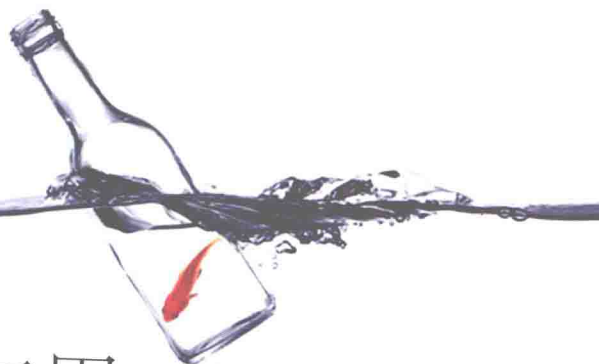


杨建峰 主编



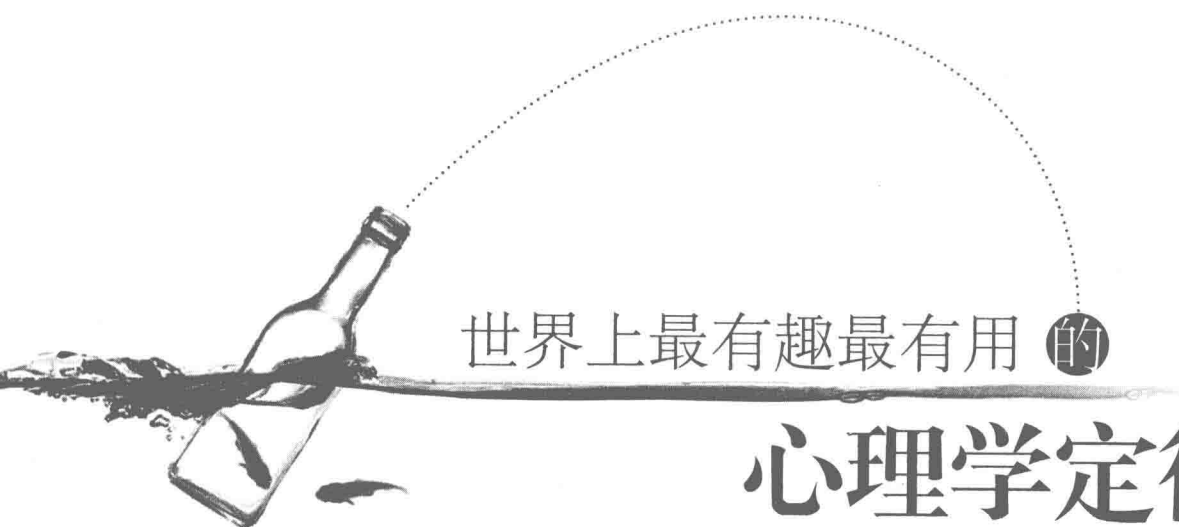
世界上最有趣最有用的 心理学定律

内容全面 案例典型 讲解透彻 方法实用

洞悉心理隐藏的玄机，实现自己的人生蓝图！

：必须掌握的心理定律，改变人生的奇妙之选！

汕頭大學出版社



世界上最有趣最有用 **的**

心理学定律

杨建峰 主编

图书在版编目(CIP)数据

世界上最有趣最有用的心理学定律 / 杨建峰主编.
—汕头: 汕头大学出版社, 2015. 8
ISBN 978-7-5658-1878-3

I. ①世… II. ①杨… III. ①心理学-通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 173931 号

世界上最有趣最有用的心理学定律

SHIJIESHANGZUIYOUQUZUIYOUYONGDEXINLIXUEDINGLV

总 策 划: 杨建峰

主 编: 杨建峰

责任编辑: 汪艳蕾

责任技编: 黄东生

装帧设计: 松雪图文 王 进

印刷监制: 高 峰 苏画眉

出版发行: 汕头大学出版社

广东省汕头市大学路 243 号汕头大学校园内 邮政编码: 515063

电 话: 0754-82904613

印 刷: 三河市艺海万诚印务有限公司

开 本: 889mm×1194mm 1/16

印 张: 27.5

字 数: 740 千字

版 次: 2015 年 8 月第 1 版

印 次: 2015 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 59.00 元

ISBN 978-7-5658-1878-3

发行/广州发行中心 通讯邮购地址/广州市越秀区水荫路 56 号 3 栋 9A 室 邮政编码/510075
电话/020-37613848 传真/020-37637050

