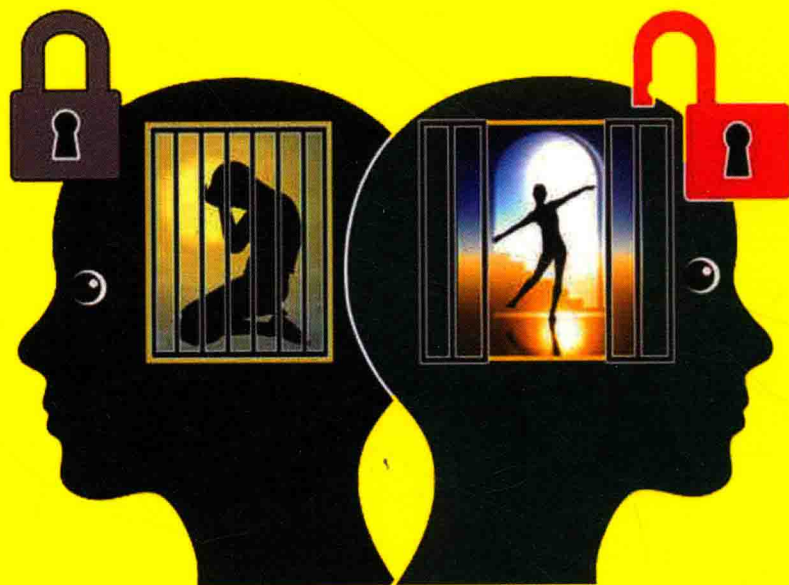


心理学 知道答案

88个在工作和生活中应对变化的有效定律

韩秉昌·编著



插图珍藏版

为什么人在乘电梯时喜欢向上看？为什么很多人喜欢坐靠边的座椅？
为什么看演唱会时大家会跟着演唱者大声唱？为什么蓝色汽车发生事故的概
率最高？
.....

这一切，心理学知道答案！

国家一级出版社



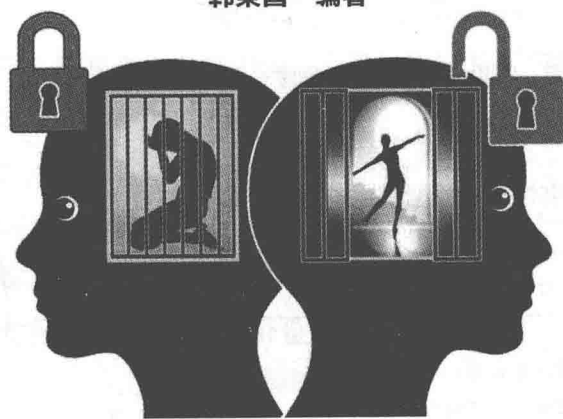
中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

心理学 知道答案

88个在工作和生活中
应对变化的有效定律

韩秉昌·编著



插图珍藏版

国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

内容提要

为什么人在乘电梯时喜欢向上看？为什么看演唱会时大家会跟着大声唱歌？为什么好多人喜欢靠边的座椅……这一切，心理学将告诉你答案。本书从现实生活中最为实用的基本点出发，汲取心理学中的智慧，来帮助读者从更深的层次上透过纷繁复杂的表象，认清事实的真相。通过学习和利用心理学中 88 个相关的知识点，使自己在职场上找到定位，收获成功，在生活中收获幸福。

图书在版编目（CIP）数据

心理学知道答案：88 个在工作和生活中应对变化的有效定律 / 韩秉昌编著. — 北京：中国纺织出版社，2017.8
ISBN 978-7-5180-3588-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2017）第 104311 号

策划编辑：刘 丹 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 8 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17

