

<<成大事必知的50条金科玉律>>

图书基本信息

书名：<<成大事必知的50条金科玉律>>

13位ISBN编号：9787514118568

10位ISBN编号：751411856X

出版时间：2012-7

出版时间：经济科学出版社

作者：于薇

页数：237

字数：210000

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>

## <<成大事必知的50条金科玉律>>

### 前言

写这本书之前，正值人生低谷，对自己产生了前所未有的信任危机。

年过而立后，突然发现，有许许多多的问题想不明白：为什么有能力的人永远得不到重用？

为什么机遇总是垂青某些人？

为什么得到的越多，幸福的感觉却越来越遥远？

为什么终日忙碌却毫无建树？

为什么凡事提不起精神，人变得缺乏激情？

为什么人际慢慢疏离，世风日渐冷漠？

为什么变得越来越不了解自己？

愤懑、不甘，搅得人心绪难平，努力克制压抑，反而如洪水般越壅塞越汹涌，几近把人淹没。

在情绪的洪流里，这本小书宛若神奇的手，托起快溺水的我。

一章一章地写下来，我与它共同成长。

它告诉我：不自信的时候，也要让自己看上去很自信。

(杜根定律) 如果不逼自己，就不知道自己有多优秀。

(跨栏定理) 不值得做的事情，就不值得做好。

(不值得定律) 略带瑕疵更容易让人接受。

(出丑效应) 不要给工作找太多的理由。

(过度理由效应) 在不被重视的时候，要利用环境尽快成长。

(蘑菇定律)、人生是自我选择的结果。

(自我选择效应) 如何看待人生，由我们自己决定。

(角色效应) 我惊奇地发现，原来一切很简单。

就像法国文学家罗曼·罗兰所说：“人类的一切生活，其实都是心理生活。

”只要自己的心顺了，那么一切困难都打不倒你；反之，心理问题不解决，那么随便什么挫折都会击垮貌似强大实则脆弱不堪的你。

曾经无知地以为，人生的路是由自己选择的。

写完这本书才发现，只要有人群的地方，就有无数有形和无形的生存法则在左右着我们，影响着我们，甚至控制着我们。

所谓命运，就是由这些生存法则组成的。

洞悉了这些法则，不敢说扼住命运的咽喉，但至少，是拿到了在社会生活中游刃有余穿梭的密钥...

... 随着书稿越写越厚，我的情绪逐渐平复，内心也逐渐丰盈起来，有些问题找到了答案，有些困惑弄清了症结，还有，更多的未知的难题掌握了解决的方法。

把我的心得坦诚地呈现在大家面前，唯愿读到这本书的你，有与我一样的烛照内心的温暖和澄怀观道的释然。

日升月落，花开花谢，我们改变不了什么，但至少我们可以改变自己观花赏月的心情，能做到这一点，就很难得了，你说呢？

于薇 2011年于北京

## <<成大事必知的50条金科玉律>>

### 内容概要

对于那些成大事者来说，他们善于总结自己、反思自己、比较自己，从而避实就虚，找到自己人生的强项——自己究竟能干什么和不能干什么，并付出实际的行动。

这个过程就是确立自己成大事手段的过程。

《成大事必知的50条金科玉律》详细介绍了50种心理效应的巧妙运用，帮助读者提升个人魅力、调控自我，从而使读者在职场、交际等生活的各个方面如鱼得水、畅快自如，最终达到自己的目标。

## <<成大事必知的50条金科玉律>>

### 作者简介

于薇，心理学硕士，在职场摸爬滚打多年，深知社会生存法则与职场心理策略，现任职于京城著名心理咨询机构。

## <<成大事必知的50条金科玉律>>

### 书籍目录

#### 第一章 巧用心理效应，提升个人魅力

- 马太效应：建立个人品牌
- 首因效应：让第一印象深入人心
- 破窗效应：勿以恶小而为之
- 卢维斯定理：谦虚的真谛是忘我
- 手表定理：选择你所爱，爱你所选择
- 韦奇定律：走自己的路，让别人说去吧
- 糖果效应：高度的自制力，让你得到更多
- 光环效应：放大自己的优点
- 杜根定律：不自信，也要让自己看上去很自信
- 习得性无助效应：在挫折面前，别轻易放弃

#### 第二章 调控自我，让自己的心灵更强大

- 巴纳姆效应：认识自己最难
- 达维多夫定律：创新成就未来
- 跨栏定理：如果不逼自己一把，你不知道自己有多优秀
- 蝴蝶效应：细节决定成败
- 杜利奥定律：积极热情的心态是成功的基石
- 羊群效应：不走寻常路
- 马蝇效应：竞争是走向成功的催化剂
- 不值得定律：不值得做的事情，就不值得做好
- 蔡戈尼效应：一边做事一边欣赏风景
- 瓦伦达心态：保持平常心是取得成功的奥秘

