

一本让你更懂人心和变得更聪明的经典著作

每天懂一点 心理学

帮你打开一扇认识自己和他人的窗户，让你感到人心并不难测

教你在不同情境中调整自己的情绪
采用正确的心理学策略

经典
案例版

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

于反◎编著

每天懂一点 心理学

经典
案例版

中国铁道出版社

CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

每天懂一点心理学：经典案例版/于反编著. —
北京：中国铁道出版社，2015. 1
ISBN 978-7-113-19166-5

I. ①每… II. ①于… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 200391 号

书 名：每天懂一点心理学（经典案例版）
作 者：于 反 编著

责任编辑：靳 岭 编辑部电话：010-51873005 电子信箱：wnx31@sohu.com
特约编辑：李秀琴
封面设计：王 岩
责任校对：龚长江
责任印制：赵星辰

出版发行：中国铁道出版社（100054，北京市西城区右安门西街8号）
网 址：<http://www.tdpress.com>
印 刷：北京铭成印刷有限公司
版 次：2015年1月第1版 2015年1月第1次印刷
开 本：700mm×1000mm 1/16 印张：12.25 字数：188千
书 号：ISBN 978-7-113-19166-5
定 价：36.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。

人活着就要面对一系列的问题——在家庭中，与父母相处，对孩子教育；在职场中，与上司沟通，和同僚共事；在社会中，与他人社交，跟自己博弈……

面对同样的境遇，有些人活得春风得意，有些人却处处碰壁；有些人做事可以事半功倍，有些人却碌碌无为；有些人每天都笑容满面，有些人却整日愁苦不堪。

这是为什么呢？其实答案就在我们的心态。心态好了，问题自然迎刃而解。通俗地说，心态问题就是心理学研究的范畴。人是一种心理复杂的动物，总会作出一些看起来不可思议的事情，但是从心理学角度来分析，这些看似难以理解的事情都可以一一解释。

现实生活告诉我们：人与人之间的交往，实质上就是心理的博弈。为什么你会因为一些生活小事而使自己内心不那么顺畅，有时甚至影响到你的日常生活和工作呢？其实症结就在于你不懂得心理学。

人们可能说不清楚心理学到底为何物，但我们一定在不知不觉中使用过它或被它所影响过，所以每个人都应当懂得一些心理学的策略性思维，这样就能解释身边的现象，透过表面看到事件的本质，从而调整自己的情绪，选择正确的做法。

本书的目的就是用浅显易懂的语言让你掌握一系列可以在职场中、生活中、家庭教育中，甚至在投资理财中可以运用的心理学知识和策略，从细微的心理常识开始，破解行为背后的心理奥秘，开启心灵深处的智慧之门，用人性的力量化解日常的困惑，用心灵的沟通代替人际的争执。囊括心理精要

获得心理战秘诀，使你能够迅速地提高说话办事的眼力和心力，了解心理学的所有奥妙，轻松化解冲突，看清别人，认识自己，了解情感，发挥个人魅力，在每一场心与心的博弈中轻松获胜。从而有力、有效地解决生活中的难题，逐渐掌控人际交往的主动权，避免挫折与失败，逐步实现自己的人生计划，获得事业的成功，赢得美满的生活。

社交篇 心理学助你变身社交达人

- 首因效应：如何赢在第一印象 / 2
- 互悦效应：赞美是拨动心弦的利器 / 5
- 同理效应：学会换位思考 / 8
- 倾听效应：听比说更重要 / 10
- 南风效应：温暖柔和胜于严寒粗暴 / 13
- 刺猬效应：掌握好人与人之间的距离 / 15
- 互惠效应：社交的基础就是礼尚往来 / 18
- 贝勃定律：雪中送炭胜过锦上添花 / 20
- 阿伦森效应：每日自省受益多 / 23
- 投射效应：推己及人，但也别一厢情愿 / 25
- 席位效应：坐对位置做对事 / 28

