

PSYCHOLOGY
OF HABIT

【中】习惯心理学

习惯心理学

改变个人和团队的命运
揭示隐藏于人类习惯之中鲜为人知的秘密



不能控制习惯，就会被习惯控制



科学出版社

习惯心理

PSYCHOLOGY OF HABIT

改变个人和团队的命运

【韩】郭锦珠◎著
千太阳◎译

科学出版社

北 京

Psychology of Habit

Copyright © Keumjoo Kwak(郭锦珠), 2007

All rights reserved.

Chinese (simplify) Translation copyright ©2011, Science Press
CO.,Ltd.

by arrangement with Woongjin Think Big Co.,Ltd.

through Imprima Korea Agency and Qiantaiyang Cultural
Development(Beijing)Co.,Ltd.

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2011-3342

图书在版编目 (CIP) 数据

习惯心理学 / (韩) 郭锦珠 著; 千太阳译. —北京: 科学出版社, 2011.6

ISBN 978-7-03-031622-6

I. ①习… II. ①郭… ②千… III. ①习惯性-能力培养-通俗读物 IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第115872号

责任编辑: 刘英红 / 营销编辑: 朱 薇 / 责任校对: 仲济云

责任印制: 赵 博 / 封面设计: 熊猫装帧

科学出版社出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

保定市中华美凯印刷有限公司印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2011年6月第 一 版 开本: A5(890×1240)

2011年6月第一次印刷 印张: 7

字数: 150 000

定价: 26.00元

(如有印装质量问题, 我社负责调换)

习惯的力量： 人类最伟大的革新就是战胜自己的“习惯”

两人准备100米赛跑。其中一人的起跑点是距离终点50米远的地方。结果显而易见，如果不发生意外的话，离终点仅50米远的那个人肯定会率先冲过终点。

当然，现实生活中不存在这样的体育比赛。但实际上，在我们的人生当中，此类事情比比皆是。比如，面对同样的问题，因每个人分析的角度不一样，就会造成相差甚远的结果；对同样的业务，有些人的办事效率非常高，而有些人则非常差劲。人际关系又何尝不是如此呢？有些人很容易和一群陌生人打成一片，而有些人则很难融入其中。

这些问题都是由习惯造成的。在绝大部分的时间里，我们只

会遵循自己所习惯的思维方式，并按自己习惯的动作去行动。无论是解决问题，处理业务，还是与人接触等，我们都是在按照自己的习惯去面对并加以解决的。

习惯，这一日积月累养成的心理或动作上的活动，在我们的生活中起着非常重要的作用。如果我们没有习惯的话，就会对每一件事情都深思熟虑，生活也会因此变得越来越复杂。习惯，不仅会通过自我控制资源，让我们的生活节奏变得非常流畅，还会成为我们判断事物的标准。

可是，习惯毕竟是一把双刃剑。在大部分的时间里，我们都会随着习惯思考，随着习惯行动，所以在碰到看似相同但其实并不一样的事情时，就往往会落入陷阱。当我们发现，按照习惯所选择的对象并不是正确或有效的时候，那就说明，在作出选择之前，我们的习惯本身就是个潜在的危险。

在处理问题或与他人接触之前，个人的某种习惯将会直接导致某种同样的结果。无论解决什么问题，无论办理什么业务，都不会和那些比我们做得更出色的那些人站在同一条起跑线上。如果拿100米赛跑来解释的话，他们离终点仅有50米，他们只是在等着枪声响起然后冲过终点。可以说，是他们的优良习惯使他们站在了离终点仅有50米的地方。

当然，习惯决定的不仅仅是某个人的起跑线，还会决定向终点冲刺所需的时间。如果不能很好地控制自己的习惯，就会反过来被习惯控制。如果一个人有“虎头蛇尾”的习惯，那么这个人

就不会有什么改变，更不可能得到任何发展。无论读什么样的圣贤之书，无论明白什么样的人生大道理，无论听到什么样的至理名言，只要没有良好的习惯，最终的结果都只有一个，那就是这些教诲并不能转换成真正的变化，个人不会得到任何发展。

我们的习惯或许会因受到外在的刺激而产生一些变动，但这种变动都不是长久的。如果我们没有经历由内而外的变化这一过程，就始终不会明白其中的道理，更不能击败自己的陋习，给自己添加自信的机会。所以，我们首先要战胜自己，要把自己的起跑线往前挪50米。不然，我们就永远不能得到真正意义上的幸福和成功。人类最伟大的革新，就是战胜自己的“习惯”。

