

<<活学活用心理学>>

图书基本信息

书名：<<活学活用心理学>>

13位ISBN编号：9787563923977

10位ISBN编号：7563923977

出版时间：2010-7

出版时间：北京工业大学出版社

作者：刘亭

页数：300

字数：292000

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>

<<活学活用心理学>>

前言

什么是心理学？

心理学在人们生活和工作中能起到什么作用？

学习心理学知识有什么益处？

在回答这些问题之前，我们先看一个小故事：五环餐厅上的六个环。

米勒是银环餐厅的老板，这个餐厅是由其祖父创立的，已经有80多年的历史了。

随着时间推移，餐厅附近已经聚集了大量的商家，酒吧、俱乐部、餐饮中心越盖越多，名字也一个比一个古怪新奇。

相比之下，朴实无华的银环餐厅就显得有些落伍了，虽然菜肴价格实惠，美味而精致，但却吸引不到顾客。

米勒为此很伤脑筋。

一天，他碰到了儿时的好友，一位心理学教授，自然少不了聚餐叙旧。

在畅谈过后，米勒讲到了餐厅的现状。

他想让朋友帮帮忙，给餐厅想个抢眼的好名字。

朋友立刻说：“这好办啊，你就改为‘五环餐厅’，记住在招牌上面画六个圆环。”

”米勒不解，但朋友说：“你照办就是。”

”米勒按朋友说的做了新招牌后，一挂出去就有几个路人对新招牌指指点点，并且不断向里张望。

在“五环餐厅”正式开张的第一天。

很多人拥进来，七嘴八舌地告诉领班：饭店招牌上多画了一个环。

当然，指完错误的人没有离开，他们在领班夸奖自己“真细心”的赞美声中，注意到了饭菜的香味，很多人选择在餐厅里吃完饭再走。

吃饭时，他们一致认为饭菜很棒！

此后几个月，错招牌引来无数顾客，五环餐厅名声大振，越办越红火。

米勒先生登门对老友表达谢意，并追问原因，心理学家笑着回答：“你难道不知道？

人类最大的癖好之一就是挑毛病！

”心理学家把握住人们“爱挑毛病”的心理特点，设计了一个满足人们这一心理需求的机会，成功地带火了餐厅的生意。

这就是心理学的妙用。

“噢，心理学原来就在我们身边啊！”

”很多人看完这个故事都有这样的感受。

是的。

正如心理教授刘华山所言：有人的地方就有心理学。

那心理学到底是什么呢？

有人认为心理学是一门复杂而神秘的学问。

甚至有人说：“学心理学的人能看透别人的心理，知道他人心里想什么。”

”其实，心理学没有那么“神”，心理学就是一门揭示人的心理活动客观规律的科学。

人的一生难免会碰到诸如恋爱问题、婚姻问题、人际关系问题以及因外界因素影响而产生的嫉妒、自卑、焦虑、抑郁等不良心理状态，如果我们懂得一些心理学知识，能够进行自我分析和自我调节，不让自己陷入心理困惑中无法自拔，那就有可能避免心理疾病的发生。

此外，将心理学知识运用于实际生活与工作中，也会对我们大有帮助。

如，父母可以根据孩子特有的心理，选择最有效的方式和孩子沟通，教育孩子；销售人员可以利用消费心理学知识。

抓住客户的不同心理，巧施策略推进客户的购买行为：管理人员可以利用组织与管理心理学的知识激励员工、鼓舞士气，提高企业的生产效率。

每个人都应该学习一些于人生有所助益的心理学知识，并将其应用到现实生活中，调节控制好自己的行为，做好自我心理建设，并能够推己及人，为自己及他人创造良好的学习、工作、生活、交际情境

<<活学活用心理学>>

, 这是《活学活用心理学》一书编撰的目的所在。

<<活学活用心理学>>

内容概要

如果说有一门学问是人人都在用，但大多数人又并不真正了解的。那就非心理学莫属了。

本书将与你一起剥开心理学神秘、复杂的外衣，一起探讨生活中处处渗透的心理学知识，一起把心理学从隐秘角落拉入我们明媚的生活，带到我们每个人的身边，让心理学成为我们生活、事业各方面的好帮手。