成功篇 心理学助你成为人生赢家

- 发挥优势：认识到自身的优势是成功的前提 / 32
- 目标法则：正确的目标是前进的心理明灯 / 34
- 面对逆境：要学会自己温暖自己 / 37
- 坚定信念：精进不休是成功的保证 / 40
- 热情专注：追求卓越人生的不竭动力 / 42
- 自我意识：精神上的独立才能战胜依赖 / 44
- 时间管理：消除恐惧和懒散心理 / 46

职场篇 心理学助你职场如鱼得水

- 蓝柏格定理：适当的压力是最好的动力 / 50
- 杜绝消极心理：热情是职场成功的保证 / 52
- 季节效应：春天般的温暖，秋天般的含蓄 / 54
- 青蛙效应：要有危机感 / 56
- 霍桑效应：让自己轻松起来 / 59
- 墨菲定律：如何处理工作中的失误 / 61
- 最后通牒效应：当日事当日毕 / 63
- 华盛顿合作定律：避免“三个和尚”没水喝 / 65
- 齐加尼克效应：不做工作的俘虏者 / 67
- 答布效应：做好自己的角色“导演” / 70

育儿篇 心理学助你家教一帆风顺

- 鱼缸法则：“放纵”胜过强制 / 74
- 期望效应：正向明示的心理力量 / 78
- 标签效应：多去表扬和鼓励 / 81
- 钓鱼效应：激发孩子的好奇心 / 83
- 罗森塔尔效应：暗示的神奇魔力 / 85

- 超限效应：避免步入批评的误区 / 88
- 示弱效应：有效增强孩子的自信心 / 91
- 赫洛克效应：好孩子不是批评出来的 / 93

管理篇 心理学助你管理得心应手

- 木桶效应：管理者要善于取长补短 / 98
- 平等效应：沟通管理的真谛 / 100
- 激励魔力：胡萝卜和大棒同在 / 101
- 心理契约：增进员工的归属感和忠诚度 / 103
- 破窗效应：及时修好第一块被打碎的玻璃 / 106
- 波特定理：让责怪变成激励 / 109
- 权威效应：给下属树立好榜样 / 112
- 鲶鱼效应：良性竞争更能激发人的潜能 / 115
- 奥格威法则：敢用比自己优秀的人 / 117
- 热炉法则：严谨的制度是企业管理的关键 / 119
- 帕金森定律：精兵简政，提升组织效率 / 123

策略篇 心理学助你博弈占据主动

- 戈培尔效应：要学会洞察事物的真相 / 128
- 登门槛效应：学会曲径通幽的智慧 / 130
- 从众效应：利用好人的随大流心态 / 132
- 拆屋效应：让别人接受自己的要求 / 135
- 海格力斯效应：学会避免两败俱伤 / 136
- 暗示效应：积极地去引导 / 139
- 增减效应：要学会一点点地添入 / 141

投资篇 心理学助你投资回报可期

- 金钱观效应：财富非理不可 / 146

- 平和效应：良好的心态，功到自然成 / 148
- 羊群效应：盲目跟风是投资大忌 / 150
- 情绪控制：该贪婪时大胆该恐惧时谨慎 / 152
- 赌场盈利效应：克服心智魔咒 / 156
- 成本因素：正视风险与收益的关系 / 157
- 博傻理论：不要期望有比自己更笨的人 / 159
- 鳄鱼法则：止损是勇气更是智慧 / 161
- 禀赋效应：避免到手的东​​西就是宝的心理 / 163
- 时间效应：正确认识长期投资 / 165
- 深度依赖法则：真诚才是最后法宝 / 167

经典案例篇

- 软糖实验：情商决定你成就的高低 / 172
- 瓦拉赫效应：诺贝尔奖获得者瓦拉赫的成才启示 / 174
- 避雷针效应：部长与秘书事件 / 177
- 蝴蝶效应：荷兰郁金香事件 / 179
- 从众心理：内森在英国债券上的经典一战 / 182
- 约翰逊的故事：心理素质是成功的关键 / 184

社交篇

心理学助你变身社交达人

首因效应：如何赢在第一印象

在心理学中，有一个著名的“首因效应”，也被称作“第一印象效应”。心理学研究发现，与一个人初次会面时，在45秒钟内就能产生第一印象。而这一最初的印象会对他人的社会知觉产生较强的影响，并且在对方的头脑中形成并占据着主导地位，会在人与人的第一次交往中给人留下至为深刻的印象。

