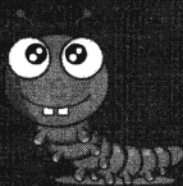




我不是毛毛虫



60个改变一生的经典心理实验

和力◎著



中华工商联合出版社

你认为世界上最难的事是什么？

解决哥德巴赫猜想？获诺贝尔奖？还是……

都不是！人类，最难的就是认识自己！

大家都知道，希腊神话中“斯芬克斯之谜”：早晨四条腿，中午两条腿，晚上三条腿走路的“动物”什么？曾难倒了无数世人，最终的谜底是神俄狄浦斯的解答，他明明白白告诉芸芸众生，谜底为“人”。

为什么世人无一猜中？究其根源是——人，没有认识自己。

雅典德尔菲神庙前的石碑上镌刻着阿波罗的神谕：认识你自己！也许是受到这条古老的格言的启示，古希腊哲学家苏格拉底提出了“认识你自己”、“照顾你的心灵”的观点。我国的圣贤大儒、孔子、老子、孟子、庄子等等圣人先知无一不在呐喊：认识你自己！

正是鉴于此，我们出版了这本书，通过书中一些妙趣横生的实验，有助于“认识自己”，即认清自己的能力，知道自己适合做什么，不适合做什么，长处是什么，短处是什么，从而达到自知，在社会中找到自己恰当的位置。

除此之外，通过了解这些心理实验，还可以更善于认识别人，了解别人，规则好人生。

岁月悠悠，天地不老。流逝的是历史，变化的是日月的年轮，我们终其一生其实都在“认识你自己”这条道路上上下下求索，在认识自我和认识世界两个方面不断开拓通向自由的智慧之路。人生有限，求知无涯，朋友们，翻翻这本书，了解并真正认识一下你自己吧！



CONTENTS

一 正确认识你自己	1
心理常识加油站：巴纳姆效应	1
趣味理论：你有责任反省自己	2
小结寄语：学会选择——手表定律	7
 二 心理暗示的魔力	 9
心理常识加油站：墨菲定律	9
趣味理论：由巴布尔暗示想到的	10
小结寄语：利用心理暗示的创造的无限魅力	15
 三 有趣的智商	 17
心理常识加油站：刺激脑细胞，保持灵活的思维能力	17
趣味理论：用“积极心态”调动开发大脑的潜能	19
小结寄语：“聪明”指南针——加强大脑锻炼，提高思维能力	27
 四 性格是否天生	 30
心理常识加油站：决定性格的因素——基因遗传和环境塑造	30
趣味理论：本性难移	32
小结寄语：好性格是后天“修来”的	39

五 “成就”激发潜能	40
心理常识加油站：利用“成就动机”激发潜能	40
趣味理论：被逼出来的潜能——潜能由何而发	41
小结寄语：不时则遇——潜能的无限力量	46
 六 神秘的记忆面纱	 48
心理常识加油站：“艾宾浩斯曲线”记忆与遗忘	48
趣味理论：遗忘也有小秘密	49
小结寄语：如果没有记忆	55
 七 开发创造性思维	 57
心理常识加油站：突破“功能固着”心理	57
趣味理论：换个角度看问题——火柴盒变烛台实验	58
小结寄语：创造力在于培养	66
 八 远离“完美”的陷阱	 68
心理常识加油站：从“不完美”中汲取力量	68
趣味理论：完美主义带来的隐患	69
小结寄语：不要“最好”，只要“最合适”	72
 九 梦境与现实的距离	 73
心理常识加油站：我们为什么会做梦	73
趣味理论：适当做做“白日梦”	74
小结寄语：人生是一场最美的梦	80

十 自己命运自己主宰	83
心理常识加油站：毛毛虫效应	83
趣味理论：爱因斯坦的成功	84
小结寄语：摆脱“随大流”，自己做自己命运的主宰	89
十一 走出思维定式的误区	91
心理常识加油站：不能在常规思维上“一条道走到黑”	91
趣味理论：开放性思维——容易成功的捷径	93
小结寄语：走出思维定式	97
十二 幸福离我们究竟有多远	99
心理常识加油站：“哈根达斯”冰淇淋实验	99
趣味理论：幸福实验	100
小结寄语：幸福是自己的选择	104
十三 交际中的心理变化	107
心理常识加油站：交流磁场——名片效应	107
趣味理论：心理“气泡”	108
小结寄语：为人处事中的“刺猬法则”	113
十四 助人就是助己	115
心理常识加油站：增减效应	115
趣味理论：边际效应——锦上添花不如雪中送炭	116
小结寄语：贝勃定律	123

十五 人际吸引与晕轮效应	124
心理常识加油站：人际吸引	124
趣味理论：晕轮效应	124
小结寄语：关注“第一印象”，避免“以貌取人”	129
十六 “耐人寻味”的情感	131
心理常识加油站：情感没有“定价”	131
趣味理论：关爱麻木现象——对身边的人更要关怀	132
小结寄语：乐于助人是立己达人的表现	136
十七 爱情是美酒还是毒药	137
心理常识加油站：罗密欧与朱丽叶效应	137
趣味理论：禁果效应——干扰爱情的外在因素	138
小结寄语：爱的持续力与“误擦”产生的爱情	145
十八 婚姻中的智慧	147
心理常识加油站：婚姻幸福不等于匹配条件	147
趣味理论：互补定律幸福婚姻公式	149
小结寄语：关爱伴侣需要什么	153
十九 合作与竞争的博弈	155
心理常识加油站：囚徒困境	155
趣味理论：鲶鱼效应	156
小结寄语：平等尊重是合作的基础	161

二十 道德的选择题	163
心理常识加油站：海因斯盗药的道德悖论	163
趣味理论：道德决定人生	164
小结寄语：道德意识是推动良好行为的善良之源	169
 二十一 把握自信的分寸	 171
心理常识加油站：人的“自我心像”	171
趣味理论：自信心与“伤痕实验”	173
小结寄语：人贵有自知之明	179
 二十二 态度决定高度	 181
心理常识加油站：剪枝效应	181
趣味理论：皮格马列翁效应	182
小结寄语：定位效应告诉自己“我能行”	188
 二十三 群体思维利与弊	 191
心理常识加油站：群体迷思与锚定效应	191
趣味理论：阿希实验——他错我也错	193
小结寄语：从众倾向	198
 二十四 不可忽视的心理“黑匣子”	 200
心理常识加油站：衍射心理——心不在焉的根源	200
趣味理论：心理“黑匣子”定律	201
小结寄语：穿针心理——摆脱紧张的好方法	205

二十五 人的社会角色影响心理和行为	207
心理常识加油站：“社会促进”效应	207
趣味理论：人的社会角色影响着心理和行为——斯坦福监狱实验	209
小结寄语：不随波逐流，要有主见	213
二十六 拒绝冷漠，只有爱才温暖	215
心理常识加油站：集体冷漠——“旁观者”效应	215
趣味理论：回报重在真诚	216
小结寄语：省视自我，给世界多一份爱心	221
二十七 勇敢战胜孤独	223
心理常识加油站：狼孩——孤独者的免疫力	223
趣味理论：孤独实验	224
小结寄语：战胜逃避心理，直面问题	227
二十八 超越自我，摆脱恐惧	230
心理常识加油站：恐惧的形成	230
趣味理论：电脑依赖症	231
小结寄语：乐观战胜恐惧	235
二十九 学会自我控制	237
心理常识加油站：暴怒致死的野马	237
趣味理论：能忍耐的人才能“吃到更多巧克力”	238
小结寄语：制怒，增强忍耐力和自控力	242

三十 提升正能量，赶走负能量	245
心理常识加油站：警惕“心灵暴力”	245
趣味理论：“心理摆”效应	246
小结寄语：情绪化与心理误区	251
附录	252



正确认识你自己

心理常识加油站

巴纳姆效应

巴纳姆效应是由心理学家伯特伦·福勒于1948年的一次试验提出的，又叫做福勒效应。当时著名的杂技师肖·巴纳姆在评价自己的表演时曾说，他之所以很受欢迎，是因为他的节目中包含了观众都喜欢的成分，所以他使得“节目中的每一分钟都有人上当受骗”。巴纳姆效应理论如下：人们常常会很容易地相信一种笼统的、一般性的人格描述适合自己的特点。后来心理学上将这种不能正确认识自己的倾向称为“巴纳姆效应”。

世间万物，都有自己的长处和短处，然而，能否认识到自己的长处和短处，却不是件很容易的事情。很多人看别人看得清楚，别人有怎样的缺点，怎样的不对，一清二楚；而看自己却总好像雾里看花，怎么也看不清楚。

欧洲有篇著名童话故事，内容大概是这样讲的：人们身前身后各有一个小包，把别人的缺点装在胸前的小包里，而把自己的缺点放在身后的小包里。所以一低头就很容易看别人，而看自己就显得困难多了。

在竞争异常激烈的今天，正确认识自己的重要性不言而喻。只有真正认识了自己，才会知道自己存在的价值。只有真正认识了自己，才能够有所作为，更好地发展自己，这是一个人做事的基础。而一个人不能正确认识自己，就会在前进道路上迷失，比如有的人，选择了自己不擅长的职业，奋斗一辈子仍然在原地打转；还有的人盲目好高骛远，总认为自己是最好的，他人是愚蠢的。

很多人经常这样感叹：“我越来越看不明白了，越来越不知道自己能做些什么了。我的理想在哪里，我的目标在哪里，我都不知道。我只知道按部就班地上班、下班，一天到晚担心领导对我的态度，浑浑噩噩地生活。”是的，许多人一辈子都是替别人“活着”。别人高兴他们就心安，别人不高兴，他们马上以为是自己做错了什么。有位哲人说，世界上最悲哀、最痛苦的事情莫过于活了一辈子还没有活出个样儿来，换句话说即没有弄清楚自己活着的意义。审视一下你自己：你认清自己了吗？

为了正确地认识自己，首先要认真思考和回答好如下三个问题：

(1)我能做什么？

这个问题很简单，可是仍然有很多人不知道自己能够做什么。人生存，必须具备一定的生存能力。你能做什么，是基于对你自身的能力的认识，也是培养自己一项或几项生存技能的基础。如果你把这个问题弄清楚了，你的人生就能够少走些弯路。

(2)我应该做什么？

人不能满足于现状，如果你想活得更好，在“我能做什么”的基础上，应该更深入地思考，你还应该做些什么来提升自己、发展自己。

(3)我喜欢做什么？

这是正确认识自己后的更高境界，一个人知道了自己喜欢做什么，他就会发挥自己的潜能，把事情做得更好。

趣味理论

你有责任反省自己

高速公路上，一辆小汽车中途抛锚，司机挥舞着手，希望路过的人能够帮他一把，但是却没有一辆车停下来。对此，心理学家曾拦截一辆车，问路过司机，司机解释：“我觉得其他人肯定会帮他的，所以也就没有在意。”只

用一句话，就把责任推到了别人身上。

这种事情在工作中很常见，当领导责怪计划表做得不够充分时，同事之间相互推脱责任，都认为造成问题的不是自己；当领导要求加班时，给钱的时候大家会干，不给钱时，各种借口将纷至沓来。

其实，不能正确认识自己，在遇到问题和麻烦的时候，在遇到困难和挫折的时候，最重要的表现是不会承担责任，不会从自身找原因，不问问自己是否尽了最大的努力，找不出问题发生的原因，也不去总结自身的缺点和不足，总考虑外在因素。如此，事情不能够得到彻底解决，困难也不会退避三舍。

“多数人想要改造这个世界，但却罕有人想改造自己。”在日常生活中，人们往往不能每时每刻反省自己，总把自己放在局外人的地位来省察自己，于是，不能正确地认识自己。

客观地、透明地、正确地认识自己是至关重要的。下面几点建议或许有助于你发现和正确认识自己。

(1) 独自面对自己。

许多人总是陷于无穷无尽的日常事务和人际关系中不能自拔。这使得他们根本无暇去了解自己内心的需要，由于不能反省自己，所以时常会感到茫然不知所措。经常独处，反省自己，会知道自己真正想要的是什么，在独自面对自己时，要放下压力。

(2) 试着改变某些习惯。

每个人都有很多好的和不好的习惯，这些习惯很多并不是你自己的最佳选择，而仅仅是习惯而已。有时必须打破一些习惯，才能正确认识自己。因为冲破习惯的牢笼，你会发现另有一个“我”。

(3) 不过分压抑自己。

人的个性是需要深挖和发展的，人本身具有非常丰富的个性基因，我们要尽可能地挖掘它、发展它、丰富它，使自己成为一个充满自信而丰富多彩、魅力四射的人。

人生不如意事十有八九，生活在现代社会的人也一定有很多不如意的地方。在不如意的时候，千万不要过分压抑自己，如果你时时保持平和、淡然的心态，遇到不如意或不公平状况时仍会坦然。

(4)通过别人充分了解自己。

了解自己在别人心目中的印象也是正确认识自我的一种重要途径。不过，在现实生活中，虽然我们都迫切地想了解自己，但难以接受自己在他人心目中的负面形象，一旦有人当众指责自己的缺点，就会不由自主地产生“恨”意、“怨”意，心中油然生起对于此人的厌恶感。所以，在很多情况下，人们不会主动指出他人的缺点。

那么怎样通过别人充分了解自己呢？我们可以向亲人或较亲近的朋友询问你在他们心中的印象，听听他们对于自己各方面的看法。多听听他人给自己提的意见，当然，对于别人的指责，我们应冷静。人非草木，孰能无过。正确对待他人对自己的批评，是一种提高自己的有效途经，同时也能显示自己的修养。当然，只向他人“讨教”显然是不够的。要想客观地认清自己，就应尽可能地多掌握一些有关自己特性方面的认知，这样准确性会高一些。

测测你自己

在我们的生活中，朋友的关心、爱人的呵护、家人的陪伴还有事业上的成功都是组成幸福生活的必要元素，但在这些中，只有一个是你潜意识里最在乎的那个部分，下面就让我们一起来做一下这道有趣的心理测试题目，看看你到底心里最在乎什么吧，这对认清自己极有好处。（箭头代表“转向”，数字代表题号）

1. 看似不在意别人对你的“好坏”，但其实你都记在心里？

是→2 不是→3

2. 每顿饭都会仔细地为自己搭配？

不是→3 是的→4

3. 面对早已被你识破的朋友的谎言，你会揭穿吗？

不会→4 是的→5

4. 恋人吃过的棒棒糖，你会接着吃下去吗？

不会→5 是的→6

5. 一收到家人的短信，立刻就会回信吗？

是→6 不会→7

6. 会因为某件产品是由喜爱的明星代言的而去买？

不是→7 是→8

7. 参加聚会时，你总是最安静的那一个？

不是→8 是→9

8. 和朋友约会从来没有迟到过？

是见结果 C 不是→10

9. 常常有自己什么都做不好的感觉？

是→10 不是见结果 A

10. 工作的时候，总是开心不起来？

不是见结果 B 是见结果 D

测试结果：

A. 家人的不肯定。

总体上来说，你是个内心和外表都很坚强的人，你不会为了他人的言辞而轻易改变自己的想法，但却会因为家人一句不信任、不肯定的话，使苦苦建立的自信瞬间崩塌，你可以不在乎任何人，但却无法不在乎自己的家人，所以，无论你是否优秀或多成功，如果得不到家人的肯定，你就会始终在心底埋下自卑的种子。

建议：多和家人沟通，多得到家人的支持，同时锻炼自己，让内心强大。

B. 爱人的不忠。

你是个对爱执念很深的人，你不会轻易动情，但一旦有了心爱的人出现，你必会坚守一生一世一双人的承诺，并要求对方也要和你一样做到，在你所有的原则里，爱人的不忠是你最无法容忍的，因为当你用尽全力，却还是换不来对方的真心时，那种心碎和打击会令你陷入颓丧而无法自拔。

建议：正确对待婚姻，婚姻有完美亦有不完美，就如同任何事都有缺憾一样。做好自己，宽容他人，即使有危机，也要积极去解决而不是逃避，甚至颓废。

C. 朋友的背叛。

朋友是人际关系中重要的组成部分。你重情重义的态度使得你交到很多你认为很知心的朋友，你愿意为了朋友而牺牲自己的时间、精神，甚至是利益。但由于你有时太过一味的付出而不求回报的性情，使得你很轻易地遭到别人的利用、朋友的背叛，于是，你认为自己受到欺骗。

建议：与朋友交往也要秉持平等、尊重原则，既不要一味放低自己，希图依靠“讨好”求得朋友，也不要高高在上，傲慢、自大。

D. 事业的失败。

你对于自己的事业有着很高的目标，为了事业上的成功，你可以放弃任何东西。你始终坚信着只有自己开创一片天地，才能为自己、为身边的人带来幸福。正是因为这样一个信念，事业成为你生存的寄托。一旦事业崩盘，你也就会随之崩溃。

建议：事业对人很重要。但追求事业，心态要平和。成功不骄傲，失败了也不气馁，从头再来。

通过上面的心理测试，我们应该给亲情、友情、爱情、事业排好顺序了吧？不管心理测试的结果如何，这些都是我们最不应该放弃的。请珍惜组成生活的每一部分，努力经营起美好的生活。

小结寄语

学会选择——手表定律

很多人总说自己不成功是因为没有“贵人”提携，出身一般，没有机遇。其实怨天尤人没有用。为什么不成功？为什么得不到机遇？应该从自己身上找原因。

你真正认识你自己了吗？你按照自身的特点和优势去规划自己的人生了吗？还是盲目地看见别人做什么，自己就做什么？很多人不成功，最大的原因就是没有真正地认识自己，以至走了很多弯路，到头来发现这条路不适合自己，于是，又走回来。可见，清楚地认识自己，对人生、对成功都是至关重要的。

在现实生活中，不管是做什么事情，可供参考的意见很多，可供选择的余地很大，这反而不是什么好事，它们常常会使我们不知道该如何选择。

经济学上有一个手表定律，即当一个人拥有一块表时，他是知道时间的，当他拥有二块表时，他反而不清楚时间了。手表定律告诉我们，如果一个人做事有两个原则，那么必定是无法将事情做好的。所以我们无论做任何事情，一定要有一个价值取向，这样在不同的价值观发生冲突时，就可以做出取舍。

美国哥伦比亚大学和斯坦福大学的两位心理学家研究发现，让消费者在6种果酱中挑一种或者从24种果酱中挑一种时，人们大多愿意有更多的选择。可是在最后决定购买的时候，在6种果酱中选择的人们做出的购买决定，是在24种果酱中选择的10倍。

如果不是买果酱这样的简单消费，而是投资一类可以使人们获得较大收益的事件呢？心理学家研究发现，这种情况下，人们的表现并没有好太多。过多的选择使人变得更加保守，不愿意为极有可能获得的收益冒一些风险。人们普遍采取一种简化策略，要么随便选一种，要么什么都不选。

就像在一个集体中，如果有十个领导，每个领导都持不同的意见，一人

一个态度，一人一种思想，那么在他们的管理下，集体可能很难正常运作，因为下属往往会不知道该听谁的。因此，在面对选择时，要依据一个统一的标准，或者一个最高的价值取向或指导原则，这样来进行选择，才不会因为受到过多影响而不知所措。也就是正确认识自己，选择才会从内心出发，而不是随便选择。否则，可参考的意见越多，越会失去主张。

客观世界不是我们能够控制得了的，但是对于自己的行为，我们却可以掌控和左右。人有美丽的梦想没有错。梦想，会激励人们奋进；梦想，会激励人们成长。但是，人不能为梦想而活着，不能把梦想复制到真实的生活当中。因为每一个梦想都是完美的，完美得没有瑕疵；而生活是现实的，现实得甚至有些残酷。所以，沉迷于梦想不能自拔，会迷失了自己，那时梦想就变成不切合实际的空想了。

正确认识自己，我们更应该问问自己，到底什么才是自己最需要的。只有这样，才能不为繁华所惑，做出最恰当的选择。认清自己，找到最适合自己的道路，不让真正的机遇和幸福从身边溜走，远比追逐虚妄的梦想更切合实际。

人生而平等，机遇也是一样，如果不具备“慧眼”，机遇来了也抓不住，反之，具备能力，时时留心，就可以在“机遇”来临时好风凭借力，送我上青云。机遇可等又不可等，有送上门的“机遇”，但更多的是“创造机遇”，所以人最关键的是“正确认识自己”。



心理暗示的魔力

心理常识加油站

墨菲定律

墨菲定律就是：看似一件事好与坏的概率相同的时候，事情会朝着糟糕的方向发展。

墨菲定律的来源是美国一个叫墨菲的空军上尉，他有一个经常会遇到倒霉事的同事。这名同事经常抱怨道：“如果一件事情有可能被弄糟，让他去做就一定会弄糟。”

生活中我们也常见这样的事。比如你每天出门都带着雨伞，可总也不下雨。当你有一天不想再带伞出门时，往往会赶上下雨。再比如你去排队买东西，窗口前有几条长度相同的队伍。这时，你所加入的队伍往往是最慢的。于是你会想：要是排旁边那队就好了。这些是人的自我意识在发生作用，确切说，意识中的潜意识占了很大部分。

一个人的自我意识包括了潜意识。潜意识会对人产生极大影响，所以心理学认为，积极的心理暗示要经常进行，长期坚持，让积极的自我暗示能自动进入潜意识，影响意识。

潜意识就是已经习惯成自然，不用有意控制的心理活动。根据大自然的构造，人类完全能够控制经由各种感觉器官进入潜意识的各种信息刺激和物质力量。但是，这并不等于人们可以随时随地经常运用自己的控制力，在绝大多数情况下，许多人并不运用控制力，而是让潜意识主宰了自己。

由巴布尔暗示想到的

巴布尔暗示是通过催眠测试一个人感受性的催眠暗示，有具体暗示内容和评分标准，受试者能否进入催眠状态，取决于其受暗示性的高低。由此让人们了解了一个人是容易受暗示影响的。

人的受暗示性高低存在着很大的差异，个体的身心条件与个性特点影响着其受暗示性的高低。心理学家指出，有三类人最容易接受暗示：平常喜欢沉思幻想的人；容易集中精神而不容易分心的人；对催眠好奇，想获得新鲜经验的人。而信心与意志是一种心理状态，也是一种可以用自我暗示诱导和修炼出来的积极的心理状态！

“成功始于觉醒，心态决定命运！”这是时代的伟大发现，是巴布尔暗示对成功心理学的卓越贡献。

成功心理中积极心态的核心就是自信和主动意识，或者称作积极的自我意识，而自信意识的来源和成果就是经常在心理上进行积极的自我暗示。反之也一样，消极心态、自卑意识，就是经常在心理上进行消极的自我暗示。也就是说，不同的意识与心态会有不同的心理暗示，而心理暗示的不同，是形成不同的意识与心态的根源。所以说，心态决定命运，心理暗示决定了人的行为。

例如，星期天，你本来约好和朋友出去玩儿，可是早晨起来往窗外一看，下雨了。这时候，你怎么想？你也许想：糟糕！下雨天，哪儿也去不成了，闷在家里真没劲……或者：下雨了，也好，今天在家里好好读读书，听听音乐……

这两种不同的心理暗示，会给你带来两种不同的情绪和行为。

我们多数人的生活境遇，既不是一无所有，一切糟糕；也不是什么都好，事事如意，这种一般的境遇相当于“半杯咖啡”。你面对这半杯咖啡，心里会

产生什么念头呢？消极的自我暗示是为少了半杯咖啡而不高兴，情绪消沉；而积极的自我暗示是，庆幸自己已经获得了半杯咖啡，那就好好享用，因而情绪振作，行动积极。

由此可见，心理暗示有积极的一面和消极的一面，不同的心理暗示必然会产生不同的选择与行为，而不同的选择与行为必然会得到不同的结果。有人曾说：“一切的成就，一切的财富，都始于一个意念。”我们还可以再说得浅显全面一些：你习惯于在心理上进行什么样的自我暗示，就是你贫与富、成与败的根本原因。可见，正确的心理暗示，是走向成功的主要途径。

小贴士

心理暗示是人的本能

心理暗示，是指人接受外界或他人的愿望、观念、情绪、判断、态度影响的心理特点，是人们日常生活中最常见的心理情况。它是因环境或者其他个体以非常自然的方式向一个个体发出信息，这个个体无意中接受这种信息从而做出相应反应的一种心理情况。

著名心理学家巴甫洛夫认为：暗示是人类最简单、最典型的条件反射。从心理机制上讲，它是一种被主观意愿肯定的假设，不一定有根据，但由于主观上已肯定了它的存在，心理上便竭力接受它。至于心理暗示功能究竟有多强大，目前还没有具体的科学数据，具体到每个人，心理暗示功能的强弱也各不相同。女性比男性更易受暗示；抑郁、内向的人比自信、成熟、开朗的人更易受暗示。

我们在生活中无时不在接收着外界的暗示，比如，电视广告对购物心理的暗示作用。在无意识中，广告信息会进入人们的意识中，这些信息反复重播，在人的潜意识中积累下来。以后，当人们购物时，意识就受到潜意识影响，于是，左右人们购物的购买倾向。

受暗示性是人的心理特性，它是人在漫长的进化过程中，形成的一种无

意识的自我保护能力。人都会受到暗示，比如，当人处于陌生、危险的境地时，人会根据以往形成的经验，捕捉环境中的蛛丝马迹来迅速做出判断。这种捕捉的过程也是受暗示的过程。因此，人的受暗示性的高低不可以用好坏来判断，受暗示是人的一种本能。

很多人为了追求成功或逃避痛苦，会不自觉地使用各种暗示的方法，比如痛苦难耐或困难临头时会自我安慰“快过去了，快过去了”，从而减少忍耐的痛苦；在追求成功时会设想目标实现时非常美好、激动人心的情景，这个美景就对人构成一种暗示，它为人们提供动力，增强挫折耐受能力，保持积极向上的精神状态。

人会不自觉地接受自己喜欢、钦佩、信任和崇拜的人的影响和暗示。暗示在本质上是人的情感和观念在不同程度地受到别人的影响。有些外界影响不知不觉中渗入到人们的内心，在潜意识层面形成一种心理倾向，转化为心理能量，最终支配人们的行为或心理，形成了暗示。

暗示是一把双刃剑，可以是积极的也可以是消极的。积极的暗示可以帮助被暗示者稳定情绪、树立自信心，战胜困难和挫折；消极的暗示却会给被暗示者带来郁闷和不安，甚至使人颓废。所以让我们学会接受或给予积极的心理暗示，帮助自己或他人更加快乐地面对生活。

测测你自己

如果问你 $2+2$ 、 $4+4$ 、 $8+8$ 、 $1+5$ 、 $2+4$ 、 $3+3$ 、 $4+2$ 、 $5+1$ 是多少，你会怎样回答？看下面图，测试一下暗示对你心理的影响。开始答题吧！

1. $2+2=?$ (看图)

※ ※ ※

※ ※

※ ※ ※

2. $4 + 4 = ?$ (看图)

※ ※ ※
※ ※ ※ ※
※ ※ ※

3. $8 + 8 = ?$ (看图)

※ ※ ※
※ ※ ※
※ ※ ※

4. $16 + 16 = ?$ (看图)

※ ※
※ ※

5. 在下图中随便在 12 跟 5 的中间挑一个数字!

※ ※ ※ ※
※ ※ ※
※ ※ ※ ※

6. 挑了吗? 现在继续往下...

※ ※ ※
※ ※
※ ※ ※

7. 你挑的数字是“7”吗?

※ ※ ※
※ ※ ※ ※
※ ※ ※ ※
※ ※ ※ ※

继续做下一个实验! 跟着下列叙述并且快速回答问题, 算算看!

8. $2 + 3 = ?$ (看图)

※ ※
※ ※ ※
※ ※

9. $1 + 5 = ?$ (看图)

※ ※ ※
※ ※ ※ ※
※ ※ ※

10. $2 + 4 = ?$ (看图)

※ ※
※ ※ ※
※ ※

11. $3 + 3 = ?$ (看图)

※ ※ ※
※ ※ ※
※ ※ ※

12. $4 + 2 = ?$ (看图)

※ ※ ※
※ ※
※ ※ ※

13. $5 + 1 = ?$ (看图)

※ ※
※ ※ ※
※ ※

14. 现在持续默念“6”这个数字15秒，然后往下! (看图)

※ ※ ※
※ ※ ※

※ ※ ※
※ ※ ※
※ ※ ※
※ ※ ※
※ ※ ※
※ ※ ※
※ ※ ※

15. 想一个蔬菜的名字！然后继续往下看！

（看图）

※ ※ ※
※ ※ ※
※ ※ ※

测试结果：

1. 98% 的人在回答上述各题时，会被※所暗示，而在正常情形下还可以有余力思考别的事是少数人；

2. 如果不为※所暗示，表明你不容易受别人的暗示，有自己的主见。

小结寄语

利用心理暗示创造的无限魅力

善用心理上积极的自我暗示，对获得成功有非常重要的意义。为什么这么说呢？

第一，通过心理暗示的作用，能把树立成功心理、发展积极心态这个总原则变成可以具体操作的方式和手段。也就是说，转变意识、发展积极心态，要从心理上的自我暗示做起。

第二，心理暗示是人的自我意识中“有意识”和“潜意识”之间的沟通媒

介。人的思想行为不可能一切都有意识地选择和控制，大多数是通过经常持久的积极暗示，让自信、主动的电流与潜意识接通，产生真正的具有巨大魔力的自我意识。

第三，由于心理暗示的内容是具体的、实际的，所以坚持积极的自我意识也就必然要选择确立自己的目标，而且主要的目标将渗透在潜意识中，作为一种模型或蓝图支配你的行为。

第四，通过心理暗示这个具体、实际、可以操作的环节，我们能把内容复杂的成功心理学融会贯通，化作简单明确而又坚定不移的信心和意志，并且可以立刻行动。

由于心理暗示能够直接支配影响人的行动，所以，“自我意识决定你有无发展、能否成功”这句话就变得更加实在了。

心理常识加油站**刺激脑细胞，保持灵活的思维能力**

心理学家认为，在正常情况下大脑只使用了其思维能力的很小一部分，如果我们能迫使我们的的大脑达到其一半的工作能力，就可以轻而易举地学会40种语言；将一本大百科全书背得滚瓜烂熟；还能够学完数十所大学的课程。

我们每一个人就像一个发育极不充分的果实，有结1万多个果实的潜能，但是却只开发出了结几个、十几个、几十个果实的能力。大脑的潜在能力是巨大的。当代科学使我们懂得我们的大脑结构和工作情况，实验证明：如果大脑的潜能全部发挥会使我们目瞪口呆。20世纪初，美国著名的心理学家威廉·詹姆斯提出假设：一个正常的健康的人只运用了其脑力的10%；稍后又有学者撰文，认为不是10%，而是6%，或者4%，甚至2%。

人类的潜在能力可以表现在许多方面。你也许有这样的体会：你的父母走进屋子，一言未发，而你已预感到他们将说什么，什么事情将会发生。童年时，对于父母所做的种种暗示，孩子更容易心领神会。这种感觉能力，到人们成年后反而逐渐消失了，当然，这种感觉能力在成年期通过训练也能够再度获得。临床心理学家们通过训练之后往往能够理解人们种种非言语的暗示。比如一个人板着脸走进办公室，在椅子上坐定，虽然他没讲一句话，一个训练有素的心理学家已经对他现状有很多了解。

人们不断感觉到的“下意识”是人类潜在能力的另一种表现。当听别人讲

话时，人们同时也注意到了周围的嘈杂声音。但人们所感觉到的信息，只是他们感受的无数信息中的很小一部分。

创造力是人类潜在能力的又一个表现。我们所有的人，都具有惊人的创造力。科学研究证明，如果一个人参加过创造能力训练的话，他的创造力就会比以前更旺盛。

人的大脑可以被看成是一部计算机，但比现存的任何计算机都强大得多。很多学者认为，人的大脑功能实质上是无限的。人们之所以用计算机比拟人脑，就是因为人脑和计算机一样，在它活动着的时候，吸收了大量的信息。但人们还没有学会给自己编排解决问题的程序。值得关注和思考的是：是什么因素阻碍了人们利用这些大量储藏的信息解决问题呢？

如果我们不去唤醒自己的潜在能力（这种潜在能力包括能力源），这些能力就会自我毁灭。就像肌肉如果不运用，就会萎缩。而这种萎缩程度之大，足可以危害身体。另一方面，如果你不断地挖掘你的潜在能力，你的一生都会充满令人激动的“探险”。

长期形成的风俗习惯，“粘住”或“冻僵”了不少人。当然提高个人潜力，并不是要推翻这些风俗习惯，而是在认识到它的束缚性的基础上，迈出新的一步。应该认识到，陈规旧习根深蒂固，正侵害着我们，阻止我们接受新经验。因此，这常常是我们发展潜能的最大障碍。如果你想提高自己的能力，挖掘更大的潜力，就要除去其中限制你发展的陈规旧习，让新的经验和信息输入大脑。要获得这些东西，清除旧有是值得适当冒险的。

人要使脑细胞保持灵活，就必须经常给它一些新的刺激，而激发大脑探索和研究新知识的欲望就是一种很好的手段。也就是说，要经常保持求知若渴的态度，始终怀着好奇心，这样才能让头脑保持朝气，运转灵活，处事不死板，有弹性，记忆力也不会衰退。要使脑细胞保持灵活，需要注意以下几点：

- (1)必要时抛弃旧常识。
- (2)经常抱着怀疑的态度，不要有根深蒂固的成见。
- (3)不要把学过的知识奉为金科玉律，应经常想除此以外还有没有更方便、更好的方法解决问题。
- (4)接触启发智慧的游戏。

据说在爱因斯坦的书房的一个角落堆满了有关猜谜及智力测验一类的书籍，而且他经常喜欢做智力游戏。这提醒了我们应该怎样去锻炼脑力。另外，用象棋、围棋等来锻炼脑力都不错。自己感兴趣的健康爱好都是值得人们下功夫去发展的，因为它们不仅调剂生活，而且锻炼脑力，有助于头脑的灵活运转。



趣味理论

用“积极心态”调动开发大脑的潜能

世界上每个人都是与他人不同的个体，在每个人的身上，都蕴藏着一份可能与他人不同的特殊才能。这份才能正是属于一个人独有的潜能，它犹如一位熟睡的巨人，等待着自己去唤醒它，使用它。20 世纪的科学巨匠爱因斯坦去世后，科学家对他的大脑进行了十分细致的研究。结果表明，他的大脑无论是体积，还是其构造或细胞组织，都与其他任何人一样；但某一部分神经网络的密度要高于普通人。爱因斯坦成功的秘诀并不在于他的大脑有什么与众不同的地方，而是在于他执着地为科学事业献身的忘我精神，通过开发自身的潜能，以超越常人的勤奋加密了神经网络的连接。

近年来，脑科学领域的几项重大发现，为大脑潜能的有效开发与利用提供了令人欢欣鼓舞的有力证据。这些发现主要有：

一是脑细胞中各细胞纤维长度有差别，有的差别达 40% 左右，最长的树突神经细胞位于人脑深处，使人能够从事复杂的思维活动，满足高智能的需

求。人体细胞的信息也借助于树突传达，人脑中树突神经细胞越多，神经系统所能接收、加工的信息也就越多，神经细胞的功能也就越强。

二是神经细胞在不断变化，它们在地不断地同“邻居”建立新的联系，同时取消旧的联系。这种现象很可能就是人学习知识过程的神经基础之一。如果一些神经细胞习惯于一起活动，那么，它们的联系就会得到加强，一个神经细胞活动就会带动另一个神经细胞活动。

三是随着年龄的增长神经细胞不会死亡，或者说很少死亡，在人的整个一生中都会有一些新的神经细胞产生。

任何限制人们发挥潜能的，不是别人，正是其心灵本身。人体内确实具有比平常表现出来的更多的才气、更多的能力以及更有效的功能。每个人只要坚信人类的潜能无限，能够抱着积极的心态锲而不舍地去开发，就一定会有用不完的能量，能力也会变得更加强大。

你可能会说：“我脑子不好，我很笨？怎么办？”心理学家提醒我们：“所谓‘不好’、‘笨’都是人自我设限，只要有效开发大脑的潜能，每个人都可以成功。成功和失败这两种信念都有很大力量，如果你希望主宰自己的人生，那么就必须好好掌握自己的信念。那些能够产生热烈的愿望以达到崇高目标的人，才能走向伟大；那些使用积极的心态的人，才能取得并保持成功；在人类的任何生活中，要变成一个成熟的成功者，就必须反复地实践、实践、再实践；当你确定了你的目标之后，你的努力和工作就会变成乐事；对那些受积极的心态的激励，并要成为成功者的人来说，伴随着任何逆境，都会同时产生一粒能量的种子；人的最大的力量存在于自我培养、自我塑造之中。要学习和应用这些原则，就要把“积极心态”调动出来。

小贴士

智商高低不决定聪明与否

科学家发现，人的大脑所具有的潜能主要由以下几个部分组成：一是处于动物脑中的人的原始感知功能；二是处于缘脑层中的对人感情活动的控制

功能；三是人类祖先通过积累储忆在新皮层中的睿智信息；四是人类从出生以来积累储忆在新皮层深处中的时代有用信息。这些潜能，一般都隐藏在大脑的深处，由于它们平时在比较顺利的生活中很难派上用场，所以，一旦用到时，它们就很难回忆出来加以开发利用，这就要借助于一些方法与技巧将它们挖掘出来。

人脑分为两大半球区，它们中间由一些分化的结缔组织（称作胼胝体）连接起来。左半球、右半球各有专司的功能。

人脑左右半球具有相对独立的意识活动。大脑每一半球不仅有自己独立的意识思想链和自己的记忆，而且，大脑两半球基本上是以不同的方式进行思维的：左半球倾向于用词语进行思维，右半球则倾向于以感觉形象直觉思维。人的智力就是由脑的左右两半球共同构建的，要发展智力就必须使大脑两个半球都能发挥自己的作用。

科学研究还证实，大脑两半球具有一种既分工又合作的关系。从分工上讲，左半球负责语言和逻辑思维，右半球则做一些词语难以完成的工作，通过表象代替语言来思维。具体地说，左半球主管抽象思维，具有语言的、分析的、连续的和计算的能力；右半球主管形象思维，与知觉和空间判断有关，具有音乐的、图像的整体性和几何空间鉴别能力，它对复杂关系的处理远胜于左半球。特别是记忆功能，右脑的记忆容量是左脑的 100 万倍。在正常情况下，人的大多数活动都是在左右半球的协作和相互配合下完成的。但是在特定活动中，总有一侧的半球占优势，称为优势半球。

现代人类的思维活动，往往集中于大脑皮层。这也是人的智力和创造力集中的区域，表现为感觉、思维、幻觉等，它通过人的耳、眼、口、鼻、舌、体肤等感觉器官作用于大脑皮层来反映客观事物，出现各种各样的思维活动。但人脑并非如此简单，在 20 世纪 80 年代的脑科学研究中，人们发现了在人脑里存在着一个“边缘系统”，它是个相当小却很复杂的组织，分跨在大脑的左右两半边。如今，科学家已经证明边缘系统在处理短期记忆及转化为长期

记忆方面扮演着核心角色，并随之确立了边缘系统在学习上的必要角色。

另外，在感觉接收及大脑运作二者之间，边缘系统也位居关键的地位。由于边缘系统具备这些条件，因此人们认为它已经成为大脑中的“大脑”——最高指挥官。

在人脑的调控系统中，作为高级功能的“意识”起着作用。从脑科学角度说，意识是神经系统在正常工作状态下的一种功能表现，在大脑功能态中，脑高级活动的意识性质决定着低层次神经活动的进程。从人体科学角度说，意识是人体最高层次的运动，它可以返回来作用于较低层次的活动。“意识反馈”是调节人体功能态的一种物质交换和信息交换更重要的手段。从心理学角度说，意识是人特有的一种对客观现实的高级心理现象，而作为人对自身身心活动的认识、调节和监控的“反思”系统，则是人脑调控系统中的最高层次。

人的大脑具有自行调整功能区的神奇能力。当大脑的某一部分功能丧失后，它会从根本上给自己重新“布线”。大脑不仅能够终生制造新的神经细胞，而且这些新的神经细胞还会迅速参与新记忆的形成，即新海马细胞的减少对依赖大脑其他部分的记忆没有明显影响，海马区的新生神经细胞能够帮助形成新的记忆。这就是说，在大脑发生了中风或其他疾病和损伤的情况下，也许还有复原的希望。这似乎说明了对于脑部损伤者来说，他们的脑力仍然有着很大的开发潜力。只要他们坚持对大脑进行适当的锻炼，仍然可以适应并学着去做那些受到损伤的大脑区域永远不可能完成的工作。

测测你自己

一、智商测试

1. 称零件

有13个零件，外表完全一样，但有一个是不合格品，其重量和其他的不同，且轻重不知。请你用天平称3次，把它找出来。（此题难度较大，只要能

做出来，便说明智力非凡。时间不限。)

2. 九死一生

古时一位农民被人诬陷，农民据理力争，县官因已经接受诬陷人的贿赂，不肯放农民，又找不到理由，就出了个坏主意。他叫人拿来十张纸条，对农民说：“这里有十张纸条，其中有九张写着‘死’，一张写着‘生’，你摸一张，如果是‘生’，立即放你回去，如果是‘死’，就怪你命不好，怨不得别人。”聪明的农民早已猜到纸条上写的都是“死”，无论抓哪一张都一样。于是他想了个巧妙的办法，结果死里逃生了。你知道他想的是什么办法吗？

3. 分袜子

两个盲人一起到商店买袜子。每人各买了一双黑的，一双蓝的，当时都放在了一起。虽然他们眼睛看不见，但在分手时每人仍然得到了一双黑的，一双蓝的袜子。已知两个人的脚码和买的袜子都是一样的。想想看，他们是怎样分的？

4. 分牛

从前有个农民，一生养了不少牛。去世前留下遗嘱：牛的总数的一半加半头给儿子，剩下牛的一半加半头给妻子，再剩下的一半加半头给女儿，再剩下的一半加半头宰杀犒劳帮忙的乡亲。农民去世后，他们按遗嘱分完后恰好一头不剩。他们各分了多少头牛？

5. 钓鱼

有个人喜欢钓鱼。一天钓鱼归来，路上有人问他钓了多少条鱼，他答道：“有6条没头的，9条没尾的，8条半截的。”你知道他钓了多少条鱼吗？

6. 海边案件

这是发生在海边的案件。一天早晨，张某的妻子还未起床，忽听一阵急促的敲门声，门外有人喊：“大嫂大嫂，大哥在家吗？”张氏听到喊声，开门一看，是准备同丈夫合伙外出做生意的李某，忙答道：“他昨天晚上就没回来。”然后急忙向附近的县衙报了案。经调查，张某已被人暗害。县衙详细询

问了事情的经过后，立即将李某逮捕。开始李某极力否认，但最后不得不低头认罪。县衙是根据什么认定是李某做的案呢？

7. 买书

两个学生各要买一本同样的书。甲买这本书缺1分钱，乙买这本书缺0.48元，当他们合买这本书时，钱仍不够，则这本书的价钱是多少元？

8. 名次

某校数学竞赛，A，B，C，D，E，F，G，H八位同学获得前八名，老师让他们猜一下谁是第一名。A说：“F、H两人中有一个第一名。”B说：“我是第一名。”C说：“G是第一名。”D说：“B不是第一名。”E说：“A说的不对。”F说：“我不是第一名，H也不是第一名。”G说：“C不是第一名。”H说：“我同意A的意见。”老师指出：八个人中有三个人猜对了，那么第一名是谁？

9. 猜帽子

事先准备5顶帽子，其中3顶白色的，2顶黑色的。在试验前，先让三个人看一看，然后闭上眼睛，替每个人各戴上一顶帽子，而把两顶黑帽子藏起来。最后，让三人睁开眼睛，要他们说出自己头上戴的是什么颜色的帽子。三个互相看了看，沉思了一会儿，异口同声地说，自己头上戴的是白帽子。你知道他们是怎么猜出来的么？

10. 聪明的探长

在一个银行里发生了一起抢劫案。罪犯非常狡猾，当警察赶到作案现场时，发现连时钟都被砸碎了。探长找到了一块碎片，长针和短针各指在某一刻度上，长针比短针领先1分钟，可是看不出具体时间。但探长却从中分析出了作案时间，你知道是几点几分吗？

二、请在30分钟内完成(30题)，之后你就会知道自己的智商值(IQ)是多少了

1. 选出不同类的一项：A. 蛇 B. 大树 C. 老虎

2. 在下列分数中，选出不同类的一项：A. $\frac{3}{5}$ B. $\frac{3}{7}$ C. $\frac{3}{9}$

3. 男孩对男子，正如女孩对：A. 青年 B. 孩子 C. 夫人 D. 姑娘
E. 妇女
4. 如果笔相对于写字，那么书相对于：A. 娱乐 B. 阅读 C. 学文化
D. 解除疲劳
5. 马之于马厩，正如人之于：A. 牛棚 B. 马车 C. 房屋 D. 农场
E. 楼房
6. 2 8 14 20 (), 请写出“()”处的数字
7. 下列四个词是否可以组成一个正确的句子？生活 水里 鱼 在：A. 是
B. 否
8. 下列六个词是否可以组成一个正确的句子？球棒 的 用来 是 棒球 打：
A. 是 B. 否
9. 动物学家与社会学家相对应，正如动物与()相对。A. 人类
B. 问题 C. 社会 D. 社会学
10. 如果所有的妇女都有大衣，那么漂亮的妇女会有：A. 更多的大衣
B. 时髦的大衣 C. 大衣 D. 昂贵的大衣
11. 1 3 2 4 6 5 7 (), 请写出“()”处的数字
12. 南之于西北，正如西之于：A. 西北 B. 东北 C. 西南 D. 东南
13. 找出不同类的一项。A. 铁锅 B. 小勺 C. 米饭 D. 碟子
14. 9 7 8 6 7 5 (), 请写出“()”处的数字
15. 找出不同类的一项：A. 写字台 B. 沙发 C. 电视 D. 桌布
16. 961 (25) 432 932 () 731, 请写出()内的数字
17. 选项 ABCD 中，哪一个应该填在“XOOOXXOOOXXX”后面？
A. XOO B. OO C. OOX D. OXX
18. 望子成龙的家长往往()苗助长：A. 揠 B. 堰 C. 偃
19. 填上空缺的词：金黄的头发(黄山)刀山火海 赞美人生()卫国战争
20. 选出不同类的一项：A. 地板 B. 壁橱 C. 窗户 D. 窗帘

21. 1 8 27 (), 请写出()内的数字。

22. 填上空缺的词: 罄竹难书(书法)无法无天 作奸犯科()教学相长

23. 在括号内填上一个字, 使其既能与括号前的字组成一个词, 又能与括号后的字组成一个词: 款()样

24. 填入空缺的数字 16(96)12 10()7.5

25. 找出不同类的一项: A. 斑马 B. 军马 C. 赛马 D. 骏马 E. 驸马

26. 在括号上填上一个字, 使其既能与括号前的字组成一个词, 又能与括号后的字组成一个词: 祭()定

27. 在括号内填上一个字, 使之既有前一个词的意思, 又可以与后一个词组成词组: 头部()震荡

28. 填上空缺的数字 65 37 17 ()

29. 填上空缺的数字 41(28)27 83()65

30. 填上空缺的字母 CFI DHL EJ()

答案:

- | | | | | | |
|--------|-------|--------|--------|--------|--------|
| 1. B | 2. C | 3. E | 4. B | 5. C | 6. 26 |
| 7. A | 8. A | 9. A | 10. C | 11. 9 | 12. B |
| 13. C | 14. 6 | 15. D | 16. 38 | 17. B | 18. A |
| 19. 美国 | 20. D | 21. 64 | 22. 科学 | 23. 式 | 24. 60 |
| 25. E | 26. 奠 | 27. 脑 | 28. 5 | 29. 36 | 30. O |

计算方法: 每题答对得5分, 答错不得分。共30题, 总分150分。

结果分析: 按照国际标准, 人们对智力水平高低通常进行下列分类: 智商 > 在140分以上者称为天才; 120~140分之间为最优秀; 100~120分之间为优秀; 90~100分之间为常才; 80~90分之间为次正常。

小结寄语**“聪明”指南针——加强大脑锻炼，提高思维能力**

在你还是个对世界充满好奇的孩子时，你就被教导要“有所准备”。但是，你怎么能为未知的事物做准备呢？很明显，你不可能为未知的事物做好准备。于是，你被教导要这样、那样，有时，就像我们被教导要注意安全，不要冒险，沿着公路交通图指示的方向走——即使公路交通图已经陈旧过时，也要沿着它指示的方向走。

慢慢地你开始对确定的事实感到厌烦起来了。你渴望探索世界，尝试未知事情，而不是总被父母、成人教育或教导着。

人的大脑约有 140 亿个神经细胞，尽管每小时有数千个神经细胞在衰亡，但还有新的神经细胞在诞生，这是大脑神经系统正常新陈代谢所需要的。对常人来说，一生中只有 10% 左右的脑细胞在工作；许多为人类做出了突出贡献的科学家和伟人，也只有 20% 左右的脑细胞在工作。如果从大脑的能力而不是从脑细胞数量的角度来看的话，人一生中对大脑潜能的挖掘和利用还不到 1%！人脑就犹如一座等待开发的巨大宝库：蕴藏无限，价值无比。只要大脑健康的人，都拥有这样一座潜能宝库，并且与一些伟大的科学家相比，宝库的价值也没有太大的区别。

那么，怎样能提高自己的智力呢？首先做个思维能力强的人。思维能力强的人，善于抓住问题的全体，能在不同的知识领域和实践领域内创造性地思考问题。思维的这一特点，叫作思维的广度。思维能力强的人，还善于深入问题的本质，揭示问题的原因，能找到论证事物发生的各种依据，正确地预见未来。思维的这一特点称为思维的深度。

灵活性是良好思维的一个重要特点。即当新的情况发生后，或在解决问题过程中证明原先的设想发生错误后，能立即改变，适应新的情况，找出解决问题的新的途径。

独立地思维也是值得重视的一个因素。如果一个人在解决问题时，总是依靠别人，指望现成的解决方法，那么，这一个人的思维能力就会停滞。

与独立性密切相关的另一个特点是思维的批判性。要善于分析事物的长处和短处，哪些是有价值的，哪些是应该抛弃的。

思维的逻辑性是必须重视的另一特点。在思考问题时应始终遵循一定的顺序，不会跳东跳西破坏原来的思考结构，也不会偏向一边，因而使自己的判断有一个可靠的依据。还有一个应该考虑的特点是思维的敏捷性。这是指在紧急时刻能集中全部智力，迅速而果断地做出决定。

为了提高思维能力，学会更加有效地解决问题，在日常生活中，我们可以尝试借鉴如下几种高效思维的方法。

(1) 逐步接近法。

也就是经过简单的步骤来解答难题。把问题划分为几个部分，从而使问题的解决变得容易。耐心地一次研究一个问题或问题的一个侧面，通过其中的逻辑联系找到你需要的答案；从问题中归纳出简明的“如果—那么”的关系，从而得到结论。

(2) 图表解析法。

画出简图、表格、图解以及其他形象化的图形，来启发、帮助你思考，这种方法尤其适合于解决数学、物理问题。

(3) 重新表述法。

以你自己的语言、表达方式将问题或中间结论加以重新表述、等值变化（推论），使你对问题理解得更清楚，使结论的获得更容易。

(4) 分割限定法。

也就是通过某些简化的推论或直接抛开无关因素、不可能的因素以及方向，来缩小问题的范围。就像放一个篱笆在问题的周围，使它同无关因素隔开，使其范围得到限定。这样，问题的解答自然变得更加清晰、容易。

(5) 充分列举法。

简明地但不能有遗漏地列举出所有你在寻找答案时应当加以考虑的各种方案、各种可能性、各种情况、各种安排、各种组合等。

(6) 系列连环法。

把各种可选择的方案，以及可能派生出来的方案、可能按一定的逻辑关系整理出来，或按时间的序列，或按空间的序列，或按其他的某种关系，画出树形的图解或其他形式，使其系统、全面、连环起来，以便于你去追踪、考察、说明所有已知的、看起来有可能的办法和答案。

(7) 异常跳跃法。

遇到异常的，或走不通的路，或路太“漫长”，应及时停下来，重新考虑你的整个思路；跳跃到完全不同的思路、完全不同的观点或方法上去重新开始思考；扩大视野；把那些不寻常的、奇特的思路也包括进去。有时要借助于创造性的思维、形象思维的跳跃来达到目的。

其次要锻炼我们的“大脑”。不要怕用脑用“坏”了大脑，要科学地“用脑”。

人的脑力是可以通过锻炼得到强化和提升的。只要加强大脑锻炼，控制自身的应激反应，培养心胸宽广、豁达明理的心理素质，经常为自己营造一个快乐的心境，就能够使新的脑细胞不断再生，从而保持智力长盛不衰。

四

性格是否天生

心理常识加油站

决定性格的因素——基因遗传和环境塑造

心理学家的研究显示，人的性格里约有百分之五十是基因决定的，而另外的是在环境的影响下，随着自己的成长塑造和形成的。

历史上，心理学家们曾经以各自的研究标准和原则，对性格类型进行了分类，下面是几种有代表性的观点：

(1)从心理机能上划分，性格可分为：理智型、情感型和意志型。

(2)从心理活动倾向性上划分，性格可分为内倾型和外倾型。

(3)从个体独立性上划分，性格分为独立型、顺从型、反抗型。

(4)从个体的行为方式划分，即人的言行和情感的表现方式可分为 A 型性格、B 型性格、C 型性格和 D 型性格。

(5)从不同的价值观划分，人的性格分为理论型、经济型、权力型、社会型、审美型、宗教型(斯普兰格)。

此外，海伦·帕玛根据人们不同的核心价值观和注意力焦点及行为习惯的不同，把人的性格分为九种，称为九型性格，包括：1 号完美型、2 号助人型、3 号成就型、4 号艺术型、5 号理智型、6 号疑惑型、7 号活跃型、8 号领袖型、9 号和平型。

其实，人的性格特征是很复杂的，即使是双胞胎，性格迥异的比例也很高。每个人都有自己的个性，这种个性在成长过程中逐步积累而成，是一个人多方面特征的综合，就像个球体，没有具体的方向，但是会作为一

个整体而存在。俗话说：“江山易改，本性难移。”每个人都有自己独特的思维方式和处事风格，这些持续稳定的品性，逐渐形成一个人的性格特征。而人的性格特征也是每个人基础心理因素的体现，即人的个性。一个人的性格特征不会轻易因时因地而改变，它会伴随人的一生，别人是很难改变的。

所以，如果我们想拥有良好的品质和习惯，就要从小注意自己性格的培养，使自己具有良好的道德品质，同时有尊重他人的性格特征，尊重他人的生活习惯和处事风格的品质，只有这样，才能做个受人欢迎的人，拥有更多的朋友，取得更大的成功。

小贴士

影响性格的因素

一、生理因素

性格的形成与发展有其生物学的根源。遗传素质是性格形成的自然基础，它为性格形成与发展提供了可能性。一个人的生理特征会因社会文化的评价与自我意识的作用影响到自信心、自尊感等性格特征的形成。人的生理成熟的早晚也会影响性格的形成。比如，某些神经系统的遗传特性会影响特定性格的形成，这种影响表现为或起加速作用或起延缓作用。这些从气质与性格的相互作用中均可以印证。

比如：活泼型的人比抑制型的人更容易形成热情大方的性格。在不利的客观情况下，抑制型的人比活泼型的人更容易形成胆怯和懦弱的性格特征，而在顺利的条件下，活泼型的人比抑制型的人更容易成为勇敢者。

性别差异对人类性格的影响也有明显的作用。比如：男性比女性在性格上更具独立性、自主性、攻击性、支配性，更拥有强烈的竞争意识、冒险意识；而女性则比男性更具依赖性，较易被说服，做事有分寸，具有较强的忍耐力。

二、家庭环境的影响

家庭是社会的组成部分，家庭所处的经济地位和政治地位、家长的教育观念和教育水平、教育态度与教育方式、家庭的气氛，等等，对人的性格的形成也具有非常重要的影响。从这个意义上讲，“家庭是制造性格的工厂”。

三、教育环境的影响

生活、学习在一个集体中，集体环境也会通过各种活动影响一个人的性格形成。

四、社会因素的影响

社会因素的影响是缓慢无声的，无论其正面和负面影响，都会对人性格产生作用，而且其影响是广泛而深刻的。

比如在现实生活中，我们往往希望一个人成为自己想要的样子，这样就会不自觉地想要改变对方，这样的心理以及衍生出来的行动，往往会刺激对方产生强烈的逆反心理，不仅不能起到应有的效果，还可能产生矛盾。像父母总想改变孩子，夫妻都希望改变对方等。人要想改变对方的一些习惯，一定要选择合适的方式方法，循序渐进，潜移默化，而不能强制改变。因为人的性格养成不是一天之功，改变也不可能一蹴而就。

趣味理论

本性难移

俗话说：“江山易改，本性难移。”由于一个人的性格特征是其基础心理因素的综合体现，所以“本性难移”，但只要经常省察，尽量做到虚心接受他人意见，性情平和，“本性”还是可以改变的。

人的心理特征是极其复杂的，它是一个人多方面特征的综合体。这里面包含了家庭、社会以及成长过程中的挫折、痛苦和成功的快乐。一个将军之

所以像将军，那是他多年军旅生涯造就的；一个乞丐之所以没有将军的气质，是因为乞丐环境造就了他的形象、行为。所以，人的性格尽管像个球体，但这个球体却是随着人的成长，慢慢“圆”起来的。

很多人认为性格天生，这种结论有一定的道理，但总强调性格天生就是偏见了。一个人要敢于挑战自己的性格，这是勇敢的行为，也是高尚的行为。性格就本身而言，无所谓好坏，但狭隘、自私，不光明磊落就不是好性格，与人为善、助人为乐、襟怀坦白、光明正大就是好性格，还有遇事敢负责，不急不躁，做人有担当，也是我们提倡的做人性格。

测测你自己

一、艾森克人格问卷

艾森克人格问卷是测量人的个性的量表，艾森克人格问卷题目采用简式量表计分方式及常规模型，答案用“是”“否”回答。

1. 你的情绪是否时起时落？
2. 当你看到小孩(或动物)受折磨时是否感到难受？
3. 你是个健谈的人吗？
4. 如果你说了要做什么事，是否不论此事有没有可能，顺不顺利你都总能遵守诺言？
5. 你是否会无缘无故地感到“很惨”？
6. 欠债会使你感到忧虑吗？
7. 你是个生气勃勃的人吗？
8. 你是否曾贪图过超过你应得的分外之物？
9. 你是个容易被激怒的人吗？
10. 你会服用能产生奇异或危险效果的药物吗？
11. 你愿意认识陌生人吗？

12. 你是否曾经有过明知自己做错了事却责备别人的情况？
13. 你的感情容易受伤害吗？
14. 你是否愿意按照自己的方式行事，而不愿意按照规则办事？
15. 在热闹的聚会中你能使自己放得开，使自己玩得开心吗？
16. 你所有的习惯是否都是好的？
17. 你是否时常感到“极其厌倦”？
18. 良好的举止和整洁对你来说很重要吗？
19. 在结交新朋友时，你经常是积极主动的吗？
20. 你是否有过随口骂人的时候？
21. 你认为自己是一个胆怯不安的人吗？
22. 你是否认为婚姻是不合时宜的，应该废除？
23. 你能否很容易地给一个沉闷的聚会注入活力？
24. 你曾毁坏或丢失过别人的东西吗？
25. 你是个忧心忡忡的人吗？
26. 你爱和别人合作吗？
27. 在社交场合你是否倾向于待在不显眼的地方？
28. 如果在工作中出现了错误，你知道后会感到忧虑吗？
29. 你讲过别人的坏话或脏话吗？
30. 你认为自己是个神经紧张或“弦绷得过紧”的人吗？
31. 你是否觉得人们为了未来有保障，而在储蓄和保险方面花费的时间太多了？
32. 你是否喜欢和人们相处在一起？
33. 当你还是个小孩子的时候，你是否曾有过对父母耍赖或不听话的行为？
34. 在经历了一次令人难堪的事之后，你是否会为此烦恼很长时间？
35. 你是否努力使自己对人不粗鲁？

36. 你是否喜欢在自己周围有许多热闹和令人兴奋的事情?
37. 你曾在玩游戏时作过弊吗?
38. 你是否因自己的“神经过敏”而感到痛苦?
39. 你愿意别人怕你吗?
40. 你曾利用过别人吗?
41. 你是否喜欢说笑话和谈论有趣的事?
42. 在别人眼里你总是充满活力的吗?
43. 你总能做到言行一致吗?
44. 你是否时常被负疚感所困扰?
45. 你有时将今天该做的事情拖到明天去做吗?
46. 你能使一个聚会顺利进行下去吗?