版权所有,翻版必究

如发现印装质量问题,请与承印厂联系退换

敬启

本书在编写过程中,参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难,我们未能和部分作品的作者(或译者)取得联系,对此谨致深深的歉意。敬请原作者(或译者)见到本书后,及时与我们联系相关事宜。联系电话:010-84853028,联系人:松雪。

前言

为什么别人比我更成功？为什么别人的人际关系相处得那么好？为什么我总是暴躁不安？为什么我的小孩儿总是不听话？为什么我的工作总是不顺利？……

数不清的为什么，我们总是希望比别人更优秀、更幸福，却总是失望。于是，我们就将人生路上的一切不如意归咎于命运的不公平，埋怨自己的命不好。可是，却从未思考这一切的根源，自己应该如何改变现状。

俗话说，命运是掌握在自己手上的。是的，一个人的命运究竟如何，固然有一部分是因为机遇、运气，但更多的是靠个人的努力程度、勤奋程度、心理承受能力、处事能力。一个从不努力追求自我的人，怎么能够成功呢？

你可能会问：这和心理学有什么关系？成功不就是由偶然和运气造成的吗？其实不然，成功是由真理和定律决定的。人类在历史上所取得的一切进步，在很大程度上正是由于正确并熟练运用了那些普遍存在的真理和定律而取得的。这些具有普遍意义的定律，使我们的生活成功而有意义。在这些定律里面，心理学作为影响人类方方面面的学科，不能不引起我们的重视。

本书将世界上最有趣最有用的心理学定律介绍于你。全书共分七篇，借助众多与生活息息相关的案例系统地介绍了认知、情绪、社交、人生、教育、职场、成功七个方面的心理学定律，全面解析了心理学的各种效应、法则和定律，使心理学真正成为服务于大众的应用型科学。学习和利用书中的知识，一定有助于读者在人际交往和工作事业方面获得更大更好的成就。

《世界上最有趣最有用的心理学定律》是迄今为止故事最精彩、文字最优美、内容最全面、道理最实用、分类最系统的心理学定律之作，书中用通俗易懂的语言、娓娓动人的故事、实际有效的例证，向读者介绍了诸多心理学定律，其内容易懂易学、方便实用，借鉴性及操作性极强。书中介绍的心理学定律，可以帮助你更好地认识自己的内心世界，发掘自身的潜力，让生活更轻松，也让你在职场、商场、朋友圈中行走得更加游刃有余。通过本书，你可以快速掌握成功的方法，将命运掌握在自己手中！

每个看似诡异或者理所当然的现象背后，都蕴藏着有趣并十分有用的心理学现象，翻开本书，从充满趣味有用的心理学定律中紧紧地扼住命运的咽喉吧！

目录

第一篇 认知心理学

第一章 苏东坡效应:人们都难以正确认识“自我”	2
人们都难以认识“自我”——苏东坡效应	2
认识自己是一种智慧	3
认识你自己	6
发现内心深处的自己	8
自己是哪种气质类型	10
借助他人了解自我	11
在反省中认识自我	14
第二章 巴纳姆效应:认识并改造自己	16
认识并改造自己——巴纳姆效应	16
改变自己,重塑自我	17
寻找自己人生的富矿区	18
第三章 从众效应:人云亦云,不如独立思考	21
人云亦云,不如独立思考——从众效应	21
如何培养独立思考能力	23
莫要人云亦云	25
第四章 鸟笼效应:突破习惯思维,敢于变通	28
居然被一只“鸟笼”牵着鼻子走——鸟笼效应	28

