

晋华
文化

我的 第一本 心理学 入门书

呵护心灵读本，帮你了解自我、洞悉他人、
掌控情绪、解除困惑，轻轻松松做自己的心理医生！

唐华山
/ 编著

如果说人生的成功是珍藏在宝塔顶端的桂冠，
那么，健康的心理就是握在我们手中的一柄利剑。
只有磨砺好这柄利剑，才能一路披荆斩棘，最终获取成功的桂冠。

人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

版权信息

书名：我的第一本心理学入门书

编者：唐华山

出版社：人民邮电出版社

出版日期：2013-02

ISBN：978-7-115-30774-3

前言

心理学是一门探索心灵奥秘、揭示人类心理活动规律的学科，它能够帮助人们认识自我、了解自我、洞察人生、解释行为，具有重大的现实意义和实用价值。可以毫不夸张地说，无论生活中的衣食住行，还是工作中的为人处世，都离不开心理学，都需要心理学知识的帮助。

随着物质生活水平的提高，人们的精神需求更加丰富，对心理学的兴趣也越来越浓。当前，人类所创造的科学技术已经十分发达，让我们对周围世界有了非常精确的认识，甚至能够飞跃地球去开拓广袤无垠的外部星空。但是，在黑夜中，当你躺在床上，听着自己的心跳与呼吸时，你是否想过，可能人类才是这个宇宙中最为神秘的事物呢？我们对自我的内心世界究竟了解多少？我们每一个人既相同又不同，做着同样的事情，却抱有不同的想法；我们的生活忙忙碌碌，轮番上演着喜怒哀乐、悲欢离合的故事，所有这一切背后的心理世界究竟是什么样的呢？

人的心理是极为丰富的，这是大自然赋予我们人类最珍贵的财富。心理学是研究心理现象与规律的学科，那么，心理学和生活、工作究竟有着怎样的关联呢？

我们在日常生活中每做一件事、每说一句话，都会受到一定心理状态和心理活动的影响与制约，虽然有时我们觉察不到这一点。人类从降生开始，就带着心理能量而来，尽管这种能量是潜在的、弱小的。同时，不同的生活环境对人的早期心理发展有着深远的、导向性的影响。一个人如果出生在一个充满暴力的家庭，他的心理健康将在一定程度上受到影响，这个人情绪反常、性格叛逆的概率会加大。相反，一个人如果出生在一个和睦幸福的家庭，其心理发展将会受到较多的正面影响，如懂得关爱与帮助他人、尊敬长辈、刻苦学习、珍惜家庭温暖等。不同的生活环境会造就不同的心理；同时，有不同心理特征的人会选择不同的生活道路。所以说，心理学与生活是密切相关的。

在工作中，我们要接触许多社会角色，如上司、下属、同事、合作伙伴、竞争对手等。为了更好地与他们打交道，我们需要先了解他们真实的心理状态和心理特征，从而相应调整自己的心态和行为。本书正是基于人们的生活和工作需要，对心理学知识、心理活动规律及其日常应用进行了详细、全面的讲解和分析，以期为读者提供指导和帮助。

作者在策划与编写本书的过程中，得到了很多人的帮助，他们是郑月玲、郭东华、单文元、邱素娟、王晓蕾、王克友、邱草、郑海涛、唐秀娟、郑茂章、唐洪飞、李彩莉、毕锋、唐荣银等，没有他们的大力支持和默默付出，本书是很难面世的，在此向他们致谢。

由于编者水平所限，书中偏颇和不当之处在所难免，恳请读者朋友们批评指正。

第一章

一切都与心理有关——心理学包罗万象

第一节

全面认识心理学

Psychology（心理学）一词源于古希腊语，意为“灵魂之科学”。灵魂在希腊语中也有气体或呼吸的意思，在古代，人们认为人的生命主要依赖于呼吸，如果呼吸停止，生命也就完结了。随着心理学的发展，心理学的研究对象由灵魂改为心灵，心理学也就变成了心灵哲学。

在我国，人们一般认为思想与感情来源于“心”，又将条理与规则称为“理”，所以用“心理”来总称心思、思想、感情等，因此心理学是关于心思、思想、感情等规律的一门学科。心理学不仅对心理现象进行描述，还对其进行说明，以揭示其发展的规律。

虽然心理学的历史最早可以追溯到古希腊时代，但是心理学作为一个专门的术语出现却是在1502年。当时，一个名叫马如利克（Marulic）的塞尔维亚人首次用“Psychologia”一词发表了一篇讲述大众心理的文章。70年后，德国人歌克（Rudolf Goeckel）又用这个词出版了《人性的提高，这就是心理学》一书，这也是人类历史上最早记载的、以心理学这一术语出版的著作。

心理学是一门古老而年轻的科学。说它古老，是因为2000多年前，人类就开始探索自己的心理现象；说它年轻，是因为心理学最初并不是一门独立的学科，而是包含在哲学的范畴之内，直到19世纪初，心理学才从哲学中分离出来。心理学作为一门独立的学科虽然时间还不长，但仍然显示出了巨大的发展潜力。如今，心理学已经成为一门具有100多个分支学科的庞大科学体系了，如普通心理学、社会心理学、教育心理学、发展心理学、法律心理学、管理心理学、商业心理学、经济心理学、消费心理学、咨询心理学……所有这些，都是心理学庞大科学体系中的一员，而且，可以预见的是，随着人类社会实践活动的逐步发展，心理学必然还将产生新的分支学科。

学习心理学的意义和作用重大，主要表现在以下四点。

第一，认识内部和外部世界。心理学可以解释一个人为什么会做出某些行为，这些行为背后又隐藏着怎样的心理活动，以及人们的性格是怎样形成的，这有助于人们认识自身内部世界。把心理活动规律运用到人际交往中，可以通过研究他人的行为推断其内在的心理活动，这有助于人们更准确地认识外部世界。

第二，调整和控制行为。人们的心理特征具有相对稳定性，同时又具有一定的可塑性。在某种情况下，人们可以对自身或他人的行为进行预测，也可以通过改变内在或外在因素实现行为调整和控制，从而达到消除不利因素，营造有利情境，引导自身和他人行为的目的。

第三，指导实际工作。理论心理学以间接方式指导我们的各项工作，而应用心理学的各个分支在实际工作中则起到直接指导的作用。例如，学校老师改进教学方法需要运用教育心理学；设计更合理的考卷要运用心理测量学；商场工作人员设计橱窗、陈设商品需要运用广告心理学；公司管理层激励员工、鼓舞士气需要运用组织与管理心理学。这方面的应用还有很多，读者可以在工作实践中加以体会和利用。

第四，促进国民心理健康。心理治疗能够给心理疾病患者带来福音，普及心理知识可以预防许多心理问题的发生，而适宜的心理指导更有助于挖掘一个人的潜能，最大程度地提高其生命质量和事业成功的几率，为提升个人价值创造条件。

第二节

神秘的心理活动

在很多人心中，心理学是一门神秘莫测的学问，它看不见、摸不着，离自己的生活非常遥远。有些人甚至会用很多诡异的词汇来形容心理学：心理学是魔术，是催眠术，是占星算卦，是意念控制……其实，这都是人们对心理学的误解。心理与心理现象是人们时时刻刻都在体验的，与人们的生活密切相关。

心理是心理活动的一个简称，它是指人脑的功能，也就是人脑对客观事物的主观反映。认知活动是心理活动的基础，认知始于感觉，之后是知觉、记忆与思维等活动。例如，有一个苹果，人脑对苹果的颜色、气味等个别特征的反映，即感觉；人脑对苹果的颜色、形状、质感以及味道等多种特征的整体和综合反映就是知觉；各种感觉和知觉信息在人脑中储存就成为记忆；在记忆的基础上，再借助语言，人脑可以对客观事物进行抽象与概括的反映，即思维。

以上过程是人的整个认知过程。人在认知过程中将接受的信息经过大脑加工，然后传导至下丘脑与其边缘系统，就产生了对这些信息的内心体验，外在表现便形成了人的情绪。根据这些信息，大脑还会产生一个意志过程，也就是建立意图、编制活动程序，根据确定目标调节与控制行为的过程。

人产生心理活动必须具备三个基本条件：第一是大脑，第二是客观现实，第三是实践活动。其中，大脑是产生心理活动的物质基础或者硬件，客观现实则是产生心理活动的决定性因素或者软件；而实践活动则是将以上两者联系起来的桥梁。

就人本身的生物属性来说，人整个身心在不停运转的过程中不会总是一帆风顺，而是会不同程度地发生周期性情绪起伏现象，在某些时候

心理状态趋于异常。正常人为何也会间歇性地发生心理异常现象呢？其“病因”主要有以下三个方面。

第一，人本身固有的“情绪积累”（兴奋或压抑）到一定程度，就易出现身心失衡，这个时候就需要通过适当的方式来缓解。

第二，工作与生活的压力超过了人们身心所能够承受的负荷，激起了情绪的“抗议”。

第三，天象的影响（如风雨雷电、阴晴阳雪等），比较明显的是月亮和潮汐的影响。通常来说，月亮的盈亏不但会让海洋出现潮汐，也会让人的情绪出现起伏。

除此之外，特别的性格、特殊的环境与突出的事件也会为心理异常埋下“伏笔”。

伴随着时代的发展，心理问题越来越受到广泛的关注，了解心理问题有助于我们更好地认识自己的内心世界，发掘自身潜能，促进身心健康。

第三节

心理产生的标志

就逻辑层面而言，心理现象包括感觉、知觉、表象、记忆、思维、想象、情感与意志等。那么，到底是哪一种心理现象的出现标志着心理的产生呢？在所有心理现象之中，哪一种最先产生而又是最基本的心理现象，能合理发展出其他心理现象呢？很显然，答案是感觉。感觉产生得最早，又能发展出其他心理现象，因此它应该是心理产生的标志。对此，我们不妨从以下三个方面来加以理解。

第一，感觉是其他一切心理现象的源头或“胚芽”，其他心理现象是在感觉的基础上发展、壮大和成熟起来的。

第二，个体心理学研究表明，刚刚出生的婴儿只有无条件反射和简单的感觉，而知觉和表象等还没有发展起来，但我们不能说婴儿就没有心理。这样，我们在潜意识中就承认了只具有感觉的婴儿也有心理。心理随着感觉的产生而产生，一旦有了感觉也就有了心理。单单有了感觉，就标志着心理的产生，其他一切心理现象都是以感觉为“胚芽”发展起来的，是胚芽成长的不同阶段。随着婴儿的发育，其心理也会逐渐发展起来，心理现象会越来越复杂。

第三，生物进化史也表明感觉是心理产生的标志和“胚芽”。那么，感觉是在什么时候产生的呢？换言之，感觉是在哪种生物身上开始出现的呢？在生物进化史中，最早出现心理现象的动物是腔肠动物，具有网状神经系统的腔肠动物以简单的感觉对外界刺激作出反应，腔肠动物具有最简单、最低级的心理现象，而随着生物的进化和发展，心理也在逐渐发展、丰富，渐次出现了知觉、表象、想象和思维，等等。

第四节

对心理学的六大误解

在日常生活中，有些人一提到心理学，就总是觉得很神秘。不是吗？人们常说“画龙画虎难画骨，知人知面不知心”，而心理学却能把人们认为不可知的“心”都知道了，这其中必定大有门道。其实，这些都是人们因为不了解心理学，而对其产生的误解。下面具体分析一下人们对心理学的六大误解。

对心理学的误解之一：我在想什么，心理学家全部都知道

“既然你是学心理学的，那你来说说，我现在在想什么？”在生活中，许多心理学专业人士常常会碰到类似的提问。大部分人都对心理学存在着这样的误解，认为心理学家能够看穿自己的心，知道自己的内心活动，把心理学家看成了算命先生，事实上，心理活动并不仅仅是指人当前的所思所想，它包含着更为丰富的内容。

心理活动并非是人在某种情境下的所思所想，而是具有更为广泛的含义，包括人的感觉、知觉、记忆、思维、情绪与意志等。心理学家的的工作就是要探索这些心理活动的规律，即它们是怎样产生、发展的；会受到哪些因素的影响；它们相互间有着怎样的联系等。一般来说，心理学家是根据人的外显行为与情绪表现等来研究人的心理，或许他们可以根据你的外在特征或测验结果来推测你的内心世界，但再高明的心理学家也不可能一眼看穿你的内心活动。

对心理学的误解之二：心理学家的研究对象，全部都是心理变态的人

在当今社会，如果你走进心理咨询室，那无疑是需要很大勇气的。之前你通常会经过这样的思想斗争：到底要不要去？别人会不会以为我

是精神病？朋友知道了又会如何看我.....这在很大程度上反映了一些人对心理学的看法：那些去做心理咨询的人，全部都是“心理有问题”的人；而心理有问题的人就是“变态”，心理学家只研究“变态”的人。

事实上，大部分心理学研究针对的都是正常人，有些人将心理学家与精神病学家混淆了。精神病学是医学的一个分支，精神病学家主要从事精神疾病与心理问题的治疗，他们的工作对象是心理失常的人。精神科医生与其他医生一样，在治疗精神疾病时可以使用药物，他们还必须得接受心理学的专业培训。和精神病学家不同，虽然临床心理学家也关注病人，但他们没有权力使用药物。此外，大部分心理学研究都探讨正常人的心理现象，如儿童情绪的发展、性别的差异、中年人心理、老年人心理、跨文化比较等。

对心理学的误解之三：心理咨询是心理学的代名词

心理咨询作为一个全新的行业，自诞生之日起便蓬勃发展，显示出了巨大的市场需求。近年来，各种各样的心理门诊、心理咨询中心、心理咨询热线等不断涌现出来，通过不同的渠道冲击着人们的视听，再加上心理咨询师资格考试制度的正式实施，极大地提高了心理学对社会的影响。这些动向让许多人一听到心理学就想起心理咨询，以至于将心理咨询当成了心理学的代名词。此外，对大部分人而言，倾向于从实际应用的角度去认识这门学科，而心理学最为广泛的应用就是心理咨询，心理咨询相比其他心理学应用更为大众所熟知，因此不少人就把心理咨询与心理学等同起来，这其实是一种非常错误的观点。

心理咨询只是心理学的一个应用分支，心理咨询的目的是为了帮助人们认识与应对生活中的各种困扰，从而快乐幸福地生活下去。心理咨询的对象可能是一个人，也可能是一对夫妇、一个家庭或一个群体。通常而言，心理咨询大都是面向正常人群的，咨询者虽然有各种心理困扰，但并不存在非常严重的心理障碍。如果是严重的精神疾病患者，那就需要临床心理学家或精神病学家来治疗了。

对心理学的误解之四：心理学家全都会催眠术

在生活中，有不少人对催眠术有着浓厚的兴趣。说起催眠术，人们常常会想起心理学家，认为心理学家都应该掌握这门技术。

在此，我们有必要了解催眠术的起源。催眠术最初源自18世纪的麦

斯麦术，由维也纳医生麦斯麦（Franz Anton Mesmer，1734-1818）发明。到了19世纪，英国医生布雷德（Braid）经过大量研究指出，让患者凝视发光物体会诱导其进入催眠状态。他认为麦斯麦术所引起的昏睡是神经性睡眠，因此另创了“催眠术”这个词。但是，催眠的内在机制直到今天依然没有人能够完全解释清楚。催眠术的方法多种多样，但最常用的一种方法是：让被催眠者彻底放松，把注意力集中在诸如晃动的钟摆或闪烁的灯光等某个物体上，引导人们想象，然后诱发出昏睡状态。催眠前要先测定被催眠者的暗示性，暗示性高的人，相对容易被催眠，能够快速进入深度睡眠状态，通常这类人的催眠治疗效果会比较好。在催眠状态下，被催眠者会按照治疗师的暗示行事，可能会产生副作用，因此应该由经验丰富的催眠师来实施，切不可擅自妄为。

所以，催眠术并非如人们所想象的那样，是所有心理学家都会使用的“招牌本领”。它只是精神分析心理学家在心理治疗中使用的方法之一。事实上，大部分心理学家的工作都是不需要使用催眠术的，他们更倾向于运用实验和行为观察等更为严谨的科学研究方法。

对心理学的误解之五：心理学就是解梦学

有不少人认为，心理学可以解梦，因此心理学就是解梦学。在现实生活中，人们总是喜欢挖掘自己和别人内心深处的想法，而梦被当成是透视人们内心世界的一扇天窗。其实，解梦只是精神分析心理学家所使用的心理治疗技术之一罢了，仅仅是心理学热带雨林中的一棵大树而已，它是无法等同于整个雨林的。

对心理学的误解之六：心理学知识不等于一般常识

很多人对心理学家所做的事往往不屑一顾，认为他们花很长时间得到的研究结果只不过是一些众所周知的常识罢了，实在是浪费时间和资源。这样的评价显然是不公平的，心理学知识不等于一般常识，它所研究的范围远远超出了一般常识所能回答的范畴。

接下来，我们不妨回答两个“常识性”问题，看看心理学知识和一般常识到底有没有区别。

第一个问题：你做梦会用多长时间？第二个问题：你隔多长时间做一次梦？

心理学给出的回答是：做一个梦要用若干分钟，而且每个人每天夜里都会做6~8个梦。

也许，你可能觉得自己根本就没做梦或没做那么多梦，这是因为你忘了或只记住了醒来之前的那个梦里的片段。研究梦的心理学家将微小的电极贴在正在睡觉的人的头上，并记录和分析人在做梦期间脑电波活动的特有模式，经过科学研究表明，人们做梦具有普遍性，这些答案只通过内省是无法得到的。

第五节

心理学的主要研究方法

心理学的研究方法主要有观察法、实验法、测验法、个案法以及调查法等。这些方法的基本过程相同，首先根据所要解决的问题提出假设；然后进行研究设计，采用恰当的方法收集资料；再按照一定的程序进行结果统计；最后进行理论分析，得出科学结论。

第一种方法：观察法

观察法是指在自然情境中对人的行为进行有目的、有计划的系统观察并记录，然后对记录内容进行分析，以期发现心理活动变化与发展的规律。其中，自然情境是指被观察者不知道自己的行为正在受到观察。通常而言，观察法适用于以下条件：对所要研究的对象出于多种原因无法进行控制，以及研究对象在控制条件下会发生质的改变，或由于道德伦理等因素不应该对研究对象进行控制。观察法成功与否取决于观察的目的与任务、观察与记录的手段，以及观察者的毅力与态度。观察法是在自然条件下进行的，不为被观察者所知，被观察者的行为与心理活动较少或没有受到“环境的干扰”，所以，应用观察法有可能了解到现象的真实状况。

当然，观察法也有自己的缺点，这些缺点表现为：（1）在自然条件下，由于事件很难按照严格相同的方式重复出现，因而对某种现象很难进行重复观察，而观察的结果也很难被检验与证实。（2）在自然条件下，影响某种心理活动的因素是多方面的，因而用观察法得到的结果有时很难进行精确分析。（3）由于没有对条件进行控制，在观察的时候很可能出现不需要研究的现象，而需要研究的现象却没有出现。

（4）观察者很容易“各取所需”，换言之，观察的结果很容易受到观察者本人兴趣、愿望、知识经验与观察技能的影响。

根据观察时观察者与被观察者之间的关系，我们可把观察分为非参与观察和参与观察两种形式。非参与观察是指观察者不参与被观察者的活动，不以被观察者团体中的一员出现；参与观察是观察者成为被观察者活动中的一员，但是其双重身份通常不为其他被观察者知道。

根据观察要求的不同，我们可以把观察分为非系统观察和系统观察两种形式。非系统观察是人们日常生活中比较常用的一种方法，可以激发观察者做进一步的系统研究；系统观察则是有目的、有计划地收集观察资料的过程。

为了避免观察的主观性与片面性，让观察者能够获得客观、全面的资料，在使用观察法的时候，应该注意以下几个方面的问题：（1）观察必须要有明确的研究目的，对拟观察的行为特征要加以明确，要制订观察计划并严格执行。（2）观察必须是系统的，而非零星偶然的。

（3）必须如实做好相关记录，严格地将“传闻”和“事实”、“描述”和“解释”区分开来；若能用录音机、录像机等现代化工具做记录，效果会更好。（4）在被观察者处于自然状态，而非异常情况下进行观察。

第二种方法：实验法

实验法是指在控制条件的情况下对某种行为或心理现象进行观察的方法。在实验法中，研究者可以积极地利用仪器设备干预被试者的心理活动，人为地创造一些条件，让被试者做出某些行为，并且这些行为是可以重复出现的。

在进行实验的时候，研究者必须考虑三个变量：第一个是自变量，即研究者控制的刺激条件或实验条件；第二个是因变量，即反应变量，它是研究者所要测定和研究的行为与心理活动，是研究者要研究的真正对象；第三个是控制变量，即实验中除去自变量之外其他可能影响到实验结果的变量。为了避免这些变量对实验结果产生影响，就必须设法予以控制。总而言之，采用实验法研究个体行为的时候，主要目的是在控制的情境下考察自变量与因变量之间的内在关系。因而，实验法不但能够揭示问题“是什么”，而且还能够更深一步探求问题的根源，即“为什么”。

使用实验法研究心理学问题，必须成立实验组与控制组，并使这两个组在变量方面大体相同，实验条件大体相同，然后对实验组施加影响，对控制组不施加影响，考察并比较这两组的反应，以确定实验变量

的效应如何。

实验法可以分为实验室实验和自然实验两种形式。实验室实验是借助专门的实验设备，在对实验条件严加控制的情况下进行的。例如，我们在实验室中由弱到强安排三种不同的照明条件，让被试者分别在不同的照明条件下对一个短暂出现的信号做出快速反应，通过仪器记录被试者每次的反应时间。这样就能够了解照明对反应时间的影响。由于对实验条件进行了严格控制，运用这种方法有助于发现事件的因果联系，并允许人们对实验的结果进行反复验证。实验室实验的缺点是由研究者严格控制实验条件，使实验情境带有极大的人为性质。被试者处在这样的情境中，又意识到自己正在接受实验，有可能影响实验结果的客观性，并影响到实验结果。

自然实验也称为现场实验，这种试验方法在一定程度上克服了实验室实验的缺点。自然实验虽然也对实验条件进行了适当控制，但它是在人们正常学习与工作情境中进行的。例如，在教学条件下，由教师向甲乙两组学生传授相同的知识。其中甲组学生在学习之后完全休息，而乙组学生继续进行另外的工作。一个小时之后，再比较一下他们的测试成绩，结果甲组学生要比乙组学生的成绩好。这说明学习之后适当休息有助于知识的保持。由于实验是在正常情境中进行的，因而自然实验的结果相对更符合实际。但是，在自然实验中，由于条件控制不够严格，因而很难得到更为精确的实验结果。

第三种方法：测验法

测验法是指使用特定的量表为工具，对个体的心理特征进行间接了解，并做出量化结论的研究方法。首先，使用测验法可以了解个体或团体的心理特征，如用智力量表测量儿童的智力水平，用人格量表了解人们的心理特征；其次，使用测验法可以探讨心理特征和外界因素的关系，如考察智力与学习成绩是否相关，性格内向是否影响社会交往；最后，使用测验法可以比较不同个体或团体之间的心理差异。

当然，测验的分类方法有很多：按照一次测验的人数，可以将测验分为个别测验（一次测一人）和团体测验（一次同时测多人）；按照测验的目的又可以将测验分为智力测验、特殊能力测验（性向测验）与人格测验等。

用标准化量表来测量心理特征时，需要注意如下几个方面的内容：

(1) 选用的测量工具应适用于研究目的。(2) 主持测验的人应该具备实施测验的基本条件，如口齿要清晰，了解测验的程序与指导语，有严格控制时间的能力等。(3) 要严格按测验手册上载明的方法记分，并计算最终结果。(4) 测验分数的解释应有一定的依据，不可以随意解释。

在实施测验时，还要注意两个基本要求：测验的信度和效度。信度是指一个测验的可靠程度；效度是指一个测验的有效程度，它可以通过对行为的预测来表示。为了保证心理测验的信度与效度，一方面要对心理品质进行深入的研究，如我们对智力或性格的了解越深入，编制的相应量表就会越完善。另一方面，在编制心理量表的时候，还要注意严谨性与科学性，如此编制的心理量表才能够有效而可靠地测量出人们的心理品质。

第四种方法：个案法

个案法是指收集单个被试者各方面的资料，用以分析其心理特征的方法。一般来说，收集的资料包括成长史、家庭关系、生活环境和人际关系等，可从熟悉被试者的人员那里了解情况，或对被试者的书信、日记、自传或他人为被试者写的资料（如病历）等进行分析。

个案法要求对被试者进行深入而详尽的观察和研究，以期发现影响某种行为与心理现象的原因。例如，通过个案分析，可以了解电视台的不同节目对个体行为的影响，也可以了解家庭破裂对儿童心理发展的影响等。用个案法研究儿童的心理发展，在现代心理学中起到了极为重要的作用。

当然，个案法也有自己的优缺点。其优点为：加深对特定人的了解，以便发现影响其某种行为和心理现象的原因。其缺点为：所收集到的资料有时缺乏可靠性，而研究出来的结果也只适合于个别情况。因此，通常而言，个案法常用于提出理论或假设，要进一步检验理论或假设，则要依靠其他方法。

第五种方法：调查法

调查法是指以提问题的方式，要求被调查者就某个或某些问题做出回答。调查法可以用来探讨被调查者的机体变量（如性别、年龄、受教育程度、职业、经济状况等）、反应变量（如对问题的理解、态度、期

望、信念、行为等），以及它们之间的相互关系。依据研究需要，可以向被调查者本人做调查，也可以向熟悉被调查者的人做调查。

调查法可以分为问卷法与谈话法两种。问卷法是指采用已经拟订好的问题表，由被调查者自行填写来收集资料进行研究的方法。问卷法可以同时收集很多人对同类问题的看法，节省人力、物力。问卷法潜在的问题是：问卷回收率可能会影响结果的准确性；被调查者有时可能不认真合作，从而使问卷的真实性受到影响。现在，随着互联网的迅猛发展，网上问卷的方式越来越为人们所接受。

