

聪明人 都在看的 成功心理学

CONGMINGREN
DOUZAIKANDE
CHENGGONGXINLIXUE

李世强◎编著



解密享誉世界长盛不衰的经典心理学定律
揭示受众多成功人士追捧的人生规律

分享人生智慧,开启成功大门

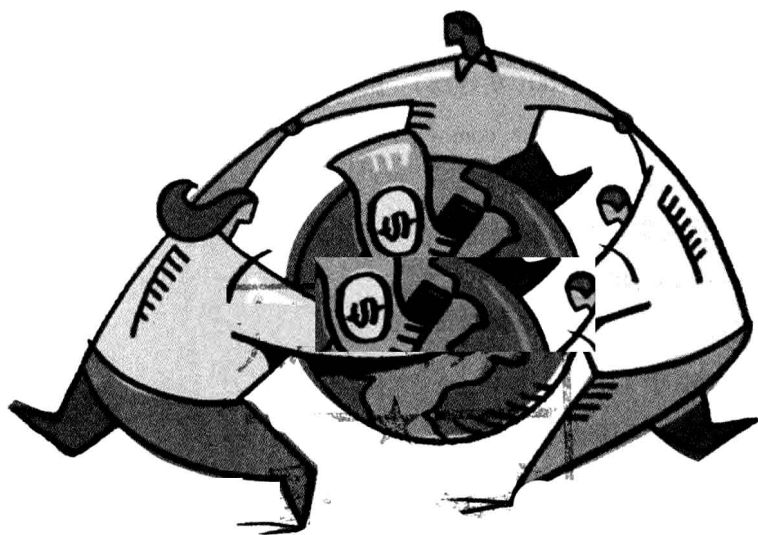
经典的定律,深刻的解析,生动的案例,有趣的测试

中国妇女出版社

聪明人 都在看的 成功心理学

CONGMINGREN
DOUZAIKANDE
CHENGONGXINLIXUE

李世强◎编著



中国妇女出版社

图书在版编目(CIP)数据

聪明人都在看的成功心理学 / 李世强编著. — 北京 :
中国妇女出版社, 2011. 8

ISBN 978 - 7 - 5127 - 0261 - 5

I. ①聪… II. ①李… III. ①成功心理 - 通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 139877 号

聪明人都在看的成功心理学

作 者:李世强 编著

责任编辑:姜 喆

装帧设计:天之赋设计室

责任印制:王卫东

出 版:中国妇女出版社出版发行

地 址:北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码:100010

电 话:(010)65133160(发行部) 65133161(邮购)

网 址:www. womenbooks. com. cn

经 销:各地新华书店

印 刷:北京集惠印刷有限责任公司

开 本:170 × 240 1/16

印 张:18

字 数:260 千字

版 次:2011 年 10 月第 1 版

印 次:2011 年 10 月第 1 次

书 号:ISBN 978 - 7 - 5127 - 0261 - 5

定 价:29. 80 元

版权所有·侵权必究(如有印装错误,请与发行部联系)

前言

成功是所有人都渴望的事情。但如何才能获得成功,却并不是人人都知道的。

有的人认为,只要努力学习、认真工作,就可以获得成功。但如何学习才能学有所用,如何工作才能获得老板的肯定,都是值得人们去深思和研究的。

为什么有的人看起来每天并非通宵达旦地学习,成绩却很好?为什么有的人看似只是和人聊聊天、吃吃饭,却总能纵横职场,备受青睐?这些都和一种技巧有关,即成功心理学。

心理学是从19世纪哲学中分支出的一门学派,在全球流传已经有上百年,是一门探索科学奥秘,洞察他人内心的神秘、深奥的学科。因为其独特性和神秘性,使得全球无数人对其推崇有加。在实际生活和工作中,如果一个人能够熟练掌握心理学,那么对客户销售自己的产品时就会更加顺利;在沟通中会更加轻松;在遇到难题时,也会迎刃而解。