备注：计分答“是”得1分，答“否”不得分。常规模式：E量表大概以15分为标准；N量表14分；P量表8分；L量表18分。

分析：

(1)P量表：P分高的人表现为不关心人，多为独身者，常有麻烦，在哪里都感不合适，有的可能残忍、缺乏同情心、感觉迟钝，常抱有敌意，擅长进攻，对同伴和动物缺乏人类感情。如为儿童，常对人仇视、缺乏是非感、无社会化概念，多恶作剧，是一种麻烦的儿童。P分低的无上述情况。

(2)E量表：E分高表现为外向，爱社交，广交朋友，渴望兴奋，喜欢冒险，行动常受冲动影响，反应快，乐观，好谈笑，情绪倾向失控，做事欠踏实。E分低为内向，安静、离群、保守、交友不广，但有挚友；喜瞻前顾后，行为不易受冲动影响，不爱兴奋的事，做事有计划、严谨，生活有规律，倾向悲观，踏实可靠。

(3)N量表：N分高，情绪不稳定，焦虑、紧张、易怒，往往又有抑郁。睡眠不好，往往有几种心身障碍。情绪过分，对各种刺激的反应都过于强烈，

动情绪后难以平复，如与外向结合时，这种人容易冒火，以至进攻。概括地说，是一种紧张的人，好抱偏见，以至错误。N 分低，情绪过于稳定，反应很缓慢，很弱，又容易平复，通常是平静的，很难生气，在一般人难以忍耐的刺激下也有所反应，但不强烈。

(4)L 量表：掩饰量表，原来作为判别答卷有效或无效的效度量表。L 分高，表示答的不真实，答卷无效。但后来的经验说明，它的分数高低与许多因素有关，而不只是真实与否一个因素。例如年龄（常模表明，年小儿童和老年人均偏高）、性别（女性偏高）因素。

每一维度除单独解释外，还可与其他维度相结合作解释。例如，E 量表与 N 量表结合，以 E 为横轴，N 为纵轴，便构成四相，即外向 - 不稳定，它相当于古代气质分型的胆汁质；外向 - 稳定，相当于多血质；内向 - 稳定，相当于黏液质；内向 - 不稳定，相当于抑郁质。各型之间有移行型，因此它以维度为直径，在四相限外画成一圆，在圆上可排列四个基本型的各过渡型。

二、每个人都希望自己有魅力，尤其是吸引异性朋友的魅力。可是你的魅力到底来自何方呢？藉由本次测验，可以让你更了解本身的优点所在。善用本身的长处，吸引他人的青睐不再是难事。测验开始：每一题选择一个你想要的答案，再依指示至下一题。（箭头表示转到，数字表示题号）

1. 你觉得自己需要减肥吗？

总觉得还要再减一点→2

目前应该不需要→3

2. 你通常都是以怎样的方式进行减肥呢？

吃减肥食品或服用药物→4

运动或利用健身器材→5

3. 你通常用什么方法来维持身材呢？

禁食欲，少吃节食→6

运动或生理按摩→7

4. 你觉得自己是不是一个很容易禁口欲的人呢?

不是那么容易→6

可以, 习惯就好→7

5. 觉得减肥是一件很容易的事?

不是那么容易→8

可以, 想瘦就瘦下来了→9

6. 你常逛街购买衣服吗?

很喜欢看新衣服, 有时候也会买→9

还好, 没那么注重穿着→8

7. 你敢不敢从事刺激性的活动, 例如大怒神、高空弹跳等?

不是很敢, 没人鼓吹可能只是观望→10

应该敢吧, 那蛮好玩的→11

8. 你房间里非必要性的摆饰、装饰品多吗?

仔细想一想, 好像还不少→11

应该不多, 至少跟某些朋友比起来→12

9. 你认为自己是个很喜欢动手布置房间的人?

虽然想, 可是也蛮懒的, 房间只要整齐不乱就好→10

很喜欢这样做, 可以创造自己独特的感觉→11

10. 你平常是否有阅读的习惯呢?

有, 没事时很喜欢看自己感兴趣的书籍→12

这样的习惯较少, 较喜欢动态活动→A

11. 你是不是一个容易“碎碎念”的人?

嗯, 平常很喜欢说一些大道理→12

还好啦, 讲话大多比较直截了当→B

12. 如果给你选择, 你会选择做一个?

漫画家→D

小说家→C

分析：

A型的人：你的魅力来自于开朗、活泼。

你的个性开朗、活泼，脸上时常带着笑容，浑身充满活力，也很容易带给周遭的人热情、喜悦的气氛，是朋友眼中的阳光男/女。你容易受到异性青睐，不愁交不到男女朋友。只是并不是每个人都像你这般乐观，尤其有了另一半之后，常常会一不小心就陷入爱情的云里雾中而不自知。

B型的人：你的魅力来自于直接、不做作。

你是个很有个性的人，凡事有自己的一套想法，对事情的好恶表达直接，不会优柔寡断，也不会矫揉做作。对朋友好恶分明，朋友对你也好恶分明。虽然可能有人不欣赏你，可是也不缺欣赏你的异性追求者。要注意的地方就是谨言三思而后行。交一个朋友很难，却很容易因为一句话就失去一个朋友。

C型的人：你的魅力来自于气质、内涵。

你认为一个人重要的地方不在外表而在内涵，这也是你择偶的一项重要参考条件。“书中自有黄金屋”，你会藉由看书阅读文章来充实自我的能力，让自己无形之中学会很多知识。虽然你的外表可能不出众，可是跟你交谈过后的人多半都会惊你为天人。然而很多时候你容易被激怒，这是要提醒自己的地方。

D型的人：你的魅力来自于温和、善良。

在团体之中你一直都是个温和型的人物。不喜欢与人争执，不喜欢与人比较，喜欢冷眼旁观，默默地学东西，怡然自得地过日子。虽然你不多话，可是你的想象力却比谁都出色，跟你相处过一阵子的人一定会深深为你的想法所吸引。只是有时过于多愁善感，也易流露悲伤让人不太敢接近你。

小结寄语

好性格是后天“修来”的

性格是与生俱来和后天培养共同形式的，是一个人的个性表现，人间百态，什么性格都有。性格一旦形成确实很难改变，但如果我们想拥有良好的品质和习惯，就要从小注意自己性格的培养，使自己具有良好的道德品质。同时还要加强修养，例如，尊重别人的性格特征，尊重他人的生活习惯和处事风格，只有这样自己才能做个被人欢迎的人，拥有更多的朋友，取得更大的成功。

很多人脾气暴躁，认为是天生的，其实不然。人之初，性本善，性格是随着成长形成的，是后天环境造成的，是可以改变的。学着尊重、换位思考，体谅、包容别人，还要学会聆听，这些都属于成熟的人格。对别人乱发脾气不光是不尊重别人的表现，也反映了自己修养不够。生活中有太多不值得我们计较的事情，只要我们能够以一种平和的心态去面对，那么，我们会享受到生活本应有的快乐与幸福。因此，学会看开、学会看淡、学会看远、学会看透，非常重要。而运用你的智慧，以一种超脱的心境必然不会因为事情而烦恼，从而赢得更广阔的人生。还有些人气量狭小，遇事只替自己打算，与他人斤斤计较，那么在生活就会算来算去，与人交往处处碰壁，烦恼无限。反过来，如果能理解包容别人，那么也会换来别人的理解和包容。人的性格中最首要的是要有一颗平常心，这样性格就会平和，不带角不带刺，不会轻易伤到他人，自己也不会受伤。

性格与成功是紧密相连的。性格平和的人容易成功，因为不计较，不争执，会使人有人缘、有助力。

性格与婚姻也是密切相关的，好性格婚姻和谐，反之，针尖对麦芒，家里就会争斗不止，硝烟四起；轻者伤感情，重者分手离婚。性格与学业更是不分离，性格沉稳者学习踏实，反之浮浮躁躁，只知皮毛，不知就里，一到关键时刻就会产生“书到用时方恨少”的感觉。

利用“成就动机”激发潜能

人具有追求卓越、实现目标、争取成功的需要，这种需要可以成为成就动机。具有强烈成就动机的人的特点是：他们追求的是个人成就，而不是报酬本身；他们极想把事情做得比以前更好、更有效；他们能为解决问题的方法承担责任，及时获得对自己成效的反馈，以便判断自己是否有改进；他们喜欢设置有中等挑战性的目标——因为中等难度的工作既有成功的可能，又有足够的挑战性，能够满足个人的成就动机；他们不是赌徒，所以不喜欢靠运气获得成功，也不喜欢成功概率过大，因为对自我能力没有挑战性，当一项任务的成功的可能性为 50% 时，他们的表现最好。

心理学研究表明，在两个人聪明才智大体相同时，成就动机高的人比成就动机低的人在活动中成功的可能性要高。成就动机高的人在活动中要求高标准，并且尽力把工作做好。在学习上，成就动机高的学生可能会取得更好的学习成绩；在事业上，成就动机高的人可能取得优异的工作成绩。一个人的成就动机水平高低决定了目标的选择和实现目标所采取的策略，决定了他是追求极高的目标而不怕冒险，还是墨守成规、稳妥至上。高成就动机者往往喜爱捕捉大目标，放弃一些小目标，一旦面临真正值得追求的目标，他们会无所畏惧、勇于冒险。而在竞争的情况下，高成就动机者也会有出色表现，他们的毅力比低成就动机的人更执着。

马克·吐温讲过一个寓言：一位游客来到天堂，问圣徒彼得是否可以见

见曾经在世的最伟大的一位将军，圣彼得指指身边的一位天使，游客说自己认识他，但他不是什么将军，只是一个小小的鞋匠而已。圣彼得说：“不错。但如果他在世时当将军，他就会是最伟大的将军了。”他本有将军之才，由于未能充分发挥自己的潜力，终其一生，只是一个默默无闻的鞋匠。

在生活中，几乎所有的人都想出人头地成就一番事业，期望在工作和其他领域取得成功。

人真正的“成功”就是自觉地去发挥自己所拥有的全部能力。更具体些说，“成功”意味着将自己的天分与潜在的能力尽量发挥出来，以实现自己的人生目标。然而，成功与否的决定因素是精神上的准备。这种精神准备不是父母所赐，也非重金可买，而是加强自身心理品质锻炼的结果。人生在世，面对所遇各种问题，应该学会拥有发展性的正确的思维方式。

成就动机来自自身的鼓舞和行动激发，即根据自己的想法、需要、感情或心理状态，主动地促成自己的行动。可以说，没有成就动机的愿望，就没有成功的行为。成功者总是自觉地去培育强烈而积极的成就动机感。他们选定目标，向想要发挥作用的方向努力，很少灰心丧气。即使有时出现失望、沮丧的情绪，他们也能够从自身内部涌出力量，稍许徘徊，就又会继续向自我实现的目标迈进。



趣味理论

被逼出来的潜能——潜能由何而发

猎人在高山之巅的鹰巢里，抓到了一只幼鹰，他把幼鹰带回家，养在鸡笼里。这只幼鹰和鸡一起啄食、嬉闹和休息，它以为自己是一只鸡。这只鹰渐渐长大，羽翼丰满了，主人想把它训练成猎鹰，可是由于终日和鸡混在一起，它已经变得和鸡完全一样，根本没有飞的愿望了。猎人尝试了各种方法，都毫无效果。最后实在没办法了，把它带到山顶上，一把将它扔了出去。这

只鹰像块石头似的，直掉下去，慌乱之中它拼命地扑打翅膀，就这样，它终于飞了起来！

成功者往往有必胜的决心，有强烈的成功欲望。成功的欲望源自于对成功的渴望，对成功的责任，对自我价值实现的追求。

哈佛大学教授大卫·麦克里兰曾设计过一个情境，来测验一个人的成就动机大小：

让人在一个无人的屋子里，独自玩套圈的游戏，可以自由选择起点位置。当然，选择距离目标很近的位置，百发百中；选择距离目标很远的位置，鲜有套中；选择距离目标适中的位置，约有一半次数套中目标。而这些选择又都意味着什么呢？

麦克里兰告诉我们：如果你选择前两者，即距离目标很近或很远的位置，就说明你是成就动机较低的人。你做事情是为了避免失败。确切地说，是为了避免失败带来的负面情绪。因为距离很近，绝不会失败；距离很远，别人也成功不了，自己也不会因失败而被别人瞧不起。

相反，如果你选择最后一种做法，就是距离目标适中的位置，则表明你是一个成就动机较高的人。你不断地在自己的潜能内挑战自己，追求可能的成功。你做事不是为了做给别人看，而是追求自我超越、自我成长。

1 分钱和 20 块钱如果被扔在海底，它们的价值毫无区别。只有当人把它们捞起来，按惯有的方式花掉的时候，才会有区别。所以只有发掘自我，利用自己的巨大潜能时，人的价值才成为真实的和可预见的。

几乎所有的人都具有充沛而未经开发的才能。这里心理学家研究的成果，人的潜能也遵循着“马太效应”，越开发、越使用，就越多越强。因此，当你觉得不行的时候，不妨大吼一声：潜能无限！

勇于接受挑战，面对新情况、新问题，然后想方设法，破釜沉舟，就会背水一战，找出解决方法，兵法所说“置之死地而后生”。另一方面，要用“自律”来逼自己，用目标管理、时间管理来逼自己，用行动结果来逼自己。

以创新之心逼出创新的行为，得到创新的结果。创新是潜能发挥之始，亦是潜能发挥之终。

从精神上讲，当今的社会应是一个心理学的时代。在这个精神世界里，心理学的新趋势是“如何帮助健康的人发挥潜能”；医学的新趋势则是“如何使无病的健康人永远健康”。其实，这两个问题在本质上有着密切的联系。也就是说：只有充分发挥自身的潜能，才能保证健康；也只有保持健康的人，才能有条件去激发自己的潜能。所以，不管是谁，只要能够挖掘并发挥足够的潜能，不仅可以在社会生活中成就一番令人瞩目的事业，而且可以有效地保持心理健康，更充分地享受健康快乐的人生。

小贴士 **成就动机——打开潜能大门**

当恐惧和愿望同在心中时，恐惧是有破坏性的，而愿望则引导你实现目标，取得成功，得到幸福。成功者积极的自我动机有两个来源：第一，个人的和现实的自我期望；第二，无论恐惧还是愿望，都是最高的刺激剂。它们会使人集中注意力于成功的渴望，并积极地跳出畏惧与失败的纠缠。成功者总是说：“我想干……”“我能！”

成就动机在人的动机结构中占有重要地位，这是心理学已证明过了的，也是人类适应社会的动力源泉，是人类的抱负、雄心和获得成功的强烈动机，甚至决定着人们在人生的攀登中最终达到的高度。成就动机对人的发展和社会的进步具有重要作用，它好像一台强大的发动机，激励着人们努力向上，在前进的道路上克服各种困难，取得一个个成就。

不满足是人向前行进的车轮，是渴望达到更高的成就和境界的动力，是成就动机产生的根源之一。另外，还有许多成就动机来自于现实生活的刺激，是在外力的作用下产生的，有些甚至不是正面鼓励的。这些刺激使人经常产生痛苦、屈辱的感觉。这种刺激在被刺激者心中激起一种强烈的愤怒、愤恨与反抗精神，从而使他们做出一些“超常规”的行动，焕发起“超常规”的能

力。当然，很多成功的人在成功之路上是学会了尽快发现和利用自己的潜力和才能。那么，我们如何才能将潜能正确引导出来呢？如下建议可供参考。

(1) 在使用中开发潜能。

要开发我们的潜能，必须使用好已有的能力。只有在使用中，能力才能产生实际作用。哪怕你已经具有了某种能力，可是如果不用，严格地说也算潜在能量，对实际毫无作用。

比如，一个人如果有强烈的学习目的，他往往能在工作使用中让潜能发挥出最大价值。还比如，很多没上过专门学校的推销员比那些专门学营销专业的大学学生的推销能力高得多，正是他们善于在“使用中开发潜能”的缘故。

(2) 选准最易突破的一点。

一个人可能有各种潜能，但并不需要对每一种潜能都投入完全一样的时间成本、精力成本去大力开发，那样不仅分散了有限的精力，也很不现实。我们在全面了解、重视整体潜能的同时，应根据自己的优势，集中力量，选准一种关键潜能进行开发，取得突破，这样就能盘活整体潜能。我们并不需要具备所有能力，但是为达到自己的人生目标，所需的能力必须具有，否则就会严重影响我们整体能力发挥。因此，开发潜能一定要选准自己最易突破的一点，以求尽快突破。

(3) 充分考虑自身的天赋、资质等客观条件。

要根据自身的天赋和资质，特别是根据自身的优势和特长来确定应当着重开发的潜能。只有这样，才能使潜能开发和利用事半功倍。人人都有自己的优势才能，人人都有自己的最佳发展区。开发潜能一定要根据自身的天赋、资质等自身条件，大力开发优势潜能。否则，费时费力，往往还达不到目的。心理专家指出：每个人由于特点不同，开发潜能一定要根据自身特点，设计出自己开发、利用潜能的蓝图才好。

(4) 承受适当的压力。

人都有惰性，因此，在一定的压力下，才能最大限度地开发自身的潜

能。压力是促使进步的最好动力。人们最出色的工作往往是在逆境中做出的。当然，思想上的压力，甚至肉体上的痛苦，都可能成为精神上的“兴奋剂”。很多作家、画家平时灵感难寻，在交稿时间非常迫近造成的压力下，大脑里突然涌现灵感。创造学之父奥斯本说：“多数有创造力的人，其实都是在期限的逼迫下从事工作的。谁被逼到角落里，谁就会有出奇的想象。”当然，人的压力不能过大，压力过大，就会把人给“压怕了”，“压趴了”。压力适度，不但是行动的最好保障，而且往往能把潜能发挥到极点，创造出令人震惊的奇迹。

测测你自己

测测你的未知潜能，每一题选择一个答案，依指示至下一题。（箭头表示转到，数字表示题号）

1. 你试过将梦中的影像变为真实吗？
 - A. 有→3 B. 没有→2
2. 你喜欢占卜吗？
 - A. 喜欢→4 B. 讨厌→8
3. 游乐场中有一个你非常想玩的游乐设施，但却要排队等候一个半小时，你会？
 - A. 就算要排队也要玩→5 B. 这次先放弃→4
4. 测试前，你会？
 - A. 集中复习擅长的科目→7 B. 集中复习不擅长的科目→5
 - C. 大包围式的复习→6
5. 朋友对你的评价是？
 - A. 值得信赖→D B. 不照顾你不行→7

6. 当你看到半杯果汁时你会想？

A. 还有半杯→A B. 只剩半杯了→B

7. 你洗澡的时间平均为？

5 分钟以上→D 10 分钟以内→C

8. 有人说你“你真是有点怪”你会觉得？

A. 会高兴→C B. 不喜欢别人这么说→6

测试结果：

A：沉睡在你体内的能力是个未知数。不过很可惜的是它睡得很沉……
总之，你尝试一下让自己更乐观一点吧。

B：30%。你非常满足于现状，所以如果不是遇到真正的危机，你隐藏的力量也许不会发挥出来。

C：50%。你的交友运很强，但缺乏一点毅力，要发挥你的能力，这一点是关键。你首先要确立一个目标才行。

D：80%。你敢于挑战自己，对目标执着，将潜能发挥至最大。

小结寄语

不进则退——潜能的无限力量

世界上的人很多，但真正有出息的人并不多。什么叫做成功？是得一块奥运金牌？一座金钟奖？还是得到一张名校的文凭？这些都是成功，但都是一时的成功。在人生的整个阶段中，始终都存在一个不断学习、不断努力奋斗的话题。人不管到了什么年龄，同样面临着一个“不进则退”的法则。人生就像登山，有些人登到顶峰，自认再也无法突破，于是从山巅跃下；有些人回头，循着原来的路，一步步走下去；也有些人，抬头远眺，看看有没有其他可以再征服的山头，然后，走下这座山，攀向另一座山。人只有不断进取、不断向更高的山峰挑战的人，才能获得真正的成功，不断进步。

巴西著名足球明星贝利在足坛上初露锋芒时，记者问他：“你哪一个球踢得最好？”他回答说：“下一个！”而当他在足坛上大红大紫，成为世界著名球王，已踢进 1000 个球以后，记者又问他同样的问题时，他仍然回答：“下一个！”在事业上大凡有所建树的人，都同贝利一样有着永不满足、不断进取的精神。

成功心理、积极心态的核心是自信和主动意识，或者称作积极的自我意识，而自信意识的来源和成果就是经常在心理上进行积极的自我暗示。所以说，心态决定命运，正是以心理暗示决定行为这个事实为依据的。人与人之间本来只有很少的差异，但这很小的差异却往往造成后来巨大的差距！这巨大的差距当然决定了是成功、幸福，还是平庸、不幸。所以说，两种不同的心理暗示必然会产生两种不同的结果。

潜能的力量非常大，潜能就像一块肥沃的土地，如果不在上面播下成功意识的良种，就会野草丛生，一片荒芜。自我暗示就是播撒什么样的种子的控制媒介：一个人可以经由积极的心理暗示，自动地把成功的种子和创造性的思想灌输进潜能的大片沃土中；相反，也可以灌输消极的种子或破坏性的思想，而使潜能这块肥沃的土地野草丛生。播种什么“种子”，对个人获得成功是非常重要的。

美国公司的企业主管在录用新职员时会说：“你要不断进取、发挥才能，否则将被淘汰。”竞争激烈的现代社会对我们的要求也是这样。不断地突破现状、挖掘自我潜能、不断进取的习惯是事业成功的必备条件，也是时代的必然要求。

人要养成不断追求进步、追求卓越的习惯，要经常问问自己：我在哪些方面能有所改进呢？我该如何使工作做得更有效率呢？我今天该如何激励自己？我还能做些什么呢……经过一段时间这样的练习，你将发现自己的潜能会被激发出来。

六

神秘的记忆面纱

心理常识加油站

“艾宾浩斯曲线”——记忆与遗忘

如果说智力是一座工厂，那么，记忆力就是一个原料仓库，它专门为这座工厂储藏原料。谁都不能否认，工厂是离不开原料的。原料源源不断地供给，工厂才能不断地开工；原料供给不足，工厂只好停工待料。智力和记忆力的关系也是这样。只有记忆力这个仓库中信息丰富充足，智力这座工厂才能很好地进行生产。所以，阿斯基洛斯说：“记忆是智慧之母。”

正是有了记忆，人的思维和智力才会不断发展。也正因为如此，古往今来，增强记忆力，博闻强记是人们的一个强烈愿望。俄国著名文艺批评家杜勃罗留波夫用诗句写出了人类的这一心愿：“我是多么希望拥有这样的才能，在一天之内把图书馆的书都读完；我是多么希望具有巨大的记忆力，使一切读过的东西终生不忘。”人类没有记忆，就没有智慧活动可言。

记忆随着时光的流逝而渐趋淡薄，这是每个人都会有的感受。但是记忆是在什么条件下才淡薄的呢？它有什么规则可循呢？德国心理学家艾宾浩斯在 1885 年发表了一篇著名的相关实验论文，其中的实验结果被绘成了图表，这就是著名的“艾宾浩斯曲线”。他用三个希腊字母拼写成“无意义”的音节，以此作为记忆的对象（在心理学实验中使用有意义的词是不允许的，因为有意义的词会引起不同联想，对记忆产生干扰，从而影响实验结果）。他把那些“无意义”的音节，每八个分为一组，共分为八组，把自己作为实验的对象，首先测出自己完全记住这些音节需要多少时间，结果大约用了 1000 秒。过了

20 分钟后，他把相同的内容再重复记忆一遍时，缩短了约 580 秒，用百分比来表示的话则称为省时率，即 20 分钟后的省时率为 58%，与此相反，遗忘率是 42%……

艾宾浩斯的这条曲线表明，遗忘的进程是不均衡的，不是固定的，像一天忘几个，转天又忘几个的，而是在记忆的最初阶段遗忘的速度很快，后来就逐渐减慢了，再到了一定的时候后，几乎就不再遗忘了，这就是遗忘的规律，即“先快后慢”，也是记忆的有趣表现。



趣味理论

遗忘也有小秘密

记忆是人脑对过去经验的保持和提取。记忆包括“记”和“忆”两个方面：记体现在识记和保持上；忆体现在再认和回忆上。记忆实际是通过识记、保持、再认或回忆等方式，在人们头脑中积累和保存个体经验的心理过程。

记忆由三个环节构成：识记是第一个环节，它是记忆的开端，是主体获得知识和经验的过程；保持是第二个环节，是已获得的知识经验在头脑中储存和巩固的过程；再认回忆是第三个环节，是从头脑中提取知识和经验的过程。已储存的知识一时不能提取出来，但当它重新出现时，能加以确认，这个过程称之为再确认。既不能再确认又不能回忆的现象是遗忘，它是保持的对立面。

记忆的三个环节相互影响、相互依存，有着密切的联系。识记是保持和回忆的前提，欲忆必先记；识记的内容只有在头脑中保持并巩固了，日后才能回忆起来；回忆是对识记和保持的检验，通过回忆又能加强促进识记内容的巩固。

一些人的记忆能力之所以会随着年龄的增长而下降，是由于这些人的一些神经细胞僵化，导致可塑性减弱了，加上用脑量减少，使大脑树突的数量

减少了，这就使神经细胞失去了演变的能力。但对那些已经减少了大脑树突数量的神经细胞，若能被施以适当激励（营养加智力刺激和体育锻炼），使大脑勤于运作、善于工作，则可以部分、甚至可以全部恢复其原有的功能，而且可以增强树突神经细胞的生长，尤其是较长树突神经细胞的生长，能增强神经细胞之间的联系。这就为激发大脑深处的高级潜能创造了条件。

那么如何才能增强并保持记忆最好的效果呢？

（1）注意力集中。

记忆时要聚精会神、专心致志，排除杂念和外界干扰，大脑皮层就会留下深刻的记忆痕迹而不易遗忘。如果精神涣散，一心二用，就会大大降低记忆效率。

（2）兴趣浓厚。

如果对学习材料、知识对象索然无味，即使花再多时间，也难以记住。

（3）理解记忆。

理解是记忆的基础。只有理解的东西才能记得牢、记得久。仅靠死记硬背，则不容易记住。对于重要的学习内容，如能做到理解和背诵相结合，记忆效果会更好。

（4）过度学习。

即对学习材料在记住的基础上，多记几遍，达到熟记、牢记的程度。过度学习的最佳程度是 150%。

（5）及时复习。

遗忘的速度是先快后慢。对刚学过的知识，趁热打铁，及时温习巩固，是强化记忆痕迹、防止遗忘的有效手段。

（6）经常回忆。

学习时，不断进行尝试回忆，可使记忆错误得到纠正，遗漏得到弥补，使学习内容难点记得更牢。闲暇时经常回忆过去识记的对象，也能避免遗忘。

（7）读、想、视、听相结合。

可以同时利用语言功能和视听觉器官的功能，来强化记忆，提高记忆效率，比单一默读效果好得多。

(8) 运用多种记忆手段。

根据情况，灵活运用分类记忆、特点记忆、谐音记忆、争论记忆、联想记忆、趣味记忆、图表记忆、缩短记忆及编提纲、做笔记、卡片等记忆方法，均能增强记忆力。

(9) 掌握最佳记忆时间。

一般来说，上午9~11时，下午3~4时，晚上7~10时，为最佳记忆时间。利用上述时间记忆难记的学习材料，效果较好。

(10) 科学用脑。

在保证营养、积极休息、进行体育锻炼等保养大脑的基础上，科学用脑，防止过度疲劳，保持积极乐观的情绪，能大大提高大脑的工作效率。这是提高记忆力的关键。

小贴士

怎样理解“似曾相识感”

人们常对某些事物有“似曾相识感”，这种感知觉实际上反映的是当前作用于感官的事物，一旦离开当前的客观事物，感知觉就不复存在；而人的记忆与感知觉不同，记忆总是指向过去，是在感知觉发生后出现的，是人脑对过去经历过的事物的反映。

成语“博闻强记”说明一个人的聪明与才智，主要是指记忆。记忆造就了人无比丰富的知识库，使人有了不断接受新知识的可能。凡是人们感知过的事物、思考过的问题、体验过的情感以及操作过的动作，都可以以映像的形式保留在人的头脑中，在必要的时刻又可以把它们重现出来，这个过程就是记忆。

有些人有过这样的经历：突然感觉眼前的场景无比熟悉，所有的一切包括每一个细节，甚至是接下来所要发生的一幕，都了如指掌，就好像曾经经历过，然而，事实却并非如此。根据美国心理学会问卷调查显示，三分之二

的成年人都至少有过一次“似曾相识”的经历。越有想象力的人越可能经历奇特的感受；经常在外旅行的人比长时间在家的人更容易经历“似曾相识”；受过高等教育的人也比其他人更多经历这种感觉。这就是记忆现象，原文为法语，即“视感”，换句话说就是“似曾相识”。调查还显示，“似曾相识”的发生率在青年时期最高，此后随着年龄的增长而逐渐降低，特别是当人们真正开始重复日复一日的单调生活时，它的发生率明显降低了。

一个世纪以前，当弗洛伊德理论领导心理学研究的主流时，分析家把“似曾相识”解释成非健康的人潜意识中矛盾冲突的体现。但是当代心理学家提出，“似曾相识”不一定发生在深层次潜意识矛盾冲突基础之上，一般健康的大脑都会产生这种感觉，特别是人们在疲惫和压力状态下，更容易出现这种感觉；此外，它还可能会与见到熟悉的事物或文字时却一时间什么都回忆不起来的感觉同时出现。

心理学家指出“似曾相识感”的出现可能是因为人们接受到了太多的信息而没有注意到信息的来源。熟悉感会来源于各种渠道，有些是真实的，有些却是虚幻的。当你遇到已经忘记的小说描写的情形时，可能会把它当作自己前世的记忆；或者，当身处于曾经看过电影的真实场景时，虽然表面上已经完全忘记了这部电影，但脑子里还是会勾起惊心动魄的回忆。其实人们有时根本不需要真实的记忆，大脑内部就有可能自己制造一种熟悉的感觉。所以说假如没有记忆，人就会成为转瞬即逝之物。看不到过去，所谓现在，随着时间流逝也会一去不复返地消逝。

我们无法想象如果人类失去记忆将有多么可怕，我们可以做个和生活贴近的假设：不知道东西的用处，不知回家的路，记不得亲人……对自己亲生所经历的事情都已陌生了，头脑一片空白。如果这样，世界会成什么样呢？

然而遗憾的是，“我们的记忆源自哪里”，这个和哲学话题“我是谁”一样古老的问题，在科学发达的今天，也没有人能给出令人信服的答案，现代科学对这一现象的解释远未让人满意。

测测你自己

想知道自己记忆力下降，是否到了很严重的地步，不妨委托朋友协助，做做下面这份简易筛查问卷，可初步判断自己的情况。下面 30 个问题如回答准确，就可得 1 分，错误不计分。对于初中以上学历、60 岁以内的普通人，如得分在 27 分以上，就是正常状态。

一、以下部分测试定向感

1. 今天是这个月的几号？
2. 今年是哪一年？
3. 现在是几月份？
4. 今天是星期几？
5. 现在是什么季节？
6. 我们现在在哪条街道？
7. 我们现在在第几层楼？
8. 我们现在在哪个城市
9. 我们现在在哪个省？
10. 我们现在在哪个国家？

二、以下部分测试即刻记忆

11. 让朋友说三样东西的名称，由受试者重复一遍(举例：皮球、红旗、大树)

- (1)回答出“皮球”。
- (2)回答出“红旗”。
- (3)回答出“大树”。

12. 用 100 减 7，连续减 5 次，说出答案(如果其中一次错误，但后面答案正确，那么只记一次错误)

- (1)回答出“93”。

(2) 回答出“86”。

(3) 回答出“79”。

(4) 回答出“72”。

(5) 回答出“65”。

三、以下部分测试回忆能力

13. 请说出刚才朋友举例的三样东西。

(1) 回答出“皮球”。

(2) 回答出“红旗”。

(3) 回答出“大树”。

四、以下部分测试语言能力

14. 朋友拿出一只手表，问“这是什么”，然后拿出一支铅笔，询问相同的问题

(1) 回答出“手表”。

(2) 回答出“铅笔”。

五、以下部分测试重复能力

15. 朋友说“大家齐心协力拉紧绳”，由受试者复述。

六、以下部分测试命令执行

16. 给受试者一张白纸，告诉他：“用你的右手拿起纸，对折并把纸放在地板上”。

(1) 受试者用右手拿起纸吗？

(2) 受试者将纸对折吗？

(3) 受试者把纸放在地板上吗？

七、以下部分测试阅读能力

17. 在卡片上写“闭上你的眼睛”，交给受试者，让对方照卡片写的去做。

(1) 受试者闭上了眼睛吗？

八、以下部分测试书写能力

18. 请受试者写一个完整的、有意义的句子，必须有主语、动词，句子有意义，并能将句子记住。

计分结果：

得分 27 分以上：正常。

24 ~ 26 分：记忆力一般。

24 分以下：记忆力非常不好。

小结寄语

如果没有记忆……

记忆是经历过的事物在人脑中的再现。人们在生活中感知过的事物，思考过的问题，体验过的情感，练习过的动作，都可以保持在大脑里，在相应刺激的影响下，重现出来，这就是记忆。

记忆力是智力活动的基础。人的智力结构中的诸因素，都离不开记忆力。没有记忆力，无论观察力、想象力、思维力或注意力、创造力都无法存在。很明显，智力活动是在记忆力的基础上进行的，一旦失去这个基础，智力活动也就不存在了。

记忆是发明创造的重要条件，前人的经验是科学技术、发明创造的基础。因此，记忆是学习的基础，没有记忆力，任何人的学习都是不可能的。要记忆外部信息，必先接受这些信息，而接受信息的“通道”不止一条，有视觉、听觉、动觉、触觉等。有多种感知觉参与的记忆，叫作“多通道”记忆。这种记忆方法效果比单通道记忆强得多。

现代科学研究表明，人从视觉获得的知识，能够记住 25%；从听觉获得的知识能够记住 15%；若把视觉与听觉结合起来，能够记住 65%。

美国一位心理学家曾经做过记忆实验。他用三种方法让三组同学记住 10

张画的内容。

对第一组同学，他只是告诉说画上画了些什么，并不给他们看这些画。也就是说，这组同学只是听，没有看。

对第二组同学正好相反。老师只给他们看这 10 张画，可是不给他们讲每张画画了些什么。也就是说这组同学只是看，没有听。

对第三组同学是又听又看。老师不但告诉他们画的内容，而且在讲每张画的内容的同时，给他们看那张画。

结果第三组同学记住的内容最多。

一个人，要想充分发挥记忆的潜能，就要努力进入专注忘我的境界。要想进入专注忘我的世界，就要有足够的集中力。只有真正将注意力集中到某件事情上的时候，才能让记忆发挥出无与伦比的力量。当然，人的注意力决非是想要“集中”而集中，它需要锻炼，需要长时间的坚持训练，才能使自己注意力提高，最终提高记忆的效果。

突破“功能固着”心理

一个人对某种物体的通常用途越熟悉，就越难发现这种物体在其他方面的新功能。如我们习惯认为发卡是用来卡头发的，尺子是用来测量物体长度的，于是，就想不到它们还可以用来干什么，这就是“功能固着”心理，是受物体的一般固定功能所限而不能转换思路的墨守成规的思维习惯。

运用已有的经验和方法会使问题得到迅速解决，也可以提高工作和学习效率，但是如果不管条件变化，仍然照搬过去的老办法，以固定的模式去应付多变的生活和学习，就会走弯路，解决不了问题。“功能固着”心理对思维的消极影响是十分巨大的，它可以让一个人的思维呆板、机械，不能全面认识问题，阻碍思维变得灵活和敏捷。

在生活中，你也许是一个“安全专家”，也就是一个为了总是使自己清楚去哪儿，为了使自己清楚地知道到达那儿后能希冀什么、从而可以避免未知“领域”的人。传统的社会早期教育，往往以“牺牲”人们的好奇心为代价，告诫人们处事要谨慎，并会说明好奇的后果是如何不好。借以去告诫人们，要人们逃避有疑问的事物，待在熟知的领域，不要“流浪”到未知的领域中去。这些早期的教育内容成为人们的一种心理障碍，这种心理障碍运用不计其数的后果是使一个人不敢突破常规，不能实现自我的想法，像“套中人”一样在“套”中年复一年生活。

然而社会之所以发展至今，正是一代代人打破了“功能固着”心理，勇敢

向世界探知的结果。

任何领域的领袖人物，之所以能够成为顶尖人物，正是由于他们勇于面对风险。美国传奇式人物、拳击教练达马托曾经一语破的：“英雄和懦夫都会有恐惧，但英雄和懦夫对恐惧的反应却大相径庭。”

如果你发现自己总也不敢承担风险，而是常常躲避它，那么下面几点建议，也许能帮助你发掘和增强一些成功者必备的勇敢精神。

(1) 努力实践自己的理想。

我们谁也不知道自己的能力限度到底有多少，尤其是在怀有激情和理想，并且能够在困难和障碍面前不屈不挠时，能力限度就更难预料。因此，敢于挑战，敢于冒险，就成为克服心理障碍的关键。

(2) 一步一步地走下去。

先了解一下第一步该怎样走，而且要确保这第一步你能顺利完成。这样一步一步地走下去，你就能走到你所期望到达的光辉目标。

(3) 避免说“不要”。

避免说“不要”，想着如何去做好，你才会变得勇敢坚强起来。

趣味理论

换个角度看问题——火柴盒变烛台实验

德国著名心理学家邓克尔通过“蜡烛问题”的实验证实了“功能固着”对问题解决的影响。这个实验是让两组被试者解决相同的问题，但是设置问题的方式不同。实验材料包括一盒火柴、一盒图钉和一盒蜡烛。要求被试者把一支蜡烛点燃，竖装在屏风上，用以照明。这个问题的解决办法是：把火柴燃着，熔化蜡烛底面，把它粘在一只纸盒上，再用图钉把纸盒钉在屏风上。但一半以上被试者不能在规定时间内完成任务，因为他们把盒子看作是装东西的，而解决问题却需要把它视为支撑物。对于另外一些被试者，邓克尔作了

另外一种布置。他预先将纸盒中的火柴、蜡烛、图钉倒出来，把它们和空纸盒一同放在桌子上，目的是使被试者摆脱“盒子是装东西的”心理限制，结果表明，这些被试者大部分都能地利用空纸盒和其他东西解决问题。

那么，这到底是为什么呢？邓克尔是这样解释的：由于两组被试者解决问题时所面临的情况只有一个区别，即第一组看到的火柴盒是装了东西，第二组看到的火柴盒却什么也没有，除此之外，其他情况完全相同。因此可以推断，正是这个唯一的区别造成了两组被试者成绩的不同。显然，火柴盒装了东西后，被试者容易受到功用固定性的影响，而难以想到火柴盒的其他用处。而火柴盒里不装东西，就较容易想到还有别的用处。

火柴盒变成烛台给我们的启示是深刻的。我们要创造性地解决问题，就必须时刻警惕功用固定性的影响。我们平时要注意全面积累知识，比如，不但要知道砖头能砌墙造房，还要知道它可以用来写字、画画、压纸角、钉钉子、代替球门……还有什么用处？请你联想下去，相信你可以联想得很长很长。

小贴士

改进思维能力——小颜料的大启示

有一次，德国化学家李比希去英国考察，到一家工厂参观绘画颜料“柏林蓝”的配制过程。他见工人们用棍子长时间搅拌，边搅边把铁锅搞得“卡卡”响，李比希感到很奇怪，一个工头向他解释道：“搅拌锅里的溶液，一定要用铁棍搅，而且发出的声音越大，‘柏林蓝’的质量越好。”李比希笑道：“不需要这样搅，只要在‘柏林蓝’原料里加点含铁的化合物就行了。用铁棍使劲磨蹭，无非是把锅上的铁屑蹭下来，使它与原料化合成‘柏林蓝’。这样虽然也行，但太浪费时间啦！”

李比希的解决方法，实际上就是遇到问题要从不同的角度、不同的方面去考虑，使问题更加容易解决。这对于培养我们的创造力有着特殊的意义，

还可以增强一个人的自信心和探索新问题的勇气。

人们常说天才和普通人仅一步之差。这一步之差的主要原因与其说智力不同，倒不如说是思维方式不同，以正确的方法进行思维，即使智力平平，有时也可以不失时机地做出天才的决断。本杰明·富兰克林、贝多芬、达·芬奇、爱因斯坦、伽利略、罗素、萧伯纳、丘吉尔，这些人以及许多和他们相类似的人，都是不避风险、勇于探索新的未知领域的先驱，都是一些敢为天下先的人，他们敢于涉足其他人不敢涉足的领域，而这需要创造性的思维能力。

有西方学者提出了开发创造性思维能力的简易方法。这些方法对于我们改进思维能力，更好地解决生活中的实际问题是非常有帮助的。

(1) 剔除成见法。

这是优化思维中很关键的第一步。它告诉我们，不要带着有色眼镜去观察事物。这种剔除成见法的目的，是要使你能够客观地认识世界，不要受头脑中的定式所左右。

(2) 面面俱到法。

这种思考方法告诉我们要确切地看清楚你所考虑的任何细节，不要有所遗漏，也不要有所忽视，任何细节的遗漏和忽视，都会影响你做决定的质量。

一对夫妇看中了一幢房子，他们认为那幢房子夏天的景色很别致。但是一个朋友问他们：冬天，叶落花凋以后其景色将会如何？他们就不知道如何回答，实际上，那幢房子的冬景只能看见大马路。

(3) 先见之明法。

恰当的运用前两种方法把各种问题和可能的因素揭示出来以后，如能具有先见之明，可使你得到最佳选择。

一般地说，人们对其将来的预见，从时间上划分，大体分为四个阶段，即：眼前、短期(1~5年)、中期(5~25年)和长期(25年以上)。

把这种思维方式应用到日常生活中去，还可以使你在处理问题的时候有

一个正确的抉择。

(4)明确目的法。

这种思维方法要求人们在做事的时候一定要把所做事的目的铭记在心。

如果行为的目的明确得法，可以使人们把注意力集中到如何解决问题上，这样会很快找到解决问题的方法。

(5)主次分明法。

这种思维方法，可以帮助你在事物的诸多因素中，选择出最重要的几个因素和最可能发生的情况。

我们的许多人在考虑问题的时候，分不清主次，只凭一般的感觉，殊不知一般的感觉是不能代替头脑中的深思熟虑。

(6)思想解放法。

有时，我们解决某个问题的时候感觉已经绞尽脑汁了，但仍是百思不得其解。这种思维方法告诉你如何开拓你的思路，使你进入一个柳暗花明的境界。

只要你敢于进行大胆的设想，就一定会有所发现，有所创造。爱迪生在发明电灯泡的时候，仅灯丝这样一项内容，就试用了数千种材料，包括软木、钓鱼线、沥青和碳化纸片等，最后才找到了金属钨。

人要学会“狂想”。要想到所有可能的情况，即使被认为不着边际，乃至荒诞不经，也不妨试它一试。最优的抉择产生于各种可能因素的展示之后。

测测你自己

威廉斯创造力倾向测量表

1. 在学校里，我喜欢试着对事情或问题作猜测，即使不一定都猜对也无所谓。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

2. 我喜欢仔细观察我没有看过的东西，以了解详细的情形。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
3. 我喜欢听变化多端和富有想象力的故事。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
4. 画图时我喜欢临摹别人的作品。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
5. 我喜欢利用旧报纸、旧日历及旧罐头等废物来做成各种好玩的东西。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
6. 我喜欢幻想一些我想知道或想做的事。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
7. 如果事情不能一次完成，我会继续尝试，直到成功为止。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
8. 做课时我喜欢参考各种不同的资料，以便得到多方面的了解。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
9. 我喜欢用相同的方法做事情，不喜欢去找其他新的方法。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
10. 我喜欢探究事情的真假。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
11. 我喜欢做许多新鲜的事。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
12. 我不喜欢交新朋友。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
13. 我喜欢想一些不会在我身上发生过的事情。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
14. 我喜欢想象有一天能成为艺术家、音乐家或诗人。
 - A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

15. 我会因为一些令人兴奋的念头而忘记了其他的事。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
16. 我宁愿生活在太空站，也不喜欢住在地球上。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
17. 我认为所有的问题都有固定的答案。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
18. 我喜欢与众不同的事情。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
19. 我常想要知道别人正在想什么。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
20. 我喜欢故事或电视节目所描写的事。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
21. 我喜欢和朋友一起，和他们分享我的想法。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
22. 如果一本故事书的最后一页被撕掉了，我就自己编造一个故事，把结局补上去。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
23. 我长大后，想做一些别人从没想过的事情。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
24. 尝试新的游戏和活动，是一件有趣的事。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
25. 我不喜欢太多的规则限制。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
26. 我喜欢解决问题，即使没有正确的答案也没关系。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
27. 有许多事情我都很想亲自去尝试。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

28. 我喜欢唱没有人知道的新歌。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

29. 我不喜欢在班上同学面前发表意见。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

30. 当我读小说或看电视时，我喜欢把自己想成故事中的人物。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

