

MEITIAN XUEDIAN XINLIXUE DINGLV

每天学点 心理学定律

心理学影响你的一生

金顺子◎编著



心理学不能告诉人们应当怎样度过一生，但是，它可以给人们提供影响个人变化和社会变化的手段。而且，它能帮助人们去评估可供选择的生活方式及社会管理的后果，然后做出价值抉择。

——美国心理学家 阿尔伯特·班图拉



中国纺织出版社

每天学点 心理学定律

金顺子◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

当今社会,竞争无处不在,要赢得生存和发展机会,就不能输在任何环节上,尤其不能输在心理环节上:怎样才能成为社交高手,怎样才能和老板、同事和睦相处,怎样才能赢得商业谈判的成功,等等,无不对人的心理学应用水平提出越来越高的要求。多掌握一些心理学知识,就多了一些成功的筹码,因为,社交说到底就是一场“心理战”。因此,每个人每天,都需要学点心理学知识。

《每天学点心理学定律》应运而生,它借助众多与生活息息相关的案例,从生活心理学、情绪心理学、社交心理学、婚恋心理学、教育心理学、成功心理学、职场心理学、销售心理学和竞争心理学九个方面,全面解析了心理学的各种效应、法则和定律,使心理学真正成为服务于大众的应用型科学。学习和利用书中的知识,一定有助于读者在人际交往和工作事业方面获得更大更好的成就。

图书在版编目(CIP)数据

每天学点心理学定律/金顺子编著. —北京:中国纺织出版社, 2011.10

ISBN 978-7-5064-7698-0

I. ①每… II. ①金… 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 139385 号

编委会成员: 刘逸新 宋晓冬 胡 庆 董立新 王 迪 刘改红
王四海 韩 冰 阎大海 李 波 曹 军 李国宇
郭维维 梁芳菲

策划编辑:曹炳镒 责任编辑:宗 静 责任印制:陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing @ c-textilep.com

三河市华丰印刷厂印刷 各地新华书店经销

2011年10月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15

字数:209千字 定价:26.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

Preface

前言

阿尔伯特·班图拉是著名的美国心理学家，他曾说：“心理学不能告诉人们应当怎样度过一生，但是，它可以给人们提供影响个人变化和社会变化的手段。而且，它能帮助人们去评估可供选择的生活方式及社会管理的后果，然后做出价值抉择。”由此可见，心理学不仅是一门探索心灵奥秘，揭示人类自身心理活动规律的科学，同时它还能够帮助人们认识 and 了解自我，洞察和解释人生。

另外，美国的著名作家、商界知名人士查尔斯·哈奈尔也曾说：“我们生活在一个可塑的、深不可测的精神物质海洋之中。”在这个精神物质海洋中，每个人都能感受到一种神奇而强大的力量，它在支配我们的行动时，时而会带给我们喜悦，时而会带给我们忧愁，时而还会带给我们深深的疑惑……

也许你会问：“尽管我拥有了很多的东西，但是为什么自己一点儿也不快乐呢？为什么自己根本就没有感觉到幸福呢？”其实原因很简单，因为你不知道什么是“不值得定律”。幸福在你的心里面之所以打了折扣，并不是说幸福减少了，而是由于我们内心的欲望发生了变化。

也许你会问：“为什么我的同事、我的朋友都那么优秀，而我却如此平庸呢？”其实原因很简单，因为你不知道什么是“马蝇效应”。如果有马蝇叮咬，马就不敢怠慢，跑得飞快。人也是一样，适当给自己一些激励和刺

激，才不会松懈，才能不断进步。

也许你会问：“为什么周围的朋友夫妻感情都那么好，而我的婚姻却一团糟呢？”其实原因很简单，因为你不知道什么是“刺猬法则”。刺猬法则让我们明白适当的距离对爱情保鲜的重要性；让我们知道怎么才能使爱情持久；让我们懂得夫妻之间“举案齐眉、相敬如宾”是多么美好等。学会婚恋心理学能让我们从容面对爱情、婚姻中的那些波折，为双方创造一个幸福的天地。

