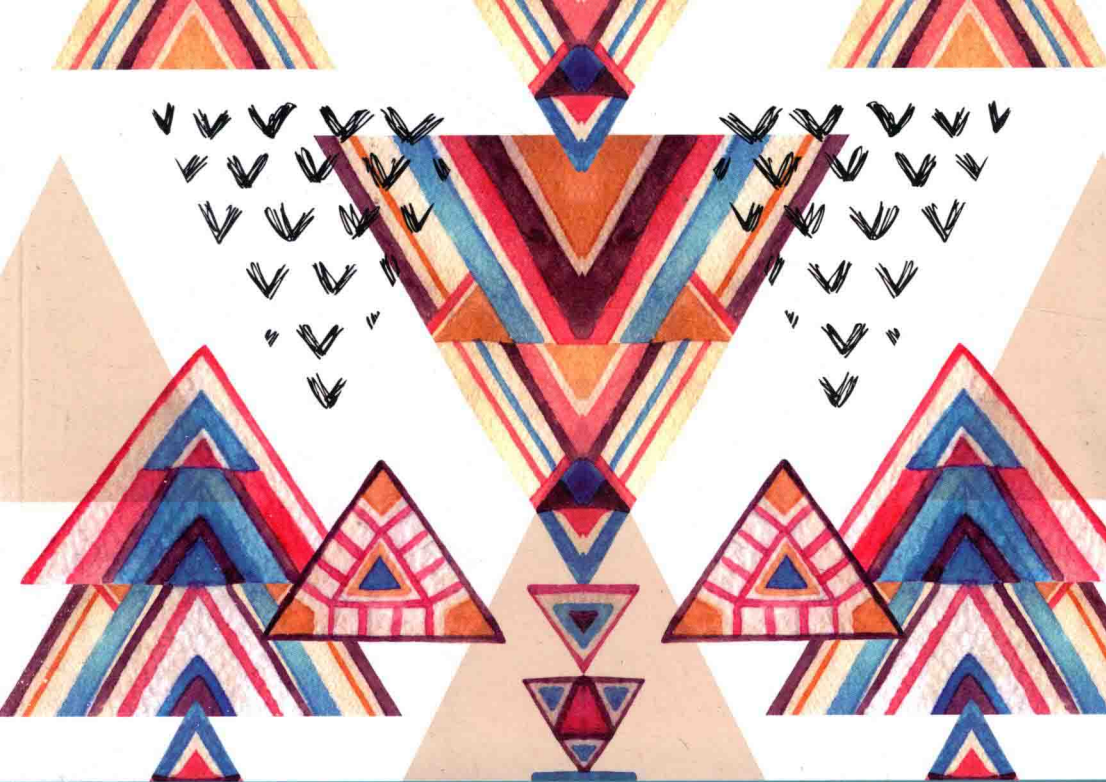




每天5分钟， 轻松通读心理学

—— 500个贴身心理学常识

北涯 / 主编

通俗 | 实用

—— 有趣的 ——

心理学读物

让你迅速变身为无所不知的**心理学专家**。

让你快速读懂对方的心理，**掌控整个局面**。

让你发掘自己的无限潜能，**拥抱成功**。



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

每天5分钟 轻松通读心理学

——500个贴身心理学常识

北 涯 / 主编

通俗 | 实用

—— 有趣的 ——

心理学读物

图书在版编目 (CIP) 数据

每天5分钟, 轻松通读心理学: 500个贴身心理学常识 / 北涯主编. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2018.4
ISBN 978-7-5484-3199-2

I. ①每… II. ①北… III. ①心理学 - 通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第270082号

书 名: 每天5分钟, 轻松通读心理学——500个贴身心理学常识

作 者: 北 涯 主 编

责任编辑: 翟嫦娥 任 环

责任审校: 李 战

封面设计: 仙境设计

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编: 150028

经 销: 全国新华书店

印 刷: 哈尔滨市石桥印务有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900271 87900272

