

<<你不可不知的88个心理定律>>

图书基本信息

书名：<<你不可不知的88个心理定律>>

13位ISBN编号：9787501794300

10位ISBN编号：7501794308

出版时间：2010-2

出版时间：中国经济出版社

作者：段军华，黄世燕 著

页数：284

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>

## <<你不可不知的88个心理定律>>

### 前言

春雨好不好？

悲观者说：不好！

野草会因此长得更疯！

乐观者说：好！

百花会因此开得更艳！

如果给你一片荒山，你会怎样？

悲观者说：修一座坟茔。

乐观者说：不！

种满绿树。

同样的事物，对于不同的人来说，他们的感觉是不一样的，因为他们的心理活动不一样。

心理学与我们的日常生活是紧密相连的，心理学隐藏在生活的表象之下，支配着人们的行动。要知道，每一个人的行为背后都有深层次的心理奥秘。

在人们的认识领域里，心理学总是被蒙上一层神秘的面纱，认为心理学深不可测，认为心理学离我们的生活很遥远。

实际上，心理学就在我们身边，只是由于我们没有停下来思考生活中的心理现象，更没有去总结，才使得我们对心理学感到很陌生。

我们来看一看和心理学有关的两个案例。

案例一：有一次，就在一架民航客机即将着陆时，乘务员突然通知机上的乘客说“由于机场拥挤，无法降落，预计到达时间要推迟1个小时”。

乘务员刚说完，顿时，机舱里一片抱怨之声，乘客们都在等待着度过这段难熬的时间。

过了几分钟后，乘务员又宣布，再过30分钟，飞机可以安全降落。

## <<你不可不知的88个心理定律>>

### 内容概要

世间万象，皆由心生！

心理的力量是惊人的。

心理学并不像你想象的那样深不可测。

心理学可以让你了解他人，把握别人的想法和行为。

心理学可以影响你的生活，改变你的命运。

心理学可以让你清楚地认识自己，解开人生的密码。

## <<你不可不知的88个心理定律>>

### 作者简介

段军华，著名图书策划人，现居北京。

主要著作有《掌控你的心理》、《为人处世要懂心理学》、《修炼你的亲和力》、《如何掌控你的情绪》。

## <<你不可不知的88个心理定律>>

### 书籍目录

1. 韦奇定律——你很容易被别人左右 未听之时不应有成见，听过之后不可无主见。  
不怕一开始众说纷纭，就怕到最后莫衷一是。
2. 墨菲定律——做得更严密才能防止被它惩罚 宜未雨而绸缪，毋临渴而掘井。  
当你妄自尊大时，墨菲定律会叫你知道厉害。
3. 手表定律——只需要一个标准 没有标准，无法办事，可标准太多了，反而不成为标准。  
不能同时存在两个互相冲突的目标，否则无法有效达成。
4. 相悦定律——喜欢引起喜欢“ 如果对方能够给自己带来愉悦，就会有一种力量驱使自己去接近他。  
对那些厌恶我们的人，我们也同样厌恶他。
5. 示弱定律——万无一失的人际交往策略 弱小、卑微蕴藏着巨大的力量。  
示弱是维持生命生存的需要。
6. 细节定律——一屋不扫，何以扫天下 人们通常也喜欢“以小见大”。  
任何细枝末节都具有特别重要的意义。
7. 相关定律——世界上没有完全独立的事情 事物间存在联系。  
“以此释彼”的创造性思维需要把握两个事物间相关联的东西。
8. 洛克定律——关于日标的学问 目标合理，才能左右逢源、合体合用、一往无前。  
许多人会因目标过于远大，或理想太过崇高而最终放弃。
9. 布朗定律——找到心锁就是沟通的良好开端 知道别人最在意什么，别人的意愿就会在你的把握之中。  
每个人都希望自己成为一个成熟的人，一个受欢迎的人，希望自己在别人眼里是重要的，是被人注意的；但是很多人并不懂得怎样与别人沟通。
10. 倾听定律——了解别人的重要途径 每个人都有诉说的欲望。  
善于倾听，才能更加准确地把握谈话者的意思、情绪等。
11. 蘑菇定律——每个人必须要经历的 蘑菇在长大之前，要经历不公平的待遇和不被重视的痛苦。  
一个人的成长也会经历这样的过程。  
端正自己的心态。
12. 互补定律——达到利益的最大化 人对自己缺乏的东西有一种饥渴心理。  
行为默契，就会产生最佳效能。
13. 不值得定律——学会遵从内心深处的选择 不值得做的事就不要做。  
值得做的事就要把它做好。
14. 非理性定律——人其实都是感情型动物 科学仪器无法渗透到情感领域。  
人们都以各自心中的爱憎去评判一切。
15. 投其所好定律——激发对方的兴趣 投其所好，为事情的进一步发展做铺垫。  
察言观色才是明智之举。
16. 雪中送炭定律——远远胜过锦上添花 锦上添花人们会很快忘记，但极少有人会不记得雪中送炭。  
一个人在困难的时候，你拉他一把，他会终生铭记。
17. 酒与污水定律——应及时处置坏的东西 对于坏的东西，要在其开始破坏之前处理掉。  
一粒老鼠屎坏了一锅粥。
18. 交往适度定律——不可过分在人际交往中投资 一斗米养个恩人，一石米养个仇人。  
留有余地，彼此才能自由畅快地呼吸。
19. 角色置换定律——站在对方的角度想一想 角色互换，将会产生将心比心的情感活动。  
通过角色互换，“自我”与“他我”发生了碰撞，碰撞的结果是，“自我”不断缩小，逐步趋向于“他我”。

