

<<揭秘心理效应>>

图书基本信息

书名：<<揭秘心理效应>>

13位ISBN编号：9787111351290

10位ISBN编号：7111351290

出版时间：2011-7

出版时间：机械工业出版社

作者：王亦欢

页数：165

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>

<<揭秘心理效应>>

内容概要

本书灵活重现心理历程，细致揭示心理效应的奥秘，系统展现心理效应的规律，同时，通过分析、探讨、总结等方式，教会你熟悉心理效应，了解心理效应，掌控心理效应，利用心理效应，最后，提高自己的心理能量，从被动的处境中破茧而出。

你还在困惑吗？

你还在犹豫吗？

翻开《揭秘心理效应》，主动权就掌握在你手里。

<<揭秘心理效应>>

作者简介

王亦欢，做过大学老师、心理辅导师、图书策划人、自由撰稿人，但最喜欢做一个热爱生活的平凡人。
用手中的笔记录下生活中的点点滴滴，收集感悟，体会心语。

<<揭秘心理效应>>

书籍目录

前言

第一章 学好这些心理效应助你成为出色的人

- 巴纳姆效应与认识自我
- 瓦拉赫效应与找到自己的闪光点
- 狄德罗效应与自我激励
- 瓦伦达心态与得失心态
- 延迟效应与磨砺自己的意志
- 避免从众效应, 坚持自己的理想
- 温水效应与客观地看待问题

第二章 学好这些心理效应助你成为受欢迎的人

- 首因效应让别人对你产生好印象
- 近因效应与印象转变
- 破窗效应让你学会维护完善
- 阿伦森效应教你给予自己正面的鼓励
- 刺猬效应保持人际心理距离
- 仰巴脚效应让你合群
- 安泰效应让你懂得朋友和群众支持的重要性
- 光环效应与不能凭表面去交朋友
- 定势效应提醒你不能死板地看问题

第三章 学好这些心理效应助你成为出色职业人

- 木桶效应与全面提升自我
- 优势效应与发挥所长
- 鲶鱼效应与危机意识
- 紫格尼克效应与永不满足
- 光环效应让你做个被崇拜者
- 罗森塔尔效应与心理暗示的力量
- 警惕企业中帕金森效应带来的危害
- 华盛顿合作规律与经营人脉的智慧
- 责任分散效应与各负其责
- 雷尼尔效应与发挥自身优势

第四章 学好这些心理效应助你强化学习能力

- 阿基米德效应与终身学习的能力
- 半途效应, 提醒自己不可半途而废
- 环境效应与努力营造好的学习氛围
- 马太效应让你从优秀到卓越
- 摩西奶奶效应与学习潜能开发
- 莫让情绪定律左右你的学习
- 莫扎特效应告诉我们学习要劳逸结合
- 蔡戈尼效应下的学习驱动力
- 蝴蝶效应启示我们要注意细节

第五章 学好这些心理效应助你建构美好生活

- 布里丹毛驴效应
- 棘轮效应与保持节俭作风
- 用南风效应融化心灵的坚冰
- 酸葡萄效应让你更懂得满足

<<揭秘心理效应>>

罗密欧与朱丽叶效应给我们带来的启示

月晕效应与以偏概全

避免生活上的霍布森效应

<<揭秘心理效应>>

章节摘录

版权页：插图：1.你需要释放自己无穷的潜能一条蛇吞食了幼鼠后准备离开，成年老鼠没有丝毫的胆怯和惧怕，不断向蛇发起挑衅。

老鼠灵巧地左蹦右跳，抓住机会大胆用利齿咬住蛇的七寸处，半个小时后，蛇被咬得全身伤痕累累，鲜血直流，而老鼠却毫发无伤，越战越勇。

在食物链中，人人都知道蛇是老鼠的天敌，但当丧子之痛激发了老鼠的斗志时，一场以弱胜强的战斗就开始了。

普通动物尚且如此，人类作为一种高级动物，内心的强大潜能可想而知。

2.相信行动高于一切利用“完成欲”来推动学习，促进成功，最关键的是要了解“行动高于一切”。

如果只是一味地空想，或者喊几句干瘪的口号，那么目标仍然遥不可及。

3.制定目标并贯彻到底既然制定了目标，开始行动了，就要将行动进行到底。

如果半途中松懈了，原本是画一个圆，可结果画到半圆时就停了笔，那么所谓的“圆满”就是一个不靠谱的词语了。

4.让驱动力成为内在力量内在力量是指你自身可以掌握的心理资源，它能带来实质且持久的力量，如果驱动力为你创造了一次成功，那就把它好好利用起来，化为内在的一种力量，促成你下一次的成功。

当然，我们也必须要看到，对于中国人来说，“有始有终”是每个人做事应该遵循的准则，若是能“十全十美”那便是最好，而“虎头蛇尾”、“半途而废”则是不折不扣的贬义词。

每件事都要做好，且都能做好，那就再好不过。

中国还有句成语叫做一见如故，是指两个人第一次见面就觉得志趣相投，互相觉得对方像是已经自己交往了多年的朋友一般知心知己。

这里有一个典故：唐朝名相房玄龄，原本是隋朝的臣子，但他硬是跟自己的老主子不来电，最后干脆丢官弃权投靠了秦王李世民。

这回房玄龄找对了人。

房玄龄佩服李世民盖世豪杰的气魄，李世民钦佩房玄龄的聪明才智，二人一见如故，相见恨晚。

房玄龄感激李世民的知遇之恩，从此誓死追随李世民，为贞观盛世局面的出现献出了全部的心血。

由于首因效应的重要性，于是男女在第一次相亲见面时；第一次拜见家长；求职者在面试中；销售人员在上门拜访时；新领导在刚刚上任时，都非常注重留下好的第一印象。

第一次会面的男女，都会精心打扮，男生穿得干净、利落，女生打扮得端庄娴淑。

<<揭秘心理效应>>

编辑推荐

《揭秘心理效应》：自己的命运好像总在捉弄自己，到底是上帝作怪？

还是有人幕后使坏？

不对，不对，都不对。

你只是“被效应”了。

那么快快翻开这本神奇的书吧，它会为你揭开“效应”的神秘面纱，教你如何把握“效应”成就精彩人生。

伟人之所以有伟大的功绩，并不因为他的长处多过短处，而是他们善于将自己的长处发挥到旁人难以达到的高度，所以他们能傲视群雄。

近乎完美的人要学会发掘利用自己的缺点。

比如偶尔可以制造一点小小的失误，让周围的人认识到你是一个与他们同样真实的人，而不是永远完美得不会犯错的神。

这样可以拉近你与他人的距离。

那些成功的人，并不是百科全书式的人物，也不可能像孙悟空会七十二变。

他们的成功在于擅于与人合作，把他们需要的人吸引到身边来。

内在力量是指你自身可以掌握的心理资源，把它好好利用起来，促使你的成功。

明智的人们往往可以从事物的开端预见到事物的发展甚至结局。

<<揭秘心理效应>>

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>