

一本书

看懂心理学

一书囊括心理学精要，开卷获悉心理战秘诀

李瑞克◎著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS


图例(978) ISBN

一本书

看懂心理学

一书囊括心理学精要，开卷获悉心理战秘诀

李瑞克◎著

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

一本书看懂心理学 / 李瑞克著. —北京: 新世界出版社, 2010.1

ISBN 978-7-80187-458-0

I. 一… II. 李… III. 人际关系学: 社会心理学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 229683 号

一本书看懂心理学

作 者: 李瑞克

责任编辑: 余守斌 邓东文

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部电话: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室电话: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

本社中文网址: <http://www.nwp.cn>

本社英文网址: <http://www.newworld-press.com>

版权部电话: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京华戈印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 720×1020 1/16

字 数: 200 千字 印 张: 15

版 次: 2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80187-458-0

定 价: 29.80 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

序言

一个年轻人酷爱车，一直想买一辆属于自己的车，但是又不想花冤枉钱，于是一直在等待时机。一天，下起了瓢泼大雨，年轻人知道机会来了。因为这么大的雨，肯定很少有人出门，那么车店一定会冷冷清清，一定可以狠砍价钱。

果不其然，年轻人走进车店之后只看到了老板，他心里开始窃喜。但是还没等他开口，老板就径直走过来说：“年轻人，你一定很喜欢车吧，要不然也不会冒这么大的雨来。”

这虽然是一则幽默故事，但是却为我们折射出了生活的原貌。人与人之间就像是刺猬，离得远了会隔阂，太近了又会刺伤彼此，于是每个人都在揣测对方的心理来调整自己的对策。但是在这个越来越复杂的社会里，要想看清楚一个人的本来面目，就必须透过厚厚的外表包装，直视其内心世界。

要想直视人的内心就必须要用到心理学。心理学已经不仅是我们生活的调味品，而且越来越成为我们生活的必需品，已经深入到了每个人的生命里。可以说，心理学已经成为人们如影相随的朋友，哪里有人，哪里就有心理学。

恩格斯将人的心灵比喻成“地球上最美丽的花朵”。俗话说“知人知面不知心”也正是这一颗颗诱人的“花朵”将人与人之间的关系搞复杂了。如果你不能识别人心，认清人性，你就会在社交中失败，因为不知道如何摆脱困境，不知道如何解决冲突，不知道怎么保护自己，久而久之就会有挫败感，不敢再与人相处。

世界不可能是一张白纸，所以你也无法摆脱人与人之间的心理博弈。唯一能为我们保驾护航的人生秘诀就是赶紧学习心理学。心理学是一门研究和

教人认识“人心”的学问,是一门可以让人变得聪明的学问。

心理学并不神秘,也不一定是晦涩难懂的专业术语,它是人与人之间的一种心理游戏,可以变得很简单。本书就是让心理学变简单的书籍,书中没有选取晦涩难懂的理论体系,而是将心理学的精华赋予那些生活中实实在在发生的案例,然后通过通俗易懂的语言将心理学的精要完整的阐释出来,深入浅出、浅显易懂,揭开心理学的神秘面纱。

本书针对不同的人际互动情景,提供了多方面的应对策略,囊括了心理学的精要,集知识、趣味、智慧和休闲于一体,让你一本书获悉心理学的所有奥妙,帮你轻松化解冲突,助您看清别人、认识自己、了解情感、发挥个人魅力,在每一场心与心的博弈中轻松取胜。

当然,我们学习心理学的目的不是为了教你诈,也不是为了改变你的个性,而是给你一把“知心”的钥匙,赢得人心、赢得人生。

【第1章】

成功心理学：掌控人生的罗盘针

- 马太效应：赢在起点/2
- 兰塞姆定律：掌控时间就是掌控人生/3
- 临界点效应：成功就是再坚持一点点/6
- 纳尔逊原则：在人生的路途中，要时时清理你的鞋子/7
- 自我设限：人生没有不可能/7
- 吉宁定理：错误是产生创意的垫脚石/11
- 青蛙效应：人要有危机感与忧患意识/12
- 比伦定律：失败也是一种机会/13
- 威克效应：随机应变才有出路/15
- 灯塔效应：伟大的目标产生伟大的动力/17
- 洛克定律：跳一跳，够得着/19
- 古特雷定理：每一处出口都是另一处的入口/20
- 跨栏定律：希望在，出路就在/22
- 弗洛斯特法则：放弃，是经营人生的一种策略/23