谈话法是指调查者当面向被调查者提出已经拟订好的问题，在一问一答中收集资料，然后对被调查者的心理特点及心理状态进行合理分析与推测的方法。谈话法通常无须特殊的条件与设备，相对较容易实施。但是由于访谈对象有限，加上被调查者可能受主观和客观因素的影响，有可能会影响到调查资料的真实性。

当然，心理学的研究方法远远不止我们在这里所提到的这几种。而且，本文中提到的这几种研究方法也都有各自的优缺点。人的心理活动十分复杂，因此，研究人的心理现象不能只采用一种方法，应该根据研究需要灵活地选用各种方法，让它们共同发挥作用，以便相互弥补不足，收到更好的研究效果。

第六节

心理学的分类

大致说来，心理学可分为以下几大类别。

一、普通心理学

普通心理学是研究正常成人的心理过程和个性心理特征的一般规律的学科，是心理学研究最基本也是最重要的基础。普通心理学研究心理过程的发生、发展和个性心理特征形成的最一般的理论和规律，建立心理学研究最一般的方法论原则和具体方法。普通心理学既包括过去研究中已经有定论的、为科学实践所证实并为科学家所公认的理论及规律，还包括虽不一定为大家所公认，但是却有着重大影响的学派的理论与学说，还包括处于科学发展前沿的新成果与新发现。因此，普通心理学的内容并不是一成不变的，在已形成的理论体系上，它在不断地增添着新的内容。

普通心理学按照心理活动的基本过程与个性心理特征，还可分为感觉（视觉、听觉、触觉、运动觉、嗅觉等）心理学、知觉心理学、记忆心理学、情绪心理学、思维心理学、动机心理学、智能心理学、气质心理学、人格心理学、注意心理学、言语心理学等分支学科。

二、生理心理学

生理心理学是从人体生理与神经生理、神经解剖、神经生物化学等方面进行关于心理的生理基础和机制的研究，是心理学基础研究的重要组成部分。生理心理学包括神经心理学、心理生物学、动物心理学等分支学科。

三、社会心理学

社会心理学是研究个体在特定的社会或群体条件下，心理、动机、人际关系发生、发展及其规律的学科。社会心理学着重探讨个体社会化的条件和规律，个体的社会化动机与态度的形成，人际关系和群体心理的形成与影响等方面的一般规律。社会心理学包括民族心理学、家庭心理学等分支学科。

四、变态心理学

变态心理学又称病理心理学，它用心理学原理和方法研究异常心理或病态行为的表现形式、发生原因和机制及其发展规律，探讨其鉴别、评定方法及矫治与预防措施。

变态心理有多种表现形式，按照心理过程或症状可以细分为感觉障碍、知觉障碍、注意障碍、记忆障碍、思维障碍、情感障碍、意志障碍、行为障碍、意识障碍、智力障碍、人格障碍等。按照临床精神疾病的表现或症状可以分为神经症性障碍、精神病性障碍、人格障碍、药物和酒精依赖、性变态、心理生理障碍、适应障碍、儿童行为障碍、智力落后等。

变态心理的矫治方法可以分为心理治疗与躯体治疗两大类。心理治疗包括言语与非言语心理疗法、暗示疗法、催眠疗法、行为疗法等；躯体治疗包括精神药物治疗、物理治疗、心理生理治疗与外科治疗等。另外，采用一些综合性疗法也可取得显著效果。变态心理的预防是变态心理学研究的一个重要课题，由于变态心理发生的原因非常复杂，因而需要在各个方面采取综合性的预防措施方能奏效。

五、教育心理学

教育心理学是研究学校教育与教学过程中学生的心理活动规律的学科。它主要涉及学生掌握各科知识和各种技能的心理活动特点及规律，研究智能的发展与智力测查方法、影响教学过程的心理因素、道德品质与行为习惯的形成规律，以及家庭、学校、团体、社会意识形态等对学生的影响。

教育心理学涉及的范围比较广，包括德育心理、学习心理、学科心理、智力缺陷与补偿、智力测量与教师心理等分支学科。

六、发展心理学

发展心理学主要研究个体心理发展各个阶段、各方面的矛盾和变化。发展心理学是心理学理论体系的重要组成部分，包括婴儿心理学、幼儿心理学、学龄儿童心理学、少年心理学、老年心理学等分支学科。

七、劳动心理学

劳动心理学研究人在劳动过程中所需要的心理能力与心理品质，研究操作程序、操作条件与操作者的心理适应等问题。劳动心理学包括工程心理学与工业心理学：工程心理学主要研究在生产高度机械化与自动化条件下，人与机器的相互作用问题；而工业心理学则研究生产者选拔和操作合理化等问题。

八、文艺心理学

文艺心理学在各种艺术领域有不同的研究对象。绘画艺术着重研究光感觉、视色学、视知觉的规律，如光觉和色觉的感受性，视知觉的参照、透视规律。音乐艺术着重研究发音与听觉特性，如发声机制及发声规律，听觉的音高、音强、音色、节奏感与旋律感。舞台艺术着重研究个性的全面特征、情绪体验和表现、人格结构和行为，探讨各类角色的典型特征及在舞台上再现的规律。

艺术心理学还要研究艺术家独特的心理素质，如形象思维能力、情绪情感体验特征等。人的艺术特长属于特殊才能，不是每个人都具备的。因此，对艺术工作者的心理特长、个性差异进行鉴别及测量也是文艺心理学一个重要的研究方面。

九、体育运动心理学

体育运动心理学研究体育活动与竞赛活动所涉及的心理特点。针对一般体育运动，研究骨骼肌肉系统的解剖特点，器官活动的灵敏度、感受性和受意识支配的能力，以及运动技能与技巧形成的一般规律。针对运动竞赛，研究竞赛条件下运动员应该具备的情绪特征、意志品质与人格特点，运动员的动机水平、情绪状态对运动技能产生的影响。研究运动员的选拔和测量方法也是体育运动心理学一个非常重要的领域。

十、工业与组织心理学

工业与组织心理学主要在工业、企业和组织机构中发挥作用。生产

部门的设备安装、产品制造，人事部门的人才选拔、人员安置、人力资源合理利用，经营管理部门调动员工积极性，提高员工满意度，这些都离不开工业与组织心理学规律的应用。

十一、组织管理心理学

组织管理心理学研究的是某一群体（一家企业或一所学校）的组织管理工作中人的因素。它涉及领导者与被领导者的心理素质，以及两者之间关系的协调问题。组织管理心理学一方面包括领导者对被领导者心理活动的研究，另一方面也包括对领导者心理活动特点的研究。

十二、商业心理学

商业心理学主要研究商业活动中人们心理活动的特点与规律，并运用心理学的原理与方法解决商业中有关人的一些问题。商业心理学主要包括广告心理学、消费心理学等分支。

十三、军事心理学

军事心理学主要研究在军事活动中人的心理问题，包括军事人员的选拔与分类、军事技能和武器的学习掌握过程、适合军事活动的个性心理特征、心理战术等。在军事心理学中，军事组织就是一个小社会，其中的各方面因素和关系，如军官与士兵的关系、战争时群体内部情绪、军队士气的作用等，都是需要研究的内容。通常而言，世界各国的军事心理学研究成果都是保密的，除非已经失去了军事价值，否则就不会向社会公开。

十四、航空航天心理学

航空航天心理学研究在空中与宇宙飞行条件下人的心理活动特点。在非陆地的异常条件下从事紧张的驾驶操作，要求飞行员与宇航员具有较全面的心理素质和较完善的个性特征。

十五、临床或医学心理学

临床心理学是研究心理异常的发生原因、发病机制、症状与诊断、预防与治疗的学科。临床心理学的研究对象既包括严重的心理变态疾病（如精神分裂症），也包括轻度的单纯由心理因素所引起的神经症（如

神经性焦虑）或忧郁症，还包括由心理因素引起的躯体疾病（如高血压）。

十六、司法与犯罪心理学

司法心理学是研究违法行为以及处理违法行为中的心理学问题的学科。司法心理学涉及在犯罪、侦察、审讯以及改造罪犯等过程中对犯罪原因、侦讯技术、改造手段的研究，侦察和审讯人员应该具备的心理素质和心理技能也是司法心理学研究的组成部分。

犯罪心理学与司法心理学有重叠的方面，犯罪心理学着重研究罪犯行为的心理原因，青少年罪犯的心理特点、心理动机、个体人格和情绪特征是犯罪心理学研究的重要方面。犯罪心理学对罪犯的个人成长背景、家庭、学校、社会的致犯罪因素等方面也要进行调查研究。

第二章

进入心理学殿堂——心理学派及其代表人物

第一节

构造主义心理学派及其代表人物

一、构造主义心理学派简介

19世纪末，构造主义心理学派在德国诞生。在这个时期，欧洲自然科学的发展促使心理学从哲学体系中分离出来，成为一门独立的学科。与此同时，物理、化学、生理学的发展从不同方向推动了心理学向更深层次发展。

构造主义心理学是应用化学分析方法分析、研究各种心理现象的构造及其基本规律的一门科学，所以构造主义心理学也被称为元素主义心理学。构造主义心理学家们首次使用实验方法系统地研究人的心理问题，并建立了心理实验室，使用与创造了各种实验设备、仪器和手段，为现代心理学的发展奠定了基础。

二、构造主义心理学派的代表人物

1. 冯特的构造主义心理学

威廉·冯特（Wilhelm Wundt）生于1832年，卒于1920，是德国著名的心理学家、哲学家以及现代实验心理学的创始人之一。冯特出生在德国巴登的一位牧师家庭里，早年习医，1856年取得海德堡大学博士学位，1857年—1874年留校任教，曾经教授生理心理学课程，并且出版了《生理学原理》（Principles of Physiology）一书，1875年，冯特在莱比锡大学担任哲学教授，1879年成立了世界上首个心理学实验室。冯特是构造主义心理学的奠基人，他一生的著作颇丰，其代表作品有《生理心理学原理》（Principles of Physiological Psychology）、《民族心理学》（Thoughton folk Psychology）、《对感官知觉学说的贡献》以及《心理学大纲》（Psychologie des ideessforces）等。

冯特作为构造主义心理学的奠基人，他的观点主要包括如下几点。

（1）心理学的研究对象是人的直接经验

冯特指出心理学和物理学等其他科学是一样的，研究的对象是经验。心理学和物理学的区别在于心理学研究的是直接经验（是指人能直接体验到的感觉与情感心理过程），而自然科学（如物理学的分子、原子等物质现象）则属于人的间接经验，间接经验是人们通过概念推导得到的。经验在这里成了统一的心理学与自然科学的基础，而经验毕竟是主观的，这种心理学在哲学上的倾向是很明显的。

（2）心理元素分析和创造性综合

冯特主张心理能够而且必须加以分解。若是把心理分解到最终无法再分的成分，这些成分就被称为心理元素，这种分解方法就称之为元素分析。心理元素是构成复杂心理的基本单元，通过联想、统觉进行创造性综合，以形成心理的复合体。

冯特指出，心理元素是有感情之分的，而元素的结合称之为心理的复合，感觉元素的复合形成人们各种不同的情绪状态。同时，感觉元素和感情元素又相互影响、相互补充。创造性的综合是指通过联想与统觉两种形式形成心理复合体的过程，冯特对统觉的作用尤其重视。统觉的作用是指将各种感觉联结起来的主动过程（而联想则是一种被动的不受意志支配的过程）。统觉在冯特的心理学体系中占有一定的位置，他认为心理元素综合为复合体的过程是由统觉完成的，统觉包括关联、比较、分析与综合等各种组合过程。

（3）心理学的研究方法是实验内省法

冯特研究心理学的方法是实验内省法，就是把“自我观察”的内省同实验结合起来。传统的内省心理学方法是一种古典式的、思辨性的经验式内省法，而实验能够使自我观察在可控制的条件下进行精确而严格的测量，该方法使内省心理学的发展向前迈了一大步，为实验心理学的创立与发展打下了良好的基础。然而，由于冯特对经验的唯心主义认识，他仅注意个人的心理经验，全然不顾客观条件对被试者的意义，使得实验主观性过大，使之失去了客观基础，失去了研究的现实意义，因而无法发现心理活动的规律。

总而言之，冯特对心理学有着巨大的贡献，他的心理学体系内容非常丰富，不但发展了传统心理学，也为后期心理学的研究开拓了全新的领域。

2. 铁钦纳的构造主义心理学

铁钦纳（Titchener）生于1867年，卒于1927年，他是冯特的学生，曾受到马赫主义经验论的影响，认为一切科学的对象都是经验。他的观点主要有如下几点。

（1）心理学的研究对象是经验

铁钦纳认为经验才是心理学的研究对象，但是他不认同冯特的直接经验和间接经验之分。与此同时，他又认为“心理不是脑的功能”，而“身体只是心理的条件”。如此一来，铁钦纳又将神经系统和心理割裂开来，从而复归到早期冯特的心身平行论观点。

铁钦纳还进一步说明了经验、心理、心理过程与意识之间的区别和联系。他认为，经验、心理、心理过程与意识都是心理学研究对象的表现形式，但是它们有所区别。心理学应该研究心理或意识内容的本身，而不应该研究其意义或功用，他始终坚持心理学是一门纯科学。

（2）心理学的研究方法要受到各种条件的限制

铁钦纳为内省法规定了各种限制条件。第一，他坚持只有训练有素的观察者才能够进行内省，坚决反对使用从未受过训练的观察者。这是因为初学者一般根据记忆来进行内省描述，如此一来内省就成为了回忆，内省考察变成了事后考察。而有经验的观察者则会养成一种内省态度，因而他在观察过程中不仅能够在心里默记而不干扰自己的意识，甚至还能做笔记。第二，自我观察包括注意与记录两个部分，注意必须保持高度集中，记录必须如同照相一样精确。第三，内省者一定要在情绪良好、精神饱满、身体健康且无外界环境干扰时，才可以进行观察。第四，内省必须是公正而无私地描述意识状态自身，而非描述刺激本身。第五，铁钦纳认同冯特将内省和实验结合起来的做法。综合来看，铁钦纳对冯特的实验内省法进行了改造。

（3）心理学的任务与内容

铁钦纳与冯特一样，也把意识经验分解成基本元素，但是又在冯特的感觉元素和情感元素之间增添了一个新的意识元素，也就是意象。他认为，人的一切意识经验或心理过程都是由感觉、意象与情感三种

同意将它视为一门纯理论科学；都主张心理学的任务不只要研究一般成人的心理，还应该将动物心理、儿童心理、变态心理等一并纳入心理学研究的范围。总而言之，机能主义心理学强调意识的机能，研究心理现象适应环境的机能与效用。它是一个极端生物学化的派别，将人与动物的心理都视为是有机体对环境的顺应。

机能主义心理学与构造主义心理学两个学派争论的焦点在于探讨心理学作为一门新兴科学的定义及研究方向，但都基于唯心主义的思想基础，都没能很好地处理方法学的问题。为此，在相持了数十年以后，当行为主义心理学派出现后，这两个学派也就日渐没落了。

第三节

精神分析学派及其代表人物

一、精神分析学派简介

精神分析学派是20世纪极为重要的学术流派之一。奥地利心理学家西格蒙德·弗洛伊德（Sigmund Freud）是精神分析学派的创始人。

二、精神分析学派的主要代表人物

1. 弗洛伊德

弗洛伊德的学说、治疗技术，以及对人类心灵世界的理解开创了一个全新的心理学研究领域，对后世影响深远。

1856年，弗洛伊德出生在摩拉维亚，他的父亲是一位开明的人，母亲则是一位典型的犹太家庭妇女。1860年，弗洛伊德全家迁往维也纳。后来，弗洛伊德进入维也纳大学就读医科，最初，他并未集中精力攻读医学，反而是对生物学产生了浓厚的兴趣。他在德国著名科学家马克斯·路德维希·亨宁·德尔布吕克（Max Ludwig Henning Delbrück）的实验室里用了六年的时间进行生物研究。1882年，弗洛伊德订婚，之后因为需要一个收入稳定的工作，他开始在维也纳总医院当医生。1886年，他与未婚妻结婚，并建立了自己的“神经症”私人诊所。

大致说来，弗洛伊德的主要研究理论包括如下内容。

（1）潜意识学说

精神分析学派是西方心理学的主要流派之一，但它在研究对象方面同其他心理学派又有着明显的区别。虽然如同构造主义与机能主义心理学派那样，它也关心人们的心理生活，但精神分析学派对心理生活的理

解却和其他心理学派有着本质的不同。构造主义心理学派关心意识的元素与结构，机能主义心理学派关心意识的功能和作用，但是两者所探讨的都是人在清醒的时候能够意识到的心理事件与事实，那些没意识到的心理事件与事实要么被认为不存在，要么被认为不重要，而弗洛伊德关心与研究的正是这些传统上被忽略的心理事件与事实。精神分析学派也研究那些能够意识到的心理事实，但研究这些意识层面的心理事实的目的，是为了弄清楚潜意识的过程，也就是那些实际存在的心理事实。弗洛伊德将人的心灵比作大海中的冰山，冰山的主体部分隐匿在海水之下，是无法看到的，露出水面的部分只不过是冰山的一角。因此，如果用这个形象化的比喻来看待心灵的话，则露出水面的部分是意识，即某一时刻我们能够意识到的心理事件，它在我们的心灵中只占很小的一部分，海水下面的冰山主体则类似于我们的潜意识，它占据了心灵的绝大部分，后者正是弗洛伊德精神分析所要探讨的主要领域。

（2）释梦理论

作为弗洛伊德精神分析学说的一个重要组成部分，释梦理论是探索无意识心理过程的一个基本途径。梦是欲望的满足——这是弗洛伊德释梦理论的哲学出发点。弗洛伊德认为，梦中以视像为代替物来满足的那个欲望是现实中没有实现或压抑的欲望。梦中实现的欲望是无意识的，而最后的推动力则是本能的冲动。按照精神分析的观点，弗洛伊德将梦的意义分为两个层次：（1）表层意义，即梦的“显意”，是指做梦者能够回忆起来的梦的情景及其意义；（2）深层意义，即梦的“隐意”，是指做梦者通过联想获得的隐藏在显意背后的意义。

弗洛伊德将凝缩、转移、象征作为释梦工作的基本方法，他探讨了梦的材料来源，例如生活残迹、躯体内外感觉、知觉的刺激、压抑的欲望、已经遗忘的童年体验等。1900年，弗洛伊德一生之中最伟大的作品之一——《梦的解析》得以出版，这可以视作他对梦的研究总结，是一本非常了不起的著作。

关于性的理论，也在弗洛伊德的研究中占有重要地位。如果说无意识学说是精神分析学说的基础，那么性理论则是无意识学说的核心。在《梦的解析》出版后，弗洛伊德又发表了《性学三论》一书，其中他研究了性变态、性欲发展过程与性动力理论，界定了性本能与性冲突两个概念与范围，通过对性变态、梦及过失的研究，最终揭开了隐藏在无意识领域中的最原始的冲动。

最后，弗洛伊德还依据无意识理论的心理划分建构了人格理论。他将人格结构分为三个部分，从低级到高级依次为本我、自我和超我。本我是人格的原始部分，包括一切与生俱来的本能冲动；自我是本我的表层部分，是由本我和现实的接触中划分出来的一部分，是有意识的；超我是道德化了的自我，是自我的典范，主要是指人性中的高级本性，例如人的良心与自我批判能力等。

2. 精神分析学派的其他代表人物

在精神分析学界，心理学家卡尔·荣格（Carl G.Jung）的影响力几乎可以和弗洛伊德相提并论。荣格提出意识、个体无意识、集体无意识、原型等精神系统的结合概念，主张在治疗中采取宣泄、分析、教育、个体化治疗和广泛的创造性技术，他的贡献还有对心理类型学的发展。

精神分析学派后期的发展主要得力于两位杰出的女性分析家，她们是安娜·弗洛伊德（Anna Freud）与克兰茵（Kline）。安娜·弗洛伊德和艾里克森（Erikson）发展出了精神分析自我学派，其中最经典的观点是艾里克森的自我同一性的阶段性理论。而远在英国的分析家克兰茵则创造性地建立了客体关系理论，客体关系理论是当今精神分析学派中最强盛的理论之一。

到了20世纪70年代之后，曾任美国精神分析学会主席的海因茨·科胡特（Heinz Kohut）在客体关系理论和治疗自恋性人格障碍的基础上，建立了精神分析的自体心理学派。

第四节

行为主义心理学派及其代表人物

一、行为主义心理学派简介

19世纪末20世纪初，当构造主义与机能主义心理学派正在一系列问题上发生激烈争论时，美国心理学界出现了一种新的思潮，即行为主义思潮。1913年，美国心理学家约翰·华生（John Watson）发表了《行为主义者眼光中的心理学》（Psychology behaviorist views），宣告了行为主义心理学的诞生。

行为主义心理学主要有两个特点：第一，反对研究意识，主张心理学研究行为；第二，反对内省，主张用实验方法。

华生认为，意识是看不到、摸不着的，因而难以对它进行客观研究。意识不应该是心理学的研究对象，心理学的对象应该是能够观察的事件，也就是行为。行为主义心理学诞生之后，在心理学界产生了巨大的反响。行为主义专注研究能够观察的行为，这对心理学走上客观研究的道路产生了积极的作用。但由于它的主张太过极端，不研究心理的内部结构与过程，否定研究意识的重要性，因而也在一定程度上阻碍了心理学的健康发展。

二、行为主义心理学派的代表人物

华生1878年出生于南卡罗来纳州的格林维尔，他在取得了硕士学位之后进入芝加哥大学哲学系攻读博士学位，后来转到了心理学系。1903年，华生获得了芝加哥大学首个心理学博士学位，之后先是在芝加哥大学教书，后来又去约翰·霍普金斯大学心理系就职。在此期间，他开始探索用行为主义的方法来取代当时的心理学，他的观点很快受到了学术界的热烈欢迎。

华生继承与发展了机能主义心理学贬低意识的思想传统，吸收动物心理学的客观模式，以研究可观察行为取代了意识与心理研究，创立了行为主义心理学。下面是华生的一些主要观点。

1. 心理学的研究对象是人的活动或行为

华生主张心理学是一门自然科学，它的研究对象是人的活动与行为。他认为之前的心理学将意识视为心理学的研究对象，是一种蒙骗行为，因为他认为意识是无法捉摸与无法接近的，他要求心理学必须放弃和意识的一切关系。

2. 心理学的研究方法应为客观方法

华生将先前心理学缺乏效用的原因归咎于内省法。因此，他强烈要求用行为主义的客观法去反对与代替内省法。华生认为，内省陈述的真假无法确定，因为一个人只能对自己进行内省观察，而绝对不能对其他人进行内省观察。惟有客观地观察初始的刺激与终了的反应，才能够得出互相验证的结果，才会符合一切自然科学要求的真实性原则。

华生认为心理学研究的客观方法主要有以下四种。（1）不借助仪器的观察法与借助于仪器的实验观察法。（2）言语报告法。由于人类首先借助于语言来实现反应，而且往往人类可观察的反应就是语言，所以，观察自我身体内部所发生的变化，并对这些变化进行口头报告也是一种研究方法。（3）条件反射法。对动物心理、婴儿及一些病态心理的人进行研究，可以用条件反射法，这种方法还能够校正口头报告的不精确性。（4）测验法。这种方法是一种比较特殊的研究方法，是指借助于语言行为的心理研究方法。华生认为，为了避免完全依赖于个人的表达能力，应该更加重视不一定需要语言的行为测验。

从华生的整个行为主义心理学体系来看，虽然他极力主张研究行为，否定心理意识，但他又不能回避客观存在的心理现象，因此，他在方法论上又无法坚持行为主义的成见，有时难免会陷入自相矛盾之中。

从1930年开始，早期以华生为代表的行为主义逐渐被新行为主义所取代。新行为主义一方面要求克服华生旧行为主义的缺陷，另一方面还接受了20世纪30年代之后在美国流行的操作主义的观点。通常而言，新行为主义心理学依旧坚持刺激—反应的行为公式，依旧坚持“反应”在心理学定义中具有中心地位的观点。但是，新行为主义在一定程度上摒弃

了华生的偏激观点，承认意识的存在，甚至并不忌讳传统心理学中的一些概念（而这在华生的行为主义心理学中是坚决排斥的），但却不认同那种简单的、机械的刺激—反应理论。例如，托尔曼（Tolman）为了克服早期行为主义忽略有机体内部条件的研究，提出了“中介变量”的概念，试图用在刺激（情境）—反应之间的有机体内部发生的变化来解释早期简单的刺激—反应理论所无法解释的事实，新行为主义的典型代表除托尔曼之外，还有克拉克·赫尔（Clark L.Hull）与伯尔赫斯·弗雷德里克·斯金纳（Burrhus Frederic Skinner）等心理学家。

第五节

格式塔心理学派及其代表人物

一、格式塔心理学派简介

格式塔心理学派是20世纪初在德国兴起的心理学派，也称之为完形心理学派，由魏特曼（M.Wertheimer）、考夫卡（K.Koffka）与柯勒（W.Kohler）创始。1921年，三人创立了该学派的刊物《心理学研究》。在20世纪20年代和30年代，三人先后移居美国并且吸引了众多支持者。

1912年，魏特曼发表了一篇题名为《似动的实验研究》的论文，这标志着格式塔心理学派的兴起。在格式塔心理学派创始之前，构造主义心理学派主张对意识经验进行分析，把经验分解为单元或元素，经验元素的相加构成复杂的经验。格式塔心理学派则主张，人的每一种经验都是一个整体，不可简单地用其组成部分来说明。似动现象是一个整体经验，单个刺激的相加并不能说明似动现象的发生。德语中“Gestalt”（格式塔）的意思是整体或完整的图形。

