

# 拿来就用的

# 88个

白雯婷 著

# 心理学技巧

积累心灵正能量

做出理性的决策

避免被别人操纵

控制自身的情绪

赢得他人的好感

识别微妙的人心

## 实用有效的

一本书让你轻松  
应对生活中的  
大事小情

## 心理学应用策略

人心如此复杂，  
学点心理学技巧才是硬道理

 天地出版社



拿来就用的  
88个  
心理学技巧

白雯婷 著

天地出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

拿来就用的88个心理学小技巧 / 白雯婷著. —成都:

天地出版社, 2016.7

ISBN 978-7-5455-1990-7

I. ①拿… II. ①白… III. ①心理学—通俗读物

IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第017901号

## 拿来就用的88个心理学小技巧

---

著 者 白雯婷

责任编辑 陈文龙 沈海霞

封面设计 古润文化

电脑制作 思想工社

责任印制 李 昆

---

出版发行 天地出版社

(成都市槐树街2号 邮政编码: 610014)

网 址 <http://www.tiandiph.com>

<http://www.天地出版社.com>

电子邮箱 [tiandicbs@vip.163.com](mailto:tiandicbs@vip.163.com)

经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

---

印 刷 三河市华业印务有限公司

版 次 2016年7月第1版

印 次 2016年7月第1次印刷

成品尺寸 165mm×235mm 1/16

印 张 17

字 数 235千

定 价 32.00元

书 号 ISBN 978-7-5455-1990-7

---

版权所有◆违者必究

咨询电话: (028) 87734639 (总编室)

购书热线: (010) 67693207 (市场部)

---

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换



## 1 CHAPTER

### 认知心理学 洞悉人性，把握自我

1. 你为什么总是拖延 / 002
2. 人面对意外情况为什么会被“瞬间冻结” / 005
3. 为什么越压抑的想法越会纠缠不休 / 007
4. 当你心里有事时，如何能集中精力 / 011
5. 共情能力是一种什么能力 / 013
6. 与同等的收益相比，人们为何对损失更加敏感 / 015
7. 为何女人在生理期总管不住购物的手 / 017
8. 你知道赞美的神奇功效吗 / 020
9. 为什么男女搭配，干活不累 / 022

## 2 CHAPTER

### 思维心理学 找对方法，就能事半功倍

10. 具体化的东西更容易让人记住吗 / 026
11. 记忆的顺序会影响记忆的效果吗 / 029
12. “好记性不如烂笔头”有科学依据吗 / 032
13. 为什么说自信心是记忆力的催化剂 / 035
14. 如何在看似不相关的事物之间寻找联系 / 037
15. 如何运用类比思维解决问题 / 040
16. 你以为正确的东西就一定正确吗 / 042
17. 如何在细微之处引发不凡的创意 / 045

## 3 CHAPTER

### 决策心理学 凡事不要冲动，作决策时要理性

- 18. 决策时如何反其道而行之 / 050
- 19. 为什么你总是在瞎忙 / 052
- 20. 交易成本如何影响你的消费决策 / 055
- 21. 怎样运用二八定律让自己事半功倍 / 058
- 22. 互相礼让为什么还会导致效率降低 / 061
- 23. 个人理性为什么会导致集体非理性 / 064

## 4 CHAPTER

### 激励心理学 挖掘潜力，你的能量超乎你想象

- 24. 做事之前为什么要先进行头脑热身 / 068
- 25. 如何通过自我反省来完善自我 / 071
- 26. 天才就不需要后天的努力吗 / 074
- 27. 为什么要把目标定得高一些 / 077
- 28. 为什么把自己想象成胜利者，才更容易取得胜利 / 079
- 29. 为什么说批评有助于一个人成长 / 081
- 30. 你为什么总是有借口 / 084
- 31. 竞争为什么也是一种推动力 / 087
- 32. 人有了激情为什么就会充满活力 / 089

