

浅尝不止丛书
学问简读



XINLIXUE
SHI SHENME WANYI

心理学 是什么玩意儿

庞晓东 \ 编著

——心理学并不晦涩也不神秘，
它是人与人之间的一种心理游戏和博弈。

《心理学是什么玩意儿》这本书让你获悉心理学的所有奥妙，帮你轻松认识自己、看清别人，让你纵横职场、左右逢源，让你了解情感、应对自如，让你在每一场心与心的博弈中取胜，最后赢得人心，赢得人生。



华中科技大学出版社
<http://www.hustp.com>

心理学

是什么玩意儿

庞晓东 / 编著



华中科技大学出版社
<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

心理学是什么玩意儿 / 庞晓东 编著. — 武汉 : 华中科技大学出版社, 2012.1
ISBN 978-7-5609-7447-7

I. 心… II. 庞… III. 心理学—通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第229938号

心理学是什么玩意儿

庞晓东 编著

策划编辑：谢 荣 曹 霞

责任编辑：刘晓燕

封面设计：零三二五艺术设计

责任校对：孙 倩

责任监印：熊庆玉

出版发行：华中科技大学出版社（中国·武汉）

武昌喻家山 邮编：430074 电话：（027）87556096 （010）84533149

印 刷：华中科技大学印刷厂

开 本：710mm × 1000mm 1/16

印 张：15

字 数：220千字

版 次：2012年1月第1版第1次印刷

定 价：28.00元



本书若有印装质量问题，请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线：400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究



心理学（英文名称Psychology）是研究人和动物心理现象发生、发展和活动规律的一门科学。心理学者按照科学的方法观察、研究人的心理过程以及人与人之间的差异，并揭示这些差异的原因，从而得出适用于人类的、一般性的规律，继而使人应用这些规律，更好地服务于人类的生产和实践。

心理学是一门关于人的学科，这就决定了它的研究内容的丰富和广泛，并活跃在我们生活的各个领域。没有人是可以独立存活在世界上的，即使此刻你似乎以个体的形式自成一体，但是下一刻又必将以各种各样的形式与他人发生千丝万缕的关系。人与人之间的关系就像两只刺猬，距离太近很容易刺伤彼此，离得太远则容易产生隔阂甚至误会。于是每个人都在揣测对方的心理以便调整自己。在这个越来越复杂的社会里，要想看清楚一个人的真实面目，就必须透过厚厚的外壳，直视其内心。

如果你不能识别人心，认清人性，你很有可能在社交中失败，甚至会把生活弄得一团糟，而心理学就是一把直视他人内心、认识他人真实意图的钥匙。心理学已经成为人们如影随形的朋友，有人的地方就有心理学。心理学已经不仅仅是我们生活中的调味品，而是越来越成为我们生活的必需品，深入到了每个人的生活和工作中。

心理学并不晦涩也不神秘，它是人与人之间的一种心理游戏和博弈，本书没有选取晦涩难懂的理论体系，而是通过生活中实实在在发生的案例，然后用通俗易懂的语言将心理学的精要完整地阐释

心理学是什么玩意儿



出来，深入浅出，浅显易懂，为生活在这个复杂社会中的人们揭开心理学的神秘面纱。

本书针对职场、人际、爱情、生活等不同的情景，提供了丰富的案例和有效的应对策略，囊括了心理学的精要，集智慧、趣味、休闲于一体，让你在读这本《心理学是什么玩意儿》时获悉心理学的所有奥妙，帮你轻松认识自己、看清别人，让你纵横职场、左右逢源，让你了解情感、应对自如，让你在每一场心与心的博弈中取胜，最后赢得人心，赢得人生。



目录

第一章

心理学是面镜子——遇见未知的自己

你真的认识你自己吗？	2
知人之智与自知之明：巴纳姆效应	3
人无完人，勇于面对自己的不足	5
从众心理——你会独立思考吗？	6
每个人都会有潜意识里的自我冲突	7
摘去面具，做回真正的自己	9
如何发现自己的人格缺陷	11

