

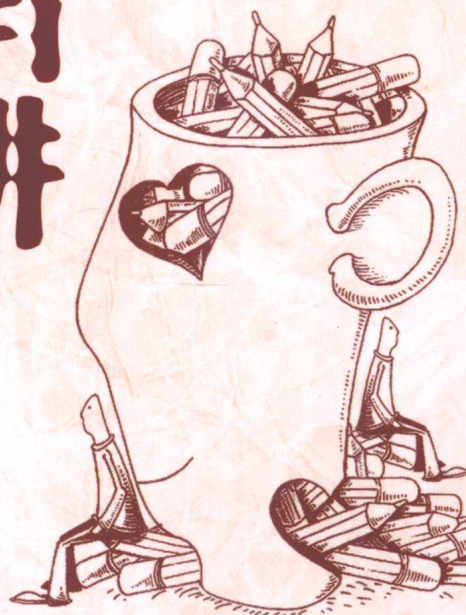
心理学

的陷阱

左右你一生的心理学

王华夏◎著

解决心理困惑的必备手册，永葆健康心理的良师益友！
有人说：『没有心理困惑的人生，是不可想象的，也是根本不存在的。』在人生的战场上，所谓喜与怒、得与失、成与败，常常是对心理素质的考验。
你准备好接受考验了吗？
赶紧认识你的内心世界，发掘你的心灵潜力，让心理学真正走进你的生活吧！



心理學

◎ 附刊



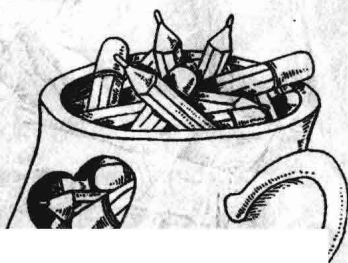
心理学实用丛书

心理学

的陷阱

左右你一生的心理学

王华夏◎著



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

心理学的陷阱:左右你一生的心理学/王华夏编著. —北京:
中国长安出版社, 2009.9
(心理学实用丛书)
ISBN 978-7-5107-0085-9

I. 心 ... II. 王 ... 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 166053 号

心理学的陷阱:左右你一生的心理学

王华夏 编著

出版:中国长安出版社
社址:北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)
网址: <http://www.ccapress.com>
邮箱: ccapress@yahoo.com.cn
发行:中国长安出版社 全国新华书店
电话: (010) 65281919 65270433
印刷:北京才智印刷厂
开本: 787mm×1092mm 1/16
印张: 19.75
字数: 250 千字
版本: 2009 年 10 月第 1 版 2009 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0085-9
定价: 36.00 元

前言

最近北京房价大涨，一位作家朋友想卖掉自己的房子，没想到，却带来了许多烦恼：本来预计能卖 155 万元，先被他视之为朋友的熟悉中介员砍到了 150 万元。而且那个中介员不管什么时间，都会带客户看房子，打乱了作家朋友的工作规律，使他无法安心写作；有五位客户看过房子了，却没有一位定下来。无奈之下这个作家朋友找到我求救。

我领教过中介的“两面三刀”：当你买、租房子时，他们用低价的鱼饵，把你“钩住”，当你卖、出租房子时，他们会用高价当鱼饵，同样让你上钩。

于是，我向他介绍了心理学上的“短缺原理”。针对他的房子是该小区唯一东向的房子，我向他建议回去后立即通知附近所有中介公司，对每一位打来电话的约看房子的中介员，都让他们周六两点接待客户，两点半后不再安排客户看房。这种安排的目的是：为有限的资源创造了一种竞争气氛，不仅给客户，也给中介们，造成一种竞争压力，从而尽快把房子卖出。

一切都在预料之中：

第一天，他接待了两个客户。第一个到达的买主是中科院的一位刚毕业的博士。这对夫妇按照“标准”的买房程序，仔细询问并检查房子，指出几项缺陷和不足，如紧临南三环主路，噪音比较大，问价钱能不能再商量。更可怕的是，中介员也指出，厨房的墙壁是改过的。博士太太还强调，她先生有恐高症，不太喜欢 20 层的房子。还指出，他们因为资金不多，要在同小区的另一处面积小 15 平方、总价只有 145 万元的房子之间，作出选择。然而，当第二个买房人和三位中介赶到时，气氛马上就变了，那两位年轻夫妇有点紧张，那位中介的脸色甚至都变了。第一个买主和中

