

每天读点

王炳仁◎编著

心理学

读人读心读社会·知人知心知进退



秘不示人的心理法则，重塑你的大脑，
改变你的人生轨迹，让你时刻HIGH住全场！

成功需要健康的心理，没有健康心理的成功早晚会出现漏洞，甚至轰塌。
所以，为了更好地投入到工作和学习中，我们必须学会调适自己的心理。

你不可不知的心理学常识

PSYCHOLOGY

快速读懂人心·破解社交密码

时事出版社

每天读点

王炳仁◎编著

心理学



读人读心读社会·知人知心知进退

你不可不知的心理学常识

PSYCHOLOGY

快速读懂人心·破解社交密码

时事出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天读点心理学 / 王炳仁编著. -- 北京: 时事出版社, 2014.6

ISBN 978-7-80232-721-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 084995 号



出版发行: 时事出版社

地址: 北京市海淀区巨山村 375 号

邮编: 100093

发行热线: (010)82546061 82546062

读者服务部: (010)61157595

传真: (010)82546050

电子邮箱: shishichubanshe@sina.com

网址: www.shishishe.com

印刷: 北京金秋豪印刷有限责任公司

开本: 787×1092 1/16 印张: 22 字数: 345 千字

2014 年 6 月第 1 版 2014 年 6 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

(如有印装质量问题, 请与本社发行部联系调换)



前言

p r e f a c e

英国作家萨克雷说：“生活是一面镜子，你对它笑，它就对你笑；你对它哭，它也对你哭。”而这一切，关键在于自己的心理状态，在于你如何看待社会，如何对待别人。这种差别甚至只是表现在一句话、一个动作上。一句话可以使人如沐春风，也可以使人火冒三丈；可以使你成为一个备受欢迎的人，也可以使你成为众人眼中的“公敌”。如何在各种复杂的人际关系中游刃有余？无疑，心理学是你最好的帮手。

有一位心理学教授说过这样一句话：“有人的地方就有心理。”心理学是一门涵盖很广泛的学科，可以说涉及到我们生活的方方面面。心理学总是被蒙上一层神秘的面纱。实际上，心理学就存在于我们日常生活中。小到一个人对于自己情绪的调节、与他人的交往，大到推销、经商、干事业，可以说，生活中的方方面面都和心理学有着密切的联系。懂得心理学的人知道什么时候该说话，什么时候不说话，能够察言观色、见机行事而不会贸然触犯他人。

学习心理学，能使人们加深对自身的了解，知道自己为什么会做出某些行为。这些行为背后究竟隐藏着什么样的心理活动，以及自己现在的个性、脾气等特征又是如何形成的等。如果把这些心理活动规律运用到人际交往中，通过他人的行为推断其内在的心理活动，就能



够实现对他人更准确的认知。例如，作为一位推销员，如果了解了顾客的心理特征，就可以更好地将商品推销出去，收到良好的效果。

品酒只需一刻钟，品人需待十年功。在纷纭复杂的社会里，能真正认识一个人实属不易。心理现象是一种极其复杂的现象，法国大作家雨果说得好，世界最浩瀚的是海洋，比海洋更浩瀚的是天空，比天空还要浩瀚的是人的心灵。所谓心理学，用一句带点哲学意味的话来说，就是当人类的意识返回到自身，用智慧的解剖刀解剖自己内心世界的一种科学。

只要你将从本书中学习到的心理学知识应用到实践中，并把行动中所感悟到的经验和教训记录下来，不断改进，相信很快就会让领导赏识你，让部下佩服你，让同事尊重你，让朋友喜欢你，让亲人更爱你。

本书运用心理学原理，结合实际生活案例，对为人处事中可能遇到的各种心理现象进行了详尽的分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。帮助你在了解人际关系现象背后的深层心理原因的同时，成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量、最受欢迎、最能呼风唤雨的人。这是一本揭示人的日常心理活动规律的书，是一本让人变得更聪明的书。对于那些对事业、生活充满期待的人来说，它更是一本无与伦比的制胜宝典。



目 录

C O N T E N T S

第一章 你最近还好吗?——心理学让你处事不惊

如何面对新上司——积极应对	002
成功的秘密——态度支配行为	006
看准时机再行动——审时度势	008
独自贪功最愚蠢——分享荣耀	010
与其辩护, 不如弥补——承担责任	012
接受不完美的自己——面对缺陷	014
不良心态容易伤身——告别忧虑	017
希望改变命运——积极主动	020
不要说“不可能”——相信自己	023
换个角度看问题——情绪困扰	025
智者的眼睛长在头上——机遇效应	027
从现在开始做起——果断行动	030
时来运转的关键——缔造人脉	033
生意不成人情在——感情投资	035
创新创造幸运——打破常规	038
反败为胜的力量——变更心境	040