第二章

心理学可以帮你不再为心理问题所困扰

别让虚荣主宰自己的内心	16
嫉妒，伤害的不只是自己	18
摆脱自私才能让自己拥有更多	19
猜疑是自己给自己找痛苦	21
丢掉羞怯，敢于拥抱生活	23
偏执往往使人走向死胡同	25
贪婪只会让自己更贫穷	27



第三章

心理学教你掌控情绪而不是被情绪掌控

情绪从哪里来?	32
横看成岭侧成峰, 换个角度看情绪	33
情感也会短路, 心理也有斜坡	35
坏情绪是埋在身体里的炸弹	37
踢猫效应: 别成为坏情绪的传递者	39
“理情疗法”: 理性地面对情绪的困扰	41
带着一份好心情上路	42

第四章

积极面对生活, 心理学助你更乐观

真正让人绝望的是心态而非环境	46
专注于事情本身, 不患得患失	47
掌控自我才能享受生活的乐趣	48
不勉强自己做不值得做的事情	49
甜柠檬心理: 接纳自己, 找到自身优势	50
幸福就在自己的手中	51
面对挫折和不幸, 奋发图强, 人生终将辉煌	52

第五章

心理学可以让你认识不同性格的人

你属于哪种性格类型?	56
决定性格的是遗传还是环境?	57
内向性格与外向性格, 孰好孰坏?	58
内、外向型性格的人的特点	60
与各种性格的人交往的方法	61

第六章

心理学助你在一分钟内赢得他人的好感

好的第一印象往往让我们对其念念不忘——首因效应	68
一分钟就能打动对方的心	70
第一次握手：让他记住你	71
亲和力让你拥有磁石般的魅力	72
善于倾听才能赢得人心	74
让关系和谐起来的五大要素	75
提升个人的交往能力	76
建立良好的人际关系	77

第七章

读懂心理学，你不说话我也能看透你的心

相由心生，看人高手总是先看面貌	80
从云彩看天气，从表情知内心	82
眼睛是心灵的窗户：透过眼神辨人性	84
眉目可以传情，眉毛的高低起伏传递着内心的波动	86
肢体动作是最真实的内心语言	87
见微知著，要像侦探一样	88

第八章

心理学能帮你轻易说服别人

自己人心理：信任感是劝说的第一步	92
人多势众，多数派就是压力	93
运用权威效应，你的表达会有分量	96
抛出肯定问题，让对方不得不同意	97
顺水推舟促成事	99
这样的说服最失败！	102

第九章

心理学可以让他人跟你走得更近

结识到熟识，不止是一步	106
恰如其分地赞美对方	108
滔滔不绝背后的语言策略	108
把握时机，机智转换话题	110
用幽默雕刻智慧	112
和陌生人说话：不得不面对的	113

第十章

巧妙的心理策略，让对方无法说“不”

如何避免碰钉子	118
探听虚实：做到心中有数才能有的放矢	120
“光圈效应”让你平地升值	122
把握最佳时机：出其不意，攻其不备	123
充分展示个人魅力	125

第十一章

神奇的心理策略，让对方点头说“Yes”

天才也需贵人助	130
求助时学会将心比心	132
认同你的人会主动伸出援手	133
跟他人分享利益才能让帮助持续	135

第十二章

心理学教你潜伏职场，伺机晋升

办公室生存——如履薄冰	138
-------------------	-----

办公室里讲关系	140
办公室里的说话之道	142
把私人好恶搁置起来	144
加薪也会主动追着你	146
同事之间如刺猬，有距离才能有和谐	148
如何给上司留面子	150
不要越出制度的“安全岛”	152

第十三章

吃透心理学，你也可以打造黄金团队

人微言轻，人贵言重：权威的力量	156
对个性员工，不是没招儿	158
面对面沟通效果更好	160
坚持原则，严格才能让管理落到实处	163
远离集体性愚蠢：三个诸葛亮顶不上一个臭皮匠	165
管理的精髓在于人性的回归	167
通往顶峰之路：艾科卡的用人法则	170

