

<<超有味心理学>>

图书基本信息

书名：<<超有味心理学>>

13位ISBN编号：9787515100876

10位ISBN编号：7515100877

出版时间：2012-1

出版时间：西苑出版社

作者：黄亚男

页数：236

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>

## <<超有味心理学>>

### 前言

心理有个谜 你是个学生吗？

如果是，你一定听过“一千个读者，就有一千个哈姆雷特”的说法，为什么会出现此种“仁者见仁，智者见智”的差异呢？

你是否曾有过这样的经历：通宵达旦地复习过后，脑中依旧杂乱无章，甚至步入考场后脑中瞬间变得一片空白？

在犯了错误之后，你是否曾以“我这样做是有原因”的来为自己辩解？

……“记忆选择性定律”、“记忆系统性定律”、“自我宽恕心理”……可以为你解答上述难题，并助你在成长的路上一臂之力。

你是个职场菜鸟吗？

如果是，一定有人或直接或间接地告诉过你“第一印象是关键”，那究竟该如何给别人留下良好的第一印象呢？

凭着初入职场的新鲜感，你以最大的热情对待身边的每个人，换来的却是别人的疏远甚至是反感，这是为什么？

忙碌了一天下班后，总是习惯性地将老板设置为“拒绝接听”，这背后隐藏的又是什么样的心理呢？

……“首因效应”、“平等性原则”、“齐加尼克效应”……告诉你在职场中必须遵守的“潜规则”，并助你在工作中顺风顺水。

你是个视爱情重若生命的人吗？

如果是，“一见钟情”必定是不少人心中浪漫的代名词，究竟是什么让你在遇到他（她）的一瞬间便坠入人情网呢？

无论是外国的罗密欧与朱丽叶，还是中国的梁山伯与祝英台，为什么在遇到了外界的阻挠之后，在一起的决心更坚定了？

明明已经尽自己最大的能力做一个贤妻（贤夫）了，另一半为什么还会在外面找情人呢？

……“晕轮效应”、“禁果效应”、“糖果效应”……提示你爱情也可以进行理性地解读，并助你在情感的世界里甜甜蜜蜜。

著名心理学家弗洛伊德说：“任何五官健全的人必定知道他不能保存秘密。

如果他的嘴唇紧闭，他的指尖会说话；甚至他身上的每个毛孔都会背叛他。

”在大师的眼中，再微小的细节也是认识他人的重要线索。

但对平凡如我们的世俗之人而言，如何了解自己、走进他人的心里，仍是一个难解的谜，仿佛在每个人心里都有一把锁，秘密安稳地置于“保险柜”中。

或许，我们未能如心理大师那般具有一双洞察人心的“火眼金睛”，但其实想要打开自己和他人的“心锁”远没有想象中的困难。

请翻开这本书，它从自我认知、色彩心理、人格心理、星座心理、情绪心理、职场心理、成功心理、交际心理、爱情心理、婚姻心理、消费心理和健康心理等社会生活的重要领域，全面阐释了120多个神奇的心理定律。

这些心理学定律，就像是打开“心锁”的钥匙，只需对它们有一定的了解，你便能解开人们心里的谜，使人生中的诸多现象变得清晰、透彻许多，人生也会因此而更加幸福、美好得多。

## <<超有味心理学>>

### 内容概要

在大师的眼中，再微小的细节也是认识他人的重要线索。但对我们而言，如何了解自己、走进他人的心里，仍是一个难解的谜，仿佛在每个人心里都有一把锁，秘密安稳地置于“保险柜”中。

或许，我们未能如心理学大师那般具有一双洞察人心的“火眼金睛”，其实想要打开自己和他人的“心锁”远没有想象中的困难。

请翻开黄亚男编著的《超有味心理学》，它从自我认知、色彩心理、人格心理、星座心理、情绪心理、职场心理、成功心理、交际心理、爱情心理、婚姻心理、消费心理和健康心理等社会生活的重要领域，《超有味心理学》全面阐释了120个神奇的心理学定律。

