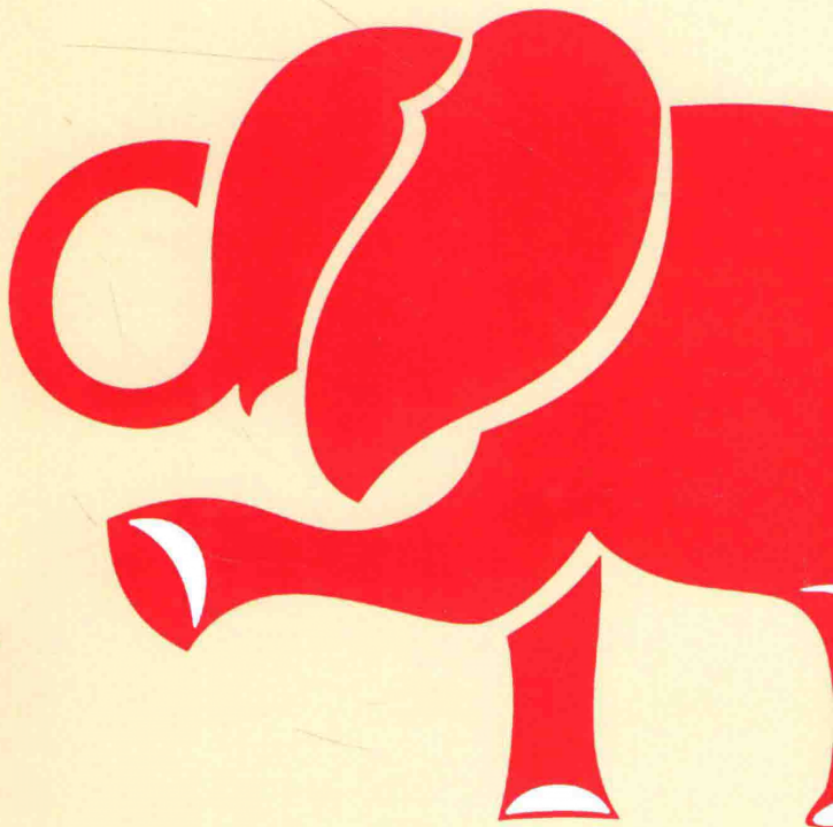



一本让你掌握心理智慧的故事读本

每天读点 心理学故事

让枯燥难懂的心理学，变为简单有趣的故事

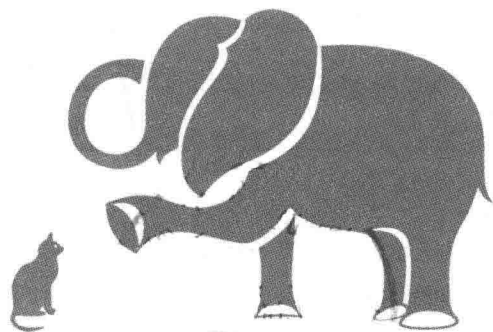
熊秀英◎编著




 中国纺织出版社

每天读点 心理学故事

熊秀英◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

心理学很神秘，但在我们的生活中到处都要用到心理学知识。没有人可以完完全全地掌握心理学，但心理学家所研究和讲述的内容绝对让我们受益匪浅。

本书从众多心理学大师的角度讲述人们对心理学的不同认知，将全面、翔实的专业理论与趣味、易懂的故事结合起来，为读者展现神奇的心理学世界，并帮助内心有困惑的人减轻心灵的重压，找到打开束缚内心枷锁的钥匙。

图书在版编目(CIP)数据

每天读点心理学故事 / 熊秀英编著. —北京: 中国纺织出版社, 2017.5

ISBN 978-7-5180-3338-6

I. ①每… II. ①熊… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第033464号

责任编辑: 闫 星

责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010-67004422 传真: 010-87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博<http://weibo.com/2119887771>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2017年5月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 20.5

字数: 285千字 定价: 39.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

“心理”学“效应”

