

内容更全面★方法更实用★讲解更生动

让你一本书读懂心理学

★白金★
典藏版
New★

每天学点 心理学

无论是衣食住行、为人处世，还是人际关系，心理学的影子无处不在

宋海峰◎编著



掌握心理学知识，可以透过纷繁复杂的表象，一眼认清事实的真相；可以先一步知晓他人的内心，从而看透对方。若想在竞争激烈复杂的社会中占有一席之地，除了必备的基本技能，掌握并利用人的心理达到目的，是成功的必备要素之一。

北方妇女儿童出版社

每天学点 心理学

无论是衣食住行、为人处世，还是人际关系，心理学的影子无处不在

宋海峰◎编著

常州大学图书馆
藏书章



版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点心理学/宋海峰编著. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2015. 1

ISBN 978-7-5385-8114-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 007818 号

每天学点心理学

MEITIAN XUEDIAN XINLIXUE

出版人 刘 刚

策 划 师晓晖

编 著 宋海峰

责任编辑 王天明

开 本 787mm×1125mm 1/10

印 张 60.8

字 数 920 千字

印 刷 北京一鑫印务有限责任公司

版 次 2015 年 1 月第 1 版

印 次 2015 年 1 月第 1 次印刷

出 版 北方妇女儿童出版社

发 行 北方妇女儿童出版社

地 址 长春市人民大街 4646 号

邮 编: 130021

电 话 总编办: 0431-85644803

发行科: 0431-85640624

定 价 78.00 元



前言

心理学是一门探索心灵奥秘，揭示人类自身心理现象的发生、发展和活动规律的科学，它的研究及适用范围涉及与人类密切相关的各个领域，如教育、医疗、军事、司法、管理等，对人的生活有着深远的影响。同时，对于个体而言，企业管理、工作学习、人际关系、恋爱婚姻等都需要了解人的心理，都离不开心理学。可以说，心理学与我们的生存乃至发展息息相关。

目前，心理学已经在许多领域形成了分支学科，涵盖了人类社会生活的方方面面。随着心理学的逐步发展，人们逐渐认识到心理学的应用范围越来越广，对人类生活所起的作用也越来越大，因此，掌握并能够应用一定的心理学知识在现代社会就显得尤为重要。鉴于此，我们编撰了这本《每天学点心理学》，旨在为读者提供轻松、高效地掌握心理学的方法，拥有幸福与成功。

每天学点心理学，可以洞悉人性，洞察人心。人具有多面性，在不同的时间、地点，面对不同的人、事、物，会有不同的表现；人性也并不可以一概而论，有美与丑之分。这就为我们的沟通与交往设置了重重障碍。但是人的思维方式、行事方法都是有章可循、具有一定的规律性的，这也正是心理学所研究的主要内容之一。因此，了解并掌握一定的心理学知识，就可以依据既定的心理活动规律，透过具有迷惑性的语言、行为等外在表象，洞悉人性，了解他人。洞悉人性，才能掌握人性的弱点与优点，找到通往成功的捷径。

每天学点心理学，可以圆通处世，知晓方圆。很多人之所以一辈子碌碌无为，原因在于其不明白怎样做人做事。会做人、会做事才能圆通处世，圆润为人。美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”人是社会性的动物，同他人的合作与竞争几乎构成了人类生活的全部。了解并掌握心理学知识，能够提高人际交往的能力，更好地同上司、下属、客户、家人及朋友进行良好沟通。先知后行，才能把握先机。

每天学点心理学，可以识破诡计，掌控他人。在这个波谲云诡的时代，斗勇是低等的争斗，斗智是高端的竞争，若想在竞争激烈复杂的社会中占有一席之地，除了必备的基本技能，掌握并利用人的心理达到目的，是成功的必备要素之一。“有人的地方就有心理”，掌握了心理学知识，可以透过纷繁复杂的表象，一眼认清事实的真相；可以先一步知晓他人的内心，从而掌控对方。知己知彼，才能百战不殆。

这本《每天学点心理学》共分五篇，分别为“迎头撞上心理学”、“心理学的诡计”、“心理操控术”、“最有用的经典心理学定律”和“色彩心理学”。全书内容丰富全面，技巧实用，可读性强，以理论联系实际，以事例为佐证，贴近现实生活，循序渐进地介绍了心



