第一图书网, tushu007.com

<<心灵修炼的88个秘密法则>>

图书基本信息

书名：<<心灵修炼的88个秘密法则>>

13位ISBN编号：9787502837891

10位ISBN编号：7502837892

出版时间：2010-10

出版时间：地震出版社

作者：邢延国

页数：260

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

前言

“心理学”一词来源于希腊文，意思是关于灵魂的科学。
随着社会的发展，“心理学”的对象由灵魂转变为心灵。
现如今的心理学不仅是对心理现象进行描述，更重要的是对心理效应现象进行说明，以揭示事物发生发展的规律。
19世纪初，心理学得到长足发展，人们能够认识到，心理学几乎主导着一个人的一生。
20世纪60年代，成功心理学在美国诞生。
创始人唐纳德·克里夫顿博士认为成功心理学是关于发挥人的最佳效能的科学。
它致力于发现和促进那些能使个体和社会成功的因素，关注对成功的生活与职业的贡献，它是一种新的研究方向。
唐纳德·克里夫顿博士在研究成功心理学的实践中，总结出了许多心理学效应。
后来也有许多学者不断地补充整理，使之成为了一门行之有效的成功学。
心理学效应运用心理学的研究方法，研究那些取得成功的人具有什么样的心理品质，这些心理品质在他们成功的道路上是如何起作用的，其中有没有普遍的、可以让他人借鉴的规律。
成功在每个人心中的定义是不一样的，那到底什么样的成功才算是成功？
难道非得是获得世界之最才是成功？
其实成功很简单，成功就是一种持久稳定的进步。

内容概要

成功学大师拿破仑·希尔说过：“ 人与人之间只有很小的差异，但是这种很小的差异却造成了巨大的差异。
”心态决定思想，思想决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运。
本书教给你心灵修炼的88个秘密法则，让你重新认识自己，发掘自身潜力，不断超越自我，找到最适合自己的发展模式，从而登上人生的巅峰。

<<心灵修炼的88个秘密法则>>

书籍目录

第一章 调整心态，收获希望　1.杜利奥效应：热情是最宝贵的财富　2.齐加尼克效应：让压力成为“发动机”　3.约翰逊效应：保持一颗平常心　4.蘑菇效应：经历黑暗，迎来黎明　5.奋起效应：坚信自己可以成功　6.青蛙效应：生于忧患，死于安乐　7.塞利格曼效应：战胜绝望的心态　8.瓦伦达效应：专心做你正在做的事情　9.飞轮效应：万事开头难　10.过度理由效应：不要成为金钱的奴隶　11.墨菲效应：不贵于无过，而贵于能改过第二章 胸怀坦荡，塑造完美性情　12.卢维斯效应：谦虚的力量　13.情绪效应：传递快乐的火炬　14.海格力斯效应：以德报怨真君子　15.流言效应：流言止于智者　16.链状效应：近朱者赤，近墨者黑　17.冷热水效应：相同的事物，不同的感觉　18.约哈里窗户理论：恰当地“自我暴露”　19.蜕皮效应：成长就是不断地超越自我　20.多米诺骨牌效应：莫以小失大　21.淬火效应：在成功面前保持清醒的头脑　22.奥卡姆剃刀效应：放弃是一种智慧第三章 认识自我，超越自我　23.定位效应：找准自己的定位　24.巴纳姆效应：人贵有自知之明　25.甜柠檬心理：学会接纳自己　26。
巨人的影子效应：勇于正视自己的短板　27。
瓦拉赫效应：扬长避短为上策　28.摩西奶奶效应：挖掘潜能是成功的开始　29.贝尔纳效应：找聪明的人助你一臂之力　30.对比效应：在比较中脱颖而出　31.马太效应：让自己不断变强大　32.皮格马利翁效应：你一定会成功第四章 人际交往，善用智慧　33.首因效应：留下良好的第一印象　34.近因效应：“善始”更要“善终”　35.名片效应：恰到好处地展示自己　36.仰巴脚效应：做一个有亲和力的人　37.古德曼定理：聆听也是一种沟通　38.瀑布心理效应：说话一定要注意分寸　39.安泰效应：人不能脱离群体而存在　40.刺猬效应：保持适当的距离　41.关系场效应：如何让1+1大于2　42.互悦效应：如何让别人喜欢你　43.自己人效应：“自己人”好办事　44.登槛效应：得寸方能进尺　45.吉格勒定理：为自己设定一个高目标第五章 规划人生，实现目标　46.布利斯效应：凡事预则立　47.榜样效应：树立心目中的榜样　48.可见目标效应：树立看得到的目标　49.最后通牒效应：拖沓者的克星　50.跨栏效应：困难决定了成就的高度　51.路径依赖效应：最初的选择决定最终的结果　52.因果效应：种瓜得瓜，种豆得豆　53.史华兹论断：祸福相依第六章 独辟蹊径，成就自我　54.权威效应：你敢于挑战权威吗　55.酝酿效应：放松带来的惊喜　56.从众效应：努力活出自己的未来　57.韦奇效应：走自己的路　58.毛毛虫效应：打破思维定势　59.空白效应：此时无声胜有声　60.阿伦森效应：成功一定有方法　61.格式塔心理学效应：从整体考察事物　62.卡贝效应：放弃是创新的钥匙　63.直觉效应：神奇的直觉　64.布里丹毛驴效应：不可在犹豫中错失良机第七章 决战商海，谁主沉浮　65.犬獒效应：在竞争中崛起　66.非零和效应：“双赢”方为赢　67.共生效应：竞争促进成长　68.长尾效应：小利润大市场　69.互惠效应：欲取先予　70.凡勃伦效应：抓住消费者心理，以智取胜　71.配套效应：让消费者自己打开钱袋　72.印刻效应：只争第一，不做第二　73.南风效应：温情暖人心　74.鲶鱼效应：用危机激发潜能　75.达维多效应：创新是企业发展的根本　76.蚂蚁效应：团结就是力量第八章 修炼心灵，快乐生活　77.野马效应：控制你的坏情绪　78.心理摆效应：避免情绪的大起大落　79.霍桑效应：清理心中的垃圾　80.旁观者效应：敢于承担责任　81.投射效应：莫以己度人　82.晕轮效应：摘掉有色眼镜看别人　83.棘轮效应：由俭入奢易，由奢入俭难　84.延迟满足效应：你能抵制住诱惑吗　85.霍布森选择效应：不要走进“死胡同”　86.鸟笼效应：不要作茧自缚　87.跳蚤效应：不要自我设限　88.减法效应：减出好生活