无论您懂不懂，有意无意，心理学都在影响着您的生活、工作。

好比，我们去吃饭的时候总喜欢找人多的餐厅，而不愿去客人比服务员还少的餐厅，这是一种从众心理，于是有人利用这种心理极大地促进了自己的生意：

某烧饼店开业前半个月，雇了几十个人每天排队买，过往的人都觉得这家店很神奇，每天都排起长龙，真有这么好吃吗？于是就跃跃一试，也跟着排队，发现更神奇的是，还限量购买！等了半天终于买到了，肚子也饿了，然后吃什么都是香的，于是更强化了这家店真牛掰的印象，甚至还会到处帮忙免费宣传。于是真实客户慢慢多起来了，群众演员也越来越少了，不变的是每天排队的人依然很多。

房地产商在新楼房开盘时更是将人的从众心理运用得淋漓尽致，购房者一进去就看到乌泱泱的人像抢白菜一样的抢得面红耳赤，本来只是走过路过的吃瓜群众也忍不住手一滑，输了6位数字，卡里马上少几十万元、上百万元，整个过程只听到一声响（银行短信提示），连水花都不溅一个。

.....

如果您愿意探究事情背后的原因，或者对心理学感兴趣，那就从这本书读



起吧，十位心理学大师们的主要观点都在这里了！同时本书从各种心理学的效应入手，将会更有吸引力、更容易入门，它就像带你登陆神奇桃花岛的一叶小舟，让你抵达彼岸的同时，还能领略沿途的美好风景。总之，学心理先学心理效应——“心理”学“效应”。

熊老师善于将心理学效应运用于日常生活中，将生活中的事例总结归纳到对应的心理学效应，相互印证，用通俗易懂的语言、深入浅出的故事为大家分享心理学的精彩。看完常常有种“哇”、“噢”、“耶”的感觉，不断体验到心理学的神奇与奥妙，大呼过瘾。

心理学的这些效应就在您身边，它来自于各种场景：两性关系、亲子沟通、商务谈判、日常闲聊等，学完之后最终也是为了应用到自己的场景里，“心理学来源于生活，又回归于生活”，知识本身不是力量，只有转化应用了才能产生力量，也衷心期待大家学习后先内化再创新，融会贯通，一通百通。

铁哥

2017年初春

前言

preface

在人们的心目中，心理学一直是一门比较神秘的学科。近几年，在众多领域中，懂得一些心理学知识的人往往拥有更多竞争的砝码。确实，我们不得不承认的是，心理学能帮助我们了解自己、了解他人、了解很多社会心理现象，可以帮助我们解决很多心理问题，从而帮助我们更好地面对未来的生活和工作。

实际上，心理学与我们的日常生活是紧密相连的，心理学并不是直接显现出来的，而是隐藏在生活表象下，以此来支配和影响人们的行为和思想。其实，每一个人的行为背后都体现着一定的心理奥秘。

可能你曾对生活中的一些现象感到奇怪：为什么一些漂亮的女孩们会选择相貌平平的男孩？为什么看到鲜艳的颜色我们会感到高兴？为什么我们对着镜子笑，我们的心情就真的变好了……人们为什么会有这样那样的情绪？你的孩子又为什么学习成绩提高不上去？我们又该如何打动爱人……

这些问题，或许会让你感到迷惑，也无法探究其根源，这是因为你对心理学还没有一个全面系统地认识和了解，如若你能学习并了解心理学，那么对于这些普遍常见的行为，就可以轻松探究出其背后隐藏的心理秘密。

这正如德国著名心理学家约翰·弗里德里希·赫尔巴特所说：“每个人都应该了解心理学基础，因为人类活动的全部可能性的概要均在心理学中由因到果地陈述了。”

