

1%大于
99%的
核心机密



心理栈
改变，从心开始

精英心理学

雷建军 著

你要搞清楚自己人生的剧本，
生命中最难的阶段不是没人懂你，
而是你不懂自己，不懂他人

脱颖而出的制胜心理法则



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD

精英心理学

雷建军 著

1%大于99%的核心机密



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD

图书在版编目(CIP)数据

精英心理学 / 雷建军著. -- 南京: 江苏凤凰文艺出版社, 2015
ISBN 978-7-5399-7636-5
I. ①精… II. ①雷… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49
中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第188225号

书 名 精英心理学
作 者 雷建军
出版统筹 黄小初 周亚林
选题策划 张海龙 后 超
版式设计 @有桢书
责任编辑 姚 丽
责任监制 刘 巍 江伟明
出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司
江苏凤凰文艺出版社
出版社地址 南京市中央路165号, 邮编: 210009
出版社网址 <http://www.jswenyi.com>
经 销 凤凰出版传媒股份有限公司
印 刷 北京建泰印刷有限公司
开 本 880×1230毫米 1/32
字 数 150千字
印 张 8.25
版 次 2015年1月第1版 2015年1月第1次印刷
标准书号 ISBN 978-7-5399-7636-5
定 价 32.00元

(江苏凤凰文艺版图书凡印制、装订错误可随时向承印厂调换)

前 言

社会在发展，科技在进步，但是无论人类如何前进，这永远都是一个少数人决定多数人命运的世界。这些少数人的别称就是精英。尽管精英在群体中所占比例极小，但他们控制着大份额的财富、权利、特权资源。

在我们眼中，精英都是高高在上的，但事实上精英的世界并不复杂，只不过他们会利用各种方法维护自己的地位罢了，比如欺骗、错误引导、操纵体制和媒介、同化异者、控制经济……而行使这一切的前提，就是能够真切地捕捉每个人的心理，包括他们自己。

人之所以复杂，归根究底是因为人心的复杂。精英的个人能力的确很强，但其能力也是有限的。在这场竞争激烈、充满诱惑和陷阱的博弈中，想要脱颖而出，就必须知道别人在想什么、知道他们想要的是是什么。而这种能力的基石，便是心理学。

有人曾经对不同行业的1380名白领进行过调查。结果显示，这些人与常人的性格、待人处事截然不同，显得非常另类，近乎讨厌，不少人甚至被称为“变态”。而事实上，恰恰是这种“变态”，使他们

成为了我们中的精英分子：

你想，这个人真有钱；他想，是我一定要比他还有钱。

你想，人多的地方更安全；他想，人少的地方更有机会。

你想，存下来的才是钱；他想，花出去的才是钱。

你想，这个人真有才，得向他多学学；他想，这个人真有才，得把他用起来。

你想，输了会很惨；他想，我怎样才能赢呢？

你想，借来的是债；他想，借来的是资产。

你想，当官的都不是好东西；他想，当官的手里有好东西。

你想，没钱创不了业；他想，没钱才应该创业。

你想，真好吃、下次再来；他想，真好吃、怎么做的。

你想，成功要付出代价；他想，不成功要付出更大的代价。

.....

他们行为怪异，却总能切中要害；他们惜字如金，却字字价值千金；看似危险，他们却锐意直冲；明明有利可图，他们却止步不前……在我们眼里，他们病得不轻；在他们眼里，我们无药可救。造成这种差距的原因是什么？经历？学历？背景？都不是，而是心理。

可以说，人与人之间的差距都是因心理造成的。而只要身处社会，就无法摆脱各种心理学效应的影响。本书阐述了各类心理学知识，直观展示各种心理策略和技巧，让你了解自己、读懂别人、看清社会上事物本质，轻松掌握进退之度、得失之法。

不识精英真面目，只缘不在此书中。

目 录

第一章 心理陷阱：世上没有免费的午餐

到底哪个专家说得对——威望效应	002
算命先生为什么说得那么准？——自我求证心理	005
一切真的都在掌握中吗？——控制错觉	008
我们总是被人牵着鼻子走——诱饵效应	011
你以为你是超人吗？——过度自信理论	013
货比三家，最后还是上了当——对比效应	017
乔布斯为什么能创造奇迹？——短缺原理	020
人越多的地方越危险——行为陷阱	024
看他多用功，睡觉都在看书——语义效应	028
老板不加薪，就制造被挖的假象——竞争优势效应	031
他狂任他狂，明月照大江——钟摆效应	033
你为什么一直使用诺基亚——承诺与一致原理	036
常温也能冻死人，小心被暗示——暗示效应	040