31. 我喜欢幻想 200 年前人类生活的情形。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

32. 我常想自己编一首新歌。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

33. 我喜欢翻箱倒柜，看看有些什么东西在里面。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

34. 画图时，我很喜欢改变各种东西的颜色和形状。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

35. 我不敢确定我对事情的看法都是对的。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

36. 对于一件事先猜猜看，然后再看是不是猜对了，这种方法很有趣。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

37. 玩猜谜之类的游戏很有趣，因为我想要知道结果如何。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

38. 我对机器有兴趣，也很想知道它里面是什么样子，以及它是怎样转动的。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

39. 我喜欢可以拆开来的玩具。

A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

40. 我喜欢想一些新点子，即使用不着也无所谓。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
41. 一篇好的文章应该包含许多不同的意见或观点。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
42. 为将来可能发生的问题找答案，是一件令人兴奋的事。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
43. 我喜欢尝试新的事情，目的只是为了想知道会有什么结果。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
44. 玩游戏时，我通常是有兴趣参加，而不在乎输赢。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
45. 我喜欢想一些别人常常谈到的事情。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
46. 当我看到一张陌生人的照片时，我喜欢去猜测他是怎么样一个人。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
47. 我喜欢翻阅书籍及杂志，但只想知道它的内容是什么。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
48. 我不喜欢探寻事情发生的各种原因。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
49. 我喜欢问一些别人没有想到的问题。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合
50. 无论在家里或在学校，我总是喜欢做许多有趣的事。
A. 完全符合 B. 部分符合 C. 完全不合

说明：

这是一份帮助个人了解自己创造能力的测试。如果你发现表中某些句子所描述的情形很适合自己，则请在题后的表格中“完全符合”的选项内打勾；如果有些句子对你来说，只是部分适合，则在“部分符合”的选项内打勾；如

果有些句子对你来说，根本不可能，则在“完全不符”的选项内打勾。以每一选项的分数计算自己的最后得分，得分高说明创造能力强，反之，说明创造能力差。

小结寄语

创造力在于培养

思维有多宽广，人生之路就能有多宽广，发散思维产生创造力。

在一次会议上，日本创造力研究专家村上幸雄请与会者说出曲别针的用途有多少种，以此来比较一下大家的思维广度。大家各抒己见，有人问村上能够说出多少种，他滔滔不绝地向大家说出曲别针的 300 种用途。正当大家为村上过人的开放思维所叹服时，中国的“思维魔王”许国泰先生站起来说：“刚才村上先生讲的用途其实可以用四个字概括，就是钩、挂、别、连，但这仍然具有局限性，对于曲别针的用途，我能说出 3 万种。要使思维突破这种格局，最好的办法就是借助于简单的形式思维工具——信息标和信息反应场。”接着他把曲别针的总体信息分成重量、体积、长度、截面、弹性、直线、银白色等 10 多个要素，再把这些要素用一根标线联系起来，形成一个信息标，然后，把与人类实践活动有关的要素联系起来，最后形成信息反应场。他将信息反应场的坐标不停地组合交切，这时，一枚普通的曲别针变幻出无穷的用途。许国泰当时已对科学思维作了深入研究，并提出了上述科学的思维方法。他称这个方法为“全息思维魔球”，这个“魔球”另外一个名字是“信息交合论”——他说这个“信息交合论”是“立体的、多侧面的，是成体系的，超越前人的”。

由此我们可以得出这样一个结论：把事物的不同属性分别和其他事物相联系，联想的范围和数量就能得到无限延伸，思维的广度就能够得到极大的开拓。

小小一枚曲别针都能有 3 万种用途，那么怎样才能开发自己的创造性思维呢？可以试试以下方法：

(1) 首先一步是预先明确而不限地界定面对的问题。

(2) 收集各方面的材料。如果你是一个不知满足的信息寻求者，相信你会是一个伟大的思想产生者。

(3) 打破常规模式，寻找最佳结果。

如果你要创造性地解决问题，最好打破原有的常规模式、寻找新的突破点、发现新的联系，同时使用所有的感官，有意识地试着投入你所有的感官，这样会对思维大有帮助。比如通过画图可以以某些新的方式把信息连接在一起，这样你的思想观念不再仅仅是以某一个方向排列成行的，而会浮想联翩。

(4) 检验。当有了答案后，要检验它能否完全解决你的问题，你是否需要修正它或改进它。

记住：所有挖掘大脑的杰出潜能都是以创新作为起点，以充分利用闲置的几百亿个脑细胞作为开始的。现在就开始行动吧！

从“不完美”中汲取力量

我们常看到的是别人人生中最精彩的部分，而看到自己的总是最遗憾的部分，因此，在我们的眼中，自己的人生总是有那么多的不幸。长此以往，我们的人生将失去色彩。英国首相丘吉尔有句名言：完美主义等于瘫痪——很精辟地阐明了完美主义的害处。人是不可能达到完美的，哲学家柏拉图对现实世界和理想世界做了一个区分，他说现实世界亦即我们感觉到的世界是一个有阴影的世界，是卓越的、永恒的但却是不完美的世界。在柏拉图的眼中，这个现实世界是很难找到完美的东西的，即使是人们心中自认为绝对完美的东西，也只是最接近理想的模式而已，完全满足人的各方面需求的事物是不存在的。

尽管并不是所有的播种都意味着收获，尽管并不是所有的追求都能绽开花朵，但我们绝不能因为如此而不去努力，不去奋斗。倘若件件事情都那么的完美，没有遗憾，那就不会有希望，更不会有努力奋斗的必要。

梵高曾孤独地穿行于市，固执地站在人群的边缘，经常无人问津，穷困潦倒，惘然若失，甚至连亲人和朋友的理解他都得不到。在当时，他的艺术才能不被社会认同，作品被忽视，但他没有被他人的不理解和不帮助所打倒，他始终没有丧失追求艺术的希望，他奋进，他在艰难的艺术之路上执着行走，最终在孤寂和曲折中焕发出绚烂的生命之光。那火般的向日葵，代表着他的生命一直在人间绽放，他的成就经久不衰。

贝多芬，如此的音乐天才，竟然在正值创作高峰时双耳失聪，这对一个以音乐为生的人来说是多么大的打击！而当时的人们也纷纷表示遗憾，但贝多芬就是在这巨大的打击面前激发起蓬勃的创作欲望，雄浑与悲壮的《第九交响曲》响彻了几个世纪绵绵不息。可见“打击”激发出了伟大的成就。

每个人的人生中都有自己的精彩，也都有自己的遗憾。没有人能够帮助我们，唯有改变自己的看法，用心去感知自己的幸福，才能拥有精彩的人生。

所以别再为自己的不完美遗憾了，如果别人不喜欢自己，说明自己还存在缺陷，不必烦恼，努力弥补缺陷就好；如果别人不认同自己，说明自己还没有做好，不必烦恼，认真做好就可以了；如果别人不能接纳自己，说明自己还不够成熟，不必烦恼，尽量向着成熟的方向发展就好了；如果我们习惯还没有成功，说明我们没有找到成功的方法，不必烦恼，多总结过去并向成功人士学习就行了。



趣味理论

完美主义带来的隐患

完美主义者的最大特点是追求完美，也许在人生的开始阶段会有一股永不罢休的劲头，但后来力量就会衰减，原因就在于在人生的过程中，“不完美”此起彼伏，他们力不从心。完美主义者认为事事不完美、不尽如人意，所以他们往往轻率地订下计划并且执行。隔不了多久，他们的计划受到阻挡，产生了疲倦感，动摇了自己的信念。这种感觉日积月累，使他们最终一事无成，整天生活在挫折、失败、碌碌无为和恼怒的心情中无法自拔。

完美主义者具有一股与生俱来的冲动，他们将这股精力投注到那些与他们生活息息相关的事情上面，努力去改善它们，尽量使其完美，乐此不疲，但是往往遇到困难、挫折就半途而废。他们完美的欲望是建立在认为事事都不满意、不完美的基础之上的，因而容易陷入深深的矛盾之中。实际上，世

上本就没有十全十美的东西，完美主义者的处世高标准完全是自我强加的，如果完美主义者能使自身标准更贴近真实情况，那么他们就能增强信心，并减少社会压力带来的影响。否则他们将会在痛苦中无法自拔，直至把自己弄得筋疲力尽。

所以人应该时刻记住：你不是完美的，你不能取悦每一个人，也不能满足所有的人，你不可能完全达到你的父母、配偶、孩子、兄弟和上司、同事的期盼。不论怎样，你都必须认识到你会在某些地方使某个人失望。林肯曾经说：“你可以一直取悦一些人，也可以在一段时间内取悦所有人；但是你可能在所有的时间里取悦所有的人。”

完满与不完满都是一个相对的概念，当我们能够把生活中那些不如意的事情看成人生的重要组成部分的时候，那么人生就是完满的；而当我们把它看成是一种缺憾的时候，人生就是不完满。所以，如果我们一心去追求完满的人生，我们就会认为自己的人生是那么的糟糕，生活中总是有那么多的事情不能够如自己的愿，当我们被这种悲观失望的情绪笼罩的时候，我们的人生真的会陷入一片晦暗。所以，当你因为追求完美而疲劳或感到不适时，应该立刻停止下来，反省正视自己的需要，千万别再苛求自己了。

小贴士

“断臂维纳斯”完美吗？

维纳斯在意外中断掉的臂膀将她推向了艺术的巅峰，如果被雕塑家接上胳膊，她会不会还是如此完美？人生的缺憾有时反而能成就“完满”的人生。人生中偶尔的失意和失去虽然是一种缺憾，但它却让我们生活变得像波涛汹涌的大海，多姿多彩。若是人生真的能够事事如意，那我们的人生就是一潭死水，毫无亮点。

人生总有残缺的地方，就像断臂的维纳斯之美。理想是完美的，但现实总会打破理想，人生总会有或多或少的缺憾，完美也是夹杂着不完美的历程。人生的完满与不完满始终是相对的，完满到了极致就是不完满，不完满往往

也意味着完满。所以，我们没有必要为人生的不如意而烦恼，当我们能够平淡地看待这一切的时候，就能够体味到人生的意义。

无论是凡人或伟人，无论是智者或普通人，无论是官运亨通者还是时运不济者，都无可避免地会有“遗憾”的事情。遗憾永远会伴随着生命的历程！身为凡人，每个人的人生中都有自己的“精彩”，也会有种种的“不如意”，只有接受不完美，才能追求理想中的完美生活。人靠外力帮助是暂时的，唯有靠自己，用心去经营自己的生活，才能拥有精彩的人生。

测测你自己

你是个完美主义者吗？看看以下几个问题：

1. 当你在工作的时候，别人说话或打岔，你的注意力是否会被破坏，并且会因此感到愠怒？
2. 当你在计划购物时，你是否不想理睬对你促销的人，而是去找一些你需要的信息然后再作定夺？
3. 你是否对那些随随便便的人感到非常厌恶，并且暗自批评他们对自己的生活太不负责？
4. 你是否不停地想，某件事如果换另一种方式，也许更加理想？
5. 你是否经常对自己或他人感到不满，因而经常挑剔自己所做的任何事或他人所做的任何事？
6. 你是否经常顾及别人的需求，而放弃你自己的需求和机会？
7. 你是否经常认为你干任何事都是全力以赴的，却又常常希望你自已能够再轻松些？
8. 是否常常心里计划今天该做什么明天该做什么？
9. 你是否经常对自己的服装或居室布置感到不满意而时常变动它们？
10. 你是否不断地为别人没能一次就把事情做好，而亲自去重做这项

工作？

这些问题，若你都回答“是”，无疑你与完美主义者相去不远。

小结寄语

不要“最好”，只要“最合适”

完美主义者由于坚持“完美”，故经常封闭自己，鲜有朋友，常叹孤独、寂寞。

虽然“人往高处走，水往低处流”是自然规律，但每个人也都希望上到最高位，想成为“完美之人”，但是应先想想自己有没有摘取“桂冠”的实力，如果暂时还没有，就要及时调整目标，合理、客观地制定目标，并按部就班地实施，这样，成功才会变成自己的手中果实。人不是要“最好”，而是要“最合适”。就是摘取科学桂冠的那些成功人士，他们也并不认为自己就取得了最高成就，而是认为“仅仅”取得而已。不完美时，人可以养精蓄锐，培养自己的实力，等待有朝一日厚积薄发，所以人不是追求“最好”，只要“最合适”就行了。

我们为什么会做梦

人的一生中，有三分之一的时间用来睡眠，其中大约五分之一的时间用来做梦，科学的发展早已阐明睡眠对人的生理和心理的恢复是必要的，那么梦也是人所必需的吗？如果是的话，那么梦对我们身心究竟有什么样的作用，梦存在的理由是什么呢？不仅是今人对于梦有如此多的困惑，古人又何尝不是呢！庄子在《淮南子》中发出这样的感慨：“究竟是我做梦梦见了蝴蝶，还是蝴蝶在梦中梦见了我呢？”为了解答这个神秘的问题，后来又出现了“权威”解释——《周公解梦》，但这个小册子也没有提出对梦的假设以及对梦进行说明。一代代人没有放弃对梦的探索，西方许多巫师、先知、教士和牧师对梦进行不断的探究，但是他们的行为最多也只是反映了人们对自身的普遍关注，并没有给梦的本质作科学的说明。他们差不多都是把梦视作一种超人的力量，认为它可以预知人的行动和命运……那么，梦是什么呢，有什么作用，为什么我们每天都要做各种各样奇怪的梦呢？

直到19世纪末20世纪初，世界杰出的三位犹太人之一、奥地利著名的心理学家、精神分析学派的创始人弗洛伊德博士出版了名著《梦的解析》后，人们对于梦存在的理由才有了科学的了解。弗洛伊德在《梦的解析》中首次将梦视为一种人生理的心理现象，并对之进行了系统而专门的研究，开辟了不再将梦视为超人力量，而是通达人心深处重大线索的崭新领域，继而又得出了一切梦非但有意义而且有逻辑，是潜意识的伪装表现的结论。弗洛伊德唤

起了科学界对梦问题的注意，从此开始了有关梦的研究的新阶段。弗洛伊德认为梦存在的理由是为了满足人们的愿望，人们在日常生活中无法实现的愿望以及那些无法满足的本能与冲动可以在梦中得到实现和满足。这些愿望由于在意识状态下是不可接受的，从而以某种“化妆”的形式表现出来而形成了梦的“显意”。弗洛伊德从梦是主观心灵的动作这一前提出发，肯定所有的梦都是以自我为中心并都与自我有关，即使自我不在梦中出现，那也只是利用“自居作用”隐藏在他人的背后。他强调说，从每一个梦中，都可以找到梦者所爱的自我，并且都表现着自我的愿望。例如，在囚犯的梦中“没有比逃脱更好的主题了”。弗洛伊德指出，梦的材料来自三个方面：一是身体状态，二是日间的印象，三是儿童期的经历。弗洛伊德认为，梦的材料来源于身体所受刺激，梦表达了人们在现实中受到压抑的欲望。此后，越来越多的现代研究表明，做梦还会有助于信息加工和记忆存储。

“日有所思，夜有所梦。”这是流传千古的民间俗语，尽管梦是潜意识的，人们在睡梦中无力去改变它的发生发展。但一个人只要拥有了积极的心态和乐观的精神，夜夜好梦，也未尝不是一件好事，千万不要总是压抑、郁闷，那样噩梦连连，长久下去还会损害身体。

趣味理论

适当做做“白日梦”

现实生活中，有些人经常会想些异想天开的“美事儿”，还忍不住心里偷着乐，我们把这种没有依据的、一厢情愿的行为，叫做“白日梦”，比如，你坐在办公桌前，却想象着继承了一大笔钱，炒了老板的鱿鱼，在他惊愕的眼神中昂首而出；或者，你刚发表完一个演讲，听众暴风雨般的掌声让你遐想着；……

“白日梦”既可以让人满心欢喜，也可以令人沮丧、愧疚、抑郁或者恐

惧。两种“白日梦”人们都会经历，因为这取决于人们的情绪和环境。据估计，只有3%的“白日梦”会集中在令人焦虑不安的念头上，比如遭遇一场恐惧袭击，或是丢掉工作。但是，更多的时候，人们的“白日梦”往往想的都是好事。

在美国，有一位律师，在参加律师资格考试的前一天中午，他去超市购物。因为没有零钱，收银员就找给他两张当天晚上要出结果的足彩奖券。他把奖券随手塞进口袋里，回到办公室。可整个下午，他都无法像往常一样工作。他的眼睛盯在文件上，脑子里却是另一副景象：自己真的中了大奖，并筹划着使用这笔巨款的每一个步骤，内心充满了欣喜与激动……这种景象反复出现，甚至让他怀疑还有没有必要为第二天的考试做准备，结果，足彩没有中奖，第二天考试他也考得很一般。

通常人们都认为做“白日梦”是痴心妄想，是浪费时间，而心理学家的观点并非如此。研究发现，人们的精神活动有一半时间会花在“白日梦”上，它会帮助我们实现自己的目标，揭开内心深处的希望和恐惧。

日本著名心理学家河合隼雄曾对作家村上春树说：“正是有些人不能再讲故事，所以他们就有了心理问题。”故事的本质就是某种“白日梦”。“白日梦”是一个或美或可怕的故事。英国心理学教授阿纳尔说：“白日梦中经历的虚构的负面事件，并不会让我们产生忧虑，反而可以帮我们渡过难关，检验一下如何能做得更好，带来更多的可能性。”

“白日梦”其实是对自我心理的一种宣泄和解脱，是一种自我的体验和满足，它可以帮我们舒缓紧张的情绪，让自己的思想放松下来，因此，它可以说是人自身的一种心理防御机能。有时候，“白日梦”本身还会产生治疗的效果。做梦者通过想象改变自己的心情，让自己开心。还有些人重温那些能给他们带来安全感和愉悦感的“白日梦”，帮助自己应付现实生活中难以克服的局面。当然，如果过于沉迷在消极的“白日梦”中，对解决情绪问题反而不利。

小贴士

坚持自己的梦想

梦想就是“自我理想”，它在很大程度上能左右人们的前途。梦想对一个人的智慧、能力等有重要的影响。许多人一生平淡，不是因为沒有成功的机会，而是缺乏志向和清晰的发展目标及坚定追寻梦想的意志。有志者事竟成，要成就出色的事业，就得有明确的志向和目标。

人的一生不一定要成大名，立大功，可是，人一定要明白自己的梦想；并把它具体化，使它成为可能，然后去追求它，去实现它。追寻梦想是实现人生价值的过程，也是幸福和快乐的体验过程。

我们时常会看到，有些人好像不在自己意志驱使之下生活，而是在别人给他划定的范围之内兜圈子。他们总认为“我如不这样做，别人会怎样说”或“假如我这样做，别人会怎样看”。而别人的看法又是那么不一致：A 认为应该向东，B 认为应该向西，C 认为应该向南，D 认为应该向北，选择其一，其他三人又会指责，于是，他们放弃了自己的梦想，在别人的生活中，不停地来回奔走。

时常顾虑到“别人怎样说”而没有自己真正梦想的人只能终日在不知究竟如何是好的处境中在左右为难，也会把自己忙得团团转总也走不出一条自己的路来，他们的结局是可悲的。当然，我们也并不是说一个人应该不顾是非黑白固执己见，认为自己的梦想就是不能改变的，而是说我们在听取别人的意见之后一定要经过自己的认定和理解，判断自己的梦想是否有实现的可能，他们的主张是否适合我们。

梦想是成功的前提和基础，一个人无论年纪大小，都可以有美丽的梦想，并借此开拓新的生活。但梦想必须建立在“可行”基础上，即具备实现梦想的能力。所以，一个人光有“梦想”不行，必须脚踏实地地锻炼自己，积累知识，储存做人做事的能力，以实现梦想。

测测你自己

请结合自己的实际情况，回答下列每问题，依据所选答案参照计分标准测试你成功的梦想有多强。

1. 你是否常常突然感到疲劳(实际上你并非疲劳)? ()
2. 你是否常常怀疑自己没锁上门? ()
3. 你是否常常无缘无故而感到不痛快? ()
4. 有人突然拜访你时，你是否很难产生兴奋感? ()
5. 有时候，当电话铃响时，你是否感到害怕? ()
6. 你是否常做梦? ()
7. 你是否能迅速做出某种决定? ()
8. 如果你发现自己的衣服上有污点，并且只好那样去，你是否感到不愉快? ()
9. 你是否喜欢结交新朋友? ()
10. 你是否常有这种情况，在即将上火车去休假前，突然又不想走了? ()
11. 你是否在深夜感到自责? ()
12. 你是否有时是否想独自一人留在一个地方? ()
13. 如果你一个人进了饭店，饭桌前坐着几位顾客，那里还有空位子，你是否会坐在那里去就餐? ()
14. 在自己的行为中，你是否主要按照别人期望你做的那样去做? ()

测试结果：

对以上各题只能答“是”或“否”，对1、2、3、4、5、10、11、14各题答“是”，每题得1分；对6、7、8、9、12、13各题答“否”，每题也得1分，就是说，最多可得14分。

得 0 分：说明你过分爱做白日梦。

得分在 1~4 分之间：说明你比较有梦想。

得分在 5~8 分之间：说明你十分明显地表现出缺乏梦想，别人几乎总是依赖你。

得分在 9~12 分之间：说明你很需要树立人生的梦想，因为你常常不是客观地去看事物，甚至应该自信的地方你也不能自信。如果你不改变这种状况，那么你在生活中往往会随波逐流。

二、测测你抗挫能力有多强

1. 在过去的一年中，你自认为遭受挫折的次数：

- A. 0~2 次
- B. 3~4 次
- C. 5 次以上

2. 你每次遇到挫折：

- A. 大部分都能自己解决
- B. 有一部分能解决
- C. 大部分都解决不了

3. 你对自己才华和能力的自信程度如何？

- A. 十分自信
- B. 比较自信
- C. 不太自信

4. 你对问题经常采用的方法是：

- A. 知难而进
- B. 找人帮助
- C. 放弃目标

5. 有非常令人担心的事时，你：

- A. 无法工作
 - B. 工作照样不误
 - C. 介于 A、B 之间
6. 碰到讨厌的对手时，你：
- A. 无法应付
 - B. 应付自如
 - C. 介于 A、B 之间
7. 面临失败时，你：
- A. 破罐破摔
 - B. 使失败转化为成功
 - C. 介于 A、B 之间
8. 工作进展不快时，你：
- A. 焦躁万分
 - B. 冷静地想办法
 - C. 介于 A、B 之间
9. 碰到难题时，你：
- A. 失去自信
 - B. 为解决问题而动脑筋
 - C. 介于 A、B 之间
10. 工作中感到疲劳时：
- A. 总是想着疲劳，脑子不好使了
 - B. 休息一段时间，就会忘了疲劳
 - C. 介于 A、B 之间
11. 工作条件恶劣时，你：
- A. 无法工作
 - B. 能克服困难，干好工作

C. 介于 A、B 之间

12. 产生自卑感时，你：

A. 不想工作

B. 立即振奋精神去工作

C. 介于 A、B 之间

13. 上级给了你很难完成的任务，你会：

A. 顶回去了事

B. 千方百计干好

C. 介于 A、B 之间

14. 困难落到自己头上时，你：

A. 厌恶之极

B. 认为是个锻炼

C. 介于 A、B 之间

测试结果：

(1)~(4)题选择 A、B、C 分别得 2、1、0 分；(5)~(14)题，选择 A、B、C 分别得 0、2、1 分。

19 分以上：说你抗挫折能力很强。

9~18 分：说明你虽有一定的抗挫折能力，但对某些挫折的抵抗力薄弱。

8 分以下：说明你的抗挫折能力很弱。

小结寄语

人生是一场最美的梦

每天都是崭新的一天，都是与众不同的一天，都是梦想成真的一天。但是为了实现梦想，你必须先有一个梦想——不是那种月初下定决心而月中就忘的——而是一个让你全身心投入的目标，一个最终的目的。人拥有梦想是

极端重要的。有人说得好：“必须牢牢记住，没有实现自己的目标并非生活的悲剧，没有目标才是真正的悲剧。带着未完成的梦想死去不是什么不幸，没有梦想才是真正的不幸。没有实现自己的理想不是什么灾难，没有理想才是真正的灾难。”为了获得理想的人生，我们对于人生价值和人生的意义应该正确认识；对自我的人生目标应该深入了解；对自己的人生战略要能够从总体上把握，只有这样，才可能获得理想的人生。

人只有确立了前进的目标，才会最大可能地发挥自己的潜力。只有在实现目标的过程中，才能够检验出自己的创造性，调动沉睡在心中的那些优异、独特的品质，才能锻炼自己、造就自己。

成功者总是那些有梦想和目标的人，鲜花和荣誉从来不会降临到那些没有目标的人头上。

许多人怀着羡慕、嫉妒的心情看待那些取得成功的人，总认为他们取得成功的原因是运气好、有外力相助，于是感叹自己的运气不好。殊不知，成功者取得成功的原因之一，就是由于确立了明确的目标。一个人有了明确的奋斗目标，也就产生了前进的动力。因而目标不仅是奋斗的方向，更是一种对自己的鞭策。有了目标，就有了热情，就有了积极性，就有了使命感和成就感。

为了获得卓越的人生，一个人该如何精心为自己设计未来呢？如下建议可供参考。

(1) 先开始编织“美梦”。

你的“美梦”应包括你最想做的、你最想成为什么样的人。这些目标可能有关于你的工作、家庭、交友、情绪、健康、生活等，别自限范围，涵盖越广越好，让心灵任意驰骋，否则心灵受限，将来的成就也会受限。

(2) 审视你所写的预期希望达成目标的时限。

你希望何时达成目标呢？1年，2年……还是20年？得把眼光放远，找出一些潜在而有可能实现的目标，建立一些阶段性的目标。

(3) 选出对你最重要的四个目标。

从所列的目标里选择你最愿意投入的、最令你跃跃欲试的、最能令你满足的四件事，并把它们写下来。现在你要明确地、扼要地、肯定地写下你实现它们的真正理由，告诉你能实现这些目标的把握和它们对你的重要性。

在人生当中，知道为何要做比知道如何去做重要得多，如果你的动机够强烈，便能寻得到做事的方法，如果你有充分的理由，便没有任何事能阻拦你。

(4) 写下要达成目标本身所应具有的条件，列出你已经拥有的各种重要的资源。

列出一份你所拥有资源的清单，里面包括自己的个性、朋友、财物、教育背景、时限、能力以及其他。这份清单越详尽越好。

(5) 考虑如何落实到行动上。

千里之行，始于足下。慎始固然重要，善始善终也不可忽视，但是行动是实现目标的第一步。别忘了，从你的目标订立后，自问：第一步该如何做，才会成功？或者，目前什么因素妨碍了我前进呢？我该如何改变自己呢？多反省，不要好高骛远。

(6) 为自己找一些值得效法的榜样。

多在名人当中找能激励你的人，闭上眼睛想一想他们会提供你一些什么样的能达成目标的建议，记下他们每一位建议的重点。这些重点可能包括应避免的误区、突破的方法和应注意的地方，他们会成为你追求成功的最佳顾问。没有名人，找一些知己朋友，听听他们的意见，也可看些成功人士传记，给自己树立目标多学习，多励志，给自己信心。

毛毛虫效应

法国心理学家约翰·法伯曾经做过一个著名的实验，称为“毛毛虫实验”：他把许多毛毛虫放在一个花盆的边缘上，使其首尾相接，围成一圈，在离花盆周围不远的地方，撒一些毛毛虫喜欢吃的松叶。毛毛虫开始一个跟着一个，绕着花盆的边缘一圈一圈地走，一小时过去了，一天过去了，又一天过去了，这些毛毛虫还是夜以继日地绕着花盆的边缘在转圈，一连走了七天七夜，它们最终因为饥饿和精疲力竭而相继死去。

毛毛虫习惯于固守原有的本能、习惯、先例和经验，因无法破除尾随习惯去而无法转向觅食。

约翰·法伯在做这个实验前曾经设想：毛毛虫会很快厌倦这种毫无意义的绕圈而转向它们比较爱吃的食物，遗憾的是毛毛虫并没有这样做。导致最终悲剧的原因就在于毛毛虫习惯于固守原有的本能、习惯、先例和经验。试想如果有一只毛毛虫能够破除尾随的习惯转向去觅食，就完全可以避免悲剧的发生。后来，科学家把这种喜欢跟着前面的路线走的习惯称之为“跟随者”的习惯，把因跟随而导致失败的现象称为“毛毛虫效应”。

其实，我们人类也难逃这种效应的影响。比如说，在进行工作、学习和日常生活的过程中，对于那些“轻车熟路”的问题，会下意识地重复一些现成的思考过程和行为方式，因此容易产生思想上的惯性，也就是不由自主地依靠既有的经验，按固定思路去考虑问题，不愿意转个方向、换个角度想问题。

固有的思路和方法具有相对的成熟性和稳定性，有积极的一面，有助于人们进行类比思维、缩短和简化过程，更顺利和便捷地解决某些问题；但与此同时，它的消极影响也不容忽视，那就是容易使人们盲目运用特定经验和习惯的方法，对待一些貌似而神异的问题，浪费时间与精力，妨碍问题的解决，而且经年累月地按照一种既定的模式思考问题，不仅容易使人厌倦，更容易麻痹人的创造能力，影响潜能的发挥。

趣味理论

爱因斯坦的成功

爱因斯坦成功首先归功于他有自己正确的思考力和创造力。他的名言之一就是：“发展独立思考和独立判断的一般能力应当始终放在学习的首位，而不是获得专业知识。”

一个人不必总是按照别人的想法去生活或工作，别人希冀你成为什么样的人，你未必就成为什么样的人。人在任何时候，都要有自主能力，才能坦然自若的在世界上生活。

的确，追随他人，不假思索地按照被告知的要求去行事很容易，但是，如此，却会慢慢让你变得没有独自承担责任的勇气和信心，而且经常内心纠结，因为别人的想法经常不完全适合你，你也想有自己一展手脚的机会。

不要盲目地去一味适应他人他事，要坚持你自己的主见，对一些传统习惯或者做法要有所选择，不必受那些不合情理的条条框框、传统习俗和规则的束缚，尽可能高效地执行你自己的决定。如果其他人愿意盲从墨守成规那就让他们去做好了，但是你切不要因“随大流”而丧失自己的主见。

要想有主见并有效地行动，独立思考是必要的前提，要学会抵制自己一味地去适应他人的倾向。你也许会被一些人视作是特立独行的人。“特立独行”这一称号有时是你为自己有主见的独立思考付出的代价。你也许不为许多

“正常”的人所认同，有时说不定还会遭到排斥，甚至遭到他人对你的抵制，或反感或冷嘲热讽，但你也不能妥协，千万不要让他们动摇你的信心。你要坚持自己的主见，要相信自己能成为一个有做为的人，这样你才敢于有自己的主见、敢于打破陈规陋习，获得更多发展的机会，做个成功的人！

小贴士

罗夏墨迹测验

罗夏墨迹实验是让被试者通过一定的媒介建立起自己的想象世界，在无拘束的情景中表露其个性特征的方法，其主要用意是用于分析一个人的自主能力如何。该实验由瑞士心理专家罗夏于1921年所做。罗夏实验的用具是10张两侧大致对称，上面模糊不清、模棱两可的墨渍图。

墨渍图方法是把几滴墨水随意甩在一张纸上，再把纸对折起来，墨水就在纸的两面洇染开来。但实际上，这样得到的图形并不是都可以利用的，那些可供使用的图形得满足某些条件。罗夏在几千张图形中选出了10张，其中有5张深浅不同的黑白图、2张配加红色、3张彩色图。实验进行时，主持人依一定顺序呈现图片，每次一张。被试者每看一张图片时，主持人问其图片像什么，被试者凭主观知觉加以描述。10张照片看完后，主持者问被试者对各张图片的哪一部位或特征印象最深刻。最后，根据被试者反应的部位、特征、内容等进行分析，把握其心理含义，如对颜色的反应投射出被试者对环境的情绪反馈，对形状与位置的反应可视为对总体生活取向的指标等等。

由于该实验的记分与解释系统极为复杂，所以必须经过较长时间的专业训练才可掌握使用。此实验还要求被试者每看过一张图形后进行自由联想：这一张图或这张图的某一部分，旋转后像什么，都要报告出来，通过这一过程来了解受试人的性格特征、意识和潜意识中的自主倾向。当一个人面对模棱两可的图形，要他当场回答这张图形（包括局部和旋转）像什么，除了当时感觉之外，还必须与过去的人生经验和印象联系起来。这样受试者不自觉地联系了自己的需求、动机、心理冲突等方面的内容，因而反映了他的性格，

也就是受试人把自己的内心世界投射到这些墨渍图上。

罗夏对不同被试人回答的结果进行分析后，有了如下分析。

回答部位不同：

1. 根据整个图形回答。
2. 依据的是图形中常见的细节。
3. 依据的是图形中不常见的细节。
4. 依据的是图形中的白色空间。

罗夏认为，部位回答有一个关键的问题，如将图形中连续或不连续的部位综合在一起为创造力一级，只用了图形中单一的区域为创造力二级，忽略图形中最明显的部分为创造力三级，其余的为创造力四级。

判断一个人自主性的决定因素：

1. 受试者根据图形的大概形状作出回答。
2. 受试者认为图形中有运动特征而作出的回答（如巡逻的士兵、飞翔的鹰、抛出的盘子等）。
3. 受试者根据色彩的回答。
4. 受试者翻来覆去看，不做明确回答。
5. 受试者只说“不错”“挺好”。

实验结果：

回答 1 的是要求永远正确。

回答 2 的是混淆客观事实和主观意见。

回答 3 的是没有得到足够的信息找借口。

回答 4 的是害怕别人的批评，更怕别人说三道四。

回答 5 的是害怕承担责任。

罗夏试验告知人们要经常反省一下自己是否有主见，如果缺乏主见，要改变优柔寡断、不能独立自主的性格，因此，培养自主性，要从如下几个方面去努力：

(1) 开拓知识视野，不断积累生活经验。

书本知识是前人、今人各种经验的结晶，能给我们许多有益的借鉴和启迪；积极吸取生活经验可以提高自己把握现实生活的能力，会增加主见，遇事容易做出准确的判断。

(2) 要培养坚强的意志。

坚强的意志包括自觉性、坚韧性、自制力和果断性四个方面。较高的自觉性可使一个人不屈从于别人的意志，不盲目接受各种暗示；较高的果断性会使一个人较迅速、较准确地明辨是非，判断正误；较强的坚韧性，会使一个人抵制各种不符合行动目的的主客观因素的干扰，做到坚持不懈，锲而不舍；较强的自信心能使一个人经常控制消极情绪，即使遇到挫折，也能激励自己前进。人要克服优柔寡断的性格弱点，就要在培养坚强的意志方面下功夫。

(3) 敢于冒险。

一个人要培养敢冒风险的性格，这样才能在竞争日益激烈的现代社会中争得一席之地。

(4) 努力保持最佳情绪。

努力保持最佳情绪，有助于摆脱优柔寡断的不良性格倾向。良好的情绪是人机体的润滑剂，可以促进生命运动，给人以充沛的精力。人要学会控制自己的情绪，以旺盛的精力，良好的心情，度过充实而有意义的高质量的人生，切莫让忧虑、犹豫和痛苦压倒自己。

测测你自己

看看你的自主性如何

1. 自己的家庭和生活需要和周围的人保持相同的水平，你认为这个见解如何？

A. 完全正确 B. 有点正确 C. 不对

2. 宴会时，你如何寻找适当的异性？

A. 找出最满意的，与他接近 B. 身边任何一位都可以

C. 跟看上去坦诚亲切的人接近

3. 当你经过陈列窗或镜子前面的时候，你喜欢停留一下，照照自己吗？

A. 经常 B. 偶尔 C. 很少

4. 由于你的过失而产生了不愉快的场面或难题的时候，你会怎么办？

A. 为了使自己不受责备，想出一套似是而非的托词

B. 承担起应负的责任，尽全力处理善后问题

C. 尝试修正事态，并寻求对自己有利的解释

5. 对自己不熟悉和不擅长的事，你能大胆愉快地接触它吗？

A. 很难 B. 偶尔 C. 能

计分标准：

A. 5分 B. 3分 C. 2分

21~25分：你乐观自信，对自己的才能和外表风采充满自信和骄傲。如果偶尔有自卑感，也是环境变化的缘故，譬如处于人才济济的场所等。

16~20分：你有过分追求、理想太大的缺点。你不满足现状，想出人头地，导致你去追求不切合实际的幻想。也可以说，你过于追求完美，过于计较，反倒陷入自卑感中不能自拔。

11~15分：你在做事前就过早贸然断定自己不行，自认为不如别人。主要原因是你不了解周围人们的真实状况，不清楚事情的本来面目，搞清楚的话就会恍然大悟，随之则坦然自如。你的缺点在于一旦自认为不行就心灰意冷。

5~10分：你对自己缺乏自信，习惯用消极悲观的眼光看待事物，只看到不利之处，所以总是尚未尝试就想要退缩。其实，更多时候你是被自己的想象打败的。

小结寄语**摆脱“随大流”，自己做自己命运的主宰**

一位成功学大师指出：“在事业上获得成功，并没有什么十全十美的方式。如果说有的话，那么具有决断力就是其中之一。”一个人要想主宰自己的生活，首先要知道“随大流”并不是你应该选择的人生态度，“随大流”是最安全省事也最不用费心思考的，但有很多机会在“随大流”的过程中流失了。由于“随大流”，很多犹豫不决的人一次次丧失掉了眼前的机会。

任何时候，人都需要有勇气自己做决定，因为最终决定命运的是人自己。人做决定时，要当机立断地决定，要敢于接受挑战。那些科学领域的巨人们，由于他们始终坚持着自己的观点，不断用实践检验真理，他们的思维不受任何“真理”的束缚，于是给我们开创了一个个绚丽的世界。

该做决定的时候应该怎么办呢？首先，遇到有事要决定的时候，不要害怕，要突破“随大流”的禁锢，要有自信、有决断力和责任心。此外，还可以有以下方法。

(1) 不要因为害怕出错而不做。

如果你敢于突破别人的传统眼光尽全力去做一件事，又不怕他人指责你，那你就可能做成事，反之害怕出错不去做，长此以往，就会认为自己无能，其实，犯错是正常的，成功是建立在失败基础上的。

(2) 主动思考。

不要因为自己性情放不开反一味地让别人的思想控制自己，虽然别人的建议可能有用，但还是要以自己的思考为主。

(3) 不要把你崇拜的人想成完美无缺，不要总是赞扬别人，贬低自己。

“随大流”、犹豫不敢做决定的人总以别人为榜样，以为他人完美，凡事都希望能达到别人的标准，时时害怕自己做得不够好。这是不自信的心态，一定要坚定地相信自己。

(4)别模仿别人，有时不需要征求别人的意见。

你如果做事常常拿不定主意，做时瞻前顾后，就要强迫自己培养自信心了。人不可能一辈子依赖父母、兄弟、朋友，所以先从小事做决断开始，慢慢经验多了，人生阅历丰富了，能力增长了，遇“大事”也就敢“决断”了。

不能在常规思维上“一条道走到黑”

思维最大的敌人，是习惯性思维。在日常生活中，那些曾经在实践中被证明是有效的方法和对策可能成为一种习惯，或称常规，而我们对许多事情的处理都是由这种习惯或常规来决定的，许多日常工作都有一定的惯例程序，但这种按惯例行事的做法不一定都能取得最好的效果。我们应该凡事多问问：“为什么要这么做？”“如果没有这一部分，那么，全局将会怎样？”只有真正从惯性思维中走出来，才能少犯错误，更有效地解决问题。

有这样一个著名的试验：把六只蜜蜂和同样多的苍蝇装进一个玻璃瓶中，然后将瓶子平放，让瓶底朝着窗户。结果发生了什么情况？

科学家发现，蜜蜂不停地想在瓶底上找到出口，一直到它们力竭倒毙或饿死；而苍蝇则会在不到两分钟之内，穿过另一端的瓶颈逃逸出来。为什么？由于蜜蜂基于出口就在光亮处的思维方式，想当然地设定了出口的方位，并且不停地重复着这种合乎逻辑的行动。可以说，正是由于这种思维定式，它们才没能走出“囚室”。而那些苍蝇则对所谓的逻辑毫不留意，全然没有对亮光的定式，而是四下乱飞，终于飞出了“囚室”，误打误撞的它们顺利得救。

可见如果一味陷入思维定式的怪圈害处极大。人们的思维定式是由习惯而成自然的。习惯因为久会成习，继而慢慢会成惯，形成思维定式，经常按这种行为方式思考，就会逐渐深入到潜意识中支配自己的言行。思维定式通

常有两种形式：适合思维定式和错觉思维定式。前者是指人们在思维过程中形成了某种定式，在条件不变时，能迅速地感知现实环境中的事物并作出正确的反应，可促进人们更好地适应环境；后者是指人们由于意识不清或精神活动障碍，对现实环境中的事物感知错误，作出错误解释。

美国心理学家迈克也曾经做过两个对比实验，在他的第一个实验中，对部分参加试验者利用指导语给以指向性的暗示，对另一些参加者则不给以指向性的暗示。结果，前者绝大多数试验者能解决问题，而后者则几乎没有一个试验者能解决问题。这可以说是思维定式对于解决问题的作用。但是同时，他又证明了思维定式对一个人解决问题也有妨碍作用。

在第二个实验中，他从天花板上悬下两根绳子，两根绳子之间的距离超过人的两臂长，如果一个人用一只手抓住一根绳子，那么另一只手无论如何也抓不到另外一根。在这种情况下，他要求一个人把两根绳子系在一起。不过他在离绳子不远的地方放了一个滑轮，意思是想给系绳的人以帮助。然而尽管系绳的人早就看到了这个滑轮，却没有想到它的用处，没有想到滑轮会与系绳活动有关，结果没有完成任务和解决问题。其实，这个问题也很简单。如果系绳的人将滑轮系到一根绳子的末端，用力使它荡起来，然后抓住另一根绳子的末端，待滑轮荡到他面前时抓住它，就能把两根绳子系到一起，问题就解决了。但很多受试者没有完成这个简单的动作，因为他们拘泥于常规的想法。

世界观、生活环境和知识背景都会影响我们对事对物的态度和思维方式，不过最重要的还是我们基于对过去的经验形式的常规思维定式。只有我们更新自己过去的认识才能战胜自己的思维定式，所以我们要鼓励自己比别人想的更新、做的更快。别人不敢想的事敢于想，别人不敢做的事敢于做，只要打破思维的这堵墙，定式就会变成灵活处事了。

趣味理论

开放性思维——容易成功的捷径

处于惯性思维模式时，尽管“发动机”已经启动，你也确定了自己的目的地，并且正在向前运行，但在惯性思维的引领下，你不断地听取他人意见，于是，达不到任何目的。你感觉不到世界在变化、自己在原地

当你陷入了惯性思维中时，除了不质疑让自己改变的能力外，你必须质疑一切。有学者指出，解决惯性思维问题的方案有三个步骤，即：发现、承认和改正。

人们应该调整思维，尽可能用简便的方式达成目标。因此，惯性思维一定要变成开放性思维。多角度想问题，多条路尝试行进速度，尽量选择简易的方式做事。必须指出，用简易的方式做事不等于懒惰。在日常生活中，我们要积极训练思维的灵活性，使思维方式成为开放性思维。开放性思维是指突破传统思维定式和狭隘眼界，多视角、全方位看问题的思维。它与把事物孤立起来、静止起来、片面起来的封闭性思维是对立的。回顾历史，社会能有今天的成就，其实就是先辈们运用开放性思维的结果。人类第一次使用火、第一次使用机器、第一次制造飞机……无数个“第一”让人类的文明一步步向前推进，而这些“第一”的背后其实就是开放性思维在起作用。如果人类都运用保守性思维、惯性思维，昨天是怎样的今天还是怎样，社会还有什么发展和进步可言？

开放性思维是一种超越自我的能力，如果一个人固守着自己的内部世界，那就只是一个封闭的自我体系，外部世界在这个封闭的体系里被排斥了，一切新的思想、新的事物都不能被接纳，人的进步性就被彻底否定了。一个人应该具有反思意识和批判意识，知道自己的“足”与“不足”，通过自我发展，自我创造来弥补“不足”，当然，承认自己的“不足”是需要很大勇气和胆识的，因此，只有先从思维进行突破，把开放性思维作用到自己的生活和学习

中，才能不断进步，超越自我，实现自我。

开放性思维的最大特点是思维活动的无阻碍性和时空跨度，这样才能最大限度地获取信息。表现在空间上，就是既要向内看，又要向外看，这样，一个人就可以既了解自身的内在心理需求，又可以根据外界的变化适时地调整自己，让自己和他人、和外部世界和谐起来。如果一个人封闭自己，那只会落后。所以，只有把思路打开，让比较意识进来，取人之长，改己之短，才会不断取得进步。

小贴士

习惯思维定式

习惯思维定式一般与个人的世界观的形成存在着内在的必然联系。由于它具有社会性、阶段性以及知识经验的局限性，在一定的历史时期成为指导人们个人行为方式的固有模式，然而，当时代需要变更创新、新旧交替时又成为其发展的主要障碍。习惯思维定式表现为：一是思维模式，即通过各种思维内容体现出来的思维程序、模式，既与具体内容有联系，却又不是具体内容，而是许多具体的思维活动所具有的逐渐定型化了的一般路线、方式、程序、模式；二是强大的惯性或顽固性，不仅逐渐成为思维习惯，甚至深入到潜意识，成为不自觉的、类似于本能的反应，尤其表现在要改变思维定式是有一定难度的。

习惯思维定式有时有助于问题的解决，有时会妨碍问题的解决。具体地说，在问题解决中，由于思维定式是一种按常规处理问题的思维方式，它可以省去许多摸索、试探的步骤，缩短思考时间，提高效率。在日常生活中，思维定式可以帮助人们解决每天碰到的 80% 以上的问题。但是思维定式不利于创新思考，不利于创造。创造力是科技发明背后的推动力，也是点燃灵感火花的秘诀。激发潜在的创造力、应变力和洞察力是打破习惯思维定式的最有效方法。

(1) 激发创造力最大的绊脚石，是认为自己缺乏创造力。

改变安于现状的思想，相信自己有创造力。一个人如果安于现状，就无法激发创造力。应当摆脱这种束缚，改变一下日常步调。你可以尝试在灵感来时，放下手边的事，立即捕捉它。

(2) 经常自我反省，创造构思。

问问自己：“不提出工作计划对我有什么好处？”“我非得按照既定的方法去完成这项任务吗？”这种问题能使你更肯定或矫正或全然放弃原先的构思。因而，不论使用何种反省方法，你都在开启着自己的创造性。

(3) 改变安于现状的思想，换个新环境或置身新领域。

如果安于现状，就无法激发你的创造力。应当摆脱这种束缚，改变一下日常步调。平常养成“多找一种答案”的习惯，一有难题，便将它记录在备忘录上，并写出所有你能想得到的相关事件及解决方法，然后再向那些你认为可能会提供好建议的人询问解决之道，长此以往，你将会发现自己受益匪浅。

(4) 肯定自己的创造能力，并付诸实行，你也能成为创意天才。

所有的构思都必须付诸实行，才能真正具有价值。不要吝于将创意付诸行动。试试看哪些方法行得通，哪些行不通，如果遇到问题时担心做不好而畏缩不前，反而会阻碍创造力。坦然接受自己、相信自己采取的每个方法、相信自己有可行之道，化创意为行动，然后你就会发现，自己想象出来的“方法”，竟然对自己的生活有所帮助。

测测你自己

1. 广场上有一匹马，马头朝东站立着，后来又向左转了 270 度，请问，这时它的尾巴指向哪个方向？
2. 你能否把 10 枚硬币放在同样的 3 个玻璃杯中，并使每个杯子里的硬币都为奇数？

3. 天花板下悬挂两根相距 5 米的长绳，在旁边的桌子上有些小纸条和一把剪刀，你能站在两绳之间不动，伸开双臂双手各拉住一根绳子吗？

4. 玻璃瓶里装着橘子水，瓶口塞着软木塞，既不准打碎瓶子，弄碎软木塞，又不准拔出软木塞，怎样才能喝到瓶里的橘子水？

5. 钉子上挂着一只系在绳子上的玻璃杯，你能既剪断绳子又不使杯子落地吗？（剪时，手只能碰剪刀）

6. 有 10 只玻璃杯排成一行，左边 5 只内装有汽水，右边 5 只是空杯，现规定只能挪动两只杯子，使这排被子变成实杯与空杯相交替排列，如何移动两只杯子啊？

7. 有一棵树，树下面有一头牛，被一根 2 米长的绳子牢牢地拴住鼻子，牛的主人把饲料放在离树恰好 5 米之外就走开了，牛很快就将饲料吃了个精光，牛是怎么吃到饲料的？

8. 一只网球，使它滚一小段距离后完全停止，然后自动反过来朝相反方向运动，既不允许将网球反弹回来，又不允许用任何东西打击它，更不允许用任何东西把球系住。怎么办？

答案：

1. 朝下。

2. 再加一枚放就行了，因为没说杯子里面一共只能有 10 个。

3. 先拉住一根在走过来拉住另外一根，站在中间不动就行。

4. 把木塞推进去。

5. 减一节多出来的绳子头。

6. 将 2、4 号杯子的水到进 7、9 号。

7. 牛没有被拴在树上。

8. 用翘翘板原理。

小结寄语

走出思维定式

我们常常生活在习惯里，面对生活中的变化，不易改变固有习惯，使思维有了定式，心路狭窄，许多事情会想不到，很多问题会处理不了。

有这样一个问题：一个人在路边同一位老人谈话，这时跑过来一位小孩，急促地对这人：“你爸爸和我爸爸吵起来了！”老人问：“这孩子是你什么人？”这人说：“是我儿子。”请你回答：那两个吵架的人和这人是什么关系？

这一问题，在 100 名被试人中只有两人答对！后来又对一个三口之家问这个问题，父母没答对，孩子却很快答了出来：“这人是个女的，吵架的一个是这人的丈夫，即孩子的爸爸；另一个是这人的爸爸，即孩子的外公。”

为什么那么多成年人对如此简单的问题解答反而不如孩子呢？这就是思维定式效应：按照成人的经验，这人应该是男的，从男人这个心理定式去推想，自然找不到答案；而小孩子没有这方面的经验，也就没有心理定式的限制，因而一下子就找到了正确答案。

思路上一个小小的改变，往往会引起意料不到的结果，即使是“换个方式”这么简单的思考，就可以将我们的工作及生活引上柳暗花明的新天地。我们可以从日常的生活和工作中“换个方式”做起，对待熟悉的问题，多动动脑筋，尝试着看能不能有超越常理的点子。长期下去，就会有出奇制胜的方法在脑海中闪现。不要轻易放弃尝试的机会，说不定你的成功就在此举。为了你的思维更加成熟，你应多听取意见，深思熟虑，然后再去尝试着做。这就是创新，其实，我们完全没有必要把创新看得那么神秘。

走出思维定式是一个人发展的动力，更是一个事业成功的关键。创新的最大特点在于独创性，即有与众不同的“新”。人们要在思路的探索、思维的方式方法和思维的结论上，独具慧眼，提出许多新的创见，找到新的发现，实现新的突破。常规性思维所要解决的是实践中经常重复出现的情况与问题，

而创新所要解决的则是实践中不断出现的新情况、新问题，这是创新与常规性思维的显著区别。创新能打破人的常规思路，为人类创造性的思维活动开辟一个新的境界，是科学创造、艺术创作的“催生婆”。

爱因斯坦曾回忆说：一天，他坐在伯尔尼专利局的椅子上突然想到，如果一个人在自由落体时，会不会感到自身的重量。而这个简单的思想实验正是他创立引力论的基础。

人们的常规性思维虽然看起来“稳妥”，但它根本缺陷是不能为人们提供新的启示。

尽管创新的结果并不能保证每次都取得成功，甚至有时可能得出错误的结论，但是，不论它取得什么样的结果，都具有重要的认识论和方法论的意义，它能给人们提供以后少走弯路的教训。

大量事实证明：人的思想质变有两种形式：一是随着感性认识的不断积累、反复思考，渐进式地上升为理性认识；一是突变式的飞跃。创新就属于后者，它一旦触发，就会不可思议地使感性认识迅速升华为理性认识，从而出现惊人的飞跃。经过长期的观察、实践加上现代科学研究，人们发现：人的创新思维是一种突发性的连续运动，它能产生强大的裂变，最终达到成功的顶点。

“哈根达斯”冰淇淋实验

这个曾获得诺贝尔经济学奖的经典试验，说的是消费者在面对着一大、一小两杯冰淇淋的选择时，哪怕那个 10 盎司的杯里其实装着的是 8 盎司冰淇淋，而那个 5 盎司的杯里，装着的是 6 盎司冰淇淋，就因为消费者看到的是一个没装满，而另一个满了出来，他的选择就会倾向于“小杯”的，甚至往往会为这杯少的付出高价！那么哈根达斯试验的基础在哪里呢？

