

— 读懂心理学是为了更好地生活 —

一看就懂^的 心理学

姚章玲◎编著



揭开心理学的奥妙
掌握心理学的玄机

北京工业大学出版社

— 读懂心理学是为了更好地生活 —

一看就懂的 心理学

姚章玲◎编著

字
书
章

揭开心理学的奥妙
掌握心理学的玄机

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一看就懂的心理學/姚章玲編著. 北京: 北京
工業大學出版社, 2010. 3
ISBN 978 - 7 - 5639 - 2274 - 1

I. ①—… II. ①姚… III. ①心理學—通俗讀物
IV. ①B84. 49

中國版本圖書館 CIP 數據核字 (2010) 第 013861 號

一看就懂的心理學

編 著: 姚章玲
責任編輯: 姜 山 黃維維
封面設計: 天之賦設計室
出版發行: 北京工業大學出版社
地 址: 北京市朝陽區平樂園 100 號
郵政編碼: 100124
電 話: 010 - 67391106 010 - 67392308 (傳真)
電子信箱: bgdcbsfxb@163.net
承印單位: 大廠回族自治縣正興印務有限公司
經銷單位: 全國各地新華書店
開 本: 700 mm × 1000 mm 1/16
印 張: 17
字 數: 251 千字
版 次: 2010 年 3 月第 1 版
印 次: 2010 年 3 月第 1 次印刷
標準書號: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2274 - 1
定 價: 28.00 元

版權所有 翻印必究

圖書如有印裝錯誤, 請寄回本社調換



心理学是研究人的行为与心理活动规律的科学。在很多人的心目中，心理学带着某种神秘莫测的感觉。因为它看不见、摸不着，却实实在在左右着人的命运与生活。所以，古希腊哲学家又称其为灵魂的科学。

也许在生活中，你感到男人的心理难以揣测，女人的心理复杂多变；

也许在职场中，你对上司的心理云里雾里，对下属的心理蒙在鼓里；

也许在商场中，你无法对买家的心理洞若观火，无法对卖家的心理了如指掌。

那么，了解了心理学的知识后，你就能参透其中的奥秘。这就是心理学的魅力！了解它，你就可以洞察一个人的内心世界；掌握它，你就可以引领一群人的追求；运用它，你就可以改变更多你想改变的。

比如，在众多的心理效应中，有一个著名的“破窗效应”，讲的是一个房子的窗户破了，如果没有人去修补，要不了多久，其他的窗户也会莫名其妙地被人打破；一面墙，如果出现一些涂鸦没有被及时清洗掉，很快，墙上就会布满乱七八糟、不堪入目的东西；一个很干净的地方，人们会不好意思丢垃圾，但是一旦地上有垃圾出现之后，人们就会毫不犹豫地丢弃废物，而且丝毫不会觉得羞愧。这真是很奇怪的现象！

对此，心理学家认为，任何坏现象，如果在开始时没有被遏制，形成风气后，难以纠正了，就好像河堤，一个小缺口没有及时修补，就可能崩

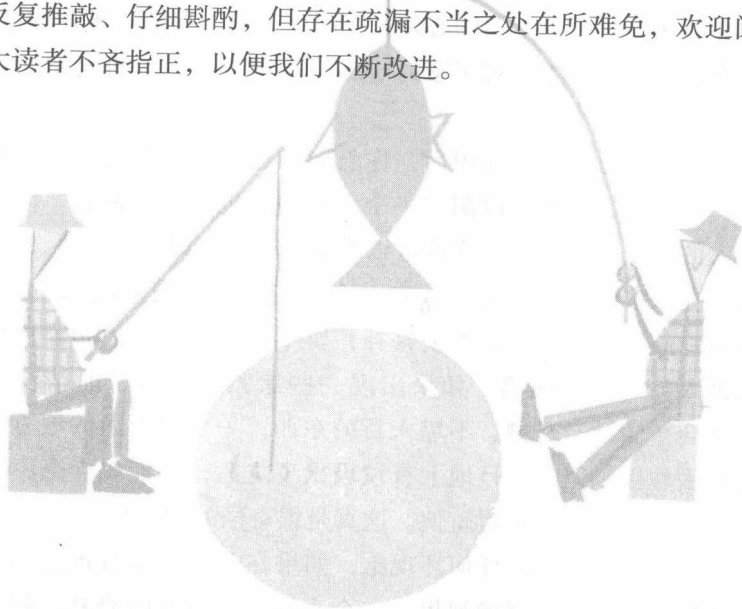
坝，造成巨大的损失。人都有从众的心理，如果不进行正确的引导，自然会亦步亦趋。

这种效应虽然只是心理学范畴的冰山一角，但它默默地告诉我们，心理学是一种无声的力量，是一种强大的武器。只要你善于运用它、驾驭它，就可以在精神上战胜自己，在心理上鼓舞他人。心理学是一种魅力无穷的科学，是一种充满奥妙的科学。

