



在同一位客户面前，为什么你屡屡受挫，而同事寥寥数语就打开了客户的心扉？为什么坦诚相待即便暴露自己的缺点反而更能得到朋友的认可？成功中的心理学告诉你答案。

成功中的心理学

李恒◎编著

清华大学出版社



成功中的心理学

李恒◎编著

清华大学出版社
北京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目（CIP）数据

成功中的心理学/李恒编著. —北京：清华大学出版社，2011.3

（实用心理学百事通）

ISBN 978-7-302-24699-2

I. ①成… II. ①李… III. ①成功心理学-通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 012251 号

责任编辑：王文珠

封面设计：刘 超

版式设计：魏 远

责任校对：柴 燕

责任印制：杨 艳

出版发行：清华大学出版社

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编：100084

社 总 机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者：北京密云胶印厂

装 订 者：三河市新茂装订有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：170×240 印 张：16 字 数：235 千字

版 次：2011 年 3 月第 1 版 印 次：2011 年 3 月第 1 次印刷

印 数：1~5000

定 价：29.80 元

产品编号：036295-01

推 荐 序

21 世纪的社会是一个什么样的社会呢？

也许，每个人都有自己的观点和看法。

在我看来，无情的竞争和压力已经从四面八方袭来。只要你活着，就无法逃避。

你手中的“饭碗”还稳定吗？

在一个不断变化的世界里，公司的破产、倒闭、裁员等都是司空见惯的事情。作为公司一员的你，可能随时都面临着被裁掉的危险。

你不感到恐惧吗？

面对未来，很多人不敢想象；面对明天，很多人一脸茫然。

你也许并不满意自己的职位、自己的生活，可是当你发现，就连手中的这个职位和生活都无法保证的时候，你还怎么去奢谈成功？

为什么会这样？

为什么经历了多年的社会打拼，你才得到这样一个结果——朝不保夕，战战兢兢，没有高薪，没有休假，升职无望，成功无门。

在我看来，原因可能有很多，但最关键的一点就是你在追求成功的过程中，做事的方法不对。

常言道：想致富，找出路；想成功，找方法。

一个想成功的人，一定要方法对路。

举一个例子，如果你在一家单位上班，那么作为一名下属，必须要和领导沟通。

沟通的时候要注意：两点之间最短的距离是直线，但是在人和人之间，最短的距离是曲线，因为有些话不能直接说。特别是在一些企业中，领导开会说出一个想法，他说这个意思的时候可能自己都没有想清楚，底下人也不会对他提出质疑，全部回家关上门自己揣摩。

再比如说，开会的时候，给老板提建议要注意：第一，不是最紧急、最重要的问题不要提；第二，有想法、但无具体操作方案的问题不要提，因为解决不了的问题，没有必要提出来；因此，只提最紧急、最重要、有想法、也有具



体可操作方案的问题。

为什么？很简单，老板开会，一般要解决的是他认为急需解决的问题，也就是说老板开会自有他的目的，假如你总是提了与开会议案背道而驰的问题，那不是添乱吗？再者老板请你来是帮他解决问题的，不是让你给他提一大堆问题或者建议的。

类似的问题，在本书里提到很多，剖析得也更加专业、深入。令我更高兴的是，从心理学的角度谈成功，确实能给读者一个新的视角。

在一个人走向成功的历程中，会遇到无数的问题，面对这些问题的时候，你选择做事的方式能不能让对方满意，就决定了你最终能不能取得成功。

那么，面对一件事情，知道对方是怎么想的，对方希望你怎么做，你怎样才能让对方满意就显得异常重要了。而要做到、做好这一点，从心理学的角度去思考，无疑是一个捷径。

鉴于此，我们必须掌握相关的心理学知识，所以我郑重向大家推荐这本《成功中的心理学》。

书中选取了在追求事业成功和生活幸福的过程中较为常见的问题，从心理学的角度进行深入分析，并给出一些比较实用的解决方法。相信这本书一定能够在追求成功的过程中，助你一臂之力。

