

《行为背后的心理秘密》

图书基本信息

书名：《行为背后的心理秘密》

13位ISBN编号：9787807394358

10位ISBN编号：7807394358

出版时间：2009-4

出版社：中原农民

作者：邓叶染

页数：247

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《行为背后的心理秘密》

前言

透视心理，揭秘生活 大千世界，无奇不有，人事更迭，纷繁复杂。我们在这个世界上，和外界有着千丝万缕的关系，一举一动看似平常，却受着心理的支配。可以说，心理是一只无形的手，它操纵着我们的行为，只不过多数时候，我们已经习以为常，见怪不怪，感受不到心理的强大作用罢了。其实，日常生活中的一些现象，如果深入地探究一下，会发现里面有很多富有意义的东西。“没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨”，推而广之，人的行为都不是无缘由的。人们的一些行为，其实深切地反映了人的心理动机。了解人行为背后的心理动机是很有必要的，因为它可以指导你，用有效的方法去解决棘手的问题并走出认识的误区。在生活中，我们有很多“理所当然”的认识，而事实上它们是错误的，比如我们认为“有报酬、多奖励可以提高人工作的积极性”，认为“在购物时我们只会买对我们有用的东西”，还有“人多好办事”，“大买卖一笔敲定赚得更多”……真的是这样的吗？事实上并非如此。本文中所提出的、将要探究的就是这类问题。它们分布在人际交往、工作、生活、爱情等各方面，在某种程度上，决定着我们的人生境界与生活状态。这些问题的解答对我们的生活有至关重要的意义与影响。经过无数的实证观察与研究，心理学家透过人们的行为，发现了其背后的心理秘密。这帮助我们更加清晰地了解自己的内心世界，也使我们得到了一定的启示，即通过改变心理，来达到改变人们行为的目的。例如：“潘多拉效应”告诉我们，强烈的好奇心是激起人的欲望的诱饵，而欲擒故纵的方法则可以有效地吊起人们的胃口。“手表定律”告诉我们两个手表并不能给我们准确的时间，因此，有时候信息的多样性并不利于管理阶层的决策。“晕轮效应”解释了“情人眼里出西施”的现象。“马太效应”则解答了“成功是成功之母”，为什么穷人越穷，而富人越富……本书从人们的日常生活和工作实际出发，对自我、健康、人际、爱情、男女的不同特点等方面进行了探讨。语言浅白生动，事例鲜活有趣，从心理学的角度对人们的各种行为进行了解释。希望每一位读者在阅读本书时能得到智慧的启迪，从而更加从容地处理工作与生活中遇到的问题。

《行为背后的心理秘密》

内容概要

《行为背后的心理秘密》从人们的日常生活和工作实际出发，对自我、健康、人际、爱情、男女的不同特点等方面进行了探讨。语言浅白生动，事例鲜活有趣，从心理学的角度对人们的各种行为进行了解释。希望每一位读者在阅读《行为背后的心理秘密》时能得到智慧的启迪，从而更加从容地处理工作与生活中遇到的问题。

书籍目录

第一章 行为背后，包藏着怎样的自己——行为是你心理的镜子一、为什么我们总是以自己的想法去揣测别人的想法二、为什么我们总是喜欢充当事后诸葛亮三、为什么有些人总是不断地跳槽四、为什么人多的时候我们会拒绝伸出援助之手五、为什么我们会觉得大众都买的東西更具有可靠性六、为什么一件小事会让我们一整天都难以安心七、为什么我们常常会觉得自己比别人聪明八、为什么我们在工作中会觉得时光难熬九、为什么生活中我们会不由自主地取悦别人十、为什么我们得陇望蜀，不知满足十一、为什么我们在遇到挫折时会自暴自弃、破罐子破摔十二、为什么我们会总想和别人一比高下

第二章 心理误区，影响我们行为和健康的因素——有时我们也逃不出心灵的魔爪一、为什么说脏话让我们更痛快二、为什么知识分子、白领人士容易患神经衰弱三、为什么说肥胖是由心理因素造成的四、为什么现代的我们越睡越累五、为什么我们会“左耳朵进，右耳朵出”六、为什么我们说谎的时候眼睛不敢看着对方七、为什么我们有时候会瞪着眼睛说瞎话八、为什么我们会觉得戴眼镜的人有学问、胖子都平易近人九、为什么学了十几年英语的我们，还是说不好英语十、为什么有些人总爱说别人坏话十一、为什么我们对名人的快乐与不幸如此热衷十二、为什么我们在聚会上有时会很开心，有时却很失望