【第2章】

关系心理学：人脉决定命运

- 南风法则：没有人能够拒绝温暖的力量/26
- 亲和效应：先做朋友，后做生意/27
- 跷跷板互惠原则：人生不是独角戏/28
- 留面子效应：以退为进更有效/29
- 阿什法则：承认问题是解决问题的第一步/30
- 欧弗斯托原则：认同先行，说服在后/31
- 比林定律：学会拒绝，生活才会更轻松/33
- 照镜子定律：把别人想象成天使，你就不会遇到魔鬼/34
- 刺猬定律：保持距离，把握分寸/36

- 冷热水效应：学会调控他人的预期/38
- 蓝斯登原则：进退有度，才不至进退维谷/39

【第3章】

教育心理学：造就英才的教育秘籍

- 天赋递减法则：早教与天才/42
- 强化定律：好习惯在于不断强化/44
- 自然惩罚法则：让孩子学会为自己的行为负责/45
- 软糖实验：耐心决定孩子的成败/47
- 皮格马利翁效应：积极的期待可以创造奇迹/48
- 一分钟效应：每天进步一点点/50
- 梦想法则：不要粉碎孩子的梦想/51
- 尊重法则：把孩子当成独立的个体/53
- 自吃幼崽效应：物竞天择，适者生存/54
- 瓦伦达心态：没有成败的忧虑，人就会轻松自如/55
- 甘地夫人法则：让孩子勇敢面对挫折/57

【第4章】

工作心理学：成为老板眼中红人的指南

- 竞争优势效应：合作才是社会的主旋律/60
- 倒U形假说：压力适当才是动力/61
- 蜕皮效应：成长就是远离舒适区，不断超越自我/62
- 狼群法则：完美的团队协作是工作的源泉/63
- 华盛顿合作定律：三个和尚没水喝/65
- 零和游戏：利己，不必非得损人/67
- 蔡戈尼效应：人们总喜欢有始有终/68
- 日清日毕：日清日毕，成功会成必然/70
- 观众效应：发准属于自己的音，奏出高亢的人生进行曲/72

- 杜利奥定理：热忱是吸引美好事物的磁石/74
- 卡瑞尔公式：忧虑是成功路上的绊脚石/76

【第5章】

幸福心理学：幸福从心态开始

- 幸福公式：一个人之所以不幸，是因为欲望太多/78
- 狄德罗效应：与旧睡袍别离之后的烦恼/79
- 攀比效应：知足常乐，不做欲望的俘虏/80
- 酸柠檬效应：你不可以改变天气，但可以改变心情/81
- 罗伯特定理：自己不打倒自己，就没有人能打倒你/83
- 塞里格曼效应：只要自己不跪着，没有人会比你高/84
- 踢猫效应：我的心情，我做主/86
- 弗洛姆效应：害怕是藏在你心中的毒蛇/89
- 心理暗示：运用心灵的力量/90
- 完成内驱力：掌控行为的平衡，需要良好的心态/92
- 小池定理：学会选择，学会放弃/94
- 迪斯忠告：今天是唯一能流通的现金/95

【第6章】

谈判心理学：如何谈判最有效

- 奥狄思法则：最佳的谈判效果是达到双赢/98
- 居家效应：占据主场就是占据了主动权/99
- 克伦特定理：在勉强的妥协里，隐藏着对抗的种子/101
- 最后时限：越是在最后关头，人的心理压力会越大/102
- 疲劳战术：让对方疲惫不堪，动摇其判断力/104
- 对比心理：要想多赢，就要提高筹码/105
- 转移暗示：关键时刻要学会避开锋芒/106
- 干扰战术：选择嘈杂的谈判场所，对方会尽快做出决定/107

- 威慑战术：借题发挥、虚张声势/109
- 博弈规则：谈判方圆之道/111

【第7章】

销售心理学：营销实战密码

- 拉图尔定律：取名的艺术，亦是取得成功的艺术/114
- 赫斯定律：忘却即等于抛弃，广告必须一词制胜/115
- 稀缺效应：越是得不到，对人吸引力越大/117
- 伯内特定理：只有占领头脑，才会占有市场/118
- 费斯法则：步步为营，方可百战百胜/119
- 250定律：口碑的力量/121
- 从众效应：人们最容易受谁的影响/122
- 互惠原理：悄悄产生的负债感/125
- 认知对比：认知总是会影响人们的选择/127
- 邻近性原则：熟悉的就是好的/128