理学的基本知识及其在生活中各个方面的应用，教你识破并学会应对各种心理学诡计，洞悉人性，趋利避险，精明生存；掌握快速透视对方内心、迅速赢得他人喜欢、获取对方信任和赞同、让他人心甘情愿帮忙的心理操控术。同时，书中介绍了最有用的经典心理学定律，让你打破思维定式，走出竞争困境，学会利用心理力量赢得幸福与成功；色彩心理学将带你走进色彩的世界，认识色彩与心理学的神秘联系，透过色彩斑斓的表象认识周围的世界并看透背后的真实。

日常生活中的许多现象背后都包含着心理学规律，只是我们没有注意到罢了。阅读本书，你将可以利用心理学知识及技巧，看清看透他人，解决生活中出现的各种问题，轻松驾驭生活，从而拥有健康的身心、和谐的家庭、满意的工作、圆满的人际关系、完美的心态和幸福的生活，让你具有超强的心理掌控能力，能够掌控工作，掌控生活，掌控人生，最终成就梦想，拥有幸福。



目 录

第一篇 迎头撞上心理学

第一章 “眼见为实,耳听为虚”——感觉	(2)
寒冬,“冻死了”为何会脱口而出	(2)
将世界尽收眼底	(3)
水墨画中为何出现“皎洁”的月亮	(4)
音乐为何成为人类通用的语言	(5)
冷热、香臭及疼痛之感何来	(7)
当感觉被剥夺时,人类会怎样	(8)
“珍珠翡翠白玉汤”为何变了味	(9)
第二章 障眼法总能瞒天过海——知觉	(11)
拇指竟能遮住帝国大厦	(11)
魔术为什么能“欺骗”观众的眼睛	(12)
同一幅画,是人头还是花瓶	(13)
B 或 13,答案因你的理解而不同	(14)
脑海为何先聚焦事物“整体”	(15)
“左看右看上看下看”都一样	(17)
戴上棱镜后还能确认目标吗	(18)
一斤棉花与一斤铁哪个更重	(18)
第三章 “虚”与“实”究竟有多远——意识和注意	(20)
心理学的鸡尾酒会现象	(20)
为什么不少女性都爱“灰太狼”	(21)
为何会“视而不见,听而不闻”	(22)
德国间谍现形记	(23)
范伟为什么被“忽悠”瘸了	(25)
深不可测的海底冰山——潜意识	(26)
梦是妻子,睡眠是丈夫	(27)
弗洛伊德帮你解梦	(29)
做梦会影响休息吗	(30)
舒舒服服地“睡”吧	(31)
你能一手画方一手画圆吗	(33)



第四章 从“似曾相识”到“我记得你”——记忆	(34)
我们是怎么记住事物的	(34)
为什么看得清,却记不住	(36)
打完电话就把刚才的号码忘了	(37)
有“永恒的记忆”吗	(39)
不要等墙倒塌了再来造墙	(40)
记忆中的“虎头豹尾”现象	(43)
如何让记忆更有效	(44)
第五章 “你为什么要这样做”——动机与行为	(46)
家有娇妻,男人为什么还要偷腥	(46)
徐悲鸿为何在买画时赞画	(47)
五个玩牌的小孩为何心思各异	(49)
为何饥肠辘辘时难以自我实现	(50)
一心想考好成绩却偏偏发挥失常	(51)
抢得火把的山匪为何没有走出山洞	(52)
第六章 “冲动是魔鬼”——情绪和情感	(54)
喜怒哀乐是怎么一回事	(54)
为什么董方卓“得罪”了克劳琛	(55)
“情绪”是“需要”能否满足的晴雨表	(56)
情绪的“风情万种”:心境、激情、应激	(57)
短暂的情绪 vs 持久的情感	(59)
表情是情绪的指南针	(60)
凶手为何被“法液”吓死	(62)
第七章 “智者千虑必有一失,愚者千虑必有一得”——智力	(63)
警车鸣笛寻找受伤的老太太	(63)
人会越来越聪明吗	(65)
由大器晚成的马援说起	(66)
高智商就一定有能力吗	(68)
第八章 江山易改,本性难移——人格	(69)
“你怎么总是这样!”	(69)
人格是天生的还是后天形成的	(70)
不同的人,不同的气质	(71)
性格与体型是否有联系	(73)
人心如面,各不相同	(73)
性格是生命的“导向仪”	(74)
人的性格可以改变吗	(76)



