

张笑恒◎编著

The Psychology
of Icecream and Beer

你身边无处不在的70个心理学效应

啤酒冰淇淋 心理学

—— 风靡全球的实用心理学读本 ——

中国书店出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE

The Psychology
of Icecream and Beer

啤酒冰激淋 心理学

图书在版编目 (CIP) 数据

啤酒冰激淋心理学 / 张笑恒编著. -- 北京 : 中国画报出版社, 2010.3
ISBN 978-7-80220-726-4

I. ①啤… II. ①张… III. ①心理学-通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 034874 号

啤酒冰激淋心理学

出版人: 田 辉

编 著: 张笑恒

责任编辑: 李 刚

出版发行: 中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路 33 号, 邮编: 100048)

电 话: 010-88417359 (总编室兼传真) 010-68469781 (发行部)
010-88417417 (发行部传真)

网 址: <http://www.zghbcbs.com>

电子信箱: cpqh1985@126.com

印 刷: 北京中印联印务有限公司

监 印: 敖 晔

开 本: 32 开 (880mm×1230mm)

印 张: 10

版 次: 2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80220-726-4

定 价: 26.80 元

著名行为心理学派大师阿尔伯特·班图拉曾说：“心理学不能告诉人们应当怎样度过一生，但是，它可以给人们提供影响个人变化和社会变化的手段。而且，它能帮助人们去评估可供选择的生活方式及社会管理的后果，然后做出价值抉择。”

心理学是一门探索心灵奥秘，揭示人类自身心理活动规律的科学，它能够帮助人们认识 and 了解自我，洞察和解释人生，具有非常重大的现实意义和实用价值。心理学的研究范围非常广泛，涉及人类各个活动领域中的心理问题。可以毫不夸张地说，无论生活中的衣食住行，还是工作中的为人处世，都离不开心理学，都需要心理学的指导和帮助。

人生总是有很多事情需要我们去面对，生活中的、工作中的，处处都需要我们去处理，这是每个人都不能逃脱的。但是为什么有些人活得开开心心，而有些人却总是闷闷不乐、处处碰壁呢？其实这些苦恼完全来自于我们自己和别人的内心，需要我们了解和调整。而心理学会让你认识到每天发生的各种事情的本质，从而指导我们的思维和行为。

情绪心理学会让我们懂得适时控制自己的情绪，不受外界情绪的干扰和牵引，能够正确处理心中的怨气、消极、悲伤等不良情绪。无论在任何时候表现出来的都是从容和积极，这才能体现我们积极向上的力量。

社交心理学可以让我们每一个人都成为交际场合中的焦点，受到众人的人追捧和欢迎。懂得社交心理学会让我们在社会交际中更有亲和力，更富有魅力。当你能娴熟地运用人际交往中的心理法则时，你已经就是一名社交高手了。

婚恋心理学让我们明白适当的距离对爱情保鲜的重要性；让我们知道恋爱怎么才能持久芳香；让我们识别什么才是真正的爱情；让我们懂得夫妻之间“举案齐眉、相敬如宾”是多么美好等等。幸福的婚姻需要男女双方共同的努力，学会了婚恋心理学能让我们从容面对那些爱情婚姻中的波折，为双方创造一个幸福的天地。

生活心理学告诉我们生活中在遇到挫折、困难时如何站起来，打破那些羁绊我们的常规，不再一条路上走到黑，突破我们内心的恐惧和不安等等障碍。生活是千变万化的，就像我们在大海上行舟，不知道前面是风平浪静还是波涛汹涌，但是生活心理学如同是我们舟上的罗盘，它会指点我们的航向而不至于迷失。

成功心理学告诉我们成功并没有那么难。只要立志努力追求成功，有正确的目标和方法，持之以恒地坚持下去，就能够不断地进步和超越自我。只要你掌握了成功心理学，就如同看到重要路段或岔路口的路标提示，能够最大程度地减少我们的失误，加快我们的进程，使我们早日收获成功的喜悦。

职场心理学是我们掌控自己职场未来命运的法宝。它让我们学会如何洞察人的心理，懂得如何建立威信、施与影响，进而掌控你周围的人。另外，你还可以了解到如何与领导、同事、下属、客户等办公室最常见的人相处，懂得如何洞察他们

