



20几岁懂点心理学的诡计，可以隐藏自己，透视他人，利用心理策略左右逢源，赢得成功；20几岁懂点心理操控术，可以驾驭人心，支配他人，成为幕后的高手、最大的赢家；20几岁懂点心理学定律，可以洞悉人性，抢占先机，找到一条通往卓越的捷径；20几岁懂点色彩心理学，可以了解不可思议的色彩魔力，于不知不觉间影响他人。

超值白金版

24.80

20几岁是否掌握必要的心理学知识，决定着未来处理人际关系的能力

20几岁要懂点 心理学

大全集

霜华重 黄薇◎编著

THE PSYCHOLOGY
THAT ONE SHOULD KNOW
IN YOUR TWENTIES



一部专为20几岁年轻人打造的简明易懂、妙趣横生、注重实用的心理学通俗读物

中国华侨出版社

内容更

理解更生

20 几岁要懂点 心理学

.....大全集.....

霜华重 黄 薇◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

20 几岁要懂点心理学大全集 / 霜华重, 黄薇编著. —北京: 中国华侨出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5113-0916-7

I. ① 2… II. ①霜… ②黄… III. ①心理学—青年读物 IV. ① B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 231860 号

20 几岁要懂点心理学大全集

编 著: 霜华重 黄 薇

责任编辑: 刘 臣

封面设计: 李艾红

文字编辑: 胡宝林

美术编辑: 盛小云

经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 25 字数: 650 千字

印 刷: 北京鹏润伟业印刷有限公司

版 次: 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-0916-7

定 价: 24.80 元

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

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编 辑 部: (010) 64443056 64443979

发 行 部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

心理学是一门探索心灵奥秘，揭示人类自身心理现象发生、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，对人类社会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《20几岁要懂点心理学大全集》，旨在为年轻读者提供轻松、高效地掌握心理学的方法，帮助他们在人际交往中更加得心应手，在未来拥有幸福与成功。

20几岁懂点心理学，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。

20几岁懂点心理学，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。

20几岁懂点心理学，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，一眼认清事情的真相；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。

这本《20几岁要懂点心理学大全集》共分五篇，全书内容丰富全面，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操控术。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。

北京时代华文书局
ISBN 7-309-06111-1
定价：29.80元

目录

第一篇 20 几岁，迎头撞上心理学

第一章 “眼见为实，耳听为虚”——感觉	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	5
音乐为何成为人类通用的语言	6
冷热、香臭及疼痛之感何来	8
当感觉被剥夺时，人类会怎样	9
“珍珠翡翠白玉汤”为何变了味	10
第二章 障眼法总能瞒天过海——知觉	12
拇指竟能遮住帝国大厦	12
魔术为什么能“欺骗”观众的眼睛	13
同一幅画，是人头还是花瓶	14
B 或 13，答案因你的理解而不同	15
脑海为何先聚焦事物“整体”	16
“左看右上看下看”都一样	17
戴上棱镜后还能确认目标吗	18
一斤棉花与一斤铁哪个更重	19
第三章 “虚”与“实”究竟有多远——意识和注意	21
心理学的鸡尾酒会现象	21
为什么不少女性都爱“灰太狼”	22
为何会“视而不见，听而不闻”	23
德国间谍现形记	24

范伟为什么被“忽悠”瘸了	26
深不可测的海底冰山——潜意识	27
梦是妻子，睡眠是丈夫	28
弗洛伊德帮你解梦	29
做梦会影响休息吗	31
舒舒服服地“睡”吧	32
你能一手画方一手画圆吗	33
第四章 从“似曾相识”到“我记得你”——记忆	35
我们是怎么记住事物的	35
为什么看得清，却记不住	36
打完电话就把刚才的号码忘了	38
有“永恒的记忆”吗	40
不要等墙倒塌了再来造墙	41
记忆中的“虎头豹尾”现象	43
如何让记忆更有效	44
第五章 “你为什么要这样做”——动机与行为	47
家有娇妻，男人为什么还要偷腥	47
徐悲鸿为何在买画时赞画	48
五个玩牌的小孩为何心思各异	49
为何饥肠辘辘时难以自我实现	50
一心想考好成绩却偏偏发挥失常	52
抢得火把的山匪为何没有走出山洞	53
第六章 “冲动是魔鬼”——情绪和情感	55
喜怒哀乐是怎么一回事	55
为什么董方卓“得罪”了克劳琛	56
“情绪”是“需要”能否满足的晴雨表	57
情绪的“风情万种”：心境、激情、应激	58
短暂的情绪 vs 持久的情感	60
表情是情绪的指南针	61
凶手为何被“法液”吓死	62
第七章 “智者千虑必有一失，愚者千虑必有一得”——智力	65
警车鸣笛寻找受伤的老太太	65
人会越来越聪明吗	66
由大器晚成的马援说起	68
高智商就一定有能力吗	69

