



丁夫◎编著

# 每天学点 心理学

- 只有洞穿别人心理，才能让自己更有利
- 情绪、社交、求职、销售、经商、工作、家庭……让心理学改变你的人生
- 每天学习心理学，更好地把握别人的想法和行为
- 学好成功学、管理学、经商学，不如掌握心理学！世间万象，一切皆由心起！

**掌握心理学，获得做人和做事的智慧**


B84-49/8

200804



丁夫◎编著

# 每天学点 心理学

 新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点心理学/丁夫编著. —北京: 新世界出版社, 2008.2  
ISBN 978-7-80228-620-7

I. 每... II. 丁... III. 心理学-通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 020473 号

---

## 每天学点心理学

---

策划: 梁小玲

作者: 丁 夫

责任编辑: 梁小玲

封面设计: 创品牌

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)

总编室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: [nwpcn@public.bta.net.cn](mailto:nwpcn@public.bta.net.cn)

版权部电话: +86 10 6899 6306 [frank@nwp.com.cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

印刷: 九州财鑫印刷有限公司

经销: 新华书店

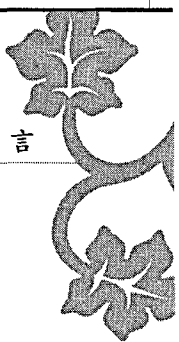
开本: 787 × 1092 1/16

字数: 290 千字 印张: 16.25

版次: 2008 年 4 月第 1 版 2008 年 4 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80228-620-7

定价: 32.00 元



## 前 言

人活着就有许多的事情要做，就要面对一系列的问题。出门和别人交际、在家和家人相处、在办公室和同事共事、上班、投资、做生意……

可为什么有些人活得春风得意，有些人却处处碰壁？有些人做什么都好，有些人却忙碌了一辈子什么都没有？有些人整天开开心心，有些人却愁苦不堪？

这些都需要我们去开导，引导大家去认识自己和别人的内心。每天学点心理学，懂得越多，我们就越能解释身边的现象，选择好自己的情绪和做法。

我就是这么一个活得很高兴的人，不管什么时候我总能保持愉悦的心境。和同事、朋友、家人相处也得心应手，陌生人和我的交流也不是问题。

所以，我常常会被身边的人问为什么，让我告诉其一些秘诀。其实秘密就在我们自己的内心，一切都是我们的心态问题。心态好了，那一切问题都好办了。心态问题就是心理学研究的東西了。

心理学是一门内容很广的学科，很多学校有专门的院系来研究，心理学研究也是很有前途的一门职业。我们不要求成为专门的心理学家，但是我们应该了解一些心理知识，了解我们自己和我们已经碰到或者将要碰到的人和物。

所谓“人心难测”、“知人知面不知心”，人是一种很复杂的生物。人总是做出一些让自己的同类都感觉心寒或者是不可思议的事情，但是心理学家们更会分析，每一种做法都是可以归类的，人类的每一种现象都是可以解释的。

以往的心理学家经过了长久的观测，细心的总结，再进行反复的试验，以此来论证他们的成果。其实今天的我们是很幸运的，我们不必再苦苦寻思一类现象的本质，因为早就有人帮我们做了这些事情。现在我们要做的，就是学习，学会前人的理论，并且更好地实际应用在生活之中。

在这本书里面，我从我们生活的几个常见方面来考虑，一共讲了九个大问题，第一就是掌控好我们自己的情绪。

“1%的好心情带来 100%的成功！”



“光明的内心就有光明的人生，灰色的想法带来灰色的天空！”

“烦恼要像流水一般快速流走！”

“保持每一天的热情和自信！”是的，就是这样，让你学到与我一样的平和心态，愉悦情绪，让情绪不再是你的阻碍，而是你的奴隶。

第二个问题是我们必要的社交心理，社会交际必不可少。

“第一印象影响对你的全面评价！”

“找到和陌生人谈话的契机！”

