

Happy Reading

每天10分钟

轻松阅读
书系

每天10分钟 学点成功心理学

吴和芳◎编著

10 Minutes
Every day

有趣、轻松、易读、实用的
便携式**百科全书**

- ◎为成功打拼的路注定艰辛
- ◎让心理学为自己保驾护航
- ◎摸准人性，读懂人心
- ◎探得成功的捷径
- ◎成就幸福的人生！



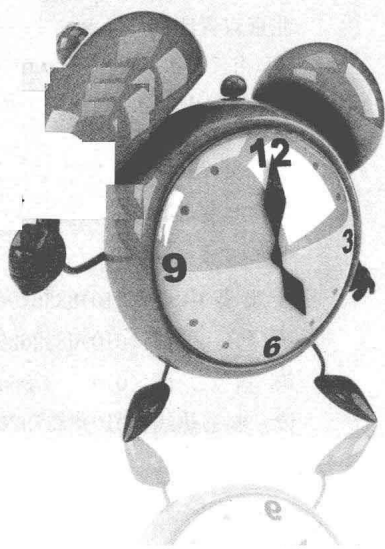
机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



每天10分钟 学点成功心理学

吴和芳◎编著

10 Minutes
Every day



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书为繁忙的现代人身定做,将成功心理学中繁复的内容,在保证系统性、知识性的同时,尽可能简单化、碎片化,帮助您每天花费 10 分钟,就可以读完一个章节。并通过大量生动、鲜活的事例,让你在轻松的氛围中掌握成功心理学的知识要点,学会用成功心理学的思维去观察、剖析种种现象,从而更好地工作和生活。

书中讲述了最常见的成功心理学知识,从了解世界的心理学、了解自己的心理学,到职场心理学、沟通心理学、谈判心理学,再到家庭心理学、幸福心理学。希望本书能成为读者打开成功大门的一把钥匙,成就真正的幸福人生!

图书在版编目(CIP)数据

每天 10 分钟学点成功心理学 / 吴和芳编著. —北京:机械工业出版社,2011.6

(每天 10 分钟系列)

ISBN 978-7-111-34829-0

I. ①每… II. ①吴… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B48.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 096896 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:孙 磊

责任编辑:李 浩

责任印制:杨 曦

北京双青印刷厂印刷

2011 年 7 月第 1 版·第 1 次印刷

148mm×210mm·8.125 印张·179 千字

标准书号:ISBN 978-7-111-34829-0

定价:28.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010)88361066

门户网:<http://www.cmpbook.com>

销售一部:(010)68326294

销售二部:(010)88379649

教材网:<http://www.cmpedu.com>

读者购书热线:(010)88379203

封面无防伪标均为盗版



前言 PREFACE

现代人们的生活节奏越来越快，总是感觉到工作生活越来越累，恨不得下班回到家里躺下就睡，连饭菜都不想做。可每天都要接触一些新的事物，要掌握一些新的技能，这让我们不得不随时去学习。

以前的文化人，泡上杯清茶，晒着暖暖的太阳，斜靠在沙发上，抱着一本名著消闲着时光，从朝辉初升到晚霞满天。这种纯粹的读书方式，对大多数人来说已经是一种奢望。

我们现在的時間大多像碎片一样，看起来不少，但真正能让我们成段消费的却不多，多数时间都花在上下班的公交车上、办事的路上、等人的过程里。就像现在流行的微博，小段的豆腐块文章成了阅读的主流，不需设计人物在小说中性格的发展、矛盾的积累、冲突，乃至高潮，几十个字的短文让你一眼看到底。

为了适应读者的这种变化，我们特意改变了以前的编辑写作方法，将大众感兴趣的知识碎片化。在保持知识系统性的同时，截取最关键的和生活关联性比较大的知识点，用最通俗、最简明的方式进行注解。这样，读者在看一本书的时候，能泛读、通读这个知识体系中最精要的部分，节省大量的时间。

