

把心理学运用到日常生活中去



编著·郑霞 段军华

人生须知的40个 心理策略

最有价值的40条心理学策略
最能指导人们的实际生活
最具趣味性的心理学大众读物



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

把心理学运用到日常生活中去



编著·郑 霞 段军华

人生须知的40个 心理策略

最有价值的40条心理学策略

最能指导人们的实际生活

最具趣味性的心理学大众读物



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

人生须知的 40 个心理策略/郑霞, 段军华编著

北京: 中国经济出版社, 2012. 2

ISBN 978 - 7 - 5136 - 0817 - 6

I. ①人… II. ①郑… ②段… 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 130870 号

责任编辑 夏 冰

责任审读 贺 静

责任印制 张江虹

封面设计 华子图文设计公司

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 16

字 数 180 千字

版 次 2012 年 2 月第 1 版

印 次 2012 年 2 月第 1 次

印 数 1 - 5000 册

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 0817 - 6/B · 3

定 价 36.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794



思考问题、解决问题

——站在策略的起点上，巧妙地把握自己和他人的心理

本书以下的一些心理学策略说明书，可能会突然触动你心中的某一根弦：

1. 要使他人赞同你的想法，最好的办法就是让对方觉得这也是他自己的意愿。
2. 人是一种具有强烈感情色彩的动物，在感情与道理之间，人往往偏重于感情。
3. 在你与他人谈判的过程中，若能一开始就让对方说“是的”，说明这件事已经成功了一半。
4. 鲁迅先生说：“如果有人提议在房子墙壁上开个窗口，势必会遭到众人的反对，窗口肯定开不成。可是如果提议把房顶扒掉，众人则会相应退让，同意开个窗口。”
5. 背后说别人的好话，能极大地表现说话者的“胸怀”和“诚实”，有事半功倍之效。
6. 与其你一个人滔滔不绝地说，还不如让听众亲自参与体验一下。
7. 摸索与好奇似乎是人的本性，对于神秘微妙的事物，往往是大家所关怀注视的对象。
8. 决定我们一生成就的重要因素，不是所谓的命运，而是每个人身处

的环境。或许我们没有能力去创造一个环境，但是我们可以去选择一个环境。

9. 一旦有了对比，就可以将被感知事物的差异或共同点从背景中分离出来，从而使被感知者有效感知。

10. 心理学表明，如果异性之间没有对神秘感的探索，那么两个人之间的吸引力便无从产生，也就根本谈不上爱情。

反省一下我们自己：在遇到某种问题时，我们通常会根据自己的脾气、性格去处理，而很少考虑运用一些巧妙的策略。虽然，当时我们可能是失去了理智，或是因为情绪过于激动，从而忘记了应该怎样使用策略来达到两全其美的效果，但是，只要我们养成良好的思考问题、解决问题的习惯，自然就能轻松地驾驭自己。每当碰到困惑，每当碰到一些棘手的事情时，我们将不再随性，不再缺乏思考，不再莽撞，不再想怎样做就怎样做，而是能够站在策略的起点上，巧妙地把握自己和他人的心理。

做人有章法，做事有诀窍。这些章法和诀窍，其实就是要求我们把握住人的心理。只要把握住了人的心理，我们就能预料到事情的发展方向，就能看到好的结果，从而获得处理问题的新思路。

本书融合了生活中的各种心理学元素，归纳总结出了40条最灵活、最有效的心理学策略，重点强调的是“实用”，即读完后能够立刻运用到生活中来，让心理学真正给我们的生活带来好处。



目 录

1. 缩短谈话时间，增加见面频率 003
 - ◎ 明星们都希望自己拥有足够的曝光率，有足够的曝光率才有足够的人气。
 - ◎ 与其和一个人滔滔不绝两个小时，不如与他见两次面，一次只谈一个小时，这会让对方有更多的期待，时间太长只会让人有困倦感。
2. 引起共鸣能够很快被理解、接纳 011
 - ◎ 强调你们在某些方面的一致性，共鸣也是建立在一些共同点的基础上。
 - ◎ 努力使双方处于平等的地位。 你要想取得对方的信赖，必须先与对方缩短心理距离，与之处于平等地位，这样就能提高你的人际影响力。
3. 对人好，也要讲究一个度 017
 - ◎ 人与人之间的交往本质上是一种社会交换。
 - ◎ 过度的物质投资会让友情变质，有时会让人觉得那是种同情而非友情。因此，在人际交往中一定要把握好物质投资的界限，切莫让友谊变了味。
4. 站在对方的立场上说服对方 023
 - ◎ 站在对方的立场讲话，往往能变被动为主动。
 - ◎ 只有当你站在对方的立场上时，你所说的话才更容易被对方接受和认可。