“幽默永远是最有意义的传递艺术！”……

让你了解到和陌生人交往的普遍模式，陌生人的内心所想，和陌生人交往的必要准备和注意细节。

第三章讲的是面试问题，找工作的问题是人人都少不了的。辛苦的学习和培训就是为了能够找到一份满意的工作，可是十分钟就决定了我们的命运。

“如果我是面试官，我会要自己吗？”

“你只有十分钟，即使你很优秀！”

“小节决定成败，优势突出你的与众不同！”

各种突出的品质让你不会输给别人，让考官对你刮目相看……

在此我就不一一列举了，内心的所想决定了人的作为，有正确的心理就会有正确的做法。遵循我们提到的“首因效应”、“登门槛效应”、“危机心理”等原则来做好我们自己，看清我们身边的每一个人。

昨天的我们已经回不来了，不管以前是成功的还是失败的都已经飘走了，要紧的是抓住现在和未来。学好这些有用的东西，不管以后处事、工作还是在选择上都有了正确的评判标准，有了能保证我们取得成功的工具。

希望每一个人都能够在这本书里面学到东西，有恍然大悟的感觉，下一次再看见同样的事情的时候，不用那么惊慌失措，而是变得很从容不迫。愿人人都能变得更好，内心更加健康，让世界也更加和谐，更加美满，这就达到了我的目的。

编者



## 第一章 怎样做自己情绪的主人——情绪心理学



- 处理好心情，才能做好事情 ..... (3)
- 杜根定律：用自信照亮人生 ..... (6)
- 跨栏定理：把挑战困难看做一种快乐 ..... (9)
- 阿Q精神：学会忘记过去的痛苦 ..... (12)
- 杜利奥定律：敞开心扉，拥抱热情 ..... (15)
- 巴纳姆效应：不要被别人影响了自己的情绪 ..... (19)
- 把烦恼写在纸上然后烧掉 ..... (22)
- 活在当下，感恩现在 ..... (25)
- 韦奇定律：时刻坚持希望和信念 ..... (28)



## 第二章 一分钟，让别人喜欢你——社交心理学



- 首因效应：不可小觑的第一印象 ..... (35)
- 邻里效应：用热情打动别人 ..... (39)
- 亲和效应：像磁铁一样吸引别人 ..... (42)
- 开口就能打动人心 ..... (45)
- “这个人身上有一点我喜欢的！” ..... (48)
- 找到和陌生人的共同点 ..... (51)



让乐观和幽默影响对方 ..... (54)

善于引导话题 ..... (57)



### 第三章 你只有十分钟——求职心理学

换位思考：如果让你来做面试官 ..... (63)

你只有十分钟 ..... (66)

是金子就要及时发光 ..... (69)

自信等于一半的成功 ..... (72)

别让小节绊倒自己 ..... (75)

做出头鸟，而不是跟随者 ..... (78)

突出优势，规避劣势 ..... (81)

在比较中胜出 ..... (84)



### 第四章 将你的业绩提升一倍——销售心理学

消费心理：人们为什么购买 ..... (89)

让顾客喜欢你 ..... (93)

诚实赢得信任 ..... (96)

布利斯定律：设立销售目标和计划 ..... (99)

分清四位贵族 ..... (102)

尊重心理：做学生，而不是做老师 ..... (105)

满足客户的心理需要最重要 ..... (109)

控制局面，在心理上战胜顾客 ..... (113)

皮格马利翁效应：提高自己的期望 ..... (117)

留面子效应：让顾客高兴地去“上当” ..... (120)



## 第五章 睿智员工才能生存——办公室心理学

- 九型人格：学会区别不同的人 ..... (125)
- 准确看人，谨慎行事 ..... (129)
- 不要为他人作嫁衣 ..... (132)
- 个人空间理论：保持和同事之间的距离 ..... (135)
- 热炉效应：千万不要触犯公司的制度 ..... (138)
- 让老板对你青睐有加 ..... (141)
- 勇敢地去敲老板的门 ..... (144)
- 在机会面前勇于表现 ..... (147)