第二章 情绪管理：世界如此险恶，你要内心强大

绝望杀死了你——情绪定律	048
星座真的能反映你的性格吗？——巴纳姆效应	050
你不自信，就别指望别人信你——杜根定律	054

无聊是种病，但得自己治——无聊倾向量表	056
你若紧张，就会被人牵着鼻子走——齐氏效应	061
蚍蜉撼树，并非不自量力——重复定律	065
对一万个人说“不”的勇气——韦奇定律	068
失败是必然的，成功才是偶然——挫折必然定律	072
走过去了就是门，放弃了就是槛——必然胜利心态	074

第三章 性格养成：心理影响性格，性格决定命运

天塌下来有高个儿顶着——逃避心理	078
人生气时都会拿无辜的人当出气筒——踢猫效应	080
天上一定会掉馅饼，但你得伸手去接——惰性效应	083
你再怎么忌恨，对方也不会掉一根头发——仇恨心态	085
不让碰的东西偏要碰——潘多拉效应	088
人人都想老大——猴王心理	090
别把自己太当回事儿——自我心理	093

第四章 读懂人心：人心隔肚皮，但你能知道他在想什么

最亲近的人何以伤人最深——刺猬效应	098
共同话题，自己人——亲和效应	103
海底捞你学不会——称谓效应	105

先打一棒子，再给个甜枣——冷热水效应	108
搞笑是一门大学问——幽默效应	111
领导讲话是最好的催眠药——超限效应	114
将心比心，己所不欲，勿施于人——同理心原则	117
人敬我一尺，我敬人一丈——跷跷板效应	120
生活的一半麻烦是由于说“Yes”太快，说“No”太慢——比林定律	123
离你越近的人，跟你的关系越好——邻里效应	125
你和任何人的距离不会超过五个人——六度分离理论	127

第五章 行为操控：想要不被人拒绝，得先让他没有拒绝你的理由

怎样搭讪才不会被拒绝——焦点效应	132
除了你，谁有这么大的本事！——重要人物效应	134
因为他喜欢我，所以我喜欢他——相互吸引定律	136
拿人的手短，吃人的嘴软——互惠原理	139
群众的眼睛真的是雪亮的吗——从众理论	144
人人都爱“马屁精”——阿伦森效应	148
最后一天，挥泪大甩卖！——损失规避	151
你能帮我一个小忙吗？——登门坎效应	154
加一个鸡蛋还是两个鸡蛋——锚定效应	157

第六章 职场胜算：成功和你只有一个细节的距离

不修边幅就是作死的节奏——首因效应	162
十分钟足以改变你的命运——十分钟定律	164
关键时候总是掉链子——詹森效应	167
你想怎样，世界就会怎样——皮格马利翁效应	169
精神胜利法自我疗愈的奇药——阿Q精神	172
微软距离破产永远只有18个月——老鼠效应	174
一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮——借势原则	177
比尔盖茨说：我的成功离不开她——定位策略	180
三个和尚没水吃——苛希纳定律	184

第七章 领导能力：爷爷都是从孙子走过来的

怎样把梳子卖给和尚——消费心理	190
每个人背后有一群250——250定律	191
伸手不打笑脸人——杜利奥定律	194
大部分人都前进的方向基本都是死路——毛毛虫效应	197
不怕神一样的对手，只怕猪一样的队友——马蝇效应	199
今年过节不收礼——印刻效应	203
墙倒众人推，鼓破万人捶——破窗理论	206
赶鸭子上架的结果是摔了鸭子，塌了架子——彼得原理	209

如果有错误的可能性，则发生错误的可能性为99%	
——墨菲定律	213
又要马儿跑，又想马儿不吃草——马斯洛理论	216
我不欢迎你，你居然这样对我的员工——兰斯登理论	219
得人心者得天下——南风法则	222

第八章 潜力发掘：你的能量，超乎你想象

你只需要想想，没准就成了——心理预演	226
你根本不知道自己在想些什么——冰山理论	229
你看到的，也许只是别人想让你看到的——霍桑效应	232
如果有钱了，我会买个好点的碗乞讨——青蛙效应	236
思想有多远，我们就能走多远——跳蚤效应	239
越是担心失败，就越可能失败——瓦伦达效应	241
不值得做的事情，就不值得做好——不值得定律	243
要是没有狼，羊会死得更快——鲶鱼效应	246
只有偏执狂才能成功——贝尔效应	249

