

《心理学定律与经济学定律》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2015年10月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787550261990

编辑推荐

叶枫编*的《心理学定律与经济学定律》为心理学、经济学通俗读物。分别从心理学和经济学角度着手，共辑选了120个神奇而经典的定律，包括晕轮效应、洛克定律、木桶定律、奥卡姆剃刀定律、墨菲定律、互惠定律、马太效应、奥肯定律、测不准定律、羊群效应等。其中的每个定律都是千百年来世界***心理学家、经济学家的思想和智慧的结晶，是经过千锤百炼、被实践反复验证的*妙真理，也是我们必需掌握的生存利器和成功法则。

内容简介

掌握心理学和经济学定律，读懂社会和人生！叶枫编*的《心理学定律与经济学定律》中每个定律都是千百年来世界上**心理学家、经济学家的思想和智慧的结晶。是经过千锤百炼、被实践反复验证的*妙真理，也是我们必备的生存利器和成功法则。它们像_扇扇人类智慧的窗户，帮助我们看清复杂世界背后的真相，*深刻地认识人性和社会的本质，洞悉成功人生的方略，然后顺势而为，收到事半功倍之效；它们像人生道路上的一盏盏明灯，指引我们在黑暗中顺利前进，无须再遭受不必要的挫折和走不必要的弯路。总之，你会为拿到这本书而庆幸不已，它曾经改变过无数人的命运，如今，也将让你告别昨日乏味的生活，让你真正成为自己命运的主宰者。

目录

· 上篇 · 心智成就梦想——你不可不知的心理学定律

第一章 自我：从“心”开始，遇见未知的自己

皮尔斯定理：意识到无知，是知道的开始

晕轮效应：不要像看“日晕”一样看世界”

控制错觉定律：我们总是会“自信地犯错”

不值得定律：别样的心态，别样的选择

权威效应：人微则言轻，人贵则言重

情绪定律：情绪影响一切

心理摆效应：人心也会像钟摆一样

情感宣泄定律：请给情感一个宣泄的窗口

第二章 成功：“心法”才是真正的“方法”

王安论断：成功，始于果敢的决策

洛克定律：确定目标，专注行动

瓦拉赫效应：成功，要懂得经营自己的长处

· 上篇 · 心智成就梦想——你不可不知的心理学定律 第一章

自我：从“心”开始，遇见未知的自己 皮尔斯定理：意识到无知，是知道的开始

晕轮效应：不要像看“日晕”一样看世界” 控制错觉定律：我们总是会“自信地犯错”

不值得定律：别样的心态，别样的选择 权威效应：人微则言轻，人贵则言重

情绪定律：情绪影响一切 心理摆效应：人心也会像钟摆一样

情感宣泄定律：请给情感一个宣泄的窗口 第二章 成功：“心法”才是真正的“方法”

王安论断：成功，始于果敢的决策 洛克定律：确定目标，专注行动

瓦拉赫效应：成功，要懂得经营自己的长处

木桶定律：抓最“长”的，不如抓最“短”的 艾森豪威尔法则：分清主次，高效成事

相关定律：条条大路通罗马，万事万物皆联系 奥卡姆剃刀定律：把握关键，化繁为简

墨菲定律：与错误共生，迎接成功 第三章 处世：交“人”重在交“心”

首因效应：先人为主的第一印象 刺猬法则：与人相处，距离产生美

投射效应：人心各不同，不要以己度人

自我暴露定律：适当暴露，让你们的关系更加亲密

刻板效应：别让记忆中的刻板挡住你的人脉 互惠定律：你来我往，人情互惠

换位思考定律：将心比心，换位思考 古德曼定律：没有沉默，就没有沟通 第四章

职场：心态是工作中的软实力 蘑菇定律：新人，想成蝶先破茧

自信心定律：出色工作，先点亮心中的自信明灯

青蛙法则：居安思危，让你的职场永远精彩

鸟笼效应：埋头苦干要远离引人联想的“鸟笼”

鲁尼恩定律：戒骄戒躁，做笑到最后的大赢家

链状效应：潜伏在办公室，想叹气时就微笑 反馈效应：你的沉默，会让老板很不安

拆屋效应：不要拒绝自以为不可能完成的任务 第五章

管理：知“心”者治人，不知“心”者治于人 破窗效应：千里之堤，溃于蚁穴

华盛顿合作定律：团队合作不是简单的人力相加

彼得原理：晋级升迁，不是爬不完的梯子 帕金森定律：兵熊熊一个，将熊熊一窝

酒与污水定律：莫让“害群之马”影响团队发展

雷尼尔效应：用“心”留人，胜过用“薪”留人 赫勒法则：有监督才有动力 第六章

竞争：心战比力战更有效 零和游戏定律：“大家好才是真的好”