二、格式塔心理学派的代表人物

1. 魏特曼的研究成果

研究似动现象是要解决活动电影所造成的视知觉运动问题。电影拷贝是不动的，但在何种条件下才会将本来不动的东西看成是动的呢？魏特曼通过实验得出，当两条直线（把电影放映简化为一些先后出现的线条）投放到黑色的背景上时，如果它们先后出现的时间间隔是1/5秒，被试者就只能看到先后出现的两条静止直线；当两条直线呈现的时间间隔缩短为约1/15秒时，被试者就会明显地看到似动现象；当两条直线呈现的时间间隔为约1/30秒时，被试者就会看到两条静止的直线同时出现。魏特曼由此得出结论：运动和视觉有关，两条静止的直线在一定条

件下（呈现的时间间隔长短）表现出似动现象。由此可见：若是按照构造主义心理学派的观点，将心理现象只分解为元素，并以为似动现象只不过是若干不动的感觉元素相加，是无法说通的。所以魏特曼认为：似动现象就是一个格式塔（整体），在心理现象上整体不等于部分之和，整体的性质不存在于它的部分之中，而存在于整体之中。也就是说，似动现象绝不是孤立的两条直线所能解释的。

2. 考夫卡的主要观点

生于1886年的考夫卡是一位著名的美籍德裔心理学家。1909年，他获得哲学博士学位，1912年，他参加了魏特曼进行的似动现象实验，并且成为格式塔心理学派的主要代表人物。

考夫卡最早向美国心理学界介绍了格式塔心理学，对格式塔心理学的研究对象、研究方法等问题作了详尽阐述，使格式塔心理学系统化。考夫卡认为，心理学是一个最无法令人满意的学科，因为心理学与其他学科（如物理学、生物学等）相比，缺乏强有力的理论原则去应对实际问题。他认为心理学尚未建立起一个基础的知识系统，它无法说明人类个体的行为以及各种社会行为，例如音乐、艺术、文学、风俗以及时尚等。但是，考夫卡又认为正是因为心理学存在众多不合人意的状况，所以才值得人们花费更多时间与精力去求索。考夫卡认为心理学需要研究生物的行为，它与其他生物科学一样，要解决精神与非精神之间的关系问题。

考夫卡利用物理学“场”的概念来解释人的行为，认为行为就是一种“场”。这种场分为两大系统，一部分是环境，一部分是自我，两者不能分离，环境是自我的环境，自我是环境里的自我。他又将行为分为细微的行为（机体内部的活动，受很多因素的刺激）和明显的行为（大部分发生在外在环境中）。环境分为地理环境和行为环境，并以此为基础说明心理、行为与环境之间的关系。

此外，考夫卡与其他格式塔心理学者一样，认为内省法与客观观察法都是心理学的基本研究方法。但他反对构造主义者排斥意义、对象与事物的整体，用人为方法破坏自然经验的内省法，也反对行为主义者排斥意识或直接经验，只是强调对刺激—反应的观察。考夫卡强调自然而然的观察法，即可以保留直接经验的完整现象的直接观察法。

到了20世纪50年代，格式塔理论被推广到人格、社会及临床心理学

领域中。20世纪60年代，新兴的认知心理学吸取了格式塔心理学的某些观点，尤其是格式塔心理学对思维研究的成果。如今，格式塔心理学派在个别领域中仍有很大的影响，如在知觉研究中，格式塔理论依旧占据主导地位。但在当代心理学中，格式塔心理学已经不作为一个独立的学派进行学术活动了。

第六节

人本主义心理学派及其代表人物

一、人本主义心理学派简介

20世纪五六十年代，美国兴起的人本主义心理学，成为美国当代心理学的主要流派之一。人本主义心理学派的代表人物有亚伯拉罕·马斯洛（Abraham Maslow）、卡尔·兰塞姆·罗杰斯（Carl Ranson Rogers）等人。

在人本主义心理学诞生以前，心理学领域中占主导地位的人性理论有两种：一种是弗洛伊德的观点，他认为人主要受性本能与攻击本能控制；另一种观点来源于行为主义，走向另一个极端，将人视为较大、较复杂的老鼠，就如同老鼠对实验室的刺激做出反应一样，人也对环境中的刺激做出反应，其中未有任何主观控制。我们以当前的方式做出行为反应，只是由于现在或以前所处的环境，而并非因为个体选择。这两种理论都把人性中的一些重要方面给忽视了，例如自由意志与人的价值等。

人本主义心理学理论和上面两种观点不同，它假设人应该对自己的行为负主要责任。我们有时会对环境中的刺激自动地做出反应，有时会受制于无意识冲动，但是我们有自由意志，有能力决定自己的命运与行动方向。

人本主义心理学被称为心理学的第三大势力。20世纪60年代强调个人主义与言论自由的时代背景为人本主义心理学的成长提供了沃土。1967年，人本主义心理学的重要代表人物亚伯拉罕·马斯洛当选为美国心理学会主席，这在很大程度上标志着心理学中的人本主义思想已经被公众广泛接受。

二、人本主义心理学派的代表人物

1. 马斯洛及其自我实现论

马斯洛生于1908年，卒于1970年，是美国社会心理学家、人格理论家和比较心理学家，也是人本主义心理学的主要创始人之一，被称为心理学第三势力的领袖人物。

马斯洛出生于纽约市的布鲁克林区，1926年就读于康耐尔大学，三年之后转至威斯康星大学攻读心理学，在著名心理学家哈利·哈洛（Harry F. Harlow）的指导下获得博士学位。1937年马斯洛任纽约布鲁克林学院副教授，1951年被聘为布兰戴斯大学心理学教授兼系主任，1969年离任，成为加利福尼亚劳格林慈善基金会第一任常驻评议员。

马斯洛认为，人类行为的心理驱动力不是一种性本能，而是人的需要，他将其分为两大类、七个层次，好像一座金字塔，自下而上依次是生理需要、安全需要、归属与爱的需要、尊重需要、认识需要、审美需要、自我实现需要。人在满足高一层次的需要以前，至少需要先部分地满足低一层次的需要。第一类需要属于缺失需要，可以产生匮乏性动机，为人和动物所共有，一旦得到了满足，紧张消除，兴奋降低，就会失去动机。第二类需要属于生长需要，可产生成长性动机，为人类所特有，是一种超越了生存满足之后，发自内心的渴求发展和实现自身潜能的需要。满足了这种需要，个体才能进入心理的自由状态，体现人的本质与价值，能够产生深刻的幸福感，马斯洛称之为“顶峰体验”。马斯洛认为人类共有真、善、美、正义、欢乐等内在本性，具有共同的价值观和道德标准，达到人的自我实现关键在于改善人的“自知”或自我意识，使人认识到自我的内在潜能或价值，人本主义心理学就是促进人的自我实现。

2. 罗杰斯与来访者中心疗法

罗杰斯生于1902年，卒于1987年，是美国著名的心理治疗家，人本主义心理学的创始人之一，来访者中心疗法的创始人。

罗杰斯出生于芝加哥郊区的橡树园。1919年，他进入威斯康星大学学习农业，但是不久就放弃了，之后他去哥伦比亚大学学习心理学，从事临床及教育心理学的研究。

自从1928年开始，罗杰斯就在纽约罗切斯特的儿童指导诊所工作，

主要是为犯罪和贫困儿童提供咨询与指导。此后，罗杰斯曾在几所大学任教。在此期间，罗杰斯一直与精神分析理论及当时风头正劲的行为主义理论做斗争，推行自己的“来访者中心疗法”，并取得了巨大成就。1956年，罗杰斯获得了美国心理学会首次颁发的特殊科学贡献奖。

第七节

日内瓦学派及其代表人物

一、日内瓦学派简介

20世纪20年代，日内瓦学派在瑞士创立，让·皮亚杰（Jean Piaget）是该学派的代表人物。日内瓦学派主要研究儿童的认知活动、探索智慧的结构与机能及其形成、发展的规律。

二、日内瓦学派的代表人物

纵观皮亚杰的理论研究活动，我们发现如下几个特点。第一，对他研究影响较大的是生物学，认知心理学的很多概念都来源于生物学，并以此为出发点，认为生物发展就是个体组织与环境相互作用、同化或顺应的过程。第二，皮亚杰认为，心理学研究不但无法离开生物学，而且无法离开逻辑学，他在认知心理学中引进了数理逻辑的概念，并将源于布尔代数的符号逻辑作为一种工具。第三，创始于20世纪中叶的维纳控制论也为皮亚杰心理学的研究提供了一种工具。此外，在皮亚杰的理论研究活动中，伊曼努尔·康德（Immanuel Kant）、费尔迪南·德·索绪尔（Ferdinand de saussure）等人的哲学思想也对其产生了重要影响。

日内瓦学派的研究以皮亚杰的发生认识论为理论基础。发生认识论的基本观点大致如下：由于科学知识处于不断发展之中，因此不能静止地看待认识论问题；人类知识的形成既不是外物的基本复本（经验论），也非主体内部预成结构的独立显现（预成论），而是包括主体与外部世界在连续不断的互相作用中逐渐建立起来的一系列结构；客观知识从属于这些结构，认知结构的发展标志着儿童智力水平的提高和逻辑范畴与科学概念的深化。发生认识论所考察的“认识”通常是指科学思想所必需的范畴，如时间、因果性、必然性、整体、部分等“概念发展史”以及它们所属的概念网络，这反映了康德哲学对发生认识论的影

响。从心理学角度来看，发生认识论又是欧洲机能主义心理学派的发展。

在日内瓦学派以前的各个心理学派，都是停留在成人正常的意识或病态的意识以及行为横断面的研究上，而从来没有由儿童到老年纵向地、全面地、发展地去考察、研究人类智慧的发生、发展规律。因而，日内瓦学派对心理的研究可以说是心理学研究史上的一个空前创举，极大地丰富和发展了科学认识论，拓展了心理学研究的领域，促进了儿童心理学和认知心理学的发展。与此同时，该学派还对其他一些学科，如认识论、逻辑学、语言学和教育学等产生了非常大的影响。

第三章

妙趣横生——不可不知的心理学定律

第一节

罗森塔尔效应：积极的心理暗示让你拥有更多正能量

1968年，哈佛大学心理学教授罗森塔尔（Rozental）与助手来到了一所乡村小学，从一到六年级中各选择三个班级，宣布要对这18个班级的学生进行一项“未来发展趋势测验”。罗森塔尔为这些学生做了一些有关语言能力与推理能力的测验后，将一份“最有发展前途者”的名单交给了校长与有关老师，并且叮嘱他们一定要保密，避免影响实验的正确性。

罗森塔尔教授在八个月之后又来到了这所小学，对那些参与过测验的学生进行复试，奇迹出现了：名单上的学生成绩都有了较大的进步，而且性格活泼开朗、自信心比较强、乐于和他人交往，总之各个方面都表现得非常优秀。此时，罗森塔尔才说出了真话，名单上的这些学生并不是通过测验挑选出来的，而是随机挑选的，这只不过是罗森塔尔撒的一个“权威性的谎言”而已。不过，谎言怎样会变成真的呢？

其实，“期望”这根魔法棒在其中发挥着关键的作用。因为罗森塔尔是美国著名的心理学家，所以他在人们心目中享有非常高的权威，对于他的话，老师们都深信不疑。罗森塔尔撒的这个谎言对老师们起了暗示性作用，左右了他们对学生能力的评价，他们相信那些名单上的学生将来的确有发展前途，所以就对他们寄予了更高的期望。而此种期望能够通过老师们的情感、语言以及行为传递给学生，虽然他们可能并没有注意到这些。例如，在上课的时候，老师会多关注名单上的学生，多提问他们等。这些学生也因为得到了更多的期望与关爱，变得更加自信，最终取得了更大的进步。

后来，人们把这种由于他人（特别是老师、家长或领导者这样

的“权威他人”）的期望和热爱，而使人们的行为发生与期望趋于一致的变化，称之为“罗森塔尔效应”。

拿破仑有句名言：“将军穿上士兵的制服就会变成士兵，士兵穿上将军的制服就会变成将军！”他意在说明，担任士兵角色的人，只能发挥与其地位相当的能力，但是若予以更高的地位，则能随之发挥与该地位相匹配的能力。对此，心理学称之为“角色期待”。

在现实社会中，任何父母都存在望子成龙和望女成凤的想法。事实上，任何一个孩子将来也都可能会成就辉煌的事业。而是否能成功，非常关键的一点就是家长与老师能否像对待天才般地关爱和期待孩子。积极的期望可以促使人们向好的方向发展，而消极的期望则会让人向坏的方向走去。换一种眼光、态度、语气，你也许会发现，期望也能创造出奇迹！

罗森塔尔效应留给我们这样一个启示：积极的心理暗示可以让人拥有更多的正能量，它是一个人梦想成真的基石。当我们获得他人特别是权威人物的期待、赞美与信任时，会不自觉地接受这种暗示，从而变得自信、自尊、自强，并从中获得积极向上的动力。

第二节

刺猬法则：人与人之间的交往要保持适当的距离

许多人都有这样的经验和体会：亲密的人际关系经常发生摩擦和矛盾，反倒不及初次交往容易，很多家庭成员、情侣之间常常相互埋怨正是这种情况的表现。你也许会问：人们之间不是应该交往得越深越容易相处，人际关系就越好吗？可事实上并非如此，这种奇怪的现象可以用心理学的刺猬法则来解释。

什么是刺猬法则呢？刺猬法则说的是这样一个值得回味的故事：

在寒冷的冬季，两只困倦的刺猬因为冷而拥抱在了一起，但是由于它们各自身上都长满了刺，紧挨在一起就会刺痛对方，反倒很难受。因此，两只刺猬就分开了一段距离，可是又实在冷得难以忍受，因此就又抱在了一起。折腾了好几次，最后它们终于找到了一个比较合适的距离，既能够相互取暖又不会被扎，这也就是在人际交往过程中的“心理距离效应”。

在现实生活中，此类例子不胜枚举。例如，一个你原本非常敬佩的人，因为与他相处甚密，对方的缺点就日益显露出来，你会不知不觉地改变自己对他原有的感情，甚至变得讨厌对方。

曾有人做过这样一个实验：

在一间大阅览室中，里面仅有一位读者，心理学家走进来坐在他（她）身旁，来测试他（她）的反应。因为被试者不知道这是在做实验，所以大部分人都快速地、默默地走到别的地方坐下，还有人非常干脆明确地说：“你想干什么？”这个实验一共测试了整整80个被试者，结果都相同：在一个仅有两位读者的空旷阅览室中，任何一个被试者都无法忍受一个陌生人紧挨着自己坐下。

由此可见，人们都需要有一个自我空间，它犹如一个无形的“气泡”，是一个自己圈定了的“领域”，而当这个“领域”被他人侵犯时，人便会觉得不舒服、不安全，甚至开始恼怒。距离的力量是神奇的，有时距离是一种期待，在你远离亲人时，它让你归心似箭、一日三秋；有时距离又是一种隔膜，当你与他人无时无刻都交织在一起，失去了独立空间时，它让你厌倦、让你烦恼。所以，距离不仅是一种美，更是一种自我保护。我们在日常人际交往中，需要注意以下三点。

首先，在人际交往中必须把握好分寸，坚持适度原则，不要以为与人交往越亲密越好，这是一个错误的观念，如果不注意保持彼此间的距离，很容易引起他人的反感。

其次，要尊重他人的隐私。人们总以为亲密的人际关系，特别是夫妻之间、父母与子女之间，似乎不应该有什么隐私可言。其实，不论多么亲密的人际关系，也应彼此保留心理空间，这是对他人关爱与尊重的一种表现。

最后，要有容纳意识。容纳意识要求我们尊重差异，容纳对方的缺点。“水至清则无鱼，人至察则无徒。”清澈见底的水里面不会有鱼，过分挑剔的人也不会有朋友，如果我们没有容纳意识，迟早会将人际关系推向崩溃的边缘。

第三节

詹森效应：抛开心理包袱，发挥应有水平

有一名叫詹森的运动员，平时训练有素、实力雄厚，可是一到比赛场上就发挥失利，不能取得应有的成绩。于是，人们将那种平时表现良好，可因为缺乏应有的心理素质而造成竞技场上失败的现象叫做詹森效应。

在高考的考场上，詹森效应特别明显，不少平时学习成绩名列前茅的学生却在高考中屡次失利。出现詹森效应的主要原因就在于考生得失心太重和信心不足，有的考生因为平时成绩优秀，会产生一种心理定势：只许成功不许失败。加之高考的特殊性，以及家长、亲戚朋友、学校等各方面都对考生寄予厚望，使得考生患得患失的心理加剧、包袱加重，不能发挥出应有的水平。另外，如果考生的心态没有调整好，就很容易产生怯场心理，束缚自己潜能的发挥。

埃里希·福洛姆（Erich Fromm）是美国一位著名的心理学家。一天，学生们向他请教：“心态到底会对一个人产生多大的影响？”福洛姆沉思一下，微微一笑，什么也没说就把学生们带到一间黑暗的房间里。在他的引导下，学生们很快穿过了这间伸手不见五指的神秘房间。接着，福洛姆打开了这个房间里的一盏灯，在暗淡的灯光下，学生们才看清楚房间的布置，不禁吓出一身冷汗。原来，这间房子的地面上有一个很深的水池，池子里蠕动着各种毒蛇，包括一条大蟒蛇和三条眼镜蛇，有好几条毒蛇正高高地昂着头，朝他们“滋滋”地吐着芯子。就在这蛇池的上方，搭着一座很窄的木桥，他们刚才就是从那座木桥上走过来的。

福洛姆看着他们，问：“现在，你们还愿意再次走过这座桥吗？”学生们吓得不敢作答。

最后，终于有三个学生勇敢地站了出来。其中一个学生一上去，就异常小心地挪动着双脚，速度比第一次慢了好多；另一个学生战战兢兢

地踩在小木桥上，身子不由自主地颤抖着，才走到一半就挺不住了；第三个学生干脆弯下身来，慢慢地从小桥上爬了过去。

“啪！”福洛姆这时打开了房内的另外几盏电灯，强烈的灯光一下子把整个房间照得如同白昼。

学生们揉揉眼睛再仔细看，才发现在小木桥的下方装着一道安全网，只是因为网线的颜色极暗淡，他们刚才都没有看出来。福洛姆大声地问：“你们当中还有谁愿意走过这座小桥？”

无人应答。

“你们为什么不愿意呢？”福洛姆问道。

“这张安全网的质量可靠吗？”学生们心有余悸地问。

福洛姆笑了：“我现在就来回答你们的问题，这座桥本来不难走，可是桥下的毒蛇对你们造成了心理威慑，于是你们就失去了正常的心态，方寸大乱，一如现在。心态对行为的影响到底有多大，想必你们已经知道。”

上面这个故事，是想告诫人们不要把困难不理智地放大，有时候，正是恐惧把我们推入了失败的深渊中。要避免“詹森效应”带来的消极影响并非一件难事，重要的是能够积极主动地去克服对失败的恐惧，而做到这点的根本就是保持一颗平常心。

第四节

破窗理论：环境具有强烈的暗示性和诱导性

詹巴斗是美国斯坦福大学著名的心理学家，他曾进行过这样一项实验：

他找了两辆一模一样的汽车，把其中一辆停在帕罗阿尔托的中产阶级社区，而另一辆则停在相对杂乱的布朗克斯街区。詹巴斗把停在布朗克斯的那一辆车的车牌摘掉了，并且把顶棚打开，结果这辆车一天之内就被人偷走了，而放在帕罗阿尔托的那一辆，停在那一个星期也无人问津。后来，詹巴斗用锤子把那辆车的玻璃敲了个大洞，结果仅仅过了几个小时，车就不见了。

政治学家威尔逊（Wilson）和犯罪学家凯琳（Karrin）以这项实验为基础，提出了破窗理论。该理论认为：如果有人打坏了一个建筑物的玻璃窗户，而这扇窗户又得不到及时的维修，别人就可能受到某些暗示去打烂更多的窗户。久而久之，这些破窗户就给人造成一种无序的感觉，结果在这种公众置之不理的氛围中，犯罪就会滋生、蔓延、猖獗。

通过这个实验可以揭示出行为背后的这样一种心态：人们都会不由自主地去维护完美的东西，不舍得去破坏它。而对于坏的东西，即使让它更坏一点也认为没有关系。曾有人用该理论在一座城市中做过一个实验，先在一条街道上扔一些生活垃圾。不几天，这条街道便被铺天盖地的垃圾所覆盖了，碎纸与塑料袋满天飞。与此同时，人们将另外一条街道打扫得非常干净，并且维护了好几天。此后，每当街上出现垃圾时，总是有人自动将其扔进垃圾桶内；若碰到别人往地上乱扔垃圾，还会有人加以制止。

在现实生活中，我们身边随处可见的很多行为都存在破窗理论的效应。在窗明几净、环境优雅的高级宾馆里，极少有人会大声喧哗或者随

地吐痰；但是，在路边一些环境脏乱的小饭馆中，却常常可以见到这种行为。在大家都自觉排队等待公交车的时候，几乎不会有人在大家鄙夷的眼光下贸然插队；恰好相反，如果队列混乱，没有秩序，很多人会千方百计地排到前面。

破窗理论让我们明白了这样一个道理：环境具有强烈的暗示性与诱导性，一种不良现象的存在会传递一种信息，而该信息又会造成该种不良现象无限扩展。

一切违反规则的行为都会损害到秩序的维护，就算它是非常偶然、个别、微小的。若对这种行为不闻不问、反应迟钝或者纠正不力，便传递了一种“可以去打破”的信息，该信息会纵容更多人“去打烂更多的玻璃窗户”。这样用不了多久，各类有损秩序的行为便会相继出现，而且会以雨后春笋般的速度飞快增长。这必定会剧烈地冲击现有的正常秩序，甚至会造成社会在一定程度上陷入无序状态之中。

第五节

马斯洛效应：满足他人的不同需求

需求层次理论是心理学家马斯洛一生中最著名的论述。在他看来，人是一种“有欲求的动物”。人们会一直不停地追求各种目标，当这种需求得到满足以后，人们又会有其他需求，继续去寻找其他新的目标。

在马斯洛看来，人的需求主要包括以下五个层次。

1. 生理需求：即基本生物需要，如对粮食、水、睡眠等的需求。
2. 安全需求：如保持人身、财产、职业安全，避免恐惧的需求。
3. 社会需求：如和别人交往、爱他人与接受他人的爱、成立家庭等的需求。
4. 尊重需求：如自重、被别人尊重、得到赞许等的需求。
5. 自我实现需求：如认知需求、发挥潜力需求等。

了解了马斯洛的需求层次理论后，我们应该意识到，我们自己有需求，其实他人也有他们的需求。要想得到他人的尊重，我们首先就要尊重他人。不妨来看一则有趣的故事。

一天晚上，王宫里举办宴会，维多利亚女王始终都在忙着接见王公贵族，没有时间理会自己的丈夫。她的丈夫阿尔贝托几次想和她说话，都被她忽略掉了。阿尔贝托非常生气，就悄悄走掉了。女王觉察到了，等到宴会结束之后急忙向丈夫解释。

女王敲敲阿尔贝托的门，里面问：“谁啊？”

维多利亚在外面生硬地回答：“我是女王！”

女王见阿尔贝托未开门，就悻悻地走了。可是，她转念一想，又折回来了，又去敲门。

阿尔贝托又问：“谁啊？”

维多利亚和气地回答：“我是维多利亚。”

不过，阿尔贝托还是不开门。

女王很生气，但她又想了一下，认为这样不妥，重新敲门。

里面仍旧冷冷地问：“谁啊？”

维多利亚柔声地说：“你的妻子。”

这时，阿尔贝托马上就把门打开了。

谁也不会想到高高在上的女王也会有吃闭门羹的时候，若总是用一种居高临下的态度来待人，自然会令人产生疏远感；若总是用一种骄傲的态度来待人，也必定会招致他人的厌恶。

马斯洛效应告诉我们，只有了解人的不同需求，设身处地地为他人着想，尊重个体需求，才能把理解他人和关心他人做到位。“己所不欲，勿施于人”，现代社会工作的主流是团体合作，学会认识他人的需求，并尊重他人的需求是每个人应该具备的素质。

第六节

登门槛效应：先得寸再进尺，循序渐进才能笑到最后

在现实生活中，可能大家都有过这样一种体会，当你请求他人时，如果刚开始便提出比较高的要求，是极易遭到拒绝的；倘若你先提出比较低的要求，等他人同意之后再适时提出较高的要求，就会更容易达到目标。心理学家查尔迪尼（Cialdini）在1975年为慈善机构募捐时，只不过说了一句“哪怕是一分钱也好”的话，便募捐到了比平常多一倍的钱物。查尔迪尼这样分析说，对人们提出一个非常简单的要求时，人们难以拒绝，因为会害怕他人觉得自己不通人情；当人们接受了这个简单的要求之后，再提出一个比较高的要求，人们一般更容易接受。这是因为，只要你接受了别人一个微不足道的要求，为避免认知上的不协调或者给别人一种前后一致的印象，或许就会接受更大的要求。这样的现象，就如同登门槛的时候要一级一级台阶地登，以更加顺利地登上高处一样。

不管是在人际交往，还是日常生活的各个方面，正确与适当地应用“登门槛效应”常常会让我们获得意想不到的收获。

例如，小阳做作业时特别慢，明明半小时能完成的作业，他总是磨磨蹭蹭，要拖延到两个小时，有时甚至到深夜才能做完作业。他的父母因此感到非常头痛，为了帮他克服这个缺点，可谓是煞费苦心。小阳的父母想，如果一下子就规定孩子在半小时内做完作业，有点不切实际，只能循序渐进。他们先和小阳商量，让他把桌面整理干净，拿掉不相关的东西，排除一切干扰，争取在一个半小时内完成作业；这是非常简单、比较容易做到的要求，不久之后，小阳已经能做到这一点了。接着，父母认为，小阳在做作业时玩橡皮的时间较多，就和小阳商量，为了提高效率、培养认真学习的好习惯，不要再玩橡皮，在一个小时之内

