



品味百年哈佛智慧精华 独享哈佛大师心理秘籍
探索哈佛大学的精髓理念 为生活提供最有效的参考借鉴



A DAILY
PSYCHOLOGICAL CLASS
IN HARVARD



苏 陌 编著

每天一堂

哈佛
心理课

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

常州人藏



每天一堂
哈佛心理课

A daily Psychological Class In Harvard

苏陌 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

每天一堂哈佛心理课 / 苏陌编著. -- 北京 : 新世界出版社, 2011.6

ISBN 978-7-5104-1852-5

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第095095号

每天一堂哈佛心理课

作 者: 苏 陌

责任编辑: 杨艳丽 王艳明

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +86 10 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 保定市新华印刷厂

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 350千字 **印张:** 22.25

版次: 2011年7月第1版 2011年7月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-1852-5

定价: 35.00元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言

preface

哈佛大学是孕育卓越人才的摇篮，建校三百多年来，哈佛大学向全世界输送了大批的人才：在美国43任总统中有7位毕业于哈佛，20%左右的哈佛毕业生在美国500家最大的公司担任要职，近30%的哈佛毕业生担任世界各地不同公司的董事长、首席执行官。同时，一大批社会各界的要人也陆陆续续从哈佛走出，如美国前国务卿亨利·基辛格、世界巨富比尔·盖茨等。环顾全球，几乎每个领域的巅峰处都能找到哈佛人的身影，而哈佛大学也被视为成功的代名词。

哈佛是如何成就了这么多灿若群星的人的？他们又是用怎样的方式去维持这种荣耀并发扬光大的呢？

其实，哈佛之所以能够培养出如此多的顶尖人才，除了它一流的教学质量外，更重要的是哈佛精神对每一个哈佛学子的熏陶与影响。哈佛认为，非凡与平庸的主要差别在于人的思想与精神，在于人的心智。哈佛人除了重视技能学业发展之外，也格外重视人们心理的健康成长与发展。在哈佛，以著名心理学家威廉·詹姆斯为首的一批卓有成就的学者、专家，经过认真研究发现了人的心理活动规律以及人生成功的必要条件，提出了许多发人深省的观点，值得我们借鉴。

哈佛是西方著名大学中开设心理学专业最早的学校。哈佛大学心理学院曾为世界培养出一批又一批优秀的心理学工作者，为心理学的发展作出了不朽的贡献。此外，哈佛心理学研究中心是世界著名的心理学学术研究基地，汇集着当今世界上众多的顶尖心理学大师。哈佛的心理学研究及发展动态之所以被世人关注，一方面是因为它代表着最尖端的科学理论水平，另一方面也因为它对心理学的研究不仅仅拘泥于专业领域，还涉及着与我们每个普通人息息相关

的方方面面，如近期风靡全球的哈佛积极心理学以及哈佛情商学。

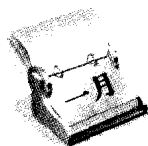
不过，提起心理学，总有人觉得它高深莫测，更有些人总是将其与一些玄妙之术联系在一起。的确，作为一门学科，心理学是严谨、科学，甚至有些高深，但与此同时，心理学又是亲民的，与我们每天的生活密不可分。对于哈佛人来讲，研究心理学在为当今科学发展作出贡献的同时，更多的应该普之于民、惠之于民，诚如哈佛大学的哈吉·威尔逊教授所说：“心理学绝不是为了研究而设立的，研究心理学只有一个目标，那就是造福人类。”

在我们的生活中，心理学无处不在，因为人的生活首先是由人的心理与行为支撑的。兢兢业业却总不能升职，你是忍气吞声还是干脆炒老板鱿鱼？被不安好心的人攻击，你是忍一时之气还是据理力争大肆报复？看到商场门口限时促销的牌子，你是冷静离开还是不顾一切地进去抢购？可见，无论是日常生活中的衣食住行、人情世故，还是职场、商场中的为人处世，都涉及心理问题，都需要心理学知识的正确引导和帮助。