销售热线: (0451) 87900202 87900203

邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 87900256

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 20.5 字数: 264千字

版 次: 2018年4月第1版

印 次: 2018年4月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-3199-2

定 价: 48.00元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。

服务热线: (0451) 87900278

序

近些年来，心理学类的书籍异常火爆。不管是不是学心理学专业的人，都想进入其中一窥究竟。

事实上，心理学真的与每个人的生活、工作息息相关。不管你是从事什么行业，不管你多大年龄，不管你是男是女，都离不开心理学。

在职场中，要想赢得好人缘、受到上司的肯定和赞誉以得到升职加薪的机会，受到客户的信赖以做成更多的生意，让下属对你心悦诚服，需要心理学。

在人际交往中，要想成为超级人气王、备受大家欢迎，成为掌控局面的高手，拉近与对方的距离，需要心理学。

在奔向成功的路上，要想发掘自己的无限潜能、成功跨过危机时刻、制定有效的战略目标，需要心理学。

在爱情到来时，要想赢得心上人的爱，想让爱情之花持久保鲜，想不成为剩男剩女，想让另一半永远爱你，需要心理学。

在生活中，要想不被自己的心结困住，要想活得逍遥自在，要想放下怨恨拥抱幸福，要想创意无限精彩纷呈，需要心理学……

如此看来，心理学真是充满了各个角落，运用心理学是每个人都必须掌握的生存技能。

然而，当走进书店，面对琳琅满目的心理学书籍时，大多数人又犯了难。

为什么呢？因为那些心理学的教科书真是太专业、太晦涩难懂了，若不是专门学习心理学的人还真是看不下去。而一些内容简单的、适合大众看的心理学书籍又太浅显，读起来总觉得意犹未尽，学不到更多的知识。

其实，心理学虽然是一门专业的学科，但只要表现形式得当，就不会显得枯燥难懂，也不会浅显得让人失去了兴趣。

本书抱着让更多的人了解心理学、掌握基本的心理学，并将心理学应用到实际当中的想法，编写成册。收录了工作中和生活最有用的、和每个人都有关的心理学知识。以心理学的基础知识为依托，再配以众多心理学家最新的研究结果、数据报告，以及许多生动的、鲜活的案例，趣味性非常强。

本书的另一大亮点在于，在每一小节中，都写了“实际应用”这一部分。这就解决了以前很多人学了心理学，却不知道应该怎么用、用在哪的问题。本书一定会让您读得津津有味、爱不释手。

当您拿到这本书时，基本上来说，从哪一章、哪一节开始读起都无所谓。因为每一章都是心理学的一个类别，每一小节又独立地解决了一个问题。因此，您不用耐着性子从头读到尾，只要根据目录快速地选择自己想要了解的章节就可以，并完全可以达到此刻读完，合上书马上就可以应用的程度。

本书的第一章为您介绍心理学的概况、历史、门类等等，对心理学做了一个简单的概括。

第二章是“成功心理学”，为大家介绍如何利用心理学挖掘自己无限的潜能、利用潜能走向成功。读完这一章，你会发现其实每个人都可以站在成功的巅峰上。

第三章是“口才与交际心理学”，这是每个人都需要掌握的心理
学技巧，因为说话、沟通是每一天都要做的事情。不要小看了这些，
如果你能够从心理学的角度出发，认清自己的内心世界，就能洞悉别
人的心理。不仅使你成为一个口才出众的人，更能成为一个左右逢
源，受众人喜爱、敬重的成功人士。

第四章是“销售心理学”。这也是人气极高的一门心理学。销售
与心理学是密不可分的，它就好像一场心理博弈战，如果你想成功地
卖出产品，必须读懂客户的内心世界，了解客户的需求，才能做到
“把任何东西卖给任何人”。本章从销售人员的心理和客户的心理两
方面入手，只要掌握了这些技巧，就可以让每个人都成为一流的销售
高手。

