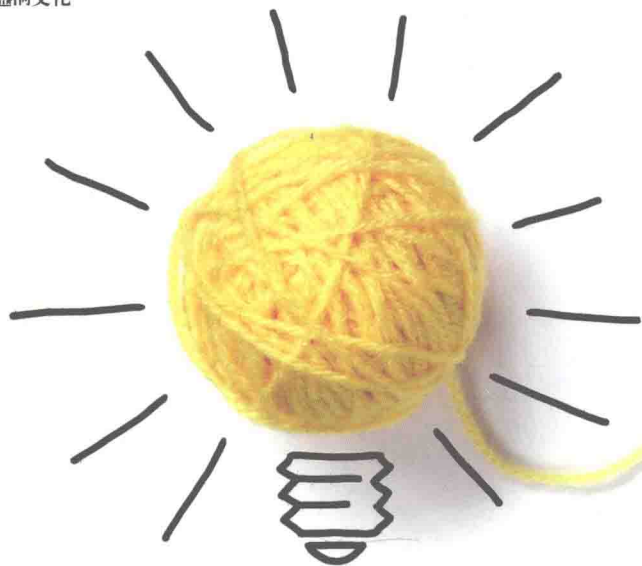




张涛

编著

74个自我成长的 心理学效应

送给自己的心灵成长书——

在迷失自我的心灵泥淖中，
找到通向光明的那条澄澈之路

其实，你想成为的那个人，一直都在你的身体里
揭开成功人士的心理奥秘，献给永不言弃的你！

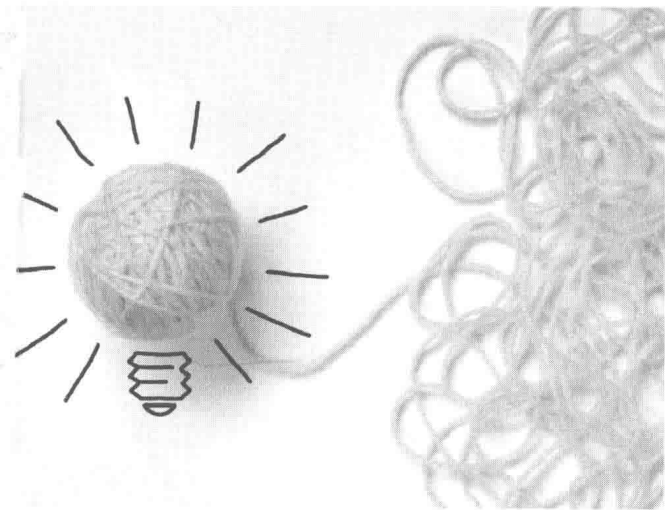
成功就是做更好的自己

顺境不张狂，
逆境不绝望，

张涛 / 编著

顺境不张狂， 逆境不绝望，

74个自我成长的心理学效应



煤炭工业出版社

• 北 京 •

图书在版编目 (CIP) 数据

顺境不张狂, 逆境不绝望: 74 个自我成长的心理学
效应 / 张涛编著. -- 北京: 煤炭工业出版社, 2015

ISBN 978 - 7 - 5020 - 4825 - 9

I. ①顺… II. ①张… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 056620 号

顺境不张狂, 逆境不绝望 (74 个自我成长的心理学效应)

编 著 张 涛
责任编辑 刘新建
特约编辑 郑 光 李灵均
责任校对 杨·洋
封面设计 嫁衣工舍

出版发行 煤炭工业出版社 (北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)
电 话 010 - 84657898 (总编室)
010 - 64018321 (发行部) 010 - 84657880 (读者服务部)

电子信箱 cciph612@126.com

网 址 www.cciph.com.cn

印 刷 北京市凯鑫彩色印刷有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 710mm × 1000mm¹/₁₆ 印张 15 字数 120 千字

版 次 2015 年 4 月第 1 版 2015 年 4 月第 1 次印刷

社内编号 7680 定价 29.80 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 本社负责调换, 电话: 010 - 84657880



不得不说，心理学效应与我们的生活和工作有着莫大的关系！

因为所有的心理学效应，几乎都来自我们社会生活当中常见的心理现象和规律，是某种人物或事物的行为或作用，引起其他人物或事物产生相应变化的因果反应或连锁反应。它涵盖了我们的认知，影响我们的工作和人际关系管理等各个方面。

而相应的，我们也知道，世上所有的成功人士，几乎都需要对自己有一个清楚的定位，积极面对生活，精于为人处世等。而这些，都能从心理学效应中发现对应的秘密。

蘑菇效应说，不经过风霜的考验，哪里会有阳光明媚的明天；鲶鱼效应说，如果我们给自己一些适度的忧患意识，我们也许会变得更加积极；刺猬效应说，和别人保持一定的间距，彼此的关系才会更加和谐亲密；灯塔效应说，没有远景目标，就会没有市场竞争力；半途效应说，成功或许就在于要多坚持一步……