马蝇效应：激励自己，跑得更快 波特法则：有独特的定位，才会有独特的成功

权变理论：随具体情境而变，依具体情况而定 达维多定律：及时淘汰，不断创新

儒佛尔定律：有效预测，才能英明决策 费斯法则：步步为营，方可百战百胜

史密斯原则：竞争中前进，合作中获利 第七章 教育：教子有“心”，自然有“方”

期望定律：寄予什么样的期望，培养什么样的孩子

厚脸皮定律：孩子也有自己的“面子” 超限效应：再美妙的赞扬，久了也会腻

热炉法则：惩罚是孩子进步的阶梯 蔡加尼克效应：调动孩子渴求度，让孩子念念不忘

心理疲劳定理：孩子有时也会“心累” 第八章 两性：爱能否天长地久，心知道答案

吸引力法则：指引丘比特之箭的神奇力量 互补定律：各有所长，互相吸引

布里丹毛驴效应：真爱一个人，就不要优柔寡断

视觉定律：女人远看才美，男人近看才识

麦穗理论：不求最好的他（她），但求最适合的他（她）

虚入效应：爱就要勇敢地“乘虚而入”第九章 生活：叩开心门，幸福其实并不难

酸葡萄甜柠檬定律：只要你愿意，总有理由幸福

因果定律：种下“幸福”，收获“幸福”史华兹论断：“幸”与“不幸”，全在于你

罗伯特定理：走出消极漩涡，不要被自己打败 幸福递减定律：知足才能常乐

贝勃定律：珍惜多少，才真正拥有多少 杜利奥定律：拥抱热情，拥有快乐

· 下篇 · 经济就是生计——你不可不知的经济学定律 第一章

经济：经济学是门经世致用的学问 公地悲剧：都是“公共”惹的祸

马太效应：富者越来越富，穷者越来越穷 经济过热理论：繁荣背后藏隐患

泡沫经济：上帝欲使其灭亡，必先使其疯狂 集聚效应：集群发展，经济更上一层楼

测不准定律：越是“测不准”越有创造性 口红效应：经济危机中逆势上扬的商机 第二章

价值：“值不值”与“贵不贵” 钻石与水悖论：商品价值与稀缺有关

凡勃伦效应：只买贵的，不买对的 价格战理论：价格竞争是一把双刃剑

供需定律：游走于短缺与过剩之间 偏好理论：不同的偏好，不同的选择

替代效应：“稀缺”才能“稀罕” 价值规律：价值支配着价格的波动 第三章

决策：像经济学家一样思考 机会成本：鱼和熊掌不能兼得

羊群效应：别被潮流牵着鼻子走 沉没成本：难以割舍已经失去的，只会失去更多

最大笨蛋理论：你会成为那个最大的傻瓜吗 消费者剩余效应：在花销中学会省钱

前景理论：“患得患失”是一种纠结 棘轮效应：由俭入奢易，由奢入俭难

配套效应：有一种“和谐”叫“配套” 第四章 信息：“不懂信息，赶不上行市”

格雷欣法则：劣币驱逐良币与信息不对称

啤酒效应：信号在传递过程中被无限放大或缩小

蝴蝶效应：用“微小”信息成就高营业额 囚徒困境：信息不足，决策就会迷惘

名人效应：借名人信息扩大商品知名度 沉锚效应：成败就在于第一印象

逆向选择：非对称信息下的次优决策 第五章 效用：满意价值千金，效用因人而异

杠杆效应：找到支点，以小撬大 米格-25效应：牌不在好坏，关键看你怎么打

边际效益递减：投入与付出未必成正比 人力资本理论：累积资本，做强自己

需要层次定律：需求是无止境的 幸福定律：幸福，就是别让欲望超出效用的范围 第六章

调控：操纵经济发展的看不见的手 乘数效应：一次投入，拉动一系列反应

拉动效应：经济在于“拉动” 外部效应：政府为什么发补贴

阿罗定理：少数服从多数不一定是民主 政府干预理论：“挖坑”可以带动经济发展

金融管制理论：管制是预防风险的重要途径

挤出效应：“挤进”、“挤出”由财政政策决定 第七章 经营：经营就是让价值最大化

二八法则：抓住起主宰作用的“关键” 分粥规则：自私并不妨碍公平

犯人船理论：制度比人治更有效 公平理论：绝对公平是乌托邦

鲑鱼效应：让外来“鲑鱼”助你越游越快

X效率理论：总有一份难以言说的“X”在发挥效力

艾奇布恩定理：不要把摊子铺得过大 格乌司原理：在竞争中找准自己的“生态位”

