



我的第一本 阳光心理学

——学会自我减压，获得成功与快乐的第一步



心理学不是阴谋诡计，不是厚黑学，保持健康心态需要**阳光心理学**

在这样一个时代，
我们时刻面临各种压力，
被房子压，被工作压，被老板压，被信息压……
看了阳光心理学，轻松解除所有压力！

曹伏雨 编著



中华出版社



我的第一本 阳光心理学

——学会自我减压，获得成功与快乐的第一步

曹伏雨 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

我的第一本阳光心理学 / 曹伏雨编著. — 北京:
华文出版社, 2010.7

ISBN 978-7-5075-3216-6

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第145769号

书 名: 我的第一本阳光心理学
标准书号: ISBN 978-7-5075-3216-6
作 者: 曹伏雨
责任编辑: 姜艳艳
特约策划: 李黎明
特约监制: 李耀辉 李黎明
特约编辑: 权宁君
封面设计: 柏拉图创意
出版发行: 华文出版社
地 址: 北京市宣武区广外大街305号8区2号楼
邮政编码: 100055
网 址: <http://www.hwecs.com.cn>
电子信箱: hwecs@263.net
电 话: 总编室 010-58336255 编辑部 010-58336261
经 销: 新华书店
印 刷: 三河市文通印刷包装有限公司
开 本: 710mm × 1000mm 1/16
印 张: 15.5
字 数: 220千字
版 次: 2010年8月第1版 2010年8月第1次印刷
定 价: 26.80元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究
本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

前言 面对压力，跳一曲阳光灿烂的心灵之舞

001

>> > 第一章

怎样与人打交道：寻找和睦相处的心理因子

在人与人的交往中，常常会发生一些不愉快的事情。这些事情使不少人在心理上常常感到一种重负，一种压抑。其实，与陌生人打交道并不难，只要善用一些心理学原理，有意识、有目的地寻找能够和睦相处的心理因子，你就会发现，人与人间的交往竟然如此简单。

- | | |
|----------------------------|-----|
| 1. 一见钟情，无限美好（首因效应） | 002 |
| 2. 越熟悉的东西越喜欢（多看效应） | 006 |
| 3. 跟陌生人初次见面总觉得相见恨晚（饥饿效应） | 010 |
| 4. 摘掉有色眼镜（刻板效应） | 013 |
| 5. 为什么我们总说距离产生美（刺猬法则） | 017 |
| 6. 付出就想要回报（跷跷板定律） | 021 |
| 7. 我们总是用自己的喜好去衡量别人（投射效应） | 025 |
| 8. 你是否会以貌取人（晕轮效应） | 029 |
| 9. “自己人”好办事（自己人效应） | 033 |
| 10. 我们更喜欢先批评后肯定我们的人（阿伦森效应） | 037 |

>>> 第二章

如何摆脱困境：做游弋在生活里的快乐金鱼

其实，生活就像一望无际的大海，人便是生活在水草繁密的世界里的一尾小金鱼。熟悉一些心理学法则，犹如获得了一幅珍贵的海洋地图，无论海底有多大，有多少条路，我们都会毫无顾虑地快活游弋。

1. 当机立断好处多（布里丹毛驴效应） 042
2. 为什么我们认为好的别人却不认同（马斯洛效应） 047
3. 解脱自己，昂首前行（吞钩现象） 051
4. 把偶然的快乐变成必然（墨菲定律） 055
5. 忍耐方能获得长远利益（延迟满足定律） 059
6. 不要让自己太安逸（饿老鼠与饱老鼠效应） 063
7. 生活中人们总是喜欢拔高自己（苏东坡效应） 067
8. 你是否会“随大溜”（从众效应） 072

>>> 第三章

如何参透爱人心理：编织一幅有质感的幸福锦缎

爱情中误会的发生往往是因为人们没参透爱人的心理。如果我们首先参透了爱人的心理，何愁自己的爱情不幸福？因此，美好的二人世界从读懂心理学开始。你是一根线，他（她）也是一根线，懂得心理学，我们才会在婚恋中编织出一幅有质感的幸福锦缎。

1. 面对爱情，先进门再说（登门槛效应） 078
2. 夫妻之间闹矛盾需要有人先说“软话”（南风法则） 082
3. 恋爱往往是越挫越勇（罗密欧与朱丽叶效应） 086
4. 让每一步都正确（路径依赖原理） 090