完成作业。待小阳做到这一点以后，他们又大加鼓励，最后提出半个小时之内完成作业的要求。如此一来，小阳一点点地改掉了拖拉懒散的坏毛病。

在现实生活中，登门槛效应不但在教育领域得到了广泛应用，而且在人际交往中也起着潜移默化的作用。

例如，一个小伙子遇到了一位让自己倾心的姑娘，就立即告诉对方要和她结为夫妻，姑娘听了之后，恐怕会避之不及吧！当然，绝大部分年轻人也不会如此莽撞冒失，他们一般会先通过适当的方式接近那位姑娘，然后请她一起吃饭、看电影以及逛公园等，渐渐地发展成恋人，最后等时机成熟后才顺理成章地向她求婚。

在这些常见的生活体验中，我们很容易发现：循序渐进可以一步步消除人们心理上的抵制。心理学家认为，人们在不断满足小要求的过程中不易察觉到逐渐提高的要求已经大大偏离了自己的初衷。所以，当你想得到别人的帮助时，可以先从很小的要求说起，一步步引导，这样更容易达到你的目标。

第七节

感觉剥夺实验：积极感受外界环境，获取知识和信息

可以说，感觉是一个人最基本的心理现象，只有通过它，我们才能感知外部环境信息，以便适应环境、求得生存。

根据刺激的来源，我们可以将感觉分成两类，即外部感觉与内部感觉。外部感觉是指由外部刺激作用于感觉器官所引起的感觉，包括听觉、视觉、味觉、嗅觉以及皮肤感觉（包括痛觉、温觉、冷觉与触觉）；内部感觉是指由身体内部刺激所引起的感觉，包括运动觉、平衡觉与机体觉（又称内脏感觉，包括渴、饿、胀、恶心、窒息、疼痛、便意和性等感觉）。

美国心理学家贝克斯顿（Boxton）、赫伦（Heron）和斯科特（Scott）在1954年做了一项实验。这个实验雇用了一批学生当被试者，每天付给他们20美元的报酬（这在当时是非常高的金额）。

心理学家把学生们关在一个设有防音装置的实验室内，给他们戴上半透明的保护镜，以尽可能减少他们的视觉刺激；然后，又给他们戴上木棉手套，并在他们的袖口处套了一个长长的圆筒，让他们不能通过手的触摸感知四周事物；心理学家还给学生们的耳朵塞上耳塞，让他们听不到一点声音。为进一步限制各种触觉刺激，心理学家又在学生们的头部垫上一个气泡胶枕，同时用空气调节器发出单调的“嗡嗡”声来限制其听觉。除进餐与排泄时间外，心理学家让学生们24小时都躺在床上，这样就营造了一个全部感觉都被剥夺的状态。

在进行实验以前，大部分学生都认为能够利用这个机会好好地睡上一觉，或者静下来思考一些事。可是他们发现，在这样的状态下根本无法集中注意力，也不能清晰地思考问题，几乎没有人能够在这项感觉剥

夺实验中忍耐三天以上，虽然坚持下来就能够得到非常高的报酬。在刚开始的八小时内，学生们的状态还算良好。后来，学生们就吹起了口哨或自言自语，以此来缓解逐渐出现的烦躁不安。

这次实验持续几天以后，学生们开始产生一些幻觉。其中，大部分是视幻觉，也有人出现听幻觉或者触幻觉。视幻觉大都在感觉剥夺实验的第三天出现，比如看到光的闪烁以及大队老鼠行进的情景等。出现的听幻觉包括滴水声、警笛声、狗的狂吠声和打字声等。出现的触幻觉包括感到有冰冷的钢块压在前额与面颊，觉得有人从身体下抽走床垫等。感觉剥夺实验进行到第四天的时候，学生们就出现了双手发抖、无法笔直走路、应答速度迟缓和对疼痛敏感等症状。

实验者在实验结束之后又继续进行追踪调查，他们发现实验结束以后，学生们的精神根本不能集中，就算只做一些简单的事也总是会出错，要等三天后才能恢复到之前的正常状态。

上面这个实验就是心理学上十分著名的“感觉剥夺”实验。“感觉剥夺”是指把被试者与外界环境刺激高度隔绝，在该状态下，各种感觉器官都接收不到任何外界刺激信号，一段时间以后，被试者便会产生这样或那样的病理心理现象。人的身心如果想保持正常的状态，就要不停地受到外界刺激，丰富而多变的环境刺激是有机体生存和发展的必要条件。

大脑的发育以及人的成长、成熟都建立在和外界环境广泛接触的基础上。我们应该积极感受多姿多彩的外界环境，并从中获取更多的知识与信息；反之，封闭的环境只会限制人的智力与个性发展。

美国著名作家海伦·凯勒（Helen Keller）在三岁时就双目失明，她在《假如给我三天光明》（*Three Days to See*）一书中，表达了对拥有正常人感觉能力的渴望，感动了世界各地的读者。确实，只有有了感觉，我们才能领略如诗如画的风景、感受各具特色的风土人情、体验人生的酸甜苦辣，我们的身体才能够健康地成长，我们的生命之花才能美丽地绽放。

“感觉”是上天赐与我们每个人最独特的礼物，将你的一切感官调动起来吧，轻松享受大自然，获取社会进步带给我们的各种信息，这是我们赖以生存和发展的全部营养。

第八节

巴纳姆效应：正确认识自我，不受外界信息干扰

曾有一位著名的马戏艺人，名叫肖曼·巴纳姆（Schaumann Barnum）。他评价自己的表演受欢迎的秘诀就在于“永远让每个观众都感到自己有所收获”。他的节目里包含了每个人都喜欢的成分，因此能让每个人都认为自己很喜欢他的节目。

对于这种现象，心理学家曾经做过一次研究，他们请来了一些大学生，让他们看一段笼统且基本上适用于每个人的话，接着让他们判断这段话是否适合自己，结果绝大部分人都觉得这段话准确而细致地描述了自己。

让我们来看看这段话的原文：

你非常需要他人喜欢并尊重你，你有自我批判的倾向，你有很多可以成为优势的能力未发挥出来，同时也有一些缺点，但是你通常可以克服它们；你和异性交往有点困难，虽然外表上你显得非常从容，实际上内心却焦虑不安；有时你怀疑自己所做的决定或者事情是否正确；你喜欢生活有一点变化，厌恶被人限制；你为自己能够独立思考而自豪，如果他人的建议没有充分的理由，你就不会接受；你觉得在他人面前太坦率地表露自己是不明智的；你有时外向、亲切、爱交际，而有时却内向、谨慎和沉默；你的一些抱负常常不切实际。

看完这段话，你是否也认为它适合自己呢？实际上，这不过是一瓶药效良好的万金油罢了。人们非常容易受到来源于外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差。所以，人们会认为一种笼统、一般性的人格描述非常准确地揭示了自己的特点，心理学家将这种倾向称之为“巴纳姆效应”。

在电影院或剧场中，你会发现有这样一种有趣的现象：如果一个人大声地咳嗽，他身边也会有人忍不住咳嗽起来，这些人咳嗽并非由于他们的身体有什么问题，而是因为受到了暗示，而那些没有咳嗽的人常常是受暗示性弱的人。那么，哪些人受暗示性强呢？在这里，心理学家教给我们一个非常简单的测试办法：首先，让被测试者双手举高，掌心朝上，闭上眼睛。然后，对他（她）说，现在他（她）的右手上系了一个氢气球，一直往上飘；左手上绑了一块大石头，一直往下坠。三分钟之后，被试者感觉自己双手间的差距愈大，就表示他（她）的受暗示性愈强；相反，受暗示性就弱。

巴纳姆效应往往反映在我们的日常生活中。例如，我们经常在各类书籍、杂志和网络上看到星座预测，有的读者常常感觉说得很准。我们先不去探讨这是不是具有科学性，仅设想一下，全部星座加起来一共才12个，而我国人口就有13亿之多，大约平均每个星座的人数都有一亿多，不管预测得多么准，在同一时间内也不可能一亿多人都会出现大致相同的情况。让我们认真看看那些星座预测的描述语言，它们一般都是笼统的，或多或少都让人感觉有些道理。当然，也有一些人看了预测以后，认为所谓的运势很难令人信服，这些人的受暗示性就相对较弱。

有这样一个流传甚广的小故事：

明朝末年，三个秀才结伴进京赶考。在路上，他们遇到了一个算命先生，因此三人就求教于那位算命先生，究竟这三个人之中谁会金榜题名。时间不长，算命先生伸出了一根手指，三个人都很不解，再细问，算命先生就告诉他们：“天机不可泄露。”三个人见问不出个所以然，也就只好走了。考完试以后，秀才们都说算命先生非常厉害，算得太准了。实际上，这一根手指表示的意思暗藏玄机，既可以表示“一起中了”，又可表示“一起不中”或“只有一个不中”，又或“只中一个”，四种考试结果都包括了。如此看来，算命先生只是另外一个巴纳姆先生罢了。

要想真实而客观地看待自己，我们就必须摆脱巴纳姆效应的影响。首先，要正确看待自己的优缺点，不自欺欺人，切莫以己之短比人之长，或以己之长比人之短；其次，要善于总结，从以往的重大事件中总结经验教训，充分了解自己的能力和性格；最后，要能够做到以他人为镜，选取合适的参照对象，以便多方面提升自己。

第九节

投射效应：辩证地对待他人和自己

投射效应是指一个人将内在生命中的价值观与情感好恶影射到外在世界的人、事、物上的心理现象。例如，在人际交往中，认知者形成对他人的印象时，总是假设别人和自己具有相同的倾向，因此便出现了“以己度人”的情况。

大量的心理学研究发现，在日常生活中，投射效应普遍存在，人们总是不自觉地将自己的心理特征（如个性、好恶和情绪等）归属到他人身上。

心理学家希芬鲍尔在1974年曾经做过这样一个实验。他将一些大学生分为两组，给其中一组大学生放映喜剧电影，让他们心情愉快；给另外一组大学生放映恐怖电影，让他们产生害怕的情绪。然后，他又给这两组大学生看相同的一组照片，让他们判断照片上人的面部表情。结果，两组大学生常常将照片上人的面部表情视为自己的情绪体验，也就是说，看了喜剧电影的那组大学生判断照片上的人物是开心的表情；而看了恐怖电影的那组大学生则认为照片上的人物是紧张害怕的表情。

通常而言，投射效应可以分为两类。第一类是指个人未意识到自己有某些特性，而将这些特性施加到了他人身上。例如，一个对他人存有敌意的人，总是觉得对方也仇恨自己，好像对方的一举一动都带有挑衅色彩。第二类是指个人意识到了自己某些不称心的特性，而将这些特性施加到他人身上。例如，有人在考场上看到别人作弊，就觉得自己不作弊就吃亏了。值得注意的一点是，第二类投射效应常常会将自己某些不称心的特性投射到自己尊敬或崇拜的人身上。

因为投射效应的存在，我们往往可以从一个人对他人的看法中推测此人的真正意图或者心理特征，该作用甚至可以应用到心理测评上，如

著名的罗夏墨迹测验。

在1921年，瑞士精神科医生罗夏（Rorschach）首先进行了这个测验，其方法就是采用投射技术。该测验的材料一共由十张精心制作的墨迹图构成，其中七张是水墨墨迹图，三张是彩色墨迹图。接下来，将测验分成两步：第一步是联想阶段，测试者把十张图片按顺序逐一交给被试者，问他们看到了什么，不限定时间与答案数量，直到没有其他回答时再换另外一张，同时做好记录；第二步是询问阶段，当被试者看完十张图片之后，测试者再从头到尾对每一个回答都询问一遍，问被试者看到的是图的整体还是部分，为何说像某种事物，同时做好记录。两个阶段都结束之后，再分析结果。这一测验主要是通过观察被试者对于一些标准化墨迹图形的自由反应，以此评估他们投射出来的个性特征。

心理学家解释，投射效应让观察者在对被观察者形成印象时，有一种极其强烈的倾向——假定被观察者与自己有相同的地方，常常按自己是怎样的人来知觉被观察者，而非按被观察者的真实情况来知觉。当观察者和被观察者非常相像时，观察者得出的结论会非常准确。然而，人虽然有一定的共性，但是人和人之间毕竟存在差别，因此在许多情况下，观察者对被观察者做出的推测可能并不正确。

曾有一位心理学大师这样说，人们常常错误地认为，自己生活的周围是一面透明的玻璃，人们能够清楚地看到外面的世界。其实，所有人的四周都是一面十分巨大的镜子，镜子反射着自己生命的内在历程、价值观和自我需要，即我们看见的并非外面的世界，而只是我们自己。

投射效应是一种非常严重的认知心理偏差，它会让我们的认知缺少客观性，并由此产生消极的影响。例如，有人对自己喜欢的人或事越来越喜欢，越看优点越多；对自己厌恶的人或事越来越讨厌，越看缺点越多。所以就表现出过分地赞扬与吹捧自己喜欢的人或事，过分地指责甚至中伤自己讨厌的人或事。这种将自己的感情投射到人或事上进行美化或丑化的心理倾向，缺少了认知的客观性，从而造成主观臆断并使我们陷入偏见的深渊。

产生投射效应的原因在于主观意识在作祟，所以我们必须时刻保持理性，克服潜意识和惯性思维的不良影响，让事物的发展规律还原它本来的面目，学会辩证地分析和解决问题，学会客观和冷静地看待我们周围的世界。

第十节

蔡戈尼效应：每个人都具有天生的完成欲

1927年，心理学家蔡戈尼（Zeigarnik）做了这样一个实验：他把被试者分成两个小组，同时演算一样的数学题，这些题的难度并不是很大。在实验的过程中，第一组被试者的演算被确保顺利完成了；而第二组被试者的演算在中途突然被下令终止了。然后，蔡戈尼要求两组人员分别回忆演算题目。那么，我们来猜猜结果，你是不是认为两组人的记忆不会有很大差别？可是，实验结果却表明，第二组被试者明显比第一组记得更清楚。这是因为，那种没能完成任务的不舒服感十分深刻地存留在第二组被试者的记忆里，久久难以忘却。而对于已经完成任务的第一组被试者来说，“完成欲”得以满足，因此就轻松地忘记了测试的内容。

对此，蔡戈尼进一步解释道，之所以会出现这样的情况，是因为人们在解决问题或者完成工作时全神贯注，可是一旦问题解决了，“完成欲”就得到了满足，人们对此不再专注，不久就忘了；但是，对于那些没完成的工作和没解决的问题，人们一般要想方设法去完成它、解决它，所以这些工作及问题就会始终潜藏在人们的脑海中，让人对它留下十分深刻的印象。

从前，有一位作曲家非常爱睡懒觉，经常日上三竿还不起床。有一天，他的太太就想出了一个好方法，她在钢琴上弹出一首乐曲的头三个和弦就去做别的事情了。而作曲家听到之后就开始翻来覆去地睡不着了，最后终于忍不住起床弹完最后一个和弦。

在心理学家看来，人生来就有一种行事有始有终的内驱力。例如，用笔画一个圆圈，在画到最后时留一个小小的缺口，然后再看它一眼，你就会很想要画完这个圆。不过，这种内驱力也因人而异，有的人做什么事都要一气呵成，而有的人却非常喜欢拖延。上述两种情况就是蔡戈

尼效应的两种极端表现：一种是过分强迫，有着不完成就誓不罢休的劲头，甚至偏执地置其他事物于不顾；第二种是完成内驱力太弱，做一切事情都拖拖拉拉，常常半途而废。

让我们先看看那些做事拖沓、很难彻底完成工作的人。这类人的特点就是手头都是一些只做了一半的事情，可能他们也曾多次试图改善这样的状况，可结果总不理想。他们常常怀着不切实际的期望，却又不愿为日后的收获而吃眼前的苦。例如，他们也许因为无法马上成为公司的高层管理者而产生挫败感，因此就放弃了努力的空间与大好的前景去另寻工作；又例如，那些永远不想毕业的人，希望逃避来自于社会的压力。这种人或许在潜意识里就不相信自己能做成事情，不相信自己会成功。如此一来，他们就轻率地摒弃了自己的完成内驱力。

心理学家针对这类人提出了如下建议，可能有助于改善他们的状况。

第一，制订一个详细的计划表，写下一定要做的事和所需要的时间，培养自己的规划意识。

第二，强迫自己去完成一件简单的工作，一点一滴地增强自己的意志力和完成内驱力。

心理学家还提出了这样一个建议：“假定你精力集中的时限为八分钟，而完成工作要一个小时，那当你的思绪开始散漫时，就该停下来，可以用两分钟的时间去活动一下，例如去倒杯水或者做一些轻度运动；活动之后，再将另外一个八分钟用在工作上。”

对于完成内驱力太弱的人而言，尽管很难完成工作，可是他们的生活经常是轻松随意的；而一个非要将每件事情都做完才停手的人，生活也许会因没有规律而变得紧张起来。

提起这类人，我们的脑子里可能会浮现出一系列这样的形象：他们陷入工作中无法自拔，周末了还不舍得离开办公室，完全不理睬别的活动；为避免半途而废，就算明知自己进入了不适合的行业，也不选择退出……

心理学家据此提出警告，当兴趣变成一种狂热的时候，极有可能就是一个危险的信号，表明太强烈的完成欲正在渐渐地主宰人自身。心理

工作者华尔德说：“我有一个朋友强迫自己去织完一件毛衣，如今，尽管她不喜欢那件毛衣，可是却感觉非穿它不可。对某些事情，不该害怕半途而废。”

如果这些完成内驱力太强的人能减弱完成内驱力，就可以在做事的同时享受到过程的乐趣。如果工作狂稍稍缓和紧张的神经，不但能够在周末享受到其他活动带来的乐趣，还有闲暇时间去消除一味工作所带来的过度紧张、自我怀疑等问题。

虎头蛇尾与过分狂热是人们做事情的两个极端，我们做任何事都要把握好一个“度”。这个“度”把握不好就难免会身心疲累，不是终日无所成就是陷入无休止的自我强迫中。假如你正处于此种极端状态中，就应该有意识地调节一下，多享受做事的过程，这样才能感受到生活与工作的快乐。

第十一节

印刻效应：先入易为主，后来难居上

德国行为学家海因罗特（Heinorth）在1910年做过一次实验，在实验过程中，他发现了一个非常有趣的现象：刚出生的小鹅会本能地跟随在它第一眼看到的母亲后边。不过，若小鹅第一眼看见的不是自己的母亲，而是别的动物，如一只狗或一只猫，它也会自动地跟随在它们的后面。非常关键的是，只要这只小鹅形成了对某个物体的跟随反应之后，它就无法再形成对别的物体的跟随反应了。

此种跟随反应的形成是不可逆的，即小鹅承认第一，无视第二。后来，德国行为学家洛伦兹（Lorenz）将这种现象称为印刻效应，并指出它不但存在于低等动物中，也同样存在于人类之中。人们对第一印象记忆深刻，而对第二、第三就无深刻印象，也就是人们经常所说的“先入为主”。

例如，电视就能对婴儿产生一种负面的印刻效应。在婴儿的耳朵基本上能听到声音，眼睛也能看见东西的情形下，如果每天给婴儿看五六个小时的电视，那么婴儿到了两岁的时候，通常会有以下的表现：喜欢电视中的音乐、对母亲的声音反应迟钝，不能专心注视母亲的视线、无法安静、对事物不敏感，等等。即使母亲耐心地和婴儿讲话或给婴儿唱歌，婴儿也会意兴索然、无动于衷，这些表现说明婴儿已经对电视产生了“印刻效应”。如果不及时加以纠正，就容易出现更加严重的心理障碍。

人类对于最初接触的人与信息都留有非常深刻的印象，对一切堪称“第一”的事物都有着无比的兴趣和很强的记忆力。从第一位在月球上留下脚印的尼尔·奥尔登·阿姆斯特朗（Neil Alden Armstrong），到打破吉尼斯世界纪录的奇人奇事，我们能举出无数个第一。

可是，让我们仔细地想想，谁是第二呢？你也许能举出很多第一，却不易举出第二。可见，人类也和小鹅一样，重视第一，忽视第二。

印刻效应对我们的日常工作与生活产生了负面效应，导致我们总是倾向于模仿别人，重复无数人已经走过的路，犯经验主义错误，要克服这一点，我们就要别出心裁，敢为天下先，只有这样，人类才能不断发展，社会才能不断进步。

第十二节

跨栏定理：难度的高低决定成就的大小

跨栏定理是由著名外科医生阿费列德提出，他认为：设置在你面前的栏杆愈高，你跳跃得也就愈高，即一个人成就的大小取决于他给自己设定的目标难度的高低。

阿费列德在解剖尸体时，发现很多病人的患病器官并非像人们所想象的那样糟糕。恰恰相反，在和疾病抗争的过程中，为抵御病变，它们常常代偿性地比正常的器官机能更强。

在给美术学院的学生治病时，阿费列德又发现了一个奇怪的现象，这些学艺术的学生视力大都不如常人，有的人甚至是色盲。但是缺陷并没有使他们放弃理想，反而促使他们走上了艺术之路。阿费列德认为，这就是病理现象在现实社会的体现。

阿费列德的跨栏定理可以解释现实生活中的很多现象，例如盲人的听觉、触觉和嗅觉都要比普通人灵敏，失去双臂的人平衡感更强，双脚更加灵巧。这一切好像都是上苍安排好的一样，某一缺失总会得到其他补偿。

伟大的爱默生曾经说过：“每一次挫折或者突变，都是带着同样或较大的有利的种子。”赫胥黎也说过：“没有哪一个聪明人会否认痛苦与忧愁的锻炼价值。”隐藏在困难背后的价值是无限的，那些卓越的人往往比其他人能更早认清困难的价值。遗憾的是，很多人都把困难当作沉重的包袱和痛苦的累赘，从来不考虑困难本身蕴含的价值，更不考虑通过战胜困难提升自身的价值。

辩证地讲，困难只是相对的，它对弱者来说是万丈深渊，对强者而言则是向上的阶梯。就如同疾病一样，它让弱者的脏器受损，最后夺去

了弱者的生命，它同样能够让强者的脏器更强大、抵抗力更顽强。这就要看你如何去对待它。如果你不断升高人生的标杆，就必将会冲击一次又一次前所未有的成功。

我们不妨将困难比作美景前的一座大山，如果你看到大山就害怕长途跋涉，那么你永远都不会看到山那边的景色；如果你不怕山高路远，以坚忍不拔的精神和毅力越过大山，你不仅可以看到山外的美景，而且还可以继续起程爬上更高的山，看到更美的景。

第十三节

晕轮效应：以斑窥豹未必准，以偏概全要不得

在20世纪20年代，美国著名心理学家爱德华·桑戴克（Edward Lee Thorndike）最早提出了晕轮效应。晕轮效应是指当认知者对一个人的某种特征形成好或坏的印象之后，他还倾向于由此推论这个人其他方面的特征。

桑戴克指出，人们对他人的认知与判断常常从局部出发，就如同日晕一样，从一个中心点逐步向外扩散成越来越大的圆，并据此得出整体印象，桑戴克为这种心理现象起了一个恰如其分的名称——晕轮效应，晕轮效应的特点可以总结为四个字：以偏概全。

社会心理学家戴昂等人曾于1972年做过这样一项实验，他们分别让被试者看一些很有吸引力的人、没有吸引力的人以及一般人的照片，然后让被试者评价这些人的特点，而这些特点与有无吸引力无关。最后的测试结果发现，有吸引力的人获得了非常高的评价，而无吸引力的人则获得了比较低的评价。

在现实生活中，人的社会知觉常常受到个人“内隐人格理论”的影响，他们往往从他人具有的一种品质去推断其另外一种品质。特别是当他人存在“核心”品质的时候，人们就更具有这种推论倾向，这让在社会知觉中的人们对他人的评价常常具有极高的一致性，也就是说觉得好就好到“十全十美”，坏就坏到“一无是处”。俗话说“情人眼里出西施”，情人在热恋时，很难看到对方的缺点，觉得对方一切都好，做的任何事情都对，就连他人觉得是缺点的地方，在恋人看来也是一种与众不同。

在某些情况下，晕轮效应产生的负面影响是不容忽视的。第一，它让人们倾向于抓住事物的某一个别特征来代替全部，就如同盲人摸象一样，摸到耳朵就以为大象是扇子状的；摸到大腿就以为大象像一根柱

子。第二，它将一些没有任何内在联系的个性或者外貌特征相联系，断言有这种特征必定会有另外一种特征，如打扮奇异的学生必然学习成绩不好，而这两个特征并不具有内在关系。第三，它意味着完全肯定或完全否定，这是一种受主观偏见支配的绝对化倾向。

一些图谋不轨的人就往往利用晕轮效应的作用，在外表上刻意把自己打扮成人们普遍印象中的某一种人，投其所好进行诈骗，并屡屡得手。因此在社交活动中，我们必须要有防范意识，不要因为对某人有一些好感，就失去自己的理性判断，从而轻信他人。

在与人交往的过程中，我们怎样克服晕轮效应的消极影响呢？以下建议可以参考。

第一，要有理性。不能光凭感觉与感情做事，特别是进行重大决策时，要学会理性思考。

第二，要消除“偏见”。苏东坡有一句诗——“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”，对自己和他人，都要进行全面的分析。惟有在消除偏见之后，才能够做出正确的判断。

第三，要多征求或者接受他人的意见。俗话说“当局者迷，旁观者清”。认真听取、分析父母和亲朋好友等人的意见，可以帮自己从不同的角度来看待问题。同时，别人的看法也会有助于自己得到正确的主见。

第十四节

超限效应：过犹不及，做任何事都要讲究一个“度”

在某些情况下，我们发出的刺激信号太多、太强及作用时间太久，不但不能达到预期效果，反而会引起别人极不耐烦甚至反抗的心理，心理学上把这种现象叫做“超限效应”。

在日常生活中，我们很容易发现“超限效应”的影子。例如，当孩子没有努力学习而考试成绩不好的时候，父母在批评过以后，总是感觉批评得不够，不足以让孩子纠正错误，因此就在饭桌上、电视前以及亲朋好友面前等不同场合重复地加以批评，如此就有了屡教不改的孩子与不近人情的父母。

