

<<人生必懂的100个心理学法则>>

图书基本信息

书名：<<人生必懂的100个心理学法则>>

13位ISBN编号：9787508485218

10位ISBN编号：7508485211

出版时间：2011-6

出版时间：中国水利水电出版社

作者：刘华清

页数：208

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>

<<人生必懂的100个心理学法则>>

内容概要

心理学是人学，是关系学，是生活学。
它不脱俗、不隐秘、不矫情。
心理学法则也无时无刻不存在于我们的一举一动、一颦一笑之中。
那首关于爱与信仰的诗语：“你见，或者不见我。
我就在那里，不悲不喜”。
那么，无论你知道与否，这些法则们都一直在你的生活里旋转，只是有急有缓。
一旦彻底认识了它们，它们就会合着你的节拍律动。

本书采用100个小篇幅为您解读100个经久不衰的心理学法则，并请来5只性格迥异的小兔子配合现场演说。
主人公红太太、阿辉、蓝先生、小白和阿美轮番上阵，文字和漫画遥相呼应，配合调动读者多个感官一起参与阅读，既增长了心理学知识又获得视觉和心灵的双重愉悦。
力争做到每一页阅读的终结都是你意犹未尽的开始。

本书从大众所熟悉的人际交往、职场、谈判、男人、女人、家庭、休闲和都市减压八个领域入手，悉数工作和生活中的细节与元素，在不经意间解决你的情绪小困扰，也在不断的咀嚼和探讨中为你的幸福加分。

我们绝不是要告诉你100个道理，只是试图给你100个不同的视角。

我们绝不仅仅是讲了100个法则，更是为你的心灵做了100次沐浴

<<人生必懂的100个心理学法则>>

作者简介

刘华清 心理学教授，心理治疗科主任医师，中国心理卫生协会心理治疗专业委员会委员。中央电视台、北京电视台、上海电视台心理健康栏目客座嘉宾；《北京青年报》、《父母必读》杂志心理专栏作家；出版教育、社会、人文等多领域的畅销著作十余种。曾经为微软、IBM、联想等世界500强企业提供专业的EAP服务。

<<人生必懂的100个心理学法则>>

书籍目录

前言

人际交往心理法则 9

第一节：初次见面，请多关照 . 10

人际关系定律是成功人际的奠基石

巴纳姆效应告诉我们最难了解的是自己

皮格马利翁效应给他人一个美丽的期许

晕轮效应谨防“一好百好，一差百差”

第二节：其实，我只是喜欢那些喜欢我的人 18

自己人效应帮助我们搭建同盟

互惠原理帮我们练习给予

互悦机制挖掘我们爱的能力

第三节：交往中不可忽略的小细节 24

蝴蝶效应是你不能看轻的力量

留白效应让你的交往更“艺术”

黑暗效应给你我超越光明的亮度

犯错误效应教你练习适度示弱

第四节：爱的艺术 . 32

增减效应告诉我们这样来夸奖对方

多看效应看到交际中的“少食多餐”

共生效应善待自己的“共生体”

宽容定律揭秘你最终宽恕的是自己

潜伏在办公室的心理法则 39

第一节：生存在职场 . 40

答布效应就是你的职场潜规则

酒与污水定律告诉你别被污水染了

马斯洛定理提示你先抓住自己的需要

专精定律破解成为职场专家的密钥

第二节：与上司的相处之道 48

瓦伦达心态帮你走进上司的办公室

马太效应让强者更强

布利斯定理教你如何与上司更默契

蔓延之律拉近你和老板的距离

第三节：可以和同事分享的办公智慧 . 56

刺猬效应测量职场黄金距离

水桶原理直击团队里的短板

多米诺骨牌效应警示“始作俑者”

