

<<每天懂点心理学定律>>

图书基本信息

书名：<<每天懂点心理学定律>>

13位ISBN编号：9787030308566

10位ISBN编号：7030308565

出版时间：2011-5

出版时间：科学

作者：王宇

页数：312

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>

## <<每天懂点心理学定律>>

### 前言

前言 你知道吗？

人的每一个行动都能找到其心理的根源！

一个人具有什么样的心理，最终都能体现在他的行动上。

积极乐观、健康向上的心理能很好地指导我们的行动；反之，消极悲观的、负面堕落的心理则会给我们的人生带来灾难和祸端，让我们的人生误入歧途、陷入绝境。

人的那些微妙的小心理，把握得好就能够为我所用，把握得不好便会拖累我们。

心理学在我们的现实生活中无处不在。

政治家用它来赢取选民，商人用它来推销商品，销售员用它让顾客甘心情愿地花冤枉钱，家人或朋友用它来影响你的心情、改变你的看法。

心理学的智慧，其实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，从而让你在和他人博弈的过程中获取胜利的方法和策略。

如果你懂得了心理学的智慧，工作和生活中的诸多难题就能迎刃而解。

纵观古今中外，懂得心理学智慧的都是成功者、伟人，不会运用的最终只能是遭遇惨败甚至淘汰出局。

在人生的对弈中，不懂心理学的智慧，就好似用布蒙住了双眼，不可避免地上当受骗，甚至终生奔忙而一无所获。

活学活用心理学的智慧，你就能躲避陷阱、占领主动，轻松到达人生的最高点。

有些人可能会有一些误解，认为心理学是一门神秘而又深奥的学科。

他们把心理学说得好似玄学，认为懂心理学的人能看透人心，所以对心理学抱有敬而远之的态度。

事实却并非如此，心理学可以说是研究人类共性的一门学科，它没有一般人想象的那么难，只要知道了方法，你就能在生活中运用自如。

阅读《每天懂点心理学定律（续）》一书，你能够轻松掌握心理学的相关知识，系统、全面地了解心理学技巧，解决生活中出现的常见心理问题，从而拥有健康的身心、幸福的家庭、出色的工作、和谐的人际关系和快乐的生活。

就从此刻开始，让我们马上为自己的心灵按摩，学做自己的心理医生，自己的命运由自己掌握。

在这样一个充满嘈杂与浮躁的时代，如果你也关注自己的心灵，那么请你试着阅读这本书，它能够帮助你更好地认知自我，发掘潜力，让你的生活更轻松快乐，同时更能使你获得事业的成功！

## <<每天懂点心理学定律>>

### 内容概要

本书对心理学领域里的心理定律进行了分类总结，分别从社交心理学、沟通心理学、爱情心理学、成功心理学、情绪心理学、职场心理学、经商关系心理学、人生心理学等八个方面，向读者朋友们介绍了心理学在工作和生活里的各个方面具体运用。

本书不仅是你做好本职工作的重要导向，更是促你步入成功殿堂的心理学通俗读物。

阅读《每天懂点心理学定律（续）》，你能够轻松掌握心理学的精髓，它能够帮助你更好地认知自我，发掘潜力，解决生活中出现的常见心理问题，从而拥有健康的身心、幸福的家庭、出色的工作、和谐的人际关系和快乐的生活。

## <<每天懂点心理学定律>>

### 书籍目录

#### 第一章 社交心理学：今天你社交了吗

- 1 豁达效应：宰相肚里能撑船
- 2 适度原则：无处不需要分寸
- 3 冷热水效应：先大棒，后胡萝卜
- 4 刺猬法则：距离产生美
- 5 圈子效应：朋友决定自我层次
- 6 礼貌效应：礼多人不怪
- 7 首因效应：第一次我看你的时候
- 8 蝴蝶效应：不要因为“小”而忽视它
- 9 曼狄诺定律：微笑是最好的名片

#### 心理测试

#### 第二章 沟通心理学：会说话者得天下

- 1 倾听原则：倾听是对别人最好的恭维
- 2 渐进效应：委婉说话事半功倍
- 3 设防心理：用情攻破他心里的最后一道防线
- 4 幽默效应：让幽默为你加分
- 5 共鸣原则：原来你和我想的一样
- 6 因人而异：见什么人说什么话
- 7 赞美效应：把话说到他人心里

#### 心理测试

#### 第三章 爱情心理学：果汁分你一半

- 1 互惠原理：得到与付出相等
- 2 晕轮效应：情人眼里总有西施
- 3 留白效应：别把我卡死在爱情里
- 4 鲑鱼效应：不要丢掉婚姻的激情
- 5 围城效应：婚结了，爱情没了
- 6 吹毛求疵心理：追求完美，所以失去
- 7 古德曼定理：爱TA就用心听TA说

