读懂心理学事就好办了

经纬◎编著

DUDONG XINLIXUE
SHI JIU HAOBANLE

心理学家指出

人的生活首先是由人的心理与行为支撑的。无论生活中的衣食住行，还是为人处世，都需要心理学的知识和帮助。

中国商业出版社

读懂心理学事就好办了

经纬◎编著

DUDONG XINLIXUE
SHI JIU HAOBANLE

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

读懂心理学事就好办了 / 经纬编著.—北京：中国商业出版社，2011.10

ISBN 978-7-5044-7440-7

Ⅰ.①读… Ⅱ.①经… Ⅲ.①心理学—通俗读物 Ⅳ.①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 196447 号

责任编辑 许延平

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京绿谷春印刷有限公司印刷

* * * * *

710×1000 毫米 16 开 21.25 印张 270 千字

2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

定价:32.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前　言

心理学家指出：人的生活首先是由人的心理与行为支撑的。无论生活中的衣食住行，还是为人处世，都需要心理学的知识和帮助。

心理学是一门研究人们心理现象发生、发展和活动规律的学问。心理学诞生于1879年，此后，作为一门基础性科学，它被广泛应用到社会的各个领域，经过不断地丰富和发展，终于形成了现在的心理学。所以，我们可以这么说，心理学是一门既古老又年轻的学问。

了解心理学的人都知道，在心理中有很多神奇而有趣的心理学效应，它们浓缩了心理学的精髓，将生活中的种种现象诠释得淋漓尽致。

比如我们在人际交往中常有这样的体会：很多时候，人们都是带着戒备心理出现在公众场合的，人们更习惯先找熟悉的人、亲近的人来交流，对陌生的人则显得有些不够热情，这就会让人产生戒备心理，如果我们想结交新的朋友，就必须让对方尽快消除这种戒备心理。这种现象就是心理学中著名的“自己人效应”。

比如在生活中，当你和别人发生争吵时，你最需要的是冷静，而不是把对方的态度变成激怒自己的武器。一旦矛盾发生，你不妨采用“冷处理”，适当留点空间进行暂时的“冷却”，等过一段时间，大家都冷静下来，再把误会解释清楚。俗话说，心急吃不得热豆腐，有时候，趁热打铁并不合适，把矛盾放一放，冷静地观察和思考，或许就会出现解决

问题的契机。其实，这种解决矛盾的方式就是心理学中著名的“淬火效应”。

人们常说，远亲不如近邻。其实，这里面也蕴藏着一个心理学效应。如果你有两位关系一样近的亲戚，一位与你住在同一座城市，你们经常见面，每次聚半天；另一位在另一座城市居住，你们每年聚一次，每次呆在一起一个星期左右。几年过去了，你更喜欢谁，与谁更亲密？一般来说，你会更喜欢那位经常见面的亲戚，你们的关系也会更亲密。为什么？这就是“多看效应”在起作用。见面次数多，即使时间不长，也能增加彼此的熟悉感、好感、亲密感。相反，见面次数少，哪怕时间长，也难以消除因间隔的时间太长而有生疏感。

了解了上面这些神奇而有趣的心理学效应之后，我们就会豁然开朗——原来是这样。学习这些心理学效应，可以帮助我们轻松应对生活中的各种关系、难题、矛盾，使我们的生活和工作变得更美好和谐。

本书筛选了心理学中最有趣最实用的心理效应，并结合生活中的各种现象，做了深入浅出的分析，并给出了操作性很强的建议，是非常适合年轻人阅读的心理学普及读物。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

目 录

第一章 交际中的心理学诡计

为什么一个不喜欢养鸟的人，只要你送给他一个鸟笼，他肯定会买一只鸟养起来？为什么电话诈骗分子会屡屡得逞，而一些本来很聪明的人会上当受骗，这个现象的背后到底是什么心理学诡计欺骗了我们？为什么领导开会时总喜欢说“但是”，这难道仅仅是在打官腔吗，在这个“但是”的背后领导是在玩什么诡计？

