

经典智慧系列丛书

石国亮◎编著

知
白
慧

的

心理
学



在经典法则中摘取智慧果实

在聆听教诲中改写人生命运

国防大学出版社

经典智慧系列丛书

石国亮◎编著

知
白
慧

的

心理
学



国防大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

心理学的智慧 / 石国亮编著. —北京: 国防大学出版社, 2013.3

ISBN 978-7-5626-2063-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 028249 号

国防大学出版社出版发行

(北京市海淀区红山口甲 3 号)

邮编: 100091 电话: (010) 66772856

北京业和印务有限公司印刷 新华书店经销

2013 年 3 月第 1 版 2013 年 3 月第 1 次印刷

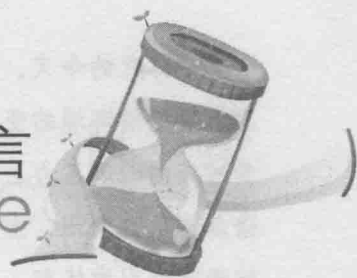
开本: 720 毫米 × 1000 毫米 1/16 印张: 14.5 字数: 210 千字

印数: 1—5000 册 定价: 28.00 元

如有印装质量问题, 本社负责调换

前言

Preface



你是否曾经感到沮丧或焦虑，并期待变得“正常”？

你是否想过，是什么原因让我们的情绪感觉良好抑或一团糟糕？

学业和事业成功的原因是什么？是因为某些人天生就聪颖过人吗？

所有这些都是心理学着重研究的领域，因为心理学的目的就是要解答我们自身的各种问题：我们怎样思考，如何感受，又如何行动？

随着物质生活水平的提高，人们的需求开始从物质向精神方面转移。面对生活中的种种压力问题，大部分人都没找到适合自己的解决方法。（美国哈佛大学的瓦伦特博士指出：“你可以承认乌云的存在，但别忘了乌云边缘的光明。”）认识到心理学的重要作用，控制自己的冲动，只有具备这种能力，才能走出生活的迷雾。我们日常生活中的许多现象，其背后都受到心理学的支配，只不过平时我们没有过于注意和了解罢了。一个人的行为背后，也往往具有比较深层的心理奥秘，甚至当事人自己也未必知晓。

“人类活动的全部可能性的概要均在心理学中从因到果的陈述了。”心理学之所以能够在各方面都能对人们的生活起到一定的帮助作用，是因为人们的思想和感情都来源于“心”，而条理和规则又可以叫做“理”，结合起来也就是“心理”，也就是指人的思想、感情等，而心理学就是一门对人的思想、感情等规律进行研究的学科。

21世纪最让我们感到困扰的不仅是环境问题、资源问题或者恐怖主义，而且是来自于我们内心的心理问题。在这个信息化、高科技化和全球

经济一体化的今天，生活节奏不断在加快，竞争日益激烈，我们的思想观念也要随着环境的变化而不断更新。社会生活快速变化，使人们不得不承受过多的心理压力、心理不适应与心理失衡，心理的挫折感也逐渐增多。诸如情结的烦闷，生活与工作的压力、感情困惑、事业的失败等等，这些因素都会引发忧郁、失眠、焦虑或者其他现代文明病。（人的心理像是一只无形的手，在冥冥中拨弄着命运的心弦，它会成为阻碍成功的暗礁，但如果加以利用，也可以成为通往成功的秘密捷径。可以说，只要让自己浮躁的心态归于平静，放松下来关注一下心理学，就能够在这个竞争的时代中脱颖而出）

《心理学的智慧》就是你认识、学习心理学必不可缺的伙伴！本书针对情绪、社交、经商和成功五个与生活密切相关的方面，选择性的加入了一些简单易懂的心理学法则。书中的法则和定律都是经过一番精挑细选归纳进来的，这些心理学的法则就像一扇智慧的窗户，通过它们可以让读者轻松地探寻到一些复杂现象背后的真相。本书还结合众多心理学方面的智慧精华，引用古今中外贴近现实的典型案例，将心理学法则寓于故事之中，用轻松活泼的语言讲述如何将这些法则运用于不同的领域。掌握了本书中的心理学法则，你就能窥探人类心理的奥秘，解释人生中的诸多现象，甚至能够改写命运。如果你满怀激情，迫切想改变自己的生活，并希望自己的命运发生翻天覆地的变化，那么就不要再犹豫，打开本书，你就会蓦然发现，那些曾令你百思不得其解的难题，解决起来也可以如此轻松！真诚地希望每一位读者都能够从本书中学到对自己有益的东西，当你再次面对惶惑的时候能够泰然处之！

