

全新升级版

认知自我的

心理分析指南

洞悉他人的

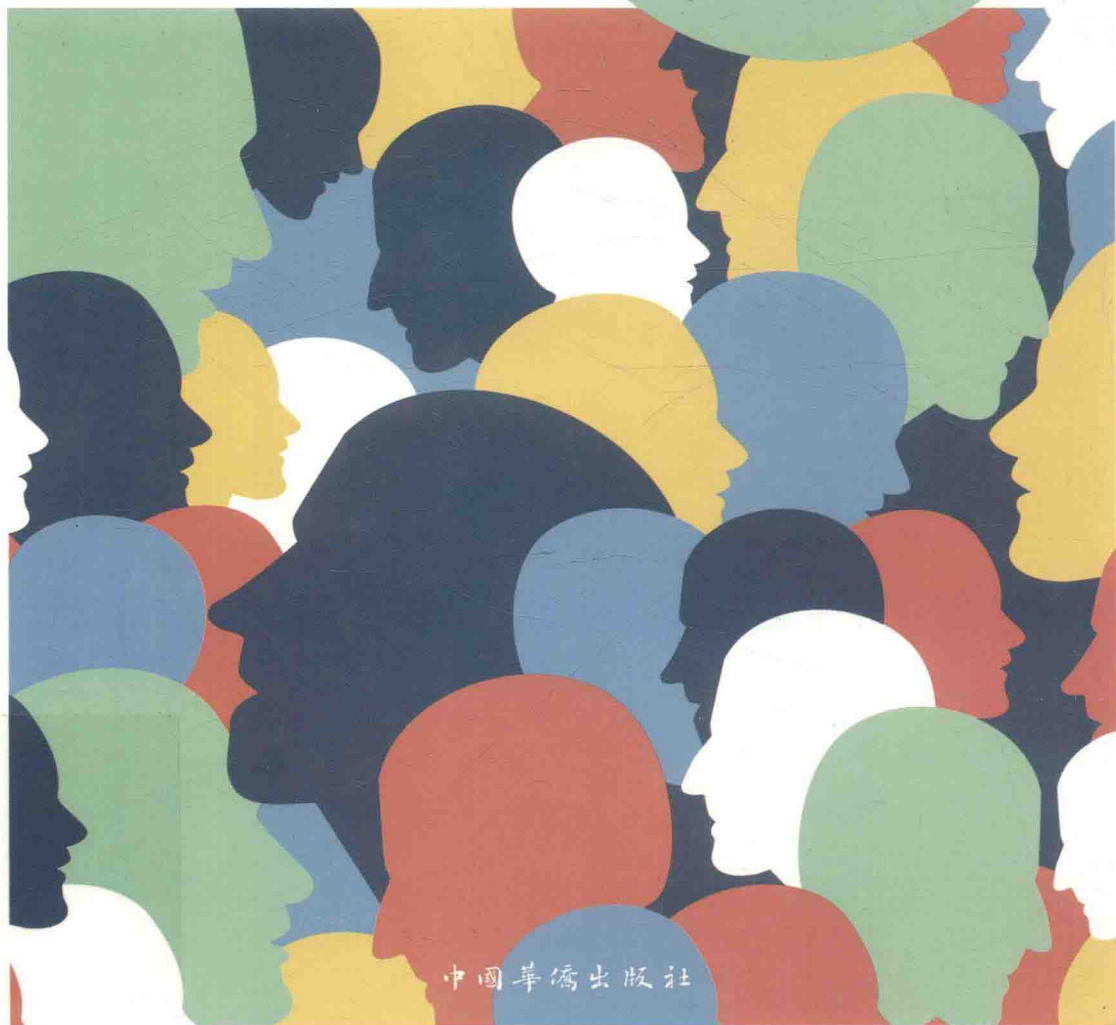
心理解码宝典

宿文渊 编著

解读自己与他人
内心深处的秘密

每天读点 心理学

每天读点心理学，可以了解自己，透视他人；可以观察人心，领导他人；可以洞悉人性，抢占先机。



中国华侨出版社

每天读点 心理学

宿文渊 / 编著



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, 2017.5

ISBN 978-7-5113-6817-1

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(2017)第 117556 号

每天读点心理学

编 著: 宿文渊

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 笑 年

封面设计: 王明贵

文字编辑: 徐 云 郝秀花

美术编辑: 杨玉萍

插图绘制: JZZ

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1020mm 1/16 印张: 20 字数: 310 千字

