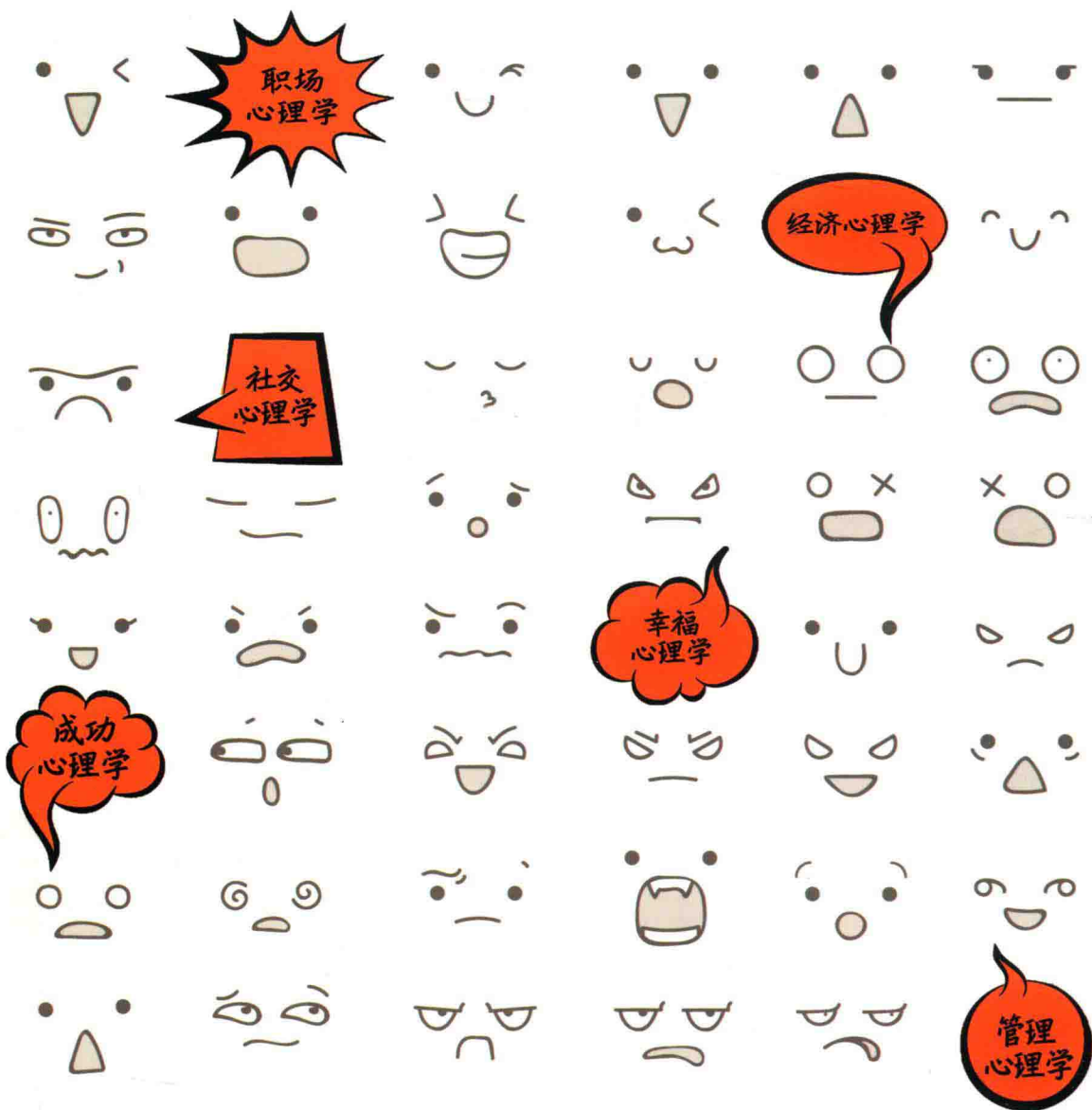


110个一看就懂、一学就会的心理法则 ●●●●●



99%的人忽略的1%心理诀窍

洞悉藏在心里的玄机，打开你的情商开关
简单～实用～有趣



北方文艺出版社

99%的人忽略的 1%心理诀窍



北方文艺出版社

图书在版编目（CIP）数据

99%的人忽略的1%心理诀窍 / 鹏万里著. -- 哈尔滨 :