第一印象是人与人之间长期交往的基础，它们来自人们初次交往接触时各自对交往对象的直觉观察和判断。在人际交往中，首因效应对人们交往印象的形成起着决定性作用。

第一印象等同于自己的名片，也是一封最权威最直接的介绍信。那些善于社交的人无不重视自己留给别人的第一印象，并力争赢在第一印象。

1954年，在日内瓦会议上，周恩来总理第一次亮相国际舞台，或许很多人都曾见过周总理那张步入会场时的照片。那种从容，那种气势，那种自信……他在国际舞台上给人留下的第一印象绝对称得上是超乎想象的精彩。有人甚至如此评价周总理的这次闪亮登场：“看那种自信的动作和走姿，就连当今好莱坞的影帝也模仿不出来！”

周总理首次出席国际会议，就给人留下了完美的印象，让人敬畏，不敢轻视，更为中国外交创造了一个完美的开局。无独有偶，在新中国建立初期，时任上海市长的陈毅也非常懂得如何给人留下良好的第一印象。

1950年6月的一天，中国最大的民族资本家荣毅仁，奉上海市新政府之命到外滩中国银行大楼开会。荣毅仁签名后，正准备走入会场。只见走进来一个中等身材、气宇轩昂的军人，尽管他身上的粗布军装已经略显褪色，但却十分整洁。荣毅仁不禁被眼前这位军人身上所散发出的独特魅力所吸引，直到目送他消失在自己的视线中，然后才回过神来走进会场。

会议开始以后，荣毅仁才发现原来刚才自己所关注的那位军人就是赫赫有名的第三野战军司令员、上海市市长陈毅。会议中，陈毅操着浓重的四川口音即席讲话。他一边讲话，一边捻花生米，嗑瓜子，有时还插进几句笑话，性格豪爽，谈吐幽默，态度随和诚恳，说话铿锵有力，给人以信心和希望。

这次经历，给荣毅仁留下了毕生难忘的印象：共产党的高官原来是如此的平易近人。

陈毅凭借自己的魅力征服了荣毅仁，这为其日后工作的顺利开展以及争取民族资本家对国家建设的支持，奠定了良好的基础。

在人际交往中，一个人的外在形象、精神面貌、身体姿态和行为方式会在别人心目中形成相应的印象，而且人们的印象往往是先入为主的，第一印象对今后的往来及关系将会产生决定性的影响。

然而，现实中，很多人却意识不到第一印象的重要作用，他们往往体会不到个人形象的重要意义，更不会想方设法去包装自己，进而也就无法给人留下良好的第一印象。

1993年，身为北京市计委副主任的刘晓光，穿着乡镇企业生产的红叶牌西装到香港出差。看了他的土气打扮，当地人就叫他“表叔”，他听了心里很不是滋味。于是便当即花了大价钱买了一套新西装，连鞋子也换了。不过他很快又发现路人的目光又移到了他的领带、衬衣和袜子上。“当时觉得很尴尬，很难堪。”刘晓光说。当然今天，刘晓光无论从服饰还是神态上，都看不出当初的影子，他早已经习惯了按照国际规



则来塑造自己的公众形象。

1995年，刘晓光被指派为刚刚重组的首创集团的总经理。当时创业非常艰难，没钱、没好项目、没产业群、没人才，其中最重要的是没钱。偌大一个集团，账上只有300万资金。为了顺利开展业务，刘晓光咬着牙拿出近100万元，买了一辆最高档的轿车。“做企业，不能让人家感到你没钱。”刘晓光说。

由于在第一印象上吃过亏，明白过来后的刘晓光为了打造一流的个人形象、企业形象，可以说是不惜血本。但是，这种看似高昂的投资，将会带来更为客观的回报，因为，在人际往来中，个人形象及第一印象的作用是无法用金钱来衡量的，如果你形象不佳，别人很可能对你关闭合作的大门，直接将你拒之门外。其中，孰轻孰重，稍加掂量便可明白。

