

[三天读懂心理学 用智慧来指导人生]

3天读天下

# 三天读懂 心理学

SANTIANDUDONG  
XINLIXUE

彭浩川 郭海东◎著



三个博士，各有一套，他们用家长里短的方式谈深奥的经济学、博弈学和心理学，目的是让你先把书买下，看进去，再像他们一样进步……

买其中一本或三本都要？这是经济学。

你越让我买我越不买！这是博弈学。

买，还是不买？这就是心理学。

——崔永元 序

九州出版社  
JIUZHOU PRESS

[ 三天读懂心理学

用智慧来指导人生 ]



国防大学 2 126 8738 7

3天读天下

# 三天读懂 心理学

SANTIANDUDONG  
XINLIXUE

彭浩川 郭海东◎著



九州出版社  
JIUZHOU PRESS

### 图书在版编目 (CIP) 数据

三天读懂心理学/彭浩川, 郭海东著. —北京: 九州出版社, 2009. 6

(三天读天下)

ISBN 978-7-5108-0086-3

I. 三… II. ①彭…②郭… III. 心理学—普及读物  
IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 085857 号

## 三天读懂心理学

---

作 者 彭浩川 郭海东 著  
出版发行 九州出版社  
出 版 人 徐尚定  
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)  
发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6  
网 址 www.jiuzhoupress.com  
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com  
印 刷 三河市祥达印装厂  
开 本 690×980 毫米 16 开  
印 张 16.5  
字 数 210 千字  
版 次 2009 年 9 月第 1 版  
印 次 2009 年 9 月第 1 次印刷  
书 号 ISBN 978-7-5108-0086-3  
定 价 29.80 元

---

★版权所有 侵权必究★

## 【序】

### 三个博士有一套

朋友给我推荐了一套书稿，我读得津津有味。

后来朋友问我读后感，我说挺棒，朋友说，你顺手写个序吧，我瞬间明白中了博士的计，看来，学士还真干不过博士。

三个博士，各有一套，他们用家长里短的方式谈深奥的经济学、博弈学和心理学。目的是让你先把书买下，看进去，再像他们一样进步。这属于哪个学科我说不好，只是知道现在上网斗地主的远比读书的多，问题的关键是翻书不如亮牌刺激，所以这样写书的用心也有趣。

晒几章题目，不愁你不动心：

GDP——你和邻居王太太谁家更有钱？

消费税和营业税——一颗成品钻石里含多少税？

鲶鱼效应——“第三者”可以让婚姻甜蜜？

——以上选自《三天读懂经济学》

博弈论的基本假定：大家都是明白人

旅行者困境——聪明反被聪明误

情侣博弈——春节应该回谁家过？

——以上选自《三天读懂博弈学》

换位思考——如果让你来做面试官

旁观者心理——把热销的假象变真相

巧拍“马屁”——奉承别人也要懂技巧

——以上选自《三天读懂心理学》

好玩不？

三天读懂是吹牛，不然三人也不必熬成博士都戴上眼镜才凑齐了出书。

不过有一点可以说，用大白话说专业理论是最难的，容易露怯。

有一次我采访十几位顶级数学家，一个三年级孩子问， $0.9999999999$ ……无限多和1是什么关系？大数学家说就是你叫小胖子，出去撒了一泡尿，回来还叫小胖子。现场一片大笑，觉得这个回答妙极了！结果节目一播出，我们收到一麻袋信，痛斥大数学家比喻不当，不是用词不当，而是数学理论上如此比喻不当。有较真儿者寄来一尺厚的演算稿来论证。所以用专业的话说专业的事是保险的，可称为“专家”，而用通俗的话说专业的事还不出错，就可称为“大家”。

三个博士书一推出，称号随即会拍马而到，或贬或损，亦夸亦赞，天知道！

最后讲讲我的阅后心得：

买其中一本或三本都要？这是经济学。

你越让我买我越不买！这是博弈学。

买，还是不买？这就是心理学。

崔永元

## 第一章 chapter 1

- 杜根定律：让你握有一张永久有效的坐票 /3
- 杜利奥定律：敞开心扉，拥抱热情 /7
- 审美疲劳：“我出来买酱油的。” /10
- 巴纳姆效应：不要被别人影响了自己的情绪 /13
- 阿Q精神：不要总是生活在过去的痛苦中 /16
- 感恩心理：常怀一颗感恩的心 /19
- 嫉妒心理：嫉妒是心灵的毒药 /22
- 刚柔定律：拿得起也要放得下 /25