也许你会问：“我从入职场的那天起，便全心全意地付出，努力工作，可是为什么就是无法得到领导的器重呢？”其实原因很简单，因为你不知道什么是“蘑菇定律”。对于职场新人来说，一般都会像蘑菇一样被置于阴暗的角落、不受重视的部门，或做些打杂跑腿的工作。针对此种情况，如果你懂得平和面对，不过早崭露自己的锋芒，做“蘑菇”该做的事，你很快就可以突破这种境遇。

也许你会问：“我和竞争对手卖的都是同样的商品，尤其是我的价位比他们的低很多，可就是不明白为什么顾客偏偏去买对手的商品呢？”其实原因很简单，因为你不知道什么是“稀缺效应”。很多时候都是物以稀为贵，只要你经营的是别人比不过的东西，那么价格自然就上去了。有时这件“稀罕之物”的价格定得越高的时候，反而越能得到消费者的重视与青睐。

在这个纷繁复杂的世界中，很多事情我们早已习以为常，虽然很多想法或疑惑时常萦绕心头，但我们并不了解真相。因为，我们常常无法掌控人类的神奇力量——我们的心理！

古今中外，诸多伟大的成功者之所以能取得人生的辉煌，是因为深谙一些法则与定律的奥妙所在。这些法则与定律就像是一盏盏明灯，点亮我们的人生。作为普通而平凡的我们，可以通过运用这些神奇的理论，来解释人生中的诸多现象，洞悉复杂世事。这些神奇的定律，可以揭示事物运行的逻辑规律，推演命运发展的因果关系，可以指导我们在什么情况下该如何去做，从而使我们的人生更加幸福、美好。



这些定律和法则到底是什么呢？

如果你想知道答案的话，那么，就请你翻开这本书，它从情绪调节心理学、社会交际心理学、婚恋心理学、教育心理学、成功心理学、职场管理心理学、销售心理学、懂经营的心理学、冲突与竞争的心理学等方面阐释了众多神奇的心理定律及效应。美国著名心理学家赛利格曼提出“控制自己的心理力量”的幸福公式——“总幸福指数 = 先天的遗传素质 + 后天的环境 + 你能主动控制的心理力量”，其中，你能主动控制的心理力量是最重要、最核心的一个部分。对于过去，我们不能回头改变，不管是成功还是失败都已经不重要了，我们要从现在开始把握自己手中的幸福。

只要你能认真地阅读此书，相信你在获得心灵愉悦的同时，也会有诸多智慧的收获。我们要掌握好每一个心理学定律和效应，因为它们将引导我们绕过生命中的暗礁，教我们理性地驾驭人生，进而驶向成功的彼岸！

编著者

2011年5月

Contents

目 录

Chapter 1 第一章

有个好心情一切皆有可能 ——学会调整情绪的心理学

- 霍桑效应——让下属将自己心中的不满发泄出来 2
- 杜利奥定律——敞开你的心扉，去拥抱热情 4
- 跨栏定律——把挑战困境看做是一种享受 8
- 海格力斯效应——用微笑打动人心 11
- “手表定律”——你的决定不能受别人的观点影响 13

Chapter 2 第二章

与人相处是一门“必修课” ——掌握社会交际的心理学

- 首因效应——不要忽视第一印象的重要性 18
- 亲和效应——亲和力是最强的魅力磁场 21
- 阿什法则——承认问题是解决问题的良好开端 23
- 留面子效应——给别人面子就是在给自己面子 27

赫洛克效应——赞美是激励他人最好的方式	30
沉默效应——不妨以沉默的方式来说服人	34
南风法则——没有谁能够拒绝温暖的力量	37
保龄球效应——领导者要学会如何表扬下属	39

Chapter 3
第三章

用心叩开情感的真实感动
——通晓晶莹的婚恋心理学

吸引力法则——爱情，听从吸引力的召唤	44
刺猬法则——既可以获得应有的空间，又能感受到一定的温暖 ...	47
磨合效应——通过磨合才能更加协调契合	50
互补定律——彼此互补才能得到欣赏，有了欣赏才能长久	52
蝴蝶效应——爱情不容忽视细节	55
杠杆原理——给幸福的爱情一个支点	57
麦穗理论——只要适合自己，就是最好的	60
马斯洛理论——夫妻双方也需要相互尊重	63

