

KAIQIAO XINLIXUE

POCHU 78GE RENXING MANGDIAN DE GUANJIAN XIAOYING

# 开窍心理学

破除78个人性盲点的关键效应

张弛◎编著



解读最简单的、最容易被忽视的，更是成功最关键的心理学  
成功的秘密，距离你都不遥远，只和我们隔着一层窗户纸，  
一捅就破，一用就灵，最后让你恍然大悟。

再不开窍就晚了！一本书让你走出人生困局，豁然开朗，成为明白人。

中国商业出版社



# 开窍心理学

破除78个人性盲点的关键效应

张弛◎编著

中国商业出版社

图书在版编目 ( CIP ) 数据

开窍心理学：破除 78 个人性盲点的关键效应 / 张弛编著. —北京：  
中国商业出版社，2014.10

ISBN 978 -7-5044 -8764-3

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2014 ) 第 239959 号

责任编辑：朱丽丽

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

( 100053 北京广安门内报国寺1号 )

新华书店总店北京发行所经销

北京市京东印刷厂印刷

\*

710×1000毫米 16开 14印张 221千字

2015年4月第1版 2015年4月第1次印刷

定价：32.00元

\* \* \* \*

( 如有印装质量问题可更换 )

# 前言

preface

很多时候，我们会莫名其妙：想象着本来是这样的，可现实偏偏是那樣的。我们找不到“是这样”或“是那这样”的原因，更没有人给出答案。于是，在很多事情上，我们找不到成功的规律，也找不到失败的定律——这让很多人感觉到茫然：身边的很多事充满诡异色彩。

为什么很多顺理成章的事却不能如愿转变成现实？

为什么很多经过严密论证的计划不能如愿变成具体的结果？

为什么很多精明强干的人力资源组合不能形成有效的合力？

……

这几乎是让所有人感到迷惑的问题。答案是：我们没有认识人性的盲点。其实，我们对生活中的很多现象和结果充满茫然，是因为我们对其认识不足——对自己、对事物，存在认识的误差，从而让我们对现实误判——这就是人性的盲点。与其说人性的盲点是对世界的认识出现了问题，还不如说是我们的心理有问题。生活中，我们有着太多的视而不见或者考虑不周，有着太多的心理盲点或者心理误区，这些“盲点”往往是让我们犯下一系列错误的认知和行为的元凶。所以，导致了本来是“这样的”，却出乎意料是“那样的”。

不可否认，有些道理可能不具有普遍性，但它在某件事上一定是有用的，并且用其他道理是解决不了的——这就是人性盲点的魅力

所在。

人性盲点有着两面性，如果了解不够，我们可能就会深受其害；如果能充分了解并运用它，那么，它将让我们的人生受益。

比如，“首因效应”提醒人们：人会根据第一次见面时的印象去审视、评判你，因此来决定你在他心里的位置。如没有意识到这点，那么，你的人际关系往往会遭遇“首因效应”而不顺，如意识到这点，并学会利用“首因效应”，就能帮你将人际关系做得更好。“囚徒效应”提醒人们：合作是建立在绝对信任的基础上，不然会输得更惨。“过桥抽板”告诉我们在做一件不能够轻易实现的事情时，最好把自己的退路切断，让自己无路可退。

.....

人性的盲区最简单，却是人们最容易忽视的，而它又是一件事的关键点——而这关键点又恰恰取决于一个人对事物的简单认识。所以，很多秘密只和我们隔着一层窗户纸，一捅就破，一用就灵，最后让我们恍然大悟。

本书将心理学变得浅显易懂，除了了解人类心理与行为的盲点，又兼收鼓舞励志的效果；将心理学效应广泛应用于生活和工作中，可读性高，实用性更高。

## 第一辑 清除人际的障碍

- 首因效应：给人留下良好的第一印象 / 3
- 互悦机制：你喜欢对方，对方也喜欢你 / 6
- 贝尔纳效应：有帮别人等于帮自己的心态 / 9
- 斗鸡博弈：给人最大心理伤害的是你的锋芒 / 11
- 马基雅维里效应：人人都有喜欢被赞美的心理 / 14
- 刺猬法则：有时交往过深伤心也最深 / 16
- 怀旧效应：利用情感武器拉近距离 / 19
- 瀑布心理效应：不要有过度的自我防卫心理 / 22

