

洞察人性弱点  
破解心理玄机

# 3分钟



# 心理学

理论 + 1分钟故事 + 1分钟解读 = 3分钟学点心理学

方明◎著

每天3分钟，学会洞察和掌控人心，超有趣！  
每天3分钟，成为自己的心理医生，超轻松！  
每天3分钟，激发沉睡已久的潜能，超实用！

 金城出版社  
GOLD WALL PRESS

# 3分钟 学点 心理学



1分钟理论 + 1分钟故事 + 1分钟解读 = 3分钟学点心理学

方明◎著



金城出版社  
GOLD WALL PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

3 分钟学点心理学/方明著. -- 北京:金城出版社,  
2012.4

ISBN 978-7-5155-0393-6

I. ①3… II. ①方… 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 046186 号

## 3 分钟学点心理学

---

作 者 方 明  
责任编辑 陈珊珊  
开 本 710 毫米×1000 毫米 1/32  
印 张 7  
字 数 140 千字  
版 次 2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷  
印 刷 三河市鑫利来印装有限公司  
书 号 ISBN 978-7-5155-0393-6  
定 价 19.80 元

---

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编:100013  
发 行 部 (010)84254364  
编 辑 部 (010)64210080  
总 编 室 (010)64228516  
网 址 <http://www.jccb.com.cn>  
电子邮箱 [jinchengchuban@163.com](mailto:jinchengchuban@163.com)  
法律顾问 陈鹰律师事务所(010)64970501

# 前 言

生于宇宙间、存于世界上，只要与人打交道就离不开心理学。领导为什么不喜欢我？我要怎么管理才能让下属心服口服？怎样才能消除与人交往的恐惧心理？他为什么在人际交往中左右逢源，我却寸步难行……这些，都和心理学有着千丝万缕的联系。

心理学，听起来好像非常复杂、深奥、神秘，其实它很简单；心理学，看起来好像非常晦涩、难懂、枯燥，其实它很有趣。本书正是基于这样的理念，力求用最通俗易懂的语言解析最深刻实用的道理。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”如何才能更好地面对生活，这就需要我们拥有为人处世的心理智慧。有智慧，才能应对一切挑战；有智慧，才能融通人际关系；有智慧，才能在稳健中不断进步。人的心理蕴藏着巨大的能量，我们要学会将它挖掘出来，为自己所用。

人生就是一场心理博弈。如何才能在这场人生博弈中取得胜利？那就需要我们善用心理策略和技巧，凭借自己的智慧，通过对对方心理的控制和影响，让其心甘情愿地顺服于自己，从而取得这场心理较量的胜利。

生活就是一场心理较量，心理学知识和策略在任何时候都能派上用场。我们说话办事，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计，掌控人际交往的主动权，看穿心理诡计，避开心理陷阱，走出心理误区，发挥心理优势，使自己避免挫折和损失，有效地发挥自身的影响力，

顺利地落实自己的计划，获得事业上的成功、生活上的幸福。

本书内容涵盖成功、情绪、职场、婚恋等十个方面，深入浅出、言简意赅地给读者介绍了这十个方面可能出现的问题，并提出了切实可行的解决之道。更难能可贵的是本书没有刻板地教导读者“这件事应该怎么做，那个问题要怎样解决”，而是从读者喜闻乐见的定律、法则、效应出发，用大家熟悉且富有启迪性的故事娓娓道来。

洞察人性弱点，破解心理玄机。三分钟你也可以参透心理学的秘密，从而让你在这个复杂多变的社会上如鱼得水、游刃有余。或许书中一句切中要害的话语、一个典型生动的场景，就能让你恍然大悟，犹如阳光照进心灵，让你从一个混沌、被动的人，变成一个自觉、主动的人，让思想更接近真实的世界，让自己成为更真实的自己，这是我们的初衷，相信也是您的追求。

# 目 录

## 第一章 学点心理学，能给我们带来很多好处

|                          |      |
|--------------------------|------|
| 寻访心灵后花园，掌控人生主动权 .....    | (1)  |
| 把握心理命脉，成功从心开始 .....      | (4)  |
| 掌握“九型人格”，提升你的职场战斗力 ..... | (7)  |
| 用“心”去爱，延长爱情的保鲜期 .....    | (11) |
| 克服心理障碍，成为受人欢迎的社交达人 ..... | (14) |