Chapter 4
第四章

先改变自己才能改变孩子
——熟知造就英才的教育心理学

甘地夫人法则——让孩子勇敢地去面对挫折	68
天赋递减法则——要科学的进行早期教育	72
软糖效应——耐心决定着孩子的成败	74
自然惩罚法则——让孩子学会为自己的行为负责	77



强化定律——好习惯总是需要不断强化的	80
超限效应——表扬孩子要有“度”	82

Chapter 5 第五章

掌控好人生命脉的罗盘针 ——激发自身潜能的成功心理学

登门槛效应——一步一步地走向成功	86
临界点效应——成功就是再坚持那么一点点	88
蓝柏格定理——把压力控制在自己能承受的范围内	91
罗伯特定理——放弃什么都可以，但不能放弃希望	93
蜕皮效应——只有不断地超越自己才能够成功	95
鲶鱼效应——在危机中激发自己的斗志	97
异性效应——男女搭配，干活不累	100
卡贝定理——不懂得放弃，就不懂得争取	102

Chapter 6 第六章

让闪亮的心灯照亮职场舞台 ——精通职场管理的心理学

蘑菇定律——冲破阴暗，快速成长	106
光环效应——走出自我才能全面识人用人	107
古德定律——成功的沟通技巧是准确地把握别人的观点	110
横山法则——领导者要学会触发员工内在的自发控制能力	113
无折扣法则——有令必行，不要让命令打折扣	115
坎特法则——只有给予下属应有的尊重才能得到下属的拥护	118

金鱼缸法则——只要你在公司，你就是透明的	120
扇贝效应——奖罚分明，唤醒沉睡的心灵	123
威尔德定理——有效的沟通始于良好的倾听	128
表率效应——正人先正己，起到表率作用	133
马蝇效应——如何更好地激励员工的进取意识	135

Chapter 7
第七章

破解卖与买的营销密码
——驾驭心理较量的销售心理学

吉芬商品效应——越贵的产品往往越有人买	140
口红效应——把握契机，做一支鲜艳的“口红”	142
喜好效应——要想钓到鱼，首先要知道鱼爱吃什么	146
定势效应——利用客户的思维惯性促进销售	149
名人效应——要不断扩大商品的知名度	152
折中法则——让客户更容易接受	155
250 法则——不应该忘记客户背后的人脉资源	158
权威效应——容易引起别人的重视	161
稀缺效应——适当营造商品稀少的氛围	163
三分之一效应——客户最可能在一条街上三分之一处成交	165

Chapter 8
第八章

巧经营才是会经营的窍门
——灵活运用经营的心理学

乔布斯法则——拥有一流的人才方能成就一流的企业	168
-------------------------------	-----



奥格尔维定律——敢于雇用比自己优秀的人方能拥有更大的发展	170
参与定律——每个人都会支持他参与创造的事物	172
破窗效应——必须及时矫正和补救正在发生的问题	175
自己人效应——不要只相信自己人，要懂得知人善用	178

Chapter 9 第九章

让你的心态平和

——妙用冲突与竞争中的心理学

快鱼法则——速度将决定着竞争的成败	182
生态位法则——打造差异化的产品，进而实现错位经营	185
犬獒效应——竞争是成就强者的学校	188
鲁尼恩定律——不以一时的成败论英雄	192
青蛙法则——要时刻保持危机意识才不至于死于安乐	194
竞争优势效应——合作才能共赢	197
蔡戈尼效应——适时调整自己的工作驱动力	199
吉格勒定理——设定高远目标是迈向成功的动力	201

Chapter 10 第十章

一路去寻找我们遗失的美好

——品味当下的生活心理学

特里法则——勇于承认自己的错误将会得到意想不到的东西	206
韦奇定律——坚信自己与承受压力哪个更难	209
毛毛虫效应——习惯带来的危机	211
托利得定理——一条道走到黑不是真理	214