字数：184 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，一门带给你幸福的学科

人类演化的过程也就是意识发展的过程。人的意识反映的便是人的心理，将人的心理归纳分析，总结出规律，也就成了心理学。

“心理学”一词来源于希腊文，意思是关于灵魂的科学。因此，我们也可以说心理学是一门研究灵魂、研究人们内心的科学。

人，是一种群居的动物，每个人的行为都会影响着其他人的心理变化。在影响的过程中，难免会有碰撞出现，于是，人际关系问题便出现了，这就是学习心理学的必要性之一。

本书尝试以人的内心为出发点，运用心理学原理，结合实际生活案例，对为人处世中可能遇到的各种现象从心理学的角度进行较为详尽的分析，帮助年轻人了解各种人际关系现象背后的深层心理原因，使他们成为职场上、商场上、朋友圈中受欢迎、有分量的人。

与其说心理学是一门让人更加聪明的学问，倒不如说是一门让人心智成熟的学问。在当今社会，人们所关心的问题已经不局限于经济问题，心理问题也上升到一定层面。仍在事业上挥洒奋斗的“70后”，他们身上扛着多少压力，他们的心里压抑着多少困惑和茫然；“80后”在成长阶段心理发育不完善，让他们走入社会之后吃了多少亏；如今“90后”更是步“80后”的后尘。可以说在当今社会，不管是哪一代人都有着或深或浅的心理问题。

十八九岁的高中生在大街上堂而皇之地拿着奶瓶喝水，这是反叛、时尚还是在装嫩？大学毕业生选择考研的动机是真的想继续深造，还是逃避

找工作、害怕压力？许多大龄青年不肯结婚，他们是真的没找到好伴侣，还是害怕承担婚后的那份责任？

.....

这些都是心理问题在作怪，你自以为没什么，可别人在潜意识中就会觉得你是个不成熟、没担当的人。人可以拒绝很多东西，逃避很多问题，但唯一不可拒绝、不可逃避的就是心理问题。无数的案例都在证明，心理问题总是在潜移默化地愈演愈烈，或是在潜移默化中影响人的思维和行为方式。

物竞天择、适者生存是自然界永恒不变的法则。当今社会，人们的竞争十分激烈。本书从最现实、最为实用的基本点出发，汲取心理学中的智慧，来帮助读者们从更深的层次上洞悉人性，透过纷繁复杂的表象，认清事实的真相。利用心理学的相关知识，使自己在职场上看清形势，收获成功，在生活中收获幸福。

如果说人生是一场智慧的博弈，那么，生活就是一场心理上的较量。谁的心理更为强大，谁就是最后的赢家。让读者掌控人生的主动权、以最快的速度摆脱负面情绪、轻松游刃于职场，这就是本书的主旨。

心理学的智慧在于将心理学原理及规律转化为具体的方法应用于工作、生活中，教会人们在与他人博弈的过程中获胜的策略。一旦学到了心理学的智慧，很多工作和生活中的难题便会迎刃而解。古今中外，那些最终取得胜利赢家无不是懂得心理学的大师。

人生本是一场艰辛之路，无论你是刚刚起步，还是已走向中途，心理学都是一门能够让你成就自我的学问。因此，请带着本书上路吧，相信在它的指引下，到达终点之时，你的背包里已经收获了一路的快乐与果实。

