

一本剖析内心、解读生活的人生指导手册

通俗 心理学



吴为
/ 编著 /

读不懂弗洛伊德，读不懂荣格，没关系，通俗心理学让你轻松学会心理学

集合全世界最经典的心理学法则，以最通俗的语言帮你掌握最实用的心理学，并对工作和生活起到良好的指导作用，便于你在复杂的现实生活中了解自己，洞悉他人。

华夏出版社

一本剖析内心、解读生活的人生指导手册

通俗 心理学

吴为◎编著



华夏出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

通俗心理学 / 吴为编著. —北京: 华夏出版社,

2012.7

ISBN 978-7-5080-6873-2

I. ①通… II. ①吴… III. ①心理学—通俗读物

IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第061227号

出品策划:



网 址: <http://www.huaxiabooks.com>

通俗心理学

编 著 吴 为

责任编辑 曾 羽

封面设计 思想工社

排版制作 思想工社

图片来源 华盖创意 (北京) 图像技术有限公司

出版发行 华夏出版社

(北京东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 刷 三河市汇鑫印务有限公司

开 本 720mm×1020mm 1/16

印 张 20

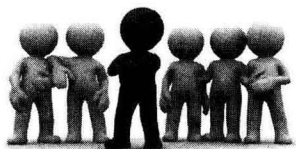
字 数 275千字

版 次 2012年7月第1版 2012年7月第1次印刷

定 价 38.00元

书 号 ISBN 978-7-5080-6873-2

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换



改变你一生的心理学定律

俗话说“人心隔肚皮”，每个人的内心都恰似一座幽暗的城堡，神秘莫测，难以探其深浅与真相。也正是这莫名的内心深处，时刻散发着一种无形的吸引力，支配着我们的言谈举止。

心理学在我们的现实生活中起着十分重要的作用，掌握一些必要的心理学知识，不但会让你明白很多现象背后深层次的心理原因，同时也能够让你在现实生活中如鱼得水。

在与人谈判的过程中，我们往往会遇到这样一种情况，有些人或倚仗强大的经济实力，高高在上、盛气凌人；或有众多的客户可供选择，而悠然自得；或掌握着关键的商业机密，待价而沽、牟取暴利；或久经沙场、老谋深算，故意耍弄威风，令对手误入陷阱……面对这些强硬的对手，稍有不慎，不仅生意难成，还会落下无限的懊恼与悔恨。

因此，探索与强硬对手交锋并从中悟出取胜心经，必令人大开眼界，受益无穷：对精明者，以理服之；对奸诈者，以法制之；对倔强者，以情动之；对实力雄厚者，以奇胜之。

环顾我们四周，不难发现，很多人翻阅了无数成功学的书籍，寻遍了各种引导成功的道路，仍然身处迷雾之中，仍然在混沌中探索 and 行走，仍找不到抵达彼岸的方向。究其原因，主要是由于他们没有掌握一种规律性的东西。不把握规律，你所掌握的一切都是一盘散沙，没有任何系统性，也就谈不上什么现实的指导意义了。

从某种角度来说，心理学实际上就是一种思考方式，一种生活态度。在我们的生活中，到处都蕴涵了心理学独特的定律，只要你掌握了它，也就找到了实现梦想的钥匙。

凡事皆有规律可循。掌握了定律，就是事物运行规律的总结，从中能够推演出事物发展的因果关系。而把握了心理学的定律，就可以解释我们身边的种种现象，洞悉复杂世事，知道在什么情况下去做什么，该如何去做。古今中外，凡是伟大的成功者，都是熟知人的心理，深谙心理学定律的。

本书融科学性、趣味性、实用性为一体。不仅告诉你工作生活中必然会遇到的心理定律，而且教给你一些具体的方法和技巧，同时也剖析了人性的弱点，指出调适的方法，为你扫除工作生活中的心理障碍。本书在解读心理学经典定律的同时，配以典型鲜活的现实案例，助你在现实生活和职场中游刃有余，在人与人的心理较量中成为无往而不胜的强者。

每个定律都是一把开启智慧之门的钥匙，帮助你打开一个新的天地，让你从纷乱表象中抓住本质，事半功倍；每个定律都是人生的一盏明灯，指引你在黑暗中前行，不再为世俗所困惑。

第1章

不可不知的认知心理学

- 01 晕轮效应：为什么会“爱屋及乌” / 002
- 02 罗密欧与朱丽叶效应：禁果格外甜 / 005
- 03 控制错觉定律：我们的自信很盲目 / 008
- 04 不值得定律：遵从你内心深处的选择 / 010
- 05 权威效应：尽信权威不如无 / 013
- 06 皮尔斯定理：做人贵有自知之明 / 017
- 07 自我宽恕定律：我的错误都是别人造成的 / 020
- 08 眼不见为净定律：自我欺骗的道理 / 023