#### 心理测试

#### 第四章 成功心理学：成功要趁早

- 1 目标定律：努力，要先找到适合自己的目标
- 2 坚持定律：只要你坚持就能做到
- 3 登门槛效应：一种走向成功的捷径
- 4 卢维斯效应：谦虚是成功的助推器
- 5 卡贝定理：放弃是打开成功那扇门的钥匙
- 6 竞争优势效应：成功道路上的障碍
- 7 进取心理：取得成功的保障

#### 心理测试

#### 第五章 情绪心理学：爱生活，爱好心情

- 1 情绪ABC理论：信念改变一切
- 2 踢猫效应：你踢到那只可怜猫没
- 3 期待效应：说我行，我就行
- 4 野马结局：克制才能更幸福
- 5 嫉妒心理：珍爱生命，远离嫉妒
- 6 杜根定律：自信才是硬道理

## <<每天懂点心理学定律>>

7 “阿Q精神”：让心情调到阳光频道

心理测试

第六章 职场心理学：你的工作还好吗

1 比伦定律：失败也是一种机会

2 竞争心理：一场不是你“死”就是我“亡”的战争

3 异性效应：男女搭配，干活不累

4 凹地效应：我是职场超级明星

5 南风效应：与同事相处讲究方法

6 巴纳姆效应：认识并改造自己

7 马斯洛效应：满足职员的不同需要

心理测试

第七章 经商心理学：靠的就是智慧

1 破窗效应：小错误要及时制止

2 手表定理：标准越多，越不知道迈哪只脚

3 印刻效应：做第一名

4 马蝇效应：竞争对手是最好的闹铃

5 毛毛虫理论：创新者生，守旧者死

6 名人效应：扩大影响力

7 地位效应：盲目追随是大敌

8 特里法则：改正即是进步

心理测试

第八章 人生心理学：成败在于一念之间

1 蜕皮效应：人生就像剥洋葱

2 糖果效应：人生就是与诱惑作战的过程

3 成就动机：强大“引擎”成就强劲动力

4 从众效应：人云亦云，不如独立思考

5 重复定律：不断重复便会不断加强

6 飞轮效应：不要害怕开始的困难，挺住就是胜利

7 卡瑞尔公式：你还能再糟糕一些吗

8 路径依赖性定律：选择决定结果

心理测试

## &lt;&lt;每天懂点心理学定律&gt;&gt;

## 章节摘录

6.礼貌效应：礼多人不怪 心理名片 心理学家通过研究证明：当你对别人有礼貌的时候，人们会在不自觉间对你有好感，愿意和你做朋友，愿意和你交往。并且还可以在不知不觉间帮助你提升你的社交能力。

朋友多了，你的自信心和幸福感也会随之上升，其实这就是所谓的“礼貌效应”。

心理故事 一位女士经常光顾一家饰品店，但是她从来没有从这里买过任何东西。并且，她每次过来，总是对店里的商品或者是价格进行批评，简直到了吹毛求疵的地步。商店的店员对她的态度都是能应付就应付过去。

一天，这位女士又来到这家商店，等到她要离开的时候，说道：“为什么我从来都没有从你们商店得到过我想要的东西呢？”

看了这个故事，想必大家都明白了这位女士要在这家商店寻找什么，那就是礼貌——店员的微笑和问候。

礼貌是一家商店的招牌，同时是每个人在社交场合的名片。

心理学家认为：当我们的一些基本礼貌存在问题时，常常会引起别人的敏感，甚至产生误会，而造成社交上的障碍。

什么是基本礼貌？

小学生也许都能回答这个问题，那就是与人见面说“你好”，得到别人的帮助说“谢谢”，妨碍了他人说“对不起”，除此以外，还要注意一些日常细节和社交礼仪。

说到底，礼貌就是从心底里尊重他人的感受和需要。

当你礼貌待人时，对方就会感到被尊重，被重视，从而拉近与你的心理距离。

一个不懂礼貌的人，不仅被认为素质低下，而且还会影响自己的社交。

【现实参照】 一批即将毕业的大学生到某大型实验室进行参观和实习，他们坐在会议室里面等待接待他们的张主任。

这时候，会议室的服务人员来给大家倒开水，同学们都心安理得地干看着，甚至还有同学要求：“有冰镇矿泉水吗？”

这么热的天。

服务人员说：“不好意思，矿泉水刚用完了。”

同学们更是怨声载道。

轮到一个叫赵振的同学的时候，人家很讲礼貌，用手轻轻扶着服务人员给他倒水的杯子以示感谢，同时说：“谢谢，天这么热，辛苦了。”