变换思路,寻找出路	29
懂得打破思维定式	31
看不见的资本——创意	32
先改变思维,再改变生活	34
习惯性思维的利与弊	35
突破思维定势	36
别让惯性思维害了你	37
从打破惯性思维开始	39

第二篇 情绪心理学

第一章 情绪定律:你的情绪决定你的一切	42
乐观积极一些	42
情绪好,状态才会好	43
减少消极情绪,增加积极情绪	44
乐观的情绪是动力的推动器	45
做情绪的主人	46
第二章 心理摆效应:别让情绪随钟摆	49
别让情绪随钟摆	49
掌握好控制情绪活动的“阀门”	50
不为情绪所操控	52
从改变认知入手来管住情绪	53
学会控制社交中的情绪波动	56
掌握调控情绪的方法	57
第三章 杜利奥定律:保持积极乐观的心态	59
认识杜利奥定律	59
培养稳定持久的乐观心态	61
担忧都是多余的	62
积极情绪的力量	65
学会运用自我暗示	65
悲观形同自戕,用积极的心态去面对生活	67
求职时要拥有积极的心态	69
积极的心态有利于健康	70
把消极丢进垃圾桶	71
第四章 踢猫效应:控制你的愤怒	73
愤怒是一种不良情绪	73

做情绪的主人	77
不拿别人的错误来惩罚自己	78
发怒之前先想想后果	80
愤怒时容易做错事	82
不要介意别人的批评	83
第五章 皮格马利翁效应:说我行,我就行	85
说我行,我就行——皮格马利翁效应	85
经常积极地肯定自己	87
相信自己行,你就行	88
抛弃轻视自己的念头	90
相信自己,为自己加油	91
敢于肯定自我	92
坚信自己,不轻易放弃	94
第六章 酸葡萄与甜柠檬心理:将心情调到阳光频道	96
学学阿 Q 的精神胜利法——酸葡萄与甜柠檬心理	96
决定你是否快乐的是你自己	97
麻烦都是自找的	99
让心灵回归到阳光之下	102
积极寻找快乐	104
别和自己过不去	105
第七章 齐氏效应:学会放轻松	107
该吃饭时吃饭,该睡觉时睡觉	107
工作之余学会放松自己	108
让自己轻松	109
学会放松	110
学会在旅途中放松心情	113
懂得劳逸结合	114
放下烦恼,换一种轻松的活法	115

第三篇 社交心理学

第一章 首因效应:第一印象决定人际成败	118
第一印象的重要性	118
第一次见面很重要	119
抓住最初见面的几分钟	121

为自己的第一印象加分	122
第一印象也有错的时候	124
做一个受欢迎的职场新人	125
第二章 曼狄诺定律:微笑是最好的名片	128
微笑是通用的护照	128
用微笑打败困难	130
微笑是最动听的语言	131
微笑是最好的名片	133
第三章 角色置换效应:站在对方的角度看问题	135
“如果我是你”的魔力	135
将心比心	136
要理解别人,不要逼迫别人	137
将心比心,让他心甘情愿为你做事	138
站在对方的立场上说出你的建议	140
第四章 身体语言定律:你的身体会说话	142
腿脚动作中的心理密码	142
握手的不同含义	144
手臂动作表现出的想法	145
眼睛“悄悄话”	146
咬手指的真实反映	148
步履匆匆的心理印记	150
第五章 海格力斯效应:冤冤相报何时了	153
释放仇恨,用宽恕化解你的心结	153
原谅别人等于放过自己	156
你的宽容是别人的渴望	157
当忍则忍,能让则让	158
有仇不报是君子	159
第六章 刺猬法则:距离产生美	161
同事相处,若即若离最相宜	161
职场上的两种社交距离	163
学会守住自己的秘密	164
同性与异性同事间的距离把握	165