李泽尧

2010年11月



Preface 前言

什么是成功？《现代汉语词典》上面写道：“成功，获得预期的结果。”言简意赅。

成功在每个人心中的定义是不一样的，因为成功是因人而异的！

世界著名的管理学家杰克·韦尔奇认为，成功就是“一旦你产生了一个简单的坚定的想法，只要你不停地重复它，终会使之成为现实。”

成功其实很简单，在每个领域都有成功的人，并不是非要获得世界之最不可才是成功！只要通过努力得到自己梦寐以求的东西，并产生了价值实现的满足和喜悦，这就是成功！

人生是一场没有硝烟的战场，扑朔迷离，成功的道路上布满了荆棘，每个人都会遭遇种种意想不到的挫折和失败。此时，即使有人告诉你如何做，恐怕你也会充满着疑惑和不解。

例如，大家都知道应该拥有一个积极的人生态度，但是究竟如何才能做到不抱怨，心态平和而向上呢？在失落和压力下，我们都知道要冷静，但是究竟应该怎样控制自己的情绪呢？

再如，在职场中，我们怎样才能先人一步获得晋升和加薪的机会呢？在人际交往中，到底应该如何通过身体语言看破对方的真实意图呢？在带领团队冲击目标时，怎样才能实现影响和引导队员，更好地发挥他们的潜能呢？

在我的培训经历中，几乎每次培训课上都会有学员问一些非常尖锐的问题，其中涉及最多的就是如何才能成功。

学员们问：我们都想追求成功，也曾阅读过很多励志的书，但是将那些理念和技巧运用到生活中的时候，为什么经常会遇到一些不适呢？

我的回答是：成功的理念是对的，技巧也可以做参考。大多数人的问题出在细节。

学员问：那么如何才能将这些理念和技巧融入到细节呢？

我的回答是：学学心理学吧！

.....

在我的职业生涯早期，有一次很尴尬的经历：

眼看一笔生意尽在眼前了，最后却神不知鬼不觉地泡汤了。事后询问才知道，只是因为谈判时衣着太随便了，牛仔裤、旅游鞋，从不扣纽扣的衬衫。而合作的对象是一家精密仪器的组装公司，在合作伙伴的选择上，对细节的关注几乎到了苛刻的程度。直到这时我才明白为什么在谈判中客户总是皱着眉头。

这件事情对我触动很大，我经常为当时没有关注到客户心理的变化而自责，但自责没有用，成功的机会就这样稍纵即逝。

在追求成功的道路中，我们需要面对各种各样的未知情况，很多事情并不是仅靠一些技巧就可以解决的。很多事情如果你想深入了解，就必须多问几个“为什么”。多年的职场摔打，我渐渐领悟到，很多问题如果刨根问底，就只能用心理学的知识来回答了。

现在心理学不仅被广泛地应用到生活领域，更被嫁接到社会的各个层面，作用于人们的思想行为。我认为，如果在追求成功时发挥人的最佳效能，心理学知识是必不可少的。学好成功中的心理学，我们才能在生活和工作中真正地拥有一个乐观的心态，一个正确的自我主观意识；我们才能更好地把握自己的事情、控制自己的情绪、更好地融于集体、更好地适应环境……对自己的生活和工作能有一个清晰的规划，对自己的人生有明确定位和追求，才能更快地靠近成功。

