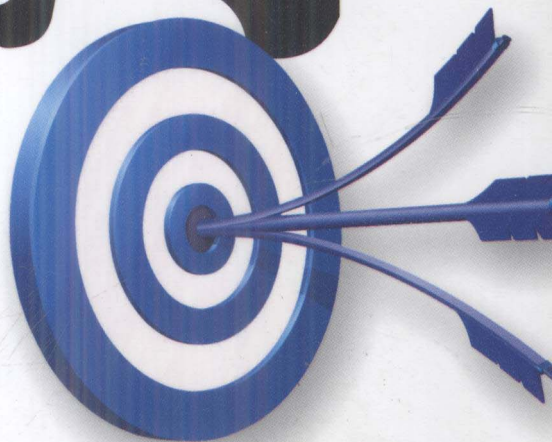


心理学 是拿来用的

读人术、博弈术、操纵术，攻心为上
看得透、用得着、行得通，读懂人心

◎看透心理底牌 ◎洞察心理弱点 ◎辨别心理陷阱
◎破译心理密码 ◎突破心理防线 ◎揭露心理真相

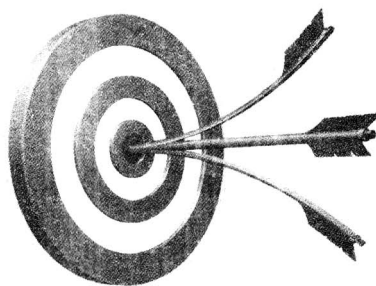
王宇◎编著



中华工商联合出版社

心理学 是拿来用的

王宇◎编著



图书在版编目(CIP)数据

心理学是拿来用的 / 王宇编著. --北京: 中华工商联合出版社, 2010.11

ISBN 978-7-80249-712-2

I. ①心… II. ①王… III. ①应用心理学-通俗读物

IV. ①B849-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第218104号

心理学是拿来用的

编 著: 王 宇

策 划: 方 伟

责任编辑: 郑承运

封面设计: 柏拉图

责任审读: 海 鸿

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市华丰印刷厂

版 次: 2011年4月第1版

印 次: 2011年4月第1次印刷

开 本: 710mm×1020mm 1/16

字 数: 240千字

印 张: 18.5

书 号: ISBN 978-7-80249-712-2

定 价: 29.90元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座
19-20层, 100044

http: //www. chgslcbs. cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

- ◎拿起来就学，拿起来就用，
离你越近的学问才越有用。
- ◎练就读心术，读懂他人心理，
才能成为交际中的王者。

心理学是社会科学中最实用、最贴近生活的学问。生活中大部分的竞争都涉及心理战术。你背景不如人，资金不如人，实力不如人，并不代表你在现实生活中就会落败。只要你能掌握对方的心理，正确运用心理战术，就一定能立于不败之地。

前言

PREFACE

21世纪，是心理学的时代！

早在前些年，人们似乎还不知道什么是心理学。即使有心理学书籍，也只是在书店里的心理学专架上为心理学专业学生提供的几本教材。事实上，即便是这些教材，其种类也不多，每个科目最多只有一两本，基本上没有什么选择的余地。但是，进入21世纪以来，这种情况却发生了巨大的变化，《……的心理学》、《从……看心理》等以普通人为读者的心理学书籍如雨后春笋般涌现出来。这是因为随着人们生活方式的变化，其心理也越来越复杂化了，所以人们不得不对心理学进行研究，以更好地为我们的生活服务。

在当今社会中，如果你不懂得心理学，就会在社会生活中处处碰壁。如果你不相信，可以在互联网的搜索引擎上检索一下“心理”或“心理学”，就会搜索到很多有关心理方面的结果，定会让你禁不住大吃一惊。如果注意观察主要的门户网站，也会得到同样的结果：恋爱心理、从血型看心理、心理测试等以“心理”为标题的信息简直数不胜数！这是为什么呢？因为21世纪是心理学的时代。

其实，在每个人的心里，都有着一个隐藏的僻静角落。有时候，在人内心里隐蔽着许许多多连自己都没有感觉或者一无所知的秘密。那些秘密也许都是属于他的，却是他却无法察觉、无法感知，也

是无法解释和掌控的。但是，现实生活中，别人的心理并不是裸露在外的，这样就需要你发掘隐藏在他人心深处的心理了。如果你能洞察到他人的心理秘密，你就会了解这个人的心理活动，从而与之更好地交往。

