

全新升级  
超值白金版  
29.80

# 每天读点

宿文渊◎编著

# 心理学



掌握心理学的奥秘，赢得快乐的幸福生活。小到日常生活、人际交往，大到政治军事、国际外交，心理学无处不在、无孔不入。不懂心理学，你可能不知不觉地受他人左右，甚至被迷惑、被误导；懂得心理学，你就能轻松避开陷阱，掌握主动。

中国华侨出版社

# 每天读点 心理学

宿文渊 编著



中國華僑出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

每天读点心理学 / 宿文渊编著. —北京: 中国华侨出版社, 2014.12  
ISBN 978-7-5113-5031-2

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 279518 号

## 每天读点心理学

---

编 著: 宿文渊

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 白 豫

封面设计: 王明贵

文字编辑: 彭泽心

美术编辑: 盛小云

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1020mm 1/16 印张: 33 字数: 625 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2015 年 3 月第 1 版 2015 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-5031-2

定 价: 29.80 元

---

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815874 传 真: (010) 58815857

网 址: [www.oveaschin.com](http://www.oveaschin.com)

E-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)

---

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



# 前言

心理学是一门探索心灵奥秘，揭示人类自身心理现象的发生、发展和活动规律的科学，它的研究及适用范围涉及与人类密切相关的各个领域，如教育、医疗、军事、司法、管理等，对人的生活有着深远的影响。同时，对于个体而言，企业管理、工作学习、人际关系、恋爱婚姻等都需要了解人的心理，都离不开心理学。可以说，心理学与我们的生存乃至发展息息相关。

目前，心理学已经在许多领域形成了分支学科，涵盖了人类社会生活的方方面面。随着心理学的逐步发展，人们逐渐认识到心理学的应用范围越来越广，对人类生活所起的作用也越来越大，因此，掌握并能够应用一定的心理学知识在现代社会就显得尤为重要。鉴于此，我们编撰了这本《每天读点心理学》，旨在为读者提供轻松、高效地掌握心理学的方法，拥有幸福与成功。

每天读点心理学，可以洞悉人性，洞察人心。人具有多面性，在不同的时间、地点，面对不同的人、事、物，会有不同的表现；人性也并不可以一概而论，有美与丑之分。这就为我们的沟通与交往设置了重重障碍。但是人的思维方式、行事方法都是有章可循、具有一定的规律性的，这也正是心理学所研究的主要内容之一。因此，了解并掌握一定的心理学知识，就可以依据既定的心理活动规律，透过具有迷惑性的语言、行为等外在表象，洞悉人性，了解他人。洞悉人性，才能掌握人性的弱点与优点，找到通往成功的捷径。

每天读点心理学，可以圆通处世，知晓方圆。很多人之所以一辈子碌碌无为，原因就在于其不明白怎样做人做事。会做人、会做事才能圆通处世，圆润为人。美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”人是社会性的动物，同他人的合作与竞争几乎构成了人类生活的全部。了解并掌握心理学知识，能够提高人际交往的能力，更好地同上司、下属、客户、家人及



朋友进行良好沟通。先知后行，才能把握先机。

每天读点心理学，可以识破诡计，掌控他人。在这个波谲云诡的时代，斗勇是低等的争斗，斗智是高端的竞争，若想在竞争激烈复杂的社会中占有一席之地，除了必备的基本技能，掌握并利用人的心理达到目的，是成功的必备要素之一。“有人的地方就有心理”，掌握了心理学知识，可以透过纷繁复杂的表象，一眼认清事实的真相；可以先一步知晓他人的内心，从而掌控对方。知己知彼，才能百战不殆。