#### 第三章 左右逢源，成为交际红人

- 南风效应：赢得好人缘的妙招
- 近因效应：好话放在最后说，好事放在最后办
- 皮格马利翁效应：期望和赞美会创造奇迹
- 出丑效应：略带瑕疵更容易让人接受
- 自己人效应：自己人，一切好商量
- 投射效应：不要轻易以己度人
- 超限效应：多说不如巧说
- 古德曼定理：善于聆听，让你成为最受欢迎的人
- 刺猬法则：保持合理的人际距离
- 互惠定理：巧用人的回报欲

#### 第四章 善用职场心理策略，在心智的较量中战胜对手

- 蘑菇定律：韬光养晦，等待出头
- 登门槛效应：得寸才能进尺
- 特里法则：主动承认错误，更容易被原谅
- 过度理由效应：不要给工作找太多的理由
- 瓦拉赫效应：找准自己的职场定位
- 二八法则：专注于重要的事情
- 泡菜效应：找到适合自己发展的环境
- 懒蚂蚁效应：忙者不会，会者不忙
- 责任分散效应：培养职场责任感
- 热炉法则：绝不可触犯纪律和规章

#### 第五章 探索心理需求，创造幸福人生

<<成大事必知的50条金科玉律>>

自我选择效应：人生是自我选择的结果  
海格力斯效应：宽恕别人就是宽恕自己  
情绪效应：很多人是“气死的”  
心理摆效应：消除情绪的大起大落  
踢猫效应：不要成为坏情绪的传递者  
齐加尼克效应：松紧有度，才是健康生活之道  
角色效应：如何看待人生，由我们自己决定  
狄德罗效应：愈得愈不足，人生难幸福  
奥卡姆剃刀定律：享受简单生活  
幸福定律：幸福是什么

## <<成大事必知的50条金科玉律>>

### 章节摘录

版权页： 在日常生活中，尤其是与人初次交往时，我们完全可以利用首因效应，给人留下美好的印象，为以后的交流打下坚实的基础。

那么怎样才能给对方留下良好的第一印象，使自己与别人的交往一开始就进入一个良性循环的轨道呢？

1.主动向对方打招呼 俗话说：一回生，两回熟。

对于陌生人来说，你先开口向对方打招呼，就等于你将其置于一个较高的位置。

以谦恭热情的态度去对待对方，又何愁不能叩开交际的大门呢？

2.报姓名时略加说明 记忆术中有一种被称做“记忆联合”的方法，这是一种把一件事与其他事连在一起的记忆方法，初次见面的人利用这种方法可以加深他人对你的印象。

比如你姓张，就可以说：“我姓张，张飞的张，不是文章的章。

”这样加以说明，对方会认可你的幽默风趣，也会更容易记住你。

3.注意自己的表情 人的心灵深处的想法会形之于外，在表情上显露无疑。

一般人在到达见面场所时，往往只注意“领带正不正”“头发乱不乱”“口红掉没掉色”等着装打扮方面的问题，却忽略了“表情”的重要性。

如果你想留给初次见面的人一个好印象，不妨照照镜子，仔细地检查一下自己的面部表情是否跟平时不一样，如果过于紧张的话，最好先冲着镜中的自己微笑一下，放松面部神经。

4.找出与对方的“共同点” 任何人都有“求同”心理，往往会不知不觉地因同族或同伴意识而亲密地连结在一起，同乡会、校友会之类的组织就是因此而产生的。

如果你能找出与对方拥有的某种“共同点”，即使是初次见面，也会无形中让对方产生亲切感，一旦心理上的距离缩小了，双方便很容易推心置腹了。

5.了解对方的兴趣、爱好 初次见面的人，如果能用心了解和利用对方的兴趣、爱好，就能缩短双方的距离，加深对方的好感。

例如，和中老年人谈健康长寿，和少妇谈孩子和减肥。

和小朋友谈喜羊羊和奥特曼。

即使是对自己不甚了解的人，也可以谈谈新闻、天气等话题，这都能在短时间内使对方对你产生好感。

6.引导对方谈得意之事 任何人都有自己觉得得意的事情。

但是再得意、再值得骄傲的事，如果没有他人的询问，自己也不能主动提及。

而这时，你若能适时而恰到好处地将它提出来作为话题，对方一定兴致盎然地畅所欲言。

适当地给人以机会，你们的距离会进一步拉近。

7.适时地指出对方身上的微小变化 每个人都渴求得到他人的关注，对于关心自己的人也容易产生好感。

我们要积极地表示出自己对他人的关心。

只要一发现对方的服饰或常用物品有所变化，哪怕是极其微小的变化，也应立即告诉对方，绝对没有人会因此而感到不高兴。

愈是指出对方细微的、不容易被发现的变化，愈能使对方高兴。

让对方感受到你的细心和关怀，你们之间的关系就会变得比以前更为亲密。

## <<成大事必知的50条金科玉律>>

### 编辑推荐

那些真正成大事的人，总是敢于挑战自己，也总是有着自己的原则。  
相信《成大事必知的50条金科玉律》中的50条金科玉律也能为你带来根本的改变。  
海报：



<<成大事必知的50条金科玉律>>

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>