第一图书网, tushu007.com

<<改变命运的30条心理定律>>

图书基本信息

书名：<<改变命运的30条心理定律>>

13位ISBN编号：9787506455961

10位ISBN编号：750645596X

出版时间：2009-5

出版时间：中国纺织出版社

作者：马艳侠 著

页数：256

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

前言

所谓心理学，是分析研究心理结构的学问。
人的心理现象是自然界最复杂、最奇妙的现象之一，恩格斯曾把它誉为“地球上最美的花朵”。
心理学作为一门研究心理现象和人的行为规律的科学，其中蕴含着无穷的奥秘和永不枯竭的宝藏。
在日常生活中，我们几乎每时每刻都要受到心理的影响和指挥。
比如你和恋人相约去看电影，却不小心迟到了，放映厅里已经熄灯了，这时你会觉得你们的座位好像是在最里面，要想进去就要让整排的人都站起来，真是非常难堪；再比如你和朋友约好周日早上八点去爬山，你准时到了约定的地点，可是朋友却还没到，这时你是自顾自地先去爬山还是继续等呢？
也许你想先等一等吧，于是你等了半个小时，这时朋友给你打电话说他还要过一会儿才能到，你想反正也已经等了半个小时了，就再等一会儿吧，于是你又等了差不多半个小时，可是这时候朋友告诉你他实在赶不过来了，你就会后悔，还不如一开始就不等他；你刚上小学的孩子总是喜欢咬指甲，看到他这样做的时候你就会警告他不要再咬了，每次说完后孩子都乖乖地听话了，但是忽然有一次你不厌其烦地说“别再咬指甲了”时，没想到孩子忽然大怒起来，对你喊道：“知道了知道了！
可我就是喜欢，关你什么事！
”……　　这些既普通又常见的情景，你有没有想过其中都蕴含着心理学的规律呢？
我们无意识中，都在被心理所操纵。
如果不学会有意识地控制，将会制约我们的个人发展。
一些富有远见的科学家曾经提出，21世纪的科学重点将出现一个重大的转变，那就是将人类身外的“环境自然”转向人体自身的“主题自然”。
日本一位学者也曾说过，人类在新世纪中将求索另一个宇宙，也就是人的身心宇宙。
当我们对自己的心理高度重视、注重顺应心理而去改造外在的世界时，将会发现人生原来并不那么难以改变。
　　但是，令人遗憾的是，现在很多人对心理学到底是什么并不了解，甚至有的人把心理学和算命、占卜等联系在一起。
实际上，心理学是一门科学，它与人们的生活密切相关。
对于个人来说，心理学是引导人生的法宝，它能使人变得聪明睿智，培养丰富的情感，锻炼坚强的意志，塑造健全的人格。
其中，更是有一些已被证实了的规律性的东西，它们就如心理学的脉络般，体现着心理学的精华之处，掌握了它们，对于我们的生活将大有裨益。
　　本书从众多的心理定律、心理效应、心理法则中精选出30条对个人发展最具有指导意义的内容，从建设和改造人内心的“小世界”出发，告诉读者如何运用这些奇妙的心理定律去操纵、改变自己的命运，从而获得幸福、美满的人生。
　　书中在讲述每一条心理定律的时候都包括了三个小栏目，分别是定律阐述、生活连线和心理测试。
定律阐述用一两句简单易懂的话讲解了这条心理定律的主要内容；生活连线则从几个侧面用生活中的实例帮助你更好地理解这条心理定律的内涵；最后的心理测试则是根据这条心理定律的内容安排的，除了可以让你更加清楚地认识自己外，也给你的阅读提供了一些额外的乐趣。
　　在与读者探讨心理学规律对我们生活的影响时，笔者研究了大量的心理学和社会学等相关学科的资料，力求更加专业和准确，但能力所限，难免有疏漏之处，还望读者指正。
　　编著者　　2009年5月

内容概要

《改变命运的30条心理定律》从认识自己、改变观念、讲究方法、感性因素、和谐人际和细节六个方面，精选了30条意义重大的心理定律，帮助读者积极地思考和行动，树立正确的生活观和生活方式，希望读者能从中认识到心理定律神奇的力量，改变自我观念，探索无往而不胜的人生信念，从而改变一生的命运。
一滴水可以折射出浩瀚的大海，一条心理定律蕴藏着深刻的人生哲理。

