

成功心理学书系

# CHEAP PSYCHOLOGICAL TRICKS

## 心理学的诡计

——赢得成功的 62 个招数

What To Do When  
Hard Work  
Hopes and  
Perseverance Fail



原著：[美] 佩里·巴芬顿

插图：[美] 米兹·卡迪

翻译：胡明亮

书海出版社



## Cheap Psychological Tricks

有时，光凭忠诚、耐心和勤奋，你还是达不到自己的目的。这时，就应该向内行学习一些诀窍，增加成功的机会。

这本书讲人的心理，非常有趣，作者巴芬顿博士会带着你窥视一下你自己的心灵。

作者的专业智慧一定会使你受益，给你提供一些捷径，达到各种目的，例如：

减少烦恼

让别子入睡

提高工资待遇

了解他人秘密

让他人爱上你

作者谈笑风生，而且言之有据，一定会让你如愿以偿！

ISBN 7-80550-492-X



9 787805 504926 >

ISBN 7-80550-492-X

G 451 定价：9.50元

成功心理学书系

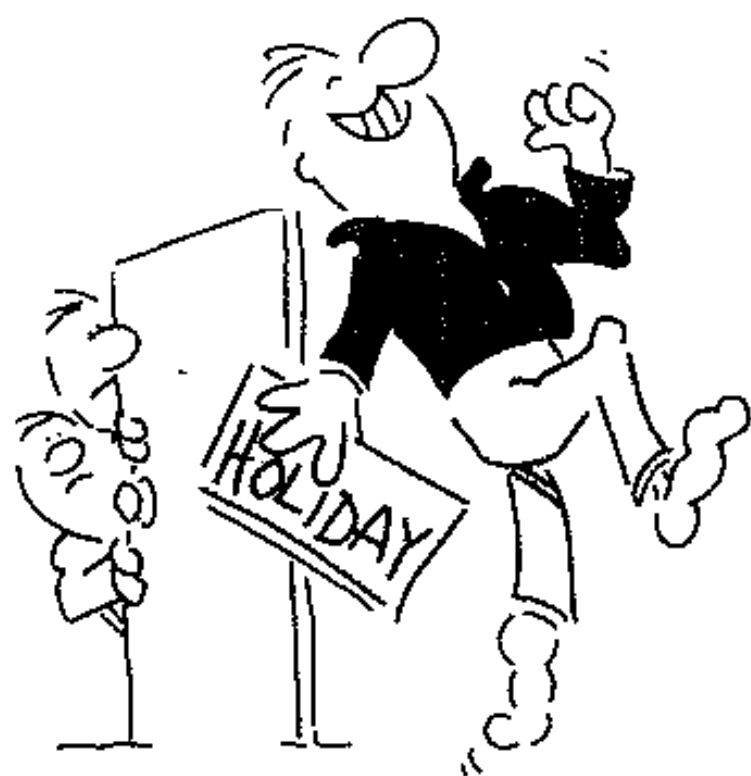
原著：[美] 佩里·巴芬顿

插图：[美] 米兹·卡迪

翻译：胡明亮

# 心理学的诡计

——赢得成功的 62 个招数



书海出版社

责 编：徐兴梅

复 审：石凌虚

终 审：杭海路

**Original title: Cheap Psychological Tricks**

**Copyright ©2000 by PEACHTREE PUBLISHERS**

### 图书在版编目(CIP)数据

心理学的诡计/(美)巴芬顿著;(美)卡迪绘;胡明亮译. —太原:书海出版社,2003.1

ISBN 7-80550-492-X

I. 心… II. ①巴…②卡…③胡… III. 心理学-通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 096407 号

### 心理学的诡计

原著:[美]佩里·巴芬顿

插图:[美]米兹·卡迪

翻译:胡明亮

\*

书海出版社出版发行

030012 太原市建设南路 15 号 0351-4922102

<http://www.sxep.com.cn> E-mail: [sxep@sx.cer.gov.cn](mailto:sxep@sx.cer.gov.cn)

新华书店经销 山西新华印业有限公司人民印刷分公司印刷

×

开本:889×1194 1/32 印张:4.125 字数:55 千字

2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月山西第 1 次印刷

印数:1 6 000 册

×

ISBN 7-80550-492-X

G·451 定价:9.50 元

## 序 言

你还记得上次找上司要求提薪未果，自己也不知道是为什么吗？可惜，那时你还没有学习一些心理学的小招数，这些小招数往往可以帮你提工资，而且提的幅度你比预料的还多。

你还记得上次因为放任自己暴食暴饮而感到惭愧吗？如果应用心理学的知识，保证你每顿少吃一口。

你晚上是不是睡不着觉？或者早晨起不了床？不论那种问题，都可以用心理学的招数来解决。

本书讨论的问题很多，你一定会找到适合自己的内容，其中有：

——音乐如何影响你买什么和买多少；

- 如何避免超速罚单；
- 如何训练小男孩用马桶；
- 如何利用尴尬；
- 如何不用功也能考出好成绩。

所有的问题都分门别类,便于查找。你可以直接翻到需要的那个招数,也可以逐条翻阅。所有的招数均基于科学研究。阅读本书,你一定会更了解自己,了解他人,而这些了解会让你吃惊,使你震撼。当然,也给你带来消遣。

# 目 录

|                   |      |
|-------------------|------|
| 序言 .....          | (1)  |
| 第一篇 简单易行的招数 ..... | (1)  |
| 招数 1:知足常乐 .....   | (1)  |
| 招数 2:家庭气息 .....   | (3)  |
| 招数 3:省钱小计 .....   | (5)  |
| 招数 4:超速免罚 .....   | (6)  |
| 招数 5:抗噪婴儿 .....   | (9)  |
| 招数 6:适应变时 .....   | (11) |
| 招数 7:乘车不晕 .....   | (12) |
| 第二篇 工作事业的招数 ..... | (15) |
| 招数 8:成功演讲 .....   | (15) |
| 招数 9:加薪窍门 .....   | (17) |
| 招数 10:激励下属 .....  | (20) |

|                          |             |
|--------------------------|-------------|
| 招数 11:一鸣惊人 .....         | (22)        |
| 招数 12:焚膏继晷 .....         | (24)        |
| 招数 13:人际关系 .....         | (25)        |
| 招数 14:考取高分 .....         | (27)        |
| 招数 15:站着说话 .....         | (29)        |
| <b>第三篇 生理健康的招数 .....</b> | <b>(31)</b> |
| 招数 16:看人“眼色” .....       | (31)        |
| 招数 17:用洗手间(限男性) .....    | (33)        |
| 招数 18:散步解难 .....         | (34)        |
| 招数 19:自言解气 .....         | (37)        |
| 招数 20:睡眠周期 .....         | (38)        |
| 招数 21:颜色减肥 .....         | (41)        |
| 招数 22:条件反射 .....         | (43)        |
| 招数 23:除掉怪癖 .....         | (46)        |
| <b>第四篇 生理节奏的招数 .....</b> | <b>(48)</b> |
| 招数 24:生理节奏 .....         | (48)        |
| 招数 25:性欲高峰 .....         | (52)        |
| 招数 26:上午高效 .....         | (53)        |
| 招数 27:中午休息 .....         | (54)        |
| 招数 28:下午生气 .....         | (57)        |

|                          |             |
|--------------------------|-------------|
| 招数 29:带气回家 .....         | (59)        |
| <b>第五篇 亲友之间的招数 .....</b> | <b>(61)</b> |
| 招数 30:挑选礼品 .....         | (61)        |
| 招数 31:正面纠错 .....         | (63)        |
| 招数 32:对付愤怒 .....         | (65)        |
| 招数 33:如何说不 .....         | (67)        |
| 招数 34:识破谎言 .....         | (70)        |
| 招数 35:男孩学尿 .....         | (71)        |
| 招数 36:问话探密 .....         | (73)        |
| <b>第六篇 振作精神的招数 .....</b> | <b>(75)</b> |
| 招数 37:驱走沮丧 .....         | (75)        |
| 招数 38:心想事成 .....         | (76)        |
| 招数 39:运动解难 .....         | (77)        |
| 招数 40:左顾右盼 .....         | (80)        |
| 招数 41:不看新闻 .....         | (82)        |
| 招数 42:比赛靠想 .....         | (83)        |
| 招数 43:想醒却睡 .....         | (85)        |
| 招数 44:阳光提神 .....         | (86)        |
| <b>第七篇 人际交往的招数 .....</b> | <b>(88)</b> |
| 招数 45:不问“为何” .....       | (88)        |

|                  |       |
|------------------|-------|
| 招数 46:对付闲话 ..... | (89)  |
| 招数 47:赶走恶人 ..... | (92)  |
| 招数 48:夸而不谄 ..... | (94)  |
| 招数 49:插队靠前 ..... | (96)  |
| 招数 50:巧用玩笑 ..... | (98)  |
| 招数 51:摘下面具 ..... | (99)  |
| 招数 52:尴尬何妨 ..... | (102) |
| 招数 53:给人惊喜 ..... | (103) |
| 招数 54:问出真情 ..... | (105) |

#### **第八篇 爱情婚恋的招数.....(108)**

|                  |       |
|------------------|-------|
| 招数 55:识破情骗 ..... | (108) |
| 招数 56:恐怖生情 ..... | (112) |
| 招数 57:头疼偏方 ..... | (113) |
| 招数 58:应对外遇 ..... | (113) |
| 招数 59:婚姻成败 ..... | (116) |
| 招数 60:爱情灵药 ..... | (118) |
| 招数 61:埋怨客观 ..... | (121) |
| 招数 62:爱心免疫 ..... | (122) |

## 第一篇 简单易行的招数

### 招数 1:知足常乐

**你**觉得幸福吗？你想幸福吗？有个心理学的招数可以使你觉得更幸福：就是看电视新闻。这个招数根据的原理，就是心理学的“相对短绌”原则。奥克兰“运动”棒球队跟外野手队员胡塞·康塞科签约，给他 470 万美元年薪。可是，年薪 300 万美元的队友瑞奇·亨德森听说此事后，便拒绝参加春季训练，要求把他的工资弄“公平”点儿。显然，亨德森知道康塞科的报酬以后，提高了对自己报酬的期望值。当这一期望没有得到满足时，

他就感到不幸福。

有没有什么办法可以让你在跟别人比较时觉得幸福呢？有的。办法就是看电视的访谈节目，看别人的生活多么糟糕，多么令人沮丧。只要世界上有一个人不如你（只要找，总能找到不如你的人），那么你跟那个人比较，就会感到幸福。看起来，这不过是一个回避问题的简单小花招，但是，你如果穷困潦倒，就不妨试一试。你看别人在电视上倒苦水，并不会增加那些人的痛苦，因为他们是自愿到电视上谈自己的私事的。



**心理学的招数就是：**你如果并没有想像得那么不幸福，就快乐一些吧。如果跟别人相比，自己的生活稳定和幸福得多，就为此感到幸运吧。看访谈节目，可以重新看待自己在生活中的位置，重新发现生活中的有利因素。你找出各种有利因素，就会发现你得到的已经超过了期望，因此会感到幸福。退一步想，如果你的情况看起来真是那么糟糕，那么你也许已经当过访谈节目的嘉宾了。

## 招数 2：家庭气息

你经常在外奔波：上飞机，下飞机，坐出租车，在旅馆开会，在旅馆食宿，然后又是坐出租车或者坐机场接送车，上飞机，下飞机。你老是在外边，连家里的狗都不认识你了。虽然出差是必要的，你也应该尽量从出差获得一些益处。

你出差时很快会发现，即使是最高档的旅馆也没有家里舒适。旅馆房间也许装饰豪华，外面的风景也许很优美，但还是没法跟家里相

比。旅馆的床也许很松软,仍然跟家里的床感觉不同。有没有办法减少离家之苦呢?有的。采用心理学的小招数,加上你的嗅觉,就能解决出差不适的问题。

嗅觉是人类最敏锐、最原始的感觉。别的感觉信号会先送到大脑的中转站,再送到处理有关感觉的大脑中枢。而嗅觉信号则不需经过任何中转站,可直接从鼻子送到大脑的嗅觉中枢。另外,嗅觉跟记忆有直接关系,特别的嗅觉往往会激发生动的回忆。

**心理学的招数就是:**外出时带上自己常用的香料,如肉桂、丁香、柑橘等。进了有发霉味的旅馆房间,就把你的“家香”喷洒一些。这样,即使在千里之外,也会有回家的感觉。这个技巧还有别的用处:身在旅途,也可以用香味把自己跟亲人联系在一起。比如,把你常用的香水洒在孩子的玩具和枕头上,洒在床上妻子睡觉的一侧。这样,他们睡觉时就会想到你。

谈恋爱的人可以像 19 世纪维多利亚时代的

恋人那样，把香水洒在情书上，给恋人寄去。当然，邮局的人也许会循着香味找到你家。但你总应该懂得，爱情投资是有风险的。另外，也可以把香水洒在情人节的礼物上。香味不浓的花篮上也可以洒一些，这样接到礼品的人会感谢花，当然还会感谢你，而且是加倍地感谢。

这个招数的原理，就是嗅觉很敏锐，可以跨越千里，让你跟亲人团聚。而且嗅觉直接联系着记忆。如果香味用得恰当，就可以勾起幸福的回忆，触发积极的想法。

### 招数 3：省钱小计

你想过没有，为什么很多商店要播放音乐？通常是一种叫“米尤扎克”的软绵绵的背景音乐。难道商店真心想让顾客觉得更舒适，让商店气氛更愉快吗？不见得。放音乐的动机非常实际：慢悠悠的音乐可以多卖东西。商店免费提供音乐，是为了让顾客感到更轻松更愉快。如果你逛超市买的东西超过计划，多半是因为受了这种免

费音乐的影响。听到慢节拍的音乐,顾客会放慢脚步,看得更多、更细,结果买得也更多。统计显示,慢节拍音乐可以使销售额增加 38.2%,这个道理,商店经理是完全清楚的。

**心理学的招数就是:**购物时带上自己的音乐。记住,饥饿时不要去采购食品。带上随身听,播放快节奏音乐(比如每分钟 108 拍的音乐),肯定会缩短你在商店逗留的时间,少买东西。用目录购物,也别忘了这个小技巧。看目录时,把慢音乐关掉,换上快节奏的音乐,也可以减少花销。

## 招数 4:超速免罚

避免超速罚款的最好办法,就是不要超速。但是,假如你超了速,被警察拦住,又不想挨罚,或者认为罚得没有道理,就不妨试一试心理学的小招数。

警察有一项训条,就是尽量少跟涉案人员交谈。从法律看这是有道理的:案子也许会上法庭,所以在现场少说为妙。警察知道,一跟你聊起来,

心理上就会偏向你。所以,你想用言语劝说警察不要开罚单,肯定行不通。警察的另外一项训条,是避免感情用事。所以,你如果痛哭流涕,只能增加开罚单的机会。这是因为警察处于难堪境地时,更希望早点儿脱身。况且,你哭哭啼啼的,更容易被警察小看。

最好的方法就是缓和警察的不安心情。你因为超车被拦,将被警察处置,所以感到不安。但是警察因为对你一无所知,同样也会感到不安。他甚至因为不能预料你的举动而感到恐惧,觉得安全受到威胁。这种心理在充满暴力的今天是可以



理解的。如果能够消除警察的焦虑,就可以减少被罚的可能。方法如下:

(1)看到警车闪起红蓝灯,立刻停车。服从指挥就可以让警察放心。

(2)立刻出示双手,把手放在方向盘上或者伸出车窗致意。但不必举手过头,那样会像个投降的罪犯。

(3)跟警察打招呼,如果能看清他的姓名牌,就直呼其名。这样,就把警察变成跟自己一样的普通人,而不再是大权在握的执法人员。

(4)如果觉得罚单难以避免,就请求警察以警告信代替,并说明要求宽恕的理由。理由应该有根有据。你如果认为自己没有超速,也要在消除他的不安之后,很客气地提出来。绝不要跟他争论,争论会使他认为你在挑战警察的权威,而这场权力斗争,你必输无疑。

(5)如果警察开了警告信,没有罚款,应该马上向他问路。即使你知道怎么走,也问一问。这样,就把执法的警察变成助人为乐的好人。大多数警察都宁肯当帮忙者,而不愿当执法者。他开

警告信向你让了步,现在你向他问路就可以使他觉得好受一些。

**心理学的招数就是:**采用一切方式,尽快减少警察的不安。你举止有礼,谈吐不凡,警察就不再把你看做超车“坏蛋”。如果他处理得公正有礼,事后你还应该给州政府或当地县政府写信表扬。

可是话又说回来,何苦找这些麻烦?如果不是真正的紧急情况,就不要超速。

## 招数 5:抗噪婴儿

许多年轻父母开玩笑说,每天的最佳时刻是在婴儿睡着的时候。这是因为孩子睡着后,父母可以喘口气,重享孩子出生前的平静生活。他们终于可以坐下来,休息一下因照顾婴儿而疲惫的身体。然而,正是因为年轻父母太珍视这年轻宝贵时刻,无意间又给自己带来新的麻烦。新生儿睡觉时,有些父母千方百计避免惊扰他。他们在房间走动,还要蹑手蹑脚的,生怕把孩子吵醒。结

果,孩子养成在“虚假的”安静世界睡眠的习惯。其实,孩子在任何情况下都能睡着。如果父母让他们养成在安静中睡觉的习惯,那么他们每次睡觉都需要安静。他们习惯了绝对安静,就不能在正常的家庭声音里睡眠了。结果,一有动静,就会醒来。父母明白了“适应”的含义,就可以为自己的午睡省去很多搅扰。所谓适应,就是让小孩逐渐习惯某种外部干扰,并经过一段时间的适应而不再注意它。

**心理学的招数就是：**把孩子放上床后，父母不必蹑手蹑脚，屏声静气，而应该逆着本能行事，把孩子房间的收音机打开。这样，让孩子适应音乐，学会在噪音中睡眠。孩子适应了噪音环境，父母就可以相对轻松地从事家务等活动，不必担心把孩子吵醒。你就是用吸尘器也没事，用正常音量说话也不会弄醒孩子。如果父母需要在家工作，电话铃声也没有关系。最好是在孩子睡觉时放一种背景音乐。古典音乐跟大脑的活动频率比较接近，而且具有镇静和安慰的作用，比较合适。孩子适应了声音，父母也就不需要蹑手蹑脚了。

## 招数 6: 适应变时

美国大部分地区实行夏时制,每年调整两次时间,一次往前调一个小时,一次往后调一个小时。最先提出夏时制的人是本杰明·富兰克林,但普遍实行是在两次世界大战的时候。战时实行夏时制,是为了节约能源,支撑战事。现在实行夏时制,除了让我们更多享受自然光以外,没有其他的意义。然而,夏时制也让我们付出了代价。调调钟表不费事,可是要调整我们自身的生物钟,就不那么容易了。坐过飞机的人都知道,需要经过一段时间才能把时差调整过来。同样,我们的身体对夏令时间的适应,也非一夜之间的事情。

政府把拨表的时间定在星期天凌晨两点。但是第二天是星期一,又该上班了,而人们的身体还没有适应新时间。据统计,因为不适应新时间,在调整时间(不管是往前拨表,还是往后拨表)的第二天,交通事故一般上升 20%。要想较好地适应调时,你应该在星期六凌晨,而不是星期日凌晨,就把表拨过来。如果星期五晚上不熬夜,不妨

在星期五晚上睡觉前就把表调过来。

**心理学的招数就是：**夏季时间开始和结束时，都提前两天拨表，这样身体就有充分的时间适应调时。到星期一，别人因为不适应而无精打采，反应迟钝，而你却因为适应了新时间而精力充沛，反应敏锐。孩子也可以采用这个招数。星期六就为他们把表拨过来。星期一上学时，别的孩子也许会瞌睡得睁不开眼，你的孩子却可以聚精会神地听讲。

## 招数 7：乘车不晕

如果问大家一个问题：“人的感觉有哪些？”大多数人的回答是视觉、嗅觉、味觉、听觉和触觉这 5 种。如只答出这几种，那你的考试就不及格。你没有答另外两种：动觉和平衡觉。

我们闭住双眼，用手指触摸鼻子，就是在运用动觉系统。位于关节、肌腱、肌肉的感觉神经，将各器官的位置和动作情况传送到大脑。因为事故而活动能力受到伤害的人，对动觉的重要性深

有体会。比如,他们收缩二头肌时,不能靠动觉,只能靠眼睛看,靠手摸,才知道二头肌收缩了没有。

另一个感觉平衡觉,反映身体的平衡情况。平衡觉器官位于内耳,它把人的头部在空间相对于重力方向的活动位置和方向,报告给大脑。体



操运动员在空中翻腾时,靠的主要是动觉和平衡觉,而不是视觉。乘车时闭住眼睛,平衡觉器官会告诉我们车在加速还是减

速。坐电梯,它会告诉我们在上升还是在下降。它也是造成晕车的“罪魁祸首”。

我们在游乐场乘坐各种运动设备,特别是上下左右翻转行驶的车辆时,动觉和平衡觉就在大

显身手。如何利用这两种感觉减少晕车呕吐的可能呢?方法是利用下面的知识迷惑自己的大脑。

坐翻山车时目视前方,如果是旋转运动,就看要拐的方向,不要闭眼。如果闭上眼,大脑收到的信息都来自动觉和平衡觉器官。而这两种感觉也很容易欺骗人。视觉传送的信息,占大脑收到的所有信息的 70%。我们可以睁开眼睛,利用视觉来稳定动觉和平衡觉,以减少晕车的可能。要把视觉和动觉、平衡觉结合起来,最简单的方法就是注视车要去的方向。你如果坐在汽车的后座容易晕车,就坐到中间的坐位,注视前方。因为 70% 的信息都靠视觉,只有剩下的 30% 才靠其他感觉,所以晕车的可能就大大减少。同样的道理,容易晕车的人乘车时不要老看书或扭头跟后边的人交谈。

**心理学的招数就是:**乘坐翻山车等娱乐车辆时,注视前方或者车辆要翻转的方向。

## 第二篇 工作事业的招数

### 招数 8:成功演讲

15

**说** 到演讲，就是最勇敢的人也会害怕。演讲跟交税、看牙医一样，都是让人害怕的事情。如果听众里有人给你出个难题，事情会更糟；如果听众蓄意刁难，提怪问题，就是准备得再好，也说不定会被气哭。演员和专业教师可以用自己的聪明才智，战胜恶意打岔的人。但我们这些普通人则做不到。幸好，我们还有心理学的招数帮助我们渡过难关，成功率高达 99%。

假设，你在做关于玩具销售前景的报告，突

然一个人站起来,对销售计划的每一步都提出质疑,而且言辞刻薄,态度不敬。你如果报以冷嘲热讽,就会像真的做错事似的,而且也不会伤捣乱者一根毫毛。

遇到类似挑战,该如何反击才对呢?答案是:不要反击。对,不要反击。当别人来势凶猛,向你扑来时,要克制反击的冲动。要深吸一口气,一言不发,静待某个听者站起来替你搞定那个家伙。这个办法为什么百试不爽呢?别忘了,大部分人都愿意在大庭广众之下演讲,听众会因为自己不发言而感到侥幸。大家因为有意识或无意识地害怕演讲,所以会同情你。于是,当有人攻击你的观点时,他们会跟你一样不高兴。随着这种不高兴的感觉在听众中逐渐增强,必然会有大胆的人站起来,捍卫你的观点,替你回答刁难者的提问。

当你不知道如何应对时,也可以用下面的办法。你答不出来,不要急着说“不知道”,应该等一等,让听众中间的有识之士出来给你解围。他替你回答完了,你可以补充说,“我同意你的看法。另外……”随后加上自己的看法。这样,你刚才的

哑口无言，倒像是深思熟虑了。

**心理学的招数就是：**演讲时遇到麻烦，听众会同情你，要等勇敢之士出来救驾。只要袖手旁观，自然可以渡过难关，你的演讲生涯就不会夭折了。

## 招数 9：加薪窍门

想让上司给你提工资，你得先提出来。你不提，不管用什么心理学和非心理学的招数都没用。有要求，就得开口要。想提工资，就得要求提工资。虽然提工资并非易事，但是如果你决定向上司提出，下面的技巧可以增加你成功的机会。

见上司以前，先对着镜子，反复地练习说“应该给我提工资”。千万不要说“能不能给我提工资？”“给我提一提工资，好吗？”“我该提工资了吧？”而总是说“应该给我提工资”。然后，把提工资的理由一条一条摆出来，详细说明你为公司做了什么贡献而应该提高报酬。贡献要说得具体可查，不容否定。如果公司因你的贡献而省了钱，你

也应该有材料证明。

再看提工资的数额。你提出的数额,应该超过你自己觉得应该得到的数额。注意,关键是“超过”。事先对着镜子,好好练习一下这个“超过”的数额。这样,见了上司就不会欲言又止、吞吞吐吐了。一般人请上司提工资,提的数额都不多。他们没有想到,这种低数额的要求对他们有害无益。你提的数额低,你在上司眼里的身价也会降低。这大概是人性的怪诞之处吧。凡搞过销售的人都有这样的经

验: 标价过低的东西, 比标价过高的东西更容易把买主吓跑。

反过来, 如果提的数额合理而且略高一



些，会促使上司重新考虑你的价值，对你的工作和贡献做更公正的评价。你就是得不到要求的数额，上司也可能对你更好，比如会改变你的工作条件等。他改变了看你的视角，看得更清楚，所以会对你刮目相看。你如果不在乎别人小看，就别要求提工资，就是要求也是很小的幅度。那样，你会发现分配的工作最苦最累，办公室最差，停车位最远，工作时间最长。总之，你要是小看自己（要求的数额低，就是小看自己），也别指望上司会看重你。

其实，你要求提工资以前，上司已经对你的能力和价值有一些印象，也大概知道该给你加多少。如果你的理由充分，又有事实根据，可能跟上司对你的看法有出入，即心理学的所谓“认知不一致”。上司会设法协调一下这两种不一致的看法。但是，如果你不把这种“认知不一致”暴露出来，他会一直抱着成见。你提供了不同的看法，就迫使他重新评价你，以新的眼光看待你。

**心理学的招数就是：**到新单位工作时，工资要求应该高于自己认为合适的水平。要求提工资

时,要求增加的幅度也一定要高于自己认为合适的幅度。就算你可以接受更少的报酬,多要求一些起码能改变上司对你的看法。

## 招数 10:激励下属

某个下属看起来不会工作,给了任务不知道如何完成,有没有办法促使他按你的意图去做?还有,你主持的委员会老是扯皮,议而不决,有没有办法让他们早点儿做出决定,又如,你的孩子要吃巧克力,可是你不愿意让他多吃甜的,有没有办法,不必争吵,就可以让他满足于更有营养的东西?

答案是有:你如果用提供选择的方式,就可以应付上述难题。我们先看明智的上司该怎么做。你负责一个项目,但无法掌握日常事务的每一个细节,因而需要助手帮忙。你想激励助手把项目的一大部分管起来,可是又不想放弃对整个项目的领导,该用什么办法呢?激励下属的最好办法就是给他们选择。比如可以对他说:“你看,我们的项目出现了一些问题,我觉得由你处理比

较合适。你看是用甲方法好,还是用乙方法好?”这里,谁是老板呢?下属会觉得自己是老板。其实,选择是你提出的,老板还是你。但下属有了选择权,就有了做主人的感觉,这种感觉会使他们更热爱工作、热爱公司,减少失职的情况。他们虽然责任更重,但是因为有了做主人的感觉,精神压力会降低。但是要注意,你如果提供3个选择,比如甲方法、乙方法和丙方法,下属的压力可能会直线上升。面临三项选择的时候,他们会难以决定哪个好、哪个更好、哪个最好,于是他们作主人的感觉反而更弱。

委员会在扯皮,一件事讨论了几个小时,还是决定不了。这时,你可以把想好的两个最佳方案提出来,让大家表态。委员会成员有了清楚的选择,就可以很快做出决定。

你的孩子闹着要吃巧克力,如果简单地拒绝,他肯定哭得更厉害。如果在拒绝巧克力的同时,又问他:“你想吃香蕉还是草莓?”孩子会重新考虑吃巧克力的合理性,重新估计形势。当孩子参加活动需要选择衣服时,父母也可以用同样的

方法,给他两套衣服,让他选择。但是要注意,小孩比成人更习惯于让别人选择,所以上述方法有时无效。

**心理学的招数就是:**给别人两个选择,转移他对原来问题的注意,从而以让权的形式体现自己的领导。

## 招数 11:一鸣惊人

22

有个心理学的小招数:下属用来让上司称赞,孩子用来让父母惊喜。

设想你在公司会议上做报告。在场的有些人与其说是同事,不如说是敌人。他们老是对你的方案吹毛求疵。对付他们,你可以用这个方法:在会前发的提纲里,只简述主要内容,有意略去某些细节和解释。你的敌人会以为你忽略了某些方面,于是在那些方面策划对你的攻击。开会时,当他们洋洋得意地把那些问题提出来后,你可以马上打开投影机,回答得有条有理,你侃侃而谈,显得比投影屏幕都光彩夺目。对手们下次发难,就

得三思而行了。这个招数还可以用于别的情况。当你努力改变别人的看法时，比如应聘面试、商业谈判和资格口试等，都可以先假装糊涂，然后再旁征博引，把各种事实一一道来。

孩子们也会利用这个招数。他们先是“忘了”告诉你他们懂的东西，但后来在你没有料到的场合，却会突然说出那方面的知识，让你大吃一惊，称赞一番。比如，你为儿子开生日聚会，一切都顺利，参加聚会的孩子都很乖。但是，当大家唱完生日歌鼓掌祝贺的时候，你儿子却突然开始独唱生日歌，而且唱的是俄语！你大吃一惊，又面带得意之色。你从来不知道儿子会唱俄语歌，更没有想到他敢在大庭广众之下露一手。

**心理学的招数就是：**不谈某些重要细节，让别人以为你不懂。当对手迫不及待地指出你的遗漏时，你就可以用有力、充分的事实回击。于是你立刻成了大家心目中的英雄，而挑毛病的人倒像个恃强凌弱的小人。总之，在别人毫不提防的情况下，提供重要事实，或者表演你的绝招，都可以使你更引人注目。

## 招数 12: 焚膏继晷

每隔一段时间,我们都难免开夜车,比如给公司赶报告,复习应付考试,等等。但是,你通常很难“诱骗”身体跟你配合熬夜。研究人员发现用一个方法,就是生理学的一个招数,就可以让身体配合(我的律师警告说,你这样做之前,应该咨询大夫)。

最好的办法是计划周到,避免临阵磨枪开夜车。但是如果非熬不可,就可以考虑使用打盹加咖啡因的方法。咖啡因可以奇妙地改变生物钟,是一种所谓“省时”化学成分。

**心理学的招数就是:**按照下面步骤,熬到早晨:

(1)傍晚时先睡4个小时;