## 第二辑 找到博弈的技巧

- 囚徒效应：了解对手的想法才能赢 / 27
- 出其不意效应：让自己把握主动权 / 29
- 冒险法则：别让过慎捆住了手脚 / 31
- 丛林法则：不进取，你就会出局 / 34
- 共生效应：成功离不开他人的支持 / 37

过桥抽板效应：敢于放手一搏就能成功 / 40

### **第三辑 利用苦难的背面**

墨菲定律：出错是必然的 / 45

斯万高利效应：不要被挫折吓倒 / 47

蘑菇定律：耐住寂寞才能有出头之日 / 49

二八定律：要学会抓住最重要的人或事 / 51

淬火效应：挫折让人变得更强大 / 54

青蛙法则：忍受委屈才会赢得人心 / 57

半途效应：执着才能打破人生的堡垒 / 60

马蝇效应：感谢打击折磨你的人 / 62

拍球效应：让压力成为你的动力 / 65

### **第四辑 卸除痛苦的枷锁**

海格力斯效应：少一点愤怒多一些快乐 / 71

空白效应：再忙也要歇一歇 / 73

南风法则：施予爱就能获得爱 / 76

安慰剂效应：学会放松自己 / 78

翁格玛丽效应：欣赏自己，你就会快乐 / 81

多米诺骨牌效应：不让情绪“多米诺”倒下去 / 84

吃葡萄效应：学会乐观看待生活 / 86

霍桑效应：让自己轻松起来 / 89

## 第五辑 打破修行的壁垒

- 木桶定律：认清优势和劣势才“得势” / 95
- 破窗理论：我们要时常检查自己 / 97
- 空杯效应：放空自己才会有更大进步 / 100
- 倍尔效应：拒绝消极的心理暗示 / 103
- 安泰效应：合理的依赖让你变得更强大 / 105
- 禁果效应：要学会抵制诱惑 / 107
- 乡村自杀效应：终身学习，不断提高 / 110
- 蚁球效应：抱成团打天下 / 112
- 西点法则：人生不要找借口 / 116

## 第六辑 找到成功的人口

- 布里丹毛驴效应：优柔寡断后患无穷 / 121
- 困驴效应：学会和逆境抗争 / 123
- 枪手博弈：竞争制胜关键在策略 / 126
- 马太效应：贫者越贫，富者越富 / 128
- 手表定律：人生只需要目标 / 130
- 抢画效应：抓住离自己最近的目标 / 133
- 马拉松效应：分解你的目标 / 136
- 鲑鱼效应：只有创新才能胜出 / 139
- 布里斯定理：好的计划是成功的开始 / 141
- 霍布森选择效应：让自己有更多的选择 / 143



德西效应：成功就是做自己感兴趣的事 / 145

不值得定律：用积极的心态做事 / 147

达维多定律：抢占先机就是抢占成功 / 148

## **第七辑** 认清真实的自我

巴纳姆效应：发现真正的自我 / 153

照镜子效应：你一定要了解自己 / 155

光环效应：别让阴影挡住了阳光 / 158

定型化效应：别让固有认识影响你 / 161

寻斧效应：不要因猜忌而误判对方 / 163

凡勃伦效应：认识到自己的价值 / 165

摩西奶奶效应：每个人都有巨大的潜能 / 167

斯特鲁效应：能正确地认识自己 / 169

## **第八辑** 跨越生活的误区

沉锚效应：清醒地做好决策 / 175

蝴蝶效应：细节决定一切 / 178

关卡效应：接收正确的信息 / 180

奥卡姆剃刀定律：学会摒除一切干扰 / 182

权威效应：不要过于迷信权威 / 184

旁观者效应：警惕“集体冷漠” / 186

羊群效应：任何时候都要杜绝盲从 / 188

水煮青蛙效应：要有危机意识 / 191

海洛因效应：人需要自制力 / 193

## **第九辑** 做精明的主导者

狮羊效应：发挥带头作用 / 199

华盛顿合作定律：合作的负效应 / 202

鱼缸法则：把自身置于公众的监督之下 / 204

马斯洛需求层次：满足对方的心理需求 / 207

跳蚤效应：给予正面的、积极的激励 / 209

帕金森定律：用比自己能力强的人 / 212

第一辑



## 清除人际的障碍



每个人都希望自己能获得良好的人际关系，可是很少有人知道，这不仅是一件非常微妙的事，更是另有玄机。本章将教会你如何给人留下好印象，怎样利用情感和对方拉近距离，为什么温和地与对方相处更能赢得人心……让你掌握使他人对自己产生好感的秘密。