我们的图书在于普及大众性的知识，引发读者对这门学科的兴趣和关注，起到“师傅引进门”的作用。当然，我们还会用一些经典的故事、数据来展开这个知识点，让读者能在轻松的阅读中明白一些枯燥的原理。我们也充分考虑到读者的阅读时间，将每个知识点的阅读时间基本上都控制在10分钟左右。

这样，读者无论是在上下班的路上，还是在卫生间，或是躺在床上休息，都可随手抓起来阅读。希望能做到韩愈先生说的那



前言 PREFACE

样，做成读书人最喜欢的“三上”图书——马上、厕上、床上随时都可阅读的图书。10分钟左右是成人注意力容易集中的时间段，阅读效果明显。

不要小看每次10分钟的阅读时间。小时候，英语老师曾给我们说过这样的话：每天记住3个英文单词，长久坚持下去，那么高考的时候就不会在单词上吃亏了。同样，如能每天坚持10分钟左右的阅读，不说一定会成为专家学者，但至少可以成为一个杂家，一个在同事、朋友、领导面前的茶博士。这对提高自己的素养、扩大知识面，都有很大的好处。

我们这个系列的丛书，目前包括经济学、金融学、投资学、成功心理学、博弈论、情绪管理技巧、人际沟通技巧、心理减压技巧，接下来还会陆续推出大众喜爱的其他学科。希望读者朋友看了我们的图书能有所收获，并给我们提出宝贵意见，以便我们能在今后的工作中做得更好，用更好的图书来回馈读者朋友。

本书在编写过程中借鉴了许多专家、学者的观点和方法，参考了不少的文献和资料。同时得到了诸多朋友的帮助和支持，其中有刘建国、崔淑颖、贾乙、任京博、郭志新、刘晓辉、唐红娟、曾旭辉、莫亚柏、李俊、赵莹莹、李士涛、夏文竹、杨成、曾晓玲、袁荣华、莫菲、戴斌、截进、邓小明等，他们通过各种形式参与了本书的写作，在此一并表示感谢。由于时间仓促以及编者水平所限，书中难免有不足之处，望广大读者批评指正。

