

<<一口气读懂心理学大全集>>

图书基本信息

书名：<<一口气读懂心理学大全集>>

13位ISBN编号：9787547704042

10位ISBN编号：7547704042

出版时间：2012-8

出版时间：同心出版社

作者：蒲强春, }藤子 编著

页数：305

字数：400000

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>

## <<一口气读懂心理学大全集>>

### 内容概要

处世、职场、爱情、婚姻、家教……心理学的现象无处不在，它与我们的一生都息息相关。

本书针对性强，辐射面广，语言通俗易懂、生动活泼，翔实而细致地介绍了心理学的相关知识，准确地解释了各种社会现象，并针对人们的生活、工作、人际交往等方面，提供了实用有效的解决技巧和应对策略，帮助读者加深对自己和他人的了解，更好地把握自己的人生轨迹，从而拥有健康的身心、和谐的家庭、满意的工作、圆满的人际关系和幸福的生活。

## <<一口气读懂心理学大全集>>

### 作者简介

蒲强春，涉猎广泛，酷爱写作，文笔幽默。  
作者思维敏捷，善于创新，其作品往往独树一帜，精彩绝伦。

赵一，笔名榭藤子、蓝渊，畅销书作家。  
已策划出版图书上百部，在社科励志、青少年益智教育、大众保健、女性美容等众多领域均有畅销代表作，如《从头到脚谈养生》《脑筋急转弯大全》《全世界优等生都在做的1000个思维游戏》《挑战哈佛全脑优势训练》《20岁要懂得的99条人生经验》《左手潜伏右手杜拉拉》《心理学的智慧》等。

<<一口气读懂心理学大全集>>

书籍目录

第一篇 掌握心理学知识，解开现象背后的秘密

第一章 世间百态，一切皆心理

百思不得其解的难题为何在某个瞬间有了答案

魔术是怎样“欺骗”观众的

算命先生为何说得那么“准”

为什么人越多效率却越低

锦上添花莫若雪中送炭

控制错觉可以获得期望的效果

第二章 读心改变命运，活学活用心理学的智慧

证实偏见：心情不好时多关注美好的事物

经典性条件反射：有效治疗失眠

应激反应：突破自身极限时要适可而止

艾宾浩斯遗忘曲线：掌握规律和技巧记忆不难

感觉适应：正确调节自己的行动

潜能：发现自我的力量

注意：一切心理活动的基础

第三章 人人都该懂的心理效应

树立好第一印象——首因效应

有求于人时逐步提出要求——登门槛效应

树立目标时不妨让他人在场——公开表明效应

与生活态度积极的人为伍——邻里效应

别让你身上的“过错”成为成功的阻碍——破窗效应

拉近心理距离，建立友好关系——自己人效应

赠人玫瑰，手有余香——贝尔效应

肯定自我才能欣赏别人——视网膜效应

让心灵充满阳光——投射效应

选择好一生的生态环境——光环效应

迎人三步，更要身送七步——末因效应

第四章 这些心理学定律你不可不知

贝勃定律：抵制诱惑，谨防陷阱

期望定律：呼唤内心世界的积极因素

犹太定律：掌握优势资源，发掘无限潜力

因果定律：种什么得什么种子

奥卡姆剃刀定律：把握关键，大道至简

不值得定律：理性做事

杜利奥定律：心怀热忱，无往不利

幸福递减定律：学会感恩，生活将赐予你灿烂的阳光

相关定律：转换思维，多角度看问题

手表定律：专注做事，聪明选择

木桶定律：让自己的“短板”成为上进的动力

第二篇 利用心理策略，主动有效地把控事情

第五章 有效说服他人的心理策略

说服没主见的人，告诉他“大家的意见都是这样的”