《一看就懂的心理學》一书本着简洁明了、通俗易懂的原则，对人际交往的心理學、职场生存的心理學、推销制胜的心理學、掌控下属的心理學、投资经商的心理學、恋爱婚姻的心理學进行了深入浅出的阐述。

本书认为，正确地了解心理學、科学地运用心理學，可以克服消极影响，正确地评价自己。如果将心理學运用到人际交往中，还可以通过他人的行为，判断其内在的心理活动，从而加深对他人的了解，获得更多的认同；如果将心理學运用到投资经商中，则可以准确地捕捉商业信息，在商场中左右逢源；如果将心理學运用在恋爱婚姻中，将会使你的恋爱生活变得更加美满，婚姻变得更加幸福……

本书在编写的过程中，参考了大量国内外心理學书籍，限于篇幅，恕不一一罗列，在此，谨向各位专家致以衷心的感谢。此外，本书内容虽然经过反复推敲、仔细斟酌，但存在疏漏不当之处在所难免，欢迎阅读本书的广大读者不吝指正，以便我们不断改进。





第一章 人际交往的心理学

在人际交往中，不仅要听其言，还要观其行。因为，人的内心活动是极为复杂的。只有洞悉他人的心理，做恰当的事，说恰当的话，才能使你的人脉变得越来越广，朋友变得越来越多。

与人为善，赠人玫瑰手有余香	2
得理饶人，让怨恨无处遁形	4
“攀龙附凤”，寻找一个贵人当靠山	7
良好的人际关系，是走向成功的捷径	11
别张扬，少谈自己的得意之事	13
“闲时多烧香”，急时有人帮	16
幽默，让你的智慧展露无遗	19
好人缘，和谐人际关系的润滑剂	22
赶鸭子上架，巧用激将法求人办事	25



人脉如血脉，有钱不如有人脉	28
走出孤独，挥别“独行侠”的日子	30

第二章 职场生存的心理學

有人说，职场如战场。如何处理好职场中千丝万缕的关系进而从众多的竞争者中脱颖而出，如何能在事业发展的同时妥善地处理好同事之间的利益关系，这就既要你善于做人、做事，更需要你深谙他人心理。

第一印象很重要，它是你的第一名片	36
没有卑微的工作，心态决定成败	39
防备职场小人，不要为他人作嫁衣	42
隐藏锋芒，大智若愚	45
工作，就意味着责任	49
摸准老板的脾气，做老板跟前的红人	52
主动做事，比别人努力一点点	54
上司的权威，别轻易去挑战	57
少一点争辩，有时候也得替上司“背黑锅”	60
少一点抱怨，机会远比薪水重要	63
祸从口出，未可全抛一片心	66
八面玲珑，巧待职场“倚老”派	69

第三章 推销制胜的心理學

一位优秀的推销员同时也应该是一位优秀的心理学工作者，必须善于运用心理学知识，敏感地把握客户的心理特点，进而采取相应的策略。成

功的销售取决于成功地把握客户的心理，而想要快速地洞察客户的心理则需要推销员善于观察，从客户一些细微的动作中发现其内心的秘密。

别放弃，推销注定要和失败结缘	74
自信，你会做得更好	77
满怀热情，了解客户的心理	80
投其所好，谈论客户感兴趣的事	83
推销，给客户一个购买产品的理由	86
微笑，缩短与客户之间的距离	89
真诚，让客户接受自己	92
了解自己的产品，回应客户的质疑	95
眼见为实，鼓励客户参与演示	98
赞美，俘虏客户的有效方法	102
老客户，是一座金矿	105
处处留心，才能发现潜在客户	107
客户的名字，需要用心记住	110
感同身受，倾听客户的抱怨	113
对客户，要常怀一颗感恩的心	116

第四章 掌控下属的心理学

众所皆知，优秀的领导不但能激发下属的工作意愿，也具有高超的沟通能力。他们总是善于运用有效的心理战术，激发下属的潜能。比如，注重感情投资，拉近与下属的距离，先夸后批，使下属心悦诚服等。