情绪心理学：  
好情绪带来好人生

## 第二章 chapter 2

- 口耳相传：一开口就打动人心 /31
- 渐进效应：循序渐进地说服别人 /34
- 诙谐效应：让幽默为你说话 /37
- 接受心理：有理不在声高 /40
- 表达心理：什么场合，说什么话 /43
- 趣味心理：抓住对方感兴趣的话题 /46
- 巧拍“马屁”：奉承别人也要懂技巧 /49
- 心理共鸣：运用“情感共鸣”来说服对方 /52

说话心理学：  
话是开心锁，看  
你怎么说

社交心理学：  
让你的社交如鱼  
得水

### 第三章 chapter3

- 亲和效应：真诚的微笑温暖人心 /57
- 礼貌效应：以礼待人才能结交知心朋友 /60
- 豁达效应：心胸开阔才能广交益友 /63
- 宽容心理：与人交往要学会宽容 /67
- 仪表效应：诚心、自信——非语言性交际技巧 /70
- 冷热水效应：准确把握他人心中的秤砣 /73
- 适度原则：对朋友也要把握分寸 /76
- 首因效应：重视自己给人的第一印象 /79
- 定式思维：别被老眼光束缚了自己 /82

爱情心理学：  
别让爱情之花营  
养不良

### 第四章 chapter4

- 先入为主效应：初恋为何总是这般如影随形 /87
- 晕环效应：为什么说情人眼里出西施 /90
- 围城效应：婚姻真的是爱情的坟墓吗 /93
- 近因效应：婚外恋，源于哪种心理 /97
- 虚表效应：表面光鲜的爱情不一定牢固 /100
- 吹毛求疵心理：过分挑剔将错失真爱 /103
- 撒谎心理：爱与恨的边缘，是否用谎言作伴 /106
- 积极心理：摆脱嫉妒与自卑，积极的女人才幸福 /109
- 男女爱情心理：男人要羡慕，女人要幸福 /112

职场心理学：  
你的“工作”  
还好吗

### 第五章 chapter5

- 规划求职路：找工作是一个系统工程 /117
- 知己知彼：认识自我，并了解自己要进的公司 /121
- 刺猬定律：挖掘自己的核心竞争力 /124
- 竞争心理：爱拼才会赢 /127

