

孙科炎 赵国梁 ◎ 著

竞争 心理学



破解人性密码，呈现行为奥秘
让心理学走下神坛，步入普通人的现实生活



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

普通人的心理学系列

竞争 心理学

孙科炎 赵国梁 © 著



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

内 容 提 要

本书从人们争强好胜的心理现象和社会中优胜劣汰的竞争法则出发,结合大量的故事和案例,利用心理学理论知识探讨人的心理在竞争活动中呈现出的变化、特点及规律。同时,考虑到竞争者在竞争中成功和失败时的心理状态,有针对性地提出了调适的方法。由浅入深、生动有趣地加以解释说明,有助于竞争者在参与竞争的过程中保持良好的心理状态,迎接更多、更新的挑战。

本书可供广大渴望在竞争活动中取得更大进步的读者朋友阅读,也可供从事社会学、心理学教育的工作者参考。

图书在版编目(CIP)数据

竞争心理学 / 孙科炎, 赵国梁著. — 北京: 中国电力出版社, 2011.12
ISBN 978-7-5123-2519-7

I. ①竞… II. ①孙…②赵… III. ①竞争心理 IV. ①B848

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第274013号

中国电力出版社出版、发行

北京市东城区北京站西街19号 100005 <http://www.cepp.sgcc.com.cn>

责任编辑: 杨 鑫

责任校对: 常燕昆 责任印制: 邹树群

汇鑫印务有限公司印刷·各地新华书店经售

2012年2月第1版·2012年2月北京第1次印刷

710mm×980mm 16开本·13.125印张·176千字

定价: 29.00元

敬告读者

本书封面贴有防伪标签,加热后中心图案消失

本书如有印装质量问题,我社发行部负责退换

版 权 专 有 翻 印 必 究

丛书序

在过去的几年里，华通咨询心理研究中心陆续创作并出版了一系列应用心理学的图书，涉及组织沟通、社会交往、职业心理素质等各个方面，得到了广大读者的认可。但有一点遗憾——这些图书并没有系统的规划，因而略显零散，无法让有兴趣的读者认知心理学在各个应用领域的全貌。这套书是我们为弥补这一遗憾而做出的一次努力。

近几年，心理学受到了普遍关注，人们已经开始意识到心理学对个人的影响是巨大的；对某个心理问题、心理学原理及心理活动机制的把握和洞察可能广泛地影响到个人的家庭、事业、社会生活，可谓“牵一发而动全身”。

但是，大众读者与专业心理学知识之间始终存在着一鸿沟。

过去，很多人认为心理学很神秘，和普通人相距甚远。其实，心理活动也许神秘，但心理学的研究并不神秘，而是复杂。它需要复杂的实验设计、严谨的推理论证、各种可能性的分析和比较、重复性验证等，最终尽可能精确地呈现研究结果。所以，专业心理学研究及相关著作可能并不如大众读者期望的那样简单易懂，至少不会是想当然的那样充满乐趣。

这无疑是很多大众读者无法深入理解专业心理学研究的一个重要原因。我们看到，心理学大家有许多严谨的专业著作，但这些著作鲜有人真正读完，更谈不上深入理解其中的每一个心理学理论了；我们更看到，专业的心理学研究提出了各种各样实用的心理技术，但人们未必能够全身心地投入其中，领悟其中的奥秘。

正是从这个角度出发，华通咨询心理研究中心在过去一年多时间里，组织了一批专业的心理学工作者，试图将那些晦涩难懂的心理学专业知识，以贴近大众读者

阅读习惯的方式呈现出来，搭建一座从专业心理研究到大众心理读物的桥梁，这也正是华通咨询心理研究中心的使命。

现在，我们把这一使命的初步成果——本系列图书呈现给读者。并且，我们将不断地推进这项工作，读者朋友也将不断地阅读到我们的作品，希望我们的努力能够让您满意。

这套书是读者初步了解心理学的一套普及读本，确切地说，是心理学在不同应用领域的普及读本，这些领域包括个人修炼、婚恋、职场、社会交际、管理等，共计14本。

回忆起来，从计划做这个工作开始，到今天正式出版，我们始终坚持以下几个基本思路——这正是本系列图书的价值所在。

（1）科学性和专业性。本系列图书创作出版的目的之一是普及应用心理学的专业基础知识。我们每一个人或多或少都听说过心理学的一些知识，也可能通过自身的感悟或多或少了解一些心理活动的状态，也许本书阐释的内容与你的理解未必完全吻合。但是，专业心理学研究的目的在于揭示心理现象背后的各种成因，它们也许是深刻的，也许是简单直接的。但无论它们是什么，我们都以专业心理学研究为基础。换句话说，我们尊重心理学家们的研究成果，并以他们的研究成果为依据讨论各类问题——我们的目的在于让读者最大限度地接近原汁原味的心理学研究成果。