北方文艺出版社, 2018. 10

ISBN 978-7-5317-4369-9

I. ①9… II. ①鹏… III. ①人生哲学 - 通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 221093 号

99%的人忽略的1%心理诀窍

99% De Ren Hulüe De 1% Xinli Jueqiao

作者 / 鹏万里

责任编辑 / 王金秋

出版发行 / 北方文艺出版社

邮 编 / 150080

地 址 / 哈尔滨市南岗区林兴街3号

印 刷 / 北京海石通印刷有限公司

字 数 / 120 千

版 次 / 2018 年 10 月第 1 版

书 号 / ISBN 978-7-5317-4369-9

网 址 / www.bfwy.com

经 销 / 新华书店

发行电话 / 0451- 85951921 0451- 85951915

开 本 / 710×1000 1/16

印 张 / 14

印 次 / 2018 年 10 月 第 1 次印刷

定 价 / 42.80 元

前言 | Preface

在一次朋友聚会上，一位刚晋升为销售部经理的朋友向我抱怨：“在公司原来的销售岗位上，我游刃有余，每个月都被评为公司里的明星级销售员工。我开始不满足于现有的报酬和发展状况，整天想着晋升到更高的管理职位，但当我做到销售部经理时，明显感到力不从心，不仅手下的员工没有完成销售指标，连自己的销售任务也没有完成。最后，不但报酬比以前差很多，上司也逐渐对我越来越不满意。”

“你知道‘彼得原理’吗？”我不禁问道，“在一个组织中，每个人都可能被晋升到其不能胜任的职位，而你目前所在的职位已经超出你自己的能力了！要想摆脱目前的困境，你唯一的办法就是制造‘创意性不胜任’，使自己停留在原来的职位上。”

看到朋友诧异的表情，我知道他肯定没有听说过这个曾经在管理学界轰动一时的管理法则，但朋友还是打算接受我的意见。

“彼得原理”这一听起来就很普通的心理学诀窍，产生的影响却很深远。这样的心理学诀窍还有很多，如帕金森定律、南风法则、蘑菇定律、跷跷板互惠原则，这些心理学诀窍看似简单，却包含深意，能解释生活中很多事件和情景，如能巧妙利用可以帮你更懂人心，为事业和生活增添助力。

在心理学上，1%的心理诀窍往往决定着99%的成败，但这

1%的心理诀窍又常被99%的人忽略。因此，掌握1%的心理诀窍很重要。

掌握1%的心理诀窍，我们就能充分理解生活中一些不可思议的现象，更容易找到成功之路。

掌握1%的心理诀窍，我们就可以更好地洞察人性，把握人心，成为一个受欢迎的人。

掌握1%的心理诀窍，我们就可以叱咤职场，在竞争激烈的职场上成为不可替代的人。

掌握1%的心理诀窍，我们就能更好地做一个管理者，轻松做到一呼百应。

掌握1%的心理诀窍，我们就可以更好地经营自己的生活，让自己成为一个生活达人。

.....

心理学并没有想象中那么高深，《99%的人忽略的1%心理诀窍》通过一个个简单的小故事将心理学法则、定律和效应呈现给读者，希望能为大家解决职场上、人际交往方面以及成功道路上遇到的难题。如果运用书中的知识，能够使您的生活更加丰富精彩，那将是本书作者的荣幸。

第一章

成功心理诀窍：成功是可以“想”出来的

- 杠杆原理：找到成功的“支点” / 002
- 塞里格曼效应：永远对绝望说“不” / 004
- 毛毛虫效应：不要盲目地跟从 / 006
- 威克效应：随机应变才有出路 / 008
- 跳蚤效应：别给自己的人生设限 / 010
- 章鱼的故事：不做“瓶子”囚徒 / 012
- 跨栏定律：困难决定了成就的高度 / 014
- 沸腾效应：成功离不开临门一脚 / 016
- 机会成本：有所选择，就要有所放弃 / 018
- 韦奇定律：做个有主见的人 / 020
- 吉格勒效应：后天培养至关重要 / 022
- 狗鱼效应：没有竞争，就没有动力 / 024
- 路径依赖：选择正确，就等于成功了一半 / 026
- 不妨试一试：不试怎么知道不行 / 029
- 托利得定理：一心二用是一种能力 / 031
- 杜拉克原则：让优秀变卓越，使无能变普通 / 034
- 培哥效应：高效记忆，事半功倍 / 036
- 富翁和狼：学会分辨机会和陷阱 / 038
- 临界点效应：你以为的极限也是新的起点 / 040
- 蓝斯登原则：追求理想需要脚踏实地 / 042

