



心理学的故事

故事轻松有趣
理论简明易懂

每天读一个心理学故事，
每天学一点心理学，
每天比昨天更懂得生活。

路西 编著

中国华侨出版社

心理学就是这么有趣

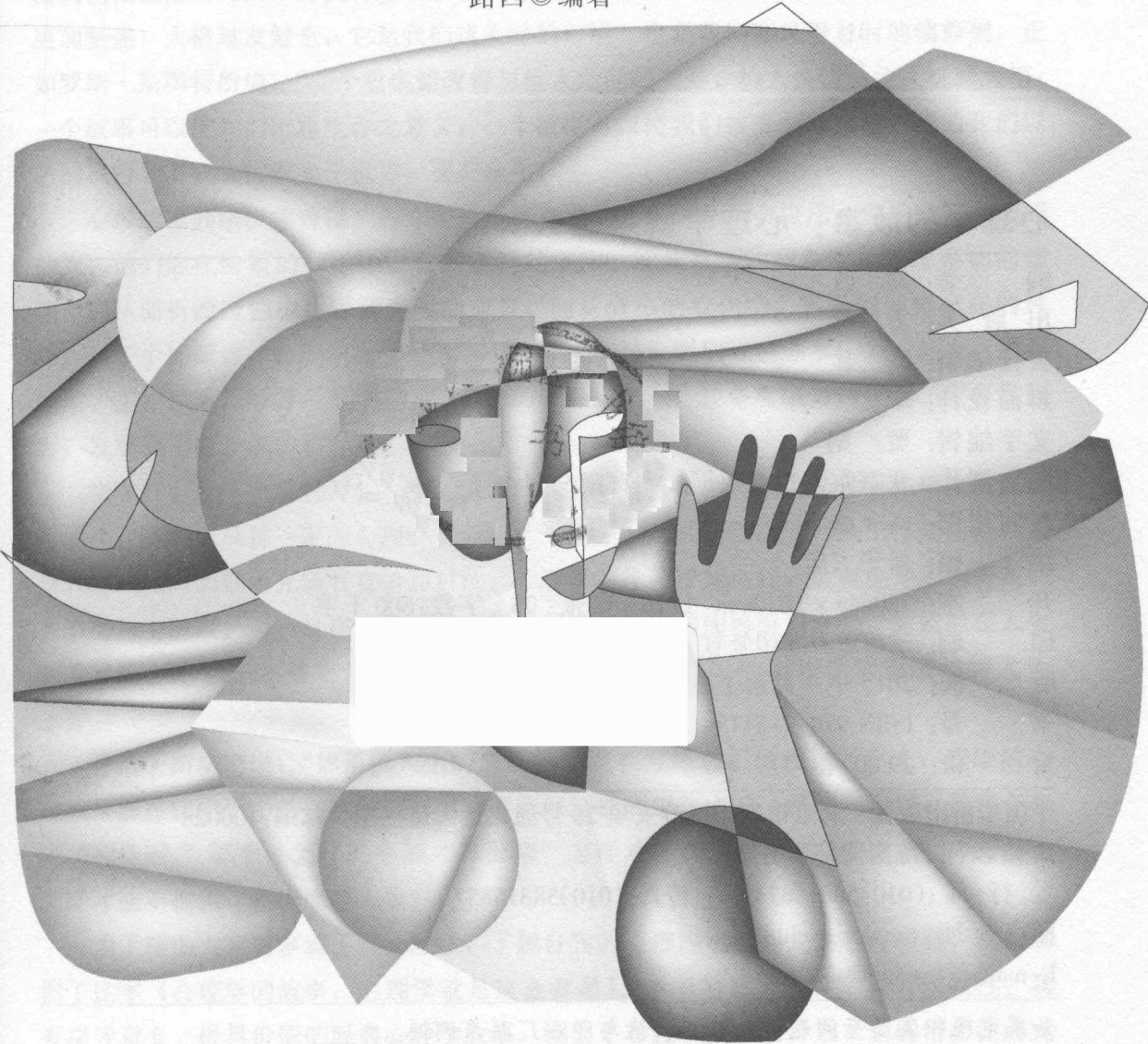
THE STORY OF PSYCHOLOGY

心理学(910) 自然科学类

心理学故事

心理学就是这么有趣

路西◎编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

心理学故事：心理学就是这么有趣/路西编著. —北京：
中国华侨出版社，2015.7

ISBN 978-7-5113-5549-2

I. ①心… II. ①路… 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154253号

心理学故事：心理学就是这么有趣

编 著：路 西

出 版 人：方 鸣

责任编辑：晴 裳

封面设计：李艾红

文字编辑：贾 娟

图文制作：北京东方视点数据技术有限公司

封面用图：www.quanjing.com

经 销：新华书店

开 本：720mm × 1020mm 1/16 印张：28 字数：600千字

印 刷：三河市万龙印装有限公司

版 次：2015年9月第1版 2015年9月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5113-5549-2

定 价：29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编：100028

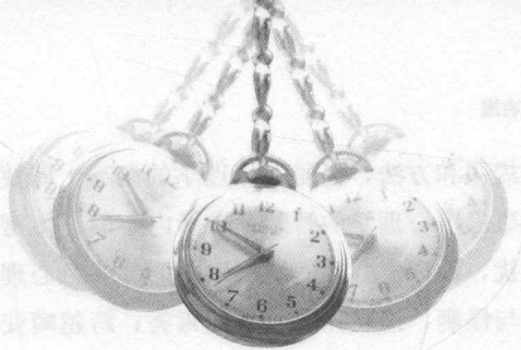
法律顾问：陈鹰律师事务所