第八章 江山易改，本性难移——人格	71
“你怎么总是这样！”	71
人格是天生的还是后天形成的	72
不同的人，不同的气质	73
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	78
第九章 别留下我一个人——人类的社会性	80
“人肉搜索”的背后	80
人类为何害怕孤独	81
我们为什么喜欢“随大溜”	82
发人深省的米尔格拉姆实验	83
洪川大师的“神品”是怎样诞生的	85
从“三个和尚没水喝”说起	87

第二篇 20 几岁，懂点心理学的诡计

第一章 洞悉人性，拿捏分寸	91
对方再谦虚，也不要过分表现自我	91
讨人喜欢的吹捧，既要捧得响又要捧得恰当	92
活用谎言，让对方乐于同你交流	94
用真诚掩盖你的不诚实，让他全然接受你	95
你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密	97
找出对方弱点来，牵着他的鼻子走	98
以诚动人，抓住他人心	100
被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分	101
展现自信的风采，给对方一颗定心丸	102
率先化干戈为玉帛，敌对的他也会成朋友	103
尽量让对方多说，自己才能获得更多信息	104
第二章 以心交心，互惠互利	106
如果能被对方需要，你也会变重要	106
激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己	107
让合作者生活得更好，你也能更好地生活	109
帮别人的同时，也是在帮自己	111

不报复对方，也是在为自己开路	111
如果你有用，别怕被利用	113
告诉他“你很重要”，回报定比器重多	114
冷庙多烧香，临急才有佛脚抱	115
主动吃亏，让对方不得不还以人情	116
第三章 将心比心，换位思考	118
想钓到鱼，就要像鱼一样思考	118
让他知道你了解他、包容他，合作更容易	119
不揭对方伤疤，他不痛你也好过	120
看住对方的面子，等于守住彼此的融洽关系	121
站在对方立场说话，他才容易听你的话	123
说话多给对方“同感”的理解，更能打动其心	124
站在上司的立场想问题，站在自己的立场办事情	124
诙谐对待他人的错误，他过得去你也过得去	125
第四章 以心治心，掌控主动	127
欲震慑“猴”，就在其面前杀“鸡”	127
“激励”让他多干活，“赞赏”让他积极干活	128
不该仁义时，就要对他凶狠	130
抓住他的把柄，让其受制于你	131
单刀直入，开门见山直逼其要害	132
将欲擒之，先予纵之	133
实现野心要“名正言顺”，让他无话可说	134
巧拉家常，让他不厌恶你的“管理”	135
收放结合，才能把对方牢牢制住	136
慑其精神，让他不得不屈服	138
恭维说得不动声色，将对方“捧”服	139
实施“苦肉计”，将狡猾的他制服	140
刀藏于笑，将其杀于无形之中	141
第五章 以心攻心，斗智斗勇	143
要赢，先在勇气上压倒对方	143
绵里藏针，柔中带刚	144
故意透露虚假信息，蒙蔽对方	145
离间，不用硬攻也能削弱对手实力	146
欲摘鲜花，先从绿叶开始	147
辩论中先发制人，争取主动权	148

反其道而行,让对方的努力等于零	149
顺着毛摸,投其所好掳获之	150
“上屋抽梯”,将他彻底打败	152
以己之长,攻人之短	153
瞄准对方关键点,以一点击溃其全部	154
第六章 以心赢心,以力借力	156
“寄生”于人,成长加速	156
积极主动地“攀龙附凤”,让贵人扶你平步青云	157
巧转关系,借能人為自己办好棘手之事	158
乾坤大挪移,化他人之力为我所用	160
鸡鸣狗盗,小人物也能救命	161
以静制动,让诤友充当自己的镜子	162
圆滑维系“中间人”,迅速扩充人脉	163
请将不如激将,激将不如逼将	164
暴露脆弱面,让支柱性朋友帮你告别悲伤	166
得人心者得天下:以宽容仁德大展宏图	167
第七章 以退为进,韬光养晦	169
闭上生气的嘴,张开争气的眼	169
忍对方一时之气,为自己换来有利局势	170
不轻易暴露“野心”,才更容易将其实现	171
成全对方好胜心,保全自己	172
欲进两步,先退一步	173
以自己小失让对方,日后会有大收获	174
心怀大计,要装疯卖傻为自己蓄势	175
弱势时打张情感牌,更易被对方认可	176
掩藏真正意图,才能得到想要的一切	177
谋晦避祸,在小事上做文章	178
留得青山在,不怕没柴烧	179