第五章是“办公室心理学”。这是新晋人气急升的一门心理学，
它将心理学运用到职场中，透彻地分析了你与同事间、与领导间微妙
的心理关系。只要你能掌握其中的要领，就可以受到领导的器重、同
事的欢迎和客户的信赖，成为最具战斗力的办公室达人。

第六章是“管理心理学”，是给所有领导、准领导以及有志向向
领导层发展的人看的。在这一章中，我们主要介绍如何调动员工的积
极性、如何开发员工的潜能、如何批评和表扬员工、如何在你与员工
之间创造和谐的氛围等。

第七章是“记忆心理学”。就算你已经步出校门不用再考试了，
也仍然需要好的记忆。有好记性的人在学习上、工作上都事半功倍，
能做出出色的成就。本章节将各种实用的记忆法与心理学结合在一起，
只要你多加练习，就会找到适合自己的记忆法，提高自己的记忆
力，让自己的发展之路更加平坦。

第八章是“恋爱心理学”。本章将从心理学和生理学等多个角
度，分析研究恋爱的秘诀，帮你减轻恋爱中的痛苦，增加你的求偶成

功率，避免选错对象，增强与伴侣之间的亲密程度等等。

第九章是“色彩心理学”。就算你不是设计师，不是学美术专业的，也要懂得色彩心理学。因为色彩对每个人的心理都极具影响，这些影响总是在不知不觉中发生作用，左右你的情绪。掌握了色彩在不同场合下的运用，不仅可以使你更加自信、充满魅力，还可以让你做起事来事半功倍，顺风顺水、无往不利。

第十章是“生活中的心理学”。为什么会被无形的心理枷锁负累？为什么钱越来越多，生活却越来越糟？在遇到危险时，怎样才能获得别人的帮助……这些都是生活心理学将要解决的问题。本章解析生活中可能出现的各种问题，以及如何利用心理学去调整好心态，为自己创造一个美好的、温馨的阳光生活。

第十一章是一个心理学的“大杂烩”。在这一章里，你能看到各种好玩又有趣的心理学效应。比如为什么不吃药也能治好病、为什么人们喜欢“随大流”、为什么人们总是说“好饭不怕晚”、为什么坐电梯时人的眼睛喜欢向上看等等。通过一则则生动的趣闻逸事，你可以轻松地记住这些不同学科的心理学效应。

掌握一定的心理学知识，不仅丰富了你茶余饭后的谈资，让你看起来像一个无所不知的心理学家，还能让你利用这些心理学的常识，了解自我、分析自我，从而进行自我启发，迎向更加开阔、幸福的人生！

目 录

序 / 1

第一章 揭开心理学的神秘面纱——心理学从这里开始 / 1

看到人的心——什么是心理学 / 1

在古希腊种下火种——心理学的历史 / 2

超人气心理学代表大师——心理学流派 / 3

丰富多彩的心理——心理学的种类 / 5

解决你最关心的问题——为什么要学心理学 / 6

第二章 发挥最大效能,你就是下一个成功者——成功心理学 / 8

面对机会,该不该冒险一试——拥有真正的胆量 / 9

教你成功跨过危机时刻——善用“危机激励” / 11

如何激发你惊人的潜能量——“自我激励” / 12

制定有效的目标使你更易获得成功(1)——剖析目标的重要性 / 13

制定有效的目标使你更易获得成功(2)——目标宁可定低,也不能过高 / 15

制定有效的目标使你更易获得成功(3)——使目标具有可操作性 / 16

制定有效的目标使你更易获得成功(4)——分阶段制定目标 / 17

制定有效的目标使你更易获得成功(5)——简化目标 / 19

能自我突破的人更易成功——逃离“舒适空间” / 20

正确处理压力会让你离成功更近——将压力归为有利因素 / 21

成为成功者的重要步骤:打开自己的“小圈子”(1)

——恐怖的“感觉剥夺实验” / 23

成为成功者的重要步骤:打开自己的“小圈子”(2)

——成为“情绪感染”的高手 / 25

成为成功者的重要步骤:打开自己的“小圈子”(3)