传统经济学的研究对象是完全理性的人，而现代经济学研究的人是有限理性的人。人在评价一样事物的时候，并不是完全站在理性的角度上的，很多东西能够左右他的判断。

有人说：“如果我们仅仅想获得幸福，那很容易实现。但如果我们希望比别人更幸福，就会感到很难实现，因为我们对于别人幸福的想象总是超过实际情形。”

我们为人处事经常按别人的反应来决定，而不是按照自己的意愿去行动。尤其是在向“成功”“幸福”之类美丽的字眼跋涉的路上，一切似乎已经有了约定俗成的标准。

在我们周围可以看到许多匆匆忙忙的人，他们不停地寻找他们心目中的生活，可是想找到真正的生活却要大费周章。他们在许多事中做决定，又在彼此矛盾的价值中做出选择：既希望保持人际间的感受，又不愿放弃已经取得的事业有成；既希望自己富之再富，贵之再贵，同时又觉得前路坎坷，困

难重重。

南希在众人的眼中是一名成功的职业女性。可是她说：“虽然我的一些成就让人刮目相看，我却想不透大家夸赞我什么。我这辈子一直都在努力成就这样或那样的事，可是现在我却怀疑‘成就’究竟是指什么了。我永远在压力下生活，没有时间结交真正的朋友。就算我有时间也不知道该如何结识朋友。我一直在用工作来逃避必须解决的个人问题，所以我一个任务接一个任务地去完成，不给自己时间去想一想我为什么要工作。这真是疯狂。假如时间可以退回去 10 年，我会早一些放慢脚步考虑一下，那就不会像现在这样感觉无奈了。”

一位学者指出：“是不是所有忙碌的人都不想体验简单生活呢？我想也许他们试过，但是他们发现别人的想法和自己的不同就放弃了尝试。”所以，心理学家指出他人对我们的期望终使我们受到了约束。

趣味理论

幸福实验

美国有个研究幸福的实验是这样的：心理学家让受试者造句，规定以“我希望”起头，例如“我希望我像比尔·盖茨那样富有”“我希望我是贝克汉姆的朋友”“我希望我中百万大奖”。然后，心理学家要求受试者再造三个句子，以“还好我不是”起头，例如说“还好我不是绝症患者”“还好我不是乞丐”“还好我老公没有暴力倾向”等。调查结果显示：同样一批人，在完成“我希望”的造句后，心情都会变得比较差，而完成“还好我不是”造句时，心情都比较好。

心理学家又给受试者们讲了个故事：有一位青年家世很好，学业顺利，衣食无忧。但是他从来不知道有什么事能够让他快乐。他认为自己的人生一切都是被安排好的，没有意义。他说：“如果我现在从窗口跳下去，第二天，

真正在乎的人有多少呢？地球照样转。人活着都会逐渐衰老死亡，没有意思。”

受试者们在听的过程中，心跳、脉搏等数据反映出无奈和烦恼。

心理学家又给受试者们说了一段话：如果今天早上你起床时身体健康，没有疾病，那么你比其他几百万人更幸运，因为他们甚至看不到下周的太阳了；如果你从未亲历过战争的危險、牢狱的孤独、酷刑的折磨和饥饿的滋味，那么你的处境比几亿其他人更好；如果你能随便进出而没有任何被威胁、暴行和杀害的危險，那么你比其他几十亿人更有运气；如果你的冰箱里有食物，身上有衣可穿，有房可住，那么你比世上 75% 的人更富有；如果你在银行里有存款，钱包里有票子，盒子里有零钱，那么你属于世上 8% 最幸运之人；如果你父母双全，没有离异，那么你的确是那种很稀有的地球之人。

受试者们听的过程中，心跳、脉搏等数据反映出幸运和幸福感。

幸福是一种主观的判断。幸福与不幸福常是因为比较而来的。“希望我是”，会让人们想到了自己的不足和失望，心理难免沮丧；而“还好我不是”却能使人们感觉庆幸，原来自己还拥有一些实实在在的幸福。人知足常乐，不知足，也可以常乐。就看你用什么心态对付自己的“不知足”，因此对人生的要求不能太尽善尽美。

小贴士

幸福法则是什么

幸福是一种永恒的状态。如果不是总感到幸福，那就是我们自己有问题。然而多数人却体验不到永恒的幸福状态。

有一对年轻的美国夫妇，利用假期出外旅游。他们从纽约南行，来到一处幽静的丘陵地带，发现在这人烟稀少的小山旁边，有一个小木屋。

夫妻二人走到小木屋前，看见门前坐着一位老人。年轻的丈夫上前一步问道：

“老人家，你住在这人迹罕至的地方不觉得孤单吗？”

“你说孤单？不！绝不孤单！”老人回答道。

停顿了一会儿，老人接着说：“我凝望那边的青山时，青山给予我力量；我凝望山谷时，那一片片植物的叶子，包藏着生命的无数秘密；我凝望蓝色的天空，看见那云彩变化成各式各样的城堡；我听到溪水的淙淙声，就像有人在向我做心灵的倾诉；我的狗把头靠在我的膝上，我从它的眼神里看到了纯朴的忠诚。每当夕阳西下的时候，我看见孩子们回到家中，尽管他们的衣服很脏，头发也是蓬乱的，但是，他们的嘴唇上却挂着微笑；此时，当孩子们亲切地叫我一声‘爸爸’，我的心就会像喝了甘泉一样甜美。当我闭目养神的时候，我会觉得有一双温柔的手放在我的肩头，那是我太太的手，碰到困难和忧伤的时候，这双手总是支持着我。我知道，上帝总是仁慈的。”

老人见年轻夫妇没有作声，于是，又强调了一句：“你说孤单吗？不，不孤单！”

这位老人的生活看起来是平淡的。平淡，不是没有欲望。属于我的，自然要取；不属于我，即使是千金、万金也不为其动。这就是平淡。安于平淡的生活，并能以平淡的态度对待生活中的繁华和诱惑，让自己的灵魂安然自处，这样的人，就像云彩一样飘逸，就像湖泊一样宁静。这就是一种清心的境界。

其实，这位老人正是达到清心的境界，因此他能清闲自在、坐卧随心，从平凡的生活之中，体悟到生活的情趣，领略到生活的快乐。

马克·吐温说：“缺乏想象，有眼睛也没有用。”许多人每天生活在一个美丽的童话王国里，但却在混日子，看不见生活的美丽。人只要对生活采取一种很快活而近乎戏谑的态度，那么，一个可爱的世界马上会展现在你的眼前。

我们改变不了环境，但我们可以改变自己；我们改变不了事实，但我们可以改变行动；我们改变不了过去，但我们可以改变现在；我们不能控制他人，但我们可以掌握自己；我们不能预知明天，但我们可以把握今天；我们

不能选择容貌，但我们可以展现笑容！

当你带着满脑子的问题，走在回家的路上时，竭力留心太阳怎样把城市的窗户点着了“火”，倾听在渐暗的暮色里嬉戏的孩子们的喊叫声，你就会感到精神振奋，仅仅就因为你留心了。

幸福是一种自己的选择，而不是一种上天的恩赐。幸福是在擦拭百叶窗时聆听一曲咏叹调，或者是愉快地花一个小时整理壁橱。幸福是一家人团聚，共进晚餐，幸福是一个人也能静静地体味到的那种宁静。幸福存在于现实，而不是未来时日的遥远期望。如果我们能钟情于正在经历的生活，对生活微笑，就会感到更加幸运，并且会体验到更多的幸福。

测测你自己

测测你离幸福有多远

如果要画一只鸟和一个人，你会如何构图？

- A. 一个人正看着笼中的鸟。
- B. 一个人正追赶飞走的鸟。
- C. 一只鸟停在一个人的肩上或手上。
- D. 一个人正在向飞远的鸟招手。
- E. 一只鸟在上空飞着，而这个人在这只鸟并不在意。

答案：

选择 A：一个人正看着笼中的鸟。你的幸福其实已近在眼前了，却受到了一些阻碍而让你无法如愿以偿，你无法克服自己的心理障碍，所以可千万别让幸福溜走了！

选择 B：一个人正追着飞走的鸟。你正全力以赴为自己的幸福而努力，你想抓住自己的幸福，但又抓不住，正处于身心俱疲的状态中。其实有舍才有得，如果你认为眼前的幸福并不是真正的幸福，可以重新思考一下幸福到

底是什么！

选择C：一只鸟停留在一个人的肩上或手上。不担心鸟逃走而和鸟玩的你，象征着你现在正处于幸福、满足的状态中，每天都觉得很快乐，可能是你找到了自己的最幸福生活，因此觉得自己是幸福的人了。

选择D：一个人正向飞远的鸟招手。这幅画的人物是不动的，只是向鸟招手，这样的你正等待幸福的来临，并且是以一种平静、平常心来等待。人生中有许多事是要去自己争取的，机会稍纵即逝，千万大意不得！

选择E：一只鸟在上空飞行着，而这个人对这只鸟毫不在意。人和鸟之间似乎没什么衔接点，没什么关系，这表示你对幸福似乎没什么特别的感觉，现在的你相当的淡然，或许你经过了一些事情而突然想开了，对人生也有了另一番的见解。

小结寄语

幸福是自己的选择

在我们这个世界上，每个人都可以说是凡夫俗子，总期盼着过幸福的日子。向往逍遥自在的生活是每个人的天性，但真能做到这样却很困难。匆忙的生活使我们忽略了许多美好的、值得欣赏的东西，只有当你找到心灵的寄托，你才能有心情去欣赏这世界可爱的一面，才有机会去享受真正属于你自己的幸福人生。

在生活中，为了使自己能经常保持一种幸福宁静的心境，找一点儿精神上的寄托是很必要的。如果能尽量减少欲望、淡泊名利，心胸豁达，即使做不到心静如水，但也能给自己增添一份洒脱，给人生增添一份真趣。

精神上的寄托完全是属于你灵魂深处的东西，它不一定有很大的意义，不一定有什么积极的目的，它只是你精神上的一片私人的园地，是你灵魂的一个小小的避风港，是你躲避世俗牵绊的堡垒，是你可以在那里找到自己，

和自己心灵恳谈的一个秘密的花园。

会生活的人一定懂得怎样给自己安排一片不受干扰的属于自己的小天地来享受自己的幸福。在这里，你可以想你所要想的，做你所要做的，躲开一切你所要躲开的，逃避一切你所要逃避的，这片小天地就是你寄托灵魂或你真正的属于自己的地方。

假如你懂得生活，同时你也懂得自己，辛勤地工作，然后用你的爱好去美化并充实你的生活，那么，你一定会在生活中找到那么一点儿使你安心、使你忘忧、使你沉醉的所谓的寄托。这寄托有时很容易找到——一本书、几张画、摄影、游山玩水……只看你是否用心去找，这样，物质与精神才可以平衡。

给自己的灵魂找一个寄托并不是消极的逃避，而是一种积极的养精蓄锐。正如有位名人说的：“我休息是为了工作。”我们也是一样，让灵魂去休息一下，然后再去奔波，这样才能体会到生活中的幸福感。

人生幸福的源泉在哪里？人怎样才能获得真正的快乐呢？

(1) 合理的思想信念。

合理的思想信念，包含着对理想生活的希望、追求与肯定。怀疑一切、思想无依托的人，人生是难以快乐的。要造就一个快乐的人生，首先应在生活中经过自我选择，确立对生活的合理的思想信念。罗素指出：“每个人都不难找到某种合乎情理的思想信念，只要对此真正感到兴趣，则闲暇时便心有所归，不再觉得生活空虚了。”

(2) 对人对物的友善、兴趣。

人生根本的快乐，最重要的是依赖于对人对物的友善。一个人感兴趣的事情越多，快乐的机会也会越多。

(3) 爱的情感。

爱应是双方互受其惠，彼此喜悦地接受，自然地给予。因为有了交互的快乐，彼此都会感到整个世界更有趣味。真心的爱是双方彼此有一种真正的

兴趣，这种兴趣不只是获取各自利益的手段，而是共同利益的一种融合体，这是真正快乐的最重要的因素之一。单单得到爱是不够的，得到爱时，应当释放出你所要给予的爱，唯有得到爱和给予爱平等地存在时，才有可能达到最好的结果。

在男女之间的真诚交往中，要克服阻碍天性之爱的心理障碍。拘谨妨碍真正快乐，真正有价值的爱必须不拘谨，使双方整个人格融合成一个新的共同的人格。

在人与人之间的交往中，我们应当克服以自我为中心的恶习，太强的自我是一座牢狱，倘若你想在这个世界上充分地享受人生，就得从这牢狱中走出来。而能够真心地爱别人，便表明一个人已逃出了自我的牢狱。

(4) 建设性的工作。

工作是人生快乐取之不尽的最重要的源泉。工作的益处在于排除生活的烦闷，给人以成功的机会和满足志向的条件。工作的乐趣在于技能的运用和建设性。作为快乐之源，工作是一个必不可少的要素。

(5) 闲情逸趣。

闲情逸趣除了使人得以放松，还有许多裨益。首先，它们能帮助人保持平衡的意识，对世界有真实、生动的整体感，体验与欣赏多样的人生。平衡的意识很有价值，而且很能抚慰人心。每个人都应注意防止过分重视自己所关注的一两件事的偏执，对人生以及个人在宇宙的地位要有一个开阔的视野，要打破心灵的自我封闭。

(6) 要有忍耐力和耐心。

一个人应当既懂得为一个更高的目标努力，又善于忍受生活中的平凡、单调和不如意。许多人为一件稍不如意的小事而烦恼或发怒，以致浪费了许多可用于更有益的事情上的精力，这是很不值得的。即使我们努力为达到真正重要的目标而工作，然而过于急功近利、忧心忡忡也是不明智的。没有忍耐力和耐心的人是不会有快乐和幸福的生活的。

交流磁场——名片效应

社交中，智者是高明的“钓手”，他会针对所钓的“鱼”喜欢什么，然后投其所好，“鱼儿”往往容易上钩；而愚者则以自己喜欢吃的食物做鱼饵，不考虑“鱼儿”的喜恶，所以愚者很难钓到想要的“鱼”。

也许你明天打算劝某人帮助或配合你做某事，在你开口之前，不妨先问问自己：“我怎样才能使他心甘情愿‘要’做这件事？”然后，再采取相应的对策，这样就容易取得较好的效果。

宾夕法尼亚精神病学家斯蒂芬·巴雷特博士在交际实验中发现，走运的人不仅确实具有与人结交的窍门，而且他们自身也具有某种吸引力，成为其他人愿意亲近的目标。巴雷特把这种特点叫做“交流场”。他相信人的面部表情、体态、声调、用词以及说话的方式形成了一种别人清楚可见的交流场。“我们通常凭本能就会知道某些人是否喜欢我们，”他说，“我们遇到一个完全陌生的人，而且在几秒钟之内就会知道他或她是否愿意和我们待在一起。走运的人总是传递出吸引和鼓励人的信号。”后来人们将此命名“吸引定律”。

吸引定律告诉我们当你的思想专注在某一领域的时候，跟这个领域相关的人、事、物就会被你吸引而来，要让对方接受你的观点、态度，你就要把对方与自己视为一体，首先向交际对方传播一些他们所能接受的和熟悉并喜欢的观点或思想，然后再悄悄地将自己的观点和思想渗透和组织进去，使对方产生一种印象，即我们的思想观点与他们已认可的思想观点是相近的。表

明自己与对方的态度和价值观相同，让对方感觉到你与他有更多的相似性，从而能很快地缩小与你的心理距离，更愿同你接近，结成良好的人际关系。

所以人在交际中要寻找时机，善于捕捉对方的信息，把握他人真实的态度，寻找积极的、可以接受的观点，形成一张有效的“名片”。这样就可自然地拉近人与人之间的距离了。

趣味理论

心理“气泡”

有这样一个实验：在一个刚开门的大阅览室里，当里面只有一位读者时，心理学家就进去坐在他或她的旁边，在经过 80 人次的实验之后发现：在一个只有两名读者的大阅览室里，没有一个被试者能够忍受一个陌生人紧挨自己而坐。被试者在不知情的情况下，一般会默默地找另外一个座位坐下，以远离挨近自己的陌生人，而有些人则会直接问：“你想干什么？”这就是著名的心理“气泡实验”。

这个实验证明人与人之间需要保持一定的空间距离。因为人的心理“气泡”大小受很多因素的影响，但“气泡”有大有小，甚至可以调节。

心理气泡也称心理变化，心理气泡大还是小，与人的个性特征有很大关系。一般来说，独立性强的人或内向型的人，其心理气泡较大；而外向型的人或依赖性强的人，其心理气泡较小。

交往双方的关系与心理气泡的大小也是密切相关的。不同的社会关系，其心理距离是不一样的。美国人类学家爱德华·霍尔博士认为人与人之间有四种距离：（1）亲密距离。这是人际交往中的最小间隔，即亲密无间，双方的距离可在 15 厘米以内，身体上的接触可能表现为挽臂执手或促膝谈心，体现出亲密友好的人际关系。（2）个人距离。这是人际间隔上稍有分寸感的距离，在 46 ~ 76 厘米，最远距离为 76 ~ 122 厘米。正好能相互亲切握手，友好

交谈。(3)社交距离。这用于社交性或礼节上的较正式关系。其近范围为4~7英尺(1.2~2.1米),一般用在工作环境和社交聚会上。其远范围为7~12英尺(2.1~3.7米),表现为一种更加正式的交往关系。(4)公众距离。这是公开演说时演说者与听众所保持的距离。其近范围为12~25英尺(3.7~7.6米),远范围在25英尺之外。

一般有权力、地位高的人的心理气泡较大。比如中国古代的皇帝,坐在高高的龙椅上,与大臣们拉开了较远的距离,独占较大的空间,就说明了这一点。

此外,交往双方的文化背景、社会地位以及具体的交际情境都会决定心理气泡的大小。例如,“心理防守人的自我”包括皮肤、衣服以及体外几十厘米的空间,而“热情人自我”仅限于心灵,因此,在交往时,热情人总嫌对方过于冷淡,进而热情越加显现;而心理防守人则接受不了对方的过度亲热,往往会连连后退。

情境不同,心理气泡的大小也不同。例如,在拥挤的公共汽车上,人们的自我空间很小,只得通过躲避别人的视线和呼吸来维护自我心理气泡。

了解影响人们的心理气泡大小的因素,有利于选择与人交往的最佳距离。反过来,通过心理气泡的信息,也可以很好地了解一个人的实际社会地位、性格以及人们之间的相互关系。

小贴士 “取悦”他人有讲究

人们总是对自己所爱的、尊敬的朋友,发自内心地关怀他们,期盼他们能幸福安乐。心理学上有个需求定律,即任何人做任何事情都是带有一定需求的。只有尊重并满足他人的需求,他人才会尊重我们的需求。如果不能秉持这种心情,你实际上也就无法“取悦”对方。人际关系的原则,便是这种“取悦”对方的再现。需求是交流磁场中重要的一方面,也是吸引定律中重要的一环。“取悦”人的心理,一般人都会有,然而,在人与人交往的实际场

合，真能知晓如何“取悦”他人的方法者，并不多见。下面我们可以通过掌握一些简单、自然、平常和易学的方法，来提高自己的交往技巧，只要你认真去实践，你完全可以成为一个受人喜爱的人。

(1) 平易近人，与人交往自然大方。

在别人和你打交道的时候，不要让人有一种紧张感。有的人会让人有“很难同他打交道”的感觉，这往往会造成彼此在交往中难以克服的障碍。一个表情僵硬、冷漠、对人苛刻的人很难让人愿意主动接近，是难以融入人际交往之中的，人们不知道该如何和他/她打交道，你也难以揣摩他/她的内心世界，不知道他/她会对你的言行做出怎样的反应，而他/她往往是一个自我的、不合群的人物。而一个平易近人的人很好相处，而且言谈举止都很自然，他/她会营造一种舒适、愉快、友好的氛围，让与之交往的人产生愿意交往的心理。

(2) 善解人意，体贴别人。

一个体贴别人的人，总会设身处地为别人着想，不让别人紧张、拘束，更不会让别人尴尬难堪。据说，莎士比亚就具有善解人意的神奇能力。在和人交往的过程中，他就像一条变色龙，能根据交往对象的不同特点，随着时间、地点的变化，进行应变。文学批评家威廉·哈兹里特指出：“莎士比亚完全不具有自我，他除了不是莎士比亚之外，可以是其他任何人，或是任何别人希望他成为的人。他不仅具备每一种才能以及每一种感觉的幼芽，而且他能藉着每一次的命运改换，或每一次的情感冲突，或每一次的思想转变，本能地预料到它们会向何方生长，而他就能随着这些幼芽延伸到所有可以想象得出的枝节。”这样的人谁不愿意和他成为朋友呢？

(3) 待人接物落落大方、不卑不亢。

落落大方，不卑不亢是待人最佳方法。此处，主动展示你的微笑，你也会得到别人的积极响应。要懂进退，留余地，应有这种心理：“我们应该尽可能相互包容一点儿，因为我没有任何理由埋怨对方或指责对方。”如果一个人先伸出友爱的手，身边的人就可能会跟着改变，也变得随和、谦逊了。

测测你自己

测测你的亲和力有多高？

人与人之间存在吸引力，说到这个，就要提到“亲和力”，若是你的亲和力指数高的话，说明你是很讨人喜欢的人，若是你的亲和力指数很低，那么你就要在自己的身上找原因，研究一下了。如何知道自己的亲和力指数高不高呢，赶快做下面的测试吧。箭头代表指向，数字代表题号。

1. 与人说话时，你会看着对方眼睛吗？

是→3 不是→2

2. 与人说话时，你的手势动作很大吗？

是→4 不是→5

3. 和朋友们在一起，你爱扯别人的闲事吗？

是→4 不是→6

4. 朋友向你寻求帮助，你总是会全力以赴吗？

是→7 不是→10

5. 你的朋友经常来探望你吗？

是→8 不是→6

6. 当朋友陷入困境，他们会来找你吗？

是→9 不是→7

7. 你是不是爱向别人吐露自己遭遇的挫折以及个人的种种问题，常常“诉苦”？

是→12 不是→10

8. 打电话时你总是说个没完，让其他人在一旁等得着急吗？

是→9 不是→11

9. 如果有人赞美你，你是不是会向他说“谢谢”呢？

是→13 不是→10

10. 你是不是会关心别人的幸福？

是→11 不是→D

11. 你确实不喜欢的人，超过7个了吗？

是→13 不是→12

12. 你遇到不如意的事，是否精神沮丧、意志消沉？

是→C 不是→13

13. 你会参加任何一位来宾都不认识的生日聚会吗？

是→A 不是→B

测试结果：

A 类型：亲和力指数☆☆☆☆☆。恭喜你，你具有很高的亲和力。

你性情开朗，乐于助人，宽容随和，并且懂得尊重别人；你与人相处的原则是互利互助，但又彼此独立，对事物有自己独特的认识，让人感到与你在一起既愉快又轻松，是个处处受到欢迎的人。但是，你也要有所防备，由于你常常成为大家的“焦点”，记得一定要谦虚哟，对待任何事物要作到心平气和，这样你的亲和力指数会不断提升。

B 类型：亲和力指数☆☆☆☆。你具有较强的亲和力，能与人融洽相处。

因为你性情稳重，含蓄内向，所以在交往初期，难以很快融入一个陌生的圈子。不过，随着时间的推移，你的品质和为人会赢得大家的信任，让你的社会人脉发展顺风顺水。你不妨做一些人为的推进工作，更多地敞开自己，减少磨合时间。

C 类型：亲和力指数☆☆☆。你的亲和力不是很强。

你也许是个温和、善良的人，可是你缺乏足够的独立自主，遇事难得有主见，也不能给处在困难中的朋友以有效的建议和帮助，因此难以使人产生可以信赖的感觉。请试着使自己“站立”起来，要明白与人交往是展示人格自由与健康的舞台，过度的依赖或过分的感情需求，只会使你理应担当的角色趋于失败。

D 类型：亲和力指数☆☆。很遗憾，你的亲和力较弱。

由于你主观上就拒绝与他人沟通交流，你认为自己一个人就能构成一个完整的世界，与人交往不仅无法使你愉快，反而会成为一种令你厌烦的负担。这样的心理状态，注定了你的亲和力低下，当然也就很难有什么朋友。请不要为自己的“特立独行”沾沾自喜，以为自己是个潇洒的人。

小结寄语

为人处事中的“刺猬法则”

“刺猬法则”是说为了研究刺猬在寒冷冬天的生活习性，生物学家作了一个实验：把十几只刺猬放到户外的空地上。这些刺猬被冻得浑身发抖，为了取暖，他们只好紧紧地靠在一起，而相互靠拢后，又因为忍受不了彼此身上的长刺，很快又要各自分开了。可天气实在太冷了，它们又试着靠在一起取暖，然而，靠在一起时的刺痛再一次使它们不得不分开。挨得太近，身上会被刺痛；离得太远，又冻得难受。就这样反反复复地分了又聚，聚了又分，不断地在受冻与受刺之间挣扎，最后，刺猬们终于找到了一个适中的距离，既可以相互取暖，又不至于被彼此刺伤。

刺猬法则强调的就是人际交往中的“心理距离效应”，做到“疏者密之，密者疏之”，这才是成功之道。比如，职场中，如要想搞好工作，上级应该与下属既保持亲密关系，又保持心理距离，但这种“亲密有间”的关系，是一种不远不近的恰当合作关系，即可以避免下属的防备和紧张，又可以减少下属对自己的恭维、奉承、送礼、行贿等行为，还可以防止与下属称兄道弟、吃喝不分。这样做既可以获得下属的尊重，又能保证在工作中不丧失原则。

如何把握好“亲密有间”的交往方式，让自己在交际中受人欢迎呢？

首先要遵守时间，信守诺言，但不要轻易许诺。要有礼貌，对人真诚、大方一点，做事低调一点，不要吝惜你的喝彩声。

不要把别人的好视为理所当然，要知道感恩，要经常帮助别人，但不要把别人对你的承诺一直记在心上并信以为真。

如果你是个新员工，刚到一个地方不要急于融入其中哪个“圈子”里去，不要眼高手低，不要推脱责任（即使是别人的责任）；要在一个人背后说他人坏话，要坚持在背后说别人好话；避免和同事公开对立（包括公开提出反对意见，激烈的更不可取）；要少说多做，经常检查自己是不是骄傲了或对别人不热情了，等到具有足够的时间，认同你的人会主动接纳你。

如果你带领一个团队，要待上以敬，待下以宽。在总结工作时要把错误都揽在自己身上，把功劳都记在下属身上。当你的上司和下属同时在场时，要记得及时表扬你的下属，批评下属的时候，一定要在只有你们两个人的情况下才能进行，要开诚布公，而且只对人不对事，让员工记住你的厚道，并知道你是以兼顾团队共同的愿景和员工个人利益目的为出发点，以此激发他的责任心。

增减效应

宋国(今商丘)有一个养猕猴的老人,他很喜欢猕猴,养的猕猴成群,他能懂得猕猴们的心意,猕猴们也懂得老人的心意。当猕猴多了的时候,老人因此减少了他全家的口粮,来满足猕猴们的欲望。但是不久,家里缺乏食物了,他想要限制猕猴们的食物,又怕猕猴们生气不听从自己,就先骗猕猴们:“我给你们橡树果实,早上三颗,晚上四颗,这样够吗?”众多猕猴一听很生气,都跳了起来。老人想了想又说:“我给你们橡树果实,早上四颗,晚上三颗,这样足够吗?”猕猴们听后都很开心地趴下,都很高兴,对那老人服服贴贴的了。

这个故事中,智慧的老人正是运用“增减效应”为自己赢得了胜利。所谓“增减效应”,是指人们喜欢那些对自己的奖励、赞扬不断增加的人,最不喜欢那些对自己的喜欢程度不断减少的人。

“增减效应”在我们的生活中也随处可见。例如,到市场上买一斤白糖,售货员如果先往秤盘上放超出一斤的份量,再一点一点地从秤盘上减掉,顾客的心里就会感到不舒服。而要是先在秤盘上放上少于一斤的份量,然后再一点一点地添上去,顾客就会感觉心理舒服,很可能以后还到这家来买东西。其实,用这两种方法称得的白糖份量完全一样,只是增减的顺序不同,却给了我们完全不同的感觉。这是为什么呢?

原来,人们的挫折感是“增减效应”之所以存在的心理根源。人们的心里

总有这么一种倾向：习惯得到，而不习惯失去，这是千百年来人们为适应生存而沉淀的一种文化。从倍加褒奖到小的赞赏乃至不再赞扬，这种递减会导致一定的挫折心理。一般来说，人们会比较平静地接受小的挫折，然而，如果所获得的赞赏越来越少，甚至不被褒奖反被贬低，挫折感逐渐增加、增大，人们就难以接受，而递增的挫折感很容易引起人的不悦及反感心理。

所以，我们想要批评人的时候，并不应该像传统的做法那样，先说一些对方的优点，然后再指出他的缺点，即所谓的“欲抑先扬”，那样很容易给对方造成心理落差，挫折感会引起他们的反感。而应该恰当地运用“增减效应”，例如，可以先说对方一些无伤尊严的小毛病，然后再恰如其分地给予赞扬，也就是“欲扬先抑”，当对方感觉到你对他的评价是越来越好的，他就会感觉你对他的喜欢程度是不断增加的，便会很高兴，也乐于接受批评。

趣味理论

边际效应——锦上添花不如雪中送炭

根据马斯洛的需要层次理论：人是有需要的动物，其需要取决于已经得到了什么，还缺少什么，只有尚未满足的需要能够影响行为，已经得到的需要不能起到激励作用。人的需要有轻重层次，某一层需要得到满足之后，另一层需要才会出现。

通常状况下，人们总会认为自己得到的东西越多就会越高兴，可实际上并不是如此。心理学家曾做过这样一个试验：

一个乞丐，它很穷，连双鞋子都没有，而且冬天就要来到了，得到一双鞋子，对他来说是十分要紧的一件事。一天，他意外地得到了一双鞋，心理学家让他对这双鞋子进行评分，乞丐才不管它是否赶得上潮流，是否合适，立刻给这双雪中送炭的鞋子打了高分。接下来惊喜不断，又有一些人陆续给他送来了鞋子，而此时，心理学家再让他给后来的鞋子评分时，却发现他给

的分数越来越低了。

其实这就是边际递减法则的一个表现，这个效应提示我们，我们对物品的价值的认识不是来源于物品本身，而是通过使自己的需求、欲望等得到满足来主观地体现的。消费或享用同样的东西给我们带来的满足感逐渐降低，效用也越来越小。

这就好比在现实生活中，我们明明知道水是生命之源，但是它的价值却远远不及一块被人们称之为“钻石”的石头。相比而言，水作为生命的必需品，对我们来说重要之极，但因为水每天都会出现在我们的视野里，重复次数多了，人们对它的价值也就熟视无睹了。而钻石却不是随心所欲就能得到的，获得一枚小小的钻石所带给人们的惊喜要远远大于一杯水。因为，钻石要比水贵。当然，这也不是绝对的，当人们身处沙漠中时，一杯水的边际效应增大会重新引起人们的注意。

边际递减效应在生活中例子比比皆是，比如小孩子喜欢吃别人家的饭，觉得特别香甜，可是过上一段时间后，就开始想要吃妈妈做的饭了。还有的孩子觉得别人的玩具好玩，衣服更漂亮，但是过一段时间以后，就不会有类似的想法了，这些都是边际递减效应的作用。

同样的物品，在没有得到的时候，人们对这个物品的好奇心会被极大地激发出来，于是产生了强烈的需求感和占有欲，当第一次得到的时候能体会到极大的满足。而随着熟悉感的增强，好奇心逐渐下降，这是因为它能够带给人的心理刺激越来越小了，因此其边际价值就会降低。

所以，人们应该灵活地应用边际递减效应，不能简单地认为它就等同于凡是第一次就是永远保持最高效用的唯一方法，这是错误的，边际递减效应是有条件的，必须保住别的条件不变，递减才能发生。生活中，我们要善于利用这种效应，使它对人们的行为产生一些积极的影响。

小贴士

短缺原理——因为“难得”让人愈发珍惜

心理学家曾经做过这样一个实验，选了10个实验者，分别与他们面对面进行谈话，而在谈话期间，心理学家会尽力地讲一些比较有趣的话题来吸引实验者，同时，他还安排人在他们进行谈话的时候，给实验者打电话，看看实验者会有什么样的反应。结果发现，10个实验者虽然并不知道是什么人从什么地方打来的电话，但是都会中断与心理学家的谈话而选择去接电话，即使打来的电话并不重要，且交谈的内容也没有与心理学家交谈的内容精彩和有趣，但是再有电话打来，他们还是会接。即使不接，也不会像之前那样专注地与心理学家进行交谈了，明显变得坐立不安，因为他们心里总是惦记着那个不知是谁打来的电话。

为什么似乎打来的电话比与心理学家的谈话更具吸引力？因为每一个实验者都会想，如果自己不接电话的话，就有可能不知道打来电话的人是谁，并因此错过了打电话者所带来的信息，而且一旦错过了，就可能永远也没有补救的机会了。因此，电话一响，实验者就会中断谈话而去接电话。

这个实验叫做短缺实验，证明越“难得”越让人渴望拥有，即可能失去某种东西的想法会对人们采取什么样的行为产生很大的影响。而且还有一点，那就是害怕失去某种东西的想法比希望得到同等价值东西的想法对人们产生的激励作用更大。如你想让对方接受你的某种建议或者要求，告诉他如果不接受会造成什么样的损失，要比告诉他们接受以后能够得到什么样的好处更容易说服对方。

例如，某医院为了鼓励人们定期去医院做身体健康检查，在免费发放的宣传册上是这样写的：“如果你每个月都没有化时间到医院做身体检查，那么你可能就会失去一重健康保障。”这样写，明显比写“如果你每个月都花些时间到医院做身体检查，那么你就可能会得到一重健康的保障”更能够说服人们，其效果也明显不同。这就是短缺心理给人们造成的巨大影响。

我们常常会说：“拥有的时候不懂得珍惜，失去后才发现它的珍贵。”不

管是对自己喜欢的东西，还是对自己来说重要的人物，这样的感觉恐怕很多人都会有。而且还有一种状况，可能一件原本对自己已没有什么吸引力的东西，当有一天你将要失去它，或者你已经意识到自己很可能得不到它时，这件东西就会在突然间变得很有诱惑力。那么，这是什么魔力让人们做出如此巨大的转变呢？因为短缺，当我们能够获得某种东西的机会越来越少时，其价值就会越发地凸显出来，变得贵重。这种“机会越少，价值越高”的短缺原理，对人的行为会产生巨大的影响，而且这种影响是全面的。

测测你自己

一、同样的钱为什么会感觉不同？

一个人要去听一场音乐会，票价是200元，出发时发现丢了一张价值200元的电话卡，虽然很心疼，但并没有影响他去听音乐会，而如果这个人把提前购买的200元音乐会门票弄丢了，他则不愿意再次买票去听了，这是为什么呢？

丢了电话卡，损失了200元钱，而丢了音乐会的门票也是损失了200元钱，同样是损失200元钱，从损失的金钱上看，并没有区别，但为什么丢了电话卡后仍旧去听音乐会，而丢了音乐会门票之后就不再去重买票听呢？

答案：之所以产生前后两种情况，原因就在于在人们的脑海中，把电话卡和音乐会门票归到了不同的账户中，因此，在音乐会的账户里，其支出仅仅是200元，并不会因为丢失了电话卡使音乐会所在账户的预算和支出发生变化，因此，人们仍然会选择去听音乐会。但是已经丢失了的音乐会的门票，和需要再买的音乐会门票却都被人们归入到了同一个账户，所以看上去，如果要听这场音乐会，就要花400元才行，这样人们当然觉得很划算，因此放弃。

美国行为科学家查德·赛勒曾经说过：“钱并不具备完全的替代性，因为

我们会分别为不同来路的钱建立不同的账户。”的确，每个人的心里都会建立若干个心理账户，管理着不同来路的钱，对其进行着不同的预算和支出，并影响着自己的消费行为。这种相同的数额的钱在同一个消费者的心理上产生不同反应的现象，主要是因为他把不同来路的钱放到了不同的“心理账户”。比如，同样是100万，但在人们的大脑中根据不同的来路建立了不同的账户，因此辛勤劳动换来的100万和中彩票或者捡来的100万是不一样的。因为它们分属于两个不同的账户——挣来的钱和意外之财。自己辛苦挣来的钱花起来肯定会很谨慎，不该花的不花，该花的能省则省；意外之财反正是白得的，没了就没了，花起来也很随便，因此可能就会毫无顾忌地请客吃饭，买各种高昂的奢侈品，很快就会挥霍一空。

二、需要层次理论

1. 根据马斯洛的需要层次理论，人的行为取决于

A. 需求层次 B. 精神状态 C. 激励程度 D. 主导需求

2. 比较马斯洛的需求层次理论和赫茨伯格的双因素理论，马斯洛提出的五种需求中，属于保健因素的是

- A. 生理和自尊的需要
- B. 生理、安全和社交的需要
- C. 生理、安全和自我实现的需要
- D. 安全和自我实现的需要

3. 在一次管理知识和技能培训班上，就如何调动企业员工积极性的问题展开讨论时，学员们众说纷纭，莫衷一是，这里归纳四种不同的主张。假如四种主张都能切切实实做好，你认为哪一种应成为首选的主张

- A. 成立员工之家，开展文体活动等，以增强凝聚力
- B. 表扬先进员工，树立学习榜样
- C. 从关心员工需要出发，激发员工的主人翁责任感，从而努力做好本职工作

D. 批评后进员工，促使其增强工作责任心

4. 从期望理论中，我们得到的最重要启示是

A. 目标效价高低是激励是否有效的关键

B. 存在着负效价，应引起领导者注意

C. 期望概率的高低是激励是否有效的关键

D. 应把目标效价和期望概率进行优化组合

5. 美国心理学家马斯洛认为人类的需求可分为五个层次，其由低到高的顺序为

A. 生理、安全、社交、尊重、成就

B. 生理、安全、尊重、社交、成就

C. 安全、生理、社交、尊重、成就

D. 尊重、生理、安全、社交、成就

6. 根据马斯洛的需求层次理论，可得如下结论

A. 对于具体的个人来说，其行为主要受主导需求的影响

B. 任何人都具有五种不同层次的需求，而且各层次的需求强度相等

C. 越是低层次的需求，其对于人们行为所能产生的影响也越大

D. 层次越高的需求，其对于人们行为所能产生的影响也越大

7. 公司里好几个青年大学生在讨论明年报考 MBA 的事情。大家最关心的是英语考试的难度，据说明年将会有很大提高。请根据激励理论中的期望理论，判断以下四人中谁真正向公司提出报考的可能性最大？

A. 小郑大学学的是日语，两年前来公司后，才开始跟着电视台初级班业余学了些英语

B. 小吴被公认是“高材生”，英语棒，数学强，知识面广，渴望深造，又没家庭负担

C. 小齐英语不错，本科就学管理。但他妻子年底就要分娩，家中又无老人可依靠

D. 小冯素来冷静多思，不做没把握的事。她自信 MBA 联考每门过关绝对没问题，但认为公司里想报考的人太多，领导最多只能批准 1 人，而自己与领导关系平平，肯定没希望获得领导批准

8. 某民营企业一位姓姚的车间主任，手下有十几号工人，他对自己“独有”的领导方式感到颇为自豪。他对手下人常说的一句口头禅就是：“不好好干回家去，干好了月底多拿奖金。”可以认为，姚主任把他手下的工人都看作了是

- A. 只有生理需要和安全需要的人
- B. 只有归属需要和安全需要的人
- C. 只有生理需要和归属需要的人
- D. 只有安全需要和尊重需要的人

9. 某美发厅经理在连续几年超额完成了计划指标后，为职工在劳保福利方面做了这样四件事：①投保 20 万元企业财产保险；②为每个职工投 2000 元家庭财产保险；③给 70 多名职工投了十年人身意外事故安全保险；④投保职工失业救济保险，假使企业倒闭，保险公司还可发给职工六个月的生活费。这些措施分别是针对职工哪方面的需要采取的？

- A. ①、②生理需要，③、④安全需要
- B. 均为安全需要
- C. ①、②、④生理需要，③安全需要
- D. 均为生理需要

答案：

- 1. D 2. C 3. B 4. A 5. D 6. A
- 7. C 8. A 9. C

小结寄语

贝勃定律

贝勃定律是社会心理学定律，说的是当人经历强烈的刺激后，再施予新的刺激对他/她来说也就变得微不足道，即第一次刺激能缓解第二次的小刺激。就心理感受来说，第一次大刺激能冲淡第二次的刺激。比如，原本一元钱的报纸变成了十元一份，开始定会感到无法接受；而原本 10000 元的电脑涨了 100 元，则一定不会有什么大的反应。

贝勃做过这样一个实验：一个人右手举着 300 克的砝码，这时在其左手上放 305 克的砝码，他并不会觉得有多少差别，直到左手砝码的重量加至 306 克时才会觉得有些重；如果右手举着 600 克，这时左手上的重量要达到 612 克才能感觉到重了。也就是说，原来的砝码越重，后来就必须加更大的量才能感觉到差别。这种现象被称为“贝勃定律”。

贝勃定律告诉我们，如果与人相处，要多给他人做雪中送炭的事，少做锦上添花的事，尽量不做画蛇添足的事；而受予方要懂得珍惜自己的点滴所得，以平常心对待人或事。这就提示我们不管是给予对方物质奖励还是帮助要把握时机，讲究技巧，让对方能获得最大满足，这对双方的社会效益也最大。

人的满足感究竟是什么，每个人的定义不一样，但是，确实不是给予的越多，他人就越感动，帮助越大，他人就越感激。因此，在别人需要帮助时，能“帮对”人是十分重要的。

十五

人际吸引与晕轮效应

心理常识加油站

人际吸引

就人的性格结构而言，各种性格特征在每个具体的人身上总是相互联系、相互制约的。例如，具有勇敢正直、不畏强暴性格特征的人，往往表现在处世待人上襟怀坦白、敢作敢为，在外表上端庄大方、恳切自然。而一个具有自私自利、欺软怕硬性格特征的人，则会在其他方面表现出虚伪阴险、心口不一，或阿谀奉承，或骄横跋扈。还有，热情之人对人亲切友好，爱帮助他人，容易相处，而冷漠之人，古板、自我，比较难相处。这些特征在人的举止表情都能上反映出来。于是，他人既可从外表知觉内心，又可从内在性格特征泛化到对外表的评价上，这就是人际吸引产生的晕轮效应。

若想增强人际吸引力，就要提高自己在他人面前的吸引程度。而自我封闭的人或是一个面对他人就逃避和退缩的人，由于不易让人亲近，他人也就不太喜欢接近。

趣味理论

晕轮效应

晕轮效应最早是由美国著名心理学家爱德华·桑戴克于 20 世纪 20 年代提出的。他认为，人们对他人的认知和判断往往只从局部出发，扩散而得出整体印象，也即常常以偏概全。一个人如果被标明是“好”的，他就会被一种

积极肯定的光环笼罩，并被赋予一切都好的品质；如果一个人被标明是“坏”的，他就会被一种消极否定的光环所笼罩，并被认为具有各种坏品质。这就好象刮风天气前夜月亮周围出现的圆环（月晕），其实呢，圆环不过是月亮光的扩大化而已。据此，桑戴克为这一心理现象起了一个恰如其分的名称“晕轮效应”，也称作“光环效应”。

心理学家戴恩也做过类似的实验。他让被试者看一些照片，照片上的人有的很有魅力，有的毫无魅力，有的平实、普通。然后让被试者在与魅力无关的特点方面评定这些人。结果表明，被试者对有魅力的人比对无魅力的人赋予更多理想的人格特征，如和蔼、沉着、好交际等。

晕轮效应不但常表现在以貌取人上，而且还常表现在以服装定地位、性格，以初次言谈定人的才能与品德等方面。在对不太熟悉的人进行评价时，这种效应体现得尤其明显。

美国心理学家凯利以麻省理工学院的两个班级的学生分别做了一个试验。上课之前，实验者向学生宣布，临时请一位研究生来代课。接着告知学生有关这位研究生的一些情况。其中，向一个班学生介绍这位研究生具有热情、勤奋、务实、果断等项品质，向另一班学生介绍的信息除了将“热情”换成了“冷漠”之外，其余各项都相同。而学生们并不知道两种介绍间的差别，下课之后，前一班的学生与研究生一见如故，亲密攀谈；另一个班的学生对研究生却敬而远之，冷淡回避。可见，仅介绍中的一词之别，竟会影响到整体的印象。学生们戴着这种有色眼镜去观察代课者，而这位研究生就被罩上了不同色彩的“晕轮”。

晕轮效应也是在人际相互作用过程中形成的一种夸大的社会现象，即我们对他人的认知判断往往是主观片面的，首先是根据个人的好恶得出的，然后再从这个判断推论出认知对象的其他品质。如果认知对象被标明是“好”的，他就会被“好”的光环笼罩着，并被赋予一切好的品质；如果认知对象被标明是“坏”的，他就会被“坏”的光环笼罩着，他所有的品质都会被认为是坏

的。因此，最初印象往往决定了总体评价。

有时候晕轮效应会对人际关系产生积极作用，比如你对人诚恳，那么即便你能力较差，别人对你也会非常信任，因为对方只看见你的诚恳。但晕轮效应有个最大的弊端，在于以偏概全这种强烈知觉的品质或特点，就像月亮形成的光环一样，向周围弥漫、扩散，从而掩盖了其他品质或特点，所以这种光环效应有时还需认真分析。

小贴士

以偏概全——刻板印象

与人交往时难免会有刻板印象，这就是所谓类化作用，按照预想的类型将人分为不同种类，然后贴上标签，按图索骥。比如，提起教师便想到“文质彬彬”，说到商人，总和“唯利是图”挂起钩来，等等。这就是刻板印象。刻板印象的形成，往往始于对某一类人普遍特征的归类，这是一种简单的认识，虽然有利于对某一群体做概括的了解，但也很容易产生偏差。因为人心不同，各如其面，而刻板印象所依据的却并非认识对象本人的事实，还可能由于偏见而演化成自认合理化的自我认识。它具体表现在以下方面。

1. 遮掩性。

有时我们抓住的事物个别特征并不反映事物的本质，可我们却仍习惯于以个别推及一般，由部分推及整体，最终牵强附会地误推出其他特征。而在日常生活中，由于对一个人印象欠佳而忽视其优点的事也举不胜举。

2. 表面性。

当一个人对某个人的了解还不深入，也就是还处于感知觉的阶段，容易受知觉的表面性所带来的选择影响，从而对于某人的认识仅仅专注于一些外在特征上。有些个性品质或外貌特征之间并无内在联系，可我们却容易把它们联系在一起，断言有这种特征就必有另一种特征，也会以外在形式掩盖内部实质。

3. 弥散性。

对一个人的整体态度，还会连带影响到跟这个人的具体特征有关的事物上。成语中的“爱屋及乌”就是这种体现。

刻板印象与晕轮效应可以说是有不解之缘的，是导致对人判断失真的一个“误区”。在人际交往中，我们要对他人产生确切、深刻的认识，千万别忘了人的丰富多样性，要不断地修正头脑中由于刻板印象随之造成的晕轮效应产生的假象，注意告诫自己不要被别人的晕轮效应所影响，从而陷入偏见的误区。

测测你自己

你的人际吸引来自何方？

作为一个人，你了解你对他人的人际吸引力吗？你知道成功地与别人交往的艺术吗？回答下面的测试题，就能对自己的人际吸引力有所了解。

1. 你对生活的态度是：

- A. 充满热情
- B. 冷静审世
- C. 超尘脱俗

2. 你对自我形象的感觉如何？

- A. 稍有完美的感觉
- B. 稍有不完美的感觉
- C. 没有认真思考过

3. 你认为男性魅力主要体现在：

- A. 个性和气质
- B. 力与健美
- C. 外貌英俊

4. 你与别人交往时的衣着打扮是：

- A. 稍作修饰
- B. 整洁美观
- C. 无所谓

5. 当你所感兴趣的人注视你时，你的反应是：

- A. 与对方目光对视
- B. 与对方稍稍对视
- C. 避开对方视线

6. 你与人交往的动机是：

- A. 寻求友情
- B. 寻求生活乐趣
- C. 寻求刺激

7. 你与别人交谈的话题主要是：

- A. 情感心理方面
- B. 人生追求方面
- C. 社会现象方面

8. 你希望别人对你的感觉是：

- A. 随和亲切而自然
- B. 值得崇拜和尊敬
- C. 可依赖和顺从的

9. 你是否愿意告诉别人自己的内心世界？

- A. 毫无保留地倾诉内心情感
- B. 可以告诉，但稍作保留
- C. 不愿意对人提及心中情感

10. 你认为自己的性格偏向于：

- A. 外向型

B. 适中型

C. 内向型

计分标准：选 A 得 4 分，选 B 得 2 分，选 C 得 0 分。

得分在 30 分以上：

祝贺你的好成绩，说明你懂得人的魅力的关键所在。你能很快地与他人交上朋友，并能很好地与他们相处。只要你与他们真诚相待，就能友情长存。

得分在 20 分以上：

表明你已具备了相当的魅力，掌握了关于魅力的正确知识。只要在今后的生活中努力塑造自己在个性和气质方面的形象，注意改善和提高自己各方面的修养和水平，了解他人的内心情感需要，你就能与他们保持永久、纯洁的友情。

得分在 20 分以下：

你该认真地反省一下自己的行为和观念了。不要因为自己的性格特点和个性因素而封闭自己。对于你来说，成为一个真正有魅力的人还有一定的距离，希望你能对照以上十道测试题的最佳答案改进自己。

小结寄语

关注“第一印象”，避免“以貌取人”

两个素不相识的人，初次见面后所形成的直观感觉在心理学上称为第一印象。由于它有先入为主的特点，因而往往比较深刻。如果第一印象好，就会给以后的交往打下良好的基础。从这个意义上说，注意给人留下良好的第一印象是必要的。但初次接触他人提供给你的判断材料不仅十分有限，而且往往是比较外在的，还具有一定的虚假性。而问题的严重性又恰恰在于，一般说来，先得到的信息总是影响着对于以后信息的解释方式，第一印象一旦形成，以后的信息常常只扮演补充和解释的角色，这就是产生人际关系晕轮

效应的“温床”。因此，冷静、客观地对待第一印象，思想上具有改造甚至否定第一印象的准备非常重要。

一项心理实验显示，当人们被要求在一堆他们不认识的照片中分别找出“好人”与“罪犯”时，总会受到外貌晕轮效应的影响，即表现出按外貌分类的倾向。苏联心理学家鲍达列夫曾向 72 个人调查，他们是怎样理解人的外貌的，其中 9 人回答，方方的下巴是意志坚强的标志，宽大的前额是智慧的标志，3 人认为粗硬的头发表示倔强的性格，14 人认为人胖表示心地善良，2 人认为肥厚的嘴唇是憨厚朴实的标志，等等。这个调查结果是有意义的，也具有一定的普遍意义。尽管这些生理特征是较为固定的或天生的，但不少人仍认为从中能看出一个人的性格特征。这种“由表及里”的推断，含有很大的偏见成分。

因此，我们在认识他人的问题上，要不满足于表象，而注重了解对方心理、行为等深层结构，才能有效避免“以貌取人”的晕轮效应。

情感没有“定价”

美国经济学家丹·艾瑞里曾做过一个有趣的实验：请人帮忙推出陷在土坑里的小汽车。他随机向路过的行人求助，发现，超过半数以上的人乐于出手相助；后来，他改变了求助策略——他告诉行人，如果有谁帮忙推车，他将给予对方 10 美元的报酬，这次，竟然只有很少几个人愿意去帮他，丹·艾瑞里甚至遭到一些人的白眼：“我没有时间，你用 10 美元的报酬去雇佣别人吧！”第三次，丹·艾瑞里改变答谢策略——车推出土坑后，他赠与每个帮助者价值 1 美元的小礼物，这次他发现，帮助者不但愉快接受了他的小礼物，而且反过来对他表示谢意，这就是有名的“情感≠金钱实验”。

丹·艾瑞里是这样解释这个实验的：我们同时生活在两个市场里，一个是社会市场，一个是货币市场。市场不同，规则不同，回报不同，我们在其中的专注点也不同。当某种行为出于道德考量时，人们通常不会考虑其市场价值，即使没有任何报酬，人们也乐于帮助，因为人们觉得这样的行为有道德、精神上的价值；而某种行为如果属于社会市场，就不要将其引入货币市场进行“定价”，否则会让他人不悦，甚至产生厌恶、抵触情绪。当然，对于帮助过我们的人，我们应该答谢，但不是给钱——为什么丹·艾瑞里的小礼物让帮助者更开心，因为，礼物的意义不是对帮助者的善行或者义举进行“定价”，而是一种精神层面上的感激和褒扬。