5. 提出一个挑战，激励斗志 029

◎ 谁也不愿意甘于人后。

◎ 争胜的欲望加上挑战的心理，对一个有血气的人来说，是一种最有效的激励。

6. 让对方说出自己的愿望、意见、想法..... 035

◎ 要使他人赞同你的想法，最好的办法就是让对方觉得这也是他自己的意愿。

◎ 让对方说出自己的愿望、意见和想法，有利于解决沟通中存在的主要矛盾。

7. 人们都有同情弱者的心理，主动认错更容易获得谅解 041

◎ 用辩解的方法，你永远得不到满足。但用让步的方法，你得到的可能比你所期望的更多。

◎ 人是一种具有强烈感情色彩的动物，在感情与道理之间，人们往往偏重于感情。一般而言，大多数人都是用三分理智七分感情去判定一件事情的。

8. 当你把“高帽子”送给对方的时候，奇迹就会发生 047

◎ 你要知道，世界上真正“闻过则喜”的人非常少。

◎ 我们说一些漂亮的话，给对方送去一顶“高帽子”，并非什么阿谀奉承的手段。这就像鸦片一样，有人因它而丧命，医生却可以用它来解除病人的痛苦。

9. 运用潜意识的巨大力量 053

◎ 博恩·崔西说：潜意识力量是显意识力量的3万倍以上。

◎ 若要知道现在的你为何如此，只需要到潜意识里去寻找原因。而现在的潜意识，也将决定明天的你会过什么样的生活。

10. 欲成功，先要有成功的信念 059

◎ 精神的力量是无穷的。

◎ 心里想着成功，终究会成功；心里总想着失败，则必败无疑。

11. 想办法让对方说“是” 065

◎ 若要使别人同意你的意见，你必须牢牢地记住：想办法让对方说“是”。

◎ 在你与他人谈判的过程中，若能一开始就让对方说“是的”，说明这件事已经成功了一半。

12. 先提出一个不近人情的条件，再慢慢地“降温” 071

◎ 一个容易接受的条件，在一个苛刻条件的衬托下，显得更容易被接受。

◎ 鲁迅先生说：“如果有人提议在房子墙壁上开个窗口，势必会遭到众人的反对，窗口肯定开不成。可是如果提议把房顶扒掉，众人则会相应退让，同意开个窗口。”

13. 愤怒源于想法，改变想法即能改变愤怒 077

◎ 如果你不想生气，你就不会生气。

◎ 你一定要明白，我们无法控制自己的生理反应，但是能够控制自己的思想和行为。

14. 背后说人好话能产生极大的功效 083

◎ 在背后说别人的好话，能极大地表现说话者的“胸怀”和“诚实”，有事半功倍之效。

◎ 同样的一句话，如果是第三者转述给你的，与你当面听到，在心理上所引起的反应绝对是不一样的。

15. 对于脾气暴躁的人，完全可以使用激将法 089

◎ 激将法最适合运用在那些心直口快、喜欢感情用事的人身上。

◎ “激将”的对象最好是性情急躁的人，老奸巨猾、十问九不应的人很少会被激得起。像曹操、司马懿这类人，千万勿以此计去激他。

16. 把参与心理利用好，增强对方内心的实践体验 095

- ◎ 与其你一个人滔滔不绝地说，还不如让听众亲自参与体验一下。
- ◎ 亲自体验后的感觉更为真实，印象也更为深刻。人们对一件事情的记忆，总是在亲身体验后才更加清晰持久。

17. 把好奇心充分调动起来 101

- ◎ 摸索与好奇似乎是人的本性，神秘微妙的事物往往是大家所关注的对象。
- ◎ 如果你看到这样一个广告牌——“此地禁抽各种香烟，‘皇冠’牌也不例外。”你是否会有些好奇呢？

18. 选择一个好的环境，你就成功了70% 107

- ◎ 每个人都需要给自己选择一个好的环境。
- ◎ 决定我们一生成就的重要因素，不是所谓的命运，而是每个人身处的环境。或许我们没有能力去创造一个环境，但是我们可以去选择一个环境。