——学会心理换位 / 27

打造屡败屡战的超强自信——避免“信心崩绝” / 28

别被自信反“咬”一口——警惕“自负心理” / 29

绝不让缺陷阻碍你的成功(1)——击碎自卑心理 / 30

绝不让缺陷阻碍你的成功(2)——遇强愈强的“跨栏定律” / 32

悲观者也能成功——正确对待“防御性悲观” / 33

最聪明的人是最会选择朋友的人——警惕“感觉适应” / 34

找准你的天赋，才能事半功倍——解析“多元智力” / 35

第三章 迅速掌握超一流的说话攻心术——口才与交际心理学 / 37

掌握最有效的说服技巧——数量比质量更重要 / 38

如何让对方牢记你的话——“理解力”与“反作用力” / 39

不在将要说服之时放弃——“反复说服”对心理的重要影响 / 39

用弱势说服对方——利用“弱者效应” / 40

先退一步再说服——“片面提示”和“全面提示” / 41

让对方拥有生动、鲜活的超强记忆——难以理解的抽象派 / 42

说服他人时，如何消除对方的抵触情绪(1)——不要露出你的目的 / 43

说服他人时，如何消除对方的抵触情绪(2)

——利用“利己心理”，激起对方兴趣 / 44

说服他人时，如何消除对方的抵触情绪(3)——利用“余味”说服对方 / 45

说服他人时，如何消除对方的抵触情绪(4)——善于倾听对方的想法 / 46

如何迅速打开对方的心门——利用“幽默缓和剂” / 47

告诉你说服别人的秘诀——掌握奇妙的“餐桌技巧” / 48

如何成为一流的演讲大师(1)——演讲的准备工作 / 49

如何成为一流的演讲大师(2)——演讲的时间分配与构成 / 50

如何成为一流的演讲大师(3)——一页材料最合理的解说时间 / 51

如何成为一流的演讲大师(4)——演示资料的字体 / 51

如何成为一流的演讲大师(5)——演讲者的衣着 / 52

如何成为一流的演讲大师(6)——声音的大小与语速的快慢 / 53

如何成为一流的演讲大师(7)——反复强调重要部分 / 53

如何成为一流的演讲大师(8)——对听众要一视同仁 / 54

如何成为一流的演讲大师(9)——善用停顿 / 54

如何成为一流的演讲大师(10)——巧用“双面呈现” / 55

第四章 拥有“把任何东西卖给任何人”的超凡能力——销售心理学 / 56

销售是最高贵的职业——去除“卑微心理” / 57

如何练就“厚脸皮”——剖析销售中的“恐惧心理” / 58

如何应对“销售低潮”——突破心理“数量极限” / 59

拥有销售人员必备的心理素质——情绪调控能力 / 61

在听见“不”时堵住你的耳朵——坚持再试一次的信念 / 63

学会“长线销售”，不以赚钱为首要目的——去除“迫切成功”心理 / 65

如何应对销售中突发的窘况(1)——锻炼自己的“心理应急机制” / 66

如何应对销售中突发的窘况(2)——让失利变有利 / 68

好脾气赢得好业绩——培养“全面积极”心理 / 69

拥有成为一流推销员的忍让力——解析“善性思考”与“恶性思考” / 70

如何用信心感染客户——建立“真正”的自信心理 / 72

为什么总是完不成任务——警惕致命的“惰性心理” / 74

如何点燃激情，提升销售动力——远离“心理倦怠期” / 75

如何用心理学技巧拜访陌生客户(1)——了解客户的心理类型 / 76

如何用心理学技巧拜访陌生客户(2)——必须遵守的拜访原则 / 78