第三章 透过现象，发现行为背后的心理谋略——帮你达到想要的行为效果一、为什么西装革履的人更容易获得进门的资格二、为什么商家总是喜欢搞店庆和“买一送一”等活动三、为什么在自己的地盘上，对自己更有利四、为什么得到别人帮助以后我们总会尽力去回报五、为什么老板不会对你说太多的话六、为什么商家喜欢打出“最后三天”字样七、为什么商家会花很多的钱来请明星代言八、为什么售货员在销售东西时总是称“咱们”九、为什么商店老板把商品的价格提高反而使商品卖得更好十、为什么对所求之人先抑后扬更能获得帮助十一、为什么微小的让步，更容易成交十二、为什么售楼小姐想卖A楼却让顾客看B楼

第四章 通过行为，发现我们的心理困惑——心理学帮你解脱困境一、为什么多扇门同时打开，我们却无门可进二、为什么别人送一个马笼，我们就要买一只鸟三、为什么越是不可能的事，我们却执迷着偏要做四、为什么星期一会成为上班族的“噩梦”五、为什么我们不识庐山真面目六、为什么明知道说谎不好，却又身不由己七、为什么当了村长，还想着当县长八、为什么明明对别人非常好，却交不到知心的朋友九、为什么不断地追求时尚，反而会陷入无法自拔的旋涡十、为什么有些员工害怕老板，就像老鼠害怕猫十一、为什么十拿九稳但最后却发挥失常十二、为什么我们对惊险刺激的运动乐此不疲

第五章 反思自我，了解行为背后的心理机制一、懊悔心理：为打翻了的牛奶哭泣二、忧虑心理：明天的太阳还会升起吗三、自卑心理：这个我怎么可能做好呢四、自欺心理：掩自己耳朵怎能盗铃五、完美心理：我要做到最好六、狭隘心理：我的心中容不下别人七、抱怨心理：牢骚太盛防肠断八、猜疑心理：为什么我总是不能相信别人九、自负心理：天就井口那么大十、虚荣心理：喜欢被光环包围十一、忍耐心理：想要制服别人，先要克制自己十二、嫉妒心理：受不了别人比我好

第六章 把握行为，发现心理深处的秘密一、为什么吃不到的葡萄一定是酸的二、为什么得不到A拿到B也行三、为什么有的人会嗜酒成性四、为什么人们总是喜欢对着干五、为什么有人在做事之前先想好做错的借口六、为什么拿伞的人反而被淋湿了七、为什么我们习惯于在最后通牒中才完成任务八、为什么“说你行，你就行”九、为什么总觉得别人先买下的衣服是最漂亮的十、为什么交往的时们越长越亲密十一、为什么我们对愉快的事情记得更牢十二、为什么近朱者赤，近墨者黑

第七章 深入生活，了解行为背后的心理效应一、首因效应：给人留个好印象二、近因效应：成败往往就在最初的几分钟三、破窗效应：一个小的过错可能扩散成弥天大祸四、群体极化效应：为什么别人都说不好，你就会觉得真的是糟透了五、马太效应：一个人拥有越多，社会就会给他更多六、刻板效应：迟到的学生就不是好学生七、定位效应：自己认定的事情为什么就不会轻易改变呢八、沉舟效应：甩脱牵挂，才能成功九、模仿效应：东施效颦，盲目仿效别人十、假药效应：为什么假药也可以起到治疗作用

第八章 这样的现象，是错还是事实——心理让我们产生这样的感觉一、为什么情人眼里出西施二、为什么“老婆总是别人的好”三、为什么人倒霉时喝凉水都塞牙四、为什么初恋最难忘五、为什么男女搭配会上工作变得轻松六、为什么女性热衷于化妆七、为什么我们总是喜欢回忆过去八、为什么会因为对方喜欢上自己而喜欢上对方九、为什么有时候怕什么来什么十、为什么女博士不能娶

第九章 现象反思，揭示行为背后的奥秘——为什么我们会做出这样的选择一、为什么黑帮老大宣布退出江湖时要举行金盆洗手的仪式二、为什么人质会爱上绑匪三、为什么有人会给自己找点不自在四、为什么我们喜欢做白日梦五、为什么人们更愿意走地下通道而不愿意过天桥六、为什么我们看到不完整的東西就想补完整七、为什么他们会甘愿选择坐牢八、为什么潘多拉