心态很重要：今天工作不努力，明天努力找工作 /130

分功心理：别把功劳全揽在自己头上 /133

找借口心理：别总是给自己找借口 /136

塑造完美自己：使自己变得不可替代 /139

个人空间理论：同事之间保持一定距离 /141

热炉效应：尊重和遵守公司的制度 /144

压力下，你别扁：从容应对工作中的压力 /147

## 第六章 chapter6

毛毛虫理论：创新则生，守旧则死 /153

破窗效应：及时制止小错误的发展 /156

从众心理：制造产品被抢购的热潮 /159

印刻效应：要做就做市场第一 /162

马蝇效应：让竞争对手时刻提醒你 /165

## 第七章 chapter7

财富态度：想赚钱必须把钱看轻 /171

祸福效应：错误有时候也是机会 /174

智慧效应：商机永远在有智慧的人脑子里 /177

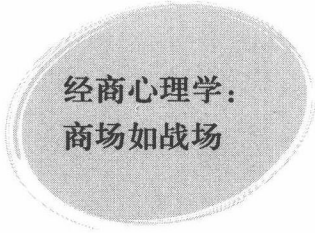
慧眼效应：有一双捕捉财富信息的慧眼 /180

前后效应：后来者可以居上 /183

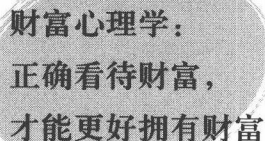
有无效应：财路在绝望中产生 /185

可否效应：相信“没有什么不可能” /188

敢为人先：走在别人前面去淘金 /191



经商心理学：  
商场如战场



财富心理学：  
正确看待财富，  
才能更好拥有财富



教育心理学：  
社会的未来看  
教育

## 第八章 chapter 8

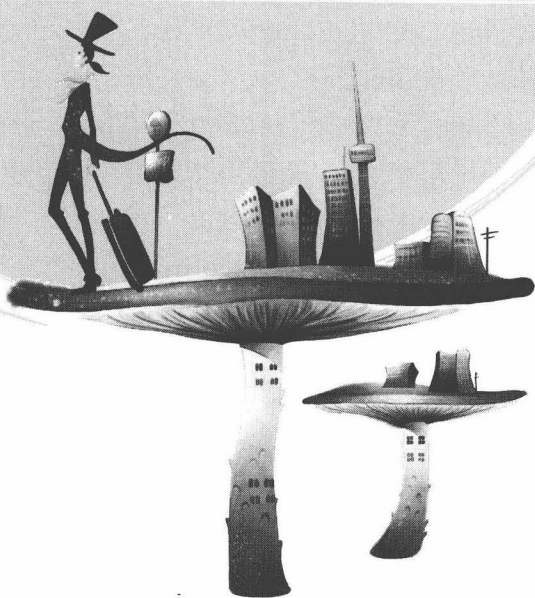
- 挥洒爱心：爱心成就梦想与奇迹 /197
- 播洒阳光：让孩子生活在明媚的阳光中 /200
- 传递温情：做个有圣诞老人精神的父母 /203
- 激励心理：激励是孩子成功的巨大动力 /206
- 培养意志：坚强的意志是孩子一生的财富 /209
- 认知心理：把心中的爱说出来 /212
- 为师心理：父母是孩子最好的老师 /215
- 逆反心理：关心孩子就该理解孩子 /218

成功心理学：  
想成功，请  
播下成功的  
种子

## 第九章 chapter 9

- 坚持定律：你是否在坚持自己最初的梦想 /225
- 目标定律：你的奋斗目标是否切合实际 /227
- 准备定律：你做好承受失败的心理准备了吗 /230
- 求变心理：奥巴马为什么能在总统竞选中胜出 /233
- 进取心理：别让拖沓延缓你的成功 /236
- 卡贝定理：要创新就要勇于放弃 /239
- 登门槛效应：一步一步走向成功 /242
- 不值得定律：不值得做的，一定不要做 /245
- 卢维斯效应：谦虚让人进步 /248
- 细节定律：小细节决定大成败 /251
- 竞争优势效应：单赢不如“双赢” /254

**[情绪心理学]**  
好情绪带来好人生





## 杜根定律

### 让你握有一张永久有效的坐票

在许多成功者的身上，都可以看到超凡的自信心所起到的巨大作用。这些在事业上取得成功的人，在自信心的驱动下，敢于对自己提出更高的要求，并在失败的时候看到希望，最终获得成功。

“强者不一定是胜利者，但胜利迟早都属于有信心的人。”这句话是由美国职业橄榄球联合会前主席 D·杜根提出来的，被人称之为“杜根定律”。从心理学的角度来分析“杜根定律”，它的核心就是讲信心可以决定一个人的人生成败。

想必大家都看过足球比赛，在看比赛的时候，我们最直观地感受到的是球员们技艺的高低。很多人都会想当然地认为，足球比赛的胜负全在于球员发挥得好不好，技术是不是高。事实并不是这样的，球员的心理素质在关键时刻可以左右比赛的结果。在一次重大的足球比赛中，两支球队打平，需要靠点球决胜。一个一流的足球名将竟然将球高高踢飞。因为这关键的一球，球队点球输给了对手。

赛后，教练问那位把球踢飞的足球名将为什么会失败，他说他满脑子想的就是千万别踢出球门。如果他当时自信能射中球门，就会是另外一种结果。由此可见，一个人的心理状态，可以直接影响到他的实际行动。在什么样的心理状态下可以产生什么样的结果。一个人心理素质的高低在关键时刻起着非常重要的作用。