发 行 部：(010)58815874 传 真：(010)58815857

网 址：www.oveaschin.com

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。



前言

每个人都喜欢看故事、读故事，因为它能带给我们无穷的知识 and 无尽的智慧；它能使我们在轻松的阅读中得到有益的启迪，更深刻地理解和把握人生；它能使我们的意志更加坚强，人格越发健全；它是我们迷失时的灯塔，也是我们春风得意时的镇静剂。正如罗斯·斯图特所说：“一个故事能改善与他人之间的关系，怡人性情，使人恍然大悟；一个故事可以使我们沉思生存之意义；一个故事可以使我们接受新的真理，或给我们以新的视野和方式去体察大千世界，芸芸众生。”

心理学家弗洛伊德曾说，古今中外最有智慧的人，也是最会应用心理学知识和技巧的人。他们能在纷繁的事物中，看到事物的主流；能从复杂的现象中，发现事物的规律；能从曲折的过程中，看到光明的前景；能从微小的变化中，感受到即将掀起的风暴。对于个体而言，心理学在任何时候都能派上用场，我们说话办事、为人处世、求职经商、工作生活，等等，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和智慧。生存靠能力，发展靠谋略，成功靠智慧。

当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会，在竞争中，不是光凭一腔热血就能取得成功，还需要具备一定的心理学智慧。从古至今，从战场到商场，从工作到生活，人与人之间无时无刻不充满着竞争和对抗，心理学的各种智慧也就应运而生并影响着我们的每个阶段。而一旦在生活的各个领域都能将心理学用得游刃有余，你就能在人生的大弈局中永立于不败之地。因此，掌握并能够应用一定的心理学知识就显得尤为重要。

