

<<不可不知的心理效应全集>>

图书基本信息

书名：<<不可不知的心理效应全集>>

13位ISBN编号：9787122117755

10位ISBN编号：7122117758

出版时间：2011-10

出版时间：化学工业

作者：夏芒

页数：292

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>

## <<不可不知的心理效应全集>>

### 前言

洞悉人心从把握规律开始为什么，选择余地越大越容易迷茫？  
为什么，一群聪明人在一起，结果却是集体性愚蠢？  
为什么，笼统的描述反而更能准确地揭示自己的特点？  
为什么，一旦被贴上某种标签，就会朝着标签所确定的方向发展？  
为什么，在下决心之前，总想把一切看透，结果却总也下不了决心？  
.....这一切看似深不可测。

我们每个人都能感受到来自心理的种种神奇而强大的力量，在支配着我们的行动，影响着我们的思考，引发着我们深深的疑惑。

这种神奇的力量，究竟是什么？

其实，让人惊奇、让人疑惑的心理现象都有其自身的规律，我们把它叫做心理效应。

要洞悉人心，就要从把握这些规律开始。

从现在开始，每天学一点心理效应，会让你看到别人看不到的东西，做到别人做不到的事情。

书中不仅描述了神奇的心理现象，还分析了神奇现象背后隐藏的原理。

心理效应原本来自对生活的总结，是生活智慧的结晶。

现在被我们用回到生活中去，你会发现，生活原来如此简单又如此丰富多彩。

你也会发现，那些让我们迷茫、困惑的问题，其实与我们只隔着一层薄薄的窗户纸，捅破它，我们的生活就会豁然开朗，向着光亮那方。

这本书分门别类地讲述了常见的心理效应和定律，讲解了各种心理效应的原理和出处，解析精到，案例鲜活，没有生硬教条的说理，用生活化的语言，提供了实用、具体的方案。

相信阅读本书的人，都能从中找到你所需要的东西，因为这些心理效应中蕴含着人类的智慧，是成功学的精华，是处理人际关系的技巧，是工作技巧，是销售技巧，也是管理技巧.....我们并不奢求这本书能够立刻改变你的命运，但它会让您有大彻大悟的愉悦和一览众山小的从容，会改变您对生活的认识，会让您拥有更深刻的思想和更明智的抉择。

毕竟，解决问题要从认清问题开始。

## <<不可不知的心理效应全集>>

### 内容概要

《不可不知的心理效应全集》切入日常生活与工作的需求，收罗了常见的心理效应、定律，详细讲解了各心理效应、定律的原理和出处，解析精到，案例鲜活，感悟深刻，提供实用方案和操作要点。

语言流畅，风趣易懂，摒弃以往死板僵硬的说理风格，从学以致用用的角度，用生活化的语言，更加直白地娓娓道来。

心理效应中的心理感悟、应用要诀和延伸学习，如一味味良药对症医治稀里糊涂的心。全面而细致，具有心理百科的特点。

从心理效应中汲取成功学精华，学习处理人际关系的技巧、工作技巧、销售技巧、管理技巧等。源自生活，高于生活，指导生活，丰富人生智慧，掌握经营人心的心理策略。

好看而又实用：趣味阅读，寓教于乐；时尚阅读，丰富谈资；知识阅读，指点迷津。

<<不可不知的心理效应全集>>

作者简介

知名策划人，心理类专栏作者。  
长期致力于社会心理学的研究，已出版多部心理类畅销书。  
每天积累一点。  
每天进步一点。  
每天靠近成功一点。

<<不可不知的心理效应全集>>

书籍目录

成功一定要懂的心理效应  
巴拉昂秘诀  
巴纳姆效应  
半途效应  
贝尔效应  
冰淇淋哲学  
布里丹毛驴效应  
布瑞克林定理  
不值得定律  
查宁定律  
存肢效应  
挫折效应  
达维多夫定律  
稻草原理  
迪斯忠告  
杜根定律  
杜利奥定理  
弗洛斯特法则  
福克兰定律  
孤独效应  
哈默定律  
行动效应  
马太效应  
时间管理效应  
自我选择效应  
人际关系中的心理效应  
比马龙效应  
避雷针效应  
标签效应  
波特法则  
布朗定律  
磁石法则  
刺猬法则  
多看效应  
肥皂水效应  
氛围效应  
改宗效应  
沟通法则  
果子效应  
赫洛克效应  
基利定理  
吉格勒定理  
交往适度效应  
竞争优先效应  
酒与污水定律