## 第六章 在商战中克敌致胜——经商心理学

- 定式思维：不要被老眼光束缚 ..... (153)
- 马蝇心理：让竞争对手时刻提醒你 ..... (156)
- 印刻效应：要做就做市场第一 ..... (159)
- 旁观者心理：把热销的假象变真相 ..... (162)
- 冷热水效应：谈判制胜的策略 ..... (165)
- 破窗效应：及时制止小错误的发展 ..... (168)
- 毛毛虫理论：不创新，就死亡 ..... (171)
- 从众心理：制造产品被抢购的热潮 ..... (174)



## 第七章 让你的下属心服口服——管理心理学

- 权威效应：让自己成为领袖和榜样 ..... (179)
- 马斯洛效应：满足下属的不同需要 ..... (183)
- 感激心理：用情感激励下属 ..... (186)
- 竞争心理：用竞争激励下属 ..... (189)



危机心理：用危机激励下属 .....	(192)
罗密欧朱丽叶效应：用激将法激励下属 .....	(195)
目标激励 .....	(198)
参与效应：让员工觉得自己是企业的主人 .....	(201)



## 第八章 命运发牌，机会出牌——成功心理学



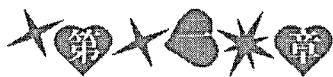
注意力作用：使用专注的力量 .....	(207)
竞争优势效应：如何获得“双赢” .....	(210)
进取心理：让自己获得持续的动力 .....	(213)
光环效应：把自己的身价抬高 .....	(216)
卡贝定理：放弃才能创新 .....	(219)
登门槛效应：一步一步走向成功 .....	(222)
不值得定律：不值得做的，一定不要做 .....	(225)
卢维斯效应：谦虚让人进步 .....	(228)



## 第九章 构建轻松快乐的生活——生活心理学



逆反心理：把握子女的成长规律 .....	(233)
互补定律：形成夫妻间的和谐 .....	(236)
幸福递减：别让幸福从我们的生活中溜走 .....	(239)
最大笨蛋理论：不要害怕投资的风险 .....	(242)
异性效应：让生活丰富多彩 .....	(245)
缓解工作和生活的压力 .....	(248)



# 怎样做自己情绪的主人

## ——情绪心理学

你能控制自己的情绪吗？

在平时的生活中，我们会遇到很多让我们不愉快的情绪，愤怒、悲伤、失望、内疚等！你的内心是什么颜色，那你生活的天空就是什么颜色！

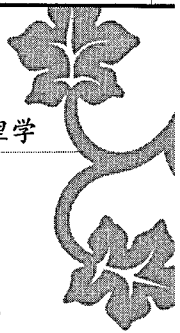
情绪上保持无坚不摧的状态是完美且难以达到的，而你也不可能一下子就完全控制自己的情绪，这需要你主动地学习，通过一些行为来改进自己处理情绪的能力。

下面我们来教你学点心理学，控制自己的情绪，做自己情绪的主人。冷静对待生活中的得意与失意，“不以物喜，不以己悲”，平静而又热情。

记住：要做自己情绪的主人，控制情绪，让它为自己服务。







## 处理好心情，才能做好事情

心情好则效率高，可是如今这个快节奏的社会，似乎心情不好已经成为一种口头禅、流行病，影响人们的身心健康，影响人们的生活质量，也影响人们的事业成就。心情是一种持续性的情绪，可能一连几小时、几天，甚至几星期影响一个人对事物的看法。好心情比什么都重要。马克思有句名言：“一种美好的心情要比十服良药更能解除生理上的疲惫和病理上的痛苦。”心情好，一切才好。

从心理学的角度来看，一个人心情好的时候头脑处于最活跃的时期，思维特别的灵敏，做事情的效率自然比平常高出很多来。其实好心情并不一定是指兴奋，最好的心情是平静，这是一种难得的精神状态，遇事宠辱不惊，从容不迫。马寅初老人就是这么一个人物，当时他向上面提出“人口论”，想要控制中国的人口发展，这个观点从现在来看是非常有道理的，但是他的结果却没有那么好，挨批判、撤职。受到这样大的打击，很多现代人肯定会受不了的。但是出乎人意料，马老什么事也没有，回家后写了副对联：“宠辱不惊闲看庭前花开花落，去留无意漫观天外云展云舒。”最后活到102岁，终于为他平反了。多么充分的证明，好心情是健康的活化素。