第四节：职场达人成长记 . 62

蘑菇原理教你如何面对无人问津

瓦拉赫效应找到适合你的职场坐标

特里法则挖掘出错误的潜力

摩西奶奶效应鼓励你另辟蹊径

彼得原理叫醒你自己

P胜券在握的谈判心理法则 71

第一节：赢在心态 . 72

齐加尼克效应教我们带着“紧张”去谈判

<<人生必懂的100个心理学法则>>

鲰鱼效应告诉你珍惜压力赋予的生命力
杜根定律牢牢抓住你的信心
第二节：赢在选择 .78
地位效应与反地位效应
坐向效应为你选择最有利的谈判位置
马蝇效应让我们这样看待对手
相关定律给你另一个谈判思路
第三节：赢在行动 .86
最后通牒效应给予你绝对
飞轮效应让你的谈判“转”起来
塞里格曼效应提醒你谨防被绝望打倒
第四节：赢在不动 .92
投射效应推“人”及“己”
霍布森选择效应教我们控制对方的选择
身体语言定律告诉你他想说什么
古德曼定律让沉默“发言”
男人必修的心理法则 99
第一节：聪明男人会夺取主动权 100
名片效应做你的通行证
反馈效应告诉我们多说一句话
不值得定律给你当机立断的智慧
第二节：成熟男人懂得以退为进 106
安泰效应给你的独立划定界限
瀑布心理效应帮你摆脱“听者有意”
耶基斯-多德森定律降低我们的成就动机
狮羊效应侦破你的判断力
第三节：男人，请看住你的弱点 .114
改宗效应警示慎当“好好先生”
野马结局提防你的不良情绪
刻板效应让男人也学着“柔软”
女人适用的心理法则 .119
第一节：天才女人热身操 120
冷热水效应帮我们调控最佳温度
卡贝定理让你坚定地放下
甜柠檬效应送你一个甜甜的“接纳”
培哥效应给生活加点料儿
第二节：智慧女人的情感法宝 .128
杜利奥定律谱写你的青春奏鸣曲
狄德罗效应保卫你的生存系统
酝酿效应告诉智慧的女人“等一等”
第三节：女人，请看住你的弱点 134
史华兹论断让你看清事态发展
情绪效应提防我们情绪中毒
约拿情结揭示出你究竟怕什么
家庭中的情感心理法则 .139
第一节：不讲理的家 .140
社会角色转换定律帮你识别此时此刻

<<人生必懂的100个心理学法则>>

情绪定律告诉我们别让情绪左右行动

态度效应送你一面镜子

破窗效应为你清除家庭“死角”

第二节：夫妻的步调 . 148

近因效应让你别忘了他的好

贴标签效应令他变成了你讨厌的模样

约哈里窗户理论让你的沟通更明亮

第三节：亲子时间 . 154

三明治效应变批评为美味

踢猫效应打破愤怒的链条

潘多拉效应徘徊在禁与不禁的一念间

过度理由效应保护孩子内心的原动力

南风效应温暖孩子的内心

八小时以外的常用心理法则 163

第一节：身心“美丽”的秘诀 . 164

超限效应谨防“美丽”超标

重复定律铸造你的美丽“容颜”

通感效应打造全方位美丽

第二节：读在消费之前 . 170

霍桑效应满足你的VIP的需要

登门槛效应提防那些微不足道的要求

边际效应划定我们的“吃”界

凡勃伦效应提醒我们理性消费

鸟笼效应牵制你的情非得已

第三节：茶余饭后的谈资 180

手表定律扔掉你多余的“时间”

蔡戈尼效应让你“有始”就得“有终”

布里丹毛驴效应帮你驯服“毛驴”