又如，在家庭生活中，当妻子不太喜欢丈夫某些不良的生活习惯时，特别是一些看似无关紧要而自己却无法忍受的小问题，往往放弃“好好谈谈”的做法，直接劈头盖脸地进行批评；而当妻子发现丈夫未彻底改掉不良习惯时，就会一而再、再而三地批评，因此就出现了顽固不化的丈夫与喋喋不休的妻子。

再如，在职场中，上级在批评犯错的下级时，总是感觉意犹未尽，于是会多次地重复对一件事情做同样的批评，如此就产生了不近人情的上级与敢怒不敢言的下级……

在这些场景中，尽管主角不一样，但结局常常是一样的，孩子、丈夫和员工从最初的内疚不安到不耐烦到最后的反感厌恶，一步步被紧逼，有时甚至会出现“我偏要这样”的反抗心理。

所以，在批评他人的时候，我们要讲究一个“度”，其实，做任何事

情都要把握一个度，否则就会过犹不及，将好事变成坏事。因为任何事物，都有它的两面性，我们要辩证地去看待。

第十五节

自己人效应：拉近与他人之间的距离

自己人效应是指在人际交往过程中，人们常常会因相互之间存在某种共同或者近似之处，从而感到更易接近；而这种彼此接近又会让交往对象间萌生亲切感，并相互体谅，因此也可被称为“亲和效应”。

在著名心理学专家纳季拉什维利看来，听众对演讲者持肯定态度和提高宣传效果有着十分密切的关系。相反，听众要是持反感态度，就会削弱宣传效果。倘若听众觉得演讲者在很多方面和自己具有相似或者相同的地方，便会将其在心理上定位为“自己人”，从而大大提升宣传效果。

在美国历史上，林肯是最伟大的总统之一，他出生在平民家庭中，这一点与那些出身显贵的政客相比，好像成了他的劣势。不过，他却能以此赢得人心，把劣势转化为无法替代的优势。

1858年，在竞选美国上议院议员时，林肯在伊利诺斯州南部进行演说。当时，一些人十分憎恨废奴主义者，极为不满林肯到这里进行反对奴隶制的演说。

但是，在演说刚开始时，林肯就说道：“南伊利诺斯州的同乡们，肯特基的同乡们，听说在场的人群里有些人要与我作对，我实在想不通为什么要这么做，因为我也是一个与你们同样爽直的平民，那我为何不能与你们一样有发表自己意见的权利呢？好朋友，我并不是来干涉你们的人，我也是你们中间的一人，我生于肯特基州，长于伊利诺斯州，正与你们一样是从艰苦的环境中挣扎过来的，我认识伊利诺斯州人与肯特基州人，也想认识密苏里人，因为我是他们中的一个……”下面的敌对怒视竟然变成了大声喝彩，据说还有一些准备与他作对的人成为了他的好朋友。

1860年，林肯在竞选总统时，面对排场豪华的竞争对手，他站在一

辆十分普通的农家马车上，向选民们发表讲话：“有人写信问我有多少财产。我有一位妻子与三个儿子，都是无价之宝。除此以外，还租有一间办公室，里面有一张桌子，三把椅子，墙角还有一个大书架，架上的书值得所有人一读。我自己既穷又瘦，脸蛋比较长，不会发福。我实在没有任何可以依靠的，惟一可以依靠的就是你们。”这不仅为他赢得了人心和选票，当然还有最后的胜利。

正是因为林肯成功地运用了自己人效应，把出身卑微这一在政界中被看成是劣势的事实转化成获胜的筹码，他才能在一次次面对强大的竞争对手时，赢得人心，并最终获胜。

自己人效应在企业经营方面也能够发挥显著作用。

拉链大王吉田忠雄是日本吉田工业的创始人，他倡导的“五起哲学”和“三分共享制度”充分体现了自己人效应的功能。“五起哲学”是指一起工作、一起学习、一起高兴、一起伤心、一起牺牲；“三分共享制度”是指把经营成果分为三等份，一份是把利益转化成物美价廉的产品还给顾客，一份是还给有关的产业，还有一份是分给员工和公司。吉田忠雄将员工和顾客等都看成是“自己人”，也正因为如此，他的公司才能够快速发展壮大。

自己人效应常常是将别人视为自己人看待而产生的，进一步探寻起来，自己人具有如下三个特点。

1. 可接近性。通常而言，在空间距离上自己人是可接近的，空间上的接近增多了，会增进人们之间的相互了解，从而在心理上更容易接近。

2. 相似性。如果想让对方变成自己人，关键在于双方在态度、观点以及个性方面要具有相同或者相近之处，正所谓“物以类聚，人以群分”，说的就是这个道理。

3. 互补性。在个性相似的情况下，两个人比较容易成为朋友，这是否表示，个性不相似就成不了自己人呢？大量研究证明：当一个人的需要和期望可以和对方成为一种互补关系时，双方也可以成为自己人。对于这一观点，美国社会心理学家克霍夫等人进行了研究和证实。同时，他们还进一步指出，如果想成为长期的自己人，也就是人们所说的长期朋友，互补性成了更重要的影响因素，甚至比态度和价值观的相似性更为重要。

在日常生活中，运用自己人效应可以使我们的人际交往更加顺畅。要让身边的人接受你的观念，前提是将对方看成一体，让对方感觉到你是在为他着想，从而让对方将你看成自己人；还要设法使双方处于平等地位，缩短心理差距，让双方都处在自己人的情境之中；另外，还要强调双方的一致性，让对方产生你是自己人的感觉，这样一来，你提出的建议才会更易于被对方所接受。

第十六节

逆向思维：反弹琵琶常常能获得意想不到的收获

大量心理学研究显示，每个思维过程都有一个和它相反的过程，在这个互逆过程中存在着正逆向思维的联结。逆向思维是指把目标点变为出发点的思维模式，我们先来看一则利用逆向思维获得成功的经典营销案例。

一位先生的车子太旧了，准备换一辆新车，知道这一消息的推销员纷纷向他推销自己代理的汽车。

几天后，这位先生对络绎不绝的推销员感到很厌烦，这自然使他产生了防御心理，只要推销员一上门，他就会想：“这家伙是来推销汽车的，我才不要理他呢！”

这些推销员有的说：“我们的产品是世界著名品牌，您要是用了，肯定能提高您的身份。”有的说：“您这部车太旧了，您开着它出门不安全。”有的说：“您的车既然换了那么多的零件，还不如用这些费用购买一部新车更划算呢！”还有的说：“您要是觉得贵的话，我可以向您推荐几款便宜点的。”这些话看似很有道理，可是这位先生一见到推销员就很是抗拒。

有一天，一名中年男子也来推销汽车，但这个推销员却与以前的那些人不同，他并没有劝这位先生买车，而是说：“先生，你这部车除去安全问题，起码还可以用上三五个月的，如果现在就换车的话，也太可惜了，我看还是过一阵子再说吧！”说完递了一张名片给他就走了。

经他这么一说，这位先生顿时感到自己的车确实太老、太旧了。他想了又想，看了又看，觉得不换车是不行了，于是按名片上的电话与最后那位推销员取得了联系。

生活中，任何事物都具有多维度的属性。面对难题，我们要有司马

光砸缸的智慧，敢于反其道而行之，果断地用石头把缸砸破，让思维向事物的对立面发展，从问题的另一面深入地进行探索，树立新的思想，创立新的形象。

第十七节

自我参照效应：最先进入记忆中的总是与自己最相关的

美国一位心理学家曾做过这样一个实验，他让实验者分别观察他们自己的两张照片，一张是镜面照，即每日大家从镜子中看见的自己的形象；另一张是标准照，就是普通相片所呈现的形象，几乎所有人都会认为镜面照比标准照好看。

对此，心理学家解释：这是因为我们每天看见的自己都是镜面照的形象，对这个形象十分熟悉，而标准照是自己不熟悉的，因此大家都会觉得镜面照好看，标准照不好看。天天看见的东西，人们容易产生知觉上的熟悉感，从而影响自己的情感偏好。

在学习新知识时也往往如此，若学到的知识和自身密切相关，人们在学习时就有动力，学习后也不易忘记。因为在回忆关于自己的事时，我们最不可能出现遗忘的状况。但是也会发生糟糕的情况，例如“医学院学生综合症”。医学院的学生往往会碰到这种情况，每当老师介绍一种病症时，总是免不了会先想到自己是否有过类似的征兆，若碰巧有两三点看似相符，就开始惊慌失措，怀疑自己是否已病入膏肓，而实际上自己什么病都没有。

一位老人自从他的妻子去世后，就开始担忧自己的身体健康状况，家里已有好几个人都因瘫痪性中风而死，所以他就认定自己必然会死于同一病症。因此，他一直生活在极度恐慌之下。

有一天，这位老人和朋友下棋。突然间，他的手就垂了下来，看上去整个人都很虚弱，而且脸色发白、呼吸困难，他的朋友走到他身边。

只听这位老人乏力地说：“最终还是来了，我得了中风，整个右侧都瘫痪了。”

这时，朋友不解地问：“你是怎么知道的呢？”

这位老人回答说：“因为我刚刚在右腿上掐了几次，却毫无感觉。”

此时，他的朋友说：“但是，你刚刚掐到的是我的腿啊！”

千万别认为这种错误只会发生在一位垂垂老去的人身上，其实，它在所有人的身上都存在，只是表现形式和程度不同罢了。

为什么这么说呢？因为人人都会受到记忆的自我参照效应的影响，它是指我们在接触到和自己相关的信息或事情时，最不可能忽视或遗忘。

在伦敦有一家大型公司，其日常开支非常大。为降低开支，公司总裁想出了一个方法，他聘请了一位面容冷酷、资历极深的会计师，让他坐在前面带有玻璃窗的办公室中，如此一来，这位会计师就可以看见每个办公人员。公司总裁对全体员工说：“这位是新来的会计师，他是被请来审核公司全部费用账簿的。”

此后，每天早上，员工们都会将一叠费用账簿摆在这位会计师的办公桌上。下班之前，他们又来将这些账簿拿走，送到会计部门。不过，这位被雇来的会计师从来都没有翻阅过那些账簿，可没有一个员工知道这件事情。

一个月之后，奇迹出现了，公司在这段时间的费用开支竟然降低了20%！

为什么会出现这样奇怪的事情呢？

其实这是自我参照效应在起作用。公司聘请会计师这一客观事实引起了全体员工的关注，并产生了相应的心理活动，他们感知到了“将要被检查”，从而对自己的工作做出了整体反映，即告诉自己必须要自律，不能再随意支出了，因为现在与以往不一样，有专门的会计审查人员在盯着自己呢！

自我参照效应除在日常生活与工作中发挥作用，还可以用在产品广告宣传中。科学证明，广告对消费者大脑的不同影响是存在的，但影响性质与程度决定于广告内容与消费者的关联性质。这也能够解释为什么有的广告能够深入人心，进而影响消费者的购买行为；而有的广告则没有任何作用，甚至起到的是负面作用。

所有人都对与自我相关程度高的事物给予更多的注意。我国心理学家樊春雷曾经做过这样一个实验，让消费者看一组用来描写人格特质的形容词（如“勇敢”），并且判断这些词是否适用于某个品牌。然后对消费者进行记忆测试，发现消费者对自己已经用过的形容词的正确记忆率极低；可若让消费者以同样的形容词来描述自己，那他们对这些词的正确记忆率会明显提高。

人的主观心理是一个奇怪有趣的世界，了解一些人类的心理特征，对于我们的工作与学习非常有益。例如，我们可以利用自我参照效应来帮助记忆，通过各种方法将所学到的知识与自己或自己关注的东西联系起来，这样不仅能够大大提高效率，而且还能感受到学习的乐趣。

第十八节

禁果效应：越禁止，越要探究

禁果效应也叫做“罗密欧与朱丽叶效应”，是指一些事物因为被禁止反而更加吸引人们的注意力，使更多的人参与或关注。禁果效应基于人们与生俱来的一种逆反心理，它存在的心理学依据是：无法知晓的“神秘”事物总是比已知的事物更具诱惑力，也更加能够促进与强化人们渴望接近与了解的诉求，结果就促使人们去偷食“禁果”，以求得心理平衡。人们经常说的“吊胃口”和“卖关子”，就是源于倾听者对于信息完整传达的一种心理期待。

心理学家还通过实验来证明禁果效应，实验的对象是一群小孩子，心理学家在茶盘内放五只向下扣着的不透明的茶杯，孩子们对它们完全没有一点兴趣。实验者在其中一个杯子下面放了一颗糖，然后重新扣上，临走时对孩子们说：“杯子下面放了东西，你们千万别动！”然后，就佯装出去了，在外边偷偷观察。心理学家发现，越是让孩子们不要动，他们越要打开看，有些孩子还要认真观察一番，然后再放好。

在希腊神话里，有一个女孩名叫潘多拉，宙斯给了她一个盒子，里面装有人类一切的罪恶，吩咐她千万别打开那个盒子。但是在“禁果效应”的作用下，潘多拉非常好奇地打开了那个盒子，结果所有的灾难、瘟疫与祸害都飞了出来，此后人类就饱受灾难、瘟疫与祸害的折磨。

事实上，所有的孩子都如潘多拉般有着无比强烈的好奇心，甚至大部分都有逆反心理。想一想我们小时候，几乎每个人都经历过因为好奇和逆反而做出一些大人不允许我们去做的事情。所以，在孩子的成长阶段，家长与老师必须重视禁果效应的影响，千万不要让孩子变成那个打开魔盒的潘多拉。

从禁果效应的积极方面而言，巧妙地运用它可以有意想不到的收

获。

在唐宋时期，著名文学家苏洵有两个儿子——苏轼和苏辙。苏轼和苏辙在小时候很顽皮，苏洵再三说服教育都无济于事。但是，苏洵并没有采用“棍棒教育”的办法，而是巧妙地运用了禁果效应。

每当孩子们玩耍的时候，苏洵就躲在旮旯里读书，看到孩子们一来，他就把书“藏”起来。两个孩子发现了这个问题之后，就以为父亲瞒着他们看什么好书，于是趁父亲外出时把书“偷”出来读，慢慢的，他们就把读书当成了一种乐趣。后来，苏洵与两个儿子苏轼、苏辙都被纳入“唐宋八大家”之列，世人称之为“三苏”。

在现实生活中，我们可以像苏洵那样巧妙地利用禁果效应。

曾有一个孩子学了一年的电子琴就不想弹了，妈妈为了调动孩子的积极性，就买了一架高级电子琴放在自己的卧室内，不让孩子碰。

这下，孩子急了，“妈妈，电子琴不是买给我的吗？为什么不让我弹？”

妈妈故意说：“反正你也学不会，弹它干吗？”

这时，孩子大叫起来：“谁说的！我一定会学会它！”

此后，每当妈妈外出时，这个小孩就会悄悄地去偷着弹。

逆反心理可以成功地运用于各个方面，特别是教育学和营销学中，我们要掌握它的积极与消极作用，灵活运用，使它发挥巨大的价值。

第四章

职场心理学——调整心理，决胜职场

第一节

正确对待工作中所遭受的委屈

在职场中，经常有一些年轻气盛的朋友，在公司受了一点委屈就想不开、闹情绪，最后干不下去了就干脆辞职。其实，如果你是一个聪明的人，就应该学会做“变压器”。

为什么还要学做变压器呢？大家都知道，变压器可以缓舒、调节与分流强大的电压，将巨大的压力分散。将变压器原理运用在工作中，同样可以帮助我们分散压力，我们需要明白：每个上级的工作方法、修养水平、情感特征都不一样，对相同问题的批评方式就会出现很大的不同。只要上级的出发点是好的，是为了工作、为了大局、为了避免不良影响或者避免造成更大的损失，就算是态度强硬一点、话语过激一点、方式欠妥一些，作为下级也要给予理解与体谅；相反，假如下级不去冷静反省，不认真检讨自己的错误，而是一味纠缠于上级的批评方式是否正确，甚至当面顶撞上级，就会激化矛盾，对自己的个人形象造成不利的影响。

此外，变压器型员工还要善于调整情绪、振奋精神，能够快速地将消极情绪释放出去，将批评与责难看成是一次提升自己与磨炼意志的机会，将挫折与苦难当做一笔宝贵的财富。

所以，我们不要以为在公司里受到些“委屈”就无法忍受，如果能够以豁达的心境去对待，“委屈”也能给我们带来融洽的人际关系和腾达的事业。正如法国思想家卢梭所说的那样：忍耐是痛苦的，可它的果实却是甜蜜的。

第二节

和领导说话要拿捏好分寸

如何在自己的领导面前说话，这是人际关系中一门重要的学问，把握好与领导说话的火候，拿捏好与领导说话的分寸，能够帮助我们顺利开展工作。

例如，“辛苦了”这句话本来应该是上级对下级表示慰问或犒劳时说的，下级如果对上级这样说，后果似乎不太妙。“您真让我感动”这个“感动”一词也是上级对下级的用法，例如，“你们工作认真负责，不怕吃苦，我很感动”，而晚辈对长辈或下级对上级用“感动”一词就不太恰当了。尊重领导，我们应该说“佩服”。例如，“经理，我们都很佩服您的果断”，这样才比较恰当。

当领导分配工作任务时，下级如果回答“这事不好办”，一方面会让领导认为自己在推卸责任，另一方面也会显得领导没有深思熟虑，下级可以考虑采用更为委婉的说法，如直接说明存在哪些困难，自己有哪些克服方法等。“无所谓，怎么着都行”这句话也会让领导认为你感情冷漠、不懂礼节。也有些人会不经意地对领导说出“太晚了”这样的话语，这句话的潜在意思是嫌领导动作太慢，以至于耽误事了，在领导听来会有责备的意味。

所以，我们在与领导相处时应该注意交流方法、语气、用词，以达到更好地沟通的目的。

第三节

做自己喜欢的工作

大量事实证明，一个人如果选择他自己喜欢的行业和职务，就很容易获得成功。因为，工作与兴趣的结合会使人达到最佳状态，人们为了自己热爱的工作会积极进取，对制定的目标也能够坚定地完成。

迈克是一个很有想法的年轻人，他大学毕业后进入了一家知名公司担任财务经理，半年后，他发现这个看似风光的工作并不适合自己，于是跳槽到了一家刚成立不久的小公司，做起了自己喜欢的市场策划工作。虽然这家公司包括迈克在内只有十个人，但迈克却心满意足地在这里干了下去。他向自己的父母解释道：“以前的工作让我感觉非常枯燥，根本提不起兴趣。而现在从事自己喜欢的市场策划工作，每天都充满干劲，对取得的成绩也非常有自豪感。”

克里蒙特·斯通指出，就像一个国家选择适合自身发展的经济策略一样，每个年轻人都要力图选择自己擅长和感兴趣的工作，他还借三个经济原则来比喻人们选择工作。

第一个是“比较利益”原则：当你做自己擅长的工作时才会充满信心，才会充分发挥自己的长处，从而踏踏实实地创造出一番业绩。

第二个是“机会成本”原则：当你最终选择了一种工作后，就要放弃其他的工作，鱼和熊掌不可兼得，你需要考虑放弃成本。

第三个是“效果”原则：当你判定一项工作的成果时，不要单纯看工作时间的长短，还要考虑最后的成效怎样，附加值有多高，付出的努力能否得到回报。

事实上，大凡成功人士，无论在哪个领域，也不论其才智高低，他

们都有一个共同的特征：那就是他们在自己热爱的工作中努力实现自身的价值，并且不达目标决不罢休。

第四节

学会忍耐，别轻言放弃

大学毕业后，小李被分配到海上油田钻井队。小李第一天到海上工作的时候，领班交给他一个包装好的漂亮礼盒，让他在规定的时间内登上几十米高的钻井架，交给在井架顶层的主管。小李抱着盒子，快步登上狭窄的通往井架顶层的舷梯，当小李大汗淋漓地登上顶层，将礼盒交给主管后，主管只是在礼盒上面写下他的名字，便让小李送回去。于是，小李又箭步如飞地走下舷梯，将礼盒送回到领班手中，但领班和主管一样在礼盒上写下自己的名字后，又让小李再次交给主管。

小李有些犹豫，看了领班一眼，还是转身登上舷梯。当他再次到达井架顶层时，已是浑身发软、两腿发抖。这次与上次同样，主管签了名后再次让小李送回。小李一边擦拭脸上的汗水，一边走下舷梯，把礼盒送到领班手中，领班与上次一样，签了名后又再次让小李送到井架顶层的主管那里。

小李有些愤怒了，可是小李隐忍着，擦了擦满脸的汗水，眼睛望着那个自己已上下爬了多次的舷梯，抱起礼盒，继续步履艰难地往上爬。到达顶层的时候，汗水已经把衣服都给浸透了。就在主管第三次看到礼盒时，他望着小李不紧不慢说：“把这个礼盒打开。”

小李将礼盒的包装撕开，把盒子打开了，只见盒中有一罐咖啡。看到这里，小李的怒火快要按捺不住了，用十分愤怒的眼光盯着主管。主管又说：“把咖啡冲上。”这时小李再也无法忍耐了，把盒子使劲地摔在地上，愤怒地说：“不必了，我不干了。”说完后，望着被自己摔在地上的盒子，小李心中舒服了很多，刚才所受的委屈终于宣泄了出来，觉得很痛快。

此时的主管表情严肃，他站起身来，目光直视着小李说：“是的，你可以走了。但是，看在你来回跑了这么多趟很辛苦的情分上，我可以告诉你，你刚才所做的这一切叫作‘承受极限训练’，由于我们在海上作

业，危险随时都有可能发生，这就要求我们的队员要有很强的承受能力，承受各种各样危险的考验，只有做到这些，队员们才能顺利完成海上作业任务。非常遗憾，你通过了前面三次考验，只差最后的这一小步，你自己为自己冲的甜咖啡你没有喝到，那么，现在你可以离开了。”

忍耐在很多时候是一种折磨、一种痛苦，可是成功却常常就在忍耐的背后，因此，不要轻言放弃，成功也许离你就只差那么一点。

第五节

怎样向领导提建议

向领导提建议一定要注意时机和场合，以便领导能用心考虑你的建议，并且不招致领导的反感。

一般在娱乐活动中，领导的心情会比较好，这时候提出建议会使领导更容易接受，特别是把所提建议同当时的情景联系起来，通过暗示、类比等一系列方法，会对领导产生更大的启发。

几年前，某单位购置了一批计算机及相关设备，并准备修建一个机房。但在为机房配置空调一事上，总经理却迟迟不肯批准，认为单位里的同事们都在没有空调的环境中办公，不宜单独对机房破例。虽然有关同志据理力争，说明安装空调是出于机器保养而非个人享受，但仍不能使总经理改变主意。

有一次，总经理与员工们一起出去旅游、参观。在一个文物展览会上，总经理发现一些文物有了毁坏和破损，就向解说员询问。解说员解释说，这是由于文物保护部门缺乏足够的经费，不能使文物保存在恒温状况下所致。如果有一定的制冷设备，如空调，这些文物可能会保存得更加完好。总经理听后，不禁感慨万千。

这时，站在一旁的机房负责人老王趁机对领导低语：“张总，机房里装空调也是这个道理呀！”总经理看了他一眼，沉思片刻，然后说：“回去再打个报告上来。”后来，总经理果真批准了这份报告，为机房装上了空调。

从这个例子可以看出，老王不失时机地将眼前的景象同自己所要提出的建议联系起来，使总经理产生由此及彼的类比和联想，从而受到很好的启发，接受了老王的建议，使问题得以解决。

第六节

别让抱怨阻碍你的职业发展

对年轻人来说，职场是一个和校园生活大不一样的地方，在他们刚刚步入职场时，由于不适应工作环境等因素，可能会导致很多不如意。这时，他们最直接、最容易出现的反应就是抱怨。

应该说，抱怨其实也是一种合理的情绪。当心中怨气堆积如山，不抱怨反而会憋得难受，甚至患上疾病，而抱怨出来心里就会舒服一些。从这个意义上讲，抱怨能使失衡的心理暂时处于平衡状态，缓解心理压力，对身心健康是有一定好处的。

但若抱怨过多，则对职场生涯有百害而无一利。某知名招聘网站曾进行过一个名为“一网打尽，职场通病”的调查，调查结果显示：爱抱怨是影响职业生涯的通病之一，受调查者大都认为，爱抱怨是受到领导冷眼的重要原因之一。通常而言，一旦领导对你留下爱抱怨的印象，你的职业前景就不妙了，甚至有的领导直言：“‘怨夫与怨妇’是我们裁员的首选对象！”

除了会引起领导的不满外，抱怨还会影响你与其他同事之间的关系。向同事抱怨自己遭受的不公，刚开始可能会有人表示同情，但常常是爱莫能助。而太多的抱怨可能会让同事对你望而生畏，退避三舍，最终疏远你。

如果你也在不停地抱怨，那么从现在开始停止抱怨吧，让烦躁的心情平静下来。我们必须明白一个事实：在这个世界上，还从来没有一个人因为抱怨和消极心态而获得上级的奖励和提拔。仔细观察任何一个管理健全的机构，你会发现，那些成功的人往往是积极进取、乐于助人、能适时给予他人鼓励和赞美的人。

当我们把工作当做锻炼自己能力、磨炼自己意志的机会时，就会从抱怨中解脱出来，无聊厌烦的感觉也会烟消云散，使我们重新对工作充满激情。

第七节

不要总认为自己怀才不遇

有些人在单位里长期得不到提拔，就认为自己怀才不遇，即使自己做得并不够好，也不反思自己的行为，更无提高自己的行动，稍遇挫折就会产生“另谋高就”的想法，以为自己只要跳出现在的单位，就能够得到顺利的发展。

当今时代，人才流动性越来越大，很多年轻人都不把跳槽当回事，甚至有一些人认为能频繁跳来跳去方显其能力。事实上，这是一种很浮躁的求职心理，于己于公都没有一点好处。

有这样一位刚毕业的大学生，在得到第一份工作后总感觉公司不把他当回事，于是就暗暗地想：拿到工资后马上就辞职。后来他发现他的好多同学在找工作时都遇到了这样那样的困难，想到自己目前的工作还是很不错的，而且自己对公司的业务运作等各方面还不熟悉，于是就打消了辞职的念头。