第九章 别留下我一个人——人类的社会性	(77)
“人肉搜索”的背后	(77)
人类为何害怕孤独	(78)
我们为什么喜欢“随大溜”	(79)
发人深省的米尔格拉姆实验	(81)
洪川大师的“神品”是怎样诞生的	(83)
从“三个和尚没水喝”说起	(85)
面对呼救,为何人们会坐视不管	(85)

第二篇 心理学的诡计

第一章 洞悉人性,拿捏分寸	(90)
对方再谦虚,也不要过分表现自我	(90)
讨人喜欢的吹捧,既要捧得响又要捧得恰当	(91)
活用谎言,让对方乐于同你交流	(93)
用真诚掩盖你的不诚实,让他全然接受你	(94)
你可保守他的秘密,但莫让他保守你的秘密	(95)
找出对方弱点来,牵着他的鼻子走	(97)
以诚动人,抓住他人心	(99)
被逼入墙角的兔子也会咬人,得理时要让他三分	(100)
展现自信的风采,给对方一颗定心丸	(101)
率先化干戈为玉帛,敌对的他也会成朋友	(102)
尽量让对方多说,自己才能获得更多信息	(103)
第二章 以心交心,互惠互利	(104)
如果能被对方需要,你也会变重要	(104)
激起“心理共鸣”,让他感觉帮你像在帮自己	(106)
让合作者生活得更好,你也能更好地生活	(107)
帮别人的同时,也是在帮自己	(109)
不报复对方,也是在为自己开路	(110)
如果你有用,别怕被利用	(111)
告诉他“你很重要”,回报定比器重多	(112)
冷庙多烧香,临急才有佛脚抱	(113)
主动吃亏,让对方不得不还以人情	(114)
第三章 将心比心,换位思考	(115)
想钓到鱼,就要像鱼一样思考	(115)
让他知道你了解他、包容他,合作更容易	(116)
不揭对方伤疤,他不痛你也好过	(118)
看住对方的面子,等于守住彼此的融洽关系	(119)



站在对方立场说话,他才容易听你的话	(120)
说话多给对方“同感”的理解,更能打动其心	(121)
站在上司的立场想问题,站在自己的立场办事情	(122)
诙谐对待他人的错误,他过得去你也过得去	(123)
 第四章 以心治心,掌控主动	(124)
欲震慑“猴”,就在其面前杀“鸡”	(124)
“激励”让他多干活,“赞赏”让他积极干活	(125)
不该仁义时,就要对他凶狠	(127)
抓住他的把柄,让其受制于你	(128)
单刀直入,开门见山直逼其要害	(129)
将欲擒之,先予纵之	(130)
实现野心要“名正言顺”,让他无话可说	(131)
巧拉家常,让他不厌恶你的“管理”	(132)
收放结合,才能把对方牢牢制住	(133)
慑其精神,让他不得不屈服	(135)
恭维说得不动声色,将对方“捧”服	(136)
实施“苦肉计”,将狡猾的他制服	(137)
刀藏于笑,将其杀于无形之中	(138)
 第五章 以心攻心,斗智斗勇	(139)
要赢,先在勇气上压倒对方	(139)
绵里藏针,柔中带刚	(140)
故意透露虚假信息,蒙蔽对方	(141)
离间,不用硬攻也能削弱对手实力	(142)
欲摘鲜花,先从绿叶开始	(143)
辩论中先发制人,争取主动权	(145)
反其道而行,让对方的努力等于零	(146)
顺着毛摸,投其所好捕获之	(147)
“上屋抽梯”,将他彻底打败	(149)
以己之长,攻人之短	(150)
瞄准对方关键点,以一点击溃其全部	(150)
 第六章 以心赢心,以力借力	(152)
“寄生”于人,成长加速	(152)
积极主动地“攀龙附凤”,让贵人扶你平步青云	(153)
巧转关系,借能人自己办好棘手之事	(154)
乾坤大挪移,化他人之力为我所用	(156)
鸡鸣狗盗,小人物也能救命	(157)
以静制动,让诤友充当自己的镜子	(158)