韩秉昌

2017年1月

第一章 帮你寻找未知的自己/001

人格的结构：本我、自我、超我 /002

性格类型：塑造属于你的个性 /005

确立自尊：自尊=成功 / 抱负 /009

社会角色：演好自身的角色 /012

第二章 摆脱负面症结，做自己的主人/015

瓦拉赫效应：发挥自己的优势 /016

依赖症：究竟离你有多远 /018

进食障碍：从心理上找原因 /021

洁癖症：太爱干净不是好事 /024

自闭症：封闭的心窗如何开启 /027

焦虑症：是什么让你不快乐 /029

恋物癖：难以抵挡的尴尬诱惑 /032

第三章 今天你可以很快乐/035

情商指数：决定着你的幸福指数 /036

微笑效应：提高情商的基础课 /040

海格力斯效应：你的肩上是否扛着“仇恨袋” /042

杜利奥定律：生活就要充满热情 /045

刚柔定律：拿得起，更要放得下 /047

气球定律：气大伤身，聪明的你不生气 /050

压力阀效应：把自己从紧张情绪中解救出来 /053

踢猫效应：别成为坏情绪的传递者 /056

霍桑效应：适度发泄，然后轻装上阵 /059

第四章 看穿现象背后的真相/063

潜意识心理：人为什么会做梦 /064

第六感觉：有的人为什么可以预见未来 /066

被需要心理：为什么被需要是一种幸福 /068

逃避心理：为什么人在乘电梯时喜欢向上看 /071

私人空间：为什么大家都喜欢坐靠边的座椅 /073

补偿心理：为何在外受气的人喜欢在家里耍横 /076

责任扩散：危难面前，为何多数人都袖手旁观 /079

巴纳姆效应：为什么现代人大都相信心理测试 /081

没个性化：为什么看演唱会时人们会跟着大声唱歌 /083

色彩心理：为什么蓝色汽车发生事故的概率最高 /085

格雷欣法则：分清好钱与坏钱之间的区别 /088

第五章 洞察人性的心理/091

自尊原理：一定要维护对方的自尊心 /092

猎奇心理：满足对方“好奇”的心理 /094

焦点效应：每个人都希望成为焦点 /096

虚荣心理：学会满足对方的虚荣心理 /099

应该心理：用别人对待我们的方式对待别人 /101

排斥心理：巧妙化解对方的排斥心理 /103

防卫心理：人人都需要安全感 /105

贾君鹏效应：满足对方潜在的情感需求 /108

第六章 掌握对方的心理 /111

权威效应：“正人先正己”更有说服力 /112

惊吓效应：要的就是让对方闻风丧胆的效果 /115

反暗示效应：换种思维，管人更有效 /117

恩威并重：最有效的管人手腕 /120

能以德服人，才能让人心悦而诚服 /122

欲擒可先“纵”，练好“忍”字功 /125

以柔克刚刚必断，以弱制强强自残 /127

用真诚的溢美之词也可以轻松管好人 /130

第七章 好人缘让你事半功倍 /133

邻里效应：交往越多越亲密 /134

跷跷板定律：交友要遵循互惠原则 /135

首因效应：第一印象很重要 /138

曝光效应：朋友之间要经常走动 /141

竞争优势效应：积极的竞争心理才是交际之道 /144

投射效应：交友时不要以己论人 /146

比林定律：学会说“不”是一种智慧 /149

人际关系定律：先倾听，后诉说 /152

瀑布心理效应：管好自己的嘴巴 /155

第八章 点破情场中的迷津/159

幸福递减定律：爱情保鲜需要不断制造新鲜感 /160

契可尼效应：初恋为何总令人难以忘怀 /161

晕环效应：情人眼里为何出西施 /163

秘密效应：保留你和他的隐私 /166

自我选择效应：婚姻如戏，每个人都是导演 /167

沙漏定律：别把你的爱人抓得太紧 /169

沟通法则：婚姻生活中最好的相处方式 /172

第九章 让管理走向智慧/175

鸟笼效应：管理要借势而为 /176

南风法则：把温暖送给你的下属 /179

蜂舞法则：加强沟通才能改善管理 /181

破窗理论：及时补好第一块“破窗” /184

蝴蝶效应：细节决定成败 /187

手表定律：不要制订双重标准 /190

霍布森选择：放宽眼界，打开思维 /193

第十章 高效能人是怎样炼成的/197

职业倦怠：要清楚你在为自己工作 /198

青蛙效应：身在职场，不进则退 /200

异性效应：干活要讲究男女搭配 /203

布利斯定律：工作之前要计划周密 /205

第十一章 构建真正的富足人生/209

- 王永庆法则：节俭让你更富有 /210
- 马太效应：年轻时要积累必要的资本 /212
- 鲶鱼效应：克服懒惰让财富快速增长 /215
- 毛毛虫效应：要学会创新致富思路 /217
- 羊群效应：你是理性投资者吗 /220
- 智猪博弈：守株待兔未必是错的 /222

