

日常生活中的心理博弈

心理学的 诡计

人生就是一场心理博弈，生活就是一场心理较量。

善用心理博弈，使我们变得更加圆融练达，更加左右逢源，
更加光彩四射，更加叱咤风云。

赵建勇◎编著

✓
让心理学
成为
影响别人的
武器

中原出版传媒集团
中原农民出版社

日常生活中的心理博弈

人生就是一场心理博弈，生活就是一场心理较量，心理学知识和策略会在任何时候都能派上用场。我们说话办事，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计。掌控人际交往的主动权，看穿别人的心理诡计，避开心理陷阱，走出心理误区，发挥心理优势，使自己避免遭受挫折和损失，有效地发挥自身的影响力，顺利地落实自己的计划，才能获得事业上的成功，生活上的幸福。

防不胜防的心理陷阱——小心自己落入别人的“圈套”

潜移默化的心理效应——不知不觉你就会受到影响

不可小觑的心理暗示——对人对己都有效的心理控制术

自我保护的心理防线——避免被人伤害的心理防身术

神奇有效的心理战术——左右对方情绪和行为的攻心术

普遍遵循的心理定律——成败只在于心灵的一次抉择

捕捉人心的心理透视——帮助你发现别人的心理秘密

积极深刻的心理影响——谁都有身不由己的时候

危险重重的心理误区——不要让错误的认识耽误自己

难以避免的心理较量——用智慧取得人生对弈的胜利

谁都会做的心理狡辩——人际博弈中的心灵推脱

练达人生的心理智慧——帮你战胜生活中的一切挑战

心理学的 诡计



ISBN 978-7-80739-418-1



9 787807 394181 >

定价：32.00元

心理学的 诡计

日常生活中的心理博弈

赵建勇◎编著

中原出版传媒集团
中原农民出版社



图书在版编目(CIP)数据

心理学的诡计：日常生活中的心理博弈/赵建勇编著. —郑州：中原出版传媒集团，中原农民出版社，2009.1
ISBN 978-7-80739-418-1

I. 心… II. 赵… III. 心理学—通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第204615号

出版：中原出版传媒集团 中原农民出版社
(地址：郑州市经五路66号 电话：0371-65751257
邮政编码：450002)

发行：全国新华书店

印制：北京合众伟业印刷有限公司

开本：710mm×1000mm 1/16

印张：16 字数：200千字

版次：2009年2月第1版 印次：2009年2月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-80739-418-1 定价：32.00元

本书如有印装质量问题，由承印厂负责调换。

| 前言 |

preface

让心理学成为影响别人的武器

心理代表的是人类的内在世界，而人类的内在世界是变化多端的，波谲云诡、难以把握。于是，人们开始通过各种方式和手段去研究心理，并建立了一门学问叫做心理学。那么，我们去学习心理学，到底是为了什么呢？

我们学习心理学，探求人们的心理秘密，其实最根本的不是为了了解这些知识，而是为了通过对心理的探索，能够看穿心理诡计，善用心理博弈，把心理学的知识和规律变成我们可以影响别人的武器。因此，心理学其实是一门可以让人变得更加聪明的学问。我们不但要善于学习，更要善于运用，以此来解决我们在日常的工作和生活中的难题和困惑，达到改变自己、影响别人的目的，使我们变得更加圆融练达，更加左右逢源，更加光彩四射，更加叱咤风云。

在生活中，我们难免会遇到这样或者那样的心理诱惑，一时失去理智，掉进了别人为你设置的心理陷阱之中。在心理的博弈中，时刻以清醒的头脑来分析和看待事物，善于看到现象背后的心理秘密，才能够顺利避开雷区。

在人际交往中，我们会受到很多心理效应潜移默化的影响，使自己的言行在一定程度上出现偏差。善于利用其积极影响的一面，才能对人们的言行产生促进作用，使我们能够发挥自己的心理优势，并有效地影响别人的心理，给我们的生活带来更多的好处和便捷。

当我们的一些愿望和目标没有实现的时候，当我们遭受挫折和失败的时候，我们的内心就会处于一种失落、压抑、痛苦的状态。建立起自身的心理防线，才能把痛苦和忧伤挡在外面，使我们的心理保持平衡。

现实生活中，我们还常常会遇到一些很难处理的事情和局面，例如，我们不知道自己该做出什么样的选择，进退两难；引起了别人的情绪而不知道该如何控制。这就需要我们懂得一些心理战术，巧妙地左右对方的情绪和行为，引导其向着自己想要的方向走，从而化解尴尬的场面，解除自身的危机，赢得既有的利益。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”如何才能更好地面对生活，这就需要我们要拥有为人处世的心理智慧。有智慧，才能应对一切挑战；有智慧，才能融通人际关系；有智慧，才能在稳健中不断进步。人的心理蕴藏着巨大的能量，我们要学会将它挖掘出来，为自己所用。

人生就是一场心理博弈，毛泽东曾说：“与天斗，其乐无穷；与地斗，其乐无穷；与人斗，其乐无穷。”如何才能在这场人生博弈中取得胜利，那就需要我们善用心理策略和技巧，凭借自己的智慧，通过对对方心理的控制和影响，让其心甘情愿地顺服于自己，取得这场心理较量的胜利。

生活就是一场心理较量，心理学知识和策略会在任何时候都能派上用场。我们说话办事，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计，掌控人际交往的主动权，看穿别人的心理诡计，避开心理陷阱，走出心理误区，发挥心理优势，使自己避免挫折和损失，有效地发挥自身的影响力，顺利地落实自己的计划，获得事业上的成功、生活上的幸福。

目錄

contents

第一章

防不胜防的心理陷阱

——小心自己落入别人的“圈套”

在生活中，我们难免会遇到这样或者那样的心理诱惑，因为自己过于专注某些东西，反而使自己心灵的视线被遮蔽，一时失去理智，掉进了别人为你设置的心理陷阱之中。在心理博弈中，时刻以清醒的头脑来分析和看待事物，善于看到现象背后的心理秘密，才能够顺利避开雷区。

1. 算命先生为什么说得那么准.....	2
2. 为什么别人的红包更诱人.....	4
3. 人们为什么总是喜欢对着干.....	6
4. 为什么人越多干活效率却越低.....	8
5. 为什么我们会购买自己并不需要的东西.....	10
6. 为什么女性都喜欢穿高跟鞋.....	12
7. 为什么“聪明”反被“聪明”误.....	14
8. 为什么“一俊”能够遮“百丑”.....	16
9. 为什么人们认为自己可以控制偶然事件.....	18

第二章

潜移默化的心理效应
——不知不觉你就会受到影响

在现实生活中，我们会受到很多心理效应潜移默化的影响，使自己的言行在一定程度上出现偏差。不同的心理效应会对人们产生不同的影响，有消极影响，也有积极影响。我们要善于利用其积极影响的一面，使我们能够发挥自己的心灵优势，并有效地影响别人的心理，给我们的生活带来更多的益处和便捷。

1. 为什么受人关注就会表现很积极.....	22
2. 为什么有时候习惯会让人变得麻木.....	24
3. 为什么我们会对别人的话深信不疑.....	26
4. 为什么有些报酬反而会抵消人们的积极性.....	28
5. 为什么在关键场合我们往往会发挥失常.....	30
6. 为什么越得不到的东西越想得到.....	32
7. 为什么我们会不由自主地去关注别人.....	34
8. 为什么成功的越成功，失败的越失败.....	36
9. 为什么情绪发泄会使内心归于平静.....	38

第三章

不可小觑的心理暗示
——对人对己都有效的心理操纵术

真正成功的人不仅仅是去想方设法地操控别人，还要善于控制自己的心理。而最有效的一种心理操纵术就是心理暗示。心理暗示是对自身以及别人某种潜质的发掘和激发，使其发挥出最大的力量。当然，心理暗示也有消极和积极之分，我们在实践中要善于消除其负面的影响，发挥其积极的作用。

1. 不经意间你就会被别人操纵.....	42
2. 给自己一些积极的心理暗示.....	44
3. 正确地给自己贴标签	46
4. 为什么我们会轻易听信流言.....	48
5. 假装快乐就会使自己真的快乐.....	50
6. 为什么水可以洗去心中的罪恶.....	52
7. 原来我们真的可以“心想事成”	54
8. 成功并没有想象的那么难.....	56

第四章

自我保护的心理防线

——避免被人伤害的心理防身术

在现实生活中，当我们的一些愿望和目标没有实现的时候，当我们遭受挫折和失败的时候，我们的内心就会处于一种失落、压抑、痛苦的状态，这样的状态往往会给我们的身心带来很大的伤害。但是，我们自身有着一套心理防御系统，它可以帮我们筑起一道心理防线，把一些痛苦和忧伤挡在外面，使我们的心理保持平衡，而不至于被巨大的刺激冲垮。

1. 转移目标，获得心理补偿.....	60
2. 自我暴露，更好地保护自己.....	62
3. 别用别人的错误来惩罚自己.....	64
4. 用精神胜利法进行自我保护.....	66
5. 适当地对自己进行善意的欺骗.....	68
6. 相似的人更容易赢得彼此的好感.....	70
7. 与外界交流能够使我们获得满足.....	72
8. 恋爱被干涉之后的心理联防.....	74
9. 说脏话让我们更痛快的心理解释.....	76

第五章

神奇有效的心理战术 ——左右对方情绪和行为的攻心术

现实生活中，我们常常会遇到一些很难处理的事情和局面。例如，我们不知道自己该做出什么样的选择，进退两难；引起了某人情绪的不稳定而不知道该如何控制。这就需要我们懂得一些心理战术，巧妙地左右对方的情绪和行为，引导其向着自己想要的方向走，从而化解尴尬的场面，解除自身的危机，赢得既有的利益。

1. 以众敌寡，逐渐同化 80
2. 利用时间的紧迫感扭转局面 82
3. 制造强大的共同敌人，引起同仇敌忾 84
4. 自我贬低，以退为进 86
5. 制造共同体验，使其对你产生好感 88
6. 制造别无他选的困境 90
7. 相似的经历更容易得到对方的认同 92

第六章

影响广泛的心理定律
——成败只在于心灵的一次抉择

长久以来，在人们的生活中已经形成很多的心理固定模式，心理学家通过实验，发现了这些心理定律。而这些心理定律对人们的行为会产生很大的影响，有消极的影响，也有积极的影响，关键是看我们在一些心灵的抉择面前能否正确而理智地分析状况，做出适合自己的决定和选择，以及如何把消极影响降到最低，而将其积极作用发挥到极致。

1. 我们为什么会莫名其妙地随大流而去.....	96
2. 让你“得寸”可以“进尺”的方法.....	98
3. 是什么让你的感觉变得麻木.....	100
4. 用新招吸引人们的好奇心.....	102
5. “说你行，你就行”是怎么回事	104
6. 心有多高，天就有多高.....	106
7. 让自己达到全神贯注的境界.....	108
8. 给别人留下一个好印象.....	110
9. 不要总是把自己当做女王.....	112

第七章

捕捉人心的心理透视

——帮助你发现别人的心理秘密

俗话说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”在这个大千世界里，芸芸众生，各色人等，可谓是五彩缤纷，各有特色，各自有各自的心思和想法，如何才能更好地读懂对方的心思呢？那就需要你善于对其进行心理透视，捕捉其细微的心理秘密，对人们行为背后的各种心理有深刻的认识 and 了解。

1. 大千世界，人心各异	116
2. 江山易改，本性难移	118
3. 人们为什么喜欢做白日梦	120
4. 为什么你感觉社会不公平	122
5. 为什么有些人总是喜欢故意迟到	124
6. 人们为什么总是这山望着那山高	126
7. 为什么英雄难过美人关	128
8. 为什么老婆是人家的好	130
9. 职业病背后的态度问题	132
10. 生活中人们的权力欲望	134

第八章

有效深刻的心理影响
——谁都有身不由己的时候

心理的影响力是很深刻的，在日常生活中，我们的很多行为都会受到某种心理的影响，使自己变得身不由己。但是，这种心理影响就像是双刃剑，有时会促使我们成功，有时则可能使我们迷失方向。我们需要做的则是，努力地化解其消极的影响，发挥其积极的作用，使其为我们带来更多的帮助，而不是成为我们成功路上的绊脚石。

1. 为什么有的人会嗜酒成性.....	138
2. 为什么当局者迷而旁观者清.....	140
3. 有他人在场对我们的影响.....	142
4. 让你无法集中精力的衍射心理.....	144
5. 我们对时间的不同感受.....	146
6. 为什么貌美的人更能获得他人的好感.....	148
7. 人为什么总爱钻牛角尖.....	150
8. 为什么有了鸟笼就要再买只鸟.....	152
9. 为什么此处无声胜有声.....	154

第九章

危险重重的心理误区

——不要让错误的认识耽误自己

人的心理是极为复杂的，很多时候我们一不小心就会因为某种诱惑而走进心理误区。在生活中常会听到人们说：“我这是怎么了？”、“我为什么不能容忍别人？”、“我为什么总是这么虚荣？”其实要解决这些微呢他，必须先看看自己是否掉进了某些心理误区。心理误区是人性本身固有的弱点，而我们只有科学地认识它、克服它，才会避开陷阱、走向成功。

1. 其实不是你真的不行	158
2. 越想逃避，越逃避不了	160
3. 何必让自己这样孤独	162
4. 现有的才是最值得珍惜的	164
5. 嫉妒心理造成的悲剧	166
6. 为什么你总是无法获得成功	168
7. 狭隘让你的世界变得很小	170
8. 过去的事为什么不让它过去呢	172
9. 何必打肿脸充胖子	174
10. 以牙还牙，以眼还眼	176

第十章

难以避免的心理较量
——用智慧取得人生对弈的胜利

人生就是一场心理博弈，毛泽东主席曾说：“与天斗，其乐无穷；与地斗，其乐无穷；与人斗，其乐无穷”。如何才能在这场人生对弈中取得胜利，那就需要我们善用心理策略和技巧，凭借自己的智慧，通过对其心理的控制和影响，让对方心甘情愿地顺服于自己，取得这场心理较量的胜利。

1. 让别人屈服于自己的力量.....	180
2. 让人们做出承诺并履行.....	182
3. 因为难得而愈发珍贵	184
4. 拿人家的不自觉就会手软.....	186
5. 巧妙让步，以退为进	188
6. 产生动机才会采取行动.....	190
7. 锦上添花不如雪中送炭.....	192
8. 用增减法影响人们的心理.....	194

第十一章

谁都会做的心理狡辩 ——人际博弈中的心灵推脱

在社交活动中，人们的心理是极其复杂的，很多时候，为了避免自己受到伤害，为了使自己逃避责任，人们往往会为自己做一番狡辩和推脱。但是，这种狡辩和推脱却总是很难为自己带来什么好处，长此以往，还可能形成一些不良的心理习惯。因此，做人需要有担当，该承担的时候还是要承担的，敢作敢当，才更容易得到别人的原谅和认可。

1. 为什么我们总是将责任归咎于别人..... 198
2. 为什么我们常以小人之心度君子之腹..... 200
3. 为什么我们总是给自己找借口..... 202
4. 为什么选择越多我们反而无所适从..... 204
5. 为什么我们总是心存侥幸..... 206
6. 为什么我们总是喜欢发牢骚..... 208
7. 一块石头为什么可以卖到天价..... 210
8. 同样的钱为什么感觉不同..... 212
9. 为什么我们喜欢倾吐苦水..... 214

第十二章

练达人生的心理智慧
——帮你战胜生活中的一切挑战

“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”如何才能更好地面对生活，这就需要我们拥有为人处世的心理智慧。有智慧，才能应对一切挑战；有智慧才能融通人际关系；有智慧，才能在稳健中不断进步。人的心理蕴藏着巨大的能量，我们要学会将它挖掘出来，为自己所用。

1. 发财的都是些有心人	218
2. 真正的冒险不是赌运气.....	220
3. 既有安全感又要有危机感.....	222
4. 人际交往需要“心理气泡”	224
5. 有时我们需要夹着尾巴做人.....	226
6. 做乌龟胜过做刺猬	228
7. 甘做老二并不是什么坏事.....	230
8. 生活需要恬淡的心态	232
9. 别把别人当成自己的镜子	234

第一章

⋮

防不胜防的心理陷阱 ——小心自己落入别人的“圈套”

在生活中，

我们难免会遇到这样或者那样的心理诱惑，因为自己过于专注某些东西，反而使自己心灵的视线被遮蔽，一时失去理智，掉进了别人为你设置的心理陷阱之中。在心理博弈中，时刻以清醒的头脑来分析和看待事物，善于看到现象背后的心理秘密，才能够顺利避开雷区。

1

算命先生为什么说得那么准

在日常生活中，我们有时会遇到一些看手相、面相的算命先生，即使是在现代化的都市中，我们也经常可以在立交桥下、公园门口、人行道边，看到算命先生的卦摊，而且为这些算命先生捧场的人也不在少数。

虽然有时候人们明知其是迷信，有“蒙人”的嫌疑，但还是有不少人乐意通过这种方式来预测自己的运程。而且很多受过算命先生“指点”的人，都会被算命先生未卜先知的预见力所征服，觉得算命先生说得非常准。这是为什么呢？难道算命先生真的能够洞察过去，预知未来？

心理学家对算命的现象进行了深入研究，他们发现，算命先生之所以能够说得如此之准，其实只是利用人们的一种“自我求证”的心理，把人们引入到自己的“陷阱”之中而已。

算命先生往往善于观察人们的心理，并懂得利用这些心理达到自己的目的。算命先生向被算命的人提出的问题往往都是语意不明确的，因为语意不明确的话，往往容易让人们向自己认定的方向去推测和想象。

例如有时算命先生会问：“你家门门口是否有棵大树？”如果有，你就会认为他果然能掐会算；如果没有，他会一本正经地说：“哦，没有最好。”好像他原本便希望没有这棵树。有时算命先生会说：“你这个人和水是比较有缘的。”这样的话往往会引起人们的很多联想。如果你的名字中有个“水”字或者带有三点水的偏旁，你便会想：他怎么知道我的名字和水有联系呢？如果你是在水利部门工作，你也会很奇怪：他怎么知道我的工作和水有关呢？如果你家附近有条河流或池塘，你同样会吃惊：他怎么知道我的住处旁边有水啊？如此等等。不用算命先生说出些什么，你自己已经联想了很多。

人们都有一种“自我求证”的心理，当其受到某种暗示后，大脑中会立刻浮现出一系列与此暗示有关的内容。因此，当听到算命先生说你“与

水有缘”时，你就会不由自主地去把自己一切与水有关的经历或事物都找出来，来证明自己确实与水有关，甚至会把自己某一次游泳时发生脚抽筋的事都联系到这里。因此，你会觉得：真是神了！他怎么知道我的命和水有缘呢？

算命先生正是利用人们的这种心理，向人们提供一些模糊的信息，让人们自己去求证，以使信息的模糊性具体化，让被算命的人觉得他们真是神机妙算，可以洞察天机。而事实上这一切却是被正在算命的人自己“算”出来的。

“算”术高超的算命先生往往都是善于设置“心理陷阱”的高手，他们能够从很多细节中发现和总结有效的信息，抓住被算命人的心理，在询问以及对话中对被算命人进行不动声色的暗示，使其主动钻进自己设计好的“陷阱”之中。例如，算命先生总会告诉被算命人要心诚，“心诚则灵”，这其实就是对他们的一个肯定性的暗示，让其对自己持赞同的态度。在产生信任的前提下，被算命人的思路就容易顺着算命先生的某种提示越走越远。并在算命先生提出的一些模糊性问题下，努力进行回忆与联想，主动证明这些话的准确性。

“自我求证”心理是每个人都有的一种心理，在日常生活中是很常见的，而算命先生恰恰是巧妙地利用了这一点，达到了自己骗财的目的。了解了这些之后，我们就不会轻易被那些算命先生的“伎俩”所迷惑了。

不是教你诈

人的心理是很微妙的，在日常生活中很普遍的求证心理，如果被人恶意地诱导和利用，则往往会失去理智，变得盲目。因此，心中常怀警惕，看问题时，客观一些、冷静一些，则会使我们避免上当受骗。

2

为什么别人的红包更诱人

有这样一个故事：

甲、乙两个工人在一个工头手下干了整整一年，到年底的时候工头为了奖励他们，分别给甲和乙每人发了一个红包。甲、乙二人很高兴，打开看到自己红包里装着1 000元钱，然而却不知道对方的红包里装着多少钱。

这时工头对甲、乙二人说：“红包里的钱，要么是1 000元，要么是3 000元，你们如果愿意跟对方换红包，我可以给你们当来公证，但是，你们每人要给我100元的公证费。”

甲心想：假如我跟乙交换红包，若他是1 000元，我就相当于亏了100元公证费；如果他的红包是3 000元，扣除公证费100元，我还净赚1 900元，而这两种可能性各占50%。和乙交换是划算的。

而乙的想法跟甲一样，也觉得换红包是划算的。

于是，甲、乙二人异口同声地说：“我们愿意换。”

工头露出一丝狡诈的微笑说：“真的愿意？”

“愿意。”两个工人毫不犹豫地说。

结果，当甲和乙把红包换过来一看，才知道自己上当了。他们谁也没有得到自己想要的3 000元的红包，还不得不各自给工头100元的公证费，而工头正是利用这样一个小小的伎俩，又从两个工人那里榨取了200元钱。

为什么工头可以轻易地使两个工人上当受骗？难道是甲和乙的推理有误？

其实，这是一次工人和工头互动的心理博弈，局势在变换，而双方的思维也应该随其变化，如果不能够敏锐地洞察局势，就很容易遭受失败。

一开始的时候，工头提出他们的红包或者是1 000元，或者是3 000元，问他们是否愿意交换，这时，甲和乙的推理分析是没有错误的，因此他们都选择了愿意交换。而此时，局势已经发生了变化，既然甲愿意交换，那么乙就应该意识到，甲的红包里肯定也是1 000元，否则他是不会愿意交换

的，这样的话，就代表两个人的红包都是1 000元，交换没有任何益处。而甲听到乙说愿意交换时，也应该意识到这一点。如果两个人都够明智的话，则应该在工头第二次问“是否愿意”时，选择拒绝交换，这样他们就都不会受到损失。但是因为他们过分渴望得到对方可能拥有的3 000元的红包，而没有意识到这些，最终被工头“算计”。

因此，在日常生活中，我们在看待和考虑事情的时候，一定要有策略思维，因为很多时候，人们会利用某种惯性思维或者心理误区而引诱其上当受骗。谁都难免有一叶障目的时候，当人的理智和冷静被其他具有诱惑力的东西（例如名利）扰乱的时候，就很容易陷入别人的陷阱。

“人为财死，鸟为食亡”，“钱财”二字总是会牵扯着人们的心理，特别是在人们发生利益冲突的时候，它就会像一团烟雾容易使人们的头脑变得模糊，甚至失去理智，被别人所利用。俗话说：“利字头上一把刀”，如果总是觉得别人比自己获得的多，就难免利令智昏，考虑和分析问题时就不够冷静，容易使自己陷入困境。

例如，在现实生活中，有很多有奖购物，或者花样繁多的抽奖活动，往往会抓住人们贪图小便宜的心理，把人们引诱过来，使其为了获得一些极具有诱惑力的奖品而支付一些费用，结果却并没有得到所谓的大奖，即使获得大奖，却也会发现它并没有那么大的价值，最终落个上当受骗的结局。

人生如博弈，如果你与对手的行为相互影响，那么彼此之间就会构成一个博弈局势。身处博弈之中，一定要保持清醒的头脑，善于你运用策略思维来选择行动，避免落入别人的陷阱。

不是教你诈

人与人的对局，其实是一种心理的博弈。说话办事讲究策略，而不懂策略，或者因为受到其他的诱惑而不能以冷静的头脑应对，那么就很容易陷入别人的圈套，被别人所利用。

3

人们为什么总是喜欢对着干

老师说，上课不许做小动作，要认真听讲。但是学生却不能安分，总是要找些东西来玩。

老板说，上班时间禁止聊QQ，违者罚款。员工却心想，凭什么啊，工作做完，你管我做什么呢！你不让我聊，我偏聊！

妻子说，别抽烟了，看你把家里弄得乌烟瘴气的。丈夫不服气，抽烟怎么了，不抽烟还是男人吗？不愿意闻，就捂住你的鼻子。

爸爸说，写完作业以后再看电视，听见没有？儿子却嚷嚷着，不嘛，不嘛！看完电视再写作业。

这样的现象在日常生活中是十分常见的，你越是让我做什么，我偏不做；你越是不让我做什么，我偏要做。即使两个陌生人碰面，甲让乙给自己让路，乙要是高兴的话，会很痛快地让开，如果不高兴的话，则会说：“凭什么给你让路啊？这条路是你们家修的？我想站哪站哪，你管得着吗？”这样的话分明是在抬杠，但是很多人却偏偏喜欢这么做。为什么人们总是喜欢对着干呢？

其实，这是人们逆反心理的一种体现。逆反心理是人们彼此之间为了维护自尊，而对对方的要求采取相反的态度和言行的一种心理状态。这种现象在青少年人群中是最常见的，其他年龄阶段的人群也会有这种心理。于是，在日常生活中，常会有“不受教”、“不听话”，与别人“顶牛”、“对着干”的事情出现。人们常常通过这种与常理背道而驰的行为，来显示自己的“高明”和“非凡”，来抗拒和摆脱某种约束，或者来满足自己的好奇心、占有欲。

逆反心理是一种常见的心理现象，每个人都有好奇心，因为好奇而想要了解某些事物。当这些事物被禁止时，最容易引起人们强烈的好奇心和求知欲。特别是只做出禁止而又不解释禁止原因的时候，反而更加激发

了人们的逆反心理，使人们更加迫切地想要了解该事物。因此，你越是禁止，对方越是想知道，形成一种相对的局面。

逆反心理对个人来说，有一定的好处：它能够张扬个性，突破成规，有利于改变和创新，在一定程度上能够说明当事人有勇气和信心，敢于挑战权威的精神和态度。如果能够得到合理的激发，则有助于一个人潜力的发挥。但是如果逆反心理运用不当，则会使人形成一种狭隘的心理定势和偏激的行为习惯，处处与人对着干，使自己变得固执、偏激，无法客观地、准确地认识事物的本来面目，无论何时何地总是下意识地与常理背道而驰，做出错误的选择和决定。

因为逆反心理可以造成这样的一种心理结果，即你越是制止人们的某种行为，他们越是想要这样做；如果你坚持采取某种行动，结果却会使对方采取相反的行动。利用这种心理效果，我们可以设下一个小陷阱，刺激对方的逆反心理，使其主动地钻进来，以达到改变人们某种行为的目的。

苏联心理学家普拉图诺夫在《趣味心理学》一书的前言中，特意提醒读者请勿先阅读第八章第五节的故事。大多数读者却因为被禁止，而激发了逆反心理，不仅没有遵守作者的告诫，而是采取了完全相反的态度，首先便迫不及待地翻看第八章的内容。其实这也是作者的本意，他正是利用人们的逆反心理达到了让人们关注第八章的内容的目的。如果他只是在前言中说，第八章的内容很精彩，希望大家仔细阅读，这样反而起不了太大的作用。

可见，巧妙地利用别人的逆反心理是可以有效地改变其行为的，我们要善于利用这一点，学会对人们进行善意的规劝和说服，同时也要警惕别人利用逆反心理来激你，使你做出不理智的选择。

不是教你诈

人们做任何事情都会有自己的最初的欲望和想法，不希望受到别人的指使或者限制。如果想要改变他们的行为，巧妙地利用逆反心理是可以实现的。同时，我们也要警惕别人对自己的逆反心理的恶意利用。

4

为什么人越多干活效率却越低

在一个山头上有座小庙，有一个小和尚住在那里。他每天挑水、念经、敲木鱼，给案桌上观音菩萨的净水瓶里添水，夜里防止老鼠来偷吃东西，生活过得很自在。不久，有一个长和尚来到这里，并住了下来。他一到庙里，就把半缸水喝光了。小和尚让长和尚去挑水，但是长和尚觉得自己一个人挑水有些吃亏，就要求小和尚和他一起去抬水，两个人只能抬一只水桶，为了公平起见，水桶必须放在扁担的中央，这样两人才觉得心理平衡。这样总算还有水喝。

后来，又来了个胖和尚。他也想喝水，但缸里没水。小和尚和长和尚叫他自己去挑，胖和尚挑来一担水，立刻独自喝光了。从此谁也不挑水，三个和尚就没水喝。大家各念各的经，各敲各的木鱼，观音菩萨面前的净水瓶也因为没人添水，花草渐渐枯萎了。夜里老鼠出来偷东西，他们三个都看到了，但是谁也不管。结果老鼠猖獗，打翻烛台，燃起大火。三个和尚这才一起奋力救火，大火扑灭了，他们也觉醒了。从此三个和尚齐心协力，自然也就有水喝了。

一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝，这个寓言告诉我们，如果责任不落实，人多反而办不成事。三个和尚为什么没水喝？因为三个和尚都不想出力，都想依赖别人，在取水的问题上互相推诿，结果谁也不去取水，以致大家都没水喝。

在群体中，人们普遍存在着一种“责任分散”心理，即随着责任人数量的增多，责任人的责任感就会相对降低，因为他们会觉得，反正也不是自己一个人承担，自己完全没有必要干得那么起劲。于是在相互推诿之下，谁都不努力，结果严重影响办事的效率。甚至因为缺乏责任感，还可能导致悲惨事情的发生。

有这样的一个案例：1964年，纽约发生一起谋杀案，一位酒吧的女经理在公园附近被杀害，而当时附近的住户中有38人看到女经理被杀的情形或听到她的呼救声，但是却没有一个人挺身而出。事后，媒体纷纷谴责人们的冷漠。这种现象从心理学上讲，叫做“旁观者效应”，即在紧急情况发生时，当有其他目击者在场，人们的责任感就会削弱，成为袖手旁观的看客。

在这种心理效应的影响下，随着目击者人数的增加，人们的责任心却是递减的。这样的心理往往会使人变得懒散和麻木，甚至当看到有人遇到危险，需要帮助的时候，因为有很多旁观者在身边，而产生“我不去救，让别人去救”的心理，最终谁都不愿伸出援助之手，造成见死不救的“集体冷漠”的局面。

在具体的工作中，如果个体产生这种心理，则会使工作的效率下降。对于某一件事来说，如果是单个个体被要求单独完成，其责任感就会很强，会做出积极的反应，因为一个人干活，干好干坏责任都要自己的承担，人们往往会竭尽全力；但如果要求一个群体共同完成任务，群体中的每个个体的责任感就会明显减弱，面对困难或者遇到责任往往就会退缩，而且还容易出现偷懒现象，总想着自己不出力或者少出力，而指望靠别人的努力得到好处。

在这样的心理的影响下，“人多力量大”的法则会被改写，因为干活人越多，其效率却不一定越高，这时候可能会出现“ $1+1<2$ ”的结果。

因此，我们不能简单地根据人数的多少来计算效率。两个人挖一条水沟需要两天，四个人合作却不一定能够一天完成，可能是四天，也可能永远完不成。这也告诉我们，在具体的实践中，要善于组织管理，通过一些制度、法则来加以约束，将责任落实到实处，这样就会减少群体中个体不负责任的行为，提高整体的工作效率，避免人多反而办不成事的不良后果。

不是教你诈

人多力量却不一定大，在群体协作的过程中，如果没有有效的组织管理，个体的责任感得不到保证和提升，人越多干活效率反而会越低。避免旁观者效应的不良影响，才能有效地提高整体的工作效率。

5

为什么我们会购买自己并不需要的东西

“买高清DVD机免费赠送影碟。”

“购买巧克力，赠送泰迪熊。”

“在该商场购买商品满80元，免费赠送食用油一瓶。”

.....

看到这样的消息，人们不禁会心中一喜，为了得到免费赠送的东西而购买指定的商品，不惜花时间，排长队，疯狂抢购，然而到最后却发现这些东西，其实自己并不需要。人们为什么会有这样的不理智的行为呢？

看来，免费对人们有着超乎想象的吸引力，以至于人们会产生一种非理性的冲动，见到免费的东西，不管需要不需要，就不顾一切地向前冲。

贪图便宜是人们常见的一种心理倾向，我们在日常生活中经常会遇到这样的现象，特别是在购买商品时，很多顾客对打折的商品、免费的商品可谓是趋之若鹜。

物美价廉永远是大多数消费者追求的目标，很少听见有人说“我就是喜欢花多倍的钱买同样的东西”，一般地，人们总是希望用最少的钱买最好、最多的东西。如果有免费赠送的，更觉得是额外的收获，喜不自胜。这都是人们占便宜心理的一种生动的表现。

占便宜可以让人们获得一种心理满足。消费者会因为用比正常便宜很多的价钱购买到同样的产品，或额外得到免费的商品而感到开心和愉快。但是，很多时候，人们只看到了其中有利的一面，却忽略了不利的一面。

免费会给我们造成一种强烈的情绪冲动，从而很难认清免费物品的真正价值，只是觉得免费的机会难得，管它有用没用，反正获得了对自己没有什么坏处，否则对自己来说则可能是一种损失。

免费的商品对人们而言，似乎没有什么损害和风险，如果需要斟酌一番，选择错误就会造成损失，那么人们就不会像之前那样疯狂了。商品的

价格都是用数字表示的，免费就等于零，而零在这里可能就不单单是一个价格了，它代表不需要任何付出和损失，这种免费能够引起人们强烈的情绪冲动，冲动会使我们失去理智，甚至轻易地落进别人的圈套。

刘先生和妻子一起逛商场，恰好该商场搞活动。在家电专柜，有一项优惠活动是“买高清数字电视，免费赠送最新款超强纠错DVD影碟机”。看到免费的商品，刘太太很是高兴，因为自己一直想要一台DVD机，刘先生也很高兴，于是就马上决定买回家去。当把电视和DVD都搬回家时，才突然醒悟过来，其实自己并不需要电视机，家里的电视机也刚买没几年。为了买DVD，反而多买了一台电视机，真是亏大了。

其实在日常生活中，我们也经常会做这样的事情，为了获得优惠券，而到某商场去消费，结果换回一包免费的咖啡豆；为了获得免费赠送的小礼品，而尽力地在该商场消费达到500元以上。然而，最后你却发现自己并不喜欢吃咖啡豆，小礼品也不是自己十分需要的。这样，我们就不难解释，为什么人们总是会不由自主地抢购自己并不需要的东西。人心早已被免费的魔咒迷住，并没有仔细地去想它有没有用，值不值得买。

可见，免费策略能够对人们的行为产生很大的影响，生意人想让顾客盈门，扩大销售，拿出点东西作为免费商品，就可以让顾客趋之若鹜；想要推行某种服务，免费让人们体验，就可以吸引很多人来尝试。总之，善于运用这种心理的影响力，则可以帮助自己有效地达到预期的目的。

不是教你诈

零成本能够对人们产生不可抗拒的心理吸引，通过这样诱惑，我们可以促使某种效果的达成。但是同时要提防这种诱惑背后的陷阱，最终使自己没有得到好处，反而受损。

6

为什么女性都喜欢穿高跟鞋

爱美之心，人皆有之，特别是女人，更是美丽的忠实追求者。只就美化女人的脚而言，中国古代缠脚，以三寸金莲为美，而西方国家的人似乎却略高一筹，他们发明了高跟鞋。高跟鞋一出现，便征服了全天下的女人。女人一旦穿上高跟鞋，就会变得风度翩翩，走起路来“咔嗒咔嗒”作响，给自己增添了无限魅力。高跟鞋不仅把女性的玉足衬托得尽善尽美，更成了女人张扬性感的武器。穿上高跟鞋后，女人身体的重心便由脚跟移到脚尖。为了不至于跌倒，女人就不得不挺胸、收腹、翘臀、提腿。前凸后挺，尽显完美身材，翩翩而来，美不胜收。

但高跟鞋还是有很多的不足，比如容易起鸡眼，容易磨出茧子。走路需要的是一双合适的鞋子，高跟鞋很显然是不适合走路的。既然这么痛苦，为什么女人们还要坚持穿高跟鞋呢？

高跟鞋能够为女性带来很多的好处，不仅使她们的身高增加了很多，而且高跟鞋特殊的构造，迫使她们把腰板挺得更直，使胸部前耸，屁股后翘，显示出女性迷人的曲线，这样就可以使其从众人之中脱颖而出，愈发地增加了自身的魅力，更加吸引别人的眼球。

高跟鞋已成为女性鞋文化的主流，世界各地的女性对高跟鞋的喜爱是一致的，这是女性在爱美方面少有的共识。当一个人因为穿高跟鞋得到了很多好处之后，别人就会纷纷效仿，尽管穿高跟鞋走起路来很不舒服，但是为了凸显自身的优势，起码不让自己显得比别人低，很多女性宁愿忍受高跟鞋带来的不适，而不愿意放弃其带来的好处。

但是，当所有的女性都穿上了高跟鞋，问题就产生了：一个人穿高跟鞋，凸显了自己的与众不同，形成了一种优势，而当周围的女人都穿起高跟鞋时，大家就又处于同一个层面了，优势也都因此扯平了。因为身高是相对的，当所有的女性都穿上高跟鞋让自己高出了几寸，但是她们之间

的相对高度其实还是没有变，和穿平底鞋时一样。为什么大家还是不愿意放弃穿高跟鞋呢？这是因为，如果有人放弃穿高跟鞋，就等于放弃了这种优势，就等于是一种倒退。而高跟鞋给女性带来的美丽、时尚、性感、气质，对女性的诱惑是足够大的，因此她们宁愿忍受穿高跟鞋产生的不适，也要让自己尽显迷人的风采和魅力，将这种优势坚持到底。

当某群体普遍享受了某种优势，那么个体的行为就会受到影响，个体都会纷纷来占有这种优势。一旦占有就不愿意放弃，因为放弃往往代表的是一种落后，无法占据优势就会使自己处于劣势。

与此类似的一个问题，就是女孩子化妆。一个女孩子化妆，自然可以提高美丽程度，显得卓尔不群，但是，如果每个女孩都化妆，大家一起提高，显然就没有这种效果了。然而问题在于，在别人都化妆的情况下，自己则没法不化妆，否则就等于倒退。在这样的一种心理压力的作用下，女孩子就会骑虎难下，不得不把这种所谓的优势保持下去，或者做更大的提升。这样的一种现象，产生的外部效果却是极其强烈的，女性在化妆上的投入，促使了全球化妆品产业的蓬勃发展，每年几百亿美元的收入让那些化妆品公司的老总乐得合不拢嘴。

可见，女性要为自己的美丽付出的代价是十分巨大的，但是为了美丽，她们心甘情愿。而生产商以及经营商正是看到女性这种不得不消费的心理效应，而从中获得了巨大的利润，也为世界呈现了一道靓丽的风景线。

不是教你诈

在现实生活中，人们难免有骑虎难下的时候，因为人们会受到来自群体的一种压力，在趋同心理的作用下，并且为了保持自己的既得优势，我们只能选择坚持而不是放弃这种优势。

7

为什么“聪明”反被“聪明”误

甲乙两名嫌疑犯因为入室偷盗，被警察逮捕，但警方并没有足够证据指控二人。两名嫌疑犯被分别关在两个独立的不能互通信息的牢房里进行审讯。在这种情形下，甲乙两人可以做出这样几种选择：

1. 与警察合作，供出自己的同伙，以求获得从宽处置。
2. 保持沉默，拒不承认，迫使警方无法给自己定罪，最终获得释放。

甲乙两个嫌疑犯都知道，如果他俩都能保持沉默的话，就都会被释放，因为警方无法给他们定罪。而警方当然也明白这一点，所以需要采取一定的策略，使其主动供出对方，将其绳之以法。

于是，警方分别告诉甲和乙，如果他们中的一个人背叛，即告发他的同伙，那么他就可以被无罪释放，同时还可以得到一笔奖金，而他的同伙就会被从重处置，并且还会对他施以罚款，作为对告发者的奖赏。当然，如果这两个嫌疑犯互相背叛的话，两个人都会被按照最重的罪来判决，谁也不会得到奖赏。

面对这样的情况，这两个嫌疑犯应该怎么办呢？是选择互相合作还是互相背叛呢？

从理论上讲，他们应该互相合作，保持沉默，这样他们两个就都能够被无罪释放，重获自由。这当然对彼此都是最好的结局。但甲乙二人又不得不仔细考虑对方可能做出什么样的选择。甲不是傻子，他马上意识到，自己根本无法相信同伙乙不会向警方提供对自己不利的证据，然后获得一笔丰厚的奖赏，并且被轻易释放，让他独自坐牢。而乙也会担心甲并不会选择拒不承认，而是背叛自己，轻易地将自己供出来。

因此，对于甲和乙来说，各自唯一理性的选择就是背叛同伙，把一切都告诉警方，这样的话，如果同伙笨得只会保持沉默，那么自己则可以获得奖赏并被释放；而如果同伙也根据这个逻辑向警方供出了自己，大不了

两个人一起服刑，不必再承受额外的惩罚。最后的结果就是，甲和乙都供出了对方，两个人一起接受惩罚，成了阶下之囚。

这就是一种“囚徒困境”，它说明了每个理智的人都会把自己的利益最大化，而不顾整体利益最大化的倾向。人们常常是“自利”的，从个人利益的角度来说，理性的人总是会选择对自己更有利的优势策略，而不会选择劣等策略，甚至为了使自己的利益最大化，而故意造成对方利益的最小化。因此，在单次博弈的囚徒困境中，甲乙两个嫌疑犯最终都选择了背叛对方的优势策略，最终谁也没有获得优势，而只能一起去坐牢。

我们经常会说“聪明反被聪明误”，现实生活中，每个人都希望自己能比别人精明一点，聪明一点，使自己不受损失，使自己可以获得更大的利益，没有一个人愿意被别人看成是傻子。然而，这种自以为聪明的想法，反而使人们受自己的贪婪心理所影响，利欲熏心、头脑模糊，最终无法做出最正确的决策，越是想获得的更多，越是欲壑难填，结果与自己的初衷越走越远，不但没有使自己的利益达到最大化，反而使自己遭受了巨大的损失。

美国的数学家图克曾说：“每个人从自己收益最大化出发来考虑问题，最终往往落得两败俱伤的结果。个人的理性算计，往往导致集体的非理性结局。” 因此，在利益面前，我们除了要为自己考虑之外，还要学会顾及别人和长远，学会适可而止，不要过于“精明”，因为精明不等于高明，物极必反。

不是教你诈

藏在人们内心深处的魔鬼，特别是面对利益的时候，它就会苏醒，变得张狂，我们要学会理性地、全局性地看待问题，高明一些，而不要太精明，总是算计别人，总有一天也会被别人算计。

8

为什么“一俊”能够遮“百丑”

某女看上了一位年轻的小伙子，被他英俊的外貌所迷住。她发现他的一举一动都充满智慧、果断的魅力，她一厢情愿地认为他是一个心地善良、品行端正、值得依靠的好青年，于是苦苦向他示爱。最后两个人终于在一起了，她这才发现原来一切并不是自己想象的那样，此人的品行极为恶劣，是个只懂得坑蒙拐骗、吃喝嫖赌的恶棍。此时，这位女子才猛然醒悟。当初她把他的一切都看得太完美了，一叶障目，只看到了他一点点的好，就以偏概全，以为他是个十足的好青年，结果却害了自己。

在现实生活中，情人在相恋的时候，往往很难发现对方的缺点，而一厢情愿地认为他（她）一切都是好的，做的事都是对的，即使别人认为是缺点的地方，自己也会觉得无所谓，这就是晕轮效应的表现。

晕轮效应又称“光环效应”、“成见效应”，指在人际相互作用过程中形成的一种夸大了的社会印象，它指人们在看待问题的时候，产生以点带面、以偏概全的社会心理效应。在这种心理效应的作用下，在人际交往中，人们常常会从对方所具有的某个特性而泛化到其他有关的一系列特性上，从局部信息形成一个完整的印象。

晕轮效应会使我们把一个人的优点或者缺点变为光圈不断扩大，因此，当你某个人有好感后，就很难感觉到他缺点的存在；而当你某人有成见时，就很难看到他的优点而觉得他一无是处。这种心理效应有很大的负面影响，它总是使我们一叶障目，很难分辨出好与坏、真与伪，容易被人利用。所以，我们在社交过程中，“害人之心不可有，防人之心不可无”，要具备一定的设防意识，不能被表面的现象所蒙蔽。在现实生活中，我们经常会说：“一俊遮百丑”、“一丑遮百俊”，就是晕轮效应的生动表现。

普希金是俄国著名的文学家，作为大文豪的他曾经因为晕轮效应的作用而使自己吃了很大苦头。年轻的普希金狂热地爱上了被称为“莫斯科

第一美人”的娜坦丽。娜坦丽有着非常美丽的容貌，这不禁让普希金觉得这个女人同时也是浪漫的、优雅的、善解人意的，他觉得与她生活在一起一定是最幸福的。

在普希金的追求下，她们结婚了。而结婚以后，普希金却发现娜坦丽与自己完全是志不同道不合的。每次当普希金把写好的诗读给她听时，她总是捂着耳朵说：“不要听！不要听！”相反，她总是要普希金陪她一起玩乐，出席一些豪华的晚会、舞会，普希金为此丢下了自己的创作，把自己搞得债台高筑，最后还为了娜坦丽而与别人决斗，最终死于非命。