19. 给人以承诺的时候，应多用模糊的语言 113

- ◎ 不把话说绝，你就会获得一定的回旋空间，靠着这个空间，你就不会失信于人了。
- ◎ 信用像玻璃一样脆弱，坏了将无法修复。一个人一旦失信于人一次，第二次人们就会对他持怀疑的态度。

20. 巧妙地用对比来说明问题 119

- ◎ 没有比较就没有鉴别。
- ◎ 一旦有了对比，就可以将被感知事物的差异或共同点从背景中分离出来，从而使被感知者有效感知。

21. 与其批评，不如以表扬来改变对方的行为方式 125

- ◎ 批评和责备，往往带来最坏的结果。
- ◎ 与我们交往的不是纯粹按道理或逻辑生活的人，而是充满了感情的，带有偏见、傲慢和虚荣的人。

- 22. 让你的意见顺利引导对方，“忠言”要逆耳从来就是个错误的观点 133**
- ◎ 能够让对方接受的意见才是好意见。
 - ◎ 我们在指出对方的错误时，若想让对方虚心接受我们的意见，可以从两个方面入手：一是间接法，二是自我批评法。
- 23. 攻心为上 139**
- ◎ 得人心者得天下。
 - ◎ 要想获得人心，让对方变得心甘情愿，就要以“情”打动人心。
- 24. 迂回的做法更能让人从内心接受你的批评 145**
- ◎ 有些话，直接说出来，人们是无法接受的。
 - ◎ 用迂回的方式，保住了他人的尊严，同时也让人明白了你的意思，可谓一箭双雕。
- 25. 一定要重视微笑的作用 151**
- ◎ 微笑是给予别人、映衬自己的心灵语言，是人与人之间的心领神会、互动感应。
 - ◎ 微笑是理智的潜能，是人与人之间交往的通行证。一个懂得微笑的人，必有良好的人际关系，一个懂得微笑的业务员，必有良好的销售业绩。
- 26. 与其严肃地说，不如幽默地说 157**
- ◎ 幽默能维护对方的自尊心。
 - ◎ 有些地方适合讲道理，有些地方并不需要讲太多的道理；有些事，我们可以讲道理，但有些事，我们可以不去讲道理，而是以幽默一笔带过。
- 27. 在他人落魄时给予其帮助会更有意义 163**
- ◎ 人们对雪中送炭之人总是怀有特殊的好感。
 - ◎ 就内心感受来说，给濒临饿死的人送一个馒头和给富贵显赫的人送一座

金山，是完全不一样的。

28. 把自己的位置放低一些更容易获得欢迎 169

◎ 人人都在寻求自尊与被尊重，人人都在寻求身处优势地位的胜利感。

◎ 任何人的潜意识里都是争强好胜的，自负是人的本性之一。你的自我表现和炫耀往往会刺伤别人，而谦虚是使你在人际交往中受欢迎的有效方法。

29. 重视他人的名字 175

◎ 每个人都会很在意自己的名字。

◎ 一种最简单、最明显、最重要的获得好感的方法，就是记住他人的姓名并大声喊出来，使他人感觉自己对于别人很重要。

30. 如果要送礼物，就一定要送对方所喜欢的 179

◎ 送礼不在于贵重与否，而在于对方是否喜欢。

◎ “投他人之所好”，就是抓住对方的爱好和欲望，然后想方设法地满足对方，从而实现接近对方的愿望。

31. 被人嫉妒时更应该快马加鞭 185

◎ 嫉妒是人性的弱点之一。

◎ 当你把自己的才能发挥到极致，使自己脱颖而出，变得出类拔萃，远远地超越可比范围时，就没有人会嫉妒你了，你也能够找到一片属于自己的独立风景！

32. 强调相同的地方，寻找双方都熟悉的话题 191

◎ “共同意识”会使得人们对与自己有共同点的人另眼相看。

◎ 同乡、同学、校友、共同的朋友和共同的爱好等，都有助于与陌生人建立融洽的关系。

33. 示弱远远比逞强要高明 197

◎ 在弱者面前，人们的警惕性自然会放松。

◎ 每个人的内心都会有一定的嫉妒心理，示弱则能化解别人心中的那份嫉妒，让那些不如自己的人保持心态平衡。

34. 利用逆反心理来达到目的 203

- ◎ 越是不让对方做的事情，对方越有可能去做。
- ◎ 巧妙地利用逆反心理比强迫一个人去做一件事更容易达到目的。

35. 善于投资人情者，常去冷庙烧香 209

- ◎ 每个人都逃脱不掉一个“情”字。
- ◎ 在人际交往中，你若现在钓不到大鱼，就应该对身边的小鱼来一个“全面撒网，重点培养”，为自己建立一个日后发展的人脉基础。