本书侧重以生动的故事点题，解释抽象的概念。在数不胜数的故事中坚持优中选优的原则，努力让读者有耳目一新的感觉，在恍然大悟中感叹：原来这都是心理学。

我们以故事作为切入点，辅以深入浅出的分析是希望把读者带入“成功剧场”的观众席，看剧中人如何表演，或聪明或愚顽。我们认为这是以多对一的耐心的教导。

本书不乏经典的案例，在没有必要解释的地方，也没有多费口舌，相信读者自会有独立的判断。

第1章

思维定势——别让惯性控制你

什么叫做思维定势 / 2

见怪不怪、常见不疑 / 4

别让惯性左右自己 / 6

自我设限的悲哀 / 7

要懂得打破常规 / 11

第2章

知觉对比——变化的只是认知

什么叫做知觉对比 / 16

不要总是觉得邻居家的草坪更绿 / 17

在比较中脱颖而出 / 19

一开始就告诉对方最坏的情况 / 21

“折中选项”背后的秘密 / 23

第3章

从众效应——毛毛虫为什么会饿死

什么叫做从众效应 / 28

毛毛虫为什么会饿死 / 29

盲目从众的危害性 / 31

以多数人的意见为准则到底对不对 / 33

谁才是最大的笨蛋 / 34

第4章

权威效应——关键是谁在说

什么叫做权威效应 / 38

听专家的到底对不对 / 39



利用权威引导对方的态度和行为 / 41

权威并不是上帝 / 42

第5章

竞争效应——互相牵制的螃蟹

什么叫做竞争效应 / 46

容不得别人比自己强 / 47

假如没有竞争，老虎也会失去霸气 / 49

妒忌也可以为我所用 / 51

第6章

心理暗示——现象背后的秘密

什么叫做心理暗示 / 54

心理暗示之谜 / 56

运用心灵的力量 / 58

暗示愈含蓄，效果愈好 / 60

骗术为什么有人信 / 61

第7章

短缺效应——机会越少，价值越大

什么叫做短缺效应 / 64

制造短缺的假象，可以极大地影响对方的行为 / 65

限量购买的威力 / 67

“物以稀为贵”，越少越好 / 68

第8章

喜欢原则——“士为知己者死”