先给对方好处，然后再提出要求

启发对方进行心理位置互换，有效说服

<<一口气读懂心理学大全集>>

激起对方的兴趣，吊足对方的胃口  
委婉地表达自己的意思更易被人接受  
把自己想说的转化为他想听的  
声东击西，出对方意料之外  
使人信服，诚信是秘密武器  
以对方关心的利益为诱导，往往能旗开得胜  
说服别人时要给对方准备好台阶  
让对方在“不经意”间就采纳自己的意见  
第六章 改变影响他人的心理策略  
利用承诺的力量促使对方积极作为  
适时沉默，给对方以无形的精神压力  
把握喜好原理，有力影响  
多说“我们”，让对方跟你团结在一起  
引导对方进入你设计的思维线路  
关心对方最亲近的人  
利用“权威”来改变对方的立场和行为  
让对方做主角，最后受益的会是你  
提供两种选择，让对方进入别无他选的境地  
第七章 获取他人好感的心理策略  
适时恭维，赢得对方的友谊与好感  
被人需要胜过被人感激  
有意无意露些小缺点，更具吸引力  
主动吃亏，为自己获取一份人情债  
使别人感到自己很重要，你也会获得青睐  
获得好感的好方法：记住别人的名字  
说点自己的事往往能赢得他人的信赖  
谦恭才可能唤起别人的热情与好感  
笑出你的善意  
远离命令的口吻，照顾别人的自尊心  
表达你的好感，对方也会对你有好感  
第八章 操纵掌控他人的心理策略  
给对方的行为以美好高尚的动机  
利用“人云亦云”的人性弱点让对方为自己所控  
欲擒故纵反而更易见成效  
谈对方得意的事，操控对方于无形  
设置一个思维渠道，让别人无形中受制于你  
使对方的精神受困，让其做出有违本意的举措  
有效利用异常心理达到自己的目的  
给你想做的事情披以“神秘”色彩  
有所选择地利用诚实，为自己打开问题的突破口  
利用对方的同情心，以“柔”驭人  
封锁信息，激发对方内心深处的需求  
第三篇 抓住心理要诀，一分钟看穿别人隐藏的心思  
第九章 猜度心思，让世界零秘密  
了解对方不妨从观察他的眼睛开始  
表情与心理的紧密联系  
识别真相就看下意识动作

<<一口气读懂心理学大全集>>

读懂姿态下的潜台词，掌控他人心理  
笔迹线条对人心理状态的无意识暴露  
腿脚部的“非话语泄露”  
手部动作，人的第二张唇舌  
抓住一闪即逝的面部表情可以有效掌握心理  
衣着打扮透露出的性格倾向  
低头耸肩的背后……  
不同的言语习惯，不同的心理特征  
第十章 分清差异，破解男女心理  
女人需要倾诉，男人需要洞穴  
男人的亲密周期是橡皮筋  
女人像波浪，男人要“随波逐流”  
男人渴望信任，女人渴求体贴  
女人看重感情，男人看重家庭  
不同性别，不同的爱情表达方式  
男女不同的爱情计分法  
把握男女心理，避免恶性争论  
第十一章 透视人性，掌握说话问话玄机  
开口前先看清对方的身份  
设置问题要照顾对方的心理接受度  
管住自己的嘴，没用的话少说  
由浅入深地问话，慢慢打开缺口  
无中生有，套出真相  
玩笑话不要信口开河  
利用情感攻势让对话顺利展开  
抓住弱点，单刀直入  
不宜直说的话就要模糊地来表达  
抓住细节问题反复提问  
留有余地，模糊应对  
把不同点说成细枝末节  
把握说话的分寸  
第四篇 熟稔心理学法则，人生无往不利  
第十二章 洞悉人心，游刃有余的心理法则  
与人相处多找共性利生存  
对故意制造的矛盾，不争是最好的回击  
保持良好的形象，增加人际吸引力  
分享是一种聪明的生存之道  
人情，应该用在最需时  
不要动不动就批评别人  
好事要一点一点地做  
将心比心，考虑对方利益  
给别人留有余地，给自己留条后路  
学会尊重，私底下指出别人的缺点  
增加接触次数和交往频率  
为对手叫好，对手也会为你所用  
抬高自己，但不要贬低别人  
与人相处要掌握“人情定律”