第2章

不可不知的情绪心理学

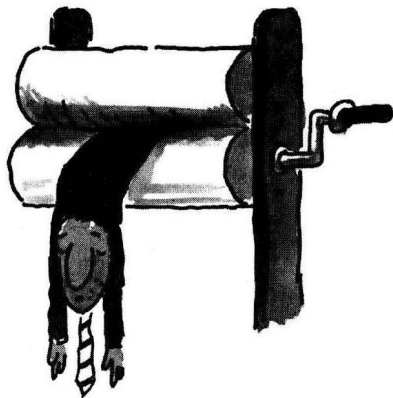
- 01 踢猫效应：不要把坏情绪传染给别人 / 028
- 02 心理摆效应：顺其自然，让心不再摇摆 / 031
- 03 情感宣泄定律：情感需要宣泄的窗口 / 034

- 04 酸葡萄甜柠檬定律：快乐是自找的 / 036
- 05 链状效应：微笑化解抱怨 / 039
- 06 自信心定律：狭路相逢勇者胜 / 042
- 07 史华兹论断：幸与不幸，全在于你怎么看 / 046

第 3 章

不可不知的生活心理学

- 01 因果定律：让今天成为明天的幸福理由 / 050
- 02 迪斯忠告：活在当下，把握现在 / 052
- 03 幸福递减定律：知足才能常乐 / 055
- 04 贝勃定律：珍惜多少，才真正拥有多少 / 059
- 05 杜利奥定律：拥抱热情，拥有快乐 / 062
- 06 古特雷定理：没有最好，只有更好 / 065
- 07 罗伯特定理：世上没有过不去的坎儿 / 068



第4章

不可不知的社交心理学

- 01 首因效应：先入为主的第一印象 / 072
- 02 刺猬法则：距离产生美 / 075
- 03 投射效应：人心各不同，不要以己度人 / 078
- 04 约哈里窗户效应：适当自我暴露，更讨人喜欢 / 081
- 05 刻板效应：不要被固定思维所左右 / 084
- 06 互惠定律：投之以桃，报之以李 / 087
- 07 古德曼定律：没有沉默，就没有沟通 / 091
- 08 登门槛效应：步步为营，走进对方内心 / 094

第5章

不可不知的成功心理学

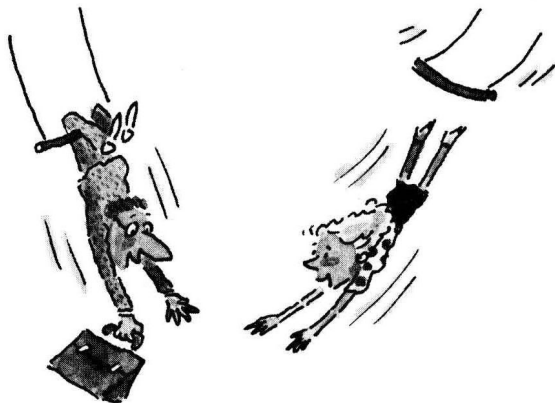
- 01 王安论断：机遇面前当机立断 / 098
- 02 艾森豪威尔法则：分清主次，高效成事 / 101
- 03 相关定律：适时联系，及时变通 / 103
- 04 墨菲定律：不存侥幸，在失败中吸取教训 / 106
- 05 基利定理：失败只是走向成功的必经之路 / 109

- 06 韦特莱法则：思想有多远，你就能走多远 / 112
- 07 布利斯定理：事前想清楚，事中不折腾 / 115
- 08 吉格勒定理：有雄心才能成就梦想 / 118
- 09 手表定律：目标明确，指引成功人生 / 122
- 10 罗杰斯论断：未雨绸缪，主宰命运 / 125

第6章

不可不知的恋爱心理学

- 01 视觉定律：长得好看的人越看越一般 / 130
- 02 吸引力法则：爱情吸引力的召唤 / 133
- 03 互补定律：各有所长，互相吸引 / 138
- 04 布里丹毛驴效应：爱在犹疑不决中消逝 / 141
- 05 奥赛罗效应：真的爱她，就放她走 / 144
- 06 麦穗理论：合适的才是最好的 / 147



第7章

不可不知的职场心理学

- 01 蘑菇定律：阴暗角落也要野蛮生长 / 152
- 02 要事第一法则：要事第一，提高效率 / 155
- 03 温水煮青蛙效应：在危机意识中前进 / 158
- 04 鸟笼效应：不要给老板怀疑你的机会 / 162
- 05 鲁尼恩定律：笑到最后的才是真正的赢家 / 165
- 06 反馈效应：你的沉默，会让老板很不安 / 168
- 07 拆屋效应：不要拒绝看似不可能的任务 / 171
- 08 金鱼缸法则：只要在公司，你就是透明的 / 174