在普希金看来，一个漂亮的女人也必然有非凡的智慧和高贵的品格，然而事实却并非如此，他上了晕轮效应的当。

从心理学角度看，晕轮效应会产生一种心理定势，受先前经验的左右，以及情绪状态的干扰，人们的认知就会被歪曲，眼中的世界也不再是一个完全真实而客观的世界。比如，在日常生活中，我们也常常会因为“头发长，见识短”、“女人当家，墙倒屋塌”这些俗语，而对女性产生很多的偏见。还有“无商不奸”的说法，也会使人们对商人有所误解和提防。

要克服这种心理效应的消极影响，我们就不能把别人的某些观点附加给自己，要清醒地、理智地经常进行自我反思，避免产生各种偏见，这样才能够冷静、客观地对待周围的人和事。

不是教你诈

晕轮效应是一种非常普遍的心理错觉，人们因此会产生一种心理的“偏袒”，导致对人或事物的偏见。因此，我们在认识他人时应该不满足于表象，而要注重了解对方心理、行为等深层结构，确保做出冷静、准确的认识和判断。

9

为什么人们认为自己可以控制偶然事件

日本曾经有一个公司，向职工发售了一批有500万美元头奖的彩票。每张售价是1美元，其中一半彩票是职工自己挑选的，而另一半是公司直接派给的。

到抽奖的时候，公司专门派出调查人员找到那些持有彩票的人，表示自己的朋友想买彩票，希望他们能够转让给自己。结果发现，是自己挑选的彩票平均售价是8.16美元，而不是自己选的彩票每张平均才卖1.96美元。

其实，自己挑选的和公司派送的彩票中奖概率是一样的，可是人们就是认为自己挑选更容易中奖。

另外，我们看到那些在玩“双六”的赌博游戏时，会在心里想着掷出“六”，口中也会小声地说出来。并且拿着骰子的手也会不自觉地用力，其实，这些小动作对结果没有什么影响，但是，人在潜意识里觉得这样做自己可以控制骰子，让它遵循自己的意愿，掷出自己想要的点数。

这种现象其实在现实生活中是普遍存在的。它反映了一种心理定律，叫做“控制错觉定律”，即人们对于非常偶然的事情，通常都会以为凭借自己的能力和努力是可以支配的。

人们之所以错误地认为自己可以控制偶然的事情，是因为日常生活中，我们主要的活动，都能靠我们自己的努力和训练加以控制，于是我们把这种能控制、能驾驭的感觉延伸到其他所有的事情上。

心理学家曾做过这样一个实验：他们给了一些人钱，让他们采用掷骰子的方式赌输赢，以比较他们在掷骰子前下的赌注大，还是在掷完骰子还未开宝时下的赌注大。结果发现，大多数被试者在掷骰子之前下的赌注更大。

为什么会出现这种情况呢？大多数被试者认为在没有掷骰子前，靠自己的努力，能使骰子赢的可能性更大。这显然是一种错觉，掷骰子胜负只

是和当时那一掷有关系，而与自己的技术和能力没什么直接的联系，它是偶然的。人们之所以这么做，主要是在潜意识里觉得，自己越努力，越容易如愿所偿。

这种控制错觉对人们的行为会产生很大的影响。比如买彩票、赌博等，人们因为放大了自己对未知事物的控制能力，以为自己可以决定结局，因此而沉迷其中，结果却给自己造成了巨大的损失。这种不理智的行为和做法是不值得提倡的，因为偶然性的事情本身与我们的能力和技术并没有直接的关系，我们无法用自己的思想去控制它。因此，在对待中奖和赌博等偶然性的事情时，应该正确地认识到自己是无法控制结局的，偶尔参与也只是碰碰运气，不能过分地执拗，在根本没有任何逻辑的偶然事情上浪费太多的时间和精力。

日常生活中，在一些必然的事情上，我们通过自己的努力可以控制一些事物，可以取得一些成绩。比如，多花点力气，多扛一些货物，就可以多赚一些钱；多花点时间，多记一个知识点，在考试的时候就会多考一点分数。这些是可以控制的，可以通过自己的能力和技术的提高有所改变。

但是我们不能把这种努力可以改变结果的规律运用到一些偶然的事情上来，这样只能会被控制错觉所迷惑，不能理智地看待事情，而使自己陷入到空想和执迷之中无法自拔。偶然性事件受概率的支配，而自己潜意识里认为能够对它有所控制和支配是一种错误的想法。我们应该改变这种错误的想法。

不是教你诈

人们之所以会沉溺于赌博游戏中，无法自拔，主要是因为控制错觉的影响。我们要认识到这一点。与其把时间和精力浪费在赌博上，不如用在学习和工作上，以此来提升自己。



第二章



潜移默化的心理效应

——不知不觉你就会受到影响

在现实生活

中，我们会受到很多心理效应潜移默化的影响，使自己的言行在一定程度上出现偏差。不同的心理效应会对人们产生不同的影响，有消极影响，也有积极影响。我们要善于利用其积极影响的一面，发挥自己的心灵优势，并有效地影响别人的心理，给我们的生活带来更多的好处和便捷。

1

为什么受人关注就会表现很积极

1924年11月，美国国家研究委员会组织了以哈佛大学心理专家梅奥为首的研究小组进驻西屋电气公司的霍桑工厂，他们原想通过改善工作条件与环境等外在因素，找到提高劳动生产率的途径。他们选出继电器车间的6名女工作为观察对象。在7个阶段的实验中，他们不断改变照明、工资、休息时间、午餐、环境等因素，希望找到这些因素和生产率的关系。然而，不管外在因素怎么改变，员工的工作积极性并没有受到影响，实验组的生产效率一直在上升。

这样的结果令人很困惑。经过长期的实验和研究，专家们发现：真正促使他们改变行为、积极努力工作的原因是被试者觉得自己受到了特别的关注。在实验中，当那6个女工被抽出来成为一组的时候，她们意识到自己是特殊的群体，是实验的对象，是这些专家一直关心的对象。正是这种受注意的感觉使得她们加倍努力地工作，以证明自己是优秀的，是值得关注的。至此，专家意识到：人的行为不仅仅受到外在因素的刺激，更会受到自身主观上的激励。此后，人们把它称为“霍桑效应”。

所谓“霍桑效应”，是指人们由于受到额外的关注而引起绩效或努力上升的情况。“霍桑效应”告诉我们，如果我们想要改变人们的行为，使其感受到他是受关注的，那么就会对其产生一种强大的激励作用，从而在行动上表现得更加积极。这种心理效应被用于现实生活的很多方面，如管理、教育、学习中。从“霍桑效应”中，我们至少可以得到以下两个启示：

1. 从旁人的角度来说，善意的谎言和夸奖可以造就一个人。人们往往无法全面、客观地认识自己，尤其是失意彷徨的时候，很容易灰心失望、自怨自艾，陷入心理的低潮。这时，旁观者所给予的积极的暗示，额外的关注，尤其是来自长者、权威、专家、上级等的关注，是一种对心灵的抚慰和激励，可以对一个人的努力程度、工作绩效、心理健康等产生巨大的

影响。很多时候，一个微笑，一个眼神，一次拍肩膀，可能远比物质上的支持与奖励更能够令人鼓舞。

所以，如果你想改变一个人，就应给予充分、积极的关注，让他感觉到自己的行为是被人期待的。

在必要的时候，甚至可以运用善意的谎言来强化这一效果。例如，告诉对方：“上级曾私下里表示很欣赏你，认为你很有前途……”、“领导之所以把这么艰巨的任务交给你，就是觉得你有这个实力，相信你一定可以做好”。这样的话可能会激发对方的积极性，使其奋发向上。当然，要说得恰到好处，过于夸大容易使其骄傲自满，反而产生消极的影响。

2. 从自我的角度来说，你认为自己是什么样的人，你就能成为什么样的人。“霍桑效应”告诉我们：客观环境、外在因素并不对人的行为产生决定性的影响，自身主观上的激励作用也会有效增强行动的效果。

所以，对自己多进行积极的自我暗示，并把别人所给予自己的关注也看成正面的，则可以在很大程度上化悲痛为力量，变颓废为奋起。例如，如果上级批评了你，你不必灰心丧气，觉得领导对你有意见，看不上你。其实，你可以把它看作上级对你的重视。想想看，如果上级对你失望透顶，还会再管你吗？这样想，则容易化解内心的不满情绪和压力，在情感上得到安慰。

不是教你诈

受关注的程度与个人的努力程度、工作绩效、心理健康有着密切的联系。从旁人的角度来说，善意的谎言和夸奖真的可以造就一个人；从自我的角度来说，自我的激励和暗示，也可以促使自身积极地面对生活。

2

为什么有时候习惯会让人变得麻木

19世纪末，美国康奈尔大学曾进行过一次著名的“青蛙试验”：他们将一只青蛙放在煮沸的大锅里，青蛙触电般地立即窜了出去。后来，人们又把它放在一个装满凉水的大锅里，任其自由游动。然后用小火慢慢加热，青蛙虽然可以感觉到外界温度的变化，却因惰性而没有立即往外跳，直到后来热度难忍时却失去了逃生能力，被煮熟了。

这就是著名的“青蛙效应”。它强调了习惯对行为的束缚力，而这种束缚力的可怕在于它会对命运产生巨大的影响。

心理学家威廉·詹姆士曾说：“播下一个行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。”习惯—性格—命运，我们从中可以看到：习惯与命运的联系是十分密切的。

习惯是把双刃剑，不良的习惯会使我们在不知不觉中变得麻木、消沉，而好的习惯会促使我们一步步走向成功。习惯是一种力量，一个人的成功与失败、快乐与痛苦，都与习惯有着很大的关系。而我们的生活习惯、思维习惯、待人接物的习惯，都会对我们的生活产生影响。

习惯慢慢地、默默地影响着我们的生活，使人们不容易察觉到它对生活所造成的改变。而天生所具有的惰性，更使人们懒得对微小的改变予以足够的重视和及时的应对。所以，人们总是习惯地认为一切都是理所当然、顺理成章的。但是，当事情以我们看不见、摸不着的方式一点一点进行“量变”后，结局便是我们所无力掌控的“质变”。

有这样一个故事：

一位富翁没有继承人，临死时把巨额财产赠给一个远方亲戚——一个乞丐。接受了巨额财产的乞丐一下子成了大富翁，很多记者跑来采访这个幸运儿，问他得到这样巨额的财产之后，最想做什么。他说：“我想买一个好一点的碗和一根结实的木棍，这样我以后出去讨饭更方便！”

这样的答案真让人为习惯的力量所震撼。习惯是一条“心灵路径”，如果我们不能保持它的正确的方向，而养成一种落后的思维习惯，一种封闭的生活习惯，就会永远徘徊在失败边缘。

习惯是平时的思维和言行的点点滴滴的积累，一旦形成就很难改变，我们要时刻保持警惕。因此，我们在生活、工作中，要学会未雨绸缪、居安思危，以免陷入一种不良习惯中。

无论是一个人，还是一个公司，都不能陶醉在既有的“卓越”中，也不能沉浸在过去的“失败”里。哪怕是像可口可乐——世界软饮料行业中最卓越的公司，也不敢大意。据说，高兹耶达接任可口可乐的CEO后，他向高层主管们提出了这么几个问题：

“全世界44亿人口每人每天消耗的液体饮料平均是多少？”

“64盎司。”（1盎司约为31克。）

“那么，每人每天消费的可口可乐又是多少呢？”

“不足2盎司。”

“那么，在人们的肚子里，我们的市场份额是多少？”

这一系列问题说明，时刻充满危机感和不满足感是必要的，可以防止我们走进这样的“心理怪圈”：我们每时每刻都在适应外界的环境，并为自己创造出适宜的环境，然后困于自己所创造的环境中，使自己的活动空间变得狭小，目光变得短浅，感觉变得麻木，等到觉醒的时候，已无可挽回，就像试验中的青蛙，最终无法逃生。因此，我们要善于建构新的日常行为方式，保持警惕，不放任自己找出“例外”，从而彻底克服不良的习惯。

不是教你诈

习惯对行为有很强的约束力，还影响着一个人活动空间的大小。它是一把双刃剑，如果我们没有警惕心，不善于改变不良的习惯，就会一点点变得麻木，最终因此而走向失败。

3

为什么我们会对别人的话深信不疑

美国心理学家们曾经做过一个实验：在给某大学心理学系的学生们讲课时，向学生介绍一位从德国来的著名“化学家”，而事实上，他是一个从外校请来的德语教师。

这位“化学家”煞有介事地拿出了一个装有蒸馏水的瓶子，说这是他新发现的一种化学物质，有些气味，请在座的同学们闻一闻，并让闻到气味的同学把手举起来。结果，多数学生都举起了手。

蒸馏水本来是没有气味的，但由于同学们信任这位“权威”，便对他的话深信不疑，以至于真的“闻”到了气味。

“权威效应”又称为“权威暗示效应”，是指一个地位高、威望大、受敬重的人，所说的话及所做的事容易引起别人重视，并让他们相信其正确性，即“人贵言重”。

在现实生活中，“权威效应”是一种普遍存在的现象。有的人还利用“权威效应”来加强说服效果，以利于最终达到目的：做广告时请权威人物夸奖某种产品，在辩论说理时引用权威人物的话作为论据，等等。总之，在人际交往中，利用“权威效应”有助于达到引导或改变对方的态度和行为的目的。

再如，企业领导也可利用“权威效应”去引导和改变下属的工作态度以及行为，这往往比直接命令的效果更好。因此，一个优秀的领导要么他本人就是企业的权威，要么就是为企业培养了一个权威，然后利用“权威效应”领导企业。当然，要树立权威就必须要对权威有一个全面深刻的理解，这样才能正确地树立权威，才能让权威保持得更加长久。

“权威效应”是具有两面性的，有的情况下，信任权威会给自己带来很大的便利。例如，对于自然科学原理，即使在能力具备时也不必亲自证实，可节省大量的时间和精力，此时“权威效应”就发挥出了积极的作

用。而在有的情况下，过分信任权威便容易被权威牵着鼻子走，失去了独立思考、判断的能力，难以创新、进步，此时的“权威效应”所造成的就是消极的影响。

而我们要正确认识“权威效应”，就要“从起源看本质”，找出产生“权威效应”的原因。

“权威效应”的产生是由两方面造成的。一是“安全心理”，即人们总认为权威人物的思想、行为和语言往往是正确的，服从他们会使自己有种安全感，增加不会出错的“保险系数”。二是“认可心理”，即人们总认为权威人物的要求往往和社会要求相一致，按照权威人物的要求去做，会得到各方面的认可。“权威效应”的形成途径主要有两条：一是从童年到成年的成长过程中所接受的“教育权威”。二是社会分工不同和知识技能等方面差异导致的“专业权威”，所谓“闻道有先后，术业有专攻”。

“权威效应”既能给人带来安全感和归属感，又会导致人们缺乏创新，形成思维定势，无法独立思考。对于不同的人，“权威效应”所产生的效果是不同的。一般而言，对于创新思维能力较弱，不善于独立思考问题的人来说，权威效应所起效果是消极的，它使人迷信、盲从，更加没有主见。而对于创新思维能力较强的人来说，权威效应所展现的就是积极的一面，因为这些人有很强的识别能力，懂得“取其精华”，利用权威给自己带来很大的便利；又懂得“去其糟粕”，敢于质疑权威，推翻权威的错误言论。

因此，适度地相信权威，但又不迷信权威，才会使自己少受其消极的影响，避免被引诱而做出不理智的选择。

不是教你诈

“人微言轻、人贵言重”是影响社会进步的偏见，其根源在于“权威效应”，而“权威效应”是具有两面性的。在日常生活中，我们既要利用权威带给我们的便利，又要不迷信权威。

4

为什么有些报酬反而会抵消人们的积极性

美国心理学家德西在1971年做过这样一个实验：

德西随机抽调了一些大学生，分成有奖励的实验组和没有奖励的控制组两个组，让他们在实验室里做有趣的智力难题。

实验分三个阶段，第一阶段，所有被试者都无奖励；第二阶段，实验组的被试者完成一个难题可得到1美元的报酬，而控制组的被试者跟第一阶段相同，无报酬；第三阶段为休息时间，被试者可以在原地自由活动，并把他们是否继续去解题作为喜爱这项活动的程度指标。

德西在实验中发现：实验组（奖励组）被试者在第二阶段确实十分努力，而在第三阶段继续解题的人数很少，表明兴趣与努力的程度在减弱，而控制组（无奖励组）被试者有更多人花更多的休息时间在继续解题，表明兴趣与努力的程度在增强。

为什么会有这样的结果呢？有报酬居然会抵消人们的积极性？在日常生活中，我们往往总是想，凡事有报酬才去干，报酬越多才会越卖力，其实有时也不是这样的。心理学家解释说，进行一项愉快的活动（即内感报酬），如果提供外部的物质奖励（外加报酬），反而会降低这项活动对参与者的吸引力。这就是“德西效应”。“德西效应”产生的原因则在于人的动机的两重性。

因为激发、指引、维持、调节人们从事某种活动的动机，既有外在动机，也有内在动机。所谓外在动机，就是指在外部刺激的作用下产生的，是为了获得某种奖励而产生的动机。如有些小学生为了得到老师和家长的喜欢或称赞而学习。如果没有奖励，他们的学习动机就会减弱甚至消失。

内在动机则是由个体的内部需要所引起的动机。如人认识到学习和工作的意义，了解到它对自己人身发展的重要性，就会对学习和工作产生很大的兴趣，从而能积极主动地学习。一般来说，由内在动机支配的行为更具有持久性。

内在动机与外在动机是可以相互转化的。适度的奖赏有利于巩固个体的内在动机，但过多的奖赏却又可能降低个体对事物本身的兴趣，降低其内在动机。因此，在实际工作中，如果奖金发得太多，表彰评比活动过滥，并不一定能起到好的效果。如果对员工完成了应完成的任务、履行了应履行的义务、遵守了应遵守的规章制度等一般行为，当作突出表现来进行奖励，或者大张旗鼓地进行表彰，就可能出现负效应。

有个年轻人喜欢捏泥人，以至于在上班的时候心不在焉，只想着如何早点回家捏泥人。他的泥人越捏越好，兴趣越来越大，以至于工资都用来买了捏泥人的工具和原料。

一次偶然的机会，有一位工艺品公司的老板发现了他的特殊才华，于是聘请他专门捏泥人。他顿时心花怒放，毫不犹豫地辞掉原来的工作，到新公司上班。老板实行计件工资，每捏一个15元。可是不久，他发现每天捏泥人成了一件十分枯燥的事情。没有了刚开始的激情，只是很机械地摆弄泥巴，甚至觉得捏泥人是一种负担，恨不能立刻辞职，此生再也不捏泥人了。

原来对捏泥人热情很高的年轻人，即使要付出很多心血来学习和尝试，也乐此不疲。可是当技术越来越娴熟，工资和奖金也越来越高的时候，他却发现没有了当初的激情。这就是西德效应造成的影响。

因此，在现实生活中，特别是在管理方面，一定要处理好内在报酬与外加报酬的关系，也就是处理好精神鼓励与物质鼓励的关系以及同接受者内心感受的关系，避免产生德西效应，使积极性得到最大限度的激发。

不是教你诈

管理学家贝克说：“为工作而工作，才是工作的真谛。”管理阶层需要注意在日常的工作中，应该了解员工工作的内在动机与外在动机，运用好精神鼓励与物质鼓励，最大限度地激发员工工作的积极性。

5

为什么在关键场合我们往往会发挥失常

“詹森效应”是指人们由于受到某些因素的影响，在关键时刻不能发挥自身水平的现象。之所以以此命名，是源于一个名叫丹·詹森的运动员。

丹·詹森平时训练特别刻苦，实力较强，可是一旦真正地走上赛场时，他会莫名其妙地连连失利。经过教练和心理学家的分析，他在竞技时的心理素质不强是他失败的原因。从此，心理学家便对“詹森效应”进行了广泛而深入的研究。“詹森效应”表明，大部分人，特别是当他们在重大、关键的场合时，更容易发挥失常。

詹森效应可被视为一种浅层的心理疾病，是将现有的困境无限放大的心理异常现象。它几乎在各类人身上都有体现，特别是当他们在重大、关键的场合的时候，紧张的氛围、无形的压力等，会不留痕迹地使内心紧张，进而导致当事人发挥失常，错失良机。

在日常生活中，我们处处可以看到詹森效应的影子。有些学生，平时的成绩很优秀，上课时的表现也很好，被视为尖子生。有些运动员，在平时的训练中，成绩都已经打破纪录，是夺金的热门选手。可是到真正的比赛时，他们的表现却使人大跌眼镜。这些都是“詹森效应”的典型表现。

2004年雅典奥运会，是中国在此之前参加奥运会取得成绩最好的一届。当时，中国体操冠军李小鹏被寄予厚望，可是在男子单项比赛上，他发挥失常，仅获得一枚双杠铜牌。很多人都很遗憾，而此前，李小鹏在其他比赛中都取得了不俗的成绩，在2003年世界体操锦标赛上就获得两个项目的冠军，2000年的悉尼奥运会上又是双杠项目的金牌得主，由此可以看出，他确实有很强的夺金实力。当比赛后在接受记者采访时，他说比赛失利的重要原因是某些特殊情况给自己带来了较大的压力，心理特别紧张。

同样是2004年的雅典奥运会，中国女排以3：2的成绩战胜俄罗斯队，赢得了奥运冠军，又一次成为国人的骄傲。在这场比赛的过程中，女排打

得不是特别顺利，开局就处于被动的地位，在没有调整过来的情况下，连负对方两局。不能再失局的女排姑娘们，在第三局并没有出现人们意料之中的慌乱，而是打得很沉稳，一丝不乱。其间只出现了一局平分，其他都是一路压着对手。就这样，赢回信心的女排姑娘们笑到了最后。

由此，我们不得不说是女排姑娘良好的心理素质战胜了对手。很多运动员在赛后总结中经常提到：在胜败取决于最后几个球的关键时刻，谁能保持沉着冷静的状态，谁能拥有更好的心理素质，那么谁就能赢得最后的胜利。

可见，比赛不仅仅是体能和技术的较量，在赛场上更是队员之间心理的较量。为了提升运动员的实力和战绩，心理素质的训练和调整是很有必要的。心理学家研究得出结论：“实力雄厚”和“赛场失利”之间的唯一解释只能是心理素质的问题，主要是由于这些运动员的得失心过重，自信心不足造成的。

平时在大家的眼中战绩累累、出类拔萃的运动员，由于受到大家的追捧和利益的驱使，给自己造成了只能成功不能失败的心理定势，在加上赛场的特殊性，国家、社会、家庭等对自己的期望，无形之中会加剧运动员患得患失的心理，加重他们的心理负担。在如此强烈的得失心理下，怎么能发挥出自己应有的水平？另一方面，在心理压力的作用下，运动员的信心也会受到较大的影响，由此产生怯场的心理，使潜能和能力的发挥受到束缚。

不是教你诈

在竞技类的场合，要以平常心对待，克服恐惧感和紧张感，不贪求成功，不患得患失，平心静气，只求发挥出自己正常的水平就可以了。要知道在高水平的较量中，信心越强，心态越平和，才能取得令人满意的结果。

6

为什么越得不到的东西越想得到

希腊神话中的普罗米修斯盗天火给人间后，主神宙斯为惩罚人类，想出了一个办法：他命令以巧妙著称的火神赫淮斯托斯造了一个美丽的少女，让神使赫尔墨斯赠给她能够迷惑人心的语言技能，再让爱情女神赋予她无限的魅力，……她被取名为潘多拉，在古希腊语中，“潘”是“一切”的意思，“多拉”是“礼物”的意思，她是一个被赐予一切礼物的女人。

宙斯把潘多拉许配给普罗米修斯的弟弟耶比米修斯为妻，并给潘多拉一个密封的盒子，并叮嘱她绝对不能打开。

然后，潘多拉来到人间。起初她还能记着宙斯的告诫，不打开盒子，但过了一段时间之后，潘多拉越发地想要知道盒子里是什么，在强烈的好奇心的驱使下，她终于忍不住打开了那个盒子。于是，藏在里面的一大群灾害立刻飞了出来。从此，各种疾病和灾难就悄然降临世间。

宙斯用潘多拉无法压抑的好奇心成功地借潘多拉之手惩罚了人类。所谓“潘多拉效应”，是指由于被禁止而激发起欲望，导致出现“不禁不为，愈禁愈为”的现象。通俗地说，就是人们对越是得不到的东西，就越想得到；越是不好接触的东西，就越觉得有诱惑力；越是不让知道的东西，就越想知道。

“潘多拉效应”存在的心理学依据是：无法知晓的事物，比能接触到的事物更有诱惑力，也更能促进和强化人们渴望接近和了解的诉求，其心理实质是好奇心和逆反心理的存在。

“潘多拉效应”在现实生活中是普遍存在的。例如，收音机里播放的评书节目，每次都在最扣人心弦的地方停下，留下悬念，以使听众在第二天继续收听。再如，电视连续剧往往在剧情的关键处突然插播广告，这种做法除了能提高广告的收视率，更能吊观众的胃口，不是停播不让观众看下去，而是像钓鱼一样希望观众长时间地看。

知道了这点，我们就可以更“聪明”一些，即如果有人故意吊我们的胃口，我们就要保持冷静、不为所动，避免受“潘多拉效应”的影响。例如，捂紧钱包，不被商家的“饥饿营销法”蛊惑。但是，如果对方是善意的，故意卖关子，为了给你一个惊喜。那么，你就要积极“配合”，否则会很扫兴的。

其实，在日常生活和工作中，我们除了被动地受“潘多拉效应”的影响，还可以主动地运用“潘多拉效应”来达到自己的目的，或是避开“潘多拉效应”，以免出现事与愿违的结果。

一种是“假禁”，即自己的本意并非如此，通过采取欲擒故纵的手段，他想做，你也希望他这样做，却故意不让他做，激发起对方强烈的好奇心和探究欲，最后成功地将其引导到自己所期待的行为或活动中来！

日本小提琴教育家铃木曾经创造过一种名为“饥饿教育”的教学法。他禁止初次到自己这里学琴的儿童拉琴，只允许他们在旁边观看其他孩子演奏，把他们学琴的兴趣极大地调动起来，然后，铃木才允许他们拉一两次空弦。这种教学法使得孩子们学琴的热情高涨，努力程度大增，进步也就非常迅速。

二是“真禁”，即自己的本意的确如此，这样我们就必须避免“潘多拉效应”，防止事与愿违。这就要求充分做好有关工作，合理解释、认真疏导，确保对方真正明白“不可能”的原因，而不“愈禁愈为”！此外，“火炉原则”最适用于这种“真禁”的情况，只有禁令像高温的火炉一样，不管谁去碰它都会被烫伤，使人充分认识、相信违禁的危害性、严重性，才能达到有令必行，有禁必止的效果。

不是教你诈

“潘多拉效应”会造成“不禁不为，愈禁愈为”的现象，所以，如果要禁止某人做某事，就必须给予充分的说明和解释，否则会引起疑虑、揣测。就会越是想禁止越禁止不了。

7

为什么我们会不由自主地去关注别人

夏天到了，年轻漂亮的王女士想买一件紫色的连衣裙，她想着紫色是一种高雅的颜色，穿起来一定比那些穿着红色、白色、粉色的女人看起来更迷人，回头率肯定也更高。当她精心打扮好，穿上紫色的连衣裙兴冲冲地出门后，发现了一个奇怪的现象，倒不是说她走在大街上的回头率没有升高，而是她自己走在大街上时却发现很多穿紫色连衣裙的女人，而紫色并不是今年夏天的流行色！

王女士感到很纳闷：为什么买紫色连衣裙之前，没发现有这么多女人穿这种颜色的裙子呢？是本来就有这么多人穿，还是因为自己买了同样颜色的裙子后才注意到的呢？

当她跟同事们说起这事的时候，发现那些很爱美、很爱买衣服的女同事却没有发现今年穿紫色裙子的人很多。倒是一个怀孕的朋友说，她发现自己无论在哪里几乎都会碰到孕妇，说上个星期天在逛百货公司时，在短短两个小时之内就看到了6个孕妇，还在想：是不是今年的出生率有所提高了呢？

其实，王女士和她的朋友所遇到的这些令她们感到困惑的现象就是心理学中所说的“视网膜效应”。所谓“视网膜效应”，是指当我们自己拥有一件东西或一项特征时，就会更容易注意到别人是否也有这件东西或具备这种特征。因此，自己穿了紫色的裙子，就会关注别人是不是也穿了，结果就会比平常发现更多；而自己怀孕了，就会注意别人是不是也怀孕，结果就会因为自己的格外关注而发现很多。

“视网膜效应”会对人的心理和行为产生很大的影响。卡耐基先生曾提出这样一个论点：每个人的特质中大约有80%是优点，而20%是缺点。当一个人只认识到自己的缺点而不知发掘优点时，“视网膜效应”就会促使其发现身边许多人也有类似的缺点，进而使其人际关系无法改善，甚至恶

化，生活自然就不快乐。例如，那些常常骂别人很凶的人，他自己的心情也很糟糕。爱说谎的人就认为别人也总在骗自己。爱占小便宜的人，总是疑神疑鬼地怕自己吃亏。这些就是“视网膜效应”的消极影响。

相反，当我们能够发现自身的优点，欣赏自己、肯定自己时，我们也会以一种包容的心来欣赏与接纳周围的人，以积极的态度对待他人，从而拥有好人缘。例如，一个乐于助人的人，会觉得别人也和自己一样善良、热情，就很容易和别人相处融洽，交际面也较广，拥有大量的人脉。而只有能够聚人的人，才有聚财的可能。这就是“视网膜效应”的积极影响。

也正如英国文学家萨克雷先生所言：“生活好比一面镜子，你对它哭，它就对你哭；你对它笑，它就对你笑。”

只有当我们笑着面对这个世界时，这个世界才能报我们以笑容。所以，包容自己的缺点、肯定自己的优点，以一种欣赏的眼光面对周围的一切，我们的生活才能更快乐！

“视网膜效应”不仅对个人有很大的影响，而且对企业也有一定程度的影响。例如：在企业的运作与经营过程中，老板和经理人也应恰当运用“视网膜效应”。不必紧盯着企业的缺点、关注企业的问题，关注员工的缺点、关注员工的问题，以便弥补企业的不足，淘汰掉有问题的员工。但要知道，成功学中有这么一句话：改变缺点不能导致成功，发挥优点才可以导致成功。经理人只有关注优秀的东西，并有效地支持员工，才能发挥员工的潜能，才容易获得更大的成功。

不是教你诈

一个人要人缘好，要受人欢迎，一定要学会欣赏自己、肯定自己。因为在“视网膜效应”的运作下，一个看到自己优点的人，才有能力看到他人的可取之处。而只有用积极的态度看待他人，才可能拥有良好的人际关系。

8

为什么成功的越成功，失败的越失败

有这样一个故事：

一个国王远行之前，交给三个仆人每人1锭银子，并吩咐他们：“你们去做生意，等我回来时，再来见我。”等到国王回来后，三个仆人来到国王的面前，第一个仆人说：“主人，你交给我的1锭银子，我已赚了10锭。”于是，国王奖励他10座城邑。第二个仆人报告：“主人，你给我的1锭银子，我已赚了5锭。”于是，国王奖励他5座城邑。第三个仆人报告说：“主人，你给我的1锭银子，我一直包在手帕里，怕丢失，一直没有拿出来。”于是，国王命令将第三个仆人的1锭银子赏给第一个仆人，说：“凡是少的，就连他所有的，也要夺过来。凡是多的，还要给他，叫他多多益善。”

在《圣经·新约》的“马太福音”第二十五章中这么说道：“凡有的，还要加给他叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”人们由此从《圣经》里提炼出了更简约的“马太效应”，它概括出这样一种现象：好的愈好，坏的愈坏，多的愈多，少的愈少。在经济上，“马太效应”也反映了一种贫者愈贫，富者愈富，赢家通吃的收入分配不公的现象。

美国科学史研究者罗伯特·莫顿在1973年正式提出：对已有相当声誉的科学家作出的科学贡献给予的荣誉越来越多，而对那些未出名的科学家则不承认他们的成绩。这也是“马太效应”的生动表现。

“马太效应”可以归结为：任何个体、群体或地区，一旦在某一个方面（如金钱、名誉、地位等）获得成功和进步，就会产生一种积累优势，就会有更多的机会取得更大的成功和进步。

“马太效应”在现实生活中是很常见的。比如，在股市狂潮中，最赚的总是庄家，最赔的总是散户。如果不加以调节，普通大众的资金，就会通过这种形态聚集到少数人手中，导致贫富分化进一步加剧。再如，朋友

多的人，借助频繁的交往会结交更多的朋友，而朋友少的人，社交圈子狭小，甚至自我封闭，会导致更加孤独。

显然，“马太效应”也是具有两面性的，既有积极作用又有消极作用。“马太效应”的积极作用是：避免社会过早地承认那些还不成熟的观点，或过早地接受貌似正确但暂时无法验证的结论；“马太效应”所产生的“荣誉追加”和“荣誉终身”等现象，对无名者有巨大的吸引力，会激励他们努力奋斗以获得向往的荣誉。

“马太效应”的消极作用是：名人与无名者同时取得同样的成绩，名人往往会受到表扬，接受媒体的采访，被戴上各种桂冠。而这些人在荣誉、鲜花之前往往会骄傲起来，最后还是会跌跟头；而无名者在成功后非但受冷落，甚至还会遭受嫉妒、怀疑。

“马太效应”固然复杂，是多种因素共同作用的结果，但并不意味着人们对此就无能为力了。它在一个人身上究竟发挥哪一种作用，关键还是取决于这个人自己。首先就是保持清醒与理智，全面、客观地评价自己。

在成功带来的鲜花与掌声面前，不可飘飘然。而应根据“马太效应”对成功的倍增效应，使成功后所获得的良好情绪体验成为自己不断进取的动力。

在失败带来的冷遇与嘲笑面前，不悲观泄气。继续保持自信，不妄自菲薄，破罐子破摔，避免出现“马太效应”所造成的“少者愈少，差者愈差”现象。

可见，无论是已成功的人还是未成功的人，都应该重视“马太效应”，使其在自己身上发挥积极的、正面的效应。

不是教你诈

想在某一个领域保持优势，就必须在此领域迅速做大。再者，当目标领域有强大对手的情况下，就要找准对手的弱项和自己的优势，另辟蹊径，换个角度去争取成功。

9

为什么情绪发泄会使内心归于平静

有一个在楚国长大的燕国人。到了花甲之年，突然想回楚国了，于是他收拾收拾行李，不顾年事已高，独自一个人不远千里地往家乡赶。

走了一段时间后，遇到了一个和他同路的人。两个人就结伴而行，很快就熟悉起来。他们一路上谈南说北，互相照顾着，两个人都觉得很开心，因此旅途上也就不觉得寂寞了，时间过得很快，不知不觉中，就到了晋国的边境了。

但是这个燕国人没有想到和自己朝夕相处的同伴，竟然耍花招捉弄他。他的同伴指着晋国的边境说：“你马上就要到家了，你看前面就是燕国的城镇。”这个燕国人一听，顿时悲从中来，思乡之情马上涌上心头。一时激动得说不出话来，泪水充满了他的眼眶。

一会儿，他的同伴又指着路边的土地庙说：“这就是你家乡的土地庙，你怎么不去拜一拜啊。”燕国人听了，马上想到自己离开家乡这么多年，还没有拜过家乡的土地庙，很是伤感，泪水又止不住地流了出来，想到自己的国人在这里代代繁衍生息，很是伤感。

又走了一段，他的同伴又指着前面的房子说：“你看前面的房子，就是你的祖先住过的房子。”燕国人看到自己的祖先住过的房子，想到自己祖先曾经住过，想到自己的父母曾经住过，更想到自己曾出生在这里。泪水滚滚地流了出来，哭得很伤心，很难过。他的同伴不忍心看到他这么伤心，就告诉他，这还在晋国呢，还没有到燕国呢。燕国人的悲伤情绪顿时烟消云散了，奇怪的是，即使他到了燕国，看到了自己的祖宅，自己的房子，也没有了伤感之情。

照理说，燕国人见到了自己的房子和祖宅，近乡情切，应该更是悲从中来，哭得会很伤心难过，但是这个燕国人到了自己的家乡反而没有了那种悲伤的心情了。为什么呢？其实，这就在于他过早地把这种感情宣泄掉

了。积压了那么多年思想激情，在没有到家之前就已经发泄掉了，情绪发泄没有了，心情自认归于平静，即使再见到自己家乡的一切，也很难勾起自己的伤感之心，也就是说已经没有什么好宣泄的了。

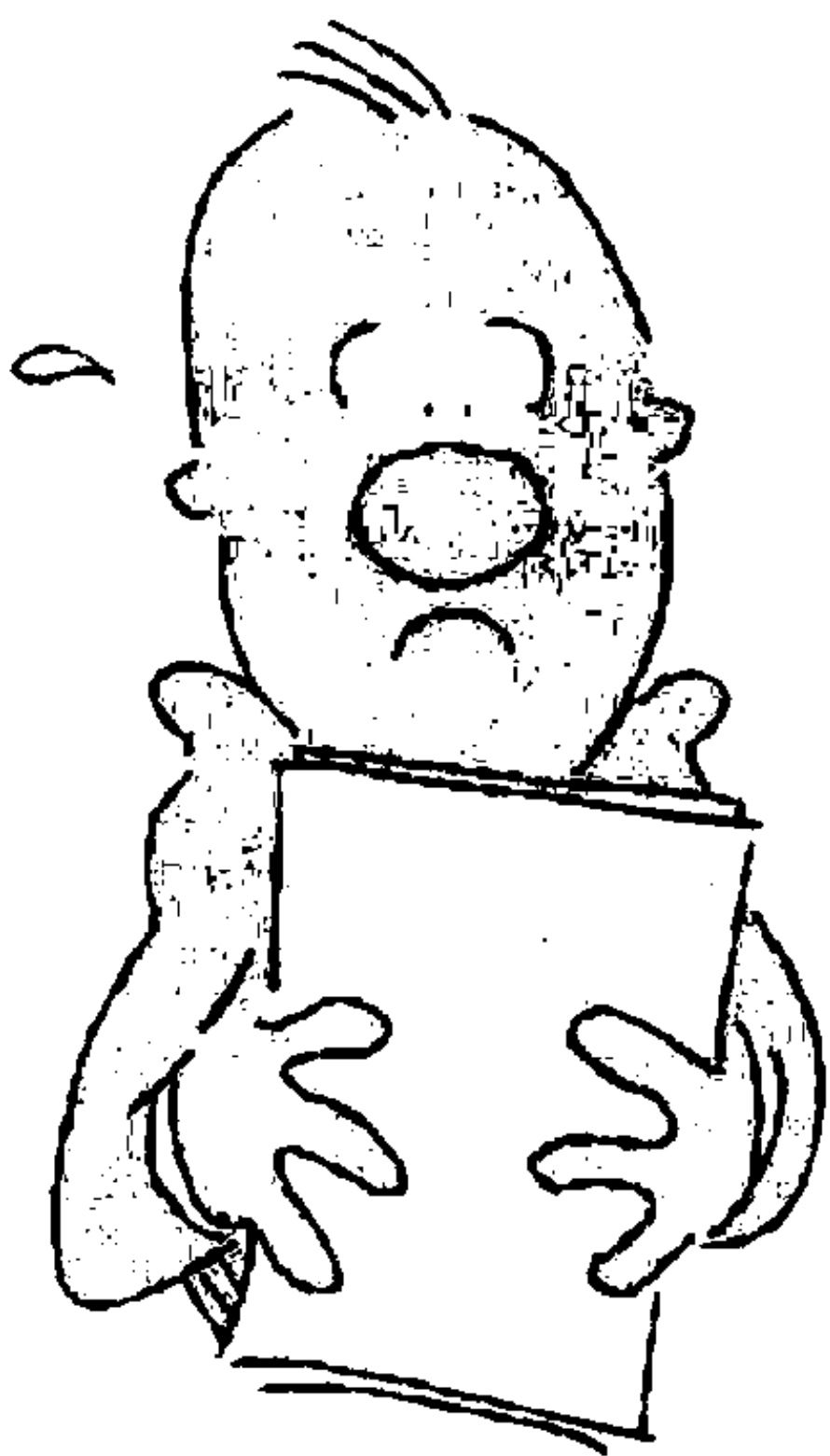
由此也说明了，如果一个人积压了太多的情绪而不能释放，它就会滞留在你的感情里，时时刻刻地影响着你的心情，也会干扰你正在做的其他事情，使你所有的事情都做不好。但是如你能把这种情绪发泄出去，你的心就会平静下来，生活也就会变得正常。

生活中，心理常会和现实发生冲突，也就会导致不良情绪的发生，一旦这种情绪积压，得不到及时的调节，就会危害到一个人的健康，甚至会发展成为社会问题。这就要求我们学会释放我们的情绪，让它随风而去，脱离我们的心灵。不要效仿古人“男儿有泪不轻弹”，这种将泪水都咽到肚子危害是很大的，我们要做到有泪尽情地流。痛哭之后，心情就会变得平静，而且也会很容易忘记那些不愉快的事，也就会觉得一切也只不过如此，走过去前面依旧是一片天。

生活中，我们可以选择哭出来发泄我们的情绪，眼泪是一个神奇的物质，它给可以散发人们对生活的压力，缓解人们的痛苦情绪；你可以找个朋友尽情诉说你近日所遇到的不幸，人们都说，说出来会好受一些，因为在说的过程中，你的情绪就会得到宣泄，不幸就会减轻；听几首悠扬的乐曲，音乐可以陶冶人们的情操，也可以改善人们的情绪，甚至是跑跑步、唱唱歌，都会起到缓解伤痛，发泄情绪的作用。

不是教你诈

情感产生后，只有将这种情感发泄出来。我们的心才能归于平静。情感的积压对生活和健康都是不利的，我们要学会将情绪释放，学会释放情绪，才是真正地学会了生活。



第三章

·
·
·
·
·

不可小觑的心理暗示

——对人对己都有效的心理操纵术

真正成功的人

不仅仅是去想方设法地操控别人，还要善于控制自己的心理。而最有效的一种心理操纵术就是心理暗示。心理暗示是对自身以及别人某种潜质的发掘和激发，使其发挥出最大的力量。当然，心理暗示也有消极和积极之分，我们在实践中要善于消除其负面的影响，发挥其积极的作用。

1

不经意间你就会被别人操纵

苏格拉底为了考验自己的学生，在上课时，拿出一个“苹果”，在学生中间走过，边走边说：“同学们要集中注意力，闻闻空气中苹果的香味。”等到他在学生中间转了一圈，回到讲台上后，把“苹果”又举起来晃了晃，问道：“在座的哪位同学闻到了苹果的香味？”这时有一位学生举起了手。

苏格拉底见只有一个学生闻到，就又大声问：“还有哪位同学闻到了？”这时候，大家你看看我、我看看你，都默不作声。苏格拉底再次举着“苹果”走下讲台，慢慢地从每一个学生的座位旁走过，并叮嘱学生们要注意空气中的气味。又转了一圈回到讲台，再次问大家有没有闻到苹果的香味。这时候大部分的学生都举起了手。

停了一会儿，苏格拉底再次走下讲台，把“苹果”放在每个学生的鼻子前，让他们闻味。之后，他再次问学生们：“大家都闻到苹果的香味了吗？”话音刚落，所有的学生都齐刷刷地举起了手。

苏格拉底看到这样的结果，点点头问学生们：“你们都闻到了什么味儿？”学生们异口同声地回答：“苹果的香味。”之后，苏格拉底缓慢而严肃地说：“这只是一个苹果模样的玩具，什么味也没有。”

为什么原本没有味道的假苹果，学生们却都能从空气中闻到香味？其实这就是一种心理暗示，苏格拉底的学生之所以会觉得自己闻到了假苹果的香味，是因为受到了心理暗示。在整个过程中，苏格拉底一直在很隐蔽地强调这是一个真苹果，这个苹果是有香味的，结果，学生在不知不觉中受到了这种心理暗示的影响，无法正确地用自己的感觉进行判断，最终盲目地听信了别人。

心理暗示指的是，在没有对抗的情况下，人们通过语言、行动、表情或某种特殊的符号，使自己的某些观点、意见被接受暗示者认同或者按照自己所暗示的方式活动，这是一种很含蓄的方式。

心理暗示的现象在生活中是普遍存在的，它每天都在不同程度地影响着人们的生活。例如：妈妈带着孩子到医院打针，但是孩子怕疼不肯打，这时妈妈就会对孩子说：“打针就像被蚊子叮一下一样，没什么可怕的，勇敢的孩子打针是不哭的。”孩子在听到妈妈的暗示以后，立刻伸出手臂请护士打针，还说：“我是勇敢的孩子，我不怕疼，阿姨快点给我打吧！”结果孩子真的没有哭。