本书内容丰富全面，技巧实用，可读性强，以理论联系实际，以事例为佐证，贴近现实生活，循序渐进地介绍了心理学的基本知识及其在生活中各个方面的应用，教你识破并学会应对各种心理学诡计，洞悉人性，趋利避险，精明生存；掌握快速透视对方内心、迅速赢得他人喜欢、获取对方信任和赞同、让他人心甘情愿帮忙的心理策略。同时，书中介绍了最有用的经典心理学定律，让你打破思维定式，走出竞争困境，学会利用心理力量赢得幸福与成功；色彩心理学将带你走进色彩的世界，认识色彩与心理学的神秘联系，透过色彩斑斓的表象认识周围的世界并看透背后的真实。

日常生活中的许多现象背后都包含着心理学规律，只是我们没有注意到罢了。阅读本书，你将可以利用心理学知识及技巧，看清看透他人，解决生活中出现的各种问题，轻松驾驭生活，从而拥有健康的身心、和谐的家庭、满意的工作、圆满的人际关系、完美的心态和幸福的生活，让你具有超强的心理掌控能力，能够掌控工作、掌控生活、掌控人生，最终成就梦想，拥有幸福。





# 目 录

## · 第一篇 ·

### 迎头撞上心理学

<b>第一章 “眼见为实，耳听为虚”——感觉</b> .....	3
寒冬，“冻死了”为何会脱口而出 .....	3
将世界尽收眼底 .....	4
水墨画中为何出现“皎洁”的月亮 .....	6
音乐为何成为人类通用的语言 .....	8
冷热、香臭及疼痛之感何来 .....	10
当感觉被剥夺时，人类会怎样 .....	12
<b>第二章 障眼法总能瞒天过海——知觉</b> .....	14
拇指竟能遮住帝国大厦 .....	14
魔术为什么能“欺骗”观众的眼睛 .....	16
同一幅画，是人头还是花瓶 .....	17
B 或 13，答案因你的理解而不同 .....	19
脑海为何先聚焦事物“整体” .....	20
“左看右看上看下看”都一样 .....	22
<b>第三章 “虚”与“实”究竟有多远——意识和注意</b> .....	24
心理学的鸡尾酒会现象 .....	24
为什么不少女性都爱“灰太狼” .....	26
为何会“视而不见，听而不闻” .....	27

德国间谍现形记 .....	28
范伟为什么被“忽悠”瘸了 .....	31
深不可测的海底冰山——潜意识 .....	32
<b>第四章 从“似曾相识”到“我记得你”——记忆</b> .....	<b>35</b>
我们是怎么记住事物的 .....	35
为什么看得清，却记不住 .....	37
打完电话就把刚才的号码忘了 .....	39
有“永恒的记忆”吗 .....	41
不要等墙倒塌了再来造墙 .....	43
记忆中的“虎头豹尾”现象 .....	46
<b>第五章 “你为什么要这样做”——动机与行为</b> .....	<b>49</b>
徐悲鸿为何在买画时赞画 .....	49
五个玩牌的小孩为何心思各异 .....	51
为何饥肠辘辘时难以自我实现 .....	52
一心想考好成绩却偏偏发挥失常 .....	54
抢得火把的山匪为何没有走出山洞 .....	56
<b>第六章 “冲动是魔鬼”——情绪和情感</b> .....	<b>58</b>
喜怒哀乐是怎么一回事 .....	58
为什么董方卓“得罪”了克劳琛 .....	59
“情绪”是“需要”能否满足的晴雨表 .....	61
情绪的“风情万种”：心境、激情、应激 .....	62
短暂的情绪 vs 持久的情感 .....	65
表情是情绪的指南针 .....	66
<b>第七章 江山易改，本性难移——人格</b> .....	<b>69</b>
“你怎么总是这样！” .....	69
人格是天生的还是后天形成的 .....	71
不同的人，不同的气质 .....	72
性格与体型是否有联系 .....	74