如何用心理学技巧拜访陌生客户(3)——拜访客户前要问自己的问题 / 78

如何用心理学技巧拜访陌生客户(4)——接近准客户的方法 / 79

怎样让客户跟着你走——“顺势诱导”法 / 80

如何在销售中有效创新——解密“消费者体验” / 81

有比较才有动力——正确运用“比较心理” / 83

如何开发潜在市场——去掉“心理市场饱和度” / 84

如何让客户相信你——牢记“赫克金法则” / 85

不是你不行，而是你认为自己不行——突破自己的“心理能力” / 86

如何让客户喜欢购买你的产品——利用“爱屋及鸟心理” / 87

你真的“能说会道”吗——掌握销售中的语言礼节 / 88

成为激发客户兴趣的高手——满足客户的“心理需求” / 90

如何牢牢地抓住客户的注意力——有效开展双方互动 / 92

成为一流的“悬念大师”——激发客户的“好奇心理” / 93

如何赢得“回头客”——去掉“势利心理” / 94

巧用寒暄赢得客户——在第一时间抓住客户的心 / 96

菜鸟销售员的必修入门课(1)——重视“首因效应” / 98

菜鸟销售员的必修入门课(2)——擅用说话的艺术来销售 / 99

菜鸟销售员的必修入门课(3)——设计精彩的开场白 / 100

菜鸟销售员的必修入门课(4)——带上最能打动人心的微笑 / 102

菜鸟销售员的必修入门课(5)——“记名销售法则” / 104

菜鸟销售员的必修入门课(6)——你会正确使用名片吗 / 107

菜鸟销售员的必修入门课(7)——最适度的赞美法 / 109

第五章 瞬间提升好感度，成为职场人气王——办公室心理学 / 111

不做职场“愣头青”——面面俱到的技巧 / 112

功夫要做在人前——“梅拉宾法则” / 113

有缺点的人人缘更好——避免他人的“心里疏离感” / 114

请别人帮你解决问题更易建立稳固的关系

——满足他人的“被信任”心理 / 115

学会偷着“留一手”——不要忽略领导的“期待效应” / 117

如何化解工作中的压力——“积极情绪培养法” / 118

避免在周一和周五请假——“初始效应”和“新近效应” / 119

如何增加或减弱自己的强势程度——巧妙利用“位置”与“强度” / 120

如何获得职场幸福感——轻松自在的第三名 / 121

在适当的时候学会放手——摆脱“沉没成本”的束缚 / 122

赞美领导的高明方法——不露痕迹地“拍马屁” / 124

做最受欢迎的人，改变被排挤的窘境——走出“沉默是金”的误区 / 125

不要忽视每一个“小人物”——满足他人的“认同需求” / 126

幽默是可以学习的——剖析幽默的技巧 / 127

让你的人气急剧提升——善于利用“光环效应” / 129

如何让自己看起来更有才能——超实用的“新人展示”技巧 / 130

如何与讨厌的人相处——解决“生理性讨厌” / 132

如何拥有超好人缘——利用“多看效应” / 133

看人脸色说话,还是坚持己见——神奇的“改宗效应” / 134

如何迅速拉近你与他人的心理距离——擅用“名片效应” / 135

第六章 解密一流的领导艺术——管理心理学 / 137

被无数管理者热捧的员工批评法——“维护法” / 138

如何激励缺少责任心的下属——擅用“皮格马利翁效应” / 140

如何使下属更快成长——利用“角色调整效应” / 141