再如，当爷爷生病休息的时候，孩子在旁边大吵大闹，这时爸爸用食指放在嘴唇上，做了一个“嘘”的动作，就是暗示孩子不要出声，于是孩子立刻就不再吵闹了，而是一个人跑到旁边安静地玩去了。

通过暗示，我们可以对人们传达出某种提示，使其在言语以及行动上做出一些改变，以达到自己的目的。有这样一个故事：

某国突然流行一种风气，女士都喜欢戴一种很高的帽子，往往会遮挡别人的视线，特别是在剧院看演出的时候。为此，剧院贴出告示，禁止看演出时戴帽子，但很多女性对此视而不见。后来，剧院又贴出一个新的告示，起到了立竿见影的效果，女士们纷纷脱帽。新告示是这样写的：“凡是大龄的女士可以不脱帽。”但是没有有一个女士愿意承认自己不再年轻，于是都不再戴高帽子了。

当然，这是暗示的一些积极的效应，暗示同时还会产生消极的影响，使人们失去判断力走向谬误。因此，我们一定要学会对错误观念、消极情绪进行分析和辨别，不盲从，加强并提高自我认识，做个有主见的人。

不是教你诈

心理暗示是很微妙的，它能不知不觉地剥夺我们的判断力，取代我们自己的思维和判断，因此，我们不能盲目地听信别人，要有主见、相信自己，不盲目地跟从别人做出错误的事情来。

2

给自己一些积极的心理暗示

小老鼠很自卑，觉得自己太渺小了，想找到最大的东西。它想：天肯定是最大的。如果我的人生境界，能找到天的真谛就好了。于是就问天：“天啊，你什么都不怕，我却这么渺小，你能给我勇气吗？”天说：“我也有害怕的东西啊，我最怕云了，它能把我遮住呢。”小老鼠就去找云，说：“你能遮天蔽日，你肯定就是天地之间最大的力量吧？”云说：“不，我怕风。当我好不容易把天遮起来的时候，大风哗地一吹，就云开雾散了。所以我还是有怕的东西。”

小老鼠又去找风，说：“你真是太厉害了，连云都怕你，你没有什么可怕的吧？”风说：“我很怕墙啊。虽然我能吹散天上的云彩，但是却绕不过地上的墙，所以墙比我厉害。”

小老鼠就跑去找墙，说：“你连风都挡得住，是不是天下最强大的？”墙却说了一句让小老鼠非常惊诧的话，墙说：“我最怕的就是老鼠，因为老鼠会在我的根基上一点一点咬出很多洞，总有一天，我这面大墙，会因一些老鼠洞而轰然倒塌。”小老鼠恍然大悟：原来这个世界上最了不起的就是自己！

小老鼠从认为自己很渺小，到发现自己很强大，这种过程其实就是自我肯定的过程，而在现实生活中，像小老鼠这样自认为渺小而自卑的人有很多。在心理学中，自卑表现为对自己的能力、品质的评价过低，同时伴有一些特殊的情绪体现，诸如害羞、不安、内疚、忧郁、失望等。

因为任何个体出生后在很长一段时间中，都处于无力、无能和无知状态，完全依赖成人才能生存，这就导致人在生命之初就有自卑感。在个体今后的成长过程中，由于真实的或想象的障碍，会有不完全或不完美的感觉，产生心理自卑。可以说，每个人都有不同程度的自卑感，因此，心理自卑是每个人要面对的基本处境。但是，沉重的自卑感可以使人垮掉，变得心灰意冷，无所事事。

此我们要努力地克服这种心理的消极影响。而化解的最有效方法就是对自己进行积极的心理暗示，把“不可能”变成“不，可能”，把“我不行”改成“我能行”。

威廉·丹佛斯是布瑞纳公司的总经理，他小时候长得很瘦小，而且缺少远大的志向。因为，每当他看到瘦小羸弱的自己时，信心就完全没有了，甚至经常为此感到恐惧不安。直到有一天，他遇见了一位老师，人生观就此发生改变。

上课的第一天，老师便把威廉找来谈话。老师说：“威廉，我发现你有一个错误的观念，你认为你很软弱，如果总是这样认为，你就会变得越来越软弱！现在我要告诉你，其实你是一个非常强壮的孩子。”小威廉听到老师的话后，惊讶地问道：“是吗？怎么可能呢？”老师笑着说：“当然是啦！不信，你可以站到我的面前来！”于是，小威廉乖乖地站到老师面前，并听从老师的指示：“看看你的站姿，就能知道你一直在心中想着自己瘦弱的一面。来，认真听老师的话！从现在起，你要在心里想着‘我很强壮’，接着做收腹、挺胸的动作，想象自己很强壮，也相信自己任何事都能做到，只要你勇敢去做，你就会像个男子汉一样威猛！”当小威廉按照老师的话做完一次后，全身忽然间充满了力量。今后，他总是这样去暗示自己，告诉自己是强大的，结果取得了辉煌的成就。

可见，利用自我暗示的力量，灌输给自己正面的意识，在改变自己的同时，可以更加了解自己，也对自己更具信心。唯有相信自己的无限可能，你才能真正地超越自己，提前看见成功的未来。

不是教你诈

善于控制自己的情绪，不要让消极的暗示力量占主导地位，这关系到一个人的人生走向。我们应该有意识地训练自己进行积极的心理暗示的能力，注意控制并消除一些消极的心理暗示。

3

正确地给自己贴标签

第二次世界大战期间，美国的兵力不足，而战争又需要一批军人。无奈之下，美国政府决定把关在监狱里的犯人组织起来上前线战斗，还特意派遣了几个心理学专家对犯人进行战前的训练和动员，并随他们一起到前线作战。

在训练期间，心理学专家们并不对他们进行过多的说教，而是鼓励犯人们坚持每周给自己最亲的人写一封信。信的内容是由心理学家统一拟定的——讲述犯人在狱中的表现是如何的好，怎样接受教育，改过自新等。

三个月后，犯人们开赴前线了，专家们要犯人在给亲人的信中写自己是如何地服从指挥，何等勇敢等。结果，这批犯人在战场上的表现很优秀，正如他们在信中所说的那样：服从指挥、勇敢拼搏。

心理学家就把这一现象称为“标签效应”。

美国心理学家贝科尔认为：“人们一旦被贴上某种标签，就会成为标签所标定的人。”这是因为，当一个人被一种词语名称贴上标签时，他就会做出自我印象管理，使自己的行为与所贴的标签内容相一致。由于这种现象是贴上标签后造成的，所以被称为“标签效应”。

那么，你有没有给自己贴上“标签”？你给自己贴上的“标签”是什么呢？也就是说，如果有人问你：你是谁？你对自己有何评价？

在你的答案中，是否经常用到类似的“我……”的自我描述语句？

例如，“我胆子很小”、“我很懒”、“我老是马马虎虎”、“我的记性越来越不好了”、“我就是这个样子”等。

现实生活中，给自己贴“标签”的现象实在是太多了。这种对自我进行描述的词句无所谓对错，甚至可以通过反思使我们更好地了解自己。然而，如果使用不当，就可能对自己造成损害，为自己制造一个不求上进、拒绝改变的借口，不利于个人的发展。此时的“标签效应”就是消极的了。

标签本身其实并没有什么作用，关键是人们会受到这样一种心理暗示，觉得自己应该做那样人，觉得自己就是一个懦夫，认为自己难成大事，这样的心理暗示则会对人们对心理产生一种促进或者阻碍的作用，使其真正成为自己原先认为是的那个人。因此常说自己很懒的人，即使事实上并不懒，慢慢地也会被潜移默化地变成懒人。因此，我们一定要警惕这种消极的心理暗示。

回头看看自己，你也许就会发现自己身上也被贴着一些“标签”，这些标签多是来自他人。可能当你还是小孩子的时候，父母、老师等人便给你贴上了一些标签。比如，一直夸你是个懂事的孩子，将来你真的变得很懂事，或者老师一直说你很笨，结果你果然没有什么成就。这些儿时的“标签”可能被你一直带到今天。

还有一些标签是你自己加给自己的。例如，出于对艰难痛苦的畏惧，拒绝改变，所以给自己贴了一些标签，告诉自己“我永远不……”通过自我定位，回避现实，保持旧的自我，一直待在自己设定的圈子里，不肯出来。

为了避免标签的消极暗示影响，我们应该尽量不用贬义的自我描述式“标签”，而选用“到今天为止，我选择了那种个性，以后，我得……”或者“我过去曾认为自己……看来这样错了”之类的表达方式。要善于与自己的亲友谈心，让他们帮忙纠正你在自我认知方面的偏差，全面、客观地了解自己，告别过去，而不要只是自己躲起来，对自己进行片面的评价。

你还可以请周围的朋友和同事对你进行监督。在他人的监督和提醒下，努力消除自己身上的一些消极“标签”，做一个积极的人。每天有针对性地消除消极暗示，循序渐进地给自己进行良性、积极的暗示。

不是教你诈

“标签效应”有积极的，也有消极的。要想趋利避害，就应该毅然撕掉消极的自我“标签”。而一个十分有效的方法就是：实施积极的自我暗示训练，提高自信心。

4

为什么我们会轻易听信流言

曾子是一个有名的孝子，有一天，他说：“我要到齐国去，望母亲在家里多保重身体，我一办完事就回来。”母亲说：“我儿出去，各方面要多加小心，不要违犯人家齐国的一切规章制度。”

曾子到齐国不久，有个和他同名同姓的齐国人，因打架斗殴杀死了人，被官府抓住。曾子的一个同乡，听到消息就慌忙跑去告诉曾子的母亲说：“出事啦，曾子在齐国杀死人了。”曾母听了这个消息，不慌不忙地说：“不可能，我儿子是不会干出这种事的。”

那位同乡走后，曾母仍旧安心织布，心里没有半点疑虑。

过了一会儿，又有一位邻居跑来说：“曾子闯下大乱子了，他在齐国杀死人被抓起来啦。”曾母心里有点慌了，但故作镇静地说：“不要听信谣言，曾子不会杀人的，你放心吧。”

这个报信儿的人还没走，门外又来了一个人，还没进门就嚷道：“曾子杀人了，你老人家快躲一躲吧！”

曾母沉不住气了。她想：三个人都这么说，恐怕城里的人都嚷嚷开这件事啦，要是人家都嚷嚷，那么，曾子一定是真的杀人了。她越想越怕，耳朵里好似已听到街上有人在说：“官府来抓杀人犯的母亲啦。”她急忙扔下手中的梭子，离开织布机，在那两位邻居帮助下，从后院逃跑了。

曾子的母亲一开始处于对流言的拒绝状态，坚信自己的儿子不会杀人，但是，当三个人都这样说，她就逐渐认同，甚至最后吓得逃跑了，这是因为心理积累暗示发生了作用。

心理学上有一个与心理积累暗示相关的名词，叫“戈培尔效应”。戈培尔是纳粹的铁杆党徒，1933年，希特勒上台后，他被任命为国民教育部长和宣传部长。戈培尔和他的宣传部牢牢掌控着舆论工具，颠倒黑白、混淆是非，给谎言穿上了真理的外衣，愚弄德国人民，贯彻纳粹思想。他还

做了一个颇富哲理的总结：“重复是一种力量，谎言重复一百次就会成为真理”，这就是“戈培尔效应”。

无论是流言，还是谎言，重复的多了就会使人相信，都是由心理积累暗示导致的。心理积累暗示有移山倒海的功效，可以改变人的信念，具有两面性，关键在于如何运用。

世上没有完全不受暗示影响的人，只是程度的深浅不同。一般说来，儿童比成人更易被暗示，女性比男性更易被暗示，处于疲倦、催眠等状态时，比清醒时更容易受到暗示。“流言止于智者”，所谓的“智者”就是不易受心理暗示影响的较为理智的人。

在日常生活中，我们应对流言的态度应该是“没事不找事，有事不怕事”。“没事不找事”就是绝不主动制造流言，听到流言时，应认真思考，不轻信、不起哄，更不人云亦云地参与传播。“有事不怕事”，就是面对针对自己的流言时，不要害怕，要从容应对，要保持镇定、冷静。听到关于自己的流言时，不可暴跳如雷，大吵大闹，或是急于解释，那样很可能“越描越黑”。积极地寻求支持、帮助，防止别人因相信流言而把自己孤立起来。要善于自我反省。不要一味地埋怨别人不理解自己，而要想想自己是否存在某些缺点或失误，因误会而产生了流言。有的话应当面认错并改正，求得谅解与支持。对流言还要善于攻其破绽。等事情的来龙去脉都考虑清楚，争取到支持和帮助之后，接下来就可以主动出击，摆出事实、说明真相，驱赶流言。

不是教你诈

流言只会在事态处于模糊状态时蛊惑人心，当事态变得明朗化时，它就会像肥皂泡一样瞬间破灭。它虽然可以暂时蒙蔽所有人于一时，或长期蒙蔽某些人，但不可能永远蒙蔽所有人。

5

假装快乐就会使自己真的快乐

有一天，某路公交上就发生了这样的事：一位老先生不小心踩了一位年轻姑娘的脚，还没等他开口道歉，这位姑娘就道：“你个老不死的！”可是这位老先生没有生气，反而笑呵呵地说：“谢谢！谢谢！”老先生的这一举动把车上的人都闹糊涂了：人家骂他“老不死的”，他不但不生气，反而笑着感谢，肯定神经有问题。有一个人实在忍不住，就问老先生：她骂你，你怎么还谢她啊？”

老先生说：“我确实老嘛，姑娘说了实话，‘老不死’，再老都不死，姑娘这不是在祝我长寿嘛，所以，我要感谢她啊。”听到这番解释，车上的人都笑了，那位姑娘却红着脸低下了头。

那位老先生故意把姑娘的话做出了对自己有利的解释，用幽默化解了被骂的尴尬。心理学家认为，即使处于不利的环境中，如果我们能对自己进行积极的心理暗示，情绪和行为就会产生良性反应，也就是“假装快乐就会真的快乐”。

相反，如果习惯使用消极的暗示，往往会把事情弄糟。例如，有个女孩儿挺招同事们喜欢的，但她太敏感了，老是觉得“大家不喜欢我”。结果，大家真的不再喜欢她了。再如，有的人总是觉得自己的能力差，后来，他的工作就真的越做越差。

所以，在日常的生活和工作之中，我们要善于消除一些消极的心理暗示，而要多对自己进行积极的心理暗示，通过调适自己的心理和情绪，让自己能够转忧为喜，化苦为甜。

这种假装，其实是对自己的情绪的积极调整，如果一个人总是沉浸在一种消极的阴郁的心理状态之中，就是受到消极的心理暗示，使自己的情绪更加恶化，而善于积极主动地去改变这种消极的氛围，加一些积极的阳光的情绪在里面，就使其不断扩展，最终占据整个心灵。例如，我们可

以把选好的暗示语录在磁带上，重复录满磁带的一面。睡觉时将录音机打开，每晚放半个小时。清醒过来，就会遵照被催眠的暗示去行事。这样反复播放数周后，暗示语就会生效，你的潜能就会得到开发。

每个人都有优点，但有些人总是盯着自己的缺点看，从而产生自卑。要克服自卑心理，就要学会发现自己的优点，并设法扩大。无论是多么微小的优点，都可以通过反复强调，使自己获得自信。许多人之所以会受不安和自卑情绪的困扰，是因为他们把极小部分的失败或恐惧扩大化了。所以，缩小消极面，淡化消极因素是有必要的。

在日常生活中，有的人与上司发生了一次口角，就对工作失去了信心；或是跟同事闹了别扭，就觉得上班没劲。其实这是大可不必的，当你心情不愉快的时候，不妨对着镜子练习笑容，对自己说“我的心情很愉快，我要努力地工作”，可能你的不悦情绪就会渐渐消除。

还有，当生活、工作、学习不顺利的时候，有些人就会说些消极的话，对自己进行否定，甚至进行全面否定。例如，“反正我认为不行”等以“反正”、“毕竟”或“总之”一类开头的话，使得本来可以做好的事也做不好了。可见，消极语言，是一种消极暗示。这种话说多了，就会导致自卑，使人意志消沉、信心减弱。所以，积极地赞美自己，发现自身的优点，对自己说一些赞美和鼓励的话，这样则有利于发挥积极的心理暗示作用，转化不良的情绪。

有句话说：“境由心生。”意思是想要拥有什么样的心理境界，别人说了不算，得由你自己做主。照这样的话，无论客观的环境是多么不如人意，我们只要善于进行积极的心理暗示，就会创造出快乐的心境，

不是教你诈

积极的暗示产生积极的心态，消极的暗示产生消极的心态。假装快乐，你就会真的快乐。这是一种对自身心情的积极调整。“境由心生”，是悲伤还是快乐其实是由自己决定的，那就别让自己不快乐。

6

为什么水可以洗去心中的罪恶

冯小刚的影片《夜宴》中有大量运用水的镜头语言：太子无鸾对于父亲和自己所爱之人婉后之间不伦的婚姻感到罪恶，因此他选择了远遁江南水乡，回宫后又面临叔父和婉后的婚姻，双重的罪恶感使得他经常待在洗头的水池旁。有趣的是，太子另一次和婉后的单独会面也是发生在婉后沐浴之后，仍然和水有关。太子还在水中躲避追杀，回到宫里又躺在洗盆前一遍遍地清洗自己的头发……

电视剧中也常有这样的镜头：受到侮辱的女性，会在浴室里疯了似的冲澡。

一些黑道上的人物，在退出江湖时，也会举行金盆洗手的仪式。

在现实生活中，一个小孩偷了家里的钱，担心被家人发现，就会经常洗手，认为用水能洗掉手上的钱味儿。

专家认为，在人们的潜意识里，认为水可以清洗罪恶。而加拿大多伦多大学和美国西北大学的行为研究人员也就此问题进行了一系列试验。

试验一：把美国西北大学的60名学生隔离起来，要求他们描述任何一件过去发生在他们身上的道德或不道德的事。研究人员再让他们利用一系列词语碎片拼出单词。同样是“W”、“H”，既可拼出与清洁有关的WASH（洗），也可拼出WISH（希望）。那些刚刚回顾了自己不道德行为的受试者，拼出WASH（洗）的可能性更大。

试验二：让27位受试者把道德或不道德的故事抄下来。一个故事是律师帮助了他的同事，而另一个故事是，律师做了坏事。然后，让受试者给一些生活用品定价，抄写不道德故事的学生给清洁用品定的价格要比其他同学高得多。

这些试验验证了人们对水清洗罪恶感的下意识依赖。实际上，东方和西方的“文化观察家”们早就发现：水对于清洗实体和清洗意识有双重作

用。例如：基督教中最重要的仪式——洗礼，人经受了洗礼，就可以涤除原有的罪过和错误，成为与以往不同的人。在印度，恒河被称作圣河，恒河水就是圣水，在里面沐浴可以消除一年来的所有不洁。在伊斯兰教中，信徒进清真寺前一定要洗手，斋戒之前要全身沐浴。在我国民俗中，也有在特定日子“被濯”、“被除”邪气的习惯，用以洗去自己身上的晦气。

为什么水在心理学上能让人走向新生呢？

首先，水自身所具有的洁净、透明特质，通常被赋予纯洁意义。人们把水可以洗净脏了的手和衣物的作用进行延伸，认为水可以洗净犯过错的心灵。也就是，不仅能够洗净自身的污秽，而且可以洗去罪恶感，这是存在于人类内心的潜意识。在中国的传统中，“洗心”是一种重要的文化心态，成书于3 000年前的《易经》里就有“圣人以此洗心，退藏于密”的说法。

其次，清洁让人的心情更加光明、沉稳，能够中和罪恶感所产生的负面情绪，是让自己得到解脱的方法。用水清洗自己，是一种象征性的行为，目的是为了获得平衡。可见清洗的行为会给人带来一种心灵得到净化的作用。

再次，自古以来，水也象征着母体的子宫和羊水，在人们接触水时，就像重新回归了母体。而母爱是博大的，母亲对孩子是宽容的，用水清洗让人觉得得到了宽恕。尽管这样并不能改变事实，但会减少或中和罪恶感所产生的负面情绪，使人摆脱罪恶感带来的阴影。

由此可见，水可以洗去罪恶是由来已久的，而且有着深厚的文化渊源，而这种已经进入人们潜意识的认知，则会对人们的心灵起到暗示作用。

不是教你诈

水除了饮用之外，还可以用来洗濯，后者从很早就得到升华和延伸，成为人们洗清自己心灵的一种象征性途径。在中国，清洗成了人们加强自己心灵修养的手段。

7

原来我们真的可以“心想事成”

一天，有个叫罗迪的英国退休教师，在阁楼上整理自己的物品，发现了一沓练习本——他50年前所教的那批学生的作文——《未来我是……》

罗迪随手翻着，很快就被孩子们那些五花八门的梦想吸引住了：一个小家伙说，未来的他会成为一个海军大将；有一个学生说自己将来会成为法国总统；有一个小姑娘说她将来会成为王妃；有一个盲童说自己想成为内阁大臣；还有说自己想成为海豚训练师、领航员、香水制造师等。

罗迪想把这些本子还给50年前的那些孩子。于是，他在很多报纸上刊登了这则启事。学生们看到自己当初的梦想时，都感动得流下了眼泪。一年过去了，那沓练习本渐渐地被人领走了。最后，还剩下一个练习本没人来领，它的主人是个盲童。

结果，他收到了内阁总理大臣布伦克特的一封信：“亲爱的罗迪老师，那个叫大卫的孩子就是我。感谢你还为我们保存着儿时的梦想，但是我想我不需要那个本子了，因为从立下那个梦想后，它就一直存在于我的脑海中，我一天也没有忘记。50年过去了，我可以自豪地说，我实现了那个梦想！”

盲童大卫最终如愿成了内阁总理大臣，正是“心想事成”的典型。无数的人都期盼心想事成，在上世纪20年代的英国和美国，成千上万的人每天反复叨念一句话：“日复一日，我会在各方面干得越来越好。”这是法国心理疗法专家埃米尔·库埃的名言。人们每天在特定的时间重复这句话，每当头脑中闪现这一想法时也重复这句话。他们相信这样做能够增强头脑意识、调动身体活力、为事业和生活的成功做准备。

有人说，心想事成只是我们的一种奢望和祝福而已，现实生活中很少有美梦成真的。其实不然，很多例子都表明，人们只要心里一直想着那件事，一直为之努力，是很有可能使其变成现实的。

所以，我们首先要做的就是相信自己。如果不能确定这个问题，就先看看你的周围，你与所认识的那些成功者在基本能力方面完全不一样吗？他们真的是有特殊的才能吗？其实，世上绝大多数是与你相似的人，他们之所以成功是因为所下的决心更大，工作更刻苦，或者对自己的责任和挑战更明确。相信你自己，相信你的潜力，想象自己在经营这个公司而不是为它效劳，超过你的同事，超越你的理想，这些并非是徒劳的信念。相信自己，并每天都强调这一点，那么这件事情或许就可以变成现实。

有人说，成功的人往往都是幻想家，他们敢于想象，从最开始就在心里植下了成功的模样。想象是一种创造行为，通过它，你就可以组成思维形象，把自己处于各种具体的情境中。想象成功的情境，对自己进行积极的心理暗示，有利于实现自己的目标。埃米尔·库埃认为，用想象驱动潜意识、调动潜能，可对所想完成的事情或达到的意愿产生极大的促进，修复创伤、改善生存状态。库埃强调，要使用自我暗示的话，必须做到，让自己的想象与自己的意愿相符。

例如，如果你爱一个人，希望得到她的爱，那么最好每天在完全放松的情况下反复进行自我暗示：“我在各方面做得越来越好，我正慢慢获得她的芳心。”同时要避免让自己陷入负面的想象中，例如，不要去想：“她已经烦我了。”

梦想成真的关键还是要付出行动，而且要立即行动。“希望不等于结果”，有些人满怀热情，但迟迟没有行动，不久，梦想消逝殆尽，计划彻底失败，再次陷入摸索之中，没有把潜能挖掘出来。心理学家告诉我们，向着它，认真去实践它，你就可以触及它。

不是教你诈

埃米尔·库埃的在《暗示与自我暗示》中说：“每一种完全充斥于我们头脑中的思想，对我们来说都会变成一种真实，并且它自身也会不断转换为现实。”心想就会事成，相信自己，付出行动，你就可以获得成功。

8

成功并没有想象的那么难

英国作家夏洛蒂很小就认定自己会成为伟大的作家。中学毕业后，她开始向成为伟大作家的道路努力。当她向父亲透露这一想法时，父亲却说：写作这条路太难走了，你还是安心教书吧。她给当时的桂冠诗人罗伯特·骚塞写信，两个多月后，她日日夜夜期待的回信这样说：文学领域有很大的风险，你那习惯性的遐想，可能会让你思绪混乱，这个职业对你并不合适。但是夏洛蒂对自己在文学方面的才华太自信了，不管有多少人在文坛上挣扎，她坚信自己会脱颖而出。她要让自己的作品出版。终于，她先后写出了长篇小说《教师》、《简·爱》，成了举世闻名的作家。

夏洛蒂成功实现自己幼年梦想，成为著名的作家的事实，体现了“贝尔效应”——根据一位叫贝尔的学者命名的一种心理现象。

所谓“贝尔效应”，是指想着成功，成功的景象就会在内心形成，有了成功的信心，成功就有了一半把握。它告诉我们其实成功并没有想象的那么艰难。只要你敢于坚持自己的理想。

1965年，一位韩国学生到剑桥大学主修心理学。在喝下午茶的时候，他常到学校的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。他们当中有诺贝尔奖获得者，某一些领域的学术权威和一些创造了经济神话的人。这些人幽默风趣，举重若轻，把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。时间长了，韩国留学生发现，在国内时他被一些成功人士欺骗了。那些人为了让正在创业的人知难而退，反而都把自己的创业艰辛夸大了，也就是说，他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。

想到这里，他认为对韩国成功人士的心态加以研究将是一个不错的题目。不久，他把《成功并不像你想象的那么难》作为毕业论文，交给自己的导师威尔·布雷登教授。布雷登教授读后，大为惊喜。然后写信给他的

剑桥校友朴正熙——当时韩国政坛第一把手。他在信中说：“我不敢说这部著作对你有多大的帮助，但我敢肯定它比你的任何一个政令都能产生震动。”

果然，这本书伴随着韩国的经济起飞了。它鼓舞了许多人，从一个新的角度告诉人们，成功与“劳其筋骨，饿其体肤”、“三更灯火五更鸡”、“头悬梁，锥刺股”没有必然的联系。只要你对某一事业感兴趣，长久地坚持下去就会成功，因为上帝赋予你的时间和智慧足够你圆满做完一件事情。后来，这位青年也获得了成功，他成了韩国泛业汽车公司的总裁。

若在辉煌、平凡、凄惨这三种不同的人生中做出选择，大多数人都会选择轰轰烈烈。然而在现实生活中，大多数的人却都是平平凡凡，甚至凄凄惨惨的。为什么不同的人会有如此大的差距呢？他们与辉煌者之间真的有不可逾越的鸿沟吗？答案当然是否定的。差别在于，是否坚信自己会成功。

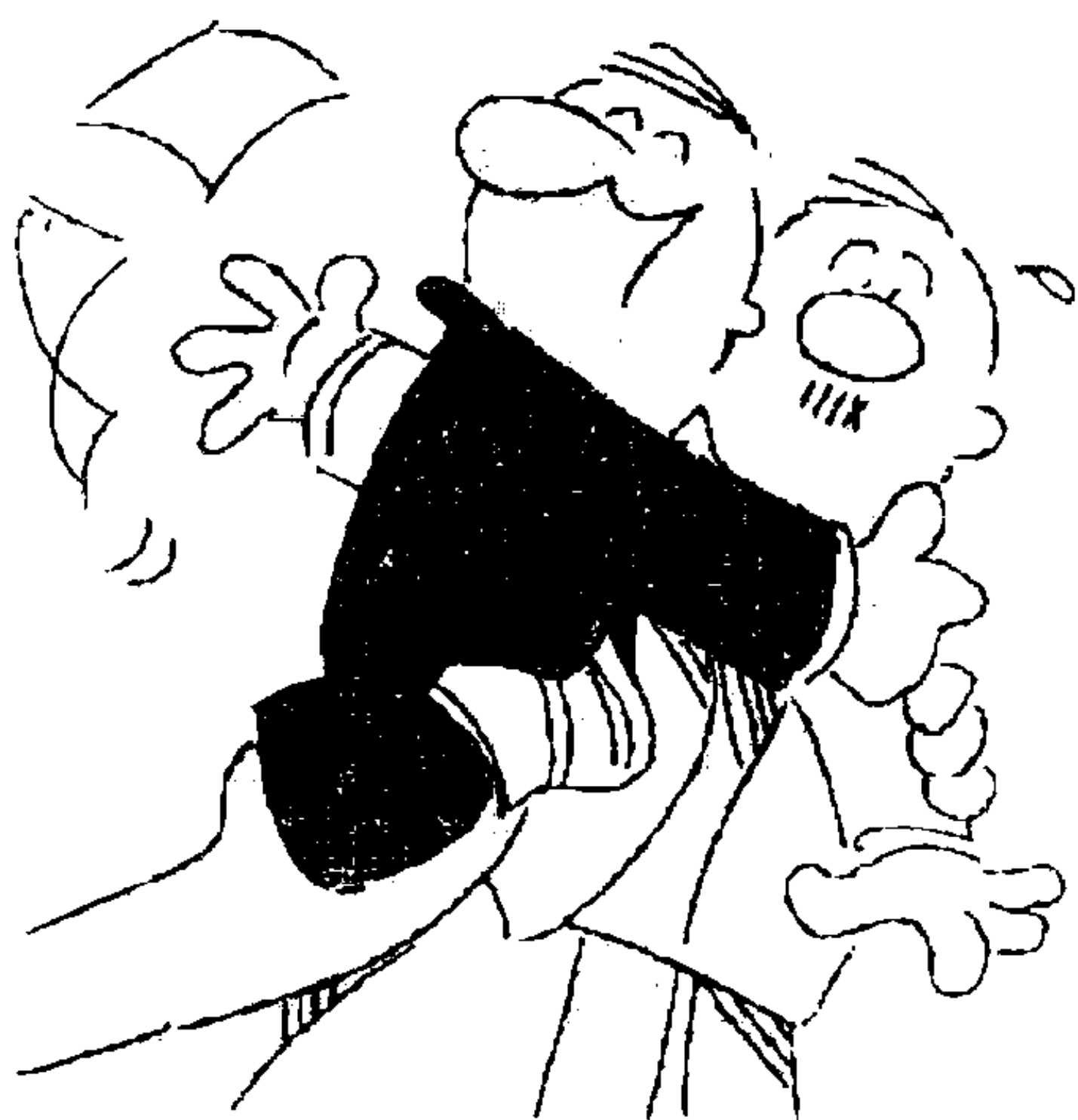
也有人会说，外界环境对人能否成功有着很大的影响，并不是你相信自己会成功就一定能成功。其实，不论环境如何，在我们的生命里，均潜伏着改变现实环境的力量。如果你满怀信心，积极地想着成功的景象，那么世界就会变成你想要的模样。

总之，上天对我们是公平的。你既可达到成功的最高峰，又可在庸碌中悲叹。而这一切的不同，仅仅在于你是否有成功的信念！

所以，对那些说你“不会成功”、“你生来就不是成功者的料”、“成功不是为你准备的”等闲言碎语，你完全可以置之不理，只需用行动来证明自己的能力。因为只要你想成功，就会成功，没有谁可以阻挡得了你。

不是教你诈

在很多事情上，我们之所以无法获得成功，并不在于它们真的很难，而在于我们不敢做。其实，人世中的许多事，只要想做，并相信自己能成功，那么你就能成功。



第四章



自我保护的心理防线

——避免被人伤害的心理防身术

现实生活中，

当我们的一些愿望和目标没有实现的时

候，当我们遭受挫折和失败的时候，我们的内心就会处于一种失落、压抑、痛苦的状态，这样的状态往往会给我们的身心带来很大的伤害。但是，我们自身有着一套心理防御系统，它可以帮我们筑起一道心理防线，把一些痛苦和忧伤挡在外面，使我们的心理保持平衡，而不至于被巨大的刺激冲垮。

1

转移目标，获得心理补偿

一般来说，当我们的某种愿望得不到满足时，就会出现失望沮丧的心理，但是这种心理一般不会持续太久，人们会想到另一些开心或者高兴的事来代替这种失落，有时也会用其他愿望的实现来补偿和替代不能满足的愿望。当人对实现某个目标感到有困难时，有时人们就会选择放弃最初的目标，而通过其他类似的目标的实现，来谋求心理上的满足。这种行为就叫做“代偿行为”，也叫做“代偿转移法”。这种方法可以达到有效地化解内心的不快和压力的作用，为维持自身的心理平衡而设置了一道不错的心理防线，能够转移不良的情绪，使自己少受折磨，得到安慰。

例如，想出去爬A山，又觉得太远了，可能会选择离得近一点的B山；很想买那套A裙子，价格却难以接受，可能就会买一套样式和A裙子差不多的B裙子；本想到A公司就职，但是却没有如愿，可能就会选择到条件相当的B公司就业等。

生活中很多这样的现象，想得到A，但是条件不允许，就会选择和A条件相当的B作为追求的目标，这时，B对A来说就具有代偿价值。通常情况下，如果B能具有对A的补偿价值，那么B的条件应该和A差不多。这就是心理补偿，心理补偿通常情况下能补偿现实生活中的不足或者不能实现的愿望，可以起到将痛苦与期待转移的作用，寻求心理上的平衡，达到生活的最佳状态。

老李和老刘同在一家研究所工作。老刘为人正直，工作上任劳任怨，逐渐成为这家研究所的技术骨干，但是十几年过去了，他希望评上工程师的愿望依旧没有实现。开始的时候，是学历不够，于是老刘努力进修，终于取得了学历上的资格；就在这时，职称评定又冻结了，好不容易等到解冻，又因为没有关系，名额有限，始终轮不到自己。老刘觉得上天对

自己太不公平了，他开始变了，也不求上进了，逢人便讲评职称是如何的不公平，脾气也越来越坏了，经常莫名其妙地发火，和周围人的关系也很紧张。

和老刘一起工作的老李的情况也好不到哪里去。老李也是一直没有评上工程师，开始的时候老李也很郁闷，和家人吵，和周围人吵，结果把生活弄得很紧张，但是不久之后，老李开始自学英语，自学工商管理，想着等到学成了，时机也成熟了，就可以自己搞民营科技，最近老李还在撰写一本关于科技的书，老李现在有很多的想法，也正在实施中。由于适时地转移了注意力，评职称的事似乎就显得微乎其微了。老李对现在的生活充满了信心，和周围的人关系也很和谐。

同样是没有评上职称，老刘颓废不堪，但是老李却信心满怀。除了性格原因造成他们生活不同以外，也和他们的处事态度有关。老李及时地转移了自己的注意力，用学英语等代替了评职称给自己带来的烦恼。使自己从失落和沮丧中解脱出来，使自己拥有了新的目标去追求，所以他获得了成功。

生活中，我们也常会因为一些心愿和目标无法实现而耿耿于怀，结果心中有了不满和怨恨，反而变得颓废和堕落。这时，我们就要学会走出这个心理死角，换另外一个相当的目标，转移自己的注意，同时也实现情感的代替和补偿，这样反而会有所收获。

如失恋以后发奋学习，结果成了著名的教授。为了发泄去练跑步，结果成了长跑运动员，等等。用另一个目标取代了原来的目标给自己带来的痛苦，最后给自己带来意想不到的收获，这也是“代偿行动”带来的利润。

不是教你诈

假如我们的某个愿望不能实现，或者在做某件事时遇到了困难和挫折，不要为此灰心丧气，一蹶不振，因为“失之东隅”，也许会“收之桑榆”。我们可以在类似的事件上获得意外的收获。

2

自我暴露，更好地保护自己

在现实生活中，人们总是想把最完美的自己展现在大家的面前，因而就会极力地掩盖自己的缺点和不足，时时处处小心谨慎，做事放不开手脚，结果让自己难受，也让别人觉得别扭。其实，每个人都不是完美的，有缺点反而会让人觉得真实、可爱，俗话说：“水至清则无鱼，人至察则无徒”，太完美了反而不是什么好事。因此，很多时候，我们在人际交往的过程中也没有必要总是掩掩藏藏的，适当地自我暴露，反而是一种实现交际、稳固关系的好方法。

在与人交往的过程中，一定的自我暴露会给别人带去好感。人们常说：人之相交，贵在相知，人之相知，贵在知心。对别人袒露内心的真实情感，更容易赢得别人的信任。一味地隐藏自己，只能使自己更孤单，更远离朋友，在寂寞中送走青春年华。从心理学的角度来讲，“自我暴露”就是跟别人讲讲自己的心里话，也就是自己真实想法和真实情感，坦率地表白自己。

有的人对自我暴露持怀疑态度，他们认为：把自己最深层次的想法、信息，包括缺点、不足都展示给别人，会给别人留下不好的印象，让人反感，而且让别人看到自己的缺点，就会觉得丢面子，难为情。心理学家对此进行了深入调查，结果显示：喜欢自我暴露或者善于自我暴露的人更讨人喜欢。

人和人相处贵在交心。能和别人推心置腹、能以诚相待的人往往会拥有更多的朋友，具有一种潜在吸引人的魅力。在交往的过程中，如果你能对别人敬以真情，敞开心扉，别人也就会对你真心相对，觉得你是个可以来往的人，觉得你是一个值得信任的人，也就会把你当成朋友。只有适当地暴露自己的真实想法，你才会走进对方的心里，他们才会主动为你提供帮助，给你温暖，给你支持。也就是说，要想和他人成为真正的朋友，就

需要善于暴露自己，把自己真实想法表露给对方，让对方了解自己真实的想法和情感。

在一次采访中，一位记者在大庭广众之下问世界垒球王史蒂夫·加夫：“你哭过吗？”在我们的观念中，男儿流血不流泪，男儿有泪不轻弹，男儿怎么能哭呢？更何况是众人瞩目的体育明星呢！人们断想，如果史蒂夫·加夫真的哭过，那么场面会很尴尬的。但是，大家都错了，垒球王毫不掩饰轻松地回答说：“哭过，我觉得在情不得已的时候掉眼泪更像个男人，因为表现了你是一个实实在在的人，而不是一个机器。”

垒球王史蒂夫·加夫就这样真诚地暴露了自己的真实想法，毫不保留，也不遮掩，把自己的隐私展示给了观众，但结果是，人们却更加喜欢他了。

通常情况下，人们对能暴露自己的人充满了信任，觉得他们是诚实的，可靠的，也是值得交往的，会很容易和别人建立良好的友情。反之，那些比较喜欢隐蔽自我的人，他们一般交不到知心的朋友，他们太善于隐藏自己的想法，让别人感觉琢磨不透，觉得难以相处，最后当然也就很难获得珍贵的友情。

生活中，要学会暴露自己，只有这样才会更容易赢得别人的信赖，但是暴露也要适度，不能太过于暴露，太过暴露自己就会让人产生轻浮的感觉。或者总是在不厌其烦地向别人讨论自己，就让人觉得你是一个以自我为中心的人，就会让人觉得厌烦。心理学家给我们的建议是：对少数亲密的朋友多做一些自我暴露，对普通朋友和他人做中等的暴露。

不是教你诈

善于暴露自己，在别人面前表述一下自己的隐私，更能获得别人的信任，坦诚相待，敞开心扉，别人才会觉得你是一个值得交的朋友，因此也就会对你敞开心扉，和你真心相待，成为真正的朋友。

3

别用别人的错误来惩罚自己

希腊神话中有这样的一个故事：

有一位名叫海格力斯的大力士英雄。一天，他在路上走着走着，感觉脚边有个什么东西在跟着自己，低头一看，是一个很难看的袋子。他便用脚踩了一下那个袋子，希望它能离开自己的脚，但是，那个袋子反而胀大了一点。海格力斯很生气，就又使劲地踩了它一下，这个袋子又胀大了一些。海格力斯被激怒了，他找来一个棒子使劲地打着这个袋子，但是袋子不但没有小，反而越来越大，最后把路都堵死了。

海格力斯没有办法，仇恨地看着它，这时，一位圣者来到海格力斯面前说：“你不要招惹它了，它叫‘仇恨袋’，你越惹它，它就会越大，你放弃它，它就会小如当初。”

这个故事蕴含了丰富的哲理。在生活中，我们的怨恨不就像海格力斯遇到的袋子一样吗？开始的时候很小，当你的仇恨越深时，这个袋子就会越来越大，最后，弄得自己是满心的仇恨，陷在仇恨之中不能自拔，可能受到更大的损失。如果你能将矛盾或者仇恨化解，它就会消失，你也就不会再受它的折磨。

在日常生活中，我们也常见到这样的现象，邻里之间由于误会或者嫉妒，出现了矛盾，彼此都不让步，都在仇恨着对方，今天我让你损失点这，明天我让你丢点那，以此来达到出气的目的。如你家的小孩打了我家的小孩，明天我就毒死你家的一只鸡。反过来，那家也许会让你损失一只猪，就这样冤冤相报，最后可能会闹上法庭，成为永远的仇人。

但是事后想想，我们的仇恨让我们得到了什么呢，可能得到的是一时的解气，但是却会损失更多，失去好邻里，失去好名声，依然要受怨恨的折磨。当我们遇到“仇恨袋”，最好不要去惹它，越是惹它，它就会变得越大，很可能给自己造成无法弥补的损失。反而，如果我们选择放弃仇恨，也许会带来很多好处。

针锋相对，睚眦必报，这样的方式往往不是对自己最好的保护，学会放下，学会宽容，才是对自身真正的谅解和体贴。否则你只是在拿别人的错误来惩罚自己，这样的方法是不正确的。

明朝的杨翳处理仇恨的方法值得我们每个人思考。杨翳的邻居家丢了一只鹅，怀疑是杨翳偷的，邻居就在门口破口大骂姓杨的。家人听到后，告诉杨翳，邻居在骂你，杨翳却说：“姓杨的又不只我一个，随他骂去。”

旁边的另一个邻居遇到下雨天，就会把雨水放到杨翳家的院子里，使得杨翳的院子深受泥泞潮湿之苦，但是杨翳却告诉家人，下雨了，就不要出去了，随他去好了。

时间长了，人们都被杨翳这种忍让的情怀所感动，一年，一群盗贼密谋要到杨翳家抢劫，结果，村民自发地组织起来给杨翳看守院子，避免了遭受损失。

这个故事告诉我们，对待仇恨，我们不要总想着怎么去报复带给我们仇恨的那个人，用平静的心态对待仇恨，化解仇恨，最后大事化小，小事化了，才是最成功的防守和胜利。

生活中，我们要学会一颗宽容之心对待生活中的一切，不要因为一点的小事就让仇恨充盈在你的心里，当你被仇恨缠绕时，多想想这个人平时对你的好，这样就会让仇恨消失、化解。对别人的宽容也是对自己的原谅，给别人台阶下也是在为自己铺路，放下心中的仇恨，前面就是灿烂的阳光。雨果说：“世界上最大的是陆地，比陆地大的是海洋，比海洋大的是人的胸怀。”也就告诉人们，我们的心胸要比我们想象的更宽阔。

不是教你诈

面对别人的仇恨，不是冤冤相报，最有效的解决方法是放弃仇恨，不去理它，让它自生自灭，或者化干戈为玉帛。学会用我们的宽容之心去原谅别人的错，而不要拿别人的错误来惩罚自己。

4

用精神胜利法进行自我保护

《伊索寓言》中有个“狐狸与葡萄”的故事：

一只狐狸来到葡萄架下，正赶上葡萄成熟的时候，看见架上结满了一串串又大又红的葡萄。从早上到现在，狐狸一点儿东西都还没吃，肚皮早已饿得瘪瘪的，看到了这诱人的熟葡萄，口水都流下来了。“这葡萄多圆、多大啊，肯定很甜，我要美美地大吃一顿。”狐狸想。狐狸挺直了身子，伸直了前爪，后爪使劲往上扒，可是葡萄架太高了，狐狸连一粒葡萄也没有摘到。于是，狐狸后退几步，憋足了劲儿，猛地跳起来，还是没够着。

一次、两次、三次……狐狸越来越没力气了。它仰起头，沮丧地坐在地上。过了一会儿，狐狸站起来，弹弹身上的尘土，说：“那葡萄又酸又涩，送给我，我也不吃。”后来，它在路边捡到一只柠檬。边吃边说：“柠檬真甜，正合我的胃口。”

心理学上以此为例，把个体在追求某一目标失败时，为了冲淡自己内心的不安，常将目标贬低为“不值得追求”的现象，称为“酸葡萄机制”或“酸葡萄效应”。

与此相反，有的人得不到葡萄而只有柠檬，就说柠檬是甜的。这种百般强调，凡是自己认定的较低的目标或自己有的东西都是好的，借此减轻内心的失落和痛苦的心理现象，被称为“甜柠檬效应”。

