

最适合国人的心灵成长学馆
改变1亿人命运的简单高效的超级神秘法则

改变你一生的 的108个 心理学法则

陈浩 著

当今最简单最实用最有效的心理学法则

一本写给面临选择、陷入困惑和向往幸福的忙碌都市人的人生枕边书
全球政治圈、财经圈金字塔顶尖人物都在运用的成功秘密

中国华侨出版社

最适合国人的心灵成长学馆
改变1亿人命运的简单高效的超级神秘法则

改变你一生的 108个 心理学法则 PSYCHOLOGY RULES

陈浩 著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

改变你一生的108个心理学法则 / 陈浩著. — 北京: 中国华侨出版社,
2011.11

ISBN 978-7-5113-1857-2

I. ①改… II. ①陈… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第226775号

• 改变你一生的108个心理学法则

著 者 / 陈 浩

责任编辑 / 文 箏

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 1/16开 印张 / 15.25 字数 / 300千

印 刷 / 北京中振源印务有限公司

版 次 / 2011年12月第1版 2011年12月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1857-2

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3层 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



改变你一生的108个心理学法则

PSYCHOLOGY RULES

心理学是人际学，是关系学，是生活学。它不脱俗，不隐秘，不矫情。心理学法则也无时无刻不存在于我们的一举一动中。无论你知道与否，这些法则一直在我们的生活里发挥作用，只是有急有缓。

科学研究表明，人的行为是由人的心理支配和指导的。许多现象的背后，都受到心理学的支配，都反映了心理学法则。每个人行为的背后，也往往具有较深层次的心理动机，有时甚至当事人都不知晓。因此，懂得必要的心理学法则，对我们做人做事都有很大的帮助。

不管你是在工作中、生活中，抑或是在休闲娱乐中，你都需要掌握必要的心理学法则。这些心理学法则是由无数心理学家、成功学家、社会学家、管理学家经过实践和实验总结出来的，如果懂得运用，这些心理学法则将成为我们成功路上的垫脚石，如果不懂得运用，就会错失良机。因此，你是否主动去了解这些心理学法则，关系到你人生的成败和生活的顺遂与否。

本书为你解读了108个经久不衰的心理学法则，悉数工作与生活中的细节和元素。这本书会告诉你心理定律的无穷奥秘，还会教你轻松运用知识帮助自己实现飞跃式的发展。它



将深奥的心理学知识融会贯通于一个个妙趣横生、饱含人生哲理的故事中，形象地分析了行为背后的心理动机，深入浅出地提炼了心理学法则给我们的启示，以指导我们在生活中更好地趋利避害。

无数事实证明，若能掌握并运用书中的心理学法则，你就能在社交场合游刃有余，成为人见人爱的交际明星；能够事半功倍地完成工作，成为上司的得力干将，让自己的事业蒸蒸日上；能够在平凡与寂寞中不断地修炼自我，步步为营，拥抱最后的成功；能够在爱情中认清自己，找到真正属于自己的爱情。

