

内容更全面 方法更实用 讲解更生动

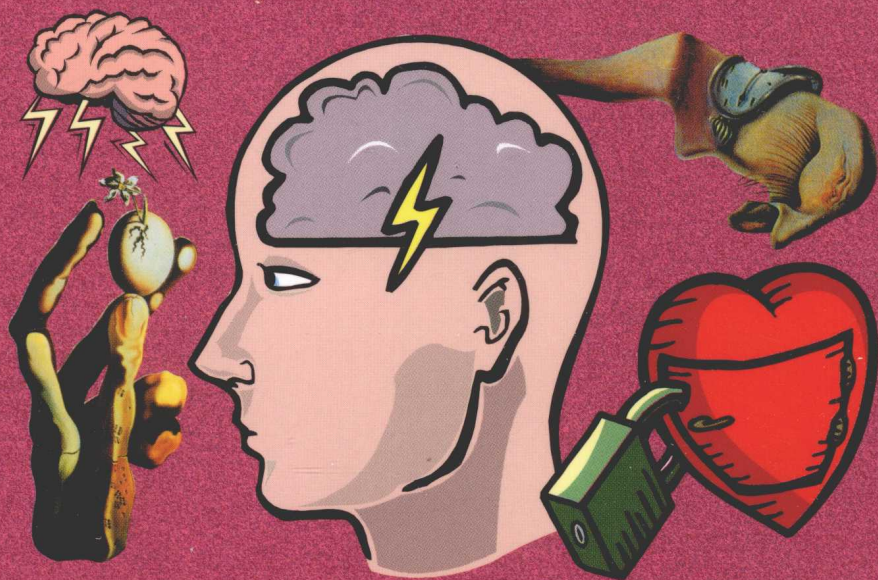
超值白金版

29.80

一本书读通心理学

每天学点 心理学 大全集

春之霖 黄薇 编著



每天学点心理学的诡计,可以隐藏自己,透视他人,利用心理策略左右逢源,赢得成功;每天学点心理操控术,可以驾驭人心,支配他人,成为幕后的高手、最大的赢家;每天学点心理学定律,可以洞悉人性,抢占先机,找到一条通往卓越的捷径;每天学点色彩心理学,可以了解不可思议的色彩魔力,于不知不觉间影响他人。

中国华侨出版社

内容更全面 方法更实用 讲解更生动

每天学点 心理学

大全集

春之霖 黄 薇 编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

每天学点心理学大全集 / 春之霖, 黄薇编著. —北京: 中国华侨出版社, 2010.5

ISBN 978-7-5113-0386-8

I. ①每… II. ①春…②黄… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 075653 号

每天学点心理学大全集

编 著: 春之霖 黄 薇

责任编辑: 文 臣

封面设计: 李卫锋

文字编辑: 袭村野

美术编辑: 盛小云

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 58 字数: 1090 千字

印 刷: 北京中印联印务有限公司

版 次: 2010年6月第1版 2010年6月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-0386-8

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编: 100029

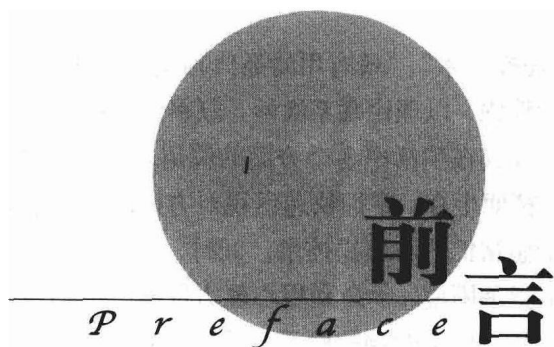
法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言

P r e f a c e

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《每天学点心理学大全集》，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，原因就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。

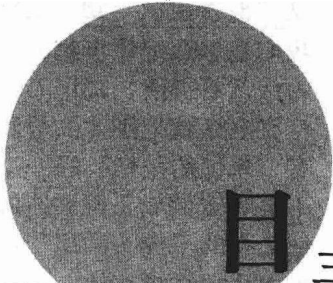
这本《每天学点心理学大全集》共分五篇，分别为“迎头撞上心理学”、“心理学的诡计”、



“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。





C o n t e n t s 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

寒冬，“冻死了”为何会脱口而出	3
将世界尽收眼底	4
水墨画中为何出现“皎洁”的月亮	5
音乐为何成为人类通用的语言	6
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

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	16
戴上棱镜后还能确认目标吗	17
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