什么叫做喜欢原则 / 72

运用心理学的喜好原则，赢得对方的好感 / 73

模仿对方的行为，赢得对方的好感 / 76

关心对方最亲近的人，更能赢得对方的好感 / 78



第9章

承诺原则——要懂得得寸进尺

什么叫做承诺原则 / 82

作出承诺，就有言行一致的压力 / 83

承诺好，公开的承诺更好 / 85

写在纸上的东西有神奇的力量 / 86

第10章

首因效应——第一印象至关重要

什么叫做首因效应 / 90

让对方将不快改为好印象 / 92

如何与对方一见如故 / 93

一展笑颜，就胜过万语千言 / 96

第11章

情绪效应——要做心情的主人

什么叫做情绪效应 / 100

坏情绪是健康的杀手 / 102

不要因为外界因素影响情绪 / 104

有时，自我安慰是必要的 / 105

不要让愤怒毁了你 / 107

把烦恼抛在脑后 / 109

胜利一定属于有信心的人 / 111

第12章

出丑效应——露出瑕疵更能赢得好感

什么叫做出丑效应 / 116

没有人喜欢和一个完美的人打交道 / 117

要让对方有种满足感 / 119

适当地示弱是件好事情 / 121



第13章 焦点效应——每个人都是以自我为中心

什么叫做焦点效应 / 124

每个人都很自我 / 125

善于倾听是赢得好感的关键 / 127

引导对方多说 / 129

第14章 自尊原理——每个人的自尊都值得尊重

什么叫做自尊原理 / 134

不要让对方觉得没有面子 / 136

懂得适可而止的道理 / 138

给别人一个台阶下 / 140

第15章 做主原则——每个人都希望掌握一切

什么叫做做主原则 / 144

让对方觉得是自己在做主 / 145

做决定的话，要对方说出来 / 147

第16章 期望效应——每个人都希望自己的梦想实现

什么叫做期望效应 / 150

每个人都有自己的理想 / 152

能帮的时候一定帮 / 154

不要打击别人的积极性 / 156

第17章 行动原理——行动可以扭转态度

什么叫做行动原理 / 160

行动起来，一切都会转好 / 162

将执行进行到底 / 164

拒绝拖延，才能赢得成功 / 166



- 第 18 章** **情感账户——每个人都有一本存折**
- 什么叫做情感账户 / 170
- 没有客人来访的人是不会出人头地的 / 172
- 经常组织和参与一些聚餐、舞会等活动 / 174
- 通过与别人交换人脉资源来拓展关系网 / 175
- 用心记住他人的名字 / 177
- 第 19 章** **协同效应——每个人都渴望被认同**
- 什么叫做协同效应 / 182
- 赞美必须出自真心 / 184
- 虚心向对方请教，化被动为主动 / 187
- 雪中送炭比锦上添花更暖人心 / 188
- 第 20 章** **互惠原理——每个人都不希望欠人情债**
- 什么叫做互惠原理 / 192
- 让对方产生必须回报你的负疚感 / 193
- 相互信任，互相支持 / 196
- 你为对方着想，对方就会为你着想 / 198
- 第 21 章** **损失规避——人人都害怕失去**
- 什么叫做损失规避 / 202
- 失去 100 和得到 200 的差异 / 204
- 损失规避的现象和表现 / 205
- 如何进行损失规避 / 207
- 第 22 章** **登门槛效应——防不胜防的蚕食策略**
- 什么叫做登门槛效应 / 212



步步为赢，成功需要从一点一滴开始 / 213

把大目标细化成小目标 / 215

养成良好的习惯 / 217

第 23 章

锚定效应——起脚不远处就是落脚点

什么叫做锚定效应 / 222

适当地休息是为了更好地走路 / 223

经常犒劳一下自己 / 225

和什么样的人在一起决定你的前途 / 227

第 24 章

自我求证——为什么要信算命师的

什么叫做自我求证 / 230

是信算命师的，还是信自己 / 232

自我求证的秘密 / 234

跳出自我求证的怪圈 / 235

参考文献

后记





思维定势——别让惯性控制你

- 什么叫做思维定势
- 见怪不怪、常见不疑
- 别让惯性左右自己
- 自我设限的悲哀
- 要懂得打破常规



什么叫做思维定势

谈到什么是思维定势，让我们先来看一个有趣的小故事：

有一天，著名心算家阿尔伯特·卡米洛正在表演心算，忽然有人给他出了一道题：

“一辆载着 283 名旅客的火车驶进车站，有 87 人下车，65 人上车；下一站又下去 49 人，上来 112 人；再下一站又下去 37 人，上来 96 人；再再下一站又下去 74 人，上来 69 人，再再再下一站又下去 17 人，上来 23 人……”

那人刚说完，心算大师便不屑地回答道：“很简单！告诉你，车上一共还有……”

“不”那人突然打断他说，“我是请您算出火车一共停了多少站。”

以心算闻名于世的阿尔伯特·卡米洛顿时呆住了，面色难堪，他没有想到这人会问这么简单的加减法。

资料来源：（美）丹尼斯·韦特利. 成功心理学（第 4 版）. 北京：中国人民大学出版社，2009（有删改）

卡米洛的错误就是陷入了一种思维定势。而这种现象在我们的工作、生活中都是很常见的，我们每个人都有不同程度的思维定势，并且不管在做事或说话时都呈现出一种惯性状态。无论对待什么事情，都会自然而然地顺着过去的习惯去思考，得出结论，付诸实践。

在心理学上，我们把这种按照积累的思维活动、经验教训和已有的思维规律，在反复使用中所形成的比较稳定的、定型化了的思维路线、方式叫做思维定势。

关于人们做事时的思维定势，美国一位心理学家爱德华曾做过这样一个有趣的实验：

他在房间内放上三种颜色的气球，红色气球的数量最多，黄色气球为 5 个，绿色气球为 4 个，然后邀请了 60 名参与实验的志愿者，到房间内数出红色气球的数量，时间为 20 秒。

他们出来后，心理学家询问他们看到了多少个黄色气球、绿色气球，但却没有询问他们看到了多少个红色气球，由于他们只专注红色气球，没有注意其他气球，



所以没有一个人答对。

资料来源：（美）丹尼斯·韦特利. 成功心理学（第4版）. 北京：中国人民大学出版社，2009（有删改）

虽然这仅仅是一个实验，但却准确地证明了人们思维定势心理的存在。

无论是在工作中还是在生活中，如果你细心观察你就会发现，当我们突然遇到一件事情的时候，都会自然而然地顺着过去的习惯去思考，去抉择。

很多人可能会有疑问：为什么思维定势总是会像影子一样跟随着我们，并使我们的决策和行为呈现出一种惯性状态？

从心理学的角度看，其实这是一种很正常的现象，这是我们心理反应的一种常态。

当我们在做某件事情或者表达某个观点时，我们会认为我们所掌握的知识 and 经验都是已经被证明是正确的、完整的，至少是可供借鉴的，所以，当我们习惯性地依照自己以往的知识 and 经验去考虑问题的时候，会有一种安全感。另外，思维上也会有一种顺畅、方便和快捷的感觉。