视网膜效应告诉你“发现”之谜

都市减压之生存心理法则 187

第一节：难在抉择 . 188

毛毛虫效应帮你寻找出路

心理摆效应让情绪为你服务

糖果效应给你踏实又甜蜜的果实

角色效应解救你于各种角色之间

自我选择效应为人生鸣笛

第二节：“心”生万物 198

苏东坡效应帮你找到自己

坚信定律戒掉你的不合理信念

跨栏定律“激”出你的弹跳力

第三节：美好在每一刻 204

莫扎特效应让音乐适时响起来

蜕皮效应帮你跨出安全区

韦奇定律为独特的你打气

<<人生必懂的100个心理学法则>>

章节摘录

每个人都隶属于群体，都需要与群体中的其他人交往。

交往中必然存在着一定的规律：1. 人际关系临近律，是指人们生活空间的距离越小，双方越容易接近和相互吸引。

2. 人际关系相似律，是指人们在年龄、性别、职业，尤其是认知等方面相似或一致时，比较容易相处。

3. 人际关系互补律，是指如果人际互动的双方恰好形成互补关系时，便会产生一种具有互择需求的吸引力。

4. 人际关系对等律，是指人们总是喜欢那些喜欢自己的人。

“人际关系定律”告诉我们其实一切都在于你自己。

每个人都渴望拥有良好的人际关系，你做得如何呢？

请检测一下那些和你距离最近的人、有共同爱好的人、性格互补的人或是彼此有好感的人，是否还有漏网之鱼呢？

默念这些漏网之鱼的名字，让我们通过接下来的四项人际倡议将其一一捕获！

倡议一：改善人际从身边的人开始，一个和睦的家庭才是你良好人际的坚实基础，先去爱家人再去爱他人。

倡议二：你需要做好你这个年龄、这个性别、这个职业……的人该做好的事，进而能够吸引和你相似的人，请相信，这样会让你看起来更健康，更真实，也更完整。

倡议三：当你成为了你想成为的人，你就很容易知道自己欠缺什么，这时能够填补你欠缺之处的人就会与你进行一个理性互择，完成优势互补。

倡议四：当你一直陷入在“他为什么不喜欢我”的境地，请先问问自己是不是喜欢他？

你想让他为你做到的事情，你是否又为他做到了呢？

当然，我不是在说单相思。

“巴纳姆效应”是指人很容易受到来自外界信息的暗示而出现自我知觉的偏差，倾向于将一种笼统的、一般性的人格描述认为是自己的真实写照。

这个效应以著名魔术师肖曼·巴纳姆的名字来命名，他曾经这样评价自己的节目之所以如此受欢迎，是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以“每一分钟都会有人受骗”。

心理学家为了验证“巴纳姆效应”，设计了这样一个实验：在给一群人做完人格特征测验后，拿出两份结果让参加者判断：其中一份是参加者测试后的真实结果，另外一份是多数人的回答平均后的结果。