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	24
深不可测的海底冰山——潜意识	25
梦是妻子，睡眠是丈夫	27
弗洛伊德帮你解梦	28
做梦会影响休息吗	29
舒舒服服地“睡”吧	30
你能一手画方一手画圆吗	31



第四章 从“似曾相识”到“我记得你”——记忆

我们是怎么记住事物的	33
为什么看得清，却记不住	34
打完电话就把刚才的号码忘了	36
有“永恒的记忆”吗	37
不要等墙倒塌了再来造墙	38
记忆中的“虎头豹尾”现象	40
如何让记忆更有效	41

第五章 “你为什么要这样做”——动机与行为

家有娇妻，男人为什么还要偷腥	44
徐悲鸿为何在买画时赞画	45
五个玩牌的小孩为何心思各异	46
为何饥肠辘辘时难以自我实现	47
一心想考好成绩却偏偏发挥失常	48
抢得火把的山匪为何没有走出山洞	49

第六章 “冲动是魔鬼”——情绪和情感

喜怒哀乐是怎么一回事	51
为什么董方卓“得罪”了克劳琛	52
“情绪”是“需要”能否满足的晴雨表	53
情绪的“风情万种”：心境、激情、应激	53
短暂的情绪 vs 持久的情感	56
表情是情绪的指南针	56
凶手为何被“法液”吓死	58

第七章 “智者千虑必有一失，愚者千虑必有一得”——智力

警车鸣笛寻找受伤的老太太	60
人会越来越聪明吗	61
由大器晚成的马援说起	62
高智商就一定有能力吗	64

第八章 江山易改，本性难移——人格

“你怎么总是这样！”	66
人格是天生的还是后天形成的	67
不同的人，不同的气质	68
性格与体型是否有联系	69
人心如面，各不相同	70
性格是生命的“导向仪”	71
人的性格可以改变吗	72

第九章 别留下我一个人——人类的社会性

“人肉搜索”的背后	74
人类为何害怕孤独	75
我们为什么喜欢“随大溜”	76
发人深省的米尔格拉姆实验	77
洪川大师的“神品”是怎样诞生的	79
从“三个和尚没水喝”说起	80

面对呼救，为何人们会坐视不管	81
----------------------	----

第二篇 心理学的诡计

第一章 洞悉人性，拿捏分寸

对方再谦虚，也不要过分表现自我	85
讨人喜欢的吹捧，既要捧得响又要捧得恰当	86
活用谎言，让对方乐于同你交流	88
用真诚掩盖你的不诚实，让他全然接受你	89
你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密	90
找出对方弱点来，牵着他的鼻子走	91
以诚动人，抓住他人心理	93
被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分	94
展现自信的风采，给对方一颗定心丸	95
率先化干戈为玉帛，敌对的他也会成朋友	96
尽量让对方多说，自己才能获得更多信息	97

第二章 以心交心，互惠互利

如果能被对方需要，你也会变重要	99
激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己	100
让合作者生活得更好，你也能更好地生活	101
帮别人的同时，也是在帮自己	103
不报复对方，也是在为自己开路	104
如果你有用，别怕被利用	105
告诉他“你很重要”，回报定比器重多	106
冷庙多烧香，临急才有佛脚抱	107
主动吃亏，让对方不得不还以人情	108

第三章 将心比心，换位思考

想钓到鱼，就要像鱼一样思考	110
让他知道你了解他、包容他，合作更容易	111
不揭对方伤疤，他不痛你也好过	112
看住对方的面子，等于守住彼此的融洽关系	113
站在对方立场说话，他才容易听你的话	114
说话多给对方“同感”的理解，更能打动其心	115
站在上司的立场想问题，站在自己的立场办事情	116
诙谐对待他人的错误，他过得去你也过得去	117

第四章 以心治心，掌控主动

欲震慑“猴”，就在其面前杀“鸡”	118
“激励”让他多干活，“赞赏”让他积极干活	119
不该仁义时，就要对他凶狠	120
抓住他的把柄，让其受制于你	121
单刀直入，开门见山直逼其要害	122
将欲擒之，先予纵之	123
实现野心要“名正言顺”，让他无话可说	124



巧拉家常，让他不厌恶你的“管理”	125
收放结合，才能把对方牢牢制住	126
慑其精神，让他不得不屈服	127
恭维说得不动声色，将对方“捧”服	128
实施“苦肉计”，将狡猾的他制服	130
刀藏于笑，将其杀于无形之中	131