【第8章】

管理心理学：不懂心理学，当不好上司

- 波特定理：批评也要讲技巧/132
- 赫勒法则：如果你强调什么，你就检查什么/133
- 激励的倍增效应：诚于嘉许，宽于称道/135
- 横山法则：最有效的管理是自我管理/136
- 沟通的位差效应：没有平等就没有真正的沟通/137
- 霍桑效应：“谈话试验”创造的奇迹/139
- 蓝斯登定律：用真情与员工沟通/141
- 手表定律：一山不容“二虎”/143
- 蘑菇管理原则：让员工像蘑菇一样成长/144
- 斯隆法则：有争论才有高论，明智的决策需要不同的声音/145

- 鲑鱼效应：活力源于竞争，对手是成功的催化剂/147

【第9章】

用人心理学：人们喜欢为他们喜欢的人做事

- 喜欢原则：士为知己者死，女为悦己者容/150
- 萨迪定律：坏榜样的力量是无穷的/152
- 参与定律：每个人都会支持他参与创造的事物/153
- 费斯诺定理：说得越少，听到的就越多/155
- 霍布森选择效应：有自由才会有选择/156
- 马蝇效应：有刺激才不敢懈怠/156
- 需求层次理论：人的行为是由需求决定的/158
- 雷尼尔效应：知道员工的需求，才能留住人才/161
- 苛希纳定律：龙多不下雨，人多瞎捣乱/162
- 犬獒法则：物竞天择，适者生存/164
- 德西效应：外加报酬会降低内驱力/165

【第10章】

经营心理学：要想生意好，就必须了解顾客的心理

- 1/3效应：货比三家，以免上当/168
- 共生效应：生意人为什么喜欢扎堆/169
- 菲米尼论断：良好的撤退应和伟大的胜利同样受赞赏/170
- 思维定势：见怪不怪，常见不疑/172
- 同花顺理论：目标是公司成长的方向标/174
- 沉没成本：坚持到底不一定就能胜利/176
- 冰淇淋哲学：卖冰淇淋一定要从冬天开始/177
- 乔治定律：除了吃鸡还养鸡/179
- 散财效应：财聚人散，财散人聚/181
- 戈森定律：饿时甜如蜜，饱时蜜不甜/182

- 卡贝定律：放弃有时比争取更有意义/185

【第11章】

读人心理学：行为背后的心理密码

- 投射效应：人不可貌相，海水不可斗量/188
- 鸵鸟理论：你如何评价别人和自己/189
- 表情识人定律：脸上的表情，天上的云彩/190
- 眼神的秘密：眼睛是心灵的窗户/193
- 说话方式：如何听懂弦外之音/195
- 肢体语言：行为背后的心理密码/199
- 职业特征：不可不知的读人秘诀/201
- 酒后吐真言：无意识中坦露的秘密/203
- 坐姿识人：从坐姿看人隐藏的内心世界/205
- 指尖之舞：手语和足语可以洞见人心/208

【第12章】

投资心理学：投资中的博弈智慧

- 最大笨蛋理论：投机的关键是判断有无比自己更大的笨蛋/214
- 布利斯定理：做一个有准备的投资人，而不是冲动的投资人/215
- 巴菲特定律：善于走自己的路，才可能走别人没走过的路/216
- 鳄鱼法则：当知道犯错时，请了结出场/218
- 进退之道：在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪/221
- 投资理念：不要被市场价值蒙蔽了双眼/223
- 名称效应：股票也要取个好名字/224
- 理性投资法则：不孤注一掷/225
- 狐狸法则：人的本性会影响投资的收益/226
- 投资秘诀：学会避免跟风/228

1

章

成功心理学

掌控人生的罗盘针

一次偶然的成功经验，并不能被尊奉为一生一世的成功法则，每一个新的开始都需要付出新的努力。

馬太效應：贏在起點

馬太效應來自於《聖經·馬太福音》中的一個故事：

一位主人將要遠行到國外，臨走之前，他將仆人們叫到一起，把財產委託給他們保管。

主人根據每個人的才幹，給了第一個仆人5個塔倫特（注：古羅馬貨幣單位），第二個仆人2個塔倫特，第三個仆人1個塔倫特。

拿到5個塔倫特的仆人把它用於經商，並且賺到了5個塔倫特。

同樣，拿到2個塔倫特的仆人也賺到了2個塔倫特。

但是拿到1個塔倫特的仆人卻把主人的錢埋到了土里。

過了很長一段時間，主人回來與他們算賬。

拿到5個塔倫特的仆人，帶著另外5個塔倫特來到主人面前，說：“主人，你交給我5個塔倫特，請看，我又賺了5個。”

