

<<每天学点好玩心理学大全集>>

图书基本信息

书名：<<每天学点好玩心理学大全集>>

13位ISBN编号：9787511312051

10位ISBN编号：7511312055

出版时间：2011-4

出版时间：中国华侨

作者：达夫

页数：518

字数：839000

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>

## <<每天学点好玩心理学大全集>>

### 内容概要

美国心理学家马斯洛曾说过：“人生虽不完美，却是可以令人感到满意和快乐的。

”在这场不断破译人生密码的旅程中，你可能会因为错过一些东西而遗憾，但也会因为收获一些东西而满足，这就是本书将带给你的最大快乐。

《每天学点好玩心理学大全集》用好玩的理念和有趣的叙述方式，阐释了心理学的智慧、诡计、奥秘，是一本颠覆传统、妙趣横生的心理学大全集。

本书囊括了认知心理学、性格心理学、情绪心理学、行为心理学、自我管理心理学、成功心理学、职场心理学、营销心理学、人际关系心理学、社会心理学、男性心理学、女性心理学、爱情心理学、性心理学、婚姻心理学、怪诞心理学、色彩心理学、图画心理学、音乐心理学、犯罪心理学、灾害心理学、发展心理学、儿童心理学、教育心理学、学习心理学、心理治疗学等二十几种心理学分支，近500个好玩心理学话题，内容新颖，案例有趣，讲解生动，方法实用，可读性强，以理论联系实际，以事例为佐证，贴近现实生活，循序渐进地介绍了心理学的基本知识及其在生活中各个方面的应用，是一本超级实用、超级有趣的心理学大全集。

每天学点好玩心理学，帮助你解决生活中出现的各种问题，轻松驾驭生活，从而拥有健康的身心、和谐的家庭、满意的工作、圆融的人际关系、完美的心态和成功的人生。

<<每天学点好玩心理学大全集>>

书籍目录

- 第一章 心理学能给我们帮什么忙
- 第二章 我们的耳朵可信吗——认知心理学
- 第三章 不曾了解的真实的自我——性格心理学
- 第四章 为什么用牙齿咬住一支铅笔能让人感觉更快乐——情绪心理学
- 第五章 人们为什么愿意为他们喜欢的人做事——行为心理学
- 第六章 缺点不过是营养不足的优点——自我管理心理学
- 第七章 跳蚤为什么会自己给自己设限——成功心理学
- 第八章 为什么两个头脑不如一个头脑——决策心理学
- 第九章 如何才能让别人玩你发的牌——职场心理学
- 第十章 如何能让堆积如山的物品一销而空——营销心理学
- 第十一章 吃亏为什么是福——人际关系心理学
- 第十二章 看演唱会时，观众为什么会跟着唱——社会心理学
- 第十三章 为什么男人讨厌陪女人购物——男性心理学
- 第十四章 为什么女人喜欢长篇大论和喋喋不休——女性心理学
- 第十五章 酒吧的灯光为什么都很昏暗——爱情心理学
- 第十六章 女性的友善为何被男人误解为性诱惑——性心理学
- 第十七章 为什么婚姻会让男人安定下来——婚姻心理学
- 第十八章 你的生日到底隐含着怎样的秘密——怪诞心理学
- 第十九章 为什么蓝色汽车发生交通事故的概率最高——色彩心理学
- 第二十章 随手涂鸦的作品就是人生成长的记录——图画心理学
- 第二十一章 常听莫扎特的小提琴曲能变聪明吗——音乐心理学
- 第二十二章 上场前，运动员为什么要击掌高喊——运动心理学
- 第二十三章 为什么蓝色防范灯可以降低犯罪率——犯罪心理学
- 第二十四章 见到火就觉得心脏要跳出来似的——灾害心理学
- 第二十五章 人为啥不在妈妈的肚子里多发育一段时间——发展心理学
- 第二十六章 小女孩为什么喜欢抱洋娃娃——儿童心理学
- 第二十七章 为什么某些傻瓜倒成了天才——教育心理学
- 第二十八章 突击复习后，考试前一定睡一觉——学习心理学
- 第二十九章 那赵家的狗，何以看我两眼呢——心理治疗学
- 附录 经典心理测试，透视人心深处