正人先正己，身教大于言传	120
沟通，拉近你和下属之间的距离	123
保持头脑清醒，冷静看待下属的恭维	126



批评下属，要注重语言艺术	128
打破禁锢，不拘一格用人才	131
巧用激励机制，调动下属的积极性	135
启动人性化管理，得人心者得天下	139
倾听员工意见，了解他们的心声	141
注重感情投资，关心员工的心理报酬	145
调整距离，处理好与下属的关系	148
不要事必躬亲，要懂得授权	151

第五章 投资经商的心理學

投资经商是一门很深的学问，它不仅需要一定的社交能力、管理能力，更需要较强的心理分析能力和承受能力。作为商人，必须对市场的需求有深入的了解，才能迎合市场，“投人所需”，在市场上占有一席之地。

突破思维，从多个角度考虑问题	156
放大顾客的问题，弄清顾客的需求	159
欲取先予，用小投资换取大利益	162
剑走偏锋，高风险也意味着高利润	164
注重细节，才能造就完美	168
争做第一，给客户留下深刻的印象	171
绝处逢生，转危机为契机	173
利用从众心理为自己赢得市场	175
敢于创新，不做别人的跟随者	178
感谢你的竞争对手	182
聪明的商人卖品牌	184
让品牌故事深入人心	188
用超前思维捕捉商机	191

第六章 恋爱婚姻的心理學

人们向往婚姻，是因为每个人的心灵都在期待着一个静谧的港湾。但是，一旦真正走进婚姻后，人们却发现自己已经拥有的港湾并不像当初期待的那样安静和温暖。这时，如果能避开婚恋中的心理误区，那么，婚恋中的困惑将会迎刃而解。

太过诚实，会让你失去爱情	196
女人的任性，要学会收敛	199
在爱情里，有时付出越多，输得越惨	202
渴望浪漫，是女人的天性	205
小心，不要戳中男人的四大软肋	209
恐婚族，仅有爱情是不够的	213
失恋了，转角还会遇到爱	216
放养男人，给爱情放个假	219
别让“七年之痒”使爱情搁浅	222
给爱情保鲜，让幸福长存	224
女人的唠叨，让男人逃之夭夭	227
先肯定再认同，改造男人其实不难	229

第七章 行为背后的心理学

每个人都有自己的个性，它在很大程度上决定着一个人的行为。留心观察自己与别人的行为就会发现，我们的一举一动都在告诉别人我们是什么样的人！因为我们身体的反应往往出卖了我们的个性。



成功者找原因，失败者找借口	234
自恋让你的朋友远离你	236
积极自我暗示，战胜自卑心理	239
乐观的心态，驱散悲观心理的强力剂	241
嫉妒心理，内心的罂粟花	244
疯狂购物是一种心理病症	247
虚荣，只是表面的繁华	251
追求完美，最终离真实越远	254
淡泊心境，宠辱不惊	257

第一章

人际交往的心理学



.....

在人际交往中，不仅要听其言，还要观其行。因为，人的内心活动是极为复杂的。只有洞悉他人的心理，做恰当的事，说恰当的话，才能使你的人脉变得越来越广，朋友变得越来越多。

.....



与人为善，赠人玫瑰手有余香

人间充满着许许多多的因缘，生活中的每一个善举都可能将自己推向另一个高峰，让自己收获一些意想不到的东西。与人为善，就是与己为善。不要轻视任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，学习对每一个人都热情相待，学习做每一件事都精益求精，学习对每一个机会都充满感激。

古人云，善人者，人亦善之。美国耶鲁大学研究专家曾对 7 000 多人进行了跟踪调查，结果表明，凡事与人为善的人死亡率明显偏低。

现代医学研究认为，人在做善事时，体内会产生一种天然镇静剂——内啡肽。它通过细胞膜上的受体，使人产生愉悦之感。同时，乐善好施的行为还可能激发众人的感激、友爱之情，为善者因为赢得了人们的好感与信任，从而内心获得温暖与满足感。当一个人对弱者或陷于困境的朋友伸出援手时，他心中就会涌出欣慰之感；当一个人坚信自己于他人有助益时，他将更积极向上。正所谓“情舒而病除”。与人为善，不只是自我完善的催化剂，同时更是身心健康的营养素。

纽约心理治疗中心的负责人表示，现代心理学上最重要的发现就是：必须要有自我牺牲精神和自我约束能力，才能真正了解自我，并感到快乐。助人为乐是获得好人缘的最佳途径，它能够最大限度地帮助自己和他减少痛苦、增进幸福。

有付出才可能有回报，有耕耘才可能有收获，今天的收获很可能就是你昨日耕耘的结果，人与人之间的关系也是这样。只要你善待周围的人，在别人困难之时及时伸出援手，你的真心付出就一定会结出令你惊喜的果实。真心帮助他人不应是一时兴起，而应是你一以贯之的做人态度和长期坚持的习惯。