印 刷: 北京市松源印刷有限公司

版 次: 2017 年 9 月第 1 版 2017 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-6817-1

定 价: 38.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 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

E-mail: 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。



preface 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。

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的沟通。先知后行，才能把握先机。

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，掌握并运用人的心理达到目的，是成功的必备要素之一。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，从而引导对方。知己知彼，才能百战不殆。

本书以理论联系实际，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问题，洞悉人性，趋利避险，成功生存；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。

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，了解他人，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。



contents
目 录

第一篇 迎头撞上心理学

第一章 人是感觉的智能集合体——感觉.....	002
寒冬，“冻死了”为何会脱口而出.....	002
水墨画中为何出现“皎洁”的月亮.....	004
音乐为何成为人类通用的语言.....	006
冷热、香臭及疼痛之感何来.....	008
当感觉被剥夺时，人类会怎样.....	010
将世界尽收眼底.....	012
第二章 障眼法总能瞒天过海——知觉.....	014
拇指竟能遮住帝国大厦.....	014
魔术为什么能“欺骗”观众的眼睛.....	017
同一幅画，是人头还是花瓶.....	019
B 或 13，答案因你的理解而不同.....	020
“左看右看上看下看”都一样.....	022
第三章 从“似曾相识”到“我记得你”——记忆.....	024
我们是怎么记住事物的.....	024
为什么看得清，却记不住.....	026
打完电话就把刚才的号码忘了.....	029
不要等墙倒塌了再来造墙.....	032
记忆中的“虎头豹尾”现象.....	035
有“永恒的记忆”吗.....	037

第四章	“你为什么要这样做”——动机与行为	040
	徐悲鸿为何在买画时赞画.....	040
	五个玩牌的小孩为何心思各异.....	043
	为何饥肠辘辘时难以自我实现.....	044
	一心想考好成绩却偏偏发挥失常.....	046
	抢得火把的山匪为何没有走出山洞.....	049
第五章	“冲动是魔鬼”——情绪和情感	051
	喜怒哀乐是怎么一回事.....	051
	为什么董方卓“得罪”了克劳琛.....	053
	“情绪”是“需要”能否满足的晴雨表.....	054
	情绪的“风情万种”：心境、激情、应激.....	056
	短暂的情绪 vs 持久的情感.....	060
	表情是情绪的指南针.....	061

第二篇 心理学的“诡计”

第一章	洞悉人性，拿捏分寸	066
	对方再谦虚，也不要过分表现自我.....	066
	以诚动人，抓住他人心理.....	068
	活用“谎言”，让对方乐于同你交流.....	070
	得理时要让他三分.....	072
	你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密.....	073
	帮别人的同时，也是在帮自己.....	076
	展现自信的风采，给对方一颗定心丸.....	077
	率先化干戈为玉帛，敌对的他也会成朋友.....	079
	尽量让对方多说，自己才能获得更多信息.....	081

第二章 心法取胜，斗智斗勇	083
要赢，先在勇气上压倒对方.....	083
软中有硬，柔中带刚.....	085
辩论中先发制人，争取主动权.....	086
反其道而行，让对方的努力等于零.....	089
以己之长，攻人之短.....	091
瞄准对方关键点，以一点击溃其全部.....	092
欲摘鲜花，先从绿叶开始.....	094
第三章 以心赢心，以力借力	097
“寄生”于人，成长加速.....	097
将棘手之事“转”给有能力的人.....	098
借用他人的智慧.....	101
善待小人物.....	104
以静制动，让诤友充当自己的镜子.....	105
第四章 以退为进，韬光养晦	108
闭上生气的嘴，张开争气的眼.....	108
忍对方一时之气，为自己换来有利局势.....	110
不轻易暴露“野心”，才更容易将其实现.....	112
成全对方好胜心，保全自己.....	113
欲进两步，先退一步.....	115
第五章 创变通达，趋利避险	118
人舍你取，“垃圾”可能变“珍宝”.....	118
激烈反驳不如冷静灵活应对.....	120
长袖时善舞，多钱时善贾.....	122
正面难入手时，就从侧面出击.....	124