（2）通俗易懂，可读性强。如前所述，专业心理学著作对大众读者来说确实有些晦涩难懂，或者即使易懂，也缺乏可读性，这阻碍了读者阅读的欲望。而我们这套书试图修正这一不足，在尊重科学性和专业性的基础上，尽最大努力保证内容的可读性。

（3）侧重于实际应用。心理学是一门讲求解决实际问题的学科，这套普及读本同样讲求实际问题。在这套书中，我们虽然提及某些领域的基本心理特性、基础心理要素，但我们的重点仍是讨论如何用心理学方法改变自己的心理、行为，

乃至生活和命运。实用性，是本套书的重要特色之一。我们侧重于实际应用，所以书中的大部分内容，是围绕着心理学方法论展开的。

（4）尽可能体现应用上的全面性。每一个心理学知识、原理、方法，在不同的应用领域都有它的特殊性，例如同样一个心理学定律，在组织管理活动中与在个人生活中可能是两种不同的解释。为了让每一个应用领域的心理学知识和方法都独立地、全面地得到阐述，我们完全按照应用的标准选择每一个“知识点”。这中间有些看似重复的收录，实际上是完全不同的两回事，读者朋友要加以留意。

回过头来看，这套书的创作和出版是一个艰难的过程。落笔之际，特别感谢华通咨询心理研究中心的所有同事，因为他们的努力才有了这样一套完整的书稿。当然，最重要的是感谢读者朋友们，正是你们的热情支持，给了我们所有人努力的目标和动力。

由于笔者能力有限，书中难免有不足，诚望读者朋友们谅解并提出宝贵意见！

孙科炎

2011年10月于北京

前言

在这个世界上充满了竞争。竞争的共同之处是优胜劣汰，残酷无情。

强者得以生存和发展，弱者惨遭淘汰，甚至灭亡，这就是竞争的本质和普遍规律。竞争这种优胜劣汰的根本属性决定了它既是一种激励机制，又是一种淘汰机制。作为淘汰机制，它使得失败者丧失竞争资格，需求得不到满足。

正是由于竞争的这种获胜奖赏的刺激和失败淘汰的压力，生物才被迫不断进取、奋力向前、努力超越。让我们从下面的描述中来感受一下什么是竞争吧。

绞杀现象作为植物界中残酷的生存竞争现象之一，发生在藤本植物和附生植物之间。

这是热带丛林中为了争夺阳光、空间和营养的残酷斗争。绞杀植物最初只是依附在树木的枝干上，等长到一定程度的时候，才向上攀爬与树木争夺阳光，然后长出气根扎入土壤与树木争夺营养，同时气根又会包围树干并逐渐绞杀曾经依附的树干。于是，原来的树木因得不到阳光和营养而死去，绞杀植物则形成了一株新的大树生存下来。

动物之间的竞争也同样激烈。

它们往往为了争夺食物、空间、配偶等大动干戈，其中表现最明显的就是捕食者和被捕食者之间的较量。就拿豹子和羚羊来说，身强体壮、善于奔跑的豹子，拥有更多的捕食机会，食物自然丰富；体力差、奔跑慢的豹子则常常因得不到食物而挨饿，体力逐渐下降，甚至饿死。类似道理，反应灵敏又善于奔跑的羚羊，被捕食的概率相对较小，生存下来的希望就大。而体弱多病又疲于奔跑的羚羊，自然难逃死亡的厄运，成为豹子的食物。这样，留下来的都是身强力壮的，即“适者生存”。

相对于动植物之间的竞争来说，人类的竞争则更复杂。有人认为，是物质的稀缺导致了人与人之间的竞争。乍看有些道理，然而仔细一想却不完全正确。

在挨饿的情况下，食物是稀缺的，但母亲总会把食物留给自己的孩子；一家人一起坐公共汽车的时候，虽然座位有限，但从来不会在一家人之间出现争抢座位的情况；当大家都去竞争某个职位时，几乎没有人会因为是认识对方而退出的。因此，人类的竞争关系很微妙。

