

【掌握了法则，就掌握了人生】

拿起来就学，拿起来就用

NALAI JIUYONG DE
XINLIXUE

拿来就用 的心理学

你也可以成为心理学高手

黄 胜◎编著

心理学是一门让人变得更聪明的学问，掌握了心理学就能获得事业的成功和生活的幸福；

一切战争都是心理战，掌握了心理学就能立于不败之地；

《拿来就用的心理学》带给你的不仅是趣味，还有终身的智慧和快乐！



中国物资出版社

《掌握了法则，就掌握了人生》

拿起来就学，拿起来就用

NALAI JIUYONG DE

XINLIXUE

拿来就用 的心理学

你也可以成为心理学高手

黄 胜◎编著



中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

拿来就用的心理学/黄胜编著. —北京: 中国物资出版社, 2010. 3
ISBN 978 - 7 - 5047 - 3284 - 2

I. 拿… II. 黄… III. 心理学 - 通俗读物 IV. B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 213453 号

策划编辑 钱 瑛

责任编辑 董 涛

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

北京市耀华印刷有限公司印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 18 字数: 259 千字

2010 年 3 月第 1 版 2010 年 3 月第 1 次印刷

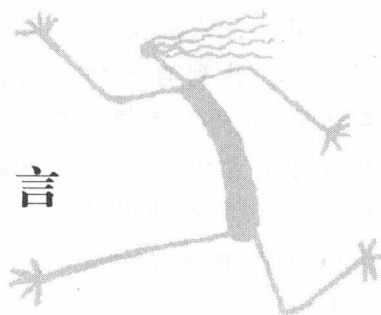
书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 3284 - 2/B. 0195

印数: 00001—10000 册

定价: 29.80 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前言



在我们的日常生活中，只要一说到心理学，往往就会产生两个认识上的误区：第一，了解心理学就是要了解别人心里是怎么想的；第二，了解心理学只能局限在理论体系上，对日常生活不可能起很大的作用。

那么事实是不是完全如此呢？很显然，不完全是！

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问，也是一门非常实用的学问。不过，要想利用好心理学，必须有一个前提：你得了解心理学。正如我们常说的，要“行”，必须先要“知”，“行”和“知”往往是联系在一起的。从这一点上来说，要想把心理学当成一种工具，拿起来就用，就必须对心理学有一个透彻地、明白地、正确地认识。

那么，日常生活中，哪些方面能用到心理学呢？主要有以下几个方面：

第一，自我认识方面。很多时候，我们总是主观地认为自己应该是一个什么样的人，而不是通过客观的判断得出结论，这就很容易导致结果的不正确性。任何一个人，如果没有正确地自我认识，就可能因为失去自我而屡屡碰壁。试想，如果你连自己是谁，处于什么样的地位、有什么样的能力、有什么样的性格都不了解的话，如何把握住



自己，如何引导自己走上成功之路？

第二，人际交往方面。人际交往中，如果要和别人处好关系，达到自己的目的，有一个条件是必须满足的：不要违背对方的意愿。即对方想要苹果，你不能给对方梨。那么如何才能不违背对方的意愿呢？很重要的一点就是了解对方心里在想什么，判断对方的意愿。只有做到这样，才能真正把事情做到别人心里去，我们的人际交往才能顺利。

第三，为人处世方面。为人处世讲究方式方法，而这种方式方法很大程度上是面对人的。即我们无论办任何事情，主体对象还是人。我们要想讲究方式方法，还得从人心入手，只有摸透别人心里的想法，我们才能找对方法、用对策略。这就是心理学在为人处世方面的应用。

由此可知，日常生活中各种各样的问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多难题就能迎刃而解。鉴于此，本书在编写的时候也从以上三个方面入手，通过“理论解析”、“操作务实”、“运用要点”、“生活智慧”四个版块对每一种心理效应都做了深入的分析，不仅让读者知其然，而且也让读者知其所以然。除此之外，本书重在“拿起来就用”，正如前文所说，如果只有“知”，而没有“行”，那么“知”也就失去了意义。

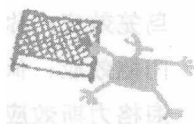
编 者

2009年9月

目 录

第一章 走出自以为是的光圈，正确地认识自我

人，在很多时候，总是想当然地认为自己是一个什么样的人，以至于很多时候我们总是活在别人的意见中，迷失了自我。在这种心理状态之下，我们又如何能认识自我，做好自己的事情呢？很显然，是不可能的。从另一个角度来说，我们要想正确地认识自我，就应该走出自以为是的光圈，真正了解自己、把握自己。