习惯不仅对个人会产生重要影响，对组织和团队也同样如此。一个团队也有着自己的习惯。团队在面对问题时，所采取的态度和处理问题的手段，都来自之前积累下来的习惯和思路。可以说，个人与团队之间只是人数上不同而已，在习惯的特点上是完全一样的。业务模式、业务流程、业务菜单等，久而久之共同促成了一个团队的习惯。团队的习惯形成之后，便会影响到团队的工作效率、创意、合理性等方面，而这些正是决定一个团队成败的关键因素。

心理学把在特定的时间、情境下所做出的特定的动作或心理活动称为习惯。换句话说，是特定的环境触发了固定提示，而由固定提示所自然引导出来的思维或动作就是所谓的习惯。当然，一个人的习惯是很难改变的。不过团队习惯的作用力更大，受此

影响，团队成员之间会产生共鸣、互动、集体行为等现象，情况会比一个人的时候复杂得多。

现代社会上的团队和组织更是面临着许许多多复杂的问题。于是，与以往不同，当今社会上的大部分企业都会首先树立一个目标，在思想上实现统一；然后，企业内部的所有部门和员工都为此目标而努力。当碰到难以解决的问题时，所有的员工就会团结起来一同出谋划策。但是，在这种环境下，企业内部的员工很容易被同化。

有一个海边旅游景点里圈养着数百只鹈鹕。这些鹈鹕常年以游客扔给的食物为生，所以基本上丧失了捕食的本能。直到有一天，当局发现游客们扔给鹈鹕的食物给景点的海水造成了严重的污染，因此制定了游客不准给鹈鹕掷食的规定。令人意外的是，由于常年没有捕食，以游客的食物为生的鹈鹕却逐渐饿死了。

为了解决这个问题，当局者想出了一个方案，就是把抓到的野生鹈鹕混入这些鹈鹕群中。当然，野生的鹈鹕混入海边鹈鹕群之后，轻车熟路地在海边展开了捕食。没过多久，原来在海边的鹈鹕竟然也跟着它们一起捕食。

从这个自然界的例子可以看出，如果没有外来的新鲜刺激，团队是不可能发生什么变化的。实际上很多时候，当一个团队吃尽苦头、品尝到失败的滋味之后，方才如梦初醒，着手在团队内部进行改革。

只为了追逐目标和使命而养成的团队习惯，对真正想谋求发

展的团队来说，是远远不够的。所以，如果想成为一个成功优秀的团队，一定要考虑好是当野生鹈鹕，还是当在海边靠游客为生的鹈鹕。

习惯看似毫不起眼，但我们一点儿也不能忽视它的重要性。良好的习惯不仅能使我们的生活更便利，还会给我们带来成功的喜悦。习惯本身就是所有变化的开始，从这个意义上说，我们有必要控制好自己的习惯。当然就如之前所说，习惯也是一把双刃剑，良好的习惯可以带来更好的变化，反之，就会成为变化的绊脚石。

那么，我们该如何摆脱自己不好的习惯，转而让自己和团队养成良好的习惯呢？心理学会给读者们解答这个问题。心理学是分析人类的心理活动和行为的一门科学，也是一门分析团体和社会的学科。如果我们仔细分析一下某个团队或组织就会发现，是成员们的习惯造就了团队的习惯。所以，心理学也可以称为一门给个人带来生活上的变化，给团队带来发展的科学。

本书分为五个部分。第一部分主要讲述为了给自己带来变化应该首先了解自己的习惯。遭遇失败时感到受挫，甚至因惧怕失败连挑战的勇气都没有等，也会成为我们的习惯。其实，在整个人生中，我们所经历的失败远多于成功，所以从这个层面上来说，我们要养成战胜失败的习惯。如果我们无法战胜失败，那么也不会享受到成功的喜悦。而且，我们还要学会如何从“虎头蛇尾”的习惯中逃离出来，因为这种习惯也是阻碍变化的绊脚石。

除了以上提到的几点之外，这部分还涉及现代商务，现代商务也离不开革新和变化。

第二部分主要讲述如何战胜自己的不良习惯，个人和团队想获得成功必须要了解的习惯等。我们为什么会无法相信自己的直觉，而又必须相信自己的直觉呢？人类的直觉到底有着怎样的惊人秘密呢？本部分会为读者们一一解答。如果我们能正确改变习惯，就能让团队的合作能力提升好几个档次。良好的习惯不仅能让一个团队领导者可以更合理地给下属分配工作，还能降低工作中的失误率，使工作效率大幅度提高。正确而良好的习惯，不仅对个人，对团队来说也是一种迈向成功的助推器。

