

请查收!

工作生活中那些有用的心理学小知识

“生活中、工作中遇到压力和问题时,会去翻看一些鸡汤类的书籍,然而大同小异,对于处理真正的问题未必见效。怎么才能真实有效地突破自己?”这是不少职场人的疑问。

“突破”这个词很好,所谓“突破”,不单单是提出建议,心理学知识会让你从根本上改变对于事物的认知,建构新的世界观。 郑报全媒体记者 叶霖

拆屋效应

先提出很大的要求,接着提出较小、较少的要求,在心理学上被称为“拆屋效应”。

提示:当我们提出的要求,别人很难接受时,在此之前我们不妨提出令对方更难接受的要求,对方的底线就会不自觉地降低,更容易实现我们的心理预期,最后成功的概率也会更大。

得失效应

得失效应,是指人们倾向于喜欢那些对自己喜爱或尊重程度明显较高的人,不喜欢那些对自己喜爱或者尊重程度明显较低的人的人际关系现象。

提示:职场中,想要别人对你留下好印象,先贬后褒,会让对方更加尊重你。一开始就鼓励,可能会让对方觉得你比较虚伪。

习得性无助

习得性无助是指个体经历某种学习后,在面临不可控情境时形成“无论怎样努力也无法改变事情结果”的不可控认知,继而导致放弃努力的一种心理状态。

提示:如果一个人不断地对你进行打击,一定要及时反抗。对方是在摧毁你的自信,让你形成习得性无助。你一定要学会降低自己的目标,不断提升自信,达到最终目标是早晚的事。

登门槛效应

登门槛效应是指一个人一旦接受了他人的一个微不足道的要求,为了避免认知上的不协调,或想给他人以前后一致的印象,就有可能接受更大的要求。

提示:明白怎么利用登门槛效应,学会向身边人求助,也要小心被别人“得寸进尺”。

吊桥效应

吊桥效应是指当一个人提心吊胆地过吊桥的时候,会不由自主地心跳加快。如果这个时候,碰巧遇见另一个人,那么就会错把由这种情境引起的心跳加快理解为对方使自己心动,故而对对方滋生出爱情的情愫。

提示:和异性第一次约会,可以考虑一起去玩密室逃脱、蹦极、跳伞等项目。因为在这种非常刺激的场合,我们会把加快的心跳,误认为是对方对自己的着迷和心动,可以让彼此之间的关系更深入发展。

仰巴脚效应

仰巴脚效应是指才能平庸者固然不会受人倾慕,而全无缺点的人也未必会讨人喜欢。最讨人喜欢的人物是精明而带有小缺点的人。

提示:团队中,长得最好看、能力最强、最受老板喜欢的那个人,往往最容易被他人诋毁。而那些偶尔出丑犯错的人,人缘反而更好。所以,过分完美,只会让人觉得难以接近,有点儿瑕疵,才更接地气,也更容易受到大家的喜爱。

飞轮效应

飞轮效应指为了使静止的飞轮转动起来,一开始你必须使很大的力气,一圈一圈反复地推,每转一圈都很费力,但是每一圈的努力都不会白费,飞轮会转动得越来越快。

提示:想做成一件事,开始的时候永远都是最难的,你需要付出巨大的努力,但当坚持下来,你的事业会更上一层楼,后面的发展会像飞轮一样省力又迅速。

延迟满足效应

延迟满足效应是指为了长远的、更大的利益而自愿延缓或者放弃目前的较小的满足。从小时候的自控、判断、自信的小实验中能预测出一个人长大后个性的效应,就叫延迟满足效应或称糖果效应。

提示:所有能够让我们产生“即时爽感”的东西,都会不断消磨我们的斗志,让人日益颓废。想要拥有过人才华,实现经济独立,得到异性青睐,就需要学会延迟满足自己的欲望。

墨菲定律

墨菲定律是指如果事情有变坏的可能,不管这种可能性有多大,它总会发生。

提示:我们越害怕什么事发生,这件事越可能发生。明白这个效应,就要学会利用这个效应,反其道而行,凡事往好了想,人会变得更自信,也就有信心和能力解决所有糟心的事。

首因效应

首因效应指双方形成的第一次印象对今后关系的影响,也就是“先入为主”带来的效果。

提示:第一印象能直接影响人的判断,好的印象,会让对方自然而然产生好感;差的印象一旦形成,付出再多都不一定能够改变。

羊群效应

羊群效应,也称从众心理,人都有从众心理,从众心理很容易导致盲从,而盲从往往陷入骗局或遭到失败。

提示:我们时不时就会跟着周围人的意见而转,不去思考自己应该干什么、喜欢什么。想要摆脱“羊群”对自己的影响,拥有独立的思想是第一步,而读书,是让人拥有独立人格的最佳方式。