我们在生活实践中与周围事物相互作用,必然有这样或那样的主观活动和行为表现。这就是我们的心理活动。良好的心理活动有利于我们的生活与工作。我们的心理活动,很大程度上影响了我们的生活质量,甚至会影响我们的一生。

走近心理学,了解心理学并巧妙地运用心理学,可以让我们微笑着面对人生中的种种经历。学得一些心理学方面的知识,我们对人的看法会更客观、更宽容。

在这本书中,你将发现激发你灵感的丰富思想。本书对心理学知识做了既精妙又通俗易懂的总结,内容生动有趣,例子鲜活,是您学习心理学不可或缺的书籍。

目录

Contents

第一章 自信创造奇迹

皮格马利翁效应	1
生活连线	3
暗示是种神奇的力量	3
每个人都希望得到赞美	5
做一个充满自信的人	8
女孩因自信而美丽	9
真情百叶窗：相信自己是“救世主”	11
心理测试	14
你在哪方面最输不起	14

第二章 心有多高，天空就有多高

跳蚤效应	15
生活连线	17
人生需有明确目标	17
莫为自己限定高度	18
莫丧失跳跃的勇气	20
心有多大，舞台就有多大	22
真情百叶窗：唤醒自身潜能	23
心理测试	25
你的企图心有多大	25

第三章 用100%的热忱完成1%的事

杜利奥定理	27
生活连线	29
热忱是最大的财富	29
用热忧点燃激情	30
用100%的热情做1%的事	32
真情百叶窗：用热忱的心态面对生活	34
心理测试	36
你对事业有野心吗	36



第四章 刺猬理论

刺猬理论概述	37
生活连线	39
好朋友之间也要亲密有间	39
上司不可与下属过于亲近	41
下属应和上司保持适当的距离	43
应与同事保持适当距离	45
真情百叶窗：人际交往中要保持适当的距离	46
心理测试	48
你是个合群的人吗	48

第五章 有效利用时间

帕金森定律	49
生活连线	51
效率产生距离	51
用一年时间收获一生财富	53
时间造就成败	56
不要把梦想押在明天	59
真情百叶窗：把时间无限拉长	62
心理测试	66
你是有时间观念的人吗	66

第六章 杜根定律

杜根定律概述	67
生活连线	69
自信是超越自我的能量	69
自卑者注定与成功无缘	71
挑战“不可能完成”的工作	72
真情百叶窗：坚信自己一定能成功	75
心理测试	77
从图形看性格	77

第七章 细节决定成败

蝴蝶效应	79
生活连线	82
细节改变世界	82
任何细微的事情都可能引起轩然大波	85
天下大事必作于细	87



真情百叶窗：一屋不扫何以扫天下·····	89
心理测试·····	92
你工作中的致命弱点·····	92

第八章 老鼠屎要丢，烂苹果要扔

酒与污水定律·····	93
生活连线·····	96
果断丢掉“烂苹果”·····	96
扔“烂苹果”也讲技巧·····	97
上有好者，下必甚焉·····	100
真情百叶窗：改正缺点切勿矫枉过正·····	102
心理测试·····	104
你给大家留下了什么样的印象·····	104

第九章 正确认识自己

光环效应·····	105
生活连线·····	108
龙生龙凤生凤，老鼠的儿子会打洞·····	108
无限放大的“光环效应”·····	110
每个人都有属于自己的“光环”·····	112
你的形象价值百万·····	114
真情百叶窗：打造自己的品牌与口碑·····	117
心理测试·····	119
你拥有什么样的才能·····	119

第十章 犹豫不决等于一无所获

布里丹毛驴效应·····	121
生活连线·····	123
立刻动手，绝不拖延·····	123
切莫贪得无厌·····	125
世事无绝对，有得必有失·····	126
真情百叶窗：莫让优柔寡断绊住你·····	128
心理测试·····	130
从意外所得看你的决断能力·····	130