当你读完这本书，你会惊奇地发现，原来心理学并非艰涩难懂，并非抽象得难以捉摸，只要细细研读，就能充分掌握。



改变你一生的108个心理学法则

PSYCHOLOGY RULES

第一篇 人之成长：社交心理学法则

► 第一章 一分钟建立良好的第一印象

首因效应：抓住第一印象的好机会 //003

名片效应：在第一时间拉近双方心理距离 //005

情绪效应：第一次见面小心情绪传染 //007

亲和效应：以亲和虏获人心 //009

身体语言定律：洞穿对方最真实的想法 //011

“7/38/55”定律：衣着服饰中的大学问 //013

► 第二章 话是开心锁，看你怎么说

诙谐效应：幽默是最生动的语言 //016

瀑布心理效应：不该说的话不乱说 //018

费斯诺定理：与人交谈，多听少说 //020

雷鲍夫法则：尊重对方，态度谦和 //022

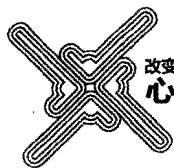
欲抑先扬定律：先表扬后批评的迂回策略 //024

► 第三章 多为别人考虑，让你人见人爱

态度效应：待人如待己，友谊更长久 //026

投射效应：人心各不同，各有其特点 //027

投其所好定律：迎合其喜好，最受人欢迎 //029



换位思考定律：关系紧张时，多体谅对方 //031

自己人效应：建立相似性，加固可信度 //033

南风法则：与人打交道，须以情动人 //035

► 第四章 和谐的关系在合适的距离中实现

刺猬效应：距离产生美 //037

约哈里之窗：恰如其分地暴露自己 //039

留白效应：给别人留下适度的空间 //042

交往适度定律：对人太好也是错 //044

跷跷板定律：人际交往收支平衡 //046

► 第五章 与人交往，重在技巧

犯错误效应：完美的人未必讨喜 //048

三明治效应：变批评为美味 //050

赞美效应：人人渴望被赞美 //052

雪中送炭定律：为落魄的朋友送一束阳光 //054

互悦机制：喜欢是相互的 //055

第二篇 人之生存：职场心理学法则

► 第一章 刚入职场先热身

飞轮效应：不要害怕刚入职的困难 //059

蘑菇原理：教你如何应对无人问津 //061

专精定律：破解成为职场专家的密匙 //062

卢维斯定律：谦虚地听取周围人的意见 //064

权威效应：别被“权威”迷惑了双眼 //066

霍桑效应：适度发泄自己的情绪 //068

▶▶ 第二章 正视职场竞争，让自己迅速提升

- 鲰鱼效应：竞争有利于更好地生存 //070
- 青蛙法则：职场竞争时刻都在发生 //072
- 马蝇效应：直面晋升竞争，它将激发你的潜能 //073
- 竞争优势效应：与对手共赢 //076
- 共生效应：善待自己的“共生体” //078

▶▶ 第三章 职场做事追求高效率

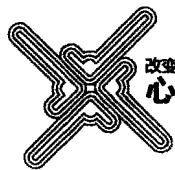
- 最后通牒效应：设定最后期限 //080
- 帕金森定律：管理时间，提高效率 //082
- 安泰效应：高效率离不开团队协作 //083
- 格瑞斯特定理：提高执行力，拒绝拖延 //085
- 耶基斯—多德森定律：调整自己的工作动机 //087

▶▶ 第四章 激发你的工作热情

- 杜利奥定律：点燃你的工作热情 //090
- 雷尼尔效应：工作不仅是为了薪水 //092
- 赫勒法则：寻找工作的成就感 //094
- 成就动机：给自己安装一个引擎 //096
- 莱斯托夫效应：在创新中寻找激情 //098

▶▶ 第五章 谨防小隐患毁掉你的全部努力

- 蝴蝶效应：小疏忽的积累可以引发大灾难 //101
- 100-1=0定律：1%的失误会带来100%的失败 //103
- 海恩法则：精益求精，从小事做起 //105
- 破窗效应：追求完美，永无止境 //106
- 多米诺效应：一个小小的细节可以影响全局 //108
- 酒与污水定律：永远不存侥幸心 //110



改变你一生的108个
心理学法则

第三篇 人之卓越：成功心理学法则

► 第一章 伟大的目标产生强大的动力

吉格勒定理：有目标才有希望 //115

佛洛斯特法则：准确的定位才能快速崛起 //117

洛克定律：大目标，大成功 //119

摩西奶奶效应：不要束缚自己的天赋才能 //121

期望定律：梦想+激情=成功 //123

半途效应：大目标，小步子 //125

► 第二章 磨炼心智，挑战自己

蜕皮效应：苦难是人生的必修课 //127

塞利格曼效应：不要给自己设限 //129

比伦定律：失败是一次崭新的从头再来 //132

跳蚤效应：人要勇于超越自己 //134

糖果效应：克服小诱惑，将获得更多 //135

► 第三章 打败消极的自己，乐观地面对生活

杜根定律：信心是决定成败的关键 //138

思维定式：打破常规的思维枷锁 //140

不值得定律：不值得做的事情就不要去做 //142

瓦伦达效应：保持一颗平常心 //144

罗伯特定律：人可以被打败，但不可以被打倒 //145

心理摆效应：学会控制自己的情绪 //147

► 第四章 从现在开始改变未来

阿Q精神：从过去的痛苦中脱离出来 //150

- 詹森效应：解除自己的恐惧 //152
- 巴纳姆效应：清醒地认识自己 //155
- 瓦拉赫效应：找到自己的最佳出发点 //156
- 布利斯定理：磨刀不误砍柴功 //158
- 贝尔效应：脑海中拥有成功的信念 //160

► 第五章 成功需要一些智慧

- 淬火效应：人生要进取，也要恰当的放弃 //163
- 沸腾效应：仅仅只需要一步，就能迈过这个坎儿 //165
- 乞丐效应：无论何种境遇请保持淡定的心态 //166
- 约拿情结：拥有上进心 //168

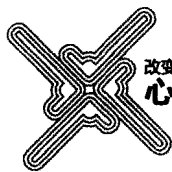
第四篇 人之幸福：爱情心理学法则

► 第一章 掌握技巧，收获爱情

- 多看效应：见面次数决定喜欢程度 //173
- 印刻效应：摆脱初恋的伤痛，重新认识爱情 //175
- 厚脸皮效应：靠勇气赢得爱情 //177
- 麦穗定律：帮你找到你的另一半 //179
- 苏东坡效应：最爱你的人就是你自己 //181
- 先动优势理论：爱情不能等待 //184