人们感觉和体验到了竞争，不等于真正认识到了竞争。就目前的情况来看，大多数人其实对竞争还是缺乏比较深刻、准确的认识。当面临竞争时，一些人手忙脚乱、不知所措；一些人在竞争中取得成功，受到鼓舞，意气风发，投入到新的竞争中去；一些人在竞争中受挫，于是自怨自艾，或者安于现状，在竞争的边缘观望徘徊。

如今，我们面临的是一个竞争异常激烈的社会，适者生存、优胜劣汰的竞争法则越来越成为人们普遍认同的生存法则。因此，在当今社会，要想更好地生存下去，就要参与到竞争这场游戏中来。只有懂得生存，学会竞争，我们才能在这个世界上生活得更好。

本书从七个方面对竞争进行了分析。首先描述了目前社会生活中普遍存在的竞争现象，也告诉了我们这样的一个事实：竞争无时不在。我们日常的行为活动都和竞争有着极大的关系。然后分析了竞争的判断、准备、策略、反击以及心态调整等，旨在帮助人们了解在竞争过程中，人们普遍的心理状态，以及如何在竞争中取胜，甚至在弱势状态下该如何反败为胜。通过这些内容，希望能使您对竞争有更加深刻的认识和体会，并能对您以后的工作、学习和生活有所帮助。

目 录

丛书序

前言

第一章 身边的竞争心理 1

竞争是人类与生俱来的本能，它既可以成就一个人，也可以毁灭一个人。要想在竞争环境中得到长足发展，就要发挥自身的优势，扬长避短。

学会竞争，是一种人生智慧。

本能反应——竞争是生物的本能 2

攻击遗传——竞争心理与遗传 4

社会习得——没有人是天生软弱的 7

反击心理——有压迫的地方就有反抗 9

挑战心理——跨过障碍，就是胜利 12

同侪压力——竞争中的“影响圈”现象 14

抱负水平——抱负越大，竞争意识越强 17

社会期望——成者为王，败者为寇 19

社会展示——并非所有竞争都是理性的 22

多数驱动——大家都如此，我也如此 25

第二章 善妙算者决胜千里 29

现实生活中，竞争越发激烈，竞争对手也越来越多，竞争的手段层出不穷。想要在竞争中取胜，需要知己知彼，运筹帷幄。只有善于判断，才能取得最终的胜利。

巴纳姆效应——了解自己是第一要务 30

定位法则——在什么样的位置，做什么样的事 32

不值得定律——好钢要用在刀刃上 35

三分之一效应——打破固有的思维模式 37

热炉法则——破坏规则的人将被淘汰	39
布里丹毛驴效应——犹豫不决不如当机立断	42
苛希纳定律——精兵简政，人尽其才	44
鱼子酱定律——小不忍则乱大谋	47
史密斯原则——是竞争，还是合作	49
蜕皮效应——成功就是不断超越	52

第三章 不要打无准备之战 55

俗话说，不打无准备之仗。竞争中，最大限度地了解自己的对手，准确把握问题的关键，找到并充分利用优势资源，是获得胜利的重要法宝。

布利斯定理——磨刀不误砍柴工	56
瓦拉赫效应——找到自己最好的出发点	58
卢维斯定理——虚心求教，博采众长	61
蔡戈尼效应——要专注，善始善终	64
杜利奥定律——寻找自己的热情	66
二八法则——找到并充分利用最关键的资源	69
吉格勒定理——要想成功，目标很重要	71
路径依赖原理——成功来自正确的选择	74
吉德林法则——认清问题，才能解决问题	76
沃尔森法则——获取更多信息，抢占先机	79

第四章 你总有办法击败对方 81

在竞争中，对手的策略总是千变万化的。然而，不管竞争策略被制订得多么完美，也必定有其疏忽的地方。要坚定信念，在隐忍中积蓄力量，总会有打败对方的办法。

名人效应——善用他人的力量	82
登门槛效应——循序渐进，欲速不达	84
蝴蝶效应——小事也能决定成败	87
安泰效应——不要成为孤身战斗的人	89
隧道视野效应——站得高，才能看得远	91

蘑菇定律——在隐忍中积蓄力量	94
鲶鱼效应——压力是不断前进的动力	96
手表定律——坚定自己的立场	98
达维多夫定律——打破常规，勇于创新	101
最大笨蛋理论——及时扔出“烫手山芋”	103
倒U形假说——主动施压，但切忌急功近利	105
奥卡姆剃刀定律——化繁为简是一种智慧	108
快鱼法则——速度决定竞争成败	110