美国的罗杰·罗尔斯是纽约州历史上第一个黑人州长，在他的身上，就完全体现了这种所谓的心情重要性，他出生在纽约当时一个环境肮脏、充满暴力而且是偷渡者和流浪汉聚集地的大沙头贫民窟，那里声名狼藉，据说在那里出生的孩子由于耳濡目染，并没有几个在长大后从事什么体面职业的，因为他们从小就学会了逃学、打架，甚至是偷窃或者是吸毒。然而，同样是在这里出生的罗杰·罗尔斯却成了后来纽约州的州长，这还得感谢他们当时学校的董事兼校长皮尔·保罗先生。

当年，这个校长发现，这些孩子甚至比当时最为流行的“迷茫的一代”

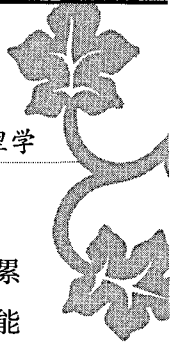


还要无所事事，他们上课不与老师合作，也不经常去上课，每天除了打架就是和老师作对，甚至还会砸烂教室里的黑板。皮尔·保罗先生尝试了好多办法来改变这种现状，却始终无济于事。不过校长在一段时间的接触后发现这些孩子都有一个共同的特点，就是非常迷信，只要是有关于迷信这方面的东西，他们都深信不疑。于是，皮尔·保罗抓住这个特点，在他上课的时候给学生们看手相，并用这个办法来引导学生。终于轮到罗杰·罗尔斯了，当他把肮脏的小手递给校长的时候，校长很兴奋地拉着罗杰·罗尔斯的手说：我一看你修长的小拇指我就知道，将来你是纽约州的州长。罗杰·罗尔斯被惊呆了，从出生一直到现在，还没有谁给过他这么高的评价，唯一的一次就是他奶奶说他能当个船长，不过比起纽约州的州长来说，简直是小巫见大巫。

在以后的生活里，小罗尔斯的心情顿时开朗了许多，对生活也充满了希望，他的衣服也不再是沾满泥土，说话也不再夹带污言秽语了，甚至在走路的时候也有意无意地挺直了腰杆，始终都以一个纽约州未来的州长身份来要求自己。工夫不负有心人，在51岁的那一年，罗杰·罗尔斯成功地成为纽约州的第一个黑人州长。

在他的名言里，心情是不值钱的，但是一个乐观积极向上的心情确是非常有价值的。因此，一个良好的心态可以实现更多的自我价值，相反，一个消极的心态则会妨碍自我价值的实现。因此有人说，积极的心态是创造人生，而消极的心态则是消耗人生；积极的心态是成功的源泉，是生命的阳光和温暖，而消极的心态是失败的开始，是生命的无形杀手。

一位哲人曾经说过：一个人的心态就是一个人真正的主人，要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你，而你的心态将决定谁是坐骑，谁是骑师。愉悦的心情是一时的，我们最重要的就是保持这种愉悦，再达到宁静的状态，宁静的心情是在长期不断地解脱忧虑、驱除烦恼、平息怒气，由心理失衡到心理平衡的过程中逐渐形成的。宁静的心情，可使人们遇事能够放开视野，纵横思考，运用自如地驾驭、把握自己的情绪，不管碰到什么不愉快，尽可能从中寻出合理的一面，从而获得新的宁静。心情宁静者必定常常为受窘的人说一句解围的话，为沮丧的人说一句鼓励的话，为疑惑的人说一句提醒的话，为自卑的人说一句自豪的话，为痛苦的人说一句安慰的话。助人为乐，