冷热水效应——给对方心理造成落差 …… 003

安慰剂效应——利用安慰的力量改变别人 …… 006

自己人效应——瞬间赢得人心的技巧 …… 009

登门槛效应——从易到难巧求人 …… 011

鸟笼效应——给人鸟笼就可以让他买鸟 …… 014

马太效应——再穷也要站到富人堆里 …… 017

古德定律——要钓鱼先要像鱼一样思考 …… 020

印刻效应——为什么人总以老眼光看人 …… 023

互惠定律——有来有往才算交往 …… 025

锚定效应——大脑容易被第一信息控制 …… 028

曼狄诺定律——微笑的人总讨人喜欢 …… 032

跷跷板原理——贬低自己，捧高别人 …… 035

赫洛克效应——一句赞美胜过一剂良药 …… 038
淬火效应——棘手的问题要冷处理一下 …… 041
焦点效应——人人都想成为焦点 …… 044
瀑布效应——说者无心听者有意 …… 047
肥皂水效应——多说“但是”的好处 …… 050
邻里效应——拉近与别人的心理距离 …… 054
莱斯托夫效应——没有特色就成不了焦点 …… 057
蚯蚓爬行原理——后退是为了更好的前进 …… 060
改宗效应——千万别做老好人 …… 063

第二章　职场中的心理学诡计

为什么职场上那些看似平庸的人反而平安无事，而那些完美无缺的人反而容易被群体孤立？难道是办公室里的人都瞎眼吗，这个看似不合理的现象背后隐藏着什么心理学的诡计？为什么上司会给面试印象好的人大开绿灯，而处处刁难那些面试印象不好的人？在上司偏心的背后，是什么心理在操纵着我们？

背后鞠躬效应——要想打动人心就在背后赞美他 …… 069
卢维斯定律——态度谦虚好做人 …… 072
动机适度定律——动机太强会招人反感 …… 075
齐氏效应——情绪如潮越堵越高 …… 078
预防接种效应——受过打击的人抵抗力更强 …… 082
承诺一致定律——利用承诺给人施加压力 …… 084
巴乌特效应——懂得给自己减压 …… 087
海潮效应——威信也能产生强大的磁力 …… 089
犯错误效应——完美无缺的人会被孤立 …… 092
帕金森定律——庸人占据高位 …… 094

首因效应——第一印象给人的印象最深 …… 097
霍桑效应——有了情绪要懂得发泄 …… 100
竞争优势效应——制造冲突，坐收渔翁之利 …… 103
蘑菇定律——熬过黑夜就是黎明 …… 106
投射效应——别用自己的标准衡量别人 …… 109
最后通牒效应——给别人一个最后期限 …… 112
踢猫效应——坏情绪是会传染的 …… 114
飞轮效应——成功不在于一朝一夕 …… 117
皮格马利翁效应——给别人一个期望，别人就会听你的 …… 119
青蛙效应——增强员工的危机感 …… 122
墨菲定律——有些不幸总会发生 …… 125
鲁尼恩定律——跑得快的人不一定能赢 …… 127
华盛顿合作定律——三个和尚没水喝 …… 131
不值得定律——让别人知道这事值得做 …… 134
约拿情结——别让机会错过你 …… 137
异性相吸定律——男女搭配干活不累 …… 140

第三章　管理营销中的心理学诡计

为什么同样的批评，如果赤裸裸地说出来，对方不会接受，而加上一些鼓励和信任，对方就会接受呢？这个结果的背后，到底是什么心理在支配着对方？为什么有些领导故意在公司内部制造一些竞争因素，让员工进行“窝里斗”，领导这样做到底有什么用意呢？

破窗效应——及时制止小错误 …… 145
三明治效应——批评加鼓励更容易被人接受 …… 147
南风效应——赢得人心是管理的核心 …… 150
权威效应——利用权威力量改变他人 …… 153

