第一图书网, tushu007.com

<<可乐薯条心理学>>

图书基本信息

书名：<<可乐薯条心理学>>

13位ISBN编号：9787563924981

10位ISBN编号：7563924981

出版时间：2010-10

出版时间：北京工业大学出版社

作者：李成坤

页数：257

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

在炎热的夏天，有人突然送给你一瓶冰凉爽口的可口可乐，你是否会对他立即产生一种好感呢？
当今社会，面对日益加强的社会竞争的冲击，你不得不面对复杂的人际关系：上司、同事、下属、朋友、爱人、客户、陌生人……在这些错综复杂的关系中，要做到游刃有余，就有必要学会一点心理学。
在人际交往中，只有摸清对方的心理，分析出他们每一个表情，每一个动作所传达出来的信息，你才能得知他们内心真正的想法，从而决定自己该扮演什么样的角色、说什么样的话、做什么样的事。
要知道每一种行为都来源于一种心理反应，要想在人际交往中占据主动，就要练就一双洞穿人心的“火眼金睛”，在不动声色中看清他人的内心。
心理学是一门很棒的学科，也是很有意思的一门学科，它能很好地帮助你解决在人际交往中所遇到的问题。
你没有必要成为心理学专家，但至少应该掌握一些心理学知识。

内容概要

为什么物质生活越来越丰富，焦虑和抑郁却越来越严重？
　为什么经济危机的时候，可乐、薯条、爆米花的销量大幅提升？
　这一切都源于我们的身体和心理，以一种巧妙的方式相互作用。
　本书没有枯燥的专业术语，而是从心理分析入手，以生动的事例加以阐述，力求把每一个心理学常识变得生动有趣。
如果你能掌握这些心理学常识，那么它们就会赋予你一种敏锐的洞察力，帮助你更好地解读自我，洞察人生。
成功在哪里？
幸福在哪里？
本书都会给你一个满意的答案。

作者简介

李成坤，华北电力大学新闻专业毕业，国家二级心理咨询师、专栏作家，思维开阔、文笔犀利，所著文章皆一针见血并直指人的内心。
为读者朋友解决诸如工作、家庭、婚恋等众多问题，或给出行之有效的解决方案。
代表作有《操控心理学密码》、《搞定对方心理》等，并为多家报刊杂志、门户网站撰写文章。