隐藏的心理学具有一股神秘的力量，这就像一个黑暗王国，是人们心灵的“黑洞”。心理学家把隐藏的心理秘密看成一个“暗箱”。在这暗箱里，不知隐藏了多少未知的却又跟人们有着千丝万缕连带关系的秘密。一个人要想对他人有所了解，就必须学习隐藏的心理学，只有这样才能更好地把握人生的航标。

目 录

CONTENTS

第一章 看透心理底牌，拨开人性迷雾

人的心理是很复杂的，由于种种原因，人们总是习惯于把自己真实的心理隐藏起来，当与之交往时，如果你猜不透其心理，就无法与之沟通甚至产生误会和麻烦。只有获悉对方的心理底牌，才能拨开其心理迷雾，看到问题的本质。

1. 思维定式：跳出惯性思维 / 003
2. 从众心理：毛毛虫为什么会饿死 / 006
3. 威慑效应：不战而屈人之兵 / 010
4. 知觉对比：认知决定看待事物的感觉 / 014
5. 晕轮效应：以偏赅全的认识偏差 / 018
6. 权威效应：人微言轻、人贵言重 / 022
7. 罗密欧与朱丽叶效应：人人都不想当傀儡 / 025
8. 罗森塔尔效应：说你行你就行，说不行行也不行 / 029
9. 习惯性无助实验：他为什么没有自信 / 033
10. 责任分散效应：我该不该出头 / 036



第二章 洞察心理弱点，表象与心理上的反差

有一句话叫人心隔肚皮。真可谓，知人知面不知心，可见，人的心理是一种多么微妙的东西。它不管有多么微妙，都可以通过某个人的行为特征表现出其背后的心理秘密。

1. 为什么人要戴着面具生活 / 043
2. 眼见到的一定为真吗 / 047
3. 为什么动机过强容易产生挫败感 / 050
4. 为什么险境更容易产生恋情 / 053
5. 谎言是怎么弄假成真的 / 056
6. 为什么有的人爱吹牛 / 060
7. 为什么追求完美的人易患强迫症 / 063
8. 真的是“日有所思，夜有所梦”吗 / 066
9. 不着急吃糖的小孩为何更成功 / 070

第三章 辨别心理陷阱，细微处改变你的命运

你想改变你的命运吗？那就从掌握心理开始吧！不管是自己的心理还是他人的心理，都是你需要掌握的对象。在日常生活中，心理能够影响一个人的行为动态，而人的行为往往决定了一个人能否获得成功。其实，人的心理是一种非常抽象的东西，只有认真辨别生活中的心理陷阱，从细微处做起，才能改变自己的命运。

1. 环境与心理：环境会影响你的表现 / 075



9. 见什么人说什么话，到什么山砍什么柴 / 138

第五章 突破心理防线，获得对方心理的认同

心理是人类最底层的防线，也是最难攻破的一道防线。然而，人类也有自身的弱点，那就是感情。只要你能够做到动之以情，晓之以理，就能找到一个突破口。在生活或工作中，我们要想获得别人的认同，就必须从了解对方的心理做起。只有突破了这层心理防线，才会得到对方的认同。这样，不管做什么事情，都会比你想象的要好办得多。

1. 微笑，世上最打动人心的语言 / 145
2. 赞美会给你打开一条阳光大道 / 149
3. 信誉既是无形的力量，也是无形的财富 / 152
4. 小事上取得好名声，办大事才容易成功 / 156
5. 真心相待，让对方从心底接受你 / 160
6. 提高自己的魅力，别人就有了喜欢你的理由 / 164
7. 不要通过贬低别人抬高自己 / 168
8. 只有你理解对方，对方才会理解你 / 171
9. 放低姿态，消除对方的戒备心理 / 175

第六章 揭示心理真相，走进他人内心深处

在这个社会上，每个人都像戴了面具，谁也看不清谁的真面目。可见，我们要想走进他人的心里，确实也不是一件容易的事情。朋友对人的一生起着很重要的作用。俗话说，多个朋友多条路。你要想交到真诚的朋友，就必须懂得些心理学，揭示出隐藏在其内心的真相，进而走进他人的