自寻开心，就能长久地拥有一份美好的心情。

曾经有两个人在沙漠的黑夜中行走，水壶中的水早就喝完了，两人又累又饿，体力渐渐不支了，在休息的时候，其中一个人问另一个人，现在你能看到什么？

被问的那个人回答道：“我现在似乎看到了死亡，似乎看到死神在一步一步地靠近。”

不过发问的这个人却微微一笑说：“我现在看到的是满天的星星和我的妻子儿女等待我回家的脸庞。”

最后，那个说看到死亡的人真的死了，就在快要走出沙漠的时候，用刀子匆匆结束了自己的生命，而另一个说看见星星和自己妻子儿女脸庞的人靠着星星的方位指示成功地走出了沙漠，并成为人们心目中的英雄。

一个人心情开朗则对什么事情都充满了热情，对生活充满了希望，做事情的时候都积极上进，自然就会事事顺利，心情也就会越来越好；但是相反，一个人的心情抑郁，整天愁眉苦脸地面对生活，不管做什么事情都不积极，甚至错误百出，那么自己的价值就会得到怀疑，别人和自我的肯定越来越少，这样也就使心情更加的消极抑郁，成了一个恶性循环。

人的开始本没有多大的区别，心态不同却会产生不同甚至完全相反的命运，因此，一个人的心情往往会关系到一个人的命运，要想时刻都过得愉快，那就得让自己的心情永远都在自己的掌控之中。不要事后才后悔，后悔可能又会导致抑郁的心情。所以你内心灰色的话，世界也会把灰色的一面展现在你面前，而你内心明亮则世界也明亮。



心理学堂

1. 心情处理不好则事情也做不好；
2. 平静的好心情给你长寿和高效率。





## 杜根定律：用自信照亮人生

美国职业橄榄球联合会前主席 D·杜根提出这样的说法：强者不一定是胜利者，但胜利迟早都属于有信心的人。也就是说如果你只接受最好的，你最后得到的往往也是最好的，只要你有信心。

普通的人们在生活中总爱说：这恐怕不行吧？我哪有那么厉害？这一类的话就是典型的不自信表现。从心理学的角度来说，其实这是一种自我暗示，悄悄提醒自己不能胜任，不能完成。这是一种前进的巨大阻碍，也许你没有意识到它的严重性，但这是事实。有自信的人从心里就认定自己可以，没有什么畏惧。

所谓一山还比一山高，你在生活中不可能总是最强的，但是如果因此你就失去了信心的话，你也就没有了更加努力的动力。要勇敢地对自己说：自己一定可以的，自己可以坚持到最后，自己根本不比别人差，只要这样，你的人生就会因你的自信而辉煌。

曾经看过这样一个小故事，说有一个人经常出差，经常买不到对号入座的火车票。可是无论长途短途，无论车上多挤，他总能找到座位。他的办法其实很简单，就是耐心地一节车厢一节车厢找过去。这个办法听上去似乎并不高明，但却很管用。每次，他都做好了从第一节车厢走到最后一节车厢的准备，可是每次他都用不着走到最后就会发现空位。他说，这是因为像他这样锲而不舍找座位的乘客实在不多。经常是在他落座的车厢里尚余若干座位，而在其他车厢的过道和车厢接头处，居然人满为患。

他说，大多数乘客轻易就被一两节车厢拥挤的表面现象迷惑了，不大细想在数十次停靠之中，从火车十几个车门上上下下的流动中蕴藏着不少提供座位的机遇；即使想到了，他们也没有那一份寻找的耐心。他们不相信自己能去找到一个座位，觉得即使有个空位置在那里，别人也会先发现的，自己



是抢不过别人的，那么干脆还是不去找了，劳神劳力的，说不定最后连个好好站的地方都没有了。

人们心里都想为自己找到最好的位置，但是各人的想法不一样，有自信的人想要找到座位，没有自信的人觉得能有一个站的地方就满足了。如果你缺乏自信，那你就是安于现状的一族，永远不会觉得自己能成功，也许你想要的位置就在不远处看着你，可是你胆怯地认为别人会比自己快。因此，这样的乘客大多只能在上车时的落脚之处一直站到下车。

