



内容全面 案例典型 讲解透彻 方法实用

第一部系统全面阐释心理学智慧的大型图书

超值白金版

29.80

从古至今，从战场到商场，从工作到生活，人与人之间无时无刻不充满着竞争和对抗，心理学的各种智慧也就应运而生并影响着我们人生的每个阶段。而一旦在生活的各个领域都能将心理学的智慧运用得游刃有余，你就能在人生的大弈局中永立于不败之地。

心理学的 智慧 大全集

兰若生 编著



心理学的智慧是指通过掌握心理学的原理、规律和方法，并将其转化为更高层次的智慧应用于工作、生活中，以在与人博弈的过程中获取胜利的方法和策略。那些商界精英、政治领袖等各界的风云人物大都善用心理学的智慧，他们因为能够轻易地洞悉人的心理和本性，并懂得运用相关的心理学智慧来影响、控制和操纵身边的人，因而成为成功的宠儿。

中国华侨出版社

心理学的 智慧

大全集

兰若生 编著



12.7 (8) 号



d183284

广西工学院鹿山学院图书馆



d183284

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学的智慧大全集/兰若生编著. —北京: 中国华侨出版社,
2010. 3

ISBN 978 - 7 - 5113 - 0250 - 2

I. ①心… II. ①兰… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 033987 号

心理学的智慧大全集

编 著: 兰若生

责任编辑: 文 冰

封面设计: 李卫锋

文字编辑: 郭永林

美术编辑: 马文武

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 46 字数: 750 千字

印 刷: 北京鹏润伟业印刷有限公司

版 次: 2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5113 - 0250 - 2

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编 辑 部: (010) 64443056 64443979

发 行 部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E - mail: oveaschin@sina.com

心理学的智慧是指通过掌握心理学的原理、规律和方法，并将其转化为更高层次的智慧应用于工作、生活中，以在与他人博弈的过程中获取胜利的方法和策略。那些商界精英、政治领袖等各界的风云人物大都善用心理学的智慧，他们因为能够轻易地洞悉人的心理和本性，并懂得运用相关的心理学智慧来影响、控制和操纵身边的人，因而能够在人生的大弈局中永立于不败之地。

土豆从美洲引进法国时，很长时间没有得到认可。迷信者把它叫做“鬼苹果”，医生们认为它对健康有害，而农学家则告诉人们，土豆会使土壤变得贫瘠。这些“权威人士”的断言，使土豆成了不受欢迎、稀奇古怪的东西。

法国农学家安瑞·帕尔曼切在德国当俘虏时，吃过土豆。他尝到了土豆的“甜头”，想回到法国后，在自己的故乡培植它。可是因为那些“权威人士”的断言，谁也不敢种土豆。

后来他灵机一动，想出了一个办法。他说服国王，得到国王的许可，在一块出了名的低产田上开始栽培土豆。根据他的要求，要由一支身穿仪仗服装、全副武装的卫队看守这块土地，只是白天看守，到了晚上，卫队就撤了。

人们非常好奇，是什么好东西需要卫队这样煞有介事地看守呢？一定是好东西，才怕别人偷啊！人们猜测土豆一定是非常美味或很有好处的食品，就禁不住想知道个究竟。于是，他们商量好，晚上到那块土地上偷挖土豆，然后种到自己的菜园里去。

结果，土豆得到了很好的推广。

故事很有趣，但在其背后却隐藏着心理学的智慧。

人都有与生俱来的好奇心，对越禁止的东西越感兴趣，有着窥探的欲望和尝试的冲动，安瑞·帕尔曼切就是利用人类的这一心理来推广土豆的种植和食用。

人生就是一场智慧博弈，生活就是一场心理较量。在这个波谲云诡的时代，斗勇是低等的争斗，斗智是高端的竞争，若想在竞争激烈复杂的社会中占有一席之地，除了必备的基本技能，掌握并利用心理学的智慧达到目的，是成功的必备要素之一。