## 第二章 情绪心理学：掌控自己的情绪，做自己的心理医生

|                                    |      |
|------------------------------------|------|
| 潘多拉效应：为什么越得不到的东西<br>越想得到 .....     | (18) |
| 霍桑效应：怎样把坏情绪清理出去 .....              | (21) |
| 塞利格曼效应：为什么绝望的心态比<br>绝望的环境更可怕 ..... | (25) |
| 弗洛姆效应：害怕是藏在你心中的毒蛇 .....            | (27) |
| 甜柠檬效应：接纳自我，美化生活 .....              | (31) |
| 瓦伦达效应：专注于事情本身，<br>不患得患失 .....      | (34) |
| 吸引力法则：为什么我们可以“心想事成” .....          | (37) |
| 阿 Q 精神：为什么我们总是可以<br>轻易地原谅自己 .....  | (40) |

- 青蛙效应：为什么我们需要未雨绸缪、  
居安思危 ..... (42)
- 杜利奥定律：为什么热情可以让一切都  
变得美好 ..... (45)

## 第三章 行为心理学：破解行为奥秘，为行动添加助力

- 刺猬效应：乘电梯时人为什么总往上看 ..... (49)
- 破窗效应：小洞不补，大洞难堵 ..... (52)
- 皮格马利翁效应：为什么“说你行你就行，  
不行也行” ..... (54)
- 马太效应：为什么成功的越成功，  
失败的越失败 ..... (57)
- 肢体语言：上场前，运动员为什么要  
击掌高喊 ..... (60)
- 晕轮效应：为什么我们总是以偏概全、  
爱屋及乌 ..... (63)
- 凡勃伦效应：为什么人们对限量版  
情有独钟 ..... (66)
- 棘轮效应：为什么由俭入奢易，由  
奢入俭难 ..... (68)
- 登门槛效应：怎样一步一步达成  
最终目标 ..... (70)

## 第四章 成功心理学：把握心理脉搏，开启成功人生

- 杜根定律：自信是走向成功之路的第一步 ..... (74)
- 特里法则：承认错误，为什么反而会  
得到更多 ..... (77)
- 跳蚤效应：不要自我设限，跳过屏障  
才能企及新的高度 ..... (79)

|                                       |      |
|---------------------------------------|------|
| 成就动机理论：为什么人们喜欢向“不可能<br>完成的任务”挑战 ..... | (82) |
| 蝴蝶效应：小处不可随便，抓住每一个<br>成功的细节 .....      | (84) |
| 卡瑞尔公式：勇敢面对才能从容解决问题 .....              | (86) |
| 蜕皮效应：成功就是不断地否定自我、<br>超越自我 .....       | (89) |
| 跨栏定律：栏越高，跨得越高，别让<br>缺陷阻碍你的成功 .....    | (92) |
| 糖果效应：抵制诱惑，成就自我 .....                  | (94) |

## 第五章 色彩心理学：揭秘不可思议的色彩魔力

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| 为什么手术服多用蓝绿色 .....        | (97)  |
| 为什么酒吧都很昏暗 .....          | (98)  |
| 为什么快餐店不适宜等人 .....        | (100) |
| 为什么保险柜多为黑色 .....         | (101) |
| 为什么包装纸箱多为浅褐色 .....       | (102) |
| 为什么冰箱多为白色或其他比较浅的颜色 ..... | (104) |
| 为什么在时装世界中黑色的魅力经久不衰 ..... | (105) |
| 为什么被子多为白色或米色等浅色 .....    | (107) |
| 为什么安全帽多用黄色 .....         | (108) |

## 第六章 男性心理学：透析男性行为的心理学奥秘

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 为什么男人不爱问路 .....           | (110) |
| 为什么男人喜欢不停地换电视频道 .....     | (113) |
| 面对压力，为什么男人喜欢把自己封闭起来 ..... | (115) |
| 为什么男人讨厌陪女人逛街 .....        | (116) |
| 有些细节，为什么男人总是注意不到 .....    | (119) |
| 为什么男人特别憎恶闹情绪的女人 .....     | (122) |

## 第七章 女性心理学：透过现象参透女性心理

|                        |       |
|------------------------|-------|
| 为什么女人喜欢长篇大论和喋喋不休 ..... | (126) |
| 为什么女人更擅长拆穿别人的谎言 .....  | (128) |
| 为什么女人总是试图改造男人 .....    | (130) |
| 为什么女人如此喜欢聊天 .....      | (132) |
| 为什么女人喜欢刨根问底 .....      | (134) |
| 为什么女人说话总是喜欢拐弯抹角 .....  | (136) |
| 为什么女人的情绪容易波动 .....     | (138) |
| 为什么女人倾诉时很反感男人走神 .....  | (140) |

