

每天  
学点

# 实用

PSYCHOLOGY

# 心理学

《经典读库》编委会◎编著



## 最通俗实用的心理学指导

- ✿ 约拿情结：畏首畏尾将一事无成
- ✿ 首因效应：第一印象是重头戏
- ✿ 蘑菇定律：成蝶需先破茧
- ✿ 鸟笼效应：走出不自觉消费的误区

全国百佳图书出版单位  
江苏美术出版社



# 实用

PSYCHOLOGY

# 心理学

《经典读库》编委会◎编著



全国百佳图书出版单位  
江苏美术出版社

图书在版编目(CIP)数据

每天学点实用心理学 / 《经典读库》编委会编著.

-- 南京: 江苏美术出版社, 2014.6

(经典读库)

ISBN 978-7-5344-7397-5

I. ①每… II. ①经… 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098329号

策划编辑 李欣  
责任编辑 赵华夏  
文字编辑 唐晓磊  
装帧设计 王波  
美术编辑 许瑶瑶  
责任监印 朱晓燕

出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司  
江苏美术出版社(南京市中央路165号 邮编: 210009)  
北京凤凰千高原文化传播有限公司

出版社网址 <http://www.jsmscbs.com.cn>

经 销 全国新华书店

印 刷 北京凯达印务有限公司

开 本 720mm × 1000mm 1/16

字 数 250千字

印 张 18

版 次 2014年6月第1版 2014年6月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5344-7397-5

定 价 29.80 元

营销部电话 010-64215835-801

江苏美术出版社图书凡印装错误可向承印厂调换 电话: 010-64215835-801





# 前言

\*\*\*

说起心理学，很多人都认为它是一种用于算命和占卜之术的旁门左道，特别是心理学所呈现给人们的种种玄妙与神秘，更没有人愿意相信心理学是有足够科学依据的，是一门独立的学科。

心理学的玄妙与神秘之处就在于每个人的思维、情绪、习性及外在表现的千差万别。正是因为世界上没有绝对相同的两个人，所以当我们的内心被他人“言中”后，我们就会觉得这个人不同寻常。正如我们对心理咨询师的怀疑：他不是我，他怎么能了解我，他又怎么能帮助我？其实，心理咨询师并不比我们更了解自己，他们是通过与我们建立“此时此地”的联系，在彼此的联系中产生互动，在互动中剖析出你的心理。

那么，到底什么是心理学呢？心理学是一门研究人类及动物的心理现象、精神功能和行为的科学，它既是一门理论学科，也是一门应用学科，包含理论心理学与应用心理学两大领域。我们生活中的方方面面都蕴涵了应用心理学，只是看你有没有一双慧眼去发现。本书就是从应用心理学的角度出发，让大家认识和学习一些生活中最常见、最实用的心理学常识。

每天学点实用心理学，我们就会有足够的把握解释一些生活中不可思议的现象，例如，为什么我们在大白天会撞见“鬼”。为什么我们会“睁眼说瞎话”。我们还可以通过他人表情和行为的细微变化判断出他彼时彼刻的想法，可以通过一个人对某种色彩的喜好分析他的潜在性格特点，可以通过人们的外在表现推断自己和他人是否有需要及时更正的癖好、习性。

每天学点实用心理学，我们就可以懂得如何控制自己的情绪。生活中，我们不可能事事都一帆风顺，当遇到不如意的事或者遭受到痛苦的挫折后，坏情绪难免会影响我们，这时，及时宣泄坏情绪，走出坏情绪的阴影可以避免很多心理及生理疾病的发生。

每天学点实用心理学，我们可以洞悉人性，洞察人心，在社会交往活

动中成为一个受欢迎的人。很多人的一生之所以碌碌无为，就是因为他们不懂得如何去圆通处事，圆润为人。如果能够巧妙运用各种心理学效应及规律，每个人都能广受欢迎，在别人心中留下好印象，能够避免四面树敌。

每天学点实用心理学，我们可以叱咤职场，在充满竞争的职场上进退自如。从初涉职场那一天，我们人生的角色就发生了改变，职场风云变幻，个中酸甜苦辣，你有几成胜算？职场中，哪些是对手，哪些是朋友？如何与上司、下属、同事、客户“过招”？要做好这些，没有一定的心理学知识储备就等同于空谈。

每天学点实用心理学，我们还可以成为一位生活达人。消费过程中，如何避开商家的消费陷阱？如何用最少的钱买到最合适的物品？投资理财时，如何让自己的资产在经济快速发展的今天更好地保值或增值？这些心理学的知识都能给你莫大的帮助。

