

《心理学是拿来用的》

书籍信息

版次：1

页数：285

字数：240000

印刷时间：2011年04月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787802497122

编辑推荐

本书是一本通俗易懂的大众心理读物，引用了大量鲜活、真实的案例，并引证了众多心理实验和心理专业术语。集可读性、实用性与科学性为一体。

内容简介

为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、左右逢源，而有些人却举步维艰、进退维谷呢？本书基于实用的心理学理念，结合实际案例，对日常工作生活中的各种心理现象进行了详尽的分析，有助于人们在为人处世中抓住对方心理，变被动为主动，读懂人心和人性，运用心理操纵术处理人际交往中的种种问题，助你做到知己知彼，化难为易，成为人际关系的赢家。

目录

第一章 看透心理底牌，拨开人性迷雾

- 1.思维定式：跳出惯性思维
- 2.从众心理：毛毛虫为什么会饿死
- 3.威慑效应：不战而屈人之兵
- 4.知觉对比：认知决定看待事物的感觉
- 5.晕轮效应：以偏赅全的认识偏差
- 6.权威效应：人微言轻、人贵言重
- 7.罗密欧与朱丽叶效应：人人都不想当傀儡
- 8.罗森塔尔效应：说你行你就行，说不行行也不行
- 9.习惯性无助实验：他为什么没有自信
- 10.责任分散效应：我该不该出头

第二章 洞察心理弱点，表象与心理上的反差

- 1.为什么人要戴着面具生活
- 2.眼见到的一定为真吗

[显示全部信息](#)

第一章 看透心理底牌，拨开人性迷雾

1.思维定式：跳出惯性思维

思维定式是心理学上的一个概念，指的是人们在认识事物时，往往是由一定的心理活动所形成的，以前的某种思维模式会直接影响或决定同类后继思维活动。人们总是习惯性地因循以往的思路去思考同类的问题，这种惯性思维一旦形成是很难改变的。

。惯性思维一旦形成是十分可怕的惯性思维会形成，是因为人们常常习惯于用约定俗成的方式来思考同类的问题，这样慢慢地就形成了一种习惯性的思维方式。当然惯性思维不一定是些不好的东西，但它往往会限制一个人的思维，让你走不出惯性的牢笼。

一些惯性思维往往会掩盖一些事情的真相，或者说完全是错误的。当然每个人都不希望自己的思维来自于一种惯性，但往往又会不自觉地陷入一种惯性的怪圈。比如，某个身材比较胖的人可能是为了身体的健康而去健身中心进行锻炼，但人们往往会以为他是去减肥。这种惯性思维对人虽然并没有什么危害性，但是许多人都不是很科学地去运用惯性思维。而它一旦形成又是极难改变的，会极大地影响到一个人的进步和发展。

亨利·詹姆斯说过这样一句话：“改变一个人的人生观，像转变一个人的鼻子一样艰难。它们都处在核心位置：一个处在脸的中心，一个处在性情的中心。”有这样一个故事足以说明这个道理。

一个富翁十分同情一个乞丐的悲剧命运、一天，他问乞丐：“假如我给你一千元钱，你会用它做什么呢？”乞丐答复说：“那太好了，我就可以买一部手机呀。”富翁不明白手机对他来说有什么用，便问他原因。

没想到乞丐竟这样说：“有了手机就便于各个地域的接洽呀，哪里人多我往哪里乞讨。

”听了乞丐的话，富翁很是失望，又问：“假如我给你十万元呢？”乞丐说：“那我就买一部车。这样我以后再来乞讨就便利了，再远的处所也可以速赶到。”富翁真不知道他怎么就甘心做一辈子的乞丐呢。富翁决定给他最后一次机会“假如我给你一千万呢，”乞丐听罢，乐得跳了起来：“太好了，有了这一千万元钱，成就可以把这个城市最繁荣的地域都买下来。富翁这才感到有一丝的欣慰，但这时乞丐突然又补充了一句：“到那时，我就安心地在我领地内乞讨了，再也不会有人敢抢我的饭碗了。”听了乞丐的话，富翁彻底绝望了，他叹了口气说道“你的这种思维只能让你做一辈子的乞丐，看来、人的思维一旦形成定式，上帝都是无法转变的。”

……

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)