第三部分主要讲述习惯在人际关系中的作用。由于现代社会信息高度发达，人与人之间的关系变得越来越密切。尤其从业务的角度上讲，许多领域中的个人业务在现代商务中要想获得成功，必须要有一个出色的团队来提供支持。当然，我们在与人打交道时，习惯也起着非常重要的作用。随着业务量的增加，我们与客户之间的接触也会越来越多，但每次接触的时间则变得越来越少。这时候，有些人认为高频而短暂的接触能给对方留下更深的印象，但实际上这是一种错误的观点。针对此类问题，本部分会有详细的解答。同时这一部分，还包含了与人接触时，该如何关怀对方，才能更有效地和对方进行沟通等方面的内容。其实，只要我们稍微改变一下习惯，把一些经常随口说出的客套话变动一二，就能顺畅地与人交往了。有关此类技巧，本部分会有详细

介绍。

第四部分主要讲述如何读懂对方的心理和习惯。如果我们能准确掌握对方的习惯，也就可以做到“知己知彼，百战百胜”了。当我们掌握了对方的习惯之后，就可以通过分析，从而清楚地看到对方的心思和想法。所以在说服、协商，或者是与客户面对谈判时，观察对方的习惯是十分关键的。一个人的习惯其实就是他的弱点，而我们可以利用这个弱点来开启对方的心灵之门。

第五部分讲述的是我们在幻想、休息、战略、热情、转折点等方面的习惯。这些习惯都是日常生活中经常会碰到并且谁都会经历的。我们可以通过改变以上的习惯，让周围的生活变得更加有趣，让无聊的工作变得更有激情，让性格变得更活泼，更积极。

如果能做到本书中所提到的大部分要求，那么我相信，读者朋友们肯定可以摆脱不良的习惯，并且会培养出良好的习惯。如果读完本书之后，读者朋友们不知从何下手，那么请在本书中所提到的20个方法中，选一个自己认为比较简单适用的，然后先试验性地挑战一下吧。衷心祝愿各位读者朋友读完本书之后，可以把本书中的理论运用到实际当中。

如果一个人能战胜自己的习惯，并因此给自己带来变化的话，那么这个人在其他领域也能得到改善和发展。换言之，变化是一种多米诺效应。如果想改变自己不好的习惯，我们就要用自

己最热情的态度去挑战！然后去体验成功的喜悦！如果用热情的态度去挑战，并且获得了成功，那么这种热情就会增大好几倍，当面对下一个挑战时，自信心也会更加充足。

在一个领域中获得成功之后，所产生的自信心会帮助我们在另一个领域中也获得成功。这种自信心还会急速膨胀，以至影响到周围的人。尤其是当一个团队改掉一个不良习惯时，所产生的影响便会被无限放大，团队的其他不良习惯也就会被相继消灭。

个人也是如此。只要改掉一个不良习惯，其他相关联的不良习惯也会逐个瓦解。其实，我们在日常生活中碰到过许多类似的问题，看似难以解决，但只要找到关键问题所在，就会像解开乱成一团的毛线一样，越解越简单。本书中提到的20种关于习惯的心理学方法，不仅能帮助读者解决20种关于习惯的问题，还能指导读者掌握在面对困难时如何克服与战胜困难的技巧。