第十一章 懂得忍耐，才会辉煌

蘑菇定律·····	131
生活连线·····	134
忍一时风平浪静·····	134



“忍”是一种美德	136
大树起之于小苗	138
忍让为先，吃亏是福	140
真情百叶窗：人前示弱，不要争强	142
心理测试	144
怎样让老板心甘情愿地给你加薪	144
第十二章 三个和尚没水喝	
华盛顿合作定律	145
生活连线	148
团队协作学问大	148
团队合作中总会遇到不公平待遇	150
1+1 不一定等于 2	153
选择合作伙伴很关键	155
真情百叶窗：求人不如求己	159
心理测试	161
探测你的心机	161
第十三章 强大的第一印象	
首因效应	162
生活连线	164
一次把事情做到位	164
莫跳入第一印象的“圈套”	166
切不可貌取人	167
真情百叶窗：面试时要树立良好的第一印象	169
心理测试	171
你给别人的第一印象是什么	171
第十四章 设立目标，建立标准	
手表定律	172
生活连线	175
鱼与熊掌不可兼得	175
不要让别人的观点影响你的决定	178
真情百叶窗：找到适合自己的标准	180
心理测试	182
你容易受别人影响吗	182
第十五章 盲从乃最大的迷失	
羊群效应	183

生活连线·····	185
生活中要尽量避免盲目的行为·····	185
盲目跟随只会成为牺牲品·····	187
在人之后永是输家·····	189
莫放弃主见，勿跟随“大流”·····	191
做一只只有主见的狼·····	193
真情百叶窗：盲从造就“奴才”，创新产生“主人”·····	195
心理测试·····	198
你适合什么类型的工作·····	198

第十六章 用创新迎接新时代

达维多夫定律·····	200
生活连线·····	202
创新是企业成长原动力·····	202
成为有创新精神的人·····	204
思路决定出路·····	206
真情百叶窗：莫要死守老经验·····	207
心理测试·····	209
你懂得如何把握机会吗·····	209

第十七章 成功就是把复杂事物简单化

奥卡姆剃刀定律·····	211
生活连线·····	214
简单不代表愚蠢·····	214
简单更有力量·····	216
把复杂的毛线团抽丝剥茧·····	219
攻其要害，方能制敌·····	221
真情百叶窗：简单生活才会更加幸福·····	224
心理测试·····	226
找到你的生活重心·····	226

第十八章 进退有度，宠辱不惊

蓝斯登原则·····	228
生活连线·····	229
企业要时刻有危机意识·····	229
走运时做好会倒霉的准备·····	231
有危机感才能有效避免危机·····	233
生于忧患，死于安乐·····	235
真情百叶窗：切忌得意忘形·····	236



心理测试·····	238
你有被淘汰的危险吗·····	238
第十九章 小错不防，终成大祸	
墨菲定律·····	242
生活连线·····	244
祸不单行，好事无双·····	244
艳照门事件与墨菲定律·····	245
错误如影随形·····	247
“完美无缺”更容易“功亏一篑”·····	250
真情百叶窗：祸兮福所倚，福兮祸所伏·····	252
心理测试·····	254
看看你是记性好还是忘性大·····	254
第二十章 竞争才能变强	
鲑鱼效应·····	255
生活连线·····	258
物竞天择，适者生存·····	258
不敢竞争永远不会成功·····	260
竞争是无情的·····	262
智取为上，强攻为下·····	263
真情百叶窗：懂得感谢你的对手·····	265
心理测试·····	267
你的报复心理有多强·····	267
第二十一章 选你所爱，爱你所选	
不值得定律·····	269
生活连线·····	271
值得做的事就把它做好·····	271
不值得的事就不要做·····	274
爱情中的不值得定律·····	275
真情百叶窗：值不值得，关键看自己·····	276
心理测试·····	278
运用不值得定律迅速作出选择·····	278

第一章

自信创造奇迹



理论加油站

如果一个人不断地接受来自自己或者别人“你不行”的暗示，或许有一天，你连自己本可以做好的事情也会搞砸；如果一个人不断地接受来自自己或者别人“你行”的暗示，或许有一天，你会取得自己想都不敢想的成就……