心理学家弗洛伊德曾说，古今中外最有智慧的人，也是最会应用心理学知识和技巧的人。他们能在纷繁的事物中，看到事物的主流；能从复杂的现象中，发现事物的规律；能从曲折的过程中，看到光明的前景；能从微小的变化中，感受到即将掀起的风暴。对于个体而

言，心理学的智慧在任何时候都能派上用场，我们说话办事、为人处世、求职经商、工作生活等等，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计。

那么，如何掌控人生的主动权？怎样出其不意地操纵对方？如何让对手永远无法击败自己？怎样让他人甘愿出手为你办事？怎样轻松游刃职场？如何“混”得好？如何化解负面情绪……

这一切，尽在《心理学的智慧大全集》一书中。本书共分九篇，分别为“深谙心理学定律，人生不再被套牢”、“窥探人心，透视问话密语”、“识别有术，掌控有方”、“心里有‘计’，脚下有路”、“用心揣摩，有效提高社交力”、“打破心理界限，当睿智的职场达人”、“快乐有方法，幸福有‘诡计’”、“改变别人不如改变自己，改变事情就改变心态”、“经典心理测试，透视人心深处”，分别对心理学的智慧在商场、政治、营销、管理、职场、社交、婚姻等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐释，用人人都能读懂的语言深入浅出地提供了一系列活用心理学智慧的实用方法，使这一高深的学问生动化、通俗化；同时，结合大量经典、丰富的事例，帮助读者更加直观有效地理解并学会使用心理学的智慧，把人做得漂亮，把事办得成功。

当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会，物竞天择、适者生存是不变的自然法则。阅读本书，汲取心理学中的智慧，将帮助你从更深层次上洞悉人性，透过纷繁复杂的表象，一眼认清事实的真相，识破诡计，掌控他人，利用心理策略左右逢源，赢得成功，收获幸福。

