

<<你不可不知的60个心理定律>>

图书基本信息

书名：<<你不可不知的60个心理定律>>

13位ISBN编号：9787802553293

10位ISBN编号：7802553296

出版时间：2010-1

出版时间：企业管理出版社

作者：庄晞简

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>

## <<你不可不知的60个心理定律>>

### 前言

人活着就有许多的事情要做，就要面对一系列的问题。  
出门和别人交际、在家和家人相处、在办公室和同事共事、上班、投资、做生意……可为什么有些人活得春风得意，有些人却处处碰壁？  
有些人做什么都好，有些人却忙碌了一辈子什么都没有？  
有些人整天开开心心，有些人却愁苦不堪？  
这些都需要我们去开导，引导大家去认识自己和别人的内心。  
每天学点心理学，懂得越多，我们就越能解释身边的现象，选择好自己的情绪和做法。  
压力、不解、困惑、绝望，其实解决这些也许并不太难，但一切都要从这里开始——阅读。  
刺猬效应、手表定律、蘑菇定律、詹森效应、登门槛效应、毛毛虫效应……，这么一大堆名词，我们知道几个，他们是做什么用的呢？  
也许应该换个说法：亲密并非无间，美好需要距离。  
刺猬效应 没有判别正误的标准就会陷入两难选择。  
手表定律 新生事物和人像蘑菇那样，在长大之前要经历不公平待遇和不被重视的痛苦。  
蘑菇定律 抛开心理包袱，发挥应有水平。  
詹森效应 先得寸再进尺，循序渐进才能笑到最后。  
登门槛效应 坚持自己的见解，杜绝盲从他人。  
毛毛虫效应 不难发现，心理学家们总结出来的看似陌生的定律在我们生活中无处不在。  
无论处在什么样的阶段，作为社会一分子的你都有可能存在这样或那样的困惑。  
解除困惑的最好途径就是深入自己的内心，探寻人类心理行为的秘密。  
无论你是学生还是老师，是商人还是官员，这里总会有些用得着的并且是科学的东西帮助你分析。  
个案也许就是你即将碰到或已经碰到了的工作生活情景。  
你想成为成功的人？  
你想成为了解自己人的人？  
你想成为人际关系良好、工作能力突出、价值取向正确的人？  
不妨先读读这本小书，看看我们从你的内心深处挖掘到了什么。  
书中选取的60个心理定律，你不一定要立刻懂、立刻用；但是请你知道并承认，它们是合理存在的，并且就是存在于或你或我这样的普通人之中。  
让我们抛弃所有晦涩难懂的术语，将心理学放之于活生生的生活当中，放在你我的身边。  
将心理学用在实处，真真正正地为我们解决问题、我们是怎样隐藏自己众所周知的秘密的，我们该怎样面对纷繁复杂的世界？  
让我们解读成功人士背后的故事，了解这些心理定律古今中外所发挥的作用，为生活中可能遇到的情况做好提前准备。  
我们所做的也许只有这么多，那么：我们是不是应该重述一下心理学——缩小一点范围——心理规律的重要性呢？  
我们是不是应该强调一下，在当今压力剧增的社会，有多少人已经患上心理疾病了？  
不，我想不用也不必。  
这本小书不是心理学理论的研究读本，也不是治疗工具。  
与其说我们的初衷是要普及心理学知识，还不如说我们是想用心理学的某些成果来帮助您，让您的工作和生活变得更加愉快、那么，世界也会因此变得更加和谐，更加美满！

## <<你不可不知的60个心理定律>>

### 内容概要

无论你是学生还是老师，是商人还是官员，这里总会有你用得着的、科学的东西。

其中个案也许就是你即将碰到或已经碰到了的工作、生活情景。

让我们抛弃所有晦涩难懂的术语，将心理学放之于活生生的生活场景当中，放在你我的身边，让它真正正地为我们解决问题。

我们要怎样隐藏自己的秘密?我们该怎样面对纷繁复杂的世界?

让我们解读成功人士背后的故事，了解这些心理定律在古今中外发挥的作用，从而为生活中可能遇到的情况做好提前准备。

<<你不可不知的60个心理定律>>

书籍目录

1 刺猬效应2 异性相吸定律3 蝴蝶效应4 多米诺骨牌效应5 布里丹毛驴效应6 手表定律7 蘑菇定律8 木桶定律9 从众效应10 权威效应11 名人效应12 期望定律13 心理定势14 酒与污水定律15 马太效应16 南风效应17 马斯洛需求层次理论.....

## &lt;&lt;你不可不知的60个心理定律&gt;&gt;

## 章节摘录

1 刺猬效应 “刺猬效应”来源于西方的一则寓言，说的是在寒冷的冬天里，两只刺猬要相依取暖，一开始由于距离太近，各自的刺将对方刺得鲜血淋漓，后来它们调整了姿势，相互之间拉开了适当的距离，不仅能够互相取暖，而且还很好地保护了对方。

后来教育心理学家根据这一寓言总结出了教育心理学上著名的“刺猬效应”。

这一效应的原理是：教育者与受教育者日常相处只有保持适当的距离，才能取得良好的教育效果。

然而在实践中，不少老师将这一效应误读，导致教师与学生之间的距离太近或太远，使学生产生了压迫感或陌生感。

因此要实现良好的教育效果必须把握好师生间的距离。

其实在现实生活中，夫妻、恋人、朋友、同事之间的关系也都如此。

刺猬效应强调的就是人际交往中的“心理距离效应”。

在美国著名人类学家爱德华·霍尔博士看来，通常而言，彼此间的自我空间范围是由交往双方的人际关系与他们所处的情境来决定的。

据此，他划分了四种区域或者距离，每种距离分别对应不同的双方关系。

第一种是亲密距离。

这是人际交往中的最小距离，甚至被叫做零距离，也就是人们经常说的“亲密无间”。

它的近范围是在6英寸(约0.15米)内，在此距离内，人们相互之间可以肌肤相触，耳鬓厮磨，以至能够感受到对方的体温、气味以及气息；它的远范围是6~18英寸(0.15~0.44米)，在此距离内人们可以挽臂执手或者促膝谈心，通过一定程度上的身体接触来体现出相互之间亲密友好的关系。