## 章节摘录

潘多拉效应 越是被禁止的东西，越容易刺激人们的逆反心理和好奇心。说到心理学，最容易引起我们兴趣的应该就是我们紧密相关的行为心理了。比如，好奇心理、逆反心理，人人有，人人又常因为它们而变得莫名其妙。苏联心理学家普拉图诺夫在《趣味心理学》一书的前言中，特意提醒读者请勿先阅读第八章第五节的故事。

但大多数读者都采取了与告诫相反的态度，首先翻看了第八章的内容。这种现象，在心理学上被称为“潘多拉效应”——名字由来于古希腊的一则神话故事。天父宙斯对普罗米修斯盗取天火本来就耿耿于怀，后来无意间知道自己在人间的第二十六代子孙会杀死自己，‘普罗米修斯知道这个秘密却没有说，于是，宙斯决定惩治普罗米修斯。他用泥土塑造了一个女人，并给她起了一个美丽的名字“潘多拉”。奥林匹斯山上的众神按照天父的旨意，赋予了潘多拉无限的魅力，包括美丽、妩媚、娇艳、一颗火热的心等。

天父宙斯决定把潘多拉嫁给普罗米修斯和他的弟弟二人为妻。天父送给潘多拉的嫁妆只有一个盒子，并吩咐潘多拉只有在见到普罗米修斯的时候才能打开。潘多拉带着对幸福生活的无限憧憬，赶往普罗米修斯的住处。

在路上，潘多拉对天父宙斯送的盒子产生了浓厚的兴趣，她打开了那个盒子。然而，她哪里知道，盒子里装的全是宙斯对普罗米修斯的罪恶诅咒：暴力、瘟疫、贪婪，等等。随着盒子的打开，这些诅咒迅速化作一股青烟飘散到人间。

潘多拉忙把盒子关上，可是里面除了看不见摸不着的希望，什么都没有留下。从那以后，“潘多拉的魔盒”便被比喻为制造错误和灾害的根源。

心理学上把潘多拉想要打开盒子的心理解释为不禁不为，愈禁愈为，也叫“潘多拉效应”或“禁果效应”——越是被禁止的东西，越容易刺激人们的逆反心理和好奇心，因为，那些被禁止的事物被蒙上了一层神秘的色彩后，就会给人的心理带来诱惑力。

潘多拉的行为和后果告诉我们：当我们要求别人做什么或不做什么，必须说明理由，否则或者是出于好奇心，或者是出于逆反心理，被要求的人就会产生各种各样的疑虑、揣度、猜测，并会为探究为什么而跨越禁区，结果适得其反。

潘多拉效应本身也是一个矛盾的统一体，因为它是逆反心理和好奇心共同作用的结果。逆反心理常常会带给人负面影响，而好奇心则是推动进步的原动力。

到底发生了什么事——无目的跟从大家都这么认为，我也就这么认为；大家都这么做，我也就跟着这么做了。

某天早上，在大街上，一个人突然想起一个约会，为了能按时应约便匆匆地向东跑去。

随后，一个卖报的孩子为了给东边的一个客户送报，也向东跑去。

接着，又有几个绅士因为急着要到东边的储蓄所取钱，也向东跑去。

可是，十几分钟以后，不可思议的事情发生了。

大街上所有的人都向东跑去，而且还隐约能听到人们嘴里不断地喊着“上帝”、“大堤”、“决堤了”、“向东”、“东边远离大河”、“东边安全”，等等。

大街上奔跑的人越来越多，差不多有几千人潮水般地涌向东边。

路边有一个人不知道发生什么事了，就问其中的一个人：“发生什么事了？”

那个人边跑边说：“只有上帝知道！”

这个故事说的是人的另一种行为心理现象——无目的跟从。

这种行为很像羊儿吃草：一群羊在草原上寻觅着青草。

领头羊发现了一片肥沃的草地，并在那里吃到了新鲜青草，群羊就紧随其后，一哄而上，一会儿就把那里的青草吃了个干净。

人们就把这种基于从众心理而产生的盲从现象称为“羊群效应”。

俗话说：人为财死，鸟为食亡。

## &lt;&lt;每天学点好玩心理学大全集&gt;&gt;

可是前面那个故事中的人们却在毫无目的的情况下跟着别人乱跑。

从众心理对人的行为的支配力量之大不禁让人吃惊。

“羊群效应”最早是股票投资中的一个术语，主要是说市场中的投资者像羊群一样，所谓的“主力”是消息灵通者，处以领头羊的地位，他们闻风调头时，其他投资者的行为就会与他们有趋同性，从而导致他们在某段时间内买卖相同的股票。