编者





目 录

CONTENTS

前言

第一部分 知己知彼，百战百胜

第一章 成功的视野：把准世界的心理脉搏 /// 001

抵制暗示性的纵容，及时修复那扇被打破的“窗”——破窗效应 /// 003

当心陷入惯性思维的怪圈——鸟笼理论 /// 006

“简单”总比“复杂”好——奥卡姆剃刀理论 /// 009

防微杜渐，小事面前不糊涂——蝴蝶效应 /// 013

为何砍伐了第一棵树，却使整片森林消失了——多米诺骨牌效应 /// 016

警惕慢慢被加温的“水”——青蛙现象 /// 019

群众的眼睛真的是雪亮的吗？——羊群效应 /// 022

第二章 成功的起点：了解自己的心理特点 /// 025

人贵在自知，难在自知——巴纳姆效应 /// 027

我们心中都有一顶“光环”——光环效应 /// 030

心态决定选择——不值得定律 /// 033

别让他人左右了你的决定——韦奇定律 /// 037

我们为何更相信权威人士——权威效应 /// 040

目标成就人生——跳蚤效应 /// 043

是什么扰乱了你的分寸？——弗洛姆效应 /// 046

心“晴”亦晴，心“雨”亦雨——情绪定律 /// 049





目 录 CONTENTS

第二部分 成功的职场心理学

第三章 职场必知的心理学 /// 053

职场，第一步决定成败——路径依赖法则 /// 055

初涉职场，成蝶需先破茧——蘑菇定律 /// 058

职场新人要多听少说——费斯诺定理 /// 061

职场中，做一个谦虚者——卢维斯定律 /// 064

千万不要触犯公司的制度——热炉法则 /// 068

主动承认错误，更容易被原谅——特里法则 /// 071

适时表现自己，曲径通幽——阿伦森效应 /// 074

第四章 自我激励的超凡心理学 /// 077

一个目标就是最好的目标——手表定律 /// 079

成功要会与错误共生——墨菲定律 /// 082

要懂得经营自己的长处——瓦拉赫效应 /// 085

用自信的明灯照亮人生——杜根定律 /// 088

困难决定了成就的高度——跨栏定律 /// 091

紧紧抓住梦想，永不言弃——塞里格曼效应 /// 094

巧妙利用“三分之一效应”，会遇到更多的机遇——三分之一效应 /// 097

只有超越自己，才能不断成长——蜕皮效应 /// 100



目 录 CONTENTS

凡事预则立，不预则废——布利斯定理 /// 103

在困境与竞争中崛起——犬獒效应 /// 107

第五章 与人交际必知的心理学 /// 111

“印象”也是先入为主——首因效应 /// 113

小心记忆中的刻板阻断人脉——刻板效应 /// 116

步步为营，登入对方心境——得寸进尺效应 /// 119

精明而带有小缺点的人最讨人喜欢——出丑效应 /// 122

说者虽无心，听者却有意——瀑布心理效应 /// 125

“距离产生美”——刺猬法则 /// 128

先给“冷水”，再给“温水”——冷热水效应 /// 131

“以小人之心，度君子之腹”——投射效应 /// 134

第六章 竞争与谈判心理学 /// 137

合作才能双赢——竞争优势效应 /// 139

欲先取之，必先予之——互惠原理 /// 142

如何赢得谈判的主动权——居家效应 /// 145

“嗯……我不知道”的背后——空白效应 /// 148

让“环境”作为你谈判时的“助手”——情绪惯性定律 /// 151

别让对方牵着自己的鼻子走——最后通牒效应 /// 153



目录 CONTENTS

让竞争对手“叮”住自己——马蝇效应 /// 156

在竞争中，放弃会获得另一种收获——卡贝定律 /// 159

第七章 成功者要懂的管理心理学 /// 163

知人善任——德尼摩定律 /// 165

管“人”就要以“人”为本——雷尼尔效应 /// 168

20%的核心部分是制胜关键——二八法则 /// 171

晋升不是爬不完的梯子——彼得原理 /// 174

合作不当， $1+1<2$ ——华盛顿合作定律 /// 177

及时清除“烂苹果”——酒与污水定律 /// 180

“男女搭配，干活不累”——异性效应 /// 183

及时修复“短木板”——木桶理论 /// 186

第三部分 成功者必知的幸福心理学

第八章 幸福生活需要的心理学 /// 189

只要你愿意，总有理由幸福——酸葡萄甜柠檬定律 /// 191

“满意”即是“最优”，知足才能常乐——满意原则 /// 194

你为什么过得不快乐？——攀比心理 /// 197

幸福一直在我们身边——幸福递减定律 /// 200