无条件时创造条件	126
必要时，与狼共舞	128

第三篇 主导他人的心理策略

第一章 快速透视对方内心的心理策略	132
服装，让你最直观地了解对方	132
眼睛是心灵的窗口	134
手势指引你走进对方内心	135
从坐姿洞悉对方心理动向	141
走姿，脚下流露的心灵语言	146
第二章 打开对方心扉的心理策略	152
巧说第一句话，陌生人也能一见如故	152
“我们”常挂嘴边，消除对方陌生感	155
用细微动作可以拉近与陌生人的距离	155
熟记名字，更容易抓住他的心	158
幽默，让对方更加向你靠近	159
别出心裁称赞他人，增进彼此好感	161
适当“自我暴露”能加深亲密度	162
运用认同术是达成共识的有效方法	165
第三章 获取对方信任的心理策略	167
层层释疑，让对方放下心理包袱	167
赢得信任，设身处地为对方着想	169
泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧	170
用好态度打消对方疑心，让他知道你可信	172
学会推销自己，让他知道你重要	174

恪守信用能赢得对方长久信赖.....	176
第四章 引导他人行为的心理策略.....	178
“乐道人之善”，悦纳他人的第一步.....	178
从思路开始，让别人追随你的思想.....	180
互惠，让他知道这样做对自己也有利.....	181
从对方立场考虑问题，让他自然改变.....	183
用“我错了”，让他人心悦诚服接受批评.....	184
改变他，先迎合他的自尊心.....	186
多用“所以”少用“但是”，对方易接受你的谈判.....	188
布下“最后通牒”的陷阱，让他不得不屈服.....	189
发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你.....	191
第五章 让他人欣然接受“拒绝”的心理策略.....	193
拖延、淡化，不伤其自尊地将其拒绝.....	193
先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝.....	195
通过暗示，巧妙说“不”.....	196
艺术地下逐客令，让其自动退门而归.....	198
巧踢“回旋球”，利用对方的话来拒绝他.....	200

第四篇 最有用的经典心理学定律

第一章 思维定式：看懂自己和他人.....	204
光环效应：我们心中都有一顶“光环”.....	204
不值得定律：心态决定选择.....	207
权威效应：我们为何更相信权威人士.....	209
跳蚤效应：目标成就人生.....	212

第二章 情绪：心情的颜色决定世界的颜色	215
情绪定律：情绪影响一切	215
情感宣泄定律：情感，需要一个宣泄的窗口	218
罗密欧与朱丽叶效应：“禁果”更有吸引力	220
情绪转移定律：坏情绪会传染	223
第三章 成功：鱼和熊掌不可兼得	226
手表定律：一个目标就是最好的目标	226
马蝇效应：前进需要不断地激励	229
墨菲定律：成功要会与错误共生	233
瓦拉赫效应：要懂得经营自己的长处	236
第四章 人际交往：打好“征服人心”这张牌	240
首因效应：印象也是先入为主	240
刺猬法则：“距离产生美”	243
投射效应：“以小人之心，度君子之腹”	247
刻板效应：小心记忆中的刻板妨碍交友	250
得寸进尺效应：一步一步，登入对方心境	253
第五章 职场：走出竞争困境	257
路径依赖法则：职场，第一步决定成败	257
蘑菇定律：初涉职场，成蝶需先破茧	262
青蛙法则：居安思危才能永远前进	265
自信心定律：点亮自信明灯，秀出你的精彩	268