内心深处，才能找到解决问题的有效方法。

1. 冷庙高香提前烧 / 181
2. 多问候，多见面 / 184
3. 人们愿意为喜欢的人做事 / 187
4. 为什么诺言不能轻许 / 190
5. 为什么为对方着想的人受欢迎 / 193
6. 雪中送炭比锦上添花更暖人心 / 197
7. 为什么有时候帮助人也不落好 / 200
8. 为什么患难朋友最可贵 / 204
9. 朋友要亲密有间吗 / 208
10. 给朋友留下适度的空间 / 211

第七章 笑看心理博弈，心理操纵尽在弹指间

千万不要小看心理学，其实它也是一种博弈。如果你想在这场博弈中取得胜利，就必须读懂心理博弈。在这个社会上，谁能掌控住他人的内心世界，谁就能掌控住人际交往的主动权。只要掌控了心理博弈的主动权，就能成为人际关系博弈的大赢家。这样，你就能笑看心理博弈，其心理操纵也尽在你弹指一挥间。

1. 越受人关注就会表现越积极 / 217
2. 成绩平庸更容易被提拔 / 220
3. 有些奖励反而抵消了积极性 / 223
4. 成功的越成功，失败的越失败 / 226
5. 算命先生说的真“准”吗 / 230



6. 不要以自己的喜好衡量别人 / 233
7. 竞争让人更有活力吗 / 237
8. 抑制人性的缺点不如唤醒人性的优点 / 240
9. 倾听是最好的心理抚慰 / 244
10. 请将不如激将 / 248

第八章 洞悉心理玄机，提高自身的心理满足

有位诗人说过：“没有别人，你即是一座孤岛。”人生在世，离不开人与人之间的交往。在社会交际中，尤其是职场交际，如果我们不能洞悉到他人的心理动机，即使你再有才华，也会常常感到自己怀才不遇，更有甚者会四处碰壁。本章主要向大家介绍职场上如何洞悉他人的心理玄机，以便更好地为我们的事业服务。

1. 怎样让别人接受你的要求 / 255
2. 人往高处走，欲望是无止境的吗 / 258
3. 你的工作适合你吗 / 263
4. 对别人的批评不能超过限度 / 266
5. 为什么不摔跟头不成熟 / 269
6. 坐享其成是怎么出现的 / 272
7. 你的“眼镜”有颜色吗 / 275
8. 人真的喜新厌旧吗 / 279
9. 仇怨为什么越积越深 / 282

1. 思维定式：跳出惯性思维

思维定式是心理学上的一个概念，指的是人们在认识事物时，往往是由一定的心理活动所形成的，以前的某种思维模式会直接影响或决定同类后继思维活动。人们总是习惯性地因循以往的思路去思考同类的问题，这种惯性思维一旦形成是很难改变的。

◇ 惯性思维一旦形成是十分可怕的

惯性思维会形成，是因为人们常常习惯于用约定俗成的方式来思考同类的问题，这样慢慢地就形成了一种习惯性的思维方式。当然惯性思维不一定都是些不好的东西，但它往往会限制一个人的思维，让你走不出惯性的牢笼。

一些惯性思维往往会掩盖一些事情的真相，或者说完全是错误的。当然每个人都不希望自己的思维来自于一种惯性，但往往又会不自觉地陷入一种惯性的怪圈。比如，某个身材比较胖的人可能是为了身体的健康而去健身中心进行锻炼，但人们往往会以为他是去减肥。这种惯性思维对人虽然并没有什么危害性，但是许多人都不是很科学地去运用惯性思维。而它一旦形成又是极难改变的，会极大地影响到一个人的进步和发展。