但是，我们必须注意到，当我们毫不犹豫地根据这些知识和经验去行事的时候，结果却常常事与愿违。

因为思维定势在给人们带来方便与快捷的同时，也束缚了人们的认知，使其总是按照以往的思维思考问题、解决事情，这导致人们不能更好地适应变化，致使命运的天平偏向失败、荆棘、坎坷的一方。

在追求成功的道路上，请大家思考一下这样一个问题：为什么我们面对同样的环境，不同的人却取得了截然不同的结果？

这样的事情经常发生在我们身边。

同时大学毕业，同时进入一家公司并从事相同工作的同学，几年之后有的人已经成为部门主管，有的人还在原地踏步？同时到大城市打工的年轻人，几年之后有的人在大城市定居，有的人回乡开了自己的小店，而有些人过年后依然要背起行囊，远走他乡。

其实，这与人们长期以来养成的对待问题、困难时的态度有着紧密的关系。成功之人，能够适时地调整自己的态度，认清顺境和逆境中的不同，不停地打破思维定势，进而在逆境中寻找便捷的方式；失败之人，习惯以消极的思维方式与行为态度，面对顺境时可能看不出分晓，一旦遭遇逆境便感到迷茫，以至



不知所措，在徘徊中虚度光阴，甚至有些人还走了下坡路。

由此可知，把握好思维定势对我们是多么重要。在工作和生活中，要想保证良好的思维状态，就需要人们认清思维定势，敢于打破思维定势，从自己现在的状况出发，了解自身的处境。碰到如意的事情时，要克服自我膨胀的思维；碰到不如意的事情时，要克服恐惧消极的心理。多一分勇敢和坚定，我们就离成功更近一步了。



见怪不怪、常见不疑

在军事、商业和生活中，人们常用“见怪不怪、常见不疑”的思维方式，利用对方的思维定势来取得突破，获得成功。

人们常常利用对方的思维定势心理，再以重复的行动展现在对手面前。这种方式往往会影响着对手下一步的预期，对手会认为我方还会继续保持同样的行为模式，遵循某一固定的模式。此时如果我们突然改变行动，往往会达到意想不到的结果。

在《三国演义》中，就有这样一个很有趣的故事：

在东汉末年，黄巾军进攻北海。北海太守孔融被黄巾军管亥围困在都昌。孔融打算向平原太守刘备求救，但敌人围兵重重，无法出城。这使得孔融一筹莫展。

正在这时，名士太史慈求见，请求突围。他胸有成竹地对孔融说：“现在敌军围困严密，如果硬往外冲，那无异于羊入虎口，要想成功，须用奇计。我如今已想出了一条妙计，定可为您搬来救兵。现在军情紧急，请您别再犹豫了。”孔融虽不愿让太史慈去冒险，但见他胸有成竹的样子，便答应了他的请求。

第二天天刚亮，太史慈匆匆地吃完早饭，然后提了弓箭，骑上快马，扛起一个箭靶，打开城门冲了出去。城外的敌军见城中有人冲出来，以为是来挑战的，便急忙调动人马准备迎战。谁知太史慈下了马，来到城边的一个壕堑里，栽好靶，一个人不慌不忙地练起箭来。太史慈练了好一阵，然后扛起箭靶，进城去了。围观的人嘀咕了一阵子，起初都感到奇怪，便远远地站着不动，后来见他只是练箭而已，这才放下心来。

第二天，太史慈骑上马，又扛着箭靶来到壕堑里练箭。这一回，围观的敌兵对太史慈不那么警惕了。他们有的躺着不动，有的还围上来闲看，相互间耳语一番，评