第一章

心理陷阱：世上没有免费的午餐

每一个人都是一个独立的个体，虽然都有着各自独立的思维和行为，但在生活中，有很多心理诱惑或心理效应会直接或间接地影响我们的判断。有时稍微不在意，就可能会掉进心理陷阱而受到牵制，这时分析和看待事物就会产生一定的偏差，无法继续理性思考。只有透过现象看到心理秘密的本质，发挥自己的心理优势，才能够有效规避心理陷阱，使得我们免受心理陷阱的影响。

到底哪个专家说得对——威望效应

在日常生活中，我们常常会听到这样的话：“××专家说……”“××教授认为……”“××作家写到……”“知名企业家××主张……”

这些专家、教授、作家、企业家，他们的职业不同，但是有一个共同点，那就是他们都在各自擅长的领域获得了非凡的成就，他们的意见和判断，甚至话语和观点都具有一定的权威性。而名气越大的人，其意见和判断的权威性就越大，接收者接受的几率就越高，其观点所造成的影响传播性也越广，从心理学角度定义，这就是所谓的“威望效应”。

美国著名心理学家凯尔·弗兰和沃尔特·韦斯利，曾经为验证威望效应做了一个有趣的实验。他们来到一所高中，请来了三位演讲者，分别就相同的题目“对于犯罪的青少年，应采取宽容”进行演讲。待三人演讲完后，调查学生们对演讲者观点的赞同率。

在演讲前，三位演讲者均做了自我介绍，一位是对于青少年犯罪很有发言权的法官，一位是青少年孩子的家长代表，最后一位则是一位因售卖麻醉剂而入狱，如今正获得假释的销售商。

三个人演讲完后，经过调查，支持法官的人数占78%，支持家长的人数占53%，而支持销售商的仅27%。

其实三个人演讲的内容和观点大同小异，甚至销售商的演讲更

为有理有据且饱含感情和见解，然而因为在学生的心目中，法官代表的观点更具备权威性，因此支持者最多。

另一位心理学家在为学生们上课时，介绍了一位客人，他说这位客人是从以化学领域闻名于世的德国来考察的著名化学家，然后请这位化学家讲话。这位客人在寒暄过后，说自己发现了一种全新的化学物质，这种物质有强烈的气味，但是对人体无害，随后他拿出了一个小瓶子，告诉学生们这就是他采集到的其中一小瓶物质。他打算测试一下学生们的嗅觉，他请学生们在他打开瓶盖后闻到气味就举起手，瓶盖掀开后，很多同学都举起了手。

随后心理学家请下客人，留下了瓶子，告诉学生们，其实刚才讲话的是一位学校从德国请来的德语教师，而瓶子里只是装了一些蒸馏水。这个答案让学生们目瞪口呆。

这就是“威望效应”，这两个实验都很明显地显示，很多人会受到权威人士的影响。权威人士的威望效应令人们的判断和意见发生了偏差。

为什么人会产生这种心理呢？其实**每个人每天都会接触到各种各样的信息，然而每个人**

名人效应

韩寒、郭敬明的电影为什么那么火？因为粉丝相信他们拍的电影会很好看！名人效应从某种意义上讲，也是一种“威望效应”。

的专业知识都有很大的局限性，不可能对所有的信息都能做出正确的判断，所以就需要参考他人意见，而权威人士作为某一领域的专业人士，就成为参考者最佳的选择。

威望效应对人的心理和行为会产生很大的影响，很多领导人、企业家很注重与社会名流的交际，因为这种交际可以大幅度的提升他们的声望，更何况大部分简简单单的普通人。

威望效应很大程度上取决于权威人士的知名度和声望，而借助威望效应，则能够起到事半功倍的效果，这也是为什么很多企业广告要请明星来打品牌、很多影视作品靠大腕和知名导演来提高票房的原因。很多时候，权威人士的参与，威望效应的产生，会产生如蝴蝶效应般的影响，甚至可以让企业起死回生，让新剧票房飙升。

在生活和工作过程中，要学会借助这种威望效应。这里借助的权威人士不一定是有很大影响力的高层人士和专业人士，却可以是能够对和你交流的对象产生足够影响的直接权威人士。比如想要让一位没什么主张和判断力的人符合你的观点，可以用“某位专业人士也这样认为”这样的暗示来使对方的判断偏向你的观点。再比如在说服某些人时，可以告诉对方你的观点其实是对方圈子里颇具权威的人所阐述的，这样说服的力度就会更加强劲。