第二章 “谁”在潜伏?——心理学让你了解自己

我是谁, 谁是我——自我知觉	044
----------------------	-----



帮你认识自我——乔韩窗口理论	047
你是怎样对待生活的——性格	049
为何你是这样的人——遗传与环境	051
本我、自我、超我——人格的构成	053
工作狂的乐趣——自我实现	057
说你行，你就行——心理暗示	059
演好你的角色——角色定位	061
你所忽视的能力——第六感觉	063
“潜伏”的自己——梦的意义	065
背负已久的包袱——思维惯性	070
有啥不能有心病——病由心生	072
谁不是好人——自我宽恕	074
系统化与感官协同——记忆规律	076
身心需要外界刺激——感觉剥夺	079

第三章 请再给我一分钟——心理学使你左右逢源

一分钟亮出自己——自我展示	082
初次见面，请多关照——首因定律	084
审美岂能疲劳——近因定律	086
物以类聚，人以群分——相似定律	088
优势互补，皆大欢喜——互补定律	090
爱人者恒被爱——相互吸引定律	091
得人好处想着回报——互惠定律	093
给上级留下好印象——尊重效应	095
做善解人意的管理者——沟通定律	097
对待下属，以人为本——霍桑试验	099
好氛围有助交际成功——氛围定律	101



学会信任和分享——团队协作	103
以身作则，身教重于言教——身教定律	105
用赞美去满足员工——保龄球效应	107
成为企业最受欢迎的人——交往效应	112
倾听也是一种交流——沟通效应	115
人际关系的润滑剂——糊涂效应	117
获取他人的感激心——面子效应	119
让对方不知不觉喜欢你——多看效应	121
第四章 总是有人唱反调——心理学帮你洞察人心	
把握化敌为友的技巧——心理准备	124
知人善用，善莫大焉——按人分类	126
你知道他的需求吗——马斯洛效应	130
四肢说话，眼神杀人——身体语言	132
内心世界的几何图——面部表情	135
你们的距离有多远——打招呼的方式	137
人人都会“随大流”——从众心理	140
龙多不下雨，人多瞎捣乱——责任扩散	141
男女搭配，干活不累——异性定律	144
人微言轻，人贵言重——权威效应	146
从喜好上轻松识人——颜色心理学	148
未见其人，先闻其声——细节识人	149
近朱者赤，近墨者黑——链状效应	151
具体看待每一个人——刻板效应	153
让他自己暴露心境——投射心理	155
第五章 心病还得自己医——心理学让你更加健康	
你的心理健康吗——心理健康的标准	158



做自己的心理医生——心理调适	160
扭曲了的自尊心——虚荣心理	162
有的人疑心特别重——猜疑心理	164
为何喜欢吹毛求疵——完美主义心理	166
恨人有，笑人无——嫉妒心理	169
莫说能撑船，小肚如鸡肠——狭隘心理	172
一天不喝就难受——酒精依赖	174
越看新闻心越慌——信息焦虑	177
翻来覆去就是睡不着——失眠	179
饮食失调是一种心病——厌食与暴食	182
整容也上瘾——“幻丑症”	186
总喜欢引人注目——表演型人格	188
恨不能天天宅在家里——社交恐惧症	191
控制不住自己，一点就着——愤怒情绪	194
第六章 每天都有好心情——心理学使你魅力升级	
出门看天色，进门看脸色——好心情定律	198
颜色对心理的影响——色彩心理学	199
一方水土养一方人——天气心理学	201
噪音对心理的负面影响——环境心理学	203
选择并不是越多越好——选择适度	204
为什么会“急中生智”——应激效应	206
得不到的葡萄是酸的——酸葡萄，甜柠檬	208
不良情绪会导致疲劳——心理疲劳	210
体育锻炼有益身心——体育健全性格	212
敞开心扉给人好感——自我展示定律	213
设身处地理解别人——换位思考	216