介，明显受到了第二个买主和其他三位中介的威胁，而第二个买主也感到第一个买主的在场，限制了他得到该房的可能性。通常，早到者会情不自禁地萌发竞争意识，觉得自己有优先考虑的权利。会说：“请稍等一下，我先到这里的。”看到这种情况，作家朋友心中暗喜，尽管博士夫妇没有说话，他可不能不说话，于是他马上说话了：“对不起，因为这两位博士夫妇比你先来。因此，能否请你等几分钟，让他们先看？如果他们决定不买或不能做决定，你们再慢慢看。”

那天下午，作家朋友沮丧地给我打电话，说两个客户都没有买，我安慰他再等等，不用着急。

转折出现在第二天的上午，那位中介“朋友”打电话说有一位客户看房子，朋友坚决地拒绝了。中介强调说，这一位一定会买的。碍于面子，朋友只好让他们过来了。

看过房子后，客户比较满意，但嫌价格高（已经涨到165万元了），只给153万元。作家朋友马上拒绝了。在把客户领回办公室休息后，中介又回来了，他们在楼下讨价还价。过了一会儿，店长领着客户一起来了，客户把价格涨到了155万元，作家把价格降到了158万元，反复声明“这是底价”。在最后的僵持中，店长“可怜兮兮”地对我的作家朋友说：“客户最终同意出156万元，我们公司从中介费中出1万元，最后给您157万元，这个价格已经是这个小区的‘天价’了，您就卖了吧！”

朋友看到价格已经不错了，就爽快地同意了（当然，他还是上了店长的一个“小当”：当他签合同时，发现客户出的价格却是157万元，中介公司并没有“吃亏”——这已经无关紧要了）。

心理学上的“短缺原理”，在这里起了决定性作用。

短缺原理认为：“机会越少，价值就越高。”它会对我们的行为造成全面的影响，害怕失去某种东西的想法，比希望得到同等价值东西的想法，对人们的激励作用更大。（上面卖房与买房的过程中，短缺原理很好地体现出来了。）

最后还有一个插曲：第二天，原打算在两套房子中取舍的那对博士夫

妇，也上了“短缺原理”的当：以卖房人的最高出价 145 万元，买了他们“中意”的房子，再也不会因为恐高症而烦恼了——因为这又是一个“唯一”，再不买，恐怕这一套房也买不到了。（因为无意伤害了博士夫妇，我在此道歉——这并不是我的本意！）

现实生活中，许多人认为，心理学是一门古老而神秘的学问，与人们的生活关联不是很大。其实这是一种误解，在我们的生活中，心理现象时时刻刻都存在着。像上面的案例中，其实心理现象一直都存在着，只是你不去了解心理学，就不知道心理学所产生的效果。

当今社会，可以说是心理学的陷阱“无所不在”：

你是一个高智商、高情商、理性的聪明人，你知道现在房价太高而不买房吗？好办！每次新房开盘，我花钱雇人排队买房，再请媒体记者报道“盛况”。你还不上当？我请专家们出来说“买房是最大的爱国”。再不上当，我拍出一个“地王”来，周围的二手房价会应声高涨……——最终你也会沉不住气而陷入“从众效应”，匆匆买我的高价房。

你是一个守信用的人，你害怕在官方信用体系中留下污点吗？那太好了！于是乎，你收到了电话欠费的通知——最终你被骗了。

你觉得股价太高，离场了，你赌赢了，竟然想不玩了？哪里有这样的好事！庄家“巨骗”们会永不何止地拉升大盘，直到散户的你进场——最终你要么“割肉剔骨”离场，要么在 6000 点“站岗放哨”。

.....

如果说以上是来自丑恶社会的外来的“心理学的陷阱”，少数人可以避免，而来自于你心中的“心理学的陷阱”，会让你防不胜防。

比如交友中的“淡水法则”，我的失误让我后悔终生。事情的经过非常简单：一个交往二十年的高中同学——号称有千万身价，确实也“不同凡响”——在北京二环内有五套房，五年前向我借 10 万元“应急”，说是还人的“高利贷”，讲明一周后还。在我答应后，他又问可否多给 10 万元，“吝啬”的我一口回绝了——在深圳租房十年的我准备贷款买房，如果他还不了这钱，我的“租房生涯”还

要无限期地延续下去。事情正如我担心的那样，这笔钱分三年、三次还清了——我又租了五年的房子。事情还没有结束。时间到了去年八月，我在北京的新房卖掉了，赚了一些钱，尽管我事先声明，女儿可能出国读书，而且希望在北京买一套二手房（因为我比较懒，不想花力气装修房子），但还是没有阻止朋友的“金口”——这次是 50 万元。有过前车之鉴的我，这次变“聪明”了，立即拒绝了。最终是：最好的朋友彻底消失了，在我心中我留下了“永远的痛”。