第四篇 人生心理学

第一章 破窗效应:小细节,大影响	168
成功从细节开始	168
细节决定结果	170
成就源于细节	172
经营人生应从细节做起	173
小事做出大学问	175
把握住细节就能把握住成功	177
细节也致命	178
第二章 卢维斯效应:心怕满,气怕盛	180
谦虚是成功的助推器——卢维斯效应	180
为什么要谦虚	181
做人做事谦虚最重要	183
谦虚谨慎是一种高明的处世态度	184
谦虚是一种美德	185
第三章 幸福递减律:知足方可常乐	187
知足者常乐	187
知足的女人最有福	188
解除贪婪的枷锁	189
知足才能常乐	191
知足是一种境界	192
要保持一颗平常心	193
在平淡的生活里感受幸福和快乐	195
来自心灵的快乐才是永久而幸福的	196
别让名利成为人生的负担	197
从工作中寻找乐趣	199
知足的亿万富翁	200
第四章 糖果效应:控制自己,战胜诱惑	202
人生就是与诱惑作战的过程——糖果效应	202
抵制诱惑,踏步向前	203
抵制诱惑是一个人成熟的标志	204
诱惑是糖衣炮弹	205
诱惑考验定力	206

第五章 罗伯特定理:最大的敌人就是你自己	208
最终击败你的只有你自己	208
“我”是最大的敌人	210
人生最强大的对手就是自己	211
战胜自己,你便是强者	212
第六章 杜根定律:自信才是硬道理	214
自信会使你获得更多	214
给自己编一本“心理辞典”	216
为你的行动播下自信的“种子”	218
不断激励自己	219
把自信当成一切行动的前提	220
信念的力量	221
用自信撑起一片天空	222
第七章 卡贝定律:学会放弃	224
舍小得获大利	224
适时放弃往往会让你有意外收获	225
放弃并不等于失去	227
有所不为才能有所为	227
要学会急流勇退	228
不要背着包袱赶路	230
无法做到时就应该明智地放弃	230
学会放弃才有可能获得	232
没有必要为失去的东西而悲伤	233
有舍才有得	234
放弃自己做不到的事情是一种智慧	235
学会抛弃陈旧的观念	236
懂得及时抽身可以提高自身价值	237

第五篇 教育心理学

第一章 瓦拉赫效应:找到孩子的智力出发点	240
找到发挥孩子潜能的优势方向——瓦拉赫效应	240
发现孩子的闪光点	242
及早发现孩子的天赋	243
善于发现孩子的特长	245

第二章 标签效应:给孩子贴上正面标签	247
给孩子贴上正面标签	247
学会运用暗示的方法	250
不要给孩子贴上“笨”的标签	251
别给说谎的孩子贴上坏标签	252
第三章 PAC 理论:父母要善于变换角色	255
父母要善于变换角色——PAC 理论	255
家庭教育中父母角色的转变	256
10% 是父母,90% 是朋友	259
爸爸,做孩子最好的玩伴	261
在孩子生活中扮演不同角色	262
第四章 延迟满足:孩子的任性,父母的错	264
不要有求必应——延迟满足	264
塑造孩子良好的品行	265
克制是成功的前提	267
训练孩子的自控能力	268
“延迟满足”培养孩子的好性格	269
延迟满足——建立孩子幸福感的心灵鸡汤	271
第五章 木桶定律:孩子的均衡发展很重要	273
均衡发展最重要——木桶定律	273
让孩子全面发展	274
开发孩子的左、右脑	276
要使女儿在德智体等方面全面发展	276
开发孩子的全面兴趣	278
第六章 南风效应:教育是一种强于惩戒的力量	280
宽容是一种强于惩戒的力量——南风效应	280
“鞭刑”会抽出好孩子吗	281
孩子表现不好,关怀、激励最重要	282
对孩子使用温暖的批评	284
宽容是家庭教育里的必修课	285
宽容你的孩子	286
摒除“棍棒教育”	288
打骂孩子不如劝导孩子	290
第七章 链状效应:为孩子提供良好的成长环境	293
“孟母三迁”的背后隐藏着什么智慧	293