## 5 CHAPTER

### 消费心理学

### 看懂经济，做个明明白白的消费者

- 33. 为什么商家热衷于请美女做宣传 / 094
- 34. 人们为什么会“赶时髦” / 096
- 35. 你为何不买心仪的东西：每个人都有一个心理账户 / 098
- 36. 别被表象所蒙蔽，“合算”的交易真的合算吗 / 100
- 37. 为什么有些商品的标价越高越有人买 / 103
- 38. 商家实行“价格歧视”为哪般 / 105
- 39. 示范效应如何影响人们的消费行为 / 108
- 40. 购物的经历有时为什么会比购买的商品更让人有愉悦感 / 111

## 6 CHAPTER

### 投资心理学

### 理财勿盲目，投资需谨慎

- 41. 怎样降低投资风险 / 116
- 42. 把钱存入银行一定不会赔钱吗 / 120
- 43. 投资房产要考虑哪些因素 / 123
- 44. 如何在不幸来临前为自己做好风险保障 / 127
- 45. 炒股的心理误区究竟有哪些 / 130
- 46. 该果断放弃时，你还在纠结什么 / 134
- 47. 人们为什么总是随大流 / 136

## 7 CHAPTER

### 婚恋心理学 只有懂爱，才能更好地去爱

- 48. 人们为什么在危险的情境中更容易擦出爱的火花 / 140
- 49. 为什么会有“一见钟情” / 143
- 50. 面对心仪的对象，如何走出“表白的困境” / 145
- 51. 约会故意迟到的人到底是怎么想的 / 148
- 52. 为什么在恋爱中要保持神秘感 / 151
- 53. “要抓住男人的心，就要抓住他的胃”有科学依据吗 / 154
- 54. 添加“新奇感”能使婚姻保鲜吗 / 157
- 55. 婚姻的“三年之痒”从何而来 / 159

## 8 CHAPTER

### 幸福心理学 积累心灵正能量，遇见幸福的自己

- 56. 你为什么会在意别人的眼光 / 164
- 57. 为什么说付出也是一种快乐 / 167
- 58. 心理失衡时，如何增加建设性的心理能量 / 169
- 59. 你的心情为什么会随着想法的改变而改变 / 171
- 60. 如何以一颗平常心化解生活中的烦恼 / 173
- 61. 从比较中能得到幸福吗 / 175
- 62. 对自己拥有的东西你为什么视而不见 / 177
- 63. 为什么得到越多，幸福感反而越低 / 180

## 9 CHAPTER

### 宗教心理学 攻心为上，家教也要讲方法

- 64. 孩子犯了错，是该宽容还是该责罚 / 184
- 65. 莫扎特音乐对孩子真有神奇功效吗 / 186
- 66. 怎样培养孩子的独立意识 / 189
- 67. 怎样才能使奖励达到惩罚的目的 / 192
- 68. 孩子总是不听话该怎么办 / 194
- 69. 为什么越神秘的东西孩子越感兴趣 / 197
- 70. 正向的刺激为什么会引起孩子反向的行为 / 200

## 10 CHAPTER

### 职场心理学 调整心态，营造职场好状态

- 71. 为什么说选工作就像挑恋人 / 204
- 72. 为什么说兴趣是选择职业最好的依据 / 207
- 73. 工作对你来说究竟意味着什么 / 209
- 74. 面试时如何谈论薪酬 / 211
- 75. 薪酬真的那么重要吗 / 214
- 76. 为什么说工作态度决定你的高度 / 218
- 77. 你到底在为谁而工作 / 220
- 78. 为什么你总是劳而无功 / 223
- 79. 员工为什么要有主人翁的意识 / 226