在现实生活中，这种距离主要出现在最亲密的人之间。

在同性间，常常仅限于贴心朋友；在异性间，仅限于夫妻与恋人。

所以，在人际交往过程中，倘若一个不属于该亲密距离圈中的人，在没有经过对方允许时随意闯入这个空间，无论其用心与目的怎样，都是不礼貌的行为，都会引起对方的反感与彼此的尴尬，一般会自讨没趣。

第二种是个人距离。

这是在人际交往过程中稍有分寸感的距离，住此距离内，人们相互之间直接的身体接触已不多。

其近范围在1.5~2.5英尺(0.46~0.76米)，以能够互相握手及友好交谈为宜。

这是熟人之间交往的空间。

若是一个陌生人贸然进入此空间，就会构成对他人的侵犯。

其远范围在2.5~4英尺(0.76~1.22米)。

所有朋友与熟人都可以自由进入该距离，但一般情况下，和比较融洽的熟人谈话时，距离更靠近远范围的近距离(2.5英尺)一端，而陌生人之间交往时则更靠近远范围的远距离(4英尺)一端。

第三种是社交距离。

它和个人距离相比，无疑又远了一步，体现的是一种社交性或者礼节上的比较正式的关系。

其近范围是4~7英尺(1.2~2.1米)，人们在工作场所与社交聚会上通常都保持这种空间距离。

一次，主办人在安排外交会谈座位的时候发生疏忽，在两个并列的单人沙发巾间未摆放茶几。

结果，坐在那儿的两位客人一直都尽可能靠在沙发的外侧扶手上，而且身体也经常后仰。

可以看出，在不同的情境和关系下，人们就需要调整不同的人际距离。

倘若距离和情境、关系不对应的话，就会使人们出现明显的心理不适。

这种社交距离的远范围是7~12英尺(2.1~3.7米)，它被认为是一种更正式的交往关系。

在公司里，经理们一般使用一个大而宽阔的办公桌，并在离桌子一段距离处摆放来访者的座位，这样就能和来访者在谈话时保持一定的距离。

同理，在企业领导人之间谈判、工作招聘面试、教授与学生的论文答辩等时候，也常常都要隔一张桌子或者保持一定的距离，这样便增加了庄重的气氛，也增加了双方的适应程度，显得更得体与正式。

第四种是公众距离。

这种距离是在公开演说时演说者和听众之间保持的距离。

## <<你不可不知的60个心理定律>>

它的范围一般在12~25英尺(3.7~7.6米),其最远范围在上百英尺以外。

这是一个基本上能够容纳所有人的“门户开放”空间。

在此空间内,人们是可以相互之间不发生任何联系的,甚至人们完全可以对处于此空间内的其他人“视而不见”,不和他们交往。

由此可见,在人际交往时,双方之间相距的空间距离是彼此之间是否亲近、友好的重要标志。

人与人之间的交往,一定要把握好分寸,我们应有意识地选择和他人交往时的最佳距离,以便更好地进行人际交往,切记“亲密并非无间,美好需要距离”。

首先,要尊重别人的隐私。

不论多么亲密的人际关系,也应彼此保留一处个人心理空间。

人们总以为亲密的人比如夫妻之间、父母与子女之间,似乎不应当有什么隐私可言。

其实,越是亲密的人,越要尊重对方的隐私。

这种尊重表现为不随便打听、追问他人的内心秘密,也不随便向别人吐露自己的隐私。

过度的自我暴露,虽不存在打听别人隐私的问题,却存在向对方靠得太近的问题,容易失去应有的人际距离。

其次,要有容纳意识。

容纳意识要求我们尊重个性差异,容纳对方的缺点,谅解对方的一般过错。

“水至清则无鱼,人至察则无徒。”

清澈见底的水里面不会有鱼,过分挑剔的人也不会有朋友。

没有容纳意识,迟早会将人际关系推向崩溃的边缘。

最后,要懂得运用距离效应。

距离效应是指由于时间的阻隔,彼此间有了距离,一旦把距离缩短,重新相聚,双方的感情便能得到最充分的宣泄。

在这里,距离成了情感的添加剂一可见,有时距离的存在也能给人以美的享受。

因此,应当培养自己保持一定距离看他人的习惯,同时,也不要时时刻刻把自己的透明度设置为百分之百。

内心没有隐秘虽然能够显示自己的坦荡,但也会因此失去了应有的人际距离,无形中为以后的人际矛盾埋下祸根,从而导致人际关系方面出现压力,这种做法其实并不明智。

P1-3

## <<你不可不知的60个心理定律>>

### 编辑推荐

你想成为成功的人吗？

你想成为了解自己的人吗？

你想成为人际关系良好、工作能力突出、价值取向正确的人吗？

积极的心理暗示会使你无往不胜！

《你不可不知的60个心理定律》将帮助你树立信念、超越自我、迈向成功！

一本教你识人、观心的神奇之书；一本让你赢在职场、商场、情场的成功宝典。

<<你不可不知的60个心理定律>>

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>