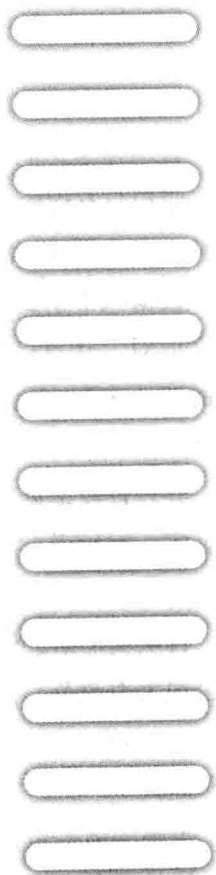
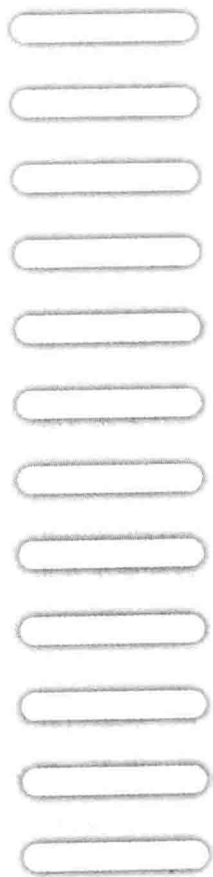
“得不到江山就要美人”——心理代偿	219
你我情深，只限友情——异性友谊	221
最佳的美容处方——心理美容	223
一开口就打动人心——说话心理学	225
播种个性，收获命运——性格定律	227
你是功能性文盲吗——创造性学习	229
第一次就把事情做对——“零缺陷”理论	231
用 100% 的热情做 1% 的事——激情效应	234
第七章 留点时间给家人——心理学让你幸福一生	
女人渴望得到些什么——女性的心理需求	238
婚姻是爱情的坟墓吗——心理误区	240
怕老婆的三种“境界”——男人为何怕老婆	242
男人哭吧不是罪——情绪郁结	244
子不教，父之过——心理遗传	247
应该怎样爱孩子——爱，不是溺爱	249
让孩子有爱人的能力——培养爱心	251
怎样让孩子更听话——控制与反控制	253
为什么没有人爱我——单亲家庭子女	256
家有“青春期叛逆儿”怎么办	258
婚前酿成的悲剧——不良结婚心理	261
最熟悉的陌生人——婚姻期望	264
两看两相厌——爱情厌倦症	267
出轨者的心理变化——婚外恋四阶段	269
怎样面对婚姻危机——婚外恋应对心理	272
第八章 心理学应用实战——心理学帮你解决问题	
怎样面对自己的双重性格	276



为什么越热情越容易受伤	278
逆耳的话要怎样说	280
对工作产生倦怠感怎么办	282
怎样避免成为夹心饼干	285
职场上受伤了怎么办	287
如何改善“灰色”心情综合征	292
突然失业了怎么办	295
怎样控制自己的购买欲	298
得了早衰综合征怎么办	301
如何预防和应对退休综合征	303
附录一 心理学大事记	307
附录二 心理测试	313
最适合你的工作——天赋智能测验	313
你是成功者吗——核心素质测验	320
大脑的运用程度——大脑能力测验	323
好情商，好管理——情商调查问卷	326
你是什么样的人——性格调查问卷	329
你的信心怎么样——安全感调查问卷	333

第一章

你最近还好吗？
——心理学让你处事不惊





如何面对新上司——积极应对

当生活像一首歌那样轻快流畅时笑颜常开乃易事；而在一切事都不妙时仍能微笑的人才活得有价值。

——威尔科克斯（德）

当原本雇佣你，甚至提携你的老板忽然离职，有个陌生的脸孔走进你的办公室，说明他是你的新老板，以后有事你要直接向他汇报，这时候你要怎么办？你是否觉得只有你的前老板才最器重你，你是否还想到了“一朝天子一朝臣”？这不是表示，你的工作生涯开始出现了某种危机？

根据《华尔街日报》的报道，尽管处在这样紧张的情况下，只要以正确的态度应对，让自己成为新老板不可或缺的帮手，即使更换老板，也不一定会对你的职业生涯产生负面影响。这里有一个例子，希望我们从中能学会怎样应对这种情况。

乔丹曾经是英孚美公司的总经理。一天，一位素未谋面的董事突然走进她的办公室，对她说：“你好，我叫基尼斯，我是你的新总裁。”原来，乔丹以前的老板已经被公司革职了。

自从基尼斯接任英孚美公司的总裁后，他一直鼓励乔丹继续留任，并且决定对公司大力改革，而他很需要乔丹的协助。于是，乔丹以自己丰富的经验，每天花 14 个小时，帮助新总裁详细检查公司，并且迅速做出改变，甚至重新安置公司的总部。