毛毛虫效应——走出因循守旧的怪圈 …… 156
羊群效应——利用从众心理操控别人 …… 158
马蝇效应——利用竞争激励员工 …… 162
沉默效应——沉默比滔滔不绝更有力量 …… 165
贝勃定律——一点一点地加价 …… 168
观众效应——给自己一个更好的环境 …… 171
角色效应——站对立场说对话 …… 173
阿伦森效应——让别人占小便宜，自己得大利 …… 175
鲶鱼效应——竞争带来活力 …… 178
二八定律——把精力放在最重要的地方 …… 180
禁果逆反效应——吊起别人的胃口事就好办 …… 184
手表定律——标准太多会制造混乱 …… 186
坎特定律——要让别人听你的，先要尊重他 …… 189
木桶定律——越普通的员工越需要激励 …… 192
蔡戈尼效应——激发别人的“完成欲” …… 195
苛希纳定律——人手越多效率反而越差 …… 197
热炉效应——没有规则的游戏没人爱玩 …… 200
红包效应——及时给员工点儿甜头 …… 203
名人效应——沾名人的光办自己的事 …… 205

第四章　婚恋中的心理学诡计

为什么一个如花似玉的姑娘会嫁给一个其貌不扬的男子，在“鲜花插到牛粪上”的现象背后，到底是什么心理让人做出了这样的选择？为什么大都市里的剩男剩女越来越多，是什么心理让他们错过一次又一次步入婚姻殿堂的大好机会？

麦穗效应——苛求完美什么也得不到 …… 211

幸福递减定律——越幸福越不满足 …… 213
阿妮玛阿妮姆斯定律——内在美是最重要的 …… 216
微小让步定律——该让步时就要让步 …… 219
制衡原理——幸福的婚姻都是平衡的 …… 222
负向原理——化解对方的消极偏好 …… 225
光环效应——情人眼里出西施 …… 228
海格力斯效应——幸福离不开宽容 …… 230
互补定律——为什么鲜花会插在牛粪上 …… 233
围城效应——别把婚姻变成围城 …… 235
姆佩姆巴效应——“闪婚”会造成“闪离” …… 239
超限效应——女人越唠叨男人越来劲 …… 242
刺猬效应——保持适当的距离 …… 245
近因效应——为什么妻子会输给小三 …… 251
马斯洛理论——维护对方的自尊 …… 253
欧弗斯托原则——在轻松的氛围里容易说服别人 …… 256
彼得潘综合征——为什么有些人总喜欢装嫩 …… 259
心理饱和——喜新厌旧是有原因的 …… 261
饥饿疗法——轻易得到的就不会珍惜 …… 263

第五章　生活中的心理学诡计

为什么瞎子的听力比一般人强，而聋子的视力比一般人好呢？为什么在世界杯的点球大战中，技术一流的足球先生们竟然会把足球踢飞？为什么算命先生说你很善良，说你今年犯小人，说你最近事业不太顺利，而你却认为他算得很准，他在玩什么诡计在欺骗我们呢？

酸葡萄甜柠檬效应——编个理由“骗”自己一下 …… 269
多看效应——见面长不如常见面 …… 271

250定律——得罪一个顾客会得罪一批人 …… 274
蝴蝶效应——一个钉子改变一场战争 …… 277
奥卡姆剃刀定律——办事要抓住关键点 …… 280
杜根定律——对自己要有信心 …… 282
莫扎特效应——音乐是情绪的调节剂 …… 286
狄德罗效应——烦恼来自贪婪 …… 288
巴纳姆效应——算命先生是怎样骗人的 …… 291
詹森效应——放下得失心 …… 293
韦奇定律——做人要有主见 …… 296
贝尔效应——拥有信心就成功了一半 …… 298
布里丹毛驴效应——果断地做出决策 …… 300
酝酿效应——为什么做梦也会产生灵感 …… 303
跨栏定律——别让困难吓倒你 …… 305
临界点效应——一根稻草压倒一匹骆驼 …… 309
布利斯定理——事前想不清累死也无功 …… 311
蜕皮效应——勇于超越自己 …… 314
跳蚤效应——选择比努力更重要 …… 317
吉格勒定律——给自己设定一个目标 …… 320
沃尔森法则——掌握信息就能掌握主动 …… 324
路径依赖——利用依赖心理驾驭他人 …… 327