借助权威，但不迷信权威。

算命先生为什么说得那么准？

——自我求证心理

算命在如今的社会中依然普遍存在，有时候我们在天桥上、人行道旁，会看到一些算命先生的卦摊，而追捧算命先生的人竟然也不在少数。

很多人都知道算命是一种迷信，但是为什么还是有很多人轻信算命先生呢？

很多人乐意通过算命的方式来预测自己的运程，而乐于如此的根本原因就是他们总感觉算命先生未卜先知，和算命先生聊过的人总会感觉他们说得很准，逐渐就会被他们这种准确的预见力所征服。那么为什么人们会感觉算命先生说的准呢？难道他们真的能洞察过去和未来吗？

显然不可能。

根据心理学家的研究，算命先生通晓古今的现象，其实是因为几乎所有的算命先生都了解人的心理，他们很懂得说话，经常依靠语意不明确的话来引导听者向自己所理解的方向去

算命先生的诀窍

有人来算命，自己先不说话听对方讲，然后瞅住时机，击中要害，一下震住。

父亲来给儿子算命，基本都是问儿子是否有出息，是否会富贵；儿女来给父母算命，大多是父母身体不好了，要么有病，要么遇到天灾人祸。

妻子来问丈夫的前途和运势，如果这个女的是高兴着来的，说明她老公可能要有官运或者财运；相反，如果这个女的是一脸忧郁来的，那么肯定是她老公最近走霉运了。

士子来了肯定是问前途如何；有钱人来了，肯定是问自己能活多大岁数，或者问人生路上有没有大灾大坎。

推敲，从而产生对方知我的错觉。这就是自我求证心理的特征。

算命先生往往善于观察，通过观察来洞悉人们的心理，同时利用这些心理来达到让听者听信的目的。比如算命先生提问时总会语意不明，因为只有语意不明的话，才会引起人们向自己认定的方向去臆测和推测。

比如算命先生常问的一个问题：“你家是否有两个孩子？”如果你家有两个孩子，算命先生就用肯定的语气来继续后期的话题；而如果你家只有一个孩子，算命先生会根据你的年龄，对年轻者说“嗯，第二个孩子是你命中注定的……”对年老者则说“嗯，这才正常……”语气就像他早就知道只有一个一样。

有时候算命先生会说：“你这个人 and 木比较有缘。”听到这种话，人们很不自觉地就会联想自己和木相关的地方，比如名字含木，你会想他怎么知道我名字有木；比如你家铺的木地板，你会想，他怎么知道我家有木地板；如果你家有院子，种了几棵大树，你更会想，他怎么知道我家种了树。其实算命先生什么也没说，只是你自己在顺着他的思路联想，而自我求证心理的产生就会让你感觉算命先生很准。

自我求证根源于我们以自己为中心的思维方式，每个人都有一定自我求证的心理，尤其是遇到有关自身的事物。古希腊哲学家苏格拉底曾提出过“认识自己”的观点。从那时开始，我们就在追寻自己。然而很多时候我们会受到外界的干扰，比如感想，其实就是人们在遇到同样的问题时，不自觉地去验证自身，从而产生共鸣，最终有所感想。

其实说起来，算命先生未卜先知的诀窍，就是提供模糊信息，然后让听者自己去进行信息的具现化，这时模糊信息就会依据具现化的信息生根发芽，从而使人感觉算命先生很准。有时候我们在生活中也会遇到这样的情形，仿佛有人对我们很知根知底，其实这就是对方巧妙地用极短的时间，洞察了我们的心理和烦恼，提供了一些模糊的忠告，我们会各种各样的推测，越想越多，最终感觉对方非常了解我们。其实这些都是我们自己算出来的。

小时候，当你看过恐怖片，尤其是有人跟踪的恐怖片之后，晚上独自行走时总会感觉后面有人跟着自己，而当你紧张地回头张望时，甚至会感觉黑暗中有人影闪过，这时你会很紧张，而越紧张就越害怕，越害怕就越紧张，总感觉是真的有人跟踪，甚至要再现恐怖片里的情节。

购买衣服时，你也会有这样的感受：当售货员告诉你某款衣服很适合你年龄段和身段时，你穿上试衣，会不自觉的感觉这款衣服真的很适合自己，越看越适合，越感觉越像衣服是为自己设计的。

而恋爱是也是如此，当男对女有意思时，女方某一个回眸，某一句温柔话语，男的都会当做这位女子在向自己表达喜欢的意思，越回想越认可，越体会越甜蜜。很多时候，可能女子只是普通的说话，但是在男子眼中耳中，女子做什么都在针对自己。

算命先生算术高超，都是因为他们很善于设置心理陷阱，让人不自觉地走入其中，并按照他们所设想的情节进行发展，如果听者没有进入陷阱，他们也会用各种不动声色的暗示和引导，将听者一步步引进陷阱。自我求证心理是很常见的一种心理，我们在生活中