第八章 赚钱：富脑袋才有富口袋 内卷化效应：不断创新，避免原地踏步

比较优势原理：把优势发挥到极致 蜕皮效应：勇于挑战，不断超越

尼伦伯格原则：谈判，“损人利己”不如“利人利己” 72法则：找对时机，让资产翻倍

多米诺骨牌效应：莫让一次失败套走你所有的财富 250定律：每一位顾客都是上帝
王永庆法则：富翁是省出来的 第九章 消费：消费有讲究，否则被消费
收入效应：别让降价成为你购买的理由 折扣效应：低折扣背后，藏着高门槛
选择性供给效应：“最低消费”未必消费最低 价格歧视效应：价格“因人而异”
买单诡计论：理性消费，才是明智消费 奢侈品效应：享受有差别的生活
[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

情绪定律：情绪影响一切【定律阐释】情绪定律，指人百分之百是情绪化的，任何时候的决定都是情绪化的决定。即使有人说某人很理性，其实当这个人很有“理性”地思考问题的时候，也受到他当时情绪状态的影响，“理性地思考”本身也是一种情绪状态。情绪的惊人力量有个岛上生活着一个未开化的部落。一天，村里发生了一桩杀人案。为了查出罪犯，人们请来了一名巫师。巫师让所有嫌疑分子都喝了“法液”——一种有一定毒性但不致毒死人的液体，并告诉他们，这种“法液”只对杀人凶手起作用，清白的人不会有事。

结果，喝了法液的所有嫌疑人，几乎都安然无恙，唯独一人，终日绝望，没过多久便死了。究其原因，我们就要到情绪上找答案了。

你一定有过这样的经历：兴高采烈的时候，看什么都顺眼，做什么都顺手；情绪一落千丈的时候，觉得自己做什么事都不顺心，什么都做得不好。其实，这就是情绪的强大影响力。前面法液缉凶的例子亦是如此，清白的人坚信“法液”不会伤害自己，情绪安然，身体也就无恙；而真正的凶手却由于心存恐惧，认为“法液”对身体伤害很大，情绪低落，终日绝望，自然容易走向死亡。

人常说“世界之大，无奇不有”。没错，德国著名的化学家奥斯特瓦尔德曾因自己的情绪变化，差点儿造成他人与诺贝尔奖擦肩而过的后果。

有一天，德国著名的化学家奥斯特瓦尔德由于牙病，疼痛难忍，情绪很坏。他拿起一位不知名的青年寄来的稿件粗粗看了一下，觉得满纸都是奇谈怪论，顺手就把这篇论文丢进了纸篓。

几天以后，他的牙痛好了，情绪也好多了，那篇论文中的一些奇谈怪论又在他的脑海中闪现。于是，他急忙从纸篓里把它拣出来重读一遍，结果发现这篇论文很有科学价值。他马上给一份科学杂志写信，加以推荐。

后来，这篇论文发表了，并且轰动了学术界。该论文的作者也因此而获得了诺贝尔奖。想想看，如果奥斯特瓦尔德的情绪没有很快好转，结果恐怕就不言而喻了。

事实上，情绪的好坏与我们自己的心态及想法密不可分，这就是心理学中的情绪定律。一件事，在别人眼中看着是悲哀的，在你眼中也许就是喜乐的，关键是自己怎么想。下面就是一个非常有趣的例子：有两个秀才一起去赶考，路上他们遇到了一支出殡的队伍。看到那口黑糊糊的棺材，其中一个秀才心里立即“咯噔”一下，凉了半截，心想：完了，真触霉头，赶考的日子居然碰到这个倒霉的棺材。于是，心情一落千丈，走进考场，那个“黑糊糊的棺材”一直挥之不去，结果，文思枯竭，名落孙山。情绪定律：情绪

影响一切【定律阐释】情绪定律，指人百分之百是情绪化的，任何时候的决定都是情绪化的决定。即使有人说某人很理性，其实当这个人很有“理性”地思考问题的时候，也受到他当时情绪状态的影响，“理性地思考”本身也是一种情绪状态。情绪的惊人力量有个岛上生活着一个未开化的部落。一天，村里发生了一桩杀人案。为了查出罪犯，人们请来了一名巫师。巫师让所有嫌疑分子都喝了“法液”——一种有一定毒性但不致毒死人的液体，并告诉他们，这种“法液”只对杀人凶手起作用，清白的人不会有事。结果，喝了法液的所有嫌疑人，几乎都安然无恙，唯独一人，终日绝望，没过多久便死了。究其原因，我们就要到情绪上找答案了。你一定有过这样的经历：兴高采烈的时候，看什么都顺眼，做什么都顺手；情绪一落千丈的时候，觉得自己做什么事都不顺心，什么都做得不好。其实，这就是情绪的强大影响力。前面法液缉凶的例子亦是如此，清白的人坚信“法液”不会伤害自己，情绪安然，身体也就无恙；而真正的凶手却由于心存恐惧，认为“法液”对身体伤害很大，情绪低落，终日绝望，自然容易走向死亡。人常说“世界之大，无奇不有”。没错，德国著名的化学家奥斯特瓦尔德曾因自己的情绪变化，差点儿造成他人与诺贝尔奖擦肩而过的后果。有一天，德国著名的化学家奥斯特瓦尔德由于牙病，疼痛难忍，情绪很坏。他拿起一位不知名的青年寄来的稿件粗粗看了一下，觉得满纸都是奇谈怪论，顺手就把这篇论文丢进了纸篓。几天以后，他的牙痛好了，情绪也好多了，那篇论文中的一些奇谈怪论又在他的脑海中闪现。于是，他急忙从纸篓里把它拣出来重读一遍，结果发现这篇论文很有科学价值。他马上给一份科学杂志写信，加以推荐。