可想而知，如果你不懂得这些基本的心理学效应，你很可能就无法准确把握自己的性格，无法激发自己无限的潜能，无法更好地与人交往，无法在激烈的竞争中拔得头筹。

是的，心理学效应来源于生活，最终又回归生活，将那把成功的密钥交给了成功者手中。

由此可见，正确认识和了解心理学效应，就很可能让我们改变自己，打下坚实的成功基础，成为那些成功者中的一员。

而这，也是我写作这本书的真正目的。要想成功，我们不需要具备高深的心理学知识，我们只要能做到合理，正确地运用书中这些心理学效应，就已经足够。该书语言简明，理论权威，案例有趣，从发现自己、积极向上、受人欢迎、高效管理、走向成功等五个方面，向你全面介绍这些受益一生的心理学效应知识，让你拿来就用，成就一个更好的自己，一个具有无限正能量的自己。



目 录

第一章 | 回过头，看自己

巴纳姆效应：找到认识自己的魔镜	002
瓦拉赫效应：开启智能的最佳点	005
印刻效应：先入未必为主	008
三分之一效应：别人的成功你无法模仿	011
晕轮效应：你见到的，并不一定是你知道的	014
从众效应：与其人云亦云，不如独立思考	017
地位效应：盲目追随权威会禁锢你的思想	020
齐加尼克效应：别让压力压垮自己	023
过度理由效应：少一些理所当然的猜想	026
隧道视野效应：放宽你的视野	029
手表效应：标准越多，你越无所适从	032
卢维斯效应：谦虚不是把自己想得很糟，而是完全不想自己	035
蘑菇效应：不经风霜考验，哪有明媚明天	038

第二章 | 你是积极的你

塞利格曼效应：没有绝望的处境，只有绝望的心态	042
破窗效应：已经破损的东西才更容易被损害	045
瓦伦达效应：别患得患失，要专注于事情本身	048
鲶鱼效应：让自己适度的紧张一点	051

乞丐效应：顺时不张狂，逆时不绝望	054
酸葡萄效应：可望而不可及时请学会自我安慰	057
蔡戈尼效应：看事物的时候就要注意自己的价值标准	059
踢猫效应：拒绝成为坏情绪的传递者	062
心理摆效应：别让情绪变得大起大落	065
超限效应：做事要讲究“度”	068
鸟笼效应：摆脱无谓的困扰	071
海格力斯效应：忘记仇恨，释放自己	075
詹森效应：实力要有，但良好的心理素质更要有	078
布里丹毛驴效应：果断决策，立即行动	081
莱斯托夫效应：创新能带来激情	084
雷尼尔效应：工作不只是为了薪水	087

第三章 | 你是受人欢迎的你

态度效应：你有怎样的态度，就有怎样的人生	092
阿伦森效应：先抑后扬的评价也许更有效	095
投射效应：不以自己的好恶去评论别人	098
刺猬效应：和谐关系总在适当距离中才会体现	101
喜好效应：一定的相似性才能更让你赢得别人的好感	105
南风效应：温暖胜于严寒，引导胜于压迫	108
自己人效应：自己人的感觉更容易拉近双方的距离	112
皮格马利翁效应：期望与赞美能够创造奇迹	115
边际效应：雪中送炭比锦上添花更有效	118
留白效应：给别人空间就是给自己空间	121
名片效应：恰当地使用你的“心理名片”	124
首因效应：给对方留下良好的第一印象	127

近因效应：最后的表现往往能决定交往的效果	130
冷热水效应：想办法将他人心中的“砒砣”变得更小	133
多看效应：见面时间长，不如见面时间多	136
邻里效应：热情和宽容能够融化一切	139
犯错误效应：不完美的人更受欢迎	142

第四章 | 你是最会管理的你

马蝇效应：给别人多一些激励的机制	146
热炉效应：触犯规章制度的任何人都应受罚	149
对比效应：懂得强化优点的力量	153
参与效应：满足别人参与的欲望，激发工作热忱	156
竞争优势效应：利益冲突会导致人们优先选择竞争	159
灯塔效应：没有远景目标，就没有市场竞争力	162
牢骚效应：牢骚宜疏不宜堵	165
异性效应：男女搭配，干活不累	168
责任分散效应：时刻做好你自己	171
贝尔效应：慧眼识才，放手用才	175
三明治效应：批评也可以变得更可口	178
懒蚂蚁效应：懒于杂务，勤于思考	181
赫洛克效应：真心赞美和鼓励你的下属	184