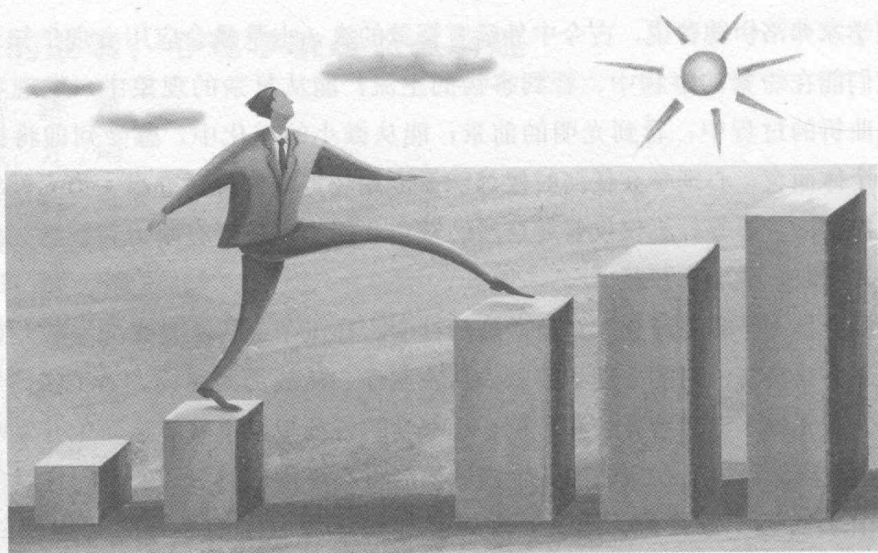
乔治·斯格密说：“如果说人生的成功是珍藏在宝塔顶层的桂冠，那么，健康的心理就是握在我们手中的一柄利剑，只有磨砺好这柄利剑，才能一路披荆斩棘，最终夺取成功的桂冠。”那么，怎样的心理才算健康？怎样才能拥有健康的心理，健全的人格？怎样才能不抱怨，积极面对人生？

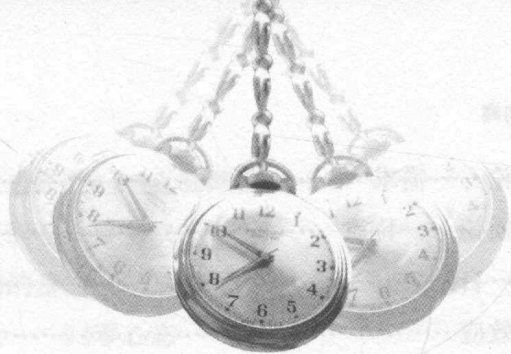
为了帮助大家更多地了解心理学，了解自我的心理困境和他人的心理谜题，我们编撰了这本《心理学的故事：心理学就是这么有趣》。本书精选了数百个具有启发性、具有指导意义、极具价值的经典心理学故事，剥去了心理学复杂的外衣，用通俗易懂的文



字剖析心理学的原理、规律和方法，揭秘了心理学的奥秘。即使不懂心理学的人，也可以通过一个个经典的故事汲取心理学的智慧，破译内心的记忆密码，解读神秘的心理效应；驱除糟糕情绪的困扰，远离亚健康的导火索；洞悉灰色心理的内涵，摆脱阴暗心理的羁绊；摒弃不良嗜好与怪癖，挣脱异常心理的毒害；跨越畸变的人格障碍，扭转走向歧途的性灵；全力地塑造阳光心态，成功地打造完美个性。

希望你可以在轻松的心境下，和我们一起，听听故事，悟悟人生，为心灵打开尘封的锁，给心灵找个歇脚的地方，从而体味超越自我的人生圆满。





目录



第一章 心理学的故事	1
小公主长大了——感觉	2
寻回遗失的手表——听觉	3
失去感觉的贵族——感觉剥夺	5
长不大的男孩——假装长不大	6
“和尚在，我去哪儿了”——自我认知	8
德国间谍现形记——注意力	10
猩猩的惊人智慧——顿悟	12
和珅为什么受宠——同理心	13
女王与妻子——角色转换	14
惊人的谈话效果——人是感性动物	16
漂亮的优势——光环效应	17
孩子们受到的不公平待遇——过度理由效应	19
飞机将推迟一小时着陆——留面子效应	20
“被精神分裂”的心理学家——刻板印象	21
震惊全美的凶杀案——责任分散效应	23
是什么杀死了那个年轻人——群体冷漠	24
给总统送书——名人效应	25
偷车贼的心理——破窗效应	26
曾参杀人——从众效应	27
青蛙和蝎子——人格稳定性	28
截然不同的双胞胎兄弟——气质	30
同处一室的不同性格者——性格	32



马斯洛需求层次理论——需求	34
奥尔波特的人格特质论——特质	36
扼住命运的咽喉——自励	37
伯乐王旦——贝尔效应	39
“石引”治病——意志品质	40
苏章判案——道德感	42
他到底是谁——多重人格	43
弗洛伊德听来的案例——移情	44
弗洛伊德与埃米夫人——自由联想法	46
绵羊和猫的心理阴影——反向抑制	48
母亲的担心——认知疗法	49
走出困境的希贝拉——心理疏导疗法	50
火山爆发——梦	52
爱因斯坦大脑之谜——大脑	53
詹姆斯·朗格情绪说——情绪滞后	55
阿基米德和纯金的皇冠——灵感	57
俄狄浦斯情结——恋母情结	59