第十四章

知人知心，你才能成为“威武”的领导

保持沉稳是领袖的“根”	174
心细如发才能洞察万物	176
领导不能没有胆识	178
无与伦比的积极心态	179
大度是领导力最好的明证	181
保证诚信	183
勇于承担责任是成为领导的起点	185



第十五章

那些发财的商家，多少都懂些心理学

要想占据市场先占领头脑	190
取个好的商品名，获得成功更容易	192
向每一个人推销	193
千里之堤，溃于蚁穴：250定律	195
得寸才能进尺：利用“登门槛效应”让顾客多起来	196
充满诱惑的法则：赢家通吃	197
用好逆境，厚积薄发	199

第十六章

心理学可以帮你开好爱情的泰坦尼克号

情人眼里出西施：恋爱中的审美错觉	204
用理智战胜情感	205
男人来自火星，女人来自金星：恋爱中男女的心理差异 ...	206
没错，你此时智商是零：恋爱与晕轮效应	208
失去一份感情不是失去整个天空：失恋后的心理调节	211
婚姻不是爱情的坟墓：克服婚前恐惧症	212
婚姻是爱情的升华：新婚心理调适	213

第十七章

心理学助你完善自己，从平凡走向卓越

成就动机：给自己安装一个成功的“引擎”	216
从平凡走向卓越的十七条黄金法则	217
比金子更重要的是自信	220
失去热情，你还会拥有什么？	222
心有多大，舞台就有多大	224
落难时学会自我解救	225
让自己保持适度的紧张：鲇鱼效应	227
生于忧患，死于安乐：陶醉的代价	229



第一章

心理学是面镜子——遇见未知的自己

从心理学的角度而言，人最大的敌人是自己。当人们来到这个世界时，性格中就注定存在着各式各样、千奇百怪的特点。在这些特点中，既有好的一面，也有不好的一面。好的性格特征可以帮助我们走向成功，不好的性格特征则会成为我们成功路上的绊脚石。而我们要做的就是认识自己，看清自己，发挥自己的优势，改正自己的缺点。惟其如此，方能走向成功。



你真的认识你自己吗？

每个人身体中都沉睡着一个巨人，这个巨人就是你的潜能。能唤醒你心中的巨人，开发出你无尽的潜能，你就能够获得成功。

“认识你自己”，这是刻在阿波罗神庙的三句箴言之一，也是其中最著名的一句。与它近在咫尺的石柱上刻的是另外一句话“毋过”。这两句名言作为象征最高智慧的“阿波罗神谕”，告诫我们应该有自知之明，不要做超出自己能力的事。中国古代老子的“知人者智，自知者明”，大军事家孙子的“知己知彼，百战不殆”，与古希腊哲人的智慧遥相呼应，不谋而合。从古到今，我们对于自己的认识始终处于无尽的探索之中：“我是谁”，“我能做什么”，“我的一生会如何”……如此的问题会随时随地在我们的脑海中迸发出来。

如何知道你自己是不是人才？如何判断你的性格类型？你适合做什么工作？你对自己的职业是否满意？你善于管理吗？你的领导风格是什么？你善于社交吗？你需要心理辅导吗？你觉得自己是否会成功？你懂得如何把握社交距离吗？

面对这一连串的问题，请你不要急着回答。或许你总被困扰着，为什么每天你一直都在忙忙碌碌中度过，却总是发现自己似乎“平庸无为”？

我们虽然每天都很忙，却没有时间反省自己，不知道自己还具有一种可以改变一切的能力。“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”发现自己，就是发现另一个自己，发现一个真实的自己，发现自己的热情、灵感、勇气、创造力、想象力和独特的个性，乃至发现自己的局限、偏见、愚昧、丑陋、冷漠、恐惧——有点可怕，但却是事实。

哈佛大学心理学教授罗森塔尔曾做过一个老鼠实验。他把其中一群（A群）老鼠交给一名实验员，并告诉他，这是一群非常聪明的老鼠，让他来训练。然后，他将另外一群（B群）交给另一名实验员训练，告诉他这是一群非常普通的老鼠。两个实验员分别对两群老鼠进行了训练。一段时间后，教授对两群老鼠进行穿越迷宫的测试，结果表明A群老鼠穿越迷宫的时间比