最终，绝大多数的参加者都回答，第二份结果更为精确地描述了自己的特征。

“巴纳姆效应”告诉我们难在自知。

有这样一则故事：哈利和杰克去清扫南边的一个大烟囱，那烟囱只有踩着里面很窄的钢筋踏梯才能上去。

杰克在前面，哈利在后面。

下来时，杰克依旧走在前面，哈利还是跟在后面。

工作结束后杰克忙着整理清扫用具，哈利看见他满脸黑乎乎的，心想自己一定和他一样，脸脏得像个小丑，于是就到附近的小河里去洗了一下脸。

而杰克看到的是干干净净的哈利，就以为自己也和哈利一样是干干净净的，便只是洗了洗手就上街了。

结果，街上的人都笑破了肚子。

先别笑，你是不是也正在演绎同样的笑话：你曾在悲观无助时轻信了算命先生；你走失在城市的欲望街区里；你自以为名牌就代表了你的名；你活成了别人希望你成为的样子。

二千多年前，古希腊人就把“认识你自己”作为铭文刻在阿波罗神庙的门柱上。

然而时至今日，不能不遗憾地说，“认识自己”的目标距离我们仍然还很遥远。

人永远也不能真正认识自己。

<<人生必懂的100个心理学法则>>

所以要在不断地去伪存真中寻找自己。

古希腊神话中有这样一个故事：国王皮格马利翁非常喜欢雕塑。

一次，他用象牙精心雕塑了一尊美女像，皮格马利翁在与她朝夕相处中逐渐爱上了她。

于是他每天都赞美她的美貌，倾诉相思之苦，希望她幻化为人，做自己的妻子。

皮格马利翁的痴心最终感动了女神，雕像真的活了。

心理学上的“皮格马利翁效应”，是指热切的期望与赞美能够产生奇迹，又被称为“期待效应”，它是由美国著名心理学家罗森塔尔和雅格布森在一次经典的实验后共同提出的。

1968年，罗森塔尔和雅格布森来到一所小学，在学生中进行了一次“发展测验”。

然后，他们列出了一张学生名单，声称名单上的学生都极具潜质，具有发展空间。

8个月后，他们又来到这所学校进行复试，发现名单上的学生成绩进步很快。

事实上，他们所提供的名单是随机抽取的，只不过以“权威性的谎言”将这种暗示通过教师传递给学生。

教师们不知不觉中通过眼神、微笑、言语等途径，将期望传递给那些学生。

而学生们受到教师的关注后，变得更加开朗自信，更加努力地学习，变得越来越优秀。

“皮格马利翁效应”告诉我们期望在人与人的相处过程是带有神奇力量的。

我们在日常生活中不难发现，当你对他报有更多敌意的期待时，你自己也将在与他接下来的相处中时常处于一种不安全状态；而当你对他投以更多欣赏和信任的期待时，你也会变得轻松起来，最终你会发现他所回馈给你的不仅仅是另一份欣赏和信任，还有他对你深深的依赖，这时的你于他，有如信仰般坚定不移。

是的，每个人都渴望自己被他人关注，希望得到肯定和认可，愿意接受赞美，以此来获得一定的自信和前进的动力。

初次见面，别忘了送给对方一份美好的期待。

“晕轮效应”最早是由美国著名心理学家爱德华·桑戴克于20世纪20年代提出的。

他认为，人们对人的认知和判断往往只从局部出发，经过扩散，而得出整体印象，即以偏概全。

如果一个人被认为是好的，就会被一种积极肯定的光环笼罩，并被赋予一切好品质；如果一个人被认为是差的，他就会被一种消极否定的光环所笼罩，并被认为具有了各种坏品质。

这就好像刮风的前夜，月亮周围出现的圆环（月晕），其实圆环不过是月亮光的扩大化效果。

据此，桑戴克为这一心理现象起了一个恰如其分的名称——“晕轮效应”，也称作“光环作用”。

心理学家戴恩·伯恩斯也曾做过一个这样的实验：他让参加实验的人看一些照片，照片上的人有的极具魅力，有的很平淡无奇，有的其貌不雅。

然后让参与者在与魅力无关的其他特点角度去评定这些人，如婚姻、职业状况、社会地位、人生成就等。

结果表明，被试者对有魅力的人赋予了更多、更好的特征，如和蔼、宽容、沉稳、人缘好等等。

“晕轮效应”产生的结果往往就是“一好百好，一差百差”。

“一好百好”往往让我们轻易相信他人，被外表或是一些表面现象所迷惑，最终落得“上当受骗”的心理感受。

要知道，这是你“强加于人”的筹码，也就是说，事实上是你帮助他欺骗了你自己；“一差百差”则常常会造成错失良机的后果，在与人交往的第一面就因为你的“偏见”而断绝了与他人走近的可能性，而这或许是你当下最好的机遇。

毫无疑问，是你亲手推开了那块包装很难看的超级奶酪。

下一次请在第一时间提醒自己那瞬间闪过的“一好”或“一差”很可能只是“月晕”。

P10-16

<<人生必懂的100个心理学法则>>

编辑推荐

马斯洛、爱德华·桑戴克、齐加尼克、詹姆斯、塞里格曼、罗森塔尔和雅格布森等多位著名心理学家为你测算人生定理！

这里集合了全世界最有用的心理学法则 一本写给面临选择、陷入困惑和向往幸福的忙碌都市人的人生法典 幽默、诙谐的兔子 * 深刻、励志的图解 不是告诉你100个人生道理，只是给你100个不同视角

<<人生必懂的100个心理学法则>>

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>