

<<我最需要的心理学>>

图书基本信息

书名：<<我最需要的心理学>>

13位ISBN编号：9787510810244

10位ISBN编号：7510810248

出版时间：2011-8

出版时间：九州

作者：张丽

页数：261

字数：150000

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>

## <<我最需要的心理学>>

### 内容概要

心理学是研究人心的学问。

现代人的生活处处涉及心理学，无论是认识自我，还是职场交际；无论是性格情绪，还是经营消费，都会受心理学的影响。

如果我们能轻松调控自己的心理情绪，就能使自己积极、乐观地面对问题：如果我们能轻松地了解别人的行为，就可以实现完美的交际。

学好心理学可以让自己在性格、社交婚恋、事业等诸多方面占尽优势，游刃有余。

《我最需要的心理学》中所涉及的心理学知识，不是枯燥的公式，更不是理论的说教，有的只是鲜活的案例与平实的文风，以及教你如何走出心理阴影的最实用的方法。

《我最需要的心理学》由张丽编著。

## <<我最需要的心理学>>

### 书籍目录

#### 第一章 认识真正的自己：自我心理诊断说明书

从众心理：人贵在自知，难在自知  
自我知觉：找到支持自己成功的那个点  
比伦定律：失败是另一种机会  
希望效应：放弃什么也不能放弃希望  
鸟笼效应：惯性思维只会让你裹足不前  
代偿心理：一把双刃剑  
心理健康：重新审视心中那个真实的自己

#### 第二章 性格是人生的幸运密码：性格心理学

偏执：病态的人生  
自私：付出会让你收获更多  
孤僻：不要只活在自己的世界里  
自负：人上有人是永恒不变的真理  
失信：诚信是品格最高的王冠  
懒惰：让自己“动”起来

#### 第三章 驾驭人生不沉的船：成功心理学

乐观心理：让心里阳光起来  
贝尔效应：时时刻刻都要想着你的目标成功  
卢维斯定理：谦虚的人得到的更多  
心理定势：习惯性思维阻碍着进步  
执著心理：成功属于坚持到最后一刻的人

#### 第四章 平衡情绪的心理调控术：情绪心理学

嫉妒：幸福来自内心的宽舒  
自卑：没有绝望的环境，只有绝望的心态  
虚荣：活出真实的自我  
抑郁：让心理和生活更阳光  
恐惧：让自己拥有勇敢的心  
浮躁：摆脱混乱无序的心理状态  
后悔：失去月亮还会有太阳  
愤怒：不要冲动，要用理智思考

#### 第五章 提升你的幸福指数：生活心理学

强迫症：不要再在痛苦中挣扎  
依赖症：让自己站起来  
叛逆心理：耐心铸就孩子的健康成长  
疑病症：生理的感觉往往由心理引出

#### 第六章 洞察人性，左右逢源：交际心理学

第一印象效应：要给对方表现出自己最好的一面  
近因效应：最近的印象往往是最深刻的印象  
投射效应：不要用自己的标准要求对方  
禁果效应：不让看的他偏看，不给他的偏要  
名片效应：漂亮的光环提升你的身价  
互惠原则：互利互惠才能皆大欢喜  
距离法则：和谐关系在合适距离中实现

#### 第七章 从“心”打造一条青云坦途：职场心理学

职业倦怠：有时自我安慰很必要

## <<我最需要的心理学>>

职场休克：有兴趣才会干得好

青蛙效应：不要在舒适的环境中待得太久

破窗效应：已经破损的东西更易遭到破坏

冷热水效应：公平不一定是最重要的

齐加尼克效应：让压力成为动力

办公室生存：同事间的竞争从“心”开始

第八章 摒弃不良嗜好与怪癖：行为心理学

暴食症：健康从控制自己开始

厌食症：开拓胸怀，找到真正的美

恋物癖：找到正常的心理寄托

异装癖：有个性也得寻找真正的潮流

恋童癖：找到正常的情感归宿

洁癖：太爱干净也是心理问题

第九章 不再落入商家的陷阱：消费心理学

偶像效应：对崇拜者的效仿

购物狂：为疯狂买单

攀比心理：赢得了面子失掉了里子

成就消费：在包装上下工夫

遗憾消费：一种“遗憾”病

超前消费：量力而行是消费的前提

感性消费：喜欢的不一定是实用的

个性化消费：符合个人心理需求的消费模式

体验消费：试一试再下决定

第十章 让情感找到避风港：婚恋心理学

恐婚：绕着围城走的人们

不婚：寂寞的生活不会精彩

闪婚：心理的成熟才是真正的成熟

闪离：婚姻要以责任为基础

毕婚族：考察一下你的心理婚龄

丁克家庭：爱情需要有结晶

大龄未婚：别让幸福从我们的生活中溜了

婚外恋：走在钢丝绳上的爱情游戏

性骚扰：大声喊出来，学会保护自己

## &lt;&lt;我最需要的心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

自我知觉：找到支持自己成功的那个点 每一个人都有自己擅长的一面，以一个旁观者的身份来好好审视一下自身，明确自己的兴趣爱好，更要明确自己的优劣长短，尽量做到扬长避短。