的内心，并自信自如地与之交往，从而营造和谐的职场人际关系。

经营心理学能使我们创业的道路走得更加顺畅。它让我们懂得在企业发展中如何去打破常规，敢于去风险投资，及时补救和矫正企业正在发生的问题，在经营中赚取最大的利益，从而做到“赢家通吃”。

管理心理学能够帮助管理者提高效率，在一定的成本控制条件下，最大限度地调动员工的积极性和创造性，改善组织结构和领导绩效，提高工作生活质量，建立健康积极的人际关系，达到提高管理水平和发展生产的目的。

销售心理学告诉我们在销售中应具备的心理心态，让我们能够随时随地的以积极正面的观点看周围的每一件事物；认识自己的产品，知道自己产品在市场上的竞争优势在哪里；培养客户关系跟接触会谈的技巧；如何拓展自己的新客户，使我们在销售中的疑难问题云消雾散，业绩节节升高。

“控制自己的心理力量”是美国著名心理学家赛利格曼提出的幸福的公式——“总幸福指数=先天的遗传素质+后天的环境+你能主动控制的心理力量”中最重要最核心的一个部分。对于过去，我们不能回头改变，不管是成功和失败都已经不重要了，我们要从现在开始抓住自己手中的幸福。掌握好每一个心理学知识，就是我们取得成功的金钥匙。

第一章 好心情比什么都重要

——迅速调整情绪的心理學

- ◎巴纳姆效应：正确认识自我，不受外界信息干扰 / 2
- ◎韦奇定律：不要让闲话动摇了你的意志 / 6
- ◎杜根定律：自信比什么都重要 / 10
- ◎跨栏定律：把挑战困境看作一种享受 / 15
- ◎阿 Q 精神：有时自我安慰很必要 / 19
- ◎杜利奥定律：敞开心扉，拥抱热情 / 24
- ◎詹森效应：别让压力成为心灵的羁绊 / 29
- ◎冰激淋哲学：逆境是一种磨练 / 32

第二章 让人脉的雪球越滚越大

——左右逢源的社交心理学

- ◎首因效应：千万别小看第一印象 / 36
- ◎晕轮效应：要给对方表现出自己最好的一面 / 41
- ◎近因效应：最近的印象往往是最深刻的印象 / 45

- ◎刻板效应：人无完人，不可以偏概全 / 49
- ◎名片效应：相似感会快速拉近双方距离 / 53
- ◎赫洛克效应：赞美是激励他人的最佳方式 / 57
- ◎亲和效应：像磁铁一样吸引别人 / 61
- ◎跷跷板互惠原则：互利互惠才能皆大欢喜 / 64

第三章 期待幸福更要创造幸福

——让幸福醇香的婚恋心理学

- ◎刺猬法则：和恋人保持一个温暖的距离 / 68
- ◎罗密欧朱丽叶效应：理解和支持是爱情的双拐 / 72
- ◎路径依赖原则：选择并经营好自己的婚姻 / 76
- ◎幸福递减定律：别让幸福从我们的生活中溜走 / 80
- ◎杠杆原理：超越期望，勿以善小而不为 / 85
- ◎马斯洛理论：夫妻双方也需彼此尊重 / 89

第四章 用心就能做最好的自己

——活在当下的生活心理学

- ◎狗鱼效应：没有压力就没有动力 / 94
- ◎特里法则：勇于承认自己的错误会得到额外的东西 / 98
- ◎罗伯特定理：放弃什么也不能放弃希望 / 102
- ◎奥卡姆剃刀定律：学会把复杂的事情简单做 / 106
- ◎临界点效应：跨越生命中的“临界点” / 110
- ◎托利得定理：别一意孤行一条道走到黑 / 114

- ◎手表定律：站稳脚跟不当墙头草 / 118
- ◎布利斯定理：事前想得清，事中不折腾 / 123

第五章 任何人都有成功的可能

——激发自身潜能的成功心理学

- ◎贝尔效应：有了成功的信心，成功就有了一半把握 / 128
- ◎卢维斯定理：谦虚的人更能有所成就 / 132
- ◎卡贝定理：在未学会放弃之前，
 你将很难懂得什么是争取 / 136
- ◎登门槛效应：一步一步走向成功 / 140
- ◎竞争优势效应：获得双赢才是高手 / 144
- ◎木桶定律：弥补自己的短板 / 148
- ◎蜕皮效应：不断地超越自己才能成功 / 152
- ◎跳蚤效应：心有多宽舞台就有多广 / 157