第五章 以心攻心，斗智斗勇

要赢，先在勇气上压倒对方	133
绵里藏针，柔中带刚	134
故意透露虚假信息，蒙蔽对方	135
离间，不用硬攻也能削弱对手实力	136
欲摘鲜花，先从绿叶开始	136
辩论中先发制人，争取主动权	138
反其道而行，让对方的努力等于零	139
顺着毛摸，投其所好掳获之	140
“上屋抽梯”，将他彻底打败	141
以己之长，攻人之短	142
瞄准对方关键点，以一点击溃其全部	143

第六章 以心赢心，以力借力

“寄生”于人，成长加速	145
积极主动地“攀龙附凤”，让贵人扶你平步青云	146
巧转关系，借能人为自己办好棘手之事	147
乾坤大挪移，化他人之力为我所用	148
鸡鸣狗盗，小人物也能救命	150
以静制动，让诤友充当自己的镜子	150
圆滑维系“中间人”，迅速扩充人脉	152
请将不如激将，激将不如逼将	153
暴露脆弱面，让支柱性朋友帮你告别悲伤	154
得人心者得天下：以宽容仁德大展宏图	155

第七章 以退为进，韬光养晦

闭上生气的嘴，张开争气的眼	157
忍对方一时之气，为自己换来有利局势	158
不轻易暴露“野心”，才更容易将其实现	159
成全对方好胜心，保全自己	160
欲进两步，先退一步	161
以自己小失让对方，日后会有大收获	162
心怀大计，要装疯卖傻为自己蓄势	162
弱势时打张情感牌，更易被对方认可	163
掩藏真正意图，才能得到想要的一切	164
谋晦避祸，在小事上做文章	165
留得青山在，不怕没柴烧	166
利用投降策略，把劣势转化为力量	167
退避三舍，后发制人	168

第八章 嘴上巧用劲，脚下便有路

矛盾时给对方台阶，也是给自己台阶	170
如果对方经验老到，恩威并施说服更快	171
巧借比喻，无须明指也能将对方说服	172
调节冲突，抬高一方让其主动退出	174
情趣诱导法，让对方一点点上钩	174
话不投机时，不想尴尬快转弯	176
“意见”变“建议”，领导爱听你才好办事	177
将错就错，摆脱窘境顺势取胜	180
给批评裹件“糖衣”，让他在甜蜜中改过	181
论辩中巧设圈套，让对方主动入瓮	183

第九章 知晓方圆，精明生存

会绕圈子才能左右逢源	184
迂回出击，主动给自己创造契机	185
未出头时，要能而有度	186
夹缝中生存，对谁都要等距离交往	187
如果对方很刚硬，你可运用柔的策略	188
拉拢他，需要时就软硬兼施、厚黑并用	189
无论对方是何类人，一定记住“过犹不及”	190
形势不利时，要学会虚与委蛇	191
辉煌时转身，保命亦留名	192
复杂争夺之中，可抹黑自己以避险	193
你可以比上司聪明，但莫让上司知道你比他聪明	194
说出来的永远都要少于需要说的	195

第十章 创变通达，趋利避险

人舍你取，“垃圾”可能变“珍宝”	198
遭受恶意诬陷，激烈反驳不如冷静灵活应对	199
听懂对方的场面话，说好自己的场面话	200
长袖时善舞，多钱时善贾	201
脚踏两只船，总有其一可落脚	202
正面难入手时，就从侧面出击	203
施计弄巧，无条件时创造条件	204
临危不乱，以“诈”赢得生机	205
发现对方缝隙赶快下手，让其不攻自破	206
必要时候，与狼共舞	207

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**

服装，让你最直观地了解对方	211
眼睛是心灵的窗口	212
表情正是其内心无言的表达	213
说话的过程，是他向你传达心声的过程	214



手势指引你走进对方内心	215
瞄一眼签名, 摸清对方的大体性情	219
从坐姿洞悉对方心理动向	220
站姿, 透视对方个性的有效途径	223
走姿, 脚下流露的心灵语言	225
从兴趣爱好掀开他的底牌	228
根据习惯动作洞察对方心理	230
言谈中诱导对方暴露真心	232
不要让对方发觉你已读懂他的心	233

第二章 让对方开始喜欢你的心理操控术

想别人喜欢你, 先去喜欢别人	235
第一印象塑造好, 便可在对方心中建立深刻印象	236
精彩地说出你的名字, 给人留下深刻印象	237
把握好开始五分钟攀谈, 以后交流自然顺畅	238
让对方喜欢你, 一切应从友善开始	239
微笑, 赢得他人好感的法宝	240
适时附和, 更容易讨对方欢心	241
用好“您”字, 会让你更受欢迎	242
让对方做主角, 他一定喜欢与你交流	243
到什么山头唱什么歌, 不同人要区别对待	244