36. 用精神胜利法来安慰自己 215

- ◎ 人在旅途，谁都会遇到一些不愉快的事。
- ◎ 运用精神胜利法的目的是让人们在跌倒时，总能找个让自己重新站起来的理由。

37. 要想让对方很快应允，就要先让他明白有何好处 221

- ◎ 好利是人的本性。
- ◎ 只有强调你的观点能够带给对方的好处，对方才会觉得有兴趣，才会接受你的看法。

38. 适当让自己出丑，增强自身的亲和力 227

- ◎ 十全十美也许并不是一种“美”。
- ◎ 不会有人喜欢坏人，但是一个处处要求完美的“好人”，也会令人感到窒息。

39. 给人面子就不会遭遇强烈反驳 233

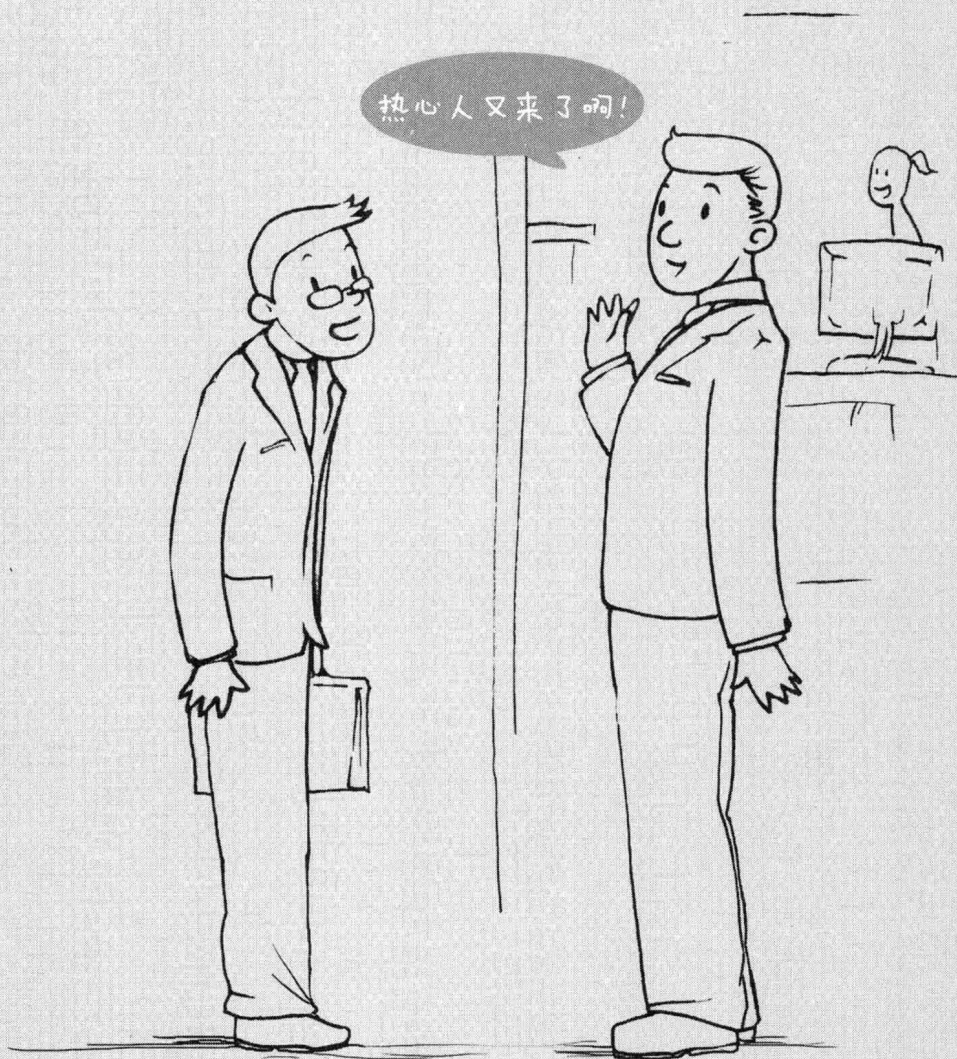
- ◎ 纵使别人犯了错，也应当尽量为其保留面子，否则有可能毁了一个人。
- ◎ 谁都有最后的一道心理防线，一旦你摧毁了他的这道防线，他就只有采取最后的一招——自卫。