在积累心理学知识的过程中，我们所需要的并不是枯燥深奥的书籍，而是一位循循善诱的导师，指导和帮助我们学会分析自己的内心，学会洞察他人的心理，学会就某一社会现象找出其背后的心理成因，了解更多与人交往的秘密。《每天一堂哈佛心理课》正是这样一位循循善诱的导师，它例举了日常生活中常见的各种心理状况和问题，结合理论和方法给予我们启迪，让我们犹如置身于哈佛学堂内，与哈佛学生共享心理学的盛宴。

本书最大的特色就是富有趣味性、实用性强。通过大量的案例和故事，以简洁、精辟的语言，对心理学的知识和规律进行了简明扼要的阐述，让读者在轻松活泼的阅读中了解心理学，并逐渐学会将心理学的知识运用于生活。阅读这本书，你并不需要正襟危坐，完全可以在茶余饭后或是闲来无事时以一种舒适的姿态翻开它，静静地阅读，它会让你豁然开朗。

要记住，心理学知识的运用不在于言谈，而在于行动，在于令你洞悉各种心理现象的深层意义。学习心理学、运用心理学，将让你更会生活，而不是远离生活。



略施心计，让自己左右逢源

——哈佛交往心理课

第1周	提升个人魅力	
	良好的仪表是魅力的基础	2
	巧用幽默提升你的亲和力	3
	适时拉近与人的距离	4
	将心比心，换位思考	5
	含蓄加谦虚，使魅力值满分	6
第2周	改变他人于无形	
	欲改变他人，先悦纳他人	8
	用思想做引导，让别人一步一步跟你走	9
	制造别无他选的困境	10
	说句“我错了”，别人可能更服你	11
	利用时限设陷阱，不给对方反应机会	12
第3周	身体语言，窥探心理的绝招	
	从“心灵之窗”窥探蛛丝马迹	14
	从坐姿洞察他人的心理动向	15
	从说话的速度探测他人的情绪	16
	从脚部洞察他人的心理	18
	走姿，脚下流露的心灵语言	19
第4周	变身交际达人的秘籍	
	与人接近不能过了头，以防两败俱伤	21
	避开投射效应的不良影响	22

别让刻板效应挡住你的人脉	24
给他人留面子，就是给自己留条路	25
把谎言说活，让他人更喜欢与你交流	26



欲操控人心，先修炼心术

——哈佛操纵心理课

第1周 让对方喜欢你的心理操控术

友善是开启交往之门的金钥匙	29
留给别人良好的第一印象	30
微笑是打开心扉的敲门砖	31
倾听他人，不忘适时附和	32
谦逊为人，别人才会喜欢你	34

第2周 磁铁般吸引别人的心理操控术

张开热情称赞他人的口	36
用小错误增加你的吸引力	37
关键时刻不妨拉人一把	38
让对方占点小便宜，他会更喜欢你	39
想吸引他人，不妨提高交往的频率	40

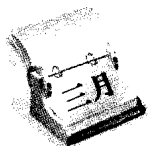
第3周 打开对方心扉的心理操控术

想开启对方心扉，先迎合他的自尊需要	42
人人都喜欢被别人记住名字	43
把“我们”挂嘴边，缩短与他人的距离	44
适当自我暴露，拉近与他人的距离	46
得人恩惠，要记得适时回报	47