为了验证人的心态对行为到底会产生什么样的影响，一位心理学家做了这



样一个实验。首先，他让七个人穿过一间黑暗的房子，在他的引导下，这七个人都成功地穿了过去。

然后，心理学家打开房内的一盏灯。在昏黄的灯光下，这些人看清了房子内的一切，都惊出一身冷汗。

这间房子的地面是一个大水池，水池里有几条大鳄鱼，水池上方搭着一座窄窄的小木桥，刚才他们就是从小木桥上走过来的。

心理学家问：“现在，你们当中还有谁愿意再次穿过这间房子呢？”没有人回答。

过了很久，有三个胆大的站了出来。

其中一个小心翼翼地走了过去，速度比第一次慢了许多。

另一个颤巍巍地踏上小木桥，走到一半时，竟趴在小桥上爬了过去。

第三个刚走几步就一下子趴下了，再也不敢向前移动半步。

心理学家又打开房内的另外九盏灯，灯光把房里照得如同白昼。

这时，人们看见小木桥下方装有一张安全网，只是由于网线颜色极浅，他们刚才根本没有看见。“现在，谁愿意通过这座小木桥呢？”心理学家问道。这次七个人当中有五个人站了出来。

“你们为何不愿意呢？”心理学家问另外两个人。

“这张安全网牢固吗？”这两个人异口同声地问。

现在，我们来回顾和分析一下这则实验。在黑暗当中，七个人都可以顺利地在心理学家的引导下穿过房子。其实当七个人不知道屋里有水池和鳄鱼时，他们七个人全都可以顺利地通过屋子，而且是在黑暗中。因为那时候的他们不存在信心不足的问题。黑暗和危险都不能成为他们成功的障碍，当他们在灯光下看到真相时，在光明中都无法顺利地通过木桥，这纯属心理问题。通过心理学家的这个实验我们可以得出这样的结论，一个人失败的原因往往不是因为能力低下，而是信心不足，还没有上场，精神上首先败阵。

一个人的心理状态不但能主导成败，甚至可以影响人的外貌。一个女孩长相很丑，因此，对自己缺乏自信心，不爱打扮自己，整天邋邋遢遢的，做事也不求上进。

心理学家为了改变她的心理状态，让大家每天都对丑女孩说：“你真漂亮”



“你真能干”“今天表现不错”等赞扬性的话语。一段时间以后，人们惊奇地发现，女孩真的变漂亮了。

其实，她的长相并没有变，而是精神状态发生了变化。她不再邋遢了，变得爱打扮、做事积极、爱表现自己了。发生这么大变化的原因正在于自信心。因为她对自己有了自信，所以大家觉得她比以前漂亮了许多。

也许有人说，我做任何事都没有信心，怎样才能获得信心呢？心理学可以告诉你答案：从成功的回忆中建立成功的自我形象，可使你获得自信。当你对自己的能力有所怀疑，并为自卑感所困扰的时候，你不妨从过去的成功经历中吸取养分，来滋润你的信心。你不要沉溺于对失败经历的回忆，要将失败的形象从你脑海里赶出去，因为那是一个不友好的来访者。失败不是人生主要的一面，只是偶尔存在的消极面，是人心智不集中时开的小差。

人们应该多多关注自己的成功，仔细回忆成功过程的每一个环节，看看当初自己是怎样成功的。一连串的成功，贯穿起来就构成一个成功者的形象。它会强烈地向你暗示，你原来是具有决策力和行动力的，你能够导演成功的人生。正如英国的罗伯·希里尔所说的：“对自己有信心，是所有其他信心当中最重要的部分，缺少了它，整个生命都会瘫痪。”

心理学告诉我们：只有自己轻视自己，别人才会轻视你。生命的价值，在不同的环境里就会有不同的意义，只要自己看重自己，自我珍惜，生命就有意义和价值。如果你只接受最好的，你最后得到的往往也是最好的，只要你有信心。有一个人经常出差，经常买不到坐票，只能买站票。可是无论长途、短途，无论车上多挤，他总能找到座位。

这是为什么呢？其实他的办法很简单，那就是耐心地一节车厢一节车厢找过去。听上去这个办法似乎并不高明，但却很管用。每次，他都做好了从第一节车厢走到最后一节车厢的准备，可是每次他都用不着走到最后就会发现空位。他说，这是因为像他这样锲而不舍找座位的乘客实在不多。经常是在他落座的包厢里尚余若干座位，而在其他车厢的过道和车厢接头处，居然人满为患。