《行为背后的心理秘密》

会打开魔盒九、为什么一旦有一只脚踏进了门槛整个人就容易进到屋里十、为什么他会觉得那孩子处处像偷了斧头的人十一、为什么有人总是喜欢迟到十二、为什么算命先生的话那么准 第十章 潜移默化，有一种力量在改变我们——心理可以改变我们的行为一、为什么我们看不到物品的其他用处二、为什么进入角色以后，就会理解更多三、为什么我们总以为自己可以控制偶然的事物四、为什么有些报酬反而会抵消人们的积极性五、为什么我们总给自己贴标签六、为什么我们会一时想不起熟人的名字七、为什么人们不容易看到自己的缺点和错误八、为什么扮演一个角色就容易认同这个角色九、为什么做事如果有两个原则就会无所适从十、为什么受到漠视会扼杀我们的积极性

第一章 行为背后，包藏着怎样的自己——行为是你心理的镜子 一、为什么我们总是以自己的想法去揣测别人的想法 心理学家发现，人们常常会把自己的想法投射到别人那里，想当然地认为，自己这样想，别人也是这样想的，在不知不觉中就会把自己的想法加在别人的身上。中国有句古话：“以小人之心，度君子之腹”，其实说的就是这个道理。小人自己卑鄙无耻，就以为君子和自己一样也卑鄙无耻。自己有某种品质，就觉得别人也有这种品质。生活中，人们常常会依据自己的需要、欲望、好恶、情绪、个性等的主观倾向，将自己的特征、想法不自觉地转移到他人身上，认为别人也有这样的特征，也是这样想的。如自己讨厌班里的某个同学，就会认为别人也都讨厌这位同学；自己喜欢说人家的坏话，就会认为别人也喜欢说人家的坏话；自己喜欢的人，以为别人也喜欢，并因此而疑神疑鬼，莫名其妙地吃醋；父母总是把自己的喜恶和愿望强加在孩子身上，让孩子学画画、练钢琴，为子女选择学校和职业……人们的这些行为，其实都是在投射心理的作用下产生的。宋代的著名学者苏东坡好佛，结交了很多佛界朋友，佛印是其中的一位。一天，苏东坡闲来无事，到佛印那里去打坐。坐了一段时间后，苏东坡突发奇想，想要开开这位好朋友的玩笑。他问佛印：“在你眼中，我像什么啊？”佛印说：“在我眼中，居士像佛祖。”苏东坡又问：“那你知道在我眼中你像什么吗？”佛印老老实实地回答：“我不知道。”苏东坡说：“在我眼中，你像一堆牛粪。”苏东坡很高兴，以为自己占了便宜。回家的时候就对小妹炫耀。苏小妹一听乐了，说：“哥哥，你错了！佛家说‘佛心自现’，你看到别人是什么样子，你就是什么样子。”东坡恍然大悟，顿感羞愧。

因为投射心理的作用，个体往往会将自己身上的特征、意念转移到他人身上或认为他人也具备这样的想法。反过来想，当我们认为别人有某种特征或者某些想法时，其实这些特征和想法也是我们自己所特有的。我们以己之心揣测别人的想法时，实际上也是在测量我们自己。因此，通过这种特性，我们可以透过某人对他人的看法和评价而看出其本身的个性特征。投射心理在生活中是普遍存在的。生活中，我们常说：“物以类聚，人以群分。”人们一般都会认为同属于一个群体的人，如年龄、职业、社会地位、身份等相同或相似的人群会有一些共同的心理特征。所以，在认识和评价自己同一群体的时候，往往不是根据客观事实来评价和判断，而是将自己身上的某些特征和想法不自觉地强加到其他人身上，觉得这也是他人所具有的。此外，人们往往喜欢和别人进行比较，在比较中如果发现自己不好的特征，而又不愿意被比下去的时候，为了寻求心理平衡，就会把这些不好特征投射到别人身上，认为别人也有这些缺点。如“五十步笑百步”的故事就是说的这个问题，明明是自己贪生怕死，临阵脱逃，因为懦弱让自己难堪，心里很不舒服，这时发现别人比自己逃得更远，便大肆嘲笑，以此获得心灵的宁静。