- 5. 多做沟通，温柔相待（超限效应） 094
- 6. 怎样提高相亲的成功率（快速约会策略） 098
- 7. 给你的爱情制造点惊喜（吊桥实验） 102
- 8. 怎样获得完美爱情和幸福感（爱情三角形理论） 106

>>> 第四章

如何笑傲职场：在办公室的丛林里轻松漫步

在危机四伏的职场，是痛苦与希望并存的。尔虞我诈的办公室政治，同样蕴涵着你人生腾飞的转机。洞悉上司和同事的心理，你就能知己知彼。掌握一些职场心理策略，你就能游刃有余，轻松地漫步于办公室的丛林之中。

- 1. 怎样在办公室中游刃有余（竞争优势效应） 112
- 2. 吃亏是福（微小让步定律） 116
- 3. 有说也要有行动（虚假意见效应） 120
- 4. 在竞争中激发自己的动力（鲶鱼效应） 124
- 5. 给心情放个假（紫格尼克效应） 128
- 6. 如何让决定你职场命运的人记住你（莱斯托夫效应） 132
- 7. 千万别成为职场中的“完美达人”（犯错误效应） 137

>>> 第五章

如何读懂老板心理学：小心拉动紧绷着的管理心弦

管理者和员工因为一条叫做管理的织线而被联系在一起。这根线既是纽带，捆绑着两者的利益趋同、荣损与共，又是弓弦，暗含着一触即发、剑拔弩张。员工就是弓弦上的箭，管理者就是拉弓的人，驾驭得当，利箭能帮你实现目的，驾驭不当，便可能射伤自己。所以，管理者必须掌握一些管理心理学策略，用良弓射出利箭。

1. 每个员工都是千里马，你要成为伯乐（罗森塔尔效应）	142
2. 用情感激励下属（恒河猴实验）	146
3. 最合适的人做最合适的事（彼得定律）	151
4. 给员工他所喜欢的（餐具实验）	157
5. 怎样让员工领情（韦伯定律）	162
6. 压力适中最合适（成就动机实验）	166
7. 与员工友好相处（猩猩照镜子实验）	170
8. 怎样让员工有劲头（感觉剥夺实验）	174

>>> 第六章

怎样管好自己的情绪：拔掉稻田里疯长的情绪野草

你的内心是什么颜色，你生活的天空就是什么颜色！你拥有什么样的情绪，就拥有什么样的世界。然而，有时讨厌的情绪像丛生的野草，生长速度快到无法抑制！这时，你要控制自己的内心，做情绪的主人，将情绪的野草从稻田里彻底拔除。

1. 好的情绪才具有建设性（情绪效应）	180
2. 告诉自己我最棒（巴纳姆效应）	184
3. 迎接阳光灿烂的日子（卡瑞尔公式）	189
4. 给内心预留快乐的空间（鸟笼效应）	194
5. 心平气和是最好的“武器”（武器效应）	198
6. 要愉快地接纳自己（自我悦纳）	202
7. 情绪是可以传递的（踢猫效应）	207

如何成为赢家：开启一扇直通成功的心理之门

成功与失败只是一墙之隔，上帝在这道墙上留了一道虚掩着的门，专门用来阻隔那些蒙昧的心灵。因此，一个人能否取得成功，很大程度上取决于对自己的心灵能量的认识与运用。只有那些能够洞悉心理力量，跳出心灵误区的人，才能最终开启那扇通向成功的大门。

1. 让自己的人生一路畅通（习得性无助） 212
2. 目标计划要有可行性（耶基斯与多德森定律） 216
3. 选择你所爱的，爱你所选择的（不值得定律） 220
4. 要走自己的路（毛毛虫效应） 223
5. 从挫折中走出一条成功路（预防接种效应） 227
6. 抓住能抓住的，就是胜利（沉没成本效应） 232
7. 要有危机意识（青蛙效应） 236