该不该给员工小小的物质奖励——解析“募捐实验” / 143

如何使个人在团队中发挥最大的力量——剖析“社会促进效应” / 145

榜样的力量是无穷的——巧用“示范效应” / 146

在员工最在意的地方开刀——擅用“攻心之道” / 147

惩罚谁才能使惩戒起到最大的效用——“杀猴儆鸡效应” / 149

如何让自己具有绝对的威信——解析“敬畏心理” / 150

亲和力能让你成为出色的管理者——建立“心里亲近感” / 153

怎样让下属以 10 倍的热情工作——巧用“换心效应” / 154

让下属对你心悦诚服——关注“细微心理” / 156

培养出一流的人才才是最好的管理者——“贝尔纳效应” / 157

提升下属有诀窍——“彼得原理” / 158

你会合理地给下属加薪吗——解析“边际效应” / 160

掌握批评下属的艺术——聚焦“超限效应” / 161

与下属建立“家庭式情感”——解析“南风法则” / 162

如何把握与下属间的“微妙关系”——“刺猬法则” / 164

让团队中的每一个人都发挥最大的效能——极具危害的“搭便车效应” / 166

让有限的薪水激发员工无限的工作热情——远离“德西效应” / 167

制造你与下属的“双赢”局面——“非零和效应” / 169

如何赶走员工的逆反情绪——杜绝“飞去来器效应” / 170

不以“才”小而不敬——“海潮效应” / 171

及时表扬能收获神奇的功效——解析“赫洛克效应” / 174

- 走出“三个和尚没水吃”的怪圈——解析“华盛顿合作规律” / 175
- 为什么总是找不到人才——远离“霍布森选择效应” / 176
- 不要白白浪费你对员工的期望——警惕“罗森塔尔的负效应” / 178
- 请外来的“和尚”教念经——利用“鲶鱼效应” / 180

第七章 你也能成为倒背如流的记忆高手——记忆心理学 / 181

- 你也能记住圆周率——“培哥效应” / 182
- 把记忆分成几部分——“组块效应” / 183
- 有目标会记得更牢——“有意记忆法” / 184
- 理解了才能记得住——“理解记忆法” / 186
- 浮想联翩的记忆法——“联想记忆法” / 187
- 让身体的每一个部位帮你记忆——“多通道记忆法” / 188
- 记忆也要学会取舍——“精选记忆法” / 190
- 让记忆充满童趣——“谐音记忆法” / 191
- 朗朗上口就能脱口而出——“口诀记忆法” / 191
- 创造动感、色彩、夸张的记忆空间——“位置记忆法” / 192
- 当自己的考官——“自测记忆法” / 193
- 让记忆互动起来——“争论记忆法” / 194
- 浓缩成精华会更加好记——“概括记忆法” / 195
- “死记硬背”也可行——“背诵记忆法” / 196
- 滚瓜烂熟好记性——“熟记法” / 198

第八章 爱情桃花朵朵开——恋爱心理学 / 199

- 爱情有限制吗——海伦·费舍尔的“恋爱问卷调查” / 200
- 是喜欢他(她)还是爱他(她)——爱情阶梯递进 / 201
- 看准时机追到他(她)——了解爱情“多巴胺” / 202
- 近水楼台先得月——利用“接近因素”寻找爱侣 / 203
- 最容易产生爱情的地点——不可思议的“滑雪场魔力效应” / 204
- 如何让相亲会拥有更高的成功率——把握恋爱中的“开头效应” / 205
- 心跳了,难道是爱情来了——爱情中的“吊桥理论” / 206