人心如面，各不相同 .....	75
性格是生命的“导向仪” .....	76
人的性格可以改变吗 .....	79
<b>第八章 别留下我一个人——人类的社会性</b> .....	<b>81</b>
人类为何害怕孤独 .....	81
我们为什么喜欢“随大溜” .....	83
发人深省的米尔格拉姆实验 .....	84
洪川大师的“神品”是怎样诞生的 .....	87
从“三个和尚没水喝”说起 .....	90
面对呼救，为何人们会坐视不管 .....	91

· 第二篇 ·

**心理学的“诡计”**

<b>第一章 洞悉人性，拿捏分寸</b> .....	<b>95</b>
对方再谦虚，也不要过分表现自我 .....	95
活用“谎言”，让对方乐于同你交流 .....	96
你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密 .....	98
以诚动人，抓住他人心 .....	100
得理时要让他三分 .....	102
展现自信的风采，给对方一颗定心丸 .....	103
率先化干戈为玉帛，敌对的他也会成朋友 .....	105
尽量让对方多说，自己才能获得更多信息 .....	107
<b>第二章 以心交心，互惠互利</b> .....	<b>109</b>
如果能被对方需要，你也会变重要 .....	109
激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己 .....	111
让合作者生活得更好，你也能更好地生活 .....	112
帮别人的同时，也是在帮自己 .....	115
不报复对方，也是在为自己开路 .....	117



合作共赢 .....	118
告诉他：你很重要 .....	120
主动吃亏 .....	121
<b>第三章 将心比心，换位思考</b> .....	<b>123</b>
想钓到鱼，就要像鱼一样思考 .....	123
让他知道你了解他、包容他，合作更容易 .....	124
不揭对方伤疤，他不痛你也好过 .....	127
看住对方的面子，等于守住彼此的融洽关系 .....	128
站在对方立场说话，他才容易听你的话 .....	129
说话多给对方“同感”的理解，更能打动其心 .....	131
站在上司的立场想问题，站在自己的立场办事情 .....	132
诙谐对待他人的错误，他过得去你也过得去 .....	133
<b>第四章 以心治心，掌控主动</b> .....	<b>135</b>
欲震慑“猴”，就在其面前杀“鸡” .....	135
“激励”让他多干活，“赞赏”让他积极干活 .....	137
不该仁义时，就要对他凶狠 .....	139
单刀直入，开门见山 .....	140
将欲擒之，必先纵之 .....	142
实现野心要“名正言顺”，让他无话可说 .....	144
巧拉家常，让他不厌恶你的“管理” .....	145
收放结合，才能把对方牢牢制住 .....	147
慑其精神，让他不得不屈服 .....	149
赞美说得不动声色，将对方“捧”服 .....	150
实施“苦肉计”，将狡猾的他制服 .....	152
<b>第五章 以心攻心，斗智斗勇</b> .....	<b>154</b>
要赢，先在勇气上压倒对方 .....	154
绵里藏针，柔中带刚 .....	155
欲摘鲜花，先从绿叶开始 .....	156
辩论中先发制人，争取主动权 .....	158

反其道而行，让对方的努力等于零 .....	160
以己之长，攻人之短 .....	162
瞄准对方关键点，以一点击溃其全部 .....	163
<b>第六章 以心赢心，以力借力</b> .....	<b>166</b>
“寄生”于人，成长加速 .....	166
巧转地将棘手之事抛给有能力的人 .....	167
借用他人的智慧 .....	169
善待小人物 .....	171
以静制动，让诤友充当自己的镜子 .....	173
<b>第七章 以退为进，韬光养晦</b> .....	<b>175</b>
闭上生气的嘴，张开争气的眼 .....	175
忍对方一时之气，为自己换来有利局势 .....	176
不轻易暴露“野心”，才更容易将其实现 .....	178
成全对方好胜心，保全自己 .....	179
欲进两步，先退一步 .....	181
以自己小失让对方，日后会有大收获 .....	182
<b>第八章 嘴上巧用劲，脚下便有路</b> .....	<b>184</b>
矛盾时给对方台阶，也是给自己台阶 .....	184
如果对方经验老到，恩威并施说服更快 .....	185
巧借比喻，无须明指也能将对方说服 .....	187
调节冲突，抬高一方让其主动退出 .....	190
兴趣诱导法 .....	191
话不投机时，不想尴尬快转弯 .....	194
<b>第九章 知晓方圆，精明生存</b> .....	<b>196</b>
迂回出击，主动给自己创造契机 .....	196
未出头时，要能而有度 .....	198
夹缝中生存，对谁都要等距离交往 .....	199
如果对方很刚硬，你可运用柔的策略 .....	200

