

《行为背后的心理奥秘》

图书基本信息

书名：《行为背后的心理奥秘》

13位ISBN编号：9787300095387

10位ISBN编号：7300095380

出版时间：2008-9-1

出版社：湛庐文化

作者：（德）萨勒

页数：168

译者：王薇

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

《行为背后的心理奥秘》

内容概要

《行为背后的心理奥秘》

作者简介

贝特·萨勒（Beat Schaller）具有心理学、新闻学、政治学的多元知识背景，并获得了洛桑工商管理硕士学位。

曾任某所商业职业学校校长一职，并达10年之久。

现任瑞士最大的综合性大学——苏黎世大学经济管理系高年级讲师、国际知名能源服务企业的经理、州议员。

畅销书作家，著有《语言的力量——在交往中使别人信任你的101个工具》等书。

《行为背后的心理奥秘》

精彩短评

- 1、行为心理学入门
 - 2、消遣型的入门书
 - 3、好玩儿极了
 - 4、没有太大的实质意义，只是揭示了一些日常生活中的行为趋势，并且也没什么解释
 - 5、只是提出了，很多行为，但是行为的心理分析的不够多
 - 6、有点散, 还行
 - 7、泛泛而谈，空洞的要命！行为在哪里，完全没有上升到心理层面！鬼扯的奥秘！
 - 8、不要陷入统计和表象的惯性，越能看透这些就越发现这些其实是雾，是鸟群临时在空中排成的一个图案，很多时候没有意义可言。这本书只能当成休闲娱乐的书看看而已。
 - 9、了解一个人，从行为开始。
 - 10、让人少责备的话，先从然他担心的说起。
 - 11、一般。不喜欢这种写书方式。
 - 12、谈话中的三秒原则,你向别人提出一个问题；等待三秒钟的时间。你获得别人的答复。你再等上三秒钟。最后你继续发言。
当给出一个确定的定价（预算）的时候，我们要利用最大限度原则。当给出一个目标的时候，我们要利用最小限度原则。
 - 13、能读、
 - 14、没啥用，浅
 - 15、虽然对研究人没什么兴趣，但看了这本书的确让我对人的心理多了些了解，呵呵，I see you!
 - 16、不是很有系统，堆了很多概念，大部分都是一带而过，只有少数几个是让我有所收获的
 - 17、挺杂
 - 18、虽然说没有分析背后分析 但事例还是很经典的 很值得分析
 - 19、本书过于简单，只是很多东西的集合，而不新颖、独特。
 - 20、有点意思，适合俺们这样的外行看
 - 21、：
- C912.68/4245
- 22、听不错的一本读物，学到了一些东西
 - 23、简单
 - 24、饭后茶余的消遣，罢了。
 - 25、其实就是《影响力》，大部分例子都完全照搬的
 - 26、做了大量的实验，然后得出了结论，揭示人的行为，这本书只是把一个现象说了，也没说我们要怎么样，怎么样规避或者怎么样利用，就是单纯的叙述着。不过，这样自己体会，自己觉悟该怎么办。这本书是外国人写的，做的实验也是针对外国人，但是这些现象也都有在中国发生。人，全世界都是一样的。所以不要再有什么扯淡的偏见。有些东西还是蛮收益的。但愿以后碰到类似的事情，回想起书中写的，哦，这个行为还挺合理的。
 - 27、看的很快这本书，好像也没啥，娱乐
 - 28、快餐书，不过还是可以，很多实验和理论都见过，我到底在哪里见的呢.....
 - 29、一些常识，较基础。
 - 30、真不知道，我当初为啥买的这本书。全是一些零碎的小心理现象，拼凑而成。只是简单的提出一个个大路边的心理现象，也没有任何的论证。如果毫无心理学常识和生活常识的人可以读一读。
 - 31、在生产部实习打发时间看看，编排有点杂乱，不过也有值得学的心理学内容
 - 32、快餐书，不深入，适合不看书不思考不问为什么的实干者
 - 33、写得很零碎，也不深入，没有啥看头
 - 34、作者每次只讲到人类的行为表现就结束了~他是不是忘了书名后游心里奥秘这几个字呀!!!看着真憋气~
 - 35、很多我都知道了
 - 36、一本平时闲来无事看看即可的书，里面的知识不成系统，也就是单独的几个点子还算有些用，不

《行为背后的心理奥秘》

过和同类型书基本没有什么独特之处，如果时间不是很充裕，不建议阅读。

37、太简单了，内容杂而不深。

38、例子有趣，通俗易懂。

39、唉。不翻译看不懂，翻译了还不好看

40、蜻蜓点水。

41、消闲读物

42、一些例子虽不是非常赞同，有点疑问。但是总体上还是挺好玩的，可以了解一下~~~

《行为背后的心理奥秘》

精彩书评

章节试读

1、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第162页

奥地利行为研究学者康拉德洛伦兹小雁鹅早期铭印现象:1.是一种瞬间的学习行为只发生在某一特殊的关键性阶段2.铭印不可逆转不会消失3.在固定的行为模式表现出来之前,铭印就可能受刺激而固定下来4.铭印涉及的不是个体,而是与个体相似的整个群体。