第三章 磁铁般吸引别人的心理操控术

美丽比一封介绍信更具有推荐力	246
热情友善的称赞是获得友谊的最好方式	247
“远亲不如近邻”, 离他近更容易被关注	247
用小错误点缀自己, 你会更具吸引力	248
吸引他最直接的方法: 关键时刻拉他一把	249
让对方占点便宜, 他会在心里记住你	250
用“流行语”增加你的语言魅力	251
反复暗示, 让他对你加深印象	252
制造戏剧性, 与众不同地吸引对方注意	254
渲染氛围, 增强对他的吸引力	255

第四章 打开对方心扉的心理操控术

巧说第一句话, 陌生人也能一见如故	256
熟记名字, 更容易抓住他的心	257
“我们”常挂嘴边, 消除对方陌生感	258
用细微动作可以拉近与陌生人的距离	259
别出心裁称赞他人, 增进彼此好感	260
适当“自我暴露”能加深亲密度	261
幽默, 让对方更加向你靠近	262
运用认同术是达成共识的有效方法	263
表达你的好感, 让对方也有好感	264
激发对方的情绪, 让他滔滔不绝	264
来点儿社交技巧, 增进彼此感情	265

第五章 获取对方信任的心理操控术

层层释疑，让对方放下心理包袱	267
赢得信任，设身处地为对方着想	268
用好态度打消对方疑心，让他知道你可信	269
把“他应该知道”的事详细告诉他，消除不信任感	270
说话要抓住能够表示诚意的时机	270
学会推销自己，让他知道你重要	271
恪守信用能赢得对方长久信赖	272
泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧	273

第六章 令对方赞同的心理操控术

抓住对方心理，把话说到点子上	275
利用人们的逆反心理来说话	275
用富有热情和感染力的语言影响对方	277
避免争论，绕过矛盾	277
顺言逆意归谬法，让强势的他也点头	279
用商量的口吻向对方提建议，柔中取胜	280
正话反说，指桑骂槐	280
必要时刻，向对方适当提出挑战	281
巧妙提问，让对方只能答“是”	282
容忍对方的反感，让他不再反感	283
直接明了，一语中的	284
让对方觉得那是他的主意	285

第七章 操纵他人行为的心理操控术

“乐道人之善”，悦纳他人的第一步	288
互惠，让他知道这样做对自己也有利	289
从思路开始，让别人追随你的思想	289
改变他，先迎合他的自尊心	290
从对方立场考虑问题，让他自然改变	291
布下“最后通牒”的陷阱，让他不得不屈服	292
用“我错了”，让他人心悦诚服接受批评	293
多用“所以”少用“但是”，对方易接受你的谈判	294
吹毛求疵，让对方让步的“常规武器”	295
发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你	296

第八章 让对方心甘情愿帮忙的心理操控术

外表是打动对方最直观的方式	298
让你的眼神温柔起来，给他一种美好感觉	299
满足对方心理是求其办事最好的铺垫	301
让自己看起来像个老板，他会觉得为你办事踏实	301
以礼相待，多用敬语好求人	303
不吝惜恭维的话，让对方不忍不帮忙	303
适当转移话题，调动对方的谈兴	304
反复催问，不给对方拖延之机	305
“理直气壮”的理由对方更容易接受	306
不好意思直接开口求人，可借他人之口	307



激起对方同情心，打动他易成事	308
没话的时候要找话说，制造融洽氛围	309
求人办事，最好找对方心情好的时候	310
对症下药，礼送对了好办事	311
事后不要过河拆桥，为下次办事铺好路	312

第九章 让他人欣然接受“拒绝”的心理操控术

拖延、淡化，不伤其自尊地将其拒绝	313
先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝	314
友善地说“不”，和和气气将其拒绝	315
通过暗示，巧妙说“不”	316
先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝	316
艺术地下逐客令，让其自动退门而归	317
巧踢“回旋球”，利用对方的话来拒绝他	319
顾及对方尊严，让他有面子地被拒绝	319
贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝	320
找个人替你说“不”，不伤大家感情	321