良好的成长环境就是无声的教育	295
给孩子营造一个良好的学习环境	297
家庭环境与孩子成长	298
营造一个有利于孩子成长的家庭环境	300
第八章 期望效应:对孩子充满信心	303
期望能产生奇迹	303
将自信种在孩子的心里	305
信任孩子	307
孩子不自信源于父母的十种行为	312
第九章 奖惩效应:奖励与惩罚都应适度	316
给孩子钱不是好奖励	316
比钱更有效的奖励是什么	317
给予适当的奖励	318
如何正确对孩子进行奖惩	319
批评或表扬要适度	320
如何有技巧地“惩罚”孩子	321
如何正确表扬奖励孩子	322

第六篇 职场心理学

第一章 竞争心理:良性竞争利于自我发展	326
竞争让你永远向前	326
竞争对手是最好的闹铃	327
人生如战场,但终归不是战场	329
欣赏对手能赢得人心	330
以宽容的心对待对手	331
第二章 马斯洛效应:满足职员的不同需要	333
尊重是打开员工心门的“钥匙”	333
一定要给员工留面子	335
关键时刻为员工做主	336
关心员工疾苦	338
企业没有忠诚的员工,只有真实的需求	339
管理者要知道自己员工的需求	340
员工的 12 个需求及实现	341

第三章 蘑菇定律:不被重视,也要做好自己	344
阴暗角落,也要努力成长——蘑菇定律	344
不要因为怀才不遇而抱怨	345
做最好的自己	347
做好工作是你的天职	348
做好自己的事情	349
第四章 布里斯定理:工作要有计划	351
职场工作有计划	351
如何做好工作计划	352
工作计划的重要性	353
第五章 马蝇效应:有压力才有动力	355
解读压力	355
成功源于压力的推动	357
适度施压,动力十足	358
压力是成功的隐形推动力	360
拒绝压力,难以生存	362
压力是激发潜能的钥匙	363
第六章 史提尔定律:合作是一切团体繁荣的根本	365
集体的力量是无法撼动的	365
这是一个需要团队的时代	367
与精英合作需要创造性	368
借助团队可以使自己变得更强大	370
与别人共同分享荣耀	371
把整个团队打造成一个坚不可摧的整体	373
与志同道合者真诚合作	374
只有分享才能共赢	376
激烈的竞争需要真诚的合作	377

第七篇 成功心理学

第一章 比伦定律:失败也是一种机会	380
从容地接受失败,人生无须太完美	380
没失败过的人是不完整的	383
失败是走向成功的开始	384

失败可以磨炼一个人的意志	385
失败是成功的试金石	386
正视和接受失败,是成熟者的做法	388
不要害怕失败	389
第二章 飞轮效应:不要害怕开始的困难,坚持就是胜利	391
不要害怕开始的困难,坚持就是胜利——飞轮效应	391
成功需要具备韧性与恒心	392
成功源自坚持	394
成功在于坚持不懈	395
坚持是一种矢志不渝的心态	396
坚持就意味着胜利	397
从不轻率地放弃自己的目标	399
在挫折中永不放弃	400
坚持不懈才能成功	402
靠坚持的毅力创造奇迹	404
勇敢地坚持下去直到好运降临	406
第三章 墨菲定律:错误是成功的垫脚石	408
不要被失败所左右	408
永远不要害怕错误	409
不为错误找借口	410
人非圣贤,孰能无过	412
错误是前进的垫脚石	412
第四章 洛克定律:为自己制定目标	414
认真选择你人生中的目标	414
有了目标,人生才有动力和方向	416
目标专一,全力以赴	417
目标是指向成功的灯	419
从最近的目标开始,一步步走向成功	421
目标是成功的起点	422
设置切合实际的目标	424



