

<<改变生活的心理学法则>>

图书基本信息

书名：<<改变生活的心理学法则>>

13位ISBN编号：9787543042957

10位ISBN编号：7543042959

出版时间：2009-7

出版时间：武汉出版社

作者：陈倩

页数：212

字数：160000

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>

## <<改变生活的心理学法则>>

### 前言

为什么曾经深受消费者青睐的三鹿奶粉，在“毒奶粉”事件中轰然倒闭，最终退出市场？

为什么有人在众目睽睽下遇到灾难时，竟然得不到救助。

真的是现代人冷漠至此吗？

为什么投机者愿意花高价买下某个东西，即使它的价格远远高出实际价值？

为什么算命先生有时说得很准，难道他们真有未卜先知的能力吗？

为什么地上的垃圾没有及时清理，用不了多久。

就会满地狼藉？

为什么棒打鸳鸯。

反而让恋人们爱得难分难舍？

这些纷繁复杂的社会现象，我们虽然已经习以为常，但并不了解隐藏在背后的真相。

其实，在我们身边存在一些心理学法则，它们像是一只只无形的手，在冥冥中拨弄着命运的心弦，有的成为我们生命中的暗礁，有的则成为通往成功的秘密捷径。

若是懂得蝴蝶效应，我们会明白细节决定成败，一次危机事件能够毁掉一个王牌企业，一个温情的举动也能迎来幸运女神的眷顾：我们若是了解人们的从众心理，就会知道群体的观望会抑制个人的救助行为，所以当我们身处险境时，一定要有针对性地向某人寻求援助；如果明白最大笨蛋理论，我们会清楚人们的投机行为，并不由价格杠杆来衡量，而是取决于是否有人肯花更高的价钱买下自己手中的东西：巴纳姆效应告诉我们，人们容易将笼统的人格描述视为自己的真实写照，所以当我们听到算命先生一些具有共性的言辞后，自然会觉得他说得很准。

## <<改变生活的心理学法则>>

### 内容概要

一滴水可以折射出浩瀚的大海，一条心理学法则蕴藏着丰富的人生哲理。

本书从情绪、社交、职场、经商、成功等六个方面，精选了79条意义重大的心理学法则。

每个法则都是一把开启智慧之门的钥匙，它帮我们打开一个新的天地，让我们从纷乱的表象中捕捉事物的本质，然后顺势而为，收到事半功倍之效果。

一条经典的法则就是一根改变命运的魔杖，只要我们掌握其精髓，生活中意想不到的好机会都会纷至沓来。

## &lt;&lt;改变生活的心理学法则&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 情绪篇 1 皮格马利翁效应：期望与赞美能创造奇迹 2 杜利奥定律：敞开心扉，拥抱热情 3 酸葡萄与甜柠檬心理：精神胜利法 4 巴纳姆效应：正确认识你自己 5 心理摆效应：消除情绪的大起大落 6 霍桑效应：不良的情绪要及时宣泄 7 超限效应：物极必反，过犹不及 8 情绪转移定律：别把坏情绪传染给他人 9 感恩定律：心存感激，让世界充满爱 10 逆反心理：越禁止越向往的偏激情绪 11 宽容定律：退一步海阔天空

第二篇 社交篇 12 首因效应：不可忽视的第一印象 13 近因效应：最近的印象很重要 14 投射效应：人们常常以己度人 15 晕轮效应：情人眼里出西施 16 从众心理：人云亦云，盲目跟风 17 约哈里窗户理论：恰如其分地暴露自己 18 异性效应：男女搭配，干活不累 19 罗密欧与朱丽叶效应：感情越禁止越牢固 20 刺猬法则：距离产生美 21 自己人效应：自己人，一切好商量 22 犯错误效应：不完美的人更受欢迎 23 过度理由效应：少一点理所当然的猜想 24 留面子效应：欲得寸先进尺 25 相悦定律：士为知己者死，女为悦己者容 26 钥匙理论：只有心与心的交往才能产生共鸣 27 邻近性原则：远亲不如近邻 28 相似性原则：人们喜欢与自己相似的人 29 换位思考定律：站在对方的立场，将心比心 30 社会角色转换定律：扮演好自己的社会角色 31 古德曼定律：没有沉默就没有沟通 32 阿伦森效应：先抑后扬的评价更有效 33 投其所好定律：找到他人的兴趣和爱好 34 身体语言定律：此时无声胜有声 35 互补定律：性格互补的人容易相处 36 多看效应：见面时间长，不如见面次数多