前言

面对压力，跳一曲阳光灿烂的心灵之舞

无论你是毕业后无法找到工作，或因工作收入很低而聚居在城乡结合部的“蚁族”，还是蜗居在狭小住所，出门坐公交、月月还贷款的“房奴”，抑或你还是一个薪水不多，整日奔波劳碌，却始终无法摆脱贫穷的“穷忙族”，你都希望获得成功和快乐，希望在这个光怪陆离的社会幸福地生活下去。

可令你遗憾的是，你并不快乐，你很迷茫，你很困，你在困途上艰难前行……你期待某个人或某本书能够给你指点迷津，不论何时，求人都不如求己，最好的办法莫过于找到一本权威、系统、实用的心理学书籍，自己拯救自己。

面对林林总总的心理学图书，你发现，它们要么鼓动你掌握心理操控术，要么暗示你从厚黑学的角度“以最大的恶意”去揣摩别人的内心……你本已心力交瘁，怎么能再经得起这种劳心费神的心灵折腾呢？

在国内外心理学研究已取得巨大进步的今天，获得比较权威、全面的心理学知识已并非难事。关键是怎样能找到健康、阳光、积极的解读方式，让自己接受正面、清新、富有朝气的心理学营养。

本书正是这样一本恰逢其时的书，堪称国内首部正面运用权威心理定律的减压宝典，可以帮助你远离“阴谋诡计”。通过这本书，不论对他人，还是对自己，都能够开诚布公、坦诚相待，享受阳光心理学的滋养。

网络上流行这样一段话：

在这样一个时代，
我们总是被压，
被房子压，被工作压，被老板压，被信息压……

与其这样被压得喘不过气来，不如看看这本阳光心理学，给生活减点压。

面对压力，绝望者最极端的应对方式莫过于自杀了。仅就东亚范围来看，一直以来，日本的自杀率据称最高，然而，不断爆出的韩国演艺明星自杀的报道，又让人们把惊诧的目光投向韩剧发源地。但是，最让国人“痛心疾首”的，要属富士康员工十多起连跳自杀事件了。

实际上，我们的社会里，每年跳楼自杀的绝望者大有人在。我们不禁问一句，难道就真的没有疏解压力的途径吗？“面对压力，与其跳楼，不如跳舞”，这句早已流传开来的话语，告诉我们，排解压力的途径有很多种，最洒脱的方式，莫过于休闲娱乐、唱歌跳舞了。

这本阳光心理学就是一本让你内心翩翩起舞的书，通过对全世界最权威的心理规律和原理的介绍，让你全面知晓蛰伏于心灵深处的惊天力量。当你开始运用本书中所提供的心理学策略来指导自己的生活时，你已经开始踏上了清扫蒙昧心灵，奔向成功和幸福的光明之路。

第一章

怎样与人打交道： 寻找和睦相处的心理因子

在人与人的交往中，常常会发生一些不愉快的事情。这些事情使不少人在心理上常常感到一种重负，一种压抑。其实，与陌生人打交道并不难，只要善用一些心理学原理，有意识、有目的地寻找能够和睦相处的心理因子，你就会发现，人与人间的交往竟然如此简单。

1. 一见钟情，无限美好（首因效应）

心理学研究发现，与一个人初次见面，45 秒钟内就能产生第一印象。这就是说，两个人初次见面，在 45 秒之内，就可以决定是否喜欢、欣赏甚至信任对方。因此，一见钟情是最致命的诱惑。我们在与陌生人见面时，总会注意要给对方留下良好的第一印象。

第一印象最重要

人与人第一次交往中给人留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这种效应即为“首因”效应。首因，是指首次认知陌生人而在脑中留下的“第一印象”。

首因效应指的就是“第一印象”的影响，例如，俗话说，“良好的开端是成功的一半”，“恶人先告状”，为官者总是很注意烧好上任之初的“三把火”，平民百姓也深知“下马威”的妙用，每个人都力图给别人留下良好的“第一印象”……

为了验证首因效应的科学性，美国心理学家卢钦斯曾做过一个实验。他虚构了一个叫吉姆的男孩，并用两段文字描写了他的一些生活片段：第一段文字将吉姆描写成热情并外向的人，另一段文字则相反，把他描写成冷淡而内向的人。例如，第一段文字中说吉姆与朋友去上学，他走在洒满阳光的马路上，与新结识的女孩子打招呼，与店铺里的熟人说话等；第二段中说吉姆放学后一个人步行回家，他走在马路的背阴一侧，他没有与店铺的熟人说话等。

