9个心理学小知识，掌握一个便受益良多

日常生活中，行为的背后常常隐藏着我们所不熟知的心理学效应，学习并掌握这些知识，能帮助我们采取更合理的方式对待他人，更深入透彻地了解自己。

**登门槛效应**——循序渐进实现目标

是指一个人一旦完成了一个微不足道的目标，为了想给他人前后一致的印象，就有可能接受更大的挑战。

所以，做某件难度较大的事情时，可以先从一件类似的、较小的事情开始，犹如登门槛时要一级台阶一级台阶地登，这样更容易更顺利地登到高处。

**相悦定律**——用喜欢引起喜欢

是指情绪是可以传染的，每个人都可以从对方释放的善意和喜欢中得到喜爱与尊重的信息，然后再传播给对方，而且他们之间的善意还会带给周围的人愉悦和热情。

所以，多去发现身边人的闪光点，一个懂得欣赏和赞美他者的人，更能收获人际交往中感情上的融洽和长久稳定。

**南风效应**——温暖胜于严寒

是指南风徐徐吹动的“柔”比北风凛冽刺骨的“刚”效果更佳。在人际交往中，温和的沟通方式可以让人心理舒适，而“冰冷”的沟通方式则会让人反感。

所以，爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之。设身处地尊重、关心和信任他人，为他人的快乐感、幸福感和愉悦感着想，就会收获事半功倍的效果。

**投射效应**——不要总是以己度人

是指人们认为自己具有的某种特性，他人也一定会有与自己相同的特性，从而把自己的感情、意志、特性都投射到他人身上的认知倾向。

所以，在人际交往过程中，要克服把自己的意愿以及思维方式强加给他人的冲动，意识到每个人都拥有自己的个性与选择。

**观察者偏见**——避免主观臆断

观察者偏见是指由于观察者个人的动机和预期导致的错误。通常，人们看见的和听见的只是他们所预期的，而不是事实的本来面目。

所以，不要轻易评判自己没有深入了解的东西，应该锻炼自己全面、客观、成熟剖析问题的能力。

**费斯诺定理**——真诚倾听的力量

是指少说多听，能够将别人的话听到心里且为对方保守秘密的人，别人会给予你最大的信任和尊重。

所以，很多时候，人们并不要求你给出一个解决方案或者能对事情有多大帮助，只是希望把心里话倾诉出去，减轻内心的负担。倾听不仅是在意的表达，还是一个人稳定内核的外现。

**古德曼定理**——适时沉默

是指沉默也是有效的沟通技巧。沉默在谈话中的作用，就相当于零在数学中的作用。尽管是“零”，却很关键，有时能让效能放大数十倍。

所以，许多时候，“此时无声胜有声”也是一种绝妙的境界。一味地高谈阔论容易给人一种夸夸其谈的印象，更容易被对方从言谈中抓住缺陷。在这个意义上，善于“默”也是一种处世方式与人生智慧。

**瓦拉赫效应**——找到最擅长处

是指人与人的发展是不同步的，每个人都有自己的强点和弱点。你一旦找到自己智能的最佳点，使智能潜力得到充分的发挥，便可取得惊人的成绩。

所以，如果觉得自己很失败，请告诉自己：你不是不优秀，只是还没有找到发挥所长的领域和方向。沉下心绪，认真勤勉，积极探索，有朝一日你也可以出类拔萃，无与伦比。

**巴纳姆效应**——认识自我是最难的

是指当别人用一种笼统的、广泛的、一般性的人格描述，去形容你的时候，你往往很容易就接受这些描述，并认为描述中所说的就是自己。

所以，要客观真实地认识自己，对自己的实际状况有独立、清醒的判断，不要轻易被他人的评价、暗示所左右。

来源：公众号“央视新闻”