深谙心理学定律，人生不再被套牢

幸福、成功都要用“心”经营 / 1

理性人生，辩证对待心中的“光环” / 1

顺其自然，让心不再摇摆 / 2

幸福递减定律：莫让内心失去对幸福的敏感 / 3

不存侥幸心理，从失败中汲取教训 / 4

马蝇效应：背点压力，跑得更快 / 5

情绪定律：命运掌握在自己手中 / 6

用积极的暗示，让你成为理想中的自己 / 6

酝酿效应：解决难题，有时要靠顿悟 / 8

因果定律：种下幸福，收获幸福 / 9

酸葡萄甜柠檬定律：快乐是自找的 / 9

杜利奥定律：心怀热情才有快乐 / 10

站在名人肩膀上，扩大你的影响力 / 11

洞悉复杂世事，理性地驾驭人生 / 12

跳蚤效应：目标在，路才不会消失 / 12

提高警惕，控制错觉 / 13

一旦发现入错行，要勇敢打破“路径依赖” / 14

凡勃伦效应：消费要理性 / 16

赢在自己，做一匹特立独行的狼 / 17

了解不值得定律，理性做出选择 / 18

艾森豪威尔法则：做事要分轻重缓急 / 19

相关定律：拓宽眼界，遇到难题要多角度去分析 / 20

手表定律：集中精力朝着目标前进 / 20

首因效应：给人留下良好的第一印象 / 22

步步为营，走进对方内心 / 23

- 布里丹毛驴效应：果断才能抓住幸福 / 24
多米诺骨牌效应：深谋远虑才能成大事 / 25
波特法则：不求第一，但求独特 / 26

绕过生命中的暗礁，驶向成功的彼岸 / 27

- 擦亮双眼，不让权威成为遮盖真相的心理面纱 / 27
做“蘑菇”该做的事，以智慧突破“蘑菇”境遇 / 28
权变理论：以变应变，才能赢得精彩 / 29
情感宣泄定律：及时宣泄不良情绪，避免带来更大伤害 / 30
巧妙播种“禁果”，品其甜、避其苦 / 31
马太效应：把目光放长远，得到的会更多 / 32
掌控你自己，别把坏心情传染给别人 / 33
木桶定律：克服人生“短板”，避开成事暗礁 / 33
莫以小人之心，度君子之腹 / 35
奥卡姆剃刀定律：化繁为简，把握关键 / 36
瓦拉赫效应：成功就要懂得避开短处，经营长处 / 37
弄清“沉锚效应”，别将自己囿于窄巷 / 38
蝴蝶效应：不姑息每一个小错误 / 39
达维多定律：成功不走寻常路 / 40

窥探人心，透视问话密语

2

掌握问话里的玄机，打开问题的缺口 / 42

- 暗示，在迂回的问话中了解真相 / 42
追问细节，让求职者说出自己的真实经历 / 43
本能性问话：越是本能越能震撼人心 / 45
诱导问话术，问出对方的真心话 / 45
初次见面，问话要释疑 / 46
旁敲侧击，用委婉的话题摸人心，明市场 / 47
采用多种问话方式，摸透对方的心理 / 48
第一次见面，多找双方相似的经历或秉性 / 50
依心而问，问题就会看得更明白 / 51
动机性问题引蛇出洞 / 52

以问题牵引，掌握不易被人察觉的漏洞 / 53

- 巧妙引导，将对方可能的答案暗含在自己的问语中 / 53

锲而不舍，打开对方的话匣子 / 54
 弦外拨音，巧说服 / 55
 投桃报李，亲近之人也需“糖衣攻势” / 56
 借花献佛，潜伏在“醉翁”心里的游戏 / 58
 将错就错，抓住对方的荒谬点巧说服 / 58
 层层剥笋，慢慢地将对方说服 / 59
 避实就虚，后发制人 / 60
 单刀直入：好问题去除细枝末节 / 61
 声东击西，问出借钱人的真实目的 / 62
 “软硬兼施”，摸透对方底线 / 63
 故意褒贬，吹毛求疵有玄机 / 64
 一问到底，谎话就会被揭穿 / 66

成功有道：问话里的博弈密语 / 67

他人之口，成自己之事 / 67
 以语相激，办事效果加倍 / 68
 高明的问话参谋，强过武断决策者 / 69
 以退为进，智取恋人心 / 70
 谈判必杀技：将反诘进行到底 / 71
 少用“但是”转折，多用“所以”顺承 / 72
 了解实情，才能合作 / 73
 提前摊牌，掌控话语权 / 74
 请求式问话：温和开头好办事 / 75
 沉默是金，“傻”字诀里的真绝技 / 76

梳清脉络，做个解决问题的问话高手 / 77

威慑性问话，有时是解决问题的最佳手段 / 77
 没有把握时，直接回答不如以反问代替 / 79
 选人，多提些假设性问题 / 80
 面试员工时，多用些两难问题 / 81
 强势出击，“铁嘴”回应有理有据 / 82
 留心关键，反复提问 / 83
 真假朋友辨别术：相望不如激怒 / 84
 晓之以理动之以情：拒绝里的情感攻势 / 85
 只是询问，绝不强求 / 86
 尊重式提问，巧用倾听 / 87
 策略性问题，套出对方心理来 / 88