第二章

社交心理诀窍：做一个受欢迎的人

- 刺猬法则：掌握好彼此间的最佳距离 / 046
- 投射效应：别把自己的想法强加给别人 / 047
- 留面子效应：欲得寸先进尺 / 049
- 刻板印象：与人交往要克服偏见 / 051
- 过度理由效应：付出不是出于责任，而是因为爱 / 053
- 跷跷板互惠原则：投桃报李，礼尚往来 / 055
- 饥饿效应：理智地对待别人的不完美 / 057
- 异性效应：男女搭配，干活不累 / 059
- 首因效应：第一印象决定了你在别人心中的形象 / 061
- 近因效应：不要被眼前的事情蒙蔽了眼睛 / 063
- 皮格马利翁效应：赋予期望就能创造奇迹 / 065
- 亲和效应：让别人感到你是“自己人” / 067
- 南风法则：温暖胜于严寒 / 069
- 换位思考：多一点宽容和理解 / 070
- 交往频率原则：见面长不如常见面 / 071
- 真诚原则：真诚待人，别人才会真诚待你 / 072
- 暴露缺点效应：有一些小缺点比完美更好 / 074
- 赞美定律：人人都渴望由衷的称赞 / 076

第三章

职场心理诀窍：成为不可替代的员工

- 霍布森选择效应：别无选择不叫选择 / 078
- 竞争优势效应：盲目竞争损人不利己 / 080
- 零和游戏原理：自私自利不会长久胜利 / 082
- 青蛙效应：安逸是进步的最大阻碍 / 083
- 猴子与岗位：不容忽视的匹配度 / 085
- 蔡戈尼效应：调整自己的工作驱动力 / 087
- 帕金森时间定律：要戒掉工作中的拖延症 / 090
- 权威暗示效应：不盲目迷信领导 / 091
- 定位效应：最初的定位至关重要 / 093
- 蘑菇管理原则：成蝶需先破茧 / 094
- 鲑鱼效应：优秀的人一直保持优秀的秘密 / 096
- 彼得原理：不当晋升是祸不是福 / 097
- 达维多定律：创新是发展的重要推动力 / 099
- 奥格尔维定律：善用比自己更优秀的人 / 100
- 榜样效应：三人行，必有我师 / 102
- 齐加尼克效应：适时放松有助于提高效率 / 104
- 不可替代的懒蚂蚁：做团队中的“头脑” / 106
- 不值得定律：不值得做的，一定不要做 / 108
- 酝酿效应：遇到难题，歇一歇 / 109

第四章

管理心理诀窍：如何做到一呼百应

- 帕金森定律：杜绝官僚主义，才能提高效能 / 112
- 酒与污水定律：及时清除破坏者 / 114
- 鲑鱼效应：化解深层变革的阻力 / 115
- 犬獒效应：注重员工之间的竞争意识，提升企业活力 / 117
- 马蝇效应：找到激励员工的“马蝇” / 118
- 牢骚效应：重视下属的意见 / 121
- 倒U形假说：掌握压力的适度范围 / 123
- 避雷针效应：及时疏导组织中的负能量 / 125
- 波特定律：过分指责要不得 / 126
- 蝴蝶效应：找到问题产生的根源 / 128
- 华盛顿合作定律：三个和尚没水喝 / 130
- 雷尼尔效应：管理之道贵在“以人为本” / 132
- 热炉规则：严格按照公司制度办事 / 134
- 外在理由效应：内因比外因更重要 / 136
- 手表定律：不能用两套价值观去工作 / 138
- 多米诺效应：重要的事只有一件 / 139
- 苛希纳定律：确定最佳管理人数 / 141
- 需求层次理论：全面满足员工的需求 / 143