第六章 游刃于职场是一种智慧

——轻松玩转办公室的职场心理学

- ◎齐加尼克效应：学会排解工作中的压力 / 162
- ◎九型人格理论：不同老板要不同对待 / 167
- ◎热炉效应：公司的制度一定要遵守 / 172
- ◎吉格勒定理：给自己设立一个职业目标 / 176
- ◎蔡戈尼效应：调整自己的工作驱动力 / 181
- ◎避雷针效应：善于疏导职场中的障碍 / 185



◎蘑菇定律：冲破阴暗快速成长 / 189

◎华盛顿合作定律：勾心斗角使 $1+1 < 2$ / 193

第七章 会经营更要巧经营

——事业做大做强的经营心理学

◎青蛙效应：居安思危才能永续基业 / 198

◎思维定势效应：突破固有的观念束缚 / 203

◎最大笨蛋理论：不要害怕投资的风险 / 208

◎马蝇效应：竞争对手让你变得更强 / 212

◎冷热水效应：谈判制胜的秘密策略 / 216

◎破窗效应：及时矫正和补救正在发生的问题 / 221

◎毛毛虫效应：创新是赢得市场的第一要诀 / 226

◎古德定律：要合作先要知道对方想要什么 / 230

◎史密斯原则：围绕利益，决定竞争还是合作 / 235

第八章 懂管理更要懂心理

——调动所有人心劲的管理心理学

◎权威效应：正人要先正己 / 240

◎皮格马利翁效应：信任和期待具有极大的能量 / 245

◎责任分散效应：责任到人层层落实 / 249

◎霍桑效应：善意的谎言和夸奖可以造就一个人 / 253

◎苛希纳定律：用人贵精非贵多 / 258

◎参与效应：让员工觉得自己是企业的主人 / 262

◎拜伦法则：用人不疑充分授权 / 266

第九章 销售高手究竟凭什么

——充斥着心理较量的销售心理学

◎留面子效应：让顾客心甘情愿地去“上当” / 272

◎二八法则：80%的利润来自 20%的客户 / 276

◎南风法则：柔能克刚，以情来打动你的客户 / 280

◎250 法则：不要忽视客户背后的资源 / 285

◎沃尔森法则：找到信息抢占先机，打开销售局面 / 290

◎啤酒效应：客户端 10%市场需求变化，
会导致订单量 200%的变化 / 294

◎名人效应：树立良好的形象 / 299

◎旁观者心理：把热销的假象变真相 / 304

第一章

好心情比什么都重要

迅速调整情绪的心理学

◎巴纳姆效应

——正确认识自我，不受外界信息干扰

巴纳姆效应是一位广受欢迎的著名魔术师肖曼·巴纳姆提出来的。他在评价自己的表演时，表示他受欢迎的秘诀就在于“永远要让每个观众都感到自己若有所获”，即他的节目里包含了所有人都喜欢的成分，因此能让每分钟都有人“上当受骗”。

巴纳姆效应又叫福勒效应，因为它最早是由心理学家伯特伦·福勒于1948年通过试验证明的。他在给一群人做完一项人格测试后拿出两份结果：一份是参加者自己的结果，另一份是多数人的回答平均起来的结果，让参加者判断哪一份是自己的结果。结果多数的参加者认为后者更准确地表达了自己的人格特征。

在生活中我们随时都能够看到“巴纳姆效应”，我们经常会受到周围信息的暗示，从而迷失在自我当中，并把他人的言行作为自己行动的参照，一个典型的证明就是人们的从众心理：人们在认识自己的过程中，容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差。在日常生活中，我们既不可能每时每刻去反省自己，也不可能总把自己放在局外人的地位来观察自己。正因为如此，所以我们总是会借助外界信息来认识自己，从而常常不能正确地知觉自己。