第一篇 认知心理学

1. 1 绪论

1. 1. 1 心理学的定义

1. 1. 2 心理学的分支

1. 1. 3 心理学的研究方法

1. 1. 4 心理学的历史

1. 1. 5 心理学的未来

1. 2 感觉

1. 2. 1 感觉的定义

1. 2. 2 感觉的生理基础

1. 2. 3 感觉的心理过程

1. 2. 4 感觉的适应与疲劳

1. 2. 5 感觉的个体差异

1. 3 知觉

1. 3. 1 知觉的定义

1. 3. 2 知觉的生理基础

1. 3. 3 知觉的心理过程

1. 3. 4 知觉的错觉

1. 3. 5 知觉的个体差异

1. 4 注意

1. 4. 1 注意的定义

1. 4. 2 注意的生理基础

1. 4. 3 注意的心理过程

1. 4. 4 注意的分配与转移

1. 4. 5 注意的个体差异

1. 5 记忆

1. 5. 1 记忆的定义

1. 5. 2 记忆的生理基础

1. 5. 3 记忆的心理过程

1. 5. 4 记忆的遗忘

1. 5. 5 记忆的个体差异

1. 6 思维

1. 6. 1 思维的定义

1. 6. 2 思维的生理基础

1. 6. 3 思维的心理过程

1. 6. 4 思维的个体差异

1. 7 语言

1. 7. 1 语言的定义

1. 7. 2 语言的生理基础

1. 7. 3 语言的心理过程

1. 7. 4 语言的个体差异

1. 8 情绪

1. 8. 1 情绪的定义

1. 8. 2 情绪的生理基础

1. 8. 3 情绪的心理过程

1. 8. 4 情绪的个体差异

1. 9 动机

1. 9. 1 动机的定义

1. 9. 2 动机的生理基础

1. 9. 3 动机的心理过程

1. 9. 4 动机的个体差异

1. 10 人格

1. 10. 1 人格的定义

1. 10. 2 人格的生理基础

1. 10. 3 人格的心理过程

1. 10. 4 人格的个体差异

1. 11 智力

1. 11. 1 智力的定义

1. 11. 2 智力的生理基础

1. 11. 3 智力的心理过程

1. 11. 4 智力的个体差异

1. 12 发展心理学

1. 12. 1 发展心理学的定义

1. 12. 2 发展心理学的生理基础

1. 12. 3 发展心理学的心理过程

1. 12. 4 发展心理学的个体差异

1. 12. 5 发展心理学的未来

第一章

苏东坡效应：人们都难以正确认识“自我”

• 苏东坡效应 •

宋代诗人苏东坡有诗曰：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”也就是说，人们对“自我”这个犹如自己手中的东西，往往难以正确认识；从某种意义上讲，认识“自我”比认识客观现实往往要更为困难。社会心理学家将人们这种难以正确认识“自我”的心理现象称之为“苏东坡效应”。

人们都难以认识“自我”——苏东坡效应

“苏东坡效应”源于苏东坡的一句诗句：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”明明就站在山中，却偏偏不认识这座山头。社会心理学家将人们明明就拥有“自我”，却偏偏难以正确认识“自我”的心理现象称之为“苏东坡效应”。

古代，有一位解差押解着一位和尚前去京城。和尚是个聪明的人，一直都在想着逃跑的事。晚上的时候机会来了，在他们下榻的店里，他将那位解差灌了个酩酊大醉，又借了店家的一把小刀，将解差的头发全剃光了。之后，他就一溜烟地逃跑了。这位解差半夜的时候醒了，一摸身边没了人，大吃一惊，要知道回去交不了差可是掉脑袋的事。他赶紧在黑夜里又仔细地找了一遍，继而摸到了自己的光头，紧张感一下子被惊喜替代了。解差长舒一口气说：“幸好和尚还在。”随之又非常迷惑地问了句，“那我在那里？”

和尚只不过是把解差的头发剃光了，解差就误以为自己即是和尚，闹出不知“我在哪里”的笑话。虽然这仅是则笑话，但是生活中有不少人就像这位解差一样，对于“自我”这个就在自己手中的东西，往往难以正确认识。正因如此，人们才会发出“人贵有自知之明”的感慨。