B群老鼠要短得多。罗森塔尔教授说，他当初对两群老鼠的分类完全是随机的，他并不知道哪些老鼠聪明，哪些老鼠不聪明。而实验员听他说A群老鼠聪明，就用对待聪明老鼠的办法对老鼠进行训练，结果这些老鼠就真的成了聪明的老鼠。相反，另一个实验员用对待笨老鼠的办法来对B群老鼠进行训练，结果B群老鼠就真的成了不聪明的老鼠。

对这个实验结果，罗森塔尔解释说，这可能是由于实验者对所谓的“聪明”老鼠和“笨”老鼠的态度和训练方法不同而造成的。用心理学的术语来说，就是因为人们的头脑中事先就存在一种思维定势。这种思维定势是指人在对某一刺激产生反应以前，就已经存在的某种意向。反过来想，如果将这种效应转移到人身上会是什么效果呢？一个人若能认识到自己的潜力，就可以将自己的潜力发挥到最大，对自己的未来充满期望，并因此产生强大的力量去克服各种各样的困难，实现自己的理想。

无论你现在正做什么，或是打算做什么，对于事业刚刚起步或者将要起步的你，寻找到自己人生的潜力区，对你的人生是至关重要的。造物主创造了我们人类，创造了每一个不同的人，所以，寻找自己，认识自己，是我们事业开始之前，首先要做的一项重要工作。因为，只有对自己有一个清醒的认识，你才能更好地塑造自己的人生。人生最大的悲哀就是一生也找不到自己，找不到自己人生的潜力区和富矿区，这是对生命的一种践踏和浪费。

知人之智与自知之明：巴纳姆效应

1948年，心理学家伯特伦·福勒通过试验证明了巴纳姆效应的存在。巴纳姆效应是指每个人都会很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述特别适合他。即使这种描述十分空洞，他仍然认为这反映了他自己的人格面貌。



爱因斯坦小时候十分贪玩，他的母亲常为此担心。爱因斯坦从来都不听从母亲的告诫。16岁那年的一天上午，父亲拦住将要去河边钓鱼的爱因斯坦，给他讲了一个故事，这个故事改变了爱因斯坦的一生。

父亲说：“昨天我和邻居杰克大叔去清扫南边的一个大烟囱，那烟囱只有踩着里面的钢筋踏梯才能上去。杰克大叔在前面，我在后面。我们抓着扶手一阶一阶地爬上去，下来时，杰克大叔仍走在前面，我跟在后面。钻出烟囱后，我们感觉很奇怪，杰克大叔的后背、脸上全被烟灰蹭黑了，而我身上却一点烟灰也没有。

“我看见杰克大叔的模样，心想我的脸肯定也很脏，于是我就到附近的小河里去好好洗了洗。而杰克大叔看我钻出烟囱时很干净，就以为他也和我一样干净，就草草地洗了洗手上街了。结果，街上的人都笑话他，还以为杰克大叔是个疯子呢。”

爱因斯坦听后和父亲一起大笑起来。父亲郑重地对他说：“其实别人谁也不能做你的镜子，只有自己才是自己的镜子。拿别人做镜子，白痴或许会把自己照成天才的。”

在日常生活中，我们只能借助外界信息来认识自己。正因如此，每个人在认识自我时很容易受外界信息的干扰，迷失在环境当中，并把他人的言行作为自己行动的参照。巴纳姆效应指的就是这样一种心理倾向，即人很容易受到来自外界信息的干扰和暗示，从而出现自我认知的偏差，认为一种笼统的、一般性的人格描述能十分准确地揭示自己的性格特点。