## &lt;&lt;超有味心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

## 序章

心理学的由来及发展

各种各样的心理学

## 第1章 这是怎么回事——心理学背后的秘密

考试后，脑袋竟一片空白——记忆系统性定律

为什么一千个读者就有一千个哈姆莱特——记忆选择性定律

准妈妈为何进行胎教——感官协同效应

“爸爸，你横着切过苹果吗”——功能固着心理

出门前，对镜中的自己笑三次——心理暗示作用

为什么王家卫拍戏时间长、无剧本——酝酿定律

## 第2章 你了解自己吗——挖出内心的那个“我”

梦，告诉了我们什么——潜意识理论

出生时间决定了你的性格吗——巴纳姆效应

“我是个什么样的人”——镜像效应

你相信第一感觉吗——直觉效应

我们为什么哭——霍桑效应

喜新厌旧是人的天性吗——多看效应

“对不起，我这样做是有原因的”——自我宽恕心理

为什么大家都买“中国牙防组”牙膏——权威效应

## 第3章 活着，要有点“好色”——“色”眼识人那一套

红蓝黄绿，你是哪一种——颜色定律

紫色的女性内衣最畅销——紫色效应

很多高端产品喜欢用黑色——黑色效应

为什么快餐店不适合等人——红色效应

用蓝色窗帘、蓝色桌椅布置会议室——蓝色效应

## 第4章 从“心”窥视他的人格——捉住藏在人格中的小兔子

九型人格测试——人格定律

完美至上的1号型人格——彼得斯定律

热衷关怀的2号型人格——助人为乐定律

追逐成功的3号型人格——跳蚤效应

欲望炙热的4号型人格——狄德罗效应

善于思考的5号型人格——懒蚂蚁效应

异常敏感的6号型人格——瀑布心理效应

享受快乐的7号型人格——杜利奥定律

同情弱者的8号型人格——Underdog效应

你好我也好的9号型人格——华盛顿合作效应

## 第5章 “星型相印”的人天生一对——当星座遇上血型

探秘A型血人吹毛求疵的原因——细节定律

B型血人内心深处很好强——竞争优势效应

为什么AB型血人总是犹犹豫豫——布里丹毛驴效应

O型血人最讨厌婆婆妈妈——不值得定律

水象星座（巨蟹座、天蝎座、双鱼座）——非理性定律

风象星座（天秤座、水瓶座、双子座）——布朗定律

土象星座（摩羯座、金牛座、处女座）——自我参照效应

火象星座（白羊座、狮子座、射手座）——适度选择定律

## &lt;&lt;超有味心理学&gt;&gt;

## 第6章 为什么堵车会让人心烦——做自己情绪的主人

每月总有几天情绪低落——情绪周期定律

你有“乐极生悲”的体验吗——心理摆效应

把气撒在小猫身上——踢猫效应

2012带来的“末日情绪”——墨菲定律

## 第7章 在办公室“打太极”——职场中的花花“心”肠

如何营造和谐的办公室气氛——亲和效应

巧妙利用午餐时间——交往适度定律

为什么男女搭配，干活不累——异性相吸定律

切勿凡事都作“好好先生”——改宗效应

生于忧患，死于安乐——青蛙效应

用温情俘获员工的心——南风效应

## 第8章 “处心积虑”地成功——左右逢源的成功法则

任何事情的发生都有其必然原因——因果定律

命运经常被习惯主宰——惯性定律

说你行，你就行，不行也行——期望效应

没有茧中的蛰伏，哪来羽化成蝶的美丽——蘑菇定律

别让他人的观点影响你的决定——手表定律

设定最后期限，你的效率会更高——最后通牒效应

做事化繁为简——奥卡姆剃刀定律

失败也是一种机会——比伦定律

## 第9章 为何你会“盯”上那个人——与人相处的交际艺术

第一印象是关键——首因效应

尊重别人就是尊重自己——互惠关系定律

人们更喜欢与自己有共同点的人——名片效应

用自嘲缓解尴尬——幽默效应

露点瑕疵更能赢得好感——出丑效应

以宽容的心善待他人——海格力斯效应

雪中送炭好过锦上添花——边际效用递减法则

过分热情的帮助可能会起反作用——平等性原则

## 第10章 我的柔情你永远不懂——爱是一种说不出的体验吗

剩男剩女的爱情观——爱情里的麦穗理论

为什么帅哥靓女很难在一起——逆向选择

我爱你，因为一见钟情——晕轮效应

“阻挠越大，我们在一起的决心越强”——禁果效应

越熟悉，越喜欢——熟知性法则

男人沉迷于网络色情是怎样的心理——古烈治效应

揭秘男人喜欢带女友看恐怖片的原因——爱情的吊桥理论

青年男女多喜欢在酒吧约会——黑暗效应

## 第11章 透视“围城”里的秘密——婚姻不是一颗心的独舞

年轻人的闪婚心理——从众效应

女人何苦为难女人——零和游戏定律

丈夫不愿回家的“苦楚”——过度理由效应

家有贤妻（贤夫），为何又找情人——糖果效应

“小三”未必是家庭的破坏者——鲶鱼效应