圆滑维系“中间人”，迅速扩充人脉	(159)
请将不如激将，激将不如逼将	(160)
暴露脆弱面，让支柱性朋友帮你告别悲伤	(162)
得人心者得天下：以宽容仁德大展宏图	(163)
第七章 以退为进，韬光养晦	(164)
闭上生气的嘴，张开争气的眼	(164)
忍对方一时之气，为自己换来有利局势	(165)
不轻易暴露“野心”，才更容易将其实现	(166)
成全对方好胜心，保全自己	(167)
欲进两步，先退一步	(168)
以自己小失让对方，日后会有大收获	(169)
心怀大计，要装疯卖傻为自己蓄势	(170)
弱势时打张情感牌，更易被对方认可	(171)
掩藏真正意图，才能得到想要的一切	(172)
谋晦避祸，在小事上做文章	(173)
留得青山在，不怕没柴烧	(174)
利用投降策略，把劣势转化为力量	(175)
退避三舍，后发制人	(176)
第八章 嘴上巧用劲，脚下便有路	(177)
矛盾时给对方台阶，也是给自己台阶	(177)
如果对方经验老到，恩威并施说服更快	(178)
巧借比喻，无须明指也能将对方说服	(180)
调节冲突，抬高一方让其主动退出	(181)
情趣诱导法，让对方一点点上钩	(182)
话不投机时，不想尴尬快转弯	(184)
“意见”变“建议”，领导爱听你才好办事	(186)
将错就错，摆脱窘境顺势取胜	(188)
给批评裹件“糖衣”，让他在甜蜜中改过	(190)
论辩中巧设圈套，让对方主动入瓮	(191)
第九章 知晓方圆，精明生存	(192)
会绕圈子才能左右逢源	(192)
迂回出击，主动给自己创造契机	(193)
未出头时，要能而有度	(195)
夹缝中生存，对谁都要等距离交往	(196)
如果对方很刚硬，你可运用柔的策略	(196)
拉拢他，需要时就软硬兼施、厚黑并用	(198)
无论对方是何类人，一定记住“过犹不及”	(199)



形势不利时,要学会虚与委蛇	(200)
辉煌时转身,保命亦留名	(201)
复杂争夺之中,可抹黑自己以避免	(203)
你可以比上司聪明,但莫让上司知道你比他聪明	(204)
说出来的永远都要少于需要说的	(205)

第十章 创变通达,趋利避险	(207)
人舍你取,“垃圾”可能变“珍宝”	(207)
遭受恶意诬陷,激烈反驳不如冷静灵活应对	(208)
听懂对方的场面话,说好自己的场面话	(209)
长袖时善舞,多钱时善贾	(211)
脚踏两只船,总有一可落脚	(212)
正面难入手时,就从侧面出击	(213)
施计弄巧,无条件时创造条件	(214)
临危不乱,以“诈”赢得生机	(215)
发现对方缝隙赶快下手,让其不攻自破	(216)
必要时候,与狼共舞	(217)

第三篇 心理操控术

第一章 快速透视对方内心的心理操控术	(220)
服装,让你最直观地了解对方	(220)
眼睛是心灵的窗口	(221)
表情正是其内心无言的表达	(222)
说话的过程,是他向你传达心声的过程	(223)
手势指引你走进对方内心	(225)
瞄一眼签名,摸清对方的大体性情	(229)
从坐姿洞悉对方心理动向	(230)
站姿,透视对方个性的有效途径	(233)
走姿,脚下流露的心灵语言	(236)
从兴趣爱好掀开他的底牌	(239)
根据习惯动作洞察对方心理	(242)
言谈中诱导对方暴露真心	(244)
不要让对方发觉你已读懂他的心	(245)
第二章 让对方开始喜欢你的心理操控术	(246)
想别人喜欢你,先去喜欢别人	(246)
第一印象塑造好,便可在对方心中建立深刻印象	(248)
精彩地说出你的名字,给人留下深刻印象	(248)
把握好开始五分钟攀谈,以后交流自然顺畅	(250)