(2)半夜到1:30之间,黎明到7:30之间,各饮两杯自己喜欢的咖啡或其他咖啡因饮料。

这样,你就可以成功地熬一夜,把工作赶出来。研究人员发现这个方法有个缺陷:只能用一夜,第二夜生物钟又会正常发挥作用。所以,非不

得已，不要熬夜，不要养成靠熬夜赶工作的习惯。你不熬夜，身体自然会报答你的善待。

## 招数 13：人际关系

经常困扰信息研究者的一个问题是：关系和知识，哪个更重要？大部分人，特别是当父母的，都告诫孩子，好好读书将来才有出息。但有的人则选择巴结谄媚有权势的人物，拉关系往上爬的途径。那么，到底关系重要，还是知识重要？

关系更重要。信息学家的统计表明，只有12.5%的时候，知识在起作用；而87.5%的时候，是关系在起作用。



那么,怎样才能联系到你需要认识的人呢?这就用得着心理学招数了。信息学专家指出,不论你想认识谁,最多经过6个中间人就可以认识。而且,往往不需要经过那么多的人。假设你想认识美国总统。那么,你认识的某个人,比如说你叔父,正好认识当地市政府的某个小官员;那个小官员也许有个好朋友是农业方面的助理顾问;而助理顾问又跟负责分析物价的某副部长交往甚密;该副部长跟白宫的某工作人员关系暧昧;该工作人员又认识总统的秘书。而总统的秘书就可以安排你跟总统见面。你瞧,正好通过6个人,你就跟总统联系上了。

**心理学的招数就是:**你跟任何人之间的关系链,顶多只有6个人,通常还没有那么多。知道了这个道理,你应该着手寻找可以把你“带进去”的人。大多数人都愿意帮忙,关键是设法找到关系链上的第一个人,然后一步步向目标接近。上述关系链的研究表明,我们的世界的确很小,我们可以认识任何人。

进入了关系网,又用得上“好好读书将来才

有出息”的忠告了。如果自己不努力,认识谁也没用,除非你是继承万贯家产的天才。所以,父母的话还是对的。

## 招数 14:考取高分

提高考试成绩的最好办法是学习、学习、再学习。有实验证明,学到自己认为已经掌握的程度时,如果再多学1个小时,就可以把考试成绩提高百分之十几。但是,不管多么用功,试卷上总会出现你从没见过的问题。遇到这种情况,如果懂一些心理学的小招数,就可以增加答对试题的可能性。如果题目是给你一句话或者问题,让你做多项选择,就算你对该题一无所知,心理学招数也可以增加你猜对的机会。

**心理学的招数就是:**如果根本不知该选哪个答案,就选最长的那个。老师都下意识地吧正确答案写得很长。他们认为,把正确答案写得详细一些,可以减少学生抱怨题目误导人、打分不公平的可能。其他招数还有:

(1) 如果大多数题只有 4 项选择,而某一题却有 5 项选择,那么第 5 项选择多半是正确答案。

(2) 如果某一项选择专业术语很多,那么该选项多半不是正确答案。

(3) 如果 2 项意思相反,那么通常其中 1 项是正确答案。

(4) 如果 2 项的用词特别接近,那么通常其中 1 项是正确答案。

如果不是多项选择题,该怎么办呢?可惜,对这类题目,心理学还没有具体的招数。但也可以提供一些参考,让你比别人略胜一筹。首先,不要穿得太多,也不要吃得太饱。研究表明,如果感到稍微冷一些(摄氏 18.3 度为佳)、饿一些,就发挥得最好。据说是因为冷和饿可以使人头脑清醒,聚精会神。

另外,不要过早进考场。人们总是习惯在考试开始以前,聚在一起讨论要考的内容。如果有人提出问题,你答不出来,你就会更焦虑,临场发挥也就更差。即使提前到达考场,也应该独自复习,尽量在考试开始前放松一下。但是别忘了:最

有效的心理学招数,就是平时努力学习。

## 招数 15:站着说话

如果你的姓排在字母表的前边,你的思维可能要快一些。古往今来的教师,习惯按照字母表的顺序提问学生。结果,老师提问时,姓名字母为A的学生必须想得很快,而姓名字母为Z的学生则有充分时间思考。有时,Z学生思考过很多问题之后,才被老师叫到。一个人小时候养成的习惯,会带进成年,这是常识,也是心理学的规律。如果小时候总是需要快速反应,那么长大以后,回答问题也一定很迅速。那么,如果你不幸落在字母表的后边,小时候大脑没有得到快速反应的训练,又该怎么办呢?经过多年的慢速思维,怎么才能学会快速思维呢?这就用得着心理学的小招数了。

很简单:就是站着说话。你会说,那太简单了吧?真的,就是这么简单。站着说话,人们思考得更快,有的统计说站着比坐着快20%。道理何

在？站立时，每分钟心跳加快 10 次，心率加快可以刺激大脑活动。招数的具体运用如下：

(1) 开会时，发言前先坐着，轮到发言再站起来，直到说完。听众提问时你更应该站着。这样，比起那些惬意地享受坐椅的听众，你在思维速度上占了优势。另外，站着还有心理学的优势，因为你的头部比别人高，所以别人得仰视才行。

(2) 打电话时，如果站着，头脑反应更快，更敏锐，更容易说服对方。

(3) 口试时，请求站着回答问题。

(4) 在游乐场玩，尽量搭乘可以站立的车辆，感觉更敏锐，增加刺激性。

**心理学的招数就是：**需要快速反应时就选择站立，随着心脏加快，大脑的效率更高。



## 第三篇 生理健康的招数

### 招数 16:看人“眼色”

31

我们清醒时，眼睛每时每刻都把我们的心理直接、清晰地表现出来。如果学会看别人的眼睛，就可以了解他当时的意图和倾向。瞳孔距离测量学，即测量瞳孔大小变化的研究，在瞳孔跟感情的关系方面有非常有趣的发现。两者的关系是：看到喜欢的事物，瞳孔就变大；看到不喜欢的事物，瞳孔就收缩。所以，注意观察别人的瞳孔，可以发现他们当时的心情。你玩过扑克牌吗？你跟绷着一副不苟言笑的“赌徒脸”的人玩过吗？一般说来，那些人

虽然会用“赌徒脸”，但并没有学会用“赌徒眼”。你注意观察他们打牌时的眼睛。如果牌好，他们的瞳孔就放大；如果牌不好，瞳孔就收缩，尽管他们一直绷着一副“赌徒脸”。另外，瞳孔也能透露人的饥饱。饥饿时看到食物，瞳孔就会放大。你害怕别人的拒绝吗？可以观察你喜欢的人的眼睛。他是不是直视你的眼睛？他看你的时候，瞳孔大不大？如果答案是肯定的，那么你放心跟他周旋吧。他准会跟你约会，或者买你的商品。就是说，他会做你要求他做的任何事情（好了，我也许说得过头了一些，但道理是一样的）。

科学家也研究过人们思考时眼睛的活动。你大概从没有注意过，当你向某人提问时，他会把眼光移到一旁，或者往左，或者往右。这种下意识的动作，人到三四岁，也就是会说话的时候，才表现出来。感情受到伤害和智力发育滞后的人，一般不会对目光移开；但是，其他人，包括具有正常语言能力的盲人，目光都会移开。别人提问时，你如果向右看，说明你有些担心，也许还有恐惧心理。你是在恐惧的压力下迅速做出的决定。也表

明你比较外向、好动。这样的人饥饿时,会说“我得吃饭了”。别人提问,你如果向左看,说明你比较内向、重感情、不好动。这样的人饥饿时,听说有食物,会说“我有点儿饿”。

再补充一个有关眼睛的小知识:夫妻眼睛的移动方向一般是相反的。就是说,如果妻子往右看,那么丈夫多半会往左看。也就是说,他们面对面时,会朝同一个方向看。

**心理学的招数就是:**学会看别人的眼睛。如果瞳孔放大,表示同意;瞳孔缩小,就别再逼他,把事情放一放,等待新的机会。如果想劝说右视者,要多用真凭实据,晓之以理;如果想劝说左视者,就动之以情。你如果不愿意让人看出你的心思,就戴上墨镜!

## 招数 17:用洗手间(限男性)

女士们看到这个题目,会觉得可笑,可是对男人来说,这可不是什么好笑的事情。女士入厕,有自己的隔间,别人看不到;男人则必须在众目

睽睽下走到便池跟前,解了手,然后离开,把位置让给下一个人。早解决为佳,快解决为佳,少说话为佳。小男孩可以在任何情况下,在任何地方小解。到了青春期就不行了,很多小青年变得拘谨不安、顾虑重重,旁边有人就不能解手。很多成年男人,心里还受着儿时童谣“球棒短,近垒板”的嘲弄,甚至旁边有人就会吓蒙,只好退出,到家以后再解决。

**心理学的招数就是:**第一个招数很简单,就是打口哨。这个听起来简单的招数很管用。一打口哨,就转移了注意力,让身体自己解决问题。另一个招数就是做出不让人的样子。设法用吓唬的办法,不让别人用旁边的便器。你站在那儿,两手叉腰。别人过来,看到你占了很大的地方,就不会凑到你旁边了。如果这些招数对你不适用,就尽量少开会,或者进厕所的隔间解决问题。

## 招数 18:散步解难

你觉得萎靡不振,是不是想吃点儿提神的东

西？或者吃块巧克力？且慢，你去买那些东西之前，应该先考虑能不能用一些更好的、不会把你吃胖的、免费的心理招数。

生理学家指出，吃一块糖马上就可以让你振作起来。但是1小时以后，却会感到比吃糖前更无精打采，焦虑不安。不仅身体受害，而且精神也受辱：你还白花了1美元。为什么不试一试下面的10分钟散步法呢？

你情绪不佳，可以走一走，郁闷的心情会豁然开朗。不管是在墙壁光秃秃的健身房踩踩步行机，还是在风景优美的大自然里散散步，都可以试一试。你的收获，不仅是体力的增加，而且还有情绪的改善。一天的工作不顺心，或者处在换项目的当口，或者需要清醒一下头脑，都可以用10分钟散步法。这个方法之所以很有效，是因为不仅对身体好，比如加快心跳，加深呼吸，活动肌肉，而且对心理也好。比如，散步时，需要想散步的路线和时间，就不会再考虑工作和麻烦事，脑子就像汽车换一下挡一样。总之，散步既锻炼身体，也清醒头脑。当你想发脾气的时候，散散步，

走 10 分钟会神奇地让你找回心理平衡。当你想进一步了解别人时,请他跟你走一走,会奇妙地



把你们两人的距离拉近。当你碰到又费力又劳神的工作时,可以先休息一下,走 10 分钟,也可以提高工作效率。

**心理学的招数就是:**散步可以恢复体力,振作精神;更重要的是,当你朝别的目标走去时,往往会忘掉你要摆脱的烦恼。

## 招数 19: 自言解气

把气憋在心里,就好像伤口不消毒就包上绷带一样,会引起感染。多年来,心理学家们建议让心理病患者给伤害自己最重的人写一封不寄出的信,发泄一下怨恨。现在,医学界也在用这个方法。虽然采用写信疗法的医生很少,但是研究越来越清楚地表明,写信疗法不仅对心理好,而且对身体也好。

心理学和医学界的医生早就承认,疾病和压力有关系。压力会从很多方面削弱免疫系统。科学家做了一个实验,研究压力对一些大学生的免疫系统的影响。先记下学生的免疫水平,然后把他们分为三组做试验。让第一组学生每人去一个房间,把自己想到的任何无聊的事物,比如衣橱里挂的衣服,写在纸上。第二组学生也是每人去一个房间,但是要写一封信,讲述他们从未告诉任何人的某个痛苦经历,并说明那次经历给他们留下的伤害,以及难以解脱的无奈。第三组学生也分到不同的房间,同样记录痛苦的经历,但不

是写信,而是录音。学生做完试验以后,实验人员再测量他们的免疫水平,看这些试验对免疫系统究竟有没有影响,有什么影响。不出所料,第一组学生的免疫水平在试验前后没有明显变化。第二组的免疫水平明显提高。而第三组又明显比第二组高。实验显示,给自己写信,的确有利于身心,但是如果大声地把自己的痛苦说出来,对身心的益处更大。

**心理学的招数就是:**用自言自语或者给自己写信的方式把内心的痛苦讲出来,可以明显增强免疫系统的功能。其中的奥妙,目前还难以解释。或许,是因为你讲述痛苦的时候,促使头脑把那次经历组织在了一起,这样就减少了那些在头脑里东奔西跑、引起压抑感的杂乱思绪。不了解其中的奥妙,并不妨碍我们利用这个招数清理我们的头脑,增强我们的免疫功能。

## 招数 20:睡眠周期

你昨晚睡得怎么样?你躺下立刻就睡着了,

还是一躺下更清醒了？据统计，大约 40% 的美国人一生中都会遇到睡眠问题。如果你该睡睡不着，该醒醒不来，那么可以试试下面的心理学招数。

先请你回答下列问题：

- (1) 你醒来时，头脑很清醒，还是昏昏沉沉？
- (2) 你晚上一般睡多长时间？
- (3) 你使用间断式闹钟吗？
- (4) 你晚上的睡觉时间除以 1.5 是多少？

我们先看一下睡眠的机制。一次睡眠包含若干周期，每个周期 90 分钟。可以把周期想像成 V 字形。左边的顶端表示睡眠开始。躺下后，想想白天的事儿，做做祈祷，瞌睡神降临，就睡着了。大约 45 分钟以后，到达“V”形的谷底，这时睡得最沉。如果这时被唤醒，你就会感到难受，觉得迷迷糊糊。睡到谷底后，就开始向“V”形的右端过渡，睡得越来越浅。45 分钟后，到达右边的顶端，这时最容易做梦，也最容易醒。90 分钟，完成一个周期。然后进入下一个周期。同样，先是睡得越来越深，到达谷底，然后睡得越来越浅，又到达“V”

形右端的做梦期。这种过程周而复始，直到醒来。

我们怎样利用睡眠周期的知识为自己服务呢？现在我们用得着刚才问题的答案了，我们从后往前回答刚才的问题：

(1) 你如果睡 6 小时，那么除以 1.5 就是 4，就是说睡了 4 个周期。如果睡 7 个半小时，那么就是 5 个周期。如果睡眠时间除以 1.5 有余数，那就说明你是在周期中间的某个阶段醒来，而不是在身体准备醒来的周期末尾醒来。例如，你晚上 11 点睡觉，闹钟早晨 5 点半把你唤醒，你睡了 6 个半小时，也就是 4 个周期加 30 分钟。闹钟响的时候，你的身体正处于沉睡阶段。你醒来时多半觉得头昏眼花，而不是心明眼亮。

(2) 你需要用闹钟的连续催醒功能吗？如果需要，那么，你的闹钟多半定在了 90 分钟睡眠周期的中间，而不是周期结束的时候。闹钟响了，你还继续睡，你的身体直到 90 分钟周期结束时才准备醒来。如果把睡眠时间安排成 90 分钟的整倍数，并且相应地确定闹钟的响铃时间，那么，

你就不需要用连续催醒功能了。

(3)你晚上一般睡多长时间？睡多长时间也可以接受，但是最好睡 90 分钟的整倍数。也就是说，我们应该设法把睡觉时间控制在 6 小时（4 个周期），7 个半小时（5 个周期），9 小时（6 个周期）等等。研究显示，健康的人每夜往往睡 7 个半小时。

(4)你醒来时，头脑很清醒，还是昏昏沉沉？同样的道理，你如果在周期结束时醒来，就感觉精神焕发；如果在周期中间被唤醒，就无精打采不想起床。别忘了，小孩也是按照周期睡觉的，如果在他们的睡眠周期结束时叫他们，就容易把他们唤醒。