第五章

经济心理诀窍：每个决定都会影响财富走向

- 二八定律：资源和财富掌握在少数人手里 / 146
- 登门槛效应：步步为营，逐步走入对方内心 / 149
- 1/3 效应：排在第一的东西，不一定是最好的选择 / 151
- 光环效应：用明星为产品做宣传 / 153
- 冷热水效应：学会调控他人的心理期待 / 155
- 250 定律：让客户帮助你寻找客户 / 157
- 啤酒效应：信息共享很重要 / 158
- 从众效应：不盲从，不打无准备之仗 / 160
- 鸟笼逻辑：走出不自觉消费的误区 / 162
- 最大笨蛋理论：投机时要适可而止 / 164
- 大拇指定律：融资首先要找好投资人 / 166
- 马太效应：贫者更贫，富者更富 / 168
- “78:22” 宇宙法则：犹太人的经商之道 / 170
- 分篮原则：不要把所有鸡蛋都放在一个篮子里 / 172
- 鳄鱼法则：放弃，有时是明智的选择 / 173
- 贝勃定律：了解商家的定价艺术 / 174
- 凡勃伦效应：不能只买贵的不买对的 / 175

第六章

幸福心理诀窍：人生没那么烦，生活没那么难

- 野马和血蝙蝠：别为小事抓狂 / 178
- 破窗效应：及时矫正和补救正在发生的问题 / 180
- 幸福递减律：心怀感恩，知足常乐 / 182
- 巴纳姆效应：正确认识自己 / 184
- 扣帽子效应：不要受心理暗示的影响 / 186
- 印刻效应：把握孩子的敏感期，改善亲子关系 / 188
- 心灵馨香：尊重自己才能被人尊重 / 190
- 乌鸦搬家：埋怨世界，不如改变自己 / 192
- 木桶定律：短板决定人生的容量 / 194
- 罗密欧与朱丽叶效应：感情越禁止越牢固 / 196
- 奥卡姆剃刀：回归简单生活 / 198
- 沉没成本：无可挽回，索性放弃 / 200
- 延迟满足：成功可能迟到，但不会缺席 / 202
- 卢维斯定理：谦虚，需要把握好分寸 / 204
- 卡瑞尔公式：危急时刻要保持清醒 / 206
- 饿老鼠、饱老鼠：自律的人生才美好 / 208
- 麦穗理论：不求最好，但求更好 / 210
- 沙子理论：感情需要距离，不能抓得太紧 / 212

第一章



成功心理诀窍：
成功是可以“想”出来的

杠杆原理：找到成功的“支点”

在地中海区域，有一座美丽的岛屿——西西里岛。2200 多年前，有一位中年人对国王陈述自己研究的杠杆原理，这个人就是著名的数学家阿基米德。

“给我一个支点，我就能撬动地球。”

国王听后，大笑不止。

“虽然你是我的亲戚，但是我也不要华而不实的空话，你能实际表演一下吗？”

“亲爱的国王陛下，我刚才只是打个比方，那样的支点是没有的。”阿基米德解释着，“我的意思是，我能够用很小的力借助工具和机械推动很重的物体。”

“好呀，那你给我们表演一下吧。”国王指着海边刚造好的一艘大船说，“随便你用什么工具和机械，只许你一个人，把这艘船推下水吧。”

几天以后，阿基米德再次来到王宫，邀请国王来到大船旁边。

“尊敬的国王陛下，”阿基米德把一根绳子交给国王说，“请您

拉动这根绳子吧。”

国王疑惑地看着阿基米德，拉动了这根绳子。神奇的事情发生了，大船缓缓地向大海里移去，周围的人都欢呼起来。在人们的欢呼声中，大船平稳地滑进了大海。以前要上百人才能移动的大船，今天国王一个人就能移动了。

在故事中，阿基米德利用的是杠杆原理，他设计了一套杠杆滑轮系统，推动了大船。杠杆原理告诉我们，动力臂大于阻力臂，就是省力杠杆，反之则是费力杠杆。

在现实生活中，调整“力臂”就是协调各方面的关系，而协调关系也是一门学问。我们有时会发现这样一种现象：一些能力强的人，一生难成气候；一些看似平常的人，却取得巨大的成功；还有些能力差的人，竟也能够取得很好的成绩。