# 11

## CHAPTER

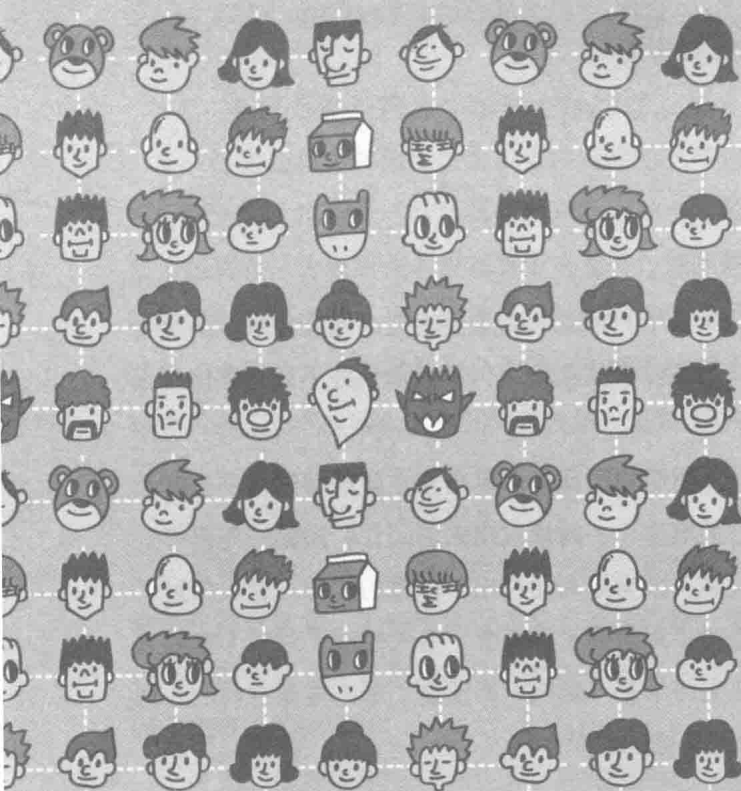
### 交际心理学

### 交往重在交心，做个受欢迎的人

- 80. 为什么人们大多是“外貌协会”的 / 230
- 81. 直接拒绝别人为什么令人难以接受 / 233
- 82. 如何打造良好的职场人际关系 / 235
- 83. 怎样巧妙地下“逐客令” / 238
- 84. 如何轻松改变他人的态度 / 241
- 85. 怎样打造吸引力，让别人愿意亲近你 / 244
- 86. 适当地坦露自己为什么更能讨人喜欢 / 247
- 87. 为什么太客气反而会疏远人们的心理距离 / 250
- 88. 与人交往保持多大的距离才合适 / 253

# 认知心理学

——洞悉人性，把握自我



## 1 你为什么 总是拖延



无论是在工作中还是生活中，拖延的人总会表现出拖拖拉拉、不负责任的态度。我们习惯上认为这些人是在偷懒，其实拖延并不只是懒惰这么简单。

既然不是懒惰，为什么明明知道那么多事情堆在眼前却迟迟不去行动呢？为什么只是一个该打的电话、一封该发出去的邮件，还要一等再等，一拖再拖？现实中，有很多人因为拖延而付出了惨重的代价：有人错过了出国深造的机会，有人错过了高薪的工作机会，有人错过了对某个重要人物的采访，甚至有人因此失掉学业、影响大好前途。那么拖延背后的心理原因是什么呢？如何才能克服拖延症呢？

### 1. 拖延是对抗焦虑的办法

一般来说，一定程度的拖延行为是正常的，但长期的拖延则很可能是心理或生理失调的表现。心理学家认为，拖延行为是人们对抗焦虑的一种办法，而焦虑大多来自要做出一个决定或开始一项任务。个人的拖延行为往往缘于压力、犯罪感，以及个人效率降低——这些感觉综合起来往往又加强了拖延行为。

## 2. 拖延是一种病症

美国德宝大学心理学家约瑟夫认为，拖拉是一种病症，但能根治。他认为喜欢把该做的事尽量往后拖的人为慢性拖拉症患者。他把慢性拖拉症分成“激进型”和“逃避型”：前者有自信能在压力下工作，喜欢把事情拖到最后一刻以寻求刺激；后者通常缺乏自信，害怕做不好而迟迟不肯动手，或害怕成功后受到别人的关注。