书籍目录

第一章认识自己，掌握根本1光环效应：全面正确认识自己2不值得定律：选择你所爱的，爱你所选择的3跳蚤效应：心有多大，舞台就有多大4皮格马利翁效应：相信自己是最棒的5海格力斯效应：培养宽广的胸襟第二章改变观念，如虎添翼6路径依赖法则：别让过去影响你的未来7隧道视野效应：不能缺乏远见和洞察力8布里丹毛驴效应：优柔寡断将错过机会9蘑菇定律：从底层汲取经验10羊群效应：盲从是最大的迷失第三章讲究方法，事半功倍11手表定律：给自己一个明确的标准12奥卡姆剃刀定律：不要把事情人为地复杂化13墨菲定律：从错误中汲取经验教训14霍布森选择效应：突破思维僵化15马蝇效应：激励能让马儿跑得快第四章感性因素，助推效率16超限效应：物极必反，过犹不及17青蛙法则：遭受挫折的次数越多，就越接近成功18延迟满足定律：学会忍耐，放长线才能钓大鱼19应激心理：保持适度的紧张状态20德西效应：兴趣比报酬更重要第五章和谐人际，点燃热情21华盛顿合作定律：打破三个和尚没水吃的怪圈22异性效应：相互吸引，效率更高23登门槛效应：尊重他人，更容易实现目标24刺猬法则：与他人保持适当距离25社会促进效应：用竞争带来双赢第六章成也细节，败也细节26破窗理论：千里之堤，溃于蚁穴27蝴蝶效应：1%的错误导致100%的失败28多米诺效应：成功来自积累，祸患积于忽微29讨厌完美定律：不必完美，满意即可30首因效应：第一印象的强大力量参考文献

章节摘录

第一章 认识自己，掌握根本1光环效应：全面正确认识自己定律阐述光环效应也称作“ 晕轮效应 ”，是美国心理学家凯利（H.Kelly）提出的。
它是一种影响人际知觉的因素。
具体来说，是指若一个人的某种品质或一个物品的某种特性给人以非常好的印象，那这种印象就会影响人的情感，作用于人的心理，就像月晕的光环一样，向周围弥漫、扩散，导致人们对这个人的其他品质或这个物品的其他特性也给予较好的评价。
生活连线　　光环效应是一种以偏概全的评价倾向，并且是在人们没有意识到的情况下发生作用的。
由于它的作用，一个人的优点或缺点变成光圈被夸大，其他优点或缺点也就退隐到光圈背后视而不见了。
甚至只要认为某个人不错，就赋予其一切好的品质，便认为他所使用过的东西、跟他要好的朋友、他的家人都很不错。
光环效应实际上是个人主观推断泛化和扩张的结果，有一定的负面影响。
　　在这种心理的影响下，人们难以分辨出好与坏、真与伪，容易被人利用。
因此，如果光环效应是正面的、积极的，往往可以给个人或企业带来积极的影响；但是，如果光环效应的影响是负面的，就会造成一些不良后果。
1.生活中的光环效应据说玛丽莲·梦露死后，有一位收藏家买到了一只梦露的鞋子，他把这只鞋子拿到市场上去展示，参观者如果想闻一下，须出100美元的高价，但愿意出钱去闻的人竟然络绎不绝，排起了一条长龙。
梦露的鞋子为什么有那么大的魅力呢？
答案就是光环效应。
这个故事虽然听起来荒谬，但却是千真万确的。
即使是在强调个人意识的今天，光环效应也并不因为人们追求个性化的行动而减弱，反而还有所增强。
很多人因为喜欢一个明星而极力地去模仿他，从服装、发型到说话做事的方式，无一不是竭尽全力模仿，明星用过的东西也不乏那些追随者的追捧。
　　其实，我们常常在无意识中运用着光环效应。
在日常生活里，光环效应的例子比比皆是，数不胜数。
比如拍广告片的多数是那些有名的歌星、影星，而很少见到名不见经传的小人物，虽然歌星、影星与广告中的商品质量并没有太直接的关系，但是，由于光环效应的作用，明星做过广告的商品很显然会比由那些名不见经传的小人物做广告的商品更容易得到人们的认同。
推销员在推销产品时往往会说：“ 著名演员某某某也购买了我们的产品。
”这往往能成为被推销者衡量产品质量的一项标准。
再比如一个作家一旦出名，以前压在箱子底的稿件全然不愁发表，所有著作都不愁销售，这也是光环效应的作用。
还有，知名人士的评价或权威机关的数据会使人们不由自主地产生信任感，虽然可能有些观点没有什么值得借鉴之处，或者有许多疑问，但只要是出自权威部门或权威人士，人们一般都会全盘接受。
　　2.实事求是地评价自己和别人　　光环效应常常在我们评价一个人时发生作用。
在与别人交往的过程中，我们并不总是能够实事求是地评价一个人，往往是根据某种印象而对别人的其他方面进行推测。
我们常从对方具有的某个特性而泛化到其他有关的一系列特性上，从局部信息形成一个完整的印象，即根据最少量的情况对别人做出全面的结论。
　　例如在我们上学的时候经常会发生这样的情况：A和B是同桌，A在班上学习较好，B的学习成绩平平，如果上课的时候A和B的方向有说话声，老师常常会根据对这两个人不同的印象，判断是B在扰乱课堂纪律，而不管事实是否如此。
又例如在企业招聘的时候，从二三流学校毕业的普通学生的回答即使和名牌大学的高材生相比丝毫不