其实，我们的很多行为，都有一些神奇的心理法则作为指引，它们似乎有



着魔力，总是在无形中指引着我们每个人的行为——有人积极，有人消极；有人悲，有人喜；有人成功，有人失败；有人感觉在天堂，有人认为在地狱……

当然，任何知识都必须运用到实践中才能产生效用，心理学知识同样如此。在掌握了心理学的理论知识后，我们还应该将之运用到具体的生活中。而其实，心理学知识不仅可以帮助我们认知自我、释放压力、获得激励，还能帮助我们解决很多现实生活中的问题，例如，亲子教育、经营婚姻等，但前提是我们熟悉地掌握一些基本的心理学方法，这样，在各个场合下，我们都能掌握他人的心理动态，然后对症下药，才能让我们说对的话、做对的事，然后达到我们想要的结果。总之，心理学是一门非常有趣又实用的学问。

可以说，本书是一本心理学知识的集合，书中阐述了众多心理学家曾经讲述的心理学故事，其中还涉及心理自修课、幸福探秘课和战胜困境、巩固信念、激励自己、美化心灵、看轻得失、善于交际、经营家庭等方面的内容，从而让每一位读者都能获得心灵启迪，并将之运用到生活中，而如果你能每天学习一点点，那么，你一定可以找到前进的航标，从而最终提升自己、激发潜能。

编著者

2016年1月

上篇

- 第一堂课 弗洛伊德老师主讲“欲望” \ 002
- 弗洛伊德说：被欲望战胜还是战胜欲望 \ 002
 - 梦的形成——愿望的达成 \ 004
 - 为什么有些人会心理变态 \ 006
 - 糖果的诱惑：克制欲望，做行为的主人 \ 008
 - 别让无节制的饮食损害身心 \ 009
 - 欲望难填，别迷失自己 \ 011
- 第二堂课 荣格老师主讲“心灵” \ 014
- 荣格说：意识和潜意识 \ 014
 - 人的心灵世界会遗传吗 \ 016
 - 剥开自己和他人的“人格面具” \ 018
 - 反躬自省，学会认知自我 \ 020
 - 发现自我，聆听自己的心声 \ 022
 - 改变自己的意识，不做自私鬼 \ 023
- 第三堂课 艾宾浩斯老师主讲“记忆” \ 026



艾宾浩斯说：遗忘是有规律的 \ 026

找到自己的最佳记忆模式 \ 028

人脑是如何储存信息的 \ 030

如何才能学好英语 \ 032

要记忆，更要学会遗忘 \ 035

第四堂课 马斯洛老师主讲“性格” \ 038

马斯洛说：人性的需求 \ 038

人的七种不同层次的需要 \ 040

性格不合到底是怎么回事 \ 042

自我实现者的人格特征 \ 044

为什么你对工作毫无热情 \ 046

人的最终追求是高尚的精神还是物质财富 \ 048

第五堂课 罗杰斯老师主讲“自我” \ 050

罗杰斯说：注重人的价值 \ 050

探明自己，找到自我 \ 052

挖掘自己的兴趣，挖掘潜能 \ 054

坚决走完自我完善之路 \ 056

找回自信，领悟自己的本性 \ 058

第六堂课 帕尔默老师主讲“人格” \ 061

帕尔默说：九型人格如何定义 \ 061

九型人格的基本特征介绍 \ 063

九型人格是认识自己的最佳工具 \ 066



- 检验你的人格类型 \ 068
- 九型人格助你打开交际局面 \ 071
- 第七堂课 费斯汀格老师主讲“谎言” \ 074
- 费斯汀格说：认知失调是怎么回事 \ 074
- 人们“心口不一”的真实原因 \ 076
- 减少认知失调的方法 \ 078
- 孩子的谎言更容易被识破 \ 080
- 探知人心不能听其一面之词 \ 082
- 第八堂课 阿德勒老师主讲“自卑”
- 阿德勒说：对优越感的追求是所有人的通性 \ 085
- 自卑情结的表现 \ 087
- 身体缺陷带来的自卑感不一定是坏事 \ 089
- 自卑感和自卑情结的来源 \ 091
- 如何从自卑走向超越 \ 093
- 第九堂课 凯根老师主讲“气质” \ 096
- 凯根说：个体气质的差异既受环境影响又受基因制约 \ 096
- 行为抑制为什么会影响气质 \ 098
- 遗传与经验对气质的影响 \ 100
- 第十堂课 沙赫特老师主讲“情绪” \ 102
- 沙赫特说：情绪的产生来自刺激、生理和认知三因素 \ 102
- 你害怕孤独吗 \ 104
- 为什么爱情会更容易在危境中产生 \ 106