一滴水能够折射出浩瀚的大海，一条心理学法则蕴藏着不为人知的人生哲理……

一条经典的法则就是一根改变命运的魔杖，你的生活从此刻开始将完全改写……

目 录

Contents

第一章 改变人生的心理学法则

1. 逆反心理 为什么越禁止的东西，向往的人越多..... / 2
2. 巴纳姆效应 真实的自己是怎样的..... / 8
3. 心理摆效应 避免情绪上的大起大落..... / 14
4. 情绪转移定律 把坏情绪及时的转移，避免染及他人..... / 17
5. 酸葡萄与甜柠檬心理 阿Q精神胜利法..... / 23
6. 齐氏效应 弓并非拉得越满越好..... / 28
7. 杜利奥定律 心态决定你的命运..... / 34
8. 宽容定律 退让一步会如何..... / 39
9. 幸福递减定律 你的幸福为什么被打折了..... / 44

第二章 人际交往的心理学法则

10. 留面子效应 巧妙地照顾别人的情绪..... / 50
11. 约哈里窗户理论 不要过分地暴露自己..... / 53
12. 异性效应 为什么男女搭配，干活不累..... / 59
13. 刺猬法则 为什么要保持适当的距离..... / 64
14. 自己人效应 为什么说自己人好办事..... / 69
15. 犯错误效应 为什么优秀的人却被排斥..... / 74

16. 相悦规律 为什么有“对脾气”之说..... / 79
17. 互补定律 为什么性格迥异的人更容易相处..... / 85
18. 投其所好定律 如何与人更好地相处..... / 91

第三章 游刃职场的心理学法则

19. 特里法则 正视自己的错误，主动承认..... / 96
20. 最后期限效应 巧妙利用最后期限..... / 102
21. 对比效应 如何在人群中脱颖而出..... / 104
22. 授人荣誉定律 用荣誉激励下属..... / 110
23. 灯塔效应 有目标才有前进的动力..... / 117

第四章 商场必备的心理法则

24. 最大笨蛋理论 任何投资都有风险..... / 124
25. 思维定势 摆脱传统思维的束缚..... / 129
26. 冷热水效应 谈判制胜的法宝..... / 135
27. 承诺和一致原理 引导他人自我说服..... / 140
28. 互惠原理 欲先取之，必先予之..... / 146
29. 短缺原理 造成产品热销的浪潮..... / 151
30. 从众效应 大家好，才是真的好..... / 157
31. 单面和双面宣传定律 有时优缺点均讲更有利..... / 163

第五章 有助成功的心理学法则

32. 跨栏定律 困难决定了成就的高度..... / 170
33. 杜根定律 自信是成功的必备条件..... / 176
34. 马太效应 一次成功的影响力..... / 182
35. 蘑菇定律 忍受平庸，才能拥抱成功..... / 187
36. 约拿情结 成功和失败一样让人产生畏惧..... / 192
37. 跳蚤效应 目标决定你成功的高度..... / 199
38. 蜕皮效应 不断的超越，才能不断成长..... / 204
39. 登门槛效应 步步为营，才能得寸进尺..... / 208
40. 韦奇定律 坚定信念，才能迈向成功..... / 214

第一章

CHAPTER 1

改变人生的 心理学法则

我们在面对日常生活中的琐事时，情绪和心理总会发生复杂的变化，甚至会在很短的时间内，经历几次大起大落。然时而喜悦、时而抑郁、黯然神伤的多变情绪，都是导致我们经常愁肠百结，终日惶惶不安，做事毫无头绪，难以控制自身情绪的原因。只有驾驭好自己的情绪，做自己情绪的主人，我们才能更好地了解自己的真实情绪。从现在开始，学一些情绪心理学，用一颗平静心去看待生活中的得意与失意，避免因为一时冲动而成为别人的“出气筒”，才能更好地享受自己的人生！

① 逆反心理

为什么越禁止的东西，向往的人越多

在古希腊的神话故事中，潘多拉魔盒的故事流传至今。传说中，由于天神普罗米修斯十分关心人类，便从天上盗取火种送给人类。主神宙斯知道以后十分生气，为了报复人类，他决定让灾难降临人间。宙斯命令火神黑菲斯塔斯用泥土按照女神的模样制成一个美丽的女子，取名为潘多拉。并要求每个天神赋予她一种能力，以使她成为一个“被授予一切优点的人”。之后，宙斯送给她一个装满了祸害、灾难和瘟疫的盒子作为嫁妆，并特别叮嘱她，绝对不要打开。