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

第一章

交际中的心理学诡计

为什么一个不喜欢养鸟的人，只要你送给他一个鸟笼，他肯定会买一只鸟养起来？为什么电话诈骗分子会屡屡得逞，而一些本来很聪明的人会上当受骗，这个现象的背后到底是什么心理学诡计欺骗了我们？为什么领导开会时总喜欢说“但是”，这难道仅仅是在打官腔吗，在这个“但是”的背后领导是在玩什么诡计？

冷热水效应——给对方心理造成落差

心理学家做了这样一个实验：桌在上有三杯水，一杯是温水，一杯是冷水，一杯是热水。如果实验者先将手放在冷水中，再放到温水中，会感到温水热；如果先将手放在热水中，再放到温水中，会感到温水凉。同是一杯温水，却出现了两种不同的反应。后来，心理学家把这种心理变化称为“冷热水效应”。

如果我们将“冷热水效应”运用到人际交往当中，对我们将有很大的帮助。比如你因为某事去请人帮忙，在提出请求的时候，你可以把要求提的高一些，然后再降下来，这样，你先让对方在“热水”里泡一下，他就会认可“温水”了。其实，这是在给对方造成一种心理落差，而这种落差对你是有利的。

十一长假即将来临，小张和同事们商量着让老板出点儿血，带大家到郊外的明月湖玩一趟，他们也知道老板很抠门，想说服他不是一件容易的事，大家商量了一下，决定让小张和两个同事出面游说老板，为了一举成功，她们运用了“冷热水效应”来说服老板。

小张三个人来到了老板的办公室，告诉老板她们想利用五一假期到海南进行自助游，询问老板是不是也参加进来，老板一听，马上摇头：“去海南？太远了，去掉路上的时间，能够玩几天？花钱不少还玩不痛快，我不去！”“可海南四面环海，那么大的一片海洋，多令人神往啊！”小张继续说：“老板，如果你觉得费用太高的话，我们大家可以负担起来，这么长时间以来，您对我们大家关照有加，就算我们大家表达对您

的谢意吧。”

老板还是摇了摇头，说：“不是钱的问题，主要是路途太远了，公司里的事情这么多，不但我离不开，就是你们离开太久了，万一有什么急事，怎么办啊。”小张装出恍然大悟的样子：“对啊，咱们都去旅游了，万一公司有事可怎么办呢？要不，咱们不去了？”另一个女孩摇了摇头：“那怎么好？大家都商量这么长时间了，说不去就不去了，大家多失望啊！”小张想了想，说：“要不这样，咱们还是出去玩，还是自助，不过就别去那么远了，我听说郊外的明月湖最近开放了，景色也满不错的，要不咱们去那里？”

另两个女孩思忖了一会儿，点了点头，小张笑呵呵地对老板说：“谢谢您的提醒，这下可给我们省下大钱了，我们去明月湖，您一定要去，我们负担您的费用。”老板听了，脸上的皱纹舒展开了，他挺直腰板，对小张她们说：“我支持你们去明月湖，费用嘛，公司全包了！”

在生活和工作中，我们经常需要别人做一些他不愿意做的事情，比如让下属换一个不太理想的工作岗位，比如准备给员工降薪，这些事都关系着别人的切身利益，处理不好，会使事情陷入僵局，弄得里外不是人。如果合理地运用“冷热水效应”，这些问题解决起来就会变得相对容易一点。