“酸葡萄效应”与“甜柠檬效应”在日常生活中都是较为常见的心理现象，也是心理学中合理化作用的典型表现。

在现实生活中，“酸葡萄效应”与“甜柠檬效应”有着实际的意义和作用，尤其是当人们面临压力而无能为力时，不妨采用这种方式来应对，以免走向极端。例如：某个和自己同时进公司的同事获得了升迁的机会，或是某个哥们儿有了个漂亮的女朋友，而你却没有这样的机会或“艳福”，很嫉妒而又无可奈何，就可以试着像狐狸那样安慰自己，有利于自

已维持心理平衡。毕竟，限于自身和外界的种种因素，我们不可能拥有所有自己想要的美好的东西，与其耿耿于怀，不如退而求其次。

但是，任何一种事物都有两面性，虽然“酸葡萄效应”可以暂缓心理压力，使心理得以平衡，但在很多情况下，“酸葡萄效应”与“甜柠檬效应”的消极意义也是明显的。这种效应只是一剂止痛药，而不是解毒剂，毒性不除，害处依然存在。例如，有的人明知自己的缺点和问题，却不正面、理性地面对，而是为自身所受的挫折寻找这样或那样的借口。不仅在最终结果上无助于问题的解决，还会导致个体自我萎缩，形成不良的道德意识和行为习惯；另一方面，这种心理容易弱化人的奋进意识，无法正面看待事物及问题，可能会逐步失去他人的信任，最终落入恶性循环而无法自拔。

所以，我们应看到“酸葡萄效应”的消极面并加以抑制，而能否合理、全面地认识自己是关键。然而“睁眼看外面的世界”很容易，“静心看自己的世界”很难，这就要求我们积极纠正在自我认知方面所存在的偏差。

任何人都希望自己是优势大于弱势的个体，以保证拥有较强的竞争力，但缺陷和弱势是人人皆有、不可避免的。如果我们一时无法接受，就可以通过这种心理机制，使自己的内心保持平衡，使自己不至于陷入悲观的情绪之中，之后再进行自我反思、自我追问，通过对“我是谁、我能做什么”等问题的不断自省，实现自我认知的升华和深化。

可以说“酸葡萄机制”和“甜柠檬机制”只能起到暂时的止痛作用，真正要达到治本的效果，还得进行自我激励，靠自己取得的成果来证明自己是好样的，而不要总是自欺欺人。

不是教你诈

“酸葡萄效应”和“甜柠檬效应”的实质是一样的，都是因自己遇到了挫折和失败，其真正的需要无法得到满足，编造理由来消除或减轻内心的不安。但是它只能止痛，不能除痛，因此不可上瘾，自欺欺人。

5

适当地对自己进行善意的欺骗

《世说新语·假谲》中记载了这样一个故事：曹操率领部队去讨伐张绣。当时正是七八月间，骄阳似火，万里无云，士兵们口渴难忍，行军速度明显变慢，有几个体弱的士兵竟因体力不支晕倒在道旁。曹操见状，非常着急，心想如果再这样下去，部队根本无法如期到达。于是他叫来向导，询问附近有没有水源。向导说最近的水源在山谷的另一边，还有很远的距离。

曹操沉思一会儿，便快速赶到队伍前面，高兴地转过马头，对士兵说：“诸位将士，前边有一大片梅林，那里的梅子红红的，肯定很好吃。我们加快脚步，过了这个山丘就到梅林了！”士兵们一听，不禁口舌生津，精神大振，步伐加快了很多，顺利赶到了前面的水源所在地。

这就是“望梅止渴”的故事，没有吃到梅子，只是想到，就可以起到口舌生津、润喉止渴的作用。其实梅子就像是一种安慰剂，使人们的心灵得到了一定的满足，进而有了信心和力量。

而心理学家通过实验也证明，用没有任何药物活性物质的淀粉制成的“假药”，给不知情的受试者或病人服用，居然也可以起到治病的功效。心理学家把这种心理反应叫作“安慰剂效应”。“安慰剂效应”的产生原因大体有两种：首先，患者期待药物起作用的心理激发了生理反应；其次，患者对所处的医疗环境引起了生理上的条件反射。而“安慰剂”之所以能够发挥意想不到的作用，主要是因为它能够对人们的心理产生一定的影响，从中获得安慰和支持。

在现实生活中，“安慰剂效应”是较为普遍的。

例如，美国牙医约翰·杜斯说：“一些牙痛患者来到我的诊所后便说：‘一来这里我的感觉就好多了。’其实他们并未说假话——可能他们觉得马上会有人来处理他们的牙病了，从而情绪便放松了下来；也可能像参加了宗教仪式一样，当他们接触到医生的手时，病痛便得到缓解了。”

虽然从表面上看来，“安慰剂效应”的实施者在进行“欺骗”，其接受者“上当”了。但是，在某些时候，用善意的谎言安慰人的心灵，也是值得肯定的。例如，某人得了绝症，亲友告诉他只是普通的疾病，可以避免患者得知真相后感到恐惧进而产生巨大的心理压力。

要知道，我们每个人都有脆弱的时候，总会需要精神的安慰。而用“安慰剂效应”缓和一下情绪，总比没有“缓冲”，直接面对严酷的现实要好。

所以，在生活中适当地使用“安慰剂效应”，适时地装“糊涂”，也未尝不可。这是审时度势后采取的权宜之计，而非一味逃避的自欺欺人的“鸵鸟政策”。如果是对别人，我们这样做是出于对对方的爱；如果是对自己，我们要在“欺骗”过自己之后，重新鼓起勇气，认真面对问题并积极加以解决。

对自己或者是对别人的善意的欺骗，在一定程度上可以使人们免受重大的打击，而在保持积极的态度同时，使自己的现状获得转机。

需要特别指出的是，“安慰剂效应”的大小，取决于个体所接受的心理暗示的强度，类似于我们常听到的“心诚则灵”的说法。所以，尽管产生“安慰剂效应”的心理和生理机制都相当复杂，如果想对别人施以“安慰剂效应”，通过利用现实中的权威，或是宗教中的神，就有利于加强对对方的心理暗示，使“安慰剂效应”达到预期的效果。

不是教你诈

产生“安慰剂效应”的心理和生理机制相当复杂，但不论其产生机制是哪一种，精神作用无疑是起着关键作用。生活中我们要学会装“糊涂”，对自己或别人进行适当的善意的“欺骗”。

6

相似的人更容易赢得彼此的好感

有两个素不相识的酒鬼，因为喝醉了酒，在同一辆电车上睡着了，他们都坐过了站，一直坐到郊外的终点站，而此时已经没有返程的电车，两个陌生人谨慎地交谈几句之后，似乎就一拍即合，大有相见恨晚的感觉。于是这两个酒鬼在一起十分愉快地畅谈起来，逐渐产生了友情，他们一起寻找出租汽车，共同分担车费，一路上的谈话都兴致盎然，并且在以后也经常联系，偶尔还一起喝点小酒。他们都感谢那次坐过站，让自己找到了知己。

为什么两个陌生人会在短短的时间内就可以一拍即合，结下深厚的感情？首先，这两个酒鬼都喜欢喝酒，彼此趣味相投；其次，都因喝醉，在车上睡着，最终坐过站，可谓是同病相怜。因此他们产生了情感共鸣，彼此轻易地认同并接受了对方，促进了感情的升华。

由此可见，相似性往往会让人们产生容易接受对方的心理。在现实生活中，人们对于那些态度、信念、兴趣、爱好和价值观等与自己相同或相似的人，都是比较容易接受的。而心理学家通过调查也发现同年龄、同性别、同学历和有相同经历的人更容易相处；行为动机、立场观点、处世态度、追求的目标一致的人也更容易相互扶持。从某种意义上来说，在人际交往中，人们对于与自身有诸多相似性的人的警惕心和抵触心是比较弱的。

因为跟自己相似的人在一起，人们更容易有共同语言，相互间发生争辩的机会比较少，更容易获得彼此的支持，获得内心的一种稳定感。同时，相似的人组成的群体，可以更好地共同应对来自其他群体的阻力和压力。因此，与相似的人相处，也反映了人们的一种自我防御的心理，即害怕遭到反对和伤害，寻求认同和帮助。这种心理防御有其一定的必要性，可使自己免受伤害，而在最大限度上获得心理认同和满足。

俗话说，“物以类聚，人以群分”，“臭味相投”，其实就是受这种心理在人际交往中造成的影响。在社交中，如果交往双方有较多类似的地方，那么他们之间就比较容易相互吸引，能促进双方关系的发展。

心理学家的试验也证明了这一观点。他们对大学生进行了一系列的调查，然后把一部分特征相似的大学生安排在一起居住，而把另一部分特征相异的学生也安排在一起居住。一段时间后发现，特征相似的学生大多彼此接受和喜欢，并且成为好朋友。而特征相异的那些学生尽管朝夕相处，但仍然很难建立友谊。

这就是因为特质相似的学生们，因为有共同的兴趣爱好、宗教信仰，对社会时势看法比较一致，更容易谈得来，感情也更融洽，因此彼此之间的戒备和隔膜很少，有利于做深入的交往；而特质相异的学生们，因为害怕受到伤害，戒备心和防范意识很强，彼此缺少共同的语言，很难融合在一块。

在日常生活中，我们经常会说：“道不同，不相为谋”、“话不投机半句多”，这也体现出了相似与相异给人们心理造成的巨大的差别。不可否认，相似的人们聚在一块，能够增强群体的安全感和行动力量，但是因为缺少不一样的声音和意见，又容易缺少活力，限制发展。所以，我们在人际交往的过程中，除了要大量结识与自己有相似特质的人外，也要善于和与自己相异的人交往，这样则会发现自身没有的东西，使自己得到补充和提高。

不是教你诈

“物以类聚，人以群分”，相似的人更容易相处，这在一定程度上反映了相似吸引的心理效应，同时也是人们自我防御心理的一种体现，因为人们能够从中得到认同和支持，获得安全感。

7

与外界交流能够使我们获得满足

美国的心理学家黑伯等人曾经做过这样一个心理实验，叫做感觉剥夺实验，是指控制或去除对人的感觉刺激，将人和外界环境刺激高度地隔绝。

在实验中，被试者处在完全静谧孤独的空间里，并且要求躺在床上，只有吃饭或上厕所才能起来。此外，被试者还戴着一副半透明的护目镜，手上戴着厚厚的棉手套，耳朵里塞着棉花，这使被试者几乎什么也看不到，手也没有感觉，也几乎听不到任何声响。总之，被试者与外界几乎没有交流。

实验结果表明，几乎没有人能够忍受三天以上，即便勉强为之，实验结束后，让他做一些简单的事情都会频频出错，精神难以集中，情绪易激动，对刺激过敏，紧张焦虑，思维迟钝，一般需要三天的时间才能恢复正常的生活状态。若实验结束后的状态持续的时间长，那么人还会产生各种各样的错觉、幻觉。

这个实验告诉我们，人的正常生活需要尽可能多地与外界接触，需要接受各种刺激，由此形成各种感觉。与外界交流得越充分，那么对社会、人生才有更丰富的体验，才能很好地把握自己。而感觉剥夺状态对人的心理和生理都有害，甚至会带来一些危险。比如生活中的雷达监测员、长途司机都处于轻微的感觉剥夺状态。有时候他们会产生轻微的幻觉，看到实际上并不存在的东西，结果引起一些不该有的事故。高层住宅里的主妇，常独处于毫无声响的房间，会突然感觉到强烈的不安，这也是感觉剥夺状态下的孤独感造成的。

我们知道美国的女作家海伦·凯勒，因为小时候得了猩红热，结果造成她的失聪、失明，继而成了哑巴，处于一种相当严重的感觉剥夺状态中。但是凭借毅力，她在很大的程度上战胜了“感觉剥夺”，为自己赢得了宝贵的感观体验，即使这非常有限。

海伦在她举世闻名的自传《假如给我三天光明》里曾写下这么两段感人至深的话：“我，一个盲人，向你们有视力的人做一个提示，给那些善于使用眼睛的人提一个忠告：想到你明天有可能变成盲人，你就会好好使用你的眼睛。这样的办法也可适用于别的器官。想到你明天会变成聋子，你就会更好地去聆听声响，听鸟儿歌唱和管弦乐队铿锵的旋律；去抚摸你触及的一切吧，假如明天你的触觉神经就要失灵；去嗅闻所有鲜花的芬芳，品尝每一口食物的滋味吧，假如明天你就再也不能闻也不能尝了。让每一种官能都发挥它最大的作用，为世界通过大自然提供的各种接触的途径向你展示的多种多样的欢乐和美的享受而自豪吧。”

海伦·凯勒用她的亲身体会，让我们对感觉的可贵有了充分的认识，她告诫世人，感觉与生俱来，看似平常，但是也要懂得珍惜，因为它对于每个人都特别重要，非常宝贵。

而在现实生活中，很多人却总是把自己封闭起来，不愿意和外界接触，这样的行为很容易导致一些畸形心理的产生，如社交恐惧症、焦虑症等。这样的人因为害怕受到某种伤害，所以刻意地剥夺自己的感受，结果造成很多不良的影响和结局。为了避免处于感觉剥夺状态中，我们要积极地、尽可能多地去接触社会，尽情地体验人生，领略各地的风土人情，拥有丰富的知识、见闻以及情感，这样才使自己的人生更加丰富多彩。

不是教你诈

人们往往会因自身的生活丰富多彩而感到满足和快乐，如果刻意地切断与外界的交流，无法得到身心的刺激，就会产生种种不良的感受和心理，所以人不是孤立的，学会广泛地接触社会，才会有更多美好的体验。

8

恋爱被干涉之后的心理联防

某中学的两个学生，相互都有好感，于是成为同学们眼中公认的一对。刚开始的时候，双方的家长和老师都百般的干涉和阻挠，说服教育，甚至破口大骂，这使两个孩子之间形成了同盟一样坚固的关系。

最终，校长改变了策略，把这两个学生双方的家长、老师都叫了过去。他并没有批评这两位当事人，而是说，他们之间是纯洁的感情，老师和家长都误会他们了，玷污了他们之间的感情。并叮嘱他们在学习上要相互鼓励。

此后，他们之间还是照样来往，但是没过多久，就觉得缺乏共同的语言和志向而疏远了，最终发现对方与自己理想中的公主王子相差太远而分开。

在很多时候，家长、老师总是视早恋为洪水猛兽，一旦自己的孩子或学生有此现象，就会劳师动众、苦口婆心、威逼利诱，觉得孩子们是道德败坏，选择的是绝路悬崖，粗暴干涉、强行压制，结果却只会使孩子们更加叛逆，更加要在一起，而如果正确地进行说服教育，可能二者发现不合适，就会自动分开。

为什么外部的干涉，反而使其爱情更加牢固了呢？

心理学家用“罗密欧与朱丽叶效应”来解释这一现象，外部的干涉有时候并不能减弱恋人之间的爱情，反而会起到推波助澜、火上浇油的效果，使他们的感情更加的牢固，干涉越多，反对越强烈，他们反而会更加相爱。

这正如在莎士比亚的戏剧《罗密欧与朱丽叶》中描写的男女的爱情悲剧，由于罗密欧与朱丽叶两家有世仇，他们的爱情得不到双方的认可，受到百般阻挠，但他们的爱情并没有因此而断绝，两人反而相爱更深，最终双双殉情。

心理学家分析造成这种现象的原因有：

人人都有自主的需要，都希望能够凭借自己的意志进行选择，而不愿意做受人控制的傀儡。一旦别人干涉自己，代替自己做出选择，并且将选择的结果强加给自己时，就会觉得自己的主权受到了威胁和侵犯。从而产生一种对抗的心理，排斥自己被迫接受的事物，而对自己被迫放弃的事物念念不忘。当有外力干涉的时候，两人就具有了共同的语言、命运、遭遇和体验，这将会造成两人同甘苦、共患难的局面，促使他们更加团结，一致对外。

另外，越难得到的东西对人的吸引力越大，在人心目中的地位越高，价值越大，而轻易得到的东西或已经得到的东西，其价值往往会被人忽视。

因此，粗暴的干涉，硬性的阻止往往并不能起到预期的效果。在现代孩子的中间，产生早恋的现象越来越普遍，家长和老师应该采用更为明智的“静观其变，循循善诱”的策略，对孩子进行正面的引导，利用爱情自身的挑战，相信在没有外在压力的条件下，孩子们自身思想和感情的不成熟性就会暴露出来，从而知难而退。

另外，对待婚外恋也是如此，如果受到亲友的干涉、舆论的声讨，他们反而会更加难分难舍，恨不得天天厮守在一块儿。而一旦他们如愿以偿，柴米油盐地共同生活，也许会发现原来两个人在一起不过如此，可能还会觉得原来的伴侣更适合自己。

因此，对于很多事情，强制干涉并不是最好的方式，有时反而会起到相反的效果，学会因势利导，才会有效地化解问题。这就要求我们在处理问题的时候，要保持冷静的头脑，而不能意气用事，越是生气，越是阻挠，越不能到达效果。

不是教你诈

如果人们的选择是自愿的，人们会倾向于增加所选择对象的喜欢程度，而如果是被迫的话，那么就会降低对所选择对象的喜欢。所以，对待不适宜的爱情，最好不要横加干涉，而是在充分理解的基础上加以引导。

9

说脏话让我们更痛快的心理解释

在现实生活中，谁都会遇到一些不顺心的事情，在内心极度懊恼、生气、压抑、愤怒的时候，我们就会忍不住说一些脏话，把别人数落一番，把不顺的事情抱怨一通。但是咒骂之后，我们会发现自己内心舒服很多，因为不良的情绪已经得到了宣泄。

现代社会讲究文明礼貌，我们需要克制自己的一些不雅的言行，不能说脏话，不能骂人打架，当然这是值得提倡的。但是从某种角度讲，禁止某些言行，其实也是对人的本能的一种压制。心理学家弗洛伊德强调人们都有攻击本能。从这个角度来看，我们就很容易理解，说脏话的目的在于满足那些被压抑了的攻击愿望。对此，美国心理学家和脏话专家这样解释：“咒骂是人类的原始本能，甚至是人类灵魂的止疼药，因为咒骂能让我们的脑子自由。”

尽管我们从小被警告不能讲脏话，但当我们突遇不顺时还是会骂一些脏话，骂后顿时会感到发泄许多，痛快许多。在这个层面上脏话是有其益处的。越愤怒、越压抑就越需要得到顷刻间的发泄。而脏话无疑是最容易实现，起作用最快、最直接的宣泄途径。要宣泄就要有出口，事实上，人们一直也在充分利用身上的出口表达攻击。比如，瞪眼，通过眼睛表达出愤怒和怨恨；还有人喜欢用唾沫啐人，也是一样道理。

通常，人们会对说脏话的男人更为宽容，认为他们不拘小节，甚至有男子汉气概。而且也认为男人说脏话的频率要比女性高。而美国语言学家托马斯·穆雷在记录下4 000名男女学生的谈话后发现，不管是男性还是女性，他们说脏话的时间比例一样多。实际上，我们心目中的关于女性不说脏话的观念，只是来自那些受过高等教育、穿梭于办公室的女白领形象。而在边远的山村或农村，很多妇女甚至可以站到马路上相互对骂，其运用脏话的娴熟程度足以让男人们瞠目结舌，甘拜下风。当然这是不文明的表

现，但是从另一个侧面则体现出，骂脏话确实是人们的一种本能的发泄，可以起到宣泄情绪的作用。

脏话不仅可以满足我们宣泄情绪，还可以代替我们的拳头。有时，我们真想结结实实地把某些人揍上一顿。但事实上，你很少碰过他们，最多也只是骂几句，而且多数还是在背后骂的。这时，这些脏话就代替了你的拳头。因为脏话本身就有许多龌龊、暴力的意思。

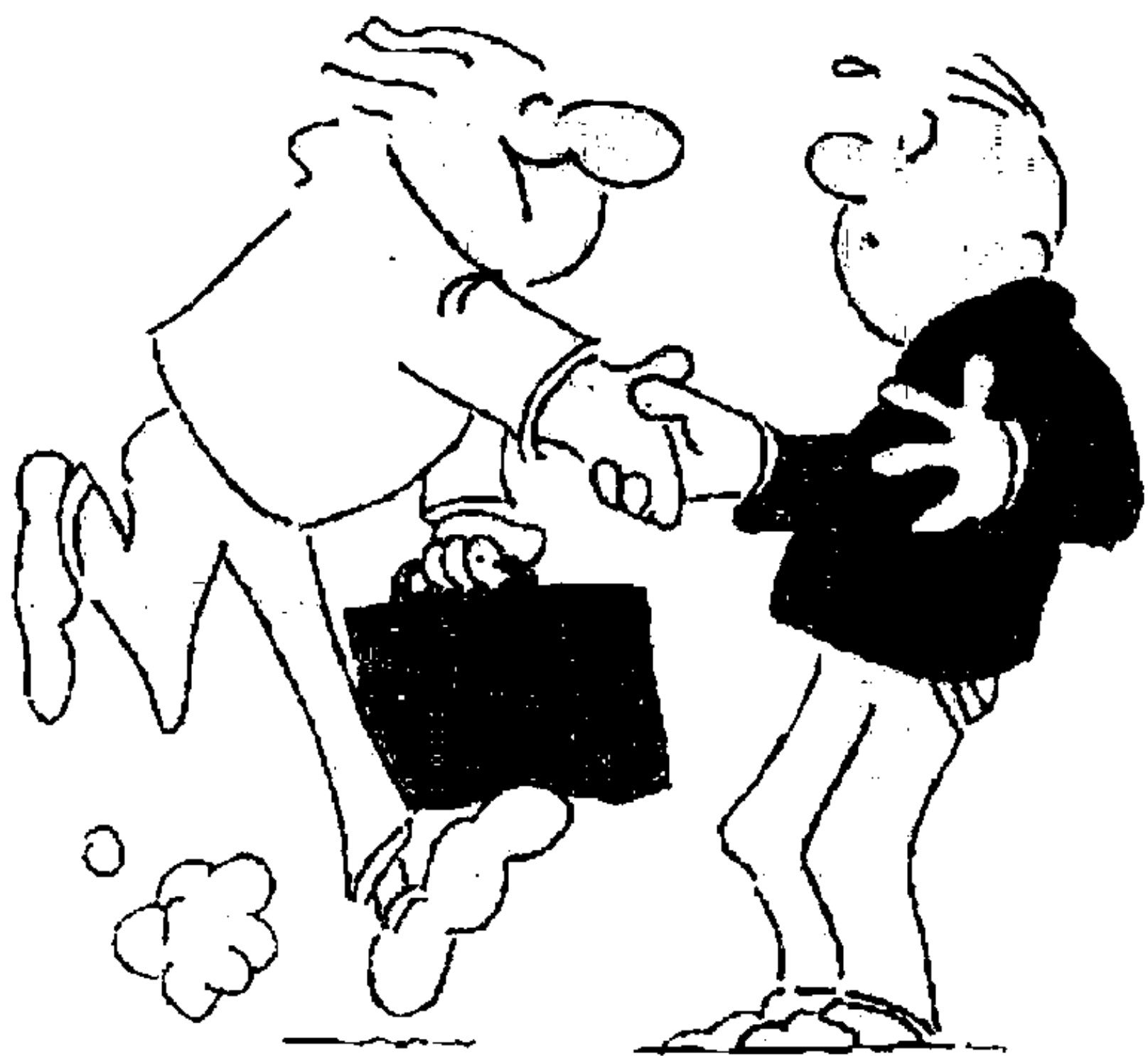
打人，是为了让他痛苦，那么将脏话作为暴力、肮脏的信息传递给他，不是同样达到伤害他，让他痛苦的目的了吗？于是，通过咒骂的发泄，揍人的愿望消失了。在这个层面上，说脏话也能消弭争斗，否则人们早就鼻青脸肿了。

另外，在某些特殊的场合，说脏话能帮助我们更快地融入团体。刚做武将的人，即使不会喝酒也要学着大碗喝酒，即使是书生也要试着大声骂人。同样，如果你参加朋友的派对时，在场的每个人都在爆粗口，一旦你也爆出粗口，就能立刻表明你是“我们的人”，你们之间的谈话是“我们的谈话”。于是，朋友之间的心理鸿沟瞬间被拉平，轻松愉快的氛围即刻形成。

脱口而出的脏话，可以让我们表达愤怒、宣泄情绪、抵抗伤害，同时也能消除人与人之间的隔阂，显示自己的存在和力量。正是因为有这么多益处，才使得这种另类的语言伴随人类走过漫长的历史。

不是教你诈

脏话对我们也有益处，当我们情绪极度紧张、烦恼、愤怒、压抑时，不妨狠狠地咒骂一通，只要不是公共场合，也无伤大雅，而且有利于身心健康。但是不能不分场合都是满口脏话，那就会有损我们的形象。



第五章

·
·
·
·
·

神奇有效的心理战术

——左右对方情绪和行为的攻心术

现实生活中，

我们常常会遇到一些很难处理的事情和

局面。例如，我们不知道自己该做出什么样的选择，进退两难；引起了某人情绪的不稳定而不知道该如何控制。这就需要我们懂得一些心理战术，巧妙地左右对方的情绪和行为，引导其向着自己想要的方向走，从而化解尴尬的场面，解除自身的危机，赢得既有的利益。

1

以众敌寡，逐渐同化

美国人詹姆斯·瑟伯曾写过这么一段文字：

突然，一个人跑了起来。也许是他猛然想起了与情人的约会，现在已经过时很久了。不管他想些什么吧，反正他在大街上跑了起来，向东跑去。另一个人也跑了起来，这可能是个兴致勃勃的报童。第三个人，一个有急事的胖胖的绅士，也小跑起来……十分钟之内，这条大街上所有的人都跑了起来。嘈杂的声音逐渐清晰了，可以听清“大堤”这个词。“决堤了！”这充满恐怖的声音，可能是电车上一位老妇人喊的，或许是一个交警说的，也可能是一个男孩子说的。没有人知道是谁说的，也没有人知道真正发生了什么事。但是两千多人都突然奔逃起来。“向东！”人群喊叫了起来。东边远离大河，东边安全。“向东去！向东去！”人们都喊着……

上文所描述的其实是人们的“从众心理”。在日常生活中，人们的很多行为也都受从众心理的影响。例如，大街上有两个人吵架，本没有什么大事，但围观的人越来越多，甚至导致交通堵塞。在超市的特价商品区，一大群家庭主妇争先恐后地抢购一些她们未必需要而价格也未必实惠的商品……

这些就是“从众行为”，通俗地说就是“人云亦云”、“随大流”，大家都这么认为，我也就这么认为；大家都这么做，我也就跟着这么做。

为什么会产生从众行为呢？这是因为，群体成员如果发现自己的行为和意见与群体不一致，或与群体中大多数人有分歧时，就会感到有压力，这种压力促使他趋向于与群体保持一致。也只有与众人保持一致，才会有“没有错”的安全感，即使错了，也会因为“大家都这样”而感到安慰。

在生活中，如果我们可以恰到好处地应用从众心理，其实它可以成为一种十分有利的武器，帮助我们起到同化对方的作用，让对方在寡不敌众的劣势下，不得不妥协，而加入到群体之中来。

从众心理对人们行为的影响已被商家意识到，并灵活应用到了各种销售战略上。例如，一家卖烤鸭的连锁店，在分店开张时，就会雇用一大群人，围在店门口，制造人气，吸引顾客。再如，向年轻人推销MP4时，就先雇一些学生，让他们随时随地携带着，并装出一副自得其乐、陶醉万分的样子。这种故意烘托出的氛围对其他学生，也就是潜在消费者来说，是一个相当大的诱惑：这么多人都有，而且这么享受，自己也要去买个MP4。

利用从众心理可以帮助我们集聚众人、增加人气，也可在绝大多数人的意见一致时，对个别人起协调作用，使之与集体保持一致，可概括为：以众敌寡，逐渐同化。例如，与其用说教的方法强迫孩子读书，不如让他和喜欢读书的孩子在一起。虽然刚开始时，他会觉得别扭，不大合群，但久而久之就会被同化，变得喜欢读书。再如，如果想让那些不喜欢发言的职工在会议中开口说话，就可以让一些“引导人”先发言，从众心理会使那些不爱发言的人也不由得采取了“同调行动”，踊跃发言。

总之，在现实生活中，少数服从多数的原则会对人们形成很大影响，给少数派的人造成很大的压力，使其心理立场发生动摇，最终放弃自己的主张而被别人同化。有时，我们为了获得这样的效果，则需要制造一种以众敌寡的压倒式局面和氛围，使对方就范。

不是教你诈

要劝服一个人遵从自己的意见，可以采取以众敌寡、逐渐同化的方法。一个人唇焦舌干地苦苦相劝，可能并不能达到说服的效果，而让多个人轮流去劝说，就会给对方造成压力，使其被同化。

2

利用时间的紧迫感扭转局面

美国的谈判专家柯英，在担任美国某企业的顾问期间，曾被派往日本和某企业进行谈判。

他刚到日本羽田机场，发现代表日本企业与柯英谈判的两名职员已恭候在出口了。他们接过柯英的行李，引导柯英乘上已等候多时的豪华轿车，送至订好的酒店。日本方面的招待令柯英很高兴，在车上闲聊时，一个日本招待问柯英：“您要回去时，我们也会替您准备好到机场的车子，但不知您预订的是哪天的班机？”柯英受到如此礼遇，非常感动，就把回程机票掏出来给日本人看。

此后的前十天里，日本方面绝口不提重要的谈判内容，只是招待柯英参观名胜古迹。到了第十二天，即柯英要返程的前两天，才开始谈判，但因为当天柯英想去打高尔夫球，又取消了谈判。第二天，日本企业方面又要替柯英举行欢送会，再次取消谈判。直到最后一天，谈判正式开始，而刚谈到重要问题时，送柯英去机场的车子到了。于是，双方在去机场的车内完成了谈判。

毫无疑问，日本方面赢了，柯英所取得的谈判结果是不利于美国方面的。

事实上，柯英把回程机票展示给日本人看时，谈判的胜负已定。因为日本方面把自己要与人谈判的最后时限当作机密，而想办法探知对方预订的最后时限。精明的日本人利用最后时限，事前探得对方的行程表，掌握了最佳的谈判时机。

而我们知道，在交涉或会谈的时候，越是重要的案子，越是放在即将结束的时间里，时间越仓促，可考虑的时间越少，对方越被动，也就容易妥协，最终的结果也就有利于我方。这种谈判技巧所适用的情况是：知道自己用于谈判的时间，也探知对方的谈判时间，想办法缩短对方的有效谈判时间，造成对方的被动，可总结为“知己知彼法”。

利用紧迫的心理影响，在时间即将结束前扭转局面，除了“知己知彼法”，还有一种“混水摸鱼法”。所谓“混水摸鱼法”就是，在众人讨论很多问题，疲惫不堪且无头绪时，自己主动对其进行归纳，引导大家在放松警惕时接受自己的意见，从而达到自己的目的。

例如，在现实生活中，我们可能会遇到这样一种情况：会议漫长、拖拉，讨论几个小时都没有什么实质性的结论。与会者都变得不耐烦起来，开始抱怨，发牢骚。此时，有一个与会者突然站起来说：“各位的意见非常多，但可以总结为以下几点……”其他所有的与会者都很感激他，因为他把冗长的会议给简明扼要地总结了出来，否则，这个烦人的会议还不知道要开到什么时候呢！

然而，当大家回到家里，再重新考虑刚才那个人所说的话，并回忆开会时所讨论的内容，却发现那个人所“总结”出来的几个要点并不合适，其他的重要问题都被漏掉了。再过几天，人们聊起这件事，都有同感。可见，当时那个发言者的话里藏有玄机。因为，他在与会者经过长久讨论，疲惫不堪、放松警惕时，通过“总结”，让大家帮他实现了自己的目的，真可谓利用了“最好的时机”。

无论是“知己知彼法”，还是“混水摸鱼法”，都是利用了最佳时机。需要强调的是，在时间即将结束前扭转局面，并不是在时间即将结束前仓促行事，而是要利用时间即将结束这一事实给对方造成心理压力，让对方“中套”。对自己来说，时间即将结束前，正是最好时机，最恰当的“火候”，而观察事情的发展就像观“火候”。总之，自己对时机的把握是主动的、胸有成竹的，这样，才可能取得理想的效果。

不是教你诈

对于一个谈判者来说，掌握时机与条件是谈判过程中重要的技术环节。时间即将结束前，就是一个扭转局面的最佳时机，这个时机需要把握，也可创造。善于利用这样的策略会对自己起到很大的帮助。

3

制造强大的共同敌人，引起同仇敌忾

春秋时，吴国和越国是敌国，经常交战。一天，十几个吴人和越人碰巧同乘了一艘渡船，但都互不答理。

不料，船到江心时，天色骤变、狂风顿起、暴雨如注，巨浪汹涌而来，渡船剧烈地颠簸着，吴国的两个孩子吓得哇哇大哭，越国的一个老太跌倒在船舱里。老艄公一面竭力掌好船舵，一面让大家速进船舱。另两名年轻的船工，马上奔向桅杆解绳索，想把篷帆解下来，可一时又解不开。而如果不赶快解开绳索，把帆降下来，船就可能翻掉。

在这千钧一发之际，乘客们都争先恐后地冲向桅杆去解绳索，此时也不分谁是吴人谁是越人了。他们那么默契，配合得就像左右手。

过了一会儿，渡船上的篷帆终于被降下来了，船颠簸得也不那么厉害了。老艄公望着风雨同舟、共度危难的人们，叹道：“吴越两国如果能永远和睦相处，该有多好啊！”

这个故事讲的就是《孙子兵法》中“吴越同舟”这个成语的来历。本来素有恩怨的吴越两国人，在面临更大的敌人，即暴风雨的袭击时，结果为了共同的利益而同心协力、合作默契。由此可见，即使是敌对的双方，当面临更大的敌人时，双方也会消除恩怨，同仇敌忾。

这种心理真的很微妙，为此，心理学家曾做过一个实验来加以证明：

3个人为一组做简单的“撞球游戏”，谁最后被淘汰，谁就是获胜者。显然，这3个人分别构成了敌对关系。结果显示，如果在比赛中，有一个人遥遥领先，那么其他两个人就会联合起来，共同阻挠领先者得分。

了解了人们所普遍存在的这种心理，善加利用，就有可能解除对立者之间的警戒状态，让对方与自己达成一致，获得共赢。例如，具有同等竞争力的中小企业，彼此间难免存在矛盾，进而产生纠纷，甚至会演变到水火不容的地步。这时，如果让对方意识到，如果继续敌对下去，会让某公

司，尤其是大公司坐享渔翁之利。这样，对方就会产生一种危机感，不敢再“自相残杀”，让共同的敌人获益。而原先的那种敌对情绪也就大大减弱了，彼此间的关系也就更加和谐，从而“化敌为友”，积极解决问题，尽可能实现共赢。

其实，“共同的敌人”也未必真的存在，有些时候，可以故意制作一个“假想敌”，甚至可以演“双簧”，一个扮“白脸”，一个扮“红脸”。当然，这必须配合得天衣无缝，否则会弄巧成拙，使对方产生反感。

此外，还有一种情况，就是：“共同的敌人”是存在的，但是又不知道具体是哪一个。在这种情况下，仍需要双方的通力合作。例如，在全球的软饮料市场上，可口可乐和百事可乐是前两强，没有哪个品牌能够挤进去。这就在于可口可乐和百事可乐这两个“宿敌”的默契配合，他们看不到具体的“共同的敌人”，但是他们在激烈的市场竞争中存在着无数的敌人。所以，无论两个“宿敌”如何激烈地竞争，都不靠打“价格战”来挤兑对方，只要防住第三方，他们的市场份额就可以继续维持了，利润也就得到了保证。

在生活中，应坦诚待人，不可钩心斗角。但是，有的时候，还是需要讲究一些策略，比如，要争取某人的支持，就可以把双方的共同点扩大，找到共同的利益，树立共同的敌人，使对方与自己“同仇敌忾”，这种方法在要维护自己的合法、合理权益，而自己又势单力薄时是有效也有必要的。

不是教你诈

如果双方为一点矛盾争得不可开交，就可以制造一个强大的共同敌人，引起同仇敌忾，从而转移对方的注意力，有助于双方“化敌为友”，达成共识。这样才能通力合作，促进彼此共同发展。

4

自我贬低，以退为进

赫蒙毕业于美国的耶鲁大学，又在德国的佛莱堡大学拿到了硕士学位，是美国有名的矿冶工程师。可是当他带了所有的文凭去找美国西部的大矿主赫斯特的时候，却遇到了意想不到的麻烦。

原来，那位大矿主是个脾气古怪、性子执拗的人。他自己没有文凭，所以就很反感有文凭的人，更讨厌那些文质彬彬又专爱讲理论的工程师。当赫蒙前去应聘递上文凭时，赫斯特很不礼貌地说：“我之所以不想用你就是因为你曾经是德国佛莱堡大学的硕士，你的脑子里装满了一大堆没有用的理论，我可不需要什么文绉绉的工程师。”

聪明的赫蒙听了这话，不但没有生气，反而心平气和地回答说：“假如你答应不告诉我父亲的话，我要告诉你一个秘密。”接着又小声说：“其实我在德国的佛莱堡并没有学到什么，那三年就好像是稀里糊涂地混过来一样。”想不到赫斯特听了笑嘻嘻地说：“好，那明天你就来上班吧。”就这样，赫蒙轻易地在一个非常顽固的人面前通过了面试。

要化解对方的不信任感，不能以强硬的口气说“你要相信我的话”，或者说“没有那回事”，这样就相当于只保留了自己的主张，而否定了对方的判断，是一种攻击行为，只会使对方的不信任感更重，更排斥你。

对于赫蒙的做法，有的人可能会不以为然。其实，赫蒙贬低的是自己，而他的学识如何，当然不在于他自己的评价，就是贬得再低也不会使自己的学识有分毫的减少。赫蒙所使用的，就是人际关系中以退求进的“退让计”，通过自我贬低来赢得对方的好感，就好像是跳高，退得远，反而能跳得高。

心理学家认为，在与人交往时，暂时忍让，甚至吃些亏，可以获得长远的利益。运用此法，要注意不露声色地迎合对方，而且表面看来还是为

对方的利益着想，以对方观点出发。也就是说，成功的第一步是让自己的利益和意图丝毫不露，让对方心甘情愿地“投桃报李”，从而满足你的愿望。

通过自我贬低，达到以进为退的目的，其实是利用了人们的逆反心理。心理学家曾做过这样一个实验：在一所大学，以“学生是否需要一般性的教养”为题，请学生做一项问卷调查。在第一次调查时，不给学生太多的资料，只是分辨出被调查的学生是否赞成一般性的教养。一周之后，再把学生分为两组，其中一组的资料是“一般性的教养对于一个人的修养、人际关系以及完整人格的培养很重要的”，另一组的资料则是“一般性教养对于专门教育未必有所助益”。结果发现，前面一组对于一般教养的赞成程度，比第一次调查时明显降低，而后面这组的赞成程度却显著提高。

所以，对于一个事物或是一件事，或是自我评价，如果只强调好的方面，就容易使对方产生不信任感。而说出一些不是缺点的缺点，或是并不真的存在的缺点，反而有利于消除对方的不信任感。例如，当商品进行降价销售的时候，不要只说是为了回报广大消费者的厚爱之类的客套话，那样，会让顾客很不信任，心想：“一分价钱一分货。”是不是有什么大毛病了，或是要过期了才甩卖的？而此时，如果导购告诉顾客，之所以便宜是因为有某些瑕疵，把不利的因素公开，就会使消费者的顾虑消除掉，不太介意那些瑕疵的人也就会购买了。

再如，先给对方一些不利于己的信息，使对方觉得你这人老实可靠，他就会产生想听你继续说的意愿；这时，你再附带地、不动声色地为自己说些好话，对方在不知不觉中就会受到你的诱导，满足你的要求。

不是教你诈

人们在社会活动中，都有坚持自己意见的顽固性，都喜欢把自己最优秀的地方表现出来，但是有时却会引起别人的反感。适当地自我贬低，在满足对方的自尊心的同时，就能不动声色地达到目的，以退为进。

5

制造共同体验，使其对你产生好感

温哥华的卡皮诺拉吊桥是世界上最伟大的吊桥：全长450英尺，宽5英尺，以2条粗麻绳及香板木悬挂在高230英尺的卡坡拉诺河的河谷上。吊桥来回摆动，令人心生惧意。1974年，埃伦曾在这座吊桥上做过一个实验。

他让一位年轻、漂亮的女士站在桥中央，等着18~35岁的没有女伴的男性过桥，并邀请他们回答几个问题，再把自己的电话号码告诉他。

然后，在另一座普通的小桥（横跨了一条小溪但只有10英尺高）上，进行另一个实验。再让这位年轻、漂亮的女士，向过桥的男士出示同样的调查问卷，并把自己的电话号码告诉他。

结果显示，走过卡皮诺拉吊桥的男性认为这位女士更有魅力，约有一半的人后来给她打过电话。而走过那个普通小桥的16位男性受试者中，只有2位给她打了电话。

埃伦由此得出结论：在恐怖的环境中，人们更容易动心。因为恐惧激发了生理上的感觉和异样。

后来，埃伦在实验室中再次验证了他的“激活论”。让一组人慢跑10分钟，再给他们看一组照片，另一组条件相同的受试者不跑步，而直接看照片，结果显示，运动后的人更易被照片上的帅哥美女所吸引。

也就是说，任何生理上的“激活”都可能令人更易心动。这个结论后来又得到了进一步的补充：当人们的情绪被激发起来，例如欢笑、焦虑或恐惧的时候，更能发现别人的魅力。而当人们有了共同的体验或相同的秘密，彼此间的关系将更巩固，更亲密。

在现实生活中，我们可以看到，有不少的男生喜欢带女友到游乐园的鬼屋去玩。其实，这些男生是为了找机会和女友更亲密。这是因为，恐怖感激发了生理上的感觉和异样，会感觉对方更有魅力，也就更容易爱上对

方，或是双方的感情会加深。事实的确如此，从鬼屋出来的情侣，比进去之前显得更亲密。

有同样经历的人，容易找到共同的语言，有了共同的语言，就容易放松警惕，产生亲密的感情。在交朋友时如果我们能掌握这种心理技巧，巧妙地加以利用，就可缩短两人之间的距离。即使从未打过交道的人，也可以迅速成为你的朋友。

但是，人与人之间，尤其是想引起某人的注意却与之没有共同体验，那该怎么办呢？要想制造共同体验，可以适当地犯某种禁忌，或违反某项规则，从而赢得对方的好感。例如，在办公室里，如果女同事出现了某个小过失，可以帮她掩盖，不让上司知道，这样双方就有了共同的小秘密；再如，在考试时，把写有答案的小纸条悄悄地传给自己喜欢的女生。

而如果你喜欢一个女生，而又琢磨不透她对自己的真实态度。那么，就可以通过以下方式来试探一下：找一个普通的女性朋友来配合表演，多次出现在她的面前，让她以为你和那个女生是情侣。然后，你再想方设法与她约会，并适时表达爱意。如果她对你有爱意，便会故意说：“你不怕那位小姐知道吗？”你呢，则故布疑阵：“她不会知道的，只要你不告诉她，这是我们两个人的秘密。”她就会不经意间嗔怪：“你怎么这么花心啊？”此时，你就可以趁机追问：“如果我是一个感情专一的人，你会接受我吗？”如果她回答：“我不知道。”恭喜你，她对你是有爱意的。

制造共同体验，以增进感情的方法，还可以用于其他关系，如公司组织集体出游，就有利于使公司的工作气氛更融洽。而多花些时间和心思陪客户，也有助于双方的合作。

不是教你诈

当人们的情绪被激发起来，例如欢笑、焦虑或恐惧的时候，更能发现别人的魅力。而当人们有了共同的体验或相同的秘密，彼此间的关系将更巩固，更亲密。

6

制造别无他选的困境

古代罗马的政治家布鲁斯特在杀害凯撒之后有一场演说：“你们是希望让凯撒死，而你们大家过自由的日子，还是希望让凯撒活着而你们都沦为奴隶终至死亡？这两种你们所要选择的是什么？”

布鲁斯特的演讲，给出了当时元老院的长老们这样两个选择，再没有其他可以选择的方法，迫使他们从“自由”或“死亡”之中进行选择。而很显然，自由比死亡看上去是更有好处、更有意义的。所以，最后的结局可想而知，元老院最终选择了自由，而布鲁斯特也因此获得了胜利。

其实这就是一种制造别无他选的困境的攻心战术，它的要点就会给人提供有且只有两个选择，而且其中的一个选择必然好于另一个，再没有其他什么选择的余地，于是就可以达到普遍认同，而最终选择其中的好的一个。

在现实生活中，我们时常会面临着一些选择，很难下定决心，但是如果犹豫不决，就可能失去机会，在左右摇摆中浪费时光，此时就要善于把自己引导别无他选的境地，这样做选择就会容易一些。比如，当有人面对着是否该换工作，而无法下决心，就可以对他说：“你是要换个工作，开拓新的人生呢，还是要继续在这里虚度余生？”对方在这两个选项中，自然会容易做出选择。