丹·艾瑞里的理论告诉我们：在这个世界上，有许多东西是不能也无法

“定价”的，如果你总是认为金钱可以解决一切，金钱 = 情感，就难免会遭遇一些意想不到的人生困境，而以爱心善待身边的人，才能让人感受到真正的温暖，这种内心的满足感有时是钱无法买到的，人情无价，爱心无价，友情、亲情、爱情是我们这个世间最宝贵的财富。

趣味理论

关爱麻木现象——对身边的人更要关怀

一个女孩和母亲吵架赌气离家。在外逛了一天，直到肚子很饿了，她才来到一个面摊前，却发现忘记带钱了。好心的面摊老板免费煮了一碗面给她。女孩感激地说：“我们又不认识，你就对我这么好！可是我妈妈，竟然对我那么绝情……”

面摊老板说：“我才煮一碗面给你吃，你就这么感激我，你妈给你煮了十几年饭，你不是更应感激吗？”女孩一听，整个人愣住了！是呀，妈妈辛苦地养育我，我非但没有感激，反而为了小事，就和她大吵一架。女孩鼓起勇气，往家的方向走，快到家门时，她看到疲惫、焦急的母亲正在四处张望。妈妈看到女孩时，忙喊：“饭都已经做好，快回来吃，菜都凉了！”此时女孩的眼泪夺眶而出……

为什么她此刻倍感母亲的温暖而平时反而无从觉察呢？这就是心理学上的关爱麻木现象。

一位意大利的心理学家曾做过验证麻木现象的玫瑰试验：

在离情人节还有两个月的时间里，他给两对有相同的成长背景、年龄相同的恋人做了这样一个送玫瑰花的实验。

心理学家让其中一对恋人中的男孩每个周末都给自己心爱的姑娘送一束红玫瑰；而让另一对恋人中的男孩只在情人节那一天向自己心爱的姑娘送去一束红玫瑰。由于两个男孩的送花频率和时机不同，导致了结果的截然不同：

那个在每个周末都收到红玫瑰的姑娘，表现得相当平静。她接过花小声说了一句：“我看到别人送给自己女友大把的‘蓝色妖姬’心里真是很羡慕！‘蓝色妖姬’比红玫瑰漂亮多了。”

而那个从来没有接过红玫瑰的姑娘手捧着男朋友送来的红玫瑰花时表现出了相当的感激情绪，她陶醉在极度甜蜜中欣赏了好久，随后竟然旁若无人、欣喜若狂地与男友紧紧相拥在一起。

心理学家通过“玫瑰试验”证明了人类容易产生关爱麻木现象，也就是说我们对亲人、朋友的关爱习以为常，而且期望值很高，有时他们对我们少了一丝关爱，我们甚至会恶言相向。而对于陌生人，由于没有抱着太大的期望，因此，对他们的一点点帮助，我们都感动不已。

事实证明，亲情需要诠释，关怀需要表达。如果我们能让自己所爱的人感受到爱的温暖，在会心一笑中感受到浓浓的爱意和温暖，自己也会得到幸福。

任何人都是需要温暖如春的情感和关爱来抚慰内心的疲惫和生活的辛劳，我们的爱人、朋友、父母就在我们身边，而且他们为我们做的很多，付出的很多，虽然不求我们回报，但同样是需要我们的关爱和温暖的。

知足和感恩之心是我们呵护情感、自己也能从中得到快乐的秘诀，所有重情惜义的人都应心怀感恩，而不知感恩的人则不会关爱别人，更不会乐于助人。一个人总是期望得到并且欲望无限，那么他的爱心和感恩心就会泯灭。在期望获得满足的一刹那，我们必须想到别人为我们的付出和给予。常怀知足、感恩之心，就会乐善好施、充满爱心，同样，做长辈的有责任要求孩子们学会感恩而不是一味的给予，如果我们给予孩子太多，让他们的期望越来越大，就等于把他们爱的能力给剥夺了！

测测你自己

你最喜欢什么颜色？

本题用来测试你是否关爱别人。

请在下面七种颜色中选择你最喜欢的一种：红、黄、蓝、绿、紫、黑、白。

答案：

1. 红色：你是一个活泼而关爱别人的人。性格开朗，做事积极主动，意志坚定。即使在别人不如人意的时候，也会努力争取关爱别人。

2. 黄色：你是一个智慧型的理论家，优秀但不常炫耀；自信心强，但也常期待别人的赏识。外表温顺，内里好强，但不会关爱别人。

3. 蓝色：你是一个浪漫的人，有着丰富的感受性。你的个性温柔，敏感而易受伤害。非常期望被人爱，而不是去爱别人。

4. 绿色：你是一个谨慎的人，同时兼有关爱别人的特性。你优雅而有智慧，做事颇有分寸。绝不会出现感情冲动、情绪失控的情形，心气相当平和，备受朋友的信赖。

5. 紫色：你是注重个性化的人，总想做出些独特的构思。另外，渴望别人的关爱但不善于关爱别人。

6. 黑色：你是一个神秘而自尊的人，却不愿让人接近自己。

7. 白色：你是一个关爱别人的人，有着强烈的责任感，也有自己的理想。在看人方面，你看重的是内在的精神，而不是外表。你自己不喜欢受人瞩目，也不喜欢哗众取宠。在事业上，你是一个脚踏实地、孜孜不倦的人。

小贴士

善待别人，学会关爱

常常有人问：“‘爱的喜剧’是什么意思？”心理学家赫伯这样回答：“如果我们花许多时间、精力、金钱，来使我们能去爱别人，那就是喜剧；如果我

们只花很少力气去使我们显得可爱，那就是悲剧。”心理学家弗洛姆也说：“人想的多半是被爱，较少想到自己爱的能力。”

有这样一个故事：

有人和上帝讨论天堂和地狱的问题。上帝对他说：“来吧！我让你看看什么是地狱。”他们走进一个房间。一群人围着一大锅肉汤，但每个人看上去一脸饿相，瘦骨伶仃。他们每个人都有一只可以够到锅里的汤勺，但汤勺的柄比他们的手臂还长，自己没法把汤送进嘴里。有肉汤喝不到肚子里，只能望“汤”兴叹，无可奈何。

“来吧！我再让你看看天堂。”上帝把这个人领到另一个房间。这里的一切和刚才那个房间没什么不同，一锅汤、一群人、一样的长柄汤勺，但大家都身宽体胖，正在快乐地歌唱着幸福。

“为什么？”这个人不解地问，“为什么地狱的人喝不到肉汤，而天堂的人却能喝到？”

上帝微笑着说：“很简单，在这儿，他们都会喂别人。”

同样的条件，同样的设备，为什么一些人把它变成了天堂而另一些人却经营成了地狱？关键就在于，你是选择共同幸福还是独霸利益。

每个人都可以从关爱别人中得到乐趣，同时，自己也能受益匪浅。当你贡献自己的一份力量时，众志成城，幸福就在每个人的心中。

我们都能看到这样的事实：每一个事业有成的人，在成功的道路上都曾得到别人的许多帮助。因此，我们应该把帮助别人作为回报，这是公平的规则。所以，做人一定要抛开自私的观念，不能心中只有自己，应该从别人那里求得有益的帮助，开启自己的心智，同时也积极地帮助别人。

很多心理学家指出：帮助别人成功，是追求个人成功最保险的方式。一个人爱帮助别人，能够为别人付出时间和心力，本身就是富足的人。

如果一个人顶尖的成就让你感到有自己的一份，你能够自豪地说“是我让他有今天”。这将是你最值得骄傲的事情。

小结寄语

乐于助人是立己达人的表现

帮助别人不仅利人，同时也能提升自己生命的价值，不论对方是否接受你的帮助，或是否感激你的行为。想想看，如果世界上每一个人都有互利心理，那么，世界将变得多么和谐与美好！

任何人际关系，无论是私人交往，还是业务关系，如果它是以互利观念来支配，那么，对双方来说只会有益。你为别人提供急需的东西，他人也会满足你的需求。

普林斯顿大学的一位学者曾对 1 万人的人事档案进行分析，结果发现：“专业技术”“知识”和“经验”，只占成功因素的 25%；其余 75% 取决于良好的人际关系。有关学者对几千名被解雇的男女进行调查，发现人际关系不好的人比不称职的人高出 2 倍。另一项研究报告表明，在美国每年离职的人员中，因人际关系不好而导致无法施展所长的占 90%。可见，人际关系好坏何等重要。而人际关系的好坏，主要取决于交际本领的高低。

心理学家曾做过一项研究，研究对象均为学术智商很高的科学家，他们之中有的人出类拔萃，有的人成绩平平。研究结果表明：这一差别的原因在于那些获得大成就的人善于交际，从不吝惜帮助别人，因而，可以随时从各个方面获得自己所需要的信息或数据；而那些成绩平平的人则因不善交际、甚至只看重自己的一己之私，得不到别人的帮助。

西方有句谚语：走运的人都是爱好交际、乐于助人的。因为人主动结交朋友，爱和陌生人交谈，爱参加各种公益活动，并帮助他人，喜欢和他人合作但并不谋私利，他们容易得到成功的机会。正因为赠人玫瑰，所以收获的不只是余香，有时还有丰厚巨大的果实。

罗密欧与朱丽叶效应

在罗马神话中，丘比特被喻为爱情的象征。他是一个顽皮、身上长着翅膀的小神，背着一个箭袋，高兴了就对着谁射出一支“爱之箭”，一旦被他的箭穿透心脏，人们就会不顾一切地倾心相爱。之后，人们常常用丘比特的顽皮任性，来解释爱情发生时的不理智性。

所谓“罗密欧与朱丽叶效应”，就是指当出现干扰恋爱双方爱情关系的外在力量时，恋爱双方的情感反而会加强，恋爱关系也因此更加牢固。但是，心理学家的研究却发现，丘比特并不像书中描写的那样淘气，他所发射的“爱之箭”也不是盲目地乱飞，而是遵循着特定的法则。

心理学家德里斯科尔等人对 91 对已婚夫妇与 49 对相恋已经 8 个月以上的恋人进行了研究。研究的一项重要内容就是考察被研究夫妇、恋人彼此间的相爱程度和他们父母干涉程度之间的关系。研究表明，在一定的范围内，父母的干涉程度愈高，情人间相爱愈深。

所以德里斯科尔借助莎士比亚的悲剧《罗密欧与朱丽叶》的名字将他研究的现象称为“罗密欧与朱丽叶效应”，也称认知失调理论。罗密欧与朱丽叶，一对有宿怨的名门望族情侣，演绎了一段短暂而激荡人心的爱情。面对家庭成员的强烈反对，他们并未恐惧和放弃，而是顶住了压力爱得更深，直到双双殉情。也许可以这么说，正是来自于双方家庭的阻力，反而促成了他们之间的不朽爱情。

西方心理学家契可尼也做了一个有趣的试验，他发现一般人对已完成了的或已有结果的感情极易忘怀，而对中断了的、未完成的、未达目标的情感却总是记忆犹新。这种现象被称为“契可尼效应”，它可以解释为什么许多没有结果的恋情最让人难忘现象。

根据他们的实验总结，爱情的发生有如下规律：就是当外界，尤其是父母，越是强烈反对两个人的爱情，相爱双方在对方的眼里越具备了更大的吸引力，双方能感受到对彼此强烈的爱，恋爱双方的情感反而会加强，恋爱关系也因此更加牢固。

认知失调理论很好地解释了颇具罗曼蒂克色彩的罗密欧与朱丽叶效应。即当人们被强迫做出某种选择时，人们对这种选择会产生高度的心理抗拒，而这种心态会促使人们做出相反的选择，亦即实际上增加对自己所选择对象的喜欢。这就解释了人们在选择恋爱对象时，由于人们对父母反对等恋爱阻力的心理抗拒作用，反而会使双方的感情更牢固。一旦这种恋爱阻力不存在时，双方却有可能分开。所以，有些夫妻经历过重重阻力和生死考验的爱情，不一定能抵得住平凡生活的冲击。当爱情的阻力消失时，也许曾经苦恋的两个人反而失去了相爱的力量。

这也和禁果效应有关，禁果效应是指一些事物因为被禁止，反而更加吸引人们的注意力，使更多地人参与或关注。也就是说，越是禁止的东西，人们越要得到手。这与人们的好奇心与逆反心理有一定关系。西方有一句谚语，“禁果格外甜”，就是这个道理。

趣味理论

禁果效应——干扰爱情的外在因素

“禁果”源于《圣经》，就是指因被禁而更想得到的东西。故事讲的是夏娃因被神秘的智慧树上的禁果所吸引，去偷吃了禁果而被贬到人间。这种禁果

所引起的逆反心理现象称之为禁果效应。后来人们通常用偷吃“禁果”来比喻少男少女初尝情事。

禁果效应让人们的尝试欲和渴求欲更加强烈。在古希腊神话故事中，有位叫潘多拉的姑娘从万神之神宙斯那里，得到一个神秘的小匣子，宙斯严令禁止她打开，这反而激发了姑娘的猎奇和冒险心理，一种急欲探求盒子秘密的心理，使她终于将它打开，于是灾祸由此飞出，充满人间。潘多拉姑娘的心理正应了一句谚语：“偷吃的禁果格外甜”，也就是所谓“禁果效应”。

确实，对于爱情，一味打压只会适得其反，虽然有些恋情不能被理解和接受，但是“萝卜白菜，各有所爱”，在日益崇尚独立自主的个性化时代，只要当事人感觉般配，谁能保证这样的恋情不能开出灿烂之花呢？这样的爱情总比演绎罗密欧与朱丽叶效应要好得多吧。

当然，爱情不是脱离现实的空中楼阁，干扰爱情的外在因素有很多。

1. 空间的接近。

空间的邻近，为彼此的认识和交往提供了便捷的条件。生活空间邻近的两个人，通常更容易喜欢上对方。

2. 外表的吸引力。

在一个心理学实验中，心理学家给受试者出示一些陌生人的照片，然后让他们根据自己的感受，对这些陌生人进行评价。结果发现，他们普遍对外表更具吸引力的人评价高。可见，人们更容易接受外表好的人。这一偏见尤其容易发生在异性交往的初始阶段。

3. 对方喜欢自己。

与异性相处时，如果感受到对方喜爱或欣赏自己，那么也很容易对其产生好感，因为这样会让自己的自尊心和虚荣心得到满足；相反，如果感受到对方疏远自己，则会感到被拒绝或否定，就会产生糟糕的感觉。

4. 相似。

性格上存在差异的人，相处中更容易发生误解和争执，长时间的冲突，

会使两个人都感到沮丧和疲惫；而在性格和态度上有更多相似之处的人，则会因为彼此的一致产生共鸣。这种被接纳的感觉，会让他们更加欣赏自己，于是也越来越喜欢和对方共度时光。但有时“不相似”也可以促进彼此的感情：一方所具有的，正好是另一方所需要的，这就是互补性。

5. 品质。

不管背景、年龄或性别的差异，人们都喜欢热情善良、性格好、接受并回应自己的感情的人。

6. 障碍。

人们普遍都有逆反心理，这导致了当我们面临得不到或者失去的威胁时，我们会更加渴望得到，并加倍努力。这就是爱情上存在着的“罗密欧与朱丽叶效应”。

不管是西方还是东方，从古到今，对任何一个人而言，家庭的力量都是非常重要的。家里人的支持与反对，都会产生负面或正面的强大作用。为避免产生罗密欧与朱丽叶这样的悲剧，父母不该一味地打压、制止和谴责孩子的情感，而应心平气和地找出症结，与孩子共同商讨以解决问题。

当然干扰爱情的外在因素很多，但哪种占上风是个人的权衡，同时也牵涉到家庭中的成员，爱情是很复杂的，结果也存在很多不确定因素，它究竟是美酒还是毒药关键在于自己了。

小贴士

爱情三角形理论

作为人际吸引的最高形式，爱情是西方社会心理学家的经典研究课题。心理学上探讨的爱情要比实际生活中的含义更加宽泛，可以是存在于各种亲近关系中的爱，不仅仅指狭义的男女两性之爱，由此发展出爱情的基本三角形原理，即：亲密、激情、承诺，它们组成了爱情三角形的三个顶点，成为对爱情进行描述的维度。在此基础上，爱情可以分成八种类型。而且，在基本三角形之外还有各种复杂的多重三角形，根据它们能够准确地预测两性关

系的满意度和关系质量。亲密可以看作是大部分而非全部地来自关系中的情感性投入；激情可以看作是大部分而非全部地来自关系中的动机性卷入；承诺可以看作是大部分而非全部地来自关系中的认识性（认知性）的决定与忠守。从某一种角度来看，亲密是“温暖”的，激情是“热烈”的，承诺是“冷静”的。

爱情三角形理论在现实中把爱情分解成以下形式。

1. 喜欢之爱 = 唯有亲密。

当两性之间只存在亲密因素时，交往中的双方会感觉亲切、轻松，彼此会有很强的信任感和依恋感。这种两性间的关系从严格意义上讲还不算是一种爱情。

2. 迷恋之爱 = 一时激情。

当两性之间只有激情维系时，双方会有强烈的性吸引，但缺乏彼此间的了解和信任。迷恋开始于生活中的一见钟情，但这种缺乏信任和承诺的爱情很可能是昙花一现，甚至在爱情最绚丽的时刻戛然而止。

3. 空洞之爱 = 唯有承诺。

当两性之间的关系，只靠承诺来维持时，爱情已经陷入一潭死水，寂寞而缺乏生机，甚至对于其中一方来讲，爱已变成一种沉重的负担。

4. 浪漫之爱 = 亲密 + 激情。

当两性之间的关系不需要承诺来维系时，亲密和激情结合会让人感到轻松、享受和唯美至极。但这种被许多人追求的浪漫之爱，会因缺乏了必要的承诺，只能远远地遥望婚姻的殿堂。

5. 愚蠢之爱 = 激情 + 承诺。

当爱情没有以信任为基础的亲密因素时，激情、承诺都仿佛是没有舵手的航船、没有地基的大厦，随时都有可能迷失方向或倒塌。

6. 伙伴之爱 = 亲密 + 承诺。

这种兼有亲密和承诺的柏拉图式爱情，以其特有的纯洁曾被世人高歌，

亲人般的信任和依恋使两颗曾经漂泊的心找到了停靠的港湾，不离不弃的双方在静静诉说着另一种浪漫。但太过缺乏了激情点燃的伙伴之恋，与完美之恋相比，有时候会显得过于苍白。

7. 完美之爱 = 亲密 + 激情 + 承诺。

真正的完美之爱应该是以信任为基础、以个性吸引和欣赏为催化剂、以承诺为约束，活力和稳定性并存的情感集合。

爱情方程式揭开了各类爱情的神秘面纱，在爱情的面前，唐伯虎是选择秋香、春桃甚至是冬梅，是他拥有的自由，当然结果他也必须自己来承受。

测测你自己

失恋的年轻人常表现出情绪低落，精神不振，夜不成眠，这称为“恋爱病”。为什么不能安于一个人呢？为什么朋友的情人看起来很好呢？为什么你要嫉妒呢？为什么你喜欢刺激又危险的事？你是个容易患恋爱病的人吗？箭头表示转向，数字表示题号。

1. 认为向你搭讪“你好可爱，还迷人哦！”的人不值得信赖

是→5 不是→2

2. 自大，好胜心强

是→6 不是→3

3. 一向喜欢晨曦胜过夕阳

是→7 不是→4

4. 要你选择豪华公寓和单栋别墅，你喜欢单栋别墅

是→8 不是→5

5. 属于“明知山有虎，偏向虎山行的人”

是→9 不是→6

6. 和别人的交往都能长久

是→10 不是→7

7. 认为知识和资讯，与其钻研深造不如广泛地浅尝

是→11 不是→8

8. 曾追求过名人

是→12 不是→9

9. 房间里大多凌乱不堪

是→13 不是→10

10. 经常冲动购物

是→14 不是→11

11. 关于读书，算是杂家，什么都读

是→15 不是→12

12. 提到恋爱的对象，还是会选择年长或同年纪的人

是→16 不是→13

13. 在一个地方一年都呆不住，很想立刻转业

是→17 不是→14

14. 心中的偶像 A. 山口百惠 B. 张曼玉

A→18 B→15

15. 学习事物没有超过3年

是→19 不是→16

16. 情人节曾赠送给学校老师巧克力

是→20 不是→17

17. 陷入低潮也能立即振作

是→A 不是→18

18. 常梦见喜欢的人

是→B 不是→19

19. 唱卡拉OK，会选：A. 玛利亚·凯利 B. 邓丽君

A→C B→D

20. 住宿选择: A. 温泉旅馆 B. 都市旅馆

A→E B→D

测试结果:

A. 获得幸福会立即逃走的“恋爱破坏症”

心爱的他向你表白时, 你会拒绝; 或者交往些时候你会突然提出分手, 这就是“恋爱破坏症”, 也可以说是“灰姑娘情结”的变形。这种人会害怕幸福遭遇不幸。其实每个人都拥有幸福的权利, 请用勇气和努力把握住属于你的幸福吧!

B. 熊熊燃起妒火的“情人束缚症”

若是你罹患了“情人束缚症”的话, 可能因为无法见面时的不安逐渐升高对爱人的束缚: 想全盘知道对方的事情; 他不在身边心情就不稳; 他讲电话的声音稍微奇怪, 就开始胡思乱想; 听到他和其他女性说话, 就燃起熊熊妒火。如此一来, 只会让双方压抑而且越来越远。请你想象一下自己被束缚着的心情, 会不会喘不过气来, 只想逃走呢?

C. 不甘寂寞的“用情不专症”

你总不能满足唯一的恋情, 觉得唯一的感情不能满足自己。万一这种习惯成为你爱情的主旋律, 你将会罹患“用情不专症”。

D. 别人的东西也想得到的“他之恋症”

用品根本不考虑实用性, 只知道自己想要就买了下来——你是不是有这种倾向呢? 万一这种现象反映在恋爱上, 你爱上别人的爱人也会觉得心安理得。为了熄灭不切实际爱情的火花, 建议你要为长远考虑。

E. 不甘对方只是平凡人物

相较之下, 你是不是有些崇拜名牌的倾向呢? 你的要求是否贯彻“三高主义”呢? 地位高、权势高、人高。身旁的男性或女性在你眼中一无是处, 而能让你兴奋的对象只有媒体上的公众人物。因为你一向重视地位和名气均优于身旁的人, 最终会造成自己的困境, 希望你及早觉悟, 正视现实。

小结寄语

爱的持续力与“误擦”产生的爱情

持续的爱情需要亲情和激情才能长期维系，亲密是指在爱情关系中能促进亲近、连属、结合等体验的情感。换句话说，它能引起温暖体验。它包括如下内容：

①改善所爱的人的福利的愿望；②与所爱的人在一起体验到快乐；③对所爱的人高度的关注；④在需要帮助时能指望所爱的人；⑤互相理解；⑥分享一个人的自我和一个人的所有；⑦接受来自所爱的人的情感方面的支持；⑧对所爱的人提供情感方面的支持；⑨能与所爱的人进行亲密的沟通交流；⑩重视对方在自己生活中的价值。这些均广泛地存在于较深的友谊关系之中。

激情是基于浪漫、身体吸引之上的冲动与兴奋，是爱情中的情欲成分，是爱情的主要驱动力，能引起浪漫恋爱、体态吸引、性完美，以及爱情关系中的其他有关现象。或者说，该成分就是在爱情关系中能引起激情体验的各种动机性的唤醒源以及其他形式的唤醒源，它包括一种强烈地渴望与另外一个人成为一个统一体的状态。在爱情关系中，性的需要是引起这种激情体验的主导形式，诸如自尊、养育、亲合、支配、服从以及自我实现等需要也是产生激情的来源。

承诺包括两方面：①在短期方面，指一个人做出了爱另外一个人的决定；②在长期方面，指那些能维持爱情关系的承诺或担保、投入、忠心、义务感或责任心。但是，这两个方面不一定同时具备。爱的决定并不一定意味着对爱的忠守；同样，忠守也不一定意味着做出爱的承诺。现实中，许多人实际上在心理上承担了对另一人的爱，却并不承认，更不要说做出什么爱的承诺了。然而，无论是在时间上，还是在逻辑上，大多数的情况都是决定成分优先于忠守成分。这一成分大体上相当于我们中国人常说的“山盟海誓”“天长地久”“忠贞不渝”之类，但不是指行为，而仅指认识(认知)方面。

虽然如此，世界上的爱情，除了一见钟情和日久生情，还有一种叫做被意外唤醒的爱情。1974 年，著名情绪心理学家阿伦在温哥华的卡皮诺拉吊桥上再次证明了这个爱情制造魔力的定律。

阿伦请了一位漂亮的女性作为研究助手，女助手按他的要求首先来到了这座仅靠 2 条粗麻绳悬挂于万丈河谷上空的吊桥上，她站在这座与地面相距 230 英尺的悬吊桥中央寻找一些男性来陪他走过吊桥。心理学家想知道的是：这些男性中哪些后来给漂亮的女助手打电话。实验结果显示，陪她走过吊桥的男性中大概有一半的人后来给她打过电话，因此，可确定激情在爱情中有时会“擦”出火花。

人在面对异常环境中产生的激情，时常会感受到烦躁、恐惧和爱慕三种不同的情绪，原因就在于我们依据周围环境对爱情所做出的评价和解释不同。生活中多数爱情需要理智，但我们也不能否认“误擦”出来的火花一样可以缔造美丽的爱情。如果你真的倾心于某位异性，不妨约他/她去看看电影、做做爬山运动……自己动手去制造一场由“误擦”产生的爱情。

十八 婚姻中的智慧

心理常识加油站

婚姻幸福不等于匹配条件

从人类发源开端，婚姻的存在就是为了让人们更好地生存。所以，选择伴侣要斟酌的是能否让自己和对方活的更好更惬意。

在经济学家眼中，感情的问题，同样也是利益权衡的问题，只不过这里的利益包含了情感而已。爱情和婚姻就像其他人类行为一样，寻求的是实实在在的收益，必然经由理性的选择，并符合经济学效用最大化的理性分析。所以婚姻可以被看成是一种经济组织形式，婚姻的成本包括机会成本和交易成本：交易成本是指与结婚和离婚直接相关的费用；机会成本则是指为追求一种状态而放弃另一种状态所损失的“福利”。两个人只有在结婚的共同所得大于单身时的分别所得之和的情况下才会结婚。换句话说婚姻就是一种“经济互助组”，当男女双方分开生活的成本高于结婚之后共同生活的成本时，结婚是理性的选择。

婚姻生活会让生活质量提升。无论单身还是结婚都是不同的生活方式而已，每个人选择怎样的生活方式都有自己的理由。婚姻的成本对比，其实也是一个“性价比”的问题。有些单身族很享受当下多花一些钱、多一些自由空间去参加交友聚会，不愿被婚姻束缚，也不想通过婚姻去减少这部分成本；也有些人打算“先立业后成家”。但是很多研究结果表明，婚姻生活对生活质量的提升会是一个“大概率”事情，也就是说婚姻生活的“性价比”更高。所以要做好自我评估，包括自身条件、择偶标准等，把握好能给自己带来幸福的婚姻机会，权

衡“脱单”的得失，就会判断哪个才是“性价比”更高的生活方式。

所以由婚姻的成本权衡自然而然就产生了“通婚圈”，这是指择偶筛选的“结婚候选人”都是在同一社会阶层、经济水平下的，形成了同一社会阶层、经济阶层的“阶层内婚”。西方学者研究认为，在发达国家的现代化过程中，阶层内婚会经历“先升后降”的过程。随着社会物质财富的积累、社会保障制度的健全、社会福利水平提高，人们通过婚姻保持和提高自己社会地位的动机逐渐下降，经济因素的重要性才会随之下降，以爱情为基础、跨越社会阶层的婚姻才会增长。

在中国的某些相亲角呈现的现实景象：人们迫切需要通过婚姻保持并提高自身的社会地位，择偶与婚姻中的经济指标密切相关。相亲择偶日益注重物质考量。从相亲所处的社会阶层来看，没有“富二代”“权一代”，他们都是相对小康的城市中产阶级或者普通市民。而在他们面前，城市贫民和在城市的农村人口被彻底排斥在“通婚圈”之外。大部分家长为子女筛选的“结婚候选人”都是在同一社会阶层、经济水平下的，形成了同一社会阶层、经济阶层的“通婚圈”，即“阶层内婚”。

原本年轻人应该自由追求的“幸福”，已经发展成一条明晰的产业链。中国相亲角以阶层内婚为目标的择偶标准表明中国整个社会结构的开放性进一步降低，阶层壁垒正在强化，社会结构也在固化。

所以，如果你以为真正的爱情的结局就是婚姻条件的匹配，那么你错了，情感和婚姻完全是两码事情。恋爱“怎么折腾都行”，但婚姻是一种享受和维持的过程，必须理智地做出选择，是要在双方的条件上相互匹配。但这种选择不是拜金主义，因为仅有物资条件并不能让你的婚姻更美好。这就是婚姻和感情的悖论了。

幸福的婚姻需要一颗能够体会的心，能够消化的胃，能够付出的手……也需要小小的饥渴，没有哪一种恋情是可以不经筛选和自己的努力经营而保质保量的，婚姻的智慧首先是选择的智慧，是看对方有无充足的能力让自己

生活的更好，这是人力和物力的综合权衡；其次还要用心去经营。有些婚姻并非基于感情上的而完全是条件的匹配，这样的婚姻不管是否长久，必然是不幸福的。

如果婚姻不是情感的共同体，市场的逻辑将把我们所有的人和社会关系都变成商品。对此，每一个人都得保持必要的警惕。



趣味理论

互补定律幸福婚姻公式

心理学上的互补定律表明，人与人在情感上需要互相满足，这样才会产生强烈的人际吸引力，那么婚姻的幸福公式是什么呢？这首先和夫妻间的情感心理有关。夫妻之间一般有四种情感心理模式。

1. 信任型。

懂得包容、理解、信任、尊重对方，不试图改变对方，遇到问题相互协商解决，这样的婚姻是理想的婚姻。

2. 自私型。

内心需要爱，但因为自私而只要求对方付出而自己不想付出，内心渴望安定的婚姻生活，但又害怕承担与面对婚姻里琐碎的事务，遇事刁蛮，不懂得迁就对方，无法承受婚姻中的平淡与琐碎。这样的婚姻不会长久。

3. 疑虑型。

把婚姻看守得密不透风，恨不得一天二十四小时将对方监视起来。这种将婚姻握得紧紧的方式只会加速婚姻的灭亡。最好的婚姻相处模式是给予双方充足的信任，以及相对独立的空间，只有这样婚姻才不会窒息。

4. 狂躁型。

在婚姻里焦躁不安，患得患失，遇到一点风吹草动便大动干戈。这样的婚姻会让夫妻双方时时处于不安定状态，冲动狂躁型婚姻迟早会毁于一旦。

从上面的婚姻的类型可以看出，信任型的婚姻大多是幸福的，幸福的婚姻 = 包容 + 信任 + 尊重对方的独立空间。

然而，现在很多人对于婚姻的责任没有清醒的认识，一时冲动就草率踏入婚姻的门槛，当婚姻的真相与之前想象的不一致的时候，便会选择离婚，这是不负责任、无担当的表现。

董先生和张女士是在大学里认识的，毕业后组建起了家庭，女儿出生不到一年，便协议离婚了。半年后两人重新登记结婚，复婚后，两人再次发生激烈争吵，又去办理了离婚手续。就这样，这对夫妻四年内离了六次婚。

爱情需要的是浪漫激情，而婚姻在一起时间久了，夫妻双方不会再有当初的激情，只会剩下责任感和亲情，需要的是对配偶的负责到底。所以想通过婚姻来延续爱情并保持感情的恒温，就不能意气用事，不能只在乎暂时的得失，婚姻真正的浪漫是一辈子的柴米油盐和生活琐事中的乐趣。

我们对待感情和爱人都需要有责任，要舍得付出自己的真情和关爱而不能只是单方面的索取，如果双方都能本着为对方考虑、为家庭负责的想法而奉献自己的全部爱心，这样的婚姻怎么会有裂痕？

在婚姻围城中苦苦挣扎而牢骚满腹的人啊，赶快觉醒吧，如果你想坚守婚姻并让它甜蜜，就不能只盯着对方的缺点和生活中不愉快的琐事并把它扩大化，要多包容和理解对方并检讨一下自己，以长远眼光和大度的胸怀淡化彼此的矛盾，这样于人于己不是更快乐吗？

小贴士

婚姻的“温差”

婚姻可以说是人生的印章。在艺术家那里，婚姻常常是激情的潮涌；在普通人那里，婚姻常常是摇摆在爱情与股价中的犹疑；在盲目的“剩女”那里，婚姻常常是盲目投资；在投机者那里，婚姻是精确定位的“三级跳踩脚线”。

每个人都有自己的婚姻经济学，投入怎样的“成本”，拿到怎样的“收益”。只是，人们对成本的投入不同，有的是青春，有的是美貌，有的是自立，有的

是性别。精明的“合作伙伴”，一眼可分清哪些是包装，哪些是内容。

感情是一种激情，婚姻是感情的持续。婚姻有温度，也有“温差”。

婚姻的基础不是恋爱联合体，而是感性和理性的结合，由于婚姻有“温差”，就需要我们找到适合的温度才不会让它“发烧”和“感冒”。而掌握了技巧，那美满的婚姻就不再只是个童话了。

刚走进婚姻的男女，大多数都曾经被婚姻的“温差”烫伤过，有心维护婚姻的人需要对婚姻的“温差”有较客观的了解。

如果婚姻一直持续高温，轰轰烈烈，就容易“发烧”，灼伤彼此。有的夫妻总是硬碰硬，两人都很情绪化，吵起架来情绪激昂，说气话，事后没有及时沟通，这就易伤到伴侣。

有些妻子则太黏人，把丈夫视为“私有物”，希望对方能随时随地、无条件接纳自己，把自己摆在首位，常常强迫对方按自己的意愿行事，要求掌握对方的一举一动，让婚姻的温度时时处于高点，这样的婚姻也容易“发烧”。

有些时候，婚姻的温度也会降至冰点。在这样的婚姻中，夫妻两人会长期逃避冲突，遇事不沟通，心中的芥蒂越来越深，最后成为“相见如冰”的冷战。“哀莫大于心死”，夫妻逃避冲突虽然暂时有利，但长此以往没有感情的交流就没有爱意和温存可言，这样的婚姻必定死亡。

所以婚姻就像人的体温一样，最理想的婚姻温度应该恒定在 37 摄氏度左右。这样的夫妻相敬如宾、彼此尊重、互爱，平日有欢笑，意见不同时虽也会争吵，但总能想办法去互相了解，以合理的方式解决争执、冲突。

婚姻是爱情最美的结局，每个恋爱中的人都会对自己的婚姻生活有所憧憬。幸福的婚姻都是相似的，而不幸的婚姻却各有不同。心理学家的研究发现，其实，幸福的婚姻也存在各种模式，比方说：浪漫型婚姻、传统型婚姻和伙伴型婚姻。婚姻的成败关键在于彼此互相吸引的因素，以及两人对结合并组成家庭后的看法。所以，认识自己理想的婚姻类型，并扬长避短地用心经营，是婚姻幸福美满的前提。

测测你自己

1. 你心目中的美满婚姻是什么样的，想知道自己喜欢什么样的婚姻模式吗？快来看看下面的测试题目吧！

某征婚网站上刊登了以下三则征婚启事，看到之后，你觉得哪一则最吸引你呢？

A. 我的婚姻绝对应该是激情澎湃，永恒浪漫的。

B. “男主外，女主内”会是我渴望的婚姻主题。

C. 你想找到一个愿意将家庭作为事业来经营的合伙人吗？选择我，没错的！

答案：

选项 A—浪漫型婚姻

崇尚浪漫型婚姻的你绝对相信缘分是上天注定的，所以你更容易将一见钟情的对象视为自己的婚姻伴侣。结婚几十年后你回忆起当时邂逅的场面，还是会心跳不已。你与爱人之间这种羡煞旁人的浪漫情怀正向世人宣告：婚姻是爱情的天堂。

选项 B—传统型婚姻

崇尚传统型婚姻的你尽心尽责地扮演起家庭中的传统角色。在你眼中，“丈夫在外努力打拼，妻子在家相夫教子”是最完美的理想婚姻蓝图。你坚信传统的婚姻模式将会更持久更稳定，向往着跟爱人、孩子共享天伦之乐，你会为了这幅理想的婚姻蓝图无怨无悔地付出努力。

选项 C—伙伴型婚姻

崇尚伙伴型婚姻的你认为当代社会男女平等，家庭的建立和营造也该由双方共同承担。你希望对方既是自己最甜蜜的爱人，又是最知心的朋友。相对而言，你更重视彼此能有共同的价值观，可以商量探讨并解决婚姻中的各项议题，例如生儿育女。在承担起家庭责任的同时，你也会追求婚姻、工作、

子女投入上的平衡。

2. 测测你的婚姻是否有“温差”？

- A. 小小的争执，突然变成大吵，彼此凶狠对骂，翻出陈年旧账。
- B. 爱人会忽视我的意见、感受和需求。
- C. 我的话语或行为常被伴侣认为带有恶意。
- D. 有问题需要解决时，我们似乎总站在敌对的立场。
- E. 我不能很自然地告诉伴侣我真正的想法与感觉。
- F. 我常幻想如果能换一个爱人，不知是什么滋味。
- G. 在婚姻关系中，我觉得很寂寞。
- H. 我们吵架时，总有一方不愿再谈，开始逃避或离开现场。

计分标准：

每道题如果“从未”或“极少发生”，计1分；“偶尔发生”计2分；“经常发生”计3分。

当把各题的分数加在一起时，如果总分在8分~12分，说明婚姻温度恒定而健康。

如果总分在13分~17分，婚姻需要警惕。

如果总分超过18分，说明婚姻需要马上做出调整。



关爱伴侣需要什么

幸福的婚姻里那些执手中的相连、付出是必需的，而回报的多少是不能用物质来衡量的关爱伴侣是双方都应做到的，那么如何才能做到呢？

1. 婚姻需要首先给对方自由和尊严。

不管两个人爱的多么死去活来，如果一个人希望能给予对方自由、尊严，就不能把自己摆在首位，就不能强迫对方来满足自己的心理生理需求，只有

这样，才是幸福的婚姻，这样的婚姻会长久。

2. 放大长处，宽容缺点。

如果我们不能在婚姻里放大对方长处，宽容缺点，久而久之即使不成为怨偶也会成为逃兵，而婚姻也就成了枷锁或苦难。其实，进入了婚姻的男女或许会有所懈怠，或许会不再热烈，或许曾经的长处一直都会在，但因为那已经厌倦的心才让缺点的面目变得可憎。心理学家认为爱情的余温在婚姻里最多可持续两年，过了这个时间，婚姻就不能只靠那句“我爱你”来永远了，双方在婚姻的围城里变得“冤家路窄”，所以要幸福，就要放大长处，宽容缺点。

3. 在婚姻里妥协。

婚姻除了是两个男女的结合以外，还是两种社会关系的相互融合贯通。我们婚娶过来的是对方的全部，包括事物和人物，包括你喜欢的和你不喜欢的。婚姻的真相就是这样将两种原本毫不相干的“历史长卷”拧到了一起。也许你曾经兴高采烈，可能从此不再孤单更加热闹非凡，也有可能再也乐不起来，转而痛苦不堪。不愿意妥协的人是不适合走进婚姻的。

4. 把婚姻当作一种长久的事业经营。

婚姻是一种事业，或许不能用成功与否来论婚姻的好坏，但总不至于让你的人生是一片苍白。幸福的婚姻是旅途上的那一路花开，但这需要经营，下大力气经营，而不是遇困难就逃，碰事就躲，需要智慧，需要包容，更需要善良和爱。

我们的人生谁都不可能一帆风顺，婚姻的天空也有可能会蒙上阴霾，夫妻本就是有福要同享，有难要共当。婚姻里原本是两个人总比一个人好，但不幸的是有些婚姻里的两个人却经常不是一条心。于是，生活里的麻烦一进入婚姻就成了更大的是非，家庭间的那点事一进入婚姻就越吵越是复杂。其实，真正的婚姻是要和你的爱人在一起，在任何时候和任何地方都要齐心协力，而不是在家坐等让那个人冲在前面，更不是临阵退缩让那个人冷到心寒。

囚徒困境

有两个人，纵火之后逃跑被警察抓住了。因为证据不够充分，法官分别对他们说，如果你招了，他不招，那么你会作为证人而被无罪释放，他将被判15年徒刑；如果你招了，他也招了，你们都被判10年；如果你不招，他招了，他被无罪释放，你被判15年；如果你们都不招，各判20年。这两个人都做了这样一个盘算过程：假如他招了，我不招，我要蹲15年监狱，所以招了划算；假如他不招，我不招，我们都坐20年监狱，综合以上两种情况考虑，还是招了划算。最终，两个人都选择了招，结果都被判10年徒刑。这就是囚徒困境效应。

这个故事告诉我们在一个集体里有可能每个人都做理性的选择，但对于整个集体来说却是不理性的。“囚徒困境”运用于社会很多有关博弈的事件，会产生很多合理的解释。囚徒困境反映了一个很深刻的问题：即个人理性与集体理性的矛盾。这个实验引出一个很重要的结论：一种制度（体制）的安排，要发生效力，必须是一种纳什均衡，纳什均衡是指所有参与人的最佳战略组合。否则，这种制度安排便不能成立。

在社会中，一个人的成功不能只靠自己的强大，成功需依靠别人支持和帮助，只有首先摒弃只顾自己的狭隘想法，帮助别人，大家才可能都能成功。就像自然界的许多植物根部紧紧相连，才能以抵抗狂风暴雨，像红杉，它们以充分而紧密的合作关系创造出不可动摇的顽强和奇观，人类又何尝不是如

此而已呢？

如果你尚未壮大，则不妨伸出你学习的“根”，和成功者紧密联结，加入成功者积极的团体，在与他们的合作或共事中了解成功者的态度，吸收他们的经验，让自己更快速地成长。只要你谙熟这项借力与合作的诀窍，很快你将成为成功之林的雄伟巨木。

每个人都渴望实现自己的人生目标，但是如果不善于借助他人的帮助走向成功，不善于给需要帮助的人送去帮助，这样的人就不能融洽地与人合作，只能自己单打独斗。一个人的力量当然比善于与人合作的人相比渺小得多，因此最明智的做人之道是“助人亦助己”。因为这样做，在生活中获取自己所需要的各种资源，最终往往会成为生活中的成功者。

趣味理论

鲰鱼效应

挪威人喜欢吃沙丁鱼，尤其是活着的沙丁鱼。而市场上活沙丁鱼的价格要比死沙丁鱼高许多，所以渔民总是千方百计地想法让沙丁鱼活着回到渔港。可是虽然经过种种努力，绝大部分沙丁鱼还是在中途因窒息而死亡。但却有一条渔船总能让大部分沙丁鱼活着回到渔港。船长严格保守着秘密，直到他去世，谜底才揭开。原来船长在装满沙丁鱼的鱼槽里放进了一条以鱼为主要食物的鲰鱼。鲰鱼进入鱼槽后，由于环境陌生，便四处游动，沙丁鱼见了鲰鱼十分紧张，左冲右突，四处躲避，加速游动。这样一来，一条条沙丁鱼就欢蹦乱跳地回到了渔港。这就是著名的“鲰鱼效应”。

在现实生活中，鲰鱼效应普遍存在着，这主要来源于安全感及危机感——生物共有的心理活动。

所谓安全感，就是人们在社会生活中保有的一种稳定的、安全的感觉。

心理学大师马斯洛的需求层次理论认为，安全需求处在生理需求之后，位于社交需求、尊重需求和自我实现需求之前，它包括人身安全、生活稳定以及免遭痛苦、威胁或疾病等。但只有安全感是不够的，就像故事中的沙丁鱼，人在安全的环境中会渐渐地失去生机。所以，有些时候，人们还需要适度的危机感。我国古人也经常强调“居安思危”，居安思危就是让人不敢懈怠，不贪图安逸，不停滞不前，而以积极态度完善自我，精益求精，保持活力与斗志，使自己可以得到更长远的发展。

对于组织的管理者和企业经营者来说，利用鲶鱼效应，人为制造些危机感，叫“增强组织的生命力”。

例如，日本三泽之家公司总裁三泽千代治故意经常从外面聘用一些头脑聪明、干劲十足的年轻人，组成公司的主力军，甚至包括常务董事一级的重量级人物。这样一来，公司上下都有一种危机感，担心会失去手中的饭碗，因此工作时格外卖力。三泽千代治解释说：“其实人也是一样。由于人员长期固定，公司缺少新鲜感和竞争力，大多数员工容易产生惰性。外来人员加入公司，可以制造一种紧张气氛与危机环境，企业也就跟着有活力了。”

总而言之，人既要心理上有安全感，又要有危机感，才能让人更加积极地生活、工作，积极地与人相处，取得事业的成功。

小贴士

互补产生合力

互补合力原理是指互补产生的合力比单个人的能力简单相加形成的合力要大得多。人各有所长也各有所短，以己之长补他人之短，从而使每个人的长处得到充分发挥，避免短处对人的影响，这就叫做互补。

个体与个体之间的互补主要是指以下几方面：能力互补、能级互补和气质互补、性别互补、年龄互补。

(1) 能力互补、能级互补。

人与人之间不仅存在能力的不同，而且在能力水平上也是不同的。前者

是能力的质的区别，后者属于能力的量的区别。能力互补，即一个组织中应集中各种能力的人才，既有善于经营管理的，也有善于公关协调的，还有善于搞市场营销的和做行政人事的等。一个单位各种各样的具体任务中，有的较复杂、繁重，有的较简单、容易。比较复杂、繁重、责任大的任务，需要具有较高能力的人去完成；比较简单、容易、责任较轻的任务，拥有较低能力的人就可完成。这些可以通过不定期能力互补和能级互补完成，但人心理和人际关系的互补则需要气质互补。

(2) 气质互补。

人的气质应刚柔相济，在一个组织中，既要有踏踏实实的“管家型人才”，也要有敢闯敢冲的“将军型人才”和出谋划策的“协调型人才”。

(3) 性别互补。

女性有细心、耐心的优势，男性有粗犷、坚强的一面，各展其优，各挥所长。

(4) 年龄互补。

一个组织中，既要有经验丰富、决策稳定的老年人，也要有精力充沛、反应敏捷的中年人，还要有勇于开拓、善于创新的青年人。不同年龄段的人相互补充，组织效率会更高。

所以，用好互补合力，能让每个人发挥出更大的效率，也会提高组织的执行率。

测测你自己

一、测测你的合作能力有多高

1. 你如果在急匆匆地驾车赶去赴约，途中看见同事的车出了故障，停在路边，你是：

A. 毫不犹豫地下去帮忙修车。

B. 告诉他你有急事，不能停下来帮她修车，但一定帮她找修理工。

C. 装作没看见，径直驶过去。

2. 如果某位同事在你准备下班时，请求你留下来听他“倾吐苦水”，你是：

A. 立即同意。

B. 劝他等第二日再说。

C. 以夫人生病为理由拒绝他的请求。

3. 如果某位同事因要去医院探望夫人，要求你替他去接一位乘夜班机来的大人物，你是：

A. 立即同意。

B. 找借口劝他另找别人帮忙。

C. 以汽车坏了为由拒绝。

4. 如果某位同事的儿子想选择与你同样的专业，请你为他作些求职指导，你是：

A. 马上同意。

B. 答应他的请求，但同时声明你的意见可能已经过时，他最好再找些最新资料作参考。

C. 只答应谈几分钟。

5. 你在某次会议上发表的演讲很精彩，会后几位同事都向你索取讲话纲要，你是：

A. 同意——并立即复印。

B. 同意——但并不十分重视。

C. 同意——但转眼却忘记。

计分结果：

全部回答“A”：

你是一位有爱心、善于与别人合作的的人。但你要当心，千万别被低效

率的人拖后腿，更不要被别有用心者利用。

大部分回答“A”：

你很善于合作，但并非失去个性。你认为礼尚往来是一种美德，在商业生活中亦不可缺。你慷慨助人，也希望别人同样回报你。

大部分回答“B”：

你是一位以自我为中心的人，不愿意为自己找麻烦，不想让自己的生活规律、工作秩序受到干扰。无疑，你有困难时也很难得到别人的帮助。

大部分回答“C”：

你是一个名副其实的孤家寡人。

二、合作能力测试

1. 当你和别人的意见不一致时，你会

- A. 以柔克刚，尽量提出双方都能接受的解决方法。
- B. 与之争辩，如果不行就保持沉默。
- C. 据理力争，坚定表现自己的立场，并且不自觉地提高自己的音量。
- D. 对会引起争议的问题暂时不予以考虑。

2. 如果你的顶头上司直接向你布置任务的话，你会如何应对

- A. 尽善尽美地完成，牢牢抓住这个表现的机会。
- B. 直接推给主管。
- C. 谦逊地向主管请教，并将功劳的一半分给主管。
- D. 大肆宣扬，借以炫耀自己受到了器重。

3. 你遇同事在你面前议论其他同事长短，你会

- A. 继续手中的工作，并婉转地提醒他现在是工作时间。
- B. 表现出厌恶，可能会打断他。
- C. 虽然不发表意见，但也感到好奇，暂停工作听他/她说。
- D. 很有兴趣，并和他/她一起展开议论。

4. 遇到有异性同事开过火的玩笑，你会

A. 立刻翻脸，不留一点情面。

B. 不理睬。

C. 用委婉的方式表达自己的不悦，让对方停止但也不伤和气。

D. 参与进去，一起开玩笑。

5. 如果你在事业上非常成功，但你常常觉得工作压力很大。你将如何调节心态呢

A. 运动，打球或去健身房什么的，彻底放松一下。

B. 不和人诉说，自己解决。

C. 放下工作时的模样，出去和朋友 K 歌·吃饭、郊游。

D. 到处找人诉说。

答案：

大部分回答 A：你是个典型的职业强人，你在合作上有所选择，只与工作上的伙伴合作。

大部分回答 B：不及格。你的合作能力不高，有待尽快提升。

大部分回答 C：你是个重合作的人，不管与生活的伙伴还是工作同事都能其乐融融。

大部分回答 D：典型的盲目合作性格，不动脑筋。

小结寄语

平等尊重是合作的基础

交往是人类最基本的社会需求之一。在与人交往中，融合远比对抗更有乐趣。人与人之间在社会上或在工作中表现出的是一种相互依存的关系，不仅所肩负的事业存在共性，而且很多工作必须依靠合作才能完成。假如互相拆台，暗中作梗，明处捣乱，想把一件事情做好是不大可能的。而让周围的人都能与你合作，自然首先需要与人为善、平等尊重对待对方，主动付出你的爱心，这是人与人友好相处的基础，也是在交往中获取合作的秘诀。

为了获得良好的人际关系，人应该主动热情地与周围的人接近，表示出一种愿意交往的态度。如果没有这种表示，别人可能会以为你故作清高，不好接触，轻易也不会主动接近你。

每个人都有自己的个性、爱好、追求和生活方式，依各自的教养、文化水平、生活经历等区别，不可能也没必要处处与所处的群体合拍。但是，想成功必须懂得，任何事业有成，都不可能仅靠一个人的力量，“孤军作战”很难成功。一个集体感强的人能够以自己的情绪、语言、行动和善意的态度去感染、吸引或帮助别人，使周围的关系更和气、更融洽。

即使在彼此的合作中有分歧和矛盾，能否解决好，与合作者友好相处，也主要取决于你自己的态度。以宽容的态度体谅别人，善于发现别人的长处，在别人产生消极行为和情绪时克制自己的情绪，约束自己的行为，事后又能在沟通中谅解对方，这是一种有教养的表现，它会使人处处感到友好和善良。其实，任何人和任何事情都不可能尽善尽美、尽如人意，大多数人都是通情达理的，如果你以平等尊重态度一如既往地对待别人，一定会赢得别人的尊重，有更多的朋友。

南北战争的时候，林肯一次次任命新的将军统御波多麦之军，而每一个将军——麦克里蓝、波普、伯恩基、胡克尔、格兰特……相继地惨败，使得林肯心痛。全国有一半的人都在痛骂那些差劲的将军们。但林肯却回答说：“不要批评他们。如果我们在同样情况之下，也会跟他们一样。”这正是林肯容人的过人之处。

所以德行高尚的人从不自以为是，不对别人品头论足、指手画脚，始终保持平和宽容的心态，公正而平等地对待他人，这样不管什么时候都能与他人保持友好的长久关系，也有助于自己事业的发展。

海因斯盗药的道德悖论

海因斯盗药的故事是这样的：欧洲有个妇女身患一种特殊的病症，生命垂危。医生认为，有一种药也许救得了她。这种药是本城一名药剂师最近发现的一种镭剂。该药造价昂贵，药剂师以 10 倍于成本的价格出售。虽然他花 200 美元买镭，但一小剂药却索价 2000 美元。这位身患绝症的妇女的丈夫叫海因斯，他向每个相识的人借钱，但只能筹到大约 1000 美元，只是药价的一半。海因斯告诉药剂师他的妻子快要死了，并且请求药剂师便宜一点把药卖给他，或者允许他以后再付钱。可是，这位药剂师说：“不行，我发明这种药，我要靠它来赚钱。”海因斯绝望了，闯进那人的药店，为妻子偷药。