<<不可不知的心理效应全集>>

克林纳德法则  
拉锯效应  
留白效应  
魅力法则  
欧弗斯托原则  
瀑布心理效应  
人脉圈效应  
微笑效应  
晕轮效应  
赞赏倍增效应  
猪大肠效应  
自己人效应  
工作中的心理效应  
安泰效应  
奥狄思法则  
奥尔森定律  
半兴奋效应  
爆冷门效应  
爆米花效应  
彼得原理  
标杆效应  
表率效应  
玻璃天花板  
伯恩斯定律  
布利斯定理  
猜疑效应  
沉锚效应  
沉默效应  
出丑效应  
出其不意效应  
丛林法则  
大小刺激定律  
等车效应  
等待效应  
地位效应  
定位效应  
格利定理  
沟通效应  
过度理由效应  
怀特定律  
兰斯登定律  
懒蚂蚁效应  
列文定理  
蘑菇效应  
疲顿效应  
秋尾法则  
推卸责任效应

<<不可不知的心理效应全集>>

拖延效应  
危机效应  
细节效应  
责任效应  
最后通牒效应  
销售中的心理效应  
三分之一效应  
-定律  
阿尔巴德定理  
贝勃规律  
冰山法则  
伯内特定理  
布里特定理  
杜邦定理  
对比效应  
多米诺效应  
二选一效应  
凡勃伦效应  
反暗示效应  
峰终定律  
互惠效应  
马特莱法则  
管理中的心理效应  
“分粥”规则  
阿尔布莱特法则  
阿勒斯法则  
阿什法则  
艾奇布恩定理  
奥格尔维法则  
奥卡姆剃刀定律  
巴菲特定律  
白德巴定理  
拜伦法则  
邦尼人力定律  
弼马瘟效应  
布兰查德定律  
参与定律  
查雪尔定理  
恶魔效应  
法约尔原则  
感情效应  
海恩法则  
赫勒法则  
横山法则  
蝴蝶效应  
互补效应  
华盛顿合作定律

<<不可不知的心理效应全集>>

霍布森选择效应  
临界点效应  
玛丽法则  
马蝇效应  
木桶定律  
内耗效应  
亚当斯效应  
雁行效应  
章鱼规则  
主场优势效应  
日常生活中的心理效应  
安慰剂效应  
暗示效应  
报酬法则  
蔡戈尼效应  
拆屋效应  
传播扭曲效应  
登门槛效应  
狄德罗效应  
第二十二条军规  
叠补丁效应  
饿老鼠效应  
鳄鱼悖论  
观众效应  
海格力斯效应  
黑暗效应  
猴王心理效应  
霍桑效应  
基多夫定理  
卡瑞尔公式  
刻板效应  
口误效应  
蓝柏格定理  
篮球架效应  
路径依赖原理  
马斯洛需求层次论  
麦穗哲理  
墨菲定律  
潘多拉效应  
破窗效应  
齐加尼克效应  
情绪效应  
囚徒困境效应  
塞里格曼效应  
手表效应  
温水青蛙效应  
虚荣效应



<<不可不知的心理效应全集>>

颜色定律  
羊群效应  
异性效应  
印刻效应  
幽默效应  
月曜效应  
直觉效应  
姿势反射效应  
自我宽恕心理  
最大笨蛋理论  
亲子教育中的心理效应  
阿伦森效应  
榜样效应  
保龄球效应  
边际效应  
表扬的负逆效应  
波什定律  
超限效应  
成败效应  
迟延满足效应  
淬火效应  
反馈效应  
飞轮效应  
飞去来器效应  
弗洛姆效应  
感官协同效应  
高原现象  
过度学习效应  
哈伯德定理  
海潮效应  
空虚效应  
拉伯福法则  
累积效应  
罗伯特定理  
毛毛虫效应  
目标效应  
目标置换效应  
南风效应  
皮尔斯定律  
系统记忆效应  
心理代偿效应  
酝酿效应  
詹森效应  
重叠效应  
重复效应  
紫格尼克效应  
自然惩罚法则