下篇

第一堂课 听心理学家讲自我认知故事：

- 心理学是我们看清自己的眼睛 \ 110
- 巴南效应：被蒙骗的学生 \ 110
- 手表定律：多个标准会让你无所适从 \ 113
- 晕轮效应：以偏概全要不得 \ 115
- 瓦伦达效应：失准的后羿 \ 117
- 投射效应：以己度人要不得 \ 120
- 皮尔斯定理：进步从认识到自己的无知开始 \ 122
- 杜根定律：高难度乐章是如何弹奏出来的 \ 124
- 韦奇定律：不被他人之言动摇 \ 126
- 非理性定律：你真的是理性的人吗 \ 129

第二堂课 听心理学家讲社会故事：

- 探究常见社会现象背后的心理秘密 \ 132
- 罪犯还是学者：刻板效应 \ 132
- 人们为什么那么冷漠：旁观者效应 \ 135
- 哪怕一分钱也好：登门槛效应 \ 137
- 晚点的飞机：留面子效应 \ 139
- 悲哀的毛毛虫：从众效应 \ 142
- 距离美的产生：刺猬效应 \ 144
- 洛克菲勒的女婿和世界银行的副总裁名人效应 \ 146



第三堂课 跟哈佛教授学幸福：用心体会，处处是幸福 \ 149

人生的终极目标：幸福 \ 149

“幸福型汉堡”：4种人生模式 \ 151

幸福在于内心感受，与金钱无关 \ 153

本·沙哈尔教授给出的10条幸福小贴士 \ 156

接受不完美的自己：你究竟为什么不快乐 \ 158

躲在乌云后的阳光：幸福的源泉是什么 \ 161

幸福的本质：你到底需要什么 \ 163

心有所向，让工作充满使命感 \ 165

第四堂课 听心理学家讲教育故事：

用心教育，让亲子沟通成为一件快乐的事 \ 168

自己人效应：与孩子成为朋友 \ 168

鱼缸法则：给孩子一个自由的成长空间 \ 171

第十名效应：谁是有出息的人 \ 173

感官协同效应：多种感官齐上阵 \ 175

天赋递减法则：别忽视孩子的早期教育 \ 178

标签效应：你给孩子贴的什么标签 \ 180

天鹅效应：千万别溺爱孩子 \ 183

甘地夫人法则：适当的挫折教育不可少 \ 185

德西效应：奖励也不能滥用 \ 187



第五堂课 听心理学家讲健康心理故事：

- 做情绪的主人，拥有阳光心态 \ 191
- 霍桑效应：有了负面情绪一定要宣泄出来 \ 191
- 马太效应：没有绝对的公平 \ 194
- 海格力斯效应：放下仇恨，放过自己 \ 196
- 踢猫效应：别让坏情绪失控 \ 198
- 习得性无助：摆脱消极心理 \ 201
- 焦虑的新兵：有什么可担心的呢 \ 203
- 神奇的菲里埃大桥：色彩的各种暗示作用 \ 206
- 对每个人微笑：装出你的好心情 \ 208

第六堂课 听心理学家讲成功故事：

- 用成功者的标准要求自己，你就能成功 \ 211
- 比马龙效应：你得到的，就是你期待的 \ 211
- 路径依赖：强化好习惯，成就卓越人生 \ 214
- 与优秀者为伍，向成功者靠近 \ 216
- 吉格勒定理：立足高远，更有所成 \ 218
- 跳蚤效应：自我设限，会错失机会 \ 220
- 自信心效应：了不起的矿工 \ 222
- 马蝇效应：自我鞭策，给自己动力 \ 224
- “下坡容易”定律：不抽烟的球王 \ 226