这就是说，利用好“支点”，就能够成就一番事业；利用得一般，也可能办成一些事情；如果放着“支点”不去利用，那么走向成功的希望就非常渺茫。因此，在一个人的事业发展过程中，我们尤其应该运用阿基米德的杠杆原理，发挥“支点”和“力臂”的巨大作用。

塞里格曼效应：永远对绝望说“不”

1975 年，心理学家塞里格曼做了一个实验。他把狗分为两组：一组为实验组，另一组为对照组。

程序一：先把实验组的狗放进一个笼子里，这个笼子是狗无法逃脱的，里面还有电击装置。给狗施加电击，电击的强度控制在能够引起狗的疼痛，但不会伤害它的身体的范围之内。实验者发现，这些狗在一开始被电击时，拼命挣扎，想逃脱这个笼子，但经过再三的努力，发觉仍然无法逃脱后，挣扎的程度就逐渐降低了。

程序二：随后，把这些狗放进另一个笼子，这个笼子由两部分组成，中间用隔板隔开，隔板的高度是狗能轻易跳过去的。隔板的一端有电击，另一端没有电击。当把它们放进笼子时，实验者发现它们除了在头半分钟惊恐一阵子之外，此后一直卧倒在地接受电击，那么容易逃脱的环境，它们却连试也不试一下。

而把对照组中的狗，即那些没有经过第一程序实验的狗直接放进后一个笼子，却发现它们能全部逃脱电击之苦，轻而易举地跳到安全的一边。

后来，塞里格曼又重新设计了两组实验：

1. 让狗在接受“无法摆脱的电击”实验之前，先学会如何逃脱电击。方法是先把它们放到可以逃避电击的笼子里，当它们接受电击时，只需轻轻一跳，就可以免受电击的痛苦。等到狗学会轻易地从笼子一边跳到另一边时，再按照前面介绍的实验程序，对它们进行实验，结果发现它们很不容易绝望。

2. 改用那些在自然环境中生长的狗做实验，进行同样的处理，发现它们也不容易陷入绝望之中。

后来有许多学者采用其他动物进行重复实验，均得到了与之相同的结果。这就是“塞里格曼效应”。

在现实生活中，那些长期经历失败的人，那些无依无靠的人，当他们发现无论如何努力，无论干什么，都以失败而告终时，就会觉得自己根本控制不了整个局面，精神支柱也会随之倒塌，斗志进一步丧失，最终会放弃一切努力，并陷入深度的绝望中。

因绝望而悲观、消沉，整天借酒消愁，甚至想一死了之的人比比皆是。要想远离绝望，就必须有成功的体验，有自由的空间，有丰富的生活阅历，这些都能帮你从生活的各种磨难中学到应对挫折的技能和信心，从而坚定自己的信念，永不放弃自己的希望，最终走上成功之路。

毛毛虫效应：不要盲目地跟从

法国科学家约翰·法伯（Jean - Henri - Fabre）曾进行过一个很著名的“毛毛虫实验”。他在一只花盆的边缘摆放了一些毛毛虫，让它们首尾相接，围成一个圈，与此同时在离花盆周围6英寸（约等于15.2厘米）的地方撒了一些它们最爱吃的松针。由于这种毛毛虫天生有一种“跟随者”的习性，因此它们一只跟着一只，盲目地跟随着前面的毛毛虫，绕着花盆一圈圈地爬行。令法伯感到惊讶的是，这群毛毛虫当天在花盆边缘一直走到精疲力竭才停下来，其间曾稍做休息，但是没吃没喝，连续地走了十多个小时。

时间慢慢过去，一分钟，一小时，一天，两天……守纪律的毛毛虫队列丝毫不乱，依然这样没头没脑地兜着圈子。连续7天7夜之后，它们饥饿难当，精疲力竭，一大堆食物就在离它们不到6英寸远的地方，结果它们却一个个地饿死了。

在对这次实验进行总结时，法伯的笔记本里有这样一句话：“在那么多的毛毛虫中，如果有一只与众不同，它们就能改变命运，告别死亡。”