<<不可不知的心理效应全集>>

自我参照效应  
自信心定律  
自制力定律  
坐向效应

## &lt;&lt;不可不知的心理效应全集&gt;&gt;

## 章节摘录

巴拉昂秘诀 如果一个人一生都很贫穷，那他一定是缺少追求。

法国有一位叫巴拉昂的人，靠推销装饰肖像画起家，不到十年时间，就成为大富翁。

1998年，巴拉昂在临终前，把自己的巨额资产捐献给医院，并留下遗嘱登报，引起不小的轰动。

他在遗嘱中说：“我曾是一个穷人，去世时却是以一个富人的身份走进天堂的。

在跨入天堂的门槛之前，我不想把我成为富人的秘诀带走，现在秘诀就锁在法兰西中央银行我的一个私人保险箱内，保险箱的三把钥匙在我的律师和两位代理人手里。

谁若能通过回答穷人最缺少的是什么而猜中我的秘诀，他将能得到我的祝贺。

当然，那时我已无法从墓穴中伸出双手为他的睿智祝贺，但是他可以在那只保险箱里荣幸地拿走100万法郎，那就是我给予他的掌声。

”当这份遗嘱在报纸上刊登后，雪片般的信件飞到了报社。

各种想法都有，五花八门。

有人认为穷人最缺少的是金钱，有钱了就不是穷人了。

有人认为穷人之所以穷，那是没遇到好机会。

还有人认为穷人最缺少的是技能、帮助、关爱…… 在巴拉昂逝世周年纪念日，那只保险箱在公证部门的公证下被打开了。

在近五万封来信中，只有一位叫蒂勒的小姑娘猜对了巴拉昂的秘诀。

人们好奇地问蒂勒是怎么想到的，她说：“每次，我姐姐把她的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！

不要有野心！

我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。

”一些好莱坞的新贵和其他行业几位年轻的富翁就此话题接受电台的采访时，都毫不掩饰地承认：

野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点。

某些人之所以贫穷，大多是因为他们缺乏野心。

野心，听起来有些可怕，但穷人对富有的野心恰恰是他摆脱贫穷的心理基石。

野心是一种渴望满足的心愿，如果一个人连想富有的野心都没有，他就会在得过且过，那他只能一辈子贫穷。

富勒家中有七个兄弟姐妹，他从五岁开始工作，九岁时会赶骡子。

他有一位了不起的母亲，她经常和儿子谈到自己的梦想：“我们不应该这么穷，不要说贫穷是上帝的旨意，我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为你爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。

”这些话深植在富勒的心里，他一心想跻身于富人之列，开始努力追求财富，12年后，富勒接手一家被拍卖的公司，并且还陆续收购了七家公司。

他谈及成功的秘诀时，还是用多年前母亲的话回答：“我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。

”富勒在多次受邀演讲中说道：“虽然我不能成为富人的后代，但我可以成为富人的祖先。

”一个人连想都不敢想，他能迈出那一步吗？

能付诸行动吗？

给他机会，他能抓住吗？

恐怕他连要也不敢要。

当你有足够强烈的欲望去改变自己命运的时候，所有的困难、挫折、阻挠都会为你让路，你欲望有多大，就能克服多大的困难，就能战胜多大的阻挠。

只要有野心，完全可以挖掘生命中巨大的能量，激发成功的欲望，因为欲望有时就是力量。

以前，我们可能不是富人的后代，那是因为我们的长辈没有成为富人的野心。

现在，我们尽管不是富人的后代，但是我们可以成为富人的先辈。

巴纳姆效应人们总是认为笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的心理特点。

## <<不可不知的心理效应全集>>

肖曼·巴纳姆是一位广受欢迎的著名魔术师。

他曾经在评价自己的表演时说，他的节目之所以受欢迎，是因为节目中包含了每个人都喜欢的东西，所以每一分钟都有人心甘情愿上当受骗。

有几个心理师组织了一个实验，给一群人做人格检查。

除了参加者自己的结果，组织者还准备了一份多数人的回答平均起来的结果。

他们拿出两份结果让参加者判断哪一份是自己的。

参加者竟然普遍认为后者更准确地表达了自己的人格特征。

事实上，后者的描述很空洞，但是参与者们仍然认为反映了自己真实的人格情况。

在日常生活中，我们既不可能每时每刻去反省自己，也不可能总把自己放在局外人的地位来观察自己，于是只能借助外界信息来认识自己。

每个人在认识自我时很容易受外界信息的暗示而迷失，并把他人的言行作为自己行动的参照。

“巴纳姆效应”指的就是这样一种心理倾向，即人们很容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差，总是认为笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的心理特点。