第五章 弱势下的反败为胜 115

在竞争中，没有谁是绝对的强者，只不过暂时处于领先地位。同样，弱者也未必永远是弱者，即使处于弱势地位，如果找到合适的应对方法，一样可以反败为胜。

卡瑞尔公式——置之死地而后生	116
卡贝定律——适时放弃会得到更多	118
毛毛虫效应——另辟蹊径，不盲从	121
马太效应——强者越强，弱者越弱	124
奥格尔维法则——重视人才，知人善任	126
“标杆管理”法则——对手就是最好的学习对象	128
墨菲定律——错误是成功的垫脚石	130
延迟满足——忍耐将让你获得更多	133
木桶原理——增加短板的高度	135
犬獒效应——狭路相逢勇者胜	138
竞争优势效应——在合作中竞争	140
罗伯特定理——坚持才能成功	142

第六章 不可疏忽的心理盲区 145

作为一个聪明的竞争者，不但要考虑如何战胜对手，还要考虑如何维持自身的优势。其中，扫除心理盲区是至关重要的环节之一。克服习得性无助、成功恐惧症等障碍，才能获得最后的成功。

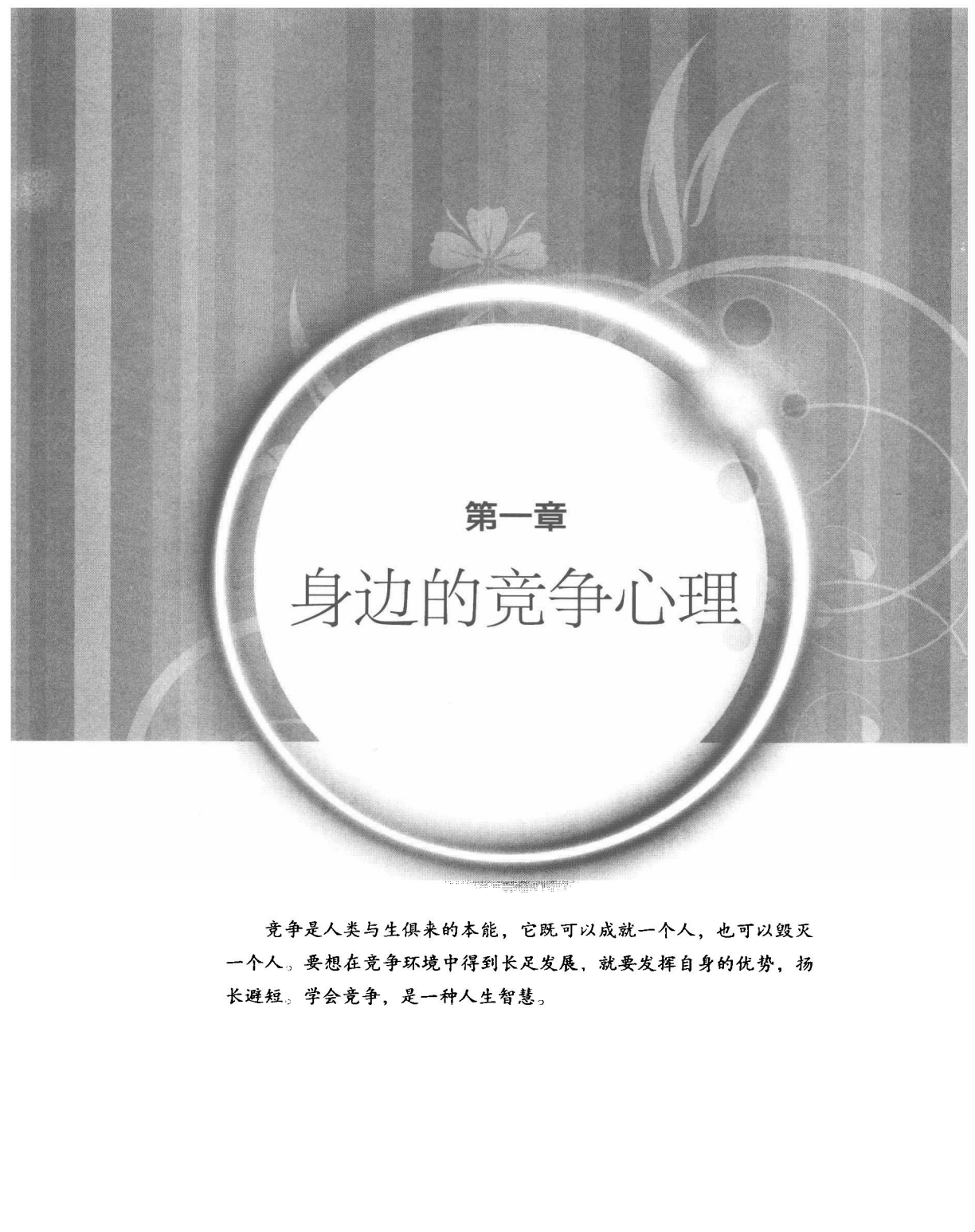
最后通牒效应——做事拖拉是成功的绊脚石	146
临界点效应——成功，只需再坚持一下	148
侥幸心理——胜出，与侥幸无关	150
塞里格曼效应——摆脱习得性无助	153
约拿情结——谨防“成功恐惧症”	155
比伦定律——害怕失败等于拒绝成功	158
思维定式——经验有时也会变成负担	160
巴霖效应——轻信，被算计的开始	163
信念定律——坚定信念，破除限制	165
青蛙效应——生于忧患，死于安乐	168