第4周 迅速掌控人心的心理操控术

表情是内心活动的无言表达	49
观察手部动作，读懂对方的潜台词	50
想掌控他，不妨说些他感兴趣的事	51

让他作出承诺，无形中被你牵制	53
步步为营，逐步提高对他的要求	54



熟知心理学的诡计

——哈佛处世心理课

第1周 掌握人的本性，以心赢心	
让对方多说，每个人都喜欢热情听众	57
适时缺席，突显你的重要性	58
彰显自信，让对方更信赖你	59
抓住交谈时机，赢得对方信任	60
不要让他人为你保守秘密	62
第2周 善用心计，巧妙驾驭他人	
用头衔激励他人帮助你	63
用包容消除他人对你的反感	64
指桑骂槐，让对方自动识趣	65
他太过强势，你不妨顺势归谬	66
利用逆反心理，使对方符合你的期望	68
第3周 巧耍心计，从困境中突围	
顾左右而言他，避免直接争执	69
与其躲避暗箭，不如以牙还牙	70
面对尴尬冷场，不妨自嘲	71
火上三竿要学会冷处理	72
把阻碍你的墙变成承载你的路	73
第4周 人存于世，要通晓处世方圆	
善于倾听的耳朵更灵敏	75
人未出头时，要能而有度	76
圆润处世，不以权势论亲疏	77
过河拆桥，拆的是自己的人脉	78
切忌过犹不及，方能得力生存	79



知己知彼，打好人际的博弈战

——哈佛博弈心理课

第1周 博弈是一场心智的较量

- 独特的定位造就独特的成功 82
- 只有大家都好，才是真的好 83
- 灵活变通，让计划跟着变化走 84
- 运用创新思维让自己在竞争中获益 85
- 策略用对了，才能更好地生存 87

第2周 洞悉人性，掌握交往的主动权

- 投其所好，抓住对方兴趣点 89
- 用不动声色的恭维话把人捧服 90
- 瞄准关键点，稳、准、狠地攻击强敌 91
- 把烫手的热马铃薯扔给别人 92
- 挂上打折前的原价标签 93

第3周 狭路相逢，退一步海阔天空

- 斗鸡博弈，放下面子才能走出困局 95
- 明智者不做红眼斗鸡 96
- 太爱冒尖，往往输得更惨 97
- 欲进两步，不妨先后撤一步 99
- 示弱是赢得胜利的一种策略 100

第4周 灵活博弈，处处皆赢

- 想要生存，就得比对手跑得更快 102
- 等距离交往，才能在夹缝中生存 103
- 借力打力，效果更好 104
- 摆脱逆向选择的旋涡 105
- 团结合作，获得共赢 106



学点攻心计，驰骋商界无敌手

——哈佛商用心理课

第1周 找准消费者的心理弱点

- 将你手里的石头变成他眼里的钻石109
- 打优惠牌，钻投机心理的空子110
- 消费者对物超所值的商品毫无抵抗力111
- 名人光环是快速赢得人心的法宝113
- 坦承不足以示诚信，提高你的信誉度114

第2周 在竞争中轻松取胜的心理战略

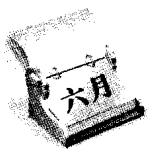
- 初入市场，不妨把摊子摆在同行旁边116
- 要在争夺客源中取胜，就要先给顾客留下好印象117
- 依靠信任，在竞争中不战而胜118
- 抓住顾客的惜失心理，不放过每一个潜在买主119
- 怀旧心理，有机可寻120

第3周 商务谈判的策略

- 给对手戴一顶内行的帽子122
- 偶尔装点傻，麻痹对方的神经123
- 运用沉锚效应，加大你的胜算124
- 与其单刀直入，不妨先绕个圈子126
- 掌握时机，先发制人127

第4周 猛火快攻，打破对手心理防线

- 以退为进，可以让攻势更猛烈129
- 洞察对手心理，对症下药130
- 根据对方的需要出牌132
- 以柔克刚化解对方的防线133
- 一眼识穿对手的谎言134



想在职场有所作为，先要用心铺路

——哈佛职场心理课

第1周 走稳通往职场的第一步

- 稳步起跑，做好职场角色的转换137
- 增强对办公室情绪污染的抵抗力138
- 把成绩让给上司，你会更轻松139
- 不要过早锋芒毕露，当心起步之路骤停140
- 及时打破入错行的路径依赖142