让对方喜欢你,一切应从友善开始	(251)
微笑,赢得他人好感的法宝	(252)
适时附和,更容易讨对方欢心	(253)
用好“您”字,会让你更受欢迎	(255)
让对方做主角,他一定喜欢与你交流	(256)
到什么山头唱什么歌,不同人要区别对待	(256)
 第三章 磁铁般吸引别人的心理操控术	(258)
美丽比一封介绍信更具有推荐力	(258)
热情友善的称赞是获得友谊的最好方式	(259)
“远亲不如近邻”,离他近更容易被关注	(260)
用小错误点缀自己,你会更具吸引力	(261)
吸引他最直接的方法:关键时刻拉他一把	(262)
让对方占点便宜,他会在心里记住你	(262)
用“流行语”增加你的语言魅力	(263)
反复暗示,让他对你加深印象	(265)
制造戏剧性,与众不同地吸引对方注意	(267)
渲染氛围,增强对他的吸引力	(268)
 第四章 打开对方心扉的心理操控术	(269)
巧说第一句话,陌生人也能一见如故	(269)
熟记名字,更容易抓住他的心	(270)
“我们”常挂嘴边,消除对方陌生感	(272)
用细微动作可以拉近与陌生人的距离	(272)
别出心裁称赞他人,增进彼此好感	(273)
适当“自我暴露”能加深亲密度	(274)
幽默,让对方更加向你靠近	(276)
运用认同术是达成共识的有效方法	(277)
表达你的好感,让对方也有好感	(278)
激发对方的情绪,让他滔滔不绝	(279)
来点儿社交技巧,增进彼此感情	(279)
 第五章 获取对方信任的心理操控术	(281)
层层释疑,让对方放下心理包袱	(281)
赢得信任,设身处地为对方着想	(282)
用好态度打消对方疑心,让他知道你可信	(283)
把“他应该知道”的事详细告诉他,消除不信任感	(284)
说话要抓住能够表示诚意的时机	(284)
学会推销自己,让他知道你重要	(285)
恪守信用能赢得对方长久信赖	(286)



泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧	(287)
第六章 令对方赞同的心理操控术	(289)
抓住对方的心理,把话说到点子上	(289)
利用人们的逆反心理来说话	(289)
用富有热情和感染力的语言影响对方	(290)
避免争论,绕过矛盾	(291)
顺言逆意归谬法,让强势的他也点头	(293)
用商量的口吻向对方提建议,柔中取胜	(294)
正话反说,指桑骂槐	(295)
必要时刻,向对方适当提出挑战	(295)
巧妙提问,让对方只能答“是”	(297)
容忍对方的反感,让他不再反感	(298)
直接明了,一语中的	(299)
让对方觉得那是他的主意	(300)
第七章 操纵他人行为的心理操控术	(302)
“乐道人之善”,悦纳他人的第一步	(302)
互惠,让他知道这样做对自己也有利	(303)
从思路开始,让别人追随你的思想	(304)
改变他,先迎合他的自尊心	(305)
从对方立场考虑问题,让他自然改变	(306)
布下“最后通牒”的陷阱,让他不得不屈服	(307)
用“我错了”,让他人心悦诚服接受批评	(308)
多用“所以”少用“但是”,对方易接受你的谈判	(309)
吹毛求疵,让对方让步的“常规武器”	(310)
发挥“独立性”魅力,让别人永远依赖你	(311)
第八章 让对方心甘情愿帮忙的心理操控术	(312)
外表是打动对方最直观的方式	(312)
让你的眼神温柔起来,给他一种美好感觉	(314)
满足对方心理是求其办事最好的铺垫	(315)
让自己看起来像个老板,他会觉得为你办事踏实	(316)
以礼相待,多用敬语好求人	(318)
不吝惜恭维的话,让对方不忍不帮忙	(318)
适当转移话题,调动对方的谈兴	(319)
反复催问,不给对方拖延之机	(321)
“理直气壮”的理由对方更容易接受	(322)
不好意思直接开口求人,可借他人之口	(323)
激起对方同情心,打动他易成事	(324)