让我们一起来学习并运用心理学吧！

一起用心理学将我们的生活变得更美好！

<<活学活用心理学>>

书籍目录

第一章 走近心理：掀去神秘面纱，感悟心灵世界 一、初识心理：离人心最近的神秘科学 二、灵魂之学：追根究源，从头说心理 三、无穷魅力：心理活动引人窥探不止 四、必知常识：认识一些常见心理效应 五、心理应用：提高生命质量离不开它 六、正名除误：解开心理学的认识误区 七、心理障碍：影响行为与思想的内因 八、实用帮助：一些有效的心理减压法 九、类别划分：认识心理学的不同分支 十、个性心理：人的性格缘何各不相同

第二章 心理人生：情绪好样样好，让坏心情绕行 一、人皆有七情六欲，解读复杂的情绪 二、情绪是内心之镜，透过表情看心理 三、情绪传染力量大，蝴蝶效应话影响 四、悲喜过度疾病多，不让情绪坏健康 五、自卑心理非全坏，摒弃缺点善用优 六、焦虑情绪诱因多，及早调解免生忧 七、嫉妒只因爱攀比，危害良多早化解 八、怒火中烧事端多，别让气头伤身心 九、内疚心理出于爱，消极状态易变质 十、情绪当前善自控，快乐生活不离身

第三章 基础在心：教育轻松得当，心理功不可没 一、育人首重在育心，心理健康是根本 二、孩子生长期不同，心理特征要掌握 三、孩子行为虽常见，背后心理需解读 四、孩子自尊心理强，批评教育要慎行 五、无人不思受赏识，抓此心理巧赞美 六、善用模仿的心理，以身作则教孩子 七、应对逆反之心，让孩子远离叛逆 八、孩子心理够坚强，挫折人生好成长 九、瓦解厌学的心理，让孩子轻装上阵 十、善用心理小策略，让孩子健康成长

第四章 轻松社交：善抓他人心理，打造人际高手 一、心理健康最关键，人际交往不可少 二、与人交往大前提，从心做起受人喜 三、别忽视首因效应，创良好第一印象 四、不做完美主义者，良好关系轻松得 五、社交恐怖无须愁，常见心理人人有 六、增多交往暖心窝，细微末节显魅力 七、真心赞美人人爱，对他人多作肯定 八、以待己之心待人，遇人要多些尊重 九、不良心理早驱除，心理障碍多克服 十、得人心者得朋友，心理技巧赢朋友

第五章 职场宠儿：探得心理奥秘，工作畅行无阻 一、职场生涯第一步，心理调适不可少 二、职场心理掌握好，同事关系自然好 三、尊重同事的隐私，该闭嘴时就闭嘴 四、巧用精神胜利法，自我安慰保热情 五、打破心理的枷锁，不做心理的奴隶 六、工作不需要抱怨，不让坏心情作怪 七、培养敬业的心理，学着热爱上工作 八、忠诚心理别忽视，老板信任易取得 九、抓住上司爱才心，用业绩证明自己 十、骄傲心理易坏事，眼光放远路更长

第六章 成功销售：洞悉客户心理，涨业绩提人气 一、学习些消费心理，帮你巧抓客户心 二、感染客户有学问，制胜武器在热情 三、好听话语人人喜，妙口善赞赢客户 四、求同存异多尊重，争论过多顾客稀 五、以诚相待得人心，真话为你赢客户 六、调动客户参与心，试用期中好成交 七、善用好面子心理，巧用激将促购买 八、利用害怕脱销心，制造购买危机感 九、抓住占便宜心理，让客户尝到甜头 十、巧用逆反的心理，做不情愿的卖主