设置的两个选择没有优劣之分，还是会让人无法做出决定，虽说“鱼和熊掌不可兼得”，但是“二者皆吾之所欲也”，没有大的差别，很难让人取舍，因此，我们还要强调两个选择中哪个更优，哪个更劣，有着这样的对比，就更容易让人做出选择了。

当美国还是英国的殖民地时，为了摆脱英国的统治，巴特利克说过这样一句话：“不自由，毋宁死。”这句话被称为是独立战争的宣言。其实选择一个什么样的独立宣言，对当时的美国人来说是非常重要的，因为

万一失败，就会遭致不可估量的惨重后果。而且当时的代议员对于局势也很迷惑，于是要人民自己做个决定，巴特利克就采用了两者选一的方法，而且使两个选项形成强烈的对比，使得人们都能做出最明智的选择。当时，他说的很多话都成了流传后世的名言，如“要锁链还是要隶属”、“要英国还是要战争”以及“不自由，毋宁死”，等等。

以这种强调两个选项中其中一项的缺点或者优点，使两个选项形成对比，让人们二者选其一，在一般的情况下，人们一定会选择你所希望中的那一个。因为已经别无他择了，选其中看起来更好一点的是最明智的选择。

虽然运用这种方法也常会发生许多障碍，但对于处于迷惑不决中的人们，则可以迫使其朝着自己所期望的方向去选择。例如，当你要说服正在选择就业单位的毕业生时，可以说：“与其勉强地进入一家好的单位，却因为能力不够而被漠视，进而遭受打击，产生挫败感，还不如进入一家自己能胜任的单位，找回信心，发挥出自己的优势，并且得到有效的提高。”像这种说服方式，则可以帮助对方消除疑虑和犹豫，尽快地作出选择。

在生活中，我们往往会遇到谈判、竞选等场合，这种场合下，当然是需要做出选择，谁都想让对方选择和自己合作，谁都想要群众选举自己担当职务，但是如果不懂得采取一定的心理战术，则可能会遭受失败。

例如，在某选举大会上，被选举者与其对那些正在犹豫该投票给谁的选民说“选择我，还是选择对方”，不如对选民说“你们是要选择我，让这个公司更加繁荣呢？还是要选择另一名候选人，而使经济变得更为萧条呢？”这样的说辞显然更能够取得明显的效果。

不是教你诈

在进行选择的时候，强调两者中一个的缺点，能够更有效地诱导人们选择另外一个。因为将选择的物件减少到只有两个，而其中一个又有明显的缺点，就使人们陷入了别无他选的困境，只能选择你所希望的那个。

7

相似的经历更容易得到对方的认同

有一位求职青年，应聘几家单位都被拒之门外，感到十分沮丧。最后，他抱着一线希望到一家公司应聘，在此之前，他先打听该公司老总历史，通过了解，他发现这个公司老总以前也有与自己相似的经历。于是，在应聘时，他就与老总畅谈自己的求职经历，以及自己怀才不遇的愤慨。这一席话勾起了老总对自己早年的遭遇的回忆，与这位求职者的心理距离一下子拉近了很多，很耐心地听他介绍完自己的经历，最终根据他的能力录用他为业务经理。

上文中所提到的求职青年就是有效运用了“名片效应”。所谓“名片效应”，是指两个人在交往时，如果首先表明自己与对方的态度和价值观相同，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性，从而很快地缩小与你的心理距离，更愿意同你接近，建立良好的人际关系。

在这里所说的名片，不是我们用在初识场合来进行自我介绍的小卡片，而是为了表明自己与对方在人事、经历、态度、价值取向的相同或相近，借此取得对方对自己的认同和友好，从而缩短人与人之间的心理距离，结成良好的人际关系的一种做法。这是一种“心理名片”。“心理名片论”认为，在说服过程中，说服者为了让被说服者容易接受其观点，就现场给他们介绍一些能够接受的并且与他们有共同的观点，从而达到说服的目的。

为了提高说服的效果，人们在说服过程中常常运用这种“心理名片”的技术。把自己要说服的主题组织到另外一些能为被说服者所接受的说服中，这样就会使被说服者产生一种印象：说服者的观念与自己是相近的，对方与自己有许多共同的东西。这种印象有助于造成说服双方意见一致的情境，使被说服者感到说服者是一个他们能接近的、亲切的和有许多共同点的人，从而使被说服者不知不觉、毫无反感地接受说服者的观点。

例如，《触龙说赵太后》中触龙就是利用“名片效应”说服了赵太后，赵太后坚决不肯让爱子长安君去做人质，触龙在和太后寒暄之后，便通过赵太后“走后门”给自己的儿子舒祺找工作，使得赵太后很感兴趣：“丈夫（男人）亦爱怜其少子乎？”触龙就说：“甚于妇人。”太后又说：“妇人益甚。”其实，男人与女人谁更爱孩子并不重要，重要的是，赵太后已经认为触龙和自己都是爱孩子的人，也就更容易接受触龙的观点。

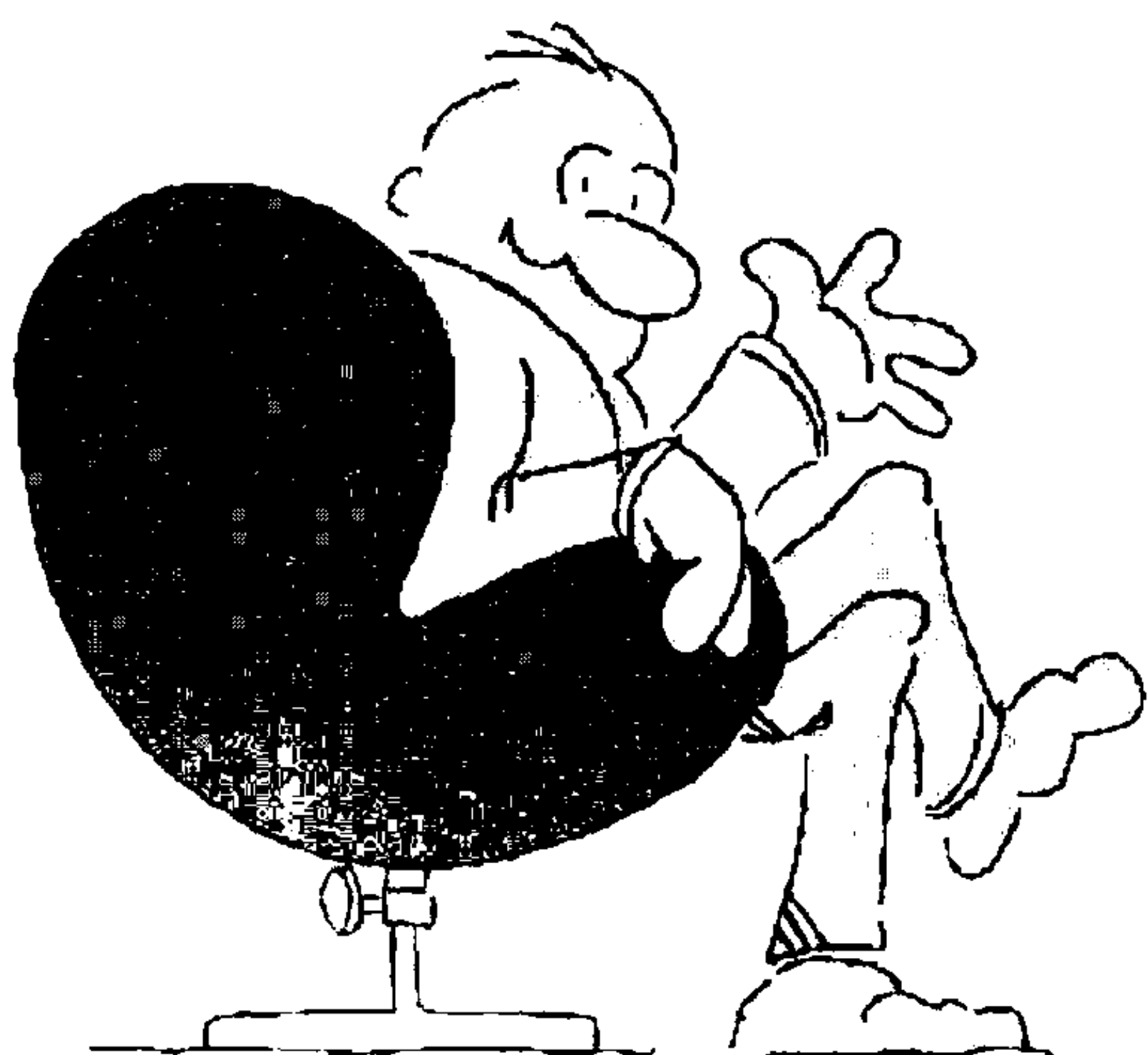
值得强调的是，“名片效应”的实质是说服者的真诚与权威，这种真诚与权威使被说服者产生了无限的信任和盲目的迷信，以致不加思考地接受了说服者的观点。如果一个缺乏真诚的权威的说服者运用了这种心理名片，其效果就会走向反面。

说到底，“名片效应”就是一种交流的艺术，目的就在于消除别人的防范心理，疏通与对方沟通的心理渠道，使你我双方形成轻松友好的沟通氛围。无数的事实证明：在人与人的交往中，能不能恰当地使用“名片效应”，其交往效果是大不相同的。所以，我们每个人都应当学会对心理名片的正确使用。这其中，有两点必须把握：

首先，“做名片”，善于捕捉对方的信息，把握真实的态度，寻找其积极的，你所能接受的观点，制作一种有效的心理名片。其次，“递名片”，寻找时机，恰到好处地向对方出示你的心理名片，这样，你就可以达到目的。掌握心理名片的应用艺术，对于人际交往以及处理人际关系具有很大的实用价值。

不是教你诈

恰当地使用“心理名片”，可以尽快促成人际关系的建立。但要注意多加学习、熟练，准确地“做名片”、“递名片”。在此过程中，还要给人以真诚和权威的印象。



第六章



影响广泛的心理定律

——成败只在于心灵的一次抉择

长久以来，

在人们的生活中已经形成很多的心理固定

模式，心理学家通过实验，发现了这些心理定律。而

这些心理定律对人们的行为会产生很大的影响，有消极的影

响，也有积极的影响，关键是看我们在一些心灵的抉择面前

能否正确而理智地分析状况，做出适合自己的决定和选

择，以及如何把消极影响降到最低，而将其积

极作用发挥到极致。

1

我们为什么会莫名其妙地随大流而去

法国科学家亨利·法布尔曾做过一个关于松毛虫的实验：他把若干松毛虫放在一个花盆的边缘，使其首尾相接围成一圈，然后在花盆中撒下一些松毛虫喜欢吃的松叶。看看松毛虫会不会去吃。但是，一连七天七夜，没有一只松毛虫吃到松叶。它们只是一只接一只不停地绕着花盆边缘爬行，直到饥饿劳累而死。

为什么松毛虫直至饿死，也没有一只离开“队伍”出来吃松叶呢？这体现的就是一种盲从的心理，在现实生活中，很多人在说话做事时，其实也有这样的倾向，难免会失去自己的主见，而盲目地跟从别人。

社会心理学家的研究发现，随波逐流的从众心理十分普遍，我们总是讲“少数要服从多数”，自己总要站在人多的一边，因为不管是一件事还是一种事物，选择的人越多，在很大程度上表明它是对的，它是好的，起码它是安全的，即使是受伤害，受损失，也不仅仅自己一个人遭受损失。这样，自己在群体中总是可以获得安全感、认同感、归属感。但是盲目地随大流其实并不好。

很多时候，人多并不代表正确和安全，而且，在这种情况下，我们考虑的往往是有多少人坚持某一条意见，而忽略了意见本身是否正确。只是觉得人数多代表了一种说服力，自己也被轻易说服，盲目地参与进去，而不敢表达自己不同的意见，甚至根本就失去主张，完全跟从别人去做。

这样，就像羊群一样。羊群是一种很散乱的组织，平时在一起也总是盲目地左冲右撞。如果一头羊发现了一片肥沃的绿草地，并在那里吃到了新鲜的青草，后来的羊群就会一哄而上，争抢那里的青草，全然不顾旁边虎视眈眈的狼，或者看不到其他地方还有更好的青草。这种盲目跟风的行为，很容易使自己陷入骗局或者遭受失败。

因此，我们不能完全依靠别人，相信别人，而要有自己的主张和意见，凡事要有自己的判断，才能不入俗流，另辟蹊径，出奇制胜。如果总是看别人怎么做，自己也怎么做，而全然不去思考这样做是对是错，往往会使自己遭受损失。例如，人们常说“木秀于林，风必摧之”、“出头的椽子先烂”，因此很多人的思想和行为都被束缚住，谁别不敢做“出头鸟”，谁也不敢展现自己的独特之处，结果导致自身创造力的丧失，使整体也都趋于平庸。这体现了从众心理的一种消极的束缚力。

在从众心理的作用下，生活中有很多不知正确与否的盲从现象，见别人炒股赚了钱，自己也就去买股票；见别人搞网络发了财，就也学着搞网络。当你义无反顾地冲上去以后，却会很不幸地伤痕遍体地跌落下来。与此类似的，“大家都作弊，我为什么不作呢？”“大家都赌钱，我为什么不赌呢？”“大家都贪污，我为什么不贪污呢？”……受到周围信息的暗示，并在言行上为自己找到了依据，却不管这样做正确与否，结果造成了整个群体的错误和混乱。由此可见盲目跟风的害处。

从众心理谁都有，但是我们在从众的时候，一定要看清楚对象，分清楚真伪，学会在火爆的场面下保持冷静，学会在别人的煽动下有自己的主见，学会判断现象或事件的正确与否，才能使我们更加清醒地做出正确的选择。

不是教你诈

随大流也要选择有价值的大流，而不能盲目跟从，不思考事件的本身正确与否，看见人多就去扎堆儿，这样的行为是不理智的，只有善于坚持自我，有自己的主见，才不会胡乱跟风，使自己遭受损失。

2

让你“得寸”可以“进尺”的方法

从前，有一个十分吝啬的财主。一天，一个饥寒交迫的乞丐来到了他家门前，请求财主施舍一顿饭给他吃。财主哪里愿意，他对乞丐说：“你滚吧，休想从我这里骗走任何东西！”

乞丐见财主如此吝啬，只好说：“既然你不愿意赏我饭吃，那让我进屋烤烤火怎么样？刚才下雨把我的衣服淋湿了。再说，借你的火用一下，你没有任何损失。”财主想想也是，于是就让他进门烤火。

乞丐边烤着自己的衣服，边对财主说：“饿了好几天，肚子咕咕叫，你借我一个铁锅可以吗，我想煮石头汤喝。”财主很奇怪：“石头也能煮汤喝？”乞丐说：“当然可以，不信我演示给你看。”财主就叫人拿来了铁锅，于是，乞丐在炉子上架起了铁锅，从路上捡了一块石头洗干净以后，放在锅里烧水煮了起来。煮了一会儿，乞丐尝了尝锅里的水，说：“味道不错，要是加点青菜就好了。”财主叫人拿来青菜。汤快烧开了，乞丐又尝了尝，说道：“要是加上一点盐和调料，那味道就更好了。”财主立即叫人拿来一些盐、葱和香菜，还顺便让仆人收拾了一些碎肉末放在了汤里。结果，乞丐成功地从财主那里弄了一锅汤，痛痛快快地喝了个饱。

如果乞丐只是靠自己的乞求，是不可能得到美味可口的汤喝的，但是乞丐却想出了煮“煮石头汤”的绝妙主意，先是得到了锅，然后是青菜、盐和调料。他得寸而进尺，一再让财主满足自己的要求，其实他所利用的就是一种“登门槛”的心理效应。

心理学上，“登门槛效应”指的是一个人接受了别人的微不足道的小要求之后，往往会愿意接受一个更大的要求，犹如登门槛时要一级台阶、一级台阶地登，这样就能够顺利地登到高处。心理学家认为，人们都希望在别人面前保持一个比较一致的形象，不希望别人把自己看作变化无常的人，因而，在接受别人的要求，给别人提供帮助之后，再拒绝别人就变得

更加困难了。如果这种要求并不会给自己造成大的损失，人们往往会有一种“反正都已经帮了，再帮一次又何妨”的心理，于是，“登门槛效应”又发生作用了。

心理学家曾经做过这样的一个实验，他们让助手到两个居民区去说服那里的住户同意在房前竖立一块写着“小心驾驶”的大标语牌。两个助手在第一个居民区直接向住户提出这个要求，结果却遭到很多住户的拒绝，接受他们要求的人仅仅只有17%。而当这两个助手到第二个居民区的时候，首先是请求这里的住户在一份赞成安全行驶的请愿书上签字，这是一个很容易做到的小要求，几乎他们拜访的所有住户都在请愿书上签下了字。于是在几周以后，他们又一次来到第二居民区，向这些居民提出竖立标语牌的要求，结果，这次却有55%的居民接受了这个要求。

同样都是竖立标语牌的要求，在两个居民区实验却会产生截然不同的结果。这是因为，当居民在赞成安全行驶请愿书上签字的小要求之后，为了保持自己的言行前后一致，只能也同意接下来这个大一点的要求。

先跨进门槛，再慢慢图发展，运用这个方法往往能够使别人接受自己的要求。在现实生活中，利用这种心理，我们可以有效地改变人们的行为，化拒绝为接受。在你请求别人帮助时，如果一开始就提出较大的要求，很容易遭到拒绝，而如果你先提出较小的要求，在别人同意后再增加要求的分量，则更容易达到目标。

不是教你诈

如何去跨过人们的心理“门槛”，就要看你说话做事的方式方法了。善于利用“登门槛”的心理效应，先小后大，则可以逐步地让对方接受你的要求。但同时我们也要学会把好自己的“门槛”，该拒绝时拒绝，别被别人欺骗。

3

是什么让你的感觉变得麻木

心理学家通过实验发现，当一个人右手举着300克重的砝码时，在其左手放上305克的砝码，他并不会觉得左右有多少差别，直到左手砝码的重量加至306克，试验者才会察觉出重量有差距。如果让他右手举着600克的砝码，这时左手上的重量要达到612克，他才能感觉到重了。再加重，还是一样，当右手举的砝码越重，左手上就必须加更大的量才能感觉到差别。

实验结果表明，添加更多的重量才能感觉到与已有重量的差别。由此，心理学家得出这样一个定律，叫做“贝勃定律”。贝勃定律表明，当人经历强烈的刺激后，再施予的刺激对他来说会变得微不足道，只有施加更大的刺激，才能使其产生强烈的感觉。它所反映的是一种社会心理学效应。

如果我们仔细观察，不难从生活中发现“贝勃定律”的具体体现。比如，一份报纸一直卖1元钱，人们已经习以为常，即使一份报纸卖到1.1元钱，人们也不会有太大的感觉，但是如果原本1元钱的报纸突然变成了10元一份，人们就会感到“怎么这么贵”，真是无法接受；而一台原价为5 000元的笔记本电脑，如果涨了50元，人们则不会有这么大的反应。这说明能否产生强烈的效果，与人们原来所接受的心理刺激有密切关系。如果原来一份报纸卖9元，涨到10元，人们也不会觉得无法接受，如果原价5 000元的笔记本电脑突然涨了2 000元，人们就会感到刺激很大，无法接受。

所以，心理先后接受的刺激度的差距决定其会产生什么样的反应，有对比，有落差，才会产生强烈的效应。比如，在现实生活中，周围的人都与你的生活条件差不多，你就不会有别的想法，觉得自己很满足；如果你身边的人一个胜一个地比你富有和成功，你就会产生强烈的落差感，觉得自己生活得很不好。相反，如果你到了贫困地区，看到很多人生活得都很艰苦，你就会产生优越感，觉得自己已经很幸福了。

有这样一个故事：

一个女孩和自己的母亲因为一件小事吵架后赌气离开了家。女孩在外逛了一天，肚子很饿，于是她来到一个面摊儿，想要吃一碗面，但是却发现自己忘记带钱了。面摊儿老板很好心，免费给女孩煮了一碗面。女孩十分感动，对面摊儿老板说：“我们不认识，你对我都这么好。可是我妈妈，却对我那么绝情……”说着就哽咽着哭了。

面摊儿老板看着女孩说：“你这小姑娘，我仅仅是给你煮一碗面吃，你就这么感激我，你妈妈帮你做了十几年的饭，难道你就不应该更感激她吗？”女孩听到面摊儿老板说的话，整个人一下子就愣在那里了！她心里想：是啊，妈妈辛辛苦苦地养育我那么多年，我非但不感激她，还因为小事和她吵架，真是不应该啊！

女孩后悔了，知道自己错了。于是鼓起勇气，往家的方向走去。快要到家的时候，女孩远远就望见了疲惫而焦急的母亲正在路口四处张望。妈妈终于看到了女孩，对她没有一丝的责怪，而是忙喊：“饭早就做好了，快回去！看你冻的！”此时，女孩的眼泪忍不住夺眶而出。

相比而言，陌生人自然没有亲人和朋友对自己好，但是我们在“贝勃定律”的影响下，却会产生这样的心理错觉。因此，我们应该清楚地认识到，对陌生人的帮助，我们应当报以适当的感动，而对于亲友的帮助，更应该报以更大的感恩。而不能凭感觉论事，误会或者伤害自己的亲人和朋友。

不是教你诈

很多时候，贝勃定律会操控我们的感觉，使我们对事物产生错觉，分不清“真小人”和“伪君子”，甚至会错怪好人，轻易相信坏人。所以，我们一定要理性地分析事实，不能随意凭感觉论事。

4

用新招吸引人们的好奇心

有一个小男孩，他家里很贫穷，最后只好到街上去乞讨，求路人的施舍。但是，很奇怪的是，当一个路人拿出1美元和10美元让他选择的时候，小男孩只拿了1美元，不拿10美元。起初人们以为小男孩是因为心地善良，而不好意思接受人家更多的钱。但是，后来又有人故意这样让小男孩选择的时候，小男孩还是只拿1美元，不拿10美元。于是，人们开始判定这个小男孩是个傻子，不懂得钱的大小。结果，越来越多的人纷纷拿1美元和10美元放在小男孩面前，让他选择，小男孩始终不拿10美元，只拿1美元。于是，不断地有人来试，小男孩可以不断地得到一个又一个1美元。

为什么小男孩不拿10美元，只拿1美元呢？难道他真的是傻子吗？当然不是，小男孩不仅不傻，还十分聪明，他正是利用这种方法，使人们不断地试探他，使他获得更多的1美元，最后可以获得很多的钱。

因为他知道，如果自己拿了路人10美元的话，就跟其他乞丐一样了，路人也就不会故意拿钱来给自己选择了。小男孩正是把握住了人们的“好奇心”，故意只拿1美元，来吸引路人的注意和尝试。同时，小男孩还知道这是一个长期的重复博弈，如果他选择拿10美元，就不会吸引人们，因此他选择放弃了短期的10美元收益，而获得了一个长期而源源不断1美元的利益。

那么，这个故事又告诉我们一个什么样的心理学诡计呢？那就是在重复的心理博弈中，我们要学会创新，做出特色，做出品牌，创造吸引力，做长远的打算，而不能为了短暂的利益而重蹈别人的“覆辙”。

在日常生活中，我们总是习惯走别人走过的路，觉得这样稳妥、安全。但是在重复的博弈中，总是一样的套路，一样的模式，人们失去新鲜感，甚至产生厌倦，而学会创新，学会用新的模式来代替它，才能产生更大的效果。

同时，我们还需要考虑，短期的和长远的利益对比，选择长远的利益。就好比乞讨的小男孩一样，一次要1美元，就可以获得100次，或者1 000次这样的机会，甚至更多；而每次都拿10美元的话，则可能只获得几次，这样的话，前者才是最明智的选择。

有一家新开的餐馆，虽然装修豪华，但因为周边的同类餐厅很多，没有引起人们的广泛注意，没过多久，就陷入困境，面临倒闭。但是餐馆经理突发奇想，改变了以往的经营模式，却使餐馆迅速地起死回生，甚至生意变得格外红火。

经理简单地把餐馆重新装修了一下之后，把餐馆名字改成了“选择餐馆”，代表餐馆最大的特点就是“随您选择”，顾客进了餐馆可以先选择专门为自己服务的服务员，可以随意选择包房，可以选择自己喜欢的特制餐具，可以选择厨师，可以选择进厨房亲自掌勺做菜，而且到最后用餐结束之后，还可以自己选择付费，自己觉得这顿饭值多少就支付多少。这种奇特新颖的模式招来了许多有好奇心、有个性的食客。

付费的选择，可能会使有的顾客钻空子少给钱，但是经理却认为，一般那些善于选择的顾客都是好奇心很重的顾客，也是很要面子的人，即使你让他自己选择付钱，他也是不会斤斤计较的，大多数是合情合理的，而且餐馆的一切费用都是公开、透明的，顾客也不会故意耍无赖不付钱。因为抓住了顾客的心理，因为模式的新颖奇特，这家餐馆获得了巨大的利润。

所以，我们在做事情或者与人交际的时候，一定要注意这种心理，利用别人的好奇心，增加自身的吸引力，选择长远的利益，不贪图一时的收益。

不是教你诈

把人们的心理研究透，巧妙地应用一些心理定律，对人们产生积极的心理刺激和吸引，对自己获得成功是很有帮助的。在心理博弈中，谁能突破常规，运用新的吸引点，着眼于长远的利益，谁就能够获得成功。

5

“说你行，你就行”是怎么回事

心理学家罗森塔尔曾经设计了这样一个实验，他为自己的学生提供了两组大白鼠用以实验，并事先告诉学生们，这两种大白鼠品种不一样，一组十分聪明，另一组很笨。而实际上，这两组大白鼠并没有什么差别。但是学生们都相信了他的话。过了一短时间以后，他让学生们带着这两组大白鼠进行穿越迷宫的实验，看看哪一组能最快找到食物。结果却发现，“聪明”的那组大白鼠真的比“笨”的那组先走出迷宫并找到食物。这也应验了他之前的结论。

为什么明明没有聪明和愚笨区别的大白鼠，到最后真的变得聪明或者愚笨起来了呢？原因其实就在于：当被告知这些大白鼠一组“聪明”，一组“愚笨”之后，实验的学生对“聪明”的大白鼠比较和蔼友好，而对待“愚笨”的大白鼠却很粗暴。对动物而言是这样，其实扩展开来，对人也是一样的。人们对待别人时所持的观点和态度以及采取的行为，也是会对别人的发展造成影响的。

为此，罗森塔尔还做了这样一个试验：他来到一所学校，对一个班级的学生做了一次智力测验。测试结束后，他交给老师们一个名单，并告诉他们说，班上的这些学生很有潜力，属于大器晚成者，学习成绩有望得到提高。之后，他就离开了学校，很久没有再和这里的老师以及学生接触。而那些选出来的很有潜力的学生，其实只是他从班级里随便选出来的几个很普通的学生而已，他们与班上的其他学生并没有什么显著的不同。八个月后，罗森塔尔又一次来到这所学校，对那个班级的学生又进行了一次测验，结果发现，凡是他所列出名单里的学生，学习成绩个个比其他学生进步得快，他的预测神奇般地应验了。

为什么会产生“说你行，你就行”的神奇效应呢？其实，原因在于老师们对名单上的那些“有潜力”的学生另眼相看，在学习中予以了特别照

顾和关怀，以及更加积极地期望和赞扬，使其得到更多的关注和重视，自身的信心和积极性得到了提升，更加努力地去学习，以致使他们的成绩得以改善。在这个效应里面，“期望”是发挥出了一种神奇的力量。从另外一个角度来说，老师的期望，老师的态度，对学生的进步与否有很大的影响作用。

在心理学上，人们把这种信念和赞美对人们产生的积极影响，称之为罗森塔尔效应。“罗森塔尔效应”说明，教师对学生的态度是一种巨大的教育力量。它告诉我们，作为教师，应关心每一个学生，对每一个学生都要寄予合理的期望，给其以公平的、足够的支持和鼓励。当然，推而广之，这种积极效应在生活中其他方面也是能起到好的作用和影响。

教育孩子的时候，要善于鼓励孩子，培养他们的自信心，父母的期望将在很大程度上决定孩子的未来。对待员工的时候，老板不要总是对员工要求过于苛刻，动不动就批评、惩罚，要学会给予员工积极的鼓励，只有员工有了自信，才能激发起积极性，才能创造更大的收益。

不管是教育者还是管理者，都要把学生、把人才当成宝贝，就像雕塑家总是把不受重视的树根当成宝贝，把它们带回家，精心雕刻，恰当着色，烂树根就变成了一个个富有个性特征、充满艺术价值的根雕艺术品。在雕塑家眼里，这些树根都有个性，都是宝贝，都能创造成艺术品。树根尚且如此，那人更应该如此，我们要有雕塑家的思维，要相信每个人都可以成才。

不是教你诈

俗话说：数子十过，不如奖子一功。要相信每个人都有成才的潜质。除了个人的因素之外，能否取得成功，更多的时候则要看我们能不能像对待非凡的天才一样重视他、期望他和赞美他。

6

心有多高，天就有多高

生物学家曾经做过这样一个实验，他们将一些跳蚤放在一个玻璃杯中，虽然玻璃杯的高度是跳蚤身高的几百倍，但是它们还是很轻松地跳了出来。可见，跳蚤的跳跃能力是超强的。

接下来，生物学家将这些跳蚤再次放进玻璃杯中，这次他们在玻璃杯上加了一个透明的玻璃罩，跳蚤当然还是试图从玻璃杯中跳出来，但是，“蹦”、“蹦”，这些跳蚤重重地撞在了玻璃罩上，马上就摔了下来。接着，它们继续跳跃，不断地跳跃，但是结果是一样的，每次都会撞在玻璃罩上摔下来。

一次次地被撞，跳蚤开始不再努力地跳那么高了，而是主动地调整了自己的跳跃高度，不再去撞玻璃罩，只是在罩下自由地跳跃。就这样，时间过去了很久，当生物学家把玻璃罩去掉以后，跳蚤却还是以低于玻璃罩的高度跳跃，而无法从瓶中跳出来。

为什么跳蚤会渐渐地变得无法跳出玻璃杯呢？理由很简单，那就是它们在受到阻碍之后，自动调节了自己跳跃的高度，并且久而久之适应了这种情况，不再改变。我们常常会说：“目标决定高度。”跳蚤是如此，其实人也一样，有什么样的目标就会有怎样的人生。

在现实生活中，我们往往会因为受到了挫折，遭受了失败，而学乖了，习惯了，麻木了，没有了当初的意气风发，没有了当初强烈的好胜心，默默地接受了失败，承认了自己的无能，最终一次次降低自己成功标准，渐渐地变得平庸。就像失去了“跳”的勇气的跳蚤，虽然它们有跳的能力，却无法跳出玻璃杯。

有这样一个真实的故事：

一位名叫费罗伦丝·柯德威克的妇女，在1952年7月4日清晨，来到加塔林纳岛上。她从岸边涉水进入太平洋中，开始向21英里以外的加州海

岸游去。如果她成功了，她将会成为第一个游过这个海峡的妇女。而在此之前，她已经成功地从英法两边海岸游过英吉利海峡，是当时横跨英吉利海峡的第一个妇女。今天，她来到这里，向自己发起了一项新的挑战。

但是，这天的天气似乎不是太好，海上大雾弥漫，海水也十分冰冷，冻得她身体发麻。但是，她还是坚持地向前游着。时间一小时一小时地过去，有很多人可以从电视上看到她，关注着她能否成功跨越海峡。

15个小时过去了，她被冻得浑身发麻。她知道自己不能再游了，就叫人拉她上船。她的母亲和教练告诉她海岸很近了，叫她不要放弃。但她朝加州海岸望去，除了浓雾什么也看不到。又游了一段距离之后，她还是选择了放弃，叫人们把她拉上了船。然而这时，目的地其实离拉她上船的地点只有半英里而已。她其实是完全可以成功到达彼岸的。从寒冷中慢慢复苏的她知道这个事实以后十分沮丧，她告诉记者，其实真正令她半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为浓雾中看不到目标。

柯德威克因为失去了目标，而最终功败垂成。可见，只有拥有目标才能够鼓足干劲，拼到最后，一旦看不到目标，内心就会产生恐惧，就会失去动力，而使自己难以取得成功。因此，我们不管做什么事，都要为自己设定一个可以追逐的目标。有了明确的目标，才能激发斗志，勇往直前。如果我们总是自我设限，不相信自己可以做到，在心中已经为自己默认了一个高度，那么我们也只能是在这个高度之下挣扎，而无法取得突破。

不是教你诈

“自我设限”是一件悲哀的事情，跳蚤变成“爬蚤”并非自身已失去跳跃能力，而是由于一次次受挫后学乖了，习惯了，麻木了。“心理高度”过低，是人无法取得成功的根本原因之一。勇敢地突破自我限制，才能使自己得到最大限度的发挥。

7

让自己达到全神贯注的境界

有一个关于牛顿的故事，牛顿有一次请一位朋友来吃晚饭，朋友按时来了，饭菜都已经摆好，可是，牛顿却还在工作，似乎已经忘记请朋友吃饭的事。朋友不好意思打扰他，就坐在饭桌旁静静地等着他，等啊等，过了好长时间，饭菜都凉了，还不见牛顿忙完，朋友只好自己先吃。吃完后，他突然想了个主意，要和牛顿开个玩笑，把自己吃剩下的东西用盘子扣在桌子上。

夜很深了，工作了大半天的牛顿觉得有些饿了，就停下工作走进饭厅准备吃晚饭，可是他打开盘子，看见里面全是骨头，他好像恍然大悟似的，自言自语地说：“噢，原来我已经吃过晚饭了！”说完，他又继续去工作了。至于请朋友吃饭的事，早就被他抛到九霄云外了。

为什么人们专注地想问题或者做事的时候，常常会废寝忘食，忘记其他的一切，甚至连自己吃过饭没有都不记得？这是注意力高度集中的表现，当人们专心地、全神贯注地去思考一个问题，去做一件事情的时候，别的任何事情都不会影响到他，他似乎已经进入了另外一个世界。专心是一种难得的品质和能力。从古至今，无论是科学家、军事家、政治家、思想家，很多成功的人，他们之所以能够在自己的事业上取得卓越的成就，做出突出的成绩，一个重要的素质就是善于集中自己的注意力，专心致志地做一件事。

因此，如果我们赞叹、羡慕、向往和崇拜天才人物的成功，如果我们自己也想通过自己的努力做出一些成绩，就要善于培养自己注意力集中的能力。因为，专心致志是成为天才的必备素质，也是一种积极心理状态的体现。

“专心法则”是成功法则中十分重要的一项，它其实就是心理学意义上讲的注意力的集中问题。推广开来，注意力集中包括精力的集中，思维

的集中，智慧的集中，能力和能量的集中。当注意力高度集中的时候，人的各项能力就会提升到极致，本能地摒弃一切干扰，将效率提升到最高。这样，不管是在学习还是工作中，都能够起到事半功倍的效果。

在军事上有一个术语，叫做集中兵力。两军交战，甚至是两个国家之间进行战争，他们之间较量自然是整体的军事实力、经济实力和政治实力的对抗。但除此之外，战争的胜负还决定于指挥者具体的军事指挥。

即使敌方的军队很强大，人数很多，但是我们依然可以以少胜多，这就涉及到集中优势兵力各个击破的战略、战术的应用。其实，在现实生活中，我们遇到困难，第一反应总是害怕，进而退缩，而没有想到集中自己的力量将其克服。

其实，做任何事情都和战争一样，要解决问题，必须一个一个解决。而在解决一个一个问题时，必须相对地集中我们的力量。在学习中、工作中解决任何一个问题，也要相对地集中我们的注意力、思维能力、精力。如果我们总是把我们的精力、时间和思维分散到太多的事情上，恐怕哪一件事情都无法真正地做好。就像一个军事家，将自己的兵力分散在一个广阔的空间中，任敌人集中兵力来打击自己，那样结果只有失败。

一个很简单的例子，上课的时候，既想听老师讲课，又想到教室外面玩耍，结果自然没办法听好课。因此，在学习以及工作中，如果我们的注意力、思维能力、记忆力不能够在一个一个具体的目标上予以集中，我们就很难解决问题，不会有高水平和高效率。只有专心致志地去做一件事情，去实现一个目标，这样才会有积极的心态和热情投入其中，并取得不凡的成绩。

不是教你诈

专心致志是一种内在的能力，它是对自身全部机能积极的调动。善于把周边的干扰加以排除，进入专心的状态，这是一个伟大成功者的成功品质。如果我们不专心，则会使自己做事没有效率，浪费太多的时间和精力。

8

给别人留下一个好印象

一位心理学家曾做过这样一个实验：他让甲、乙两个学生做一份试题，但是只让他们做对30道试题中的一半，学生甲做对的题目尽量出现在前15道，而让学生乙做对的题目尽量出现在后15道题，然后让一些被试者对两个学生进行评价，问他们两个学生哪一个更聪明一些？结果却发现，大部分的被试都认为学生甲更聪明。

两个学生做对的题数是一样的，为什么人们会产生这样的偏见呢？其实，这是因为受到首因效应的影响。首因效应也叫优先效应或“第一印象”效应，它是指当人们第一次与某物或某人相接触时会留下深刻印象，这种印象是在短时间内以片面的资料为依据形成的，心理学研究发现，与一个人初次会面，45秒钟内就能产生第一印象。

第一印象作用很强，它持续的时间也长，比以后得到的信息对于事物整体印象产生的作用要大很多。被试者在看甲、乙两个学生答卷的时候，都是从第1题顺序看到第30题，而前15道题的正确与否往往会在被试者的脑海中形成第一印象，被试者会依据这些印象做出判断，这样被试者就会感觉甲学生对得多，而乙学生对得少，因此最后得出的结论是甲学生比乙学生更聪明一些。

很显然，这样的判断是片面的，有失公平的。但是在首因效应的作用下，我们常常会以此来判断人和事物，所以，第一印象则变得尤为重要。如果你能够给别人留下美好的第一印象，那么就可能得到对方的认可，在之后的交流和相处中就会更加自然和顺利；而如果你给对方留下的第一印象很糟糕，可能就无法获得对方的好感，使得交际难以进行下去。

首因效应在日常生活中经常被我们所应用。比如，年轻男女去相亲的时候，总是会把自己打扮得漂漂亮亮，穿得干干净净的，说话做事都特别注意，目的就是给对方留下好的第一印象；还有我们常说的“新官上任三

把火”，新上任的官员往往要上任之初努力做好事情，为自己奠定好的形象，树立威信。这都是利用首因效应争取优势、占得先机，以免使自己处于不利地位。

“首因效应”体现的是一种先入为主的效果。这种先入为主给人带来的第一印象是鲜明的、强烈的、过目难忘的。虽说第一印象靠初步的、表面的信息就做出的判断，难免失之偏颇。但是很多时候，人们还是会下意识地跟着“第一印象”的感觉走，因此，给别人留下美好的第一印象是极为重要的。

有这样一个故事：一个新闻系的大学毕业生正急于寻找工作。一天，他来到某报社求职，他对总编说：“你们需要编辑吗？”总编说：“不需要！”“那么记者呢？”“不需要！”“那么排字工人、校对呢？”“不，对不起，我们现在什么空缺也没有了。”听到这样的话，毕业生反而很开心，他说：“那么，你们一定需要这个东西。”说着就从公文包中拿出一块精致的小牌子，上面写着“额满，暂不雇用”。总编看了看牌子，微笑着点了点头，说：“如果你愿意，可以到我们的广告部工作。”

这个毕业生通过自制的一个牌子表现了自己的机智和乐观，给总编留下了很好的“第一印象”，因此，成功地引起总编的极大兴趣，从而为自己赢得了一份不错的工作。善于运用首因效应来为自己争取优势，占据先机，会帮助我们在工作和生活中创造更多的成功的机会。

不是教你诈

虽然说：“路遥知马力，日久见人心。”但是美好的“第一印象”却往往能够最快最有效地敲开对方的心门，因此，学会利用首因效应，在第一时间给别人留下最好的印象，将十分有利于你展开社交。

9

不要总是把自己当做女王

一天，英国维多利亚女王和丈夫吵架了，丈夫独自先回到卧室，把门锁上不出来。女王回卧室时，只好敲门。

丈夫问：“谁？”维多利亚傲然地回答：“女王。”里面既不开门也没有任何声音。她只好再次敲门。丈夫又问：“谁？”女王回答：“维多利亚。”里面还是没有动静。女王再次敲门。丈夫再问：“谁？”女王放下架子，柔声地回答：“你的妻子。”这一次，门打开了。

为什么丈夫不给女王开门，不给维多利亚开门，而给自己的妻子开门？这其中就涉及到一个身份的问题。维多利亚以女王那种居高临下的身份来面对自己的丈夫，丈夫自然难以接受，而当她放下了架子，回归到妻子的身份，实质是学会了尊重和让步。夫妻之间争吵是难免的。而一旦发生分歧，我们就应该学会让步，学会在平等的基础之上来处理彼此的关系。同时，这个故事也告诉我们，聪明的人总是会根据情境的变化，做出适时的调整。而不会总是以一种身份、一种腔调去面对所有的人。

在现代社会中，人物的角色是复杂的，一个人会同时扮演很多个角色，就像维多利亚一样，既是万民敬仰的女王，又是亲爱的丈夫的妻子，还是自己父母的女儿，是一群儿女的妈妈，但是一旦离开了皇宫，回到家就是丈夫的妻子，如果这个角色转换不过来，还以女王的身份去对待丈夫，显然是不合适的。

我们每个人都有不同的身份，在公司是职员，在路上是行人，在商店是消费者，在家是爱人和家长，如果你以同一种角色的行为规范去面对所有的人，那将会出现十分糟糕的混乱现象。所以我们一定要注意场合，随着环境的变化而改变自己的角色，对自己的言行进行适当的调整。即使是女王，回到家中也得变回妻子的身份。

其实，我们每个人都像生活在世间的变色龙。我们要善于询问自己“我是谁”，并在具体的环境和氛围之下，确定自己的身份，使自己以正确的身份去面对正确的人。否则你将无法被别人接纳。

在现实生活中，我们一定要注意自己在具体环境中的角色和身份，弄错了，就会对自己的社交产生不良的影响。类似的事情有很多，例如，你的朋友结婚，请你当伴娘，如果你打扮得花枝招展，夺人眼球，比新娘子还耀眼，那你就会喧宾夺主，没有当好配角；如果你当了官，在机关可以打官腔，而如果在外遇到自己的老同学，说话时就要特别注意别打官腔，因为你们是朋友，不能以上级的身份来对待，否则对方会很反感。

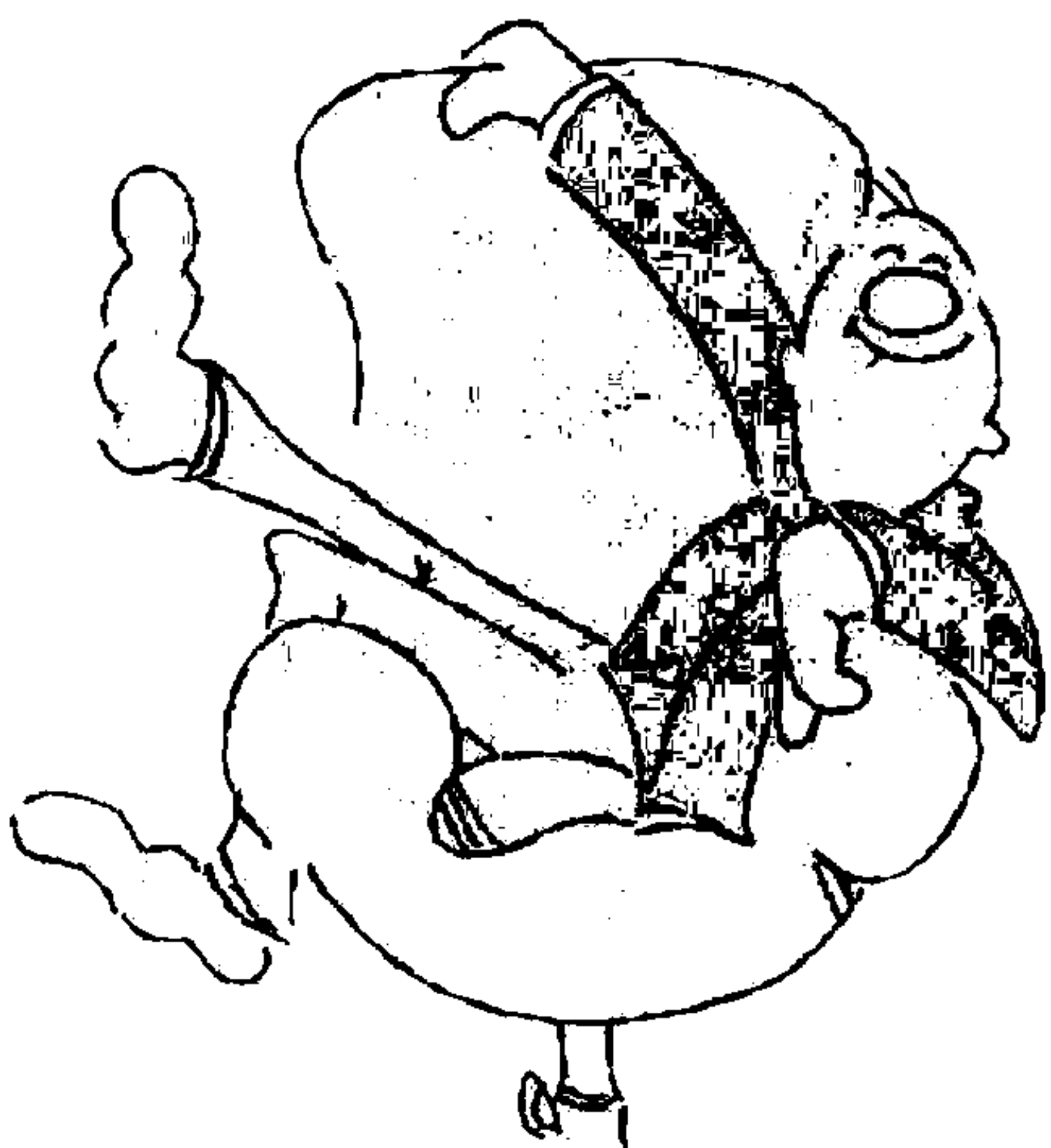
面对特定的场合，特定的对象，你一定要找准自己应该扮演的角色和适合的身份，知道自己此时此刻是谁，该怎么说，该怎么做，注意自己的穿着打扮、举止动作。如果找不准自己的身份和角色，往往就会“费力不讨好”，或者因为不得体，不合适，伤害了别人，使自己的社交关系受到影响。