没话的时候要找话说,制造融洽氛围	(325)
求人办事,最好找对方心情好的时候	(326)
对症下药,礼送对了好办事	(327)
事后不要过河拆桥,为下次办事铺好路	(328)
第九章 让他人欣然接受“拒绝”的心理操控术	(329)
拖延、淡化,不伤其自尊地将其拒绝	(329)
先承后转,让对方在宽慰中接受拒绝	(330)
友善地说“不”,和和气气将其拒绝	(330)
通过暗示,巧妙说“不”	(332)
先说让对方高兴的话题,再过渡到拒绝	(332)
艺术地下逐客令,让其自动退门而归	(333)
巧踢“回旋球”,利用对方的话来拒绝他	(335)
顾及对方尊严,让他有面子地被拒绝	(336)
贬低自己,降低对方期望值顺势将其拒绝	(337)
找个人替你说“不”,不伤大家感情	(338)
第十章 办公室中的心理操控术	(339)
应对面试官,要根据其性格特点从容施策	(339)
听懂面试官的“话外音”,顺水推舟表现自己	(340)
面试中要根据不同提问进退自如	(340)
把你的功劳让给上司,上司会对你奖励更多	(341)
不争小利、夸大困难,向上司邀功请赏不会遭反感	(342)
职场“亡羊”,就要技巧地“补牢”	(343)
把上司的想法看在眼里,妥善进退	(345)
拉拢“关键”同事,使其在领导面前替你说话	(346)
主动承认劣势,将其转化为领导喜欢的优势	(346)
读懂不同类型的同事,才能制造融洽气氛	(347)
同事争功,用不伤和气的的方式捍卫自己	(349)
赢得同事好感四法宝:自然、关怀、宽容、大方	(350)
识破口是心非的同事,为自己减少隐患	(351)
化解同事敌意,要积极主动和好	(352)
对待难相处的下属,要因势利导	(353)
批评下属要“看人下菜碟”	(354)
宽容对待下属的过失,对方更愿意被你领导	(354)
掌控能力比自己强的下属:一用、二管、三养	(355)
第十一章 操纵男女情感的心理操控术	(356)
识破“男子汉”硬壳下的那颗脆弱之心	(356)
从男人的场面话里听“门道”	(357)



学名人示爱,让她不自禁地心动	(358)
爱要开口,锁住芳心	(360)
利用“异性效应”,让男人“听话”	(361)
揣摩男人心思,把话说进“心窝”	(361)
抓住说话线索,同陌生男人成为朋友	(362)
温柔,女人智取男人的最好方法	(363)
对付想当英雄的男人,你就要小鸟依人	(364)
“女为悦己者容”的背后	(365)
想让女人动情,千万别提“丑”字	(366)
倾听,男人了解女人的必修课	(367)
听懂女人话外音,不做她眼中的“木头”	(368)
掌握女人言谈的韵律,才能赢得芳心	(369)
女人冷时,你就要猛攻	(370)
爱到深处,不妨“趁火打劫”	(371)
第十二章 操纵难对付人的心理操控术	(372)
操纵心高气傲者:赞美向左,设难题向右	(372)
操纵爱慕虚荣者:信赖、赞颂	(373)
操纵贪小便宜者:潜移默化地感化	(374)
操纵难缠者:“不屑”或“反击”	(375)
操纵深藏不露者:静观其变,区别对待	(376)
操纵性格内向者:迎合对方心理	(376)
操纵性情孤僻者:动之以情	(377)
操纵脾气急躁者:宽容忍让	(378)
操纵尖酸刻薄者:有原则地宽厚相待	(379)
操纵心胸狭窄者:大度忍让	(380)
操纵搬弄是非者:坦荡相对,保持距离	(381)
操纵愤世嫉俗者:心平气和,积极帮助	(382)
操纵唯我独尊者:留面子是最好的尊重	(382)
操纵自己不喜欢者:求同、彰优	(383)
第十三章 自我心理操控术	(385)
悦纳自我的战术	(385)
塑造自信的战术	(387)
使自己保持进取的战术	(389)
消融紧张的战术	(390)
消除坏心情的战术	(391)
缓解压力的战术	(394)
控制情绪的战术	(395)
防止冲动的战术	(396)