潘多拉到了人间之后，和其他女孩一样，对任何神秘的事物都充满了好奇，在好奇心的驱使下，潘多拉终于忍不住打开了盒子。于是，里面各种的疾病、疯狂、罪恶、嫉妒等祸患便一起飞向人间。从此，人间便充满了各种丑恶和灾难。

通过这个神话传说，我们不难发现，阻挠和禁止不仅不能有效地阻止人们的一些行为，反而会激发人们更加强烈的好奇心。

著名的心理学家费尼·贝克和辛德兹，曾经做过一个有关人类心理的有趣实验。他们分别在一所大学的两个男洗手间最显眼的地方，挂上一块不要学生涂鸦的牌子。其中的一块以强硬的口气写道：“严禁胡乱涂写！”另外一块则是以委婉的语气劝说道：“请不要胡乱涂写。”每隔两个小时，心理学家都要更换一次警告牌，并查看两块牌子上面被涂写的数量。结果，写有“请不要胡乱涂写。”的牌子上面，并没有太多的涂鸦；而用强硬的语气写着“严禁胡乱涂写！”的牌子却被涂抹得惨不忍睹。

从这个实验中，心理学家发现了一种奇怪的心理现象，那就是，越是以权威者的姿态严加禁止的行为，越能够激发人们的逆反心理。在心理学中，“逆反心理”所指的就是人们彼此之间为了维护自尊，而对对方的要

求采取相反的态度或者言行的一种心理状态。

心理学智慧漫画



巧妙运用“逆反心理”

在我们的日常生活或者工作中，我们经常会遇到这样的情形：越是被禁止的行为或者社会规范，不仅无法达到阻止人们尝试的目的，反而会令人们产生更加强烈的向往。比如：孩子在院子里面踢足球的时候，母亲以强硬的口气威胁道：“臭小子，你最好别把球踢到窗户上，否则我一定会狠狠地揍你一顿！”但是等她刚一转身，就听到玻璃破碎的声音；做电工的爸爸出门的时候交代自己的儿子：“千万别去碰那个稳压器！那里十分危险！”但当他回到家时，却发现稳压器已经成为碎片，儿子也被电击昏在地上；实验课上，尽管老师再三强调，硫酸与水混合时，一定要缓缓地将水注入硫酸中，但是一个男生却偏偏不听警告，迅猛地将水注入硫酸，因为好奇结果一张漂亮的脸蛋，被溅出的硫酸烧出了点点的麻斑；一些被禁止观看的电影或者书籍，越能够引发人们的兴趣，最终成为最畅销的……生活中，诸如此类不想让别人做的事情，却因为粗暴地禁止而激发

了对方的逆反心理，反而让他们的行为与自己的初衷背道而驰的事情数不胜数。

有心理学家解释说，人的自我价值是以热爱生活、追求生活的意义为自身的心理根基的，每个人都不愿意毫无价值地生存在这个社会上，而且当一个人的自我价值受到影响或者损害时，就会产生自我价值的保护，具体就是用自己的态度或者行为，去抗拒外界的劝导和说教。而这也就是心理学中的一种普遍存在，也是人们生活中常见的心理现象——“逆反心理”。其实，了解了人类的逆反心理之后，在处理事情的时候，不妨采用较为温和地劝诫或者反其道而行之的方式，会更容易达到自己的目的。

案 例一：18世纪，法国的农业作物还有许多欠缺的科目。为了能够引进更多的农作物项目，著名的农学家安瑞·帕尔曼彻打算将美洲的土豆引进法国。但由于人们对新兴的事物总是会有一定的抵触情绪，所以，他的想法和行为遭到了国民的一致抵制。帕尔曼彻思来想去，终于想出了一个绝妙的好主意。

帕尔曼彻征得了国王的同意，在一块闲置的土地里面种植土豆，并请求国王派一些士兵，每天驻守在那块土地旁边，而且不许向任何人解释或者透露任何风声。人们看到士兵竟然驻守在一块小菜地，而且得不到任何信息，好奇心便被撩拨起来了。于是，每到夜深人静的时候，一些好奇心强的人们，就会耐心地等待驻守的卫兵们离开之后，成群结队地来偷挖土豆，并将这“神秘”的植物移植到自家的菜园里，精心照料。不久之后，大部分人的家里都种植了土豆，而且其中还包括那些当初极力反对帕尔曼彻引进土豆的人。