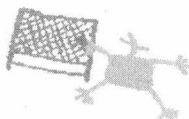


东坡效应：人贵有自知之明	(1)
巴纳姆效应：了解自己、把握自我	(5)
圆桌效应：不要把自己看得太重	(9)
洼地效应：人人都喜欢低调之人	(13)
蝴蝶效应：正确认识你的小情绪	(17)
毛毛虫效应：不要固守原有的认知模式	(20)
泡菜效应：自我了解不应受到环境的影响	(24)
权威效应：自己的想法并不一定是错的	(29)



第二章 解读习以为常的认知， 告别折腾自我的心态

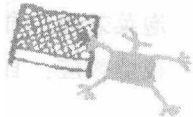
我们总是自以为是地认为自己的某些想法、认知是正确的，而事实并不是如此。在这种错误认知的引导下，我们难免要自我折腾，给自己的生活带来很大的不便。要想改变这一点，只有一个办法：重新解读那些习以为常的认知，告别自我折腾的心态。



- 奋起效应：破罐子也不能破摔…………… (33)
- 不值得定律：看问题不能想当然…………… (36)
- 鸟笼效应：你所看到的并不一定是你所想的…………… (40)
- 门槛效应：低起点也可以有高成就…………… (44)
- 海格力斯效应：冷却自己的仇恨心理…………… (49)
- 跳蚤效应：不要给自己设限…………… (54)
- 金鱼缸法则：学着去看透一些事情…………… (59)
- 齐加尼克效应：别让压力牵着鼻子走…………… (62)
- “酸葡萄”心理和“甜柠檬”心理：学会接纳自己的一切…………… (66)

第三章 激发自我的内在动力， 活出一个全新的自我

正如人们常说的那样，只有心灵强大之人才能成为真正的强者。因为一旦我们的心灵开始变得强大，就能激发自我的内在动力，促使自己改变自我，挖掘自己的潜力。这样才能活出一个全新的自我，才能让自己真正变得强大。



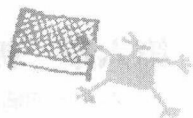
- 詹森效应：提高自己的心理素质…………… (71)
- 皮格马利翁效应：自我激励永远是最好的…………… (76)
- 翁格玛丽效应：给自己以积极的暗示…………… (80)
- 凡勃伦效应：不要自己看不起自己…………… (84)



摩西奶奶效应：要善于挖掘自己的潜力·····	(91)
瓦拉赫效应：别认为自己一无是处·····	(95)
达维多定律：别总以为自己还是那么优秀·····	(99)
杜里奥定理：热忱能让你改变一切·····	(103)
蜕皮效应：不断更新自己想法·····	(107)
杜根定律：做一个自信的强者·····	(111)

第四章 全面正确地解读对方， 给自己一个全新认识

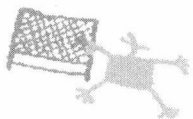
在很多时候，我们不仅自以为是地进行自我认知，同样也自以为是地去解读别人。很显然，这种错误的解读方式会给我们的人际交往带来误区，很多时候别人并不是我们所想象的那样。那么，该怎么办呢？一切从头开始——从全面正确地解读对方开始！



定式效应：以貌取人不可取·····	(116)
刻板效应：不要拿老眼光看人·····	(120)
近因效应：别被眼前景象蒙蔽了眼睛·····	(124)
晕轮效应：善于了解别人的全部·····	(127)
人耳的遮蔽效应：自我意识弱一点就能了解别人的想法·····	(131)
投射效应：别人想的和你并不一样·····	(135)
异性效应：充分了解异性相吸的心理·····	(140)
瀑布心理效应：摸透别人的心理·····	(144)

第五章 透过内在的交流，探寻人际交往的捷径

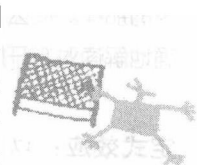
我们都说人心都是肉长的，这说明什么问题呢？人与人很多时候的想法都是一样的，这是人际交往的一个契机，也是一个切入点。这种心与心的交流能让我们更加迅速地了解、接近、吸引对方，也让我们的人际关系变得越来越好。