## 第八章 社交心理学：学好攻心术，高效编织你的人际关系网

|                                        |       |
|----------------------------------------|-------|
| 首因效应：留给别人完美的第一印象 .....                 | (143) |
| 二八法则：找到并充分利用最关键的资源 .....               | (146) |
| 南风法则：没有人能够拒绝温暖的力量 .....                | (148) |
| 喜好效应：要想钓到鱼，首先<br>要知道鱼爱吃什么 .....        | (150) |
| 曝光效应：经常见面能加深感情 .....                   | (153) |
| 蓝斯登原则：进退有度，才不致深陷维谷 .....               | (154) |
| 暗示效应：用婉转的暗示来拒绝别人，<br>不会影响彼此之间的关系 ..... | (157) |
| 忌讳效应：避开他人的隐私，赢得<br>对方的好感 .....         | (159) |
| 平衡法则：给人帮助，不能让对方感到<br>伤自尊 .....         | (162) |

## 第九章 职场心理学：提升职场段位，做最有战斗力的职场达人

|                                  |       |
|----------------------------------|-------|
| 苏东坡效应：找准自己的位置 .....              | (164) |
| 蘑菇定律：珍惜你的“蘑菇经历” .....            | (167) |
| 狼群法则：相信你的团队，你不是一个人<br>在战斗 .....  | (169) |
| 热炉法则：切莫触犯公司的制度 .....             | (172) |
| 梅拉宾效应：在人前表现出努力的一面 .....          | (174) |
| 木桶定律：为什么短板成了我们的<br>致命伤 .....     | (177) |
| 齐加尼克效应：学会排解工作中的压力 .....          | (179) |
| 彼得原理：你是需要被叫醒的职场<br>“木偶”吗 .....   | (181) |
| 踢猫效应：消极力量是如何传递给下属的 .....         | (184) |
| 贝勃效应：糖水喝多了不觉甜，赞美<br>也要有的放矢 ..... | (187) |

## 第十章 婚恋心理学：调控婚姻生活的最佳温度

|                                |       |
|--------------------------------|-------|
| 麦穗效应：前面真的还有更好的吗 .....          | (190) |
| 路径依赖原则：从一开始就选对的 .....          | (192) |
| 博萨德法则：距离真的可以产生美吗 .....         | (195) |
| 罗密欧与朱丽叶效应：爱为什么越挫越勇 .....       | (197) |
| 留白效应：不要强行涉足对方的隐私空间 .....       | (199) |
| 示弱效应：爱情里没有对错输赢 .....           | (202) |
| 沉没成本效应：握不住的沙，放下也罢 .....        | (204) |
| 幸福递减定律：别让幸福从我们的<br>生活中溜走 ..... | (206) |
| 鲶鱼效应：如何面对第三者 .....             | (209) |

# 第一章 学点心理学,能给我们带来很多好处

## 寻访心灵后花园,掌控人生主动权

两千多年前,东方哲学家庄子与政治家惠子站在一条河边,进行了一场有趣的对话。庄子说:“鱼儿从容地游来游去,真快乐啊!”惠子说:“你又不是鱼,怎么知道鱼的快乐?”庄子说:“你不是我,怎么知道我不知道鱼的快乐?”惠子说:“我不是你,当然不知道你是否知道,而你不是鱼,所以也不会知道鱼是否快乐。这是肯定的。”

“子非鱼,安知鱼之乐?”这个流传千年的智慧小故事,表现了古人对神秘的心理世界的探索和认知。无独有偶,几乎同一时期,在西方哲学发源地古希腊,“认识你自己”的箴言被刻在高高的神庙上,至今仍然警醒着每一个不甘的灵魂。

人类一直在认识自己的路上蹒跚前行,直到19世纪末,形成了独立的心理学科,进行了系列的、多角度的研究和分析,才逐渐揭开了人们内心的神秘面纱。

心理学听起来很神秘、深奥、难懂,其实它是最生动有趣、与每个人息息相关的学科。我们的一举手一投足、我们的喜怒哀乐、顺逆穷通,都有其背后的心理根源。

为什么有的人春风得意、左右逢源，有的人心灰意冷、处处碰壁？为什么他的人生步步高升，而你的人生却是节节败退？为什么你费了九牛二虎之力，却吃力不讨好，他却能四两拨千斤，轻松取胜？或许你会说，这世界真是不公平！其实事实远非如此。每个人都拥有几十年的生命周期，每天都是同样的 24 小时，刚来到这个世界的时候，都是站在同一条起跑线上，但在离开这个世界时，取得的各方面成就却相差十万八千里。这里面除了健康、机遇等一些特殊的原因外，心理是决定命运的最大砝码。