第二章 健康生活的心理学故事

国王与大臣——乐观	62
只需一根柱子——自信	63
丘吉尔的幽默——幽默	64
不食嗟来之食——自尊	66
跌跤的福特总统——豁达	67
法师与小沙弥——平常心	68
“先生，你掉了钱”——善良	69
感谢别人给予的一切——感恩	70
国王与三个儿子——宽容	71
不经历风雨，怎能见彩虹——战胜挫折	72
睡觉时胡子放在哪儿——简单生活	73
小和尚买油——转移注意力	74
死神也怕咬紧牙关的人——珍惜生命	75

011	偷懒的马会把你拉进失败——克服懒惰	76
011	让妻子变得更加美丽——接受缺陷	78
031	最重要的就在我们的身边——把握现在	79
041	请先看完所有题目——归零心态	80
051	推销《圣经》的神父——挑战自我	81
051	大鱼的故事——承受风险	82
051	拗不过骆驼的人——合理期望	84
051	城里老鼠和乡下老鼠——安心自在	85



第三章 社交心理学的故事

051	两个人的不同结局——留有余地	88
051	受委屈的邓肯——灵活应对	89
051	重新上岗的下岗工人——广交朋友	90
051	靠老乡成功办厂——地缘人脉	92
051	“化敌为友”的本茨与戴姆勒——对手资源	94
051	比尔·盖茨和他的合伙人——“中间人”	96
051	卡耐基谨记的教训——避免争论	97
051	能言善辩的口才家优孟——实话巧说	98
051	查尔斯·史考伯的经验之谈——赞美	99
051	善于倾听的安平侯——倾听	101
051	用谐音把话说圆——谐音妙用	102
051	马西尔斯的下场——言多必失	103
051	别人说出来的订单——忌表现欲	104
051	苏格拉底服人心——欲擒故纵	106
051	皇后与妃子的不同命运——表情	107
051	一双“死鱼般”的手——握手	109
051	熊抱过后——拥抱	110
051	颤腿的小伙子——站姿	111
051	被看出心理的客人——坐姿	112
051	大学毕业前的最后一顿饭——手势	113
051	蕨菜和它的小花朋友——距离	115
051	刘宰破案——识破心虚	117




藏芷识楚——识人本质·····	118
韩非子讲故事——主观臆断·····	119
揭穿骗局的铁匠——洞察谎言·····	120
御史巧计救李靖——以谎试谎·····	121
司马懿铲除异己——摸清底牌·····	122
朱棣惨败——长期观察·····	123
虚有其表的伯宗——培养判断力·····	124
经理与科长的差距——转换立场·····	125
数字挑战法——提出挑战·····	126
袁崇焕之死——离间计·····	128
柯伦泰的忠诚和才干——红白脸战略·····	129
被一块面包打动的德国兵——互惠互利·····	131
子高求情——巧妙说服·····	132
诸葛亮计服孙权——反向激将·····	133
传奇式人物尼桑——信息博弈·····	134
电影院之争——斗鸡博弈·····	136
卢循之败——均衡博弈·····	137



第四章 爱情心理学的故事····· 139

你肩膀上有蜻蜓吗——珍惜·····	140
活了一百万次的猫——牵挂·····	141
两棵树的守望——相守·····	143
他和鱼——被爱·····	145
半碗粥的爱情——一见钟情·····	146
在错的时间遇见对的人——时间与爱·····	147
不言中的遗憾——承诺·····	148
女孩生命中的三个男人——伪爱·····	150
晨曦曾经那么美好——怀念·····	151
剩下食物都给他——得不到·····	154
还君明珠——爱逝·····	156
青草娃娃——勇气·····	157
驼背的墨西——美丑·····	158