警官布朗先生，在夜间当值完毕下班回家的途中，正好看见海因斯击破窗子进入药房内，而且他也听说过海因斯缺钱买药的困境。布朗警官觉得虽当值时间已过，但为维持全镇治安，仍属职责所在。在迟疑之间，海因斯已经偷得药物离去。布朗警官望着海因斯，不知道该不该追查海因斯破窗偷药的案件。

后来，心理学家表示：这个问题没有标准答案，这是测试人道德发展阶段的。一般来说，在孩童阶段（社会影响尚未形成）人虽有自己的主见，但着眼于人物行为的具体结果与自身的利害关系。在学生阶段不少人会按照“好孩子”的要求去做，以期得到别人的赞许。在成熟阶段有的人会形成自己的道德观念，超越一些规章制度，但考虑的是道德的本质，而非具体的什么。

一般来说，道德包含着客观和主观两个方面的内容。客观方面指一定的社会关系对社会成员的客观要求，包括道德关系、道德理想、道德标准、道德原则和规范等，它贯彻到社会生活的各个领域，表现为政治道德、职业道德、婚姻家庭道德和社会公共生活准则等。道德的主观方面包括道德行为或道德活动主体的道德意识、道德判断、道德信念、道德情感、道德意志、道德修养和道德品质等，这些方面的内容构成了道德原则和规范，并要求转化为个人道德的实践，而实现这个转化过程，则需要通过道德教育和社会舆论，以提高个人对道德理想和道德原则、规范的认识，从而逐渐形成个人的道德信念、道德习惯和道德风格。

所以衡量一个人是否有道德和正义之心，不能只从某一个问题或者某个方面片面地理解，要看他在社会上长期为人处事的准则和标准。道德不能脱离社会现实而单纯的考量，而是一个人综合素质的体现。

趣味理论

道德决定人生

同情生命是道德之本，热爱生命是道德之源，敬畏生命是道德之根。人生的意义，在世俗层次上即幸福，在社会层次上即道德，在超越层次上即信仰，皆取决于对生命的态度。诚实、正直和仁慈，这些品质并不是与每个人的生命息息相关，但它却成为一个人道德的最重要方面。

每个人都应该把拥有好的道德作为人生的最高目标之一，具有道德的人，一旦和坚定的目标融为一体，那么他的力量就可惊天动地、势不可挡。只有道德，才能让生命充实而有意义，让自己的事业越走越远，顺利地达成人生的各种目标，否则，就可能遇到种种障碍。

道德比天资更重要。老子著有《道德经》，其中的核心理论之一就是“道德”。其中的“道”指事物运动变化所必须遵循的普遍规律或万物的本体；“德”和“得”意义相近，指具体事物从“道”所得的特殊规律或特殊性质；人对

于“道”的认识修养有得于己，亦称为“德”。

道德是一个人最宝贵的财产，它构成了人的地位和身份本身，它比财富更具威力，它使所有的荣誉都可以得到保障，因为它是一个人被证实了的信誉、正直、忠诚和言行一致的结果。而一个人的道德，比其他任何东西都更能让别人对他产生信任和尊敬。一个人即使没有受过良好的教育，能力一般，收入微薄，但是，只要他道德高尚，也同样会得到社会的认可，赢得应有的尊敬。

一个人奉行诚实、正直的原则在生活中是非常重要的。它使一个人保持正义和勇气，并且，它也是一个人精神充沛的主要动力。著名经济学家本杰明·鲁迪亚德说：“没有谁必须要成为富人或成为伟人，也没有谁必须要成为一个聪明的人；但是，每一个人都必须要做一个诚实、有道德的人。”

世界上才华横溢的人并不罕见，甚至连天才也为数不少。但是，才华出众的人就值得敬仰吗？天才就值得信赖么？

培根从小就抱负不凡，一心要做出一番轰轰烈烈的事业。为了能出人头地，他费尽了心机。女王的宠臣艾塞克斯勋爵曾多次极力帮助培根。但当艾塞克斯勋爵失去了女王的宠信被人诬陷时，从艾塞克斯那里得到好处最多的培根，却见风使舵，竟然主动要求参加起诉。在法庭上，他指控艾塞克斯阴谋篡夺王位。结果，艾塞克斯被判死刑。培根就这样把自己的恩人送上了断头台。1621年，他自己也因受贿、舞弊，被投入监狱。

道德是人性一切优点的基础，它本身要通过正直、诚实的行为，通过一言一行展现出来。它意味着值得信赖——只有忠诚、正直、诚实的人才值得信赖。这种品质比其他任何品质更能赢得人心，更能取信于人。当人们认为一个人是可信的时候，他就是一个忠诚的人，而值得信赖的品行是赢得人类的普遍尊重和信任的通行证。

在日常生活工作中，大家判断一个人更多的是根据他的品格，而不是根据他的学识；更多的是根据他的心胸，而不是根据他的智力；更多的是根据他的正义感、责任感和对人是否坦荡，而不是根据他是否是天才。

小贴士

为人要有道德心

塞缪尔·斯迈尔斯说：“品格是最宝贵的财富。它是人的良好意愿和人的尊严方面的财富。在这方面进行投资的人们，虽然不能在世俗的物质方面变得富有，但是，他们可以从赢得的尊敬和荣誉中得到回报。”他同时指出，勤劳、美德和善行就是最高尚的品德，具备这些品德的人也就是一流的人。

道德是指以善恶为标准，通过社会舆论、内心信念和传统习惯来评价人的行为，调整人与人之间以及个人与社会之间相互关系的行动规范的总和。道德作用的发挥有待于道德功能的全面实施。道德具有调节、认识、教育、导向等功能，与政治、法律、艺术等意识形态有密切的关系。中华优秀传统文化中，形成了以仁义为基础的道德。韩愈《原道》说：“博爱之谓仁，行而宜之之谓义；……仁与义，为定名；道与德，为虚位。”

道德和人的信仰、情操、修养有关，一个社会一般有社会公认的道德规范。说起道德，就自然联想到人的良心，良心是指人的善良之心。芝兰生在幽谷之中，不会因为无人欣赏而不吐芳香。莲藕虽然有孔，它的胸中也是一尘不染。人生在世，有道德行好事才能得到幸福，但道德和良心也是要权衡的。举个例子：有人落水了，一个不会游泳的人跳进水里去救他，结果两个人都溺水了。道德上讲他是值得称颂的；良心上讲，他轻率地牺牲了自己的生命，让家里老小无依无靠，是有待商榷的。

孟子认为：“恻隐之心，人皆有之；恭敬之心，人皆有之；是非之心，人皆有之；善恶之心，人皆有之。”这“四心”的作用即是所谓的仁、义、礼、智，是每人都拥有的天生本能。道德使人能爱能憎，能分辨善恶。道德的重点修养是对人对己诚实，也就是所谓“对得起良心”，尤其在没有人监督自己的时候更要诚实，坚持“不欺暗室”，不作自欺欺人的勾当。

曾经有一道题：如果你开着一辆车，在一个暴风雨的晚上，经过一个车站，有三个人正在等公共汽车。一个是快要死的老人，很可怜；一个是医生，他曾经救过你的命，是大恩人，你做梦都想报答他；还有一个女人（男人），

她/他是那种你做梦都想娶/嫁的人，也许错过就没有了。但你的车除司机以外只能搭乘一个人，你会如何选择？

理论上讲每一个回答都有他自己的原因：老人快要死了，你首先应该先救他，然而，每个老人最后都只能把死作为他们的终点站，你让那个医生上车，因为他救过你，你认为这是个好机会报答他，同时有些人认为一样可以在将来某个时候去报答他；女人(男人)也应上车，因为你一旦错过了这个机会，你可能永远不能遇到一个让你这么心动的人了。

每个人都认为以上的回答是最好的，其实最好的选择是“给医生车钥匙，让他带着老人去医院，而我则留下来陪我的梦中情人一起等公车”。

测测你自己

想知道你的德商指数吗？做做下面的测试，看看你的德商究竟如何。

1. 当看到朋友心情不好时，你会
 - A. 理解朋友的痛苦并去安慰他们
 - B. 自己也心烦意乱
 - C. 表现出无动于衷的态度
2. 面对别人的需要和感情表达时，你会
 - A. 正确解读别人的非言语性暗示(如手势、身体语言、面部表情和语调等)
 - B. 很会留意观察别人的面部表情，并给予恰当的反应
 - C. 无法共享别人的感情表达
3. 当看见有人作弊或者以强欺弱时，你会
 - A. 不惧威胁，帮助弱者，告发不正当行为
 - B. 知道应该怎样正确行事，但不会多管闲事
 - C. 内心虽有波动，但仍然无动于衷
4. 每当做错事后，你会

- A. 承认错误，勇敢说声“对不起”
 - B. 对自己的错误或不妥当的行为感到愧疚、自责
 - C. 想方设法狡辩或者掩饰错误
5. 渴望去做某件事而未被允许，你会
- A. 管住自己的冲动和欲望
 - B. 考虑后果，忍耐一下，克服行为上的冲动
 - C. 固执行事，不达目的不罢休，或者阳奉阴违
6. 当你觉得做一件事有利可图时，你会
- A. 先考虑一下这样做对别人会不会造成不利。
 - B. 可能会去做，要先考虑一下
 - C. 无论是否合理合法，会去做且不计后果
7. 每当遇到老年人或残疾人时，你会
- A. 不自觉地主动过去帮助他们
 - B. 言语和行为上对他们保持尊重
 - C. 远离、回避或从心里厌恶他们
8. 当有人遭到捉弄或者冷遇时，你会
- A. 主动上前阻止别人的恶意行为
 - B. 拒绝参与捉弄人的行为
 - C. 麻木不仁，甚至有点幸灾乐祸
9. 当遇到长相难看或者举止怪异的人，你会
- A. 对他们表现出宽容、友好和坦诚
 - B. 不随便对他们评判、分类或抱有成见
 - C. 嘲笑他们的缺点和差异，甚至参与
10. 针对某件事，同事发表意见或看法时，你会
- A. 在提出自己的看法之前，认真倾听对方的意见
 - B. 客观地评价对方的观点

C. 经常打断同事的话，自说自话

计分标准：选 A 得 4 分；选 B 得 2 分；选 C 得 1 分。

测试结果：

总分 31~40 分：你的德商优秀，只需在保持现有道德品质的基础上，多交一些高德商的朋友，以求与他们互补；

总分 20~30 分：你的德商一般，需要有针对性地提高自己的德商，使你的品格更进一步；

总分 10~19 分以下：你的德商已经严重影响到你的工作和生活，建议立即对现状做根本性的改变，学会按照正常的道德标准思考和行事。

小结寄语

道德意识是推动良好行为的善良之源

一位著名的西方学者指出，一个国家的前途，不取决于它的国库是否殷实，不取决于它的城堡是否坚固，也不取决于它的公共设施是否华丽，而在于它的公民的文明素养，即在于人们所受的教育、远见卓识和道德的高下。道德是世界上最强大的动力之一，不管是对一个人还是一个民族都意义重大。

哪个民族具有良好的良知、道德和习惯，那个民族就会是诚实和高尚的；哪里的人们道德败坏，自私自利而且心地虚伪，那么，无赖和幕后操纵者的统治也就不可避免。防止对公众的意见实行专制独裁的最有效的屏障，是民主的进步和个人道德的纯洁。没有这个屏障，就不会有生机勃勃的精神风貌，在一个民族中也就不会有真正的民主。哪一个民族如果不再崇尚和奉行忠诚、诚实、正直和公正的美德，它就失去了生存的理由。所以，如果一个民族的良好道德无可挽回地损失了，那么，这个民族也就没有什么可值得拯救了。

在日常生活中，我们经常看到人们所表现出来的影响力的大小与他们的智力禀赋明显不相称，这是由于他们在道德上的控制能力不同的原因所致。天才

人物凭借自己的智力赢得社会地位，而具有高尚道德的人靠自己的良知获得声誉。一切美德的最大魅力就在于道德之心，超出一般人水平的、哪怕是最高尚的才能，也只不过是充满诱惑力的和高不可攀的东西，远比不上道德的高尚。

文化知识同道德的纯洁或高尚并没有什么必然的联系。有知识、有才能的人，如果品格卑鄙——对地位高者趋炎附势、卑躬屈膝，对地位低者傲慢无礼、横行霸道，也会被人唾弃；那些贫穷、没有受过教育的人在面对困难和不幸时所表现出来的坚忍不拔的精神和英雄气概，也会让人钦佩不已。所以，财富的巨大和道德的高尚之间没有必然的联系，生活中，即使腰缠万贯但品德败坏的人也是让人嗤之以鼻的。

道德心能匡正一个人的行为；只有一个人自己的高尚道德才能使他变得诚实和正直。因此，道德心是心灵圣殿中的最高统治者——它使人们的行为端正、思想高尚、信仰正确、心地善良。只有在道德的强烈影响之下，一个人崇高而正直的品德才能发扬光大。

没有坚强意志的支持，道德也不可能把自己的作用充分发挥出来。任何人的意志都可以在正道与邪道之间自由选择，但如果没有与之相应的决定性的行动，任何选择都是纯意识上的，不会产生任何现实的效果。如果一个人的职责观念很强，行为过程又十分明晰的话，在道德支撑下的顽强的意志就会促使他沿着既定的方向勇往直前，百折不挠地去达到自己的目的，即使最终失败了，也可以因为自己尽了履行责任而问心无愧。

在现实生活中，人人都有理想和追求，毫无理想追求、浑浑噩噩过日子的人总是少数；但不重视品行和修身的也大有人在。许多人自认为怀才不遇，愤世嫉俗，但由于他们没有真正做到有德，他们志大才疏，修养不足，缺乏基本的道德和爱心，常常因自己的一己之私不择手段，对生活中的矛盾和挫折更是缺乏适应力、承受力，这样的人事业怎么有可能成功？所以处于现代竞争社会中的现代人，一定要注重品德修养，全面提高自身的素质，这样才不会被社会淘汰。

人的“自我心像”

自我心像也称自我意念。是指一个人长期形成的世界现在心中体现。

一个人正确的生活态度，不仅决定了他在一件事情上的成败，更重要的是对分界线的权衡，决定了日后将走向哪个方向。适度的自信是一种感觉。一个人的成长，发展，然后成功或失败，往往靠这种权衡。这种权衡引导了人的判断。自信是一个人战胜恐惧的必备素质，是人对自己的成长能力抱有信心，自信是保持美好人格的正确态度；而自负则是自命不凡，轻视别人的不良行为，夸大自我，对己对人都不能作恰如其分的评价，结果使自己陷于盲目，别人也受到严重的压抑，这样必然带来别人潜在的不满和行动上的疏远，形成交际中的自我封闭。

有这样一则笑话：

5对2说：“你看你奴颜卑膝那个样儿。”2对5撇嘴反问：“你怎么就不说说你自己的大肚皮呢？”诸如此类互相轻视尖锐刺耳的对话，在我们身边是耳熟能详。

自负是一种自我膨胀即过度的自信，人对自己的认识往往以点带面，有一点成就就认为自己光芒万丈，很了不起，孤芳自赏，瞧不起其他人，不接受他人的建议和批评，更缺乏自我批评态度，唯我独尊，以自我为中心，盛气凌人，总认为自己对而别人错，把自己的意志强加在别人身上，难以和他心理相容，影响与他人交际往来。

过度自信会造成自负，过度自信与自负和人的性格有很大关系，有心理学者通过实验，提出“自我心像”理论，将轻易产生自负的人分为12类：

(1)反抗型。

这种人过于自负，经常采取利己的方式自我防卫，形成攻击性格，令四周的人厌恶，而走上孤独之路。

(2)损人利己型。

这种人表面谦虚内心自负，老于世故，物欲强，且不择手段暗伤别人抬高自己。

(3)心情易变型。

这种人心情易大起大落，最后使自我陷于孤独。

(4)评论家型。

这种人对事物一知半解却妄加品评，经常为人耻笑。

(5)冥想型。

这种人离群孤居，总是沉溺于自我封闭的思考中，其自负感最强。

(6)不平不满型。

这种人对一切都不满足，始终扮演着救世主的角色。

(7)独乐型。

这种人经常卖弄自我，为表现自己，不惜伤害他人，最后令众人反感。

(8)善于计算型。

斤斤计较，处处思考个人得失，造成人际交往障碍，而阻塞了自我发展的路。

(9)张狂型。

这种人貌似看破红尘，实际是自我麻痹，与别人和环境形成对立，常陷入孤独无援之地。

(10)固执规则型。

这种人拘泥于自己的生活方式和习惯，不善变通，令人敬而远之。

(11) 宠爱自我型。

这种人太看重自我，在人际关系中常不满足，退而在自己身上加倍寻找值得炫耀之处。

(12) 自我美化型。

这种人自我美化的倾向越强，自负心理也就越强。

每个人都有一张心理的蓝图或一幅自己的画像。在人的知觉里，这张图也画像或许模糊不清；但事实上，人们虽不了解它，这幅图像却是真实存在的，它完整详细地摆在那里，这就是所谓自我心像。

自我心像是指对“我是谁”的认识。它由人的基本信条组成，比如：我的外貌如何、我的能力如何、我的性格是怎么样的，等等，是由自我信念所造成的。人的大部分的自我信念，都是从过去的经验、成功、失败、屈辱、胜利以及他人对自我的反应——特别是童年早期的经验所形成的。无数的信念组成了一个内在系统，这个系统就成为一个人行为的“自动导航系统”。

一个人自信与自负是由这种心像决定的，实际上，并非所有的自信或自负都无益。自信就不说了，自负大致有两种情形：一种是消极的，是希望实现自我价值、渴求别人理解等心情所困扰的情感体验；一种是自我判定、自我冷静探讨人生前途时的自负，也就是我们所说的不能正确看待自己。实际上，一个人要想完成某一人生追求的目标，必须经过自信与自负的考验，因此只有控制好自信与自负的分寸，才能取得成就。



趣味理论

自信心与“伤痕实验”

哈佛大学的科研人员曾进行过一项有趣的心理学实验，名曰“伤痕实验”：每位志愿者都被安排在没有镜子的小房间里，由好莱坞的专业化妆师在其左脸做出一道血肉模糊、触目惊心的伤痕。志愿者被允许用一面小镜子照

照化妆的效果，之后镜子就被拿走了。

关键的是最后一步：化妆师表示，需要在伤痕表面再涂一层粉末，以防止它被不小心擦掉。实际上，化妆师用纸巾偷偷抹掉了化妆的痕迹。然后毫不知情的志愿者被派往各医院的候诊室，他们的任务就是观察人们对其面部伤痕的反应。规定的时间到了，返回的志愿者，竟无一例外地叙述了相同的感受——人们对他们比以往粗鲁无理、不友好，而且总是盯着他们的脸看！可实际上，他们的脸上与往常并无二致，什么也没有。他们之所以得出那样的结论，实际上是错误的自我认知影响了判断，即自我心像导致他们极不自信。这真是一个发人深省的实验。原来，一个人在内心怎样看待自己，在外界就能感受到怎样的眼光。

在日常生活中，人们也常处于各种不同评价和议论的包围之中，有人会赞许、称颂；有人会批评、责备；甚至还有人轻视。那么，在各种评价或议论中，究竟哪一个“你”是真实的呢？在投向你的形形色色目光中，你自己又能否准确无误地分辨对与错，赞美与批评呢？你是否从这些评价和议论中吸取有益的营养丰富自己、改善自己了呢？还是丧失了自主精神淹没在他人的议论中呢？所以，一个人的自信心很重要，伤痕实验研究发现，一个人无论年纪大小，都可以改变他的自我心像，并借此开拓新的生活。

虽然一个人的习惯、个性和生活方式很难改变，理由之一是：他从事改变的努力，几乎都只在自身的“圆周”上，而没有在“圆心”上。很多人说：“以前我也尝试过‘积极思考’，可就是无效。”心理学家经过进一步的了解发现，很多人虽曾运用或试图运用“积极思考”，以改变外在的境况，或革除特殊的习惯或个性缺点（比如，“我要得到这份工作”“此后我要冷静点儿、轻松点儿”“我的事业风险将会变得一帆风顺”等），但是他们从没想到要改变使他产生上述心愿的“自我心像”。所以，有怎样的“自我心像”非常重要！人为了开始新的生活，首先要改变自我观念；自我观念一旦改变，与其相关的其他事物，都可以迎刃而解。

罗曼·罗兰说：“先相信自己，然后别人才会相信你。”有什么样的内心世界，就有什么样的外界眼光。毕竟，在这个世界上，只有你自己，才能决定你的价值和别人看你的眼光。如果对你自己的力量没有最起码的、适度的信心，你是根本不可能获得成功或快乐的。

我们都有过类似的经历，当与别人一起交流时，如果涉及的是自己的专业，谁都会滔滔不绝，似乎是此道专家。为什么？因为这毕竟是自己的优势，于是自信心便油然而生。

天才毕竟是少数，因此，每个人都应该发现自己的优势，进而把它扩大化。不用多久，自信心便会大增。

自信心是自我意识或者是自我心像的重要组成部分，它影响着个性的健康发展，也影响着一个人的成就。一个人若想在自己内心建立信心，则应像洒扫街道一般，首先将相当于街道上最阴湿最黑暗之角落的自卑感清除干净，然后植入正确的信心，并加以巩固。信心建立之后，则新的机会就会伴随而来。

小贴士 谦逊的人自信心强

我们每一个人在生活交往中都难免遇有这样那样的碰撞，如果没有谦逊友爱，就没有友情。法国作家雨果曾经说过：“世界上最广阔的是海洋，比海洋更广阔的是天空，比天空更广阔的是人的胸怀。”宽容是一种美德，一种修养，也是衡量一个人教养高低的标准。具备宽容素质的人必须具备宽阔的胸襟。成功之人，是很少对别人态度冷淡的，他们常以仁爱之心对待他人。

曾任美国前邮政部长的詹姆士·法利是谦虚谨慎、平易近人的杰出代表之一，更是一个知道如何让人喜欢自己的专家。

一次在费拉德菲尔城举办“读书和读者”会，当法利先生和其他演讲者到宾馆去吃午饭的时候，他们在走廊遇到了推着餐车的女服务员，女服务员低着头，餐车上装载着桌布、毛巾和其他用具。大部分人绕过餐车走了过去，

这位服务员脸上没有表情，但法利先生经过她时主动向她走了过去，并且伸出手说：“嗨，你好，我是詹姆士·法利。见到你很高兴。”女服务员伸出手，嘴巴张得大大的，显得十分惊讶，但是，她的脸上绽开了甜美的微笑。

一个成功的人在社交场合会平易近人，善于营造舒适、自然、轻松的气氛，因而，他能拥有良好的人际关系就不言而喻了。

而一个人骄傲自大、以为自己无所不知，用狂妄、轻慢态度处理人际关系，那么就很容易离群，陷入孤立无援的境地。因此，我们要容忍、谅解以及去爱别人，而不是等待他人来服从我们，更不找机会揭穿他人的缺点，要积极主动与人接近和善待别人。

一个人交朋友，最重要的是表达自己真诚的关爱之心。”仁者爱人”，谦虚的人，对人友善，乐于展示自己美好的品行，对发展友谊以及日后事业都大有裨益。比如，要想在社会中赢得口碑或与人合作，听取他人的意见是非常重要的。而某些聪明人因为自高自大不愿听取他人的意见，我行我素，其实这是最危险的行为。

1990年，有人揭发名校史丹福大学要纳税人负担一些与政府研究工作无关的开支，可是当时的校长肯尼统不认错。他只承认曾用公费支付一些“间接研究费用”，包括购买餐巾、桌布以及在他住宅里举行一次晚宴的开支。他似乎认为他做的每一件事都是完全正当的——因为是他做的，他还说：“我甚至可以理直气壮地说，这屋里每一朵花，都应该用间接研究费来购买。”肯尼统用这种狂妄态度处理这宗引起公愤事件的结果是自掘坟墓，几个月之后，他就在压力下被迫辞去了校长职务。

测测你自己

自信与自负测试。你自信吗？你谦虚吗？回答下列每一个问题，依据所选答案参照计分标准测试一下你的自信心有多高。

1. 快乐的意义对我来说比钱重要得多。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

2. 假如我知道这件工作必须完成，那么工作的压力和困难并不能困扰我。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

3. 有时候成败的确能论英雄。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

4. 我对犯错误非常严厉。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

5. 我的名誉对我来说极为重要。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

6. 我的适应能力非常强，知道什么时候将会改变，并为这种改变准备。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

7. 一旦我下定决心，就会坚持到底。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

8. 我非常喜欢别人把我看成是个身负重任的人。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

9. 我有些嗜好很强，而且我不达目的誓不罢休。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

10. 我很乐意将时间和精力花在某一个计划上，如果我晓得它会有积极和正面的成果。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

11. 我认为获得别人的认可很重要。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

12. 我宁愿看到一个方案拖迟，也不愿无计划、无组织地随便完成。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

13. 我以能够正确地表达自己的意思为荣，但是我必须确定别人是否能正确了解我。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

14. 我的工作情绪是很高昂的，我有用不完的精力，很少感到精力枯竭。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

15. 良好的判断对我来说，比了不起的点子更有价值。

A. 非常同意 B. 基本同意 C. 不太同意 D. 完全不同意

测试结果：

1. A: 3分 B: 1分 C: 2分 D: 0分

2. A: 3分 B: 2分 C: 1分 D: 0分

3. A: 1分 B: 2分 C: 3分, D: 0分

4. A: 1分 B: 3分 C: 2分 D: 0分

5~15 均为 A: 3分 B: 2分 C: 1分 D: 0分

评估：

0~15分：你平和和大度，丝毫没有盛气凌人的时候，甚至有时缺乏自信。成功的意义对你来说，是圆满的家庭生活和精神生活，而不是权力和精神的获得，因为你能从工作之外得到成就感，你专注在实现自我的目标上。

16~30分：对自己有信心但不自负。也许你根本就没想到去争取名利、事业的功成名就，虽然你有了这个能力，但是你目前还不准备为此作出必要的牺牲和妥协。这个倾向可以促使你倾向于寻找生活中的乐趣或怡然自乐，但一旦你发现了与自己发展目标一致或感兴趣的的事业便会义无反顾地投身其中。

31~45分：你很自负，有获得权力和金钱的倾向，强烈追求事业的成功，爬上任何一个新的高峰对你来说是最能有成就感的事情，而且你通常能办得到。

小结寄语

人贵有自知之明

每一个正常的人，对自己做人的形象、品德、才能以至自己的价值和责任总会有一定的认识。然而，这些认识是否符合自己的实际情况会因人而异。有些人容易看到自己的优点和长处，而看不到自己的缺点和错误；也有些人总看到自己的弱点和不足，却看不到自己的一点儿长处。可见，人对自己的认识也和对客观世界的认识一样需要有一个了解和学习的过程。

一个人的自我意识主要包括三个方面：自我认知、自我意志和自我情感体验。人评价自己要靠自我认知，有的人过高地评价自己，就表现为自负；有的人过低地评价自己，就表现为自卑。俗话说：“自知者明”，“人贵有自知之明”。自负心理已不是自信，而是自我膨胀的表现了。

自负实质是无知的体现，一是盲从，二是狂妄。往往以语言、行动等方式表现出来。自负心理的危害性主要是使自己不能正确地认识评价自我，削弱了对周围环境的洞察力，从而降低了分析和判断问题的能力，以至与本来很适合自己个性发展的理想环境对立。自负者常见以下性格：

(1) 自以为是，不把任何人放在眼里，很难听取旁人的意见。

(2) 多疑，对谁都不放心，能共患难，不能共富贵。与其共同谋利益无异于与虎谋皮。

(3) 语言、行为偏激，喜欢针对人，总认为自己是正确的，并且考虑问题总是以自己个人的喜好出发。

那么如何克服自负心理呢？

(1) 接受批评是根治自负的最佳办法。自负者的致命弱点是不愿意改变自己的态度或接受别人的观点，接受批评即是针对这一特点提出的方法。它并不是让自负者完全服从于他人，只是要求他们能够接受别人的正确观点，通过接受别人的批评，不再固执己见。

(2)与人平等相处。自负者视自己为上帝，无论在观念上还是行动上都无理地要求别人服从自己，平等相处就是要求自负者以一个普通社会成员的身份与别人平等交往。

(3)全面的认识自我。认识自我不能孤立地去评价，而应该放在社会中去。每个人生活在世上都有他人所不及的地方，同时又有不如人的地方，与人比较不能总拿自己的长处去比别人的不足，把别人看得一无是处。

自负心理要改正，而自卑心理也要不得。自卑会导致信心皆失，自我意识过低，做事处处畏首畏尾，与人交往也总等待他人来“接见”自己，一遇难事，哀声叹气，一遇挫折，悲观尽现。总认为他人“有后台”“有背景”“有地位”“有运气”，总认为自己“倒霉”“没有贵人相扶”等。

去除自卑心理要从心理上认为“我和他人是一样的”，即使先天不足，后天要努力，同时要逐步建立“我行”“我能”的意识。要克服比较或攀比的缺点，同时还要有向他人学习的意识，多学习，多吸取他人的长处，慢慢自己就能建立信心了。

自知之明是需要培养的，也是需要经常反省的。古人曰：一日三省吾身。我们虽没有必要一天三次的反省，至少经常反省是不会错的，会有助于进步。

剪枝效应

马克·吐温说：“只要专注于某一项事业，就一定会做出使自己感到吃惊的成绩来。”人要有所成就，首先要确定明确的目标。一旦订好了目标，就要心无旁骛，专注执着地去追求，千万不能朝三暮四，被其他的目标诱惑分散精力，否则，就可能功亏一篑。

成功的人大多懂得把全部的精力集中在一件事上，只有这样，才能实现目标。成功的人也善于依靠不屈不挠的意志、百折不回的决心以及持之以恒的忍耐力，努力在生存竞争中去获得胜利。心理学家发现，富有经验的园丁往往习惯把树木上许多能开花结实的枝条剪去。一般人觉得很可惜，但是，园丁们知道，为了使树木能更快地茁壮成长，为了让以后的果实结得更饱满，就必须忍痛将旁枝剪去。否则，保留这些枝条，那么将来的总收成肯定要减少无数倍。而有经验的花匠，也同样在一定时期把许多快要绽开的花蕾剪去。这是为什么呢？难道这些花蕾不可以开出美丽的花朵吗？花匠们知道，剪去其中的大部分花蕾后，可以使所有的养分都集中在其余的少数花蕾上。等到这少数花蕾绽开时，一定可以成为那种罕见、珍贵、硕大无比的奇葩。这些就是“剪枝效应”。

人做事，与其把所有的精力消耗在许多毫无意义的事情上，还不如看准一项适合自己的重要事业，集中所有精力，埋头苦干，全力以赴，这样容易取得杰出的成绩。

所以，如果你想在重要的方面取得成绩，就要大胆地举起“剪刀”，把所有微不足道的、平凡无奇的、毫无把握的“愿望”完全“剪去”。即使在做这件事情之中，遇上再大的困难，也要坚定自己的信心，直至完成它。

趣味理论

皮格马列翁效应

皮格马利翁效应又称罗森塔尔效应或期待效应。皮格马利翁是古希腊神话中塞浦路斯国王。这个国王性情孤僻，常年一人独居。他善于雕刻，一次，他用象牙雕刻了一座表现了他理想中的女性的美女像。久而久之，他竟对自己的作品产生了爱慕之情。他祈求爱神阿佛罗狄忒赋予雕像以生命。阿佛罗狄忒为他的真诚所感动，就使这座美女雕像活了起来。皮格马利翁遂称她为伽拉忒亚，并娶她为妻。

皮格马利翁效应告诉我们，对一个人传递积极的期望，就会使他进步得更快，发展得更好。反之，向一个人传递消极的期望则会使他自暴自弃，放弃努力。

在这个神话的基础上，美国著名心理学家罗森塔尔和雅格布森也进行了一项有趣的研究。他们先找到了一个学校，然后从校方手中得到了一份全体学生的名单。在经过抽样后，他们向学校提供了一些学生名单，并告诉校方，他们通过测试发现，这些学生有很高的天赋，只不过尚未在学习中的表现出来。其实，这是从学生的名单中随机抽取的人。有趣的是，在学年末的测试中，这些学生的学习成绩的确比其他学生高出很多。研究者认为，这就是由于教师期望的影响。由于教师认为这些学生是可塑之才，因而寄予他们更大的期望，在上课时给予他们更多的关注，通过各种方式向他们传达“你很优秀”的信息，使这些学生感受到教师的关注，因而产生一种激励作用，学习时加倍努力，因而取得了好成绩。这些现象说明教师的期待不同，对学生施加影响

的方法也不同，学生受到的影响也不同。借用希腊神话中出现的主人公的名字，罗森塔尔把这项研究命名为皮格马利翁效应。

皮格马利翁效应让我们知道了期望的巨大魔力。期望就是对未来的事物或人的前途有所希望和等待。很多人一直都在期望成功，他们把生活看作一场非常真实的竞争，而不仅仅理解为简单的冒险。他们不仅仅期望成功，并且怀有想要成功的强烈欲望，懂得成功是由自己去创造，是由自我控制和渴望成功的信念为前提的。

生活中的成功者相信自己拼搏的能力，保持着努力向上的信心，总是把出现的问题看作向能力和决心挑战的机会。他们遇挫折总是会说：“今天干得不错，明天肯定更精彩！”

人本来就应为实现自己的目标而存在；人所能获得的都应是自己曾想象描绘的事物。所以我们要经常向往着最美好的前景，在心里刻画它，想象它，这样我们就能够既从精神上、也从实践上做好迎接实现的准备。

小贴士

“意念自杀”

心理学家曾经做过这样一个实验：把小白鼠放到一个装满水的水池中心。这个水池很大，心理学家先把一只鼠放入水中。小白鼠落入水后，并没有马上游动，而是转着圈子，发出“吱吱”的叫声。小白鼠是在测定方位，它的鼠须就是一个精确的方位探测器。它的叫声传到水池边沿，声波又反射回去，被鼠须探测到，借此判定水池的大小，自己所在的位置，以及离水池边沿的距离。它尖叫着转了几圈以后，不慌不忙地朝选定的方向游去，很快就游到岸边。实验至此尚未结束，心理学家把另一只小白鼠的鼠须剪掉后，同样放入水中。小白鼠又发出“吱吱”的叫声。但是，由于“探测器”不复存在了，它探测不到反射回来的声波，几分钟后，筋疲力尽的小白鼠沉至水底，淹死了。关于第二只小白鼠的死亡，心理学家这样解释：鼠须被剪，小白鼠无法准确测定方位，看不到其实很近的水池边沿，以为自己无论如何是游不出去的。

因此，它停止了一切努力，自行结束了生命。

心理学家最后得出结论：在生命彻底无望时，动物往往强行结束自己的生命，这叫“意念自杀”。第二只小白鼠不是被剪掉鼠须致死的，而是被那“无论如何也游不出去”的意念杀死的。

这样的悲剧不仅发生在小白鼠和其他动物的身上，也不同程度地发生在人身上。人生路上，每个人都可能遇到小白鼠所遭遇到的“水池”，即所谓的逆境、困境，或者说厄运。观察一个正处于逆境中的人，你才能了解他究竟是什么样的人。有的人与逆境一接触，泛着光泽的理想顷刻间就会破碎，从此眼里只看到失败和懊悔，他们就像被剪掉鼠须的小白鼠，无限夸大了自己所遭遇的困难，认为横亘在面前的是厄运的海洋，是不可逾越的鸿沟，是难以企及的梦想，无论如何是游不出去的，于是放弃了做最后一搏的信念，松开了手，任满腔的理想、抱负、雄心壮志全部淹没在其实不足以伤害到自己的“水池”里。而成功的人即使被厄运撞得浑身伤痛，仍一如既往地对生活怀着理想和希冀，没有音乐也照样跳舞，最终顽强地摆脱了厄运。

你对自己有“成功的意念”吗？“成功意念”是一种强烈反映对自己是否有能力成功地完成某项活动的信任程度的心理特性，是一种积极地、有效地表达自我价值、自我尊重、自我理解的意识特征和心理状态。这种意念影响着人的工作、生活和日后的成就等许多方面。

测测你自己

下面来看看你是否有成功的意念。

1. 一旦你对做一件事下了决心，即使没有人赞同，你仍然会坚持做到底吗？

A. 是 B. 否

2. 参加晚宴时，即使很想上洗手间，你也会忍着直到宴会结束吗？

A. 是 B. 否

3. 如果想动手，你会马上开始吗？

A. 是 B. 否

4. 你对工作尽心尽力吗？

A. 是 B. 否

5. 你不常欣赏自己的照片吗？

A. 是 B. 否

6. 别人批评你，你会觉得难过吗？

A. 是 B. 否

7. 你很少对人说出自你真正的意见吗？

A. 是 B. 否

8. 对别人的赞美，你持怀疑的态度吗？

A. 是 B. 否

9. 你总是觉得自己比别人差吗？

A. 是 B. 否

10. 你对自己的外表满意吗？

A. 是 B. 否

11. 你认为自己的能力比别人强吗？

A. 是 B. 否

12. 在聚会上，只有你一个人穿的不正式，你会感到不自然吗？

A. 是 B. 否

13. 你认为自己是个受欢迎的人吗？

A. 是 B. 否

14. 你认为自己很有魅力吗？

A. 是 B. 否

15. 你认为自己有幽默感吗?
A. 是 B. 否
16. 目前的工作是你的专长吗?
A. 是 B. 否
17. 你认为自己懂得自我规划吗?
A. 是 B. 否
18. 危急时, 你很冷静吗?
A. 是 B. 否
19. 你与别人合作无间吗?
A. 是 B. 否
20. 你认为自己只是个寻常人吗?
A. 是 B. 否
21. 你经常希望自己长得像某某人吗?
A. 是 B. 否
22. 你经常羡慕别人的成就吗?
A. 是 B. 否
23. 你为了不使他难过, 而放弃自己喜欢做的事吗?
A. 是 B. 否
24. 你会为了讨好别人而打扮吗?
A. 是 B. 否
25. 你勉强自己做许多不愿意做的事吗?
A. 是 B. 否
26. 你任由他人来支配你的生活吗?
A. 是 B. 否
27. 你认为你的优点比缺点多吗?
A. 是 B. 否

28. 你经常跟人说抱歉吗？即使在不是你错的情况下。

A. 是 B. 否

29. 如果在非故意的情况下伤了别人的心，你会难过吗？

A. 是 B. 否

30. 你希望自己具备更多的才能和天赋吗？

A. 是 B. 否

31. 你经常听取别人的意见吗？

A. 是 B. 否

32. 在聚会上，你经常等别人先跟你打招呼吗？

A. 是 B. 否

33. 你每天照镜子超过三次吗？

A. 是 B. 否

34. 你的个性很强吗？

A. 是 B. 否

35. 如果你管理一个团队，你是个优秀的领导者吗？

A. 是 B. 否

36. 你的记性很好吗？

A. 是 B. 否

37. 你对异性有吸引力吗？

A. 是 B. 否

38. 你懂得理财吗？

A. 是 B. 否

39. 买衣服前，你通常先听取别人的意见吗？

A. 是 B. 否

测试结果：

答“是”1分，答“否”0分。

分数为 25 ~ 40 分：说明你對自己信心十足，明白自己的优点，同时也清楚自己的缺点。不过，在此警告你一声：如果你的得分接近 40 分的话，别人可能会认为你很自大狂傲，甚至气焰太胜。你不妨在别人面前谦虚一点，这样人缘才会好。

分数为 12 ~ 24 分：说明你對自己颇有自信，但是你仍或多或少缺乏安全感，对自己产生怀疑。你不妨提醒自己，在优点和长处各方面并不输人，特别强调自己的才能和成就。

分数为 11 分以下：说明你對自己显然不太有信心。你过于谦虚和自我压抑，因此经常受人支配。从现在起，尽量不要去想自己的弱点，多往好的一面去衡量；先学会看重自己，别人才会真正看重你。

小结寄语

定位效应告诉自己“我能行”

这个世界上，没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。逆境是人生路上无法回避的，逆境也是生活的重要组成部分。

一位社会心理学家曾做过这样试验：在招集会议时先让人们自由选择位子，之后到室外休息片刻再进入室内入座，如此 5 ~ 6 次，发现大多数人都选择了他们第一次坐过的位子。人们把一个人自己选定的角色位置不因其他因素而发生太大变化的现象，称之为定位效应。

这个实验证明：人们对事物做出定位后，就很容易先入为主，坚持最初的定位。

为什么会产生这种现象呢？心理学家指出，这主要是先入为主的影响，也就是人们常说的“首因效应”，即对不熟悉的认知对象第一次接触后所形成的印象，对后来的认知产生重要的影响。它能在认知者头脑中保留很长时间，在无别的特殊或重大刺激下，这种第一印象会抵制后来的刺激影响，使第一

印象占居主要地位，不轻易改变。

在一般情况下，人们会有一种认知协调、给人前后印象一致的动机。在这种动机的驱使下，人们对自己的态度与行为会做出控制。因此，世界上很多的失败者之所以没有成功，主要不是因为他们才干不够，而是因为他们不能相信自己、不能集中精力，不能全力以赴地去做事情。他们使自己的精力东浪费一点、西消耗一些，而他们自己竟然还从未觉悟到这一问题。他们不相信自己，如果他们执着地朝着自己认定的目标努力，把心中的那些杂念一一剪掉，使生命力中的所有养料都集中到一个方面，那么他们一定会惊讶——自己的事业上也能够结出那么美丽丰硕的果实！

著名律师威廉斯指出：“我认为，‘成功’或者‘胜利’这个词的定义，是最大限度地发挥你的能力——包括你的体力、智力以及精神和感情的力量，而不论你做的是什么事情。如果做到了这一点，你就可以感到满足，我认为你便是个成功者了。”

成功人士通过自己的实践认识到：在通往目标的历程中遭遇挫折并不可怕，可怕的是因挫折而产生的对自己能力的怀疑。其实，挫折并不能证明什么，人不可能十全十美、一帆风顺，人们能力的大小只有在经受了各种各样的考验之后方能提高、发展。挫折就是人生一种必须经受的考验，它可以提醒人们去寻找和发现自身的不足之处，然后对它们进行弥补和改善。挫折让人们清醒地认识到事情是如何朝着失败的方向转变的，以便人们在将来能够避免因重蹈覆辙而付出更加高昂的代价。最重要的是，挫折还使人们看清了自己在通往目标的道路上去征服的“敌人”，这个“敌人”不是别人，而是自己。

人类最杰出的成就，就是在战胜自我的同时被创造出来成就；人类最崇高的目标，也经常是在彻底战胜自我的同时达到的。大凡在事业上有所建树的人都有着永不满足、不断进取的精神，他们充分相信自己的能力，怀有积极而坚定不移的人生态度让他们无往不胜。



一位美国著名的心理学教授指出：“你对自己的态度，可以把你高高举起；也可以把你推入绝望的深坑。你对自己的看法，可以使你欢乐，也可以使你伤心；可以使你成功，也可以使你失败；可以使你幸福，也可以使你痛苦。”态度决定高度。

群体迷思与锚定效应

群体迷思也译为团体盲思或团体盲考，指团体在决策过程中，部分成员即使并不赞同团体的最终决定，但在群体迷思的影响下，也会顺从团体。

群体迷思是群体凝聚力导致的一个负面结果，这一现象早在 20 世纪 30 年代就引起了注意，认为它是一个影响团队合力的非常重要的因素。

为什么会产生群体迷思呢？

有些人为人处世的方式是经常按别人的反应来决定，而不是按照自己的意愿去行动。尤其是在向“成功”“幸福”之类美丽的字眼跋涉的路上，一切似乎已经有了约定俗成的认可的标准。于是一旦寻求别人认同成为一种需要，做到实事求是几乎就不可能了。而当你感到非要受到认同不行，周围的人就很难与你坦诚相见。同样，由于你不能明确地阐述自己在生活中的思想与感觉，你会为迎合他人的观点与喜好而放弃你的自我价值。

一个人可能花费了大量时光竭力赢得他人的认同，或因得不到认同而忧心忡忡。如果寻求他人认同成为一个人生活的一种需要，那么他就该做些改变了。首先应该认识到：寻求他人认同与其说是生活的必需，不如说是个人的欲望。当然，人们都愿意博得掌声、听到认同或受到称颂，精神上受到抚慰会给人一种美妙的感觉，而且也的确没有必要在生活中放弃这种享受。但如果一个人寻求他人认同的心理成为一种需要而不仅仅是愿望时，就会形成

误区，即随大流，违心同意自己不认可的观点，很多人就是抱着这种想法才造成了群体迷思的局面。

群体迷思告诉我们盲从于传统惯例、一味随大流比违反行为准则更不利于个人的发展。下面我们看心理学家做的“群体迷思”实验：

首先，请一组人回答两个问题：请问某城的人口超过 15 万人吗？你大致估计有多少？

接着，请另一组人回答类似的问题：某城的人口超过 180 万人吗？你认为有多少？

想一想，你在两种情况下，对某城人口的估计会一样吗？

结果是，人们在回答第二个问题时大都受了第一个问题的影响，第二个问题的答案随着第一个问题数字的增大而增大。这个实验可以说明，人们心中常存心理偏差，这种偏差即锚定效应，又称心理定式，是指当人们需要对某个事件做评估时，会将某些特定数值作为初始参照值，这个初始参照值像锚一样制约着最终评估结果。

比如，人们做一个决定时，大脑会对得到的第一个信息给予特别的重视。第一印象或数据就像固定船的锚一样，把人们的思维固定在了某一处。“锚”是如此的顽固而又不易觉察，要把这种“锚”拔起，远比想象的要困难得多。这就是为什么一个群体中如果大多数认可做某件事，即使少部分人不同意也会表面同意的现象。群体迷思对我们乃至一个组织做事情既有好处，也有坏处。

我们都知道水可载舟，亦可覆舟，但是水只要不渗进船里，船就不会沉。所以，只要确定你是对的，就坚持你的信念，无怨无悔。只有努力做到这一点，群体迷思的负面影响才会少一点。

趣味理论

阿希实验——他错我也错

阿希实验是研究从众现象的经典心理学实验，它是由美国心理学家所罗门·阿希在40多年前做的。

实验开始时，阿希告诉受试者这个实验的目的是研究人的视觉情况的，当某个来参加实验的大学生走进实验室的时候，他发现已经有5个人先坐在那里了，他只能坐在第6个位置上。事实上他不知道，其他5个人是跟阿希串通好了的假被试。

阿希要大家做一个非常容易的判断，比较线段的长度。他拿出一张画有一条竖线的卡片，然后让大家比较这条线和另一张卡片上的三条线中的哪一条线等长，判断共进行了18次，事实上这些线条的长短差异很明显，正常人是很容易作出正确判断的。然而，在两次正常判断之后，5个假被试者故意异口同声地说出一个错误答案，于是那个真被试者开始迷惑了，他不再坚定地相信自己的眼力，说出一个和其他人一样但自己心里认为不正确的答案。

此外，阿希还做了另外实验，比如，很多人认为女性的从众倾向要高于男性，但从阿希实验的实验结果来看并没有显著的区别。

阿希做这项研究在当时是有现实意义的，因为20世纪50年代人们还在对第二次世界大战进行反思，不明白为什么整个德国可以在纳粹的带领下做出那么多令人发指的反人类罪行。阿希的实验证明个人会屈从于集体的压力，即便他明白集体的行为是错误的也不会提出异议。虽然人的从众行为对于文化的形成和文化认同感的建立是有益处的，但是在进行决策时从众行为很可能会导致集体决议成为个人意见的结果，而正确的意见却在盲从中被掩盖了。

小贴士

群体中个体如何才能更好的共融

生活中，我们常看到这样的现象，一个群体中大家各说各的理，互不相让，都认为自己是正确的。群体中的个体总是存在矛盾与共融的。俗话说，人心如面，各不相同。生活就是由形形色色的人共同组成的，每个人都有每个人的特点，世界上没有两片完全相同的叶子，也没有性格完全相同的人存在。这就需要相互包容相互理解。

一个屋子里住着这样几个人，他们的性情、爱好、兴趣各不相同。有两个人经常为一些小事争吵不休。一天，A 从外面回来，由于天气炎热，加上赶路心情急躁，刚一进门就觉得心里不舒服，觉得屋子里闷热烦躁，于是就把门和窗都打开了。B 正在睡觉，本来就感到有点冷，看到 A 把门窗都打开了，很生气，就责怪 A 没有考虑到他，要求 A 把窗户关上。但是 A 感到闷热难耐，不肯关。两个人互不相让，一个非要关，一个却非要开，争持不下，闹了半天，都认为自己是正确的，吵了一下午。这间房间的其他人深受其害，又指责这两个人，结果这两人又结成了联盟，共同反击其他人。

这就是因为他们彼此不能包容而不能很好地相处和共融，才会让矛盾层出不穷。对于人和人之间的需求不同，要承认，也要接受，因为不同的性格构成了大千世界，既然生活中人的性格都是有差别的，就要承认这种差别的存在，接受它，还要适应它。所以，能够包容别人，是一个人心理成熟的表现。人要学会敞开心胸，不强迫别人一定按照自己的要求去做，对待和自己意见不同的人要站在对方的角度上想问题。在一些非原则性问题上，要学会退让，不必斤斤计较，自寻烦恼，钻牛角尖，一味强求自己的利益。

其实，这个世界是丰富多彩的，我们常看到有些人谦虚好学，虚怀若谷；有些人狂妄自大，刚愎自用；有些人和蔼可亲，平易近人；有些人蛮横无礼、自高自大……求同存异是建立彼此良好关系的基础，只有接受了人与人之间

的不同，才能正确地看待事物，才能拥有良好的人际关系。

人的性格虽各不相同，但人们对很多事物可能有着共同看法和观点，有着共同的价值观和世界观，这些共性使人类形成了一个和谐的社会。

测测你自己

你在团体中是什么角色？

1. 我以为我能为团队做出的贡献是

- A. 我能很快的发现机遇
- B. 我能与各种类型的人共事
- C. 我一贯是爱出主意的
- D. 我善于发现对实际集体目标有价值的人
- E. 我能靠个人的实力把事情办成
- F. 如果最终能导致有益的结果，我愿面对暂时的冷遇
- G. 我通常能意识到什么是现实的，什么是不可能的
- H. 在选择行动方案时，我能不带倾向性，也不带偏见地从多方案中选出一个合理的方案

2. 在团队中，我常常有这样的感觉和表现

- A. 如果会议没有得到很好的组织、控制和主持，我会感到很不痛快
- B. 只要他的意见有见地，我不在乎他的表达方式
- C. 集体讨论新问题时，我属于说的多的
- D. 我的看法太客观，有时显得有些不近人情，使我与同事打成一片有困难
- E. 为了把事情办成，我有时使人感到特别强硬以至专断
- F. 可能我过分重视集体的气氛，以至于显得过于随和
- G. 我常常陷入突发的想象之中，而忘了正在进行的事情
- H. 我的同事认为我过分注意细节，总有不必要的担心

3. 当我与其他人共同进行一项工作时

- A. 我有不施加压力就可以影响其他人的能力
- B. 我能敏锐地发现工作中的疏忽并及时给予纠正
- C. 为了确保会议不是在浪费时间或离题太远，我认为提出一些要求是必要的

D. 我提出的见解常常有独到之处

E. 我乐于支持与大家共同利益有关的积极建议

F. 我热衷寻求最新的思想和新的发展

G. 我相信我的判断能力有助于做出正确的抉择

H. 我能使人放心的是，对那些最基本的工作，我都能做的井井有条

4. 我在工作团队中的特征是

A. 我喜欢更多地了解我的同事

B. 我经常向别人的见解进行挑战或坚持自己的意见

C. 在辩论中，我通常能找到证据，推翻那些不甚合理的主张

D. 我有推动工作运转的才能

E. 我不在意自己是否太突出

F. 对承担的任何工作，我都追求尽善尽美

G. 我乐于与工作团队以外的人进行联系

H. 尽管我对所有的观点都感兴趣，但并不影响我在必要的时候下决心。

5. 工作使我感到满足，因为

A. 我喜欢分享情况，权衡所有可能的选择

B. 我对寻找解决问题的方案感兴趣

C. 我在促进良好的工作关系

D. 我能对决策有强力的影响

E. 我愿意同那些有新意的人交往

F. 我能使人们在某些必要的行动上达成一致意见

G. 我有一种全身心地投入到工作中去的气质

H. 我很高兴能找到一块可以发挥我想象力的天地

6. 如果突然给我一件困难的工作，而且时间有限，人员不熟

A. 在有新方案之前，我可能会独自躲在房间里，先拟定出一个解脱困境的方案

B. 我比较愿意与那些表现出积极态度的人一道工作

C. 我会设法通过用人所长的方法来减轻工作负担

D. 我天生的紧迫感，将有助于我们不会落在计划后面

E. 我以为我能保持头脑冷静，富有条理地思考问题

F. 尽管困难重重，我也能保持始终如一

G. 如果集体工作没有进展，我会采取积极措施去加以推动

H. 我愿意展开广泛的讨论，意在激发新思想，推动工作

7. 在团队工作中或与周围的人共事时遇到问题

A. 我容易对那些阻碍前进的人表现出不耐烦

B. 别人可能批评我太重分析而缺少直觉

C. 我过于追求做好工作的愿望，使我常常感到焦虑

D. 我常常产生厌烦感，需要有激情的人使我振作起来

E. 如果目标不正确，让我起步是很困难的

F. 对于遇到的复杂问题，我可能会提出很好的意见，但有时不善于加以解释和澄清

G. 如果遇到自己解决不了的问题，我就会求助他人

H. 当我与别人发生冲突时，我没有把握使对方理解我的观点

说明：对下列问题的回答，可能在不同角度上描绘您的行为。每题有八句话，请将 10 分分配给这八个句子。分配的原则是：最体现您行为的句子得分最高，以此类推。最极端的情况也可能是 10 分全部分配给其中某一句话。请根据您的实际情况，把分数填入后面的表中。