名片效应：寻找内心的契合点	(148)
情绪效应：你的情绪会影响别人的心情	(152)
黑暗效应：善于打开别人的心门	(155)
态度效应：你想要的态度就是你要给的态度	(160)
同体效应：缩短彼此间的心理距离	(164)
冷热水效应：不让别人期望过高	(167)
海潮效应：提高自己的吸引力	(171)
蚂蚁效应：别把自己想得太能干	(174)
马斯洛效应：善于满足别人的需要	(177)

第六章 抓住人的共性想法，善用行动打动人心

在相同的情况之下，人的想法往往都是相同的。正所谓你想得到的，也是别人想要得到的。这是由人内心的欲望、追求所决定的。因此，在人际交往之中，我们可以抓住人与人之间的共性想法来打动对方。

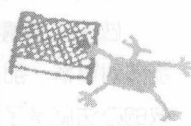


贝尔效应：不要太爱表现自己	(181)
食盐效应：别人需要的才是最好的	(185)
刺猬法则：交情交心，但不要过分交底	(189)
过度理由效应：学会对他人感恩	(193)
增减效应：由少到多更能打动别人的心	(197)
软化效应：不要控制别人的想法	(200)
共生效应：任何人都有不服输的意识	(204)
乐队花车效应：了解人们的从众心理	(207)



第七章 把握好人的听话心理，把话说到人心里去

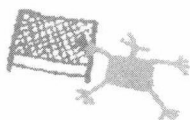
我们经常说，话要说得好，不仅要说到点子上去，而且还要说到人的心里面去。要想做到这一点，有一个要求必须要满足：把握好对方的听话心理。对方想听什么、想怎么听，那么我们就说什么、怎么说。这种投其所好的方法能让我们的交际变得更加简单、快捷、有效。



- 超限效应：喋喋不休只会让人觉得烦 (211)
- 睡眠效应：给对方自己说服自己的时间 (214)
- 波纹效应：不要想着和别人对着干 (217)
- 边际效应：好话说太多也会让人烦 (221)
- 贝勃规律：别让你的感觉出现惰性 (225)
- 得寸进尺效应：一步步打破别人的心理防线 (228)
- 从众效应：具备独立意识，不要人云亦云 (232)

第八章 打破常规的认知模式， 寻找问题的真正本质

正如我们总是拿着铁棍去砸锁，而不是拿着钥匙去开锁一样，我们总是认为铁棍的力量比钥匙大。其实我们并不知道，正是这种常规的认知模式束缚住了我们，让我们无法认识问题的真正本质。只有改变这一点，我们才能处理好自己的事情。



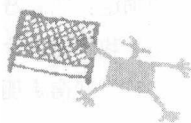
- 南风效应：以柔克刚更能达到目的 (236)
- 酝酿效应：善于给思维松松绑 (239)
- 合伙人效应：善于泯灭别人的排斥心理 (242)
- 破窗效应：不要戴着有色眼镜看问题 (245)
- 布里丹毛驴效应：做人不能患得患失 (249)



麦田法则：没有最好的，只有更好的 (252)

第九章 准确把握做事规律，找对方法才能做对事

做任何事情都是需要讲究方式方法的，只有找对方法才能做对事情。那么如何才能找对自己的方法呢？一个非常有效的办法就是了解人们的心理，准确把握做事的规律。要知道一点，真正给我们造成障碍的，并不是事情本身，而是我们的心里所想。

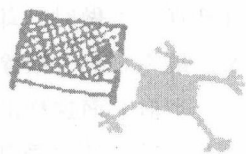


- 禁果效应：好奇心是做好事情的动力 (256)
- 淬火效应：遇到问题不妨冷处理 (260)
- 半途效应：信心是克服半途而废的良方 (264)
- 迟延满足效应：抵制诱惑也是一种能力 (268)
- 手表效应：多重标准会让你迷失其中 (271)
- 拆屋效应：善于逼别人让步 (275)



第一章 走出自以为是的光圈，正确地认识自我

人，在很多时候，总是想当然地认为自己是一个什么样的人，以至于很多时候我们总是活在别人的意见中，迷失了自我。在这种心理状态之下，我们又如何能认识自我，做好自己的事情呢？很显然，是不可能的。从另一个角度来说，我们要想正确地认识自我，就应该走出自以为是的光圈，真正了解自己、把握自己。