<<可乐薯条心理学>>

书籍目录

第一章 社交心理学：为什么有的人就是那么受欢迎 1.可口可乐效应——感情投资可获真情回报 2.自己人效应——“自己人”最可靠 3.首因效应——初次见面就给人留下好印象 4.近因效应——士别三日，让人刮目相看 5.亲和效应——像磁铁一样吸引别人 6.刻板效应——打破“先人为主”的观念 7.赫洛克效应——赞美是最值钱的本事 8.邻里效应——用热情打动对方 9.投射效应——不要把自己的“刺猬”送给别人 10.跷跷板效应与互惠原则——人生不是一场独舞 11.晕轮效应——给自己的头顶加一圈光环第二章 生活心理学：为什么有的人活得那么游刃有余 1.巴霖效应——轻信，被算计的开始 2.王永庆法则——节省一元钱等于赚了一元钱 3.布里丹毛驴效应——什么都想要，结果往往什么都得不到 4.奥卡姆剃刀定律——化繁为简是一种大智慧 5.托利得定理——别一意孤行一条道走到黑 6.史密斯原则——围绕利益，决定竞争还是合作 7.卡贝定理——舍得，舍得，有舍才有得 8.布利斯定理——事前有计划，事中不折腾 9.特里法则——如果你错了，就承认 10.手表定律——目标太多等于没有目标第三章 情绪心理学：累的不是生活而可能是内心 1.詹森效应——别让压力“压倒”了你 2.杜利奥定律——寻找属于你的热情 3.罗伯特定理——坚持，才会创造奇迹 4.巴纳姆效应——正确认识自我 5.酸葡萄心理和甜柠檬心理——必要的时候学一点阿Q精神 6.冰激凌哲学——在逆境之中寻找出路 7.跨栏定理——在困境面前做一个勇敢的“跨栏者” 8.杜根定律——想成功，自信是基础 9.韦奇定律——走自己的路，让别人说去吧第四章 婚恋心理学：怎样去斟满你幸福的杯子 1.过度理由效应——别把对方的爱当做义务 2.刺猬法则——距离产生美 3.罗密欧与朱丽叶效应——外在力量让感情更牢固I 4.路径依赖原理——给自己的婚姻找一条幸福长久的路 5.互补定律——我挑水来你浇园，互补夫妻更长远 6.幸福递减定律——抓紧手中的幸福 7.杠杆原理——寻找一个幸福的支点 8.马斯洛理论——尊重让爱走得更远第五章 职场心理学：有心就能做一个职场红人 1.薯条定律——投其所好，让上司信赖你 2.蘑菇定律——想哭，等成功了再哭 3.摩西奶奶效应——带薪学习，别说自己学不会 4.倒U形假说——半兴奋状态才是最佳状态 5.末位淘汰效应——优胜劣汰，比别人优秀才能胜出 6.个人空间理论——和同事之间保持适度的距离 7.华盛顿合作定律——三个和尚水很多 8.热炉效应——违反规则必会受到惩罚 9.九型人格理论——想吃草的给草，想吃肉的给肉 10.职场休克理论——永远保持“实习生”的心态 11.吉格勒定理——职业目标很重要 12.齐加尼克效应——学会排解工作中的压力第六章 经营心理学：企业不倒闭真的不可能吗 1.鱼子酱定律——别做“丢了黄牛撵蚊子”的蠢事 2.达维多夫定律——没有创新就没有未来 3.灯塔效应——给企业设定远景目标 4.最大笨蛋理沦——适可而止，及时扔掉“烫手山芋” 5.马蝇效应——拥有个强势对手是一种福分 6.思维定式效应——别让经验成为负担 7.马太效应——赢家通吃，商场不相信眼泪 8.冷热水效应——谈判制胜的秘密策略 9.破窗效应——千里之堤，溃于蚁穴 10.海潮效应——你拿什么吸弓1人才第七章 管人心理学：管人难道真的就那么棘手吗 1.霍桑效应——让员工将自己心中的不满发泄出来 2.蜂舞法则——管理离不开沟通 3.权威效应——想管别人先管好自己 4.苛希纳定律——“多多”并不一定“益善” 5.参与定律——让棋子自己走 6.拜伦法则——在信任中授权 7.皮格马利翁效应——想让员工进步，就别老盯着他的错误 8.异性效应——男女搭配，工作不累 9.责任分散效应——责任到人层层落实 10.酒与污水定律——及时清除企业内的“烂苹果”第八章 销售心理学：怎么样才能把梳子卖给和尚 1.口红效应——危机了，大受欢迎的廉价非必需品 2.三分之一效应——中间的店铺生意不一定是最好的 3.250法则——不要忽视客户背后的资源 4.巴莱特法则——淘汰那些不能带给你利润的客户 5.南风法则——柔能克刚，以情来打动你的客户 6.留面子效应——让客户心甘情愿地“上当” 7.沃尔森法则——你能得到多少，取决于你能知道多少 8.焦点效应——把客户放在心中第九章 成功心理学：你和成功只隔一层薄薄的窗户纸 1.泡菜效应——想变富有，就跟有钱人在一起 2.最后通牒效应——让拖拉见鬼去吧 3.蔡戈尼效应——善始善终，一生只做一件事 4.约拿情结——戒掉“成功恐惧症” 5.狗鱼效应——没有压力就没有动力 6.登门槛效应——步步为营，走向成功 7.竞争优势效应——合作才能双赢 8.蜕皮效应——“破茧”才能“成蝶” 9.贝尔效应——自信是成功的一半 10.临界点效应——成功有时只需再坚持一下 11.跳蚤效应——目标决定人生 12.不值得定律——你的时间用在哪里，成就就在哪里

章节摘录

王维是一名业务员，偶然一次从公司的销售网络里发现了一个大客户。
但是令王维尴尬的是，这个客户曾与王维比较要好的一个同事闹过不愉快，以至于王维在拜访这位客户时备受冷落。
但他又不忍心就这样舍掉了一块“肥肉”，正当王维无计可施之际，他发现客户的书架上摆放着许多石头，顿时计上心来。
第二天，他一个人到河边拣了一些别样的石头，并仔细将它们分类整理好，包装成礼品的样子送给那个客户。
当他把石头拿出来时，客户顿时两眼放光。
石头不值钱，但对喜欢收集石头的人来说，这是世上最好的礼品了。
就这样，客户开始注意起了这个年轻的小伙子，并在不久后跟他合作了一笔生意。
也正是这笔生意，让王维轻松地坐到了销售经理的位置上。
如果你能运用“可口可乐效应”从人情、人性的基础出发，对待客户、生意伙伴从生活、学习、工作、家庭等方面予以关怀，施以感情投资，对其起到感情强化作用，从而拉近彼此的距离。
那么对方一定会对你很感激，进而使你轻松地达到目的，收获大大的实惠。
有时候，也就是多说几句好话或者客气话的事情。
可如果平时不花精力去做这些事，那么，到了紧要关头时，你就是花再多的精力，也是很难奏效的。
而且即使在企业之间，适当地进行感情投资也是需要的。

编辑推荐

《可乐薯条心理学》：最好玩的心理学效应，最轻松的心理学定律，最易懂的心理学法则，最实用的心理学读本。

第一图书网, tushu007.com

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