评价分析表：

将每一个题目中每一项的具体得分横向填入此表的相应项内。最后将竖向的得分相加，就是每一种角色的得分。得分越高的项目所对应的角色就是你在团队中扮演的角色。

题号	CW 行政者	CO 协调者	SH 推进者	RL 创新者	RI 信息者	ME 监督者	TW 凝聚者	FI 完美 主义者
一	C	D	F	C	A	H	B	E
二	A	B	E	G	C	D	F	H
三	H	A	C	D	F	G	E	B
四	D	H	B	E	G	C	A	F
五	B	F	D	H	E	A	C	G
六	F	C	G	A	H	E	B	D
七	E	G	A	F	D	B	H	C

小结寄语

从众倾向

在日常生活中，每个人都有着不同程度的从众倾向，很多人倾向于跟随大多数人的想法或态度，以证明自己并不孤立。研究发现，持某种意见的人数的多少是影响从众的最重要的一个因素，“人多”本身是有说服力的一个明证，很少有人能够在众口一词的情况下还坚持自己的不同意见。

爱模仿本是幼儿心理发展的特点，具体表现在独立性差，看见别人玩什么，自己也玩什么；看见别人有什么，自己也要什么；看见别人做什么，自己也跟着做。现实中，有些人尽管已经长大成人了，但这种天生的模仿心理却没有消失，再加上从众心理的影响，不仅会主动模仿别人，甚至会让别人的言行举止严重影响自己的判断。

老者带孙子去集市卖驴。路上，开始时孙子骑驴，爷爷在地上走，有人

指责孙子不孝；爷孙二人立刻掉换了位置，结果又有人指责老头虐待孩子；于是二人都骑上了驴，一位老太太看到后又为驴鸣不平，说他们不顾驴的死活；最后爷孙二人都下了驴，徒步跟驴走，不久又听到有人讥笑：看！一定是两个傻瓜，不然为什么放着现成的驴不骑呢？爷爷听罢，叹口气说：“还有一种选择就是咱俩抬着驴走了。”

这虽然是一则笑话，但是却深刻地反映了我们在日常生活中习而不察的一种现象——从众效应。所谓从众效应，是指个体受到群体的影响而怀疑、改变自己的观点、判断和行为等，以和他人保持一致。

比尔·盖茨是微软公司的创始人，他是如何建立他的微软帝国并在竞争激烈的现代经济中独占鳌头而历久不衰呢？在比尔·盖茨看来，成功的首要因素就是敢于冒险，敢于有他人之无。他甚至还认为，如果一个机会没有伴随着风险，那这种机会通常就不值得花心思去尝试。

人生每个层面多少都带着一点儿冒险：健康、人际关系、生意、谋职等都是。冒险并不是做了什么天大的抉择，而是坚持主见，咬紧牙关，不管多么困难，一定要有赢的决心，生活的趣味也缘自于此。我们应该尽我们自己最大的努力去移除害怕冒险的心理障碍，从众要对的从，不对的“破”，这意味着我们要去增强自己的信心，还要从生活的各个方面深化我们的整体感和大局观，并加强判断力以使自己始终处于正确的前进方向上。

衍射心理——心不在焉的根源

挪威心理学家诺德斯克曾经在军队服役，并在一次军事演习中负伤，导致左腿比右腿短。那一次军事演习是从深夜的紧急集合开始的，只有 21 岁的诺德斯克因为匆忙，穿在左脚上的鞋子的鞋带没有系紧。就在他打算重新整理时，军事演习开始了。在负伤前的一个多小时里，他一直在想那根鞋带是否已经松开，以致可能在冲锋时绊倒自己，因而无法集中注意力，导致大腿中弹。实际上，那根鞋带一直好好地系着。诺德斯克根据自己的经历，提出心理学上颇负盛名的“衍射心理理论”，简称为“衍射心理”或者“延伸心理”。

“衍射心理”通常由琐细的事情引起，引起“衍射心理”的事情往往是细枝末节的琐事，但由于人情绪或者心理上的波动，如紧张、焦虑、猜疑等负面情绪会让人陷入其中不能自拔，甚至可能会引起类似于“衍射心理”的事情重复出现，最终导致扭曲的心理旋涡，从而引起心理断层，因小失大。

在生活中，“衍射心理”也是经常发生。例如因为惦记着一个电话，和朋友出去玩时，频频地翻看手机，无法专心享受游玩的时光；或者想着课后去玩，根本不知道讲台上的老师在讲什么……这些都是‘衍射心理’在左右我们的行为。

有时人们并不能确切地感知自己真正的感受，只是一头栽进那些“衍射心理”的负面情绪里，承受不当的内心的压力。其实人们并不需要这么苦待自己，只要稍微往后退一步问问自己此刻我是什么样的感受就可以了，如果直

觉是紧张或压抑，那么再问问自己：真的吗？也许这时会发现真正的感受只是错觉。当一个人该干什么就干什么时，“衍射心理”对他的情绪的影响就不会那么强烈。只要肯花点儿时间针对紧张情绪提出一些问题，那么就能降低紧张情绪的强度，并以客观且较理性的态度去处理问题，这样处理问题也能更得心应手了。

任何事物若是被我们“预设了立场”，则我们就无法看出它的真貌，一味地紧张压抑情绪，企图减轻它对我们的影响不但没用，反而会让它们更加缠着我们。因此，绝对不可“扭曲”情绪的积极功能，对于一切我们所认为的“负面情绪”应该重新检讨，给它们重新定位，这样就不会再让那些情绪困扰自己了。

当你为某种“衍射心理”所带来的负面情绪所困时，要想把它摆脱掉最有效的办法就是重新认识这种负面情绪，以积极的态度去解决问题，让负面情绪不再发生。心理学家提出可以试着运用下面四个问题来帮助改变“衍射心理”引起的紧张情绪：

“到底我想怎么样？”

“如果我不想这么继续下去，那得怎么做呢？”

“对于目前这个状况我如何处理才好？”

“我能从其中学到些什么？”

一个人，只有对情绪有真正的认识，就会从中学到很多重要的东西，不仅在今天能帮助你，在未来亦复如此。

趣味理论

心理“黑匣子”定律

“黑匣子”是一位墨尔本工程师在 1958 年的发明。1908 年，美国发生了第一起军用飞机事故。此后，随着飞行事故不断发生，需要有一种追忆事故

发生过程原因的仪器。第二次世界大战期间，飞行记录装备仪器在军用飞机上应用，后来又用到民航飞机上。飞行记录仪又被称为“黑匣子”，它装在坚固的匣子里，保证设备在飞机出事后不被破坏。

经济学上的麦肯锡黑匣子理论指的是先给出一个结论，再根据结论给出很多假设，在实践中论证这些假设。同样，在心理学上也有一个黑匣子理论。它认为，人的内在心理过程是隐秘而难以分析的，研究人的心理过程的最终目的还是研究人的行为，所以我们就只管把人的心理过程想象成一个黑匣子就行了，只需看人的行为有什么规律，而不用管他是怎么想的。

你会发现历史上许多有名的演讲家，在没有得到充分的演讲教育的情况下，依然通过自己不断地自我训练获得了成功。对于他们来说，输入心理的是持续的练习，输出心理的是得体、大方、铿锵有力、娴熟的演讲。这一切皆是从克服心理“黑匣子”中训练自己的心理素质获得的成功。

每个人都可能会有自己的“心理黑匣子”，造成“心理黑匣子”有很多因素，有的是害怕障碍的起因，不想重蹈覆辙（情感背叛，动物恐惧等）；有的是害怕事情的发展，所以不想面对后果（失败的经验），宁可放弃机会。要破解“心理黑匣子”，首先需要澄清心理误区，端正自己的认识，根据原因解决问题，避免“乱棍打蛇”。

在总结经验时，要全心全意地去回想、去感受当时的情景，让怎样顺利处理的经过深印在你的神经系统中。此外，还要再想出其他三四种可能的处理方法，把它们写在小纸片上，时不时提醒自己。这些可能的处理方法包括：改变你的认知、改变你的沟通方式或改变你的行动等。

当然，别忘了，处理情绪问题最好的时机，永远是它刚出现时；当它已经困扰得让你受不了，要想一下子改变就得费很大的劲。所以，理性、理智早发现地去处理问题，你会发现，生活中自己的那层屏障在慢慢淡去，当你走过一段路程再回头看曾经的自己时，原来已在不经意的潜移默化中，从原来的那个自己里脱离出来，渐变成为一个全新的自己！

小贴士

人要突破固执狭隘的心理

狭隘固执的心理是许多不良个性的根源，嫉妒、猜疑、孤僻、神经质等不良表现都源于狭隘心理。所谓狭隘，也就是人们常说的气量小、心眼小。现实中，很多人都存在心胸狭隘的情况，只是程度不同而已。例如，有些人只听得好而听不得坏，只能接受成功而不能忍受失败，稍遇挫折、坎坷，就出现过激行为，做出害己害人的事情来。还有些狭隘心理的人，往往只和少数几个与自己想法一致或不如自己的朋友交往，不愿接受与自己意见有分歧或比自己强的人……

狭隘固执的人耐挫能力低、无法结交更多的朋友，因此需要从各方面多加努力，尽量使自己的心胸变得宽阔一些，避免使自己陷入狭隘的心理误区。还有些人过于固执己见产生烦恼，从而给自己造成心理上的纠结和郁闷，痛不欲生甚至做出损人也不利己、自毁前程的行为。

有位女生窃取美国明尼苏达大学对同班同学的邀请信，并冒其名与校方联系拒绝了留学邀请，同时推荐了她自己，而被窃信的同学因为迟迟没有收到明尼苏达大学的正式邀请就发信询问，校方才发现已被人冒名拒绝了邀请，经过调查很快发现了真相，冒名者因此被学校开除。后来，该学生发表了一篇“悔过书”，她写道：“我的心理一度处于狭隘固执的状态，对周围发生的好多事情产生了极端看法，我甚至开始憎恨周围比我强的人，这种心理让我做了不该做的事。”

人为什么会有狭隘心理呢？这是因为，人生来就有以“自我中心”的倾向，往往以自己的心境、态度、价值观和知识经验去看他人、看世界。在从童年到成年的社会化的过程中，随着心理的发展以及外力的作用，人会逐渐从“自我中心”的状态中解脱出来，但解脱程度因人而异，并且完全、彻底地解脱是不可能的。

人的情绪定律告诉我们，人百分之百是情绪化的。即使有人说某人很理性，甚至，当这个人很有“理性”地思考问题的时候，也是受到他当时情绪状

态的影响，而“理性地思考”本身也是一种情绪状态。所以人百分之百是情绪化的动物，而且任何时候的决定也都是情绪化的决定。情绪有辐射作用。当你做一件事情的时候，影响的并不只是这件事情的本身，它还会辐射到生活的其他相关领域。

那么如何让自己改变狭隘固执的不良性格呢？唯一的方法就是变通思路，换一种角度去看待问题、考虑问题，就像山不过来，还是让我们过去吧。

那么我们应该怎样做才能摆脱狭隘固执的阴影呢？

首先，我们要给自己确定积极的生活目标。一个没有生活目标的人，既不奋斗，又无法容忍别人成功，就会更加狭隘了。一个人不应该只想着为自己而活，更要想着能为社会、亲人、朋友留下一些什么有意义的东西。因此，要把眼光放长远一些，确定积极的目标，这样才会离狭隘远些，离成功近些。

其次，要学会开阔自己的视野，拓宽心胸。在空闲时，可以去感受大自然，不要总是盯着自己一时的“蜗角虚名，蝇头微利”。扩大自己人际交往面也可以化解狭隘心理，人只有热情、坦率地交友，虚心向别人学习，才能感受到人际交往的乐趣，取得进步。

再次，要学会以积极的方式应对困难和挫折。生活中遇到困难挫折是在所难免的，但一味焦虑、忧愁并不能解决问题，还会影响身心健康。学会以积极的态度解决问题，先冷静下来，这样就不会在自己的小天地里自怨自艾、怨天尤人了。

测测你自己

许多人有些固执，但固执与偏执是不相同的。适当的固执，为人平添几分“原则美”，而偏执则往往会将人生打死结，偏执型人格又叫妄想型人格，既伤害自己也伤害他人，以下是一个测试，看看你是否固执过头了。

1. 你对别人是否求全责备?
2. 老是责怪别人制造麻烦?
3. 感到大多数人不可信?
4. 会有一些别人没有的想法和念头?
5. 自己不能控制发脾气?
6. 感到别人不理解你,不同情你?
7. 认为别人对你的成绩没有作出恰当的评价?
8. 老是感到别人想占你的便宜?

选择符合自己的选项:没有;很轻;中等;偏重;严重。

评分:没有(1分);很轻(2分);中等(3分);偏重(4分);严重(5分)。

测试结果:

总分10分以下,你是个心平气和的可爱的人,生活中很少出现固执的情况。

15~24分,可能存在轻度的偏执,如觉得环境不顺心,应要引起警惕,原因可能在于自身的偏执。

25分以上,有偏执的症状,应要学会控制自己情结,不要“走火”。

小 结 密 语

穿针心理——摆脱紧张的好方法

心理学家们曾做过这样一个实验:在给缝衣针穿线的时候,越是全神贯注地努力,线越不容易穿入。即一个人做事时过度用力和意念过于集中,反而会将平常可以轻松完成的事情搞砸了。所以人们将越渴望成功,往往越容易犯错误的这种现象称为“目的颤抖”,即目的性越强就越不容易成功。

这种现象在生活中并不鲜见。因为人都有这样的一个弱点:当对某件事情过于重视的时候,心理就会紧张;而一紧张,往往就会出现心跳加速、精

力分散、动作失调等不良反应。从表现上看，很多人在重大场合的失误都是偶然的，但其实却有其必然性：太想打好球的手在颤抖，太想走好钢丝的脚在颤抖，太想赢的心在颤抖。这一系列的不良反应会使人们的才能无法正常发挥，最终导致失败。很多人在人生的重要关口失手，输得一败涂地，与心理紧张与焦虑分不开。

在日常生活中，太想做什么而产生烦恼，是很多人都有的经历。比如固执的人喜欢坚持己见，别人如果反驳，则往往会极力辩解，拼命让他人也接受自己的观点，从而给自己造成心理上的烦恼。还有，当爱人或伴侣发生情变而选择离去之后，太想有家庭存在的一方痛不欲生。

所以，我们做任何一件事情，要给失败一个心理准备。做之前，要克服自我的心理限制，剖析自己的个性，看看是什么原因会妨碍前进步伐；存不存在得失心太重；正视“目的颤抖”的限制，克服紧张情绪，让自己轻装前进。

“社会促进”效应

在日常生活中，相信许多人都有过这样的体会：几个人一起骑车也会感觉比单独骑车速度快；一群人看世界杯叫喊的音量更大。早在 19 世纪欧洲工业革命期间，企业管理者就发现制鞋工人锤打皮鞋钉的速度会因为同事在旁边而增加。而一般来讲，当有上司在场时，受关注的员工虽然注意力有所分散，但工作肯定会更加努力。这在心理学上有一个术语叫做“社会促进效应”。

1898 年，美国社会心理学家特里普利特经过考察自行车选手的骑车速度时证实选手们在有伙伴陪同的情况下比单独一个人骑车速度要快。1920 年，另一位社会心理学家奥尔波特做了另外一个实验：让 9 名被试者在不与别人竞争的正常情况下，对内容相同的短文写出反驳意见，结果发现：从完成作业的数量上看，有 6 人和大家一起做比个人单独做效果好，3 个人单独做比集体做效果好；从完成的质量上看，个人单独做比一起做效果好。这就是所谓的“社会促进效应”。

社会促进效应发生作用的心理机制是别人的工作表现和动作可以转换为对自己的外界刺激，从而引起自己同样的或相似的心理反应和动作表现。群体活动的竞争性刺激，往往会成为个体激励的源泉，助长被刺激体操作动机增强，可以提高工作效率，这是人的一种心理反应机制，也是信念的魔力。

哈佛大学的学者曾做过一项研究。他们以 100 个医学院学生为研究对象，

共分为两组，每一组各 50 人。第一组人分配了红色胶囊包装的兴奋剂，第二组人则分配了蓝色胶囊包装的镇定剂，虽然是这么说，可是实际上，胶囊里面的药粉却调了包，但学生不知道。结果，两组学生的反应都如先前所以为的那样，吃了红色胶囊的那组学生很兴奋，吃了蓝色胶囊的那组学生则很平静，由此可见，学生以信念压制住了身体对药物的化学反应。心理专家因此推论，药物的功效不仅得看药性，同时还得看病人是否相信药物的药效。

这项研究说明了与其说是药物使病体康复，不如归功于病人的信念。心理学家还经常会提到一则信念强烈影响生理反应的故事——

这事发生在洛杉矶市的蒙特利公园橄榄球队身上，当时有几位队员出现食物中毒的现象，经推断可能是汽水有问题，因为人的这些人都是在喝了汽水之后才发现有异样的。随之，喇叭便开始广播，警告人们注意别去买贩卖机里的饮料，因为有人病了，同时还描述发病的症状。立时，整个观众席便发生恐慌，有人开始反胃，有人昏厥，甚至于只是经过贩卖机而什么没有买的人，都觉得不对劲了。那天救护车飞驰于球场和医院之间，忙着载运“病人”。后来经过证实，贩卖机和汽水没有问题，奇怪的是，先前的“病人”竟然都不用药而霍然痊愈。

由以上例子可以看出，信念可以使人在前一刻得病，而后一刻又不药而愈。更有资料显示，信念还会影响人体的免疫系统。尤其重要的是，信念不仅能促使人们采取行动，相反地也会削弱人们行动的念头。所以说，“社会促进效应”与其说是心理暗示的心理反应，不如说是自己的信念发挥的作用。由此我们可以学习和应用的原则是：那些能够产生热烈的愿望以达到崇高目标的人才能走向伟大；那些对事业采取积极的心态的人才能取得成功，也就是说，当你确定了目标之后，你的努力和工作要变成“快乐之事”，因为人的最大的力量存在于自我培养、自我塑造之中。

趣味理论

人的社会角色影响着心理和行为——斯坦福监狱实验

1973年，美国著名心理学家津巴多教授设计了一个经典的模拟实验。在实验中被试者（实验对象）是学校随意安排自愿参与实验的24名实习生，他们被安排到斯坦福大学心理学系大楼的地下室内的模拟监狱内，津巴多教授随机地把这些志愿者分成“犯人”组和“看守”（警察）组。研究他们在模拟得非常逼真的监狱中作何反应，并对他们的行为进行观察和研究。这就是后来人们常说的斯坦福监狱实验。

实验正式开始后，一切都是模拟正常的监狱里的情境，“看守”一方给“犯人”一方戴上手铐，带到一个地下室“临时模拟监狱”里。在这里，“犯人们”会切身经历真正的犯人才会碰到的事情，如戴着脚镣手铐，“犯人”不再有姓名只用分到的号码称呼，每名“犯人”分别关入只有一张床、一个门洞的单人牢房。而“看守”组也装备得和警察毫无区别：身着警服，手拿警棍，轮流在里面值勤。

津巴多教授通过闭路电视和录音装置来观察“犯人”和“看守”的行为与谈话，并定时与他们进行个别谈话和交流，从而获得实验信息。

仅过几天，“看守”和“犯人”们的表现便越来越“专业化”：“看守”组渐渐学会了从侮辱、恐吓以及非人性地对待“犯人”组成员中获得乐趣，不时地命令他们做俯卧撑，拒绝他们上厕所的要求，以及做各种虐待狂似的行为；而“囚犯”组最初进行了反抗，但随着时间的推移和角色的进入，他们逐渐变得被动、情绪低落，并陷入了无能为力和极度沮丧的地步，他们的脾气变得像个火药桶，一碰就着。每个“犯人”的心情糟糕到极点。

这个实验原本计划进行两周，然而没过几天就有扮演“囚犯”的学生提前要求结束实验，六天后，有一半扮演“囚犯”的要求“释放”，因为他们每天都焦虑不安、心烦意乱，感情几乎达到了崩溃的边缘。于是，津巴多被迫停止

了已进行六天的实验。

实验终止了，但给了心理学家一个很大的启示：人的社会角色地位的改变，将对人的心理和行为产生相当大的影响。换句话说，人的社会角色影响着他的心理和行为，这是因为你身边的人根据他所处的角色给你暗示，使得你也随之变换了行为方式。

知道了这一点，我们在理解一个人的行为时，不仅可以通过他平常的言行来了解他，还可以站在他所处的社会角色来理解他的行为。举个例子，同样是一个人，面对自己的儿子和父亲时的感受和表现肯定是不一样的；一个女人在工作中当经理和在家里当妻子的表现也不会相同。还有，我们可以理解有人为什么一“登天”就看不起之前周围的人，有人失意后会变得异常消极……不同的社会角色赋予一个人的权利是不同的，周围人对他的期待也必定不同，而这些无形的东西都会影响人的心理和行为。

所以，人要想活得轻松、愉快，就要保持良好心态，还有很重要的一点就是以客观而正确的态度看待事情。要根据不同环境和时期自己身份的变化经常反省自己，正确评估自己，准确给自己定位，真正做到“人贵有自知之明”，这样才能直面人生中的不同境遇。

小贴士

利用社会促进效应让个体力量倍增

“社会促进效应”虽然会让人们得到激励，但有时也会让个体的效率降低。心理学家通过实验发现，背诵诗歌、写作文、做数学题的时候，还是单独一个人效果好一些，如果和别人一起做，或者做的时候旁人盯着看，反而会感到心慌意乱，从而降低活动效率。

那么，究竟什么情况下活动效率会提高，什么情况下会下降呢？心理学家发现，一个人从事的任何一种活动，总有熟练的地方，也总有不熟练的地方。如果熟练的成分占优势，那么社会促进效应就表现为活动效率的提高；反之，如果不熟练的成分占优势，就表现为效率的降低。比如，我们小时候

学写字，有的字写得很熟练，写得也挺好了，还有些字则写得还不太熟练。那么旁边有人看时，就会觉得尴尬、着急、紧张，而越是这样，手和脑子就越不听使唤，平时略想一想就能写出来的字，这时也会想不起来，平时提笔就能写的字，也会忘得无影无踪，就是勉强还记得的字，也因为紧张而写得歪歪扭扭了。

心理学家指出：在人的表面之下有一个自我心像存在。这个抽象的自我心像，是心灵的真面目，规划着人的生活。它与人的心灵连为一体，不管人是否了解，它始终控制人的信念，人的一切作为都得听从它的命令。而一个人能否发挥自己的潜力全看自己是否了解它。假如一个人想发挥出更高的效能，必须将信心、勇气和自信运用于目前的事情上，这样才能改变或增进自我心像，内心的自我心像才会变成你最好的朋友，并且鼓励你迈向成功之路。

蒲雷斯考特·莱基是研究自我心像心理学的一位先驱，他在这方面做了一项最早也是最令人信服的实验。他认为社会促进效应是一组系统观念，会让人的各个观念之间互相牵系，不符合此系统的观念会被排斥，也无法引导人的行为；与此系统相符合的观念则会马上被采纳。此观念系统的中心物，亦即其理论的基石，就是一个人的“自我理想”“自我心像”，或是“自我观念”。所以，只要能改变一个人潜伏着的“自我心像”，他对做事的态度一定会随之转变；而积极地心理暗示，人的能力也会增强。

测测你自己

你容易受他人影响吗？圣诞老人穿的是红袍，如果还有其他选择，你认为会是什么颜色呢？不要犹豫，凭感觉立即回答！

- A. 白色或黑色
- B. 蓝色或绿色
- C. 黄色或橙色

D. 其他颜色

测试结果：

选 A. 温和而女性化的人会很容易让你受影响，个性强的人却不易影响你。你憧憬美的事物，是个富有浪漫气息的人。

选 B. 你的个性很强，非但不易受影响，在逆境中反而能显示优点，勇敢选择自己想走的路。

选 C. 你迷恋感性的事物，却不易被情感所左右。崇尚理性，是个以理论事的人，率直是你的魅力。

选 D. 你只要碰到同类型的人，就能马上将对方同化，从而使彼此更亲近更了解。同理，你也常常被这样的人所影响。

二、跟人起哄，对流行敏感等不甘寂寞的心理，都来自于他人对你的影响。你是一个容易受别人左右的人吗？请使用下列四个条件画一幅画。

A：行人。B：树木。C：池塘。D：房子。

A. 人比树木、房子大

B. 人比房子小、但比树木大

C. 房子、树木都大，但人小

D. 人的大小不属于 ABC 的情况

测试结果：

A 型：温和而女性化的人会使你马上受影响，个性强的人却不易影响你。

B 型：你的个性很强，非但不受影响，在逆境中反而能显示优点，勇敢地选择大丈夫该走的路。

C 型：你深爱感性的事物，不被感情左右，但服于理论，是个以理论事的人，这种率直是你的魅力。

D 型：你只要碰到同类型的人，就能马上将对方同化，而使彼此更亲近更了解，你的生活也与某个人互相维系。

小结客语

不随波逐流，要有主见

可能你也经历过这样的事情：你穿了一件自认为很漂亮的裙子去上班，结果有同事说不好看，当第一个人说的时候，你可能还觉得只是她的眼光和你不一样，但是说的人如果多了，你就开始慢慢怀疑自己的判断力和审美眼光。其实，这只是心理暗示在起作用。

暗示作用往往会使别人情不自禁地按照某种特定的方式行动，或者不加批判地接受大多数人的意见或信念。可见，暗示在本质上是人的情感和观念，会不同程度地受到别人意识的影响。我们知道，人在判断和决策过程中，是由人格中的“自我”部分，在综合了个人需要和环境限制之后做出的。这种决定和判断就是“主见”。一个“自我”比较发达、健康的人，通常就是我们所说的“有主见”“有自我”的人。而那些在潜意识中意志不坚定的人，会给外来意见留出足够的空间，会给别人的暗示提供良好的机会。

人们总是不自觉地接受自己喜欢、钦佩、信任和崇拜的人的影响和暗示。这使人们能够接受他人的指导，作为自我的补充，这是暗示作用的积极面。前提是一个人必须有充足的“自我”和一定的“主见”，暗示只起到补充作用。然而，如果一个人的“自我”非常虚弱、幼稚的话，这个人的“自我”将很容易被别人的思想所左右，这就是暗示消极的一面，这样的人由于存在着严重的依赖倾向，很多事情要听别人的意见而自己没有主意。因此，尽管别人会对你的生活产生积极或消极的影响，但你不能随波逐流听之任之，人不能盲目地相信别人或者随大流，那样别人会左右你的思想，你将丧失自主的能力。而他人的鼓励或是批评是我们每个人都必须要面对的问题，如果我们总是因为别人的态度而改变自己的话，就将永远活在别人的想法下，他人的意见或者自己的疑虑则经常会让你对自己的能力产生怀疑。所以，最好的办法就是不管别人怎么说，自己尽可能地去尝试。尝试越多，便对自己的限制了解得

越清楚，自己的选择就会更加切近实际。自己能做什么不能做什么会逐渐分晓，自信心自然会增加。

通过全面、辩证地看待自身情况和外部评价，一个人应该认识到人不是神，不可能十全十美，存在一些缺点和不足是难免的。人的价值追求主要体现在通过自身智力努力达到力所能及的目标，而不是片面地追求完美无缺，所以对于自己认定的事应该努力践行和尝试，每当做好一件事，便能获得进一步的信心；而有了信心，又可带来精神上的动力。这些连续美好的反应，是让你走向成功的推进器，可以使你站得更高，看得更远，彻底发挥所长，并获得自己想要的事物。一个人如果总用肯定的态度对待自己，久而久之，就会变成一种实在的行动，促进自己能力的发展。

集体冷漠——“旁观者”效应

公交车上发生一起令人触目惊心的事件——一名乘客欲擒小偷而与之搏斗时被划数刀，此时满车乘客熟视无睹，公交车驾驶员随后开门致使小偷逃窜。事后，面对流血过多而躺在车里的勇为者，司机并没有主动提出送伤者去医院急救。其实，触目惊心的不是乘客与小偷搏斗，而是公交车上上演的一出“集体冷漠”。事发后，受伤的勇为者最终被一位“实在看不下去”的市民送到了医院。这个勇斗歹徒者手绑绷带躺在病床上，眼角流着泪。伤者不仅为自己的肉体之伤而痛，“集体冷漠”给其带来的心灵之寒可能远甚于此！而与此同时，伤者之惨痛，似乎又成了冷漠者更冷漠的理由！这不禁让人想起了鲁迅先生的小说《药》。

“集体冷漠”实在是可怕的现象，因为久而久之它终会形成道德“沉默的螺旋”，导致对正义的绝望。

冷漠心理形成源于自私。以自我为中心，是人自私心理的一种突出表现。自私心理严重的人，在社会生活中会表现为经常性地因不适应地强调自我，强调个人利益。以自我为中心的人，往往以个人为中心，以个人为半径，处处替自己打算，时时为自身着想。其实，人类是社会的大群体，这就要求每个人都必须与社会相融洽，使个人利益与社会、团体利益相一致。一个以自我为中心的自私自利、目中无人和处处损人利己的人，不但没有人喜欢与其交往，而且其事业和生活也会受到影响，其人生价值的实现也会受到制约。

以自我为中心的自私之人，是不可能走向成才之路的。

导致冷漠心理产生的成因是多方面的。一般说来，当一个人失去生活的动力和信心时，觉得生命已毫无意义冷漠便会乘机而入了。尤其是一些年轻人，对于生命、事业、朋友、爱情都有很高的希冀，希望越高，失望越大，一旦目标不能实现，情绪就会一落千丈，对人对事就会开始变得冷漠，而越冷漠越自私狭隘。因此，观念的狭隘和过高的成就动机往往是冷漠形成的初因。其次，当人们受到生活的不断打击之后，也容易一蹶不振，对别人的意见漠不关心，无论是赞扬还是批评都无动于衷，过着自我封闭的寂寞生活。他们虽然可能有些业余爱好，但多是属于独立的活动，日益疏远别人，脱离社会。

冷漠的人生活是乏味而刻板的，缺乏创造性和激情，没有人情味，漠视人间的爱心和感情，很难与别人融洽相处，不适应多变的现代社会生活。其实，从深层次分析，冷漠者的内心世界常常想入非非，但又缺乏相应的情感内容，总是以冷漠无情去应付难点，以“眼不见为净”的方式来应对所遇到的现实问题，但这种表面与世无争的行为却不能压抑其内心的焦虑，长此下去，还会产生抑郁症等心理疾病。

趣味理论

回报重在真诚

战国时，晋国的知氏败亡，知伯的臣子豫让，决意为故主复仇，行刺敌国的首脑赵襄子。豫让行刺未遂被抓，但赵襄子认为豫让是一个讲义气的贤士，就放了他。然而，豫让获释后再次行刺赵襄子，不料又失败了。赵襄子怒斥道：“你不是曾经侍奉过范中行氏吗？知伯把他们消灭了，你不但不替他们报仇，反而委身为知伯的家臣。知伯为我们所灭，不是一样的道理吗？你怎么给他报起仇来就没完没了呢？”豫让说：“范中行氏以众人遇臣，臣故众

人报之；知伯以国士遇臣，臣故国士报之。”赵襄子听后很感动，但又觉得不能再把他放掉。豫让知道生还无望，无法完成誓愿了，就请求赵襄子把衣服脱下一件，让他象征性地刺杀。赵襄子派人拿着自己的衣裳给豫让，豫让拔出宝剑多次击刺，仰天大呼：“臣可以下报知伯矣！”然后伏剑自杀。范中行氏以一般人来看待豫让，豫让就以一般人的行为来回报范中行氏；知伯以国士来对待豫让，豫让就以国士的行为来报答报知伯。

豫让的行为就是心理学所说的“相互回报行为”，简称“回报行为”。回报行为是人的一种心理需求，在生活中非常普遍。例如，张家在娶媳妇时收了李家所送之礼，则李家嫁女时，就会收到张家送来的礼钱。那么，人们采用回报行为的心理动机是什么，又有哪些特征呢？

心理学家认为，相互回报行为同其他行为一样，也是由人的某些社会需要和动机引起的，只是需要和动机并不相同，大体分为三个层次：

(1) 维持心理上的平衡是相互回报行为的主要原因。

施恩和结怨虽是两种性质不同的人际作用行为，但打乱的都是一个人正常的心理状态，心理状态要想得到改善并达到新的平衡，只能通过回报得以实现。

(2) 相互回报行为有助于人际间的社会交往。

回报行为中的报恩行为在保持人际交往的功能中具有较明显的效果，回报不仅礼尚往来，可以还了所欠人的“礼”，还可扩人社会交际圈。

(3) 获得社会赞许也是相互回报行为的一个重要动机。

在传统的认识中，相互回报行为与社会的伦理道德相符，有恩不报不符合传统，所以，相互回报行为值得提倡为能为当事人赢得赞许。

当然，回报行为在某些人中常处于矛盾与困惑中，回报不是贿赂，不是借此“走后门”“拉关系”，需要人们正确理解才能更好地完成回报行为，让回报行为发挥积极的作用，维持心理平衡的状态，这样才能使人际关系更融洽。

回报要发自真诚，只有发自内心的真诚的回报，才能得到他人的共鸣。

真诚并非让每个人都对他人的行为给予“同等回报”，而是要采取自然、大方、真诚的态度和人际交往方式，付出真情，不以商业“交换”为目的，更不要凡事都求以物、金钱相报；“千里送鹅毛，礼轻情意重”“君之交淡如水”，都是回报，回报行为要学会与人为善，而化解仇恨，加深感情，是回报的最高境界，是人际交往的首要之道。

小贴士

“皮肤饥渴”与互惠行为

心理学家哈罗通过实验，验证了人除了基本的饥饿、干渴等生理需求外，还有一定的接触柔软物质的需求，他把这个需求叫做“接触安慰需求”。哈罗与助手用最接近人类的恒河猴的幼猴作为实验参与者，并同时制作了两种不同类型的人造母猴。他们制作的第一只人造母猴是这样的：用光滑的木头做身子，用海绵和软布把它裹起来，在胸前安装一个奶瓶，身体内还安装一个提供温暖的灯泡，称之为木制母猴。接着，他们又组装外形与木制母猴基本相同但由铁丝制成的铁丝母猴，这只铁丝母猴也安装能喂奶的奶瓶，且也能提供热量，唯一不同的就是铁丝母猴没有木质母猴那样柔软的身体。哈罗把这些人造母猴分别放在单独的房间里，这些房间与幼猴的笼子相通。8只幼猴被随机分成两组，一组由木制母猴喂养，另一组由铁丝母猴喂养，两组都通过奶瓶来提供奶。哈罗记下了出生后的前5个月中，幼猴与两位“母亲”直接接触的时间，结果令人惊讶！

在最初的实验中，所有的幼猴与两只人造母猴都接触。其中一半幼猴由木制母猴喂奶，另一半则由铁丝母猴喂奶。经过最初几天的接触后，无论是由哪只人造母猴喂养的幼猴，都喜欢整天与木制母猴待在一起。那些由铁丝母猴喂养的幼猴，仅仅是为了吃奶才迫不得已离开木制母猴，吃完后便迅速返回到木制母猴这里。每当幼猴发现自己正面对一些害怕的事物时，它们便很快跑向木制母猴，并抱住它以获得安慰和保护。随着幼猴年龄的增长，这种反应变得愈发强烈。

实验结果很明显：幼猴们更加偏爱由绒布包裹的木制母猴，这种偏爱甚至趋向于极端。实验进一步证明了“接触安慰”对生物体获得心理安全感和激励力量的重要性。

人的天性是喜欢被拥抱的，一个拥抱并不需要耗费多少气力，但带给别人可能是满满的希望和力量。20 世纪初叶，“皮肤饥渴症”的概念被引入心理学，即该学说认为人的皮肤是干旱的，但内心是潮湿的，也可以说外表平淡，内心热烈。现代研究表明，社交网络上的繁荣人际互动，并不能治疗人们的孤独，相反会使人们觉得更加孤立，患上“皮肤饥渴症”。因为匮乏热情，所以人的心灵陷入孤独的困境。当然，很多人不会轻易去“拥抱”别人，但他们因为缺少“拥抱”，也不愿意与他人分享生命中的快乐和忧伤。

其实每个人都渴望亲人的抚摸和亲吻，以及带有爱意的身体接触，特别是抚爱，对于一个人来说是非常重要的生命体验。经常性的自然抚爱，能使人从心理上获得安全感，启迪对于爱的珍视，从而在与他人交往时能具备较高的亲和力。心理学证明，身体接触是维系健康心性的重要因素，儿女扑到父母怀中撒娇，恋人、配偶间的抚爱或子女主动为父母揉肩捶背，不仅令人胸臆大畅，也令心理上更松弛，更富保障感。

心理学的进一步研究表明，接触安慰能缓解人心理上的压力，互惠行为能够促进双方的融洽和信任。从现在起，你不妨尝试着表现大方些，这能促进你进入大方、互惠的人际互动循环中。

美国学者的一项脑科学研究发现，人的想法其实就是一场“信任”的游戏。这项研究是由美国贝勒大学医学院神经科的 P·雷德·蒙泰戈博士主持的。从生物进化角度讲，因为在资源匮乏或相对匮乏的社会中，人类个体间存在着利益冲突，只有既竞争又合作，才能共享资源，达成“双赢”，这就需要人际信任。而信任与“利”存在着天然的联系。心理学的研究表明，交往关系中的互惠行为能够促进双方的信任，如果你想得到别人的信任，那么，关键在于你怎么对待别人，你的表现要热情要大方，要真诚。

人都期望得到他人的认同、赞美、同情、宽容、尊重、理解等，因此人际交往中慷慨赞美他人的言行、宽以待人、不斤斤计较等，才能建立与对方的信任感。

与人为善、平等尊重，是与人友好相处的基础。为了获得良好的人际关系，应该主动热情地与周围的人接近，表示出一种愿意交往的态度。如果没有这种表示，别人可能会以为你希望独立，轻易不敢来打扰。因此，要想得到别人的关爱，必须主动与别人交往，如果你本身不喜欢与别人交往，当然别人也不会主动与你打招呼。

测测你自己

测测你的心理冷漠指数，根据自己的行为表现，可以有目的地检查一下冷漠心理程度。仔细回忆一下，最近一个月以来，你经常有下列情况发生吗？

1. 单位开会时，找理由不参加吗？ A. 是 B. 否
2. 大家聊天时，独自一人闷闷不乐吗？ A. 是 B. 否
3. 集体活动时，悄悄溜号吗？ A. 是 B. 否
4. 同事有困难时，根本不理睬吗？ A. 是 B. 否
5. 被邀请聚会时，以各种借口拒绝吗？ A. 是 B. 否
6. 正常的夫妻生活也不想吗？ A. 是 B. 否
7. 亲朋有事情相求时，推辞没有能力帮忙吗？ A. 是 B. 否
8. 根本与同事与领导不主动交流吗？ A. 是 B. 否

测试结果：

如果出现 2 个以上“是”的话，说明有了冷漠心理，应该及时调节，及时走出阴影。

小结寄语
省视自我，给世界多一份爱心

总是自私自利、利用他人的人，肯定不会受到他人欢迎。人们天生就反感并且厌恶那些只为自己打算、从不考虑别人的人。取悦于人的秘密是先付出真情和爱心。因此，假如你想变得令人喜欢，你必须慷慨大方、关爱别人。狭隘、吝啬的性格是不可取的，你必须在言行中让人感到真诚，如果你的个性散发出特有的真诚和可信，人们将乐于和你接近。

善待别人的人有一颗爱人的心，懂得分享，懂得助人，这也是有德行的外在彰显，同样会赢得别人的尊敬和爱戴。善待别人的人厚德载物，以爱心温暖着别人，用真心帮助着别人，这种人格魅力既有其本心的自然流露，更是已经升华了的修养再现。

诚实的风度也是最令人喜欢的品质之一。坦诚会让交往变得公开和简单，神秘则惹人反感；遮遮掩掩更易引起他人的怀疑和不信任。

在一个犹太小镇上，一个富人死了。全镇的人都为他哀悼，并送他的棺材到了墓地。当他的棺材被放进坟墓时，到处都是哭泣、哀叹声。第二天镇上的另一个富人也死了，可是除了家人外没有人为他哀悼，他的葬礼冷冷清清。

镇上恰好来了个陌生人，他对此迷惑不解，就问其中原因，一个镇上的居民回答说：“昨天下葬的那个富人是镇上最大的施益者。他性格随和、开朗，喜欢扶危济困，我们镇上的每一个人都曾经从他那儿获益。他施舍给吃不饱的人饭食，给衣不遮体的穷人新衣保暖，还把家里的房子腾出几间给无家可归的人过夜，他把自己的钱财分给那些遇到天灾人祸的人应急也不要求他们还。所以我们爱戴他。今天的这个人虽说也是个好人，但他对人冷漠，高高在上，总摆架子，我们都不喜欢他。”

爱人助人者人爱之人助之，一个开朗、热情、真诚、慷慨、坦率的人很

快能获得人们的信任和欢迎，由于人们喜爱他，甚至能原谅他的错误和缺点。所以，当你具备了善良、真诚、同情心、诚实那些散发着热情和爱心的个性时，就等于拥有了一笔可观的财富，拥有了受人欢迎的特质，你的人生道路将变得宽阔而平坦。

狼孩——孤独者的免疫力

人不是孤立的，而是高度社会化了的人，脱离了人类的社会环境，脱离了人类的集体生活就形成不了人所固有的特点。人脑是物质世界长期发展的产物，它本身不会自动产生意识，它的原材料来自客观外界，来自人的社会实践。所以，人如果从小丧失了社会环境，人类特有的习性、他的智力和才能就发展不了。

狼孩是从小被狼攫取并由狼抚育起来的人类幼童，他们有嘴不会说话，有脑不会思维，人和野兽的区别也混灭了。1920年，在印度加尔各答东北的一个小城，人们常见到有一种“神秘的生物”出没于附近森林，往往是一到晚上，就有两个用四肢走路的“像人的怪物”尾随在三只大狼后面。后来人们打死了大狼，在狼窝里终于发现这两个“怪物”，原来是两个裸体的女孩，其中大的年约七、八岁，小的约两岁，她们与狼崽在一起嬉戏、爬行。后来人们把这两个小女孩送到孤儿院抚养，还给她们取了名字，大的叫卡玛拉，小的叫阿玛拉。到了第二年阿玛拉死了，而卡玛拉一直活到1929年，她与人们在一起，学会了像人一样行走，也逐渐学会了用最简单的语言说话，思维虽然比较迟钝，但至少有了人的特征。目前曾经报道过的世界上已知的“狼孩”有10多个，其中最著名的就是印度发现的这两个。

从“狼孩”的事例我们可知，人类应该是社会性与个体性的结合体，人都有合群的需求，都有需要归属感和安全感和情感的需求。这在马斯洛的需求

理论层次上也可以得到证明。人们通过相互交往，彼此诉说各人的喜怒哀乐，增进相互之间的思想情感的交流，在此基础上，产生友爱、互助、欢乐、依恋之情，满足其归属与安全的需要。而一旦一个人的心理需求得到满足，内心的愿望得到了别人的理解与赞许，就会从中吸取力量，得到鼓舞，体会到生活的意义与价值，从而对生活充满信心，学会很多技能，发展出区别于动物的高等动物的特征。

趣味理论

孤独实验

很多人都会在一个人的时候产生一种莫名其妙的孤独感，有些人很快就能摆脱，而有些人却深陷其中，但几乎没人能在孤独测试中坚守3天之上。

哈佛大学一位心理学家曾进行孤独对人体影响的实验研究。他请应试者单独居住在一间完全与他人隔绝的小屋里，里面有多种美味佳肴，可自由吃、喝、睡，但却没有任何东西可阅读。两天后，所有应试者都忍受不了这种“坐享其成，睡享其福”的生活，他们拼命敲打墙壁，要求重回“人间”，表情上均呈现出痴呆、麻木，动作的协调性和灵敏性大大降低。

实验表明，一个人一旦脱离了社会群体，失去了社会交往的可能，处于孤独境地时就会产生一种不安全感和恐惧感，会对人的健康造成一定的威胁。研究人员对大量高血压病人进行调查，发现70%的高血压患者人际关系不好，经常处于紧张状态，特别是家庭不和睦、夫妻关系紧张。因此，世界卫生组织近年来一再强调，健康的标准不仅仅是不得病——一个真正健康的人，除了身体健康外，还必须包括心理健康及社会交往方面的健康。健康的新概念是在精神上、身体上和社会交往上都保持健康状态。

所以，交往不仅是个人社会化及个性发展机制中的重要因素，而且也是人们保持个人健康、生命延续的基本需要之一。正是交往，使得人们得以彼

此交流感情，排遣孤寂；也正是交往，使人增添积极乐观的情绪，产生幸福感与满足感。

20 世纪 50 年代美国心理学家也曾做过一项孤独测试。测试对象是一批学生。测试开始，为了制造出极端的孤独态势，测试者将这些学生关在有隔音装置的小房间里，让他们戴上半透明的护目镜，以尽可能地降低视觉刺激。接着，又让他们戴上木棉手套，并在他们的袖口处套上了 1 个长长的圆筒。为了限制各种触觉刺激，测试者在每个测试对象的头下垫上 1 个充气胶枕，除了进餐和排泄以外，测试对象必须 24 小时都躺在床上，这样令测试对象进入一种所有心理感受都被囚禁的孤独感。尽管参加测试的报酬很高，却几乎没人能在这项孤独测试中坚守 3 天以上。对测试对象来说，最初的 8 个钟头好歹还能撑住，之后，就有人吹起了口哨或者自言自语，表现出烦躁不安。在这种态势下，即使测试结束后让他做某些简便的事，他也会频频出错，精神无法集中。据说，到第 4 天时，有测试对象会呈现双手发抖，不能笔直走路，应答快慢迟缓，对痛楚敏感及呈现幻觉等症状。而测试者需要 3 天以上的时间，才能回到原来的态势。

这个测试说明：人的身体和心理要想维持正常，就需要不断地接受来自外界的刺激。有事实表明，一些家在高层住宅里的专职主妇，在毫无声响的房间里独处时，会忽然心里感受到强烈的不安，这也是心理感受剥夺态势下的孤独感带来的。

当人意识到自己是不同于他人的一个“我”时，孤独和焦虑就产生了。

小贴士

自我调整，摆脱孤独的负面影响

如何进行自我调整才能摆脱孤独这种负面心理，更好、更多地融入现实生活中？以下几个建议。

(1) 首先要重新认识现实沟通的重要性和必要性。

现实沟通中，因为能及时了解到对方表情、情绪等各种变化，及时作出

反应，双方才能增进理解，加深感情。这在心理学上为“共情”，即沟通双方在情绪上相互感染和呼应，这是相互理解中较为重要的部分，也是人社会化的重要部分，所以人与人要创造更多现实沟通的机会，同时也要学习沟通的技巧，以使沟通顺利进行。

(2) 多参加一些群体活动。

例如爬山、健身、郊游等，尽量把自己放到现实生活中，学会释放压力，感受人与人现实交流的快乐和温暖。

(3) 承认和允许自己的缺点存在。

“人无完人，金无足赤。”正因为人类个体存在着不同的缺点，所以才有了人类社会的五光十色。所以，要允许自己有缺点，不要过分追求完美，要学会坦然地说“我错了”“这一点我不如你”。只有做到了这一点，我们才可以随心所欲、自由自在、轻松而快乐地拥有和享受生活。不要害怕让别人失望，我们在任何时候、任何情况下，都不可能满足每一个人的愿望。所以，只要我们尽到了自己最大的努力，那么就不必介意别人怎么想、怎么看。

(4) 要自信。

每个人都有不足之处，所以既不要无限夸大别人的优点，也不要随意扩大自己的缺点，要相信自己的能力，学会在各种活动中自我提示：“我并非弱者”“我并不比别人差”“别人能做到的我经过努力也能做到”“我的存在一定会有价值”“我也一定能够找到自己存在的价值！”其实你在别人的眼中也是非常不错的，只要积极与他人交往，那么你也是其中非常优秀的一员。在任何时候都要对自己有自信心，并不时用内心的语言激励自己：“我很棒”“我表现得很好”“人们都很喜欢我”。

测测你自己

测测你对孤独的感觉。人群中，人们总会表现出不同的状态，有的很合群，有的则不愿意融入集体，你是一个“独行侠”还是一个“群众演员”呢？下面就来测测吧。

问题：在充满艺术气息的秋天，如果你和你的朋友第一次去参观美术馆，进门后有左中右3个方向，你会从哪里开始参观呢？

- A. 进门后向右参观
- B. 进门后直行
- C. 进门后向左参观

测试结果：

- A. 偶尔会有孤独的感觉。

你不想引人注目，但能在被划定的范围内自得其乐。你能妥善处理个人的不平与不满。不违反大众认可的意见，能自然地融入其中。总之，你容易采取不求有功、但求无过地消极态度，要注意调整你的态度。

- B. 从正中央开始参观的人，往往是善于交际的人。

能够在交际中得心应手、得到乐趣，常能在众人面前成为中心人物。

- C. 你是极不合群的那种人。

你不喜欢跟别人一起，与人交往时比常人更为敏感，讨厌与他人为伍，有时往往是懦弱胆怯的。

小结寄语

战胜逃避心理，直面问题

一个人的孤独失落感会产生逃避心理，让人在社会生活中失去位置，使个人的价值找不到实现的方式。人大多是期望越高失望越高，假想一下，当你对生活抱着那种美梦般的幻想时，在想象的世界里，你是个至高无上的国王或王

子，你期望拥有一份舒适的工作，最好是某大公司的总裁之职，你期望有一个美丽的妻子；你期望有一个幸福的家庭，儿子可爱，女儿美丽，且都聪颖过人……总之，你期望拥有一切美好。可实际情况又怎样呢？现实生活走来时，过高的、超出自己实际能力的期望，如美丽的肥皂泡一样轻易地破碎了，于是失落感自然生成，久而久之就开始逃避现实，陷入孤独中无法自拔。

逃避心理会使人感觉到被社会遗忘的空虚和茫然，身居其位、却又不知自己在生活的哪一个坐标上，心中只有无限的怅惘；觉得孤独无依，导致焦虑。现代社会压力大，人们希望从压力的重负下脱离出来，有的人就会产生明显的逃避心理和依赖心理，这种现象表现在不想独立承担起社会责任，或依赖父母或成为的啃老一族等。一般地说，一个人产生逃避心理的原因主要有以下两点：

一是不适应角色的转变。一个人在失去原来已习惯担任的角色时，很容易引起失落感而产生逃避心理。比如一个青年学生在校生活久了，大学毕业之后必须参加工作，但离开久已默契和合拍的“象牙塔式”的生活之后，便很难在尘世的喧哗中找到自己的角色位置，虽然勉强地找到了工作，但未必适合自己心意，他逐渐疏远人群，蜷缩在自己的小圈子中。

二是理想与现实相差太远。一个人在生活中找不到适合自己的位置时，便会有一种被生活遗忘的感觉，以为自己是个“多余的人”，大多数事业失败、失业者的逃避心理严重。

如一些年轻人总以为自己眼前的工作不适合自己的，以为自己可做个部门经理，而实际上又无什么专长，这样高不成低不就慢慢就会逃避现实，远离人群。

三是面对问题期望以逃避来解决。比如夫妻一方对婚姻产生厌倦，想离婚，而另一方不想离婚，一些人便以“出走”逼不想离婚者离婚。进攻是最好的防守，也是最佳的突破方式。要想改变逃避心理，必须树立信心，而沟通，是突破逃避心理的最佳方式。

沟通对于个人身心的健康、人格的健全和完善、人际关系的协调、冲突的解决乃至社会分工协作都具有至关重要的作用，而且随着社会的发展，现代人自我独立意识的增强、各种不同文化的融合、世界一体化趋势的增强等等，都使得沟通这个问题显得比任何时代更为重要。纵观当代社会生活中，沟通已是我们这个时代的重大主题，很多问题能在沟通过程中迎刃而解。