亨利·詹姆斯说过这样一句话：“改变一个人的人生观，像转变一个人的鼻子一样艰难。它们都处在核心位置：一个处在脸的中心，一个处在



性情的中心。”有这样一个故事足以说明这个道理。

一个富翁十分同情一个乞丐的悲剧命运，一天，他问乞丐：“假如我给你一千元钱，你会用它做什么呢？”乞丐答复说：“那太好了，我可以买一部手机呀。”富翁不明白手机对他来说有什么用，便问他原因。没想到乞丐竟这样说：“有了手机就便于各个地域的接洽呀，哪里人多我往哪里乞讨。”听了乞丐的话，富翁很是失望，又问：“假如我给你十万元呢？”乞丐说：“那我就买一部车。这样我以后再出来乞讨就便利了，再远的处所也可以快速赶到。”富翁真不知道他怎么就甘心做一辈子的乞丐呢。富翁决定给他最后一次机会：“假如我给你一千万元呢？”乞丐听罢，乐得跳了起来：“太好了，有了这一千万元钱，我就可以把这个城市最繁荣的地域都买下来！”富翁这才感到有一丝的欣慰，但这时乞丐突然又补充了一句：“到那时，我就能安心地在我领地内乞讨了，再也不会有人敢抢我的饭碗了。”听了乞丐的话，富翁彻底绝望了，他叹了口气说道：“你的这种思维只能让你做一辈子的乞丐，看来，人的思维一旦形成定式，上帝都是无法转变的。”

由此看来，惯性思维有多么可怕，它潜伏在你内心的最深处，时刻在影响着你的思想和行为，限制着你的思考，让你看不到事实的真相，而只会根据它的指示来判断事物。惯性思维一旦形成，很可能会影响到一个人的一生。

◇ 不要让惯性思维“牵着你的鼻子走”

曾经听说过一个荒唐至极的事情，某公安局一名公安干警，因为在一次办案中显得特别积极，什么事情都要抢在前面做，让人没想到的是，他的这一表现却遭到同事的怀疑，最后竟把他暂时拘留了！

由此可见惯性思维有多么大的威力，它竟可以完全牵动一个人的思维，让人的全部思维跟着它走。这名公安干警也许就是想勤奋努力地工作，获得嘉奖或提升，而他的这一表现却让同事们认为他是做了什么亏心事才会表现得如此积极的。话又说回来了，就算是这位公安干警做了什么坏事，以这种简单的惯性思维来判断事情还是太草率了点。所以我们一定要勇敢地跳出这种惯性思维的牢笼，防止让它“牵着你的鼻子走”。

我们常常会在不自觉中被自己的惯性思维牵着鼻子走，且在长时间内，我们都不会发现一直以来都是在这个思维模式下兜圈子，以至于使自己错过了很多机遇。这种僵化的思维，使得我们在斟酌问题时，大都依靠经验和理论来解决问题，而没有任何创新。

五金店新来了一位服务员，老王作为这家店的老员工想戏弄一下这个新来的小伙子。老王问了这位小伙子一个问题：“店里面来了一个哑巴，他想买一个钉子。于是他便对服务员做左手拿钉子状，右手握锤状，用右手锤左手。服务员很自然地想到他想要一把锤子，便递给他了一把锤子。然而对方却摇了摇头，而且用右手指了指左手。这下服务员明白了，给了他一枚钉子，哑巴很满意，就离开了。而这时店里又来了一个盲人，他想买一把剪刀。小伙子，你说，这个盲人怎样以最快捷的方式买到剪刀呢？”

小伙子不假思索地对老王说道：“这有什么难的呢？他只要用手做剪东西状就可以了。”没想到老王却笑了笑说道：“小伙子，盲人只是看不见，并不是不会开口说话呀，要买剪刀只需对服务员讲一声就行。”

有一种方法可以帮助我们跳出惯性思维的牢笼，那就是在面对新的问题时，别盲目地用一些原来的解决之道，你可以针对新问题，在以往的解决方法上加以适当的改变，会收到意想不到的效果。例如，最早的行李箱都是手提的，东西少无所谓，但是东西多，特别是装着书或其他的一些重东西时，箱子就会变得十分沉重。于是设计人员首先会想到减轻箱子的重



量，但有时箱子的重量根本是无法减轻的，减轻重量只会影响到箱子的质量。而有的设计人员想，如果能够在箱子底下装几个轮子，把“提箱子”改成“拖箱子”，这样就能省很多力气了。

心理指南——人的心理都容易受到惯性思维定式的影响，就是依靠以前或传统的思维来思考另一个同类的问题，而有时新问题恰恰又是无法用这种思维来解决的。因此它就会影响到新问题的解决或一个人的发展，所以我们要跳出这一惯性思维，从另一个全新的角度来思考问题。

2. 从众心理：毛毛虫为什么会饿死

“从众”即是一种“人云亦云”、“随大溜”的普遍的社会心理和行为现象，在这种心理的作用下，人们往往不知不觉地就跟从着别人做出同样的行为，正是这种隐藏在人心中的从众心理让人们丧失了积极思考解决问题办法的能力，而只知道盲目地跟从别人。法国科学家法伯曾做过一个著名的“毛毛虫实验”。在这个实验中，毛毛虫会饿死正是因为这种从众心理造成的。