他是唯一一个对服务人员表示感谢的人。

这时候，张主任来了，非常热情地给大家打招呼，可是学生们已经很不耐烦了，都没有什么反应。

张主任毕竟是领导，又和同学们的班主任是朋友，于是他依然热情地对他们说：“欢迎大家过来参观，平时都是办公室里的人负责接待，但是因为我和你们的老师是朋友，所以，今天就由我亲自向大家介绍一些情况，同学们好像都没有带笔和纸，这样吧，秘书，你去办公室拿一些我们的纪念册吧！”

等到张主任亲自给大家发纪念册的时候，同学们只是一个一个很随意地用一只手接过张主任双手递过来的纪念册。

张主任虽然涵养很好，但这时也已经没有耐心了，脸上越来越难看。

当他走到赵振面前的时候，赵振礼貌地站了起来，然后用两只手恭敬地接过来，并说了一句：“谢谢。”

张主任听到后，眼前不禁一亮，问道：“你叫什么名字？”

赵振礼貌地回答了。

张主任微笑地拍了拍他的肩膀。

两个月后，在毕业生去向表上，赵振这一栏写着这个实验室的名字，要知道这个实验室可是国家

## <<每天懂点心理学定律>>

级的，是很难进去的。

于是有同学就去问老师：“我们的成绩比赵振的还要好，为什么他进实验室了，我们却没有进去

。”老师看着这几张年轻的脸，笑着说道：“这不是我决定的，赵振是实验室点名要的，你们没有进去，应该想想自己比赵振缺少了什么。

。”其实大家不难看出，赵振正是因为懂礼貌而博得了实验室主任的好感，而其他同学就算成绩再好，也抵不上赵振的一句“谢谢”。

在这个越来越讲究修养的年代，礼貌可以让你结交天南地北、五湖四海的朋友，而不礼貌则会让你在社交场上显得分外“扎眼”。

曾经有心理学家做过一个实验，他让甲和乙这两个有社交障碍的朋友去会见丙。

见面限时五分钟，见面内容可以随意安排。

甲见到丙，首先称呼了“您好”，接下来埋头聊了一些自己都不清楚的话题，丙无从回

。五分钟还未结束，甲就提前离开了；乙见到丙，看着对方，首先称呼了“您好”，然后谈了自己目前的真实情况和一直苦于无处诉说的心里话。

五分钟时间即将到，乙起身邀丙去见他们共同的朋友——心理学家。

这个实验结果是，甲在礼貌上出了问题，他在交谈时不注意观察对方，自说自话，听者像“丈二的和尚——摸不着头脑”，双方自然无法互动、交谈。

而乙却不一样，乙的礼貌赢得了丙的热情，没有多久，两人便成为无话不说的好朋友。

礼貌就像是冬天里的一把火，让人感到暖烘烘的。

礼貌是感情的黏合剂，可以把两个本来没什么关系的人紧紧地黏在一起。

有时候，礼貌还是一把钥匙，可以打开成功办事之门。

有时候，一个很小的动作或者是礼貌习惯都有可能影响到你本人的形象，所以，以礼待人，时时处处注意礼貌的细节问题，你一定也能看到他人礼貌地回应。

【他山之石】 “人类是一种社交动物，所以可想而知，导致我们欢喜悲伤的最大源泉就是自己的社会关系。

。”哈佛大学心理学教授丹尼尔·吉尔伯特说道。

作为人类，离不开社交，也躲不了因社交而引发的喜怒哀乐，要想在社交方面收获更多愉悦的果实，就要学会礼貌。

心理学家告诉人们，礼貌使人愉悦，也使那些授人以礼貌相待的人愉悦。

礼貌不仅能让人心情愉悦，还能让你广交朋友，扩大社交圈子。

……

## <<每天懂点心理学定律>>

### 编辑推荐

《每天懂点心理学定律（续）》是《每天懂点心理学定律》的后续产品。在生活和职场中，我们的快乐主要来自工作和生活的过程与效果，而这些过程与效果一定程度上都受到了心理定律的影响和制约。

只不过我们没有去探究其背后的真正心理原因。

实际上，如果懂得一些心理学上的基本定律知识，会对一个人的工作和生活产生正面的作用。

本书紧紧围绕心理学定律中与生活息息相关的内容进行了心理知识的介绍。

既有心理学知识的普及介绍，也有联系工作生活实际的具体应用。

本书章节设置合理，对心理学定律的搜集整理较为完善，也较有新意，行文流畅，通俗易懂。

这是一本通俗易懂又不失准确深刻的心理学读物，语言通俗易懂，道理深刻实用。

本书就社会交往、人际沟通、情绪管理、职场生存、成功法则等与人们日常生活和工作息息相关的内容，提供了相关心理学知识的普及介绍和具体应用。



<<每天懂点心理学定律>>

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>