► 第二章 在爱情里，对自己和对方有个清醒的认识

- 美即好效应：有时候表象会迷住你的双眼 //187
- 错觉心理：情人眼里出西施 //189
- 晕轮效应：爱情中提升自己的敏感度 //190
- 依赖心理：永远不要把幸福寄托在别人身上 //193
- 从众心理：适合自己的就是最好的 //195



▶▶ 第三章 珍惜眼前的幸福

磨合效应：任何感情都需要磨合 //198

野马结局：控制好情绪就是控制好幸福 //200

萨盖定律：爱情须专一 //202

价值定律：珍惜眼前人 //204

喜好效应：努力营造浪漫 //206

▶▶ 第四章 增进感情的交流

皮格马利翁效应：期望与赞美能创造奇迹 //209

斯坦纳定理：倾听对方的诉说 //211

谎言定律：爱情的美丽须用善意的谎言包装 //213

适度自由定律：爱情更需低耗 //214

古德曼定律：沉默增进感情 //216

踢猫效应：“谈”情“说”爱有分寸 //218

▶▶ 第五章 放下错爱，幸福花开

失恋效应：摆脱失恋的痛苦 //221

超限效应：感情不是强求来的 //224

奥卡姆剃刀定律：放下了就别后悔 //226

卡贝定律：放下痛苦，迎接幸福 //228

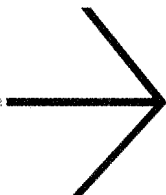
狄德罗效应：不摆脱回忆，就被回忆吞噬 //230

第一篇

人之成长：社交心理学法则

随着社会的发展，人与人之间的交往日益频繁。社交作为人们相互沟通交往的纽带和桥梁，显得更加重要。正如一句名言中所说的那样：“一个成功的因素，归纳起来15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的社交能力。”可以毫不夸张地说，社交会成就一个人，同样也会毁了一个人。在我们周围，不乏相貌堂堂、胸怀大志、才华横溢的人，然而他们却始终郁郁不得志，其中相当大的原因就是他们不善交际，不善与人相处。

社交是心与心的碰撞，心理学在人际交往中具有十分重要的作用。掌握一些心理学知识会让你明白很多社交现象背后深层次的心理动因。



第一章

一分钟建立良好的第一印象



首因效应：抓住第一印象的好机会

首因效应，是人与人第一次交往中给人留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位。首因效应也被称为“首次效应”“优先效应”或“第一印象效应”，后被人们总结为：人与人第一次交往时留下的印象会在对方的头脑中占据主导地位，比以后接触中得到的信息更强，持续的时间也更长。

首因效应的存在有着广泛的影响，对此，心理学家曾多次通过各种实验进行验证。

心理学家将参与实验的人员分成两组，给他们出示同一张照片，对A组人员说：“这是一位屡教不改的罪犯。”对B组人员说：“这是一位著名的科学家。”然后他们要求参与实验的人员根据照片上的人的外貌特征分析他的性格特征。A组人员说：“眼睛深陷，隐含着几分凶狠的杀气，额头高耸，带着几分不知悔改的决心。”B组人员说：“目光深沉，可以透视出他的思维深邃。饱满的额头，诠释出他钻研的意志。”



这个实验充分验证了首因效应的影响，如果第一印象形成了肯定的心理定式，会使人在后续了解中多偏向发掘对方具有美好意义的品质；相反，若第一印象形成的是否定的心理定式，则会使人在后续了解中多偏向于揭露对方令人厌恶的品质。在人们的日常交往中，尤其是与别人的初次交往时，一定要注意给别人留下美好的印象。

第一印象主要是依靠言行举止、面部表情、衣着打扮等，判断一个人的内在素养和个性特征。初次谋面时，¹一声温馨的问候，一张甜美的笑靥，一身得体的服饰，一个优雅的举动，都能给对方留下美好的第一印象，而且这种良好的印象将会持续保留下去。因此，在交友、求职、谈判等社交活动中，我们可以充分利用第一印象的效应，将自己最美好的一面展示给对方，为日后进一步深交打下良好的基础。

因此，我们在加强各方面能力的培养和锻炼时，千万不要忽视了自身形象的管理。

1. 穿着得体

有些人喜欢穿着个性的服饰，比如，有的女孩子喜欢穿着细肩带洋装、露背装。在周末同学朋友聚会中，这样穿戴未尝不可，但是一旦在正式场合，比如在工作中，与领导在一起这样穿戴肯定不合适了。