皮格马利翁效应讲的就是暗示的作用，如果你相信自己，你就容易成功；如果你不相信自己，你永远不可能成功。

皮格马利翁效应

在古希腊神话里，有这样一个故事：

塞浦路斯的国王皮格马利翁爱上了自己雕塑的一个少女，并且希望自己的爱能被接受，希望这个雕塑活过来。他的这种真挚的爱情和真切的期望感动了爱神阿芙狄罗忒，于是爱神就给了雕塑以生命，让皮格马利翁的幻想变成了现实。

皮格马利翁效应最初的雏形由此而来。



在我国也有类似的故事：

在唐朝，有个官员叫赵颜。他从一位朋友手里得到一个布屏风，上面画着一个女人，这个女人异常美丽。

赵颜看到屏风里的女人，非常希望能够得到她，不禁感叹说：“可惜世上没有这样的女人，她要是能活过来，我一定娶她为妻！”

赵颜的朋友看他如此地痴迷，就告诉他说：“你的愿望不难实现。她叫真真，你昼夜不停叫她的名字一百天，她就会答应你。她一答应，你就用百家彩灰酒灌她，准保她能像真人一样活过来。”

痴迷的赵颜果真按照朋友的话去做了，画中的女人也果真从屏风上走了出来。

上面的两个故事都是传说，但它却指引人们从中发现了一个现象——暗示对人的精神有着强大的作用。

也有人将皮格马利翁效应翻译为“毕马龙效应”或者“比马龙效应”。它是由美国著名心理学家罗森塔尔和雅格布森在小学教学上予以验证提出的，亦称“罗森塔尔效应”或“期待效应”。

1968年，罗森塔尔和雅格布森来到美国的一所小学，开始了研究和试验。

他们让学校的校长把三位教师叫进办公室，然后让校长对教师说：“根据你们过去的教学表现，你们是本校最优秀的老师。因此，我们特意挑选了100名全校最聪明的学生组成三个班让你们教。这些学生的智商比其他孩子都高，希望你们能让这些学生取得更好的成绩。”

三位老师都高兴地表示一定尽力。

校长又叮嘱他们，虽然这些孩子都很聪明，但是对待他们要像对待其他孩子一样，不要让孩子或孩子的家长知道他们是被特意挑选出来的。老师们都答应了。

8个月后，两位学者又来到这所学校进行复试，结果名单上的学生成绩都有了显著进步，而且情感、性格更为开朗，求知欲望强，敢于发

表意见，与教师关系也特别融洽。

这时，校长告诉了老师们真相：这些学生并不是刻意选出的最优秀的学生，只不过是随机抽取的最普通的学生。老师们没想到会是这样的状况，于是他们都认为自己的教学水平确实高。这时校长又告诉了他们另一个真相，那就是，他们也不是被特意挑选出的全校最优秀的教师，不过是随机抽取的普通老师罢了。

这个试验让罗森塔尔和雅格布森对他们的发现更加肯定。他们认为，每一个孩子都可能成为非凡的天才，一个孩子能不能成为天才，取决于家长和老师能不能像对待天才一样爱他、期望他、教育他。

实际上，这个效应不仅仅对于学生有效，对于我们每个人都有效。因为这个效应的本质是在揭示暗示的作用，而暗示是一种强大的力量，每个人都会不同程度地接受别人或者自己的暗示，会对自己喜欢、钦佩、信任和崇拜的人讲的话非常信任，而这样的一个人对你的评价或许会直接影响到你的价值观念。

进一步而言，自信就是自己对自己最有效的暗示，正如皮格马利翁效应所总结出的：说你行，你就行，不行也行，说你不行，你就不行，行也不行。关键是看你自己怎么看待你自己。如果你充满自信，认为自己行，那么你一定行；如果你没有自信，认为自己不行，那么你一定不行。



暗示是种神奇的力量

暗示是一种神奇的力量，但它既不是迷信，也不是特异功能，它是人们心理作用的结果。一个人只要反复对自己说同一句话，不管这一句



话真假对错，最后他都会相信，这是众所周知的事实。这就像谎言说了千遍会成为真理一样。如果一个人不断地接受“你行”这样的暗示，即使这是一句谎言，但是长久之后，“你行”的念头也会在他心里扎根，让他备受鼓舞。如果一个人不断地接受“你不行”的暗示，即使这是一句谎言，长久之后，他也会觉得自己确实不行。