◇ 盲目跟从他人只会影响自己前进的脚步

在一些特定的条件下，如果你没有足够的或准确的信息来证明做一件事是不是对的，通常人们就会以从众心理来处理这件事，因为只有这样才

能避免可能潜在的风险。因为人会在内心深处认为和大多数人做一样的行为才是风险性最小的。但如果事事都模仿他人，或总是不顾是非曲直地一概服从多数，随大溜走，会容易让自己走向误区，因为有时候大多数并不代表正确。

法国科学家法伯曾进行过一个著名的“毛毛虫实验”。他在一只花盆的边缘摆放了一些毛毛虫，让它们首尾相接，正好把花盆围着。与此同时，他又在离花盆6英寸的地方撒了一些毛毛虫最爱吃的松针。令人感到十分惊讶的是，由于这种毛毛虫天生有一种“从众”的习性，因此它们都盲目地跟随着前面的毛毛虫，绕着花盆一圈圈地爬行。直到精疲力竭才停下来，就算在休息的时间，也没有一只毛毛虫发现它们喜欢吃的松针，一直就这样没吃没喝，连续地走了十多个小时。

时间就这样一天，两天……慢慢地过去了，毛毛虫队列竟丝毫没有乱，依然围着花盆没头没脑地兜着圈子。七天七夜之后，它们因为没有进食而变得饥饿难当、精疲力竭。虽然在不远处的地方就有一大堆食物等着它们，但结果呢？它们却一个个地饿死了。

做完这个实验，法伯十分痛惜地在笔记本里写道：“如此多的毛毛虫，如果其中能有一只不跟随其他的毛毛虫盲目行动，那么相信它们就会告别死亡的命运。”

科学家把毛毛虫这种总是盲目地喜欢跟从其他同伴行动的习惯称为“跟随者”的习惯。人类又何尝不是这样呢？那么人为什么容易产生从众心理呢？在从众心理的背后，人类是否还隐藏着更深的心理状态？答案是肯定的。从众心理只是人面对一些问题时的一种下意识行为，比如当有很多人都围在一个柜台前抢购卫生纸时，路过的不少人不管自己是否需要，纸的质量是否好，也极有可能会随之加入抢购的队伍中。这是由在这种从众的背后存在的更深一层的懒惰、规避风险和多数的就是正确的等心理造



成的。

◇ 从众往往会做出错误的判断

现实生活中我们常常会看到，一件事情，有时人们不知好坏，只要有人敢做，其他的人便会蜂拥而至。正所谓“一人胆小如鼠，二人气壮如牛，三人胆大包天”。好多人都怀有这样的一种心理，反正人多，错了又不是我一人。

假如夜晚你开着车行驶到一个十字路口，突然红灯亮了，然而因为已经是凌晨一点了，路面上并没有行驶的车辆，你在犹豫是否要冲过去。正在你犹豫不定之时，突然发现有一人开着车不顾红灯的警告穿越了马路，接着两个、三个……人们相继而过时，置身其中的你会怎么做呢？相信你也会成为其中的一个。因为你会产生一种心理，如果自己留在原地是不是太傻了？别人能闯红灯，为什么我要在这里守规则？于是你便不再犹豫，紧接着成为第四个或第五个闯红灯的人。

在研究从众心理现象的实验中，要属“阿希实验”最为经典。1952年，美国心理学家阿希设计并实施了一个实验，用来研究那些具有从众心理的人们会在多大程度上受到他人的影响，从而违心地做出错误的判断。他请来了一些大学生们做他的受试者，告诉他们这个实验的目的是研究人的视觉情况的。当其他来参加实验的人走进实验室时，发现已经有5个人先坐在那里了。于是，他们只能坐在其他位置上。其实他们不知道，事先坐在实验室的这5个人是跟阿希“串通”好了的假受试者。

阿希拿出了一张画有一条线段的卡片，接着又拿出了3张也画有线段的卡片，他让大家做一个非常容易的判断，问这3张卡片中哪张卡片的线段长度与第一张卡片的线段长度等长。事实上这些线段的长短差异都很明显，人们很容易就能做出正确判断。