**心理学的招数就是：**与其说是心理学招数，不如说是生理学招数。根据 90 分钟周期安排睡眠时间，可以休息得更好，梦得更美。

## 招数 21：颜色减肥

回想小时候父母喂你吃饭的情形。他们除了

劝说请求以外,还运用心理学的招数让你多吃一些。你还记得餐盘上或者碗上的样子吗?还记得中间有什么图画和花纹吗?也许画着蝙蝠侠、小红帽或者迪斯尼乐园的小飞象等等。不管是盘底或者碗底实际是激励你多吃,因为人们一般都想吃完看看底下藏着什么。

**心理学的招数就是:**既然人们对食物下边画的东西感兴趣,那么如果要节食,就应该用没有图案的盘子和碗,甚至用什么也没有的白色餐具。没有图画刺激你的食欲,你就不太想把盘里的饭吃光了。

(1) 不要用红色和黄色的餐具吃饭,也不



要去装饰着红色和黄色的饭店用餐。这是因为，当周围是红色或者黄色时，人们一般吃得更快、更多。说到这里，你是不是可以想到那些用这两种颜色的快餐店？

(2)吃饭时，听慢节奏的音乐，可以放慢吃饭的速度，大脑就有充裕时间收到消化系统发来的吃饱的信号。

(3) 吃完主菜，等 5 分钟再决定要不要甜食。人体里，信号从胃传递到大脑用时最多，所以吃饱后，大脑要等一段时间才知道。如果吃完主菜等一等，大脑收到吃饱的信号，就可能不再要甜食了。

## 招数 22:条件反射

虽然不必知道巴甫洛夫和狗的故事，也可以使用这个心理学招数，但是如果先回顾一下巴甫洛夫的研究，那么运用起来就更得心应手了。巴甫洛夫是俄国科学家，以“经典性条件反射”学说而著称，其主要发现是：

(1) 狗看到食物会分泌唾液；(其实，狗跟人一样，分泌唾液是为了帮助消化。)

(2) 每次喂食前摇铃，经过一段时间，狗听到铃声，即使食物还没拿来，它也会分泌唾液；

(3) 后来，光摇铃，不给食物，可是狗仍然会分泌唾液；

(4) 最后，狗就是听到巴甫洛夫的脚步声也会分泌唾液。

这说明，因为声音跟食物有联系。所以，动物可以建立起条件反射，听到声音就分泌唾液。就是说，即使没有食物，唾液腺仍然会分泌唾液帮助消化。

巴甫洛夫的发现对我们有什么用处呢？有人对花粉过敏，甚至一看到花的样子也会反应。但是如果告诉他花是丝做的，他的过敏症状就会消失。这是因为，开始时，花儿使他们打喷嚏，后来形成条件反射，就是闻不到花儿也会打喷嚏。根据条件反射原理，你可以用下面的心理学招数影响和调节自己的免疫系统。

科学家是偶然发现这个招数的。他们给白鼠

注射一种抑制免疫系统功能的药物,结果改变了白鼠的生理状况。每次注射,同时喂糖水。经过多次联系,就是光喂糖水,不注射药物,也能产生同样效果。白鼠的免疫系统被欺骗,误“以为”糖水就是药物!本来是药物压抑了免疫系统,但是经过多次联系,当糖水成为药物的条件刺激之后,光是糖水也可以压抑免疫系统。把这一理论用于人体,将有可观的前景。但是,读者在应用以前,应该先咨询一下大夫。

**心理学的招数就是:**如果药物止痛很有效,那么可以试用如下办法。吃药以前,闻一闻你喜欢的花朵或者香水。根据经典性条件反射理论,香味跟药物经过多次联系,只用香味也可以激发体内的止痛机制。如果药物作用很强,大夫不让多用,服药前疼痛会加剧,那么就可以用这种方法。同样,如果每次服药都用橙汁,那么建立条件反射以后,只喝橙汁也可以止痛。也可以把音乐跟药物联系起来,这样只听音乐也可以减轻痛苦,最好找那种旋律强、没有歌词的音乐。

## 招数 23:除掉怪癖

人有各种怪癖,比如咬指甲,清嗓子,磕牙齿,拽头发,搔痒痒,踏脚尖,弄耳环,碰项链,吹口哨,传闲话,等等。你是不是喜欢咬了笔,再用笔掏耳朵?或者拔头发,揪胡子?或者管闲事,把指甲咬到根,说话总是“哦”呀,“啊”呀,“这个”、“你想”的?这些坏毛病,要是你自己都讨厌,那周围的人就更讨厌了。是该下决心改正了。你可以花大笔钱接受心理疗法,弄明白为什么 35 岁了还咬指甲。你也可以试一试简单的心理学方法,用好了,还真能把你那坏毛病扼杀在萌芽状态。

**心理学的招数就是:**先谈治咬指甲和揪胡子的方法。找一根橡皮筋,套在不常用的手腕上。(就是说,右撇子套在左手腕,左撇子套在右手腕。)每次手伸向嘴里或者去揪胡子时,哪怕只伸到半路,就狠狠地弹一下橡皮筋,刺激一下手腕。用这个方法,大约经过 3 天就可以治好怪癖。(警告,此法小孩不宜。)

还有一个招数叫“逆向练习”法,虽然不能治

咬指甲和揪胡子的怪癖，但是对于“哦”、“啊”、“这个”和“你想”等毛病颇有成效。办法就是不停地、反复地说这些字眼，直到连自己都觉得讨厌为止。又如，你一着急就说“哦”和“啊”。那你可以每天花 10 来分钟，不间断地说这些字眼，除了换气不要停顿，连续练习 3 天。很快你就会讨厌这些字眼。

你岳母是不是常拿旅馆的毛巾？如果想治她的毛病，可以试一下“淹没”法。每次去她家，都给她带 10 条廉价毛巾。去 10 次带去 100 条，去 20 次就是 200 条，她慢慢地就会明白过来，就不再稀罕毛巾了。基本原理就是：用某人喜欢收集的东西“淹没”他，最后使他面对这些东西时再也激动不起来。

## 第四篇 生理节奏的招数

### 招数 24:生理节奏

48

人们也许不知道,体内的生物钟 24 小时至 26 小时为一个生理周期,非常准确。有的科学家甚至提出,生物钟准确到凌晨 4 点钟出生的人,也会在凌晨 4 点钟死亡。当然,是说正常死亡,而不是交通事故。看来,生物钟停摆,也要在走完 24 小时至 26 小时的完整生理周期以后。

生物钟指导你度过生命的每一天。因为美国的文化习俗在很多方面是违背生理周期的,所以生物钟也会遇到阻力。当然,如果根据生理周期

安排时间,就不需特别费力,收效又快又好,而且也许是最简单的心理学和生理学招数。在进一步讲述之前,先考一下你对生理周期的了解,看你的生活是否符合生理周期的节奏。请尽量如实回



答下列问题:

你一天中什么时候——

(1)最可能跟人吵架?

- (2)感到最疼痛?
- (3)最想喝酒?
- (4)最想穿新衣服?
- (5)最容易出事故?
- (6)最精确地做校对等细致的工作?
- (7)开会时最得心应手?
- (8)觉得应该要求提薪?
- (9)觉得不应该去看牙医?
- (10)最可能遭到拒绝?
- (11)觉得应该睡午觉?
- (12)性欲最强?

下表总结了一般人的理想的生理周期。别忘了,是太阳在决定人的生物钟,所以表上的时间会根据所在的时区而有所不同。个人的生理及心理状况也会影响生理周期,比如,内向者上午的精力高峰一般比外向者的早。

|             |        |
|-------------|--------|
| 上午 7:00     | 醒来     |
| 7:00 ~ 8:00 | 一天开始   |
|             | * 性欲高峰 |

8:00 ~ 中午 跟人交往时间

\* 开会

\* 打电话,接电话

下午 中午 ~ 1:30 午餐

\* 最容易饮酒

1:30 ~ 2:00 激素水平降低

\* 午睡时间,或者“假装忙碌”时间(见招数 27)

2:00 ~ 5:00 分析判断时间

\* 注意细节

\* 避免跟人交往,避免打电话

\* 感到最疼痛

晚上 6:00 ~ 8:00 锻炼身体,家庭团聚

\* 晚餐

10:00 第二次活动高峰

\* 假如你需要的话(不一定每晚都有)

11:00 ~ 7:00 睡眠

\* 一天里效率最低的时间

心理学的招数就是:上表体现了人体的生理

节奏和生理机制，如果据此安排一天的生活，就可以取得最大效益。

## 招数 25：性欲高峰

人早晨醒来，身体开始分泌激素，足够用到下午 2 点钟。最先产生的一种激素，就是激发性欲的性激素。为什么会先产生性激素呢？科学家认为，这种奇特的生理机制，产生于史前人类时期。当时环境险恶，人随时都会遇到危险，比如死于猛虎之口。所以，大自然迫使人在早晨外出以前进行传宗接代的工作。

那么，早晨的性欲有多强呢？强到可以让人们做爱，暂时忘掉所有的顾忌。你也许注意到，早晨的广播节目语言比较大胆，甚至带些下流味道。早晨开车时间的录音节目，主持人说话很随便，不时插进暗示两性关系的言语。然而，广播电台并未因此接到听众的投诉。假如把同样的节目放到下午 4 点钟，听众的抱怨电话肯定接连不断。为什么？这是因为人在下午的性欲没有早晨

那么强烈。实际上,如果人的某种欲望早晨最高,那么这种欲望下午就一定最低。

**心理学的招数就是:**你可以充分利用生理节奏,早晨做爱。而你的性伙伴也在分泌性激素。有性障碍的人,可以把亲热放在早晨。这样,身体会自动发挥作用,而你就不必劳神费心了。

## 招数 26:上午高效

每天早晨,大约从5点到8点,人体会分泌身体正常运作离不开的激素。多数人在早晨8点到12点之间工作效率最高。这个高峰期,也是一天的“人际关系时间”,人们更愿意听取别人的意见,达成协议,做出让步。假如把会议安排到下午,人们对加强人际关系不再那么渴望,那么,讨论可能延长,鸡毛蒜皮扯个没完,挑毛病和发脾气也更多。别忘了8小时到12小时的规律:如果人的某个欲望或技能在一天的某一时间最强,那么在8小时到12小时之后就最弱。

但是,有关“人际关系时间”,还需要澄清一

些心理学上的细节。对于内向的人来说,高峰期来得早一些。他们精力最旺盛、效率最高的时候大约在上午8点到10点。外向的人喜欢跟人来往,能说会道,他们的高峰期则在上午10点到12点之间。有趣的是,科学家仍然不清楚为什么内向者跟外向者会有这种差异。

**心理学的招数就是:**人,不论内向还是外向,上午工作效率更高,待人处事更为积极。如果要求提工资,尽量把见上司的时间安排在上午,这时他更愿意听你的要求,更可能同意给你增加工资。如果带购房者看房产,上午看比下午看更容易成交。如果想跟别人签合同,最好上午签,把别的事情留在下午。

## 招数 27:中午休息

午饭时间到了,你终于忙了一上午,现在该进行每日的功课——吃午饭。你也许很饿,准备大吃一顿。身体也在抱怨:“怎么现在才喂我?”研究证明,如果每天吃四五顿少量的饭,比每天吃

三大餐效率更高,感觉也更好。其实,一日三餐是一个历史很短的文化产物。如果每天匀开时间,多餐少食,消化系统的活动就可以放慢,更有节奏。而少餐多食则使消化系统在短时间内剧烈活动,然后长时间闲着没事。

但我们大多服从社会强加给我们的就餐时间,午餐是要大吃一顿的。

午餐后,你会觉得连缚鸡之力都没有。这段时间称为“午餐后

低谷”。很多科学家认为,午餐后的倦怠是消化系统造成的。虽然这个说法不无道理,但是身体倦怠的主要还是因为随着体内激素的消耗,早晨分泌的激素现在用完了。身体需要体息一下,以便



分泌激素供下半天用。另外,别忘了,这个时候也最喜欢喝酒。这时身体的节奏自然会放慢,午餐时喝两杯马提尼只能进一步压抑机体的活动。另外,如果午餐后还要上班,喝酒只能使你反应更迟钝。

那么,如何应付“午餐后低谷”? 答案是睡午觉。低谷时身体可用的激素较少,工作效率降低,所以最好还是睡一睡。如果以为午睡在你们单位行不通,那你就大错而特错了。有的人饭后返回办公室,在低谷时连续工作,其实是在休息,只不过休息的方式不同罢了。他们也许在整理办公桌,处理零七八碎的事情,显得很忙碌。其实他们是在体息,在让身体补充那些必不可少的激素。美国企业界的这个怪现象,称为“假装忙”。许多国家承认这个时间在生理上的特殊性,把午餐时间延长到两三个小时,或者干脆关门体息。应付“午餐后低谷”,可用下列三种方法:

- (1)每天多餐少量,使机体活动缓慢而稳定;
- (2)午餐多吃一点儿,然后睡午觉;
- (3)午餐多吃一点儿,回到办公室后做一小

时比较轻松的工作。

**心理学的招数就是：**不管采取什么措施，身体活动必定要放慢，你能做的就是利用午餐后的低谷时间，以各种方式休息一下。

## 招数 28：下午生气

熬过了午餐后的低谷，又需要应付下午。现在分泌了新的激素，就是用来渡过一天剩下的时间的。但是这时分泌的激素跟早晨的有所不同。早晨分泌的激素，作用是一夜休息之后重新启动身体，而下午分泌的激素则使人更容易生气，更难对付。这时，就是问人一个小问题，都可能换来一顿臭骂。真的，每天这个时候，因为被别人咬伤而上医院的人也最多。

当下午激素在身体里兴风作浪的时候，你的应付良策就是尽量避开人，利用时间多做文字工作。如果你需要校对材料，如合同、信件、通知等等，就可以下午做。下午也是一天里的“分析时间”，你会比其他时候更能发现错误，做出修改，

连你自己都会感到惊讶。你如果跟很多人一样，也在下午4点左右回电话，那就正好跟生理节奏对着干。如果别人想对你说不，这个时候“不”字会说得更干脆，更响亮。所以，这个时候千万不要跟人打交道！

后半下午是病痛最厉害的时候，有病的人会觉得病情加重，体温也最高。

**心理学的招数就是：**按照下面的方法，渡过下午。

(1)要打电话，就上午打，不要下午打。上午的谈话更融洽，更有成效，得到同意的机会也更多。

(2)要开除职工，就下午开除。下午，你更好斗，也更容易做出狠心的事情。

(3)要找工作，不要在下午面试。上午面试，考官会更宽容。

(4)要看牙医，除非不得已，千万别在后半下午去。那时的电钻声音更刺耳，钻得更疼痛。

(5)要惩罚孩子，也应该等下午的“坏”激素用完之后再惩罚。碰到孩子捣乱，你忍住，从1数

到10,最好数10个小时,让生理周期自然发挥作用。到那时,如果还觉得应该惩罚,再惩罚也不迟。

(6) 要去酒吧参加“快乐时光”,先想好再去。人们为什么不在上午举行“快乐时光”呢?因为很多人上午并不需要酒精的抑制。只有当激素造成的紧张和压抑情绪在下午积聚起来后,很多人才想喝酒。其实,喝酒是虚假的自我疗法,如果改用散步、看电影的方法,对身体会更好。

(7) 要发泄压抑情绪,甚至愤怒,可以在这个时候看心理医生。这时,可以尽兴地“发泄”、“痛说”、“吐苦水”,也更容易讨论自己的感情问题。

(8) 要买贵重物品,这个时候买最好。这时,人们更挑剔,更细心,更现实,也更难满足。把采购放在下午,就可以少买东西。

## 招数 29:带气回家

总算从上午8点熬到下午5点,该下班了。可是下午的烦躁心情并没有离你而去。回家,妻

子问你“今天还好吧？”你很可能冷语相对，咆哮如雷，甚至动手动脚。这时，最好的办法就是锻炼身体。据说，这时候锻炼的效果比其他时候更好。可是，虽然身体想锻炼，脑子却想歇一歇，这时不妨看看电视新闻。很多人就是通过看电视里好人如何受苦受难，来解除自己的烦恼的。

这时，因为身体在努力为明天积存营养，所以也是人最胖的时候。要买鞋，这个时候买最好。如果今天合适，那明天就会更合适。

吃过晚饭，活动活动，身体节奏又慢下来，准备睡觉了。凌晨三四点，疼痛感觉最轻，血压最低，消化系统也在稍微休息一下。这时最不适合使用重型设备，如果需要在半夜12点到早晨6点开车，应该慢点儿，全神贯注。这时身体和大脑的工作效率最低。

**心理学的招数就是：**别让下午的烦躁情绪把美好的晚上毁掉。如果认识到身体到晚上会自然地放慢节奏，就要想办法使自己的生活在生理节奏，而不是逆着生理节奏行事。

## 第五篇 亲友之间的招数

### 招数 30:挑选礼品

61

**你**知道吗？有 40% 的礼物，收礼者会不喜欢。也就是说，每 5 件礼物中就有 2 件将被打入冷宫，永远用不上。那么，什么礼物才能受对方欢迎呢？现在就介绍一个办法，也是一个心理学招数，可以帮你找到让对方更喜欢的东西。

心理学招数是根据所谓“归因论”：我们喜欢评价他人的行为，并推断他人的行为是由个人的某些性格特点造成的。但是，我们虽然喜欢评价别人的行为，却不愿意评价我们自己的行为，不

愿意责备我们自己。我们会把自己的错误归咎于客观原因。如果别人迟到了,我们会认为他不负责任,靠不住。如果我们自己迟到了,就会说是因为孩子有病,或者找不到看孩子的人。那么,如何用这个理论解释送礼物这样简单的事情呢?