心理确是一个奇妙的世界。它对我们来说，是最熟悉的，也是最陌生的，正如苏东坡诗句所形容：不识庐山真面目，只缘身在此山中。就是因为身在此山中，我们常常会迷失了自己，进入误区、陷入沼泽、走入歧途。我们急需一个指南针、一个导游，让我们时时校正自己，使人生走上正确的轨道，而这，正是心理学的意义和目的。

心理是一面镜子，它是客观世界的反映，也是人格特征的体现，是主、客观相互融合的产物。这面镜子常常是个哈哈镜，会把你看到或感受到的世界放大、扭曲，如心理学上的“弗洛姆效应”、“证人的记忆效应”、“虚假同感偏差”等。心理最大的特点是具有想象力，这个想象力可以引领我们到一个美好的世界，如“甜柠檬效应”；也会把我们带到一个绝望的世界，如“塞利格曼效应”。你选择向左还是向右，也就决定了你的人生色彩是明亮还是灰暗。

心理是可塑的。“说你行你就行，不行也行，说不行就不行，行也不行”，“皮格马利翁效应”向我们展示了期待和关注让人发生的神奇变化；“困难越大，你的能力发挥越大，竖在面前的栏杆越高，你跳得也越高”，“跨栏定律”让我们喜迎人生的挑战，感谢挫折的磨炼；金蝉蜕皮

才能成熟，蝴蝶破茧才能飞翔，心理也需要一次次的成长和突破，抛弃旧我、小我，内心会越来越强大，成功也会越来越清晰，这是心理学上的“蜕皮效应”。

心理是贪婪的。这是人性的弱点，我们应该勇敢面对。只有认识和洞悉了自身的弱点，我们才能更好地把握人生的主动权。“潘多拉效应”告诉我们，好奇心是人与生俱来的双刃剑，用得好，可以拥有独特的、充满创意的人生，用得不好，则有可能让你打开灾难之门；面对小的诱惑有拒绝的定力，才能取得大的成功，这是“糖果效应”给我们的启示；那么你怎么能得到那株最大的麦穗？如果永远想着前面还有更好的，最终只能是两手空空、一无所获，“麦穗效应”告诉我们选择的智慧；付出了不一定有回报，“沉没成本效应”告诉我们，如果不学会放弃，你的人生将会越来越贬值。

你看，心理学把我们带入了一个多么多姿多彩的花园！它引领我们在园地里探幽访胜，发现心灵的奥秘，认识自身的局限，不断修正和完善自己，从而让生活变得更美好。

俗话说“人心难测”，这是因为人的心理是多层次的、隐藏的、具有个体特征的、在随时变化着的。人常常连自己都不能准确地认知，更何况是别人？所以有“知人知面不知心”和“他人即地狱”的喟叹。而学点心理学，能够将我们从这个困境中拉出来，让我们找到心理规律，洞察心理玄机，掌控人生的主动权，赢得友谊、爱情、财富和事业的丰收。

### 心理学快速解读：

心理学是一门既古老又年轻的学科，是一种关于灵魂和心灵的科学。学点心理学，能够拉近你与他人之间的距

离，让你轻松拥有友情和爱情，为你打造财富和事业的辉煌。

## 把握心理命脉，成功从心开始

一个人遇到了烦难事，便去寺庙里求观音。走进庙里，他发现观音的像前也有一个人在拜，那人长得和观音一模一样。

这人问：“你是观音吗？”

那人答道：“我正是观音。”

这人又问：“那你为何还拜自己？”

观音笑道：“我也遇到了难事，但我知道，求人不如求己。”

很多时候，我们总是向外追求，追求资金、设备、人脉、环境等外在的东西，把自己的命运寄托在他人和外界条件上，却忽略了更加重要的自己。“求人不如求己”，命运掌握在自己的手里，所以，我们更应该有一双向内注视的眼睛，关照自己的心理状态。

我们的心理状态，决定了我们看世界的眼光和看自己的眼光。

一个老太太有两个女儿，大女儿嫁给一个卖伞的，二女儿嫁给一个卖布的。她每天都在发愁，因为天晴了，她担心大女婿的伞卖不出去；下雨了，她又担心二女婿的布卖不出去。就这样，她永远没有高兴的时候。

一个邻居很奇怪，问她为什么每天都闷闷不乐，老太太说了自己的心事。邻居笑着说：“您不妨换个角度来看。

天晴了，您二女婿的布能热销；下雨了，您大女婿的伞能卖个好价钱。这不是天天都有高兴的事吗？”