在实验中，卢钦斯把两段文字分成两种组合：第一组，描写吉姆热情外向的文字先出现，冷淡内向的文字后出现；第二组，描写吉姆冷淡内向的文字先出现，热情外向的文字后出现。卢钦斯让两组被试者分别阅读一组文字材料。结果发现，第一组中竟然有高达 78% 的人认为吉姆是友好的，而第二组中则只有

18%的人认为吉姆是友好的。

同样的情况下，读相同的内容，只因信息呈现的顺序不同，人们对吉姆的印象竟会出现如此大的差距。这说明，先呈现的信息比后呈现的信息更加影响人们的认知。

心理学家研究发现，当不同的信息结合在一起的时候，人们总是重视前面的。即使人们同样重视了后面的信息，也会认为后面的信息是非本质的、偶然的，人们习惯于按照前面的信息解释后面的信息，即使后面的信息与前面的信息不一致，也会屈从于前面的信息，以形成整体一致的印象。

【借鉴案例】

《三国演义》中凤雏庞统当初准备效力东吴，于是去面见孙权。孙权见到庞统相貌丑陋，心中先有几分不喜，又见他傲慢不羁，更觉不快。最后，这位广招人才的孙权竟把与诸葛亮比肩齐名的奇才庞统拒之门外，尽管鲁肃苦言相劝，也无济于事。

事实上，礼节、相貌与才华绝无必然联系，但是礼贤下士的孙权尚不能避免这种偏见，可见第一印象的影响之大！一个人一旦在别人心目中留下不好的印象，想要改变就会非常困难。而如今，在信息爆炸、节奏加快、压力增大的信息时代，很少有人愿意花更多的时间去了解、去求证一个人留在自己心目中的“第一印象”是否正确。在很多情况下，大家更愿意凭借第一印象对一个人做出自己的认知和判断。

初次见面，考虑对方的感受

初次见面，你在谈话时一定要掌握对方的心理规律，考虑对方的感受，让他觉得舒服。这里，你需要了解以下技巧：

◎表达你的真诚

要让人觉得你是真诚的，不仅需要说话的技巧，还需要一些巧妙的辅助，比如，注视着对方说话，靠近对方专心致志地听，多提问等。

◎让对方觉得自己很重要

人类最普遍的特性便是渴望被了解、渴望被重视。想要在人际交往中如鱼

得水，在初次与人交谈时尽量使别人意识到他的重要性，比如，多聆听、多赞美等，你越使对方觉得他自己很重要，对方对你的回报就越多。

◎寻找与他人的相似之处

人际交往中有个相似性原则，即人们往往喜欢那些与自己相似的人。双方只要在爱好、志向、观点甚至是籍贯、年龄、服饰等方面有相同之处，都可以缩短彼此间的距离，消除陌生感。所以，在谈话时一定要把这几个词“我，我自己，我的”从你的词典中剔除出去。用另一个最有力的词——“您”来代替它。初次交往中积极寻求接近的共同点，会给对方留下良好的第一印象。

管理你的第一印象

第一印象主要是依靠性别、年龄、体态、姿势、谈吐、面部表情、衣着打扮等，判断一个人的内在素养和个性特征。因此，在日常交往过程中，尤其是与别人的初次交往时，我们一定要从以下几方面加以管理，展示给人一种极好的形象，为以后的交流打下良好的基础。

◎穿着得体

法则 1：穿衣服先要使自己适合于环境。

法则 2：穿衣服更要让自己的身体愉悦。

衬衫与面型的搭配

圆脸不宜配圆领衬衫；长脸配尖领衬衫会显得脸更长；脖子长不宜选用V形领衬衫；脖子短不宜选用高领衬衫。

衬衫与西服的搭配

单襟的西服可以配标准式的衬衫，搭配圆领的衬衫比较古典，配白领带花的衬衫比较帅气；双襟的西服适合配宽领衬衫、圆领衬衫、暗扣式的衬衫、白领衬衫，整体的效果如能配上轻便的领带就更加完美；三件式西服配标准色是正统的搭配，如选用暗扣式衬衫或连领衬衫看起来比较优雅；礼服选用小反领衬衫，打上蝴蝶领结会显得华贵潇洒。