第三篇 20 几岁,学点心理操控术

第一章 快速透视对方内心的心理操控术	183
服装,让你最直观地了解对方	183
眼睛是心灵的窗口	184
表情正是其内心无言的表达	185

说话的过程，是他向你传达心声的过程	186
手势指引你走进对方内心	188
瞄一眼签名，摸清对方的大体性情	191
从坐姿洞悉对方心理动向	192
站姿，透视对方个性的有效途径	196
走姿，脚下流露的心灵语言	198
从兴趣爱好掀开他的底牌	201
根据习惯动作洞察对方心理	204
言谈中诱导对方暴露真心	206
不要让对方发觉你已读懂他的心	207
第二章 让对方开始喜欢你的心理操控术	209
想让别人喜欢你，先去喜欢别人	209
第一印象塑造好，便可在对方心中建立深刻印象	210
精彩地说出你的名字，给人留下深刻印象	211
把握好开始五分钟攀谈，以后交流自然顺畅	212
让对方喜欢你，一切应从友善开始	213
微笑，赢得他人好感的法宝	214
适时附和，更容易讨对方欢心	215
用好“您”字，会让你更受欢迎	217
让对方做主角，他一定喜欢与你交流	218
到什么山头唱什么歌，不同人要区别对待	218
第三章 磁铁般吸引别人的心理操控术	221
美丽比一封介绍信更具有推荐力	221
热情友善的称赞是获得友谊的最好方式	222
“远亲不如近邻”，离他近更容易被关注	222
用小错误点缀自己，你会更具吸引力	223
吸引他最直接的方法：关键时刻拉他一把	224
让对方占点便宜，他会在心里记住你	225
用“流行语”增加你的语言魅力	226
反复暗示，让他对你加深印象	227
制造戏剧性，与众不同地吸引对方注意	229
渲染氛围，增强对他的吸引力	230
第四章 打开对方心扉的心理操控术	232
巧说第一句话，陌生人也能一见如故	232
熟记名字，更容易抓住他的心	233

“我们”常挂嘴边,消除对方陌生感	234
用细微动作可以拉近与陌生人的距离	235
别出心裁称赞他人,增进彼此好感	236
适当“自我暴露”能加深亲密度	237
幽默,让对方更加向你靠近	238
运用认同术是达成共识的有效方法	239
表达你的好感,让对方也有好感	240
激发对方的情绪,让他滔滔不绝	241
来点儿社交技巧,增进彼此感情	242
第五章 获取对方信任的心理操控术	244
层层释疑,让对方放下心理包袱	244
赢得信任,设身处地为对方着想	245
用好态度打消对方疑心,让他知道你可信	246
把“他应该知道”的事详细告诉他,消除不信任感	247
说话要抓住能够表示诚意的时机	247
学会推销自己,让他知道你重要	249
恪守信用能赢得对方长久信赖	249
泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧	250
第六章 令对方赞同的心理操控术	253
抓住对方的心理,把话说到点子上	253
利用人们的逆反心理来说话	253
用富有热情和感染力的语言影响对方	255
避免争论,绕过矛盾	255
顺言逆意归谬法,让强势的他也点头	257
用商量的口吻向对方提建议,柔中取胜	258
正话反说,指桑骂槐	259
必要时刻,向对方适当提出挑战	259
巧妙提问,让对方只能答“是”	261
容忍对方的反感,让他不再反感	262
让对方觉得那是他的主意	263
第七章 操纵他人行为的心理操控术	266
“乐道人之善”,悦纳他人的第一步	266
互惠,让他知道这样做对自己也有利	267
从思路开始,让别人追随你的思想	267
改变他,先迎合他的自尊心	268

从对方立场考虑问题，让他自然改变	269
布下“最后通牒”的陷阱，让他不得不屈服	270
用“我错了”，让他人心悦诚服地接受批评	272
多用“所以”少用“但是”，对方易接受你的谈判	273
吹毛求疵，让对方让步的“常规武器”	273
发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你	275