识别有术，掌控有方

欲掌控，先识别——从肢体语言察探人的内心世界 / 90

眉毛的动态呈现心境变化 / 90

眼神是人内心世界的镜子 / 91

从动起来的鼻子识人 / 92

嘴巴一张一合，折射心理信息 / 92

从手部动作观察对手 / 93

坐姿折射人的内心世界 / 94

站立时体现的心理反应 / 94

九型人格与血型心理密码 / 95

完美型人格渴求完美太苛刻 / 95

给予型人格乐于助人没话说 / 96

成就型人格害怕亲密要适度 / 97

艺术型人格追求个性很自我 / 98

领导型人格说话大声好命令 / 99

享乐型人格夸大自我爱吹牛 / 99

观察型人格自我封闭难接近 / 101

怀疑型人格没有根据乱猜疑 / 101

调停型人格不懂拒绝难说“不” / 102

人格表现上判断属于何种血型 / 103

不同血型女厌恶哪类男友 / 105

不同血型女人的魅力 / 106

如何根据血型追女孩 / 107

四大血型男的独特魅力 / 108

重压之下，各血型人的古怪动作 / 109

识破小人嘴脸，扭转被动局面 / 110

你不可不知的小人 / 110

剥开小人的伪装 / 111

防范小人的4种方法 / 112

把小人控制于股掌之间 / 112

谨慎行事，别让小人对你产生怀疑 / 113

以其人之道还治其人之身 / 114

不露痕迹地清除小人 / 115

见“心”识人，知晓朋友心理 / 116

你必须远离的五种“朋友” / 116

突然的热情意味着什么 / 117

对朋友也要客气有礼 / 118

真诚是朋友交往的基础 / 119

朋友的面子要给够 / 120

不要苛求朋友的感恩 / 120

要经常与好朋友保持联系 / 121

果断拒绝朋友不合理的要求 / 122

练就一双识人慧眼，避免受制于人 / 123

通过说话方式猜透对方心思 / 123

穿衣的风格看出一个人的性格 / 124

透过脚上的鞋看性格 / 125

手提包蕴含的个性秘密 / 125

嗜好会暴露人的内心 / 126

吃饭的方式透露真性情 / 128

透过细节读懂他人情绪变化 / 129

手机摆放的位置蕴含丰富信息 / 129

抽烟方式通读人心 / 130

破谎有术，摸清底牌占得先机 / 131

什么样的人爱说谎 / 131

说谎者常用的八大方式 / 132

他的笑容骗不了你 / 133

“撒谎男”的五个习惯动作 / 133

解除对方的心理戒备 / 134

抽掉谎言的支柱 / 135

利用心虚识破谎言 / 136

以谎试谎，借力打力 / 137

将计就计，四两拨千斤 / 138

心里有“计”，脚下有路**4****用“心”说服，靠智办事 / 140**

先在心理上满足对方 / 140

- 找出对方弱点来，让他顺着你的思路走 / 141
- 主动“吃亏”，会有意外收获 / 143
- 反复催问，不给对方拖延之机 / 144
- 懂一点儿送礼心理学 / 145
- 利用“心理共鸣”法求人办事 / 146
- 巧妙点拨，让对方自己感悟 / 147
- 适时沉默，留出时间让对方思考 / 148
- 借用“枕边风”施加影响 / 149
- 巧妙利用对方的攀附之心 / 151
- 声东击西，出对方意料之外 / 152
- 请将不如激将 / 153

管理的至高境界：攻心为上 / 154

- 从员工身上汲取智慧的营养补充自己 / 154
- 你的真心下属一定感受得到 / 155
- 及时堵住“破窗”，别伤了先进者 / 157
- 大家都在盯着你如何对付害群之马 / 158
- 对下属宽容大度，制造向心效应 / 158
- 信任是笼络人心最好的手段 / 160
- 用威慑力击中下属的精神弱点，点到为止 / 160
- 领导必用：男女搭配，干活不累 / 161
- 无招胜有招 / 163
- 先备个台阶比直接攻击的效果好得多 / 163
- 小心温柔背后的陷阱 / 164
- 下属偶尔耍点小聪明不要揭穿他，事后告诉他 / 165
- 聪明的上司勇于在发难面前说“不知道” / 166
- 听懂下属抱怨背后的玄机 / 167
- 巧拉家常，让他不厌恶你的“管理” / 168
- “激励”让他多干活，“赞赏”让他积极干活 / 169
- 欲震慑“猴”，就在其面前杀“鸡” / 171
- 欲摘鲜花，先从绿叶开始 / 172