东坡效应：人贵有自知之明

人最难打败的是自己，人最难认识的也是自己。

——苏格拉底

理论解析

东坡效应来自一则古代的笑话：一位解差押解一位和尚去府城。住店时和尚将他灌醉，并剃光他的头发后逃走。解差醒时发现少了一人，大吃一惊，继而一摸光头转惊为喜：“幸而和尚还在。”可随之



又困惑不解：“和尚在，那我哪里呢？”

为什么解差要问这个问题，很关键的一个原因：他把注意力都放在了别人身上，没有对自己形成一个足够的认识，换句话说：解差迷失了自我。这种迷失自我、对自己没有足够认识的现象在一定程度上印证了诗人苏东坡的两句诗：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”社会心理学家将这种现象称之为“东坡效应”。

在现实生活中，我们常常会受到这一效应的影响。比如面对一项工作，看到别人能完成，就会想当然地认为自己也能完成，而当自己真正去做时，却发现自己根本就不适合，能力根本就达不到要求，最终难免一败涂地的结果。

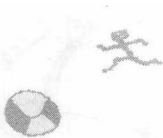
类似上面这样的事很多很多，之所以如此，就是因为我们会经常在不知不觉中受到这一效应的影响，让我们在不知不觉中陷入到一种困境之中，其中表现得最为明显的是：

- (1) 自以为是，不能听取别人的建议而常常吃亏。
- (2) 自高自大，自认为自己有能力做某事，但实际上却没有。

操作务实

刚从大学毕业的王蒙找到一份在某研究所的工作，她是到目前为止研究所里学历最高、专业知识最丰富的人。在同事们的赞美吹捧之下，王蒙很快就找不着北了，虚荣心开始极度膨胀，以至于单纯地认为自己学历高，研究所里的事情没有自己不会做的。虽然同事们对她的改变没有说什么，但是却从心里面为她感到可惜：这孩子经不住夸，自己都不知道自己有几两重。

几天之后，所长带回来一个科研项目，问谁有能力在一个月的时间内做完，老同事都知道，所长带回来的基本上都是比较难的项目，需要几个人通力合作才能完成，所以大家都没有回应。可是王蒙心想：我的学历这么高，难道我不行吗？我就是不相信，我得试试看。



于是，在大家都没有回应的情况下，王蒙对所长说：“我来吧，保证一个月内完成任务。”所长虽然有点不相信自己的耳朵，但是他还是决定给王蒙一个表现自己的机会，顺便也探探她的底——她到底有多少能力。

很快半个月的时间过去了，所长问王蒙项目进行得怎么样了，王蒙回答：一切进行得很顺利，一个月内能完成任务。而实际上王蒙已经遇到了自己不能解决的难题，但是碍于面子，却又不想向那些“低学历”的同事请教。就这样“僵持”了一个月，王蒙的任务愣是没有完成，这让所长大为恼火。

事后，在总结大会上，所长就此事对王蒙进行了批评；批评她过于相信自己的实力、没有自知之明、不善于向别人学习……听着所长的批评，王蒙又能说些什么呢？

运用要点

上述事例中的王蒙所表现出来的，就是受到“东坡效应”的影响，对自我缺少一个清晰而明确的认识，导致了自我的迷失。像这样的事，在生活中屡见不鲜。从上面的叙述中，我们也进一步看到了这一心理效应给我们生活与工作所带来的影响。由此可见，我们要使自己能够得到更好的生存与发展，换另外一句话来说，就是让自己活得更加精彩、更加幸福，就应当走出这一心理影响，怎么做呢？以下就是较为实用的方法：

1. 不要过于高看自己，具备平和之心

一个人不要把自己看得太重要、太高明、太有能耐，更不要觉得凡事无己不行，凡事有己便成，一副高高在上的姿态。人生需要有一颗平和之心，不要自己看高自己。有时候不把自己太当回事儿，这样反而更能赢得别人的尊重与爱戴。因为，过于抬高自己，我们就不能客观地审视自己，就会因为过分自我膨胀而最终走向失败。