差，但听上去似乎总要愚钝些。
这样的判断方式常常会让我们有先人为主的看法，并得出错误的结论，也就是我们常说的“戴着有色眼镜看人”。
在我们明白了这个道理之后，就要注意在评价自己和别人的时候，要实事求是，考虑全面。当别人因为你的某个优点而把你的所有品格夸大称赞的时候，要保持头脑冷静，知道自己的不足之处；当别人因为你的某个短处而认为你一无是处的时候，也不要自暴自弃，知道自己有何可取之处，真实客观地看待自己，避免出现以偏概全而导致的错误。
3.利用光环效应为自己创造有利条件　据说，环绕地球一周的麦哲伦之所以能够成功地获得西班牙国王卡洛尔罗斯的帮助，就是利用了光环效应。
当时，自哥伦布航海成功以来，许多投机者或骗子为求得资助频频出入王宫。
麦哲伦为表明自己与这些人不同，在觐见国王时特地邀请了著名的地理学家路易·帕雷伊洛同往。
帕雷伊洛将地球仪摆在国王面前，历数麦哲伦航海的必要性及种种好处，说服卡洛尔罗斯国王颁发航海许可证。
但在麦哲伦等人结束航海后，人们发现了他对世界地理的错误认识及他所计算的经度和纬度的诸多偏差。
可见，劝说的内容无关紧要，卡洛尔罗斯国王只是因为麦哲伦有专家助阵，认定“专家的建议”就一定值得信赖。
从中我们可以看出，适当地运用光环效应，将有助于发展，世界著名品牌阿迪达斯的创始人阿迪·达斯勒正是借助了光环效应的正面影响，让一个名不见经传的小品牌走向了世界的大市场。
阿迪达斯足球鞋走向世界的契机是1936年的奥运会。
这一年，公司创始人阿迪突发奇想，制作了一双带钉子的短跑运动鞋。
怎样使这种样式特别的鞋卖个好价钱呢？
为此阿迪颇费了一番脑筋。
他听到一个消息：美国短跑名将欧文斯最有希望夺冠。
于是他把钉子鞋无偿地送给欧文斯试穿。
结果不出所料，欧文斯在那届运动会上四次夺得金牌。
当所有的新闻媒介、亿万观众争睹明星风采时，那双造型独特的运动鞋自然也特别引人注目。
奥运会结束后，由阿迪独家经营的这种定名为“阿迪达斯”的新型运动鞋便开始畅销世界，成为短跑运动员的必备之物。
以后，每逢有新产品问世，阿迪总要精心选择试穿的运动员和产品的推出时机。
此后的1954年，世界杯足球赛在瑞士举行，年事已高的阿迪又推出一个新品种——可以更换鞋底的足球鞋。
决赛那天，体育场一片泥泞，匈牙利队员在场上踉踉跄跄，而穿阿迪达斯的德国队球员却健步如飞，并首次登上世界冠军的宝座。
阿迪达斯新型运动鞋又一次引起轰动效应，马上，整个联邦德国乃至全世界的体育界，都成为阿迪达斯的商业舞台，产品几乎供不应求。
16年之后，墨西哥世界杯足球赛开幕，人们惊异地发现联邦德国名将乌韦·赛勒尔在绿茵场上驰骋如故。
而在此之前，他腿部受伤的消息已传扬多时，许多人都在深深地为他惋惜。
原来阿迪特意为他赶制了一双球鞋，使他得以重返球场。
赛勒尔的这双鞋自然又一次成了赛场新闻而传遍世界，阿迪达斯又身价倍增地和明星的名字连在一起了。
在外人看来，阿迪达斯运动鞋似乎与冠军有着某种必然的联系，穿上它就意味着成功。
其实，这种必然联系来源于阿迪对光环效应的合理运用，也正是阿迪借助了明星们的光环效应使得他的事业得以一次次的成功。
4.避免光环效应的负面影响　光环效应的负面影响会给人的心理带来很大的障碍。
一个人拥有某种荣誉久了，一旦失去或被人遗忘，他就会产生一种空虚、失落感，也会产生一种心理