沟通是人际关系成功的最重要的因素，它需要把思考、语言和社交技巧结合在一起，无数事实证明：专业本领往往只能带给你一种机会，而沟通本领则可以给你带来百种、千种机会；专业本领只能利用自身能量，而沟通本领则可使你利用外界的无限能量。所以在沟通中有效的与别人交流是成就自己、走出封闭改变逃避心理的法宝。

恐惧的形成

恐惧是一种人类及生物心理活动状态；是由于周围有不可预料不可确定的因素而导致的无所适从的心理或生理的一种强烈反应，是只有生物才有的一种特有现象。恐惧感是植根于人心底的一种复杂的情绪，适当的恐惧可以帮助人们趋利避害，保护自己免受伤害。但如果恐惧体验的强度和持续时间远远超出正常范围，则会给人们带来困扰，甚至出现恐惧症，严重的会影响正常的生活和工作，使人建立起对原本不恐惧的事物和恐惧情绪之间的条件反射，不断地引发恐惧心理，于是人就“学会”了恐惧。

虽然恐惧是人的本能之一，人甚至因为可以从恐惧走向绝望，但这不是唯一的，人是可以从恐惧走向乐观的，而改变主要在于自己的心态和勇气。

由著名演员梅丽尔·斯特里普主演的奥斯卡获奖影片《苏菲的抉择》，讲述了一个从奥斯维新集中营里出来的波兰女人的故事。影片开始的时候，苏菲已经来到了美国，可是她依旧生活在噩梦中。所有她爱的人，她的父亲、母亲、丈夫、情人、儿子、女儿都死去了，而她活了下来，她无法原谅自己。少女时代的苏菲，每天都祈求上帝让自己成为一个完美的人，可在时代的大动荡中，苏菲的生活变得面目全非。自己崇拜的教授父亲，变成了一个纳粹种族主义的狂热信徒和倡行者；自己的丈夫被德国的盖世太保所杀；而在集中营里，德国人“恩赐”给她一个机会，让她在自己的儿子和女儿中选择一个留下来（另一个则会被送进毒气室）。苏菲绝望地说：“把我的女儿带走吧！”

在苏菲的内心深处，她认为自己不配再拥有爱情、家庭和孩子，最后，她选择了死亡。

人类不能谴责恐惧感，要允许自己察觉到它们的存在，乐观的人永远不会坐在那里为他们的损失而悲伤，他们会很振奋地想办法来弥补他们的损失，包括悲伤带来的创伤。那么，哪些方式能帮助我们去除恐惧感呢？

不要那些恐惧感觉辩解或自责。

1. 接受恐惧感，对自己的恐惧感负责，并允许自己去感受它。
2. 尊重恐惧感，把它当成一种内在的沟通，让恐惧感对我们诉说，如“我”感到生气、悲伤、受到伤害等。
3. 面对恐惧，勇敢起来，战胜它。

人如果不勇敢的学会行走，还可能依然在树上爬行，人类的历史也走不了今天这么远；一个人如果自己无法战胜恐惧感，又能指望谁帮你变得坚强？所以战胜恐惧感要靠自己——你若疑虑，你就无助；你若恐惧，你就软弱；你若绝望，你就会一蹶不振。相反地，你有勇气，你就有力量；你坚强，你就勇往直前；你勇敢，你就能战无不胜。只要有勇敢，希望之灯就不会熄灭，奇迹总会出现。

所以，人虽然没有必要刻意地去消除恐惧感，但只有清楚了解并认知自己的恐惧，才能消除那些被恐惧梦魇包围的情绪；只有克服胆怯的阴霾，才能重新回到阳光的心态。



趣味理论

电脑依赖症

现今时代是成就一个“集体智商”的年代。短信、邮件、QQ、微信等现代通讯方式给人们沟通带来便捷的同时，也影响到人与人之间的语言沟通。不少人凡事都依赖邮件、短信，很少愿意和家人、同事、领导以及朋友面对面

交流。上网搜索成了多数人代替记忆力的方法，网络成为人们取代记忆的一种主要形式，好像只要有了电脑，一切问题都迎刃而解，我们可以再也不用记那些知识了。网络是能方便解决不少难题，但是人要是长期不思考，搜过之后就过去了而不是有意识记忆，记忆力就会慢慢“下降”。有些人和朋友网上、电话联系多，见面少；有些人连走路、坐公交车都用手机上网；很多人缺乏在现实生活中和人的沟通交流，长期沉溺于网络上虚拟社会的社交活动，在真实的社会交往中与人直接交流时无所适从。

如果一个人害怕当众讲话、不愿意与人交流、常回避交谈，常拒绝正常的聚会及社交活动，长期沉迷并依赖电脑生活、工作，就可能是患上了电脑依赖症。

电脑依赖症的特征就是人格的电脑化。电脑依赖加重了人对沟通的恐惧，长期被电脑迷住、陷入虚拟的电脑世界里的人会产生游离于现实之外的倾向，如果走入极端，他们就会无法适应日常生活。比如，如果下面这些内容你符合其中三项以上的话，很不幸，你可能已经中了电脑依赖症的毒：

(1) 偏重理论思考，一切都归结为“是”或“不是”。

(2) 对人对事缺乏感情，经常面无表情。

(3) 一个人对着电脑或者逃避人群的时间越来越多，每天不打开电脑就会心神不定；渐渐疏远了电脑以外的兴趣，看电脑杂志的次数越来越多。

(4) 渐渐失去了和朋友的温情交流。

(5) 不断去征服新的操作系统，超级喜欢用搜索引擎寻找一切答案，但如果找不到答案就会马上放弃眼前问题，丝毫不会去主动思考。

(6) 与家人和同事的关系越来越紧张。

(7) 喜欢追随网络热评，今天赞成这个做法，明天又赞成那个做法。

电脑依赖症正在给我们带来巨大的负面影响，想要摆脱它们铺天盖地的攻势实在是需要一些定力的。如果你和身边的其他人一样成为电脑的“奴婢”，又怎么能成为梦想中的成功人士呢？

小贴士

揭秘社交恐惧症

社交恐惧症是一种精神上的疾病，也叫社交焦虑症，它的危害仅次于抑郁症、酗酒，是排名第三的心理疾病。如果一个人经常性地出现在人前脸红很难受、害怕聚会及社交活动、常回避和不认识的人进行交谈、害怕当众讲话、不能在别人注目下做事等，就可能是患上了社交恐惧症。其主要症状经常表现在和朋友家人聊天、外出的次数越来越少，严重起来，不仅自身心理会产生严重的不安全感，变得自卑、怯懦、欺软怕硬，甚至会因嫉妒他人人生发出不理智的报复行为。

社交恐惧症有三种类型：场所恐惧症、社交恐惧症和单纯恐惧症（特定事物恐惧）。它们均有以下共同特征：对某种事物或情境产生异乎寻常的恐惧和紧张；明知这种恐惧反应是过分的或不合理的但却难以控制；对所恐惧的客体极力回避，影响其正常的生活和社交活动。如果再发展下去，就会发展成社交恐惧强迫症。

弗洛伊德说，强迫症的根本就是“一个人自相搏斗”，有意识的自我强迫与自我反强迫同时存在，两者的尖锐冲突使人产生极度的焦虑而无法控制，常表现为强迫自己想某一害怕的局面等，只在乎痛苦的、不幸的情景，而忽视了生活中充满的希望、快乐等。

为了成为一个乐观而成功的人，我们必须去掉心中的恐惧思想，让精神世界只有积极思想。在一项长期研究中，研究人员调查了一批哈佛大学毕业生的健康史。他们在班级里成绩都是中等以上，而且健康状况良好。然而其中有的人思想是乐观的，有的人却悲观消极，常常对现实生活有恐惧感。20年以后，悲观消极中不少人都患有高血压、糖尿病和心脏病，而那些乐观者却几乎很少有人患病。

测测你自己

你是否有社交恐惧。你可以通过以下的测试表测试一下你自己。

下面每个问题都有 4 个答案可以选择，它们分别代表：1. 从不或很少如此；2. 有时如此；3. 经常如此；4. 总是如此。根据你的情况在下表中圈出相应的答案，此数字也是你每题所得的分数。将分数累加，便是你的最后得分了。

1. 我怕在重要人物面前讲话。答：(☐1 ☐2 ☐3 ☐4)
2. 在人面前脸红我很难受。答：(☐1 ☐2 ☐3 ☐4)
3. 聚会及一些社交活动让我害怕。答：(☐1 ☐2 ☐3 ☐4)
4. 我常回避和我不认识的人进行交谈。答：(☐1 ☐2 ☐3 ☐4)
5. 让别人议论是我不愿意的事情。答：(☐1 ☐2 ☐3 ☐4)
6. 我回避任何以我为中心的事情。答：(☐1 ☐2 ☐3 ☐4)
7. 我害怕当众讲话。答：(☐1 ☐2 ☐3 ☐4)
8. 我不能在别人注目下做事。答：(☐1 ☐2 ☐3 ☐4)
9. 看见陌生人我就不由自主地发抖、心慌。答：(☐1 ☐2 ☐3 ☐4)
10. 我梦见和别人交谈时出丑的窘样。答：(☐1 ☐2 ☐3 ☐4)

测试结果：

1~10 分：放心好了，你没患社交恐惧症。

11~24 分：你已经有了轻度症状，照此发展下去可能会不妙。

25~35 分：你已经处在社交恐惧症中度患者的边缘，如有时间一定要到医院求助精神科医生。

36~40 分：很不幸，你已经是一名严重的社交恐惧症患者了。

 小结寄语

乐观战胜恐惧

每个人的心里实际上都藏着一个名叫“恐惧症”的小魔鬼，它经常会在你不注意的时候偷袭你，让你对这个世界充满恐惧之情，面对这样一个“魔鬼”，我们如何战胜它呢？

(1) 正视心中的恐惧感，学会毫无畏惧地看着别人。

学会毫无畏惧地看着别人，并且是专心地。你若老是回避别人的视线，盯着远处的墙角，难道你和对方不是处在一个同等的地位吗？所以，为什么不拿出勇气来，大胆而自信地看着别人呢？

(2) 肯定自己的能力，不要害怕让别人失望。

我们要相信自己的能力，学会肯定自己的价值，相信自己在别人的眼中也是非常优秀的，我们不可能做到让每一个人满意，只要我们尽到了自己最大的努力，就不必介意别人怎么想、怎么看。

(3) 给自己定下一个个的小目标。

当我们完成自己定下的目标时，就会产生成就感，这样可以让我们保持良好的心情，并且会变得越来越自信。

(4) 积极参加集体活动，结交好友，友善对待别人，以真心换友情。

跟不熟悉的人沟通交流是社会人应该掌握的社交技巧，也是一门艺术，而沟通交流才能传递感情，锻炼出社交能力，对以后的发展有利。

集体活动是让自己融入团队的一个好机会，集体活动可以让生活变得丰富多彩，更重要的是让自己通过与很多人自然接触而没有焦虑和紧张感，进而达到顺其自然与人交往的目的。

(5) 找一个安静没有人打扰的地方，舒适地坐下来闭上眼睛，开始放松。

从头部、颈部、手臂、胸部、腹部、背部、臀部、大腿、小腿、脚部依次想像变松变软……每天至少一次，经常通过这样的练习，帮助我们控制自

己的身体，有助于克服紧张的反应，让心境变得平和起来。

(6)“我能行”，“我行”。

每天用10分钟左右的时间，站到镜子前面，看着镜中自己的眼睛，对自己大声说道：“我相信自己可以轻松自如地与别人交往！”“我相信自己一定能成功地改变！”如此反复多遍，要细细地体验自己内心所发生的变化，感觉一下自己是否相信这些话。

(7)多读名人传记。

尝试着看一些林肯、福特、诺贝尔、拿破仑等名人励志的故事，用他们的成长和成功经历来激励自己，使自己树立起愿意改变的勇气和信心，潜移默化地模仿他们的一些积极的思想 and 行为。

虽然摆脱自己的恐惧心理不可能一步到位，但最好树立坚定的信心来克服恐惧心理，因为它是一个渐进的过程，我们需要一步一步地来战胜自己的恐惧心理，成为生活的主人，只有自信的人才勇敢。

二十九

学会自我控制

心理常识加油站

暴怒致死的野马

在非洲的草原上，有一种不起眼的动物叫吸血蝙蝠。它身体极小，却是很多动物的天敌，就连强悍的野马也常常是它们的牺牲品。这种蝙蝠靠吸动物的血生存，如它在攻击野马时，常附在马腿上，用锋利的牙齿极敏捷地刺破野马的腿，然后用尖尖的嘴吸血。无论野马怎么蹦跳、狂奔，都无法驱逐这种蝙蝠，蝙蝠却可以从容地吸附在野马身上，直到吸饱吸足，才满意地飞去。而野马常常在暴怒、狂奔、流血中无可奈何地死去。心理学家们在分析这一问题时，一致认为吸血蝙蝠所吸的血量是微不足道的，根本不会让野马死去，野马的死亡是他暴怒狂奔的性格所致。

野马因为暴怒而死，人如果愤怒容易失去理智。当人的情绪处在剧烈的波动中的时候，言行就会受到情绪的控制。比如说，当我们心情好的时候，别人在公车上无意间踩到我们的脚，我们可能会一笑了之；心情不好时就有可能口吐恶言，不依不饶。因此，如果我们不能很好地控制自己的言行，必然会给自己带来不必要的麻烦，甚至会影响自己的成就。唯有冷静地面对一切，我们才能更好地保护自己，不让自己受到伤害。

有一种优秀的品质叫做意志力，也就是我们常说的自制力、克己自律。这是指我们从战胜自己、从自己并不喜欢或原本认为做不到的事情开始，不断磨练自己，克服内心的软弱和冲动，开发出自己更强的潜力或者控制住自己的冲动情绪、念头。人只有通过实践锻炼，才能够真正获得自制力；也只

有依靠反复的自我克制和控制意识，才有可能得到完全的战胜内心胆怯、或贪婪、或悲观的“自我”。从反复努力和反复训练意志的角度而言，自制力的培养在很大程度上就是一种习惯的形成。

趣味理论

能忍耐的人才能“吃到更多巧克力”

有两盘巧克力，一盘多一盘少。忍耐 15 分钟，你就可以吃到多的那盘，反之则只能吃到少的那盘。你会选择哪种？

这是澳大利亚心理专家屈斯克利博士进行的关于儿童自制力的实验。这位儿童心理学专家说，只有 20% 的孩子选择等待，结果他们得到了多的那盘；而 80% 的孩子都不能克制自己，一看到就要吃，并不管多与少。

第一位成功征服珠穆朗玛峰的希拉里曾说：“如果不能很好地控制自己，你将没有机会把所有潜能发挥出来，你也就很难改变你的人生。”雪崩、脱水、体温降低以及缺氧，加上生理和心理上的极度疲劳，在希拉里通往这座世界最高峰的路上障碍重重。在他之前，那么多勇敢的登山者都失败了，但是，希拉里成功了。在被问起是如何征服这世界最高峰时，希拉里回答道：“我真正征服的不是一座山，而是我自己。”

早在 2000 多年前，我国春秋末年著名的思想家老子就说过：“胜人者有力，自胜者强。”意思是说，能够战胜别人的人只是有力量而已，能够战胜自己的人，才是真正的强者。这里所说的战胜自己，就是要能够控制自己的行为，用强大的意志力克制自己的言行。人的言行受到情绪的影响非常大，所以，不能理智控制自己言行的人，往往都是失败者。

当然，无论怎样努力，人都不可能彻底抛弃感性而时时以高度的理性克制自己，但是我们要尽量发挥理智的积极作用，好好地思量自己的言行，以便做出正确的选择。一个人的成就有多大，与他能够在多大程度上控制自己

的言行有很大关系。

有这样一个故事：戴维很有文学才能，但他认为必须先有了灵感才能开始写作，不言而喻，要具备这种理想的条件并不是有很多机会的，因此，戴维也就很难感到有多少好情绪使他得以成就任何事情，也很难感到有创作的欲望和灵感。通常，每当他想写作的时候脑子就一片空白，为了避免瞪着纸页发呆，他就干脆离开房间去收拾一下花园，或去干点刮胡子之类的琐事，以便把写作忘掉，心里才能舒服。但是过后他就会更加后悔，这使他的情绪为之不振，更难有“好情绪出现”，因此也越发地写不出东西来。

后来，他借鉴了著名作家奥茨的经验：“对于‘情绪’绝不可心软。从一定意义上来说，写作本身也可以产生情绪。有时，我感到疲惫不堪，精神全无，连五分钟也坚持不住了；但我仍然强迫自己坚持写下去，不知不觉地在写作的过程中，情况完全变了样。”

戴维认识到，要完成一项工作，就非得先坐下来，再难也得从头开始。

经过冷静的思考，戴维决定马上开始行动。他制订了一个计划：他从起床后的任务就是坐在那里，一直到他写出东西为止；如果写不出来，哪怕坐一整天，也不能做其他事。他还订了一个奖惩办法：早晨写完一页才能吃早饭。第一天，戴维直到下午两点钟才写完一页；第二天，戴维有了很大进步；第三天，他更快就有了灵感……他的作品终于诞生了。他就是靠意志力学会了面对艰难的工作并产生畏难情绪时，不能躲避，要强迫自己坚持下去，强迫自己动手干，这样才能逐渐适应和习惯比较困难的工作，也会在无形中争服它。

人人都有惰性，总想趋利避害做简单的事情，可是社会又是优胜劣汰制，我们要提高自制力才能提升自己的生存技能，自制力差的朋友们赶快觉醒并努力吧！

小贴士

如何提高自制力

我们每个人都有有一个想要实现的目标，然而在实现这个目标的过程中，总是会有一些其他的因素来干扰，在这种情况下，如果我们不能很好地控制自己的言行，必然会行差踏错，导致目标无法完成。

在很多情况下，我们在情绪冲动时所做出的行为并非是出自本心，当我们平静下来的时候，也会为自己的行为感到后悔。所以，我们必须用理智克制情绪，用理智来约束自己的行为。越是在情绪波动的时候，我们越是要保持理智的思考。有一句话叫“冲动是魔鬼”，因为人在冲动的情况下做出的行为，往往是不理智的，一个平日懦弱的人，在冲动的时候也可能动手；一个斯文的人在冲动的时候，也可能气急败坏。所以，如果我们不能控制住自己的冲动，那么必然要为自己冲动后的言行承担自食其果的追悔莫及和深深的无奈。

如何提高自制力？

(1) 正确认识自制力。

很多人并不知道哪些情绪该用自制力控制、哪些情绪不该用自制力控制，所以首先要正确认识自制力的积极意义。

(2) 排除杂念干扰。

很多人经常会在做一件事时有“三天打鱼，两天晒网”的情况，在做事的过程中，往往也会因为突然有了其他的想法就放弃手头的工作，结果从一个想法跳到另外一个想法，该做的工作还是没有做完。做事不专心是非常有害的恶习，所以在做一件事情的时候要摒弃杂念，始终先做好这一件事再做其他的事。

(3) 不能向任性妥协。

需要克制的事情，往往是我们非常想做的或者非常想得到的，克制虽然带给我们的是暂时的痛苦，但可能有更大的好处。如果你能克制了半小时、1小时、半天……之后，你就可以享受自己战胜自己软弱的快乐了，也会给自己更大的信心。

(4) 稳定情绪，坚持到底。

自制力低的情况，不仅仅表现在不专心，更容易表现在做一件事情虎头蛇尾、敷衍了事。所以，一旦开始一件事业就要坚持到底把它做到最好，不负责任的态度是人生的大敌！

(5) 找人监督。

有些事情克服自己的惰性很难，找个伙伴一起就事半功倍了，而且互相监督、互相交流心得，自制力会提高得更快！不过，切忌不可过度依赖对方，目的是慢慢养成自制力，自我监督才行。

测测你自己

测测你的自制力？

1. 当你站立时，你喜欢双臂抱肩吗？

A. 喜欢 B. 不喜欢

2. 你有咬手指头或手指甲的习惯吗？

A. 有 B. 没有

3. 开会时，你总是不断改变姿态，以求坐得更舒服吗？

A. 是 B. 不是

4. 开会时，你总是手中握着一支香烟吗？

A. 是 B. 不是

5. 当你站立时，为了舒服，你总爱把胳膊放在背后吗？

A. 是 B. 不是

6. 当你与人交谈时或倾听别人谈话时，你总是不停地敲打桌面吗？

A. 是 B. 不是

7. 当你在大庭广众中跌倒，你总是感到别人都在注意着你吗？

A. 是 B. 不是

8. 看到别人握紧拳头时，你害怕吗？

A. 怕 B. 不怕

9. 出席宴会时,你总是和相熟的朋友交谈吗?

A. 是 B. 不是

10. 当你谈话时

A. 你总是抑扬顿挫,眉飞色舞,手舞足蹈

B. 你感到有些紧张

C. 你把手轻轻地放在衣兜里

测试结果:

在1~9题中,肯定回答得1分,否定得0分。第10题回答A得2分,B得1分,C得0分。

得1~3分:不论在何种情况下,你都沉着、坚定、稳重。你的举止说明你是一个沉着老练,遇事沉着冷静、有信心、临危不乱、能把握分寸、自制力很强的人。这种特点有助于你的成功。

得4~7分:表面看去你很平静,但常常失去自制力,情绪波动很大。高兴时,你信口开河、夸夸其谈、毫无节制;不高兴时,你冷若冰霜甚至对人大发脾气。你应该好好学习自我控制情绪。

得8~12分:你遇事很不沉着,也总是没有坚定的信念,因此必须事事勇敢主动坚持,否则总会在焦头烂额中困扰。你必须老实地分析一下自制力差究竟是什么原因,然后想办法克服,这并不是装腔作势,而是要你提高自信心与更加肯定自己。

小结寄语

制怒,增强忍耐力和自控力

有些人人与人相处老是带着敌意和怒气,不但使自己和身旁的人不好过,而且会让全身的神经系统进入警觉的备战状态。这样不仅对身体造成危害,

而且还有一项可怕的副产品，就是攻击性。有些人可能会容忍你，但多半的人会以牙还牙，用同样敌视和怨忿的态度回敬。人与人之间的敌意根源于不能有效控制自己的情绪；怒气常常是因为我们没有足够的忍耐力，无法站到别人的立场考虑问题，当我们理直气壮地指责别人之际，往往很难察觉自己是多么缺乏自制力。有些人常戴一副偏见的眼镜，于是只看到别人的缺失和恶行，迅速撩起盛怒和攻击心。

敌意和怒气给人们的心灵带来沉重的负担，要清除敌意的壁垒，必须同时改变你的思想、情绪与行动，这的确不是一日之功，可以认真参考下列建议。

(1) 分析你的不良情绪，将心比心。

当你察觉到自己的坏脾气蠢蠢欲动时，立刻在心底用最大的力气默喊：“停！”然后开始假想一下如果你是对方，眼前这个暴跳如雷的人是不是荒谬可笑？要知道别人不是为了迎合你而活，要允许对方有观点和立场。

(2) 耐心去听人讲话。

你一再用言语打断别人的话就是不自觉地告诉对方：“我的意见比你重要。”此刻对方要么转身离开，要么以同样粗暴的方式对你。学会倾听，耐心让人把话说完是非常重要的，这个改变将会微妙地使你和他人的关系变得和谐。

(3) 努力使自己去宽恕别人。

当别人确实侵犯到你，你当然有权利生气，但别忘了沟通的艺术。得理不饶人的强烈抨击只会告诉对方你是个彻头彻尾的无能者。当然，改变自己和宽恕别人的确不容易，但值得努力。

(4) 情绪化时转移注意力。

人生中总是有心情抑郁和烦躁的时候，情绪化容易使人陷入对立的情绪中而无法自拔。人在心情抑郁、烦躁时，思维容易变得狭隘，头脑就会发热。所以，当你因某事烦恼时，最好努力使自己暂时忘记它，转移注意力；一味

想着它，反而陷得更深难以自拔，徒增烦恼。具体而言，当你心情不舒畅时，不妨去做一些平时感兴趣的事，在不知不觉中烦人的事就会慢慢淡忘，痛苦郁闷也能减弱，心情就会变得开朗起来。

(5) 换个角度看问题。

当一个人处于情绪低谷的时候，非常容易陷入冲动无法自拔。其实同样的事情从不同的角度去看，结果会不尽相同，心情也会不一样。现实生活中，几乎所有事情都存在积极性和消极性，换个角度从积极的一面看待它，说不定就能走出心情的低谷，海阔天空！

警惕“心灵暴力”

享受美食、旅行、定期体检……我们应该懂得爱护自己！可是心理学家发现人们时常用一种粗暴的方式对待自己，这就是被人们忽视的心灵暴力。这种看不见的隐形暴力，伴随着大量的负能量，久而久之，许多心理疾病就会找上你。

“心灵暴力”是相对于自我悦纳来说的，是很重要的一个心理学概念。“心灵暴力”作为一种对心灵有巨大破坏力的情绪，伴随恐惧、焦虑、抑郁、嫉妒、敌意、冲动、生气等大量的负面情绪，伤人伤己；施暴者往往也是受暴者。一个动不动就对人大发脾气的人，往往在内心深处也同样如此粗暴地对待自己：他时常会自我否定和怀疑、不爱自己。

对人们来说，心灵暴力带来的消极情绪就是一种毒药，它腐蚀人的心灵，摧毁人的健康，破坏美好的情感。我们也许不会拿着尖锐的利器无休止地去攻击他人或是自己，但“心灵暴力”对人们情绪的杀伤力却是巨大的，一些疾病都是人长久对心灵“施暴”而酿成的后果。

你是否发现有些人常常沮丧，总是忧烦、羡慕和嫉妒别人，而有一些人总是神采奕奕，他们常带笑容、时时给人鼓励的话语，他们似乎总能应付生活的难题而不会滑入沮丧的深渊。如果让你选择，你会比较喜欢和哪种人在一起？你自己是哪一种人？什么是你的思考模式？

每个人都有权快乐，一旦发现自己心中潜藏着负面的信息，你就得赶

快改变对自己的感觉，给自己正面的信息，让心情豁达、乐观，看到生活中光明的一面。即使在漆黑的夜晚，我们也知道星星仍在闪烁。如果你的潜意识里都是正面信息，那么，你能以“不倒翁”的乐观心态迎接生活中的任何挑战。

悦纳自己，相信自己，接受自己的缺点，不过分苛求生活；在和人相处时，人际关系也会更和谐，也更容易接纳他人，让自己快乐生活。

趣味理论

“心理摆”效应

心理学家发现：人的情感像大海的波涛一样起伏、涨落。在社会生活中，人的情感往往受外界刺激影响，特别是多样性的强度和情感的正反性呈现出多梯度性和两极性的特点。感情的等级越高，呈现的“心理斜坡”就越大，也就越容易转化为相反的情感状态。所以情感心理学中把由特定背景的心理活动而引发的像钟摆那样向两极摆动的心理现象称为“心理摆”效应。

例如，你正感到兴高采烈时突然相反的心理状态出现，这就是所谓的“乐极生悲”。再者，当情感往“正向”摆动强烈时，“心理摆”朝着“负向”的挥动力往往也很大，这种心理状态巨大的变换落差多发生在那些因环境和角色反差较大而情绪激动的人身上。

在现实生活中，人们难免会大悲大喜，但是长期的剧烈的“心理摆”效应会对身心造成不良影响。所以我们应该学会缓解甚至消除心理负面的影响，“不以物喜，不以己悲”，保持心灵的淡然，才不会出现那样强烈的心理反差。人要学会体验不同生活状态的乐趣，既能在激荡人心的活动中体验激情，热烈奔放，又能在日常生活中享受平实，悠然自得。只有这样，才能在生活场景发生较大转换时，避免心理上产生巨大的失落感和消极的情感。

同时，我们还要加强理智对情感的调控作用。在情感处于低谷时，要尽量避免不停地回顾自己情绪高潮时的“激动画面”，更不可做对比，要把注意力转入到一些能平和心境或提振精神的事情和活动中去。人需要心理的淡定，没有控制能力，往往会使自己陷入到无尽的烦恼之中。

俗话说，平平淡淡才是真，为了我们身心能健康地发展，我们绝不能让自己的情感只停留在问题的表面，我们要学会“转念”，“少点儿怨，多点儿包容”、“多洒香水、少吐苦水”，让负面的思绪远离，用乐观的正面思绪消减负能量。

小贴士

管理好情感账户

生活中，你曾有过这样的经历吗？受到老板的批评后就不想去上班？和朋友闹矛盾吵架后，借酒浇愁？受到训斥后大肆购物疯狂发泄？这些都是缺乏忍耐力和自制力、不能很好控制情绪的表现。

著名心理学家丹尼尔·戈尔曼说：“被自己情绪摆布的人，是不可能成为一个有建树的成功人士的。”

心理学家提醒人们：“不管环境的变幻，我们必须维持同样的态度。”

人生的艺术在于学会做情感的主人，在于学会清除那些阻碍我们幸福的消极情绪，学会专注于真、善、美的事物而非假、恶、丑，学会专注于和谐而非混乱不堪的局面，要做到这些，虽然不是件容易的事，但对每个人来说是可能的。它只需正确的思维艺术，形成正确思维的习惯。

这个世界是人创造的，世界属于我们每一个人。因此，热爱世界，使世界更美丽，是我们的责任。我们要想真正拥有这个世界，一定要热爱生活、拥有快乐；而想取得巨大成就，必然要能够战胜情感，用理智控制自己言行。管理好情感账户，让情感发挥爱的最大能量。

测试你自己

一、你为什么愤怒？

1. 在餐馆，服务员没有注意到你，你的第一反应是：

- A. 他把我忘了
- B. 他瞧不起我
- C. 他不称职

2. 最让你愤怒的人是？

- A. 狂妄的人(他们蔑视所有人)
- B. 自私的人(他们从不真诚地关心别人)
- C. 舞弊者(他们把别人都当傻瓜)

3. 愤怒通常会导致你的哪种情绪？

- A. 偏执(“我不能相信任何人”)
- B. 抑郁(“我身上有什么东西不对劲”)
- C. 厌世(“一群笨蛋”)

4. 你的信条：

- A. 我想让人们爱我
- B. 别人爱不爱我无所谓，我只希望人们尊重我
- C. 我不仅希望人们爱我，还希望他们对我推崇有加

5. 一个朋友在收到你的短信后，一直没有回复……

- A. 你问自己：“我到底做错了什么，他为什么怨恨我？”
- B. 你对他很恼火：“他至少该回个短信！”
- C. 你感到绝望：“归根结底，我们不能相信任何人”

6. 你如此愤怒，以至于说出了一些伤人的话，事后……

- A. 你觉得是这个社会让你如此冷漠，觉得破坏关系已经不可挽回
- B. 你对自己发泄情绪的对象感到愧疚

C. 你对让你处于这一境地的人心怀怨恨

7. 一个喧闹的家庭在紧挨着你的地方安顿下来，你对自己说：

A. 好吧，我只好换个地方，离他们远一点

B. 我要问问他们，是想骑到我的头上吗

C. 我会装疯卖傻、咒骂让他们赶紧逃走

8. 你路见不平，却没有拔刀相助。你会对自己说：

A. 为什么每个人都无动于衷

B. 为什么我什么也没做

C. 为什么别人如此暴力和凶恶

9. 最近在工作中最让你愤怒的是？

A. 不公平：一个能力没有你强的同事晋升到了你想要的职位

B. 被打断：开会的时候，有人拦着没让你把发言说完

C. 失败：你没有对某个职业问题找到解决办法

测试结果：

圈出你的答案，然后看看你的 A、B、C 各有多少。合计：A ____ B ____
C ____。

解析：

如果 A、B 或 C 超过 6 分的，这种类型与你非常相符；大多数为 B 的，说明你愤怒的对象是自己。

当你失败或感觉失败的时候，当人们批评你或你感觉别人批评你的时候，怒火就会涌上心头，你主要是对自己生气。你有能力理解和温柔地对待别人；但对自己，你非常严厉和苛刻，有时甚至很粗暴：你希望惩罚自己，让自己感到痛苦。在愤怒背后，隐藏着你的恐惧。你害怕让别人失望，害怕不如别人，害怕遭到恶评。你之所以给自己压力，是因为希望“做好”。对策：保持对“做好”的执着，将其视为一种理想，而不是一种必须。如果你觉得重要，应该努力改善那些不完美之处。但不要忘记，从长期来看，人们在温和的氛

围中，比在暴力的气氛中更容易发生好的转变。因此，不要强迫自己，不要责骂自己。

如果A、B或C有4到6分的，这种类型与你部分相符；大多数为C的，说明：你愤怒的对象是别人。

从失礼到忽视，再到肆意的攻击，都会让你感到缺乏尊重、重视和敌意，即使是一些微不足道的事情，你也会心生怒气。你对别人有着过高的要求，有时候发火确实有用；但绝大多数情况下发火只能是有害的，会让人际关系陷入互相怨恨或不信任。

对策：在你仅仅是主观感觉受到伤害时，首先要试着理解对方，要相对地看问题，跟其他人聊一聊，谈谈自己的感受。

如果A、B或C少于4分的，这种类型与你不符或几乎不符，显然，你具备这三种类型的某些特点。但通常有一种类型占据主导地位，它对应着导致你的无意识行为的东西。

世界上有太多的事情让你心烦意乱，你会为了各种形式的不公和愚蠢而勃然大怒……这是一种理想主义吗？你是因为希望有一个与现实不同的世界而愤怒？你将愤怒视为一种改变世界的工具。

对策：不要再杞人忧天了，保持乐观的心态。

二、你是否有心灵暴力倾向？

对照下列题目看看自己是否对自己的心灵粗暴的虐待过？

1. 非常容易悔恨，口头禅是：“哎呀，当初那么做就好了！”
2. 舍不得给自己买好的、吃好的、用好的，觉得没必要。
3. 无法信任别人，包括自己的亲人，总是容易被言语伤害。
4. 情绪起伏较大。
5. 内心封闭，不愿对他人敞开。
6. 完美主义倾向，对自己和他人人都严苛要求，不允许犯错。
7. 压抑最真实的感受，很少表露情感。

8. 和亲人、朋友吵架的时候，要么憋着躲着，要么战斗到底。
 9. 自问“现在，你幸福吗？”时，无言以对，内心荒凉。
 10. 每天抱怨不下5次，如“为什么我总是那么倒霉！”“凭什么这么对我！”
 11. 睡眠时间超过8小时，或少于5小时。
 12. 你很少或从未听人们对你说：“我就喜欢和你待在一起！”
- 分析：以上情形，如果有6条及6条以上吻合，那么你就是对自己心灵施暴了！

小结寄语

情绪化与心理误区

烧毁一座历经数年才建起来的房子，仅仅只需要几分钟；毁掉画家画了数年才画出来的一幅画儿，仅仅只需一笔。同样，愤怒、嫉妒、悲伤、忧郁、担忧这些极具破坏力的情绪也能毁掉我们画了数年的人生画卷。

读过《安徒生童话》的人一定还记得其中一篇题目叫《老头子做事总不会错》的故事，讲的是在一个老式农家屋子里住着两位老人——一个庄稼汉和他的妻子，他们是村子里最乐观的一对老夫妻。有一天，老头子牵着家中一匹马到集市易货，开始他把马换成了牛，之后又换成了羊、鹅、鸡、一袋烂苹果，两个英国人听了他的经历哈哈大笑，认为他的做法一定会受到老太婆的指责并以500磅金币作为赌注。出人意料的是，老头子赢了——老太太没有责骂老头，老夫妻幸福快乐。

故事中的主人公乐观的心境让他们在生活中体会到无比的幸福。其实有时候能够忍耐生活的本质就是一种智慧，人们永远生活在压力中，但人不能受压力控制，更不能压力化，“我想怎样就怎样”，世界不因某人意志而改变运转，所以滥发情绪只能害了自己，而乐观豁达才是幸福的秘籍。

链接一：人格缺陷测试

请将每一题得到的分数加起来，再对照最后的结果。（选A得1分，选B得3分，选C得5分）

(1)你平常的作息是否十分不正常？

- A. 很正常，因为工作或上课的关系
- B. 不是很正常，早上需要闹钟叫醒
- C. 非常不正常，睡觉时间常常颠倒

(2)在朋友面前，你是否常过度吹嘘自己的能力？

- A. 不多，让别人慢慢来了解自己
- B. 在有好感的人面前可能会这样
- C. 常常会这样，也不知道怎么才改得了

(3)你是否平时有暴饮暴食的习惯？

- A. 很少，三餐还算规律
- B. 不会，不过三餐时间有时不固定
- C. 会，看到饭馆就想大吃一顿

(4)你喜欢被人约束的感觉吗？

- A. 还好，只要合理都可以接受
- B. 不喜欢，可能会想反抗，
- C. 不喜欢，可能直接撕破脸走人

(5)跟朋友相处，你常 怎样的困扰？

- A. 朋友很少，大家对我好像也不怎么友善
- B. 很难有知心朋友可以倾吐心事
- C. 感觉在团体中都是自己配合别人

(6)看到朋友在一旁议论纷纷，你会有怎样的反应？

- A. 不关我的事，不管它
- B. 很好奇，会凑过去了解状况
- C. 会想是不是在讲我的坏话

(7)最受不了什么类型的朋友？

- A. 自私自利、一毛不拔的朋友
- B. 死不认错，又爱推卸责任的朋友
- C. 情绪相当不稳定的朋友

(8)遇到有好感的人，你通常会有怎样的反应？

- A. 跟踪他(她)，调查他(她)的一切
- B. 制造巧合偶遇，增加见面的机会
- C. 会在心里幻想他(她)是自己的异性朋友

(9)假如你已经有了另一半，是否允许自己有出轨的可能？

- A. 可能，保留自己谈恋爱交朋友的权利
- B. 会去认识他，做做朋友应该没关系
- C. 只可能心动，绝不可能有任何发展

(10)想到什么会令你最控制不住自己的情绪？

- A. 工作或课业上的压力
- B. 人际关系产生的压力
- C. 感情问题产生的压力

答案：

20 分以内：你有“反现状人格”

你很容易对现状产生不满，生活中难免的小摩擦或是不如意都会让你抱怨不休，好像全世界都对不起你一样。感觉“处处碰壁”的你很容易情绪不稳定，你也很难克制自己一时的冲动，更难有长期从事同一种工作的热情。你对另一半的态度也是消极的，很难去彻底相信一个人，安全感相当差，而且在与伴侣相处的过程中没自信，对方稍有冷淡，就会怀疑对方是否已不爱自己和你这样悲观敏感的人相处时，不得不小心谨慎。

21~30分：你有“边缘性人格”

你的好恶相当明显，对喜欢的人或事物会紧抓着死缠不放，对不喜欢的人或事物，则是极端厌恶，甚至展开毁灭性报复。尤其是对自己得不到的东西，更可能由爱生恨，想尽办法去毁了它。所以，你也是情杀事件的高危险人群。以自己为中心是你的最大问题，假如你喜欢一个人，当对方表白不喜欢你时，你立即会有怨恨，对这个人喜欢的心理也会马上变成“你以为你是谁呀”、“你有什么了不起”等对抗心理。你这样的人是非常不宽容的，你的伴侣很难受得了你，必须小心相处。

31~40分：你有“戏剧性人格”

你喜欢享受掌声，害怕寂寞，也非常在意他人对你的意见与想法。你喜欢尽所能地去表现自己，也喜欢站在领导地位，对他人有支配欲，容易对人颐指气使。有时过于依赖自己的想法去左右周遭，常得罪朋友而不自知。你相当自我，说一不二，假如找异性朋友，必须找和你的性格反差大一些的，对方一定要有值得你佩服的地方，否则你即使很在乎对方，依然会看不起他。

超过40分：你有“自恋性人格”

你以自我为中心，旁人甚至包括情人都只能是红花绿叶，只是你的陪衬点缀。在自我优越感的意识作祟下，讲话自然高姿态，对任何东西都喜欢指指点点，也无法忍受旁人挑战你的权威。你非常自私，这一点在恋爱或婚姻中体现得最明显，“你要一心一意守着我”是你的态度。最容易离婚的人就是你这类人，不论男女，都让人害怕。

链接二：发现自己的优势：盘点 12 种能力天赋

要了解自己的优势，先要自测一下这 12 种能力的高低(或强弱)。每人都有各自最强的和最弱的，几乎不可能有谁样样都强——因为某些能力彼此本来就是互相抵触的。的确存在某些常见的、可预测的执行能力组合方式，人们在某些方面强，在另一些方面必定会弱。

一般来说，人们会有两三种最强的能力，也有两三种最弱的能力，位于中间的其余几种意义不大，不会给你招致麻烦。但是，了解并善用最突出的这几种将会让你取得更大的成功，同时助你尽可能避免或减少失败。你身上最强的那几种将会决定什么样的任务、人际关系和职业生涯最适合你，而最弱的那几种则显示出你应该避开什么。

1. 自制力

我们每个人可能都见过“说话不经过大脑”的人，这就是缺乏自制力的表现。自制力约束你说话或做事的冲动，给你时间去评估一下情形是否合适，某种举动是否恰当。

自制力测试

仔细阅读下列问题，在 1~5 的数字中勾出最符合你的那一项，然后把总分加起来。

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
我会从容做决定	1	2	3	4	5
我认为自己处事老练、得体	1	2	3	4	5
我说话前会想一想	1	2	3	4	5
我行动之前，会确保了解到全部情况	1	2	3	4	5
我很少做让别人不舒服的评论	1	2	3	4	5
总分：					

2. 工作记忆力

如果你买东西时从来不用列清单，照样能样样买齐，你就可能具有很强的工作记忆力。这种能力不仅仅是“记性好”，就好像你的记忆开关总是开着的——无论有多忙，也无论你在做什么。工作记忆力包括执行复杂任务时记忆信息的能力，也包括运用以往经验的能力。

工作记忆力测试

仔细阅读下列问题，在1~5的数字中勾出最符合你的那一项，然后把总分加起来。

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
关于事实、日期、细节，我的记性很好	1	2	3	4	5
我很擅长记住那些我答应要做的 事情	1	2	3	4	5
我能很自然地记得有任务要完成	1	2	3	4	5
我会盯住要达到的目标	1	2	3	4	5
当我很忙的时候，我既能记得全局， 能记住细节	1	2	3	4	5

总分：

3. 情绪控制力

如果你能控制住情绪，使之不妨碍你做事，你的情绪控制力可能较高。情绪控制力也就是为了达成目标、完成任务、控制行为时管理情绪的能力。它包括对自己做出积极评价、抑制负面评价，当你追求更重要的远期目标时，能够抑制住当前的满足感。

情绪控制力测试

仔细阅读下列问题，在1~5的数字中勾出最符合你的那一项，然后把总分加起来。

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
工作时我能控制住情绪	1	2	3	4	5
我可以冷静地处理争执	1	2	3	4	5
小事不会影响我做事的情绪	1	2	3	4	5
当我受挫折或生气时，我能保持冷静	1	2	3	4	5
在一项任务完成之前，我能够控制住个人情绪	1	2	3	4	5

总分：

4. 专注力

专注力是指专心做事的能力。如果你的专注力高，你会很容易集中精力做手边的事，且沉浸其中，屏蔽干扰。即使一天工作下来已经很累了，你还是会继续写完手边的报告，因为你明白，现在写完比明天早上再写要容易得多。你善于设定最后期限，因为你会紧盯着任务是否完成。专注力就是即使有干扰、疲劳、厌倦，也能集中心神的能力。

专注力测试

仔细阅读下列问题，在1~5的数字中勾出最符合你的那一项，然后把总分加起来。

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
我在做事时很容易抵制干扰	1	2	3	4	5
我会专心致志做事，直至做完	1	2	3	4	5
集中精力做事很容易	1	2	3	4	5
即使受到打扰，我也能同去继续完成手边的事情	1	2	3	4	5
即使这件事冗乏味，我也能专心做完	1	2	3	4	5

总分：

5. 行动力

如果你喜欢立即行动，不愿拖到明天，你很可能属于行动力高的人。行动力也就是付诸行动、不拖沓的能力。“动起来”对你来说一点儿也不难——你倾向于行动导向，喜欢立即就做，喜欢及时并高效完成。账单一到，你会马上还款；4周之后完成就可以的工作，你会现在就着手；你一答应要做什么，就会立即行动。

行动力测试

仔细阅读下列问题，在1~5的数字中勾出最符合你的那一项，然后把总分加起来。

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
一旦我接手工作，我喜欢马上就做	1	2	3	4	5
不管是什么事情，我都希望越早开始做越好	1	2	3	4	5
尽管我有更愿意做的事，但我还是能同去工作	1	2	3	4	5
一般来说，我做事喜欢趁早开始，不喜欢拖延做的事情	1	2	3	4	5

总分：

6. 计划能力

如果你的计划能力高，你的特征是井然有序、高效率、思路清晰。为了完成任务，你可能会做一个行动步骤表。当同事请求你的帮助时，如果停下来去帮他会导致你的任务完不成的话，你会拒绝他。你会衡量一下两个行动的潜在收益并作出取舍。计划能力还包括分辨事情重要程度的能力。它意味着，为了实现目标，你能够做出步骤规划，画出“路线图”。

如果你的计划能力较低，你会不确定该从何处着手，事情的哪一部分更加重要。因为刚想出一个全新的好主意，或是因为下属不停地提出不同意见或是因为情况稍有变化，那么，你会中止一个经过慎重考虑的项目。当一天过完的时候，你对第二天的安排仍没有明确的计划。

计划能力测试

仔细阅读下列问题，在1~5的数字中勾出最符合你的那一项，然后把总分加起来。

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
当一天开始的时候，我对这一天要做的事情有清晰的计划	1	2	3	4	5
当我有一堆事情要做的时候，我会把重点放在最重要的事情上	1	2	3	4	5
对于我的远期计划，我已经做了计划表	1	2	3	4	5
我很善于挑出重要的事情并且紧盯不放	1	2	3	4	5
我很自然地将大任务分解成小任务，并设定时间期限	1	2	3	4	5

总分：

7. 组织能力

要看你的组织能力如何，有个简单的办法：你自己的东西是否放得井然有序？如果你天生喜欢整洁，很注意细节，你的桌面上十分干净，没有一堆堆的文件（而且你喜欢这种整洁的局面），说明你的组织能力就比较高。组织能力也就是系统化地组织安排事务的能力。

相反，如果你的组织能力较低，你的东西会放得杂乱无章，常常放错地方，并且有时会找不到东西。你不大会系统化地整理东西，比如文档、电子

邮件。你寄希望于别人帮你找到放错地方的东西。

组织能力测试

仔细阅读下列问题，在1~5的数字中勾出最符合你的那一项，然后把总分加起来。

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
我是个井井有条的人	1	2	3	4	5
我很擅长组织整理自己的东西	1	2	3	4	5
我很自然地保持办公区域整洁有序	1	2	3	4	5
我很容易就能找到工作材料	1	2	3	4	5
对我来说，收拾整理一点都不难，比口	1	2	3	4	5
整理电子邮件或要做的事情，等等					

总分：

8. 时间管理能力

如果你的时间管理能力较强，你的效率往往较高，能够按时完成任务，并且做事很有方法。当有人问起完成这个项目要多长时间时，你的估算准确度在90%左右。一天下来，你能够做完大部分的事情，即使有剩余也是些不太重要的。时间管理能力包含以下能力：估算你有多少可利用的时间，分配时间并按期完成。这种能力强的人会默认时间很重要。

如果你的时间管理能力较弱，那就意味着你经常不能按时完成任务。你主持召开的会议经常迟开或晚结束，有时这两种情形并存。一天工作结束了，你发现有将近一半的工作还没有做完——因为你常常会低估做完某事需要的时间。

时间管理能力测试

仔细阅读下列问题，在1~5的数字中勾出最符合你的那一项，然后把总分加起来。

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
我会根据任务的时间要求来调整工作步调	1	2	3	4	5
一天结束时，我通常完成了当天的安排	1	2	3	4	5
我很擅长估算做事需要多长时间	1	2	3	4	5
我通常都能按时赴约	1	2	3	4	5
我制订每天的计划并且按部就班地实施	1	2	3	4	5

总分：

9. 定义目标、实现目标的能力

这种能力是指制定目标，并跟进实现的能力。如果你已经实现了大部分为自己设定的目标，你的这种能力就很强。你倾向于任务导向，能够完成手上的工作，并达成远期目标。你会清除障碍、专注集中，不受无关事情的影响。你有能力设定目标，并跟进直至实现，不会因为其他有趣的事情而分心。

如果你容易受到眼前事情的局限，眼光放不长远，忘记关注目标，你的这种能力就比较低。你很难拒绝眼前的机会，尽管它们会妨碍你实现更重要的目标。你会对新点子感到兴奋不已，却总是不能实现它们。

定义目标、实现目标的能力测试

仔细阅读下列问题，在1~5的数字中勾出最符合你的那一项，然后把总分加起来。

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
即使遇到阻碍，我仍然会继续朝着目标努力	1	2	3	4	5
内心驱使我实现目标	1	2	3	4	5

续表

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
我善于取得优秀的绩效表现	1	2	3	4	5
为了长远目标,我能较容易地放弃眼前的舒适状态	1	2	3	4	5

总分:

10. 灵活性

灵活性强,意味着你比较独立,能够整合新信息,适应改变并及时作出调整,能够独立自主地做事。灵活性就是修订计划的能力,对变化的适应能力。当面对障碍或新信息的时候,有能力制订出替代方案。

如果你的灵活性弱,你会不大愿意面对变化,不愿处理新信息。一旦你计划好了,你就不愿改变它,或是去寻找替代方案。以下情况可能会让你抓狂:当你有个重要的会议要参加,车子却无法发动;当你刚刚跟旅行社订好了行程,老板却要求你修改一下;当你正在洗车,却有人打电话找你;已经盘算好了晚餐的菜谱,却有一样重要调料买不到,等等。

灵活性测试

仔细阅读下列问题,在1—5的数字中勾出最符合你的那一项,然后把总分加起来。

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
我认为自己灵活性强,能够适应变化	1	2	3	4	5
处理问题时我会寻求不同的解决方法	1	2	3	4	5
我能从容应对突发事件	1	2	3	4	5
我很善于从他人的角度看问题	1	2	3	4	5
我能够随机应变	1	2	3	4	5

总分：

11. 观察力

观察力低的话，你不会通盘考虑某个决定意味着什么。你容易鲁莽行事、忽视大局，容易重复同样的错误。你会仰赖感觉来作决策，会瞬间决定一件事，却从未想过这件事有可能影响深远。尽管前三次已经证明了它不管用，但你还是会用同样的办法。观察力低的一个迹象是你周围的朋友认为你做事抓不住重点。

观察力测试

仔细阅读下列问题，在1~5的数字中勾出最符合你的那一项，然后把总分加起来。

	完全 不同意	有点 不同意	无所谓 同意不同意	有点 同意	完全 同意
我很清楚某项任务是否适合我做	1	2	3	4	5
我时常回顾自己的表现并作出改进	1	2	3	4	5
我会抽身后退，观察当前状况，以便出客观决定	1	2	3	4	5
我喜欢战略性地思考问题、解决问题	1	2	3	4	5
我可以回顾分析，看看哪里还可以做得更好	1	2	3	4	5

总分：

12. 抗压性

抗压性是指在压力下也能应对自如，对不确定和变化能泰然处之。

如果你能够忍受模棱两可的状况，在危机中保持情绪稳定，你的抗压性就比较高。当任务寸限被突然提前，你也能应付，甚至很喜欢熬个通宵去把它做完；家里的3个孩子在同一个晚上都有活动，你能从容地把他们分别按时送到。

如果你的抗压性低，面临危机的时候你会有很大的情绪压力。后面几个

星期的事情都安排妥当了，你才会觉得安心。如果你作报告的时候出了个错，你会接连几日都责备自己；老板让你停下手上的事务，转而做另一件事时，你会很愤怒；当你刚刚把车开上高速，配偶却要求你在家附近的超市停一下，你会觉得受不了。

抗压性测试

仔细阅读下列问题，在1~5的数字中勾出最符合你的那一项，然后把总分加起来。

	完全不同意	有点不同意	无所谓 同意不同意	有点同意	完全同意
我喜欢在节奏快、要求高的地方工作	1	2	3	4	5
压力会让我发挥得更好	1	2	3	4	5
我喜欢充满变数的工作	1	2	3	4	5
若情势需要，我乐意冒险	1	2	3	4	5
我喜欢规矩和限制比较少的工作	1	2	3	4	5

总分：

你独特的优势能力组合

答完了全部测试题，请回头去统计一下你得分最高和最低的几项。这些就是你的能力优势和能力弱项。问卷的答案描绘出了你独特的能力结构，你的优势和弱项是相互关联的。

当你发现了自己的优势和弱项，你接下来就可以把阅读重点放在相关的章节上，因为唯有这几种才是你应该关注的重点。你也可能开始将其他人对号入座了——判断你周围的人能力的强弱。

下一步，你需要分析一下自己的能力组合，并衡量与这些强弱项相关的工作的难易程度。这些我们将在后面讨论。