有一对老夫妇在一个风雨交加的夜晚来到一家旅馆，但却被一位年轻的服务生告之客房已经满了。老先生无奈地告诉服务生：“我们是从外地来的游客，人生地不熟，现在还下着大雨，真不知道怎么办！”

现在是旅游旺季，即使想在附近其他旅馆订到客房，也不是一件容易的事，更何况，外面还下着倾盆大雨。年轻的服务生不忍心让两位老人重新回到雨中去，便说：“如果你们不嫌弃的话，可以住在我的房间里。”

“这太打扰你了！”

“我今天值夜班，明天早晨才能休息，请放心，你们不会给我造成任何不便。”

服务生边说边将酒店的值日表拿给老人看，以打消他们的顾虑。老夫妇高兴地答应了。

第二天早上，他们想给服务生付房费，服务生婉言谢绝。老先生感叹道：“你这样的职员是任何老板都梦寐以求的，我将来也许会为你建一座旅馆。”服务生笑了笑，他以为这只是一个玩笑。

过了几年，服务生忽然收到那位老先生的来信，邀请他到美国曼哈顿，并附上了往返机票。到了曼哈顿，老先生将他带到一幢豪华的建筑物前面，说：“这就是我专门为你建造的饭店。”许多年过去了，这家饭店发展成为今日美国著名的饭店，而这个年轻的服务生就是该饭店的第一任总经理。

这位服务生因为一个小小的善举，就让他的人生改变了轨道，为他的人生创造了一个神话。所以说，与人为善，就是与己为善。人间充满着许许多多的因缘，每一个因缘都可能将自己推向另一个高峰，不要轻视任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，学习对每一个人都热情相待，学习做每一件事都精益求精，学习对每一个机会都充满感激。

助人为乐的时候，我们会感到快乐、欣慰和自豪，这些积极的情绪和情感都是人的心理机制正常运转所必需的润滑剂。很多人却很难友善地对待他人，他们往往习惯于只对对自己有用的人付出，而对另一些被他们视为无关紧要的人冷眼相待。殊不知，也许冷漠就使他们错失了一次收获惊喜的机会。

当我们的注意力集中于思考能为别人做点什么而不是能够索取点什么



的时候，其实我们已经得到了最丰厚的回报：感激、快乐、友谊……

与人为善是做人的一种积极、有意义的行为，它可以为你创造和谐的人际关系，使自己拥有一个发展个性和创造力的自由空间，并让你享受到一种施惠于人的快乐，有助于你的身心健康。

赠人玫瑰之手，经久犹有余香。我们每个人都会遇到挫折和不幸，都有过痛苦、悲伤和沮丧的时候，也都有过无奈、孤独、彷徨的经历。那个时刻，我们需要的是什么呢？是理解，是抚慰，是关怀，是一种人间的真情。

“赠人玫瑰”对于你来说，也许只是举手之劳，不需要付出多大的代价，也许只是不经意之举，并未想到有什么回报，但在别人心中已经盛开了鲜艳、动人的玫瑰，指引着他的人生帆船执著地驶向光明的彼岸。

得理饶人，让怨恨无处遁形

俗话说：“饶人一条路，伤人一堵墙。”得饶人处且饶人，你可能就多了一个朋友，也可能因此就多了一条通往成功的路；如果你以眼还眼、以牙还牙，缺少宽容之心，那么在你通向成功的道路上，也可能就增加了一堵厚厚的高墙。

希腊神话故事中有位英雄大力士，叫海格力斯，一天，他走在坎坷不平的路上，看见脚边有个像鼓起的袋子样的东西，很难看，海格力斯便踩了那东西一脚。谁知那东西不但没被海格力斯一脚踩破，反而膨胀起来，并成倍成倍地胀大，这激怒了英雄海格力斯。他顺手操起一根碗口粗的木棒砸那个怪东西，好家伙！那东西竟膨胀到把路也堵死了。海格力斯奈何不了它，正在纳闷，一位圣者走到海格力斯跟前对他说：“朋友，快别动它了，忘了它，离它远去吧。它叫仇恨袋，你不惹它，它便会小如当初；你若侵犯它，它就会膨胀起来与你敌对到底。”仇恨正如海格力斯所遇到的这个袋子，开始很小，如果你忽略它，矛盾化解，它就会自然消失；如