第四篇 20 几岁，必知的经典心理学定律

第一章 思维定式：看透自己和他人 **279**

光环效应：我们心中都有一顶“光环”	279
不值得定律：心态决定选择	280
权威效应：我们为何更相信权威人士	282
跳蚤效应：目标成就人生	284

第二章 情绪：心情的颜色决定世界的颜色 **286**

情绪定律：情绪影响一切	286
情感宣泄定律：情感，需要一个宣泄的窗口	287
罗密欧与朱丽叶效应：“禁果”更有吸引力	289
情绪转移定律：坏情绪会传染	291

第三章 高效：简单是种大智慧 **294**

艾森豪威尔法则：分清主次，才能高效率	294
木桶定律：“短板”才是关键	296
奥卡姆剃刀定律：化繁为简，把握关键	298
酝酿效应：解决难题，顿悟是个好方法	300
相关定律：殊途同归	301

第四章 博弈：一场心智的较量 **304**

波特法则：独特的定位造就独特的成功	304
零和游戏定律：“大家好才是真的好”	306
权变理论：让计划跟着变化走	308
达维多定律：捷足者先登	310
枪手博弈：适者生存	311

第五章 成功：鱼和熊掌不可兼得 **314**

手表定律：一个目标就是最好的目标	314
马蝇效应：前进需要不断地激励	316

墨菲定律：成功要会与错误共生	318
瓦拉赫效应：要懂得经营自己的长处	320
第六章 人际交往：打好“征服人心”这张牌	323
首因效应：“印象”也是先入为主	323
刺猬法则：“距离产生美”	325
投射效应：“以小人之心，度君子之腹”	327
刻板效应：小心记忆中的刻板阻断人脉	329
得寸进尺效应：步步为营，登入对方心境	331
第七章 职场：走出竞争困境	334
路径依赖法则：职场，第一步决定成败	334
蘑菇定律：初涉职场，成蝶需先破茧	336
青蛙法则：居安思危才能永远前进	338
自信心定律：点亮自信明灯，秀出你的精彩	340

第五篇 20 几岁，懂点色彩心理学

第一章 有趣的色彩现象	345
为什么女人喜欢粉色	345
一到冬天为什么衣服更多彩	346
“刺客”的夜行衣为什么是黑的	347
投降时为什么要举白旗	348
换了颜色，旅店起死回生	349
第二章 走进色彩世界	350
光与色的迷雾	350
色彩为什么会“灵异”地变化	351
探究色彩的缤纷根源	351
色盲：眼睛与色彩，谁在骗你	352
色彩的“缩放魔法”	353
用色彩调节你的神经	354
从“醒目的红色”说开去	355
色彩和温度的奇妙关系	356
第三章 色彩与心理学的神秘之约	357
奇妙的色觉心理	357
人类探究色彩的历史	358

色彩心理学是一门学科	359
色彩心理学的实践	359
第四章 从原色彩的喜好洞察人心	361
加法三原色 (RGB) 与减法三原色 (CMY)	361
原色彩的含义和象征性	362
喜欢红色的人: 热情、外向	362
喜欢黄色的人: 理性、积极	363
喜欢蓝色的人: 严谨、感性	364
喜欢绿色的人: 和平、朝气	364
喜欢青色的人: 温柔、平和	364
第五章 不可思议的色彩信息	366
年龄背后的色彩	366
地域文化中的色彩	366
时间隧道里的色彩	367
世界各国的色彩偏好	368
第六章 色彩里的健康课堂	370
色彩不仅影响心理, 还影响生理	370
色彩与人体健康息息相关	370
冷暖色调与能量	371
食物色彩与健康	375
衣服色彩与健康	377
色彩与减肥	378
第七章 色彩搭配的心视窗	380
有关配色的基础知识	380
黑色的配色 / 印象与心理效果	381
白色的配色 / 印象与心理效果	381
红色的配色 / 印象与心理效果	381
蓝色的配色 / 印象与心理效果	382
黄色的配色 / 印象与心理效果	382
绿色的配色 / 印象与心理效果	382
未来寻求的配色——万能设计	383

第一篇

20 几岁，迎头 撞上心理学

“眼见为实，耳听为虚”究竟指的是什么？为什么障眼法总是能瞒天过海？虚虚实实，究竟是怎么一回事？为什么我们会有似曾相识的感觉？刚刚记住的东西，怎么转身就能忘记？为什么“冲动是魔鬼”？为什么大家都说“江山易改，本性难移”……如果你好奇，如果你有疑问，那么，你已经撞上神奇的心理学了。