从此，他把公司当成自己学习锻炼的地方，甚至下班之后还留在办公室里继续工作。一年后，他发现不光同事对自己刮目相看，领导还为自己加了薪水。当他再流露出离职的意向时，公司便适时提拔了他，领导在与其谈话时表示，公司已将他作为重点培养对象，于是这个大学生便在这家公司干了下来，在其他同学不断跳槽的几年间，他在工作上做出了非常优异的成绩，得到了自己梦想的职位和待遇。

我们要知道，任何一家单位都需要真正的人才，而不愿任何一个可贵的人才流失掉。所以，我们要做的就是证明自己的价值，得到单位的认可，而不是抱怨怀才不遇。

有时候，实际工作往往会与理想相差甚远，我们必须经过一个心理冲撞磨合的过程。但无论如何，都不要在心愤难当中做出冲动的事情

来。如果你觉得自己适合这个行业，只是刚刚涉足，对很多事情还都感到陌生，就应该向那位大学生一样多做、多学，不要斤斤计较，要为自己有机会得到锻炼而感到满足。

如果目前这份工作确实不适合你，你也无法从中找到乐趣，最让你不能忍受的是，工作性质根本不符合你的初衷。例如，你想找一个文秘工作，到公司面试、上岗后却发现，公司只是需要一个办公室勤杂工。这种不合理的现象是公司造成的，你可以试着与领导谈谈，如果还没有转机，那就可以考虑离职了。

第八节

常怀一颗感恩之心

感恩就如同阳光一样，能够带给我们温暖与美丽。不管我们从事什么工作，只要长存一颗感恩之心，就会发现世界处处都是美丽的风景。

英国杰出的科学家霍金先生患有ALS运动神经细胞病，全身只有三根手指可以动。

某天，在霍金先生的一次学术演讲即将结束时，一位年轻的女记者带着悲悯的声调问：“霍金先生，疾病已经把你永远地固定在了轮椅上，你不觉得命运使你失去太多了吗？”

在面对这个突兀甚至有点尖锐的问题时，霍金面带微笑，表现得非常平静。他用那根还可以活动的手指，非常艰难地敲打着键盘。

随着合成器发出的标准伦敦音，宽大的投影屏上缓慢但却醒目地显示出下面这样一段话：“我的手指还能活动，我的大脑还能思维，我有终生追求的理想，我有我爱的和爱我的亲人和朋友；对了，我还有一颗感恩的心……”

爱抱怨的人为何总说生活太累，因为他只看见了自己的付出，却未看见自己的收获，不懂得知足与感恩。曾有一位非常成功的职业经理人说过：“是一种感恩的心情改变了我的人生。当我清楚地意识到我没有任何权利要求他人时，我对身边一点一滴的关怀都怀抱强烈的感恩之情。我竭力要报答他们，我竭力要让他们快乐。结果，我不但工作得更开心了，所获得的帮助也更多了，工作也更优秀了。不久我就得到了公司加薪晋升的机会。”但遗憾的是，在现实中，很多人，特别是年轻人，他们并不懂得感恩，总是抱怨这抱怨那，在无休止的抱怨中，他们的意志消沉了，前途也变得一片暗淡。怀着一种从容、坦然与喜悦的感恩之心工作吧，你将会取得更大的成功。

第五章

健康心理学——经常给自己的心理把把脉

第一节

衡量心理健康的标准

我国学者一般认为人的心理健康包括以下几个方面：正常的智力、健康的情绪、健全的意志、协调的行为、完整的人格、和谐的人际关系，以及心理特点要符合自己的年龄和角色特征。

一、正常的智力

智力正常是人正常生活最基本的心理条件，是心理健康的首要标准。世界卫生组织提出的国际疾病分类体系把智力发育不全或阻滞视为一种心理障碍。

二、健康的情绪

情绪是人的需要是否得到满足的反映，情绪健康是心理健康的一个重要指标。心理健康的人能经常保持乐观、自信，且热爱生活、积极向上；同时善于协调和控制自己的情绪，使自己的情绪保持相对稳定。

三、健全的意志

健全的意志有如下特点：目标明确合理，自觉性高；善于分析情况，心理承受能力强；自制力好，不放纵任性。

四、协调的行为

心理健康的人能有效地处理各方面关系，能对社会现状有比较清晰的认识，观念、动机、行为能够跟得上时代的发展，言行符合社会规范和要求，能对自己的行为负责，当自己的愿望与社会要求相矛盾时，能及时地进行自我调整。

五、完整的人格

人格在心理学上是指个体比较稳定的心理特征的总和。人格完整的主要标志是：人格结构的各要素完整统一；有正确的自我意识，以积极进取的信念、人生观作为人格的核心，并以此为中心把自己的需求、愿望、目标和行为统一起来。

六、和谐的人际关系

人际关系是人们在共同活动中，彼此为寻求满足各种需要而建立起来的相互间的心理关系。心理健康的人能用尊重、平等、信任、友爱、宽容、谅解的积极态度与他人相处，既有广泛而稳定的人际关系，又有志同道合的知心朋友。

七、心理特点要符合自己的年龄和角色特征

不同年龄阶段的人有不同的心理特点，心理健康者应有与同年龄多数人的一致表现，其心理特点还应与角色、身份相符。

第二节

正视心理亚健康

一、心理亚健康的概念

“亚健康”是近年世界卫生组织提出的一个新概念，特指身心处于健康与疾病之间的状态，又叫慢性疲劳综合征或“第三状态”。处于这种状态下，人们的生理、心理活力降低，适应能力下降，但又查不出什么异常，所以又称之为“疾病前状态”或者是“次健康状态”。调查发现，这种似病非病的非健康状态70%的人都出现过。

处于心理亚健康状态的人，体内在不断进行慢性消耗，植物神经功能紊乱导致心电功能紊乱，进而导致心律失常，由此做事提不起精神、失眠健忘、心绪不宁、工作效率低下、衰老加快、抵抗力下降、生活质量降低。

医学调查发现，处于“亚健康”状态的患者年龄多在20~45岁，且女性占多数，也有老年人。“亚健康”状态的特征是患者体虚困乏易疲劳、失眠及休息质量不高、注意力不易集中，甚至不能正常生活和工作.....但在医院经过全面系统检查后往往找不到肯定的病因所在。

二、亚健康症状

亚健康症状繁多，也多变化，主要有以下不适：浑身无力、体力下降、易疲劳、出虚汗、性功能减退、小便清长、睡眠不佳、易激动、情绪不稳、头昏、思想不集中、头胀或有时头痛、视力下降、饥饿但食而无味、颈背僵硬酸痛、咽喉有异物感、晨恋床不愿起、心烦意乱、坐立不安、工作效率差、心悸、胸闷、紧张、压抑、在乎别人对自己的评价、常为小事生气、对生活无兴趣、记忆减退、对未来无信心、把事情往坏处想、常不知所措等。

这些症状既是生理上的也是心理上的，生理上的“亚健康”必然带来心理上的“灰色状态”，心理上的“亚健康”同样会加速癌症和其他躯体疾病的发生和发展。特别是现代社会生活、工作节奏快，竞争激烈，使人们长期处于超负荷的紧张状态而致身心疲惫。心理亚健康状态其实存在于我们的日常生活中，以下几种现象就是心理亚健康的典型反映：长期感到疲劳、焦虑，歇斯底里地发脾气，强迫他人，感觉恐惧，总是怀疑自己生病，出现错觉、幻觉，自笑、自言自语等。

三、如何克服心理亚健康

我们可以采用以下方法克服心理亚健康。

1. 调整生活习惯和行为方式，使自己的作息有规律。
2. 进行情绪调整训练，使自己能够管理自己的情绪。
3. 进行松弛训练，把一个气球吹大，然后将所感到的压力事项写在气球上，再用针把气球戳破，压力便会随之缓解。
4. 调整职业心理，判断自己是否能够从工作中发现乐趣，如果不能，便要发展一项业余爱好，如打牌、下棋、摄影等。
5. 如果觉得自己有更为复杂的心理问题，要鼓起勇气尽快进行心理咨询，早日把自己从心理亚健康中抽离出来。

第三节

万病源于心——心理健康是生理健康的基石

人的健康包括生理健康和心理健康，这两者相互联系、相互促进、相互影响。古人云：“喜伤心，悲伤肝，思伤脾，忧伤肺，恐伤肾。百病生于气，病从心生。”如果人们的心理压力大，不良情绪体验多，长期处于应激状态中，就会导致植物神经功能紊乱，脏腑功能失调，影响生理功能，产生心理障碍，进而伤及身体。也就是说，如果没有心理上的健康，也就不会有真正的生理健康。

著名生理学家、高级神经活动生理学的创始人巴甫洛夫曾说：“愉快可以使你对生命的每一次跳动，对生活的每一个印象易于感受，不论躯体和精神上的愉快都是如此。”他还说过：“一切顽固沉重的忧郁与焦虑，足以给疾病大开方便之门。”这位伟大的生理学家从生理学角度深刻而形象地指出了人的情绪与健康、疾病之间的关系。

我国著名心理学家潘菽教授也指出：“事实表明，不仅有害的物质因素能造成各种各样的身体疾病和精神疾病，有害的心理因素也同样可以起到这样的作用。心身疾病或心理生理疾病或如大家所熟悉的所谓医源性疾病，就是由明显的不良心理因素造成的。”

对于生理与心理的简单联系，一般人通常都能很快接受。比如，当极度紧张或者兴奋的时候偶尔会有呕吐感；又比如，在锻炼完身体后会觉得精神振奋。但面对一些比较复杂的情感或者病症时，我们又对这种联系心存怀疑了。既然每种病症都有明显的生理诱因，那为什么还要突出心理因素呢？心理、情感的确对神经系统有影响，但是真的会引发生理疾病吗？

格弗雷·考雷表示，人们知道自己会在窘迫的时候脸庞通红，知道自己受到惊吓会心跳加速，也知道突如其来的坏消息会使自己如遭重

击。但是，他们却不愿相信单纯的心理感受（比如孤独、沮丧）会引起强烈的生理反应。

有一项医学研究结果显示：约35%的人因为生活过度紧张而患上了心脏病、消化系统溃疡和高血压等。几乎所有的神经性消化不良、失眠症、头痛、蛀牙、后天的心脏不适症及部分的胃溃疡、麻痹症等都是由恐惧、焦虑引起，或直接与它们有关。

一些学者用了40年时间，对204位成年人做了跟踪调查，发现在21～46岁之间过着舒畅精神生活的59人中，只有2人在53岁时得了重病，其中1人死亡；在同一时期内，得不到舒畅精神生活的48人，都在55岁以前死去。

因此，要让自己健康、快乐、幸福、长寿，很重要的一条就是及时调整心态，保持情绪稳定，愉快地面对现实，自觉维护心理健康。

第四节

有好心理才会有好身体

一、不要忽视良好心理状态的强大功用

不良情绪有害身心健康，而好心情则是促进身体健康的法宝。健康的情绪，如平和镇定、乐天知命、勇敢、坚定以及愉悦，都会刺激脑下垂体分泌以达到最佳激素平衡。这种平衡所产生的效力要比世界上任何的药物和补品都更加理想。

保罗·怀特（Paul Wight）在《内科医学年鉴》（Annals of Internal Medicine）中举例说明了他的观点。他的一位病人患有严重的风湿热，她有两个孩子和嗜酒如命的丈夫。她已经卧床三年，医生说 she 至多还能活上一年。那位女士的精神状态也非常糟糕，几乎丧失了全部希望。然而，不幸接踵而来，她的丈夫不知道什么原因抛弃了家庭，甚至连生活费也没有留给她和两个孩子。于是，她不得不挺身而出面对所有的不幸，而正是这不幸的遭遇让她结束了自己的消沉状态。

当怀特大夫去给她看病时，她坚定地说：“怀特大夫，我决心要让自己好起来，我要供养两个孩子。”怀特大夫答道：“我亲爱的女士，我当然希望你能做到，但你的心脏承受不了啊。”

并不是怀特医生低估了她的心脏，像保罗·怀特这样的专业人士，当然知道那个心脏的现状和未来可能出现的情况。但是他低估了促肾上腺皮质激素（那时人们还不知道有这种激素存在）的生理作用，低估了某些情绪可以刺激促肾上腺皮质激素的分泌。那位妇女带着勇气、坚定与热情开始工作，她努力抚养两个孩子，坚持了八年。

二、良好的心理状态与健康可以良性循环

英国哲学家赫伯特·斯宾塞（Herbert Spencer）说：“生命的潮汐因快乐而升，因痛苦而降。”可见心理状态与健康有着密切的关系。

愉快而平静的情绪能使人的大脑及整个神经系统处于良好的活动状态，保持人体内各脏器组织系统的功能正常，心理活动协调一致。积极的心境有利于发挥人的创造性、积极性，使人朝气蓬勃、勇于克服困难、提高效率。例如，愉快、满意、欢乐等积极情绪能使人的整个身心处于积极向上的状态，提高人的大脑及神经系统的活力，使人精力充沛、食欲旺盛、心情舒畅、睡眠香甜，故有助于学习和工作的顺利开展。而工作和学习上的顺利又可进一步使人产生愉快、满意的情绪。两者互相促进、互相影响，从而形成良性循环。

英国著名化学家迈克尔·法拉第（Michael Faraday）年轻时由于工作紧张神经失调，经常头痛失眠，身体虚弱。他请来医生给他看病，经详细的身体检查，医生给他开的处方不是药，竟是一句英国谚语：“一个丑角进城，胜过一打医生。”法拉第仔细琢磨，觉得有道理，便经常去看喜剧、滑稽戏和马戏等表演，并到野外和海边度假，保持心境愉快，调节生活情趣，结果他的健康状况明显好转。

愉快而平稳的情绪还能增强人对疾病的抵抗能力并改善康复能力。有人曾经指出：“一种美好的心情比十服良药更能解除生理上的疲劳和痛苦。”比如，笑是人的情绪最佳的反映，专家认为，笑对人体有十大作用：增加肺的呼吸量；清洁呼吸道；抒发健康的感情；消除神经紧张；使肌肉放松；有助于散发多余的精力；驱散愁闷；减轻各种精神压力；有助于克服羞怯情绪、困窘的感觉以及各种烦恼，有助于增加人们之间的交际和友谊，使人淡化往日的不幸，产生对美好未来的向往。俄国科学家波罗戈夫也曾指出：“在战场上，胜利者的伤口愈合比失败者的伤口愈合要好些、快些。”

第五节

身体健康的七种“营养素”

有资料表明，当前引起各种疾病的原因有70%~80%与心理因素有关。其中，主要由心理因素特别是情绪因素引起的身心疾病患者已占患病人数的1/10。这些人易患的疾病包括高血压、冠心病、胃病和十二指肠溃疡、某些皮肤病等。由此可见，不良心理因素对健康的危害不亚于病菌，而良好的心理因素对健康的作用则胜过保健品。

既然心理因素对人类健康如此重要，那么，人类重要的精神“营养素”有哪些呢？健康专家和心理专家把这些“营养素”归结为如下七点。

1. 自信

自信是心理健康的重要“营养素”，任何心理障碍都可以从本质上归结于没有自信。自信是一个人对自己积极的心理感受，是觉得自己有能力、有价值，自己看重自己的一种表现。自信的人会表现出乐观的情绪、轻松自如的神态。无论在什么境遇，只要保持自信就不会陷入强烈的抑郁和焦虑之中。

2. 乐观

心理健康的第二个重要“营养素”是乐观，即具有乐观主义精神，能经常保持情绪上的乐观状态。培养乐观主义精神首先要从世界观出发，正所谓“站得高，看得远”，凡事从大处着眼，不要因一时一事的挫折而烦恼。

3. 鼓励

任何人在成长经历中都离不开鼓励这一心理“营养素”。来自亲人或

他人的鼓励往往可以激发一个人的自信心，让他战胜困难，走向成功。

心理学家认为，个体通过不断地被鼓励和赞扬，自身的行为才能得到肯定，由肯定产生心理升华。鼓励可以让一个人迅速恢复自信，克服心理上的恐惧感，充分挖掘出自身的潜能。

4. 宽容

人非圣贤，孰能无过。能够得到别人的宽容或者宽容别人的过错对人的心理健康非常重要，宽容也是一种必不可少的心理“营养素”。

心理学家指出：适度的宽容对于改善人际关系和身心健康都是有益的。它可以有效防止事态扩大和矛盾加剧，避免产生严重后果。过于苛求别人或苛求自己的人，必定处于紧张的心理状态之中。他们由于内心的矛盾冲突或情绪危机难以解脱，极易导致肌体内分泌功能失调，使茶酚胺类物质——肾上腺素、去甲肾上腺素过量分泌，引起体内一系列劣性生理化学改变，造成血压升高、心跳加快、消化液分泌减少、胃肠功能紊乱等，并可伴有头昏脑胀、失眠多梦、乏力倦怠、食欲不振、心烦意乱等症候。

5. 宣泄

宣泄心理负担是重要的精神“营养素”。人的精神负担若长期得不到宣泄，会加重心理矛盾进而产生心理障碍。

在日常生活中，当人们感到心情压抑的时候，不妨向亲朋好友或心理医生倾诉，把埋在心中的郁闷和不快说出来，这会使内心的痛苦减轻许多。因此有人提出：“倾诉”是医治心病的良方。人们在倾诉的同时，除减轻压力之外，还可能会得到别人有效的帮助，解开自己的心结。

倾诉只是宣泄的方式之一，其他像踢球、打沙袋、唱歌、跳舞、体育运动，甚至是痛痛快快地大哭一场都是不错的宣泄方式。人们可以根据自己的具体情况和具体需要，选择不同的方式来释放精神压力，缓解内心痛苦，维护心理平衡。

6. 良性暗示

良性暗示也叫积极暗示，是心理暗示的一种，能够对人的心理、行

为、情绪产生一定的积极影响和作用，是一种重要的心理“营养素”。从心理学角度来分析，人们的一言一行都与外界事物相联系，在人的大脑中都有反应，对人体起着重要的启示作用。

7. 爱心

心理健康的重要“营养素”是爱。爱有十分丰富的内涵，如爱情、关怀、安慰、鼓励、奖赏、赞扬、信任、帮助和支持等。一个人如果长期得不到别人尤其是自己亲人的爱，心理上会出现不平衡，进而产生心理障碍或疾患。

无数研究证明，人在爱着和被爱时，体内免疫功能最重要的细胞处于最佳、最兴奋、最健康活泼的状态，以至于病毒无法入侵。

第六节

异常心理的判断与成因

在现实生活中，我们经常会面对很多心理问题，例如，总担心自己没有锁好门，一上到高处便害怕等，这些心理状态有些是正常的，有些则是异常的。正常心理和异常心理是动态、可逆、变化的，学会正确判断异常心理，并做相应的自我调适，对我们的身心健康会有很大的促进作用。

一、异常心理的自我判断

异常心理是指偏离正常的心理，这是一个相对性非常强的概念。首先，心理异常并不同于人们对异常的普遍理解，例如，人类的身高、体重和智力等都是呈常态分布的，也就是大部分人接近平均数，仅有极少数人偏于两端。所以，高矮、轻重及智愚等两端者，都可以看成是异常。不过，心理异常却不一样，例如，远离平均数的高智商是一种优秀状态，心理学者却不愿意用异常来称呼，而将其称为超常，异常也就带有否定的意思。其次，人们居住的地域环境和社会环境不同，持有的道德标准和价值观念有差异，所以对于异常的看法也就有所不同甚至大相径庭。因此，从统计角度来看异常不含有否定意义，可是从社会角度来看异常却含有否定意义的可能性。所以，我们可以将异常理解为偏离正常，不过却难以对异常心理做同样的理解。

因此，判断自己心理异常与否，只能够通过比较的方法。

第一，与社会认可的行为常规比较，看其行为是否能为常人所理解，有没有明显离奇的行为。例如，某人突然之间放声歌唱或者大笑大叫，他的行为不符合自己的年龄、身份与地位，不能够被人们所理解，则此人就有存在心理障碍的可能性。

第二，与个人过去一贯的心理状态与行为模式相比较，看他的心理过程或者心理特征是否发生了明显的改变。例如，一个人一贯精明能干、积极工作，近来却变得工作懒散、寡言少语，让人感觉前后判若两人，就要认真考虑这个人是否存在心理问题。不过，若心理异常程度比较轻，个人行为变化不是非常明显，就较难判断。

一般情况下，判断自己的心理是否属于异常，可以从如下六个方面来分析。

1. 是否有人际交往障碍，如对人际交往感到恐惧、在人前感到自卑、在社交场合手足无措、脸红心跳。

2. 是否长期存在负面情绪，如悲观、抑郁、焦虑、烦躁，或易怒、喜欢攻击。

3. 是否有查不清楚原因的躯体痛苦，如长时间慢性疼痛、植物神经紊乱、体力下降和长期失眠等。

4. 工作能力、学习成绩与注意力是否明显下降。

5. 是否有反常的、自己控制不了的行为，如反复洗手、关门和做鬼脸等。

6. 是否极度讨厌自己与厌恶他人。

上述六个方面的表现每个心理正常的人或多或少都会存在，惟有达到一定强度与一定时间，才算是心理异常。一定强度是指这些症状较严重地影响了一个人的快乐与工作能力；一定时间是指这些症状持续的时间要在3个月以上。

二、异常心理的成因

引起心理异常的原因错综复杂。如今，人们比较一致的看法倾向于认为如下一些因素会引起心理异常。

1. 生物学因素

生物学因素是指遗传、生化、机体损伤等因素造成的心理不健康。

(1) 遗传：大量调查研究表明，在心理疾病中，遗传因素有一定的作用，特别是在精神分裂症、躁狂性抑郁症等疾病中，其致病作用更为明显。

(2) 生化：近代神经化学研究表明，中枢神经递质中的乙酰胆碱、去甲肾上腺素和多巴胺等物质代谢失常，成为诱发心理障碍的主要原因。

(3) 机体损伤：机体损伤或者患病也可能引致心理异常，如脑外伤等。

2. 素质因素

素质是指人的先天解剖生理特点，也指容易患某种心理异常疾病的遗传因素，它包括一个人内在的心理素质和躯体素质。

(1) 心理素质：心理素质本身并非致病因素，可是敏感的心理素质，例如脆弱和内向的性格在有害的外界致病因素冲击下，容易出现心理异常；而稳定、坚强和外向的性格在有害的外界致病因素冲击下，能够表现出较强的耐受能力，维持心理正常。

(2) 躯体素质：躯体素质包括体格大小、体力强弱、营养状况、健康水平、疾病抵抗能力、损伤的恢复或者代偿能力，对体力和精力消耗的耐受性等。

3. 社会文化因素

心理学家研究证明，生物学因素决定着心理现象的发生与存在，而社会文化因素决定着心理现象发生、发展与变化的方向。在这里，社会文化因素包括社会制度、经济条件、生活与文化水平、伦理道德和教育程度等。

(1) 文化因素：文化因素对某些心理疾病的发展有着巨大的影响。当今世界，科学技术和物质文明高速发展，人们的竞争压力越来越大，若适应不良，便会危害人的身心健康。

(2) 社会文化关系失调：社会文化关系包括阶级、民族、宗教、职业、道德以及两性关系等。关系失调的原因有许多，主要来自于社会

生活事件。例如，配偶死亡、离婚、失恋、失业、考试失败、家庭不幸、职业紧张等，也有地震、火灾等突发原因。若这种失调的强度大、时间长，就有可能导致人的心理与行为异常。

（3）社会动乱的心理创伤：长期的社会动乱或暴动会对人的心理造成巨大的冲击和影响。

（4）社会紧张状态的心理作用：人口过密、拥挤、噪音污染、生活贫困、工作紧张、社会犯罪以及歧视等都可以导致社会紧张状态。随着社会紧张状态而产生的消极情绪，如忧愁、悲伤、焦虑和恐惧等都可以扰乱人的心理与行为。

4. 机体的功能状态

机体的功能状态是指疾病发生的时候，机体所处的生理和心理状态。儿童期大脑发育还没有成熟的功能状态，青春期内分泌系统、心理和生理功能明显改变的生理状态，更年期性腺功能减退、植物神经功能不稳定的功能状态和老年期各种躯体功能逐渐衰退、防御和代偿功能明显削弱的功能状态，或许都会成为某些潜在的心理异常开始显现的时机，成为心理异常的诱发因素。

第七节

心理健康的自我调适

由于当代人生活方式的改变及生活节奏的加快，有些人的盲目行为增多，加之过分追求短期效益，因而失败的概率就比较高，使得其内心失去平衡，易产生心理问题。心理专家表示：“一个人的心理状态往往直接影响其人生现和价值观，直接影响其某一个具体行为。所以，从某种意义上来说，心理健康比生理健康更加重要。”

就理论而言，普通的心理问题都可以自我调节，每一个人都可以用多种形式来放松自我，缓解自身的心理压力与排除心理障碍。面对“心病”，关键是看你怎样去认识它，并以正确的心态去对待它。只要我们不断提高自身的心理素质，学会自我心理调节、心理适应和自助，任何一个人都可以在心理疾患发展的某些阶段成为自己的“心理医生”。

1. 加强自身修养，遇事泰然处之

我们要清醒地认识到，生命总是由旺盛走向衰老直到消亡，这是无法抗拒的自然规律。我们应该养成一种乐观、豁达的个性，平静地接受生理上出现的各种变化，并随之调整自己的生活与工作节奏，避免因为生理变化而对心理造成冲击。

2. 合理安排自己的生活，培养更多的兴趣爱好

无所事事经常会让人胡思乱想，因此我们要合理安排自己的工作和生活。适度紧张和有序的工作可以避免我们在心理上产生失落感，让生活更充实，而充实的生活可以改善人的心理抑郁。同时，我们要培养多种兴趣，爱好广泛者总是感觉时间不够用，生活丰富多彩，如此可以增强生命的活力，驱散不健康情绪。