爱的全部——付出	159
蜜蜂与花的爱情——放弃	160
不爱江山爱美人——代价	163
梁山伯与祝英台——无奈	164
美人鱼和王子——献身	165
弱水三千，只取一瓢饮——一生固守	167
来生，再也不爱你——相濡以沫	168
婚姻的真谛——享受平淡	170
托尔斯泰的家庭地狱——切勿吵闹	171
爱情就是手里的沙子——空间尺度	172
为“亲爱的”付费——为爱付出	173
幸福的感觉如此简单——给予温柔	174
他们的婚姻为何解体——互相体谅	175
 第五章 教育心理学的故事	177
“你对孩子的教育晚了两年半”——早期教育	178
给孩子更大的空间——鱼缸法则	179
公正地对待孩子——马太效应	180
有梦想就有动力——目标效应	182
把爱撒到孩子心里——真爱法则	183
安徒生的童年——重视环境影响	185
勤奋读书的欧阳修——习惯养成	186
荣誉就像玩具——情商教育	188
往歌器里倒水的故事——倒U形假说	190
不知疲倦“问一生”——学会学习	191
快乐在哪里——确立目标	192
我们为何会“对着干”——逆反心理	193
斯坦福大学诞生记——学会尊重	194
请为你的冷漠付费——关爱他人	195
平分生命——学会去爱	196
帽子之爱——为人着想	197
秦皇岛名称的由来——尊敬老师	198



李斯特的女学生——学会容忍	199
苏步青和三位恩师——教师人格	200
给孩子贴上正面标签——标签效应	201
期望能产生奇迹——罗森塔尔效应	203
均衡发展最重要——木桶定律	204
“小笨蛋”爱因斯坦——永不放弃	206
赞美的力量——南风效应	207
走完下一千米——近期目标效应	209
负重走过“鬼谷”路——压力效应	210
史塔勒公理——奉献精神	211
有与没有的区别——坚定信念	213
给孩子失败的机会——自然惩罚法则	214
黄檗禅师的传教方法——当头棒喝	216
马卡连柯的“平行影响教育法”——平行教育法	217
望远镜的发明——培养创造力	218
苏格拉底成功的秘诀——耐心守候	220
陶行知与四块糖——宽容教育	221
卡耐基与比西奇——夸奖教育	222
白纸与黑点——感悟做人	224



第六章 管理心理学的故事 225

麦当劳的椅子——走动管理	226
杜邦公司的三驾马车——集权与分权	227
肯德基的特殊顾客——激发动力	229
“钢铁大王”卡内基的用人术——善用优秀者	230
洛克菲勒的女婿与世界银行的副总裁——资源整合	231
分众传媒的崛起——“蓝海战略”	232
三年前的选择——长远选择	234
巨人集团的“巨人行动”——决策不慎	235
壳牌公司的智慧——众人决策	237
微软的英明之处——果断决策	238
松下公司退出大型计算机市场——及时退出	239

西武集团的十年之“忍”——以忍制变	240
修网还是找出破网原因——二八法则	241
站着开会的日本公司——时间管理	243
买回短吻鳄的海因茨——快乐管理	244
三洋公司的“鲶鱼策略”——竞争意识	245
微软的内部电子邮件系统——内部沟通	246
麦考密克新任总裁的决定——提高士气	248
本田公司的团队——竞争型团队	249
我们快是因为对手更快——速度竞争	250
诺基亚的企业文化——团队精神	251
福布斯的用人策略——人尽其才	252
吃尽苦头的史蒂夫——团队目标	253
西华公司市井之中寻奇才——用人标准	255
摩托罗拉公司的教训——授权控权	257
松下用人制度——用人不疑	258
索尼公司的内部跳槽——鼓励竞争	259
提拔不喜欢的人——谋求发展	261
为一个人才买下一家公司——留住人才	262
大胆提拔年轻人——提拔年轻人	264
三洋公司培养人才——内部提升	265
丰田的管理优势——杜绝终身雇用制	266
3M公司坦然面对失败——容忍错误	267
茶杯的故事——兼顾情理	268
替员工端上一杯茶——爱护员工	270
红牌作战法——改正错误	271
把人放在第一位——尊重员工	272
惠普的“金香蕉”奖——精神激励	273