第8章

不可不知的领导心理学

- 01 吉尔伯特定律：人们喜欢为他们喜欢的人做事 / 178
- 02 奥格威法则：善用强人，成就伟业 / 181
- 03 苛希纳定律：用人之妙不在多，而在精 / 184
- 04 南风法则：温暖胜于严寒 / 187
- 05 横山法则：引导员工自律与自治 / 191

06 表率效应：以身作则，一呼百应 / 195

07 参与定律：参与是支持的前提 / 199

第9章

不可不知的管理心理学

01 奥卡姆剃刀定律：把握关键，化繁为简 / 204

02 华盛顿合作定律：三个和尚没水喝 / 207

03 破窗效应：千里之堤，溃于蚁穴 / 210

04 彼得原理：爬不完的晋级升迁梯子 / 213

05 酒与污水定律：小心害群之马 / 218

06 帕金森定律：兵熊熊一个，将熊熊一窝 / 221

07 雷尼尔效应：展示出你的人情味 / 226

08 赫勒法则：有监督才有动力 / 228

09 乔治定理：杰出的团队离不开顺畅的沟通 / 232



第10章

不可不知的投资心理学

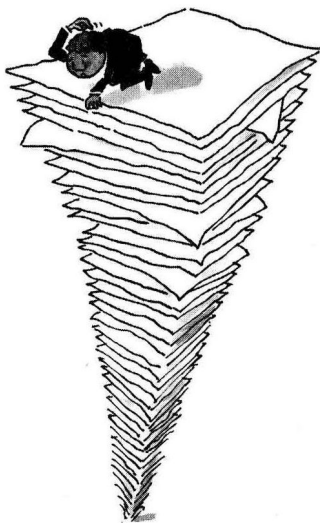
- 01 鳄鱼法则：放弃就是一种选择 / 236
- 02 羊群效应：成功投资，忌盲目无主见 / 238
- 03 马太效应：收益是可以增值的 / 241
- 04 多米诺骨牌效应：莫让一次失败套走所有财富 / 245
- 05 250定律：每一位顾客都是上帝 / 247

第11章

不可不知的竞争心理学

- 01 瓦拉赫效应：将自己的优势最大化 / 252
- 02 零和游戏原理：大家好才是真的好 / 255
- 03 马蝇效应：背负压力，你会跑得更快 / 259
- 04 波特法则：有独特的定位，才会有独特的成功 / 262
- 05 达维多定律：创新从转变思维开始 / 264
- 06 儒佛尔定律：有效预测，才能英明决策 / 267
- 07 费斯法则：步步为营，方可百战百胜 / 270
- 08 史密斯原则：没有永远的敌人，只有永远的利益 / 274
- 09 卡贝定律：走不通就要另辟蹊径 / 278

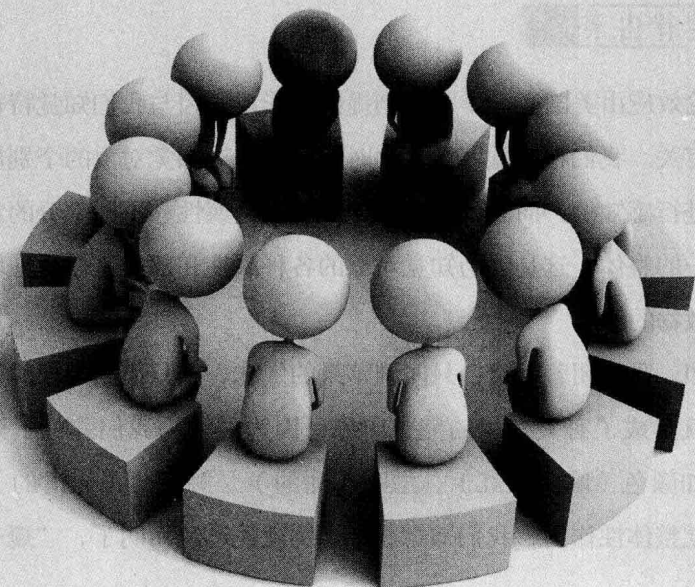
- 01 皮格马利翁效应：你的期望决定孩子的未来 / 282
- 02 热炉法则：惩罚是教育的一部分 / 286
- 03 詹森效应：关键时刻掉链子 / 290
- 04 蔡加尼克效应：越是得不到的东西，越觉得宝贵 / 294
- 05 跨栏定理：不经历风雨，怎能见彩虹 / 297
- 06 动机适度定律：为自己而努力 / 299
- 07 角色效应：角色决定人生的定位 / 303