一见钟情靠得住吗——“传达物质”的小秘密 / 207

如何迅速拉近你与他(她)的距离——掌握“自我呈现” / 208

该不该侵入对方的私人空间——“单纯接触原理” / 209

距离真的产生美吗——解析“博萨德法则” / 210

如何用甜言蜜语虏获芳心——“先贬后褒”褒奖法 / 211

在哪里示爱最容易成功——揭示昏暗环境的秘密 / 212

如何从恋爱走向婚姻——默斯特因的“SVR 理论” / 213

如何赶走“恐婚症”——从心理源头应对“变化” / 214

男人为什么得到手了就不珍惜了——有趣的“柯立芝效应” / 215

让每一位妻子都永远年轻的秘诀——擅用“粉色效应” / 216

维持良好夫妻关系的重要法则(1)——丈夫应该为妻子做些什么事 / 217

维持良好夫妻关系的重要法则(2)——妻子应该为丈夫做些什么事 / 218

如何度过“三年之痒”——解析“孤独反应” / 220

第九章 各种场合都不可缺少的五彩缤纷——色彩心理学 / 222

成为掌握时间的魔术师——不可思议的“色彩时间” / 223

白色的使用搭配技巧——白色的印象和心理效果 / 224

黑色的使用搭配技巧——黑色的印象和心理效果 / 225

红色的使用搭配技巧——红色的印象和心理效果 / 226

黄色的使用搭配技巧——黄色的印象和心理效果 / 226

绿色的使用搭配技巧——绿色的印象和心理效果 / 227

蓝色的使用搭配技巧——蓝色的印象和心理效果 / 228

深蓝色(海军蓝)的使用搭配技巧

——深蓝色(海军蓝)的印象和心理效果 / 229

灰色的使用搭配技巧——灰色的印象和心理效果 / 229

紫色的使用搭配技巧——紫色的印象和心理效果 / 230

橙色的使用搭配技巧——橙色的印象和心理效果 / 230

棕色系的使用搭配技巧——棕色系的印象和心理效果 / 231

粉红色的使用搭配技巧——粉红色的印象和心理效果 / 231

从喜欢的颜色看性格(1)——喜欢灰色的人的性格 / 232

- 从喜欢的颜色看性格(2)——喜欢黑色的人的性格 / 233
- 从喜欢的颜色看性格(3)——喜欢白色的人的性格 / 234
- 从喜欢的颜色看性格(4)——喜欢红色的人的性格 / 235
- 从喜欢的颜色看性格(5)——喜欢粉色的人的性格 / 236
- 从喜欢的颜色看性格(6)——喜欢蓝色的人的性格 / 237
- 从喜欢的颜色看性格(7)——喜欢黄色的人的性格 / 238
- 从喜欢的颜色看性格(8)——喜欢绿色的人的性格 / 239
- 从喜欢的颜色看性格(9)——喜欢橙色的人的性格 / 240
- 办公室超实用的色彩心理学(1)——打理好你的人际关系 / 240
- 办公室超实用的色彩心理学(2)——巧选接待客户时的衣服颜色 / 241
- 办公室超实用的色彩心理学(3)——如何利用员工制服提升企业形象 / 242
- 办公室超实用的色彩心理学(4)——会议室和办公室的布置 / 242
- 居家超实用的色彩心理学(1)——卧室的颜色与搭配 / 243
- 居家超实用的色彩心理学(2)——儿童房的颜色与搭配 / 244
- 居家超实用的色彩心理学(3)——厨房的颜色与搭配 / 244
- 居家超实用的色彩心理学(4)——浴室的颜色与搭配 / 245
- 怎样利用色彩赶走独自在家的忧郁——赶走“居家抑郁症” / 246
- 恋爱中超实用的色彩心理学(1)——内衣的颜色很重要 / 246
- 恋爱中超实用的色彩心理学(2)——利用颜色找到他(她) / 247
- 恋爱中超实用的色彩心理学(3)——女性第一次约会时不能穿的颜色 / 248
- 不可思议的色彩减肥法(1)——改变颜色就能瘦！瘦！瘦！ / 249
- 不可思议的色彩减肥法(2)——分清真食欲与假食欲 / 250
- 不可思议的色彩减肥法(3)——神奇的蓝色减肥法 / 251
- 不可思议的色彩减肥法(4)——餐具颜色有讲究 / 252
- 不可思议的色彩减肥法(5)——卫生间的颜色大有讲究 / 252
- 换件衣服就显瘦(1)——黑色适合所有胖人吗 / 253
- 换件衣服就显瘦(2)——春季型人穿衣法 / 254
- 换件衣服就显瘦(3)——夏季型人穿衣法 / 254
- 换件衣服就显瘦(4)——秋季型人穿衣法 / 255
- 换件衣服就显瘦(5)——冬季型人穿衣法 / 255