用积极的心态迎接快乐——杜利奥定律 /// 203



目 录 CONTENTS

心存感激，世界才会充满爱——感恩定律 /// 206

以平常心对待生活——约翰逊效应 /// 209

第九章 成功者要懂的家庭心理学 /// 213

夫妻需要“互补”——互补定律 /// 215

幸福婚姻始于信任——信任原则 /// 218

切莫推卸教育孩子的责任——责任分散定律 /// 221

夫妻需要换位思考——移情效应 /// 224

不要将工作中的不好情绪带到家中——踢猫效应 /// 227

要勤俭持家——棘轮效应 /// 230

第十章 成功者要了解的个性心理学 /// 233

什么刺激了女性的消费欲——配套效应 /// 235

女人要懂得“种”下幸福，才会收获幸福——因果定律 /// 237

为什么男人更喜欢温柔的女人——南风效应 /// 240

每个孩子都可能成为天才——期望定律 /// 243

孩子也需要“面子”——厚脸皮定律 /// 246

第一部分
知己知彼，百战百胜

第一章
成功的视野：把准世界的心理脉搏



抵制暗示性的纵容，及时修 复那扇被打破的“窗” ——破窗效应

如果房子的一扇窗户破了，没有人及时去修补，那么不久之后其他的窗户也会莫名其妙地被人打破；如果一面墙上出现一些涂鸦，没有人及时去清洗，那么很快墙上就布满了其他乱七八糟、不堪入目的东西。而在一个非常干净卫生的地方，人们肯定不会随意扔垃圾，但是一旦发现地上有垃圾出现，就会毫不犹豫地随地乱扔垃圾，丝毫不觉得羞愧，更不会感到不好意思。这就是“破窗效应”的表现。

很多年前，美国斯坦福大学心理学家詹巴斗进行了这样一项试验：他找来两辆一模一样的汽车，把其中的一辆停放在帕罗阿尔托的中产阶级社区，把其中另一辆停在相对杂乱的布朗克斯街区。同时他把停在相对杂乱的布朗克斯的那一辆车的车牌摘掉，并且把车顶棚打开。结果不到一天这辆车就被人偷走了，而放在帕罗阿尔托的中产阶级社区的那一辆车，在那儿停了一个星期也“无人问津”，仍然完好如初。后来，詹巴斗用锤子把停在帕罗阿尔托的中产阶级社区的那一辆车的玻璃敲了个大洞。结果呢？仅仅过了几个小时，这辆车就不见了。

以上这个试验说明，没有人去刻意破坏完好无损的东西，人们反而会毫不犹豫地破坏已经破坏了的的东西。一个事物没

有“问题”的时候，没有人去故意制造“问题”，而一旦出现一个“小问题”，有一群人一起去把它变成“大问题”。这种奇怪的“破窗现象”，在现实生活中也经常出现。

如果有人在一面干干净净的墙上贴了一张广告，结果不出几天，你就会看到大大小小许多广告相继出现在这面墙上。

如果有人住宅区的草地上抄近而走，那么时间不长，这片草地就会出现一条有不少人都会走的路。

国庆节的大街上摆放了很多漂亮的鲜花，没有人去动。可是突然有一天，不知是谁搬走了几盆。于是一盆、两盆、三盆，仿佛大街上的花盆，谁都有权力搬走似的。

人可以改变环境，环境同样也可以改变人。工作和生活中出现的任何一项大的过失，都是从“疏忽大意”开始的。小洞不补，大洞吃苦，这已经成为屡验不差的真理。

资深熟手车工杰瑞在美国一家以极少炒员工著称的公司里上班。一天，他在切割台上工作了一会儿之后，把切割刀前的防护挡板卸下来放在了一旁，没有防护挡板，收取加工零件会更方便更快捷一点，因为他想赶在中午休息之前完成2/3的零件。过了一个小时候左右，走进车间巡视的主管无意间发现了杰瑞的举动。主管大发雷霆，除了目视着杰瑞立即将防护板装上之外，又站在那里控制不住地大声训斥了他半天，并声称要作废杰瑞一整天的工作量。杰瑞以为事情到此就结束了，但第二天一上班，就有人通知杰瑞去见老板。在那间杰瑞受过好多次鼓励和表彰的总裁室里，杰瑞怎么也想不到听到了要将他辞退的处罚通知。总裁说：“身为老员工，你比任何人都明白安全对于公司意味着什么。你今天为了多完成几个零件而拿健康乃至生命去冒险，如果一旦发生事故，公司是永远都补偿不起的……”

杰瑞流着泪离开了。在公司工作的几年时间里，他有过风

光，也有过不如意，但公司从没有对他说过不行。可这一次不同，他这次碰到的是公司灵魂的东西。

对于杰瑞的离开，我们或许会感到惋惜，但对于那些影响深远的“小过错”，我们必须“小题大做”去处理。因为如果我们原谅某种“小过错”，或允许某种不良现象存在，那么可能会导致无法挽回的“大过错”，甚至会导致某种不良现象的无限扩展。同时，我们必须高度警觉那些看起来是偶然的、个别的、轻微的“小过错”，如果对这种行为不闻不问、熟视无睹、反应迟钝或纠正不力，就会纵容更多的人去犯“大过错”，去“打烂”更多的“玻璃”，就极有可能演变成“千里之堤，溃于蚁穴”的恶果。所以，我们要及时修好“第一扇被打碎玻璃的窗户”。