第1章

不可不知的 认知心理学

人与人的交往总是从认知开始的。认知心理学主要是认知过程，它认为注意、知觉、记忆、思维等认知现象是交织在一起的，并控制着一个人的思考、言语以及行动。



01

晕轮效应： 为什么会“爱屋及乌”

名词解释

晕轮效应，又称“光环效应”，由美国心理学家凯利提出，指人们看问题时，像日晕一样，由一个中心点逐步向外扩散成越来越大的圆圈，是一种在突出这一晕轮或光环的影响下而产生的以点带面、以偏概全的社会心理效应。



定律由来 >>>

晕轮效应由美国心理学家凯利提出，形成原因与我们知觉特征之一——整体性有关。我们在知觉客观事物时，并不是对知觉对象的个别属性或部分孤立地进行感知的，而总是倾向于把具有不同属性、不同部分的对象知觉为一个统一的整体，这是因为知觉对象的各种属性和部分是有机地联系成一个复合刺激物的。

譬如，我们闭着眼睛，只闻到苹果的气味，或只摸到苹果的形状，我们头脑中就形成了有关苹果的完整印象，因为经验为我们弥补了苹果的其他特征，如颜色（绿中透红）、滋味（甜的）、触摸感（光滑的），等等。由于知觉整体性作用，我们知觉客观事物就能迅速而明了，“窥一斑而见全

豹”，用不着逐一地知觉每个个别属性了。

现实演绎 >>>

中国有句古话叫“爱屋及乌”，意思是如果爱一个人，连他家屋上的乌鸦都会喜爱。要知道，依我国自古流传的迷信习俗，乌鸦是“不祥之鸟”，它落到谁家的屋上，谁家就要遭遇不幸。那么，为什么还会有“爱屋及乌”的现象呢？

其实，这就是晕轮效应的典型表现。无论是在人际交往，还是在认识事物时，人们常从对方所具有的某个特性而泛化到其他有关的一系列特性上，从局部信息形成一个完整的印象，即根据最少量的情况对别人或其他事物做出全面的结论。它实际上是个人主观推断泛化和扩张的结果。在晕轮效应状态下，一个人或事物的优点或缺点一旦变为光圈被扩大，其缺点或优点也就隐退到光的背后，被别人视而不见了。客观上讲，晕轮效应是一把双刃剑，在实际应用中，我们要辩证地对待这项“光环”。

既然我们知道晕轮效应是一种以偏概全的评价倾向，是个人主观推断泛化和扩张的结果。那么，实际生活中，我们就要注意在评价自己的时候，要实事求是，考虑全面。当别人称赞你的时候，要保持头脑冷静，知道自己的还不足之处；当别人贬低你的时候，也不要自暴自弃，要知道自己的可取之处，真实客观地看待自己，避免出现以偏概全而导致的错误。

普希金是俄国著名诗人，当他遇到被公认为“莫斯科第一美人”的娜坦丽时，为她的美丽而心动，以至于疯狂地爱上了她。

在普希金眼里，一个漂亮的女人也必然有非凡的智慧和高贵的品格。然而，事实并非如此。他们结婚后，普希金每次把自己的诗读给娜坦丽听时，她总是不耐烦地捂着耳朵说：“不听！不听！”相反，她却总是要普希金陪她游玩，参加晚会、舞会。普希金为了

她抛弃了诗歌创作，弄得债务高筑，甚至还为了她与别人决斗而牺牲了生命。

通过普希金的故事，我们要明白，在现实生活中，千万不能让“一俊遮百丑”蒙蔽了我们的双眼和理智。对一个人或事物，不要急于下判断，不要以偏概全，要做全面的了解，避免“晕轮效应”的偏差。

正如著名文学家陀思妥耶夫斯基所言：“倘若你想征服全世界，你就得先征服自己。”请辩证地对待我们心中的“光环”，理性地走出精彩的人生！



自我调试 >>>

从认知角度讲，晕轮效应仅仅抓住并根据事物的个别特征，而对事物的本质或全部特征下结论是很片面的。因而，在人际交往中，我们应该注意告诫自己不要被别人的晕轮效应所影响，陷入晕轮效应的误区。

晕轮效应给人们认知带来的消极影响的直接结果就是偏见。偏见是以有限的或不正确的信息来源为基础的。一个走进晕轮效应迷宫的人，势必会产生偏见。

在生活过程中，为避免晕轮效应影响他人对自己或自己对他人的认识，应注意以下几点：

1. 不要过早地对新的朋友、同事做出评价

要尽可能地与朋友、同事进行多方面的交往，促进相互间的深入了解。

2. 及时注意自己是否全面地看待了他人

特别是对有突出优点或缺点的朋友、同事。

3. 不要过分在意他人的评价

在与他人交往时，不要过分在意他人是怎样评价自己的，要相