第十章 生活可以随“心”所欲——生活中的心理学 / 257

轻松解决生活中的每一个难题——阿基米德与“酝酿效应” / 258

逆向思维可以收获神奇效果——“阿伦森效应” / 259

成为鼓舞自己和他人的心理大师——擅用“暗示效应” / 260

找到自己才能获得新生——认识“巴纳姆效应” / 261

如何让自己多一点耐性——警惕“半途效应” / 263

别让犹豫害死你——远离“布里丹毛驴效应” / 264

为什么生活仿佛越来越糟——让一切变得更糟的“不值得定律” / 265

不要让自己活得太累——擅用“蔡格尼克记忆效应” / 267

做生活的创意高手——警惕“定式效应” / 269

放下怨恨,才能拥抱最美好的生活——远离“海格力斯效应” / 270

没有自己的个性,又哪来独立美好的生活——赶走“毛毛虫效应” / 272

如何一步步地实现生活目标——解析“门槛效应” / 274

别把自己关在“笼子”里——“鸟笼效应”和“空花瓶效应” / 276

如何在危急时刻获得别人有效的帮助——改变“旁观者效应” / 277

避免“说者无心,听者有意”——“瀑布心理效应” / 278

休息是面对压力最明智的选择——“齐加尼克效应” / 279

第十一章 好玩又有趣的心理学——五花八门的心理学效应 / 281

什么时候进入股市会赚大钱——“热手效应” / 281

你知道自己在哪里吗——“苏东坡效应” / 282

脱离集体是最傻的做法——“安泰效应” / 283

为什么不吃药也能治好病——“安慰剂效应” / 284

每分钟都有一名笨蛋诞生——“巴霖效应” / 285

成功其实没有想象中那么难——“贝尔效应” / 285

用强刺激减弱小刺激——“贝勃规律” / 286

传播快乐,终结痛苦——“波纹效应” / 287

不可忽视的个性化市场空白——“长尾效应” / 287

“拆屋”与“开窗”哪个更容易接受——“拆屋效应” / 288

每个人都应该拥有的“成功阶梯”——“成败效应” / 289

- 如何让记忆持久“保鲜”——“重叠效应” / 290
- 为什么人们喜欢“随大流”——“从众效应” / 291
- 最好的钢要用最烈的火炼出来——“淬火效应” / 292
- 越成功的人越要否定自己——“达维多定律” / 293
- 为什么常说“好饭不怕晚”——“等待效应” / 294
- 一个游戏引发的血案——“多米诺骨牌效应” / 294
- 一只蝴蝶引发一场龙卷风——“蝴蝶效应” / 295
- 记忆也会做“选择题”吗——“范畴效应” / 296
- 路边的小石头也能卖到 50 万——“凡勃伦效应” / 297
- 从一人优秀到人人优秀——“共生效应” / 298
- “1+1+1”不一定等于“3”——“关系场效应” / 299
- 多从内在找原因，少从外在找理由——“过度理由效应” / 299
- 轻松拥有好记性——“环境效应” / 300
- 问世间情为何物——“罗密欧与朱丽叶效应” / 301
- 谁能移走泰山——“蚂蚁效应” / 302
- 为什么好的愈好，坏的愈坏——“马太效应” / 302
- 人人都爱看美女——“美女效应” / 304
- 越忘记越有记忆的动力——“免疫效应” / 304
- 为什么拍广告总喜欢找明星——“名人效应” / 305
- 听听音乐就能变聪明——“莫扎特效应” / 305
- 为什么越怕犯错越会犯错——“墨菲定律” / 306
- 20 世纪最大的秘密：人人都能成为天才——“摩西奶奶效应” / 307
- 别让最短的板限制了自己——“木桶法则” / 308
- 只交优秀的朋友——“泡菜效应” / 308
- 为什么初恋大多没有结果——“动物性本能” / 309
- 是真的爱了，还是为了爱而爱——青春期的“同调行为” / 309
- 为什么坐电梯时人的眼睛喜欢向上看——“私人空间” / 310
- 为什么女人衣橱里的衣服总是少一件——“配套效应” / 311
- 生于忧患，死于安乐——“青蛙效应” / 311
- 你怎么对别人，别人就会怎么对你——“态度效应” / 312