第十二章 瞬间抓住客户的心/225

- 二选一法则：留住客户的秘诀 /226
- 奥美定律：视客户为自己的上帝 /228
- 250定律：推销商品前先推销自己 /231
- 名片效应：让客户对你过目不忘 /233
- 登门槛效应：先得寸，再进尺 /235
- 从众心理：制造商品热销的气氛 /238

第十三章 做有准备的成功者/241

- 吸引力法则：把成功吸过来 /242
- 狼群法则：勇敢竞争，不轻言放弃 /244
- 灯塔效应：不同的目标就会有不同的结果 /247
- 不值得定律：永远不做不值得做的事 /250
- 跨栏定律：栏杆越高，你跳得就越高 /253
- 卡贝理论：放弃有时比竞争有意义 /256

参考文献/261

第一章

帮你寻找未知的自己

我是谁？谁是我？迷失、彷徨的人们在反复思索着。为了不再迷失，也不再彷徨，更是为了趟过痛苦的河流，奔向幸福的彼岸，我们需要找到“真正的自己”——那个从不曾被自己了解的自己。现在，就让我们展开此卷，带着迷人的书香，一同梳理未知的纹理，带着期盼、渴望、思索走进未知的心灵世界，寻找未知的自己，以便帮助我们更好地走向未来。



人格的结构：本我、自我、超我

2010年3月23日早晨7点20分，南平实验小学门口和平常一样聚集了一群等待进入学校的学生。而令人难以预料的是，短短1分钟内，1名中年男子手持凶器一连伤害13名小学生。至23日晚10点，官方消息称，8个孩子不幸殒命，5名受伤学生还在南平市立医院及南平市人民医院抢救。这些孩子中年龄最大的也不过13岁。

据官方披露，犯罪嫌疑人郑民生43岁，曾任南平市某社区诊所医生，于2009年6月辞职。曾经治病救人的他，如今却致13名无辜的孩子或死或伤。



警方调查之后，得出郑民生的作案原因主要有三方面：一是周边人的轻视，私底下诽谤其有桃花病；二是感情生活不顺，女友迟迟不与其结婚；三是辞职之后，另谋新职不成，觉得活着没意思。此后，司法鉴定科得出结论：郑民生意识很清醒，并不存在精神病问题。

人们在震惊之余，不禁产生疑问：既然没有精神病，为什么会做出这种事？这就要从心理学的角度来分析了。根据他行为的高度攻击性、无计划性，事后无羞惭感以及对社会上造成的不良影响可以得出，他很可能是反社会性人格障碍（又称无情型人格障碍）的患者。也就是说，他在人格上有障碍。

那么，人格是什么呢？人格也称个性，这个概念源于希腊语 *Persona*，主要是指演员在舞台上戴的面具，类似于中国京剧中的脸谱，后来心理学借用这个术语用来说明在人生的大舞台上，人也会根据社会角色的不同来换面具，这些面具就是人格的外在表现。面具后面还有一个实实在在的真我，即真实的人格，它可能和外在的面具截然不同。

在心理学中，关于人格的定义，比较流行的是：所谓人格，是指一个人在社会化过程中形成和发展的思想、情感及行为的特有综合模式，这个模式包括了个体独具的、有别于他人的、稳定而统一的各种特质或特点的总称。人格不仅具有独特性，同时也具有稳定性，这也决定了一个人的过去、现在以及将来的状态。

奥地利心理学家弗洛伊德认为，人格结构由本我、超我、自我三部分组成。

“本我”即原我，是指原始的自己，包含生存所需的基本欲望、冲动和生命力，是一切心理能量之源。“本我”按快乐原则行事，它不理睬社会道德、外在的行为规范，它唯一的要求是获得快乐，避免痛苦。“本我”的目标乃是求得个体的生存及繁殖，它是无意识的，不被个体所觉察。