## 3. 拖延症是与自我控制对立的冲动

从行为心理学的角度出发，美国南康涅狄格格州立大学的心理系教授詹姆斯则认为，拖延是“与自我控制对立的冲动”的特殊形式。据调查，大部分拖延者认为拖延并不曾真正带来危害，赶在最后一刻完成了任务，同时还可以满足虚荣心——只用很短的时间却能取得不错、甚至比别人好的结果。无形中，“自己最适合短期高压的工作状态”的心理得到强化，并对今后的工作产生暗示。如此周而复始，反复循环。

## 4. 完美主义者往往拖延

完美主义也是拖延的主要原因之一。美国芝加哥德保尔大学心理系副教授费拉里认为，某些拖延行为并非拖延者缺乏能力或不够努力，而是某种形式的完美主义或求全观念的反映，他们共同的心声是“多给我一些时间，我可以做得更好”。

可见，拖延的原因比较复杂，克服拖延的过程并不轻松，但我们需要明白的是，不要一开始就指望根除它，而要先从心理上接纳它，正确地认识它，这样才能应对战胜拖延症过程中的挫败和反复，而不至于气馁以至半途而废。要想战胜拖延症，针对心理起因，可以从下面两个方面入手：

### 1. 摆脱完美主义的困扰

拖延症常出现在完美主义者身上，他们永远只是停留在力求“完美”

思考的阶段而迟迟无法开始行动。

拖延的梦想家们，很怕自己实际工作的结果不能匹配想象的成功，怕这种虚幻的“理想自我”在现实中走向破灭。于是他们会产生强烈的焦虑，最终导致拖延行为的产生。

在这种情况下，你需要思考，你面对的困难是真实存在的，还是自我设立的。你最终需要打破一个完美的自我的形象。暗示自己，不要惧怕失败，去实施也未必会失败，而不仅仅是停留在准备和幻想里。

## 2. 弄清焦虑的原因

如果你拖延的目的是为了缓解焦虑，那你就要弄清楚你为什么焦虑，并且想办法处理。焦虑有时会来自任务本身，比如一个讨厌做饭的人却被要求准备一日三餐；有时候，焦虑来自事情背后，比如你害怕做不好一些自己不擅长的事情。无论焦虑来自哪里，我们都应弄清楚原因，再有针对性地通过修正自己的认知消除焦虑，从而改善自己拖延的行为。

## 2 人面对意外情况

### 为什么会被“瞬间冻结”



我们常常可以遇到这样的场景：当一辆车驶向我们时，按照常理来说，我们应该下意识地拔腿就跑，毕竟趋利避害是人类的本能。但是在现实生活中，遇到这样的情况，更多的人可能会僵立在原地而无法动弹，仿佛被“吓傻了！”

这是身体的一种防御策略，在心理学上被称为“冻结反应”。当人在受到意外刺激的时候，第一反应是减少身体动作，保持瞬间静止状态，以便看清突发情况。

哥伦布中学和弗吉尼亚理工大学曾发生过两起校园枪击案，其中就有学生使用这种冻结反应来对付丧心病狂的杀手。很多学生虽然仅与凶手相隔几英尺，但是他们通过保持静止和装死逃过了一劫。

其实，不管人类面对的威胁是来自一辆急速驶来的汽车，还是突发的暴行，那一瞬间的停止足够让大脑做出快速的评定了。

有一家人正在看电视、吃冰激凌，天色已经逐渐暗了下来，平时，这家人居住的地方很少有人来拜访。忽然，门铃响了。就在铃声响起的同时，无论是吃着冰激凌的小弟弟，看着电视的妈妈和姐姐，还是正在翻

找东西的爸爸，都停了下来，一齐看向了门口。就在那一刻，所有人都被“冻结了”。

那么，我们为什么会有这种“瞬间冻结”的举动呢？

大约一百万年前，原始人类横跨了非洲大草原。那个时候，他们面临着很多猎食者的威胁，这些动物跑得比他们快，力气也比他们大。然而，他们最终生存了下来，就是因为大脑的边缘系统，为人类远祖找出了一种弥补力量不足的方法。很多动物——尤其是大多数食肉动物——对移动的东西非常敏感，而对静止的东西却没有兴趣。因此，这种应对危险的冻结反应就很有效。