最后，谨以此书特别献给那些所有准备和挑战自己“习惯”的读者。

郭锦珠

2007年

目 录

c o n t e n t s

序言 习惯的力量：人类最伟大的革新就是战胜自己的“习惯” / v

第一部分 不能控制习惯，就会被习惯控制

Part 1

成就动机：为什么我们不能坚持最初的动机呢 / 003

比起称赞一个人的能力，称赞他努力的过程对培养动机来说更为有效。如果我们稍微改变一下在团队中的称赞习惯，那么，团队成员的执行力和热情就会被调动起来。

Part 2

延迟满足能力：为什么无法摆脱“虎头蛇尾”的习惯呢 / 014

尽我所能地抵抗棉花糖的诱惑吧。如果被欲望束缚的话，只会增加对失败的恐惧。延迟满足能力会左右90%的人生。

Part 3

思考的陷阱：为什么不能积极面对各种变化呢 / 022

人们会在熟悉的环境下感到安逸，对熟悉的人更加信赖的习惯。我们要适应变化，要接受变化。对变化的态度可以直接分化创新者和跟随者。

第二部分 培养战胜习惯的习惯

Part 4

直觉的力量：越不确信，就越要相信直觉 / 035

或许我们早就知道了解决问题的方法。所以我们没有必要着急，只要坚信并耐心等待，直觉就会变成事实。到时候，你就会明白为什么要相信直觉。

Part 5

集体智慧：良好的习惯会给团队带来创意、革新和热情的工作态度 / 044

从众是最妨碍团队集体智慧的习惯。一个成功的团队需要多样性。因为，多样性是激活团队集体智慧的关键。

Part 6

实用智慧：开发导致成功的实用智慧 / 054

在一个没有正确答案、充满不确定性的时代，要想获得成功必须做一些特别的事情，那就是开发实用智慧。

Part 7

多重任务处理：明明工作很努力，为什么还是这种结果 / 064

擅长处理多重任务的人在同时接受好几个任务的时候，会选择最优效率的工作方法。

Part 8

制定决策：从受到启发到一致认同，错误的选择习惯 / 072

团结一致的同时，必须要明白，经过一群人讨论后得出的结果带有巨大的潜在危险，并且容易走上极端。

第三部分 对方会用你的习惯来记住你

Part 9

人际关系与错觉：如果没有错觉，发展人际关系会容易许多 / 087

如果想健康地发展人际关系，就必须扬弃“自己没有错觉”的错觉。

Part 10

关系经济学：适合企业核心人物的关怀艺术 / 095

团队里的核心人员就是扬弃以自我为中心的习惯、呵护周围的每一个人、提升团队协作能力的关键人才。

Part 11

沟通：几种高效的沟通习惯 / 108

为了在沟通时让对方感觉舒服，开口之前一定要站在对方的角度上考虑问题，并且给要表达的内容进行精巧的加工。

Part 12

欺骗与谎言：不会说谎的人不会成为优秀的媒人 / 120

谎言对某些人来说是通向成功的习惯，而对某些人来说则是通往失败的习惯。

第四部分 知己知彼，百战百胜

Part 13

说服的技巧：读懂对方的心理才能成功说服对方 / 133

通常人际关系发展得非常好的人，以及各个团队中的核心人物，他们的说服力都是非常强的。

Part 14

协商的法则：能100%得到满意结果的协商法则 / 142

协商的目的不是和对方拼个你死我活，而是如何满足对方的要求。

Part 15

营销心理：把握顾客的消费心理 / 152

消费者当前的样子和他们所向往的样子，抓住这两点是营销活动的重中之重。

第五部分 先幸福，后成功

Part 16

积极的幻想：180度大转变的成功习惯 / 167

通向成功的道路需要幸福和成功之间的连锁反应。比起努力派，成功更倾向于享受派。

Part 17

创造性休息：避免习惯性的工作和习惯性的休息 / 175

没有比不会休息的人更愚蠢的了。休息能给人带来惊人的力量。

Part 18

战略性嫉妒：如何把嫉妒转化为武器 / 185

如果我们仔细分析嫉妒的来源、摆正自己的比较对象，就能获得更大的成长空间。

Part 19

热情：时刻警惕自己的小习惯 / 193

如果没有热情，我们会失去生活和工作上的动力，会让自己无限坠入懦弱的深渊。

Part 20

转折点：如何让无聊的日常生活变得有趣 / 202

我们要摆脱别人的目光、自己的固定观念，以及妨碍我们幸福的社会习惯。然后要选择自己想要的生活方式，并树立诚实面对生活的态度。只有到了这个时候，我们才能真正摆脱枯燥乏味的日常生活。

第一部分 ■ 不能控制习惯，就会被习惯控制

Part 1

成就动机：为什么我们不能坚持最初的动机呢

比起称赞一个人的能力，称赞他努力的过程对培养动机来说更为有效。如果我们稍微改变一下在团队中的称赞习惯，那么，团队成员的执行力和热情就会被调动起来。

Part 2

延迟满足能力：为什么无法摆脱“虎头蛇尾”的习惯呢

尽我所能地抵抗棉花糖的诱惑吧。如果被欲望束缚的话，只会增加对失败的恐惧。延迟满足能力会左右90%的人生。

Part 3

思考的陷阱：为什么不能积极面对各种变化呢

人们会在熟悉的环境下感到安逸，对熟悉的人更加信赖的习惯。我们要适应变化，要接受变化。对变化的态度可以直接分化创新者和跟随者。