二、为什么我们总是喜欢充当事后诸葛亮 生活中，人们总是喜欢对还没有发生的事或者即将发生的事做出评价、预言。等到事情发生后，即使自己的预言或评价和事实不符，人们也会将自己的预言和评价进行改变，使之与事实相近或相符，以证明自己对其早有预见，自己是正确的，很有先见之明。心理专家把这种现象叫做“事后诸葛”或者“事后诸葛效应”。有一个人到法国旅游，当看到埃菲尔铁塔的时候，对铁塔进行了目测，他对周围的朋友说：“我认为埃菲尔铁塔的高度应该是308米。”对这个目测他很自信，但是埃菲尔铁塔的高度实际上是320.8米。当正确答案被宣布之后，人们让他回忆当时他目测铁塔时的高度是多少，他感觉自己目测的高度是318米。518米比508米更接近事实，为了能和事实更接近，他改变了自己的记忆，在他的感觉中，自己曾经的预测不会有太大偏差，基本上应该是接近事实的。但是真相并非如此。这个人之所以改变自己之前的目测高度，就是为了使自己的预测和真实的结果相吻合，以显示自己的能力。但是很显然，即使他自己改了最初目测的高度，也不能证明他有先见之明，毕竟他只是“事后诸葛”而不是“事前诸葛”，并不能代表他的真正能力。其实，事后诸葛的现象在现实生活中是普遍存在的，我们也会有这样的体验，对于要发生的事情总是喜欢发表一下自己的看法或者意见，但是当发现事情结果和我们想的不一樣时，就会改变自己的记忆，使自己的想法和事实相一致，并强调这个结果就是自己当时说的，从而证明自己有先见之明，是个聪明的人。人们之所以这样做，其实与其爱表现和虚荣的心理有很大的关系。“爱表现自我”是人类特有的本性，它潜藏在每个人的心里。人们总是希望自己要比别人更聪明、更高明、更有才华，更能够得到别人的尊重和喜欢。人们希望得到重视，这也是人们一种基本的心理需求。为了达到这一目的，人们就会通过各种手段来实现。因为人们发现，大家对那些有先见之明的人往往比较重视，认为这是有本事的表现，于是人们就会努力地让自己扮演具有预见性的角色，使自己能像诸葛亮一样通晓古今、预知未来。 当自己准确地预知了结果，

《行为背后的心理秘密》

往往就会得到别人的赞许和尊敬，显得自己比别人聪明和有才，这样自己的虚荣心就会获得一种满足。为了满足虚荣心，人们也会不由自主地去这样做。然而在具体的实践中，喜欢扮演“诸葛亮”角色的人，其实在事前往往并没有准确地预知事情的结果，只是通过后来的改变，使自己的预测与结果相符而达到自我心理的满足，做一个“事后的诸葛亮”，这样的行为其实是在自欺欺人。因此，我们常常用“事后诸葛”来比喻那些没有真才实学，在事前毫无主张，事情过去之后才发表自己的意见，以示高明的人。

三、为什么有些人总是不断地跳槽

小美刚刚从一所重点大学毕业。在学校里，漂亮的她成绩优秀，工作能力也很强，校园里处处是别人羡慕的眼神，因此她对自己的未来抱有极高的期望。自负的她很快就找到了一家不错的单位，对那些普通大学毕业的同事一点都瞧不到眼里去，一心想做出一番成就来。

很快她就不满意试用期的工作了，主动向上级请缨，希望领导能分给她一些重要的任务。领导经过考虑，认为她还不能胜任要职，就没有答应她的要求。对此，她很不满意，觉得这家单位根本就不重视她。工作还没有几天，就转到另外一家企业工作，希望在那里得到重用。但是由于没有足够的工作经验，依旧没有得到她想要的重视，反倒因为不愿意和同事合作而搞得人际关系紧张……几年过后，几经辗转，单位也换了不少，但是每一家都没有做很长时间。偶然的一次两次，她得到了自己希望受到的那种重视，也因为工作经验的缺乏，并没有取得想象中的成功

《行为背后的心理秘密》

精彩短评

- 1、不错的一本书~但似乎只是比较简单的阐述行为背后的事实，缺乏深入地如何去解决问题的探讨。令人感叹，却感悟不深。
- 2、书中提到的“为什么”较常见，就是不大想知道的问题。我想看到更有意思的问题
- 3、这本书不太合适成年看，中学生看看到是可以
- 4、适用于普及心理学
- 5、比较通俗易懂，但个人觉得比较浅了。
- 6、可以，，，有点简单，总体可以
- 7、认真读完之后，深感此书对今后的行为方式会有很大影响，同时亦增加了洞察人的能力，对今后与周围的同事、客户打交道又很大帮助。是本值得一读的好书。好书使人成长
- 8、没有想像中那样内容丰富，到是写的浅显易懂。就是不看，也会明白的一些道理。
- 9、想自己当心理咨询师吗？那就看看这本书吧！
- 10、聚划算啊，买了赚到
- 11、没什么太大的读的价值~又是一本拿心理做虎头的书~
- 12、我会慢慢地口味!

《行为背后的心理秘密》

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:www.tushu000.com