一句话总结



如果你发现自己的“窗户”破了，那么赶紧把它“修好”吧！



当心陷入惯性思维的怪圈 ——鸟笼理论

“鸟笼理论”说的是一个很有意思的规律：如果一个空鸟笼放在自己家里的话，过不了多长时间，鸟笼里肯定会养上一只鸟。它来源于这样一个故事：

甲对乙说：“你喜欢养鸟吗？”乙说：“我不喜欢养鸟，养只鸟简直太麻烦了。”甲说：“我有一个办法能让你不久之后就会养只鸟，即使你不喜欢。”乙不以为然地说：“我不信！不管你用什么办法，我都不会做那样的傻事，因为我从来就没有想过要养一只鸟。”这次谈话后又过了几天，正好赶上乙过生日，出乎意料的是，甲送给乙这样一件生日礼物——一只精致的鸟笼。乙看后笑了笑说：“我只当它是一件漂亮的工艺品吧。”乙就把鸟笼放在了自己的书桌旁。谁知，每次一有客人来，看见书桌旁那只空荡荡的鸟笼，几乎都会无一例外地问这样一个问题：“你养的鸟什么时候死了？为什么死了啊？”乙只好一次次地向客人解释：“我从来就没有养过鸟。”然而，这种回答每每换来的却是客人困惑而又有些不信任的目光。不管乙怎么解释，客人还是感觉很奇怪：如果不养鸟，挂个鸟笼干什么？最后甚至人们开始怀疑乙的脑子是不是出了问题。无奈之下，乙只好买了一只鸟放进了鸟笼里，这样总比、无休止地向大家解释要简单得多。

这么简单的做法，就让甲的话奏效了。实际上，我们自己，还有我们身边的很多人，很多时候不都是先在自己的心里挂上一只笼子，然后再不由自主地朝笼子里填满一些东西吗？

原因是这样的：即使这个故事中的乙已经习惯了长期对着空鸟笼，但每次来访的客人却不知道这个空鸟笼是怎么回事，甚至还把怪异的目光投向空鸟笼，每次如此。乙为了省去每次都要进行解释的麻烦，丢掉鸟笼觉得可惜，只好买只鸟回来放在鸟笼里。心理学家解释说，这是因为买一只鸟比解释为什么有一只空鸟笼要简便得多。即使没有人来问，或者不需要加以解释，“鸟笼理论”也会给人造成一种心理上的压力，使其主动去买来一只鸟与笼子相配套。

有这样一个故事：

张青和刘云是邻居，张青由于工作调动要搬家，家里很多东西不得不卖出去，清理完所有的家具，最后只剩下一个雅致的书桌了，这书桌价格昂贵，卖了挺可惜的。于是张青决定把它送给邻居刘云作为纪念，刘云高兴地接受了。

刘云把书桌搬到书房以后，发现书房里那把破旧的木藤椅与这雅致的书桌不相配，于是他决定换掉木藤椅，买一个好的皮质转椅。在花了300块钱买了一个合适的转椅后，他心里觉得舒服多了。

一天，朋友小王来刘云家做客，刘云请小王看看自己的新书房。小王看后果然对书桌和转椅赞不绝口，但又说：“如果把书橱换一下就更好了。”刘云看了看，觉得书橱是有些破旧了，与书桌和转椅不相配，确实也应该换一下了，于是又花钱换了个合适的书橱……

这天，又有朋友小李光顾了刘云家，照样来到了书房，还是同样夸赞了一番，但最后说：“你的书房什么都好，就是光