## 首因效应：给人留下良好的第一印象

### 心理扫描

有些人在见面之前，彼此之前没有任何了解，但奇怪的是，一见面就会彼此喜欢上对方，这难道就是传说中的“上天注定有缘分”吗？告诉你，这没有那么神秘，一切都是首因效应带来的神奇：学会给人留下良好的第一印象，你就会被人所接受和喜欢。

“首因效应”是指第一次与某物或某人接触时留下的印象，也叫做“首次效应”或“第一印象效应”。心理学家研究发现，人们的第一印象形成是非常短暂的，往往只有几秒或几十秒的时间，可就在一眨眼的工夫，人们就已经对你“盖棺定论”了。“首因效应”提醒人们：人会根据第一次见面时的服饰、发型、手势、声调、语言等自我表达方式审视、评判你，由此来决定你在他心里的位置。

好的第一印象，能帮助一个人打开机遇的大门。

20世纪90年代初，张正清正在北美某大学攻读硕士学位，还有不到一年时间就毕业了。随着毕业期限的临近，张正清的就业压力越来越大，因为当时正逢经济萧条时期，很难找到一份好工作。

张正清一贯注重个人形象。每次在出门前，她总是按照场合的不同对自己进行精心的装扮，特别是第一次和人接触，她非常注重给人留下良好的印象。

在一次专业学术会议中，张正清保持着一贯的典雅装扮。在会议

上，她举止大方，脸上不失微笑。在和别人交流的时候，她努力采用高度职业化的自我展示能力和流利的英语对话。张正清的表现给一位跨国公司老总留下了深刻的印象，这位政治家出身、实力强大的加拿大老总回去后，随即让人事部门接触张正清，问她能不能在毕业后到他旗下的美国分公司工作。当然，他会给张正清博士生待遇的工资和广阔的升职空间。

对于这样的好事，张正清当然乐于接受。就这样，还没有毕业的张正清就被一家大公司给“预定”了。多么幸运的张正清呀！

张正清运用自己留下的“第一印象”的金钥匙，打开了自己事业的大门。

世界上著名的心灵导师卡耐基说：“一个人的‘第一印象’是非常重要的，别人对你，或者你对别人都是一样。”的确，人们认识事物是一个由表及里、由浅入深的过程，在人们对你的一切都不了解的时候，绝大部分人都会根据个人的第一感觉做事，而你留给对方的第一印象是好是坏，是决定着产生什么样感觉的关键。

中国女博士郭德如在巴林银行工作，尽管她能力很强，但并没有享受相应的薪资待遇。这也让她的上司感到遗憾：“我和人事部在招聘她的时候，她看起来像个再普通不过的女人，但进公司后，她的专业能力是超乎我们想象的。不幸的是由于进来时公司给她的位置太低了，我们只能在那个基础上为她加薪。”

原来，在面试的时候，郭德如没有注意到第一印象的重要，还保持一贯朴素的装扮；因为准备不充分，自我展示的能力也很平凡。面试官根据这些给她在巴林银行安排了一个职位。因为在面试时郭德如的能力被低估和忽视，尽管她出色的计算机能力使她被公司雇用，但郭德如留下的那个普通、平凡的第一印象，却成为日后事业发展的障碍。

在交际中，优雅谈吐、举手投足间的礼仪规范等能给人留下良好的第一印象，使你顺利进入自己的交际平台。

刘庄达曾去一家大型公司参加最后一轮应聘，主考官正是该公司的老总，刘庄达是最后一个应聘者，他满头大汗地坐到主考官面前，头上的汗珠不停地从额头上冒出来，满脸通红，一件白色T恤还有着几道黑色的印迹，给人一种拖沓的感觉。该公司的老总上下打量了他一下说：“你是研究生毕业？”刘庄达点着头说：“是的。”接着，该公司的老总提出了几个专业性很强的问题，刘庄达回答得很好。