案 例二：在一条小吃街上，有两家对着门的饮食店为了抢生意，经常变着花样地更改自家门口的广告招牌，以吸引人们的眼球。其中的一家老板汉斯为人比较憨厚，所以，他的酒水虽然比对门的更

醇香，价格低上很多，但是由于想出的广告语不够新颖，所以尽管物美价廉，还是在人气方面一直处于劣势。

一天，一个经常来他店里喝酒的老顾客在和老板闲聊的时候，得知了老板的苦恼。于是他便给憨厚的老板出了一个主意。

第二天，汉斯就在自家的门前摆了上一个大酒桶，并在上面写着几个红色的大字：“不许偷看！”这个招牌一放出去，果然成功地吸引了路过的人。很多人都禁不住诱惑，停下脚步往桶里看个究竟，结果，每个往桶里看的人都会不由自主地走进汉斯的店中。

对面的店老板看到汉斯的生意好得出奇，便觉得十分奇怪。他也好奇地去看了一眼汉斯放在门口的酒桶。原来，在桶的里面还有一个小的告示牌，上面写道：“我店有清醇芳香的生啤酒，一杯五元，请进店享用。”一句简单的“不许偷看”，就成功地吸引了所有人的注意力。很多人虽然也意识到自己“上当”了，但是酒瘾已经被引发，所以才会有那么多人光顾汉斯的小店。

在上面的两个故事中，帕尔曼彻能够成功地让土豆走进法国的千家万户，以及汉斯用“不许偷看”的招牌成功地吸引顾客到自己的小店，其实都是利用了人们的“逆反心理”。

在现实生活中，一些精通心理学的商人，经常会利用顾客的逆反心理，刻意营造出产品畅销的假象，来刺激顾客购买商品的欲望。像一些商家在店门口悬挂“某商品已售完”或者最后几天处理的告示等，顾客因为好奇前来询问的时候，商家就会告诉他还有一小部分的存货，这样顾客的购买欲望就会更强烈。而这些都是商家利用人们的逆反心理，来引起消费者兴趣的一种商业手段。

“逆反心理”使人无法客观、准确地认识事物本来的面目，从而采取一些错误的方法或者途径去解决面临的问题。逆反心理经常会让人们在最终认识真理之前，走上许多的弯路。只有冷静地进行分析之后，才会发

现，原来自己强烈反对的意见，其实并不一定是真理。所以，对那些总是怀有逆反心理的人来说，很有必要培养自身的想象力，从而起到开阔思路的作用，将自己从偏执的习惯中解脱出来。否则，一个人的思想一旦被逆反心理所控制，不仅视野会变得狭隘、短视，而且遇事的时候很难进行正确的判断，思维就会一直停留在“对着干”的轨道上盲目前行。

正确对待孩子的“逆反心理”

“逆反心理”其实是一种很正常的心理。因为每个人都拥有强烈的好奇心，所以当某种事物被强行禁止的时候，就很容易引起人们强烈的求知欲。而这种逆反心理发生率最高的人群就是自制能力有所欠缺的青少年。

很多父母在教育孩子的过程中，经常会发现孩子不仅“不受教”、“不听话”，而且还会和自己“对着干”。其实，这种与自己原来的目的背道而驰的教育方式，就是因为在不经意间受到了“逆反心理”的影响。由于家长在教育孩子的时候，经常会忽视孩子的自尊心，不管在什么场合都毫无顾忌地批评孩子，在这种情况下，即便家长的批评是正确的，孩子也会因为觉得很没“面子”而为自己辩驳，甚至可能会出现过激的行为。所以说，家长在教育孩子的时候，一定要首先考虑孩子的自尊心，才能够有效避免孩子产生反叛心理，从而让自己的教育收效更佳。

程亮是初中三年级的学生，虽然他的学习成绩平时只属中等，但是面对升学的压力，临近升学考试的时候，他还是决心要努力复习，争取在期末考试打一个翻身仗，考上重点中学。

临考前的两个多月，程亮每天在学校都刻苦学习，晚上回家之后，也不敢有一丝的松懈，强忍住自己想看电视或者上网的念头，耐着性子用心地复习功课。经过一番努力，他的成绩也从中等上升至中上等，老师也将他列为有望考入重点高中的对象。

考试的前一天晚上，程亮回到家之后，感觉自己十分疲劳。想到自己几个月来的努力和进步，他决定给自己一点小小的奖励——先上一会儿网，再温习功课。但是，打开电脑之后，他心里却总是觉得不踏实。明天就要考试了，自己现在玩会不会影响明天的考试呢？想到自己考试前的时间越来越少，他最终决定放弃上网的念头，并准备回房间看书去。