<<你不可不知的88个心理定律>>

20. 欲扬先抑定律——好话留到后面说      欲扬先抑定律——先贬后褒、先抑后扬，易得人好感。  
对别人先否定后肯定、先抑后扬，最容易给人好感。
21. 自我批评定律——道歉更容易获得别人的原谅      一方的自我批评会让另一方的怒气烟消云散。  
每个人的内心都会有一块柔软的地方。

.....

## &lt;&lt;你不可不知的88个心理定律&gt;&gt;

## 章节摘录

有一群青蛙参加了一个比赛，这个比赛很简单，谁先到达一座高塔的顶端，谁就是胜利者。除了这些参加比赛的青蛙外，还有许多围观的青蛙。

当比赛开始的时候，围观的青蛙就开始说了：“塔这么高，你们是不可能跳上去的，还是别费这份力气了。”

有一些青蛙听了之后，真的宣布退出，不再往上跳了，只有少部分青蛙，不理睬那些泄气的言论，继续往上跳。

跳了一段时间后，围观的青蛙又说：“现在离塔顶还有那么高，不管你们怎么跳，都是不可能到达顶点的。”听完这些话后，参加比赛的青蛙陆续地退出了。

最后，只看见一只青蛙，不理睬任何言论，不受任何影响，一直坚持着往上跳，并且，经过很长时间的跳跃，这只青蛙终于跳到了塔顶——所有的青蛙都惊呆了。

围观的青蛙们一直不明白为什么那么多青蛙退出了，只有它一直坚持着，不顾一切地往前跳。后来，青蛙们终于发现了秘诀——这是一只聋青蛙。

你很有主见.可如果有十个朋友的想法和你相反.你很难做到不动摇。

这就是韦奇定律.提出这个定律的是美国洛杉矶加州大学的经济学家伊渥.韦奇。

每个人在一开始都有自己的看法和想法，但是这种看法和想法都会因为别人的怂恿而发生改变。

《执著的聋青蛙》就很好地说明了这一点，很多青蛙一开始兴致勃勃地来参加比赛，可因为它们听信了别的青蛙的话，或者说被别人的话所吓倒，导致它们再也不能坚持自己可以到达塔顶的信念。相反，那只聋青蛙则完全不理睬那些言论，它只是一步一个脚印，不辞辛苦地勇往直前，最后它到了塔顶，取得了胜利。