第十章 办公室中的心理操控术

应对面试官，要根据其性格特点从容施策	323
听懂面试官的“话外音”，顺水推舟表现自己	324
面试中要根据不同提问进退自如	324
把你的功劳让给上司，上司会对你奖励更多	325
不争小利、夸大困难，向上司邀功请赏不会遭反感	326
职场“亡羊”，就要技巧地“补牢”	327
把上司的想法看在眼里，妥善进退	328
拉拢“关键”同事，使其在领导面前替你说话	329
主动承认劣势，将其转化为领导喜欢的优势	330
读懂不同类型的同事，才能制造融洽气氛	331
同事争功，用不伤和气的的方式捍卫自己	332
赢得同事好感四法宝：自然、关怀、宽容、大方	333
识破口是心非的同事，为自己减少隐患	333
化解同事敌意，要积极主动和好	334
对待难相处的下属，要因势利导	335
批评下属要“看人下菜碟”	336
宽容对待下属的过失，对方更愿意被你领导	337
掌控能力比自己强的下属：一用、二管、三养	337

第十一章 操纵男女情感的心理操控术

识破“男子汉”硬壳下的那颗脆弱之心	339
从男人的场面话里听“门道”	340
学名人示爱，让她不自禁地心动	341
爱要开口，锁住芳心	342
利用“异性效应”，让男人“听话”	343
揣摩男人心思，把话说进“心窝”	344
抓住说话线索，同陌生男人成为朋友	344
温柔，女人智取男人的最好方法	345
对付想当英雄的男人，你就要小鸟依人	346

“女为悦己者容”的背后	347
想让女人动情，千万别提“丑”字	348
倾听，男人了解女人的必修课	349
听懂女人话外音，不做她眼中的“木头”	350
掌握女人言谈的韵律，才能赢得芳心	351
女人冷时，你就要猛攻	351
爱到深处，不妨“趁火打劫”	352

第十二章 操纵难对付人的心理操控术

操纵心高气傲者：赞美向左，设难题向右	354
操纵爱慕虚荣者：信赖、赞颂	355
操纵贪小便宜者：潜移默化地感化	356
操纵难缠者：“不屑”或“反击”	357
操纵深藏不露者：静观其变，区别对待	358
操纵性格内向者：迎合对方心理	358
操纵性情孤僻者：动之以情	359
操纵脾气急躁者：宽容忍让	360
操纵尖酸刻薄者：有原则地宽厚相待	361
操纵心胸狭窄者：大度忍让	361
操纵搬弄是非者：坦荡相对，保持距离	362
操纵愤世嫉俗者：心平气和，积极帮助	363
操纵唯我独尊者：留面子是最好的尊重	364
操纵自己不喜欢者：求同、彰优	365

第十三章 自我心理操控术

悦纳自我的战术	366
塑造自信的战术	368
使自己保持进取的战术	370
消融紧张的战术	371
消除坏心情的战术	372
缓解压力的战术	374
控制情绪的战术	375
防止冲动的战术	376
恢复斗志的战术	377

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

光环效应：我们心中都有一顶“光环”	381
不值得定律：心态决定选择	382
权威效应：我们为何更相信权威人士	384
跳蚤效应：目标成就人生	386

第二章 情绪：心情的颜色决定世界的颜色

情绪定律：情绪影响一切	388
情感宣泄定律：情感，需要一个宣泄的窗口	389



罗密欧与朱丽叶效应：“禁果”更有吸引力	391
情绪转移定律：坏情绪会传染	393

第三章 高效：简单是种大智慧

艾森豪威尔法则：分清主次，才能高效率	395
木桶定律：“短板”才是关键	397
奥卡姆剃刀定律：化繁为简，把握关键	399
酝酿效应：解决难题，顿悟是个好方法	400
相关定律：殊途同归	402

第四章 博弈：一场心智的较量

波特法则：独特的定位造就独特的成功	404
零和游戏定律：“大家好才是真的好”	405
权变理论：让计划跟着变化走	408
达维多定律：捷足者先登	409
枪手博弈：适者生存	411

第五章 成功：鱼和熊掌不可兼得

手表定律：一个目标就是最好的目标	413
马蝇效应：前进需要不断地激励	415
墨菲定律：成功要会与错误共生	417
瓦拉赫效应：要懂得经营自己的长处	419

第六章 人际交往：打好“征服人心”这张牌

首因效应：“印象”也是先入为主	422
刺猬法则：“距离产生美”	424
投射效应：“以小人之心，度君子之腹”	425
刻板效应：小心记忆中的刻板阻断人脉	428
得寸进尺效应：步步为营，登入对方心境	429