<<一口气读懂心理学大全集>>

第十三章 搞好婚恋，抓住幸福的心理法则

分期付款，给爱适度  
给男人遗憾，给自己机会  
趁火打劫，抓住对方的心  
“半糖主义”的爱情更持久  
保持三分神秘，便可成全他的万般想象  
巧施连环计，赢回爱人心  
拴住他的心，而不是拴住他这个人  
委曲求全，学会给男人面子  
远离“爱情沉默症”，婚姻不是爱情的坟墓  
适时添加理解的调料才有美感  
远离挑剔，用情人的眼睛看对方  
多做情感语言的交流

第十四章 驱赶烦恼，拥有快乐的心理法则

内心关注什么，生活就会把你变成什么  
每天给自己积极、良好的暗示  
遏制怒气，把快乐移植进自己的思想中  
改变思考重心，从“期望”的陷阱中退出来  
拿得起，放得下  
不抱怨才能更好地维系幸福人生  
走出焦虑，保持平和的心境  
给予是一种能产生快乐的力量  
定时给自己来点特别的奖赏  
内心的平衡才是幸福的能量源  
用一颗童心去感受生活  
快乐不在于拥有得多，而在于计较得少  
尝试一下“言所欲言”，增强自我接受感  
保持精神世界的宁静

第十五章 搞定下属，做好领导的心理法则

利用“异性定律”提高下属积极性  
制造危机意识让下属不令而从  
适当地表现自己的“身份”  
拉拢下属的心理技巧  
对下属的过失要“冷处理”  
有效激励，让对方为你所用  
道歉和承诺的话不能随便说出口  
利用“效仿模式”，使其按照你的意思办事  
因势利导，让员工学会自我管理  
高明领导就要让员工拥有归属感  
最让人心动的是“你没有架子”  
放位放权，管得少才能管得好

第五篇 掌握心理学智慧，你的世界将大不同

第十六章 深谙教育心理学，当最省心的父母

先处理孩子情绪，再处理事情  
硬性教育只会让孩子与你对着干  
利用孩子的好胜心，巧用激将法  
了解奖励时机，有效激发孩子的积极性

<<一口气读懂心理学大全集>>

认真地回答孩子的每一个问题  
延迟满足孩子的要求可以让他更珍惜  
给予、付出要适可而止  
对孩子的不良习惯，唠叨不如冷视  
注意自己的表情，蹲下来和孩子交谈  
责骂不是教育孩子的良方  
强制孩子做作业只会适得其反  
第十七章 了解职场心理学，做最棒的员工  
投其所好，认清老板  
既要努力工作，也要让领导看见  
敬业地去工作，你会博得别人的尊重  
不被重视时，适时缺席会得到改观  
满足上司的“尊重”需要，凡事莫自作主张  
争取权利一定要有节制  
把对领导的“意见”变成“建议”更易被接受  
能改变“气候”的人，往往有更多提升机会  
主动晋升，而不要被动等待提拔  
不要只做老板交代的事  
经常与上司接触更能获取信任  
第十八章 读懂销售心理学，成为推销高手  
倒行逆施，加快成交速度  
先提出高价，然后再做出大方的让步  
制造争分夺秒的紧迫感，让其主动购买  
选择“优势空间”以获取主动地位  
销售谈判，让步要把握策略  
制造稀缺假象，让对方尽快下定购买决心  
刺激对方的自尊心，实现你的目的  
倾听，于细微处把握客户心理  
让对方心生愧疚，获取强大气势

<<一口气读懂心理学大全集>>

编辑推荐

网罗心理学知识、技巧和法则，快速、高效认识全世界，成就自己人生无限的全攻略！

最全面实用的心理学知识大荟萃；读心攻心成家立业成己的全攻略。

最全面的心理学知识和现象，睿眼看透全世界。

最权威的心理学技巧，处世高手、省心父母、职场达人、幸福恋人必学的方法和策略全打尽。

最实用的识人成己技巧，瞬间认识、了解、影响和掌控他人，创造自己的成功和幸福。

轻松高效读懂心理学，有效掌控自己和世界！

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>