在日常生活中，我们该怎样去注意自己的形象，给人留下良好的第一印象呢？这里有几条不错的建议。

第一，应该注意仪表，衣着要整洁，服饰搭配要和谐得体。

第二，要注意自己的言谈举止，言谈得体，举止得当，做到“站如松，坐如钟，行如风”。

第三，展现自己的风度。如果说衣着是一个人的审美能力的反映那么风度则是一个人的性格和气质的反映。人的风度具有多样性，这是由人的性格、气质的多样性所决定的。但是，无论何种风度，都应当体现出人美的本质。而只有具备了美的心灵、美的性格、美的气质，才能有美的风度。

第四，提高自己的修养。初次见面表现良好能够给人留下完美的第一印象，而今后关系的维持及良好印象的维系还要依靠个人的内在修养。因此，只有平时不断提高个人修养，才能在人际交往中底气更足，这样才不至于给人留下东施效颦、华而不实的负面印象。

互悦效应：赞美是拨动心弦的利器

美国著名心理学家威廉·詹姆士说：“人类本性上最深的企图之一是期望被赞美、钦佩、尊重。”期望被别人赞美是人们内心深处的一种基本愿望，无论男女老少、尊卑贵贱都喜欢别人赞美自己。赞美能给人带来难以估量的成就感和自信心，可谓是一种感化他人的有效方法。

清朝末年著名学者俞樾在他的《一笑》中，讲了这样一个故事。有个京城的官吏，要调到外地上任。临行前，他去和恩师道别。恩师劝诫他说：“外地不比京城，在地方做官很不容易，你应该谨慎行事。”

官吏说：“没关系。现在的人都喜欢听好话，我特地准备了100顶高帽子，见人就送他一顶，应该不至于有什么麻烦。”

恩师一听他这样说，有点生气，并以教训的口吻对他的学生说：“我反复告诉过你，做人要正直，对别人也该如此，你怎么能这样想呢？”

官吏说：“恩师息怒，我这也是没有办法的办法。要知道，天底下像您这样不喜欢戴高帽的能有几位呢？”

官吏的话刚说完，恩师就得意地点了点头：“你说的倒也是。”

从恩师家出来，这个官吏就自言自语说：“我准备的100顶高帽，现在仅剩99顶了！”

故事是耐人寻味的，它折射出的道理也是深刻的：任何人都喜欢听赞美自己的好话，就连那位官员的自认为清高的恩师也未能免俗。

在人际交往中，无论双方是否相识，赞美都是拉近彼此距离的一个良策。



当然，赞美不是献媚，赞美的目的是帮助别人发现其自身的价值，获得一种成就感，进而对赞美自己的人产生好感。赞美是一种发自内心的欣赏，它与献媚的动机完全不同，献媚是为了一己私利来骗取他人的信任，而赞美则是发自内心的真实情感体验的表达。赞美可以消除彼此之间的隔阂，加深彼此之间的关系。因此，要注意不要将二者混淆，在对别人进行赞美时，应注意把握好以下几点要求。

赞美要得体、具体

对别人进行赞美时，一定要做到具体、得体，这其中的尺度掌握很有讲究，需要用心去体会把握。赞美使用不当，或者太夸张，都会给人留下很坏的印象，令人厌恶。

赞美的话题可小可大，小的可以是“您的气色很好”“您的院子真整洁”等，大的话题可以是“您的信誉很好”“听说，您在某个方面很有经验”，也可以说“一直仰慕您的学识和人品”。

赞美的内容和方式越具体越好，这也能够表明你对别人的了解程度。因此，在赞美别人时，要有意识地说出一些具体而明确的事情，而不是空泛、含糊的赞美。例如：

- 赞美某人的衣着

“您今天看起来很有风度”或“您的衣服很好看并且很时尚”。

- 赞美某人的房间

“这真是间漂亮的房子”或“这个房间装修得很雅致”。

“啊，您的房间布置得真好！光线柔和，色调明快，让人赏心悦目，而且对地毯的运用，真是锦上添花！”