2、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第24页

迪纳摩效应:竞争者的出现可以使选手将自己的潜在能量释放出来,但这种能量在一般情况下是无法控制的。

3、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第168页

达尔文认为大自然只有两种生存规律:淘汰(自然选择)和变异(适应自然)。

4、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第117页

三秒原则:问答对话中提出问题后及对方回答后都至少等上三秒钟。

5、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第43页

遗觉效应:主观曾经看到的图画在以后的时间被想象出来十分清晰生动地浮现在眼前,以至于和真实的画面完全一致。

6、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第82页

最有影响力的领导懂得在组织中创造有利于自己的“从众心理”氛围,因为缺乏自信心的人往往会注意别人的言行举止并逐步向他们看齐。不确定感和封闭性促进从众心理。

7、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第53页

【认识我们体内的生物钟】

7:00~9:00 X生活高潮期:此时X激素分泌达到它的最高点,所以X欲能够得到最好的满足

8:00~9:00 对疼痛最不敏感时期:此时是看牙医最佳时刻。

9:00~10:00 短期记忆功能处于最佳状态,是考试前临阵磨枪的好时机。

9:00~12:00 思维能力全面启动:是进行分析、决策和解决疑难问题的好时刻。

10:00~12:00 最清醒的阶段,语言表达能力达到巅峰:是谈判、陈述观点、召开会议的最佳时刻。

13:00~15:00 中午低潮期:无论您吃东西与否您的精神都处于下降状态。建议您有空打个盹,这对于保证下午充沛的工作体力是很有好处的。

15:00~16:00 注意力开始回升,长时记忆能力达到最佳状态:是学习和背诵的最佳时机。

《行为背后的心理奥秘》

15:00~17:00 情绪好转：情绪从一天中的最低点（大约为凌晨4点）上升到最高点。

16:00~17:00 争吵的时间：这一时刻是我们“最好斗”的，所以是申请加薪或找宿敌进行抗争的好时机。

16:00~18:00 最灵巧的时候：弹弹钢琴，打字写信或手工制作的好时间。

17:00~18:00 一切都趋于缓和平静，该放松了：吃晚饭，看电视，吸烟，但不要做一些紧张疲劳的事了，因为这时候人的思维能力在下降中。

19:00~21:00 5个感觉器官处于最活跃的时期：最适合吃喝玩乐的时间，我们可以在这时享受感官的快乐。

23:00~01:00 创作的高峰期：如果此时您还没睡觉的话，可以进行思考、写作、作曲和发明。

8、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第66页

“光圈效应”（桑代克）：

- 1.天使光环效应:一旦对某人某些特征或行为方式做出积极评价而提高对其整体所有的评价。
- 2.魔鬼触角效应:某些印象导致我们对一个人的评价降低。

9、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第41页

E. T. 豪尔发现在两个人还未进行语言沟通之前，一方对另一方所做判断中的80%，已经通过非语言的沟通——肢体的习惯动作、手势以及脸部表情完成了。

10、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第158页

如果脱离社会交往，那么要发展到人类的行为能力是不可能的。

11、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第21页

一个集体的声誉越是受到损害，集体成员的归属感就越强烈，因此他们忍受痛苦的限度就越高。敌视和竞争会加强以及群体成员的归属感，而这种归属感的提升，则表现在成员更多的忠诚和牺牲精神上。

12、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第108页

当人们在适当的时候受到鼓励与表扬时，他们会不知不觉地改变自己的语言及行为，向着别人希望的方向发展。

13、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第75页

出其不意的请求更容易被接受，因为他们对这种刹那间的惊吓感到不安。

14、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第16页

司汤达综合症:在艺术品密集的空间里，观赏者受强烈美感刺激而引发的头晕目眩、昏迷等症状。

《行为背后的心理奥秘》

15、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第18页

假如你剥夺了普通人说谎的权利，那么你也剥夺了他的幸福。——挪威-易卜生

16、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第9页

“事后诸葛亮”效应:人们总乐于对一件还没有发生的事发表意见或作出预言，但是事情一旦发生，人们对之前意见和预言的记忆又常常改变，使得人们认为自己在事情发生前就已经正确预见结果。

17、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第153页

设法把对立的双方团结在一起，并为他们设立一个更高的必须双方合作才能实现的目标，就能化敌为友。

18、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第148页

小组规模增大使成员实际取得的成绩和他可以达到的差距越大。首先成员们往往无法在同一时间释放自己的力量，不可避免地将力量分散，丧失协调性。其次当个人对集体的贡献不容易被看出来时个人会把自己的工作转嫁给他人，积极性丧失（搭便车效应）。

19、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第33页

补偿效应:在某个领域中处于劣势产生的自卑往往促使自卑者在其他相关领域拥有优势地位。

20、《行为背后的心理奥秘》的笔记-第142页

责任扩散现象证明了:在场的目击者越多，受难者得到的帮助就越少越迟。

21、《行为背后的心理奥秘》的笔记-48 爱我，就让我吃饱

女人很少会对丈夫的不忠生气

《行为背后的心理奥秘》

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