“羊群效应”在实盘操作上也有表现，特别是大盘出现暴涨暴跌时这种现象更为突出。

此时的投资者，因为丧失理智，而变得不管不顾，平时念叨在嘴边的风险意识也都丢在了脑后，结果往往被牢牢套住，后悔不迭。

从这点看，从众行为虽然能让人求得一时的心理平衡或者是安全感，但是却存在一定的负面影响——抑制个性发展，束缚思维，扼杀创造力，使人变得无主见和墨守成规。

正常的傻瓜——视觉并不可靠人经常莫名其妙地做出傻事，进而成为正常的傻瓜。

假设一下：今天晚上你要去看你最喜爱的歌星的演唱会，票价是400元，在你马上要出发的时候，你发现你把前几天刚买的价值400元的电话卡弄丢了。

这时，你是否还会去看这场演唱会？

实验表明，大部分的人仍然会去听。

可是如果情况发生改变——你昨天花了400元钱买了一张今天晚上的演唱会票子。

在你马上要出发的时候，突然发现你很不幸地把票子弄丢了。

如果你想要看演出，就必须再花400元钱买张票，你是否还会去听？

结果却是大部分人不会去。

仔细想想，我们会发现上面这两个答案其实是自相矛盾的。

不管丢掉的是电话卡还是演唱会票，总之是丢失了价值400元的东西。

从损失的金钱数上看，并没有区别，没有道理丢了电话卡后仍旧去看演唱会，而丢失了门票之后就不去听了。

人的这种行为与心理账户有关。

所谓心理账户就是人们在心理无意识地 把财富划归不同的账户进行管理，不同的心理账户有不同的记账方式和心理运算规则。

而这种心理记账方式和运算规则恰恰与经济学和数学的运算方式都不相同，因此经常会以非预期的方式影响着决策，使个体的决策违背最简单的理性经济法则。

心理账户对于理财，应该是一个很不错的帮手，因为如果在心理上事先把这些钱归入了不同的账户，一般就不会产生挪用的念头。

比如一个现代女性，主要收入有：用银行卡发放的工资、用现金发放的奖金、偶尔炒个股票赚的外快。

那么她就可以这样进行理财：把银行卡中的工资转入零存整取账户作为固定储蓄，奖金用于日常开销，季度奖购买保险，剩余部分用于支付人情往来，外快则用来旅游休闲。

如果把心理账户和决策联系起来，它的危害就太大了，因为非理性状态下作出的决策是有失偏颇的。

但是，可悲的是，人们并没有意识到这一点，经常性地会受到自己错误认知的左右，进而做出一些傻事。

比如，正常人通常倾向于把赢来的钱消费掉，而把赚来的钱存起来，通常在拿了一大笔收入的时候不愿意花钱，而在有一笔较小收入的时候反而容易把这笔钱花光。

岂不知，辛苦挣来的钱和买彩票得的奖金根本就没有什么差别，不管是何种钱应该一视同仁，不必在有了意外之财的时候大手大脚，也不应该将辛苦挣来的钱看得太紧。

再比如，在消费购物过程中，一般人都会在交易中考考虑参考价值，过多地关注优惠的比例，而不是绝对值，甚至还会忽视物品的使用价值，从而作出不理性的消费决策行为。

P2-3

## <<每天学点好玩心理学大全集>>

### 编辑推荐

一本超级实用、超级有趣的好玩心理学 挑战你的大脑思维，反转你的心理学常识， 让你轻松掌握心理学的原理、规律和方法。

一本你从未见过的、令你捧腹的心理学：用生动形象的语言为你揭开心理学诡计的真实面目；用幽默的案例让你轻松把握心理学的智慧；用有趣的心理学报告破解心理学的奥秘。

这是一本不会让你昏昏欲睡的心理学著作，用幽默的语言、有趣的案例揭开了心理学的奥秘，带给你与其他心理学读物不一样的阅读体验。

<<每天学点好玩心理学大全集>>

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>