40. 给自己披上神秘的面纱 239

◎ 如果你有能力让你所爱的人总是觉得你有种神秘感，那么你将会获得无穷的快乐。

◎ 心理学研究表明，如果异性之间没有对神秘感的探索，那么两个人之间的吸引力便无从产生，也就根本谈不上爱情。

后 记 243



第 1 策略：缩短谈话时间，增加见面频率

1. 缩短谈话时间，增加见面频率

◎ 明星们都希望自己拥有足够的曝光率，有足够的曝光率才有足够的人气。

◎ 与其和一个人滔滔不绝两个小时，不如与他见两次面，一次只谈一个小时，这会让对方有更多的期待，时间太长只会让人有困倦感。

很多人认为，和别人的谈话时间越长，就越是能够很快和别人熟悉起来。

实际上，这样做未必会收到预期的效果，与其想方设法地拉长和他人之间的谈话时间，还不如想办法增加两个人之间的见面频率。见面的次数多了，彼此之间自然会变得更加熟悉、更加亲密。因为大多数人总是对其所熟知的东西有偏向和喜爱的心理定势，对熟悉的人更容易产生好感。

著名心理学家查荣茨在 20 世纪 60 年代做过这样一个实验：首先，他出示了一些人的照片，让所有参加实验的人观看。在这些照片当中，有的来回出现了二十几次，有的出现了十几次，而有的仅仅出现了一两次而已。

等大家观看完毕之后，查荣茨就让那些看过照片的人来评价他们对每张照片的喜爱程度。结果他发现了这样一个有趣的现象：参加实验的人对某张照片的喜爱程度，跟他在实验过程中看到这张照片的次数有着莫大的关系。如果只是看过几次的新鲜照片，他们不会觉得太喜欢；而对那些看过二十几次的比较熟悉的照片来说，他们会更加喜欢。换句话说，就是看到照片的次数决定了他们的喜欢程度。

接下来，心理学家在一所大学的女生宿舍楼里，随机挑选了几个寝室作为实验对象。他给这几个寝室的女生发了一些不同口味的饮料，然后要求她们以互相交换品尝饮料为理由，在这几个寝室之间来回走动，但是有个条

件,那就是她们在交换饮料的过程中不能互相交谈。

实验进行了一段时间之后,心理学家让这几个寝室的女生互相评估一下对方。结果发现:在众多的女生之中,如果她们之间见面的次数越多,那么她们相互喜欢的程度就越大;反之,如果她们之间见面的次数很少或者根本就没有见过面,那么她们相互喜欢的程度就越低。也就是说,相互之间的喜欢程度和她们之间的见面次数是成正比的。

在和他人打交道的过程当中,你会发现,要想和一个人保持良好的关系,你和他之间就必须有足够的见面机会,否则你们的关系就会日久生疏,越来越淡。那些人缘很好的人,和别人交往时,往往善于制造双方见面接触的机会,用这种方法来提高彼此之间的熟悉度,从而达到互相之间产生吸引力的效果。

举个例子来说,你想要赢得上司的注意与重视,当你向上司汇报工作的时候,就不能一次性汇报太多,而是要经常地向上司汇报。

在商界,有一句管理名言是这样说的:下属的报告永远少于上司的期望。对于上司而言,他希望从自己的下属那里得到更多次数的报告。因为,下属的及时汇报,会让上司感觉到公司的一切都在自己的掌握之中。

报告不但是一个人对自己工作业绩的总结,同时也是和上司交流的一种最有效的方式。因为上司一般都是通过报告来了解和评估下属的工作状况、工作能力和工作业绩的。能否向上司经常汇报,是下属能否得到发展机会的关键所在。

有些下属总是会这样想:为了不引起上司的反感,与其经常向上司汇报,还不如一次性汇报的时间长一些,这样也容易和上司进行深入的交谈。这种说法并不是没有道理,但是它忽略了一个问题,那就是上司通常都很忙,想找到一次可以向他长时间汇报的机会是很不容易的。更何况,汇报的时间长,未必效果就会好。相反,如果你经常向上司简短地汇报,与他接触的次數多了,向上司陈述你的工作业绩、表现你的能力的机会多了,上司就会更加了解你,你能得到提拔的概率也就更大了。

罗兰博士是美国著名的残疾儿童教育学家,由他所创造的“罗兰教育法”对幼儿教育很有启发。他的方法是这样的:拿出一张白纸,用红笔