后来，这篇论文发表了，并且轰动了学术界。该论文的作者也因此而获得了诺贝尔奖。想想看，如果奥斯特瓦尔德的情绪没有很快好转，结果恐怕就不言而喻了。事实上，情绪的好坏与我们自己的心态及想法密不可分，这就是心理学中的情绪定律。一件事，在别人眼中看着是悲哀的，在你眼中也许就是喜乐的，关键是自己怎么想。下面就是一个非常有趣的例子：有两个秀才一起去赶考，路上他们遇到了一支出殡的队伍。看到那口黑糊糊的棺材，其中一个秀才心里立即“咯噔”一下，凉了半截，心想：完了，真触霉头，赶考的日子居然碰到这个倒霉的棺材。于是，心情一落千丈，走进考场，那个“黑糊糊的棺材”一直挥之不去，结果，文思枯竭，名落孙山。另一个秀才也同时看到了这个棺材，一开始心里也“咯噔”了一下，但转念一想：棺材，棺材，噢！那不就是有“官”又有“财”吗？好，好兆头，看来今天我要红运当头了，一定高中。于是十分兴奋，情绪高涨，走进考场，文思如泉涌，果然一举高中。可见，面对同一口棺材，两个秀才产生了不同的情绪，进而造成了两种不同的结果。这就是情绪对一个人的巨大影响。身处世事，人类拥有数百种情绪，它们或泾渭分明，如爱恨对立；或相互渗透，如悲愤、悲痛中有愤恨或愤怒夹杂；或大同小异的情绪彼此混杂，十分微妙。在这些纷繁复杂的情绪面前，语言确实有些苍白无力。不过，只要我们了解了这些情绪，在日常生活中，就可以学着理性地去控制情绪。不做情绪的奴隶。命运掌握在自己手中漫漫人生路上，要么是我们驾驭生命，要么是生命驾驭我们，而决定谁是坐骑、谁是骑手的，就是我们的情绪。它就像一把双刃剑，消极不良的情绪可以像敌人一样袭击我们，积极健康的情绪可以像朋友一样帮助我们。

其实，如果能够从根本上改变对一件事的看法，我们的情绪也就会受到很大的影响。有位老人，她有两个儿子，大儿子是卖雨伞的，小儿子是卖草鞋的。晴天时，她心想：真糟糕，大儿子的雨伞卖不出去了；雨天时，她又想：真糟糕，小儿子的草鞋卖不出去了。所以，老人每天都愁容满面、忧心忡忡。有一天，邻居告诉她：“你换过来想一下不

好吗？晴天时，你就想小儿子的草鞋可以卖出去了，不是很开心吗？雨天时，你就想大儿子的雨伞可以卖出去了，是不是也很开心呀？”老人听了这番话，就照着做了。从此以后，老人每天都很开心，常常笑容满面。许多时候，我们也和那位老人一样，对于同一现实或情境，从一个角度看，可能引起消极的情绪体验，陷入心理困境；如果从另一角度看，就可能发现积极意义，从而使消极情绪转化为积极情绪。要知道，使自己快乐的钥匙不是掌握在别人手中，而是掌握在自己手中。我们郁闷也好，快乐也好，其实都不是由外界原因造成的，而是由我们自己的情绪造成的。所以，我们要做情绪的主人，而不能被情绪左右。正如心理学家所证明的：人不仅仅是消极情绪的放大镜，而且也是积极情绪的制造者，生气郁闷只能是折磨自己。我们应该学会自我调整，这样就可以时常保持积极情绪。保持积极情绪状态的方法有很多种，包括宽容别人，保持积极乐观的心态，能接纳自己的情绪变化，善于及时调整自己的不良心态，掌握有效的自我调节的方法等。如果你不慎掉进了河沟，不妨想想也许有一条鱼会游进你的口袋；当你参加一些重要的考试或活动，感到非常紧张时，可以在心里暗暗提醒自己“沉住气，别紧张，胜利一定是属于自己的”，这样自然就会令情绪冷静，信心百倍；当遭遇困难或身陷逆境时，想想“失败乃成功之母”，振作精神，那么，下一步就会走向成功。

P15-17

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)