

<<竞争心理学>>

图书基本信息

书名：<<竞争心理学>>

13位ISBN编号：9787512325197

10位ISBN编号：7512325193

出版时间：2012-2

出版时间：中国电力出版社

作者：孙科炎 等著

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>

## <<竞争心理学>>

### 内容概要

本书从人们争强好胜的心理现象和社会中优胜劣汰的竞争法则出发，结合大量的故事和案例，利用心理学理论知识探讨人的心理在竞争活动中呈现出的变化、特点及规律。

同时，考虑到竞争者在竞争中成功和失败时的心理状态，有针对性地提出了调适的方法。

由浅入深、生动有趣地加以解释说明，有助于竞争者在参与竞争的过程中保持良好的心理状态，迎接更多、更新的挑战。

本书可供广大渴望在竞争活动中取得更大进步的读者朋友阅读，也可供从事社会学、心理学教育的工作人员参考。

## <<竞争心理学>>

### 作者简介

孙科炎

北京华通管理咨询公司总经理，企业经营管理、项目策划咨询实战派专家，对组织经营管理、企业群体行为等问题频有研究，长期从事教育管理、工业生产管理、文化产业创意等多种项目的组织与策划。

作者近十年来潜心研究管理学和心理学，出版相关著作十多部。

## &lt;&lt;竞争心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

丛书序

前言

第一章身边的竞争心理——1

竞争是人类与生俱来的本能，它既可以成就一个人，也可以毁灭一个人。

要想在竞争环境中得到长足发展，就要发挥自身的优势，扬长避短。

学会竞争，是一种人生智慧。

本能反应——竞争是生物的本能——2

攻击遗传——竞争心理与遗传——4

社会习得——没有人是天生软弱的——7

反击心理——有压迫的地方就有反抗——9

挑战心理——跨过障碍，就是胜利——12

同侪压力——竞争中的“影响圈”现象——14

抱负水平——抱负越大，竞争意识越强——17

社会期望——成者为王，败者为寇——19

社会展示——并非所有竞争都是理性的——22

多数驱动——大家都如此，我也如此——25

第二章善妙算者决胜千里——29

现实生活中，竞争越发激烈，竞争对手也越来越多，竞争的手段层出不穷。

想要在竞争中取胜，需要知己知彼，运筹帷幄。

只有善于判断，才能取得最终的胜利。

巴纳姆效应——了解自己是第一要务——30

定位法则——在什么样的位置，做什么样的事——32

不值得定律——好钢要用在刀刃上——35

三分之一效应——打破固有的思维模式——37

热炉法则——破坏规则的人将被淘汰——39

布里丹毛驴效应——犹豫不决不如当机立断——42

苛希纳定律——精兵简政，人尽其才——44

鱼子酱定律——小不忍则乱大谋——47

史密斯原则——是竞争，还是合作——49

蜕皮效应——成功就是不断超越——52

第三章不要打无准备之战——55

俗话说，不打无准备之仗。

竞争中，最大限度地了解自己的对手，准确抓住问题的关键，找到并充分利用优势资源，是获得胜利的重要法宝。

布利斯定理——磨刀不误砍柴工——56

瓦拉赫效应——找到自己最好的出发点——58

卢维斯定理——虚心求教，博采众长——61

蔡戈尼效应——要专注，善始善终——64

杜利奥定律——寻找自己的热情——66

二八法则——找到并充分利用最关键的资源——69

吉格勒定理——要想成功，目标很重要——71

路径依赖原理——成功来自正确的选择——74

## &lt;&lt;竞争心理学&gt;&gt;

吉德林法则——认清问题，才能解决问题——76

沃尔森法则——获取更多信息，抢占先机——79

第四章 你总有办法击败对方——81

在竞争中，对手的策略总是千变万化的。  
然而，不管竞争策略被制订得多么完美，也必定有其疏忽的地方。  
要坚定信念，在隐忍中积蓄力量，总会有打败对方的办法。

名人效应——善用他人的力量——82

登门槛效应——循序渐进，欲速不达——84

蝴蝶效应——小事也能决定成败——87

安泰效应——不要成为孤身战斗的人——89

隧道视野效应——站得高，才能看得远——91

蘑菇定律——在隐忍中积蓄力量——94

鲶鱼效应——压力是不断前进的动力——96

手表定律——坚定自己的立场——98

达维多夫定律——打破常规，勇于创新——101

最大笨蛋理论——及时扔出“烫手山芋”——103

倒U形假说——主动施压，但切忌急功近利——105

奥卡姆剃刀定律——化繁为简是一种智慧——108

快鱼法则——速度决定竞争成败——110

第五章 弱势下的反败为胜——115

在竞争中，没有谁是绝对的强者，只不过暂时处于领先地位。  
同样，弱者也未必永远是弱者，即使处于弱势地位，如果找到合适的应对方法，一样可以反败为胜。

卡瑞尔公式——置之死地而后生——116

卡贝定律——适时放弃会得到更多——118

毛毛虫效应——另辟蹊径，不盲从——121

马太效应——强者越强，弱者越弱——124

奥格尔维法则——重视人才，知人善任——126

“标杆管理”法则——对手就是最好的学习对象——128

墨菲定律——错误是成功的垫脚石——130

延迟满足——忍耐将让你获得更多——133

木桶原理——增加短板的高度——135

犬獒效应——狭路相逢勇者胜——138

竞争优势效应——在合作中竞争——140

罗伯特定理——坚持才能成功——142

第六章 不可疏忽的心理盲区——145

作为一个聪明的竞争者，不但要考虑如何战胜对手，还要考虑如何维持自身的优势。

其中，扫除心理盲区是至关重要的环节之一。

克服习得性无助、成功恐惧症等障碍，才能获得最后的成功。

最后通牒效应——做事拖拉是成功的绊脚石——146

临界点效应——成功，只需再坚持一下——148

侥幸心理——胜出，与侥幸无关——150

塞里格曼效应——摆脱习得性无助——153

约拿情结——谨防“成功恐惧症”——155

## &lt;&lt;竞争心理学&gt;&gt;

比伦定律——害怕失败等于拒绝成功	158
思维定式——经验有时也会变成负担	160
巴霖效应——轻信，被算计的开始	163
信念定律——坚定信念，破除限制	165
青蛙效应——生于忧患，死于安乐	168
第七章情绪与压力的调适	173

随着社会的进步，竞争越来越激烈，人们面临的压力也越来越大。

一旦压力超过了个人的承受极限，就会出现偏激的情绪，不利于个人的健康和事业的发展。所以，一定要学会给自己找个排解压力的出口，这样才有助于走向更辉煌的未来。

心理摆效应——避免情绪的大起大落	174
詹森效应——别让压力压倒你	176
霍桑效应——有了压力要释放	179
沉没成本效应——有舍有得，不舍不得	181
赫洛斯特拉特效应——别把面子看得太重	183
瓦伦达效应——保持平常心，不患得患失	185
酸葡萄和甜柠檬心理——自我安慰，保持乐观	187
齐加尼克效应——学会应对各种压力	190
逆境情商——在逆境中学会坚强	192
杜根定律——用自信照亮人生	195
后记	198

<<竞争心理学>>

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>