最终，老总经过再三考虑录用了他，第二天，刘庄达一上班，老总就把他叫到自己的办公室里，并对他说：“昨天，在我第一眼见到你的那一刻，心里已经否决了你，你给我的第一印象很差，要不是你后来回答问题时的出色表现，你一定会被淘汰。”刘庄达听后，红着脸说：“早晨起得晚了一点，正好又赶上堵车，怕耽误时间，所以就拼命地赶路，不料不小心滑了一跤，所以时间虽然赶上了，却是一副狼狈不堪的样子。”老总听后严肃地对他说：“你刚毕业，出现这样的问题可以原谅，但以后一定要注意，与人第一次见面的时候一定要注意给人留下美好的印象，这也许会决定你的一生。”

毫不夸张地说，第一印象就是效率，就是经济效益。它比第二次、第三次的印象和日后的了解更重要。美国勃依斯公司总裁海罗德说：“大部分人没有时间去了解你，所以他们对你的第一印象是非常重要的。只有给人留下良好的第一印象，你才有可能开始你的第二步，很多情况下，我们会相信第一印象基本上准确无误。对于寻求商机的人，一个糟糕的第一印象，就失去潜在的商业机会，这种案例数不胜数。你必须花费更多的时间才能够抹去糟糕的第一印象。”通过首因效应，人们可以发现人人都有先入为主的心态，你对对方而言，具有新鲜感，你给对方的第一印象，将成为你们相互了解的开端。所以，与其让对

方慢慢地修正对自己不好的印象，倒不如把自己良好的形象，在第一次见面的时候，就展示给对方，走好与人相识的第一步。

那么，怎样才能给人留下良好的第一印象呢？心理学家认为，第一印象主要是依靠性别、年龄、姿势、谈吐、表情、衣着等外在特征，来判断一个人的内在素养和个性特征。所以，在交际中，首先要注重仪容仪表，以及着装打扮的得体；其次，要注重举手投足的恰当得体 and 言词优雅。虽然第一印象只是瞬间，但却能起着微妙且至关重要的作用，让你准确地把握住每次机会。

## 互悦机制：你喜欢对方，对方也喜欢你

### 心理扫描

很多人有这样的遭遇：和一个人打交道，或许是对其第一印象不太好，自己在内心中就不会喜欢对方。在之后的交往过程中会发现，自己对对方的态度是那么的正确，因为自己也能感到对方对自己也不那么友好。那么，自己的态度真的是对的吗？两个人是天生的不友好吗？

1982年，美国威斯康星大学曾做过这样一个实验：

实验人员让水平相当的甲、乙两支队伍进行保龄球比赛，比赛一共进行三天。

第一天两队的成绩相当。比赛结束后，教练走过去对甲队说：“你们很棒，取得了不错的成绩，继续加油！”



而对乙队队员，教练却开始训斥：“怎么打得这么差，平时我怎么教你们的全忘了吗？”

面对不同态度的教练员，甲队队员受到了很大鼓舞，随后的比赛中他们越打越好，而乙队队员感到非常不耐烦，越打越糟糕。

三天后，甲队的每个队员都和教练关系不错，而乙队没有一个人对教练表示好感。

很明显，甲队最终赢得了比赛。

这个实验向人们传达了这样一个心理规律：对自己喜欢或亲近的人提出的事情和要求，人们接受起来会更容易，一般不会产生排斥感。后来，人们把这个道理扩展到人际交往中，心理学认为，在人际交往中，如果你想得到人们的欢迎或者支持，仅仅提出良好的建议是远远不够的，必须让人们喜欢你。心理学家将这种现象称之为“互悦机制”，也叫做“对等吸引率”。通俗地说就是“两情相悦”，在人际交往中，这是一种很自然的心理规律。

世界上著名的推销人，也是最了不起的卖车人乔·吉拉德成功的秘诀就是让顾客喜欢他，为了博得顾客的喜悦，他会去做一些在别人看来非常微不足道的事情。比如，每一个节日他都会给“他的1.3万名顾客”每人送去一张问候的卡片，卡片的内容会伴随着节日的变化而变化，且在他所寄出的每张卡片的封面上还会写着永远不变的同一句话：“我喜欢你。”用吉拉德的话来说：“我寄出卡片的最终目的，只是想告诉人们我喜欢他们。”

吉拉德正是借助这种方式，平均每一个工作日都会卖掉5辆车，使自己每年的收入都超过20万美元，创下连续12年销售第一名的纪录，他还因此被吉尼斯世界纪录称为世界上“最了不起的卖车人”。

许多人在内心深处都有“被喜欢心理”，在人际关系中，如果你能