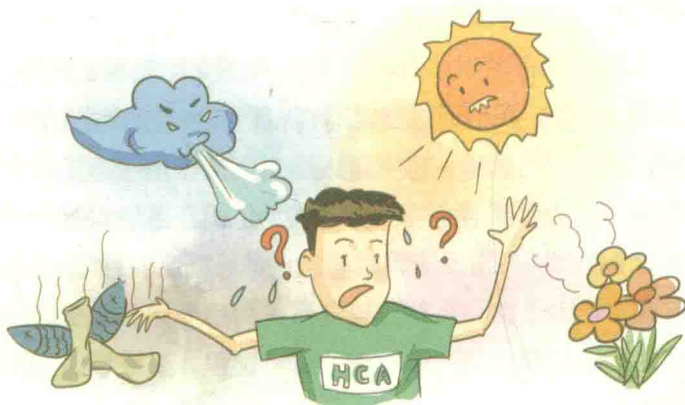
第五篇 色彩心理学

第一章 有趣的色彩现象	274
为什么女人喜欢粉色	274

一到冬天为什么衣服更多彩	276
“刺客”的夜行衣为什么是黑的	277
投降时为什么要举白旗	279
换了颜色，旅店起死回生	281
第二章 色彩与心理学的神秘之约	283
奇妙的色觉心理	283
色彩心理学是一门学科	286
人类探究色彩的历史	286
色彩心理学的实践	287
第三章 从原色彩的喜好洞察人心	290
喜欢红色的人：热情、外向	290
喜欢黄色的人：理性、积极	291
喜欢蓝色的人：严谨、感性	292
喜欢绿色的人：和平、朝气	293
喜欢青色的人：温柔、平和	294
第四章 别样的场合，别样的色彩	295
面试中的实用色彩心理学	295
营销中的实用色彩心理学	297
家庭中的实用色彩心理学	299
恋爱中的实用色彩心理学	302

第一篇

迎头撞上心理学



第一章

人是感觉的智能集合体 ——感觉

寒冬，“冻死了”为何会脱口而出

在寒冷的冬天，人们在外面时间过长，常常会慨叹：“冻死了！”由此可见，大家对“感觉”这一现象并不陌生。

事实上，人体上分布着很多神经，这些神经支配着我们的眼、耳、鼻、舌、皮肤等感觉器官，于是，我们通过感觉器官和感觉神经把外界的声、光、味、冷、热等传到大脑，即所谓的“感觉”。感觉是人脑对直接作用于感觉器官的客观刺激物的个别属性的反应。从生理学角度分析，感觉是神经系统对外界刺激的反应。它只对客观刺激的个别属性做出反应，因而，也是最简单的心理活动。

感觉的形成要依赖于感觉系统。感觉系统由感受器、感觉通路及大脑感觉皮层组成；各部分各司其职，共同完成整个感觉过程。感觉系统工作的第一步就是将外界各种能量形成的刺激（如：光、声波）转变成能量在神经系统中传导的生物电信号，完成这种转变的装置就是感觉系统的感受器。

感受器对神经形成的某种刺激特别敏感，该刺激就是感受器的适宜刺激。例如，人眼的适宜刺激是400～700纳米的光波。不同的适宜刺激引起感受器的反应，感受器把刺激转化成能量，引起神经冲动，从而形成感觉。感觉形成后，感觉的作用也就开始发挥了。

感觉是由某种刺激物作用于感觉器官而引起的，但并非任何刺激物都能引起

感觉。例如，人们无法看到落在皮肤上的灰尘，也无法感觉到它的重量。只有当刺激物的作用达到一定强度时，才可能引起感受器的反应，发放神经冲动引起感觉。感觉器官这种对适宜刺激的感受能力称为感受性。

从前，有个国王，国王有个小公主，她最受国王喜爱。国王总嫌小公主长得太慢。这天，他派人找来了一个医生，命令医生：“你给公主一种药，让她吃了马上长大。办到了，我重重赏赐；办不到，我就杀了你。”医生寻思了一阵，说：“这种药我从前有过，只是年深日久，早已用完。不过，我可以立即去找。只是用这种药，必须遵守一个条件：在我去找药期间，你必须同公主分开，相互不能见面。不然，公主就是吃了这种药，也不见效。”

国王虽不愿和女儿分开，可他巴望着公主快快长大，也就答应了。医生到远方去找药，一去就是12年。医生把带回的药给公主服了，然后领着她去见国王。大殿里，一个长得高挑又十分美丽的姑娘站在国王面前。国王拉着公主的手，从头看到脚，乐得合不拢嘴。国王连声夸奖医生有本事，还赏给他很多奇珍异宝。

故事中的那位国王，因为每天都和心爱的女儿在一起，因此对小公主的成长变化的差别感受性就很小。那位医生改变了刺激国王视觉的时间和空间模式，使国王的感受性发生了变化。12年后进行对比，虽是同一个刺激物，作用于同一感受器官，但国王的差别感受性却提高了。

科学地讲，感受性有绝对感受性与差别感受性之分。感受性的强度以感觉阈限的大小来衡量。所谓感觉阈限，指能引起感觉并持续一定时间的刺激量，可分为绝对感觉阈限和差别感觉阈限。绝对感觉阈限是指刚刚能引起感觉的最小刺激量。对绝对感觉阈限的感觉能力称为绝对感受性（即对最小刺激量的感觉能力）。差别感觉阈限是指刚刚能引起