第七章 情绪与压力的调适 173

随着社会的进步，竞争越来越激烈，人们面临的压力也越来越大。一旦压力超过了个人的承受极限，就会出现偏激的情绪，不利于个人的健康和事业的发展。所以，一定要学会给自己找个排解压力的出口，这样才有助于走向更辉煌的未来。

心理摆效应——避免情绪的大起大落	174
詹森效应——别让压力压倒你	176
霍桑效应——有了压力要释放	179
沉没成本效应——有舍有得，不舍不得	181
赫洛斯特拉特效应——别把面子看得太重	183
瓦伦达效应——保持平常心，不患得患失	185
酸葡萄和甜柠檬心理——自我安慰，保持乐观	187
齐加尼克效应——学会应对各种压力	190
逆境情商——在逆境中学会坚强	192
杜根定律——用自信照亮人生	195

后记 198



第一章

身边的竞争心理

竞争是人类与生俱来的本能，它既可以成就一个人，也可以毁灭一个人。要想在竞争环境中得到长足发展，就要发挥自身的优势，扬长避短。学会竞争，是一种人生智慧。

本能反应

竞争是生物的本能

在非洲大草原上，一群狮子正在围攻一头野牛。此时，野牛已经遍体鳞伤，尾巴也被狮子咬掉了，但它仍奋力挣扎着。

狮子们并不想放弃眼看就要到嘴的美食，它们紧紧围住野牛，采用车轮战术，轮番上阵，甚至爬到了野牛的背上，撕咬它。

突然，前面出现了一条宽阔的河流。野牛拼尽全力将正在撕咬它的狮群拖向河边，并尽可能地往河中央走去。狮子们似乎对水有些惧怕，只好放弃对野牛的纠缠，慢慢地退回到岸边，却不肯离去，仍虎视眈眈地注视着野牛。

野牛一边往水中走，一边提防着狮群的来袭。但是，它并不敢往河流深处走，因为它还要警惕水中鳄鱼的袭击。

很不幸！野牛身上的血腥味刺激了鳄鱼的嗅觉，鳄鱼正慢慢向野牛靠近。

野牛背腹受敌，伤口中流出的鲜血，浸染了周围的河水，一场生死拼杀还将继续……

而在草原的另一边，同样上演着一幕血腥场面。

一只成年雌狮与一群鬣狗正互相厮杀。狮子和鬣狗是一对天敌，但是彼此都畏惧对方。因此，它们很少发生正面冲突。但是当它们感到自己的势力范围受到侵犯，自身受到威胁时，也会殊死防范。

虽然奋力厮杀的雌狮的体重相当于三只成年鬣狗，但是在

竞争无处不在，作为人类的本能之一，是不可避免的，是与生俱来的。

双方数量悬殊的情况下，这只狮子寡不敌众。漂亮的皮毛被撕扯得支离破碎，鲜血染红了身下的泥土。素有草原之王美称的狮子，最终成为鬣狗们的腹中餐。

在自然界中，只要有生命的个体，都需要参与竞争。狮子是这样，野牛是这样，鳄鱼也是这样。它们为了生存，或为了保护自己，甚至为了自己的势力范围不被侵犯，不停地与其他动物竞争。而主导它们竞争的则是适者生存的自然规律。