无论对方是何类人，一定记住“过犹不及” ..... 202  
复杂争夺之中，可抹黑自己以避险 ..... 204  
你可以比上司聪明，但莫让上司知道你比他聪明 ..... 206  
说出来的永远都要少于需要说的 ..... 207

**第十章 创变通达，趋利避险**..... 211

人舍你取，“垃圾”可能变“珍宝” ..... 211  
激烈反驳不如冷静灵活应对 ..... 212  
长袖时善舞，多钱时善贾 ..... 214  
正面难入手时，就从侧面出击 ..... 216  
无条件时创造条件 ..... 217  
必要时候，与狼共舞 ..... 219

· 第三篇 ·

**掌控他人的心理策略**

**第一章 快速透视对方内心的心理策略**..... 223

服装，让你最直观地了解对方 ..... 223  
眼睛是心灵的窗口 ..... 224  
表情正是其内心无言的表达 ..... 225  
说话的过程，是他向你传达心声的过程 ..... 227  
手势指引你走进对方内心 ..... 229  
瞄一眼签名，摸清对方的大体性情 ..... 235  
从坐姿洞悉对方心理动向 ..... 236  
站姿，透视对方个性的有效途径 ..... 241  
走姿，脚下流露的心灵语言 ..... 244  
从兴趣爱好掀开他的底牌 ..... 249

**第二章 让对方开始喜欢你的心理策略**..... 254

想别人喜欢你，先去喜欢别人 ..... 254  
第一印象塑造好，便可在对方心中建立深刻印象 ..... 255

精彩地说出你的名字，给人留下深刻印象 .....	256
把握好开始五分钟攀谈，以后交流自然顺畅 .....	258
让对方喜欢你，一切应从友善开始 .....	260
微笑，赢得他人好感的法宝 .....	262
适时附和，更容易讨对方欢心 .....	263
用好“您”字，会让你更受欢迎 .....	265
让对方做主角，他一定喜欢与你交流 .....	266
<b>第三章 磁铁般吸引别人的心理策略</b> .....	<b>268</b>
美丽比一封介绍信更具有推荐力 .....	268
热情友善的称赞是获得友谊的最好方式 .....	269
“远亲不如近邻”，离他近更容易被关注 .....	270
用小错误点缀自己，你会更具吸引力 .....	271
吸引他最直接的方法：关键时刻拉他一把 .....	273
让对方占点便宜，他会在心里记住你 .....	274
用流行语增加你的语言魅力 .....	275
反复暗示，让他对你加深印象 .....	277
<b>第四章 打开对方心扉的心理策略</b> .....	<b>281</b>
巧说第一句话，陌生人也能一见如故 .....	281
熟记名字，更容易抓住他的心 .....	283
“我们”常挂嘴边，消除对方陌生感 .....	284
用细微动作可以拉近与陌生人的距离 .....	285
别出心裁称赞他人，增进彼此好感 .....	287
适当“自我暴露”能加深亲密度 .....	288
幽默，让对方更加向你靠近 .....	290
运用认同术是达成共识的有效方法 .....	291
<b>第五章 获取对方信任的心理策略</b> .....	<b>294</b>
层层释疑，让对方放下心理包袱 .....	294
赢得信任，设身处地为对方着想 .....	295
用好态度打消对方疑心，让他知道你可信 .....	297