“做得好！你是一個對很多事情充滿自信的人，我會讓你掌管更多的事情，現在就去享受你的土地吧。”同樣，拿到2個塔倫特的仆人，帶著另外2個塔倫特來了，他說：“主人，你交給我2個塔倫特，請看，我又賺了2個。”

主人說：“做得好！你是一個對一些事情充滿自信的人，我會讓你掌管很多事情，現在就去享受你的土地吧。”最後，拿到1個塔倫特的仆人來了，他說：“主人，我知道你想成為一個強人，收穫沒有播種的土地，我很害怕，於是就把錢埋在了地下。看那里，那兒埋著你的錢。”

主人斥責他說：“又懶又缺德的傢伙，你既然知道我想收穫沒有播種的土地，那麼你就應該把錢存在銀行里，在我回來後連本帶利地還給我。”

然後他轉身對其他仆人说：“奪下他的1個塔倫特，交給那個賺了5個塔倫特的人。”

“可是他已經擁有10個塔倫特了。”

“凡是有的，还要给他，使他富足；但凡没有的，连他所有的，也要夺去。”

20世纪60年代，著名社会学家罗伯特·莫顿首次将“贫者越贫，富者越富”的现象归纳为“马太效应”。它反映了当今社会中存在的一个普遍现象，即赢家通吃。在“赢家通吃”的社会里，游戏规则往往都是赢家制定的。

马太效应无处不在、无时不有，无论在生物演化、个人发展，还是国家、企业间的竞争中，它都普遍存在。对企业经营发展而言，要想在某一个领域保持优势，就必须在此领域迅速做大。当你成为某个领域的领头羊时，即使投资回报率相同，你也能更轻易地获得比弱小的同行更大的收益。

微软在互联网时代的垄断地位就为我们提供了一个很好地理解马太效应的事例。

从DOS到Windows系统，微软一直占领着个人电脑操作系统90%以上的市场份额。这为它积累了巨大的信誉。网络增值的规律是规模越大，用户越多，产品越具有标准性，所带来的商业机会就越多，收益呈加速增长趋势。由于电子信息业较新，许多产品规格尚未标准化。谁能够建立标准规格或者跟对了赢家的规格，谁就是马太效应的获利者。在这方面，可以说微软就是标准规格的建立者，绝大多数硬件、软件开发商都要考虑自己的产品与微软的兼容性。

马太效应给人们揭示了一个“不断增长个人和企业资源的需求原理”。它是影响个人事业成功和企业发展的一个十分重要的法则。在这个赢家通吃的社会里，富人享有更多的资源：金钱、荣誉以及成功，穷人却变得一无所有。贫者越贫，富者越富。善用马太效应，赢家就是你。

兰塞姆定律：掌控时间就是掌控人生

在法国里昂，一位70岁的布店老板快要不行了。在他临终前，家人请来了牧师。布店老板告诉牧师，他年轻时很喜欢音乐，曾经和著名的音乐家卡拉扬一

起学吹小号,而且当时的成绩远在卡拉扬之上,老师也非常看好他的前程。可惜20岁时他迷上了赛马,结果把音乐荒废了,否则他一定是一位出色的音乐家。

现在生命快要结束了,反思一生碌碌无为,他感到非常遗憾。他告诉牧师,到另一个世界后,如果再选择,他绝不会再干这种傻事。牧师很体谅他的心情,尽心地安抚他,并告诉他,这次忏悔对牧师本人也很有启发。

这位牧师就是法国最著名的牧师纳德·兰塞姆。无论在穷人心目中,还是在富人区域里,他都享有很高的威望。他一生中有1万多次站在临终者面前,聆听他们的忏悔。

纳德·兰塞姆去世后,被安葬在圣保罗大教堂,墓碑上工工整整地刻着他的手迹:假如时光可以倒流,世界上将有一半的人可以成为伟人。后人将其称为“兰塞姆定律”。

纳德·兰塞姆老了,他没有将另一层意思明确说出来。如果人们将临终反思提前50年、40年、30年,那么世界上会有一半的人可以成为伟人。

每个人最后的反思,不到最后一刻,谁也不知道。但是每个人都可以把反思提前几十年,做到了这点,便有50%的可能让自己成为一个了不起的人。

18岁之前,周迅是个不知道自己想要什么的人,那时她整天在浙江艺术学校里跟着同学唱歌、跳舞。偶尔有导演来找她拍戏,她就会很兴奋地去拍,无论多小的角色。如果不是老师跟她的那次谈话,也许直到今天,周迅仍然是一个默默无闻的演员。

那是1993年5月的一天,教周迅专业课的赵老师突然找她谈话:“周迅,你能告诉我,你对未来的打算吗?”