如果你放着自己擅长的一面不去发挥，而去挑战并不擅长的领域，你迎来的将会是失败和沮丧。

我们看过《百万英镑》，看过《哈克贝利·费恩历险记》，这些经典的作品就出自一个人——马克·吐温之手。

关于马克·吐温，我们都知道他是美国著名的小说家，又是幽默大师和演说家，关于他的幽默故事一直为人们津津乐道。

但是我们不知道的是马克·吐温曾经还想当商人。

马克·吐温成名之后曾有过两次经商的经历。

第一次他从事打字机的投资，结果因受人欺骗而赔了19万美元。

第二次他和朋友合伙办了一家出版公司，但是因为自己和朋友都是不懂经营的人，结果又赔了近10万美元。

这两次经商失败后，马克·吐温不仅把自己多年呕心沥血换来的稿费赔了个精光，还欠了人家一屁股债。

但是马克·吐温却没有灰心，他想去再进行第三次投资，想和别人一起去开一家书店。

但是马克·吐温的妻子奥莉姬却已经看出他不是经商的料，不过丈夫的文学天赋实在无人能及，于是她就劝说马克·吐温放弃经商的想法，重新振作精神，走创作之路。

经过一番深思熟虑，马克·吐温最终认为自己应该当一名作家，于是一部部幽默诙谐的作品从他的笔下流淌而出，成为了美国文学史上的经典。

老子《道德经》有言：“知人者智，自知者明。

”说的就是一个人既要正确地认识别人，也要正确地认识自己。

认识别人就能了解别人，进而了解这个世界。

认识自己就能了解自己，进而知道自己的优缺点。

马克·吐温想去经商，想成为一名商人，但是他失败了，这就是因为他没有正确地认识自己，后来他放弃了经商的想法，而走上了创作之路，这是马克·吐温最适合做的事，于是他成功了。

自己具有怎样的能力？

自己能做怎样的事情？

自己的人生方向在哪里？

这是我们每一个人都应该心中明了的，这种明了就是一种自我知觉。

自我知觉，其实就是人们常说的自我认识，是指人们对自己的需要、动机、态度、情感等心理状态以及人格特点的感知和判断。

它可以是有关自我的一套观念，也可以只是有关自身认识的一些直觉，但不论是观念还是直觉，都会对我们的行为产生影响。

准确的自我知觉，有助于个体的社会调适和心理、行为素质的良好发展。

身高一米六的人不会买一米八的人穿的衣服，为什么？

这就是自我知觉。

在朋友那里，我们知道自己是朋友，在长辈面前，我们知道自己是晚辈，在同事面前，我们知道自己是同事，身处怎样的角色，我们就按怎样的角色办事，如果不懂得按照基本的社会角色规范行事，就可能给自己制造麻烦。

为什么？

这也是自我知觉。

我们去买房？

我们为什么要买房？

我们的经济条件允许我们买什么样的房子？

## <<我最需要的心理学>>

我们对房子有什么要求？

我们准备为买房子承担怎样的代价。

这些问题我们都会在购买房子之前想了又想，为什么？

这也是自我知觉。

有了自我知觉，我们会去选择做自己最适合的事，这样就会让我们在人生的道路上少走弯路，达到事半功倍的效果。

爱因斯坦因发现相对论成名之后，曾收到以色列当局的一封信，信中恳请他去就任以色列总统。

因为爱因斯坦是犹太人，又是一位这么有名的名人，同时也是一位和平爱好者。

如果他能当上犹太国家的总统，这在大多数人看来，的确是件大好事。

然而，出乎所有人的意料，爱因斯坦竟然拒绝了。

他说：“我的·生都是在同客观物质打交道，既缺乏天生的才智，也缺乏经验来处理行政事务以及公正地对待别人。

因此，本人不适合如此高官重任。

“这是一种怎样的气魄，在总统这个至高无上的位置前，面对这种诱惑，要是换成了别人，肯定早就欣然答应了，但是爱因斯坦拒绝了，因为他知道，他适合做的事情有很多，但是不包括政治。

富兰克林说道：“宝贝放错了地方是废物。

“在人生的坐标上，如果你站错了位置，在你不擅长的领域里谋生，当然会异常艰难。

接二连三的失败可能会使你的意志逐渐消沉，从而永远卑微地生活下去。

所以我们应该像索尔格纳夫所说的那样，“每一个人不要做他想做的，或者应该做的，而要做他能做得最好的。

拿不到元帅杖，就拿枪；没有枪，就拿铁铲。

如果拿铁铲拿出的名堂比拿元帅杖要强千百倍，那么拿铁铲又何妨？

“能做得最好的就是最擅长的，不选择自己最擅长的工作是愚蠢的，就相当于拿自己的短处和别人竞争，结果必然是失败。

每个人都有长处和不足，如果能够看清自己的长处，对其进行重点经营，则必定会给你的人生增值。

相反，如果你分不清自己的长处和不足，或者误将不足当成长处去经营，则必定会使你的人生贬值。

好好地自我知觉吧，真正地认识自己，选择自己最适合做的事，那么成功也就会水到渠成。

· · · · · ·

<<我最需要的心理学>>

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>