第七章 商用心理学故事

渴望一夜暴富的散户——理念优先	276
从天堂到地狱和旅鼠现象——勿盲目跟风	277
猴子偷食——勿贪婪	278



普洱“地震”——勿投机	279
收藏品的魅力——恰当投资	281
巴菲特讲“霹雳猫”的故事——数据分析	283
在股市中亏本的人们——正视风险	285
看清“市场先生”的游戏——远离市场	287
可口可乐的成功——顺应消费心理	289
福特的失败与宝马的成功——选取市场	290
亚历山大的鞋店——产品人性化	292
美国黑人化妆品市场的黑马——捆绑销售	294
福特公司的抽奖活动——活动促销	295
西屋公司的“W”标签——品牌标签	296
便利店的王者之途——便利商机	298
卖烟草的李克——心理公关	299
航空公司的客户满意度——客户投诉	301
争与不争有差别——合作态度	302
“哈罗”啤酒——事件营销	304
冷漠无情的接线员——情感关注	305
Windows7的“供不应求”——饥饿营销	307
“保护”鸽子——新闻造势	309
受命于危难之际的弗兰西斯——感性诉求	311
可口可乐进入中国市场——心理满足	312
海尔与阿里巴巴的选择——灾难公关	313
销售顾问的技巧——预先设局	315
马林是怎么拿到订单的——肯定对方	316
在行家面前弄巧成拙的露丝——巧妙报价	318
谈判专家的策略——后亮底牌	319
适时告退的经销商——欲擒故纵	320
机智的克林顿——制造悬念	321
一点一点慢慢来——探询式递进	323
三幅名画的命运——以退为进	325
推销的失败与成功——洞察关注点	326
销售过程中的尴尬与技巧——以诚动人	329
会听客户话外音的大卫——窥探心理动向	331

一件“减价”的貂皮大衣——把握价格策略·····	332
“您说的‘价值’，指的是什么”——捕捉客户下意识·····	334
等候的成效——右脑思维·····	335
客户的担心——安全感·····	337
电话销售人员的哀兵策略——利用同情心·····	339
销售员乔治的故事——对比效应·····	340
白手绢“擦”出的效果——剧场效应·····	341
 第八章 职场心理学的故事 ·····	343
忠于自己的职业——学会敬业·····	344
石苞的故事——心态平和·····	345
曹丕以何取胜——争而不争·····	347
赵德昭的“远虑”——目光长远·····	348
弃智绝俗的张良——大智若愚·····	349
武则天的“野心”——把握机遇·····	351
老员外送子求学——不可浮躁·····	353
范蠡与文种的故事——不贪名利·····	354
夫差与勾践——学会低调·····	355
三选二怎么选——团结意识·····	356
总统的交流艺术——一见如故·····	358
喜欢鲜红色的女士——投其所好·····	359
董事长的策略——利益交换·····	360
龚遂与韩信的不同命运——不抢风头·····	362
遵守规则——规矩办事·····	363
父子与驴——勿求面面俱到·····	364
马丁的遭遇——学会忍耐·····	365
为什么同人不同命——多请教·····	366
“马前卒”陈炜——排忧解难·····	367
表扬过后——拿捏分寸·····	368
毛毛虫实验——不盲从·····	369
一张名片的故事——不卑不亢·····	370
慈禧赐字——维护面子·····	371