在汉语中，我们习惯于把思想和感情叫做“心”，把条理和规则叫做“理”。心理就是心思、思想、感情的总称，而心理学则是关于心思、思想、感情等规律的学问。也就是说，心理学是与我们的生活密切相关的，人的任何活动都伴有心理现象。我们熟知的感觉、思维、想象、情感、意志以及个性等等都是心理现象。人与人之间的交往、工作中的压力、管理上的无奈、婚恋中的心理、成败间的情绪等等，无时无刻不存在于我们内心。

所以，你要学会认识你的内心世界，发掘你的心灵潜力……

在现代社会，由于生活节奏的加快，竞争意识的提高以及噪音、拥挤等环境问题的加剧，人们的心理负担越来越重。物质生活与精神生活的反差，使人们在获得成功的同时往往会感到若有所失。人际关系的改变、利益关系的改变，常常使人们近在咫尺却犹如远在天涯。理想与现实、个人与社会、要求与能力、欲望与道德的种种矛盾频频袭来。人生的障碍变得越来越多。与此同时，也带来了各种各样的心理状况。因此，每个人都必须积极地去解决遇到的这些心理问题，不要让它影响到你的工作和生活。

本书通过一些精彩典型的案例深入浅出地分析了一些常用的心理学理论。让你在轻松愉快的阅读之中窥探到心理学的奥秘，并通过合理运用相关心理学知识有意识地指导自己的生活，有效地调整自己的情绪、有效地与人交往、轻松地纵横职场、成功地驾驭下属，健康、幸福地生活！

有人说：“没有心理困惑的人生，是不可想象的，也是根本不存在的。”在人生的战场上，所谓喜与怒、得与失、成与败，常常是对心理素质的考验。

你准备好接受考验了吗？

相信在本书的启迪下，你会调整好自己的心态，如鱼得水地畅游于自己所处的环境中，使自己的生活充满色彩和活力！

不要让“心理”左右你，更不要落入无良者的“心理学陷阱”，让心理学真正走进你的生活，使你更成功、更幸福！



录

Contents

第一章 与人共舞，让自己最受欢迎 ——社交心理学

一个人的人生是不是幸福，生活是不是美满快乐，事业是不是发达成功，与良好的人际关系有着莫大的联系，因为有一些“效应”在作怪。如何让自己最受欢迎，这就需要积极地了解一些交往的心理学知识，巧妙地利用各类效应，给他人留有一个好印象，同时也帮助自己克服在人际交往中各类效应的消极作用。

首因效应——好的开端，成功了一半	/3
近因效应——越熟悉交往越谨慎	/7
记住名字——我们不再是陌生人	/10
名片效应——相似感会快速拉近双方距离	/13
赞美效应——给人一种支持和力量	/17
“留面子效应”——用好这把双刃剑	/21
刻板印象——以偏概全，会导致人际交往失败	/25

淡水法则——君子之交淡如水	/29
社交是一种智慧	/33

第二章 只为成功找理由，不为失败找借口 ——成功心理学

成功本身并不难，难的是成功之前面对失败的精神品质。人生是一场搏斗，敢于搏斗的人，才可能是命运的主人。在山穷水尽的绝境里，再搏一下，也许就能看到柳暗花明；在冰天雪地的严寒中，再搏一下，一定会迎来温暖的春风！

PMA 黄金定律——人之所以能，是相信能	/41
奋起效应——假设失败就是成功	/45
“甜柠檬”心理——接纳自己，逐渐增强自信	/49
瓦拉赫效应——每个人都埋藏着成功的“宝藏”， 看你如何挖掘	/53
贝尔效应——想着成功，成功的景象就会在内心形成	/58
成功是一种力量	/62

第三章 爱情心理面面观，将美满婚姻进行到底 ——婚恋心理学

男人和女人就像白天和夜晚，谁也离不开谁。我们每个人都在积极地寻找人生的另一半。有些人找到了，终生不渝；有些人自认为找到了，结婚后却分道扬镳；还有一些人仍然在寻找……

爱情，婚姻，几多痛苦，几多欢乐，几多坎坷，几多曲折……

择偶心理——你不是最好的，但我只爱你	/69
审美错觉——情人眼里出西施	/76
失恋心理——我的爱情鸟飞走了	/80

不满心理——绕开婚姻中的暗礁	84
猜疑心理——爱情是件易碎品，让“亚健康”远离婚姻	89
婚外恋——“红杏出墙”的诱惑	93
糊涂定律——婚前睁大双眼，婚后闭一只眼	100
结婚是一种责任	103