和谐定理——和谐关系与尊重、信任和关怀成正比	217
纳尔逊原则——要从小事开始做起	218
布利丹效应——成功始于果敢的决策	221
不值得定律——别把生命都浪费在无意义的虚荣上	223
行动定律——只要有 50% 的把握就值得行动	225
参考文献	228



Chapter 1

第一章

有个好心情一切皆有可能

——学会调整情绪的心理学



·每·天·学·点·心·理·学·定·律·

霍桑效应——让下属将自己心中的不满发泄出来

霍桑效应是指让员工把心中的不满发泄出来，才能使员工觉得由于受到了额外的关注而引起绩效或努力上升。

人在一生中会有很多的意愿和情绪，然而最终能够实现或能够得到满足的却为数不多。作为领导，对员工的那些未能实现的意愿和未能满足的情绪，千万不可压制下去，而要千方百计地让他们宣泄出来，这样将会使他们愉快，这对员工的身心健康和工作效率都非常有利。

在美国芝加哥郊外有一个霍桑工厂，是一个制造电话交换机的工厂。这个工厂的福利待遇都很不错，不仅有医疗制度和养老金制度，而且还具有较完善的娱乐设施，但员工们仍是牢骚满腹、愤愤不平，这种情况自然影响到了生产。为了探求原因，从1924年至1936年，著名心理学家梅奥专门组织了一个研究委员会，并在该厂开展了一系列实验课题——以社会因素、工作条件与生产效率之间的关系为课题的实验研究。结果发现工作条件对生产效率的影响不大，这一系列实验研究中除了“照明实验”“福利实验”外，还有一个“访谈实验”，经过两年多的“访谈实验”，证明通过谈话收到了意想不到的效果。

在这次“访谈实验”中，专家与员工进行了多达两万次的谈话，员工长期以来对工厂的各种管理制度和方法有诸多不满，无处发泄，而通过“访谈实验”，让员工感觉自己受到重视，使他们得到一种“发泄的满足”，从而感到心情舒畅、干劲倍增。霍桑工厂的生产效率也大幅度提高。

实验表明，生产效率的提高，主要是改善对员工的态度和理顺人际关系所致。梅奥据此提出了“人际关系学说”，并将这种奇妙的现象称为“霍桑效应”。

霍桑效应给企业管理者的启示是：人性中最本质的需求就是渴望得到



尊重和欣赏。就精神生命而言，每个人仿佛都是为得到赏识而来到人间的。原本普通的员工被当做优秀的员工关注，他们也会认为自己是优秀的，额外的关注加上心理暗示使得“丑小鸭”真的变成“白天鹅”。身为企业管理者，每天要处理大量的事务，工作中难免有差错或不尽如人意之处，因此，往往会引起员工的不满。对于员工的不满，企业管理者千万不可一味地压制，而要千方百计地让他们宣泄出来，这样将会使他们愉快，既能缓解员工的心理压力，增添员工的工作干劲，又能了解员工的真实心理，以便进行引导和教育。

那些经营管理好、竞争力强、信誉好的企业，大多都是企业上下团结一致，人际关系和谐融洽，员工情绪稳定正常，企业散发着一股努力奋斗、勇往直前的精神，这也就是企业的凝聚力，确切地说是企业对其员工的吸引力，以及企业内员工的相互吸引。然而有些企业的管理者，管理方法简单，常质问员工：我们都是长着一个脑袋，一双手，我能做到的，你们为什么不能？他们通常会对员工的“意见”、“不满”采取管、卡、压，致使管理者与员工之间关系出现紧张局面，由于员工牢骚满腹，敢怒不敢言，因此当面一套，背后一套，这样自然会严重影响企业的发展与稳定。

其实，不同的意见与冲突，反而可以激发活力与创造力。因此，聪明的管理者应学会与员工谈心，让员工把心里话说出来，说不定就会有意想不到的收获。密歇根大学社会研究学院在对美国各大公司的调查中发现，凡是公司中有耐心倾听员工发牢骚的领导，这家公司一定会比不重视倾听员工发牢骚、让员工把牢骚藏在肚里的公司要成功得多。其实，在工作中谈心是一种常见的沟通方式。通过谈心，企业管理者就比较容易了解员工的思想，并能够增进与员工之间的感情。对于那些性格内向、孤僻、缄默的员工，企业管理者与他们谈心时，就应该选择他们熟悉的环境，可以选择在其工作地点或家中，以便使他们产生优势心理效应，从而无拘无束地说出自己的心里话。反之，在与那些性格外向、态度傲慢、易急躁冲动的