每天学点实用心理学，还有助于我们去经营自己的爱情和婚姻，婚姻不仅是要两个人感情深厚，柴米油盐、婆媳和谐等都是婚姻中必须时时放在心头的大事。

既然心理学如此重要，如此广博，有些人难免会发出这样的疑问：我们岂能一朝一夕就将它掌握？其实，学好心理学并不是什么难事，特别是与我们息息相关的实用心理学，更是易于掌握和理解。

拿起这本《每天学点实用心理学》，你会发现无论是职场上、人际交往方面及成功道路上遇到的问题，还是生活中的各类琐碎的小事，及自身的情感问题，都能从中找到解答方法。所以，无论是在悠然的午后，还是在宁静的夜晚，拿起这本书，每天读那么一点点，你就可以轻松地掌握心理学中最实用、最精髓的部分。当你读完这本书后，你会发现，心理学并没有你想象的那么高深；你还会发现，这本书能让你疲惫的内心获得慰藉，能够让你懂得去尽情地享受生活。那么，就从阅读这本书开始吧！

# 目 录

## PART1

### 遇见心理学，看清真实的自己

- 2 无处不在的心理学
- 2 世界上真的有“鬼”吗
- 4 让你“睁眼说瞎话”的心理玄机
- 5 “度日如年”与“光阴似箭”
- 7 一斤棉花与一斤铁哪个更重
- 8 梦境中“不能说的秘密”
- 10 你的不自觉行为受你支配
- 11 心理学与我们的生活息息相关
- 11 心理学起源于生活，渗透于生活
- 12 经常与你的内心进行沟通
- 13 运用心理学来帮助自己和他人

## PART2

### 解读心理学，心理无时不在被“出卖”

- 16 微表情：解读内心微妙世界的钥匙
- 16 眼睛是心灵的窗户
- 18 窥测眉毛上的天机
- 19 鼻子泄露的秘密

- 21 嘴巴告诉你的一切
- 23 **微行为：破解肢体语言的心理密码**
- 23 头部姿势暗示的心理状态
- 26 舌头上的信号
- 27 手部小动作的心理暗示
- 32 手臂姿势是真实情感的发送器
- 36 腿和脚是最诚实的情绪表达者
- 40 **色彩心理学：通过色彩洞察人心**
- 40 每一处色彩使用都有大讲究
- 42 每一种色彩代表不同性格
- 44 色彩心理学无处不在
- 45 **情绪心理学：心理状态的外在表现**
- 46 情绪定律：情绪能够影响一切
- 47 嫉妒：笼罩在幸福外的恶魔
- 49 自卑：使人不自信的心灵黑洞
- 50 抑郁：让生命意识脆弱的情绪
- 52 愤怒：情绪长期积压的痼疾
- 53 怯懦：阻碍你向前的屏障
- 55 恐惧：自我焦虑的放大
- 56 给自己的坏情绪找个宣泄的出口
- 57 **习性：心理问题引发的一些怪癖**
- 58 洁癖：过于苛刻的卫生习惯
- 59 暴食症：贪食只因缺少爱
- 61 厌食症：正在消失的身体
- 63 异食癖：独特的味觉喜好
- 64 恋物癖：需要治疗的性变态
- 65 易性癖：生理性别与心理性别的微妙关系
- 66 购物狂：越“买”越寂寞
- 69 **《心理测试课堂》 你有抑郁症倾向吗**

## PART3

# 成功心理学：成功是可以“想”出来的

- 72 让成功的信念破土而出
- 72 贝尔效应：时刻强化自己的成功意识
- 73 舍恩定理：胸怀必胜的信念
- 76 詹森效应：摒弃杂念，别让自己发挥失常
- 77 向着成功的目标前进
- 77 手表效应：朝着一个目标前行才会更专注
- 79 自我选择效应：三年前的选择决定你的今天
- 80 克服半途效应：大目标，小步子
- 82 执著心理：不要停止，从开始一直走到最后
- 84 走出思维局限，把握成功机遇
- 84 墨菲定律：成功都伴随着错误的发生
- 85 约拿情结：畏首畏尾将一事无成
- 87 避免塞里格曼效应：冷静面对失败的定局
- 89 瓦拉赫效应：要懂得经营自己的长处
- 90 避免竞争优势效应：合作才能共赢
- 92 **《心理测试课堂》你成功的概率有多高**

## PART4

# 社交心理学：相逢即是缘，四海皆兄弟

- 96 轻松吸引他人的秘诀
- 96 首因效应：第一印象是重头戏
- 98 真诚原则：没有真诚，就会丧失一切
- 100 南风法则：“热情”让你轻松走进他人心中