恢复斗志的战术	(397)
---------------	-------

第四篇 最有用的经典心理学定律

第一章 思维定式:看透自己和他人	(400)
光环效应:我们心中都有一顶“光环”	(400)
不值得定律:心态决定选择	(401)
权威效应:我们为何更相信权威人士	(403)
跳蚤效应:目标成就人生	(405)
第二章 情绪:心情的颜色决定世界的颜色	(406)
情绪定律:情绪影响一切	(406)
情感宣泄定律:情感,需要一个宣泄的窗口	(408)
罗密欧与朱丽叶效应:“禁果”更有吸引力	(410)
情绪转移定律:坏情绪会传染	(411)
第三章 高效:简单是种大智慧	(413)
艾森豪威尔法则:分清主次,才能高效率	(413)
木桶定律:“短板”才是关键	(415)
奥卡姆剃刀定律:化繁为简,把握关键	(417)
酝酿效应:解决难题,顿悟是个好方法	(419)
相关定律:殊途同归	(421)
第四章 博弈:一场心智的较量	(423)
波特法则:独特的定位造就独特的成功	(423)
零和游戏定律:“大家好才是真的好”	(424)
权变理论:让计划跟着变化走	(427)
达维多定律:捷足者先登	(429)
枪手博弈:适者生存	(430)
第五章 成功:鱼和熊掌不可兼得	(432)
手表定律:一个目标就是最好的目标	(432)
马蝇效应:前进需要不断地激励	(434)
墨菲定律:成功要会与错误共生	(437)
瓦拉赫效应:要懂得经营自己的长处	(439)
第六章 人际交往:打好“征服人心”这张牌	(441)
首因效应:“印象”也是先入为主	(441)
刺猬法则:“距离产生美”	(443)
投射效应:“以小人之心,度君子之腹”	(445)



刻板效应:小心记忆中的刻板阻断人脉	(447)
得寸进尺效应:步步为营,登入对方心境	(449)
第七章 职场:走出竞争困境	(451)
路径依赖法则:职场,第一步决定成败	(451)
蘑菇定律:初涉职场,成蝶需先破茧	(454)
青蛙法则:居安思危才能永远前进	(456)
自信心定律:点亮自信明灯,秀出你的精彩	(458)
第八章 管理:管理就是管人性	(461)
破窗效应:小问题,大影响	(461)
雷尼尔效应:管“人”就要以“人”为本	(463)
二八法则:20%的核心部分是制胜关键	(465)
彼得原理:晋升不是爬不完的梯子	(467)
华盛顿合作定律:合作不当, $1+1<2$	(469)
酒与污水定律:“一条鱼腥一锅汤”	(471)
第九章 商业:商品背后的心理力量	(473)
蝴蝶效应:“微小”部分成就高营业额	(473)
250 定律:每一位顾客都是上帝	(475)
凡勃伦效应:消费=炫耀?	(477)
名人效应:商品沾名人光会卖得更好	(479)
沉锚效应:竞争对手可以为你加价	(480)
第十章 投资:对智慧和胆量的挑战	(482)
马太效应:钱可以生钱	(482)
多米诺效应:别让一次失败套走你的全部	(484)
从众效应:想赚钱,不能盲目无主见	(486)
鳄鱼法则:放弃有时是明智的选择	(488)
第十一章 爱情:吸引力决定一切	(490)
吸引力法则:爱是心灵的召唤	(490)
麦穗理论:适合的,才是最好的	(492)
布里丹毛驴效应:优柔寡断会让爱越走越远	(494)
互补定律:互补,让彼此更有吸引力	(496)
第十二章 教育:天才都是培养出来的	(498)
期望定律:每个孩子都可能成为天才	(498)
厚脸皮定律:孩子也需要“面子”	(500)
蔡加尼克效应:半途而止的讲解更有效	(502)