- 赞美某人的手表

“这只手表很漂亮”或“这只手表的造型真是独特”。

- 赞美某人的小孩

“他们真聪明”或“他们真是太棒了！我希望我也能有这样好的孩子”。

- 赞美某人的车

“从这部车就可以看出现代科技进步真是神速！您一定花了不少心思来挑选这部车吧”或“能拥有如此充满个性的车，您真是与众不同”！

赞美要因人而异

不同文化层次和不同职业的人，对赞美的反应差别很大，应注意加以区别对待。如面对一个作家，假如你说很喜欢他的某一篇文章，他可能仅会微微一笑，甚至表面看来还漫不经心，因为可能已经有很多人如此去赞美他了。但如果你从另一个角度，去赞美他的厨艺，赞美他的音乐才华，他可能会极其兴奋。

赞美要灵活

赞美别人时要注意灵活，要根据谈话的进展来决定。一般说来，开始使用赞美有助于打开僵局，最后使用赞美会给对方留下好印象，便于下次接触。谈话中间的赞美多用于扭转话题，或改变气氛。需要注意的是，使用赞美的频率不要太高，越低越好，这就像一幅图画中的亮色要恰到好处，太多了，则会破坏了整个画面。

赞美要真诚

真诚的赞美是实事求是的，发自内心的，是为别人所喜欢的。赞美时要选择对方最心爱、最引以为豪的东西加以称赞，才能发挥出赞美无比的威力。比如对那些已是成功人士的人，就可以称赞他们早年的奋斗史，因为这是他们最愿意回忆也最自豪的事情。

间接地进行赞美

在不太适合直接赞美别人的时候，就可以选择他身边的、较亲近的事物进行赞美。比如对方是个年轻女士，为了避免误会与多心，就不便直接赞美她。这时，就不妨去赞美她的丈夫和孩子，你甚至会发现，这比赞美她本人还要令她高兴。间接地赞美，也能获得和直接赞美一样的效果。

借用第三者的口吻来赞美

有时候，借用第三者的口吻来赞美会更有说服力。比如说：“怪不得小张说您越来越漂亮了，刚开始还不相信，这回一见可真让我信服了。”这样说就比说“您真是越长越漂亮了”效果要好得多，还可避免恭维、奉承之嫌。

一句话，在与人交往中，懂得适时地赞美别人，能够有效地维护对方的自尊心，在令对方感到满足、开心的同时，也将会为自己开启了一扇扇人脉之门。



同理效应：学会换位思考

在2010年的日本电影学院奖评选中，日本已故电影表演家森繁久弥荣获终身成就奖，他曾在小津安二郎导演的电影《小早川家之秋》中，塑造的经典银屏形象，被很多日本影迷所熟知和热爱。一次，森繁久弥和同伴们在演出话剧。他们发现观众席上有一位少女，她没像别人那样睁大眼睛欣赏台上的一切，而是闭着眼睛睡起来了。这位沉睡少女太影响台上辛苦表演的演员了，他们在后台频频咒骂着这个不像话的女人，咬牙切齿地说要教训她一顿。

于是，他们商量好了一些对策。有的故意走近大声念台词，有的故意大力跺脚。可巧的是，这位少女睡得太沉了，怎么弄都无动于衷，根本不管台上发生什么。森繁久弥和同伴没办法了，只好忽略她继续演下去。直到谢幕的时候，居然发现这位少女站起来了，边笑边大声鼓掌。他们这才发现：原来一直被演员们记恨的这个少女，是个盲人。

可以想象，森繁久弥等人见到此情此景，会有多么感动，又会有多么羞愧。

在很多事情上，我们往往显得思维狭隘，非此即彼，把一切事物用二分法来看待。这就会导致我们被错误的表象所蒙蔽，进而做出错误的论断。其实，世界并非一个角斗场，而是一个合作的舞台。世界那么大，难道还没有你我的立足之所吗？他人的得，并不一定就是你的失。把思维换个方向想想，职场也会变得不一样。

毋庸置疑，我们工作的原始动机是为了满足物质保障。那么，你赚了钱就等于老板输掉了钱吗？当然不是，如果真是这样的话，恐怕天下没人想当老板了。实情是，你的价值，能够为公司赚取更多的钱（而且当然比你的工资还要高），作为回报，老板会分一部分给你。不知你发现没