那么，如何才能客观真实地认识自己呢？有以下几种途径。

1. 要学会面对自己。

有一个测验情商的题目，是这样的：一个落水昏迷的女人被救起后，醒来发现自己一丝不挂时，第一个反应会是什么？答案是“尖叫一声，然后用双手捂住自己的眼睛”。从心理学上来说，这是一个典型的不愿面对自己的例子。因为自己有“缺陷”，或者自己认为自己有缺陷，就想通过自己的方法把它掩盖起来，但这种掩盖实际上也像上面的落水女人一样，是把自己眼

睛蒙上，根本解决不了问题。所以，要认识自己，首先必须要面对自己。

2. 培养一种收集信息的能力和明智的判断力。很少有人天生就拥有审慎的判断力，实际上，判断力是一种在收集信息的基础上进行决策的能力，没有相当的信息收集，很难作出明智的决断。有一个替人割草的孩子打电话给一位陈太太说：“您需不需要割草？”陈太太回答说：“不需要了，我已有了割草工。”这个孩子又说：“我会帮您拔掉花丛中的杂草。”陈太太回答：“我的割草工也做了。”这孩子又说：“我会帮您把草与走道的四周割齐。”陈太太说：“我请的那人也已做了，谢谢你，我不需要新的割草工人。”孩子便挂了电话。孩子的哥哥在一旁问他：“你不是就在陈太太那儿割草打工吗？为什么还要打这电话？”孩子带着得意的笑容说：“我只是想知道我做得有多好！”可以说这个孩子十分注重收集关于自己的信息，因此，我们就可以推测他的未来以及可能取得的成就绝非一般小孩子能比。

3. 以人为镜，通过与自己身边的人在各方面的比较来认识自己。在比较的时候，对象的选择至关重要。要根据自己的实际情况，选择条件相当的人作比较，找出自己在群体中的合适位置，这样才能认识自己，并且比较客观。

4. 通过重大事件，特别是重大的成功或失败来认识自己。越是在成功的巅峰和失败的低谷，就越能反映一个人的真实性格。有人说“成功时认识自己，失败时认识朋友”，但归根结底，我们认识的都是自己。

人无完人，勇于面对自己的不足

人一旦遇上外界小小的侵犯，就会把自己重重保护起来。如果换一个角度、换一种思维去理解别人所谓的批评和指点，就能正视自己的缺陷。所以，在批评面前你所要选择的是：承认自己的缺陷，并愿意改正它们。



有一位当红歌星，不堪歌迷和记者对他的骚扰，甚是苦恼。

有一天，他再也忍受不了了，于是说了一些过激的话，甚至动手打了歌迷。从此，再也没人要求跟他合影了，甚至连说他坏话的记者也不理他了。他终于可以自由出入公共场所而不被打扰了。但是，他再也没有唱出过一首好歌。

生活中，我们每个人都遇到过对自己说长道短、指指点点的人，相信也没有谁会喜欢这种人。但正是因为有了那些喜欢说长道短的人，我们才会在别人挑剔的目光中慢慢地修正自己，在成长的过程中变得成熟而坚强。

有一句谚语：“一个人的事业，总在流言中成功，在沉默中消亡。”勇于正视自己的不足，是一个人克服缺点、不断进步的开始。所以，如果我们在现实生活中，看到别人总是对我们指指点点，千万不要失去理性，与他人去作无谓的争辩。我们要学会虚心的接受，并以此来完善自己。

从众心理——你会独立思考吗？

从众效应，也称乐队花车效应，是指当个体受到群体的影响（引导或施加的压力）时，会怀疑并改变自己的观点、判断和行为，朝着与群体中大多数一致的方向变化，也就是通常人们所说的“随大溜”。

对从众行为也要具体问题具体分析，其一般有这样几种表现形式。

一是口服心服。表面服从，内心接受。二是口服心不服，表面服从，违心从众。三是完全随大溜，谈不上服不服的问题。就从众心理的客观影响来看，既有积极意义，也有消极意义，主要看从众行为的具体内容。

某高校举办活动，请德国化学家展示他最近发明的某种挥发性液体。在主持人将满脸大胡子的“德国化学家”介绍给阶梯教室里的学生后，化学家用沙哑的嗓音对同学们说：“我最近研究出了一种具有强烈挥发性的液体，