3. 保持内心的宁静

面对现代社会大量的信息，不要紧张不安、焦急烦躁、手足无措，我们要保持心情平静，提高应变能力。我们要学会选择适当的方法处理信息，从而减轻自己的心理负担，收到事半功倍的效果。

4. 适当变换环境

在一个没有竞争的环境中，人很容易变得懒惰，不求有功但求无过，进而引发心理失衡；而接受具有挑战性的工作，可以激发人的潜能和活力，通过变换环境改变心境，可以让自己始终保持健康向上的心理。

第六章

情感心理学——如何经营爱情与婚姻

第一节

恋爱心理面面观

文学巨匠托尔斯泰曾说过这样一句名言：“一千个人中，就有一千种爱情。”的确是这样，在现实生活中，每个人的爱情都是不同的，各具特色。

两个人从相识到最后结合在一起，完整而有效的爱情发展通常包括以下三个阶段：初恋、热恋和熟恋，也就是我们通常所说的“谈”、“恋”、“爱”三个阶段。其中“谈”是恋的前提，“恋”是“爱”的基础，不同的阶段有着完全不同的心理特征。

初恋阶段是指爱情萌生的时期，大体指恋爱双方从进入角色到热恋前的这段时间。处在这一阶段的青年男女通常具有以下三种心理特征。

心理特征一：试探心理。在和对方接触后，由于对其知之甚少，于是就设法通过不同的方式全面地了解对方，或人为制造“考验”的情景，或正话反说以观察对方的情感变化等。通常而言，女子的试探心理较男子更为复杂。

心理特征二：戒备心理。由于交往程度尚不深，接触时间短，因而恋爱双方都存有不同程度的戒备心理，不愿很快动真感情，不轻易暴露自己的缺点。双方接触的时候会显得非常冷静，因此在交谈时比较含蓄，不能推心置腹。

心理特征三：矛盾心理。恋爱双方在经过一段时间的接触了解后，既发现了对方的一些优点，又发现了对方的一些缺点。在这个时候，通常会欲罢不能，想与对方谈恋爱，但又对对方的不足之处存有不满意，充满了矛盾心理。

热恋阶段是爱情走向成熟的时期。客观地讲，热恋阶段是指恋爱双方进入了感情上的迷恋期。恋爱双方经过初恋阶段的相互了解，双方的心理相容程度会向更深、更广的方向发展，双方都沉浸在幸福之中，精神面貌也焕然一新。

和初恋阶段相比，热恋阶段的男女具有以下心理特征。

心理特征一：情感热烈。由对方外表、气质、才华等汇集而成的巨大魅力激起一方对另一方强烈的依恋，产生企盼、等待、幻想等一系列内心活动。恋爱者整个身心会时常处于迷恋的状态中，有如痴如醉之感，有时难以用理智控制。

心理特征二：感情专注。热恋中的男女感情专一，指向性很强，注意力和兴趣都集中到热恋对象身上，不但注意对方的衣着打扮、仪表风度和言谈举止，而且注意对方的为人处世、情趣志向和品格情操。热恋中的男女总是有说不完的知心话，此时，他（她）心中只记挂着对方，恨不得时时刻刻在一起，而对两人感情活动以外的其他活动兴趣不大。

心理特征三：产生审美错觉。随着热恋的进行，感情日趋深化，对方在自己心目中的地位变得更高，形象变得更完美，热恋中的人会出现审美错觉，也就是人们所说的“情人眼里出西施”。即使恋爱对象有某方面的缺点，也被这种爱慕冲得一干二净。这种近乎偶像化的崇拜心理，时常会将爱情引入歧途，一些人可能等到婚后才能发现对方的一些缺陷，但为时已晚。

熟恋阶段也叫稳恋阶段，是恋爱进程趋于成熟的阶段，大体是指恋爱男女开始进入婚前准备和计划婚后生活的这段时间。与热恋阶段相比，在熟恋阶段恋爱双方具有以下心理特征。

心理特征一：排他心理。由于感情的深化，思想上合拍，在熟恋阶段，恋爱双方已把恋人的命运与自己紧紧地联系在一起，产生占有和嫉妒心理，不愿恋人与其他异性接触，爱得越深，这种排他心理越甚。

心理特征二：开始出现“冷淡期”。经过热恋期的频繁接触，恋爱双方解除了戒备心理，言行较之以前更加随便，自我暴露增多。加之热恋的程度有所下降，对生活的认识相对更为实际，恋爱双方都会发现对方的一些不尽人意之处。有时对一些问题的认识也很难达到统一，心理上容易出现不愉快的情绪。当双方都意识到隔阂的存在时，通常都能冷静

地面对，以最大限度地消除这种隔阂。

心理特征三：现实感增强。度过爱情“冷淡期”后，感情在理智的维系下回潮，并进一步发展，双方都努力争取达到精神上的和谐与观念上的一致。在这个时候，恋爱已与婚姻联系在一起了，已经开始进入了婚前准备、计划婚后生活的阶段，并常讨论一些比较现实的问题。

总之，恋爱过程是一个情感复杂、心理多变的过程。这是因为爱情的欢乐与幸福从来都是与痛苦、烦恼相互依存、纠缠在一起的。在了解了恋爱过程中不同阶段的心理特点后，我们就可以设法让“谈”、“恋”、“爱”三个阶段达到和谐统一，从而拥有幸福美满的爱情。

第二节

恋爱中的心理差异

恋爱中的青年男女由于生理特征、认知方式等诸多方面的不同，存在各种心理差异，大致说来，恋爱中男女的心理差异具体表现在以下六个方面。

一、男性比女性更易一见钟情

一般情况下，男性更注重女性的外貌等外在特征，而女性则更注重男性的内心世界，女性选择恋爱对象通常比男性慎重。因而，男性比女性更易一见钟情。

二、男性求爱积极主动，女性偏爱“马拉松”

多数男性在追求爱人时会积极主动，而女性则更偏爱“爱情马拉松”。在恋爱过程中，男性常常敢于率先表白自己的爱情，大胆展开追求，希望自己能够在最短的时间内获得成功。而女性则不同，她们喜欢采取迂回、间接的方式，含蓄地表达自己的感情，喜欢将爱情的种子珍藏在心灵深处，并不会轻易示人。

三、男性在恋爱中的自尊心没有女性强

在恋爱的过程中，男性通常并不过分计较求爱时遭到对方拒绝所带来的尴尬。如果求爱受挫，他们会用精神胜利法来安慰自己以求得心理上的平衡。而女性则不然，她们在恋爱中极其敏感，自尊心非常强，并会想方设法来满足这种自尊的需要。

四、男性的戒备心没有女性强

通常而言，男性在恋爱中的戒备心理比女性少一些。男性在与女性开始接触后，几乎不会存在怀疑对方的心理。而女性则不然，她们在恋爱初期通常会显得非常冷静，往往会以审视的态度来观察对方是否出自真心实意，唯恐自己上当受骗。因此，在恋爱的初期，女性通常显得小心谨慎。

五、女性的情感比男性细腻

在恋爱过程中，男性往往顾及“大”的方面，而不太注意一些细节、小事，不能体察女性细微的心理过程。所以，当他们一旦发现女性情绪变化的时候，经常百思不得其解、不知所措。相反，女性的情感很细腻，善于体察对方的心理。她们追求爱情的亲密，要求男子的言谈举止都要称心。

六、在情感表现方面，女性较男性含蓄

男女在恋爱中的情感表现可谓是大不相同，即使到了感情白热化的热恋阶段，也是如此。通常男性反应迅速、意志坚强、勇敢大胆、热情洋溢，但情绪不稳定。这种个性特点使他们对爱的感受容易溢于言表、喜形于色。而女性通常会情绪多变、感情丰富而脆弱。体现在恋爱过程中，这种个性特点使她们倾向于运用婉转含蓄、暗示的方法表达感情。

了解了以上六个方面的心理差异，能够使我们更好地处理恋爱中的矛盾，加深对对方的理解，有助于建立更加稳固的恋情。

第三节

缘分由天定，失恋别失意

失恋的人常有以下心态：羞愧难当，自卑，迷惘，心灰意冷，慢慢陷入怯懦封闭甚至会绝望、轻生，成为爱情的牺牲品；对抛弃自己的人仍然一往情深，对已逝的爱情充满美好的幻想与回忆，否认自己失恋，从而深陷单相思的泥潭；也有一些人会出现一种既爱又恨的矛盾感情，因为失恋而暴怒，失去理智，心生报复，或者攻击对方，或者从此玩世不恭，或者从此怀疑所有异性。

既然失恋已经无法避免，陷入泥淖痛不欲生仍然于事无补，我们不如调整好自己的心态，正确看待失恋，让自己尽快走出失恋的阴影。

一、正视现实，不要责难与纠缠

倘若对方已经真的不爱你了，到了必须分手的时候，不要一味责难，责难或许会让你感到一时痛快，却有可能粉碎你曾经的美好回忆；不要一直纠缠着不放，纠缠或许会让对方一时难以逃脱，却会更加坚定对方离开你的信念；更不要怪罪自己天生缺乏魅力，活在怨恨里只会让你的生活更加沉重。既然你已得不到所希望的那份真情，又何必再为对方伤心劳神、浪费感情和青春呢？放弃一段已经过去的爱情，也许你仍会痛苦，但是却有了新的爱情空间，有机会重新选择。

二、学会宣泄

失恋后，心中的寂寞、空虚感会油然而生。这时，最好的办法就是向好朋友诉说你的烦恼和悲伤，聆听他们的安慰。倘若你不善言谈，也可以奋笔疾书，将情感发泄在纸面上，释放内心的压力，求得心理解脱。当然，你也可以关起门来大哭一场，要知道痛哭也是一种感情的爆发，是一种自我保护性的反应。此外，去打球、参加文娱活动都可以消

除心中的郁结，解除失恋所带来的心理压力和苦闷。

三、做出一副不在乎的样子

失恋后，一点感觉也没有是不可能的，但是表面上装作不在乎的样子有利于你控制好自己的情绪。积极的自我心理暗示在这时十分重要，你可以这样暗示自己：“对付负心人最好的方法就是让自己活得更
好！”或者是“是不是都想看我难过痛苦的样子？没门！”又或者是“凭什么他都不在乎了，我还要在乎？一定要镇静，就当什么事都没有发生过，只是做了个梦而已。”

四、自己安慰自己

有时候，你也可以适当地运用挫折合理化心理来做感情转移，比如采用“酸葡萄”心理疗法，缩小或者否定目标对象的优点，强调目标对象的各种缺点。如果你失恋了，就安慰自己对方哪里哪里不好，就像狐狸吃不到葡萄说葡萄是酸的一样。这种方法可以暂时延缓接受不幸的事件，直到你做好心理准备，能正视现实为止。

五、使用移情法

移情法是指及时、适当地将情感转移到失恋对象以外的其他人或者事上，比如将注意力分散到自己感兴趣的活动上面，和朋友经常联系、投身大自然、积极参加各种娱乐活动等，以陶冶性情、释放苦闷。

六、要懂得爱惜自己

要想忘掉一段曾真心付出过的感情，并不是一蹴而就的事。不要过于苛求自己，要留给自己一定的空间和时间。要知道，你的生命不是只属于你一个人，也属于你的亲人、朋友，所以你必须珍惜自己。

七、使用比较疗法

比较疗法是通过与他人或事进行比较来缓解内心悲伤情绪的一种疗法。例如看看灾难影片，感受一下里面那些生离死别的惨痛，参悟现实中还有很多令人悲怜、伤心的人和事。在这个世界上，绝非自己一个人正在经历痛苦，这样对比一下，也许你会在心理上觉得平衡一些。

八、建立信心法

失恋者还可以通过建立信心设法让自己变得快乐起来。失恋后的某些人会否定自我形象，甚者自信心会发生动摇。其实，不管怎样，爱自己都应该是坚定不移的，你不妨尝试改变一下发式，买两套新装，让新鲜靓丽的外形为自己带来好心情。

第四节

如何破解夫妻冷战

一般情况下，夫妻间有矛盾，不愿意大吵大闹，又都不想主动认错，时常陷入冷战局面，这是最令人感到压抑和难受的。

一般地，打破沉默、消除冷战，可尝试以下两种方法。

一、制造说话机会

冷战中的夫妻，想改变窘态的一方要学会创造话题和机会，这样便可趁机与配偶套近乎、搭上话，有意无意引导对方走出沉默的误区。例如下班回家时，制造一些“新闻”来表现出兴奋或热情。一进门就说：“太棒了，老板今天给我发奖金了！”“老婆，我们买房子的事儿有戏了！我上个月涨工资了！”听到以上种种报喜，相信对方总是要有所反应的。一次打动不了对方，不妨再换个话题，一旦配偶开启了“尊口”，冷战也就有了重大的转折。

二、主动认错

如果一方意识到发生矛盾的主要责任在自己方面，就应主动向对方认错，请求谅解。退一步说，即使错误不在自己方面，夫妻之间也要以主动承担责任的高姿态影响对方，这样往往能够带来更加积极的效果。

有一对老夫妻吵架后，彼此不再开口了。老先生意识到这次不愉快是由自己引起的，想和太太说话，可是太太就是不理他。

老先生在所有的抽屉、衣橱里到处乱翻，弄得太太忍无可忍，她问道：“你到底找什么呀！”

“谢天谢地，”老先生说，“我总算找到你的声音了。”

老先生通过这样一种巧妙的方式达到了重新和好的目的，这种方法在生活中也值得我们借鉴。

第五节

别让唠叨腐蚀你的婚姻

晓倩和王旭已经结婚四年多了，原本夫妻关系很是融洽，但最近几个月，两人一直在“冷战”中。王旭在一家公司担任某地区销售主管，事业蒸蒸日上，出差特别频繁。而晓倩是做房地产销售的，时间相对比较空闲，她开始频繁地埋怨丈夫没有时间陪她了。

最近一段时间，晓倩的工作很不顺心，公司换了新领导，管理制度也进行了改革，每个月必须要完成的楼盘销售业务量比以前高了许多，晓倩觉的工作很辛苦，许多事不顺心，晚上回到家后更把丈夫当成了撒气桶，不停地抱怨丈夫这里不好，那里不好，结果换来的却是丈夫的冷声呵斥：“你可不可以不要这么唠叨啊？”

晓倩委屈得直掉眼泪：“以前都是我关心你的工作是否顺利，现在我的工作出现了问题，你就一点都不关心我？”没想到丈夫更生气地回答说：“那你每天拿那些鸡毛蒜皮的小事在我面前唠叨，还不如多想想自己如何处理工作。”

丈夫的话让晓倩更加伤心。她想来想去，越想越觉得自己委屈。晓倩长得很漂亮，当初追她的人特别多，其中不乏经济条件优秀者。她的丈夫可以说是众多追求者中最清贫、最不起眼的了。当时他连房子都没有，买房的钱自己还出了一大部分，可是现在丈夫对自己不理不睬，她的唠叨也变本加厉了。

每当丈夫下班回来，她就会对他唠叨道：“每天回来就只能看电视，嫁你倒大霉了！”“瞧瞧这副懒散的样子，根本就不是个会居家过日子的男人！”“你看看身边的朋友，差不多都买新房了，你再看看我们，还住在这么小的破房子里！”

晓倩对丈夫日复一日地唠叨着这些话。丈夫是听在耳朵里，烦在心里。时间长了，这种语言严重伤害了丈夫的自尊与锐气，双方感情很不融洽，并很快出现了婚姻危机。不久后，晓倩的丈夫提出了离婚。

晓倩的唠叨可以说是他们婚姻破裂的一个最为主要的原因，唠叨的重量是婚姻远远不能承受的。

在我们的日常生活中，像晓倩这样的女性很多，她们最大的特点就是只顾及自己的感受，丝毫不去考虑丈夫的心理感受。其实，王旭在事业上是比较成功的，只是还没有达到晓倩的期望。在这种情形下，晓倩非但没有对丈夫进行鼓励，反倒认为丈夫不仅不关注她，在事业上也不努力。在这样的压力下，丈夫自然会对她日复一日的唠叨感到厌烦，最后导致了他们婚姻的破裂。

一般情况下，在家庭生活中，唠叨者大都为女性。而男人则认为自己被妻子唠叨是由于自己有些事没有做好，所以觉得自己没有作为男人的成功感。绝大多数的男人可以容忍妻子在许多事情上的无作为，但无法容忍妻子的唠叨。

那么，爱唠叨的女性应该怎样走出这种困境呢？以下方法值得参考。

第一，说话的时候要有意识地控制自己的语速以及说话的总量，尽量避免重复说同一件事，将唠叨变成是相互间的商量，这样丈夫就不会出现很强烈的厌烦心理。

第二，每当你有唠叨的冲动时，就将想唠叨的内容用笔写出来，用书写代替说话，然后将你写的内容拿给丈夫看，这要比口头说出来好很多。

第三，每当你想唠叨时，可以尽可能让自己忙碌起来，例如收拾家务，去理发店剪头发，或者约朋友一起去唱歌……生活中能做的事有很多，为什么一定要说让人厌烦的唠叨话呢？

第四，直爽而明确地提出自己的要求。男人并没有女人的心思细腻、感情丰富，所以如果不提明确要求，男人就可能会忽略或误解妻子的需要。

第五，不要责怪对方。夫妻之间不要一直唠叨对方在某件事情上的失误，因为这样会让对方产生逆反心理，甚至发生直接冲突。

第六节

正确把握各自在家庭中的角色

有关学者认为，婚姻的质量主要分为三个等级：优质婚姻、亚健康状态的婚姻以及劣质婚姻。

优质婚姻表现为夫妻感情和谐稳固，能经受得住风雨和挫折，欣赏并珍惜婚姻生活中的点点滴滴，夫妻对婚姻的付出感受到的是甜蜜的回报。

亚健康状态的婚姻表现为夫妻双方能够维持婚姻生活，但觉得婚姻生活中的关系不自如，生活麻木，缺乏活力。

劣质婚姻则表现为婚姻生活中出现家庭暴力、婚外恋等，夫妻双方或一方徘徊在婚姻边缘，夫妻之间冷漠、经常性或持续性地存在冲突、相互伤害。

很多原因造成了劣质婚姻，其中有一个很特别的原因就是夫妻双方没有扮演好自己在家庭生活中的角色。

陆幽与丈夫结婚一年多以来，一直按照婚前制定的婚姻契约生活。在结婚前，两人都认为婚姻契约以及夫妻AA制是实现婚姻自由与男女平等的“最高境界”，这样不仅可以保持热恋期间的状态，还可以在享受自由的同时不受婚姻的压迫。

陆幽以为只有这样，婚姻才能最幸福，可是她却总也找不到一种家的感觉。婚后他们仍旧各自干着婚前的事情，偶尔一起吃顿饭，惟一改变的就是每天都可以见面，但是以前的亲密感没多久也渐渐冷却了。丈夫和她越来越疏远，最近一直很晚才回来，问他去做什么了，他总说忙，陆幽感到了一丝恐慌。

一天，陆幽一个人待在家里。无意间，她在丈夫的枕头底下发现了一个厚厚的日记本，虽然婚姻契约里有说道：未经允许不准翻阅对方私密信件，但是陆幽还是按捺不住好奇心，打开了这本日记。

只见上面写道——

4月6日

结婚才三个月，我已经没有了那种新鲜感，我依然还是我自己，我和她之间感觉不到以前所渴望的那种亲密，我没法拿她当成我自己。我不清楚女朋友和老婆之间有何区别，因为，一直到现在我都没有感觉到老婆的存在，我自己也不知道这是怎么一回事.....

6月16日

到现在为止，我的收入还是由自己掌管，有时我主动买些东西给她，她也会跟我算清楚，拿钱给我。她说，她不是那种要靠男人养的女人，她的工资足够她生活的了。我知道她的收入没有我高，但是我一点做丈夫的感觉都没有.....

10月1日

终于放长假了，她却跟朋友出去玩了，把我一个人留在家里。我在酒吧跟朋友一起混了七天，突然间觉得没有她，我一样可以生活。我感到一种从来都没有过的悲哀，我为自己难过，结婚一年多了，我仍然过着单身生活。

.....

陆幽看着看着，不由得哭了起来，她发现自己犯了一个致命的错误。自己的丈夫是那种渴望家的男人，他要的不是平等，也不是所谓的自由，他要的是一份家的温暖。在他斯文的外表下面，有一种征服和归属的欲望.....而这些最简单的东西，自己却没能给予他。也许这本日记就是他故意留给自己看的，也许他是在尽力挽回他们之间的爱情，拯救他们的婚姻。

那天晚上，陆幽破天荒地下厨做了一桌美食，打电话让丈夫早点回来吃饭。吃饭时，陆幽亲切地叫了丈夫一声“老公”，而以前，他们一直互叫姓名。

陆幽说：“老公，以后你的钱交给我来管吧，因为我们要攒钱买房了。”丈夫由衷地笑了一下。陆幽接着说：“以后下班就早点回家，因为你是有老婆的人了。”丈夫的眼睛里冒出了泪花。他问陆幽是不是看了他的日记，她没有回答，只是笑着说：“今天我才明白了要怎样做一个合格的老婆。”

陆幽的婚姻之所以会出现危机，是因为他们两人没有扮演好自己在家庭中的角色，特别是陆幽。好在后来她及时发现了问题并积极做出了调整，才得以及时挽救了他们的婚姻。

其实，良好的婚姻关系应该是一种互助关系，而不是互相独立、互不干涉的关系，也不是领导与被领导的关系。夫妻双方只有扮演好各自在家庭中的角色，才能让家庭越来越温馨、幸福。

第七章

财富心理学——洞悉心理学中的财富密码

第一节

博傻游戏——别做下一个冤大头

相信很多人都看过电影《疯狂的石头》。电影中有这么一幕：在地铁里，一个民工打扮的人打开了一听可乐，之后他看到被他拉下的拉环上有红字写着奖励500万元，而坐在民工身边的人也看到了，于是那人告诉民工，去北京兑奖，路途遥远，建议民工将这个奖卖给自己。民工一副犹豫的样子，最后点头说行，而那个要买奖的人说自己身上没带那么多钱，问车上的人谁有钱可以合买，之后兑奖的钱可以平分。车上的人都一副避而远之的样子。显然人们发现了这两个人是一伙的，是用得奖的幌子骗钱的骗子。

博傻游戏的构成有时非常简单，甚至可以说骗局是粗糙的，这种骗局真就如它的字面意思一样——等待一个傻瓜上当受骗。这种简单粗糙的骗局在刚刚出现时，曾让不少人上当受骗。

在股票市场中也存在着博傻游戏。不少人总是进行一些“有人比自己更笨”的投资，然后等待有人从自己手中高价买走那些根本不值钱的东西。股票市场中的博傻，就是高价买进股票，等行情上涨到有利可图时再迅速卖出。这种操作策略在股市中被称作“傻瓜赢傻瓜”。

其实，从理论上讲，博傻游戏也有合理的一面，博傻策略是高价之上有高价，游戏就是一个接力棒，只要不是最后一棒，都是有利可图的。做多了就有利润可赚，做空的人减少损失，而不巧接到最后一棒的人就只能自认倒霉了。

其实，博傻是一次性博弈中惯用的招数。因为只是一次性的交易，人们就会更加无所顾忌地去进行这种博傻的博弈对抗。要知道，在博傻游戏中，如果找到了“冤大头”，所赢得的利润要比一般的一次性博弈多得多，这也就让博傻成为很多投机者的最爱。对投机者而言，博傻是一

种更有价值的盈利策略，如在期货或股票市场上，人们之所以不去管某个东西的真实价值，愿意出高价钱去购买，是因为他们预计，会有一个更傻的人愿意出更高的价钱从他们手里买走。但是这个人为什么愿意花更高的价钱去买呢？那是因为他预期会出现花更高价钱来买的人。

博傻游戏最重要的是投资者的判断，判断正确，你就一定会成为一个赢家。当然，如果无法确认自己的判断是否正确，还是不要轻易尝试博傻游戏。

第二节

为什么赌徒的口袋总没钱——心理账户

不同来源的钱在人们头脑中的观念是不同的。尽管同样是100元钱，可是人们还是会下意识地不同来路的钱建立两个不一样的账户，比如赚来的钱与意外之财的账户就不同，这就是芝加哥大学理查德·萨勒（Richard Thaler）教授提出的“心理账户”概念的含义。

例如，今晚你准备去听一场音乐会，票价是200元，当你即将出发时发现自己弄丢了刚买的价值200元的电话卡。你是不是还会去听这场音乐会呢？结果显示，大多数人都说依然会去。但倘若情况改变一下，假设昨天你花200元钱买了一张今晚音乐会的票。当你即将出发时，突然发现票丢了。你要想听音乐会，就必须得再花200元钱买一张票，你还会去听吗？结果却是，大多数人都会做出不去听音乐会的选择。

但是，仔细想想，以上这两种情况本质是相同的。无论丢的是电话卡还是音乐会门票，总之是丢了价值200元钱的东西。从损失的金额上来看是一样的，没理由丢了电话卡之后依然去听音乐会，而丢了门票之后就不去听了。这个原因就是，在人们的意识里，将电话卡与音乐会门票归入了不同的账户内，丢了电话卡不会影响到音乐会所在账户的预算与支出，大多数人依然会选择去听音乐会。可丢了的音乐会门票与后来需要再买的门票都被归到了同一账户内，因此看起来就像是要花400元钱听一场音乐会了，人们当然会感觉这样不合算了。

将不同的钱归入不同的账户中，这就是为何赌徒口袋中永远没有钱的道理。如果赌输了，自然没什么好说的；而一旦赌赢了，他们就会认为钱是不劳而获得来的，来钱很容易，于是就丝毫不知珍惜，大花特花，好像钱不是自己的似的，能够想到存进银行的，自然也就寥寥无几。这也就造成了无论赌徒是输还是赢，口袋里总是没有钱。

心理账户的含义告诉我们，要看清楚金钱的本质，在生活中理性地管理金钱。

第三节

面对交易要心平气和，不掺杂私人感情

投资市场中到处充斥着风险，有些人将其视为冒险家的乐园，有些人将其看作磨炼意志的魔鬼训练营。诚然，每天面对金钱的巨大压力，人们的情绪特别容易失常，更有甚者，在身无分文的时候做出了结束自己生命的选择；可也有些人尽管失去了一切，却依旧不言放弃，仍然以坚不可摧的意志与永不言败的精神，在充满风险的投资市场中全力拼搏。

乔治·索罗斯（George Soros）曾说：“因为我至少对金融市场的运作有某种程度的了解，不论情况如何，我经常是在没有适当的假设下从事投资，而我的行为与随机漫步无甚差别。但是，我会配合金融市场中的反射过程，而我最大的成功源于善用这些机会。我处理市场的方法并不如表面那般抽象，它是以非个人化与情绪化的方式呈现的。”他还表示：“作为一名成功的投资商，我的理论帮了我很大的忙。但我想，我能在变幻莫测的金融市场取得成绩，还应加上其他因素，最突出的一点是我不在市场交易中掺杂感情。”

索罗斯不但具有异于常人的投资意识，更有着不可屈服的投资心态。“惊慌失措”与“大发雷霆”这两个词从来没有在索罗斯的人生字典中出现过。他的样子总是那么的有条不紊、彬彬有礼。索罗斯曾经失去过合作伙伴，也失去了第一次婚姻，并品尝过失去金钱的滋味，然而有一样东西他从未失去过，那就是——镇静，他总是心平气和地面对交易，从容镇定地指挥下属交易。

摩根集团的拜伦·维恩（Byron Wien）对索罗斯的镇定是如此评价的：“乔治的天才，就是他具有一定的素养，特别实际地洞察市场，可以领悟影响股价的力量。他懂得市场既有理性的一面，又有非理性的一面，并且他也清楚地认识到：他不可能总是正确的。当他认为他正确

时，便采取有魄力的行动，抓住机会，赢得利润；当他认为他错误时，便会设法将损失减少.....”