- 101 亲和效应：学会成为他人的“自己人”
- 103 暴露缺点效应：有一些小缺点比完美更好
- 104 **有效互动，缩短彼此间距离**
- 105 自我暴露原则：适度袒露心声，增进彼此感情
- 106 同情效应：亮“辛酸史”，用悲情牌套近乎
- 108 倾听定律：“听”比“说”更重要
- 109 跷跷板定律：投桃报李，礼尚往来
- 111 频率原则：见面长不如常见面
- 113 刺猬法则：掌握好彼此间的最佳距离
- 115 **化解问题和冲突的黄金法则**
- 115 登门槛效应：步步为营，登入对方心境
- 116 无声定律：在适当的时候保持沉默
- 119 留面子效应：处处要给别人留面子
- 121 换位思考：用换位思维“化敌为友”
- 124 标签效应：给自己贴上宽容的标签
- 125 **《心理测试课堂》你的人缘如何**

## PART5

### 职场心理学：左右逢源，叱咤职场

- 128 求职第一步，把握好面试的关键时刻
- 128 杜根定律：用自信的明灯展现你的精彩
- 130 避免羊群效应：不盲从，不打无准备之仗
- 132 近因效应：应变能力不容忽视
- 134 **脚踏实地，做一个受欢迎的职场人士**
- 135 路径依赖法则：职场的第一步决定成败
- 137 蘑菇定律：成蝶需先破茧

- 139 榜样效应：三人行，必有我师
- 140 冷热水效应：学会调控他人的心理期待
- 142 突破心理关，掌控好你的工作节奏
- 142 杜利奥定理：时刻保持工作热情
- 145 齐加尼克效应：提高效率，适时放松
- 146 酝酿效应：遇到难题，歇一歇
- 148 发挥优势，推动职业生涯发展
- 148 青蛙效应：安逸是晋升的最大“敌人”
- 150 避免升职负效应：戒骄戒躁，升职先升“值”
- 153 **》心理测试课堂《** 你是哪种类型的上班族
- 154 **》心理测试课堂《** 是什么阻碍了你在职场上获得成功

## PART6

# 管理心理学：一呼百应的管理秘诀

- 156 以人为本，赢得员工的心
- 156 雷尼尔效应：增强自身的感召力
- 158 马斯洛需求层次理论：满足员工的情感需求
- 160 避免刻板效应：沟通让管理更顺畅
- 162 保龄球效应：赞美比批评更有效
- 164 管理有术，让每位员工发挥最大潜能
- 164 罗森塔尔效应：用积极暗示激发员工自信
- 165 需求激励理论：掌握员工需求，用心去激励
- 167 鲶鱼效应：加强员工竞争意识，提升企业活力
- 169 马蝇效应：对症下药，投其所好
- 172 气质学理论：让合适的人做合适的事

- 174 运筹帷幄，打造一个卓越的团队
- 174 热炉效应：严格按照公司制度办事
- 176 苛希纳定律：化繁为简，加强核心竞争力
- 178 责任分散效应：职责分明，责任到人才有效
- 180 **心理测试课堂** 你的决策力如何

## PART7

### 销售心理学：绝对成交的销售谋略

- 184 把握正确的销售理念，打好销售心理战
- 184 250定律：让客户帮助你寻找客户
- 186 哈默定律：满足客户的需求，让客户买单
- 187 斯通定律：做好被拒绝100次的准备
- 189 跨栏定律：不停地打破自己的销售纪录
- 192 了解客户心态，拉近与客户间的距离
- 192 移情效应：用情商迈出销售第一步
- 194 兴趣效应：一句话抓住对方的兴趣点
- 196 赞美效应：客户喜欢你毫不吝惜的赞美
- 199 80/20法则：维系自己“珍贵”的客户群
- 201 抓住客户心理，运用技巧展开销售
- 201 伯内特定律：抓住客户的注意力
- 204 互惠原理：“亏欠感”让客户向你靠拢
- 206 二选一法则：别让主动权跑到了客户一边
- 208 逆反心理：越不卖，客户就越要买
- 210 名人效应：沾名人光，商品会卖得更好
- 212 **心理测试课堂** 你的推销能力能打几分