无论是在自然界，还是在人类社会，竞争都是一种普遍存在的现象。

在生态学上来讲，竞争指的是当空间或食物资源不足时，生活在一起的同种或异种生物体间出现的力图占有优先地位的现象；对人类而言，竞争是个人之间、团体之间、各民族以及国家之间的胜负较量，是一种争强好胜、力争上游的心理状态。

由此可见，竞争不但是自然界生物的本能，也是人的本能。即是说，人与生俱来地存在着竞争倾向。

心理学家曾经做过一个关于骑自行车的实验。

让一个人分别在三种不同的条件下骑自行车。

第一次，让这个单独人单独骑自行车，结果他的平均速度为每小时25公里；第二次，让他在另外一个人跑步伴随的情况下骑车，这个人的平均速度为每小时31公里；第三次让此人与其他人进行骑车比赛，结果他的平均速度能达到每小时32.5公里。

同一个人，在不同的条件下骑自行车，其速度却有如此大的差距，其奥秘就在于他人的存在。即使并没有特别强调结果，也能够激发个人的竞争心理，这也意味着竞争是不自觉的本能的体现。

事实上，心理学的研究发现，在不特别强调合作的情况下，人们在决策时总是会倾向于选择竞争，即便在双方有共同利益的情况下也是这样。

有这样一个心理学实验。

让被试两两结合，分别在A和B之间进行选择，但不能商量。

选择的条件是如果双方都选择A，则每人各得10分；若一方选A，另一方选B，则选A的人扣15分，选B的人得15分；如果两人都选择B，则两人都扣掉5分。

很明显，这道题的最好结果是双方都选A，这样对双方都有利。但由于不能商量，他们都不知道对方会选什么，如果自己选A，就有可能失去15分，双方的差距将达到30分。

结果，为了保证自己的最大利益，减少与对方的差距，两个人都选择了最稳妥的方案，也就是选择B。

实验的结果证明，在没有特别强调合作的情况下，人们总是倾向于用竞争性手段保护自己。

由此看来，要避免人与人之间的竞争几乎是不可能。尽管有的时候人们并非刻意地强调竞争，但竞争仍然存在。它作为人的一种本能反应，已经贯穿在日常生活当中。所以，学会应对竞争，是我们生活中的一门必修课。

攻击遗传

竞争心理与遗传

我们常常会面临这样的困惑：为什么有的人喜欢竞争，也喜欢参加竞争性活动，像中国围棋的“棋圣”聂卫平就称自己是个竞争家，他喜欢各种有输赢的活动，例如打桥牌和当足球守门员。而那些没有输赢的活动，他都不爱看，不爱玩，态度十分鲜明。

然而也有一些人的态度与此相反。他们不喜欢竞争，也不愿参加竞争活动，甚至连那些有竞争性比赛的电视节目都感到厌恶。

心理学家曾做过这样的实验。把2岁左右的儿童领进实验室，在他们身上戴上生理指标监测设备，然后让妈妈给他们讲故事。故事中夹杂一些紧张的情节。

结果发现，不同的孩子，对于紧张情节的生理反应是不一样的。有的表现得非常紧张，呼吸加快、心跳加速；有的则各项生理指标变化都不明显。

随后观察他们的日常行为，发现那些在听故事时生理指标变化大的孩子，对外界的刺激极为敏感，同情心强、攻击行为少。而那些在听故事时生理指标变化小的孩子，对外界刺激的敏感性低，同情心较弱，攻击性强。

攻击性强的儿童不能调节他们的愤怒，因此对挫折性社会环境的反应是敌对的。当这些孩子产生愤怒情绪时，可能伴随着比别人多的攻击动作和言语反应，他们容易和别人发生冲突。

攻击性和其他社会特征，如性驱力、活动性、交际性、情绪等，都和遗传有着一定的关系。

美国行为遗传学家特里昂做过迷津实验来印证遗传对行为的影响。他把在走迷津中成绩好的白鼠和成绩差的白鼠分成两组，然后分开喂养，并让它们分别繁殖后代。经过进一步的研究发现，那些最初成绩好的白鼠，从第2代到第8代，其后代走迷津的成绩变得越来越好，而那些成绩差的白鼠成绩越来越差。后来，国外的很多行为遗传学家都对白鼠、鸡等动物进行了大量研究，发现在活动水平、情绪性、攻击性和性驱力等行上，同样存在着相似的遗传规律。

这些研究实际上证明了，遗传在个人行为上发挥着重要作用，特别是攻击性遗传。具备较强的攻击意识的人，其竞争性意识要明显高于