大多数人选择礼物,是根据他们对收礼者个性的估计来购买的。然而,根据这样的估计,难以正确判断礼物是否受欢迎。比如,你的好朋友罗伯特性格开朗、喜欢热闹,你可能倾向于给他买一件花哨的礼物。但是别忘了,选择礼物的最佳根据并非是性格。更准确、更可靠的根据是对方喜欢做什么事情。如果下工夫研究一下对方的活动,再购买相应的礼物,那么他一定更可能使用和珍视你的礼物。例如,你的朋友喜欢养宠物,而且在宠物身上花了大量时间和精力,你就应该注意到这一点。如果给他的宠物买一件玩具,或者把宠物的照片放在相框里送给他,他一定会非常高兴,礼物也不会被打入冷宫。如果对方喜欢某种活动,你就应该考虑给他买活动需要的东西。比如,喜欢打高尔夫球的人,就给他买高尔夫球

或者球座。记住,人们都喜欢跟自己爱好有关的礼物。如果对方是会计,酷爱音乐,那你当然可以送他一件保守的礼物,比如送一套精致的笔,可以用于工作,也跟他认真、沉稳的性格匹配。但你想过没有,如果送他 CD 或者音乐会入场券,或者送几盒空磁带,让他把喜欢的歌曲录下来,难道不是更好的礼物吗?

**心理学的招数就是:**选择让对方满意和兴奋的礼物,不应光注意对方的性格,更要注意对方喜欢做什么,并根据其爱好选择礼物。

## 招数 31:正面纠错

我们都有一个心理怪癖:坏事比好事记得更深刻、更长久。这种现象在心理学上叫泽伊加尼克效应(Zeigarnik Effect)。简单地说,不好的经历和感受,比好的经历和感受记忆得更长,而且对人的影响也更深刻。如果想培养孩子对生活的积极态度,就应该强调正面的东西,避免引入负面的东西。如何才能做到这点呢?用简单的心理学

招数就可以,而且,你说的比你做的更有效。

例如,你也许常对孩子说这样的话:“拿好牛奶杯,别洒了。”“别摔门。”“好好学,下次不及格饶不了你。”你注意过吗?你说了这些话,结果孩子还是把牛奶洒了,门又摔了一下,考试又没及格。你也许认为孩子是故意的,其实不然。如果孩子还小,他头脑的活动跟你想像得完全不同。孩子听到你的警告以后,头脑里会出现你所描绘的情景,包括各种不好的结局。你说别洒牛奶,孩子脑子里注意的就是洒牛奶。要知道,孩子理解能力较差,只有在脑子里“看到”你说的话才能理解你的意思。所以,告诫孩子时,应该用正面的语言,以避免反面效果。

上段举的例子,可以改一下,使孩子头脑里产生正面的形象,而不是反面的形象。如,“拿好牛奶,用双手拿。”“关门的时候轻一点儿。”“好好学,下次一定能考好。”当然,有时候,把不良后果告诉孩子也是必要的。在解释安全注意事项时,例如告诫他们插座有危险、过马路要注意两边车辆的时候,就应该把违反注意事项会造成的伤害

和后果,给孩子讲清楚。

**心理学的招数就是:**因为你说的话对孩子的行为有直接的影响,所以要有意识地用正面、有益的语言教育孩子。跟成人打交道也是如此。有些成人的理解能力较差,别人提到不良后果,就会影响他们的行为。这些人更适合“应该”这类正面的劝说,而不适合“禁止”这类负面的警告。

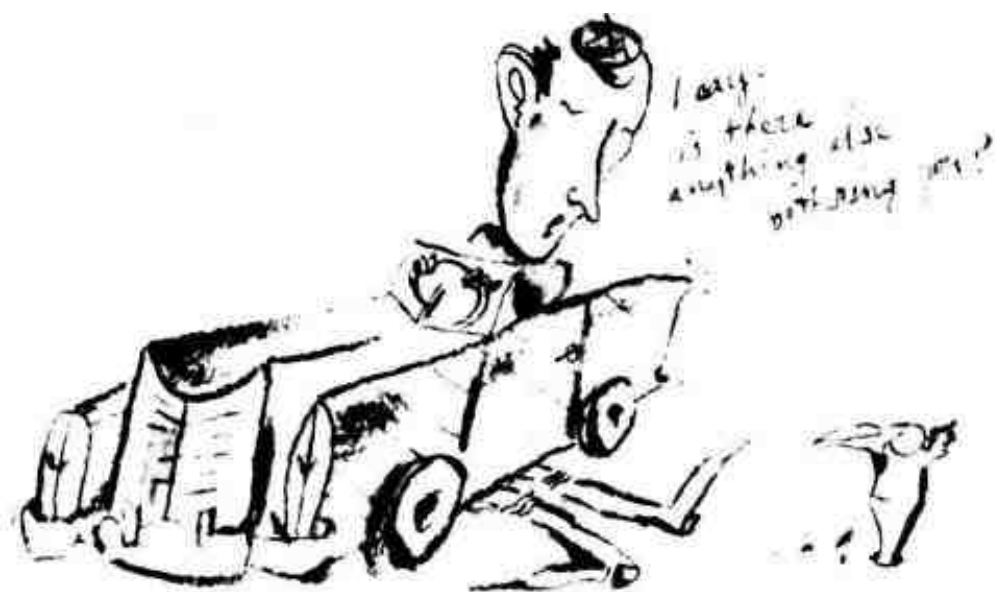
## 招数 32:对付愤怒

65

人有多少种情感?这个问题很微妙,答案也比较多。有人曾列出 750 种。但总的来说,情感可以分为三大类:积极的、中性的、消极的。简单地说,大多数情感其实是让我们感觉好、感觉无所谓或者感觉不好的一些想法。例如,自卑感并不是情感,而是使我们看不起自己的一种想法。甚至爱情也是如此。陷入爱情时,可能会又高兴又消沉。没有爱情时,则感觉无所谓。

有一种情感比较难以解释,就是愤怒。其实愤怒是一种掩饰性的情感,它掩盖着实际的心理

状态。人愤怒时，往往可以看出来，或者咆哮如雷，大骂出口；或者板着面孔，闷声不语；或者“哐”的一声，摔门而去。不论生气的方式如何，刚刚出现，就应该用下面的简单心理学招数对付。



**心理学的招数就是：**遇别人发火，既不反唇相讥，也不以沉默相对。而是问“怎么了？”一般人都会毫不犹豫地告诉你他生气的原因。这时候，最好的对策就是耐心听，其他举动只会火上浇油。你给他时间倒苦水，平静下来。然后，你再问他是否还有其他原因。第一次问“怎么了”，他的回答一般比较容易说，通常跟最近发生的某事有关（就是俗话说的，把骆驼脊背压折的最后那根草）。再问“还有什么吗？”得到的回答，则可能是引起愤怒的更深刻、更重要的原因。所以，处理问

问题得当，有助于把愤怒变成交谈，使你更有效地处理人际关系。

## 招数 33：如何说不

你遇到过那种不达目的誓不罢休的人吗？当上司的、当父母的，都经历过这样的情况。下次，如果没有办法满足下属或者孩子，可以试一试下面的“破记录法”。假设，16 岁的孩子要参加没有成人陪同的舞会，可是你有理由相信孩子们在那儿一定会酗酒。可爱的孩子问你：“我可以去吗？”你可以回答：“对不起，不能去。”你要是打定主意，就保持镇静，坚持说不。比如这样回答：

孩子：可是妈妈（或者爸爸），大家都去呢。

父母：不行，今晚的舞会不能去。

孩子：我 11 点回来还不行吗？

父母：不行，今晚的舞会不能去。

孩子：我们班的同学都去呢。

父母：不行，今晚的舞会不能去。

孩子：（提高嗓门）你们对我一点儿也不好！

父母：(从容、镇静地)不行，今晚的舞会不能去。

孩子：(嗓门更高)不去大家会笑话我！

父母：(更从容、镇定地)不行，今晚的舞会不能去。

孩子：(尖叫，拿出最后一招)我不喜欢你们！

父母：(非常镇静地)不行，今晚的舞会不能去。

孩子：(怒气冲冲，跺脚离去)

“破记录法”简单易行，只要尽量重复同一句话就行了。但有一点难以做到，就是千万不要提高嗓门。你一提高嗓门，对方就知道他的战术发生了影响，而你就会失去一些控制和权威。千万不要解释，不要找借口，那只会延长对峙的时间。

再举一个例子。你的老板让你星期六加班。如果你说“不行”，争论还会继续下去。你应该这样表白自己的意见：“不行，我不能加班，我家里有事。”然后运用“破记录法”，让他明白你是认真的。

又如，家里人不恰当地把他们的意见强加于你，你也可以用同样的策略。比如说，“妈妈，让我自己做吧。”反复多遍，直到她意识到你不会让步。

“破记录法”的优点是不靠咄咄逼人取胜，而是要靠站稳立场，不发脾气。同时又让别人看到，你是不会无谓地争论下去的。

你想拒绝帮助某人，又不想得罪他，可以试一下三步同情应对法。例如，一个朋友想用你的汽车，但又不是紧急情况，你可以用三步同情应对法：

你先说：“我知道你需要用车。”（告诉朋友你理解他的要求。）

然后说：“但是对不起，我不让别人用我的车。”（告诉朋友你的态度。）

最后找一个替代的解决方法，说：“我给你叫辆出租车好吗？要不我把你捎过去？”（告诉朋友你愿意帮忙，而愿意帮忙正是好朋友的标志！）

**心理学的招数就是：**使用“破记录法”和三步同情法，可以摆脱冲突，同时态度明确地维护了

自己的权利,保持了个人尊严。

## 招数 34:识破谎言

经过多年研究,社会工作者整理了说谎的一系列特征。这些特征虽然不能保证发现每一个说谎者,但它多少可以帮助我们识别那些撒谎的人。下面的简单心理学招数的根据,就是那一系列撒谎特征,以及弗洛伊德关于撒谎者对自己的欺骗多少有些内疚的论点。内疚心理会导致某些生理变化,给我们识别谎言提供线索。我们可以注意以下几个方面:

- (1)撒谎者为掩盖撒谎痕迹,会提高声调;
- (2)撒谎者少用手势。平时说话喜欢指手画脚的人,如果手动得少了,说明他肯定撒谎无疑;
- (3)撒谎者造假时说话比较笼统,描述较少。例如,说某物是“红的”,而不会说“消防车那样红”;
- (4)撒谎者会吞吞吐吐,张口结舌;
- (5)撒谎者常会眨眼、挠痒、咬指甲。三者中,

最应注意的是眨眼睛，特别是竞选政府职位的人。

除此之外，拙劣的撒谎者被发现时常会露出惊惶不安的神色。把这些特征结合起来，你识破谎言也就有比较可靠的线索了。（过去，人们以为，眼光不定、语速缓慢、回答问题前长久思索、变换姿势、不苟言笑等等是撒谎的表现。其实，这些表现对识别谎言并不一定可靠。）

**心理学的招数就是：**只要仔细观察，总能捕捉到撒谎者的生理征兆。我说这些，可不是撒谎啊！

## 招数 35：男孩学尿

训练孩子上厕所很难。因为生理不同，训练男孩子比女孩子更难。有时，父母需要采用巧妙方法，训练男孩子尿到马桶里。采用下面介绍的简单心理学招数，可以使男孩子的训练更有趣，更成功。

孩子大都喜欢有声音的玩具，如果让马桶发

出声音,不是很好吗?在马桶里放一个烤蛋糕的锡铁盘,就是百试不爽的好办法。爸爸先表演一



下,把锡铁盘溅得丁丁冬冬响。这时,孩子一定会笑得前仰后合,也一定会像爸爸那样试一试。如果以后孩子对锡铁盘失去兴趣,可以在马桶里放小纸船(最好是蓝色的)。让孩子把船冲得到处跑。当然,还是由爸爸先做示范。如果你家的下水

道太细，或者纸船在水里溶解不了，冲水的步骤就要放到以后再教。还可以用油漆在马桶里画十字、靶圈或者红点，让孩子当靶子冲。

**心理学的招数就是：**给男孩子提供有刺激性的活动。不论用什么靶子，孩子都可以提高用马桶的技术，同时又玩得高兴。再加一些适当的称赞和奖励，孩子就可以进步得更快、更扎实。

## 招数 36：问话探密

73

也许每一个小孩儿都曾用这样的话逗过他的小伙伴：“就不告诉你，就不告诉你。”你还记得小时候听到这种挑逗以后急不可耐的感觉吗？那时你要是知道怎么让别人开口，该有多好！其实，办法的确有（而且不用拷打），且保管让守口如瓶的人把秘密吐出来！

**心理学的招数就是：**下面有几个方法可以试。第一个方法，就是记者的惯用伎俩：先提问，然后等待回答。有时，沉默太久，在场的人会觉得尴尬，被问者就会被迫说些什么。如果再平视对

方,效果更好。如果对方不回答,就说:“给我一点儿提示好吗?”或者说:“让我猜猜看。”用挑逗的方法把秘密从对方口中套出来,也是很好玩儿的事情。而且,气氛融洽,对方会放松警惕,把秘密透露给你。但要注意,千万不要乞求秘密。你一乞求,掌握秘密的人就占了上风。你等于告诉对方:我迫不及待地想知道你的秘密。而对方通过保守秘密就掌握了主动权。所以,不要乞求,假装漠不关心、毫无兴趣的样子,扭转被动局面。这样,对方很可能把秘密告诉你。