关系有了裂痕要迅速弥补——多米诺效应

爱他，就给他足够的自由——刺猬法则、

<<超有味心理学>>

如何说服丈夫为自己买高档服装——登门槛效应

第12章 “买卖”之间的终极博弈战——不要让消费成为糊涂的账

为什么说顾客就是上帝——250定律

非名牌不买的心理动因——凡勃伦效应

服务态度影响商品销售——微笑效应

限时抢购的原理——短缺原理

为什么女人购物喜欢砍价——对比效应

无法抗拒买彩票的诱惑——控制错觉定律

消费习惯会随收入改变吗——棘轮效应

第13章 为什么越来越多人去美容——寻求健康的那些小心思

“幻丑症”令人造美女整容成瘾——美女效应

半夜偷菜属于心理疾病吗——贪婪定律

为什么白领们的周末大多在睡觉——空白效应

下班后，为何将“上司”设置为拒绝接听——齐加尼克效应

听音乐对健康有哪些好处——莫扎特效应

## 章节摘录

记忆，顾名思义，是由“记”和“忆”两个部分组成的，它是人脑对经历过的事物的反映，是当信号作用已经停止后对信息的储存。

这些经历过的事物都会在头脑中留下痕迹，并在一定条件下呈现出来。

记忆是人们保存和积累个体经验的过程，是对过去经验的表征或重构，是一种基本的心理过程，与其它的心理活动紧密相关。

人脑经历过的事物、思考过的问题、体验过的情感和情绪、练习过的动作等都可以成为人们记忆的内容。

从“记”到“忆”是有一个过程的，其中包括了识记、保持和回忆。

识记一样东西，并不难，记忆的过程中最难的在于，如何将其变成“回忆”。

在心理学意义上，记忆不仅仅是过去经验的浮现与持存，更是一种具有情感心理趋向的选择行为。

正像恩斯特·卡西尔所说的那样：“在人那里，我们不能把记忆说成是一个事件的简单复现，说成是以往印象的微弱映像或摹本。

它与其说只是在重复，不如说是往事的新生，它包含着一个创造性和构造性的过程。

仅仅收集我们以往经验的零碎材料是不够的，我们还必须真正地回忆亦即重新组合它们，必须把它们加以组织和综合，并将它们汇总到思想的一个焦点之中。

”那么，如何才能将自己想要记住的东西，长久地存放在记忆里呢？

“记忆系统定律”是一个非常重要的方法。

生活中有些人，由于不懂得记忆系统性定律，总是无法取得良好的记忆效果。

他们本来知道得不少，可是知识在脑子里却是一些死东西。

当需要忆起某种东西时，总是想不起来，与此同时，不需要的东西却“浮上心头”。

而另一些人，知道的知识可能不多，却全部都运用得得心应手，能够在记忆里随时再现所需要的东西。

这两种人的区别就在于，前者脑子里没有一个合理的知识体系，后者却有。

因此，我们在记忆的时候，不要一开始就泛泛地学习。

有一个人想要把整部《百科全书》全都弄明白，于是，他拿起书，从第一页开始学。

可是，当他按着顺序看到第100页的时候，就再也进行不下去了。

因为学习的过程不仅极为枯燥，而且几乎没有成效，看到后面时，前面看过的东西看起来还是那么得陌生，于是他只能放弃了。

对一门知识的掌握与理解，在很大程度上取决于对知识间关系的把握程度。

如果学得的知识支离破碎，各不相联，那么就很难记忆、理解和巩固，更谈不上实际应用。

如果在开始学习之前，先建立一个知识体系，在脑子里把知识和用这些知识的场合联系起来，效果应该就会好很多了。

俄罗斯著名军事家苏沃洛夫建议：“记忆是智慧的仓库，但是在这个仓库里有许多隔断，因而应当尽快地把一切都放得井井有条。

”系统记忆方法高手拿破仑也曾说：“一切事情和知识在他的头脑里安放得像在橱柜的抽屉里一样，只要他打开某个就能取出所需要的材料。

”为了达到这一目的，我们在每学习一段时间后，就应该抽出一些时间，对所学的知识进行整理与归纳，使之系统化、条理化，形成知识的网络结构。

就像用一根红线，把散落的珠子按特定的顺序串在一起，编上序号一样。

只有经过了这样的一个过程，我们学到的知识才能真正进行我们自己的知识体系，而不是暂时存放在我们脑中的别人的知识。

很多时候，学生习惯在考试前“突击”，强制性地记住一些知识，以应对考试，但由于这些知识并未真正列入系统，而只是凌乱的记忆，因此很多人都有这样一种感觉：考试结束后，大脑一片空白，就像自己什么都没记过一样。

其实，这就是知识未能系统化造成的。

.....



<<超有味心理学>>

编辑推荐

作为普通的社会人，也许我们并不熟悉那些被冠以各种名称的心理法则，但是我们却经常在不自觉、无意识中接受来自他人或环境的心理影响，同时我们也在不自觉、无意识之中运用心理法则对他人施加影响。

黄亚男编著的《超有味心理学》介绍了最神奇的120个心理学定律，帮助读者认识自己，看透他人。

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>