第七章 职场：走出竞争困境

路径依赖法则：职场，第一步决定成败	432
蘑菇定律：初涉职场，成蝶需先破茧	434
青蛙法则：居安思危才能永远前进	436
自信心定律：点亮自信明灯，秀出你的精彩	438

第八章 管理：管理就是管人性

破窗效应：小问题，大影响	441
雷尼尔效应：管“人”就要以“人”为本	443
二八法则：20%的核心部分是制胜关键	444
彼得原理：晋升不是爬不完的梯子	446
华盛顿合作定律：合作不当，1+1<2	448
酒与污水定律：“一条鱼腥一锅汤”	450

第九章 商业：商品背后的心理力量

蝴蝶效应：“微小”部分成就高营业额	452
250定律：每一位顾客都是上帝	454
凡勃伦效应：消费=炫耀？	456
名人效应：商品沾名人光会卖得更好	457

沉锚效应：竞争对手可以为你加价	459
第十章 投资：对智慧和胆量的挑战	
马太效应：钱可以生钱	461
多米诺效应：别让一次失败套走你的全部	463
从众效应：想赚钱，不能盲目无主见	465
鳄鱼法则：放弃有时是明智的选择	467
第十一章 爱情：吸引力决定一切	
吸引力法则：爱是心灵的召唤	469
麦穗理论：适合的，才是最好的	471
布里丹毛驴效应：优柔寡断会让爱越走越远	472
互补定律：互补，让彼此更有吸引力	474
第十二章 教育：天才都是培养出来的	
期望定律：每个孩子都可能成为天才	476
厚脸皮定律：孩子也需要“面子”	478
蔡加尼克效应：半途而止的讲解更有效	479
热炉法则：惩罚是孩子进步的助力器	481
超限效应：表扬孩子也要适可而止	483
第十三章 幸福：感到幸福才是真幸福	
酸葡萄甜柠檬定律：只要你愿意，总有理由幸福	486
因果定律：因为“幸福”，所以“幸福”	488
史华兹论断：“不幸”是“幸福”顽皮地转身	489
幸福递减定律：知足才能常乐	491
杜利奥定律：满怀热情，拥抱快乐	493

第五篇 色彩心理学

第一章 有趣的色彩现象

为什么女人喜欢粉色	497
一到冬天为什么衣服更多彩	498
“刺客”的夜行衣为什么是黑的	498
投降时为什么要举白旗	499
换了颜色，旅店起死回生	500

第二章 走进色彩世界

光与色的迷雾	502
色彩为什么会“灵异”地变化	503
探究色彩的缤纷根源	503
色盲：眼睛与色彩，谁在骗你	504
色彩的“缩放魔法”	505
用色彩调节你的神经	506
从“醒目的红色”说开去	506
色彩和温度的奇妙关系	507



第三章 色彩与心理学的神秘之约

奇妙的色觉心理	509
人类探究色彩的历史	510
色彩心理学是一门学科	511
色彩心理学的实践	511

第四章 从原色彩的喜好洞察人心

加法三原色 (RGB) 与减法三原色 (CMY)	513
原色彩的含义和象征性	514
喜欢红色的人: 热情、外向	514
喜欢黄色的人: 理性、积极	515
喜欢蓝色的人: 严谨、感性	515
喜欢绿色的人: 和平、朝气	516
喜欢青色的人: 温柔、平和	516

第五章 不可思议的色彩信息

年龄背后的色彩	517
地域文化中的色彩	517
时间隧道里的色彩	518
世界各国的色彩偏好	519

第六章 色彩里的健康课堂

色彩不仅影响心理, 还影响生理	521
色彩与人体健康息息相关	521
冷暖色调与能量	522
食物色彩与健康	526
衣服色彩与健康	527
色彩与减肥	528

第七章 色彩搭配的心视窗

有关配色的基础知识	530
黑色的配色 / 印象与心理效果	531
白色的配色 / 印象与心理效果	531
红色的配色 / 印象与心理效果	531
蓝色的配色 / 印象与心理效果	532
黄色的配色 / 印象与心理效果	532
绿色的配色 / 印象与心理效果	532
未来寻求的配色, 万能设计	532

第八章 别样的场合, 别样的色彩

面试中的实用色彩心理学	534
办公环境中的实用色彩心理学	535
营销中的实用色彩心理学	536
家庭中的实用色彩心理学	537
恋爱中的实用色彩心理学	538
装扮中的实用色彩心理学	539

附录: 心理学辞典	542
-----------------	-----