第2周 向职场老鸟学经验

- 时常拉拢身边的关键同事144
- 冷庙更要勤烧香145
- 夸奖上司，最好还是背着他146
- 上司永远是最优秀的147
- 马屁不光要拍得响，更要拍得恰当149

第3周 攻克职场的心理难关

- 提前预防上班恐惧症151
- 警惕假期综合症的袭击152
- 为什么越成功越失落153
- 轻松度过职场休克期154
- 翻越心理屏障，理性跳槽156

第4周 立足职场的备忘录

- 欲成蝶，需破茧才可获得新生158
- 人在职场，应居安思危159
- 点亮心中的自信明灯160
- 装傻是职场生存的保命牌161
- 不做职场完美人，才能在职场吃得开162



从心出发，做一流的管理者

——哈佛管理心理课

第1周 一流上司的管理金钥匙

尊重是有效管理的大前提	165
给予员工符合需要的激励	166
“异性效应”是提高效率的秘密武器	167
适时引入竞争机制，让团队重焕生机	168
放下架子，切勿将自己“束之高阁”	170

第2周 管好人要从“心”出发

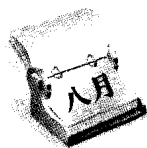
学会看透下属的真心	172
信任他，他自然会被你笼络	173
主动担责，下属自然对你尽心尽力	174
用无微不至的关怀温暖员工的心	176
提升员工归属感，增强企业凝聚力	177

第3周 破解管理中的常见难题

一用、二管、三养，控制强劲下属	179
为员工提供一条排解怨气的渠道	180
危机时代来临，要做好预防性管理	182
看人下菜碟，让批评直指人心	183
当心用人错位导致的人才浪费	185

第4周 一流管理者要通晓的心理学智慧

莫让“一条鱼腥了一锅汤”	187
不做二流上司，也不造就三流下属	188
人性管理，管理要以人为本	189
要抓牢团队中的关键人物	191
不要让你的团队“1 + 1 < 2”	192



拉近火星与金星的“心”距离

——哈佛性别心理课

第1周 使点小心计，让爱情更甜蜜

- 爱情就像沙子，不可抓得太紧195
- 用无关紧要的小谎为爱情锦上添花196
- 男人要懂得哄，女人要懂得柔197
- 想爱情长久恒温，就要保持些许神秘感198
- 不要用爱扼住对方的喉咙200

第2周 摸清男人心理，做聪明的女人

- 欲擒故纵，激起他的征服欲202
- 略施巧招，诱他主动出击203
- 听懂男人的场面话204
- 他是大男人，你就要小鸟依人205
- 男子汉有时也会有颗脆弱的心207

第3周 明智男子也要懂些女儿心

- 利用技巧，击碎她的陌生感209
- 女人更喜欢听含蓄的表白210
- 女人的弦外之音，你能听懂吗211
- 抓住发动猛攻的好时机213
- 女人对贴心的关怀毫无抵抗力214

第4周 拉近火星与金星距离的小窍门

- 利用“异性效应”，让男人百般服帖216
- 时机对了，“趁火打劫”也无妨217
- 为爱情的美酒盖层保鲜膜218
- 我的另一半为何在下一站219
- 爱情中切勿优柔寡断221



不一样的色彩，不一样的心理

——哈佛色彩心理课

第1周 不得不说的色彩现象

为什么女人天生爱粉色	224
鲜艳服装为何能为冬天添色彩	225
刺客为什么要穿黑色的夜行衣	226
投降时为什么举白旗	228
换种颜色为何能让旅馆起死回生	229