急躁症，脾气异常怪异，而且心火很重，很容易发火，并且会因思维短路而做出意料不到的怪事。这其实是光环效应的负面作用引起的一种病症。

光环效应的负面影响作用在职场上也会造成不良后果。

有些人遭遇了职场打击，往往会显得很绝望，因为随着年龄的增长，可能属于他们自己的时间已经越来越少，那么东山再起的可能性也就变得越来越小。

在绝望念头时刻缠绕心间的时候，职场光环效应的负面效应就会散发出潜在的杀伤力。

它不但可以让人钻人牛角尖憋死，而且可以让人抑郁低迷下去，丧失斗志和精力。

因此，一个明智的人对人对事会保持平常心，给自己和他人留一个适当的定位，从而防止思维误区的出现；对事前得到的各种信息，必须做理性分析，不可偏听偏信，轻易下结论，需要在过程中慢慢了解，以避免光环效应带来的认知偏差。

心理测试　　你拥有什么样的才能　　你在海底发现一块石头，你惊奇地发现这块石头能散发出迷人的光芒，那么你认为这光芒会是何种颜色呢？

A.像红宝石一样鲜红的颜色。

B.像绿宝石一样翠绿的颜色。

c.像珍珠一样雪白莹润的颜色。

D.像钻石一样晶莹剔透的透明。

E.像黄水晶一样黄的颜色。

F.像紫水晶一样高贵典雅的颜色。

结果分析：选A的人是超级点子王。

像红宝石一样的颜色象征着开拓者的精神，选择此种颜色的你，是一个具有发明新事物才能的人，在你的脑子里总是有着千奇百怪的点子，如果你能将这些天马行空的想法化为实际行动，说不定可以成为像爱迪生那样伟大的发明家呢！

选B的人是元气活力小子。

像绿宝石一样的颜色象征着健康，或许你本身并没有意识到，但选择此颜色的你似乎拥有让身体变得更健康的才能。

你在平时肯定听说过很多对身体有益的秘方吧，而且你也会不知不觉地实践，因此你的年龄越大就越显得有活力，说不定等到你有孙子的时候，爬起山来是否还能像年轻时那样如履平地呢。

选C的人拥有超强的人气。

像珍珠一样的颜色所显示的是你散发出来的魅力，选择这种颜色的人具备吸引旁人的特殊气质，相信你在做事的时候一定可以左右逢源。

……

编辑推荐

经过无数心理学家、成功学家不断验证的心理成千上万个普通人激励自我、改变命运的人生道理。

你知道一个人的日常生活举止透露多少人际关系吗？
你知道一个细小的方法能对结果产生多大的影响吗？

积极的心理暗示使你无往不胜，本书将会帮助你树立信念、超越自我、迈向成功！

跳蚤效应:心有多大，舞台就有多大，路径依赖法则:别让过去影响你的未来，墨菲定律:从错误中汲取经验教训，登门槛效应:尊重他人，更容易实现目标，多米诺效应:成功来自积累，祸患积于忽微，讨厌完美定律:不必完美，满意即可。

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