一个人冷了，他需要穿衣服；一个人饿了，他需要食物；一个人眼睛受

到了强光的刺激，他就要闭上眼睛。这些活动都是人原始本能的需要，而且这些活动都是无意识的，无论你是圣贤智者还是卑鄙小人，都存在这个本能。

“超我”与“本我”相反，是人格中专管道德的“司法部门”，仿佛是社会的道德标准，来控制“本我”。它就像一个检察机关，随时监督你的道德行为。

“自我”则介于“本我”和“超我”之间，是一个人后天形成的，是对自身和社会理性的认识。它正视现实，符合社会需求，按照常识和逻辑行事，充当仲裁者，压抑“本我”的种种冲动和欲望以进行“自我”保存。另外，要尽量使“本我”得以升华，将其盲目的冲动，引入社会认可的渠道。当然，它也会给予“本我”合理的满足。

小孩子看到糖产生想吃的愿望这是“本我”在起作用。为了得到糖，小孩子可以偷吃，也可以请求父母购买，这是“自我”在起作用。然而，小孩子知道偷这种行为是不对的，不符合道德标准，这是“超我”在起作用。

“超我”的作用不是为了得到这个东西，而是让小孩子知道道德规范，并使这个道德标准内化于孩子的心里。父母总是把传统的价值观念和社会理念传授给孩子，“超我”就是这些观念和思想在孩子人格中的重现。

“‘自我’为了驾驭‘本我’举起了‘超我’的鞭子”，这句话形象地说明了三者之间的关系。若从力量上来看，三者也是此消彼长的，如果把握不好，不能保持稳定，那么，就会产生人格问题和人格上的冲突。

西游记中的唐僧、猪八戒和孙悟空就分别代表着“超我”“本我”和“自我”。如果我们再往深层次上分析，也可以单独从其中一人身上分析这三者之间的关系。就拿孙悟空来说，曾先后两次接受了天庭招安。如若招安之后，玉帝能够对其量才而用，不用神界那套迂腐的规矩去苛求他，顺应其

“本我”的合理要求，使他获得自由、平等和施展本领的空间，那么，他的“本我”就会自觉接受“自我”的约束，也就不会有“大闹天官”了。因为孙悟空也是深受儒家思想熏陶、明晓君臣之礼的，这点书中行文也是有体现的。但是玉帝却对孙悟空假意用之，实际上却想控制、禁锢他，免除后患。让一只猴子去看蟠桃园，自然诱使其猴性大发，导致“本我”再度扩张。于是，孙悟空“本我”与“自我”相互融合接轨的机会，就这样被神界不合理的约束给断送了。

此后，孙悟空又被压在五行山下五百年，后护送唐僧西天取经。历经数次磨难，终修成正果，达到了“超我”的境界，实现了心灵的升华。

可见，一部《西游记》也正是孙悟空的心灵完善史，记述了他的“本我”“自我”“超我”的争斗与融合。作者欣赏“本我”对自由奔放的追求，但也反对“本我”无限制的膨胀，主张“本我”要接受“自我”的合理限制，以达到“超我”的境界。

回到现实当中来，我们也可以这样理解：只有三个“我”和睦相处，保持平衡，人才会健康成长。而当这三者“吵架”，三股力量角逐的时候，人就会怀疑“这是真的我吗？”“做得？做不得？”或者为自己某个突如其来的丑恶念头而惶恐。这种状况如果持续久了，冲突严重了，就会导致人内心的失衡以及精神上的问题。