谈判成功要多做“心理”诱导 / 173

- 环顾左右，迂回入题 / 173
- 以己之长，攻人之短 / 174
- 先发制人，占据主动位置 / 175
- 在心理上压倒对方，获胜几率更大 / 176
- 根据对象采取不同的语言策略 / 177

当对手与己势均力敌时，用点计谋 / 179
 把对手的反意见从你嘴里说出来 / 180
 打破僵局，靠的是心机 / 181
 先说软的，再来硬的 / 182
 故意透露虚假信息，蒙蔽对方 / 182
 不按常理出牌，让对方的努力等于零 / 183
 瞄准对方关键点，以一点击溃其全部 / 184
 布下“最后通牒”，逼服对方 / 185

操纵人性，赢取商机 / 187

环环相扣，步步为营步步赢 / 187
 推迟满足，放长线钓大鱼 / 188
 利益均沾，懂得共赢 / 189
 先予后取谋远利 / 190
 善于隐藏利润点，在博弈中迂回赚钱 / 191
 没钱，那就借钱生钱 / 192
 零投入高回报的计策 / 193
 先守弱、示弱，然后以蛇吞象 / 194
 怀旧心理，有“机”可寻 / 195
 他人忽略的地方，藏着你的超额利润 / 195
 以逸待劳，后发也能制人 / 197

用心揣摩，有效提高社交力

5

社交中吸引他人要用点儿巧劲 / 199

“我们”常挂嘴边，消除对方隔阂感 / 199
 多谈论别人感兴趣的事情 / 199
 微笑，吸引别人的利器 / 200
 用亲和力增加人际吸引力 / 201
 增加接触的频率，让别人熟悉你 / 202
 认同别人，表达你的好感 / 203
 要一点含蓄，要一点谦虚 / 204
 故意在明显的地方留一点瑕疵 / 205
 多用点时髦话，增强你的吸引力 / 206

赢取好感的心理操控术 / 207

- 熟记名字，更容易抓住他的心 / 207
- 适当地袒露自己，有助于加深亲密度 / 209
- 物以类聚，人以群分——相似的人更容易互相吸引 / 210
- 拿捏距离，给人足够的私人空间 / 210
- 用好“您”字，更受欢迎 / 212
- 战胜交往中的“约拿情结” / 213
- 给他点小便宜，他会在心里记住你 / 214
- 多做感情投资 / 215
- 说话多给对方“同感”的理解，更能打动其心 / 216
- 给对方喘息的机会，避免心灵窒息 / 216
- 倾听时附和他一点，更容易被人喜欢 / 217

摧毁对方心理防线，让他为你改变 / 218

- 改变他，首先要悦纳他 / 218
- 称赞对方的闪光点，巧妙感化他人 / 219
- 恪守信用才能使他人信服 / 220
- “我理解你”，设身处地为对方着想赢得信任 / 221
- 互惠是与人持续良好交往的保证 / 222
- 层层释疑，让对方放下心理包袱 / 223
- 逐步提高要求，才能达到预期的目的 / 224
- 用兴趣牵着对方走 / 225
- 反复暗示，让他对你加深印象 / 225
- 有时，退一步才是聪明之举 / 227

打破心理界限，当睿智的职场达人

6

暗中修炼，不要再当职场菜鸟 / 229

- 积极的职业态度——最好的竞争武器 / 229
- 做好从底层做起的心理准备，具备快速胜任的能力 / 231
- 保持忧患意识，才能在职场走得精彩 / 232
- “扛骂力”，最好的职场战斗力 / 233
- 换位思考，莫在自己的位置上猜想别人 / 234
- 切勿动辄生气，与对方冷战 / 235