第五章 | 你是一直成功的你

酝酿效应：与其费力求解，不如先束之高阁	188
安泰效应：学会依靠别人，才会更有力量	191
毛毛虫效应：要低头赶路，更要抬头看路	194

飞轮效应：困难不可怕，挺住才会胜利	197
糖果效应：抵制住小的诱惑，才能获得更多	200
登门槛效应：循序渐进才能如愿以偿	203
最后通牒效应：设定期限，战胜拖拉的毛病	206
半途效应：成功也许就在于多坚持一步	209
蜕皮效应：成长就是不断地超越自我	212
蝴蝶效应：正确指引你的好的微小的机制	215
马太效应：要保持优势，就必须先做大	218
跳蚤效应：打破心中预先设想的“高度”	221
犬獒效应：竞争是造就强者的学校	224
吉格勒效应：目标越远大，人生越容易成功	227
淬火效应：成功之时保持清醒的头脑	230



第一章

回过头，看自己



巴纳姆效应：找到认识自己的魔镜

核心提示：

我们总是很容易地借助外在信息来认识自己，哪怕这种信息十分空洞，我们也会认为它十分准确地揭示了自己的特点。而要想更好地认识自己，就必须学会用辩证的方法来看待自己，多吸收和借鉴一些对我们有用的指导，这样才能让我们立于不败之地。

理论指导：

巴纳姆效应源于西方一位名叫肖曼·巴纳姆的著名杂技师，他在评价自己的表演时说，他的节目之所以很受欢迎，是因为这些节目中包含了人人都喜欢的成分，所以才会“每一分钟都有人上当受骗”。

后来在1948年，心理学家伯特伦·福勒研究巴纳姆的描述时发现，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自己，即使这种描述十分空泛，这种倾向就是巴纳姆效应。

你是如此容易受到外界信息的暗示

曾经有位心理学家精心设计了一个著名的实验。他给一群人做了人格特征测验以后，拿出两份结果让参加者判断哪一份是自己的。其中一份结果是真实的，而另一份则是多数人的回答综合起来的结果。令这位

心理学家感到惊讶的是，绝大多数的参加者竟都异口同声地说，第二份结果才是他们自己真正的人格特征。

可见，在日常生活中，我们常常习惯于借助外部的信息来评判自己，以至于我们在心中勾勒出的自我形象，往往与真实的自己相去甚远。

或许你原本就是极富天赋的“白天鹅”，只是因为你的才能还没有发挥出来，却因为别人不公正的评判而妄自菲薄，认为自己只是一只可怜的“丑小鸭”。这种情况在恋爱中的人身上表现得尤其明显。当你特别在意对方时，对方的一颦一笑、一举一动都会在你心中映射出自己魅力的影像，成为评判自己的重要依据。

我们常认为算命先生的话说得很准，也是因为他们巧妙地运用了巴纳姆效应的缘故。算命先生深知，前来算命的人大多是一些情绪低落、迷茫无助，对未来缺乏信心的人，这时他们的心理依赖性会比平时更强烈，也更容易受到他人的心理暗示。

我们是如此容易受到外界信息的暗示，以至于很多时候偏离了人生的航向，在错误的道路上越走越远。其实大可不必，我们不要老是以外在的信息去评判自己，要清醒地认识自己，所谓“知己知彼，百战不殆”，正确地认识自己才是人们立足于社会和到达成功的基本出发点。

找到认识自己的魔镜

每一个人都应该正确地认识自己，大胆地挑战自己，更好地塑造自己，无往而不胜地战胜自己。

认识自己，就要求我们能客观地评价自己，认清自己的优势和劣势，发现自己与众不同的地方。认识自己的生理特点，认识自己的理想、价值观、信念、爱好、兴趣、能力、性格等心理特征。通过对自我的深刻认识，我们就会了解自己所具有的真正价值，从而把自己的价值

发挥到极致。

古往今来，所有的成功人士，莫不是在认识自己的基础之上扬长避短，选择适合自己的道路，采取适合自己的方法，才获得成功的。而那些失败的人，从根源上来讲都是败于不自知。

美国女影星霍利·亨特一度竭力避免被定位为短小精悍的女人，结果走了一段弯路，后来幸亏她根据自己身材娇小、个性鲜明、演技极富弹性的特点进行了准确定位，才因出演《钢琴课》等影片，一举夺得了金棕榈奖和奥斯卡奖。

如果你不了解自己，没有把自己的特长利用起来，那么你只能自我埋没。反之，如果你有自知之明，善于设计自己，去做你最擅长的事情，你才更有可能获得成功。为此你不妨对照一下：我曾经学习了什么？我掌握了哪些技能？我最优秀的品质是什么？我曾经做过什么？我最成功的是什么？并以此为标准来设计自己的人生，量力而行，才能更顺利地到达人生的目的地。