把“他应该知道”的事详细告诉他，消除不信任感 .....	298
学会推销自己，让他知道你重要 .....	299
恪守信用能赢得对方长久信赖 .....	300
泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧 .....	301
<b>第六章 令对方赞同的心理策略</b> .....	<b>304</b>
抓住对方的心理，把话说到点子上 .....	304
利用人们的逆反心理来说话 .....	305
用富有热情和感染力的语言影响对方 .....	306
避免争论，绕过矛盾 .....	307
顺言逆意归谬法，让强势的他也点头 .....	310
用商量的口吻向对方提建议，柔中取胜 .....	311
正话反说，指桑骂槐 .....	312
<b>第七章 操纵他人行为的心理策略</b> .....	<b>314</b>
“乐道人之善”，悦纳他人的第一步 .....	314
互惠，让他知道这样做对自己也有利 .....	315
从思路开始，让别人追随你的思想 .....	316
改变他，先迎合他的自尊心 .....	318
从对方立场考虑问题，让他自然改变 .....	319
布下“最后通牒”的陷阱，让他不得不屈服 .....	320
用“我错了”，让他人心悦诚服接受批评 .....	322
多用“所以”少用“但是”，对方易接受你的谈判 .....	324
发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你 .....	325
<b>第八章 让对方心甘情愿帮忙的心理策略</b> .....	<b>327</b>
外表是打动对方最直观的方式 .....	327
让你的眼神温柔起来，给他一种美好感觉 .....	329
满足对方心理是最好的铺垫 .....	331
如何让人感觉为你办事踏实 .....	332
以礼相待，多用敬语好求人 .....	334
不吝惜恭维的话，让对方不忍不帮忙 .....	335

适当转移话题，调动对方的谈兴 .....	336
反复催问，不给对方拖延之机 .....	338
“理直气壮”的理由对方更容易接受 .....	340
<b>第九章 让他人欣然接受“拒绝”的心理策略</b> .....	<b>342</b>
拖延、淡化，不伤其自尊地将其拒绝 .....	342
先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝 .....	343
友善地说“不”，和和气气将其拒绝 .....	344
通过暗示，巧妙说“不” .....	346
先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝 .....	347
艺术地下逐客令，让其自动退门而归 .....	348
巧踢“回旋球”，利用对方的话来拒绝他 .....	350
顾及对方尊严，让他有面子地被拒绝 .....	351

· 第四篇 ·

**最有用的经典心理学定律**

<b>第一章 思维定式：看透自己和他人</b> .....	<b>355</b>
光环效应：我们心中都有一顶“光环” .....	355
不值得定律：心态决定选择 .....	357
权威效应：我们为何更相信权威人士 .....	360
跳蚤效应：目标成就人生 .....	362
<b>第二章 情绪：心情的颜色决定世界的颜色</b> .....	<b>365</b>
情绪定律：情绪影响一切 .....	365
情感宣泄定律：情感，需要一个宣泄的窗口 .....	367
罗密欧与朱丽叶效应：“禁果”更有吸引力 .....	369
情绪转移定律：坏情绪会传染 .....	372
<b>第三章 高效：简单是种大智慧</b> .....	<b>375</b>
艾森豪威尔法则：分清主次，才能高效率 .....	375