身型与服装的搭配

中高身材：衣服的线条、款式、花型、色块等对体型影响不大；中瘦身材：最好穿浅色衣服、横条纹衣服、斜纹、格子、花布、连衣裙等服装，忌穿直条纹套装；高瘦身材：适合穿上下分色服装，但不宜穿直纹套装，以免增加视觉

高度；矮型身材：适合穿同色套装、连衣裙、风衣等，不宜穿上下相等的分色衣；
矮胖身材：适合穿深色阴直条套装，但不宜穿短大衣和连衣裙、短裙。

◎主动向对方打招呼

俗话说：“一回生，二回熟。”对于陌生人来说，你先开口向对方打招呼，就等于你将其置于一个较高的位置。以谦恭热情的态度去对待对方，一定能叩开交际的大门。

◎注意自己的表情

一般人在与陌生人见面时，往往只注意“领带正不正”、“头发乱不乱”等着装打扮方面的问题，却忽略了“表情”的重要性。如果你想留给初次见面的人一个好印象，不妨照照镜子，审慎地检查一下自己的面部表情是否跟平时不一样，如果过于紧张的话，最好先冲着镜中的自己傻笑一番。

◎简要说明自己的名字

把一件事与其他事连在一起记忆，就会加深人们的印象。初次见面的人利用这种方法可以加深他人对你的印象。比如你姓项，便可说：“我姓项，项羽的项，不是方向的向。”这样会显得你比较幽默，对方也更容易记住你。

◎善于运用肢体语言

交往顺利与否常常取决于姿势。比如，一个人抱着手臂离你远远地站着，你多半会觉得他是个不好接触的人，就不想去碰钉子。因此，在社交场合中，你应当以轻松的站姿，正面面向对方，让别人觉得你很好接近。不要将手交握于后面或双手交叉抱于胸前，那样会让人有隔阂感。

与人交往中，手势可以加重语气，增强感染力，为人的交际形象增辉。规范的手势要求主要有以下三类：

(1) 指示方向时应当是手掌自然伸直，掌心向上是对宾客最高的礼遇。自然并拢（女士五指并拢，男士拇指自然稍稍分开）手腕和小臂形成一直线，大臂与小臂自然弯曲140度左右。

(2) 手臂前伸时，上身应鞠躬5~10度，可使手势更加规范。

(3) 交谈中手势不宜过多，动作不宜过大，速度快慢及时间的长短要根据场景来控制。

多注意这样的细节，运用好你的肢体语言，你和陌生人的交流将会更加顺畅。

2. 越熟悉的东西越喜欢（多看效应）

你是否有过这样的经历：当你身处一群陌生人中，那个经常出现在你眼前的人会让你留下深刻的印象，慢慢的，你的视线会被他所吸引，从而觉得他（她）比别人更具吸引力。这其实印证了心理学上所说的“多看效应”。

见面长不如常见面

多看效应源于20世纪60年代，心理学家查荣茨做过一项实验：实验开始之初，他先向被试者出示一些陌生人的照片，有的出现了很多次，有的只出现了一两次，然后请被试者评价对照片的喜爱程度。结果发现，相较于那些只看过几次的新鲜照片，被试者更喜欢看多次出现的熟悉照片。看的次数的多少决定了喜欢的程度。

心理学上称这种对越熟悉的东西就越喜欢的现象为“多看效应”。“多看效应”在人际交往中非常普遍。例如，一个相貌丑陋的人，我们在认识之初，往往会觉得这个人难看，可是随着交往次数的增多，在多次见到此人之后，逐渐就不觉得他难看了，有时甚至会觉得他比一般人更加有魅力。

人们在交往过程中常常认为谈话时间越长，就越能尽快与他人熟络起来。而“多看效应”告诉我们，与其想尽办法拉长和陌生人的聊天时间，还不如增加两人见面的频率，即所谓的见面长不如常见面。

人们往往对熟悉的东西有偏向、喜爱的心理定式，也就对更熟悉的人容易产生好感，想要使自己获得好人缘，就要运用心理学上的多看效应，让对方“多看到”你，熟悉你，进而喜欢你。

“多看”增加你的人际吸引力，这有社会心理学的实验做佐证：心理学家