爱因斯坦小时候其实是个贪玩的孩子。

他的父母常常为此忧心忡忡，再三告诫对他来说没有任何效果。

直到16岁那年，一个秋天的上午，父亲把正要出去玩的爱因斯坦拦住，并给他讲了一件事。

正是这次谈话改变了爱因斯坦。

“昨天我和杰克大叔去清扫一个大烟囱，只有从里面踩着钢筋脚梯才能上去。

杰克在前面，我在后面。

我们抓着脚梯一阶一阶地爬上去。

干完活下来时，我依旧跟在杰克后面。

出了烟囱，我发现，杰克的后背、脸上全被烟灰蹭黑了，而我身上烟灰很少。

” “我看见杰克的模样，心想我应该和他一样，脸上很脏。

于是我洗了又洗。

而杰克看我干干净净的，就以为他也一样干干净净的，于是简单地洗了洗手就上街去了。

结果，走在街上，很多人看见杰克，都笑翻了。

” 爱因斯坦听了，忍不住也笑起来。

接着，父亲郑重地说：“其实别人都做不了你的镜子，只有你才是自己的镜子。

拿别人做镜子，傻子或许会认为自己是天才。

” P2-4

## <<不可不知的心理效应全集>>

### 后记

关于成功。

如果一个人一生都很贫穷，那他一定是缺少野心；任何行为和思维，只要不断重复就会不断加强，获得丰富的积累，实现提升；将简单的事情重复做好是达到成功的方式之一…… 关于人际关系。

选择跟什么样的人在一起就会成为什么样的人；对别人过分地好，反而不利于和对方的交往…… 关于工作。

人们总是在最后期限即将到来时，才一鼓作气完成计划中的任务；半兴奋状态是最好的工作状态……

关于销售。

天下没有什么不好做的生意，只有不会做生意的人；先提出很大的要求来，随后提出较小的要求，较小的要求就容易被接受…… 关于管理。

在进行管理的时候，越简单越好；当受到许多批评时，下属往往只记住开头的一些，其余的听不进去，因为他们急于思索理由以反驳开头的批评…… 关于日常生活。

对于非必需的东西尽量不要；人们天生有一种做事要善始善终的动力；已完成的事情容易忘记；如果事情尚未完成，容易让人对此留下深刻印象…… 关于家庭教育。

将批评夹在赞美中；表扬愈具体，愈能达到鼓励的目的；消极的心理暗示会扰乱人的心理、行为以及人体的生理机能；积极的心理暗示则起到增进和改善的效用…… 每一个不平凡的成功者都是从平凡的普通人成长起来的。

因此，我们可能暂时不优秀，但是不能不进步。

关键在于能否坚持学习，坚持让自己每天进步一点点，每天向成功一步步靠近。

这本书几乎关乎人生的各个层面，通过本书的学习，期望您的人生在各个层面都能更上一层楼。

能够把本书活学活用，也正是您把生活的技巧修炼成功之际！

下面是致谢。

感谢在写作中给予笔者帮助的同学、亲友，没有大家的帮忙，这本书不会这么快、这么好地呈现在读者面前。

感谢姚佳根、李平、吴爽、李敏、姚琨、崔亚末、朱学耿、司东春，正是在你们的“头脑风暴”、集思广益之下，才有了这本书的主题和写作框架。

感谢朱孔庭、吴唯唯、郑辉、孙丹丹为本书搜集了大量材料，付出了大量的时间、精力和劳动。

感谢张咏、李俊辉、张伟多次通读稿件，在文字方面提供了很多有益的指导和建议。

可以说，本书是众人的智慧凝结而成的精华，大家的齐心协力使本书拥有了别样的生命和价值！

感谢督促笔者不断进步的朋友们，让我们一起为人生加油、喝彩！

## <<不可不知的心理效应全集>>

### 编辑推荐

《不可不知的心理效应全集》：利用心理效应破解人生难题的经典读本洞悉人心把握规律的智慧全书  
认清问题比解决问题更重要只有看到别人看不到，才能做到别人做不到独具大众性和畅销性的心理类  
图书每一个人都应翻阅3遍、摘录300段的经典指南巴拉昂秘诀：如果一个人一生都很贫穷，那他一定是缺少野心。

达维多夫定律：没有创新精神的人永远都只能是一个执行者。

定位效应：人们总是习惯选择自己坐过的位子。

人脉圈效应：选择跟什么样的人在一起就会成为什么样的人。

交往适度效应：对别人过分的好，反而不利于和对方的交往。

奥卡姆剃刀定律：在进行管理的时候，越简单越好。

半兴奋效应：半兴奋状态是最好的工作状态。

哈默定律：天下没有什么不好做的生意，只有不会做生意的人。

<<不可不知的心理效应全集>>

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>