第七章 卓越领袖：管理从心开始，自然更得人心 一、劳心管理重在心，攻心为上自身始 二、克服心理的误区，管理工作更高效 三、洞悉下属的心理，把握好管理方向 四、用情绪感染员工，笑容管理热情高 五、要巧用鲶鱼效应，激发员工竞争心 六、事必躬亲不可取，分权让下属表现 七、奥格威法则启示：选贤任能创一流 八、破窗效应说管理，防微杜渐早警惕 九、公平心理把握好，赏罚分明水端平 十、从知情心理出发，实行透明化管理

第八章 婚恋生活：把握两性心理，掌控幸福真谛 一、择偶心理因人而异，心态端正最重要 二、情人眼里出西施，话说“审美错觉” 三、一见钟情有内因，保持清醒泼冷水 四、男女心理存差异，稳固恋情靠理解 五、嫉妒是爱情之毒，适度有益过盛苦 六、临阵脱逃为哪般？别因恐惧而不婚 七、婚前心理早调适，尽享浓情与蜜意 八、乞丐心理全解读，失衡婚恋怎幸福 九、抓住心理展策略，爱情婚后也新鲜 十、婆媳心理全解析，将心比心做母女

第九章 靓丽心灵：做好心理保健，心花尽情怒放 一、健康标准：看看你的心理是否健康 二、常识入门：说说心理保健如何去做 三、善待自我：莫受困于完美主义情结 四、充实心灵：让病态的空虚远离你我 五、白领保健：办公族如何给心理减压 六、倦怠失落：工作中要懂得自我激励 七、年轻心灵：拒“心理老化”于门外 八、心灵按摩：跟“心理疲劳”说再见 九、心理平衡：掌握生命主动权的智慧 十、心理素质：要善于自我调整与提高

<<活学活用心理学>>

章节摘录

一、初识心理：离人心最近的神秘科学日常生活中，一提到心理学，人们总是会不由自主地将其神化——“心理学啊？”

那玩意儿可够神的！

”经常会从普通人的口中听到这样的说法。

那么心理学就真的那么神秘，那么不可接近吗？

答案显然是否定的。

心理学同其他学科一样，并无什么神秘之处，也不过就是一门普通的横跨社会科学及自然科学的交叉学科。

心理学(Psychology)是研究人类心理现象的发生、发展和活动规律的一门科学。

它以人的心理现象为主要研究对象，深层次地了解、预测人心理活动的发生、发展规律。

简言之就是一门研究人的心理现象和心理规律的科学。

人类永远乐此不疲的(它同时也是其他一切兴趣的基础)，就是返回自身，观察自我，认识自己——由此我们也可以总结出心理学更直白的定义：它是人类意识返归自身，用智慧剖析自己内心世界的一门科学。

心理学的研究与应用范围很是广泛，它涉及知觉、情绪、人格、行为和社交等许多方面，也与日常生活的许多领域——娱乐、工作、教育、健康等密切相关。

一场电影、一部电视剧为什么能震撼人心，打动观众呢？

那是因为在整部电影、整部电视剧的拍摄中，从编剧、导演到演员、美工、音乐等每一环节中，无一不是从生活角度出发，通过研究怎样拍摄才能扣人心弦从而达到这一目的的；一节优秀的课程为什么会那样引人入胜，让同学们立耳倾听，不肯错过丝毫呢？

那是因为老师在备课、讲课过程中，考虑到并抓住了学生的心理，通过研究学生的心理才抓住了学生的兴趣点，当然就会吸引人了；电子游戏为什么会有强烈的刺激感，让玩家身临其境，欲罢不能，甚至产生上瘾的感觉呢？

那同样是因为发明人掌握了玩家的心理，满足了玩家在现实生活中不能达到的愿望与期待；一首美妙的乐曲为什么会有使人忘却烦恼，百听不厌，陶醉其中，或者有使人陷入沉思和忧伤的效果呢？

那同样是因为作曲人抓住了人们的心理，满足了人们的某种心理需要……即便是我们走进一个普通的市场里，同样也可以到处见到心理学的踪影：身为卖家，商家要研究购买者的消费心理，以便使自己的买卖更兴隆；身为买家，顾客也需要研究商家的营销心理，以求让自己买到更实惠的商品；再看看那满大街的广告，又是靠什么去抓住消费者的眼球呢？