性格类型：塑造属于你的个性

你在黄昏时分，出外散步，结果发现一栋老朽的空屋，于是你悄悄进入。从一面向西的破窗往外看，你的视线突然被窗外的某样东西吸引，请

问这会有什么东西呢？

- A. 渐渐西沉的太阳
- B. 飞过满天晚霞的飞机
- C. 工厂的烟囱里冒出来的烟

选择 A 的人：性格内向，不喜欢争取与改变。这类人基本上十分逍遥自在，对人生的态度也算乐观，生活节奏永远都是慢步调。因此，这类人多少会给人一些不够充实、空虚的感觉。

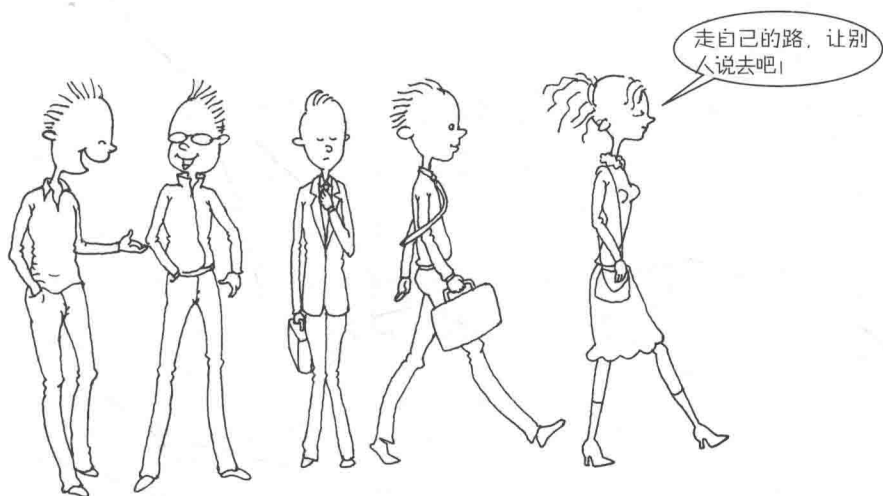
选择 B 的人：内心永远生气勃勃。这类人为人处世积极热情，经常不断地规划人生，让自己的生活过得既忙碌又充实。这种人属于步调很快的人，常常觉得人生短暂、时间不够。

选择 C 的人：随风起伏，有着不安定的心理。这类人是属于容易冲动、心理变化比较剧烈的类型。

以上的每一个选项都代表了一种性格。有的人热情奔放，有的人内敛沉闷，也有的人暴躁无常，这都是由于性格上的差异造成的。那性格究竟是什么呢？

性格指的是表现在人对现实的态度和相应的行为方式中的比较稳定的、具有核心意义的个性心理特征，是一种与社会相关最密切的人格特征。性格中包含有许多社会道德含义，它表现了人们对现实和周围世界的态度，并体现在他的行为举止中，如对自己、对别人、对事物的态度和所采取的言行上。

人的性格类型是遗传的，但每个人的遭遇都是独特的，即使成年之后的经历也是各不一样的。后天的境遇会对一个人的性格产生一定的影响和调节作用，比如情感上的创伤、人生的变故、巨大的恐惧都会使一个人的行为和举止产生变化，但却并不会彻底地改变一个人的性格类型。因此，人的性格才会各有差异。



一个性格外向的人也会常常陷入抑郁之中，但他本质上仍然是一个外向的人；一个性格内向的人有时也会表现得活泼开朗，但他内向的本质不会改变。同时，人的性格是无法掩饰、无法伪装、无法捏造的，是每个人的本性流露，不以个人意志为转移。

一个人的性格与其身体形态也有着一定的关系，大致可以分为以下几种类型：

1. 肥胖、脂肪质类型——躁郁质

这种人能够很自然地顺应周围开放的形势，大多属于活动性的人。虽然他们常施计偷懒，但还能被周围的人所谅解。这种人活泼开朗，充满社交欲，善良而单纯。

2. 稍见瘦削的健壮类型——偏执质

这种人有坚定的信念，充满自信心，无论在多么艰难的环境下，都奋斗不懈，百折不挠。这种人也有蛮干专横的一面，专制、高压、不信任人、粗暴等。