## PART8

# 消费心理学：理性消费，不当冤大头

- 216 识破商家的消费陷阱
- 216 贝勃效应：了解商家的定价艺术
- 217 从众效应：识破商场的“抢购风”
- 219 打折依赖心理：走出“打折”和“特价”的迷魂阵
- 221 边际效应：要经得住“赠品”的诱惑
- 222 不当冤大头，对付商家有秘诀
- 222 远离凡勃伦效应：只买对的不买贵的
- 224 博弈心理：讨价还价也是一场心理战
- 226 摆脱永无止境的消费欲望
- 226 占便宜心理：网购替你省钱了吗
- 228 守住心理账户：小心信用卡消费中的透支行为
- 230 攀比心理：攀比消费不可取
- 232 理性消费，形成良好消费习惯
- 232 鸟笼效应：走出不自觉消费的误区
- 233 总结原则：记录下每天的开支状况
- 235 最大化原则：让有限的钱发挥最大的效用
- 238 **心理测试课堂** 你的“月光”指数有多高

## PART9

# 投资心理学：让资产增值的心理战术

- 242 投资理财可以让钱生钱
- 242 马太效应：贫者更贫，富者更富
- 243 互悦机制：你愿理财，财愿理你

- 244 小心通货膨胀：金钱，不发光则发霉
- 246 **摆正心态，切记投资需谨慎**
- 246 避免跟风心理：想发财就不要当“跟屁虫”
- 248 自我担当心理：做好心理准备再去投资
- 249 多米诺效应：别因一次失误全盘皆输
- 251 鳄鱼法则：放弃有时是明智的选择
- 252 **多样化投资的心理技巧**
- 252 洼地效应：低处投资，高处收益
- 254 杠杆原理：小资金撬动大收益
- 255 分篮原则：多种理财方式并行更为稳妥
- 258 **》心理测试课堂《 你的财运如何**

## PART10

### 婚恋心理学：怀着甜蜜步入婚姻殿堂

- 260 用心去寻找适合你的另一半
- 260 麦穗理论：最好的不一定是适合的
- 262 互补定律：互补，让彼此更有吸引力
- 263 恋人理论：恋爱要越“谈”才越爱
- 264 理智原则：可以失恋，不可以失志
- 266 **婚姻是一本难念的“幸福经”**
- 267 克服婚前恐惧症：不要被婚姻的围墙吓懵
- 268 沙子理论：别忘记给婚姻开一扇门
- 269 婚姻保养：不要试图改变你的爱人
- 271 古烈治效应：挽回出轨的婚姻
- 274 爱屋及乌：爱他，更要爱他的家人
- 275 **》心理测试课堂《 你的爱情致命伤是什么**



PART

1 遇见



# 心理学

看清真实的自己



## 无处不在的心理学

生活中我们会遇到很多奇怪甚至可以说是诡异的现象，还有很多我们不曾遇到，或者说根本预想不到的事情。其实这些现象、这些事情的背后都是我们的心理在“作怪”，都是受到了我们心理的支配，都与心理学有着千丝万缕的联系，只不过我们并不曾注意过。一旦我们了解了有关心理学方面的知识，我们就会发现，心理学其实无处不在。



### 世界上真的有“鬼”吗

人们会把日常生活中遇到的种种不可思议的灵异事物，统统归结于“鬼”。关于闹鬼、撞鬼的事总是不绝于耳，即使在科学如此发达的今天，这样的新闻还是经常能听到。其实这个世界上并不存在鬼，只是人们遇到自己无法解释的事物时，大都会感到恐怖、怪异，所谓“疑心生暗鬼”，心中有“鬼”自然会碰见“鬼”。

英国《泰晤士报》曾报道说，根据英国科学家对超自然现象开展的大规模科学调查，世界上并没有鬼和超自然现象，但它们也并不都是人们凭空幻想出来的，而是环境造成的。

现实生活中，并不是每个人都碰见过鬼，但是每个人的心中都会有一个鬼的形象，而且它们大部分出现在人的梦中。那么，我们梦中的鬼代表着什么呢？从心理学的角度分析，每个人梦中鬼的形态都是这个人情绪的表现形式。但是因为鬼的怪异性、可怕性，所以人们总是会以鬼为话题来展开讨论，甚至会用一些鬼怪的现象吓唬自己。

一位心理医生某天接到一位患者的预约，这位医生提前做好准备工作后，便开始上网浏览信息，其中一条信息引起了这位医生的注意。

这则信息其实类似于一种测试。网页上有一幅图片，图片的正中央有一个黑点，下面的说明中写道：盯着图中的黑点，聚精会神看三分钟，然后再转移视线去看白色的墙壁，这时不可思议的事情就会发生。