员工谈心时，就应该选择自己熟悉的环境，如在自己的办公室等，这既能使自己产生一定的优势心理效应，又能有效地抑制对方的情绪冲动，从而为谈心能取得良好效果创造条件。

在美国，有一家麦道公司，为了理顺员工的情绪，还专门成立了一个“谈心部”。他们认为：“调动人的积极性的方法应该是多种多样的，很多时候是不能仅靠金钱解决问题的，人总会遇到一些不顺心的事情，只要谈出来，得到理解，人就会变得愉快，工作积极性也会提高。”

曾经有一位外商到我国某城市来创办合资企业，原有的企业就需要对各个环节及人员进行调整。这位外商花了3个月时间，与原来的几百名员工逐个谈心，问他们有什么好的建议，生活中或工作中有什么困难，关于工作有什么想法，通过艰苦细致的沟通，终于得到了员工的理解。

“鼓声来自你的心里，打鼓的棒子也牢牢握在你手心。”当我们给对方一个微笑，回报我们的将是一分友好；当我们给员工一声问候和关心时，就仿佛是一缕温暖的阳光洒进了他们的心里；当我们给员工一分鼓励，回报我们的将是十分的努力。身为企业的管理者，请不要忘记走进员工之中去，与他们多谈谈心，让他们把对企业和管理者的意见和不满统统发泄出来，这样无论是对员工的身心健康还是对工作效率的提高都是非常有利的。

杜利奥定律——敞开你的心扉，去拥抱热情

美国自然科学家、作家杜利奥提出：“没有什么比失去热忱更使人觉得垂垂老矣。”这一观点被人称为“杜利奥定律”。是指一个人心态上是积极的还是消极的，就决定了其生活是光明的还是灰暗的。

“一个人如果缺乏热情，那是不可能有所建树的。”作家拉尔夫·爱默生说，“热情像糨糊一样，可让你在艰难困苦的场所紧紧地粘在这里，坚持



到底。它是在别人说你‘不行’时，发出内心有力的声音——‘我行’。”为了能够准确地预测乐观者和悲观者的情绪特点，心理学家曾做过“半杯水实验”。

一个人面对着半杯水说：“怎么办啊，我就剩下这半杯水了。”另一个人则说：“不怕，我还有半杯水呢！”通过这短短的一句话我们很容易看出来，在这两个人中谁是悲观者，谁是乐观者。那个说“我就剩下半杯水了”的人，很容易沉浸在过去的挫折与失败中不能自拔，自然也就很难让自己快乐，总是会悲哀于既定的现实，悲哀于那失去的半杯水。而对于那个说“我还有半杯水”的人而言，则从另一个角度去看这个问题，他认为，我还有半杯水，而不是一点水也没有了。当他这样想的时候，自然其内心是轻松和愉悦的。

一个对生活充满热情的乐观者，他的内心世界也总是充满光明和希望的。

人与人之间很多的时候不过是存在微小的差异，微小的差异就是所具备的心态是积极的还是消极的，但就是这种小的差异却往往造成成功与失败的巨大差异！成功人士的首要标志，就在于他们有热情积极的心态。一个人如果心态积极，乐观地面对人生，乐观地接受挑战和应付麻烦事，那他就成功了一半。

相信许多人都有过这样的感觉，在跨入职场之初，不但干劲十足、激情高涨，而且对自己的职业前途也寄予厚望。工作了一段时间后，原先的工作激情不知何时消失了，每天上了班就希望能早点下班，与没有感情的机器人一样。

人们长时间地在某一环境下工作之后，特别是日复一日地面对相同而琐碎的事务，就会有一种枯燥、无聊的感觉。再加上很少得到上司的表扬，或者经常得到不好的评价，工作情绪就会处于低落的状态。

许多在大公司工作的员工，他们拥有渊博的知识，受过专业的训练。他