你也许有过这样的经历，本来自己精心打扮了一番，穿了一件自认为很漂亮的衣服去上班，但结果好几个同事都说不好看。当第一个同事说的时侯，你可能还觉得只是她的个人看法，但是说的人多了，你可能就真开始怀疑自己的判断力和审美眼光了。于是下班之后，你回家做的第一件事就是把衣服换下来，并且决心再也不穿它去上班了。

这就是暗示在起作用。

暗示往往会使接受暗示的人不自觉地按照他人指定的方式行动，或者不加批判地接受某种意见或信念。从心理学的角度来讲，人的行动是受精神支配的，你所做的事情是由人格中的“自我”在综合了个人需要和环境限制之后做出的。“自我”比较强的人，我们称为“有主见”，“自我”比较弱的人，我们称为“没有主见”，或者“缺少主见”。但是，人不是神，没有万能的“自我”，更没有完美的“自我”。也就是说，再有“主见”的人也会受到外界因素的干扰。就像上面说的，谎言说了千遍，人们就会认其为真理。只是缺少主见的人更容易受到暗示的左右，有主见的人需要更多暗示才能使其改变罢了。

琳达在一家外贸公司工作三年了，虽然她是外贸专业院校毕业的高才生，但是她在公司却一直业绩平平。原因是她一直以来都没有工作热情，因为不管她做得有多好，她的上司都会指责她，甚至给她泼冷水。

一次，琳达主动收集了一些国外对本公司出口的纺织品类别实行新的环保标准的信息。但是上司知道后，不但没有表扬她主动工作，反而批评她不专心本职工作。后来，琳达再也不敢关注自己业务范围之外的事情了。

从那以后，琳达的工作情绪很低，有时候就想干一天算一天，根本

没有想过要做出什么成绩来。她的业绩越来越差，受到的批评越来越多。

后来，公司换了个主管，新上司带来了新作风。从美国回来的杰克性格开朗，对同事经常赞赏有加，特别提倡大家畅所欲言，不拘泥于部门和职责限制。在他的带动下，琳达也积极地发表了自己的看法。由于杰克的积极鼓励，琳达的工作热情空前高涨，她不断学习新东西、起草合同、参与谈判、跟外商周旋……琳达非常惊讶地发现，原来自己还有这么多的潜能可以发掘。她甚至不敢相信，以前那个沉默害羞的自己，现在竟然能够跟外国客商为报价争论得面红耳赤。

我们可以从琳达的变化中看到，暗示对人们的作用是多么巨大。在一个不断接受消极暗示的环境中，人往往会受到负面信息的左右，对自己作出比较低的评价。而在一个充满信任和赞赏的环境中，人往往容易受到启发和鼓励，对自己也就作出较高的评价，并会朝着更好的方向去努力。

皮格马利翁效应讲的就是这个道理，每个人都是天才，就看怎么去引导。只有在合理的引导下，人们才能将自己的才能充分发挥出来。如果一味地打击和贬斥，就算一个再优秀的天才坯子也会被埋没在不断的否定声中。

每个人都希望得到赞美

这个世界上没有完美的人，这也就注定每个人都是由缺点和优点共同组成的，善于发现缺点是人的一种品质，而如果抓住缺点不放甚至为之狂躁那就成了心理疾病了。

通过皮格马利翁效应我们可以知道，暗示对人们的作用是非常巨大的，它对人的改变是在潜移默化中完成的。而最好的暗示来自自己，我们要善于发现自己身上的优点，要善于表扬自己身上每一个小小的成就。这样就能积小成就成大成就，最后我们必能实现自己的美好愿望。