当然，同样也是靠着心理学的作用了！

再有，在人与人的相处中，在家庭事务与子女的教育中，在商业管理中，在各种竞争中……无一不需要心理学的帮助，研究心理的动机存在于人类活动的一切时间和一切场所。

请看下面这个小例子：在美国芝加哥市郊外有一个西屋公司下属的制造电话交换机的霍桑工厂，这家工厂有着相对完善的娱乐设施、医疗制度和养老金制度等，按说在这样一个各种设施与福利齐备的工厂工作，工人们应该很开心、很愉悦，但事实却并不是那样——工人们心中存有诸多不满，工厂的生产状况也很不理想。

为探求这其中的原因，1924年11月，美国国家研究委员会组织了一个以哈佛大学心理专家梅奥为首的研究小组进驻该厂，并展开了一系列的实验研究。

整个实验前后经过了照明实验、福利实验、访谈实验、群体实验四个阶段，分别弄明白了照明的强度对生产效率所产生的影响(结果显示并无明显影响)、福利待遇的变换对生产效率的影响(结果显示改变工资支付办法、增减优惠措施、增减休息时间等一系列福利待遇的改变都不能对产量的持续上升产生影响)、职工对现有管理制度和方式的意见可能产生的影响(结果显示，员工发泄过心中的不满后，心情变得舒畅，士气和产量都得到了提高)、非正式群体组织对工人态度的影响(结果显示，职工受到额外的关注会引起绩效的上升)。

最终，霍桑实验得出以下结论：决定生产效率高底的关键因素在于员工的心理，而非工作条件等外在

<<活学活用心理学>>

因素。

后来，这一实验结果被心理学家们称为“霍桑效应”。

人人都有心理，也都离不开心理。

但是可不要以为心理是人所特有的现象，心理在动物中同样存在。

在动物的进化史中，腔肠动物是最开始出现心理现象的动物。

腔肠动物用它的网状神经系统对外界刺激作出简单的感觉和反映，也即有了心理。

虽然这只是一最简单最低级的心理现象，但是随着动物的进化和发展，在感觉的基础上，心理也随着生物的进化而纷繁复杂起来，出现了知觉、表象和想象，等等，直至出现了意识和思维等高级心理现象。

心理最终发展成为人类社会无处不在、无时不在的常见现象。

那么，心理这种人大都有的常见现象又怎么会被人神化呢？

心理现象又为什么会那么复杂呢？

原因很简单：因为它的研究对象是人的心理活动——一个人们普遍想去探知却又无从探知、无法完全探知的领域。

具体说来，造成心理现象复杂的原因有以下三点：1．心理的无法直接感知性人类的感官是无法直接感知心理活动的。

只能意识到它的最大共性——客观存在性，而对其他具体的性质则无法直接测量。

2．神经系统的强大组织性在心理依靠神经系统发挥功能时，神经系统自身又可以不断地建构和完善。

并且，随着神经系统的逐渐复杂，心理现象及行为也随之丰富和复杂起来。

神经系统的结构与功能体现出一种相互促进、相互制约的关系，神经系统的建构很大程度上依赖神经系统种类和职能。

<<活学活用心理学>>

编辑推荐

《活学活用心理学》编辑推荐：心理学是现代人生活中应用最广泛的学科，无论是家庭幸福、婚姻和谐，还是职场交往、事业发展，都离不开心理学，因此谁都需要懂点心理学。

br 一本适合中国人思维方式和阅读习惯的心理学通俗读物。

br 这是一门让你的生活更美好的学问,这是一门让你的沟通更轻松的学问，这是一门让你的交友更广泛的学问，这是一门让你的工作更顺畅的学问，这是一门让你的业绩更高涨的学问，这是一门让你的管理更轻松的学问，总之，这是一门你随时随地都会用到，渗透生活各个方面的重要学问。

<<活学活用心理学>>

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>