自信、执著、富有远见、勤于实践，会让你握有一张人生之旅的永远坐票。

人的心理状态是很复杂的，心理暗示的影响力是很大的。当遇到同样事情的时候，你的心理状态是决定你成败的重要因素。就像学生在大考的时候，有些人总是发挥失常，而有些人却能超常发挥，人们总是在强调要有好的心理素质，这就是说在我们的人生前进道路中要对自己充满信心。

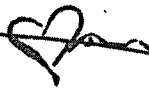
有世界第一 CEO 之称的通用电气公司前董事长杰克·韦尔奇出生在一个典型的美国中产阶级家庭。父母结婚 16 年后才有了这个独生子，父亲为“波士顿与缅因铁路公司”工作，早出晚归，所以培养孩子的任务就落在了母亲的肩上。

母亲教给杰克 3 门非常重要的功课：坦率的沟通，面对现实，并且主宰自己的命运，这是母亲始终抱持的理念。日后证明在杰克的管理生涯中，这种禀赋被发挥得淋漓尽致。

要掌握自己的命运就必须树立自信。尽管杰克到了成年还略带口吃，可母亲说这算不了什么缺陷，只不过是想的比说的快些罢了。结果，略带口吃的毛病并没有阻碍杰克的发展，而实际上注意到这个弱点的人大都对他产生了某种敬意。美国全国广播公司新闻部总裁迈克尔对他十分敬佩，甚至开玩笑地说：“他真有力量，真有效率，我恨不得自己也口吃。”

在韦尔奇看来，一个人所经历的一切都会成为信心建立的基石。当你被选为一支球队的队长时，当你在球场中选队员时，你就掌握了这支队伍。然后事情就这么发生了——渐渐地，你会习惯这些经验，而且人们也会信任你，给予你善意的回应。

韦尔奇的中学成绩应该是可以保证他进入美国最好的大学的，但因种种





原因而事与愿违，只进了麻州大学。开始他感到非常沮丧，但进入大学之后，沮丧就变成了庆幸。“如果当时我选择了麻省理工学院，那我就会被昔日的伙伴们打压，永远没有出头的一天，然而这所较小的州立大学，让我获得了许多自信。我非常相信一个人所经历的一切，都会成为建立自信的基石：包括母亲的支持；运动；上学；取得学位。”事实证明杰克是麻州大学最顶尖的学生，看来没有到麻省理工学院是对的。

担任杰克大学班主任的威廉当时也看出了杰克成功的初期征兆：“是他的双眼，他总是很自信，他痛恨失败，即使在足球比赛中也一样。”

“自信”在日后成为通用电气的核心价值观之一。杰克说：“所有的管理都是围绕‘自信’展开的。”韦尔奇 1981 年成为 GE 历史上最年轻的 CEO。17 年来，公司的市场价值从原来的 120 亿美元，到如今的超过 4000 亿美元，而且一直被公认为是管理最优秀和最受推崇的公司之一。

在事业上对自己充满信心，相信自己，乃是获得成功不可或缺的前提。在具有其他品质的时候，你最基本的条件就是要自信了，自信是激励自己达到所希望的目标的积极态度。

胸怀信念，并坚信自己可以达到目标的人是了不起的，他们遇事不畏缩，也不恐惧，即使看到了和别人的差距也不会长久地不安，差距倒成为自己超越自己的目标。

其实每个人都是喜欢成功的，不管怎么说怎么做都是为了给自己找一个最好的结果。相信了自己的人充满了力量，他们健壮而充满活力，能解决任何问题，凡事全力以赴，最终成为伟大的胜利者。

因此，从现在开始你就要学会自信，做任何事情都要有信心。昂起你的头颅，挺起你的胸脯，大声地对自己说：“我是最好的，大家都很喜欢我，我一定可以做得更好。”



1. 你不相信自己时，就没有动力了；
2. 充满自信让你超越自己；
3. 相信自己还可以达到意想不到的效果。