这个人就很好地利用了心理学当中的“杜根定律”，他相信只要自己耐心地去找，就一定能成功地找到座位。他自己解释自己“成功”的秘诀时说，大



多数乘客轻易就被一两节车厢拥挤的表面现象迷惑了。他们不大细想在数十次停靠之中，在上上下下的乘客流动中蕴藏着不少提供座位的机遇。即使想到了，他们也没有那一份寻找的耐心。眼前一方小小立足之地很容易让大多数人满足，为了一两个座位背负着行囊挤来挤去，有些人也许会觉得不值。他们还担心万一找不到座位，回头连个好好站着的地方也没有了。与生活中一些安于现状、不思进取的人一样，这些不愿主动找座位的乘客大多只能在上车时的落脚之处一直站到下车。自信、执著、富有远见、勤于实践，会让你握有一张人生之旅的永久坐票。



## 杜利奥定律

### 敞开心扉，拥抱热情

心理学家告诉我们：乐观能够使人经常处于轻松、自信的心境，情绪稳定，精神饱满，对外界没有过分的苛求，对自己有恰当客观的评价。乐观的人在遭遇挫折、失败时，常会看到光明的一面，也能发现新的意义和价值，而不是轻易地自责或怨天尤人。

美国自然科学家、作家杜利奥提出的：“没有什么比失去热忱更使人觉得垂垂老矣。”这一观点被人称之为：“杜利奥定律”。

一个人心态上是积极的还是消极的，就决定了其生活是光明的还是灰暗的。为了能够准确地预测出乐观者和悲观者的情绪特点，心理学家曾做过“半杯水实验”。

一个人面对半杯水说：“我就剩下半杯水了。”另一个人则说：“我还有半杯水呢！”

由此，我们很容易能够看出来，这两人谁是悲观者，谁是乐观者。那个说“我就剩下半杯水了”的人悲哀于既定的现实，悲哀于那失去的半杯水。这样的人很容易沉浸在过去的挫折与失败中不能自拔，自然也就很难让自己快乐。而那个说“我还有半杯水”的人则从另外的角度去看这个问题，他觉得“我还有半杯水，而不是一点水也没有了”。当他这样想的时候，自然内心里是轻松和愉悦的。我们也很容易想到，这样对生活充满热情的乐观者，他的内心世界总是充满光明和希望的。

人所抱持态度的不同，不但能够对我们的内心世界产生影响，还会在现实





生活中主导事业与人生的成败。我们来看这样一则因乐观心态而影响人成功的案例。麦特·毕昂迪是美国知名的游泳选手，1988年代表美国参加奥运会，被认为极有希望继1972年马克·史必兹之后再夺七项金牌。但毕昂迪在第一项200米自由式游泳中竟落居第三，第二项100米蝶泳原本领先，到最后一米硬是被第二名超了过去。

绝大多数人都有这样的担心：接连两次失金恐怕会影响毕昂迪后续的表现。然而出人意料的是，他在随后的五项比赛中竟接连夺冠。对此，宾州大学心理学教授马丁·沙里曼并不感到意外，因为他在同一年的早些时候，曾为毕昂迪做过乐观影响的实验。实验方式是在一次游泳表演后，毕昂迪表现得很不错，但教练故意告诉他得分很差，让毕昂迪稍作休息再试一次，结果更加出色。参与同一实验的其他队友却因此影响成绩。

通过教练对毕昂迪的游泳试验，我们可以得出这样的心理学结论：乐观者面临挫折仍坚信情势必会好转。乐观能使陷入困境中的人不会感到冷漠、无力感和沮丧。乐观和自信一样，使人生的旅途更顺畅。乐观的人认为失败是可改变的，更容易转败为胜。

其实，毕昂迪的天赋并不一定比人强多少，之所以他能够在比赛中屡屡获胜，就是因为他有一颗非常坚定的心，有着非常良好的心态。即使自己在前面的比赛中失败了，也不会影响到他后面的发挥。这就是毕昂迪的过人之处。由此，我们也就很容易理解人与人之间的差距所在了。我们大多数人在智商上并没有多大的差异，但在现实生活中人与人之间的差距却很大。其根本原因在于人心态的不同。成功人士的首要标志，就在于他们有热情积极的心态。一个人如果心态积极，乐观地面对人生，乐观地接受挑战和应付麻烦事，那他就成功了一半。举世闻名的成功学及心理学大师拿破仑·希尔曾为我们讲述了一个故事：

塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。丈夫奉命到沙漠里去演习，她一个人留在陆军的小铁皮房子里，暴热的天气热得人受不了。她没有人可以交流谈心，因为她住的地方只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。在这样的环境里，塞尔玛非常难过，于是就写信给父母，说要丢开一切回家去。