2. 淡泊名利，注重修养自己的品格

过多的追名逐利，只会让我们失去自己最纯真的本性，甚至扭曲了自己的心灵；那些品格修养达到了一定境界的人，从来都只是将名利当做身外之物。在他们的心中，人生来就具备的那种自然、单纯的状态，才是自己孜孜以求的。一个真正称得上大人物的人，虽然身居高位，但仍懂得如何去做平常人，他们从来都是虚怀若谷的，他们不会因为自己腰缠万贯而变得盛气凌人，他们也从来不会见人就喋喋不休地述说着自己成功的经历，甚至是对于那些曾经对自己“居心叵测之人”，他们也只是“不以物喜，不以物悲”的心态淡然处之，仍旧平和地去干着自己分内的事情。

3. 正确认识自己，才能挖掘自己的潜力

只有正确认识自己，认识到自己的不足，才能挖掘出自己的潜力，这是获得成功的一个必备条件。作为一个正常的人，对自己做人的形象，从自己的身体外观、品德和才能、优点和缺点、特长和不足、过去和现状以至于自己的价值和责任，总会有一定的认识。这种认识当中必定分为好坏两面，也正是这两个方面，让我们看到了自己的优势和不足，从而全面地完善自己、提高自己。

4. 客观地认识自我，找准自己的行为准则

客观地认识自我是决定一个人行为方式的重要因素。人的表现，都是与这个人当时的“自我观”相符的行为。没有人会去做一件在当时他认为与自己的身份、年龄、性别、能力等方面不相宜的事情。相反，如果没有客观地认识自我，很有可能就会做出一些让别人笑话和匪夷所思的事情。

总之，只有以平常心面对人生，懂得自知之明，才会有平常的生活，才会有真正的成功和幸福。否则一不小心碰上了挫折，便会经不起，一击即垮。





生活智慧

其实，不把自己太当回事，坦诚而平淡地生活，没有人把你看成是卑微、怯懦和无能的。如果你老是把自己当做珍珠，那么就时时有被埋没的危险。

巴纳姆效应：了解自己、把握自我

人在认识自己的时候，很容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差。

——肖曼·巴纳姆

理论解析

一位名叫肖曼·巴纳姆的著名杂技师在评价自己的表演时说，他之所以很受欢迎是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以他使得“每一分钟都有人上当受骗”。这是因为人在认识自己的时候，很容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差。这种人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点，心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”。

在日常生活中，我们经常会犯一些“自欺欺人”的错误：原本没有多少能力，但是在别人的吹捧之下，就会觉得自己无所不能；本来自己非常自信，但是如果一再遭受别人的打击，就会觉得自己



一无是处。我们之所以会犯这种错误，很大程度上是受到外界、别人的影响，而我们相信、认可了这种影响。最终不能真正认识自己、迷失了自己。

很显然，这对于我们的生活是非常有害的。总的来说，受到巴纳姆效应的影响，可能会出现以下两种结果：

(1) 无法真正了解自己。一旦受到这种观念效应的影响，诸如“自己有多少能力、自己有什么潜力、自己的出路应该在何方”的问题，我们就不能找到正确的答案，而单纯地听信别人的说法和建议；

(2) 无法把握好自己。做任何事情都过于在乎别人的想法，只要别人不肯定自己，就会觉得自己做的都是错误的。

无法了解自己、把握自己是很多人生活不幸福、工作不顺利的原因之一。只有真正摆脱巴纳姆效应的影响，我们才能对自己有一个真正的了解和认识，才不会生活在别人的眼神、意见之下。

操作务实

许多年前，一位叫洛蕾丝的24岁的年轻妇女无意中读了美国心理学家纳撒尼雨·布兰登的一本书，便找他来进行心理治疗。洛蕾丝有一副天使般的面孔，可骂起街来却粗俗不堪，她曾吸毒、卖淫。这并不是说她的本性是坏的，而是她受到了周围人不好的暗示。要治疗洛蕾丝这类人，最好的办法就是让她走出这种不好的暗示，学会了解自己、把握自己。

起初，布兰登用催眠术使洛蕾丝回忆她在初中是个什么样的女孩子。结果显示，当时的洛蕾丝很聪明，但是不敢表现自己，怕引起同学的嫉妒。她在体育上比男孩强，招惹来一些人的讽刺挖苦，连她哥哥也怨恨她。这些经历使得洛蕾丝在心里面埋下了一个阴影：我是一个不受欢迎的没用的人。也正是这个阴影，将洛蕾丝带上了歧途。

布兰登让她做写作练习，她哭泣着写了这样一段话：你信任我，