美国总统林肯曾说过：“每个人都希望得到赞美。”而赞美也是暗示自己和别人的一种很好的手段。

罗杰·罗尔斯出生在纽约的一个叫做大沙头的贫民窟。在这里出生的孩子，长大后很少有人获得较体面的职业。罗尔斯小时候和那里出生的人一样，顽皮、逃课、打架、斗殴，无所事事，令人头疼。按照他的发展趋势，他的未来很有可能就是一个流氓或者社会的败类。

幸运的是，罗尔斯当时所在的诺必塔小学来了位叫皮尔·保罗的校长。有一次，当调皮的罗尔斯从窗台上跳下，伸着小手走向讲台时，他听到校长对他说：“我一看你的小手指就知道，你将来能当上纽约州的州长。”

校长一句不经意的赞美，对他触动很大。罗尔斯从此记下了这句话，“纽约州的州长”就像一面旗帜，带给他信念，指引他向这面旗帜走去。他一遍又一遍地告诉自己，我以后是“纽约州的州长”，我和他们不一样。于是他开始严格要求自己，说话时不再夹杂污言秽语，开始挺直腰杆走路，因此很快成了班里的主席。

在以后的40多年里，罗尔斯没有一天不是按州长的标准来要求着自己。终于在罗尔斯51岁那年，他真的成了纽约州州长，也是纽约州历史上第一位黑人州长。

美国心理学家威廉·詹姆斯通过这个案例发现，人类本性中最深刻的渴求就是对赞美的渴求，不管这些赞美来自他人还是自己。同时，心理学家对少年犯进行研究表明，许多孩子成为少年犯的原因之一，就在于受到过多消极的暗示。他们在很多的时候因为偶尔犯错而被贴上了“不良少年”的标签，这种消极的暗示很快便成了这些少年的代号，最后让他们自己也认为自己是“不良少年”，最终走向犯罪的深渊。

马克是在自卑与胆怯中黯然度过自己的童年和少年时光的。他从未想过要打量一下自己，因为他矮小的个子，嘴巴笨拙，总是穿一身过长或过短的破旧衣服，鞋子永远比脚大几号，而更糟的是他没有父亲。他

的父亲早年去世，母亲一人早出晚归地挣钱养家，还拖着两个比他小得多的弟弟……在他看来，自己没有什么值得炫耀的，他也觉得自己身上没有一个优点。老师们没有注意过他，认为他可有可无，同学们都把他当成是嘲笑和愚弄的对象。

但自从校长和马克谈了一次话之后，他完全变成了另外一个人。校长发现他的情况之后，把他叫到办公室里，问他：“为什么你天天都是一副无精打采的样子呢？”他说：“我觉得自己什么都不是，和其他人比差很多。”校长笑着说：“我并不这么认为。”马克很奇怪，就问他：“那您觉得我身上有什么优点吗？”校长说，他是唯一一个被校长叫到办公室里却没有哭的孩子。校长告诉马克，要善于发现自己身上的优点。而且在校长看来他是这个学校最优秀的学生之一。

此后，马克像变了一个人似的，性格开朗了许多，并且越来越自信。他觉得自己浑身都是优点，作业越来越工整，考试成绩一次次往前移。中学毕业时，他成为唯一考取当地知名高中的学生。三年后，马克又顺利地考入了哈佛大学。

很多人在欣赏别人的时候，感觉一切都好；审视自己的时候，却总是感觉一切都很糟。其实并不是这样的。任何一个人都有自己的优点，就像一个诗人说的那样：“不要总看别处的风景，其实你也是一片风景，也有阳光，也有空气，也有寒来暑往，甚至有别人未曾见过的一株春草，甚至有别人未曾听过的一阵虫鸣……”

很多时候，我们从别人那里得不到积极的暗示，但是我们自己可以给自己一些积极的暗示——或许我们取得的成就很小，或许它只是减肥时期的你比昨天少吃了一个馒头，也或许是锻炼意志时期的你比昨天多完成了一项任务……这些小小的成就在别人看来也许根本不值得获得赞美。但是没关系，不要吝啬你的赞美之词，把它说出来，甚至喊出来。因为，任何大的成就都是由小的成就积累而成的，任何大的赞美也都是由小的赞美积累而成的。