但就在这时，他的妈妈发现他坐在电脑前，不问青红皂白便出声呵斥道：“亮亮，明天就考试了，你不好好地复习功课，怎么还在这里玩电脑啊？你这个样子，怎么会有希望考上重点高中？你真是太不懂事了！”程亮听到妈妈将他几个月来的努力全部抹杀，就像在冬天被人浇了一盆冷水一样。不仅学习的热情突然被浇灭了，而且心中的叛逆心理也被妈妈的几句话完全激发出来了，他愤怒地瞪着妈妈吼道：“我每天都在学习、学习，你难道从没发现过吗？我在考试前放松一下有什么不对的？就冲你这句话，今天我也不会去学习了。”

第二天考试的时候，由于程亮前一天晚上和妈妈之间发生了口角，所以心情低落到了极点。整个考试过程，都是浑浑噩噩的，脑海里一直回响着妈妈的责骂。冲动的他觉得，自己在妈妈眼里反正是没希望考上重点中学的，即便自己考上了，妈妈也不会在意，所以根本就没有尽自己的全力去应试。结果可想而知，等考试成绩出来的时候，程亮几个月来的努力，虽然保证了自己平时在班级中的成绩排名稳步上升，但是却在最重要的考试中发挥失常，而无缘到重点高中就读。

“逆反心理”是青少年在成长过程中的某个阶段，必然会出现的一种心理现象。孩子在不断的学习和成长过程中，不仅学习的知识越来越多，而且会形成一种独特的人生观、价值观。这个时期的孩子，为了证明自己是主见的，或者显示自己是独立的，会经常对父母的教育或者批评形成抵触和对抗的心理。

所以，在教育此阶段的孩子时，家长和老师应尽量避免简单粗暴的教

育方式。在教育的过程中，一不留神就有可能引发孩子的逆反情绪，如果处理不得当，还有可能给孩子一生的成长都留下阴影。父母最好采用疏导的方式，在充分尊重孩子自尊心的前提下，满足他们的好奇心。即便是要求孩子做一些正确的事，也应给予充分的理由。千万不要摆出一副权威的架势，否则，孩子不仅不会听你的，反而会与你的愿望背道而驰！

2 巴纳姆效应

真实的自己是怎样的

肖曼·巴纳姆是一位非常受欢迎的著名魔术师。有一次，他在对自己的表演进行评价的时候，坦白地对大家说出他的节目受欢迎的真正原因——因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以“每一分钟都有人上当受骗”。

1948年，心理学家伯特伦·福勒通过试验证明了这种心理学现象。他先给一群人做完明尼苏达多项人格检查表之后，又为每一个参加者提供了两个结果，让他们判断哪一份是自己完成的。而这两个结果，其中一个参加者完全按照自己的意愿填写的结果，另外一份则是用多数人的回答平均之后产生的结果。但是，奇怪的是，绝大部分的参加者都觉得后者能够更准确地表达出自己的人格特征。

这其实是一种奇怪的心理效应，由此可以发现：人们会很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述最适合自己。即便这种人格描述毫无特点，而且十分空洞，他仍然认为这是一份完全能够反映出自己人格面貌的表格。后来，心理学上将这种生活中普遍存在的心理现象称作“巴纳姆效应”。

心理学智慧漫画



正确客观地认识自己

早在两千多年前，在古希腊阿波罗神庙的门柱上，就篆刻着“认识你自己”的铭文，用来警示人们要正确认识和看清自己。但是，直到两千年后的今天，人们在认识自我的时候，仍然经常会因为受到他人的暗示，而将他人的言行作为自己行动或者判断的参照。

在日常生活中，大部分的人都习惯借助外界的信息，来对自己进行评价，从而经常得出一些与事实不符的错误结论。比如原本美丽、稀有的白天鹅，因为幼小而没有表现出自己的外貌特征，就被别人认为是一只丑小鸭，而这只白天鹅会因为大家都说自己是“丑小鸭”，而认为自己真的是一只丑小鸭。一些人不仅将别人对自己的评价，当作窥视自我的镜子，还会误将大众化的特征当做自己的特质，而出现这种情况的最主要原因就是受到心理学中“巴纳姆效应”的影响。这种心理效应不仅会影响人们的判断，而且一旦判断出现了偏差，就有可能导致情绪失控，甚至会阻碍你的成功，掠夺你的快乐……所以，我们必须调整自己的心态，从更深的层次正确认识自己！