在现实生活中，我们每个人都会不断地接触形形色色的人，为了营造良好的生存空间，我们需要不断地改变自己的角色，做一只社会“变色龙”，演好自己的每一个角色。

生活中的角色扮演可以说是一门艺术，如何去把握和拿捏，则需要我们认真地揣摩和体会，去摸透人们的心理。在不同的时间、地点和条件下，把自己的角色扮演得恰到好处，恰如其分，才会使自己拥有和谐的人际关系，使自己做起事情来更加顺利。

不是教你诈

不懂得转换自己身份和角色的人往往很难拥有良好的人际关系。总是用一种身份去面对所有的人是一种心理误区。因为时间、地点、氛围以及对象的不同，善于变化角色，找准自己的身份才容易与大家融合在一起。



第七章



捕捉人心的心理透视

——帮助你发现别人的心理秘密

俗话说：

“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”在这个大千世界里，芸芸众生，各色人等，可谓是五彩缤纷，各有特色，各自有各自的心思和想法，如何才能更好地读懂对方的心思呢？那就需要你善于对其进行心理透视，捕捉其细微的心理秘密，对人们行为背后的各种心理有深刻的认识 and 了解。

1

大千世界，人心各异

一个屋子里住着这样的两个人，他们的性情、爱好、兴趣各不相同。因此，这两个人经常为一些小事争吵不休，有时候甚至是大打出手。

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此时感到闷热难耐，如何肯关。两个人互不相让，一个非要关，一个却非要开着，争持不下，闹了半天，都认为自己是对的，吵了一下午也便不了了之。

还有一次，A从外面买来一个纸质的年画，兴高采烈地拿回来给B看，以为B看到后会很高兴。但是刚一进家门，立刻遭到B的反对，B认为应该买绸质的或者类似油画的那种，认为那种看起来高雅，耐脏，脏了还可以洗洗，挂起来也很有档次。A听到后立即反驳B，他认为那种很贵，没有画的感觉，也没有这种纸质的漂亮，而且那种一张能买这种好几张，何必花那冤枉钱呢。两个人各说各的理，互不相让……

生活中，我们也常看到这样的现象，各说各的理，互不相让，都认为自己是对的。其实这就是生活，这就是人性。俗话说，人心如面，各不相同，生活就是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。

人心不同，各如其面，不同的性格构成了我们的大千世界，对于人和人之间的不同，我们要承认，也要接受，这是一个人心理成熟的外在表现。这也就形成了不同的人格，人格是指持久稳定的心理特征。它受遗传和环境的影响，世界上没有两个是人格相同的人，即使同卵双生子，性格也不会完全一样。

既然生活中人的性格都是有差别的，我们就要承认这种差别的存在，接受它，还要适应它。我们要学会敞开心胸，不强迫别人一定要按照自己

的要求去做，承认和自己有不一样意见的人是存在的。在一些非原则性问题上要学会退让，不必斤斤计较，一味地强求，只能是自寻烦恼，钻牛角尖，学会用多角度看待问题，不能固执己见，总认为自己是对的。孔子尚且知道“己所不欲，勿施于人”，所以，我们要学会为他人考虑，这样才能和谐发展。

这个世界是丰富多彩的，有着各种各样脾性不同的人，使生活变得五彩缤纷。生活中，我们常看到，有些人比较谦虚好学，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。这些人的性格都是不同的，我们就要学会接受他们，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，看透别人的心思，才能正确地看待事物，才能拥有良好的人际关系。

人的性格是各不相同的，但是也有一定的共同之处，这就是人和人之间的共性，人们可能对很多事物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人类社会。所以看人不能千篇一律，学会接纳不同，才能在更加具体的环境中读懂别人，了解别人的脾性和心理，从而求同存异，有效地实现沟通和交流，建立和谐的人际关系。如果不能接受别人的不同，就可能陷入孤立的境地。

不是教你诈

人心如面，各不相同，世界就是由这些性格各不相同的人组成的。世界上没有完全相同的性格，所以，我们就要接受这样的事实，在生活中寻找生活的共性，在各不相同中寻找共同点，求同存异是和谐发展的基础。

2

江山易改，本性难移

在一个小池塘的边上住着一只蝎子和一只小青蛙。蝎子想过到池塘的另一边，但是蝎子不会游泳。于是就央求小青蛙带自己过到池塘的那一边。蝎子对小青蛙说：“劳驾，你可以把我带到池塘的另一边吗？”

小青蛙回答说：“我当然能把你带到池塘的另一边，但是，目前的情况不允许我这样做，因为你可能在我游泳的时候，用毒刺扎我，那我不是死定了。”

蝎子说：“不会的，因为我在你身上，如果你死了，我也就会被淹死的，我怎么能刺呢？你就放心地带我过池塘吧。”

小青蛙听了觉得很有道理，蝎子虽然狠毒，但是它的性命却在自己的身上，它至少要顾及一下自己的性命。于是小青蛙也没有过多考虑，就答应蝎子背它过池塘。蝎子伏在小青蛙的身上，开始横渡这个池塘，走到一半的时候，蝎子伸出了它的毒刺，刺了小青蛙一下，受伤很严重的青蛙大声责问蝎子：“你怎么能刺我呢，你也不想活了吗？这样对你有什么好处？”

蝎子一面下沉一面说：“我也不想刺你，但是我是蝎子，我必须要刺你，这是我的天性。”

蝎子使用它的毒刺，这就是它的天性。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，就是一个人的性格特征，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因时因地而改变，它会伴随人的一生。这一点，每个人在心里可能都会有深刻的体会，一旦自己形成一个想法，别人是很难改变的。

其实，人的心理特征也是很复杂的。它是一个人多方面特征的综合。人的性格就像是球体，没有具体的方向，但是会作为一个整体而存在，

就是个圆，无论怎么转都不会改变圆这个事实，具有一定的持久性。一个将军在何时表现都是将军的特征，一个乞丐再怎么改变，都不会表现出将军的特征。

人都有自己的个性，这种个性是长久以来积累而成的，然而，在现实生活中，我们往往希望对方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，不但不能起到应有的效果，还可能产生矛盾，即使想要改变对方的一些恶习，也要选择合适的方式方法，要循序渐进，潜移默化，而不能强制改变。

因此，在生活中，我们要学会尊重每个人的个性。例如在夫妻关系中，都希望对方变成自己理想中的样子，都在试图改造或者改变着对方，但是这种改造是非常有限的，如果一味地想改变对方的性格，最终可能导致婚姻的失败或者出现巨大的裂痕。

生活中，每个人都有自己的个性，如果一个人想改造另一个人，想把他变为自己想要的样子，可能收效不是很大。因为人们都有自己固定的思维方式，生活态度，以及观念，这些都是不愿意让人改变的。如过对其强行改造，就会造成感情上的冲突，甚至是不欢而散。谁想改造谁，谁想占有别人的思想，最后只能是失败的，无意义的。

这些事实都告诉，我们的性格一旦形成就很难改变，所以，如果我们想拥有良好的品质和习惯，我们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。同时也要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。

不是教你诈

“江山易改，本性难移。”也就是每个人都有自己的思维方式，这种思维方式是很难被别人改变的。在生活中，我们还要学会尊重别人的习惯，别人的思维方式，这样才能在生活中不断地取得进步。

3

人们为什么喜欢做白日梦

在现实生活中，大白天的，有些人往往会想一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“做白日梦”。但是，即使不是睡着，但是想想美事，总会让人神魂颠倒：

比如，你坐在办公桌前，但却想象着，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，正陶醉在暴风雨般的掌声中；或者，你正和前夫共进晚餐，许多年前，他抛弃了你，而现在却失魂落魄，祈求你与他复合……

这种情景在生活中司空见惯：清醒，却又心不在焉，因为你正在做着白日梦。

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出号的足彩奖券。他把奖券随手塞进口袋里，回到办公室。可整个下午，整个人却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。

白日梦既可以让人赏心悦目，也可以令人沮丧、愧疚、抑郁或者恐惧。两种白日梦我们都会经历，这取决于我们的情绪和环境。据估计，只有3%的白日梦会集中在令人焦虑不安的念头，比如遭遇一场恐怖袭击，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。

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。白日梦是一扇通向创造力的大门，它能帮助我们解决难题，甚至帮助我们实现潜能。

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了，所以他们就有了心理问题。”故事的本质就是某种白日梦。白日梦是一个十分重要的临床心理治疗主题，也是心理健康的一个重要基础。白日梦的作用之一就是可以提前规划我们的生活，提醒我们将要发生的事，帮助我们熟悉新的环境，给未来做计划，审视过去的经验，让人们从中学到有益的东西。即使是负性的事件，也不会产生太大的消极影响。

英国心理学教授克利夫·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。”

当然，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，它可以说是我们自身的一种心理防御机能。有时候，白日梦本身就会产生治疗的效果。做梦者可以通过想象改变自己的心情，让自己开心。重温那些能给我们带来安全感和愉悦感的白日梦，可以帮助我们应付现实生活中难以克服的局面。但是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。

当我们在面对压力、挫败和单调时，我们会做逃避式的白日梦，它能让我们转向另一个世界，一个理想化的情境，使自己得到些许的满足和安慰。因此，它也是一种有益的自我交流的方式，有利于化解不良情绪，促进心理健康，而且在一定程度上还可以激发创造力，帮助我们解决难题。

不是教你诈

白日梦包含了一个人对于生命和生活的幻想，虽然不现实，但却提供了许多了生命的可能性。白日梦有助于释放压抑，有助于创造力的发展。因此，不要对自己的白日梦感到过多不安。

4

为什么你感觉社会不公平

在现实生活中，我们总是会听到人们诸多的抱怨：

“这个社会太不公平了，人家什么都不干，轻轻松松地就赚好几十万，我一年到头，辛辛苦苦，却只挣那么少的钱！”

“唉，老天瞎眼了啊。为什么成功的总是别人，而不肯给我一次机会呢？”

“命运就是这么不公，我经历这么多的苦难，还是一事无成，而身边的人却都比我做得好！”

.....

人们为什么总是抱怨社会的不公平呢？其实这是人们的一种不满情绪的宣泄，但同时也反映了人们的一种错误的心理视觉。这些人把目光过多地集中在自己所受的苦难，以及别人所获得的成功上，而看不到别人所经历的挫折。过分地看重结果，而忽视了过程，就会产生这种抱怨心理。

法国文学家巴尔扎克曾说：“苦难对于一个天才是一块垫脚石，对于能干的人是一笔财富，而对于庸人却是一个万丈深渊。”任何学习，都不如一个人在受到屈辱时学得迅速、深刻、持久，因为它能使人更深入地接触实际、了解社会，使人得到提升、锻炼，从而为自己铺就一条成功之路。

罗曼·罗兰曾说：“只有把抱怨别人和环境的心情，化为上进的力量，才是成功的保证。”你只有感谢曾经折磨过自己的人或事，才能体会出那实际上短暂而有风险的生命意义。视角不同，心态不同，人们看到问题的观点就不同，因此产生的心理反应也是不一样的。庸人在苦难面前只看到了自己的疼痛，所以抱怨，而天才在苦难面前看到了希望，因此学会了感谢。

美国股票大王贺希哈曾说：“不要问我能赢多少，而是问我能输得起多少。”输得起才能赢得起。因为只有学会承担苦难，才会获得成功。

有这样一个故事：

有一天，上帝召集了所有的动物聚在一起开会。在会上，上帝取出一样东西，对大家说：“我有一样礼物想赐给各位，如果你喜欢这件礼物，就请把它拾起来放在自己的背上。”

一听到还送礼物，动物们争先恐后地挤到了上帝的面前。可是当上帝把礼物拿出来放在地上后，动物们却突然静了下来。大家你看看我，我看看你，谁也没去拾礼物。原来上帝的礼物是一对毛茸茸的翅膀。

“谁会背这么重的东西呢？会很累的。”动物们心想，于是又纷纷回到了各自的座位上。这时，一只小鸟走过来，看了看地上的翅膀，心想：上帝应该不会亏待我们的，这个看起来笨重的东西，或许是一种恩赐。

于是，小鸟就把地上的翅膀拾起来，放到了背上。然后，小鸟轻轻地试着挥动翅膀，没想到不但不感觉沉重，反而还轻盈地飞上了天。许多动物目睹此景，心中后悔不迭。

大家认为会增加负担的东西，反而使小鸟轻盈地飞了起来。在日常生活中，很多看似是挫折、打击或是挑战的事件，事实上却能赋予我们更上一层楼的动力。

挫折是一个人的炼金石，许多挫折往往是好的开始。养成“珍视挫折”的意志习惯，把它当作财富，而不把挫折看成是重负，才会造就精彩的人生。

一个人要取得成功，成就一番事业，都必须历经千辛万苦，战胜艰难险阻，不断地摸爬滚打，磨炼出坚强的意志和顽强的毅力。人生道路曲折，充满艰辛与考验，丝毫不用奇怪。因此，与其抱怨，不如学会承担。

不是教你诈

一位作家说：“对苦难的一次承担，就是自我精神的壮大。”社会和命运对每一个人都是公平的，只不过有人在挫折和苦难面前没有屈服，而是坚强地走了过去。走过去后，就是通途。

5

为什么有些人总是喜欢故意迟到

守时对很多人来说是很简单的事，然而对另一些人来说却变成了难题。世界上有多少像钟表一样准时的人，就有多少迈着方步走出家门，随后又急匆匆赶到公司，成为慌张的破门而入者。

为何那些迟到的人总能让别人陷于等待的焦急境地？他们一面表达深深的歉意，一方面又乐此不疲。这些迟到的人究竟想向他人传递怎样的信息呢？

通常，我们会以为迟到是人的通病，堵车、回去取东西、临时有事、记错时间，等等，都是我们搪塞迟到的最好理由。但是当你仔细观察时就会发现，守时的人似乎总守时，他们总是有足够的时间；而迟到的人总是迟到，他们似乎总是时间不够用。对后者而言，不管他们把时间安排得如何妥当，好让赴约变得从容，但他们仍旧是最后一个来到约会现场。

对此，法国心理学家让-皮埃尔·温特认为：“迟到有多种含义，但各种形式的迟到都有一个共同点，就是迟到者让自己因迟到而‘引人注目’。迟到者以迟到来自视高于别人，因为毋庸置疑，别人在等待中会不断地想到自己。”

举一个最常见的例子，在恋爱中，男女双方约会，女方在约会中总是要求男方准时到达，而自己迟到是十分普遍的现象，她们总是会故意拖延一段时间，想要看看男方等得着急的样子。女方为什么要这样做呢？

心理学家让·皮埃尔·温特解释说：“迟到者在做一种诱惑的游戏，就像女人在与情人约会时总要迟到那样。这种迟到的行为也可能会反映出一种更恶劣的态度，就是强迫别人去想自己。作为缺失的对象，迟到者就是想要成为别人渴望的对象。这种行为其实就是一种自恋的表现，这种自恋使他们无法尊重别人。” 女方想要男方想着自己，这样的心理没有什么

错，但是迟到的行为却往往是对对方的不尊重，因此，很容易引起对方的反感而产生矛盾。因此，还是尽量避免的好。

此外，人们迟到还有另外的原因：很多人总是觉得，姗姗来迟的总是重要人物。

某广告公司的艺术总监，他办事自信果敢，思维敏捷。不过他有个不太好的毛病，就是上班迟到，开会踏点。但是每次迟到，他总是这样对别人说：“那些循规蹈矩、小心翼翼的人，大多是不自信的人。大人物总是最后出场。”他每次都是这样半开玩笑地回应着别人的提醒，丝毫没有改正的意思。

在现实生活中，“让人等待”同样也意味着“让人痛苦”。迟到的人总会让别人处于焦急的境地，直到他的出现才把别人从这种“痛苦”中拉出来。因此，对一些为了彰显自己的特殊地位，迟到变成了权力的象征。但是这样终究会养成不良的习惯，让人厌恶。

迟到也可能反映的是一种内心的恐惧：一个人独处的恐惧，一种对空缺的恐惧以及面对一种状况的恐惧等。心理学家艾聂斯·帕叶指出：“人在等待的状态下，脑子里就会充满想象。而一旦回到现实中，就会有空缺感。”行为心理学家让娜·B.布尔卡和雷诺拉·M.阎也称这种状态为“挫败感”。例如，在面试之前因为准备不足，因为内心恐惧而迟到。

在经常迟到的人当中，极力追求完美的也不少。低估自己、过于自卑、缺乏自信等令他们痛苦不堪，所以为了逃避失败，他们宁愿逃离与别人进行比较的场景。再三的迟到就是一种焦虑的表现。这种焦虑常常来自希望事业与家庭都非常美满的压力。

不是教你诈

守时是我们的传统美德，它不仅道德、效率上影响我们，在心理上也给我们以很大的安全感和舒适感。而经常迟到或者故意迟到，则是一些不良的心理的外在表现，需要我们及时地作出心理调整。

6

人们为什么总是这山望着那山高

一只花猫站在窗前，看见大雁从高空飞过。心想：大雁活得多自在！哪像我，爬床底、钻黑洞、捉老鼠，顶多在院子里溜溜……于是它叫道：“大雁，您等等。我有话说。”

一只大雁落下问：“有什么事要我帮忙吗？”花猫说：“我活得很不自在……”大雁问：“你有什么不自在的？主人给你准备了食品，你每天可以睡大觉。我们可倒霉了，冬天向南飞躲寒冷，夏天往北飞避酷暑。而且在飞行时不能乱了队形，否则会被头雁啄瞎眼睛。真羡慕你啊。”

花猫说：“那我们就换换吧。你把翅膀给我用几天，然后在这儿体验下我们的‘幸福生活’。”大雁答应了，把翅膀脱下来交给花猫。花猫安装好翅膀后，怎么也飞不起来。它又爬到十层楼顶往下跳，结果摔得好惨。

大雁在房子里，觉得胸闷、气喘。肚子饿了，却不想吃猫食盆里恶心的食物。花猫回来了，大雁问：“怎么样？”花猫懊丧地说：“别提了。你这翅膀不好用。还是待在房子里好。”又问：“你休息得可好？”大雁说：“我差点被憋死，还是在天空翱翔的好！”

大雁和花猫对自己目前的生活环境都不满意，而一直认为对方的环境更好。但是真正互换以后才发现，别人的环境也并没有自己想象得那么好。这就反映了人们的一种攀比心理，总是喜欢拿自己的状况去和别人对比，然后对自己的工作或者生活环境表示不满，并因此感到痛苦。

攀比在心理学上被界定为中性略偏阴性的心理特征，即个体发现自身与参照个体发生偏差时产生负面情绪的心理过程。一般来说，产生攀比心理的个体与被选作为参照的个体之间具有极大的相似性，导致自身被尊重的需要过分夸大，虚荣动机增强，甚至产生极端的心理障碍和行为。

当然，导致攀比心理的原因既有客观原因，又有主观原因。

客观原因即生活中无处不在的差别。例如，有的人权倾一时，呼风唤雨，有的人抬轿推车，谨言慎行；有的人家财万贯，锦衣玉食，有的人柜无盈币，仓无余粮。这样明显的物质、金钱、权力的差别，形成了强烈的对比，难免让人心中不满，愤愤不平。

主观原因则是由于人们的思维方式及看问题的角度的差异。例如，总是看到别人生活的光鲜的一面，而看不到其背后的艰辛；在审视自己的生活时，又只看到自己的辛苦付出，而看不到令人羡慕的一面。这样也会对自己的现状越来越不满，而对别人的生活表现出十足的羡慕。

攀比心理会导致人们产生某些不良的心理，它会使个体陷入思维的死角，产生巨大的精神压力和极端的自我肯定或者否定。对自己和周围环境缺乏理性的分析，沉溺于攀比中无法自拔，产生嫉妒、愤怒、仇恨的心理，对人对己都很不利。但攀比心理如果是从正面进行的积极的比较，则会起到一定的促进和激励作用，使人们在理性意识驱使下与人进行正当竞争，引发个体积极的竞争欲望，产生克服困难的动力。

所以，我们要对事物有正确的认知，进行正性攀比，而要避免认知偏差，避免陷入负性攀比的泥淖之中。善于进行积极的自我暗示，通过对个体预期目标积极的叙述，实现头脑中坚定而持久的积极认知，摆脱陈旧、否定、消极的思维模式，避免产生自卑心理。减少横向比较，多进行纵向比较，和自己的昨天比较，找到长期的发展变化。从而增强自信，减少受挫感。即使发现差距，也要善于用行动巩固实力。而不是产生抱怨、憎恨等情绪。

不是教你诈

攀比心理往往容易让我们陷入不知足的心理旋涡。换一种思维模式，不拿自己的弱项、劣势去比人家的强项、优势，把眼光放低，多往下比一比，生活就会多一份快乐，多一份满足。

7

为什么英雄难过美人关

汉献帝时，董卓专权，滥施杀戮，并有篡位的野心。他的势力很大，身旁又有骁勇善战的义子吕布，很难除掉。由于这“父子”都很好色，司徒王允决定用“美人计”，让他们互相残杀。

王允宴请吕布，并主动提出将自己的“女儿”貂蝉许配给他。吕布一见绝色美人，喜不自胜。改天，王允又设宴款待董卓，席间又让貂蝉献舞，又把貂蝉赠予董卓，董卓假意推让一番也就美滋滋地接受了。

吕布知道貂蝉已被董卓带回，大怒，当面斥责王允。王允说：“太师说今天是良辰吉日，决定带回府去与将军成亲。”吕布信以为真，可过了几天打听得知，董卓已占有了貂蝉。

有一天，董卓看到吕布与貂蝉相拥在后花园凤仪亭内，顿时大怒，用戟刺吕布。吕布用手挡开了，并怒气冲冲地离开。

王允见时机成熟，便挑拨董卓与吕布的关系，说：“你姓吕，他姓董，算什么父子？再说，他抢占你的妻子，用戟刺杀你，哪里还有什么父子之情？”吕布说：“感谢司徒的提醒，不杀老贼誓不为人！”王允于是假传圣旨，召董卓上朝受禅。董卓不知是计，被吕布一戟刺穿了咽喉。

自古道：“英雄难过美人关。”所以，要想对付英雄，运用“美人计”是常用、常新、常有效的一招。而历史上，利用“美人计”最娴熟、最成功的当属文章开头所提到的貂蝉。那么，美色为什么对英雄有如此大的诱惑，换句话说，为什么英雄难过美人关呢？

首先，是因为生理因素。天底下的男人，只要是健康的、正常的，他们都会格外关注漂亮的女性，对美女有着浓厚的兴趣。这种性的吸引力是普遍存在的，也是无法抗拒的自然属性，无论在人类世界还是在动物界。不论英雄有多么坚毅、勇敢，甚至泰山崩于前而不变色，但是英雄也是人，依然拥有这种自然生物属性。甚至有研究表明：一个人的能力越大，

其性欲望与性需求越高。从这个角度来说，英雄的这种自然生物属性要比常人更强烈。

其次，是因为心理因素。征服欲是一种几乎与性本能并列的本能。而英雄总与征服相联系，他们想要征服自然、征服社会、征服他人。他们对征服的狂热甚至超过了占有。英雄并不缺少女人，不缺乏性满足的对象，所以，仅仅用生理需求来解释英雄难过美人关是说不通的。他们不仅想得到美人的肉体，更想得到美人的芳心，只有那样的征服才算是完满的。所以，他们想得到那种经过与他人激烈争夺后得到的女人。对他们来说，为了得到这种荣耀，很可能不知不觉中就采取了非理性的行为，给人留下了在美人关前一败涂地的印象。

再次，柔能克刚。英雄常以刚见长，而女性，尤其是美女的柔媚，正是战胜男性阳刚的有力武器，而眼泪更是杀手锏。例如，貂蝉在与吕布、董卓周旋时，柔情似水、风情万种，把那两个男人迷得神魂颠倒的，不知不觉就中了圈套。

可见，英雄之所以过不了美人关，是因为他的生理因素与心理因素共同作用，导致原本聪明的脑袋和刚毅的意志都失灵了，于是做出非理性的行为。此外，加拿大心理学家的研究也证实了这一点，他们发现：在面对美女时，男人容易失去理性、情不自禁地短视近利，并宁愿牺牲长远的利益。因此，在现代的商业竞争中，也有厂商在广告时利用香艳的女星宣传产品，诱惑男性进行非理性的消费。这是人们普遍存在的心理之一，不仅仅是男人，女人有时候也难过“帅哥”关。在日常生活中，我们还是要尽量保持冷静，以免一时糊涂，造成终身遗憾。

不是教你诈

面对美女时，男人容易失去理性、情不自禁地短视近利，并宁愿牺牲长远的利益。这样的行为确实是不理智的，这在爱情发生的过程中是无可厚非的，但是我们要警惕别人恶意利用色诱而达到其不可告人的目的。

8

为什么老婆是人家的好

一次，大刘和老马两个好兄弟碰在了一起，于是大刘寒暄道：“哥儿们，我真是好羡慕你的福气啊，听说你老婆很贤惠，而且做得一手好饭菜，家务活一个人全包，你就在家享受你的公子爷生活，真是令人羡慕啊！不像我们家那位，就知道瞎打扮！害得我只能天天去饭馆买东西吃！”

老马摇摇头说：“你是生在福中不知福啊，谁不知道你老婆是个美人坯子？每天一回家就看到天仙一样美丽的老婆，所有的烦恼都烟消云散了，这种艳福可不是人人都能享受得到的呀！现在这社会，只要有钱，还愁没有好饭好菜吃吗？”

对话结束后，两人不约而同地长叹一声，在心里询问自己：老婆为什么总是别人的好呢？

在现实生活中，人们常常会说：“孩子是自己家的好，而老婆是别人家的好。”为什么别人的老婆总是比自己的老婆好呢？这在一定程度上说明了男人喜新厌旧的心理，因为在一起的时间太长，彼此之间太过于熟悉，以致缺少了新鲜感，感到厌倦。

一个男人觉得自己办公室的一个女同事怎么看怎么漂亮，衣服穿得得体，妆化得精致。而自己的老婆怎么看怎么不顺眼，特别早上起来，看到脸都没来得及洗，就忙着为孩子和家人准备早餐，他从心里感觉越来越难以接受，为什么人家的老婆怎么看怎么比自己的老婆好呢？于是，有一天，他借故一大早就去敲了女同事家的门，想要一探究竟，看看人家是怎么生活的。结果却发现女同事也是和自己的老婆一样，穿着睡衣，脸还没洗，蓬头垢面，正忙着为家人和孩子准备早餐呢。男人一看，终于什么都明白了。

情侣和夫妻之间相处久了，难免会产生厌倦的心理，觉得自己的伴侣一无是处，甚至对其讨厌至极，总是觉得别人的老婆看起来更顺眼。

产生这样的一种心理是有很多原因的。我们常说：“距离产生美。”婚后，丈夫与妻子朝夕相处，耳鬓厮磨，时间一久，新鲜感就可能会渐渐消失，于是对别的女人充满了新鲜和好奇。而这种新鲜感的产生是因为有距离，好比雾里看花，朦朦胧胧，似清非清。距离太近了，看得太清楚了，就容易失去新鲜感和好奇感。老婆就像一本书，初看时兴致盎然，废寝忘食，孜孜不倦。看完以后，知道了整个故事情节，就会失去新鲜感，将其扔在一边。

此外，欣赏的角度不同，也能导致这种心理。丈夫欣赏自己的老婆和欣赏别的女人所站的角度是完全不同的。看妻子是站在丈夫的角度，希望自己的妻子完美无缺，胜人一筹，要“出得厅堂，下得厨房”。看别的女人则大多是从朋友、同事的角度去观察，其心理要求是不一样的，这样，当看到别的女人温柔体贴、楚楚动人时，当然更感觉自己妻子缺乏风度，于是感到妻子不尽如人意。

而且，当男人与婚外的女人交往相处时，往往渴望获得对方的信任、好感甚至爱慕。彼此逢迎，有意无意地掩饰自己的不足，而尽力展示自己优越的一面。而妻子天天要与你居家过日子，不会造作，无须掩饰。加上生活负担，家务琐事，磕磕碰碰，难免口角。夫妻相处久了，便有“久居兰室而不闻其香”的错觉，对于妻子的优点习以为常，而对妻子的缺点愈来愈反感。于是开始觉得妻不如人，这其实只是人们的心理错觉，是心理的审美疲劳罢了。

生活中，同甘共苦的是妻子、休戚与共的是妻子、生死相伴的是妻子，我们应该好好珍惜才对。

不是教你诈

得不到的比得到的要好，因为得到的已经熟悉了，没有新鲜感，而对没有得到的却充满好奇心。感情不能以这样的心理来衡量，否则你就会受到别人的诱惑，而对自己的家庭造成危害。

9

职业病背后的态度问题

果戈里是俄国19世纪前半叶最伟大的讽刺作家、讽刺文学流派的开拓者、批判现实主义文学的奠基人之一。一天他请一个朋友在餐馆吃饭，当侍者拿来一份菜单让他们点菜时，果戈里对菜单有着极大的兴趣。当即拿起笔就开始抄起来，朋友等了好长时间也不见他点菜，很生气，就问他：“你到底是来抄菜单的，还是来请我吃饭的？”果戈里并没有回答朋友，朋友看到他如此的冷漠，十分气愤地走了。

专心致志抄菜单的果戈里根本就没有看到朋友的变化，也不知道朋友生气了，更不知道朋友已经走了，早已把请朋友吃饭这件事忘得一干二净，就在他离开小餐馆时，还夸赞这份菜单写得很好，对自己的写作很有用。后来，他果然在一篇小说中用到了这份菜单。

作为作家，看到有用的写作资料，就会不由自主地产生极大的兴趣，而把其他事情丢在一旁。果戈里之所以能把客人气走，就是因为他在吃饭的时候还想着工作。而在他眼里，积累工作经验、收集写作素材要比任何事情都重要，比生活中的礼数和朋友重要，所以他才会不顾礼节，专心地做着自己觉得最重要的事情，也正因为如此，他的作品才会成为永垂不朽的佳作。

有人说，态度决定一切，也有人说，良好的态度是事情成功的一半。历史上取得成功业绩的人都会强调态度对于成功的重要性。态度决定着事情的成败，而决定态度的是一个人的价值观和人生观的取向。良好的人生观和价值观会让人拥有良好的心态，心态又决定是否能成功。

当一个人将自己的全部身心都放在了自己最感兴趣的事情上，就会因此而时刻关注与此相关的一切信息，对此信息格外敏感。例如，我们常说“三句话不离本行”，其实就是因为职业的关系，因为太过于专注这些，而时刻挂在嘴边，记在心里。这表现的是一种认真而专注的态度。正因为

拥有这样的态度，才能使其全身心地投入自己的职业当中去，并通过自己的努力而取得不凡的成绩。

牛顿是英国伟大的物理学家，被誉为近代科学的开创者，在科学上做出巨大贡献。他的三大成就——光的分析、万有引力定律和微积分学，被称为现代科学的基石。牛顿之所以为伟大的科学家，之所以取得这么大的成绩，和他的忘我工作是分不开的。

牛顿每天会用少量的时间来锻炼身体，其他的时间都会在实验室里度过，一天，他感觉有些饿，就拿来一个鸡蛋准备煮一下。虽然是在煮鸡蛋，但是他的脑子却还在思考着实验中的一些问题。等到锅里的水沸腾了，直觉告诉他，鸡蛋一定是煮好了，于是他揭开锅盖，准备吃鸡蛋，但是揭开锅盖看到的却自己的手表在锅里翻滚。原来，他一直在思考问题，竟然把手表当成鸡蛋放进了锅里。

因此，一个伟大人物之所以获得成功，与其专注的态度是分不开的。在现实生活中，人们的态度各有不同，有的懒散，有的勤奋，有的专心，有的马虎，而正是因为这样不同的态度，才会有成功与失败、卓越和平庸。职业病的形成与人们对自己所做的事情的痴迷程度有很大关系，就是因为他们把自己的精力都投入到自己的职业中，达到忘我的境界，什么都不顾，心里只有工作，最后终于取得了辉煌的成绩。

不是教你诈

恒心和痴心是成大事者必备的素质。就像作家的职业病一样，要想成功，首先要做到痴字。只要对一件事着迷了，全身心地投入进去，达到忘我的境界，事情就会取得成功的。

10

生活中人们的权力欲望

从前，山羊、鹿、猪和狮子生活在一块土地上，他们共同经营着这片土地，合伙共事，大家说好共负盈亏。有一天，一只绵羊跌到了鹿设好的陷阱中去了，鹿得到这只绵羊后立即把它交给了大伙，让大伙来处理这只绵羊。

一会儿，大伙就都到齐了，狮子指挥大家说：“我们是四个，那我们就要把这只绵羊分为四份吧，然后各领一份。”大家都欣然同意，开始忙着分绵羊肉。一会，大家就把绵羊分完了。

由于狮子是贵族，权力比较大。狮子最先拿起第一份肉说：“这份应该归我，理由是我是万兽之王，我是狮子。”接着狮子又指着第二份肉说：“这份也该归我，因为我的权力最大。”狮子又说：“这里我最勇敢，第三份也理应是我的。”大家看着第四份，狮子说：“谁敢动一动第四份，我立刻就要它的命。”

从这个故事我们不难看出，狮子的权力远远大于其他的三个动物，巨大的权力也使它做出了最有利自己的选择。

人的世界和动物的世界也有着共同的地方，那就是对权力的追求。每个人都渴望拥有自己的权力，而且人一旦拥有了权力，也就会把这种权力无限的扩大，尽量使权力最大化。久而久之，权力就会发生膨胀，罗素在《权力论》一书中称之为人的本性。

一个平民百姓，觉得自己要是当了村长就已经是一个不小的官了，但是一旦他真的做了村长，不久就会觉得村长还是很小的，要是能做乡长，那该是多幸福的事。几年后他真的做了乡长，但是做了乡长以后，又会觉得官还是太小了，就会想着做个县长将是多么风光的事……权力的欲望就这样无限地膨胀下去。

民间用“人心不足蛇吞象”来形容人们对权力的追求。没权时想要权，有权时想弄权，想着怎样进一步扩大自己的权力。欲望随着权力的不断增加而变得膨胀。江南的一只小曲把权力欲望的膨胀描述得十分贴切：

这日奔忙只为饥，才得有食又思衣。置下绫罗身上穿，抬头却嫌房屋低。娇妻美妾都娶下，顾虑出门没马骑。买得高头金鞍马，马前马后少跟随。招得家人数十个，有钱没势被人欺。时来运转做知县，抱怨官小职位卑。做过尚书升阁老，朝思暮想要登基。一朝面南做天子，东征西讨打蛮夷。四海万国都降服，想和神仙下象棋。洞宾陪他把棋下，吩咐快作登天梯。上天梯子未做好，阎王发牌鬼来催。若非此人大限到，升到天上还嫌低。玉皇大帝让他做，定嫌天宫不华丽。

每个人都渴望拥有的一定的权力，也都渴望自己的权力无限地扩大，为什么人们会对权力如此的“热爱”呢？

权力能够使自己拥有扩展自身影响力和控制周围环境的能力。权力的取得往往会带来一定的利益。一个人要是小村长，那么他所能管辖的也许就是有几百户人家，为了拥有更大的管辖权，他就会想着拥有更大的权力。只有拥有更大的权力，他才能对周围产生更大的影响。

想制约别人，想让别人服从自己是人的天性。权力的大小标志着地位的高低，也决定着自已控制别人能力的大小。人类过的是群居生活，具有社会性，在这样的群体中，人总是希望自己是最受重视的，自己的言行能对别人产生强烈的影响，让别人来服从自己，实现对其他人的领导权，由此权力的欲望就产生了，而且还会无限制扩大开来。

不是教你诈

人人都喜欢权力，因为权力可以让你的愿望得到满足，也可以给你更多的财力和物力，会让你改变周围的环境，让环境朝着对你有利的方向发展。但是在生活中我们要正确地看待权力，要合理利用权力，但不要滥用。



第八章



有效深刻的心理影响

——谁都有身不由己的时候

心理的影响

力是很深刻的，在日常生活中，我们的很多行为都会受到某种心理的影响，使自己变得身不由己。但是，这种心理影响就像是双刃剑，有时会促使我们成功，有时则可能使我们迷失方向。我们需要做的则是，努力地化解其消极的影响，发挥其积极的作用，使其为我们带来更多的帮助，而不是成为我们成功路上的绊脚石。

1

为什么有的人会嗜酒成性

竹林七贤之一的刘伶，才高八斗，崇尚老庄，性情豪放，但此人却嗜酒如命，著有《酒德颂》，为后世流传。

刘伶恃才傲物，与之相交的甚少。每次出门，总是带着一壶酒，边走边喝，叫家人扛着一把铁锹跟在后面，说：“我要是醉死了，你就挖点土把我埋了。”在外面喝醉后还喜欢和不认识的人吵架，等人真要打他的时候，他又跟要打他的人说：“我这几根瘦骨头哪能安置下你那么大的拳头啊？”结果人家只能是笑笑了之。

刘伶在家喝酒还有一个特点。由于拼命死喝，全身发热。一热，他就开始脱衣服，直到脱得一丝不挂为止。他还有不关门的习惯，别人一进门就看到他光着屁股在喝酒，就要劝他两句。结果他却要指责人家，说：“我以天地为家，以房屋为衣裳，你怎么钻到我的裤子了？”

刘伶的老婆看他如此的饮酒实在是过不下去了，气得摔了家里的所有酒器。告诉刘伶说：“你再这样喝，我们就没法过了，你戒了酒吧。”刘伶满口答应，还说：“我要向神仙发个誓，你买些酒肉祭奠一下神仙。”刘伶的老婆很高兴，就照他的意思办了。祭奠完毕后，刘伶一边扯着案桌上的肉，一边把酒咕咕地倒进自己的嘴里，不久之后，便醉得像烂泥一样不省人事了。

像刘伶对酒成瘾到这个地步，在很多人看来是不可思议的。是什么让刘伶达到如痴如狂的程度？是心理上的寂寞，还是生理上的需要，或者二者兼有？

成瘾性是指在生命的过程中，心理和生理上接受到某种刺激后就会产生愉悦感、兴奋感。这种反应多次重复，人们就会喜欢上这种感觉，继而渴望得到这种刺激，形成依赖性，久而久之，也就形成了瘾而离不开它了。

在人类进入文明以后，成瘾性就伴随着人类社会。提到成瘾性，人们就会想到酒瘾、烟瘾、吸毒、赌博等。还有如洁癖、棋迷、球迷，甚至是现在的网瘾、追星、打游戏。虽说它们之间有差别，但是都是成瘾性，有着共同的心理机制。

成瘾性严重影响人们的生活。如饮酒成瘾，人们就会离不开酒，依赖着酒生存，但是酒能麻痹人们的神经，使饮酒者各个器官和系统功能出现紊乱，会表现出对周围人漠不关心、烦躁不安、难受，易发怒的情绪，不能集中精神，心中只想着酒，见到酒后就会不顾一切。有严重者把酒当做水喝，没有酒时就会像烂泥一堆，一听到酒立马就有了精神。酒有一定积极的功效，但是危害却是主要的，喝多了容易神志模糊，失去理智，这样就会造成交通事故、发生斗殴打架事件等，给自己和他人造成伤害，所以还是少喝为好。

成瘾性和心理、生理都有关系。要想克服成瘾性，首先要有坚强的意志，意志力在克服成瘾性上很关键。要有坚强地面对困难的决心，坚持让自己不退缩，可以把自己的戒瘾决心写到纸上，粘到墙上，这样就可以时时提醒和警示自己，也能起到让家人监督自己的作用。或者可以培养自己一些其他的兴趣爱好，适当地转移自己的注意力，当自己又想去做那些事时，可以让自己先做些别的，如喜欢下棋就可以找个人下下棋，或者喝一杯咖啡，吃一块巧克力等，让自己在其他的娱乐中忘记成瘾性的事物。

不是教你诈

一种刺激如果能使人产生某种愉悦的反应，人们就会喜欢上这种刺激。这种刺激如果反复作用于人的需要，有的人就对它产生依赖感，就容易上瘾。上瘾会给人们带来很多不必要的麻烦。只要你有坚强的意志力，上瘾其实还是可以克服的。

2

为什么当局者迷而旁观者清

看过油画的人都有这样的感受，很想把这幅画看得更清楚些。按照常理，那么站近些就会看得更清楚些，于是又往前上了两步，结果还是觉得不满意，又往前走了一段，还是没有达到理想状态，几乎走到都快要碰到画了，还是不行，就随便看了两眼走了。但是走了几步不甘心，回过头一看，油画的逼真效果立刻凸显出来，才知道这幅画是多么美丽和形象。这就是看油画的规律，想要看到油画的美丽和逼真，就不要离得太近，近了看不清楚，离得远一些，反而会看得清晰形象。这一现象就是阿斯伯内多提出来的“阿斯伯内多效应”。

“当局者迷，旁观者清”是对阿斯波内多效应最形象的说明。当我们身处事情之中时，我们往往看不到事情的真相和变化。

一个在北京工作多年的人，休假从北京回到老家住一段时间，老家的人都知道北京生活节奏很快，发展很快。于是就跑到他那里询问北京发展得怎么样。他说，自己也总听别人说北京发展很快，但是在北京也没有什么感觉，没有感觉到北京发展多么得快，甚至还会觉得北京的发展速度是不是变慢了。但是休假结束以后，他又回到了北京，回去之后，自己却认不出曾经特别熟悉的街道了。他很奇怪，为什么自己回家住这么几天，北京发展怎么又变快了？

在现实生活中，我们有时也会有这样的感受。其实，我们的周围时时刻刻都在发生着变化，只是我们身在其中，感受不到而已，因为我们身在其中已经习惯了，周围的变化也在影响着我们的生活，我们对此就会熟视无睹，感觉不到其中的变化。这就是当局者迷，但是当我们有一天离开了，过一段时间回来再看原来熟悉的环境，我们就会猛然地发现周围都变了。由于远离，我们原有的习惯没有得到及时“刷新”，我们就会发现差距和变化，这就是旁观者清。

为什么会出现“当局者迷，旁观者清”这样的现象呢？心理学家分析有以下几点：

一是所处的位置有误。欣赏油画也好，待人接物也好，找到恰当的位置最好，选的位置很重要，观察点不好就会看不清画面或者事实。一个人制作了一个两面球，一面是白的，一面是黑的，让两个人观察这个球，一个人说是白的，一个人说是黑的，结果两个人争得面红耳赤。其实两个人都没有错，只不过是他们站的位置不同而已。

二是情感卷入太深。如果一个人对某件事太在意，卷入太深的话，就会看不清事实，使自己沉迷其中，被表面现象所迷惑，行为就会被左右，很难看到事情的客观真相。

苏东坡有一首诗说：“横看成岭侧成峰，远近高低各不同。不识庐山真面目，只缘身在此山中。”我们之所以看不清庐山的真面目，是因为我们身在庐山之中，我们的位置无法让我们尽观其全貌，我们的情感也无法让我们客观地认识它。而如果想要迷局，看清真相，那就需要改变自己的视角，更换自己所站的位置，使自己从某种情感中抽身而出，才会以旁观者的身份，看清事情的真相。

生活中，我们要选好看待事物的着眼点，透过不同的角度来看待事物，要看到事物的多面性，了解到事情的全貌，看清事物的本质。根据现实的需要把眼光放准，遇到具体问题具体分析，不要执迷不悟，不钻牛角尖。