老太太听了心里一亮，心想：是啊，我为什么不这样想呢？从此以后她就天天都很快乐了。

这个故事告诉我们，积极的心态带来的是美好，而消极的心态带来的却是悲哀。

认识自己，是个古老而永远有生命力的课题。认识自己，包括两个方面：肯定自己的长处，由此获得价值感和尊严感；洞察自己的不足和短板，规避由此造成的失败和窘境。

被誉为 20 世纪最伟大的心灵导师和成功学大师的戴尔·卡耐基说，童年的一个小故事，改变了他的人生之路，激励着他迈向成功与辉煌。

卡耐基很小的时候母亲就去世了。在他 9 岁的时候，父亲为他娶了一个继母。

继母进家门的第一天，父亲指着卡耐基向她介绍说：“以后你千万要提防他，他可是全镇公认的最坏的孩子，说不定哪天你就会被这个倒霉蛋害得头疼不已。”

然而，继母却微笑着走到卡耐基面前，摸着卡耐基的头，笑着责怪丈夫：“你怎么能这么说呢？他怎么会是全镇最坏的男孩呢？他应该是全镇最聪明最快乐的孩子才对。”

继母的话深深地打动了卡耐基。这句话让他打消了自己的敌意，和继母成为朋友，这也成为激励他不断前进的一种动力。他后来创造的 28 项黄金法则，帮助千万个普通人获得了成功和财富。

正是继母看到了卡耐基身上的长处，让他发现了一个不一样的自己，从而开启了卡耐基新的生命旅程。相信自己，看到自己的价值，才能为世界创造价值。所以，心是改变命运的杠杆。

积极的心态，可以帮助我们不断走向成功和幸福，消极的心态，却会让人走向抑郁、绝望的深渊。近年来不断出现的研究生跳楼、影星自杀等事件，让人悲痛之余不禁反思：是什么让他们置大好前途和美好青春于不顾，决绝地抛弃生命去赴死亡之约呢？结论只能是：他们被自己打败了。

心理学家做过这样一个实验：将一只剪掉了胡须的小白鼠放到水池中心，小白鼠在水中转着圈，发出“吱吱”的叫声，由于失去了“探测器”，它探测不到反射回来的声波。几分钟后，筋疲力尽的小白鼠就开始往水池的底部下沉，最后被淹死了。

心理学家这样解释小白鼠的死亡：鼠须被剪，小白鼠无法准确测定方位，看不到其实自己完全可以游过去的水池边沿，因此停止了努力，自行结束了生命。

在生命彻底无望时，动物们往往强行结束自己的生命，这在心理学上叫“意念自杀”。那些自杀的明星、学生及其他的人，其实都是被自己绝望的意念所杀死的。

所以，心理的状态，决定你是否去死，也决定你如何去活。天堂和地狱同时在你心中，到底是生活在天堂还是地狱，完全取决于你自己。

你的命运掌握在你自己手中。当你发现自身的价值、摒除自身的弱点，以正确的眼光和心态面对自己的时候，一定会开始喜欢自己，同时也会喜欢上这个世界。当你不

再跟世界较劲时，你会发现一切美好都向你走来，包括幸福，包括成功。

所以，成功，从心开始。

### 心理学快速解读：

“相由心生，命由心造。” 向内关注，发现自我的力量，发现强大的内心，这是成功的起始动力和最终归宿。认识一个更加真实的自己，才能认识真实的世界，由此获得更加平和淡定的精神境界，让成功不期而至。

## 掌握“九型人格”，提升你的职场战斗力

职场是社会生活最重要的组成部分，也是绝大多数人奉献最精彩年华的地方。职场里波诡云谲、钩心斗角，你会遇到各种各样的考验，有团结协作，也有明争暗斗；有险中取胜，也有功亏一篑。能否用心理学巧妙处理职场关系，将决定你是走向辉煌的成功，还是步入灰暗的失败。

在心理学中，有一种“九型人格”的说法，代表了九种不同气质的人，而职场中也同样存在九种不同性格的人，与他们相处时，需要你掌握不同的心理应对策略：

### 1. 口蜜腹剑的人

(1) 如果他是你的老板，你最好装得较为庸碌。

当他让你做事情时，你最好唯唯诺诺满口答应；当他和气时，你要比他更客气；当他笑着和你谈事情时，你也要笑着猛点头。如果你对他安排的任务有所不满，千万不能当面拒绝或翻脸，最好笑着推诿。

(2) 如果他是你的同事，最简单的应付方式是装作不认识他。