重整的结果是，英孚美公司被拆成两家公司。面对这样的结果，乔丹认为她的阶段性任务已经完成，因而提出辞呈。结果被老板大力挽留。显然这位新总裁已经将她当成不可或缺的助手。



另外一个例子发生在《读者文摘》杂志社的盖威身上。盖威担任行销主管时，遇到了总裁被更换的情形。新上任的总裁迅速撤换了三个主管，换上自己的人马。而盖威正是前总裁最后引进的高阶主管。

盖威采取了主动出击的策略。他主动向新总裁简短扼要地提出建议，表示同意新领导人的意见，认为《读者文摘》应该更注重传统的力量。另一方面，他也表示反对前总裁的某些政策，例如在电视的深夜节目上做广告。他告诉新总裁，他并不觉得这样做可以在短期内获得回报。新总裁马上决定让盖威与他一同整顿公司。

这种做法是不是对以往的总裁不忠诚？其实，盖威以前就常常和原总裁在工作上有激烈的讨论，他的态度前后并没有差异，不过是新总裁更认同他的意见罢了。盖威不断地贡献出自己的经验，帮助新总裁管理公司，也获得了提升，从行销主管升为规划及新事业发展部门的资深副总裁。

以上两个例子中的主人公盖威和乔丹，最后都离开了公司。虽然如此，但他们在面对新总裁时的态度，都为他们留下了良好的印象，更使他们成为新总裁重用的对象。

当总裁离职时，并不是你职业生涯的终点，只要掌握自己的经验与实力，持续对公司做出贡献，不管在什么总裁的带领下，你都会是他不可或缺的好帮手。

面对不同总裁的不同态度，你该如何处理？以下几个案例，或许对你能有所启迪和帮助。

1. 严谨型老板——大会小会总是批评人

审计局的晓和办理一个案件，少了一道程序，差点被人家投诉。幸亏局长发现得及时，才没有造成重大失误。其实晓和心里很感激局长，但不明白局长为什么总是抓住自己的小辫子不放，动不动就提及此事，有时候开大会也丝毫不给他留面子。晓和心里有点委屈：我不就是犯了一个小错误吗？

制胜绝招：洗耳恭听。

要诀一：听得进——失误总是难免的，身为普通职员，最忌讳的就是听不进老板的批评。在人才济济的大单位，能被老板留意不容易，如果你不能用斐然的成绩吸引老板的青睐，那就应尽量减少失误。

要诀二：忍得住——老板总是批评你，提醒你的过失，其实也是对你的留意



和关心。要保护自己的自尊，先要培养自己的耐心。面对老板的批评，你应该有心理上的厚度和韧性。

要诀三：改得快——防止伤害的最好办法是积极地去解决问题，争取好印象。你要学会保护自己，再见到局长时，你可以主动对局长说：“我现在做事已经用心多了，不信您看我现在做的几件事。”

2. 情境型老板——新官上任老要她泡茶

在报社工作的文丽近来一直很烦。她的前任主编于上个月退休，现在由一位30岁的年轻主编全权接管。文丽的工作本来是版面设计，但新主编却一天要与她会面五六次，有时候竟会对她说：“泡两杯茶，我们谈谈。”文丽觉得这样的事情令人很尴尬，可又不想撕破脸拒绝，所以很烦恼。

制胜绝招：洒脱不羁。

要诀一：谨慎点——年轻貌美的女职员难免会被同事和老板喜欢，但并不是每一位老板都是这样，有时候他们也许只是因为感觉孤独，想找人聊聊，如果你一味用有色眼镜看人，说不定你的小肚鸡肠会令他很尴尬。新主编刚刚上任，对报社现状不太了解，自然渴望找一位熟悉这里的员工谈谈。

要诀二：洒脱点——虽然你是女孩子，但也要像男子汉那样洒脱一点，用平常心对待老板的亲近，即使是一位花心的老板，在一位大大方方只谈公事的女职员面前，也会敬畏三分。

要诀三：正派点——对于异性老板的亲近，千万别往邪处想！你要除去心里的疑虑，借喝茶的机会，与新主编谈谈报社的从前和你对报社的期待，甚至可以谈谈报纸版面的更新或者工薪制度的改革。

