

# 《上班读点心理学，下班读点经济学》

## 图书基本信息

书名：《上班读点心理学，下班读点经济学》

13位ISBN编号：9787802209800

10位ISBN编号：7802209803

出版时间：2011-4

出版社：中国画报

作者：江乐兴

页数：250

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《上班读点心理学，下班读点经济学》

## 内容概要

《上班读点心理学·下班读点经济学》主要内容简介：成功的两个硬指标是事业和财富，缺一不可。这是一本经过精挑细选的成功效率读本。精英人群无论在上班时或下班后，都让自己驰骋在通往成功的大道上。上班时，心理学会帮助你说话办事有学问、有讲究，成为一个左右逢源的职场达人，使事业蒸蒸日上；下班后，经济学会使你的财富升值，每一分钱都花得事半功倍，变成一个生财有道的理财高手。

上班读点心理学，下班读点经济学，两手抓两手都要硬！

## 书籍目录

上篇 心理学，就这么简单

第一章 随看随用的社交心理学 1.首因效应：给人留下好的印象 2.亲和效应：平易近人，让别人如沐春风 3.赫洛克效应：赞美是和煦的阳光 4.邻里效应：主动热情，让你的生活更快乐 5.近因效应：提升形象，让别人刮目相看 6.名片效应：利用“心理名片”，拉近双方距离 7.瀑布心理效应：说话要有分寸，避免一石激起千层浪 8.南风法则：以柔克刚，不战而屈人之兵 9.海格力斯效应：宽容和谐，让一步海阔天空 10.态度效应：用微笑对待别人

第二章 随看随用的职场心理学 1.倒U形假说：给房子不如吃馅饼 2.末位淘汰效应：适者生存是永远的法则 3.蘑菇定律：闯过黑暗的角落 4.吉格勒定理：确立职业目标，不做无头苍蝇 5.齐加尼克效应：不要把弦拉得太紧 6.职场休克理论：采取有效措施，避免“缺氧”休克 7.避雷针效益：及时沟通，疏导矛盾 8.华盛顿合作定律：一个和尚没水喝，三个和尚水很多 9.酸葡萄效应：吃不到的葡萄就是酸的 10.个人空间理论：保持“安全距离”

第三章 随看随用的营销心理学 1.沃尔森法则：把情报放在第一位 2.得寸进尺效应：让顾客“欣然接受” 3.巴莱多定律：用80%的精力去做20%的事 4.禁果效应：“吊胃口”，激发别人的好奇心 5.凡勃伦效应：高层次定位商品，提高美誉度 6.口红效应：创造心怡“口红”，在低潮中寻找商机 7.焦点效应：让客户成为你的焦点

第四章 随看随用的管理心理学 1.权威效应：做员工的好榜样 2.参与效应：“让棋子自己走” 3.皮格马利翁效应：信任与赞美你的员工 4.异性效应：“男女搭配干活不累” 5.彼得原理：提拔下属要谨慎 6.霍桑效应：让员工发泄情绪 7.手表定律：定准方向，避免出现“两种声音” 8.酒与污水定律：勇敢剔除“烂苹果” 9.苛希纳定律：必要时为企业“瘦身” 10.热炉法则：火炉面前人人平等 11.刺猬法则：与下属“亲密有间” 12.蓝斯登定律：保持“梯子”整洁

第五章 随看随用的竞争心理学 1.犬獒效应：竞争是造就强者的学校 2.马蝇效应：感谢背上的那只“马蝇” 3.竞争优势效应：避免“鱼死网破” 4.瓦拉赫效应：找到智能的最佳点 5.詹森效应：注重过程，淡化结果 6.史密斯原则：在竞争中合作 7.福勒效应：正确认识自我 8.毛毛虫效应：转变思路，寻求创新

第六章 随看随用的成功心理学 1.蔡戈尼效应：善始善终，只做一件事 2.狗鱼效应：生于忧患，死于安乐 3.登门槛效应：成功不是一蹴而就，要步步为营” 4.贝尔效应：让成功的景象在内心形成 5.卢维期定理：月盈则亏，水满则溢 6.卡贝定理：翅膀上系着黄金的鸟儿是飞不起来的 7.跳蚤效应：不要为自己的人生设限，坚持就是胜利 8.杜利奥定理：通过铁窗，找到你的“星星” 9.布利斯定理：多做计划，少做无用功 10.隧道视野效应：让你的视野开阔起来

第七章 随看随用的婚姻心理学 1.路径依赖原则：慎选婚姻 2.罗密欧朱丽叶效应：与父母沟通 3.过度理由效应：爱是彼此的付出 4.互补定律：夫妻要彼此欣赏 5.角色互换效应：夫妻本无隔夜仇 6.幸福递减定律：回忆过去的“苦” 7.马斯诺理论：彼此尊重 8.婚姻，需要实实在在地经营

下篇 经济学，就在你身边

第八章 一看就懂的经济学效应 1.边际效应递减：体验的次数越多，感受越弱 2.破窗效应：及时修补破窗，避免其他窗户受损 3.鳄鱼法则：宁舍一只脚，不丢一条命 4.酝酿效应：山重水复疑无路，柳暗花明又一村 5.布里丹毛驴效应：当断不断，必受其乱 6.贝勃定律：雪中送炭被人铭记，锦上添花被忽略不计