章节摘录

法国前总统戴高乐就是一个很会运用“ 刺猬效应 ”的人。
他曾经说过：“ 仆人眼里无英雄。
”这也说明了人们在和他人的交往过程中应该留有一定的余地——相应的心理距离，否则伟大也会变得平凡。
戴高乐的座右铭是：“ 保持一定的距离！
”这句话也深刻地影响了他与顾问、智囊以及参谋们的关系。
在他担任总统的10多年岁月中，他的秘书处、办公厅与私人参谋部等顾问及智囊机构中任何人的工作年限都不会过两年。
他对刚上任的办公厅主任说：“ 我只能用你两年，就像人们无法把参谋部的工作当做自己的职业一样，你也不能把办公厅主任当做自己的职业。
”这正是戴高乐的规定。
戴高乐这样规定有两个原因：第一，他觉得调动很正常，而固定才不正常。
这可能是受到军队做法的影响，因为军队是流动的，军队不会一直固定在一个地方；第二，他不想让这些人成为自己“ 离不开的人 ”。
只有调动，相互之间才能够保持一定的距离，才能够保证顾问与参谋的思维充满朝气，并能杜绝顾问与参谋们利用总统与政府的名义来徇私舞弊。
戴高乐的这种做法非常值得我们深思。
如果没有距离感，领导决策就会过分依赖秘书或者某几个人，易于让智囊人员干政，而且很可能让他们假借领导名义谋一己之私，后果将会非常严重。
“ 刺猬效应 ”指明了人际关系中最重要的是心理关系，即交往的双方在心理距离上最好是不远不近，哪怕他们是_对恋爱中的伴侣，“ 恋人在天边，心痛；恋人在身边，头痛。
”所以，再好的人际关系，中间也必须给对方保留一定的、双方都不可逾越的自由空间，这是保证关系得以良性持续的基础。
-个小伙子失恋后去找牧师，要牧师帮他解开心中的疑惑。

编辑推荐

《心灵修炼的88个秘密法则》：提升心灵的力量，享受幸福的人生。
幸福的生活往往很简单。
任何人都有选择自己态度的自由，做好了人生的选择，就设定了自己的人生。
气魄大方可成大，起点高才能至高。
只有目标远大。
才能卓越非凡。
掌握生活的艺术，获得超然的生存智慧，引领自己创造想要的生活，从而改变命运。
成功是一种持久稳定的进步。
持续的改善和提升蕴藏着巨大的力量，帮助你走向人生的快车道。
要么驾驭生命，要么生命驾驭你。
心态决定你是坐骑还是骑手。
人的潜力就像一座取之不尽的宝藏。
只要你深挖，总会挖出金子来。
当你紧握双手.里面什么也没有；当你打开双手。
世界就在你手中。
“留白”是一种艺术，它赋予人生以遐想，带走心灵上的尘埃。
竞争意味着选择和机遇。
它是一种激励，能造就强者。
有舍必有得.有得必有失.欲得鱼先舍饵。
这是舍得之道。
幸福的生活往往很简单。
做人要懂得知足.而做学问要不知足。

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