在现实生活中，还有一些反应也可以称之为冻结反应。

当我们在面对可能对自己来说十分重要、危机、紧张等场面的时候，我们就有可能屏住呼吸或只做浅呼吸。这是一种非常古老的应对威胁的方式，这样做可以放缓我们的气息和运动，这是下意识应对危机的反应。比如，某个人向一个喜欢已久的人求婚，当他问对方“你愿意嫁给我吗”的时候，他就有可能屏住呼吸，等待对方的回答，直到得到理想的答案后，他才心满意足地恢复正常呼吸。

同时，还有一种冻结反应就是减少曝光率。在商场的监控录像中可以发现一个比较突出的问题，小偷们通常会弓背弯腰，尽量隐藏自己。其实，这样的举动反而会让它们更显眼，因为大多数人在商店里会很活跃，他们向上挺的动作多于向下弯的动作。通常，人们还会通过限制自己头部的曝光率来达到隐藏自己的目的，如竖起衣领和低下头，这被称作“海龟效应”。

### 3 为什么越压抑的想法 越会纠缠不休



台湾知名作家吴淡如曾经讲过一个故事，叫作“喜马拉雅山的猴子”：

从前，在喜马拉雅山脚下的小小村落里，来了一位仙风道骨的老人。他向全村村民宣布，他会一种点石成金的法术。不过，天下没有白吃的午餐，他说想要学这套法术的人，得先把家中最值钱的东西拿出来作为学费才行。

村里的人实在是穷怕了，人人都想发财想得发疯。大家商讨一下，认为既然可以学会点石成金的法术，先牺牲点学费有什么关系呢？（当然他们没有你聪明，不会这样想：如果老人真能点石成金的话，还收学费做什么呢？）

于是他们虔诚地交了学费，集合起来听老人教授这种神奇的法术。只听老人叽里咕噜念了一大串咒语，放在木桶下的石块就变成了闪闪发光的金子。

“快教我们吧！”每个人的喉咙深处都发出这样的声音。

老人不厌其烦地将咒语教给了村里人，当村子里最笨的人也能背诵咒



语之后，他很满意地告诉他们：“你们等明天日出的时候就可以开始用点金术了。我保证各位都可以把没用的石头变成灿灿的黄金，不过，你们可要记得呀，念咒的时候，你们的脑子里千万不要想起喜马拉雅山的猴子。”

“绝对不会！”村里人异口同声地回答。黄金跟喜马拉雅山的猴子有什么关系呢？老人真是无聊，他们哪会想起喜马拉雅山的猴子？

可是……

一千年过去了，有人说，如果你现在到这个村庄，你还会看到不少人把石头放在木桶下喃喃自语，“努力”地不要想起喜马拉雅山的猴子。

他们始终没有“变”出黄金来，但也没有人能怪老头说谎，因为每个人都得承认，他们越想告诉自己不要想那些猴子，就越会想起那只事不关己的猴子。

20世纪90年代中期，哈佛心理学家丹尼尔·韦纳在心理学杂志上偶然读到德斯妥耶夫斯基的一个古怪但富于启发性的说法：“一旦给自己设定一项任务——不要去想北极熊，你就会发现北极熊每分钟都会来拜访你的脑海。”于是，他做了一个简单的实验，来验证这句话的真实性和正确性。他让每个参与实验的志愿者单独坐在一个房间内，并告诉他们可以在脑海中想任何事情，就是不能想北极熊，每当北极熊出现在他们的脑海时，他们就要按一下电铃。结果，在短短数分钟内，此起彼伏的刺耳铃声证实了德斯妥耶夫斯基的说法——越是让人们压抑某个想法，那个想法就越会纠缠不休。

在现实生活中，当我们产生一些消极想法的时候，我们总是不知所措，于是找来很多励志书籍，书上都写着，我们要忘掉那些负面情绪，用积极的情绪来代替它。但是，关键的问题是，这种压制负面想法的做法往往会增加而不是减少人们的痛苦。

美国纽约州汉密尔顿大学的杰尼弗·波顿和伊丽莎白·凯西通过研究