这位医生出于好奇，就盯着图中的黑点仔细看了三分多钟，然后将视线挪到白色的墙壁上，这时候，医生清晰地看到墙上出现一个黑色的人影。

正当这位医生津津有味地看这一奇异的幻觉时，那位预约的患者来了。

“医生，我最近感觉很不好，我见到鬼了。”这位病人看上去很年轻，像是刚毕业的学生，但是他脸色苍白，下巴上的胡子好像好久没有刮了，神情十分憔悴。

“真的，医生，我真的见到鬼了……”这位病人开始语无伦次地倾诉，其中“见到鬼了”四个字重复了很多次。医生没有打断他，而是认为病人此刻正处于紧张、激动的情绪中，他最需要做的是冷静观察，仔细倾听。

从病人毫无条理的倾诉中，医生了解了病人的大致情况。原来，这位年轻人是一家公司的业务经理，因为一段时间内业务繁忙，每天都加班到深夜，有时还会因为一些紧急情况忙一个通宵，因此精神状态很不好。

一天，他在忙了一个通宵之后，突然想拉开窗帘透透气，可当他站起来时却看到墙角里有一个鬼影，这把他吓坏了。此后的几天，他经常会在加班时看到那个“鬼影”，这把他折磨得憔悴不堪，迫不得已他才预约了心理医生，希望能够得到帮助。

在听完患者断断续续的诉说后，这位医生哑然失笑。他让患者到他电脑跟前重复玩了一次他刚才玩过的那个游戏。游戏结束后，患者一脸的惊愕。医生告诉他，这个世界上根本就没有鬼，他只是因为过度劳累被自己的眼睛欺骗了。

其实，那位年轻人见到的鬼影是一种被心理学家称为视觉后效错觉的日常现象。一个人如果长时间持续接受某种单一颜色对视觉的刺激，然后再转移到与其相反的视觉刺激时，就会产生这种现象。所谓的相反的视觉刺激指的是在颜色色调、明暗、深浅等方面存在巨大反差的情况，除了视觉的刺激外，很多感觉都会“欺骗”我们。

人类的感觉非常奇妙，它既看不见，也摸不到，它是神经系统对外界刺激的反应，从生理学角度出发，人的听觉、嗅觉、味觉、触觉等感觉的产生都是人脑对直接作用于感觉器官的刺激物的个别属性的反应，因此感觉也是最简单的心理活动。感觉有些时候会迷惑你的思维，影响你的判断力，所以，如果你的感觉出现了错觉，那很可能只是由“你”的错觉引发的幻想而已。



## 让你“睁眼说瞎话”的心理玄机

有人会认为“诚实”是对自己非常客观的评价，但是请你不要坚信自己是个诚实的人，有的时候因为一些你没有察觉的心理因素作祟，你会被自己欺骗，甚至“睁眼说瞎话”。

在美国某著名大学的一堂心理课上，一位教授向他的学生介绍了一位贵宾——世界知名的化学家文森博士。简单介绍后，文森博士开始为大家介绍他的研究成果，他拿出一个装着液体的玻璃瓶，对课堂上的学生们说：“我正在研究的新物质，它的挥发性极强，但它完全无害，气味很小。这一瓶就是我的研究成果，当我拔出瓶塞，如果你们闻到了气味，请立刻举手示意。”

文森博士说完后，拿出一个秒表，然后拨开瓶塞开始计时。不一会儿，前排的学生举起手来，然后从第一排到最后一排所有的学生都依次举起了手。

这时，教授微笑着告诉他的学生们：文森博士只是本校的一位老师化装的，而刚才那瓶挥发性极强的物质其实不过是蒸馏水。

很明显，这些学生都是在“睁眼说瞎话”，蒸馏水一定是无色无味的，怎么会散发出味道呢？可是为什么所有的学生都能够认可这一谎言呢？

实际上，这些学生一开始肯定都没有闻到任何气味，但是他们的心理都在文森博士话语的引导下逐渐发生了改变。他们的心理让他们的嗅觉感知出现了问题，他们在不自觉的状态下被自己的心理欺骗了。当然，这样事情会发生在很多当事人不知情的状况下。

一天，某医院的医生在给病人送药的时候，故意跟病人说道：“今天我给大家发的药，是目前美国最好的药，就是那颗半边红，半边白的。你们把这颗药吃下去后会感觉睡眠有好转，头也不那么痛了，血压也会下降。”第二天，当这位医生再次来到病房后，病房的病人都说道：“大夫，我吃了昨天那颗药，感觉真的很好，头确实没有那么疼了，昨天的睡眠也很好了，刚才量血压都正常了。”

其实，只有医生知道，那颗药只是缓解病人紧张心理的药丸，药丸的主要成分是淀粉，也正是这种暗示作用让病人保持了稳定的情绪。这位医生跟前面提到的那位教授一样，都是在定向地引导病人的心理趋向，让病人不自