3. 稳重型老板——大功告成竟然冷处理

杨娟终于将公司一笔30万元的应收款收了回来，这足以使她在接下来的一个星期里沾沾自喜。杨娟想，经理肯定会表扬我，甚至给我升职、加薪。可是，真奇怪，这个星期经理非但没有夸奖杨娟，甚至连例行的办公室谈话也没叫她去。杨娟终于忍不住了，借着送文件的机会，想打探一下虚实。可是经理只是低头批阅文件，淡淡说了一声：“下去吧。”杨娟知趣地出门了，可心里的火直往上冒。

制胜绝招：沉着冷静。

要诀一：别急躁——换你做经理，面对工作出色的下属，你会喜形于色吗？



一个人的升迁就意味着另外的人失去机会，而且也不是每件事都足以让你升职。经理需要时间仔细考虑这件事情。再说，你的出色表现已经够让同事们注意了，如果他也明显地表现出对你的喜爱，那岂不是帮你招惹嫉妒？从这个角度看，经理的冷遇也是在保护你。

要诀二：要冷静——就算不能冷静，现在你也必须保持沉默。你应该与经理隔开一点距离。这距离可以展示你成熟的心理素质。

要诀三：多努力——如果逾期两个月仍未见提升，或是经理把职位给了别人，那只能说明你还不够资格得到那个位置。你还得继续奋斗！

4. 权威型老板——出国商谈突然器重人

筱辰做梦也没想到，她这么一个默默无闻的小职员会得到董事长的看重，竟点名要她陪同前往日本进行商务谈判。虽然那是个人人都垂涎的机会，既可以展示才能，又可以接近老总，还可以顺便旅游看风景，但筱辰还是觉得不大可能。她心里有不少疑虑：董事长是不是开玩笑？这么好的事为什么轮到我？会不会临走又换别人？

制胜绝招：缜密仔细。

要诀一：别自卑——是金子总会发光的，或许你的某方面潜质吸引了领导，比如有无懈可击的口才和一口流利的外语。不论董事长出于什么原因对你委以重任，都说明这是一件好事，你得给予相应的重视。相信经验和智慧都比你强得多的老总，不会心血来潮地决定某个人的工作，他一定有他的道理。

要诀二：要认真——在这个时候，你要拿出最慎重和一丝不苟的态度，在短时间内精心做好准备。在整个谈判的过程中，你要展示你的才华和智慧，使出浑身解数，为老总赢得主动、赢得利益、赢得所有人的称赞。

要诀三：会暗示——工作结束后，如果老总问你：“你在工作上还有什么理想？”你千万别直接说：“我想升职。”但可以不失时机地给老总一个暗示：“如果有更多的挑战，我会有更多的创造。”等待你的肯定是另有重用。

成功的秘密——态度支配行为

生活中，遇到不顺心的事“十有八九”。为什么晋升名单里没有你？为什么孩子的学习成绩仍然不见起色？甚至错觉家里的小狗都出了问题，不再一见你就欢快地摇头摆尾……让你不由得气馁——人一倒霉，狗都嫌弃。

所谓态度，体现的是一个人的主要价值观和自我概念。比如：一个人如果认为生命的意义在于对美的追求，那么他对艺术就会持有积极肯定的态度；一个人喜欢维护正义，性格刚毅，他可能选择当一名法官；一个人如果原则性不强，就会显出与世无争、事不关己高高挂起的态度……

态度支配和左右着人的行为。或者说，行为往往体现着一个人的人生态度。

俄国著名作家果戈理一直以勤奋写作著称。他每天都坚持写作，废寝忘食。他曾说过：“一个作家，应像画家一样，经常带着铅笔和纸张。一个画家如果虚度了一天，没有画成一幅画稿，那很不好。一个作家如果虚度了一天，没有写一个思想，一个特点，也很不好。”

有一次，果戈理请一位朋友到饭馆用餐，一份菜单引起了他的兴趣，于是他拿起笔来，在笔记本上抄写。饭菜上齐了，他还在埋头抄写，早把朋友忘到九霄云外。朋友见他如此冷淡，嘟囔道：“你是请我来吃饭，还是请我来陪你抄菜单的？”气呼呼地离开了饭馆。后来这份菜单被用在了果戈理的一篇小说中。

果戈理为什么会有这样与众不同的行为呢？从心理学来讲，他的行为体现了他的态度：就是把写作视为生活中最重要的部分。

态度往往决定着我们对外界影响的判断和选择。

国外有人曾做过实验，把普林斯顿大学和达特茅斯大学两校的足球赛录像分别播放给两校学生看，结果普林斯顿大学的学生发现，达特茅斯球队犯规次数比