还有一个招数需要利用你自己的信息。可以先告诉对方你知道的某些趣事,使对方觉得他也应该告诉你一些事情才好。当他谈到自己的情况时,你可以再加点儿自己的信息。对方很可能会提供更多信息。他一开口,你可以直接问:“好了,到底是什么秘密呀?”因为你们已经交流了很多信息,对方觉得保守秘密已无必要,所以更可能和盘托出。

## 第六篇 振作精神的招数

### 招数 37: 驱走沮丧

75

**冬**季,如果连续几天阴沉,会使人情绪低沉,患上所谓“季节性情感紊乱”症。统计表明,每5个人中有一个人会受此病折磨。你如果想知道自己是否患有“季节性情感紊乱”症,可以先咨询大夫。他会建议你在家里至少装一个全光谱灯泡。这种特殊灯泡可以产生自然光所含的各种色彩,可以像自然光那样容易让人接受。这种灯光的亮度是普通室内光的10倍到15倍,通常每天照15分钟到30分钟,就可驱走冬季沮丧,对于缓解各种环境性沮

丧症状特别有效。

**心理学的招数就是：**如果怀疑自己有这方面的病症，首先咨询大夫，然后将一个灯换成全光谱灯泡。这种灯，很多灯具商店都卖，很多保险公司也会支付有关费用。

## 招数 38：心想事成

怎样才能当一名成功的推销员、敏捷的打字员、精明的经理、杰出的大夫、出色的父母或者运动会的金牌获得者？有一项技能是绝对需要的，而且它就在人的头脑里。它就是思想的力量。虽然听起来不科学，可是实际的深入研究证明，冠军和别人的区别就在于两者的思维方式不同。这里说的思维方式可以简单地称为“思维预演”。方法如下：

(1)预演要精确。你听说过“熟能生巧”这样的俗语，但这话不一定准确。任何练习，包括思维练习，产生的是“久”，而不是“精”。如果练习得不对，结果会适得其反。所以，应该制定可以在心里

预演的一系列动作,并符合实际过程,否则无助于实际表现。把每个步骤按顺序写下来,带在身边。有时间,就拿出来念一念,在心里把整个过程预演一遍。

(2)进行思维预演时,要用“我一定能成功”的话正面鼓励自己。如果预演时带有悲观情绪,就会妨碍实际表现。如果预演是乐观的,那么会有利于实际表现。

(3)正确选择思维预演的时间。如果预演的是体育比赛,可是不能实际练习,就把预演安排在该项比赛进行的不同时期的相同时段。如果预演的是做报告,则可以安排在任何时间,但要想像自己真正报告时发挥得非常理想。就是说,准备好思想,才能准备好身体。

**心理学的招数就是:**思维预演可以提高成功率,用思维影响实际表现。

## 招数 39:运动解难

有个故事,说每天下午4点钟,一位头发苍

白、步履蹒跚的先生便会出门，向当地的一个游泳池走去。他每次都像钟表一样准确，在中途停下，询问邻居的孩子们游泳池的水温，他们钓鱼的情况，以及他们的功课怎样。然后，他继续沿着小路漫步。看来，这个人懂得心理学的招数。他就是著名科学家爱因斯坦。他每天下午的散步不仅仅是到游泳池走一趟，而很可能是利用散步来帮助解决科学方面的问题。

这样的例子很多。具有创造性思维的人都知道，锻炼身体跟解决问题之间有联系。英国作家狄更斯，就是一边在伦敦的曲折街巷漫步，一边计划他的小说情节的。美国建筑师弗兰克·莱特也是在散步时构想出他的著名建筑的。法国17世纪的黎塞留主教，则是采用跳越家具的方法，帮助自己克服难题。

你也许曾遇到难题，百思不得其解，搞得精疲力竭。于是，你怒气冲冲地拖地板，擦窗户。正当你干得起劲时，心里一亮，找到了解决问题的方法。其中的道理，就是体力活动把思想(哪怕是一会儿)从问题引开，于是灵感突然降临。爱因斯

坦曾说，他的很多新奇想法，都是出现在他刮胡子的时候。虽然这方面的研究还很有限，但可以肯定，任何形式的活动（甚至刮胡子这样的活动）都可以加强创造性思维。

锻炼身体可以提高解决问题的能力，还体现在另一个方面。依利诺斯大学的研究表明，锻炼可以增加向大脑提供营养的血管的数量。白鼠经过4个星期的有氧锻炼，向大脑输送营养的血管增加了20%。而血管的增加会提高大脑活动的速度。

**心理学的招数就是：**碰到难题，需要寻找创造性的解决办法时，可以活动活动，步骤如下：

- (1) 在脑子里把问题过一遍；
- (2) 开始锻炼；
- (3) 锻炼时，考虑一下问题，但不必硬要找到解决办法；
- (4) 考虑一会儿，把问题放到一边；
- (5) 考虑别的事情，比如即将到来的假期，读过的好书。任何转移注意力的事情都行；
- (6) 如果问题又跳出来，不要强迫自己去找解决办法，只考虑一下就放到一边；

(7)根据需要,重复以上步骤;

(8)想到解决办法后,仔细斟酌,权衡利弊。

只要稍微锻炼一下,我们负荷过重的大脑就可以得到充分发挥,从而有效地解决那些伤脑筋的问题。另外,锻炼身体不仅使大脑得到更多营养,也使我们得到有利于健康的心理休息,使我们的思想平静下来,甩掉(哪怕是暂时地)那些纠缠我们思想的负担。

## 招数 40:左顾右盼

众所周知,大脑的左半球控制身体的右边,右半球控制身体的左边。对大多数人来说,大脑左半球控制空间关系、分析判断以及语言能力;右半球不善于分析判断,而更侧重于情感和打动人的能力。本章心理学招数的根据,就是大脑右半球较少分析判断能力这个事实。你不妨做个实验,用心算法加一下 525 和 327,你会发现,自己的眼睛不自觉地向右边看,这说明你的大脑正在进行分析判断性的工作。当你想像你爱的人或东

西,你的眼睛又会向左边看。你可以利用大脑分工的知识,使别人对你印象更好。利用别人的不同脑半球,你能达到自己的目的。

(1) 在大庭广众之下做报告,开始时站在听众的左边,使听众的眼睛向左看;讲话时,你慢慢向讲台的中间移动。如果要想让听众分析问题,就从听众的右边开始。通过这些简单的方法,可以吸引听众的注意力。

(2) 第一次跟未见过面的情人约会,介绍时尽量站在对方的左边,让对方使用情感能力较强的大脑右半球。

(3) 上数学和理工类课程时,尽量坐到左边,以便你向右看老师。这样,你可以更多使用空间分析能力较强的大脑左半球。同理,上音乐、美术等课时,坐到右边,使你向左看,以便更多使用情感能力较强的大脑右半球。

(4) 参加葬礼,如果担心控制不住自己,就设法坐到你必须向右看的位置。这样,你可以更多地使用分析能力较强的大脑左半球,以控制自己的感情。

心理学的招数就是：向左观察事物，会更宽容；向右观察事物，会更挑剔。你可根据需要，把自己的位置安排在别人视野的左边或者右边。

## 招数 41：不看新闻

你也许以为世界江河日下，不可救药了；或者对社会现实日益失望，甚至晚上不敢出门。如果世界的暴力冲突、绝望情绪和混乱局面弄得你寝食不安，那你就该考虑改变晚上看新闻的习惯



了。用本章的心理学招数,你仍然可以了解世界大事,但可以避开电视新闻的血腥和暴力。

**心理学的招数就是:不看新闻。**我们知道,感觉信号中的 70% 是视觉信号。我们的对策是避免“看”新闻,而不是完全拒绝新闻。不看新闻,改成听新闻。听悲惨事情受到的刺激,远没有通过电视看血腥图像那么强烈。另外,广播新闻简短、紧凑,少有电视新闻为竞争排名而依赖的煽情做法。如果你舍不得自己喜欢的主持人,就打开电视,调高音量,但是不看。你可以去另一间屋子,或者背对电视,以避免电视的视觉刺激。

还有一个办法是:读新闻。书面文字的刺激也没有图像强烈。读报纸,可以用中断、换题、跳读等方法控制自己接收的信息。

听新闻,读新闻,而不要看新闻,可以使你更好地了解信息,保持客观,不受支配。

## 招数 42: 比赛靠想

比赛将要来临,你加紧训练,花时间,流汗

水,增加训练强度……好样的!但是还有一个技巧,你也应该知道,它可以把不错的运动员变成优秀的运动员。你也许不相信,这个技巧既不需要特殊器材,也不需要动手动脚。人们常常努力锻炼身体,却忽略锻炼脑子。

**心理学的招数就是:**在大赛以前,使用下面的心理学方法,这样,你会收到立竿见影的效果。

(1)比赛前的晚上,干点儿别的事情,转移注意力。比如租一盘录像带,听听音乐会,看本好书……只要能让自己不去想明天的比赛就行。

(2)计划一下,比赛后可以做什么有趣的事情,这点很重要。如果想到比赛后还要做有趣的事情,比赛时就可以发挥得更好。

(3)赛跑时,要数剩下的距离。大部分人赛跑时,都是数跑过的距离,比如1英里、2英里、3英里等。如果数剩下的距离,会使大脑以为剩下的距离越来越短。比如,一共跑6英里,可以这样倒数:6英里、5英里、4英里等等,越接近零,你会跑得越快。

(4)别忘了招数38中讲的思维预演法。在心

里，把比赛预演一下，时间长短跟实际比赛相同。你可以坐在办公室里，如果比赛上午9点开始，可以抽时间想像一下你比赛的情形。但不管怎么样，你脑子里的比赛一定要赢！

## 招数 43：想醒却睡

你晚上睡得怎么样？据估计，40%到46%的美国人都有睡眠障碍，很多人连睡着都很难。人们的催眠方法也各不相同，从数数字到喝热牛奶，无奇不有。

你如果有睡眠方面的问题，可以试一下本章的心理学招数。躺下以后，不要担心如何能睡着，而担心如何能不睡着。我说得没错，如果尽量不睡着，脑子就不担心如何能睡着了。这种现象，心理学有个术语，叫“反向意图”，意思是：逆原目标行事，结果可以达到原目标。

**心理学的招数就是：**睡下后，千万不要睡着，而要争取不睡着，把注意力集中在争取不睡着上。不要睡着，但也不要起来。这个催眠法的效

果,会让你惊讶!

## 招数 44: 阳光提神

人们常常认为,雨天和星期一使人萎靡不振,但实际上,任何阴沉灰暗的日子都使人沮丧消沉。对很多人来说,本章介绍的心理学招数可以将这类病症展示在“光”天化日之下。

光对人的作用是这样的:光进入眼睛,然后刺激传到大脑,并作用于负责睡眠、性欲、食欲、心情等的大脑皮层。如果长时间待在黑暗中,大脑就会命令身体释放一种叫褪黑色素的激素,使身体感到疲倦。

至于身体如何处理和使用光,科学家、研究人员还没有找到满意的答案,但有一点可以肯定,就是:光确实影响健康。人体离不开阳光,遗憾的是,我们得到的自然光一般不够,因而,人类的文明有可能变成忧郁的文明(参看招数 37)。大多数人的一生中,90%的时间是在室内和车里渡过的。研究人员估计,16 个小时人工照明对人

类情感的益处,比不上一个小时的自然光。不论什么光,都会影响人的行为,例如下面的情况:

(1)光线暗时,人行动缓慢,语言轻柔;

(2)有红光时,人更愿意冒险。有人研究过光对赌博的影响,发现在红光下,赌徒愿意下更大的赌注,冒更大的风险;

(3)亮光可以提高工作效率,但也会引起厌倦、头疼和眼睛疲劳。

**心理学的招数就是:**尽量利用自然光。太阳出来时,出去走走;打开窗帘,让阳光进来;工作场所的光线要符合健康要求。切记,即使是1分钟的自然光,也可以使你的心情豁然开朗。

## 第七篇 人际交往的招数

### 招数 45:不问“为何”

88

英语中有一个疑问词，几乎总会引起对方的警觉和不安，而不会得到真实的答案，这个词就是 why(为什么)。你用这个词发问，不论对方是下属、朋友还是孩子，都会产生恐惧心理。你如果问“为什么”的时候再把嗓门提高一些，那么你不是撞到对方无言抵制的墙壁上，就是陷入对方答非所问的云雾中。

回想一下你上次问同事、朋友或者孩子“你为什么那样做”的情形，对方回答的时候，是否满

怀戒心，忐忑不安？“为什么”问题听起来总有责备的意味，即使问话者没有那样的意思。所以一般来说，这类问题不但得不到真实的答案，反而会增加对方的恐惧。结果，需要的信息得不到，反而会制造出一种紧张和怀疑的气氛，使别人感到不安和难堪。

**心理学的招数就是：**把“为什么”这个词从你的词汇中删掉。如果想获得更多信息，就用类似“请多谈谈好吗”这样地问句。这类问句跟“为什么”所询问的信息一样，甚至可以获得更多信息，但是没有后者的责备意味和消极作用。当然，这个心理学招数也有副作用：你问别人“请多谈谈好吗”，别人很可能会告诉你更多，结果你得到的信息会超过你的需要。可是，你又能怪谁呢？你不是让别人“多谈谈”吗？

## 招数 46：对付闲话

下面是有关闲话的 10 条规则：

(1) 每个人都会说闲话，即使只听不说，也等

于参加了闲话的传播。

(2) 没有人怀疑闲话的真伪,大家都假定闲话是真的。

(3) 闲话越恶毒,传播得越快。

(4) 你越是告诉大家闲话是假的,大家越是认为闲话是真的。莎士比亚说过类似这样的话:如果抗议得太强烈,只会让人相信闲话里有真实的部分。

(5) 很多重要决定都是根据闲话做出的。

(6) 在所有的信息传播形式中,闲话是最容易被曲解的一种。

(7) 男人跟女人一样喜欢说闲话。

(8) 人们传闲话常常是为了保护自己的声誉,可以把别人的注意力从自己身上转移到别人身上。

(9) 闲话越卑鄙,越恶毒,受害者知道得就越晚。

(10) 闲话在气氛神秘、明争暗斗的环境中更容易泛滥。

虽然闲话的规则有 10 条,但是对付它的心

理学招数只有一个。就是跟我们的所熟知常理正好相反。

你听到闲话,第一个反应也许是毫不含糊地反驳一番。然而,反驳或者否定闲话,是对付闲话的下下策。你一反驳,说闲话的人就会立刻感到不安,把你对闲话的驳斥当做对他个人的攻击。所以,除非有人先提出来,你自己千万不要先提起闲话。根据信息处理的理论,否定闲话的同时,会让别人想起闲话,从而使别人更相信闲话。多听几次后,别人就更以为闲话是真的了。

**心理学的招数就是：**直截了当地否定闲话,同时提出自己对有关人或物的肯定态度。这个方法非常有效,一方面改变了交谈内容,一方面提出了对闲话的怀疑。有关“抗闲”策略的一项研究表明:如果强调闲话所涉及的人或物的优点,就可以把闲话扼杀在萌芽状态。有人散布你朋友的闲话时,你应该引导说闲话者谈论那个朋友的优点。比如,有人说比尔挪用公款,你可以回答说,“不可能,他不是刚被评为本月最佳职工吗?”又如,有人诽谤你们公司,你就设法把谈话引开,谈