不是教你诈

退到油画较远处才能看清楚油画逼真的效果，“当事者迷，旁观者清”。我们之所以看不到事情的真相，是因为我们身陷其中不能自拔，所以学会多角度的看待事物，让自己的心放在身外，这样才能看清事物的本质。

3

有他人在场对我们的影响

清早如果你一个人在跑步，你就或觉得单调、无聊、枯燥。于是，跑跑停停，而且还会感觉很劳累；但是这时候来一个同伴和你一起跑，你就会觉得轻松了很多，疲倦感马上就消失了，而且会很容易地跑完预定目标。

一个人在家，四处无声，你在构思一篇散文，当你开始写的时候就会感到文思泉涌，想表达的意思很自然地就表达出来了。但是假如你在办公室打算写一篇散文，周围还有两三个人，即使这里的环境和家里一样安静，但是你还是不会静下心来写，思路不清，不知道从何下笔。

同样有外人参与进来，为什么结果却恰好相反呢？是什么左右了人的情绪，导致了不同结果的发生呢。

社会心理学家特瑞普里特为此进行了一项实验研究。他对骑自行车的人进行了观察，结果发现，如果是一个人骑车的话，时速为24英里，在旁边有人同行的话，时速是31英里，要是和别人进行自行车比赛的时候，时速就会达到32.5英里。特瑞普里特在实验室里特定的条件下，让被试者完成跳跃、短跑等活动，结果也是一样的。心理学家把这种现象叫做社会助长。即：当有他人在场或者和他人一起完成某件工作时个体效率要高于自己单独做的效率。就像前面的例子，一个人跑步觉得很无聊，而有同伴一起跑，则会很有激情，这就说明他人的参与可以提高我们自身的效率。

对于有人在旁边反而使自己的效率降低的问题，心理学家也做了实验和调查。例如，他们让一群大学生在观众面前记一些无意义的音节，这些大学生花了很长的时间也没有记牢这些音节，但是使大学生来到单独的房间里，他们很快就记住了这些音节，而且记得也很牢。这个实验表明，观众在场会严重干扰人们的某种行为。这种现象被称为社会干扰，即这种有他人在场或者和他人一块从事一项工作会使个体的工作效率降低。所以一

个人安静地写作会文思泉涌，而有人在身边的时候则会受到干扰，很难集中精力写出东西来。

我们在工作和学习中为什么会出现社会助长以及社会干扰的心理效应呢？

心理学家指出，他人在场，可以增强或者减弱个人活动的动机，当这种动机被增强时，就会增加个体的激情，提高个体的工作效率，反之，则会减弱个体的工作效率。此外，社会评价和社会认知也是引起社会助长和社会干扰效应的重要原因之一。当他人在场，如果我们认为可以突出自己的成绩和能力，就会增强自己的信心，对自己起到积极的促进作用，反之，就会消极怠工，出现消极的干扰作用。

这两种心理效应是普遍存在于我们的日常生活之中的。积极的社会助长作用可以引起人的行为效率在量上的增加，所以，无论是公司还是个人都可以有效利用社会助长作用，创造积极的工作氛围，激发每一个个体的积极性，使其更加专注而充满激情地投入工作，有效地提高工作效率。同时，还有防止社会干扰的消极作用的影响，因为不同的工作，对环境和人群要求也是不同的，一直保持多人合作，随着工作难度的增加，最终会使社会助长变为社会干扰，结果就会减弱群体的工作效率。

生活中，我们要有效利用社会助长作用，尽量减少社会干扰作用。如不适合群体完成的工作就要把工作分给个人。还可以张贴每个员工的成绩单，通过他人监督和刺激来提高自己的工作质量。

不是教你诈

社会助长和社会干扰普遍存在于生活之中，社会助长可以帮助我们提高成绩，但是社会干扰则会减缓我们的工作效率。所以我们要了解社会助长和社会干扰的规律，加强认识，使其社会助长增加，社会干扰减少。

4

让你无法集中精力的衍射心理

挪威心理学家诺德斯克右腿要比左腿长2.70厘米，这是他在服兵役期间的一次军事演习上受伤导致的，而诺德斯克真正受伤的原因不是因为别的，而是一条鞋带所致。黑夜的紧急集合开始了那次军事演习，由于时间匆忙，诺德斯克没有系紧鞋带就跑出来集合了。就在他准备重新系一下鞋带的时候，演戏开始了，从那一刻开始诺德斯克就一直在想着鞋带还没有系紧，总是在担心鞋带是否已经松开，会不会突然绊倒自己，脑子里总是想着这些问题，于是他一直无法集中注意力，结果导致大腿中弹。其实他原本是不需要担心的，因为那根鞋带一直很好地系在鞋上。

诺德斯克根据自己的感受和经历，提出了心理学上著名的“心理衍射论”。心理衍射论的理论基础是细小事件衍射作用，这种心理被称之为“衍射心理”或者“延伸心理”，说得更明白点，这其实也是一种心理暗示。人们在这种心理暗示下，即使自己不想那样去做但又会不自觉去服从。

“衍射心理”主要表现为大脑因为小事的纠缠致使精神无法集中或者注意力发生转移。日常生活中，“衍射心理”的现象是普遍存在的。例如因为想着下班后要和女朋友有个约会，不断地看时间，结果把本应该打给客户的电话却打给了自己的女朋友；或者上课的时候正想着今天的NBA比赛到最后一场了，根本就没有听到教授讲的是什么内容；甚至刚刚擦身而过的美女对你微微一笑，结果你就把篮球投到了对方的篮筐。这些都是“衍射心理”在影响着我们的行动。我们似乎感受不到它的存在，但是它却在不知不觉中左右着我们的行动，使我们的行动出现偏差。

很多事情，即使是很小的事情也很容易引起人们的“衍射心理”，一旦有什么事被忽略，而内心害怕给自己带来不良的影响，或者内心惦记着其他更为重要的事情，人们的内心就难以平静下来，因为一直有所思虑，

才导致此时此刻无法集中精力，引起情绪上的波动，而影响现时的工作或者学习的效率。

由于这种衍射心理的影响，人们总是不由自主地去想某件事情，沉浸于某种情绪，严重的话，就可能产生焦虑症、强迫症等。所以我们要善于摆脱这种消极心理的影响，想办法使自己尽快从某种忧虑、担心中跳出来，使自己的注意力得到转移，而不再受其他事情的干涉和困扰。

当我们因为受其他事情的影响而心神不宁的时候，这里有两种有效地减少“衍生心理”影响的方法。其一是做深呼吸。如果脑子一直反复思考某件事，注意力无法集中时，最好先放下手中的工作，然后做一个深呼吸，要做到完全呼吸，然后细致地观察周围的人和事，尽可能做到细致入微，细到看清楚这个人的鞋带系的是个什么样子，头发上的饰品有几颗钻，衣服上的皱褶有多少等，这样坚持1到2分钟，心态就会得到调整，从而使自己进入工作状态。

还有一种方法是“习惯覆盖法”。心理学上的习惯，一般是指“带给个体心理压力较小的行为”。所以，我们可以选择用我们以往的习惯暂时覆盖“衍射心理”。例如，如果你喜欢听音乐，听音乐时可以让你得到放松，并感到愉悦，那么就在你发生“衍射”情况时，你就不妨试着听听音乐，使自己的注意力发生转移，忘记正在纠缠自己的事情。注意力转移了，“衍射心理”自然就不会影响到你了。

不是教你诈

“衍射心理”影响着我们的日常生活，左右着我们的行为。简单的办法就是调整情绪，使注意力集中，做做深呼吸，使身体得到放松，或者听几曲优美的音乐，让自己的身心愉悦，就会远离“衍射心理”的纠缠。

5

我们对时间的不同感受

相对论的创始者爱因斯坦在晚年的时候与一群年轻的学生聚会。聚会的每一个人都知道爱因斯坦是相对论的创始者，这群年轻人就请爱因斯坦解释一下什么是相对论。相对论是个复杂的问题，并不是一句两句就能说得清的，并且也很难用语言表述出来。但是爱因斯坦只是用了一个简单的比喻就把相对论简单而恰当地概括出来了。他说：“当你和一个美丽的姑娘坐上两个小时，你会觉得只坐了一分钟；但是如果你坐在炽热的火炉旁，哪怕只有一分钟，你会感觉好像是坐了两个小时。这就是相对论。”

和美丽的姑娘在一起聊天就会觉得时间过得特别的快，坐在炽热的火炉旁就会觉得时间过得特别的慢，我们对时间快慢的感觉，会因为你在时间内所做的事不同而感觉不同，产生一种错觉。常言道：“欢乐嫌时短，寂寞更恨长。”有人觉得光阴似箭，有人觉得度日如年。其实并不是时间变了，而是我们对时间的感知产生了错觉。

时间错觉是指对时间不正确的知觉。人们对时间的估计有时会过长，有时会过短，错觉的产生受到各种因素的影响。一般而言，在日常生活中，当我们情绪愉悦，或者我们的活动内容很丰富时，我们就会感到时间过得非常快，往往是意犹未尽时就已经结束了；当我们的情绪不佳，或者活动内容单调，令人厌烦的时候，我们就会觉得时间过得很慢。

对时间错误的感知会对我们的生活和健康产生很大的影响。而这其中有积极的影响，它可以让我们觉得生活充实，身心愉快；当然也有消极的影响，尤其是对那些长时间从事一种工作的人，因为他们已经熟悉了工作的环境和人群。当这一切都不再新鲜时，他们就会觉得日子过得特别慢，觉得度日如年，每天都似乎在数着时间过日子，这走走，那看看，总是在找事情来打发难熬的时光，结果导致办事效率低，自信心越来越来不足，对什么事情都不感兴趣，不追求上进，最后只能是业绩平平，碌碌无为。

人的时间知觉是客观存在的时间在人的头脑中的反映，是不以人的意志为转移的，客观的物理时间并不会因为人的主观感知而变快变慢。但是人的心理是复杂的，由于所处环境不同，对时间的感知也就会不同。如果能够把难熬的时光转变成愉悦轻松的时光，则会有利于我们减少不良的感受，化解消极的情绪，提高热情和积极性。

例如，在现实生活中，可能是因为工作太久了，没有新鲜感了。一到工作时间就感觉度日如年，一分一秒都过得那么慢，给自己内心造成压抑的感觉。这样，我们可以试着改善自己对工作的态度，用一种积极的心态去看待工作，不要觉得工作就是完成任务，给老板一个交代，是生活的累赘。其实工作是自己人生价值的体现，也是实现自己人生理想的基石，在工作中多看到自己的价值和对社会的意义，用积极的心态去对待工作，日子也就没有那么难过了。

在生活中，如果觉得时间过得慢的话，就会产生空虚无聊的感觉。多培养一些兴趣爱好，则可以改变这种对时间的错误感知。例如可以多听听音乐，天气晴好的时候，可以出去散散步，爬爬山。合理安排自己的生活，尽可能让自己的生活丰富起来，让自己有事可做，就会消除时间错觉对给自己的空虚无聊的感觉，而增添更多愉悦的体验。

不是教你诈

人的时间知觉是客观存在于人脑之中的，但是由于人的心理是复杂的，就产生了对时间的错觉，有的人会觉得岁月如梭，有的人会觉得日子难熬。古语曾说：“韶华易老学难成，一寸光阴不可轻。”我们要学会珍惜时间，多培养自己的兴趣爱好，多学习。充分利用时间来实现自己的人生价值。

6

为什么貌美的人更能获得他人的好感

斯拉维伊科夫在他的诗歌中，重现了传说中雅典审判官审判艺妓弗丽娜罪行的场面。人群被激怒了，他们大喊大嚷着：“处死她，处死她，她道德败坏，处死她……”

严肃的审判官也无疑确定了弗丽娜的死刑。甚至是弗丽娜也对自己不抱有希望了，就在这个时候，弗丽娜的律师走出人群，轻轻地取下了弗丽娜肩上的紫红色长衣。就在那一刻，人群惊呆了，弗丽娜精美绝伦的身体展示在大家的面前，人们的沸腾顿时安静下来，大家忘记是在审判弗丽娜，而是在欣赏一件工艺品。对于艺妓的美艳大家惊呆了。斯拉维伊科夫在诗中这样描述道：

神圣的形体刹那间放射出静谧清丽的光彩。

人群，刚刚还在怒吼；

将这高傲的艺妓处死！

倏忽间，全都哑口无言，

沉醉在美的欣赏中。

该处死的艺妓由于惊人的美貌幸免于难，美貌的力量就是如此惊人，它可以改变一群人的看法。美丽的外貌会让我们觉得赏心悦目，身心沉醉。亚里士多德曾说过：“美丽比一封介绍信更具有推荐力。”

人们常说：“鸟美在羽毛，人美在心灵。”还常说：“不可以貌取人。”人们似乎更看重的是心灵，外貌是次要的。但在生活中，事实上人们往往更看重外貌。“外貌效应”极为突出。当人们见到漂亮的孩子，往往就会忍不住赞美上几句，热情真切，孩子的父母也因此沾沾自喜，对孩子更是宠爱有加。反之，看到相貌一般的孩子就会表现比较冷淡，甚至是冷漠。成年人之间也是如此。年轻美貌的女子比那些相貌平平的女子更容易得到上司的好感，在婚姻上会博得更多人的青睐。

马斯洛的需求层次说，将美放在最高的层次，他认为对美的追求是人类生存和发展的最高理想。也许就是因为对美的需要是人的最高需要，人们才通过美来展示人的本质力量，让爱美之心毫无保留地展示在人们的生活之中，激励着人们的生活。

在生活中，我们不能否认我们更信任或者对貌美的人充满好感。美丽漂亮的小姐比那些相貌平平的中年妇女更容易得到帮助。人常会有这样的心理，如果看到一个貌美的人，也就会觉得他具有高贵的品质和优越的才能，认为他在各个方面都是优秀的。这是因为晕轮效应在起作用，对于貌美的人，我们会把其他的一些光环自然地加到他们的身上，认为这就是他们应该具有的品质。

“美貌效应”告诉我们生活还是看重美貌的，所以也就要求我们给人展示出自己最优美的一面，如适当地化化妆，在外出时穿上漂亮的衣服，尽量把自己美丽的身姿、娇美的容貌展现给更多的人。同时，还要注意自己的体态要优美。因为你的美貌可以帮你吸引更多的目光，给人们带来愉悦的心情，使自己得到更好的评价和更多的帮助。

美貌不仅能让别人看着舒服，也会是自己感到身心愉悦，容易建立生活的自信，更容易发现生活中的美，也会使自己变得温柔、善良。使自己和别人建立好人缘。貌美的人更容易拥有生活的幸福感，也更容易取得成功。因此，不管是生活中，还是工作中，尽量把自己优美的一面展示给别人看，这些也是你走向成功的资本。

不是教你诈

人们常说：“人不可貌相”，就是说看人不要从外貌上判断，但是美貌还是会对人们的心理产生很大的影响。漂亮的女孩得到的帮助总是会比相貌平庸的女子得到的帮助要多，所以生活中，我们一定要注意打扮自己，使自己看起来漂亮迷人，这样你会比别人更有优势。

7

人为什么总爱钻牛角尖

一只小老鼠钻到牛角尖里去了。它怎么都跑不出来，却还拼命往里钻，以为只有这样才能出来。牛角对它说：“朋友，请你退出来吧，你越往里钻，路越窄了，你就越出不来了。”

老鼠生气地说：“哼！我是百折不挠的英雄，只能前进，决不后退！”牛角又说：“可是你的路选错了方向啊！”

“谢谢你，”老鼠还是坚持自己的意见，“我一生下就是钻洞过日子的，怎么会选错呢？”

不久，这位“英雄”便牺牲在牛角尖里了。

其实这只老鼠只要转过身来就可以获得自由，但是它就转不过这个弯儿来，以致自己丧身牛角。有的时候人也难免会犯老鼠这样钻牛角尖的错误。人们用钻牛角尖来形容那些遇事过于固执保守，思想僵化，自己跟自己过不去，什么都放不开，也就是一条路跑到黑，就算是撞了南墙也不回头，把自己逼得走投无路，陷在其中无法自拔的一类人。

人的心理是无形的，思想也是无形的，所以也是最容易迷失的，甚至会沿着一条路走到黑，最后发现是条死胡同。尽管如此，他们还不知道自己错了，还在继续往前走，固执的想法使他们牢牢地陷在一个圈子里不能自拔，一个没有希望和出路的想法最终决定他们和成功擦肩而过。

生活中，钻牛角尖有一定好处，它可以坚定一个人的信心，使自己坚定不移地往前走，实现自己的目标，最终获得胜利。但是一般情况下，钻牛角尖还是会给我们带来麻烦，甚至会使自己陷入困境。

章鱼有一种很特殊的生活习性，它们的身体非常柔软，柔软到可以使自己挤到任何自己想去的的地方。章鱼没有脊椎，即使是一个铜币大小的洞，它们都可以钻过去。但是，也就是章鱼的这种习性，使它成为渔民手中的猎物。

渔民很早就掌握了章鱼这一习性，他们将一堆小瓶子穿到一起，然后将这些瓶子沉到海底。章鱼见到小瓶子后，就会拼命地往里面钻，不管瓶子的口是多么小，多么窄。钻进去以后就会用头拼命撞击瓶底，它们不知道退回到瓶口才能出去，一直以为只有向前才能出去，结果成为人们餐桌上的佳肴。

真正困住章鱼的是那个瓶子吗？那只是我们看到的結果，真正困住章鱼的是它自己，瓶子不会走，不会动，它只是放在那里，是章鱼自己向着最窄的路走去，不管这条路有多么黑暗与狭小，即使是死胡同也不回头。

有些时候人们何尝不是这些自以为是的章鱼呢！我们会遇到困难、烦恼、不如意，其实这些是那只瓶子，我们自己会把瓶子拿过来，拼命往里钻，最后把自己困起来，在里面使劲挣扎，但就是不知道退出来，最后使得自己遍体鳞伤，甚至是赔上自己的性命。

其实钻牛角尖是一种不正常的心理，往往会影响到我们的生活，如你看见你的朋友迎面而来，但是他却没有和你打招呼，你可能就会觉得朋友很傲慢，看不起自己，而越想越气，结果影响自己的心情，并发誓不再理自己的朋友。其实这是毫无必要的。朋友不和你打招呼，可能是有急事，没有来得及，或者没有看见你。这样想就释然了。因此，只要放开心态，不要太计较那么多，才不会走进思想的“死胡同”。

生活中，我们要摆正自己的心态，不要过分计较个人的得失，这样你就会发现很多事其实没什么大不了的。换个角度想，就会发现生活还是很美好的。古人说：“穷则变，变则通，通则久。”也就是这个道理。

不是教你诈

卡罗琳曾说，你越是为了解决问题而拼斗，你就会变得急躁，在错误的思路中陷得越深，就越难摆脱痛苦。有的时候我们在坚定自己的信念的路上，也要学会变通，不要钻牛角尖。

8

为什么有了鸟笼就要再买只鸟

1907年，心理学家詹姆斯和好友卡尔森同时从哈佛大学退休回家。一天，詹姆斯对卡尔森说：“我一定会让你在不久养一只鸟的。”卡尔森不以为然，说：“我就从来没想过要养只鸟。”不久卡尔森生日，詹姆斯送给他一个很精致的鸟笼。卡尔森笑着对詹姆斯说：“我就把它当成一件工艺品欣赏，我不会用它来养鸟的。”但是从那以后，只要有客人来，看到这只漂亮的鸟笼，就会问卡尔森：“教授，你的鸟是什么时候死的？”卡尔森只好一遍遍给他们解释，但是这样的解释似乎显得很苍白无力，别人听到这样的回答后总是用一种不信任的眼神看着卡尔森。最后卡尔森无奈之下，只好买了只鸟回来。

这就是著名的“鸟笼效应”。如果一个人买了一只漂亮的鸟笼放在家里，不久之后他就会有两种选择，要么丢掉这只鸟笼，要么买一只鸟放在鸟笼里。原因很简单，空空的鸟笼放在家里，有时候会显得很别扭，也不协调。就算是主人不觉得怎么样，但是也会引起每次来的客人的注意，客人会忍不住问，鸟哪去了，什么时候死的，或者用怪怪的眼光来看这只鸟笼。主人有的时候会给他们解释，但是他们还是不会相信，不买鸟，只买个鸟笼回来。主人不愿意总是跟他们解释这个问题，所以就会选择要么丢掉鸟笼，要么买一只鸟回来养着。朋友送的鸟笼不好意思扔掉，因此，只好买一只鸟放到笼子里，这要比解释“笼子里为什么没有鸟”容易得多。

生活中，这种“鸟笼效应”也是很常见的，“鸟笼效应”就是一种潜在的心理影响，也称为“空花瓶效应”。如果男友送给自己的女朋友一大束漂亮的玫瑰花。女友很高兴，回家后，让妈妈帮忙买了一个精致的瓷器花瓶，为了不让花瓶空着，她的男友就要隔一段时间送她一束花。

刘佳和李红是邻居，刘佳由于工作调动需要搬家，家里的东西太多，大部分选择卖掉，最后还剩下一个精致的书柜，特别不舍得，就送给了邻居李红作为纪念。李红欣然接受并且表示了谢意。

李红把书柜搬到家里后，发现书屋那破旧的竹椅与精致的书柜比起来真是大煞风景，于是李红抽空去了一趟家具店花了250元钱买了一个好的皮质的转椅回来搭配书桌柜，看着心里觉得舒服多了。

一天，李红家里来一个朋友，朋友参观了李红家后，对书桌和转椅赞不绝口，朋友说：“不错，不错，要是能把左边的壁画换一下就更好了。”李红看了看，觉得壁画是有些破旧了，也需要换换了，于是又花钱换了壁画。

为了一个书房，李红折腾得是不亦乐乎，而这一切只源于那张书柜！正如苏格拉底所说的：“人们如果为了奢侈的生活而奔波劳累，那么幸福的生活将会离我们越来越远。”在日常生活中，我们总是会产生很多的烦恼，有了一样东西，就会不由自主地想要获得另外一种东西，结果一直无法得到真正的满足。结果因为一些无谓的烦恼而使自己不快乐，这是不值得的。

只要我们保持一颗平静的心态，不被情绪所左右，做事有自己的立场，坚持自己的主见，不要太过于在意别人的观点和看法，不被太多外界因素所干扰，那么我们会过得简单而快乐。

不是教你诈

日常生活中，我们买了一件衣服，回来后发现没有搭配的鞋子，于是又去买了双鞋子，甚至还会买条裤子。“鸟笼效应”往往会给我们带来很多的烦恼，我们需要有坚定信念，不能人云亦云，这样才不会被世俗所困，才能减少烦恼，轻松生活

9

为什么此处无声胜有声

人力资源部的秘书小白在给经理送文件时，不小心碰翻了经理的茶杯，淋湿了经理的文件和裤子。小白吓呆了，不知所措地愣在那里等待着经理的训斥。但是经理什么都没有说，就是瞥了她一眼，挥手示意让她出去，小白惴惴不安地走出了经理的办公室。

就在前不久，小白因为把经理的文件当成无效的合同而丢进了垃圾桶，当时经理对她进行了严厉的批评，小白一声不响，低着头等待经理发过火，走出办公室后觉得自己很轻松。但是今天经理却什么都没有说，只是看了她一眼。她心里充满了不安。一会儿担心经理会解雇自己，一会儿担心经理要扣自己的工资。

为什么大发雷霆的经理让小白觉得全身轻松，而只是瞥她一眼的经理却让小白忐忑不安呢？从心理角度来说，因为经理的严厉批评采用的是有声语言，把自己对小白的不满已经表达出来了，小白知道经理发过火以后对自己的不满已经没有，但是经理只是瞥了她一眼，她就会因为不知道经理到底是什么态度，也没有表明怎么处罚，就会使她心中充满担忧和恐惧。

口头语言可以表达出一个人的思想，但是身体语言有的时候比口头语言更有效，比口头语言更诚实得多，强烈得多，就像上文中的经理，只是瞥了小白一眼，这一眼就足以让小白记住这个教训，这要比用语言教训小白要深刻得多。

口头语言和身体语言不同，口头语言往往要经过大脑思考和处理之后才表达出来，经过斟酌之后，某些意思就可能被掩饰和遮蔽。但是身体语言是下意识的，是不经意间表达出来的，它是一个人思想的真实反映。有的时候，通过观察一个人的身体语言，就可以看出他的真实想法，了解他的为人。眼睛是最容易暴露一个人的真实想法的，如果一个人听到了自己喜欢听的话，瞳孔会扩大；如果听到了自己不喜欢的话，瞳孔就会缩小；

如果自己对别人的话不是很信任，眼睛就会眯起来。所以，眼睛是最容易出卖一个人的。

以身体语言来表达自己的思想是人类与生俱来的能力，通过观察身体语言来了解别人是人的一种本能，是可以通过后天学习和培养得到的一种“直觉”。而通过一个人的身体语言，我们则可以更加深刻地了解一些现象背后的秘密，也可以通过身体语言对别人产生有效的影响。

例如，在课堂上，学生都耷拉着脑袋，昏昏欲睡，台上的老师就会知道自己的课讲得不够精彩，学生根本就没有听进去，这时教师可能就会改变自己的讲课方式。如果有的学生不认真听讲，老师以警示的目光视之，也会使其有所意会而改正自己的态度。

生活中，如果你想给别人留下好的印象，就要注意自己的身体语言给自己带来的负面影响。在与人交谈或者交往过程中，要注意保持自己的站姿、手姿。如在交谈中扯衣角、抓头发等，别人就会觉得你很不耐烦，不愿意与你继续交谈下去。要是你双臂交叉抱在胸前，别人就会觉得你可能对他抱有敌意，就会在心理上与你产生距离。所以在交往中，一定要注意自己的身体语言，避免语言和行为上出现矛盾，让别人产生厌烦感或者不信任感。

身体语言既有好的影响，也能产生坏的影响，这就要看自己怎么把握了，无论是言谈还是举止，都要时刻注意，做到言行一致，尽量让身体语言发挥它积极的作用，这样才会让人有信服感，也就会增强自己的自信，使自己走向成功。

不是教你诈

身体语言最容易出卖我们的真实想法，有的时候它表达的思想要比口头语言强烈得多。如果你想给别人留下好印象，就要注意自己的身体语言，保持言行一致，这样别人才会信任你，对你才会有好感。



第九章



危险重重的心理误区

——不要让错误的认识耽误自己

人的心理

是极为复杂的，很多时候我们一不小心就

会因为某种诱惑而走进心理误区。在生活中常会听到人们说：“我这是怎么了？”、“我为什么不能容忍别人？”、“我为什么总是这么虚荣？”其实要解决这些问题，必须先看看自己是否掉进了某些心理误区。心理误区是人性本身固有的弱点，而我们只有科学地认识它，克服它，才会避开陷阱，走向成功。

1

其实不是你真的不行

1998年，法国的一份报纸上刊出一份遗嘱：谁若能准确答出“穷人最缺少的是什么”，就可得到100万法郎奖金……立遗嘱的这位富翁是法国传媒大亨巴拉昂，曾靠推销装饰肖像画白手起家，在十年内跻身法国50大富豪之列。

遗嘱刊出之后，有50多万人寄来了自己的答案：金钱、机会、技能、帮助、关爱、漂亮、勇气、行动……

后来，富翁的律师和代理人在公证部门的监督下，打开了他在银行的私人保险箱，公布了致富的秘诀：穷人最缺少的是成为富人的“野心”。在所有的答案中，只有一位9岁的女孩猜对了。她在接受奖金时说：“姐姐总是警告说不要有‘野心’！不要有‘野心’！于是我想，也许‘野心’可以让人得到自己想得到的东西。”

穷人之所以为穷人，是因为缺乏成为富人的“野心”。凡人之所以为凡人，也是因为缺乏成为卓越人物的“野心”。人与人的差别其实并不大，看别人比自己高，只是因为你是跪着的。那么，我们为什么没有“野心”？我们的“野心”又是如何消失的呢？

“野心”是一种坚定不移的信念，有野心才会相信自己具备成功的要素，即心理学中所说的自我效能感，指个体对自己是否有能力完成某一行为的推测与判断。它由结果期待与效能期待构成。

结果期待是指对自己行为与行为结果关系的推测。如果预测到某一特定行为将会导致特定结果，那么这一行为就可能被激活、被选择。例如，某学生认为上课注意听讲就能得到好成绩，那么他就会认真听讲。

效能期待是指人们对自己能够进行某一行为的实施能力的判断，也就是说，是否确信自己能够成功地完成某一预期行为，并取得令人满意的结果。当确信自己有能力进行某一活动，便会产生高度的自我效能感。

但是，有没有“野心”，其实只是一种主观推测，它不一定与自己客观上所拥有的能力是完全一致。有时候，我们很有野心，但是能力不够，目标还是无法实现。这就需要通过培训和努力来提高自身的能力，或者可以寻找其他途径来释放自己的热忱。例如，我们不一定非要做运动员，做教练可能更合适你。

此外，坚持在实现自己的野心方面也是很重要的，假如J·K·罗琳在《哈利波特与魔法石》被第12家出版社拒绝后就放弃了，那么她就不会拥有今天的辉煌。所以，想要成功，就一定要有野心，有坚持的精神，如果没有“野心”，在面对一件事情的时候不敢尝试，不能坚持，那又何谈成功呢？在现实生活中，可能很多人起初是很有“野心”的，想要做出一番轰轰烈烈的事业。但慢慢地，随着挫折的增多，越来越多本想站起来的人，却又蹲了下来，跪了下来，甚至躺了下来。这样的人则会变得“真的不行”了。

在心理学上，个体因为接连不断地受到挫折，便产生无能为力、听天由命的心态，被称为“习得性无助感”，它是自我效能感低下的极致状态。

当我们经历种种挫折和失败后就会产生消极心理暗示和心理压力，觉得自己不行。正是这种心理影响了我们的自我认知，对自己的能力、意志力等个性品质产生了怀疑，从而使我们的“野心”越来越小，直至消失。所以，在生活、学习、工作中，我们一定要给自己积极的心理暗示，要相信自己的能力，以此避免习得性无助感带来的消极情绪。

不是教你诈

自卑感的产生不是来自各种“事实”或者“经验”，而是来自对这些事实和经验的分析和评价。我们应时时告诉自己：我能行！否则对自己越怀疑，就越会没有野心，也越难获得成功。

2

越想逃避，越逃避不了

有两只小猫，一只叫汤姆，另一只叫托比，它们整天在一起无忧无虑地玩耍。有一天，它们俩都发现经常有个和自己外形很像的黑黑的东西跟着自己。听人说，那叫“影子”。汤姆和托比都想：“影子真讨厌！我们一定要摆脱它。”

它们开始跑啊跳啊，想把影子给甩掉。还到处乱走，好让影子“迷路”，再也找不到自己。然而，汤姆和托比沮丧地发现：无论它们怎样做，无论它们走到哪里，只要阳光一出现，它们的影子就出现了。这简直让它们抓狂了。

不过，汤姆和托比最后终于都找到了各自的解决办法。汤姆的方法是：永远闭着眼睛。托比的办法则是：永远待在其他东西的阴影里。

从这个寓言我们可以看到：一个小的心理问题可以变成更大的心理问题。

在生活中，我们难免会遇到令人痛苦的负性事件。而且一旦发生，就成了事实，无可更改。而我们所能做的，顶多是尽量压抑，把它们移到一个叫“忘记”的“回收站”里。

但是，这些令人痛苦的体验仍然存在着，甚至一如既往地发挥作用，仍会让我们伤心、郁闷。彻底忘记是做不到的，那就逃避，逃得远些、再远些。于是，我们开始对事实进行扭曲，而这恰恰是导致心理问题的根源。

小猫的做法代表了两种逃避的方式：

1. 彻底扭曲自己的体验，对生命中所有重要的负性事实都视而不见。
2. 干脆投靠痛苦，把自己的所有事情都搞糟——既然一切都很糟，那个让自己最伤心的原初事件就不算什么了。

例如，有些成年人之所以酗酒，是因为他们有过一个酗酒而暴虐的老爸，并挨过老爸的不少折磨。对他们来说，酗酒是忘记这种痛苦的一种方

式。更严重的是，痛苦的遭遇往往会导致有些人吸毒，这一比例占吸毒者的99%。吸毒的目的只是为了逃避痛苦。

在现实生活中，人们发明了无数种逃避痛苦的方式，弗洛伊德称这些方式为心理防御机制。而人的心理防御机制其实是具有两面性的，它可以在一定程度上缓解或减轻人们的痛苦，但是，如果人们对事实扭曲得太厉害，则会给自己带来更多的心理问题，如强迫症、社交焦虑症、精神分裂症等。

遭受痛苦，而想尽一切办法逃避的人，往往会形成逃避型人格，而这种人格会对其正常的交际活动产生诸多消极影响。比如，很容易因他人的批评或不赞同而受到伤害；除非确信受欢迎，一般不愿卷入他人的事务中；除了至亲之外，没有好朋友或知心人；害怕在别人面前露出窘态；在社交场合总是缄默不语，怕人笑话，怕回答不出问题；对需要人际交往的社会活动或工作总是尽量逃避等。这样的心理必然会给自己和他人带来诸多不便。

因此，很多事情我们是逃避不了的，与其压抑自己的感情，使自己倍感紧张和害怕，消极地应对周围的人和事，还不如直面痛苦，经过自身的奋斗，从痛苦的阴影中走出来，这样才可以得到意外的收获，找到人生的乐趣。

例如，美国心理学家弗兰克有个暴虐而酗酒的继父和一个糟糕的母亲，但当他接受这个事实并原谅父母后，他成了治疗此类问题的专家；美国心理学家罗杰斯曾是最孤独的人，但当他面对这个事实并化解后，成了真正的人际关系大师……

如果你自己暂时缺乏直面痛苦的力量，可以寻找来自亲人、朋友或心理专业人士的帮助，会增加自己直面痛苦时的勇气和力量。不过，问题的关键还得靠自己，努力地锻炼和培养自己坚韧的品质。

不是教你诈

有光明就会有阴影。因此，即使遭受挫折，经受痛苦，也要学会勇敢地面对，而不是消极地逃避。因为，你越是逃避，越是很难逃避开。只有直面痛苦的人，才能不再受它的控制和折磨。

3

何必让自己这样孤独

啄木鸟正在“叮叮当当”给大树治病。蝉儿飞过来大叫：“知了……”啄木鸟制止说：“我正在给病人做手术，需要安静，请你离我远一点好吗？”

蝉儿闹了个大红脸，悻悻地飞走了。没飞多远，它看见蚂蚁在搬家，就蹲下来高唱：“知了……”蚂蚁不客气地说：“天要下雨了，我正忙着搬家哩，你一边玩儿去吧。”

蝉儿又碰了一鼻子灰，一抬头，看见喜鹊正在筑巢，又张嘴叫道：“知了……”喜鹊扑打着翅膀，不耐烦地说：“小东西，离我远一点儿，我的宝宝们正在睡觉呢！”

蝉儿连着碰了几次壁，顿时伤心地哭起来。

在现实生活中，很多人会觉得自己不受欢迎，大家都不愿意理自己，因此会产生一种孤独的心理感受。心理学上认为，孤独是由于自己与他人的空间距离或心理距离而感到交流困难时所产生的心理障碍，严重者将最终导致抑郁症。

随着科学技术的发展，手机、电脑、网络、电子邮件等的出现，人们交往起来既方便又快捷。这些使得空间距离已不成为问题，我们的心灵本应更充实。然而，现实中人们的孤独感越来越强烈，生活在现代化城市中的人们，反而患上了“都市孤独症”。

这说明，导致孤独的原因不在于空间距离，而在于心理距离。最可怕的孤独是人群中的孤独，即身处茫茫人海之中，却没有一个可以交流、倾诉的对象。就像上面的故事中的蝉儿，它的周围有啄木鸟、蚂蚁和喜鹊，但它还是孤独的，以致伤心地哭泣。

现在的很多人都因为各种各样的原因而陷入孤独心理的误区。其实，孤独心理是一种不良心理，会给人们的正常交际带来不便。有孤独心理的人，即使在欢快的场合，也很难被当时的气氛感染，仍然认为自己很孤

单；他们总是认为人们都各怀鬼胎，不值得信任，有什么心事也不愿意向别人倾诉；即使心理很希望别人来接近你，但是自己却不采取主动。

为什么我们身处熙熙攘攘的都市中却总是觉得孤独呢？一般来说，每一个人都是一个独立的个体，都有属于自己的经历、体验和意识，当一个人沉浸在自己的意识中，渴望自己的内心被他人理解，又发现很难与他人交流的时候，便产生了精神上的孤独。

这与自我认知的偏差有很大关系，人不能长期忍受孤独，但有的人却总是把自己推到孤独的境地。例如，有的人很自卑，觉得别人不愿与自己交流，为了维护自己、保全自尊，就把自己封闭起来。而有的人很自傲，认为身边的人都过于平庸而不配与自己交往。只有改变这种自我认知的偏差，学会客观、全面地评价自己，理性、公正地看待他人，才可以跳出孤独的泥沼。

还有，现代社会的人际交往模式也是产生孤独心理的重要原因。都市生活和工作节奏使人与人之间的交往逐渐浅层化。虽然从数量上讲，人与人之间的交往有增无减，但是那种传统的熟人式的交往方式却减少了。因此，交际应该回归到重交心，不要总是逢场作戏，要真诚与人交往，加深感情，这样才可以在人际交往中获得关心和照顾。

在职场中，人们也经常会感到孤独，这是人们的职位、角色、立场的不同造成的。例如，由于组织结构上的等级制度，下属都对上司采取敬而远之的态度，许多高层主管也会体味到“高处不胜寒”的孤独。如果主管、上级、老板不想孤独，那么就需要有明辨是非的眼力和善于包容的胸怀，并增加自我开放度，使别人乐意接近自己。

不是教你诈

导致孤独的原因不在于空间距离，而在于心理距离，在于有些人自己把自己推向了孤独的境地。学会真心地与人进行交往，加深彼此的情感交流，才能走进对方的心里。

4

现有的才是最值得珍惜的

有一位农夫嫌自己的房子太小，于是跑去找神父求助。他对神父抱怨说：“我们全家五口人要挤在一个房间里，真是拥挤不堪啊。”神父听完后，说道：“我愿意帮你，但你会按照我所说的去做吗？”农夫点头同意。

于是，神父让农夫回家后把养在户外的鸡鸭全部赶到房子里。农夫很纳闷：我是因为房子太小才来找你的，你竟然让我把鸡鸭赶进房里凑热闹？但农夫还是按神父所吩咐的去做了。

第二天，农夫气急败坏地去找神父，抱怨道：“房子现在更拥挤了。”神父不仅没有解释，还让农夫回家把拉车的牛也赶到房子里。农夫更不明白神父的意思了，只得不情愿地回家，并把牛也赶到房子里。

第三天，农夫疲惫地去找神父，大发牢骚：“房子里挤得连睡觉的地方都没有了，你不帮我就算了，干吗如此折磨我呢？”神父笑了，未作任何解释，只是让农夫回家把鸡禽牲畜全部赶出去。

第四天，农夫高兴地去找神父，激动地叫道：“房子现在够大了！”

在这个故事中，房子还是原来那么大，但农夫前后的感觉完全不同了。刚开始，他觉得房子实在太小了。而在神父的指导下，他懂得了满足。而这种满足源自珍惜。如果不是把鸡、鸭、牛赶到房子里，占去一部分的室内空间，农夫也就不会发现房子其实“够大”。

心理学家做过这样一个实验：让人持续听一种声音，观察人的脑电波，发现人对这种声音刺激的反应会变得越来越弱，脑电波的起伏也越来越小，而突然停止声音刺激，人的脑电波就会产生剧烈的反应。

其实，我们对很多事情也是这样：对自己现在所拥有的不懂得珍惜，甚至忽略它的存在，而总是在企盼没有得到的东西，直到有一天自己拥有的东西失去了，我们才会发现原来它其实是很珍贵的，对自己是很重要的，而此时，可能已经晚了，自己将会永远地失去它。

例如，当一个人追求你时，你可能没有感觉，和他(她)在一起时，感受不到激情，甚至觉得他(她)很烦人，可一旦他(她)主动离开你，你就会觉得原来他(她)是如此的好，你早已深陷其中。

为什么我们总是对现在所拥有的不加重视，而是企盼没有得到的东西呢？

一般来说，人们的需要是不断变化的，并具有永不满足的特征。当某个需要被满足后，立即就会有新的需要出现。从积极的一面来讲，它能催人奋进，在宏观上还能推动社会不断向前发展。但从消极的一面来说，它又会导致人的心态失衡，使人不珍惜所拥有的东西，贪得无厌。

此外，在“潘多拉效应”的影响下，人们对越是得不到的东西，就越喜欢，越想得到。而与此相反，对现在拥有的东西，则看成是可有可无的，或是理所当然的，而不去珍惜。

另外，人类生来就具有征服欲。很多时候我们追求某种东西，其实并不是真正需要它，而只是为了在追求—奋斗—拥有的过程中享受征服的快感。所以，在现实中，几乎每个人都不会满足于现状，几乎每个人都有着强烈的欲望，几乎每个人都喜欢“吃着碗里的，看着锅里的”。如果陷进了这样一个生存怪圈，既无法快乐，也无法享受成功的喜悦。

聪明的人知道现有的才是最值得珍惜的，他们会认真工作而不抱怨。即使有所不满，也会把握现在，积极积累经验，为自己今后的进步积累资本，而不是在抱怨中错失机会。

不是教你诈

未得到的尚未得到，失去的已经失去。聪明的人懂得珍惜现在所拥有的东西。他们还知道鱼和熊掌不可兼得，在分不清哪是熊掌、哪是鱼的情况下，先牢牢抓住一样。

5

嫉妒心理造成的悲剧

古希腊时代，有一位体育选手得了冠军，为家乡争得了荣誉，乡人想要为他建造一个铜像以作纪念，几乎所有的人都同意这个提案，但有一个人很嫉妒那位冠军，就强烈反对为他立铜像。但是，按照少数服从多数的原则，人们还是把铜像建好了。

那位反对者，见阻挠不成，就每天晚上偷偷地用铲子去铲铜像的脚跟。直到一天晚上，他的愿望实现了——铜像终于倒下来了，但正好压在他身上，他也就一命呜呼了。

嫉妒是当人感到他人优越而使自己受到威胁时产生的反感、怨恨等情绪体验，它是人们试图缩小和消除彼此之间的差距，使原有关系恢复平衡，维护自我生存发展的一种心理防御反应，一种由羞愧、愤怒、怨恨等组成的复杂情绪状态。

嫉妒心理分为不同的层次：程度较浅的嫉妒，虽然有些不满，但是深藏于内心，不易被他人察觉。程度较深的嫉妒，则会在言行上有意无意地讽刺、疏远嫉妒对象，耍小手腕等，严重者甚至会攻击、造谣中伤他人。

嫉妒是一种狭隘心理的表现，在人际关系方面具有排他性，只许自己成功，不许他人获胜，对他人持排斥贬毁态度。没有嫉妒心的人，对真善美总是表现出赞赏羡慕，而嫉妒心强的人则恰恰相反，他们会不由自主地与嫉妒对象对着干。莎士比亚曾说：“您要留心嫉妒啊，那是一个绿眼的妖魔！”嫉妒的人是可怕的，他们不能容忍别人的快乐、优秀，会采取各种手段去破坏；嫉妒的人又是可怜的，他们自卑、阴暗，享受不到阳光的美好，体会不了人生的乐趣；嫉妒的人又是可悲的，“心灵的疾病”会扩散到身体各处，损害心情与健康。

嫉妒心理其实是很普遍的，它是人性的弱点之一。心理学家在研究中发现，3个月大的婴儿就已经能表现出明显的嫉妒心理。加拿大约克大学的

从事儿童心理和智力发育研究的玛丽亚·莱赫斯特带领的专家小组对50名3个月、6个月和9个月大的婴儿进行了4项实验。实验显示，当母亲把注意力转向其他人时(如聊天或其他形式的互动)，3个月大的婴儿通常会蹬腿并发出叫声。

可见，嫉妒是无法自我摒弃的，但它也不是一无是处。心理学家认为嫉妒是一种需要，是一种自我提高的动力。如果能把嫉妒转化为动力，那么，嫉妒心越强动力就越大，越可能获得成功。

例如，小李看到一起进公司的大学同学小张进步快，一开始心里很不是滋味，情绪变得低落消沉。后来他调整了心态，把瞄准点从小张的缺点转到长处，发愤图强，一年后小李便因为业绩突出被提拔为部门经理。他在日记里写道：“我特别感谢小张，如果不是他的进步为我领跑，我就不会这么努力，就不会取得现在的成绩。”

所以嫉妒也不是万恶不赦的，我们要学会把嫉妒转化为动力，这样反而可以走出心理误区，促使我们取得成功。

我们要对自己有充分的信心，确立“你行，我也行”的正确竞争观念。把别人的进步看作是对自己的促进，从而把消极的嫉妒变为积极赶超的压力和动力。其次是要做好本职工作，通过切实的努力，提高自己的竞争力。