第2周 色彩是个魔术师

神奇的色彩缩放魔法	231
揭开色彩的“谎言”	232
色彩对注意力的吸引奇效	234
冷色让人更冷，暖色让人更暖	235
用色彩调节人体健康	236

第3周 以色彩偏好洞察人心

喜欢红色——热情、外向	238
喜欢黄色——理性、积极	239
喜欢蓝色——严谨、感性	240
喜欢绿色——坚定、朝气	241
喜欢青色——温柔、和平	243

第4周 色彩背后的心理学秘密

色彩心理学是一门科学	245
探寻人类研究色彩的历史	246
认识奇妙的色觉心理	247
实用的色彩心理学	249
巧用色彩调节你的神经	250



九型人格心理学

——哈佛九型人格心理课

第1周 看透九型人的潜台词（一）

细说九型人格	253
1号，完美主义的使者	254
2号，助人为乐的使者	255
3号，激情实干的使者	256
4号，浪漫主义的使者	258

第2周 看透九型人的潜台词（二）

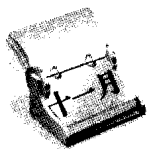
5号，理智观察的使者	260
6号，敏感忠诚的使者	261
7号，活跃享乐的使者	262
8号，群体领袖的使者	263
9号，维护和平的使者	265

第3周 掌控九型人的交往秘籍（一）

快速测定你的九型人格	266
尊重1号对规则的需求	271
扭转2号的服务倾向	272
配合3号的目标和行动	273
向4号传达乐观的信念	275

第4周 掌控九型人的交往秘籍（二）

明确向5号表达你的善意	277
扫清6号疑虑不安的阴霾	278
多与7号分享快乐的感受	279
直截了当地与8号交往	281
鼓励9号多表达他的感受	282



净化心灵，让幸福最大化

——哈佛幸福心理课

第1周 幸福的“心计”

- 给自己一些积极的暗示285
- 不完美也是一种美286
- 莫让内心失去对幸福的敏感287
- 要幸福，常念糊涂经289
- 用酸葡萄给幸福加点料290

第2周 让你的心灵充满阳光

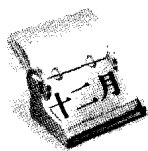
- 内心快乐，幸福自然来292
- 用灿烂的微笑点燃幸福293
- 减慢心灵的钟摆295
- 幸福其实就在你脚下296
- 为明天的幸福撒下种子297

第3周 告别坏心情，幸福自然来

- 私欲是堵住幸福的墙299
- 莫让自卑吞噬你的幸福300
- 远离攀比，让幸福近一点302
- 停止抱怨，拉近与幸福的距离303
- 愤怒是摧毁幸福的杀手304

第4周 幸福往往存于细微之间

- 知足让你搭上幸福的列车307
- 情绪左右着人的幸福系数308
- 果断出手，抓住幸福闪现的瞬间309
- “幸”与“不幸”并没有永恒的界限310
- 用情绪指导幸福的方向312



不可不知的心理学定律

——哈佛综合心理课

第1周 心情的颜色决定世界的颜色

- 光环效应：每个人心中都有一个光环315
- 情绪定律：情绪是生活的方向盘316
- 情感宣泄定律：适时给情感一个出口317
- 蝴蝶效应：牵一发而动全身318
- 巴纳姆效应：防止接收错误的暗示320

第2周 找到窍门，事半功倍

- 跳蚤效应：目标决定人生的走向322
- 奥卡姆剃刀定律：简单才是高明的智慧323
- 木桶定律：补长自身的短板324
- 艾森豪威尔法则：做事要分清轻重缓急326
- 手表定律：集中精力向唯一的目标前进327

第3周 经营成功的定律

- 马蝇效应：压力是前进的有力助推器329
- 墨菲定律：从错误中发现成功的契机330
- 期望定律：你将成为你期望的那样331
- 瓦拉赫效应：学会经营自己的长处332
- 不值得定律：你的心态决定你的选择333

第4周 人生处世的定律

- 禁果效应：利用人们的好奇心334
- 邻里效应：强化良性的社会感染335
- 视网膜效应：用积极的眼光看待世界336
- 熟人链效应：通过几个人认识全世界337
- 归因偏差：遇事多从自己身上找原因338