爱因斯坦小时候是个十分贪玩的孩子，所以他的母亲对他的未来很是担心，经常告诫他。但是母亲的再三告诫对爱因斯坦来说如同耳边风。

在爱因斯坦 16 岁那年的秋天，他的父亲把正要去河边钓鱼的爱因斯坦拦住，并给他讲了一个故事，正是这个故事改变了爱因斯坦的一生。

爱因斯坦的父亲说：“昨天我和咱们的邻居你的杰克大叔去清扫南边的一个大烟囱，因为太高，从外面是无法爬上去的，只有踩着里面的钢筋踏梯才能上去。你杰克大叔在前面，我在后面。我们抓着扶手一阶一阶地终于爬上去了，下来时，你杰克大叔依旧走在前面，我还是跟在后面。等到钻出烟囱的时候，我们发现了一件奇怪的事情：你杰克大叔的后背、脸上全被烟囱里的烟灰蹭黑了，而我身上竟连一点烟灰也没有。”

爱因斯坦的父亲继续微笑着说：“我看见你杰克大叔的模样，心想我一定和他一样，脸脏得像个小丑，于是 I 立即跑到附近的一个小河里擦洗自己，而你杰克大叔呢，他看我钻出烟囱时干干净净的，就以为他也和我一样干干净净的，于是他草草地洗了洗手就上街了。结果，街上的人都笑破了肚子，还以为你杰克大叔是个疯子呢。”

爱因斯坦听罢，忍不住和父亲一起大笑起来。父亲笑完后，郑重地对他说：“其实别人谁也不能做你的镜子，只有自己才是自己的镜子。拿别人做镜子，白痴或许会把自己照成天才的。”



认识自己，心理学上叫自我知觉，是个人了解自己的过程。在这个过程中，人更容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差。

要避免巴纳姆效应，客观真实地认识自己，有以下几种途径：

第一，勇敢地面对自己。

学会正确看待自己的优缺点，不掩耳盗铃，也不自欺欺人，切莫以己之短比人之长，或以己之长比人之短。认识了解自己，从容面对自己的一切。不要觉得自己有“缺陷”就要把“缺陷”用某种方式掩盖起来，这样的人后果只是自己骗了自己。

第二，培养一种收集信息的能力和敏锐的判断力。

判断力是一种在收集信息的基础上进行决策的能力，信息对于判断的支持作用不容忽视，没有收集相当数量的信息，很难做出明智的决断。没有人天生就拥有明智和审慎的判断力，所以需要我们主动去培养自己这种能力。

第三，以人为镜，通过与自己身边的人在各方面的比较来认识自己。

在比较的时候，对象的选择至关重要。要根据自己的实际情况，选择条件相当的人来进行比较，找出自己在群体中的合适位置，这样认识自己，才会相对客观。

第四，要善于总结。

通过对重大事件，特别是重大的成功和失败认识自己。重大事件中获得的经验和教训可以提供了解自己的个性、能力的信息，从中发现自己的长处和不足。越是在成功的巅峰和失败

的低谷，最容易暴露自己的真实性格。

俗话说：“成功时认识自己，失败时认识朋友。”这话固然有一定的道理，但归根结底，我们认识的都是自己。无论是在成功还是在失败的时候，都应坚持辩证的观点，在不忽视长处和优点的前提下，认清自己的短处与不足。只有这样，幸福才会距你更近，成功才会找上你。





◎ 韦奇定律

——不要让闲话动摇了你的意志

即使你已经有了自己的看法，但如果有十位朋友的看法和你相反，你就很难不动摇。这种现象被称为“韦奇定律”。它是由美国洛杉矶加州大学经济学家伊渥·韦奇提出的。

韦奇定律有以下观点：

- 一、一个人能够拥有自己的主见是一件极其重要的事情；
- 二、确认你的主见是正确的并且不是固执的；
- 三、未听之时不应有成见，既听之后不可无主见；
- 四、不怕众说纷谈，只怕莫衷一是。

不要让闲话动摇了你的信念。一旦确立了自己的目标，就要一直走下去，如果自己觉得那就是自己想要的，就不要在乎别人的看法，努力达成自己的人生目标。

这是一个关于新西兰女作家简奈特·弗兰的真实故事——

上个世纪四五十年代，简奈特·弗兰在一个道德严谨的村落长大。那里，也许是生活艰苦的缘故，每一个人都显得十分强悍而有生命力。只有她恰恰相反，从小在家里就极端怯懦，有时宁可被别人嘲笑也不肯轻易出门。比如，小时候，4个兄弟姐妹一听到爸爸下班的脚踏车声，就会兴高采烈地跑到院子