2. 注意细节上的修饰

很多年轻人穿着体面，却忽略小细节。像衣裤脱线、身上有体味、口臭、头皮屑、体毛未除尽，或是用餐后牙齿上有菜渣，即使身穿名牌衬衫也不熨烫，或是脚穿名牌皮鞋却从不擦干净，还蒙着一层灰，甚至鞋跟掉了还不自知，这些小的细节瑕疵都会让你的完美形象大打折扣。

3. 注意自己的言谈举止

言谈举止是一个人精神面貌的体现，要开朗、热情，让人感觉随和亲切，平易近人，容易接触。在与人交往的时候，应放松心情，保持自己的既有特点而不要故意矫揉造作。有的人在亮相时昂首阔步，气势逼人，在跟别人握手时像钳子般有力，跟人接触时过分热情……这样故作姿态，不仅会令别人难受，连你自己也觉得别扭。

4. 提高整体素质

当然，形象并不是一个简单的穿衣和外表相貌的概念，而是一个人的全面素质，一个秀外慧中的形象。形象的内容很丰富，包括你的穿着、言行、举止、修养、生活方式、知识层次、开什么车以及和什么人交朋友，等等。

人人都容易受到“首因效应”的影响，你给别人留下的第一印象将成为你与他们互相了解的开端，与其让别人慢慢地修正对你不好的印象，不如在第一次见面的时候，就给对方留下良好的第一印象。



名片效应：在第一时间拉近双方心理距离

“名片效应”引自人们日常生活中常用的名片，指有意识、有目的地向对方表明态度和观点，进而将自己介绍给对方的方法，后被人们总结为：在人际交往中，如果能够在第一时间表明自己与对方的态度和价值观，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性，进而在短时间内促成人际关系的建立。

名片效应，经常被人们有意无意地应用于生活中，下面不妨看一下商场谈判师是如何运用此效应的。

一次，刘青在一个高级餐厅内招待一名谈判客户。由于谈判对对方的利益而言非常重要，加上初次见面，起初他很紧张，对方也是。他们彼此间的戒备、隔膜、距离感明显地增强，见面后彼此都显得有些拘谨。他心里不停地在寻找一个合适的方法，打破这种沉闷的氛围，使交流和生意能轻松顺利地进行下去。这时餐厅中的数字电视正在直播NBA比赛，他发现对方用眼睛瞄了几眼电视，便知道对方应该是对此感兴趣。尽管他对NBA一点也不感兴趣，但他还是从NBA的比赛与对方聊起，结果这成了他们之间的最好话题。在接下来的3个小时，他们仿佛成了有着“共同爱好和观点”的老朋友，交



流得非常轻松，最后他顺利地拿下了合同。

从这个例子中也许你已经发现，谈话时表明自己与对方的爱好、思想和价值观相同，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性，从而缩小与你的心理距离。这就要求你在第一次见到对方的时候，多向其传播一些他们所能接受的并且熟悉的观点或思想，以获得心理上的共鸣。

向对方介绍自己、展示自己不是最重要的，最重要的是能够恰到好处地介绍自己、亮出自己，这才是人们做事情时获得成功的重要因素。这一点，不仅表现在人际关系中，动物群体中表现得同样明显。孔雀以美丽著称，特别是雄性孔雀。为了赢得雌性孔雀的注意和喜爱，它们经常会将色彩绚丽的尾屏展现给对方，以满足雌性孔雀的审美需求，这不仅赢得了雌性孔雀的倾心，也引来了围观人群的惊叹。

生活中，那些能够按照别人的审美需求适当“开屏”的人，同样也是美丽的，他们也更容易获得人际交往的成功，因为他们能够在短时间内，通过与对方相似的兴趣、观点、好恶、意见，激发对方内在的潜在兴趣和激情。这时如果他们再将自己内在最优秀的一面，以及自我的人生价值展示给对方，则更能引起别人的关注和重视。

名片效应告诉人们，在与人交往时，要善于从细节中捕捉信息，观察出对方的好恶，进而通过言语或者行动，表明自己与对方的态度和价值观相同，这能够让对方感觉到你们之间有更多的相似性，从而缩小与你的心理距离，表现出更喜欢你、更愿意接近你，使得彼此间得以结成良好的人际关系。

很多人，对于做到这一点感到很难，不知道如何下手。事实上这并没想象中的那么复杂，具体的操作方式是，在与对方初次交际，或者开始交往的时候，要先向他们传播一些他们所能接受的，并且是熟悉和喜欢的观点或者思想。把自己的观点、思想、意见渗透在这些观点中，组织好对方喜欢的言辞、语调，让对方产生一种似曾相识的印象，这样便能够在人际关系中发挥很大的实用价值！