受金融危机的影响，有一家贸易公司的盈利大幅度下降，要想保住公司不倒闭，就必须节约开支，其中的一项重要举措就是降低所有领导和员工的薪水。

公司的总经理为了这件事情伤透了脑筋，他首先担心的是大家不接受降薪方案，其次又怕降薪导致核心员工跳槽。思忖良久，他采取了两步走的办法：首先，他通过各部门的联席会和职工大会的机会，实事求是地分析了公司目前遇到的困难，并暗示有可能对公司进行裁员。这下大家心里都不踏实了，都在琢磨：自己要是被裁掉了可怎么办呢？等了

一段时间，总经理再次召开全体职工大会，提前告诉大家，有重要的事情宣布，这下大家心里更发毛了——肯定是要宣布下岗工人名单啊！里面可千万不要有自己的名字啊！怀着惴惴不安的心情，大家来到了会议室。总经理告诉大家：虽然公司目前遇到了前所未有的困难，但是考虑到大家都是一起打拼过来的，对企业有功，所以实在不忍心让大家离开，可公司目前负担很重，强撑下去，最终也会被拖垮，那样大家都会丢掉饭碗。为了避免全军覆没，公司高层决定一个员工也不辞退，而是全体降薪，共渡难关。当然，如果不同意降薪，可以选择离开，公司还会为他保留一段时间的职位，万一出去不如意，还可以回来继续工作。总经理一说不打算辞退工人了，大家心里的一块大石头算是落了地，大家对总经理的计划都深表理解和支持，一场由于降薪可能导致的危机就这样化解了。

我们总是渴望工作能够取得骄人的业绩，我们的上司也一样，但是当我们发现实际的业绩要明显低于预期目标的时候，我们应该未雨绸缪，采取“冷热水效应”，让上司对你业绩的下降有一个较大的心理预期，这样，即便你的业绩下滑得很厉害，但是只要在上司的心理预期范围之内，一般你是不会受到批评的。比如你原本计划本月销售出去20套房子，可由于房价波动太大，买房人都在持币观望，可能只能卖出10套去。怎么办？等完不成任务被老板批评？那就太被动了。

你可以提前找上司吐一吐苦水，告诉他这个月顶多能销售出5套房子，上司对市场的波动不可能不知道，他也许正在为这件事着急，虽然对你提出的5套的销售量不满意，但也只能把他的心理预期降下来，结果你卖出去了8套房子，这下老板高兴了，还会夸你能干，超额完成了任务。可如果你提前不给上司做好铺垫的话，你很可能被上司狠批一顿。

“冷热水效应”在人际交往中的作用很明显，但值得注意的是，你不要弄混了“冷热水”的位置，假如你把指标定的比上个月还要高，结果

最后才卖出8套的话，你的上司肯定会说你夸夸其谈，言过其实，是个不能重用的人。用好“冷热水效应”，让你在交际场上收放自如，同时，也可以把我们的未来牢牢把握在自己手里，有意识地推动事情向着我们计划好的方向发展下去。

趣味心理学小常识

“冷热水效应”的产生是因为人们对于“冷”和“热”的标准在不断的变化。当手放进冷水里的时候，人对于温度的感知就有了一个标准，比这个标准高的温度，就是热的了。反之，当他把手放进热水里的时候，他对于温度的感知标准就是这杯热水的温度，比它温度低的就是凉水了。其实还是那一杯温水，只是人衡量它的尺度不一样了，人对事物的认识也随之而发生变化！

安慰剂效应——利用安慰的力量改变别人

4000元的数码相机和1000元的相比，无论从质感、像素，还是存储功能来说，前者都比后者好。但是，这也不是绝对的。比如药店新开业打折，同样一种感冒药要比平时卖的便宜，那么它的疗效是不是就比不上平常买的药呢？大家都知道疗效是一样的。但是大多数人却认为，生病了应该买高价药，而不是打折店的药品。其实，这只是人们的自我心理安慰，因为他们相信越贵的药效果越好。

说到自我心理安慰，我们不得不提到一个心理名词——“安慰剂效

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com