瓦拉赫效应：开启智能的最佳点

核心提示：

别认为自己一无是处，什么事都做不好。其实人的智能发展都是不均衡的，都有智能的强项和弱项，而人一旦找到了自己智能的最佳点，让智能的潜力得到充分的发挥，那就一定能取得惊人的成就。

理论指导：

诺贝尔化学奖得主奥托·瓦拉赫的成功极富传奇色彩。在中学时，父母让他学习文学，但是学完一个学期后，老师给他的评语却是：“瓦拉赫很用功，但他过分拘泥。这样的人即使有完美的品德，也很难在文学上发挥出来。”无奈之下，他又改学油画，但这次他得到的评语更加让人难以接受：“你是绘画艺术方面的不可造就之材。”

几乎所有的学科老师都认为瓦拉赫并不适合，只有化学老师认为他做事一丝不苟，有着做好化学实验应有的品格，建议他尝试学化学。结果瓦拉赫的智慧火花一下子就被点燃了，最终在化学上成绩斐然，还获得了诺贝尔奖。这就是被人们广为传颂的瓦拉赫效应。

瓦拉赫效应指人的智能会呈现出一种不均衡性，每个人都有自己独特的智能强点和弱点，如果能够找到智能强点中的最佳点，那人们自身隐藏的潜力就能得到极致的发挥，使其取得惊人的成就。

懂得经营自己的长处

威尔摩特说：“天才带着自己的灯火，并寻出自己的道路。”人生成功的诀窍就应该是像瓦拉赫一样，善于经营自己的长处。人人都有自己的长处，在成功的道路上，只要你善于扬长避短，就可能取得成功。

近百年来英国最年轻的首相梅杰，47岁时就登上了首相的宝座，让世人为之侧目。然而又有谁知道，他年轻时其实并无特别之处，16岁时还因成绩不好而不得不退学，后来又因为心算差，没能被录取成为公共汽车的售票员。

在他成为首相后，有很多人想不通，一个连售票员都不能胜任的人怎么会成为首相？针对这种怀疑，梅杰在一次谈话中这样回答：“首相不是售票员，用不着心算。”

是的，首相不需要心算，只要他有政治魄力就可以了。而梅杰，无疑找到了自己的长处所在，并在政治道路上实现了人生的价值。

可见，一个人的事业能不能成功，并不完全取决于学历的高低，知识的多寡，而在于他能不能扬长避短，善于经营自己的长处。

“尺有所短，寸有所长”，每个人都有自己的长处。如果你能好好经营自己的长处，就会给你的生命增值；反之，如果你只是去经营自己的短处，那必定会使你的人生贬值。

站在正确的位置上

在生命与事业的坐标系里，如果一个人站错了位置，将是非常可怕的。

唐代文学家柳宗元说过这样一个故事：他看到一位木工，连自己家里的木床坏了也不会修理，可见他凿、锯、刨、雕的技艺平平。但木工却声称自己能够建造房子，这令柳宗元难以相信。

后来，柳宗元在另一个工地又看到这位木工，只见他发号施令，工

匠们在他的指挥下，井然有序地工作着。可见，这位木工并不是一位好的木工，而是一位出色的领导者。

“垃圾，是放错了位置的人才。”我们的生命就像行星一样，只有放在正确的位置上，才能在那个位置上发光。在我们生命的力量中，唯一可以成就的事，只不过是尽力发挥个人的特质而已，找到一个适合自己的位置，这样比去寻找如何才能成功更有意义。

要知道，在错误的位置上很难走出正确的道路，不管你多么勤奋和坚持。所以，我们在选定方向之前，还要注意看清自己脚下的位置。

有一句话说得很好：“许多时候，认识别人容易，认识自己难。”有的人明明水上功夫好，却想在陆上逞英雄。所以说，找到适合自己的位置，人生才不会有那么多的烦恼，你的人生也将从此变得精彩。

印刻效应：先入未必为主

核心提示：

世界上的任何事物都是处在运动变化之中的。你最先听到的信息，其实不一定正确，最先看到的事情，也不一定就是最终的结果。我们必须因时、因地、因人调整自己的心态，调整决策标准，认清事物的发展方向，去分析、揣摩、行动，才可能成功。

理论指导：

“印刻效应”源于德国著名的行为学家海因罗特发现的一个有趣现象。1910年，海因罗特在实验中发现，破壳而出的小鹅，总会本能地跟在它第一眼见到的母亲后面，哪怕这个“母亲”并非它真正的母亲，小鸡、小狗也是如此，并且很难发生改变。也就是说小鹅只承认第一，而无视第二。

后来德国另一位行为学家洛伦兹据此提出“印刻效应”的理论，将其纳入了心理学的范畴，旨在说明生活中人们只会对第一印象印象深刻，而忽视第二、第三印象，人的思维也会被得到的第一信息左右。

思维定势在“绑架”你

和印刻效应一样，我们的思维常常被“第一印象”所定格，从而做