正是由于索罗斯具有较高的素养，而使得他往往表现出一种超乎寻常的内敛性格。凡尼尔·多龙是公共事务评论员，他这样评价索罗斯：“当他做出投资数亿美元的决定时，我就在他的办公室中坐着，当我看到这样大额的投资时，吓得发抖，晚上无法入睡。面对这种交易真需要胆识，索罗斯对于这些可能已经习以为常了。”凡尼尔·多龙没有意识到，对于经历丰富的索罗斯来说，胆识也许是当初创业成功的要素，但已并非保持成功的要素了。心平气和，在交易中不掺杂私人感情，也许才是索罗斯这么多年以来驰骋金融市场而未被市场淘汰的关键所在。

第四节

掌握投资者的情绪变化

在投资方面，索罗斯既是哲学家，也是临床心理学家。在决定一项投资决策时，他会分析各种相关因素，对投资者的心理尤其重视。他通过衡量个人投资者与机构投资者的想法调整自己的想法，从而捕捉市场机会。

通常而言，股票市场的升跌直接受投资者行为的左右，投资者把资金投入市场或抽走资金，或增或减，或看多买入，或看空抛出，全都会反映在市场表面。因此，投资市场会因为投资者情绪的变化而变化。

所以，索罗斯在进行股票投资的时候，高度关注投资者的心理，对个人投资者的情绪变化尤其重视。索罗斯认为，从普通投资者的喜忧之中，能够摸索到股票市场变化运行的规律，然后，他才决定应该同多数人的观点保持一致，还是逆向操作。通常而言，他的操作理念正好与个人投资者相反，多数人抛售，他进场；多数人持股，他离场。

索罗斯认为，掌握市场参与者的情绪变化是非常有价值的。索罗斯不会去判断普通投资者的投资行为是对是错，关键是清楚他们的投资行为会对市况会造成怎样的影响。当大部分投资者情绪起了变化，市场的走势不符合他们当前的新想法时，那就要多加留意了，因为随时都会发生一些疯狂行为。一旦他们中的大多数采取了行动，就会让市场状况发生非常大的变化。大家一同看多，市场状况就会转跌为升；大家一同看空，市场状况就会转升为跌。

索罗斯特别留意投资人与市场状况之间的矛盾程度，他认为他们之间的矛盾越是强烈，市场变化的程度就会越惊人，随时都有可能发生大动荡，聪明的投资者要把握这种难得的投资良机赢得利润。

第五节

时尚“抠抠族”，小气心理有益于理财

现在，白领们在五彩缤纷的城市里生活，花钱如流水，想节省都难。想过得既舒适体面，又经济实惠，是一件比较难的事。“抠抠族”是一群在城市里悄然崛起的小白领，他们信奉“抠”，提倡物尽其用，节约省钱，过得时尚又快乐。

看到“抠”字，你是不是就会想起葛朗台、阿巴贡这一类人，小气、吝啬、寒酸、不知变通。然而“抠抠族”所谓的抠门，指的是学会节约、精打细算，并且不放弃舒适生活的好习惯。

陈鸣是一家公司的部门经理，他上下班从来不坐车，常年骑着一辆自行车。陈鸣说，在办公室窝了一整天，骑车不但能够呼吸新鲜空气，而且还可以锻炼身体。

王丽是一家公司的文员，同事们发现王丽最近不像以前那样爱穿新衣服了，几身以前的衣服来回搭配。以前王丽的衣服漂亮新潮，现在则变得更加知性了。王丽笑着说，自己现在学会花钱了，买衣服那些钱留着充电用。

李兰生完宝宝四个多月后，胖了很多。她下定决心要恢复原来的苗条身材，于是，她辞掉了钟点工，亲自动手打扫房间，与先生一起烧菜做饭吃。

.....

实际上，幸福的生活同样能够非常简单，享受生活并不等于享受物质。假如我们把节俭的传统美德与现代的时尚思维相结合，可能你就会发现，时尚并非那些高高在上的有钱人的游戏，时尚其实可以很简单！

那么，白领们如何才能过上成本低而又时尚的生活呢？要想做一个

时尚的“抠抠族”，要注意以下几点。

一是要拥有一个好心态，不要把“抠门”看作是伤自尊、没面子的事。

二是要有一个好的理财规划，并且按照规划执行，逐步实现理财目标。

三是要理性购物，在购物前列好购物清单，了解各种商品的打折信息，货比三家、精明购物。此外，还可采用换季购物的方法，以最低的价格买到最实惠的商品。

四是要有节约与环保意识，节约用水、节约用电，这些看起来非常简单，实际上也是一笔不小的开销。

其实，时尚生活不需要很多钱，只要你能够学会怎样省钱和花钱这两件事，就一定能“抠”出一个美好的未来！

第六节

生活不是为了挣钱，挣钱只是为了更好地生活

曾有一个富翁努力工作了数十年，终于决定到海边去休假。每天，他欣赏着阳光、沙滩与海浪，觉得自己很成功，很了不起。

这个富翁在海边发现了一个渔夫，天天也和他一样躺在沙滩上晒太阳，基本上不去打鱼，他感到非常奇怪。在观察了几天以后，他决定前去问个明白。

富翁问：“你为什么天天都打鱼？”

渔夫反问：“为何要天天都打鱼呢？”

富翁说：“天天打鱼可以挣许多钱啊！”

渔夫又问：“挣许多钱又干什么呢？”

富翁好心地说：“挣许多钱之后，你就可以请其他人为自己工作呀。”

渔夫却道：“其他人为我工作了又怎样呢？”

富翁说：“那样你就可以与我一样出来休假晒太阳了。”

这时，渔夫看了看富翁，慢慢地说：“那你觉得我现在在干什么呢？”

这时，富翁无话可说了。

虽然这个故事看起来很简单，但却意味深长，有些事情总是会殊途同归。

从经济学的角度来说，每个人都在最大化自己的满意程度，爱好、金钱、信仰、亲情和健康，两情相悦与儿女成功都可以满足个人愉悦。若工作仅仅是为了挣钱，是感受不到工作与生活的乐趣的。许多东西都可以用金钱买到，但有些东西不行，例如胃口、睡眠以及和亲人在一起

的时间等，而金钱的边际效用也会逐渐递减，例如富人花100元就比不上穷人花100元那么开心。

我们每个人都应该明白这样一个道理：生活不是为了挣钱，挣钱只是为了更好地生活。一个人若想生活得更幸福和快乐，最大化地让自己感到满足，就需要考虑合理地分配时间。

第八章

社交心理学——克服社交恐惧，大胆与人交往

第一节

你是否患了社交心态失常症

期盼已久的假期该如何度过？在快节奏的生活下，人们的压力日渐增大，逐渐出现了两种极端的现象。一种人认为好不容易盼到了假期，终于可以好好休息一下了，于是就缩在家里，上网、看电视、睡觉成了主旋律，根本不参加社交活动；另一种人是完全闲不住，只要一有社交活动便立马“冲”出去，不管是下班后还是周末，都要将自己的空闲时间安排得满满当当，否则就会焦虑不安。

这两种现象都属于社交心态失常。缩在家里过周末或打发时间是很多性格比较内向的人的选择，这种人在生活中往往不知道怎样主动与他人交往。而现代社会工作压力大，每天繁重的工作任务与复杂的人际关系形成的超载信息量，也会让人的大脑变得十分疲惫，于是一些人就想用“躲避”社交的方式来防止更多的信息入侵，加强自我保护。还有一些不愿意参与社交活动的人存在“输不起”的心理，害怕在人际交往中暴露自己的缺点。由于怕输，他们在社交活动中处处设防、事事小心。

总是喜欢将自己的闲暇时间排得满满的人，有些是特别爱热闹；有些是工作性质使得他们不得不周旋于各种交际场合；还有一些人内心空虚，独处就会感到很恐惧，需要不断地将自己置身于热闹场合中，从中求得解脱；有人遇到了烦恼，想要逃避，因此也会安排大量的社交活动，在和别人一起进行娱乐活动中暂时忘掉不快。

封闭与过度社交都是不可取的，因为人既需要与人交往，也需要适当的独处时间，两者对维持良好的社交心态都很重要。所以，建议每一个人既要学会给自己创造一些独处的时间，来面对与解决问题或者休养生息；同时，也要抽出时间来与他人交流及娱乐，掌握好平衡才是关键。

第二节

克服腼腆，大胆社交

腼腆即害羞，生活中，大家总觉得害羞是小孩子的心理特征，伴随着年龄与阅历的不断增长，人们便会自然而然地克服这一弱点。所以，人们往往会顺其自然，不加改正，可是后来却发现，年龄与阅历虽然增长了，但在与人交往时，依旧很腼腆。斯坦福大学著名的心理学家菲利普·津巴多（Philip George Zimbardo）对一万多人抽样调查后发现，大约有40%的人都有不同程度的害羞表现。

在与人际交往的时候，拘谨羞涩、低头红脸、说话声音小、表情紧张等都可以视为害羞的表现。害羞的人在与人际交往尤其是初次交往时，对谈什么话、眼睛应该看哪都感到十分为难。与人说话，特别是在人多的场合，常常不能流畅地表达自己的意思，让听者感到着急甚至误解他的意思，所以害羞是社交的一大障碍。

导致害羞的原因很多：有的人是因生性胆小内向的性格所致；有的人是因太爱面子所致；有的人是因曾经受过打击或者挫折丧失了勇气，从而变得谨小慎微所致；还有的人是因过于恪守言多必失、祸从口出等古训所致。这些因素束缚着人们的言谈和行为，甚至会让人们失去很多原本能够交情很好的朋友，错过被上司或者老师赏识的机会，错过施展才华、发挥才能的时机等。

要想在社交中表现良好，就一定要克服害羞心理。克服害羞心理的一个诀窍就是改变自己与人谈话的方式。害羞的人在与他人交谈时，经常会发生交谈难以进行下去的尴尬局面。有研究发现，为了让谈话不至于中止，他们常常会用“是的，我同意”或者“多有趣啊”来敷衍。事实上，当交谈受阻时，可以问一些开放性的问题，例如“你这种爱好是怎样形成的”等。轻松随意的话题不仅可以传达出你的友好，还能够将注意力转移到对方身上。

第三节

要学会真诚地赞美他人

真诚的赞美能让我们与人友好地相处，令身边的人际关系融洽。美国有一位著名学者曾经说过这样一条原则：给人一个好名声，让他们去达到它，人们会为此付出全部也决不能让你有失所望，因为没有人会拒绝赞美。

但是，怎样运用赞美呢？适当的赞美也是需要技巧的，有时候赞美不当也会弄巧成拙。

第一，赞美需真诚。

任何一个人都有他自己的特长、优点，在赞美他人时要切合实际，只有这样被赞美的人才会觉得你的赞美是真诚的。如果你的赞美只是信口开河，他人就会感觉你非常的“虚伪”，赞美反而会收到相反的效果。

第二，赞美要具体、明了。

像“你真棒”或“你太伟大了”等一些笼统、抽象的赞美是不可能收到很好的效果的。要想使人认为你是真正地赞美他，就必须抓住一些具体、明了的事例，以体现你赞美的有理有据。

第三，赞美要适时、适度。

赞美要注意适时、适度，假如你非常频繁地去赞美某人，赞美的效果就会大大降低，那是由于赞美得到的太多和太容易的话，它的价值就会减小；当然，过少的赞美也同样不会有好的效果。有一位美国心理学家经过研究得出结论：人们非常喜欢的赞美方式是不断地增加赞美，由低至高的赞美过程是最佳的。

第四，间接的赞美最受用。

借用第三者的话语来赞美对方就是间接的赞美，使用这种方法常常能收到意想不到的效果。选择本人不在场的时候对其说出赞美的语言，能取得最佳效果。当第三者将你的赞美传达到你所赞美的人时，效果是非常显著的。

第五，紧住要点进行赞美。

如果人们想要赞美唐太宗，一般会说唐太宗是勤政爱民的君王；想要赞美魏征，则说他是忠贞刚正的谏臣，这就体现了抓住要点进行赞美的特点。

无论怎样来说，赞美是人们心理上的一种需要，也是尊敬他人非常好的表达方式之一。赞美能得到他人的好感，有助于改善我们的人际关系。因此，我们一定要牢牢掌握赞美的技巧。

第四节

说话需自律，对失意的人不说得意话

无论是在工作上还是在日常家庭生活中，每个人都会有喜事，而在有人有喜事的同时，当然也会有人心情不好。如果你是喜事的主角，那么你就是那个春风得意的人，你自然无法掩饰内心的喜悦，恨不得想要全世界都知道。

当然，大部分人应该都是十分乐于分享你的喜悦的，他们会真心地恭喜你，为你高兴。但是，相对你而言，还有一些人正处于人生的失意阶段，他们心情低落，正需要他人的安慰，如果你在这时喜不自禁，他们往往会觉得自己更加失意，产生悲观心理。

当我们发现朋友有不顺心的事情时，要学会放下自己的“得意”去安慰他们，为他们提供自己力所能及的帮助。下面这个例子就值得我们警醒。

最近一段时间丽丽的心情不怎么好，因为公司裁员，她成了一个待业青年。她的好友、同学兼同事芊芊的工作倒是非常稳定，并且节节高升，最近又被提升为部门副主管。同学聚会，本来丽丽特别不想去，但是被芊芊拉去了。聚会中，当大家闲聊时，芊芊向大家宣布自己得到了提升，并主动提出要承担聚会费用，整个聚会成为了芊芊的庆功宴，在大家的鼓掌中，丽丽悄然退出，她觉得自己受到了很大羞辱。此后，丽丽再也没有与芊芊来往过。

同学聚会原本是件好事情，芊芊的提升也是非常好的事情，但是，芊芊却由于自己的提升而失去了一位好朋友。通常而言，女孩子不去掩盖自己遇到的一些好事情是正常的，但若因为自己的兴奋“过度”而伤害朋友或失去朋友，那就不值得了。

聪明人都知道，在失意的人面前，千万不要说得意的话。他们所希望得到的，是一些安慰、鼓励，哪怕是一个很小的祝福，而并非你想要索取的“优越感”。对别人给予适当帮助会使我们的人生之路走得更加顺畅，任何一个人的一生都不会是一帆风顺的，也许当初我们给别人的帮助会成为将来帮助我们摆脱困境的力量源泉。

第五节

即使不是大人物，也要用请教的态度和口吻

对于年轻人的说话态度，英国哲学家约翰·洛克（John Locke）说过这样一段话：“年轻人不可中途插嘴，说话的时候要用请教的态度，谦逊地提出问题，谦逊既不会遮住才能，也不会减弱说话的理由及力量。”

我们来看一则故事——

有个年轻人来到了一个村子，向一位老人问路，说道：“你！停下，回城怎么走啊？”老人回头看着年轻人说道：“你怎样来的便可怎样走。”这个年轻人又说道：“我不记得来时的路了！”老人家接着说：“那我又怎么会知道你从哪条路来的呢？”

后来，又有一个年轻人来到这个村子，同样向老人家问路，年轻人说道：“老人家，打扰了！请问您回城的路怎么走啊？”老人笑了笑，将回城的路详细地告诉了年轻人。

由此可见，态度的好坏决定你的收获，态度好的人常常会收获更多。当你想跟别人很好地交谈时，一定要拿出真诚交谈的态度，而不是以教训的口吻来和别人讲话。

我国伟大的思想家和教育家孔子曾说：“三人行，必有我师焉。择其善者而从之，其不善者而改之。”其实，当我们和别人说话的时候，最好的态度应该是带着请教的口吻，这样一来，别人才会把我们想要知道的事情告诉我们，即便人家不了解，也有可能给我们提供一些自己原本不知道的信息，对我们有所帮助。如果人人都愿意帮助我们，都愿意和我们做朋友而非充满敌意，那么我们的事业就一定会发展得更加顺畅。

第六节

让自信成为你的社交名片

心理学研究表明，当一个人的内心充满自信时，通常会散发出激情的光芒，吸引他人的目光，并且给人留下良好的印象。

有这样一则故事：在某个小镇上有一个家境十分贫寒的女孩，她的父亲在她年幼时就去世了，她与妈妈相依为命，靠做手工维持生活。贫困的生活让她十分自卑，为了她18岁那年的圣诞节舞会，妈妈破例给了她20美元，让她用这个钱为自己买一份喜欢的礼物。

她非常开心，可是还是没有勇气从马路上大大方方地走过。她拿着钱，绕开人群，贴着墙角朝商店走去。一路上，她的内心非常不平静，她认为自己是这个小镇上最不起眼的女孩，带着这样自卑的想法她来到了商店，一进门看到柜台上摆着的漂亮头花、发饰，她有点不知所措。

正当她站在那里望着那些美丽的头饰发呆的时候，售货员对她说，小姑娘，你亚麻色的头发真美！假如配上一朵淡绿色的头花，肯定更美了。说完，售货员就将一朵淡绿色头花戴在了她的头上。

售货员口中不停地“啧啧”称道，并拿起镜子让她看看自己。当这个女孩看到镜子中的自己时，一下子惊呆了，她从来没看到自己这么漂亮过，她觉得这一朵头花让她变得像天使一样美丽且容光焕发！

尽管头花的价格不便宜，她还是付钱将它买了下来。她的内心无比陶醉和激动，接过售货员找的钱之后就兴奋地往外跑，结果与一个刚刚进门的老绅士碰了一下，可她此时已经顾不上这么多了，任凭老绅士在后面叫她，她依旧兴奋地往家里跑。

不知不觉她就来到了小镇最中心的马路上，她看见每一个人都向她投来惊讶的目光，她听见人们在议论说：“没想到镇上还有这么美丽的女孩，这是哪家的孩子呢？”女孩简直是欣喜若狂了！她想我干脆就奢侈一回，用剩下的四美元去商店再给自己买点东西吧，于是她又一路飘

飘忽忽地来到了刚才的那家小店。

刚走进去，那个老绅士就笑着对她说：“孩子，我就知道你还会回来的，你刚刚碰到我的时候，头花掉下来了，我一直在这等着你来取呢。”

故事到此就结束了。一朵头花真的有那么神奇，让女孩瞬间变美吗？当然不是，头花仅仅是起到锦上添花的作用而已，真正让女孩转变的是自信心的回归。自卑让她变得畏畏缩缩，害怕与人交往，连走路都要避开人群；自信却让她容光焕发、光彩照人，敢于面对别人。

第七节

热情的人最受欢迎

某公司招聘广告策划人员，最后剩下两个势均力敌的女孩——小冉和小丰，这两个人的才华不相上下。公司决定让两个人都留下，试用一个月再决定录用谁。

两个女孩进公司后不久就展示出了自己的才华，工作上都很踏实努力，工作成绩也是难分高下。

可是过了一段时间，两个女孩在人际关系上却有了区别。小冉的性格比较冷傲，所以身边很冷清，没有人愿意跟她说笑，她也一直是独来独往。小丰则是性格热情开朗，没过多久就与同事打成一片，大家都愿意和她交往，她成了一个十足的“万人迷”。吃工作餐时，大家都爱和小丰凑到一块，有什么事同事也喜欢找她帮忙。每到周末，总有人约小丰去唱歌，或是看比赛，小冉则一个人落寞地走在回家的路上。

一次公司派小冉去联系一个客户，小冉郁闷地回来了，说那个客户很难沟通，策划案没法写了。公司只好又派小丰去与那个客户联系，没想到小丰高兴地回来了，说那个客户很好沟通，客户的意图她都明白了，下午就可以把方案写出来。果然，下午小丰就交给经理一份策划案，经理发给客户，客户觉得很满意。

最后的结果不言而喻：小丰被留用了。小冉的冷傲像一堵墙一样挡在她与同事之间，而小丰的热情则像一团火一样温暖了同事的心。在这个处处需要沟通的社会，小丰被留下自然也是情理之中的事情。

从这个案例我们可以看出，优秀并不是拉开与别人距离的原因，冷漠才是造成自己孤独的罪魁祸首。你可以没有迷人的外表，可以没有出众的才华，可是只要你是热情的，就能让大家喜欢你，没有人喜欢跟“冰人”交往。大凡人缘好的人，都有一副热心肠。一丝真诚胜过千万钱财；一丝温暖能御万里严寒。明白这个道理以后，我们应当学会热情

待人。

第八节

克服偏见，不要“一叶障目，不见泰山”

有这样一则故事：一位农夫遗失了一把斧子，最初他怀疑是邻居的儿子偷的，在这种心理的支配下，他开始觉得邻居的儿子走路的样子、说话的语调、面部神情都与平常人不相同，很像偷了东西的人；后来，他找到了那把斧子，再看邻居的儿子时，感觉他的一言一行、一举一动又不像是小偷了。

心存偏见的人，看人处事容易走极端，常常“抓住一点，不计其余”，如果某件事情让他觉得某个人好，那么那个人就什么都好；相反，如果某件事情让他觉得某个人不好，那么那个人就一无是处。偏见让人带着有色眼镜去看问题，很难得到正确的判断与结论，从而影响人们的正常交往。

那么，如何克服偏见呢？

首先，不要以点带面，要全面地观察每个人的优缺点。

其次，不要一次交往就给人下定论。有些人仅仅与对方见过一面，就理所当然地判断对方是一个什么样的人，这不仅武断，而且有失公平。俗话说“路遥知马力，日久见人心”，只有多交往，才能真正了解一个人的个性与品质。

再次，要相信自己的观察与判断，不要人云亦云，忽视了事实本身。

最后，不要以自己的做人标准去衡量别人，要尽量宽以待人，对别人多加理解。

第九节

要有一颗平常心

何谓平常心？平常心是指为人处世所具有的一种心态，是一种处世哲学，是“无为、无争、不贪、知足”等观念的综合，也可以进一步解释为淡薄之心、忍辱之心或仁爱之心……

从心理学的角度来说，平常心是一种不为名利所牵绊，不为感情所左右，洞悉事物本质，完全实事求是的超凡心理状态。它不是仰视，不是俯视，而是平视——平淡、平等、平凡、平静地看待问题。平常心需要以知识为底蕴，无知之人是无法拥有平常心的；平常心还需要以勇气为后盾，懦弱之人也是无法拥有平常心的。平常心不是墨守成规、不是牵强附会、不是察言观色、不是患得患失、不是人云亦云、不是借梯上屋，只有完全抛开得失、荣辱乃至生死的人，才可以做到这一点。拥有一颗平常心，生命才会具有更深刻的意义，行为才会具有更广阔的空间。

在日常生活与工作中，很多人常常因为功利心而疲于奔波，其实我们应该学会以一种平常心来对待世事，将功名利禄看穿，将胜负成败看透，才能够感受到生命的真谛，才能够体味到生活的轻松与美好。下面，我们来看一则小故事。

“师父，你悟道修行、修身养性有什么秘诀吗？”有一天，一个小和尚问一位得道高僧。

“当然有。”高僧回答道。

“那么师父，你的秘诀是什么呢？”小和尚继续问道。

“我感觉饿的时候就吃饭，感觉疲倦的时候就睡觉。”高僧回答道。

“可是，这算什么与众不同的秘诀呢？每个人不都是这么做的吗？”小和尚不解地问。

“那可不一样！他们吃饭时总是想着别的事情，不专心吃饭；他们睡觉时也总是做梦，睡不安稳。而我吃饭就是吃饭，什么也不想；我睡觉的时候从来不做梦，所以睡得安稳。这就是我与众不同的地方。”高僧笑着回答道。

见小和尚面露不解之色，高僧继续道：“世人很难做到一心一用，他们在利害得失中穿梭，无法用一颗平常心对待浮华的宠辱，产生了‘种种思量’与‘千般妄想’。他们在生命的表层停留不前，这是他们生命中最大的障碍，他们因此而迷失了自己，丧失了‘平常心’。要知道，只有将心灵融入世界，用心去感受生命，才能找到生命的真谛。”

可见，拥有一颗无杂念的心才是真正拥有了平常心。这需要修行、需要磨炼，一旦我们达到了这种境界，就能在任何场合下保持最佳的心理状态，充分发挥自己的水平，施展自己的才华，从而实现更为完满的“自我”。