大多数人是很容易被别人的话左右的，这就导致他们不能忠于自己，对自己不自信，他们总认为别人说的才是正确的，甚至别人说的都是很有道理的，这样一来，就会因为别人的几句话而勃然大怒。

拿别人的话来折磨自己，因为别人的话而让自己陷入烦恼，实在是一件很愚蠢很可笑的事情。

有一个小和尚非常苦恼，他去找师父诉说：“东街的大伯称呼我为大师，西巷的大婶骂我是秃驴，张家的阿哥表扬我清心寡欲是个好和尚，能够做到四大皆空，可刘家的小姐说我凡心未了，我究竟算什么？”

师父没有回答他，只是指着旁边的一盆花和一块石头。

小和尚这才明白师父的意思。

师父的用意很明显，一盆花它就是一盆花，一块石头它就是一块石头，完全不必在乎别人的看法，有人要说石头是花，石头有必要去跟那人生气吗？

有人说花是石头，花也不应该有任何的痛苦。

别人的评论是能改变一个人的，很多人也很在乎别人的评价，这就导致很多人活得很累，因为他们已经不是为自己而活了，他们是在为别人的评价而活，如果是这样，就完全丧失了自己独立的个体精神。

父亲听完后笑了起来，他并没有说“你长得很好看，跑步的姿势也很好看”之类的话，而是说：“我能够得着咱们家的天花板。”

听了父亲的话，索尼娅·斯米茨很是惊奇，她不知道父亲为什么把话题扯到天花板上，就再问了一句：“你在说什么？”

父亲回答说：“我是说我能够得着咱们家的天花板。”

索尼娅不再哭了，她看了看天花板，太高了，足有4米高，父亲怎么会够得着呢？

虽然她这时候还小，但是她看看父亲的身高，再看了看天花板离地面的距离，她怎么也不相信父亲的话。

父亲问她：“你不信是吗？”

索尼娅点了点头。

父亲接着说：“这就对了，那么，你也别相信那个女孩子的话，因为，不是每个人说的话都是事

## <<你不可不知的88个心理定律>>

实。

” 当然，还需要注意的是，有些人有这么一种心理：你越这样说，他越认为你是错误的。

这也是不对的，兼听则明，偏信则暗。

对于其他人的观点和言论，你可以听一听，但完全可以自己经过分析后再决定是继续坚持自己的看法，还是接受别人的看法。

奥里森·马登曾总结过卓越成功人士的人格特质，他发现，这些人充分相信自己的能力，深信自己所要从事的事业必然能够成功。

因此，他们在做事情的时候就能排除一切艰难险阻，按照自己的意愿取得胜利。

保罗。

盖蒂是石油巨子，可一开始，他的想法经常受到他人的影响，从而犯下了三个错误。

第一个错误是在盖蒂年轻的时候。

当时，他在俄克拉荷马州买了一块地，他凭借自己的经验判断那里会有丰富的石油资源。

他请来了一位地质专家，专家最后告诉他说，这块地下面一滴石油也没有，还是把地卖掉的好。

盖蒂听了后深信不疑，赶紧把地给卖了，但后来事实证明，那块地是个石油高产区。

## <<你不可不知的88个心理定律>>

### 编辑推荐

畅销全国的心理学经典，人人都在研究学习的心理学。

最实用的心理学，最通俗的心理学，最有趣的心理学。

瀑布心理效应——一石激起千层浪      巴纳姆效应——经常被算命先生利用      布朗定律——找到心锁就是沟通的良好开端      青蛙效应——生子忧患，死于安乐      闪尔效应——相信能成功才能成功      角色置换定律——站在对方的角度想一想      酝酿效应——蹭破铁鞋无觅处，得来全不费工夫      投射效应——心中有佛，见人是佛      非理性定律——人其实都是感情型动物      细节定律——一屋不扫，何以扫天下

<<你不可不知的88个心理定律>>

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>