第七堂课 听心理学家讲社交故事：交“人”重在交“心” \ 229

- 首因效应：完美的第一印象至关重要 \ 229



近因效应：不良印象要尽快消除 \ 232

焦点效应：人人都渴望被关注 \ 234

细节效应：贴心点，以细节打动人 \ 237

相悦定律：主动伸出友谊之手 \ 239

沟通位差效应：平等交流是有效沟通的保证 \ 241

改宗效应：“反调”更有价值 \ 244

多看效应：常联系，朋友间不联系就会生疏 \ 246

犯错误效应：小瑕疵让你更完美 \ 247

第八堂课 听心理学家讲管理故事：善用管理心计强化领导力量 \ 250

南风法则：良言一句三冬暖 \ 250

布朗定律：找到沟通的钥匙 \ 253

特里法则：承认错误是一个人最大的力量源泉 \ 255

威尔德定理：高效沟通从倾听开始 \ 257

互惠定律：以心换心，给予才能有收获 \ 259

雷尼尔效应：用美丽的风光吸引员工 \ 262

肥皂水效应：委婉的批评更有效 \ 264

海潮效应：“重金”才能“聘才” \ 266

鲶鱼效应：激发下属的竞争意识 \ 269

权威效应：成为员工的精神领袖 \ 271

第九堂课 听心理学家讲职场故事：好心态助你职场一路畅通 \ 274

蘑菇定律：职场新人切忌太高调 \ 274

彼得定律：找到最适合自己的位置 \ 276



竞争优势效应：只有合作才能双赢 \ 279

共生效应：加入良性的工作团队 \ 281

史密斯论断：付出努力，即使失败也不可耻 \ 284

缄默效应：主动承认错误避免错上加错 \ 286

老鹰效应：别放过表现自己的机会 \ 288

避雷针效应：善疏则通，化解职场矛盾 \ 290

螃蟹效应：发扬团队精神，与企业共进退 \ 292

第十堂课 听心理学家讲爱情故事：用心经营，赢得爱情 \ 295

爱情心理学：只有付出与经营才能收获温暖的爱意 \ 295

幸福递减定律：制造新鲜感，为爱情保鲜 \ 298

麦穗效应：合适的就是最好的 \ 300

罗密欧与朱丽叶效应：遇到阻力，不可轻易放弃 \ 302

婚后沉默心理：别让夫妻成为最熟悉的陌生人 \ 305

沉没成本效应：学会放手，还彼此一份自由 \ 307

互补定律：为彼此的差异而喜悦 \ 309

蔡格尼克记忆效应：越是得不到的爱情，越是珍贵 \ 312

参考文献 \ 314



上 篇

第一堂课

弗洛伊德老师主讲“欲望”

弗洛伊德的精神分析学认为：人之为人，首先其是一个生物体，既然人首先是生物体，那么，人的一切活动的根本动力必然是生物性的本能冲动，而本能冲动中最核心的冲动为生殖本能（即性本能或性欲本能）的冲动，而在社会法律、道德、文明、舆论的压制下，人被迫将性本能压抑进潜意识中，使之无法进入人的意识层面上，而以社会允许的形式下发泄出来。

弗洛伊德说：被欲望战胜还是战胜欲望

提到心理学，不能不想到弗洛伊德，任何一个对心理学略知一二的人，都熟悉这个名字。这里，我们说的弗洛伊德，指的是奥地利著名精神分析学家西格蒙德·弗洛伊德（1856年5月6日—1939年9月23日），犹太人，他是精神分析学派的创始人。弗洛伊德的一生，主要著作有《梦的解析》《性学三论》《图腾与禁忌》《日常生活心理病理学》《精神分析引论》《精神分析引论新编》等。

弗洛伊德出生在一个犹太大家庭中，他上面有两个同父异母的哥哥，下面有两个同胞弟弟和五个妹妹。弗洛伊德自幼天资聪颖，中学时代，成绩一直名列前茅，17岁的他就以优异的成绩考进维也纳大学医学院，在他20~25岁这五年内，跟随著名生理学家艾内斯特·布吕克教授从事理论研究工作。1881年，他开了自己的私人诊所，担任临床神经专科医生。