第三篇 职场篇 37 权威效应：让自己成为领袖和榜样 38 马斯洛定律：满足员工的不同需求 39 热炉效应：千万不要触犯公司的制度 40 对比效应：在比较中脱颖而出 41 参与效应：让员工产生主人公意识 42 竞争优势效应：合作才能双赢 43 特里法则：主动承认错误，更容易被原谅 44 最后通牒效应：巧妙利用最后期限 45 地位效应：身份地位对人的影响 46 鲶鱼效应：用危机激发潜能 47 南风法则：用温情俘获员工的心灵 48 “灯塔”效应：给企业设定远景目标 49 授人荣誉定律：用荣誉激励下属 50 蔡戈尼效应：善始善终，一生只做一件事 51 倾听法则：成功职场从倾听开始 52 不值得定律：选择你所爱的，爱你所选择的 53 破窗效应：防微杜渐，及时制止小错误

第四篇 经商篇 54 思维定势：摆脱传统思维的束缚 55 互惠原理：欲先取之，必先予之 56 印刻效应：争做市场的领先者 57 马蝇效应：让竞争对手“叮”住自己 58 冷热水效应：谈判制胜的法宝 59 短缺原理：造成产品热销的热潮 60 最大笨蛋理论：不要害怕投资的风险 61 承诺和一致原理：引导他人自我说服 61 情感与理性宣传定律：晓之以情动之以理 63 单面和双面宣传定律：有时优缺点均讲更有利

第五篇 成功篇 64 登门槛效应：步步为营。得寸进尺 65 多米诺骨牌效应：勿以恶小而为之 66 蝴蝶效应：细节决定成败 67 杜根定律：用自信照亮人生 68 跨栏定律：困难决定了成就的高度 69 马太效应：成功是成功之母 70 蘑菇定律：韬光养晦。等待出头之日 71 卡贝定理：放弃是创新的钥匙 72 约拿情结：人不仅害怕失败，也害怕成功 73 卢维斯定理：真正的谦虚是忘掉自己 74 跳蚤效应：目标决定跳跃的高度 75 塞里格曼效应：紧紧抓住梦想，永不言弃 76 蜕皮效应：只有超越自己，才能不断成长 77 布利斯定理：凡事预则立，不预则废 78 韦奇定律：走自己的路，让别人说去吧 79 犬獒效应：在困境与竞争中崛起

## <<改变生活的心理学法则>>

### 媒体关注与评论

[投射效应] 投射效应又称为投射作用，是凭自己的主观想法去推断外界的事物，或者把自己的过错归咎于他人的一种心理效应。

——瑞士精神病学家罗夏 [旁观者效应] 在危机现场，在场的人越多，见义勇为的行为就越少。

——美国心理学家巴利与拉塔西 [刺猬法则] 保持良好关系的重要方法，乃是保持一个“既能感受到对方的体温又不挨扎”的最佳距离。

——美国心理学家莱欧·博格 [登门槛效应] 先得寸再进尺，往往能更好实现目标 ——  
美国心理学家弗里德曼与弗雷泽 [首因效应] 在交际中，日取先的信息对印象的形成具有强烈的影响。

——心理学家阿希 [晕轮效应] 当人们对一个人的某种特征形成好或坏的印象后，通常倾向于据此推论该人其他方面的特征，这就叫晕轮效应。

——著名心理学家桑代克

## <<改变生活的心理学法则>>

### 编辑推荐

告诉你如何洞悉领导心思，进入职场游刃有余；告诉你学会如何为人处世，积累丰富的人际关系；告诉你如何敏锐洞察顾客心思，提升销售业绩；告诉你如何战胜商场劲敌，紧握市场经营的脉搏；告诉你如何提高管理能力，令人属心悦诚服。

<<改变生活的心理学法则>>

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>