论公司的研究和市场部所取得的成绩。

你可能会问,效果何在? 起码,面对闲话时,你可以利用心理学招数,帮助正义战胜邪恶。如果闲话符合事实,那么迟早会真相大白;如果闲话是无稽之谈,那么你就可以在它造成危害之前,把它消灭。

## 招数 47:赶走恶人

人们在碰到令人讨厌的事物时,通常会厌恶、畏缩,惟恐避之不及。我们可以利用人们的这种本能反应,达到自己的目的。

假设有这么一种情况:你去参加聚会,有人坚持向你献殷勤,可是你不喜欢他。你好言相劝,还是甩不掉。这时,你可以骗他说你有病,并且假装咳嗽,让唾沫星儿飞出口角;或者面向他大声干咳。这样,你的追求者准保会被恶心地抱头鼠窜而去。以后,那位不受欢迎的多情人就不会再打扰你,你就可以放心地回家养病。但你千万要走到他听不到的距离时,再放声大笑。

再假设,你正在跑步时体内的肽在血液里发生作用,感觉非常爽快。不料,倒霉的事情突然降临,一个家伙从树丛后窜出来,一下子将你抱住。你该喊叫,还是该反抗?除非学过防身术,否则,你碰到这种情况一点儿办法也没有。这时,你不要反抗,而要假装恶心,好像要呕吐到他的身上。你也不必真的呕吐,只要大声干咳,装出不能



控制的样子就行。这样,多半可以把袭击者给恶心走。

很多人还讨厌自言自语、丧失理智或者喜怒无常的人。其实,持有这种态度是不幸的,因为病人自己并没有错;但有时候,我们却可以利用人

的这种偏见脱离危险。假如有人要加害于你,你可以声嘶力竭地背诵莎士比亚的诗篇,或者尽情地手舞足蹈,或者假装中风,手足抽搐,两眼翻白。不管什么花招,只要能吓跑袭击者就行。切记,你的当务之急是脱离险境,所以,如果需要丑态百出,令人作呕,那就放手大干,把小时候你哥哥吓唬你的卑鄙手段都拿出来。

**心理学的招数就是:**想摆脱骚扰、威胁你的人,你可以让他们觉得恶心或者不舒服。须知:没有人愿意待在呕吐者的身边领教他的秽物!那可真够恶心的!

## 招数 48:夸而不谄

雨果说过,谦卑的夸奖像透过面纱的亲吻,你不想知道吗?“面纱之吻”的心理学名称是“夸奖行为”,定义是使人觉得受到别人肯定或者积极评价的言语。不管叫什么名字,夸奖这一让人喜悦的点缀,是我们的日常交际离不开的。谁不喜欢夸奖呢?伴随着微笑,夸赞就像被人轻轻地

一拍肩膀，让我们感到别人的欣赏，感到对自己的信心。

我们应该把夸奖作为对别人的正面鼓励。不论何时、何地、何人，一定要多加夸奖；而且，要把夸奖跟具体事情联系在一起。为什么要具体？因为空洞的夸奖像虚假的谄谀。不要仅仅说“干得好”，要说“今天上午交的报告很好”；不要仅仅说“你的衣服真漂亮”，要说“你的领带配这套衣服很好”。

**心理学的招数就是：**你想夸奖地实实在在，让人受用，就应该夸之有物，跟具体事物联系起来。夸之有物，才能鼓励别人尽力工作。但是，如果以为夸奖是包治百病的灵丹妙药，不分场合地乱用，就会适得其反。老是空泛地夸奖，会起反作用：对方会怀疑你的夸奖是否出于真心，甚至怀疑你本人是否诚实。就是说，你会像个拍马屁的。有根有据地夸奖，可以让人追随你到天涯海角；空洞无物地夸奖，只能欺骗不可救药地傻瓜。

## 招数 49:插队靠前

我们都鄙视插队的人,但有的时候,你非插队不可。这种情况下(但愿这种情况不多),倒是可以采用一些方法,使插队成为趣事,又不会惹恼别人。在讲排队心理之前,我们先讲一些背景知识。

你排队买电影或音乐会的票时,虽然队伍排到路口拐了弯,你又身处队尾,可是你仍然很乐观,确信自己可以买到票。其实,你低估了前边的人数,在给自己花时间排队找理由,同时安慰自己一定可以买到票。但是当你往前移动时,你的看法就会改变。靠近队伍中间,你的乐观突然减少,悲观多了起来。现在是关键时刻,也就是心理上的不归点,你这时意识到票是有限的,你开始担心,改变了刚才的想法。结果,你会高估前边的人数,认为自己开始的估计是错误的。最后,靠近队首,离售票窗口越近,买不到票的担心就越少。等把票拿到手,你会把排队时间看做一种投

资,而不是浪费时间。现在放心了!

读完上面这段,你说在什么位置插队最合适?插队者插入队伍的地方称为“插入点”,你能不能插进去,就看插入点的人的态度。他们如果过高地估计前面的人数,就不会让你插;他们如果觉得你插进去不影响他买票,就可能让你插。可是这个神奇的插入点在哪儿呢?在一项研究中,请 129 个人去火车售票处、赌场等地方插队,结果,受到排队者任何形式抗议和反对的人,只有不到一半。这个发现本身就很有意思,你要知道,这项实验是在纽约进行的(译者注:纽约人比较认真)。可是在队伍的某个位置,插队者却总是受到反对。虽然根据常识,我们会以为这个位置在队伍前边,但是统计数字却表明是在别的地方。在前边插队,受到反对的情况只有 27%;而在中间和后边插队的,受到反对的情况高达 73%。

**心理学的招数就是:**在队伍前边插队,比在后边成功的机会更大。队伍前边的人因为相信可以买到票,所以有人插到他们前边,他们是不会反对的。

## 招数 50:巧用玩笑

在一般情况下，大家都是喜欢开玩笑的人，开玩笑是减少焦虑、增进交往、解决难题的有效方式。但是，玩笑里所透露的信息可能是你没有想到的。

开玩笑可以缓和事情的严肃性，保护开玩笑的人。另外，玩笑不是毫无目的，而是有规律可循。当我们对某事物感到好奇，想了解更多时，开有关这个事物的玩笑，就可以不露声色地把需要的信息搞到手。如果留意一下别人常开哪方面的玩笑，就可以发现，不论开玩笑者是否意识到，玩笑的内容对他来说都是非常重要的。

**心理学的招数就是：**既然有意识的玩笑背后隐藏着下意识的动机，我们就可以有意识地利用玩笑达到自己的目的。你怀疑朋友在恋爱，就开开他的玩笑，他的充满感情的回答，一定会透露很多你没想到的东西。想知道新同事怎么样，就注意他跟别人开哪方面的玩笑，发现他的兴趣所

在。

切记，如果想从别人口里套出某方面的秘密，就跟这个人开这方面的玩笑。当那个人忍受不了玩笑的时候，往往会说出秘密。同理，你的玩笑也会暴露你自己的秘密，所以，你跟别人开玩笑也要小心才是。

## 招数 51：摘下面具

几年前，某航空公司需要解雇几千名雇员，



但是,因为该公司一向自诩为“大家庭”,所以领导层无法下手——因为那就像解雇自己的孩子一样。在雇员和客户的眼里,他们岂不跟残酷无情的暴君一样了吗?

那个航空公司怎样解决掉这个难题的呢?他们请别人充当“刽子手”,干这得罪人的事情。虽然是领导层请人执行解雇的,但是因为离实际解雇隔了一层,所以他们不是十分内疚。充当“刽子手”的人,跟解雇者互不相识,所以执行解雇也没什么负罪感,不必同情被解雇者的遭遇。

这种远离战术在心理学上叫“非个性化”。研究表明:有些组织的成员头戴面具、头罩,脸上涂油彩,就是为了掩盖自己的真面目。这样的人同情心更少,更可能伤害别人。我们应该警惕戴面具的对手,他们可以更多地伤害你,而你又伤不着他们。这样的人戴面具是为了跟你保持距离,把你视为一件物品。

我们可以利用上述发现,使自己、也使别人个性化。你一旦摘下别人的面具,他就会把你看做一个有七情六欲的人,而不再是没有感觉的物

体。如跟上司交谈时,可以请他从办公桌后边走出来,跟你坐在一起。如果让别人藏在权力面具的后面,他们的同情心就会比较少。电话也是人们的面具。你担心别人拒绝你的要求,如果在电话上跟他谈,他肯定会拒绝你。如果面对面跟他谈,他会把你看作有个性的人,而不是一个号码,拒绝的可能就小一些。如果你对医生有恐惧心理,就请他脱去白大褂,这样,他就不能躲藏在医院的职业面具后面。当他作为普通人站在你身边时,他倾听你的问题和忧虑时,就会更有同情心。如果对某一项医疗检查不放心,而检查者可能已经做过成百次,早把检查看作家常便饭,你就应该介绍自己,并在检查前多次称呼他的名字。这样,你跟他就建立了一种关系,检查者也就不再把检查看作例行公事了。跟人建立关系,可以免去头衔,直呼其名。要知道,“先生”、“女士”、“大夫”等头衔,也是一种面具。请别人称呼你的名字,再请别人允许你称呼他的名字,这样,摘掉了面具,你们也就不太可能被非个性化。同样,昵称和爱称也可以剥去伪装,把人们的距离拉近。

**心理学的招数就是：不要让别人藏在面具后面。撕掉别人的面具，就可以恢复他的人性。**

## 招数 52：尴尬何妨

你如果问别人，“你什么时候感到很尴尬？”他们一定会举出几次让他们无地自容的窘境。不论人们处于什么地位，尴尬都会令人紧张、窘迫、困惑，以及发生面红耳赤等生理反应。既然尴尬难以避免，我们就应该学会缓解尴尬，应付尴尬，战胜尴尬。

人们对尴尬有三种反应。第一种，若无其事，脱身而去。第二种，沉着镇定，收拾残局。第三种，表情尴尬，弥补过失。其中之一是简单的心理学招数，另外两种会有反作用。为了检验上述三种反应，研究人员让受试者观察人们在超市购物时出错的情况。结果表明，受试者不喜欢第一种把货架东西碰倒而若无其事的人，也不喜欢第二种碰倒东西，又保持镇定收拾局面的人。他们最喜欢的是第三种碰倒东西显得很尴尬的人。第三种

人的尴尬,似乎起道歉和安抚的作用。

**心理学的招数就是:**尴尬时,就表现出尴尬。任何情况下,如果能表现出自己也是一个会出错的凡人,就表现出来。你不以超人、完人出现,人们就更喜欢你。尴尬并不像一般人想像得那么糟,实际上还挺可爱。在超市里推车行走,应该尽量小心。可是,就算把什么东西碰倒了,天也不会塌下来。试一下本章介绍的心理学招数,你就可以让尴尬成为好事。

## 招数 53: 给人惊喜

我们都希望有个秘密“天使”暗地里帮助我们。每当有人帮助我们完成工作或者减轻焦虑时,或者有人不知何故在我们的办公桌上放一块水果糖时,我们都会高兴一阵。

我们都知道,这些小小的帮助和礼物会影响接受者,但是不知道这些帮助和礼物也会影响帮助者自己。你给别人一个小小的惊喜,你自己也会立刻高兴起来。惊喜对大家都有好处。实际上,

为别人做件出乎他们意料的简单事情,可以让自己愉快 20 分钟到 30 分钟。这方面的研究表明,医治日常的抑郁心情,并不需要吃药、理疗、花大笔钱,只需和蔼待人,施以援手,就会见效。

具体过程是这样的。你想劝别人不要生气,如果问:“怎么了?告诉我好吗?”他多半会说“没什么”。不能这样直接问,应该用某种方式表明对他的关心。如果你的桌子上恰好有只花篮,不妨抽出几枝玫瑰,放在同事的桌上。研究表明,帮助人会产生极大影响,可以明显地改变受益者的心情。任何自然、善意的举动,比如一张贺卡、一个字条、一条电子信,都可以让接受者高兴 20 分钟到 30 分钟。30 分钟听起来不算什么。但是,如果接受者心情一直不好,那二三十分钟就可以扭转局面,使接受者在以后的时间里更愉快一些。

你帮助别人,利人利己:被帮助的人高兴,你自己也高兴。初步研究显示,不露声色地帮助人,其快乐程度超过跑步产生的兴奋。这个心理学招数也可以用在你自己身上。当你捡到一枚 25 分的硬币时,受到同事的称赞时,听到朋友的消息

时,按时完成困难的项目时,找到好的位置时,你一定要花点儿时间享受一下这些小小的惊喜,让这些偶然的愉快在心里停留一阵。

**心理学的招数就是:**想让朋友高兴起来,虽然不能一直控制他的情感,但可以给他一点小惊喜,一个偶然的善举,就可以立竿见影,把他紧锁的眉头舒展为微笑。如果你的帮助不露声色,那你自己的喜悦心情会持续更长时间。

## 招数 54:问出真情

105

采用本章介绍的“访谈技巧”,可以从别人口中套出很多信息。这些技巧也属于心理学招数。

首先要注意场合。人们只有在无拘无束时才会说出真话。如果周围环境不合适,他们就会因为紧张害怕而闭口不言。要让别人开口,就得用“你今天感觉怎么样?”一类的话。这种富有同情心的方式,使对方更信任你,会告诉你真话。对方开口以后,你就应该接着问:“需要我帮你吗?”(注意,只有真心愿意帮助别人时才能用此问

句。)你提出帮忙时,对方觉得以后会用得着你,多半会提供更多信息。

另一个技巧是用“是吗”问句。别人叙述自己的问题和经历时,你问“是吗?”可以诱导对方说出更多细节。你还记得上次看病的情形吗?当你试图解释自己难以名状的病痛时,大夫只是看着你,问“是吗?”这其实相当于说“请讲下去”。他是在鼓励你多讲一些,说明他在分析你的叙述并希望了解更多情况,然后才能确诊。你也可以用这个办法让别人提供更多信息。

还有一些问句也很有效,如“你是怎么想的?”“可以谈谈你的看法吗?”这样提问,你就把对方当做专家,表示你尊重对方的意见。对方一般会觉得有义务给你解释清楚。

为了获得更多情况,也可以说“这我不太懂”。很多人听你说“不懂”时,会觉得有责任帮你弄懂。他们的角色变成老师,而把你看做学生。(你会学到很多东西的!)

试想,如果别人对你说“我简直不相信”或者“你在开玩笑吧”,你会如何反应。你一定会说出

更多,以便让他更相信你。你也可以在别人身上试一下这个办法。你一说“不相信”,对方会以为你不相信他,在委婉地怀疑他的话。你也可以装出疑虑重重的样子,问“真的吗?”效果同样好。

你如果听出对方的破绽,千万不要打断。如果把他揭穿,就可能使谈话中途夭折。他说他的,你只管点头称是,他会继续下去。

有时,保持沉默也是个好办法。人们一般不喜欢沉默,总希望谈话继续下去。你一沉默,别人就会开口填补空白。

别忘了,你不能保证对方讲的都是实话。如果对方不断眨眼、神色紧张、不敢正视,那人多半没有学过怎么假装。(参看招数 34 的心理学招数。)

如果这些办法都不灵,那就试一试更简单、更直接的办法,用人类语言中最重要的三个字“还有吗?”