潜伏在办公室，超越职场“潜规则” / 236

- 相似引起喜欢，与同事相处先找共性 / 236
- 有时犯点小误，更容易招人待见 / 237
- 适当暴露自己，降低别人的防备心理 / 238
- 想让别人喜欢你，就要懂点“互逆”心理 / 239
- 对待别人的说法，不能简单报以对错评判 / 240
- 只凭一句赞美的话，人际间的愉快度就会大大增加 / 241
- 不要时时“迈出众人行列”，有时需要藏拙力 / 242
- 先观察别人需要什么 / 243
- 记住尽量在背后说同事好话 / 244
- 放下架子，保护自己但不要孤立自己 / 245

破解职场心理，平步上青云 / 246

- 适度表现，让老板明白你的想法 / 246
- 受点委屈，把事情揽到自己头上 / 248
- 能够投其所好，但不能表现出是他透露给你的 / 249
- 读懂上司最能考验一个人的“悟性” / 250
- 上司私事是不能说的秘密 / 251
- 信任不只是“滑稽的好感” / 252
- 把你想说的话变成老板想听的话 / 253
- 说服上司，从小道理入手 / 254
- 记住，越位就是心理冒犯 / 255
- 跟在上司身后，你将会获得权力的提升 / 256
- 赢得领导好感，才会被委以重任 / 257
- 将功劳让给上司，于你无害而有利 / 259
- 代领导受过，领导一定会回报你 / 260
- 不要想当然地把领导的决定看作对你不利 / 261
- 面对上司一个模糊的决定不要急于表态 / 262

给职场心理做 SPA，快乐地去上班 / 263

- 倾诉，抗挫，谨防职场路上的雷 / 263
- 转移注意力，远离上班恐惧症 / 264
- 适当的哭泣利于疏导压力 / 265
- 不轻易为小事困扰 / 266
- 都市白领，水是缓解孤独最好的帮手 / 267
- 人处低谷，“被离职”时需要耐心和沉默 / 268
- 职场人士警惕情绪成“暗器” / 269
- 不让职业枯竭靠岸 / 270

揣摩消费者的心理变化，销售工作将不再困难 / 271

- 了解顾客偏好，才能投其所好 / 271
- 谨防刻板印象，让顾客第一次就信赖你 / 272
- 毫不吝惜地赞美，毫无保留地请教 / 273
- 用权威去暗示，用从众来吸引 / 275
- 找一个恰当的缓冲带来打破僵局 / 276
- 了解到客户的真实想法，给客户表达的机会 / 277
- 打出满足牌，永远让客户感到自己很重要 / 278
- 精准把脉消费者效用，才不会招致顾客的反感 / 279
- 分析顾客个性，迅速出击 / 280

了解客户的“小心思”，给他一个掏钱的理由 / 281

- 物以稀为贵：刺激客户担心错过的心理 / 281
- 打出价格战，用好顾客的“占便宜心理” / 282
- 满足客户的虚荣心，让他风风光光把东西买走 / 284
- 客户的兴趣，销售的重要突破口 / 285
- 对随和型客户千万不要狂轰滥炸 / 287
- 促销时，注意考虑消费者的“边际效用递减心理” / 288
- 将你手里的石头变成她眼里的钻石 / 289
- 牧群理论：群体趋同影响客户选择 / 290
- “免费”服务，让消费者埋单 / 291
- 利用道具或视觉工具介绍产品 / 292
- 攻破客户的心理防线，让他无法拒绝 / 294

突破顾客的心理抗拒，让业绩逆市上扬 / 297

- “争夺时间”的心理战：别被客户牵着鼻子走 / 297
- 成全顾客的“剩余”，成就你的销售额 / 298
- 适当制造压力，给客户一些“被威胁”的紧迫感 / 299
- 用心传递价值，让客户没有后顾之忧 / 300
- 鲶鱼效应：无商战，不竞争 / 302
- 借力使力，“逼”他尽快做决定 / 303
- 管理情绪，积极回应并解决客户的抱怨 / 305
- 改变策略，第一时间察觉客户的逆反心理 / 306
- 不可抗拒的联想指令让客户由被动变主动 / 307
- “自揭家丑”，打消客户“下意识”的自我防卫 / 309
- 用肢体语言来暗示，让对方潜意识中遵从你 / 310