木桶定律：“短板”才是关键 .....	378
奥卡姆剃刀定律：化繁为简，把握关键 .....	380
酝酿效应：解决难题，顿悟是个好方法 .....	383
相关定律：殊途同归 .....	385
<b>第四章 博弈：一场心智的较量.....</b>	<b>389</b>
波特法则：独特的定位造就独特的成功 .....	389
零和游戏定律：“大家好才是真的好” .....	391
权变理论：让计划跟着变化走 .....	395
达维多定律：捷足者先登 .....	397
枪手博弈：适者生存 .....	399
<b>第五章 成功：鱼和熊掌不可兼得.....</b>	<b>403</b>
手表定律：一个目标就是最好的目标 .....	403
马蝇效应：前进需要不断地激励 .....	406
墨菲定律：成功要会与错误共生 .....	409
瓦拉赫效应：要懂得经营自己的长处 .....	412
<b>第六章 人际交往：打好“征服人心”这张牌.....</b>	<b>416</b>
首因效应：印象也是先入为主 .....	416
刺猬法则：“距离产生美” .....	418
投射效应：“以小人之心，度君子之腹” .....	421
刻板效应：小心记忆中的刻板阻断人脉 .....	425
得寸进尺效应：步步为营，登入对方心境 .....	427
<b>第七章 职场：走出竞争困境.....</b>	<b>431</b>
路径依赖法则：职场，第一步决定成败 .....	431
蘑菇定律：初涉职场，成蝶需先破茧 .....	435
青蛙法则：居安思危才能永远前进 .....	438
自信心定律：点亮自信明灯，秀出你的精彩 .....	441
<b>第八章 管理：管理就是管人性.....</b>	<b>444</b>
破窗效应：小问题，大影响 .....	444

雷尼尔效应：管人就要以人为本 .....	447
二八法则：20%的核心部分是制胜关键 .....	450
彼得原理：晋升不是爬不完的梯子 .....	452
酒与污水定律：“一条鱼腥一锅汤” .....	455

## · 第五篇 ·

# 色彩心理学

<b>第一章 有趣的色彩现象</b> .....	<b>461</b>
为什么女人喜欢粉色 .....	461
一到冬天为什么衣服更多彩 .....	462
“刺客”的夜行衣为什么是黑的 .....	463
投降时为什么要举白旗 .....	465
换了颜色，旅店起死回生 .....	466
<b>第二章 走进色彩世界</b> .....	<b>468</b>
光与色的迷雾 .....	468
色彩为什么会“灵异”地变化 .....	469
探究色彩的缤纷根源 .....	470
色盲：眼睛与色彩，谁在骗你 .....	471
色彩的“缩放魔法” .....	472
<b>第三章 色彩与心理学的神秘之约</b> .....	<b>474</b>
奇妙的色觉心理 .....	474
人类探究色彩的历史 .....	476
色彩心理学是一门学科 .....	477
色彩心理学的实践 .....	477
<b>第四章 从原色彩的喜好洞察人心</b> .....	<b>480</b>
喜欢红色的人：热情、外向 .....	480
喜欢黄色的人：理性、积极 .....	481





喜欢蓝色的人：严谨、感性 .....	481
喜欢绿色的人：和平、朝气 .....	482
喜欢青色的人：温柔、平和 .....	482
<b>第五章 不可思议的色彩信息</b> .....	<b>484</b>
年龄背后的色彩 .....	484
地域文化中的色彩 .....	485
时间隧道里的色彩 .....	485
<b>第六章 色彩里的健康课堂</b> .....	<b>487</b>
色彩不仅影响心理，还影响生理 .....	487
色彩与人体健康息息相关 .....	488
冷暖色调与能量 .....	489
食物色彩与健康 .....	494
色彩与减肥 .....	496
<b>第七章 色彩搭配的心视窗</b> .....	<b>498</b>
黑色的配色 / 印象与心理效果 .....	498
白色的配色 / 印象与心理效果 .....	498
红色的配色 / 印象与心理效果 .....	499
蓝色的配色 / 印象与心理效果 .....	499
黄色的配色 / 印象与心理效果 .....	499
绿色的配色 / 印象与心理效果 .....	500
<b>第八章 别样的场合，别样的色彩</b> .....	<b>501</b>
面试中的实用色彩心理学 .....	501
办公环境中的实用色彩心理学 .....	503
营销中的实用色彩心理学 .....	503
家庭中的实用色彩心理学 .....	505
恋爱中的实用色彩心理学 .....	508