第四章 去除“恐惧”，乐在工作的心理密码

——职场心理学

在职场中，时时都有着大量同样命运的“青蛙”们，在熟悉的工作中日复一日，慢慢强化了钝感神经，对“压力”已经麻木，动力也似乎总是不够。如果你也是这样，可要清醒了，否则很可能像温水中的青蛙一样等着“安乐死”。这个时候了解职场中的各种问题，洞悉问题深层次的心理因素就显得尤为重要。

上班恐惧症——别做工作的奴隶	109
习得性无助——工作中的“无助感”	114
职场休克——化解厌职情绪，越过职场“休克期”	118
齐加尼克效应——现代职场的“通病”	122
青蛙效应——甩掉“安逸”，才能甩掉“危机”	128
职场多动症——当“跳槽”成为一种习惯	132
工作是一种态度	137

第五章 掌管明灯，拆除你的情绪“地雷”

——情绪心理学

当我们身处阴影之中，破茧而出并不困难。只要自己不倒，什么力量也不能把你击倒。无数的实例证明，人们面对的劲敌往往不是对手，而是自己。只要你不放弃，你的手中就有了能使你走出阴影的明灯。

自卑心理——一颗找不到自我的心	143
怯懦心理——你就是自己的敌人	149
嫉妒心理——不要跳入心灵的“深坑”	155
抱怨心理——迷失自我的毒药	162
自私心理——藏于心底的一颗“雷”	168
冲动心理——不要让“魔鬼”时时出现	172
从今天起我要学会控制情绪	178

第六章 快乐生活，健康从“心”开始

——幸福心理学

戴尔·卡耐基曾说过：“快乐的人生，意味着心中充满阳光。”把自己置于百姓们平淡如水的衣、食、住、行中，才会在司空见惯的日子里一点点吮吸着人间的真情，在默默付出的同时，获得精神的满足和幸福，我们何乐而不为呢？只要内心深处把阳光锁定，时刻保持一颗健康明丽之心，就会让内心充满阳光！

平常心——生活是一种平淡，平平淡淡才是真	189
得失心理——丰满人生在得失之间	194
欲望心理——不能被贪念打败，知足常乐	199
乐观心理——心中有阳光，神采就会飞扬	205
吝啬心理——消除吝啬，学会感恩	209
学会微笑——快乐人生的通行证，爱生活爱自己	214
幸福是一种感觉	219

第七章 没有规矩不成方圆，别让你的权利睡着了

——管理心理学

一个领导者，怎样才能让企业长久地生存下去？又怎样才能保持基业常青？这是所有企业家都无法回避的问题，必须给出一个答案。这个答案将会给企业带来两种截然不同的结果——要么杰出，要么被淘汰，没有第三种。

权威效应——以身作则，给下属树立好榜样	225
苛希纳定律——企业并不是人多就好	230
懒蚂蚁效应——善扬其长，力避其短	234
鲶鱼效应——合理刺激，才能共同进步	237
破窗效应——及时修好“第一块被打碎的玻璃”	241
热炉法则——严谨的制度是企业管理的关键	246
管理是一门学问	252

第八章 摒弃恶习，培养良好的生活习惯

——健康心理学

生活中存在一些具有不良嗜好的人，而且也不难发现，这些不良嗜好往往是由心理上的原因引起的，挖掘这些不良嗜好的深层原因，有助于人们克服这些不良嗜好，培养良好的生活习惯。

吸烟成瘾——慢慢燃尽你生命的“火焰”	259
酗酒成性——酩酊是暂时性的自杀	266
赌博成瘾——伤财又伤身的“双响炮”	271
上网成瘾症——别让网络“害”了你	276
恋物癖——畸形心理下的迷恋	281
暴食症——心理“饥饿”引发的病症	285

厌食症——哈哈镜下的“苗条病”	/290
疑病症——不要自己给自己找“病”	/295
健康是最大财富	/299

第一章

与人共舞，让自己最受欢迎 ——社交心理学

一个人的人生是不是幸福，生活是不是美满快乐，事业是不是发达成功，与良好的人际关系有着莫大的联系，因为有一些“效应”在作怪。如何让自己最受欢迎，这就需要积极地了解一些交往的心理学知识，巧妙地利用各类效应，给他人留有一个好印象，同时也帮助自己克服在人际交往中各类效应的消极作用。