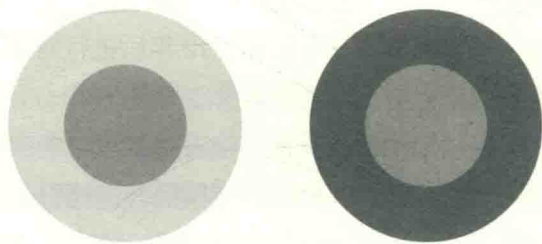
差别感觉的两个同类刺激物之间的最小差别量，也称最小可觉差。对差别感觉阈限的感觉能力称为差别感受性（即对同类刺激最小差别量的感觉能力）。

概括来讲，我们在现实世界里对冷、热等各种感受的不经意慨叹，不过都是人体感觉的反应而已。

水墨画中为何出现“皎洁”的月亮

当在晚间看书时，你不妨做一个实验，即用你的双眼注视远处的灯光，同时用书作为你眼前的屏幕，上下迅速移动你的双眼，这时你会发现，所见的远处的灯光并不因为眼前书本的隔离而有间断的感觉。你也可以在夜晚熄灯前做这样的实验，将房间的灯快速开关一次，在熄灯的短暂时间里，你的视觉仍然留存着灯亮时的形象。这种视觉刺激虽然消失了，但感觉仍然暂时留存的现象，就称为视觉后像。

当两种不同颜色或不同明度的物体并列或相继出现时，我们的视觉感觉会与物体以单一颜色或单一亮度独立出现时不同，即无色彩时的视觉对比会引起明度感觉的变化；



有彩色的视觉对比则会引起颜色感觉上的变化，使颜色感觉向背景颜色的互补色变化，这就是视觉对比。比如，在绿色背景上放一灰色方块，双眼注视这一方块时会觉得方块带上了红色调。请你注视上图这些图形，你有什么感觉？

你会明显地感觉到，图中两个圆中间的灰度区域看上去彼此有很大的不同，左边的更黑一些，右边的更淡一些。可是，它们的灰度实际上是一样的。你可以用很简单的方法来验证一下。请把一张纸卷成一个细长筒，把长筒先对着左边的图中央，确保你的眼睛只能看到中间的灰色区域，然后再对着右边的图中央，一样要确保你的眼睛只能看到中间的灰色区域，你就可以发现两幅图中央的灰度是一样的。

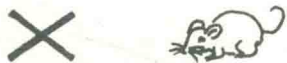
下面图是一幅中国水墨画。画上那幅皎洁的明月是多么逼真啊！实际上，画上只是用淡墨在月亮的周围绘出了夜空的阴影，良好的艺术效果是由于利用了我

们眼睛的侧抑制作用的结果。画上的月亮的亮度与稍远一些地方的夜空是一样的，但在我们的眼睛看去却感到它十分明亮，而夜空又很黑暗。其实这是一种特殊的视觉现象——马赫带现象，即在明暗变化的边界上，常常在亮区看到一条更亮的光带，在暗区则看到一条更暗的线条。



在日常生活中，只要我们留心，经常可以观察到马赫带现象：比如，当我们凝视窗棂的时候，会觉得在木条两侧各镶上了一条明亮和浓黑的线，即在窗户纸这边出现一条更明亮的线条，在木条那边出现一条更暗的线条。在观察影子的时候，在轮廓线的两侧也会看到马赫带现象。暗的地方更暗，亮的地方更亮。

请你闭上左眼，将书竖于正前方约 20 厘米处，用右眼注视图中的 × 记号，然后前后移动书页，突然之间你会发现右边的那只小老鼠消失了（记住你的右眼一定要始终盯住那个 × 记号）。



奥秘在于小老鼠掉进了“盲点”中。

盲点，指的是在视网膜上无法产生任何视觉的地方。视网膜上有一处最不敏感的区域，叫作视盘。视盘上没有任何感光细胞，光线投射在上面，不能产生视觉冲动，当然也就没有视觉经验，故生理学上称之为盲点。

盲点虽被称作“点”，实际是一个区域，每个眼睛都有这样一个没有感光细胞的小区。我们的眼睛既然有这一缺陷，那么我们看东西时岂不是会出现一个空白？其实并不是会这样，因为我们的身体会对它作出补偿。补偿之一是我们通常用双眼视物，双眼视野部分重叠，一个眼睛看不见的地方另一个眼睛却看得见。

盲点虽然真实地存在于每个人的眼中，但我们却感觉不到它的存在，对我们的生活也不会带来什么不便。