## 第八篇 爱情婚恋的招数

### 招数 55:识破情骗

108

世界上有不少刁男恶女，会毫不犹豫地欺骗你，伤你的心。他们一有机会，就会利用你的善良和多情，骗色骗财。爱上一个企图伤害你的人，听起来不可思议，但这样的事经常发生。我们把利用别人感情达到个人目的的人叫做“爱情炸弹”，或者情骗。他们没有套住你的时候，对你恩爱有加。一旦把你抓住，他们就露出了黑寡妇蜘蛛的真面目。本章介绍的心理学招数，虽然不能把你从虎口救出来，但是可以教你去识别情骗，使你不会

陷入他们的魔爪。

你如果想识破情骗，应该从以下几个方面考虑：

(1) 你的朋友们喜欢他吗？你的朋友们100%不喜欢他，但是又不好跟你说。你处在爱情开始的狂热中，别人很难对你讲对方的坏话。就是跟你说，你也听不进去。

(2) 他喜欢你的朋友们吗？几乎可以肯定，他不喜欢他们。不但不喜欢，还会竭力挑拨你跟朋友们的关系。他虽然不会公开诽谤，但言谈话语会流露出挑拨离间的意味。

(3) 他鼓励你跟亲友来往吗？老练的情骗会花费大量时间，把你跟朋友、家人、孩子以及任何与你关系密切的人分开。所以相比之下，这个问题最重要。情骗会把你跟任何使你头脑清醒的人，任何愿意客观地听取你的想法的人，分隔开来。记住，情骗的战术也是分而治之，而且是以爱情的名义。

(4) 他的经济来源清楚吗？情骗向你展示他的钱财，但从来不说钱从哪儿来。你要问，他会



110

啰啰唆唆地讲一大堆天方夜谭似的故事。他装出经济独立的样子迷惑你，使你相信，他拥有你需要的一切，你只需要他，而不再需要别人。他又在重演骗子惯用的孤立隔绝、分而治之、上钩收线、玩于股掌的老把戏。随着时间的推移，你自己竟然成了他的摇钱树。一旦发现他代价不菲的心理学技巧得逞，他就会减少跟你的约会。他在寻找下一个猎物，防备你醒悟后切断对他的接济。

(5) 他愿意提供可以查证的、详细的个人情况吗?情骗多不愿意谈自己的过去和私人生活。他总是回避细节,也不把你介绍给他的朋友和亲属。他隐瞒过去,是因为他的过去会联系到其他像你一样被骗的人:你很可能不是第一个。

(6) 他有没有专业知识?情骗总是向你炫耀他认识什么人,懂什么专业,有多少知识。似乎门门都通,无所不晓。但是,只要稍加深究,就会发现他的各种知识都只是一点儿皮毛。他虽然口若悬河,但是言之无物。

(7) 他是不是一会儿对你情话绵绵,一会儿又骂不绝口、大打出手,难以猜测预料呢?把你弄得糊里糊涂,正是他欺骗计划的一部分,其作用就跟给战俘洗脑差不多。你越是对两人的关系困惑不解,就越可能错误地认为他离不开你。你们开始交往时,一阵爱情轰炸,两人的关系充满了爱。慢慢地,甜言蜜语中开始夹杂辱骂之词,下一步就是动手折磨了。但你仍然以为彼此相爱,不愿离去。

**心理学的招数就是: 早点儿发现情骗的征**

兆,跟你信得过的人谈一谈,然后赶紧跑着,而不是走着,逃离情骗。

## 招数 56:恐怖生情

对你所爱的人,可以采取以下三个步骤:(1)紧紧拥抱他,(2)加点儿惊险,(3)你的伴侣会爱你一辈子。人类有个奇怪的特性:他们跟同伴一起面临恐怖,心跳不止,惊恐万分时,却以为这是他们对身边同伴爱情的表现。他们不知道引起恐惧的是恐怖场面,而以为是因为对另一人的爱情。但是你要小心,如果同伴对你不感兴趣,你的办法会起反作用。他也许并不认为恐惧是爱的反应,反而觉得恐惧是一种反感。所以,彼此要有爱情的火花,才能尝试这个办法。

**心理学的招数就是:**带你的“未来情人”到游乐园坐坐翻天车。惊险引起的不安和恐怖将把爱情火花煽成熊熊烈焰。如果下雨不能去游乐园,就去看一部阴森可怕的恐怖电影。难怪情人幽会常以看恐怖电影为主要内容。当你的伴侣吓得抓住你的胳膊

膊时,你知道神奇的心理学招数在起作用了!

## 招数 57:头疼偏方

人们常以头疼为借口,拒绝同房。可是,如果你真的因为头疼拒绝对方,那你的损失就是双重的:(1)失去情爱之乐,(2)错过头疼偏方。研究人员发现,有 1/4 的头疼者,在性爱后头疼会减轻。这是为什么呢?也许是因为性爱把注意力从疼痛转移到快乐,也许是因为性爱活动和快感使机体释放出自然止痛药肽。科学家总有一天会找到答案。但找到答案以前,你最好先考虑好了再说“亲爱的,今晚不行,我头疼。”

**心理学的招数就是:**性爱不能医治所有的头疼,但是起码可以把注意力从头上转移开,集中到身体的其他地方。

## 招数 58:应对外遇

美国人对性是比较开放的。一项研究调查了

美国 4 大地区的婚外恋情况,承认至少有一次外遇的人的比例如下:

|      |     |
|------|-----|
| 南部:  | 23% |
| 中西部: | 30% |
| 东北部: | 45% |
| 西部:  | 48% |

上述统计数字表明,每三个美国人中有一个人曾有过外遇。乔依斯·布拉德斯博士宣称,2/3 的已婚男人和一半已婚女人都有过外遇。让人更加困惑的是,盖洛普的统计结果说明,90% 的已婚男人声称只跟自己的妻子发生关系(但这项统计没有标准误差,也没有对撒谎因素进行修正)。

不论哪个统计可靠,你的另一半如果有外遇,你会以为全美国就你一个人遭此厄运。下面列出的一些迹象,可以帮助你发现配偶的婚外情。不一定 100% 可靠,但是弗洛伊德说得好,外遇终究要暴露。做错事的人不管在生理上还是心理上总会露出马脚。外遇的迹象如下:

(1) 内衣样式突然改变。有外遇的男人一般

会把棉布内衣换为丝绸内衣，把方形短裤换成三角裤，以炫耀找回来的阳刚之气。有外遇的女人则会把丝绸、花边内裤换成棉布或者法兰绒的，尽量在丈夫面前显得没有性感。

(2)在家里的性欲突然减少。女人如果在外边寻欢，回家后就不再想亲热。而男人因为需要时间恢复，所以寻欢后也不能再做爱。

(3)一反常态，突然对洗衣服表现出热情。有外遇的一方开始洗自己的衣服，以洗掉外遇的痕迹，比如领子上的口红印，衣服上陌生的香水味、刮脸膏的气味等。

(4)有了不让配偶参加的新爱好。突然间，15年的配偶对葡萄酒发生了兴趣，或者喜欢上钓鱼，摆弄起钓钩和鱼饵来，而且，他（或她）常以新爱好为借口，避开家、避开你。

(5)社交圈子发生突然变化。有外遇的一方会疏远老朋友，开始结交配偶从来没见过的新朋友。

(6)孩子开始怀疑父母之间有了问题。无辜的配偶往往最后发现外遇。如果观察孩子，你反

而可以发现蛛丝马迹,他们早就意识到父母之间的问题。

**心理学的招数就是:**你如果正在发现(或者暴露出)上述迹象,感到双方缺乏沟通,家庭弥漫着紧张气氛,你就该认真考虑一下你们的关系了。想办法跟对方谈一谈,如果谈不成,可以寻求专业心理辅导。

可喜的是,“忠诚的吸引”还是超过“致命的吸引”。但是,正如我祖母常说的“人性难改”。所以,如果你的配偶行为有异,你应该保持警觉。最重要的心理学招数是保持交流。

## 招数 59:婚姻成败

我们常听说某人要结婚了,也听说某人要离婚了。我们习惯说6月是结婚的月份。可是,每个月都是离婚的月份。怎样预测自己婚姻的成败呢?用本章的心理学招数就可以。下面5个问题可以帮助你预测自己婚姻的前景。

(1)你父母的婚姻幸福吗?如果回答是肯定

的，就是一项有利因素；如果回答是否定的，就是一项不利因素。在稳定的家庭中长大的人，自己的婚姻很可能也是稳定的。

(2) 你结婚时很年轻吗？如果结婚时很年轻，离婚的可能性就大。

(3) 你同配偶婚前谈恋爱的时间长吗？谈恋爱的时间越长，你考虑两人是否合适的时间也越长，那么你们的婚姻更可能成功。

(4) 你的收入高吗？经常为钱争吵的配偶离



婚的可能性更大。

(5)你婚前觉得满意吗？如果婚前觉得不满意，婚后也很难处理好两人之间的的问题。婚前觉得在一起很满意的配偶，婚后也较容易应付逆境。

**心理学的招数就是：**结婚前考虑一下以上的5个问题。如果你们结婚前解决了感情方面的不利因素，也讨论了可能出现的问题，你们的婚姻就更可能满意。

如果上述办法行不通，就这么办：把手绢洗了，凉在一株玫瑰上。第二天，手绢干了以后，上面会显示出你的真爱和绝对佳偶的名字。我的意思是，两个人能不能待在一块儿，有时候很难用科学的方法预测。

## 招数 60：爱情灵药

从古到今的爱人都喜欢用下面的食物激发性欲：

(1)苹果。苹果的催情作用在亚当和夏娃的

时候就显示出来了。从古到今,作家诗人们一直在歌颂这种酥脆、多汁水果的魔力。记载民间传统的史书,曾提到对失恋女人的忠告:如果想把自己的心上人拉回来,将苹果在自己的汗水里浸一下,给那个人吃,保管他会死心塌地跟你一辈子。

(2) 西红柿。法国人把西红柿叫做“爱情苹果”。下次请恋人共进烛光晚宴时,给他要西红柿、熏肉和莴苣的三明治,把法国人久经考验的理论付诸实践。

(3) 橘子。且不说橘子能治感冒。有人说,古代希腊人认为橘子是众神的食物,非常珍视。

(4) 巧克力。不知道巧克力是不是真正的春药。但只要好吃,是不是又有什么关系?作为一种高热量食品,巧克力的确含有刺激神经系统的化学成分。在哥伦布登上新大陆以前的很长一段时间里,墨西哥就在种植制作巧克力的原料可可豆。根据传说,天神克兹尔卡特尔将可可豆馈赠给阿兹特克人,吃了可可豆的先知获得了大智慧。阿兹特克国王蒙特祖玛相信这种大智慧可以

增强性欲，每次去后宫以前，都要饮好几壶醇厚香甜的可可汁。

(5) 香草。西班牙探险家科尔特斯（公元1485—1547）发现阿兹特克人把香草豆加在巧克力里提味，于是把这种香料带回欧洲，作为一种珍贵的春药，于是香草很快在欧洲流行开来。托马斯·杰佛逊就曾给巴黎的友人写信，请他给寄一些。

那么，上述传说中的催情食物到底有没有用呢？如果你把这些东西跟一条心理学的招数结合起来，一定可以改善你的性生活。

给对方选择一种催情食物，巧克力冰激凌，或者苹果，记着事后夸奖一下他。有时候，很多人在亲密的时刻会觉得自己很脆弱，没有安全感。他们不相信自身的魅力，需要借助各种辅助手段加强自己的功能来愉悦对方。充满爱意的接纳和称赞，可以使任何春药的效果进一步加强。互相理解加上丰富的想像力，可以成功地把例行做爱提升为经常的丰富体验。

**心理学的招数就是：你如果爱一个人，你们的**

关系就应该多一点儿新意和理解。这两者的结合，会像神话传说中神的爱情灵药一样，创造奇迹。

## 招数 61. 埋怨客观

当别人特别是亲人朋友抱怨时、如果你也以抱怨相向，那你的友谊和家庭生活一定会充满争吵。对别人态度的反应方式，心理学的术语是“归因”。你如果能把一种情绪，特别是愤怒情绪，归因于客观条件，而不是某个人，就可以对别人做出正面的反应，起码是理性的反应。你埋怨客观条件而不是埋怨个人，你的思想就可以保持客观，即使正身处吵闹之中。

假设你的丈夫（或妻子）回到家，情绪不好，言语尖刻，埋怨工作，埋怨同事，也埋怨你，埋怨家庭。一句话，整个世界都不对。这时，你要冷静，心想，“他（或者她）今天工作一定不顺心”，把愤怒归咎于客观条件。这样，就可以缓解对方的怨气，开始交流彼此对问题的看法。但是，如果你让对抗心理控制自己的情绪，立刻产生消极的想

法：“我怎么跟这样一个人结了婚？”或者“我怎么惹他（或者她）发了这么大的火？”那你等于关上了有益的交流大门。这样会养成遇到问题就怪别人、怪自己的习惯。怪别人、怪自己，都不能增进双方的了解。

**心理学的招数就是：**在消极的思想还未形成，还在发展的时候，就把它控制住，开始对话，不要因消极的态度而导致关上交流的大门。这个招数对于所有人际关系，比如父母和孩子的关系等，都有用。道理就是不要加强别人的消极想法，而是把那些消极想法摆出来，展开讨论。有了问题，找客观原因，不要找人的原因，这样才能将可能的争吵变为有益的思想交流。

## 招数 62. 爱心免疫

大家都听说过这样的俗语：“每天一个苹果，大夫不要找我。”现在，研究人员发现，爱情对人体也有良好的作用，所以苹果的古老俗语也应该变一变。似乎是：“每天一点爱心，大夫不要进

门！”

研究表明，富有情感的举动，包括任何形式的爱，都会改善人体的免疫功能。陷入情网的人，身体会分泌一种类似安非他明的化学物质苯乙胺，将其释放进大脑。这种化学物质给免疫系统增加营养，使其效率更高，反面的情况也有。研究者发现，彼此冷淡、没有爱意的夫妻，体内负责抵抗入侵病毒的抗体和T淋巴细胞都会减少。

**心理学的招数就是：**如果爱一个人，并且把爱表达出来，体内就会分泌有益的化学物质，使



免疫系统得到加强。如果找不到一个人爱,就养一只宠物。重要的,不是你爱什么,而是爱和关心的行为。任何时候,只要有爱,就可以延年益寿,生活快乐。如果人和宠物都找不到,还可以爱植物。研究表明,即使是种花养草之类的简单工作,也有益于人的身心健康。

所以,不要让你的心灵废弃生锈,寻找一个你可以爱恋和关心的人。最后再引用一句俗语:“每天爱心一点,胜过良药万千。”

## 作者简介

佩里·巴芬顿，心理学家，他在广播电台主持的“聪明父母”节目比较有名。曾是美国达美航空公司《天空》杂志的撰稿人，也为《星期六晚邮报》、《纽约时报》、《世界行政文摘》、《新女性》、《今日美国》等报刊，以及国际包裹速递公司(UPS)、国际商用机器公司(IBM)、美国运通公司(American Express)、美国电话电报公司(AT&T)等大公司的刊物撰稿。其专著有：Archival Atlanta、Your Behavior is Showing、Right Time, Right Place, Right Move, Right Now! 45 Ways to Survive - and Succeed。他常出现在 CNN 电视节目中。目前住在佛罗里达州。

## 插图作者简介

米兹·卡迪，常在《女士》《Utne 摘》、《专访》、《讲故事》等杂志发表作品。并为《假日家居：为人类住宅创作的故事和图画》一书作画。她的橡皮章美术作品也发表在《橡皮章爱好者》杂志上。目前他住在美国南卡罗来纳州的 Clemson 市。曾就读于 Clemson 大学、Portfolio Center、Greenville Museum School of Art 等学校。

[ G e n e r a l   I n f o r m a t i o n ]

书名 = 心理学的诡计

作者 =

页数 = 1 2 5

S S 号 = 0

出版日期 =

封面  
书名  
版权  
前言  
目录  
正文