生活中的大多数人很少能真正地去思考“我是谁”的问题。的确，对于这么一个看似无聊又无用的疑问，每个人都那么忙，有这工夫还不如去唱会儿歌、玩圈儿麻将、逛个街、听会儿音乐呢。这类的思考就留给那些“哲人”吧。可是真的如此吗？先看下面这个真实的案例吧。

20世纪初，美国有位著名的拉塞尔·康维尔牧师，他以“宝石的土地”为题在美国举行了盛大的巡回演讲。据传他的演讲多达6000多场，将整个美国的人民都带进了激情的漩涡。演讲的内容是从一个故事引起的：从前，印度有位富裕的农民，他为了寻找埋藏有宝石的土

地,变卖了自己的家产,开始四处寻找这传说中的宝藏。几年以后,他终于因为穷困和疾病而死去。后来,有人从他卖出的自家的土地上发现了珍贵的宝石。

康维尔用这样一个真实的故事,并辅以大量的实例,就是想告诉每个听众,人们苦苦寻找的,往往是自己手中的东西,但是人们并不自知。

“我”就是这么一个陌生的朋友,虽然近似咫尺,看似熟悉,却常常令人疑惑。“我”是特殊的,是独一无二的。从心理学上而言,个体的自我有两个解释:广义而言,它是指一切个体能够叫作“我的”的总和。比如,我的身体、我的心情、我的父母、我的朋友、我的工作等等,通过“我的”的后缀,我们来确定对自己的存在的满足感;狭义的自我,就是指自己对心理活动的感知和控制脑的机能活动,是我们心理的特殊形式。

现实生活中,人们为了同这个现实的世界保持一致性及和谐性,都在扮演着不同的角色。比如,在父母面前我们扮演孩子,在孩子面前我们又扮演父母,在领导面前我们扮演下属,在下属面前我们又是领导,在好朋友面前我们扮演着知己,而在陌生人之前我们又仅仅是一个路人甲。角色本身决定着扮演者的共同轮廓,但是由于“自我”的不同,同样一个角色也可能出现迥然不同的现象。显然,角色扮演者对认识自己非常重要,这也是人们通常使用的方法。

另外,苏东坡的诗句中还给我们提供了另外的方法——横看成岭侧成峰,远近高低各不同。克服“苏东坡效应”的办法,可以深入“此山中”探其幽微,也可跳出“此山中”一览全景。也就是说,认识自己要将微观和宏观这两个“视角”结合起来,方可全面。

国外的社会心理学家所取得的研究成果,也可以在我们认识“自我”时得到一些启发。

日本的一位专家建议把个体的头脑比作思想的广播电台,其内有一个P频道、一个N频道。这两个频道是如何工作的呢?他举了这样一个例子,比如你今天在公司里,领导对你的工作基本肯定,但是同时也对改进工作提出了几项忠告。晚上,你回到家中思考这件事情时,如果把频道对准N,“播音员”就会告诉你:“你要当心了,领导明摆着是想整你呢。”可把频道对准P的时候,“播音员”则会这样说:“领导对你还是很重视的,如果照着他的建议做,工作一定会更出色的。”面对如此截然不同的频道,听哪个频道的话所产生的心理效果也是大相径庭的。头脑中的这两个“频道”其实就是“主我”和“宾我”,人们在角色扮演中互相交流的时候,也要注意自我的内向交流。不过,请务必记住,不要长时间地对准一个频道,否则一旦被它吸引,改换频道就会愈发困难。



读·品·悟

“苏东坡效应”源于苏东坡的一句诗句:“不识庐山真面目,只缘身在此山中。”明明就站在山中,却偏偏不认识这座山头。社会心理学家将人们明明就拥有“自我”,却偏偏难以正确认识“自我”的心理现象称之为“苏东坡效应”。

认识自己是一种智慧

认识自己,既是一种能力和智慧,又是一种修行,一种高贵的人格境界,更是走向成功的第一步。

我们能够预测我们的命运,这种预测是建立在对自己的正确认识的基础上的。所以,发现自己身上具有的天赋才能,就是我们改变自己命运的前提。有人问古希腊犬儒学派创始人安提司泰