果你与它过不去，加恨于它，它便会加倍地报复。

“以眼还眼，以牙还牙”、“以其人之道，还治其人之身”、“你跟我过不去，我也让你不痛快”。这种人际间或群体间存在的冤冤相报、致使仇恨越来越深的社会心理效应就是著名的海格力斯效应，它的心理学原理是：人际交往中由于一方给予另一方奖惩、恩怨，另一方就产生相应的奖惩、恩怨，交换造就的效应即为人际互动效应。这种交换与互动，可以是积极、肯定的，也可以是消极、否定的。以社会学的角度来阐释就是：你对我有帮助，我自然也会帮助你；如果你跟我过不去，我也让你不痛快。

宽容是一种美德，也是让自己获得更多快乐的秘方。它不仅仅给了别人一次弥补过失的机会，也给了自己一次放下愁苦的机会。因为只有宽容，才能化解你心中的仇恨，才能冰释你与他人的隔阂。宽容，不仅是一种社交的艺术，更是一种为人的度量。

南非的民族斗士曼德拉，因为领导反对种族隔离政策的运动而入狱，白人统治者把他关在荒凉的大西洋小岛——罗本岛上27年。当时尽管曼德拉年事已高，但是白人统治者依然对他进行残酷的虐待。

罗本岛位于开普敦西北方向约11公里。岛上布满岩石，到处都是海豹、蛇及其他动物。曼德拉被关在总集中营一个“铁皮房”，白天有时打石头，将从采石场采的大石块碎成石料，有时从冰冷的海水里捞海带，有时还做采石灰的工作。他每天早晨排队到采石场，然后被解开脚镣，下一个很大的石灰石田地，用尖镐和铁锹挖掘石灰石。因为曼德拉是要犯，专门的看守就有三人，他们对他并不友好，总是寻找各种理由虐待他。

当1994年曼德拉出狱当选总统以后，他在总统就职典礼上的一个举动震惊了整个世界。

总统就职仪式开始时，曼德拉起身致辞。他先介绍了来自世界各国的政要，然后他说，虽然他深感荣幸能接待这么多尊贵的客人，但他最高兴的是，当初他被关在罗本岛监狱时，看守他的三名前狱方人员也能到场。曼德拉邀请他们站起身，以便他能介绍给大家。

曼德拉博大的胸襟和宽容的精神，让那些残酷虐待了他27年的白人无地自容，也让所有到场的人肃然起敬。看着年迈的曼德拉缓缓站起身来，



恭敬地向三名曾经看守他的人致敬，在场的来宾以至整个世界，都静了下来。

曼德拉说：“我以前脾气很暴躁，但正是在狱中学会了控制情绪才活了下来。牢狱岁月给我的激励，让我学会了如何处理自己的遭遇和痛苦。感恩与宽容经常是源自痛苦与磨难的，必须以极大的毅力来训练。当我走出囚室、迈过通往自由的监狱大门时，我已经清楚，自己若不能把悲痛与怨恨留在身后，那么我其实仍在狱中。”

憎恨，会使人一再地沉浸在痛苦的深渊中。如果憎恨持续在心里发酵，可能会使人的行为越来越极端，后果很可能会很严重。斤斤计较、得理不饶人只会把小事弄大，甚至弄到不可收拾的地步。得理饶人是一种美德、是一种修养、一种气度、一种德行，更是一种处世的学问。

人际交往中，磕磕碰碰是很正常的，但常常就此怨恨别人却是极为不正常的，也是危险的。怨恨是一种心灵毒素，它不但使你的人际关系恶化，还能让你心智弱化、情绪波动、精神压抑，严重时可以使你的心理与行为反常，甚至丧失理智。

鲍勃·胡佛是一位著名的试飞员，并且常常在航空展览中表演飞行。一天，他在圣地亚哥航空展览中表演完毕后飞回洛杉矶，但在空中 300 米的高度，两个引擎突然熄火。由于技术熟练，他操纵飞机着陆，但是飞机严重损坏，所幸的是没有人受伤。

在迫降之后，胡佛的第一个行动是检查飞机的燃料。正如他所预料的，他所驾驶的螺旋桨飞机，居然装的是喷气机燃料。回到机场以后，他要求见见为他保养飞机的机械师。那位年轻的机械师为所犯的错误感到极为难过。当胡佛走向他的时候，他泪流满面。他非常内疚，因为他使得一架非常昂贵的飞机报废了，差一点还使三个人失去了生命。

你也许认为这位极有荣誉感、事事要求精确的飞行员必然会痛斥机械师的疏忽。但是，胡佛并没有责骂那位机械师，甚至没有批评他。相反，他用手臂抱住那个机械师的肩膀，对他说：“为了表示我相信你不会再犯错误，我要你明天再为我保养飞机。”