第九章 一看就懂的经济学名词 1.货币：让人为你痴，让人为你狂 2.利率和利息：与你息息相关 3.基尼系数：富人与贫人的差距 4.泡沫经济：虚假繁荣才是真相 5.外汇储备：一个国家的腰板 6.汇率：国际贸易的神经系统 7.GDP：决策者的一面“镜子” 8.GNP：更为真实地体现生活水平 9.CPI：通货膨胀的风向标 10.恩格尔系数：生活档次的指示标 11.宏观调控：保障经济快车不脱轨 12.财政政策：储蓄是为了更好的消费

第十章 一看就懂的生活中的经济学 1.税收从何而来，是谁在承担？ 2.人民币升值，为什么钱不值钱了 3.失业，与通货膨胀紧密相关 4.返券促销——商家的数字游戏 5.信用卡——不是免费的午餐 6.买的不如卖的精——打折背后的秘密 7.现实为何不尽如人意——酒吧博弈

第十一章 一看就懂的市场经济学 1.选择之前，要计算一下机会成本 2.学会舍弃，正确看待沉没成本 3.擦亮眼睛，看到光环背后的危险 4.理智消费，不要让自己人不敷出 5.把握替代效应，让消费更经济 6.消费者剩余：省下的就是赚下的 7.二手市场骗局多，要小心应对 8.需求弹性，让米店老板不烦恼

第十二章 一看就懂的投资经济学 1.不要坐吃山空，要尝试以钱生钱 2.债券投资，安全性较高的投资 3.基金知识，你究竟知多少 4.通俗手法，破解基金术语 5.股票，让新手了解基本点 6.期货投资——最考验心理素质的博弈 7.黄金——永不褪色的投资品 8.保险投资——生命线上的保护伞 9.彩票——你能否一夜暴富 10.炒汇——真正的钱生钱

第十三章 一看就懂的管理经济学 1.懒于杂务，才能勤于思考 2.赋予权力，才能干好工作 3.不找借口，只找方法 4.小心弱点，别让短板制约了发展 5.柔性管理，培养员工的自觉性 6.规模效应，把企业做大做强 7.品牌效应，增加企业盈利附加值 8.马厩中养“猴”，激发竞争意识

第十四章 一看就懂的职场经

## 《上班读点心理学，下班读点经济学》

济学 1.劳逸结合，是你竞争的秘密武器 2.有技巧地提加薪，让你稳操胜券 3.读懂老板的心思，不做裁员“牺牲品” 4.囚徒困境，陷入两难选择 5.表现要低调，不当出头鸟 6.你是“大猪”，还是“小猪” 7.不求零和，只求双赢

## 章节摘录

版权页：第一章 随看随用的社交心理学1.首因效应：给人留下好的印象心理学研究发现，与一个人初次会面，45秒钟内就能产生第一印象，而最初的0.25至4秒给对方留下的印象是最深刻的，不要小看这短短的4秒钟。别人对你这个人75%的判断和评价都由此而来。所以说，与别人的第一次交往中给人留下的印象，会在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这种效应即为首因效应。有一位心理学家曾做过这样一个实验：他准备了30个题目，然后让两个学生都做对30道题中的一半。但是让学生A做对的题目尽量出现在前15题，而让学生B做对的题目尽量出现在后15道题，然后把试卷给其他的同学看，让他们对两个学生进行评价：A和B比较，谁更聪明一些，结果发现，多数同学都认为学生A更聪明。这个实验表明第一印象给人形成的如果是肯定的心理定势，那么会使人在后继了解中多偏向发掘对方美的特质。若第一印象形成的是否定的心理定势，则会使人人在后继了解中多偏向于发现对象令人厌恶的部分。

# 《上班读点心理学，下班读点经济学》

## 编辑推荐

《上班读点心理学·下班读点经济学》：风靡全球的职场+理财效率读本。教你成为左右逢源的职场达人，让你成为生财有道的理财高手。成功的两个硬指标：事业、财富，一本书读透。一个人事业上的成功，只有15%取决于他的专业技能，另外85%则要靠他的办事能力和人际关系，而利用心理学读人、识人，有助于他迅速拥有卓越的说话办事能力和圆通的职场人际关系。一项全世界范围内针对精英人士的调查显示，其中78%的人对心理学和经济学都非常感兴趣，而更是有45%的人对这两个领域都有很深入的研究。成功学大师卡耐基认为，通过心理学扩充自己的人脉，使事业迅速发展，之后利用经济学的知识将赚到的钱进行“滚雪球”，是成功的捷径同时也是大趋势。投资理财成功的秘诀有三条：第一：尽量避免风险，保住本金；第二：尽量避免风险，保住本金；第三：谨记第一、第二条。将这本书放在你的公文包里，办公桌、茶几、写字台上，枕边，没事儿就拿起来读读，随读随用，不知不觉间就为自己的成功增加了几分砝码。上班时、下班后那些零碎的时间，恰恰可能决定你的-生。在这里，你将学到最经典的职场心理学，将“心智”变成最有力的职场武器；在这里，你将掌握到最实用的投资理财学，将财富如滚雪球般迅速积累。

# 《上班读点心理学，下班读点经济学》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)