济学、博弈学和心理学，目的是让你先把书买下，看进去，再像他们一样进步……买其中一本或三本都要？

这是经济学。

你越让我买我越不买！

这是博弈学。

买，还是不买？

这就是心理学。

——崔永元序



<<三天读懂心理学>>

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>