抓住消费者的软肋，攻破客户的心理防线 / 312

先付出一点，让客户产生亏欠感 / 312

防止变卦：利用客户的承诺来影响他自己的行为 / 313

使用“价格歧视”，让顾客自愿掏腰包 / 314

适时用点“示范效应”，让顾客“疯抢” / 316

对思想保守的客户，打出“实用”牌 / 317

对追求完美的客户要多“唠叨” / 318

抓住非理性消费行为的契机 / 319

善用“空间战”，占领“我的地盘” / 321

对外向型客户，千万别抱着一个话题不放 / 322

用真诚赢得内向型客户的依赖 / 323

7

快乐有方法，幸福有“诡计”**把握女人的所思所想，在交往中赢得主动 / 325**

虚荣，女人的第三性特征 / 325

爱烈屈拉情结：父亲是女儿前世的情人 / 326

“小鸟依人”，女人最大的心愿是找个肩膀靠一靠 / 327

男人的钱，不可随意花 / 328

女人都是小说家 / 328

卖东西，让女人感觉占了便宜 / 329

女人经不起男人的猛攻 / 330

“男人不坏，女人不爱”之女性心理 / 331

为爱而性，还是为性而爱——女人的性爱与情爱 / 331

女人喜欢把老公当成“私有财产” / 332

看出女人的性爱信号 / 333

识破男人心，掌握幸福的“诡计” / 334

处女情结——中国男人的千年心结 / 334

权力欲：男人的一种病态追求 / 336

每个男人心里都有个“狐狸精” / 337

男人谈家人，是在“谈”自己的人生 / 338

男人的复杂情愫 / 339

男人谈恋爱不一定为了结婚 / 340

男人和你约会时的“齷齪”心理 / 341

居家男人的双面胶心态 / 342

男人的“外遇有理”论 / 343

已婚男人的心理恐惧 / 345

让男友“等一等”的技巧 / 345

跨越婚恋障碍，打造幸福生活 / 347

正确的择偶心理是幸福的前提 / 347

了解恋爱中的心理差异，稳固恋情 / 348

做好新婚心理调适，让“吸引力”永不衰退 / 349

“调味品效应”：用浪漫来点缀生活 / 350

警惕“爱情沉默症”，别让婚姻成为爱情的坟墓 / 352

夫妻交流，避开误区得人心 / 353

“瀑布心理效应”：夫妻吵架，聪明女人绝不这样说 / 354

击败“科妮基现象”，让性爱持久保鲜 / 356

理性互补，让“不合”变“和谐” / 357

给婚姻一点空间，让它呼吸 / 358

养儿要育儿——父母教育孩子要懂心理学 / 359

只有给足孩子面子，他才会自信 / 359

用积极的期待来鼓励孩子 / 359

和大人一样，孩子有时也会“心累” / 360

孩子有厌学心理，父母要先反省 / 361

警惕感觉剥夺：坚决不写“暴力作业” / 362

在孩子看来，父母是“英雄” / 363

对自闭的孩子，疏导不如关怀 / 364

“打是亲，骂是爱”是最大的谎言 / 364

批评和表扬的境界——有心无痕 / 365

“父母之外的朋友”能让孩子更好地度过青春期 / 366

每个孩子都害怕做“独行侠” / 367

攻击性心理：一个喜欢惹是生非的“小霸王” / 367

离不开父母的孩子也离不开别人 / 368

改变别人不如改变自己，改变事情就改变心态

8

放下包袱，远离不良心理 / 370

跨越自己设定的樊篱 / 370

理性，不让贪婪的果子长成诱惑 / 371