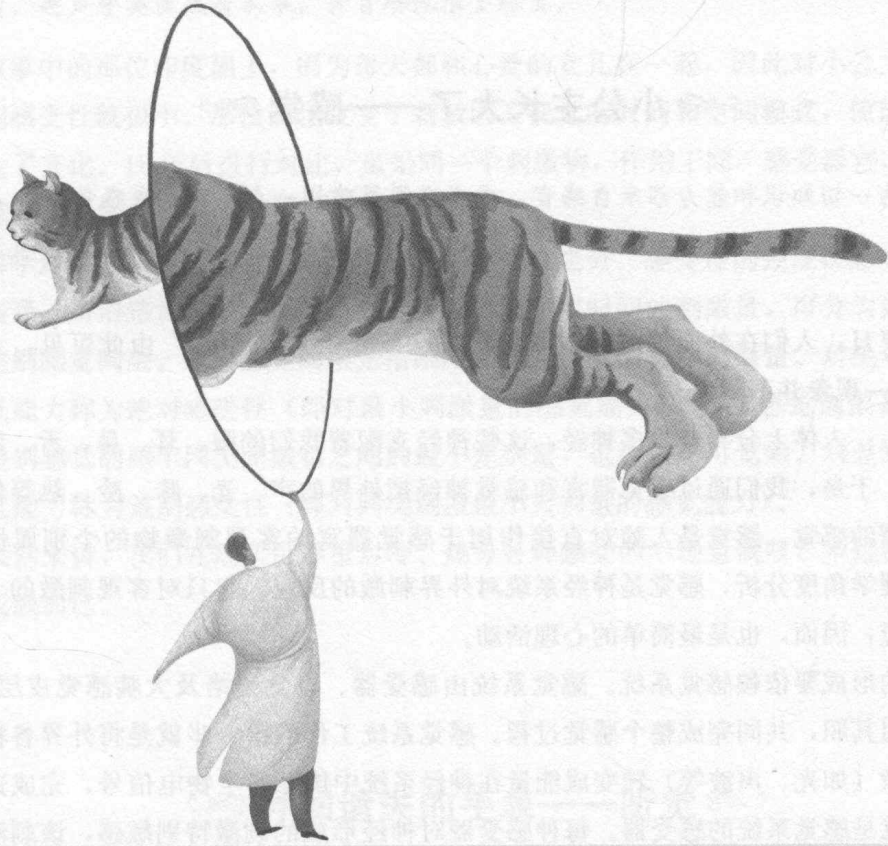
缝补篷布的汤姆——忠诚负责·····	372
是什么让他们赢了——挑战权威·····	373
基辛格的外交策略——等距外交·····	374
一扫形象的小动作——含蓄表现·····	376
办公室里的“孤独者”——注重交流·····	377
知错就改的唐太宗——平等合作·····	378
庆贺的警笛——不吝表扬·····	379
刘秀的驭人术——收放结合·····	380
刘邦的自知之明——起用强者·····	381
乾隆的妙招——调解矛盾·····	383
屈尊降贵的吴起——讲究情义·····	384
梅考克的处理办法——对事不对人·····	385
黛玉的心思——背后赞美·····	386
国王与大力士——活用权力·····	387
袁盎和楚王的宽宏大度——大度容人·····	388
司马炎引二败为已过——担待过失·····	389
得不偿失的马娜——不占功劳·····	391
王秀之的处世哲学——与人无争·····	392
田忌赛马——发挥优势·····	393
猴子与狼——寻找弱点·····	394
自找麻烦的李刚——保护隐私·····	395
孟霖的转变——不做弱者·····	395



第九章 犯罪心理学的故事····· 397

惯于偷窃的少女——盗窃犯罪心理·····	398
“飞车党”的“无本生意”——抢劫犯罪心理·····	399
“朋友”也可能是骗子——诈骗犯罪心理·····	400
毒品的暴利诱惑——制毒贩毒犯罪心理·····	402
为尊严而犯罪的人——尊重需求受挫·····	403
新仇旧恨生杀机——情感需要受挫·····	405
一则群体事件——集群犯罪心理·····	406
什么令他们过失杀人——过失犯罪的心理因素·····	407

苏教授挽救失足青年——初犯心理·····	409
一个屡教不改的罪犯——累犯心理·····	410
动手打女友的原因——变态心理·····	411
另类的男孩——异装癖·····	413
对内衣有特殊爱好的男孩——恋物癖·····	414
幻听者的疯狂——感知障碍·····	415
妄想导致的悲剧——思维障碍·····	416
那些抑郁自杀的人——情感障碍·····	418
不要和陌生人说话——家庭暴力·····	419
婚后仍是处女——家庭冷暴力·····	420
婚内强迫性行为——家庭性暴力·····	421
恶母虐女——忽视、虐待儿童·····	422
诈病的爱丽丝——孟乔森综合征·····	424
被虐待的老人——精神虐待·····	425
想要断绝父子关系的老人——肉体伤害·····	427



第一章



心理学 的故事