

<<成功中的心理学>>

图书基本信息

书名：<<成功中的心理学>>

13位ISBN编号：9787302246992

10位ISBN编号：7302246998

出版时间：2011-3

出版时间：清华大学出版社

作者：李恒

页数：237

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>

## <<成功中的心理学>>

### 内容概要

本书选取工作和生活中较为常见的问题，从心理学的角度深入分析，并给出了比较实用的应对方法。

《成功中的心理学》语言通俗易懂，既有丰富的案例，又有精辟深刻的心理学讲解，是一本普通大众从“心”认识自我、追求成功的最佳读本。

## <<成功中的心理学>>

### 作者简介

李恒，工程硕士，广州科技贸易职业学院教师，广东中山大学岭南学院客座教授与特聘MBA讲师，广东创意经济研究会副秘书长。  
拥有近15年的销售、营销和企业管理工作经验，有着丰富的高校任教、企业管理和职业培训经历。主要研究领域为市场营销与销售管理、中层干部管理技能、员工综合素质等方面，在员工职场技能提升方面有独到的见解和观点，善于从心理学角度为学员解惑释疑。

## <<成功中的心理学>>

### 书籍目录

#### 第1章 思维定势——别让惯性控制你

- 什么叫做思维定势
- 见怪不怪、常见不疑
- 别让惯性左右自己
- 自我设限的悲哀
- 要懂得打破常规

#### 第2章 知觉对比——变化的只是认知

- 什么叫做知觉对比
- 不要总是觉得邻居家的草坪更绿
- 在比较中脱颖而出
- 一开始就告诉对方最坏的情况
- “折中选项”背后的秘密

#### 第3章 从众效应——毛毛虫为什么会饿死

- 什么叫做从众效应
- 毛毛虫为什么会饿死
- 盲目从众的危害性
- 以多数人的意见为准则到底对不对
- 谁才是最大的笨蛋

#### 第4章 权威效应——关键是谁在说

- 什么叫做权威效应
- 听专家的到底对不对
- 利用权威引导对方的态度和行为
- 权威并不是上帝

#### 第5章 竞争效应——互相牵制的螃蟹

- 什么叫做竞争效应
- 容不得别人比自己强
- 假如没有竞争，老虎也会失去霸气
- 妒忌也可以为我所用

#### 第6章 心理暗示——现象背后的秘密

- 什么叫做心理暗示
- 心理暗示之谜
- 运用心灵的力量
- 暗示愈含蓄，效果愈好
- 骗术为什么有人信

#### 第7章 短缺效应——机会越少，价值越大

- 什么叫做短缺效应
- 制造短缺的假象，可以极大地影响对方的行为
- 限量购买的威力
- “物以稀为贵”，越少越好

## <<成功中的心理学>>

### 第8章 喜欢原则——“士为知己者死”

什么叫做喜欢原则

运用心理学的喜好原则，赢得对方的好感

模仿对方的行为，赢得对方的好感

关心对方最亲近的人，更能赢得对方的好感

### 第9章 承诺原则——要懂得得寸进尺

什么叫做承诺原则

作出承诺，就有言行一致的压力

承诺好，公开的承诺更好

写在纸上的东西有神奇的力量

### 第10章 首因效应——第一印象至关重要

什么叫做首因效应

让对方将不快改为好印象

如何与对方一见如?

一展笑颜，就胜过万语千言

### 第11章 情绪效应——要做心情的主人

什么叫做情绪效应

坏情绪是健康的杀手

不要因为外界因素影响情绪

有时，自我安慰是必要的

不要让愤怒毁了你

把烦恼抛在脑后

胜利一定属于有信心的人

### 第12章 出丑效应——露出瑕疵更能赢得好感

什么叫做出丑效应

没有人喜欢和一个完美的人打交道

要让对方有种满足感

适当地示弱是件好事情

### 第13章 焦点效应——每个人都是以自我为中心

什么叫做焦点效应

每个人都很自我

善于倾听是赢得好感的关键

引导对方多说

### 第14章 自尊原理——每个人的自尊都值得尊重

什么叫做自尊原理

不要让对方觉得没有面子

懂得适可而止的道理

给别人一个台阶下

### 第15章 做主原则——每个人都希望掌握一切

## <<成功中的心理学>>

什么叫做做主原则  
让对方觉得是自己在做主  
做决定的话，要对方说出来

### 第16章 期望效应——每个人都希望自己的梦想实现

什么叫做期望效应  
每个人都有自己的理想  
能帮的时候一定帮  
不要打击别人的积极性

### 第17章 行动原理——行动可以扭转态度

什么叫做行动原理  
行动起来，一切都会转好  
将执行进行到底  
拒绝拖延，才能赢得成功

### 第18章 情感账户——每个人都有一本存折

什么叫做情感账户  
没有客人来访的人是不会出人头地的  
经常组织和参与一些聚餐、舞会等活动  
通过与别人交换人脉资源来拓展关系网  
用心记住他人的名字

### 第19章 协同效应——每个人都渴望被认同

什么叫做协同效应  
赞美必须出自真心  
虚心向对方请教，化被动为主动  
雪中送炭比锦上添花更暖人心

### 第20章 互惠原理——每个人都不希望欠人情债

什么叫做互惠原理  
让对方产生必须回报你的负疚感  
相互信任，互相支持  
你为对方着想，对方就会为你着想

### 第21章 损失规避——人人都害怕失去

什么叫做损失规避  
失去100和得到200的差异  
损失规避的现象和表现  
如何进行损失规避

### 第22章 登门槛效应——防不胜防的蚕食策略

什么叫做登门槛效应  
步步为赢，成功需要从一点一滴开始  
把大目标细化成小目标  
养成良好的习惯

<<成功中的心理学>>

第23章 锚定效应——起脚不远处就是落脚点

什么叫做锚定效应

适当地休息是为了更好地走路

经常犒劳一下自己

和什么样的人在一起决定你的前途

第24章 自我求证——为什么要信算命师的

什么叫做自我求证

是信算命师的，还是信自己

自我求证的秘密

跳出自我求证的怪圈

参考文献

后记

## <<成功中的心理学>>

### 编辑推荐

在同一位客户面前，为什么你屡屡受挫，而同事寥寥数语就打开了客户的心扉？为什么坦诚相待即便暴露自己的缺点反而更能得到朋友的认可？成功中的心理学告诉你答案。



<<成功中的心理学>>

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>