周迅愣住了。她不明白老师怎么突然问她如此严肃的问题,更不知道该怎么回答。

老师又问:“你对现在的生活满意吗?”她摇摇头。

老师笑了:“不满意的话证明你还有救。你现在就想想,10年以后你会是一个什么样子?”

老师的话音很轻,但是落在周迅心里却变得很沉重,脑海里顿时风起云涌。沉默许久,她看着老师的眼睛,坚定地说:“我希望10年以后自己成为最好的女演员,同时可以发行一张属于自己的音乐专辑。”

老师高兴地问她:“你确定吗?”

她慢慢地咬紧嘴唇回答:“是!”而且拉了很长的音。

老师接着说:“好,既然你确定了,我们就把这个目标倒着算回来。10年以后,你28岁,那时你是一个红透半边天的大明星,同时出了一张专辑。”

“那么你27岁的时候,除了接拍各名导演的戏外,一定还要有一个完整的音乐作品,可以拿给很多很多的唱片公司听,对不对?”

“25岁的时候,在演艺事业上你就要不断进行学习和思考。另外在音乐方面一定要有很棒的作品开始录音了。”

“23岁就必须接受各种各样的培训和训练,包括音乐上和肢体上的。”

“20岁的时候就要开始作曲、作词。在演戏方面就要接拍大一点的角色了。”

老师的话说得很轻松,但是周迅却一阵恐惧。这样推下来,她应该马上着手为自己的理想做准备了,可是现在却什么都不会、什么都没想过,仍然为能接到小丫鬟之类的角色沾沾自喜。周迅觉得有一种强大的压力忽然朝自己袭来。

老师平静地笑着说:“周迅,你是一棵好苗子,但是你对人生缺少规划,散漫而且混乱。我希望你能在空闲的时候,想想10年以后的自己,到底要过什么样的生活,到底要实现什么样的目标。如果你确定了目标,那么希望你从现在就开始做。”

想想10年后的自己。是的,当我们意识到这个问题的时候,我们会发现整个人都觉醒了。其实每个人都一样,如能及时地问自己一句:“10年后我会怎么样?”你就会发现,你的人生会在不知不觉中发生变化。时刻想着10年后的自己,你会朝着自己的梦想越走越近。

临界点效应：成功就是再坚持一点点

爬山爬到一定的时候，你会感到筋疲力尽，再也不想往上爬一步，但只要咬紧牙关坚持爬，过一会儿你就会感到全身开始舒服起来，爬山的乐趣油然而生；跑步跑到一定的时候，你也会感到筋疲力尽，但只要咬紧牙关坚持跑，过一会儿你就会感到呼吸顺畅起来，两条腿也好像自动跑了起来，继续跑下去的勇气会转变成一种轻松的向前跑的惯性，接着继续跑下去你就能跑出很远。

不管是爬山，还是跑步，在你咬紧牙关的那一刻，就是你做一件事情的临界点，如果你坚忍不拔地坚持下去，就会挺过临界点，进入一种新的境界，不再害怕将要面对的更长、更困难的挑战，并且在迎接挑战的过程中会得到一种身心乐趣、一份成就感和一份自信。这就是“临界点效应”。

在工作和事业中要取得成功，也需要我们有挺过临界点的勇气和坚持到底的耐力。很多人在工作中十分浮躁，总觉得自己做的是小事，其实这个世界上小事做不好的人绝对不可能做出大事来，能否认真地把一件事情做完是一个人能否取得成功的重要标志。

世界上的事情经常很容易开始，但很难有圆满的结局。因为圆满意味着必须走完全程，意味着必须历经千难万险，意味着遍体鳞伤也决不放弃，意味着受尽伤害依然心地善良，意味着在到达临界点的时候咬紧牙关继续迈着疲劳的双腿向前奔跑，直到最后肉体和精神为了同一个目标合二为一。

不能跨越生命的临界点，我们就会吃尽失败的苦头；而要想跨越生命的临界点，我们可能需要经受更多的考验；但是，只要你能够忍受黎明前最黑暗的那一刻，太阳一定会带着满天的朝霞为向着东方奔跑的你灿烂升起。