正如培根所说：“每一个埋头深入自己事业的人，是没有工夫去嫉妒别人的。因为嫉妒是一种四处游荡的情欲，能享有他的只能是闲人。”因此，不要轻易地去享有嫉妒，保持一种宽容、豁达、积极的心态，凡事多靠自己的努力去争取，而不要总是空羡别人。

不是教你诈

嫉妒长期作祟，容易导致人的人格偏离乃至精神疾病。因嫉妒而采取的卑劣行径换来的只能是悲剧。正如莎士比亚所说：“嫉妒是绿眼妖魔，谁做了它的俘虏，谁就要受到愚弄。”

6

为什么你总是无法获得成功

《圣经·旧约》里面有一个叫“约拿”的人。他是一个虔诚的犹太先知，一直渴望能够得到神的差遣。终于，他得到了神所赐予的一个光荣的任务：去宣布赦免一座本来要被罪行毁灭的城市——尼尼微城。

不料，约拿却拒绝了这个曾让他朝思暮想的神圣任务，他逃跑了，不断躲避着他信仰的神。神的力量到处寻找他，唤醒他，惩戒他，甚至让一条大鱼吞了他。最后，经过反复和犹疑，约拿悔改了，完成了他的使命——宣布尼尼微城的人获得赦免。后来，“约拿”被用来指代那些渴望成长又因为某些内在阻碍而害怕成长的人。

神让约拿去宣布赦免尼尼微城，这本是一种崇高的使命和很高的荣誉。对于一直渴望得到神的差遣的约拿来说，真是可遇不可求的良机，但约拿却又想回避，心理学家把这种心理称为“约拿情结”。它来源于心理动力学理论上的一个假设：“人不仅害怕失败，也害怕成功。”它反映了一种对自身伟大之处的恐惧，是一种消极的情绪状态，它会导致我们不敢去做自己能做得很好的事，甚至不愿发挥自己的潜力。

“约拿情结”会阻碍人们的生命成长和自我实现。有这种情结的人，在对待自己的时候，总是逃避成长、执迷不悟、拒绝承担伟大的使命；而在对待他人的时候，看到别人表现优秀，自己会嫉妒；看到别人受到祝福，他会难受；而看到别人倒霉，则会幸灾乐祸。

在日常生活中，约拿情结可能表现为缺少上进心，或称“伪愚”。美国著名心理学家马斯洛给研究生上课的时候，曾向他们提出以下问题：

“谁希望写出美国最伟大的小说？”

“谁渴望成为一个圣人？”

“谁将成为伟大的领导者？”

学生们的反应是：咯咯地笑、红着脸、不安地扭动。

马斯洛问：“你们正在悄悄计划写一本伟大的心理学著作吗？”他们大多只是搪塞过去而已。

马斯洛又问：“你难道不打算成为心理学家吗？”有人回答说，“当然想啦。”

马斯洛说：“你是想成为一位沉默寡言、谨小慎微的心理学家吗？那有什么好处？那并不是一条通向自我实现的理想途径。”

为什么学生们想成为心理学家，但是却不敢有积极的努力和实践，甚至连自己的理想都不敢承认，这是为什么呢？

马斯洛认为，我们大多数人内心都深藏着“约拿情结”。因为在我们小时候，自身条件的限制会导致产生“我不行”、“我办不到”等消极的念头。这些念头会一直伴随着我们，直到周围环境提供足够的安全感和供自己成长的机会。而当成功的机会降临时，“我不行”、“我办不到”等心理表现得更加明显。因为要抓住成功的机会，就意味着要付出相当的努力，面对许多无法预料的变化，并承担可能失败的风险。例如，一位女性，可能会害怕成为一个特别优秀的人，导致她无法找到一个相匹配的伴侣，最终孤独一生。

人们不是追求卓越，实现自我，反而感觉雄心壮志是幼稚可笑的，坦率是无知的，慷慨是因为缺乏判断力，同情心更是廉价和盲目的。当人们不仅畏惧失败，也害怕成功的心理发展到极致，就会出现自毁心理，以致在面对荣誉、成功、幸福等美好的事物时，脑海中浮现出“我不配”、“我受不了”等念头，最终放弃到手的机会，功败垂成。

这就是为什么只有少数人能成功，而多数人一生碌碌无为。只有认识并克服自己的“约拿情结”，勇于承担责任和压力，抓住机会，才可能取得成功。

不是教你诈

人之所以不能成为上帝，并不是因为做不到，而是因为害怕。人类从来都不曾想要实现完美，而是害怕完美。完美对于绝大多数人来说，意味着离群带来的孤独，承担更多的责任。

7

狭隘让你的世界变得很小

某大学少年班19岁的大四女生马蕾蕾（化名）窃取美国明尼苏达大学（UMN）对同班同学陈馨（化名）的邀请信（offer），并冒名陈馨用E-mail与美国校方联系，拒绝了留学邀请，同时推荐了她自己。而陈馨因为迟迟没有收到明尼苏达大学的正式邀请，就发信询问美国校方，才发现已被人冒名拒绝了邀请。经过陈馨和班级师生的调查、取证，很快发现：是同班的马蕾蕾在捣鬼！

后来，马蕾蕾在该校的BBS上发表了一篇“悔过书”，她写道：“我的心理一度处于狭隘的状态。由于对周围发生的好多事情的极端看法，让我对生活、对人都很失望。我开始怀疑，甚至憎恨周围的人。我便在没有考虑严重后果的情况下，用这种很伤害人的行为做了不该做的事。这种报复的心理真的很可怕。我也憎恨自己的这种行为，并为此感到羞耻。”

最后马蕾蕾因为这样的错误而被迫离开了学校。一个15岁时就以优异的成绩考入名牌大学的少年班的天才，却因为狭隘心理导致的错误行为被学校开除，真是令人惋惜。

所谓狭隘，也就是人们常说的气量小、心眼小。狭隘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。

很多人都存在心胸狭隘的情况，只是程度不同而已。例如，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。有狭隘心理的人，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……

人为什么会有狭隘心理呢？这是因为，人生来就有“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。

心胸狭隘会使人耐受挫折的能力降低、情绪不佳，无法结交更多的朋友，因此我们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。

首先，我们要给自己确定一个积极的生活目标。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，要把眼光放远一些，确定一个积极的目标，这样才会离狭隘远些，离成功近些。

我们还要学会以积极的方式应对困难和挫折。生活中遇到些挫折是在所难免的，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，想一想原因，再制订计划并执行。这样就不会在自己的小天地里自怨自艾、怨天尤人了。

学会开阔自己的视野，才能拓宽心胸。在空闲时，可以走出校园、家庭，去感受大自然，例如广阔的大海、巍峨的高山。可使自己从狭窄的圈子中走出来，不会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。如果只和不如自己的人或与自己观点一致的人交朋友，只会使自己在小圈子中徘徊，原地踏步，不可能取得长足的进步。而只有热情、坦率地交友，扩大人际交往面，虚心向别人学习，才能进步，取得成功。

不是教你诈

狭隘的人在生活、工作中往往以自我为中心，极端固执偏激，自私自利。而这对自己进行人际交往、取得事业成功方面只会起到阻碍作用。放宽心胸，善容才能得到更多的帮助和支持。

8

过去的事为什么不让它过去呢

据传，在法国一个偏僻的小镇，有一眼特别灵验的泉，会出现神迹，能医治各种疾病。一天，一个少了条腿的退伍军人，拄着拐杖艰难地走过镇上的马路，旁边的居民用带有同情的口气说：“可怜的家伙，难道他要向上帝祈求再有一条腿吗？”

退伍军人听到后，转过身，说道：“我不是要向上帝祈求有一条新的腿，而是要祈求他帮助我，在我失去一条腿后，也知道如何把日子过好。”

接纳失去的事实，即使失去也要怀有一颗感恩的心。不管得与失，日子总是要过下去的，既然如此，何不擦去眼泪，使自己的生命充满亮丽与光彩。

人生的道路不会总是平坦、笔直、宽阔的，总会遇到各种意想不到的挫折和打击，或是需要做出抉择并付诸行动。挫折常使人感到失望和痛苦，而抉择不当则会使人懊悔。即使受到挫折，也会有过去的一天，即使抉择错误，也还有机会重新再来。

但是，很多人往往在遭受挫折和失败以后，反而一直耿耿于怀，总是不能放下，总是万分懊悔，于是使过去的一点伤痛成了自己的负担，一直影响着自己。这样的心理对个人的发展是很不利的。对往事不能释怀，使自己活在痛苦的记忆里，只会使自己的明天也一样暗淡无光。

当然，在现实生活中，每个人的气质、文化素养及生活环境不同，对待懊悔所采取的处理方式也会不同。有的人心理素质较好，有勇气承担自己行为不当和错误抉择所造成的后果，正确地对待成败和得失，善于总结经验教训，以利再战。而有的人不能客观地衡量成败、得失，一旦把事情办得不够完美，就懊悔、痛苦、自责、内疚，悲悲戚戚，无法释怀。

然而，长期懊悔会对人的身心健康造成负面的影响。因为每一次懊悔，都会清晰地再现挫折情境，使不良的情绪体验越来越深。而一个人大

脑皮层若总被负面情绪占据，久而久之就会麻木，严重的还会失常。频繁的懊悔还会磨钝人的锋芒，斩断进取的触角，瞻前顾后、犹豫不决，在以后面临选择时便可能逃避、退缩。苏联生理学家巴甫洛夫说过：“不要让头经常朝后看，它能够使你茫然若失。”

有一个大学毕业生，毕业以后找工作，投了很多简历，但是一直没有得到回复。后来因为饥不择食，急于求成，草草地找了一家单位就与人家签约了。但是在他签约不久，就有很多条件更好的单位对他发出签约邀请。于是他捶胸顿足，懊悔不已。

本来这件事过去就算了，既然已经签约了，那就好好工作好了，但是他却一直对这件事耿耿于怀，每天都念叨着“当初要是不那么急着签约就好了”，结果也无心工作，严重影响到自身与用人单位之间的合作，结果这份工作没有保住，也一直很难再被别的单位认可。

由此可见，懊悔心理的消极影响有多大。那么，如何才能把自己从懊悔中释放出来呢？心理学家研究发现，有一种方法可有效地克服懊悔，那就是，从思想上抹掉“要是”，改用“下次”。这是因为，经常懊悔，总在想：“要是当初我那样做就好了”，把时间都消耗在缅怀往事之中，最终使自己一事无成。所以要学会对自己说：“下次有机会，我一定能……”着眼于下次，寄希望于未来，才可能不断进取，最终掌握自己的命运。

我们要学会正确对待成败。人生的路上，没有“常胜将军”，要辩证地看待成败，勇敢面对。学会客观地评估自己。对自己有了客观的认识，才不会对自己抱过高的期望。同时还要大胆行动，勇于承担责任。只有在行动中全面认识、锻炼自己的能力，重建自信的基底，才能减少失败，避免懊悔。

不是教你诈

懊悔并不能改变过去，更不能创造未来。它只会给今天造成不必要的负担。若沉溺于懊悔之中，对人的精神是一种无形的折磨。产生懊悔情绪时，应设法转移或分散自己的注意力，才能化解心头的郁结。

9

何必打肿脸充胖子

大海中有一只百岁的老海龟，它平时很注意形象，竭力表现出长者的风度。

一天，它来到沙滩上，见几只小海龟在一块大石头上玩，就想爬到大石头上去，给它们讲讲自己的历险记。但它刚爬上去就滑了下来。小海龟们说：“您年纪大了，动作不灵活了，让我们拉你一把吧！”

它故意笑着说：“谁说我爬不上去，再高的石头我都爬过，刚才我只不过是先活动活动四肢，等会儿再爬。”它在沙滩上休息了一会，使劲冲向大石头。哪知用力过猛，身体失去重心，摔了个四脚朝天。

小海龟们想去帮它把身体翻过来，但它故作轻松地说：“别大惊小怪，我是故意仰面躺着的，这样我的胸部就可以晒到温暖的阳光了，多舒服啊！”

过了一会儿，小海龟们一齐跳入大海，游走了。它这才舞动四肢、伸长脖子，想把身体翻转过来，可是怎么挣扎都无济于事。几个渔民正好经过，轻而易举地就把它抓住带走了。而这时老海龟想：若不是怕失面子，也不会落得如此下场。但很快它又安慰自己道：“还好，自己被抓时的狼狈相没有让小海龟们看到，好歹没失‘面子’。”

在中国，“面子”一直是个非常敏感而又玄妙的东西。“面子”所含的既有自尊又有虚荣，而“爱面子”既是出于自尊心，又是出于虚荣心。

出于自尊心的“爱面子”是积极的，表现为自我尊重、自我肯定，自我感觉良好，并认可自我，既不向别人示弱也不允许别人歧视、侮辱自己。它是个体对自我形象的主观感觉，有可能是过分的或不合理的。一般来说，心理健康的人自尊感比较高，认为自己是一个有价值的人，值得别人尊重，同时也能够接受个人不足之处。

自尊的心理品质，不是天生的，而是在生活、学习和工作中逐步培养起来的。形成自尊感的要素有安全感、归属感、成就感等，这些因素都与

个体的外在环境有关的。一般表现为：自我尊重和自我爱护；要求他人、集体和社会尊重自己；在遇到困难时，会努力做到不气馁、不灰心、不放弃，相信自己，尊重自己，很可能会通过进一步的努力，找到自己的人生价值，赢得别人的尊敬，感受自尊的快乐。

相比而言，出于虚荣心的“爱面子”则是消极的，表现为以虚假的方式来维护自尊，对自身的外表、学识、作用、财产表现出妄自尊大，对表扬或赞美过分渴求。这种“爱面子”是一种不良的心理品质，其本质是利己主义的情感反映，但最终却可能害了自己。例如，之前故事中所说的老海龟，它把“面子”作为追求的对象，悲剧发生了仍不自知。

再如，当今社会，男人大多追求名誉、地位、款子、车子等，女人更多地追求衣着、容貌、老公、房子。把这些东西当作成功、美满、魅力的代名词，却忽视了真、善、美。

虚荣心不仅误己，还会伤人。首先，一个人的虚荣心和另一个人的虚荣心是不能共存的，只有互相伤害。为了追求“面子”，而不惜弄虚作假、欺诈骗取，损害他人的利益。而如果不能如愿得到别人的尊重与欣赏，就会恼羞成怒，采取报复行动。其次，这种爱“面子”的风气扩大开来，会使社会形成不务实的浮夸之风，使个人丧失健康发展的基础，很容易形成恶性循环。

所以，要正确对待面子，就必须分清自尊心和虚荣心的界限，正确认识自己的优点缺点，积极培养自己的求实品质，做一个诚实的人。

不是教你诈

每个人都爱面子，不希望自己在任何方面逊于他人，维护自尊是有必要的，有点虚荣心也是可以理解的，但是千万不要过分，要知道“过犹不及”。如果把“面子”作为自己的终极追求，反而会因此完全丢掉面子。

10

以牙还牙，以眼还眼

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：“而可以下报知伯矣！”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中所说的“相互回报行为”，简称“回报行为”。

回报行为很普遍。例如，张家在娶媳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呢？回报行为又有哪些特征呢？

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：

维持心理上的平衡，是回报的主要原因。施恩和结怨虽是两种性质不同的人际作用行为，但都打乱了个人原有的心理状态。这种心理状态要得到改善并达到新的平衡，只能通过回报得以实现。

同时，回报还是为了保持人际的社会交往。回报行为中的报恩行为，在保持人际社会交往的功能中具有较明显的效果，不仅还了所欠人的

“礼”，还可扩大社会交际圈，消除孤独感。而回报行为中的复仇行为，虽然从社会性上说，它代表了人们的社会参与意识，但是却会影响人际交往的质量，要知道，“冤冤相报何时了”、“冤家宜解不宜结”，结缘总比结仇好。

此外，获得社会赞许也是回报行为的一个重要的动机。在传统的认识中，相互回报与社会的伦理道德相符。有恩不报太无情，有仇不报太窝囊。所以，回报行为能为当事人赢得社会赞许，而如果不回报，则会成为社会谴责的对象。

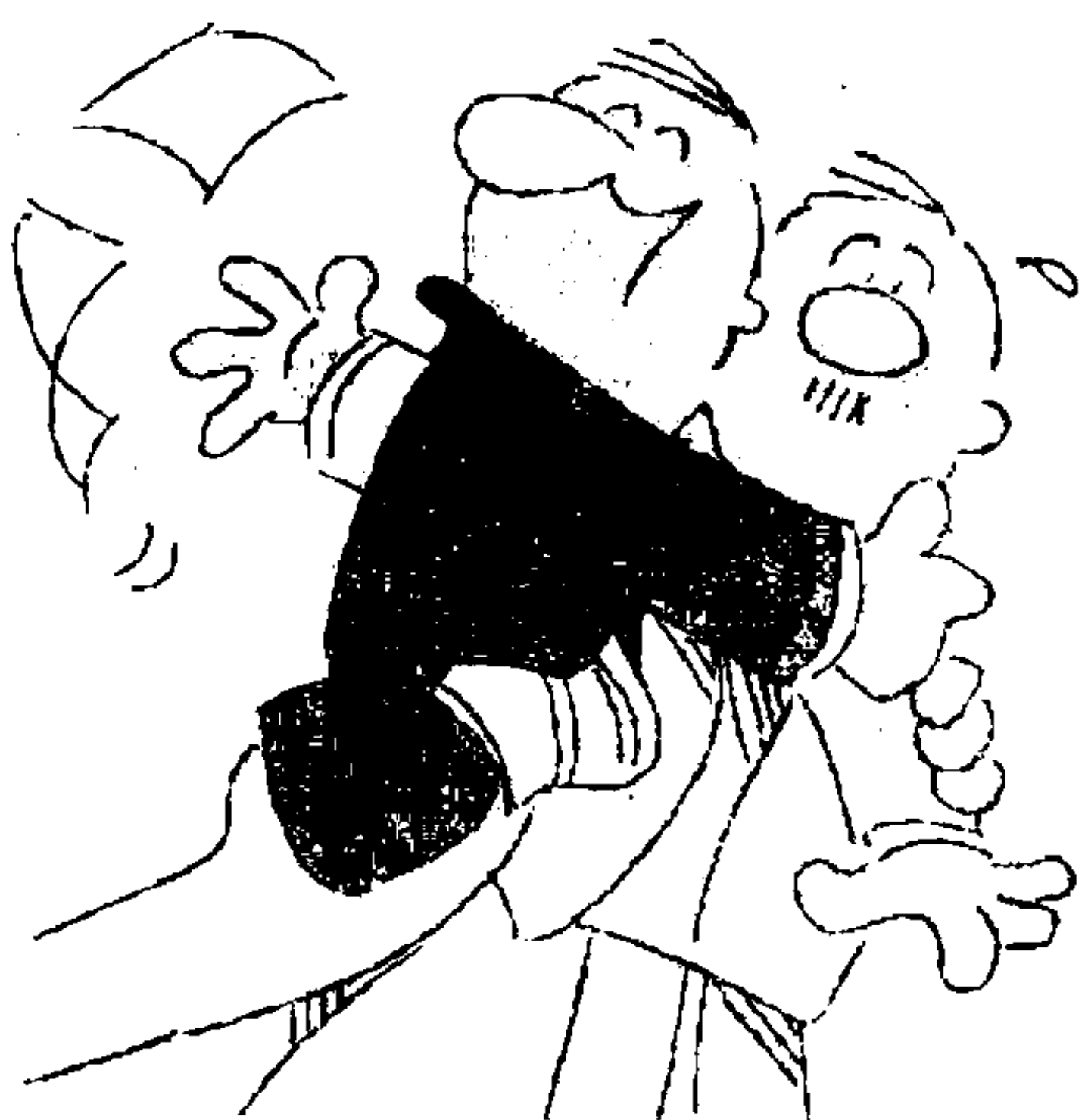
回报行为具有十分复杂的一面，时常使人处于矛盾与困惑之中。这就需要人们正确理解回报行为，更好地完成回报行为，让回报行为发挥积极作用——恢复心理平衡状态，使人际关系更融洽。关键在于真诚，只有发自内心的真诚的回报，才是社会所赞许的。

值得强调的是，以真诚为镜，并非让每个人都对他人的行为给予“真诚回报”，而是要我们采取自然、大方、真诚的人际交往方式，共同创造人世间的真情。这就需要我们做到：付出时不要想着回报，否则只是“交换”，是商业行为，更不要凡事都要求以物相报；对他人的回报应做“冷处理”，依据友情而受礼，不接纳重物回报，需知“千里送鹅毛，礼轻情意重”。如确想回报，则应以表达感谢为主，借以小礼品表达心意即可。

“君子之交淡如水”，学会与人为善，而不要与人为恶，化解仇恨，加深感情，才是人际交往之道。

不是教你诈

在现实生活中，我们要怀着一颗感恩的心，“你敬我一尺，我敬你一丈”。而不是紧张兮兮地盯着别人“对不起”自己的地方，伺机报复，“以牙还牙，以眼还眼”。



第十章



难以避免的心理较量 ——用智慧取得人生对弈的胜利

人生就是一场

心理博弈，毛泽东主席曾说：“与天斗，其乐无穷；与地斗，其乐无穷；与人斗，其乐无穷。”如何才能在这场人生对弈中取得胜利，那就需要我们善用心理策略和技巧，凭借自己的智慧，通过对其心理的控制和影响，让对方心甘情愿地顺服于自己，取得这场心理较量的胜利。

1

让别人屈服于自己的力量

陈阿土是台湾的农民，从来没有出过远门。攒了半辈子的钱，终于参加一个旅游团出了国。国外的一切都是非常新鲜的，关键是，陈阿土参加的是豪华团，一个人住一个标准间。这让他新奇不已。早晨，服务生来敲门送早餐时大声说道：“Good morning, sir!”

陈阿土愣住了。这是什么意思呢？在自己的家乡，一般陌生人见面都会问：“您贵姓？”于是陈阿土大声叫道：“我叫陈阿土！”

如是这般，连着三天，都是那个服务生来敲门，每天都大声说：“Good morning, sir!” 而陈阿土亦大声回道：“我叫陈阿土！”

几次之后，陈阿土非常生气。这个服务生也太笨了，天天问自己叫什么，告诉他又记不住，很烦的。终于，他忍不住去问导游，“Good morning, sir!” 是什么意思，导游告诉了他，意思是说：“早上好，先生！”天啊！原来是自己搞错了，陈阿土觉得这次自己的糗可出大了，真是丢脸死了。

于是，回到房间之后，陈阿土反复练习“Good morning, sir!”这句话，以便能够在第二天早上体面地应对服务生。

又一天的早晨，服务生照常来敲门，门一开陈阿土就大声叫道：“Good morning, sir!” 与此同时，服务生说的是：“我叫陈阿土！”

在陈阿土与服务生的较量中，有一种强大的力量迫使服务生改变了自己的问安方式，而这种力量就是意志力。虽然陈阿土最初的理解是错误的，但是他的坚持和坚定，使得服务生开始动摇，误以为自己错了，最终屈服于对方。这就是意志的力量，一种强大的心理力量。

人与人之间是相互影响的，不是你被他影响，就是他被你影响，这种影响究竟会倒向哪一方，就要看谁的影响力更大一些。而能够形成强大影响力的源泉之一，就是人的意志。意志力弱的人，往往会屈服于意志力强的人，而意志力强的人则能够散发出一种威慑的力量，让对方拜服。

意志力是心理学中的一个概念。是指一个人自觉地确定目的，并根据目的来支配、调节自己的行动，克服各种困难，从而实现目的的品质。

戴维·罗伊斯曾说：“从某种意义上说，意志力通常是指我们全部的精神生活，而正是这种精神生活在引导着我们行为的方方面面。”

意志力对于每个人都很重要，面对艰难的决定，离不开意志力；克服障碍和困难，也离不开意志力。意志力不仅仅能够影响到我们自身，是我们所依靠的一种内心的力量，还可以散发出强大的能量，这种能量足以去影响甚至左右别人。当人们善于运用这一有益的力量时，就会产生决心，并约束人的心理功能或身体器官对决心服从，从而在行动上展现出一种不可抗拒的力量。

意志力是引导人们行动的力量，当一个人能够在某一事件或一连串事件中表现出极大的决心与力量时，就会被认为拥有很强的意志力，意志力越强，其表现出来的决心以及行动的力度和持久性也就越大越强。

我们可以把意志力视为一种能量，根据能量的大小，人的意志力也有薄弱和强大之分。而由于意志力的强弱之别，人们所表现出来的独立性、果断性、坚定性、自制力等也都会有强弱之分。这样，在人与人交往的过程中，就会出现以强制弱的现象，意志力强的人其影响力也就会越大。

在现实生活中，人与人之间交往，谁的意志力越大，谁就会在交往中占据优势。只有拥有强大的意志力，才会有信念，有韧劲，有很强的威慑力，让别人屈服于自己。而没有强大的意志力，就容易失去主见，随波逐流，难以做出决断，不能坚持到底，这样不但不能够影响别人，还容易让自己陷入被动的地位。

不是教你诈

人与人之间的较量，更是意志力与意志力的较量。不是你影响他，就是他影响你，而我们要想成功，一定要培养自己的影响力，只有影响力大的人才可以成为最强者。

2

让人们做出承诺并履行

心理学家托马斯·莫里亚蒂曾经在纽约市的海滩上做过这么一个实验，实验的目的是探究人的偷窃行为，观察旁观者会不会舍弃个人安全去阻止身边的偷窃者，以遏制犯罪行为的发生。

在实验中，实验人员会在海滩上随便找个人作为实验对象。开始的时候，实验人员会躺在距离实验对象大约5英尺的浴巾上，并且很惬意地听着收音机里传出来的音乐，享受着凉爽的海风。但几分钟之后，他会从浴巾上爬起来，向前面的大海走去。这时，第二位实验人员会假扮成一个小偷，他悄悄地来到第一个实验人员刚才待过的地方，拿起收音机迅速地离开现场。

可以想象：一般情况下，旁观者是不会冒险去阻止小偷的犯罪行为的。实验最终也证明了这一观点。托马斯发现，在20次的实验中，20人中仅有4人挺身而出，阻止小偷的犯罪行为，其他人都视而不见。

而后，实验者又进行了20次实验，与上一次不同的是，这次实验略有改变，改变发生在实验人员离开时。这次当实验人员离开的时候，他会对身边的实验对象说：“您好，我想去游会儿泳，麻烦您帮忙照看一下我的这些物品好吗？”当然，每一个实验对象都答应了。

这次实验的结果是20人中有19人挺身而出，成为阻止犯罪的孤胆英雄。他们中的很多人都追赶着小偷，迫使其停下来并做出合理的解释。而有的人则干脆问也不问，紧追上去，一把抢过他手里的收音机，并扬言叫警察来处理。

两个相似的实验，为什么会产生如此之大的差别呢？这可能会让很多人感到疑惑。其实，实验的结果就体现了承诺的力量。当实验者没有对物主做出承诺时，面对偷窃行为就不会有太大的责任感，即使不管，也不会受到道义上的谴责；而当实验者对物主做出承诺，答应物主的请求时，就

会肩负起一种责任，要求自己说到做到，不能被对方觉得自己言而无信，于是就会为了保持言行一致，而做出一些努力。

一般情况下，人们会主动使行为与承诺保持一致，因为这通常被认为是一种良好的品行。一个人如果言行不一，那么就会失信于人，在以后的为人处世中恐怕会很难立足。而且在人们看来，言行一致是和超凡的智力和坚强的个性联系在一起的，代表着坚定和诚实。因此，不论从哪个方面来讲，人们都非常看重保持言行一致。这无形中就产生了一种有效的心理影响力，即用人们的承诺影响其行为。一般情况下，人们一旦对别人做出承诺，就一定会尽力做到，在这种力量的作用下，不会轻易反悔自己做出的决定，即使有什么别的想法，也会极力克制，努力使承诺与行为保持一致。

这种心理效应，可以作为一种影响力武器应用到生活的各个方面，先巧妙地让人对你做出一定承诺，只要对方做出承诺，就会受到一种无形力量的牵制，不会轻易改变。因此，我们可以利用承诺的力量来促使人们做出某种行为。例如，某公司为了刺激销售员取得更大的成绩，在每一个阶段开始之前，都会要求销售员定下自己的销售目标，并要求他们把销售目标写在一张纸上。这个目标一旦写下来，就等于销售员对公司做出了一个承诺。于是，为了保持自己的言行一致，销售员必然会加倍努力，在规定时间内兑现自己的承诺。最终，有效地调动了员工的积极性，提高了销售业绩。

不是教你诈

俗话说：“言必信，行必果。”这是我们为人处世的一种行为准则，它有很大的约束力，如果我们能够巧妙地使人们对自己做出承诺，那么就会比较容易达到自己最初的目的。

3

因为难得而愈发珍贵

心理学家曾经做过这样一个实验，心理学家选了10个人，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，因为他们心理总是惦记着那个电话是谁打来的。

相比而言，打来的电话似乎比与心理学家的谈话更具吸引力，这是为什么呢？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。

这个实验告诉我们，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，告诉他如果不接受就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花时间到医院做身体检查，那么你可能会失去一重健康保障。”而这样写，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，其效果是有明显不同的。这就是短缺心理给人们造成的巨大影响。

我们常常会说这样一句话：“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。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，价值就高”的短缺原理，往往会对我们的行为产生很大的影响，而且这种影响是全面的、深刻的。

我们知道，在现实生活中，很多人喜欢收藏一些古董等东西，而那些古董之所以价值连城，主要原因就是因为它们稀少、罕见，不容易获得。如果类似的古董到处都是，那么它们也就不值钱了。因此，通常来说，当一样东西开始变得越来越稀少时，它就会变得更有价值。这就是我们平常所说的“物以稀为贵”的现象。甚至一些原本不完美的、一文不值的东西，会因为稀少，甚至唯一，而变成重金难求的珍品。例如，印刷模糊的邮票、打磨失败的美玉、两次冲压的硬币、有残缺的瓷器等，因为稀少，因为有瑕疵反而比那些没有瑕疵的物品更有价值，更受到人们的青睐。这说明，短缺因素对物品的价值会起到很大的影响作用。而利用这一原理，我们则能够达到给人施加压力，使之顺从的目的。

不是教你诈

因为短缺而使获得的机会减少，这样的状况往往能够十分有效地激起人们强烈的占有欲望。而对于获得数量和时间的限制越彻底，其产生的效果越明显。利用这样的心理刺激，我们往往可以影响人们的某些言行。

4

拿人家的不自觉就会手软

有一个年轻人想学习开车，他从驾车培训公司请了一名教练，约定一起练习两个小时。在去训练场的路上，年轻人买了两瓶冰水，一瓶留给自己，一瓶准备给教练。

见到教练，两个人相互认识之后，年轻人对教练说：“今天的天气很热，您一路上还要不停地和我说话，指导我驾驶，一定会口干舌燥的，我就顺带给你带了瓶冰水。”说完就把水递给了教练。教练显然有些吃惊，却并没有说什么。

练车的时候，在年轻人的要求下，教练带着他练习了倒车、转弯等内容，而实际上这些培训内容并不该出现在这天的练习之中。因为年轻人缴纳的是60元/小时培训费，其培训内容只包括简单的上路练习。而如果要学习倒车和转弯等内容，需要缴纳的培训费用是80元/小时。按理说，面对年轻人的要求，教练本应该拒绝的，可是他不但没有拒绝，还把原来的两个小时的训练时间延长到3个小时。而这些，教练都没有额外向年轻人多收一分钱。

这是为什么呢？是什么原因让教练这样做呢？

原因其实只在于一瓶冰水。年轻人的一瓶冰水使教练感觉自己得到了关心和重视，内心产生感动，在互惠原则的作用下，教练也给了年轻人巨大的回报。年轻人给教练买了一瓶冰水，却获得了需要花240元才能得到的培训。

俗话说：“吃人家的嘴软，拿人家的手短。”朋友这次请你吃了饭，下次你就会找机会再请对方一次，否则心里总会觉得不安；别人在你生日的时候送了你礼物，你也会找机会回送对方一份；甚至两个不相识的人，人家对你点头微笑，你也会微笑以对。在人们的意识中，大家都认为：接受了别人的恩惠、馈赠、邀请等就有责任回报对方，就像欠债还钱一样，是“理所应当”的。

因此，在互惠互利原则的影响下，从别人那里得到好处的人，就肩负起了偿还对方恩惠的责任，不偿还，就会产生负疚感，莫名地就被一种力量左右。当别人对你满脸堆笑的时候，不管你是否心情愉快，恐怕也难以绷着个脸、怒目以对。俗话说：“伸手不打笑脸人”，对方的笑脸不管是表示友好，还是对你示弱，或者是承认错误，都会给你带来一种压力，使你无法再严肃地面对对方。即使你严肃对待了，恐怕你也难免会为自己的这种言行表示后悔和愧疚。这其实就是因为在人们心中，有一种互惠的力量在“作祟”。因为对方给了你笑脸，而你也应该以笑脸回报。如果不这么做，内心就会感到不安。

在日常生活中，我们常常会说：“有来无往非礼也。”当别人给予了我们某些好处，或者做出了某些退让，我们就应该以另一种好处来报答他人，或者也做出一些退让，这样才会皆大欢喜，倍感心安。在这样的心理压力作用下，很少人能够无动于衷，甚至以怨报德。这就是互惠原则的巨大影响。

如果我们把这样的影响力应用到日常生活中的一些事情当中，也会产生不可思议的效果。想要获得什么样的回报，往往不在于别人想要给你什么，而是你曾经给了别人什么。当你实实在在地为别人做了一些事情，给他带去了一些好处，别人就会想法设法地来报答你为其所做的一切。

互惠是一种普遍的心理影响力，善于应用这样的心理效应，会为我们的人际交往带来很大的帮助。

不是教你诈

“有来不往非礼也”，人与人之间的关系应该是互惠互利的，当你主动给予别人帮助和馈赠时，就已经施加给对方一种不可抗拒的力量，让对方不得不回报于你。

5

巧妙让步，以退为进

一个十几岁的小女孩，在街上卖玫瑰花，她拦住了一个年轻的小伙子，说：“大哥哥，买一束玫瑰送给女朋友吧！一束十支，只卖50元。”小伙子摇摇头说自己没有女朋友，不需要买玫瑰花。说着就要离开，小女孩又拦住他，“大哥哥，这么英俊，肯定有女孩子喜欢。既然你不想买一束玫瑰花，那就买一支吧，才6元钱。”小伙子觉得小女孩挺有意思，笑着对她说：“买一支我也不知道送给谁啊，算了，你卖给别人吧。”这时，小女孩还是没有罢休，“大哥哥，既然你不想买玫瑰花，要不要买几块大巧克力糖，1元钱一块，很实惠的哟。”小伙子没有办法了，因为小女孩一再退让，如果自己再拒绝，心里就会觉得更加不安了。于是他也退让一步，花两块钱买了两块巧克力糖。而买过以后，他才发现，自己根本不喜欢吃巧克力糖。

在这个例子中，小伙子在小女孩的退让下，由原来的拒绝渐渐地变成了接受和顺从，为什么会发生这样的变化呢？

这是因为小女孩的退让给小伙子造成了一定的压力，对方已经做出了让步，作为回报，自己也应该有所让步，而不能拒绝到底。因此，小伙子也做出了让步，最终购买了两块自己并不喜欢吃的巧克力糖。

从心理学上说，这是一种“拒绝—退让”策略。这种策略从被拒绝，做出退让，再提出新的要求，如果还被拒绝，则再次退让……在这样一个心理较量的过程中，退让方渐渐地消除了对方的心理抗拒，使其觉得你已经做出了退让，自己则不好意思再坚持，也对你做出退让，最后答应了你的要求。

这种心理效应会对人们的行为产生一定的影响作用。特别是在交易以及谈判中主动让步和妥协，往往会有效地促使对方答应你的要求。因此，如果你想要别人答应你的某种请求，则可以先提一个比较大的、难以做到

的、对方有可能拒绝的请求，然后在对方拒绝之后，再把你真正的请求提出来，这样就相当于你向对方做出了让步，而对方则有义务对你做出相应的让步，因此，在互惠原则的影响下，你的请求是很容易被对方接受和应允的。如果没有之前的退让，而直接提出来，则遭受拒绝的可能性是非常大的。而当你做出让步之后，就会给对方造成一定的压力，似乎告诉对方：我已经不再坚持我的要求，已经对你做出了让步，难道你就不能也做些让步吗？结果当然是对方也做出一定的牺牲，促成了交易。这样，在相互妥协之中，先主动做出退让的一方则会相互占据一定的优势，迫使对方退而求其次，答应你的要求。

这种心理策略，其实是一种以退为进的方法。当别人对你做出一些让步时，你也应该对他做出一些让步。在这样的心理作用下，往往可以帮助我们更加轻松地达到预期的效果。

例如，销售员在推销一种价格昂贵的商品时，可以先给客户介绍的是另外一款更加高档和昂贵的商品，等客户拒绝以后，再对客户说：“既然您觉得那一款太过昂贵，我们还有一款在功能上也很先进，但是价格会便宜很多，您可以考虑一下？”就是在这样的拒绝、退让之中，客户就会觉得对方已经做出了让步，自己也不好再拒绝接下来的请求。这样，不少客户就可能同意购买其产品。

先大后小、先难后易，遭受拒绝后，做出让步，这种迂回的、间接的方式，更容易让人们接受，比直接了当地提出要求更容易得到肯定的答复。

不是教你诈

当你没有东西馈赠给对方或者你的过分要求没有得到应允时，主动让步也能够给对方造成压力，既然你已经退而求其次，那么对方也就不好意思再坚持自己的观点，而做出相应的退让。

6

产生动机才会采取行动

有一个烟瘾十分严重的人，他一直都想着戒烟，但是不管使用什么方法，都不能起到很好的效果，总是过一段时间以后，他就不能够控制，又开始复吸。很多时候，当他再想吸烟时，就会给自己找出若干的理由，说服自己没有必要这么折磨自己。结果戒烟戒了一年多，却没有起到一点效果。他的亲戚朋友对他也是苦口婆心地劝说，但是却还是无可奈何。

最后在一位心理学家的帮助下，这个有着严重烟瘾的人居然真的不再吸引，坚持了很久，并慢慢把烟给戒了。那么这位心理学家使用了什么样的神奇方法呢？其实方法很简单，心理学家只给他看了两张照片，一张是不吸烟的健康人的肺，一张是因为吸烟而患有肺癌的人的肺。看着被厚厚的焦油覆盖和损坏的肺，有严重烟瘾的人被震撼了，他什么也没有说就离开了。但是从此以后，他再也没有吸过烟。

是什么力量，让这个烟瘾如此严重，而屡戒都不能成功的人，最后却如此简单地下定决心去戒烟呢？那就是吸烟这种不健康的行为让他真正地发自内心地感到厌恶，而对不吸烟这种健康的行为着实地感到满意。这样就激发了他戒烟的强烈动机。

在现实生活中，很多人会挑食，对自己喜欢的食物，食欲大振，会吃很多，而对自己不喜欢的食物则没有胃口，从心里面抵触，不愿意品尝。其实做事情也是一样，对自己喜欢的事情，人们会充满激情，积极努力，而对于自己不喜欢的事情，就会萎靡不振，敷衍了事。这其实也是一个动机的问题，因为喜欢，因为感兴趣，从而激发了强烈的动机，积极地去从事，而如果不喜欢，不感兴趣，就不会产生强烈的动机，也就更不会积极地付诸行动。

因此，如果我们想促使某人做什么事情，或者制止某人不要采取什么样的行为，只要能够想办法激起他的这种心理动机，就会有效地影响其态

度和行为。在现实生活中，我们会碰到很多这样的问题，例如，小孩子做错了事情，你会如何去教育他改正自己的行为？你会怎样劝说朋友不要再参与赌博？你怎样让一个怯懦的学生在课堂上大胆地发言？要想让他们改变自己的行为，抛弃错误的，接受正确的，我们就要让他们知道，正确的行为会让人感到愉悦，而错误的行为会让人痛苦，只有使其内在的反应发生变化，使其能从正确的行为中获得满足感、愉悦感，并觉得错误的行为着实地令人讨厌和痛苦，就会激发他们改变自己行为的强烈动机。

俗话说：“不想当将军的士兵不是好士兵。”想当将军就是一种动机，这种动机会激励士兵不断地去锻炼和提高自己，进而做出成绩，得到提升，最终成为一个出色的军人。在现实生活中，很多时候我们对工作懒散，对学习放松，对别人不负责任，明知赌博不好，可就是戒不掉。其实都是因为动机不够强烈的原因。只要我们能够认识到工作和学习的价值，自己能够从中得到好处，就会改变态度，认真努力地去工作和学习，只要我们能够深切地认识到赌博的危害，那么也就会痛改前非，戒掉赌瘾。

在现实生活中，只有爱工作，才会有动力做好工作，因为人们总是会为自己喜欢的事情而努力奋斗，只有痛恨某种恶习，才会有决心改头换面，因为没有谁愿意使自己承受痛苦和伤害。

工作需要激情，生活需要动力，有动机，才会产生有效的行动。老师要学会激发学生的求知动机，管理者要学会激发员工的工作动机，法官要激发罪犯改过自新的动机。善于激发人们的动机，才会使行动更加积极和坚定。

不是教你诈

要想改变人们的某种行为，只有刺激其产生做出改变的心理动机，才能使其做出积极有效的行动，才能从根本上对其产生积极的促进或者制止作用。因为改变的力量还是在于自身的动机，而不是在于外界的压力。

7

锦上添花不如雪中送炭

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，他意外地得到一双鞋时，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。

鞋子带给乞丐的满足感逐渐减低，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验的。消费或享用同样的东西给我们带来的满足感和效用，随着边界的变化不断变化，越到最后，效用越小。

心理物理学最核心的定律韦伯——费希纳定律也说明了这一问题。1834年韦伯对人们能够感觉到的最小变化量进行了测量，试验中，他让被试判断所给的小棒是否与10毫米的标准小棒相同，结果发现人们的判断规律和刺激强度没有直接关联，而是与刺激变化的增量有密切的关系。例如，判断屋里的灯是否亮了一些，主要依赖屋里之前的明亮程度。

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，对我们来说更为重要，不过水每天都会出现在我们的视野里，重复次数多了，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我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，一杯水的边际效应会重新引起人们的注意。

边际递减效应在生活中比比皆是，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，衣服会更漂亮，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威力。

同样的物品，在没有得到的时候，对这个物品的好奇心被极大地激发出来，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量越来越小了，因此其边际价值就会降低。

例如，著名的球星贝克汉姆所拥有的汽车已经不是普通的车库能够装得下的了，这些车中包括一辆价值20万美元的法拉利跑车，这是妻子辣妹送给他的生日礼物。这辆跑车在别人眼里，一定会被视为心肝宝贝，可是在小贝的家里，它只能待在车库里，无法引起主人的注意。因为它也只是小贝众多豪华跑车中的一个而已，并不能对主人产生强烈的刺激。

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才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，必须保证别的条件不变，递减才能发生。生活中，我们要善于利用这种效应，对人们的行为产生一些积极的影响。

不是教你诈

边际递减效应的现象，是指一个物品带给我们的满足感不是总量而是增量，是单位量变化带来的不同感觉。所以它带来的感受越强烈，物品的价值就越高，感觉越弱，其价值就会渐渐降低。

8

用增减法影响人们的心理

国外有一位老人，退休后想图个清净，就在湖区买了一所房子。住下的前几周倒还太平。可是不久，有几个年轻人开始在附近追逐打闹、踢垃圾桶且大喊大叫。老人受不了这些噪声，却又不能制止，因为他知道，如果制止的话，反而会引起那些年轻人的逆反心理，情况可能更糟了。

他想出了一个办法，就出去对年轻人说：“你们玩得真开心。我可喜欢热闹了，看着你们玩我也觉得变年轻了呢！如果你们每天都来这里玩耍，我给你们每人一元钱。”年轻人当然高兴，既玩了还能赚钱，何乐而不为呢？于是他们更加卖力地闹起来。

过了两天，老人愁眉苦脸地说：“我到现在还没收到养老金，所以，从明天起，每天只能给你们五角钱了。”年轻人虽然显得不太开心，但还是接受了老人的钱。每天下午继续来这里打闹，只是远没以前那么起劲儿了。

又过了几天，老人“非常愧疚”地对他们说：“真对不起，通货膨胀使我不得不重新计划我的开支，所以我每天只能给你们一毛钱了。”“一毛钱？”一个年轻人脸色发青，愤愤不平地说道：“我们才不会为区区一毛钱在这里浪费时间呢，不干了。”

从此，老人又重新过起了安静悠然的日子。

这个故事中，智慧的老人正是运用“增减效应”为自己赢得了一份难得的清净。所谓“增减效应”，是指人们最喜欢那些对自己的喜欢、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”在我们的生活中也是处处可见的。例如，到市场上买一斤白糖，售货员如果先在秤盘上放超出一斤的分量，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分量，然后再一点一点地添上去，顾客就会感觉得到了便宜，觉得老板很

大方，很可能以后还到这家来买东西。其实，用两种方法称得的白糖分量完全一样，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一次小的挫折，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，人们就难以接受了。而递增的挫折感很容易引起人的不悦及心理反感。

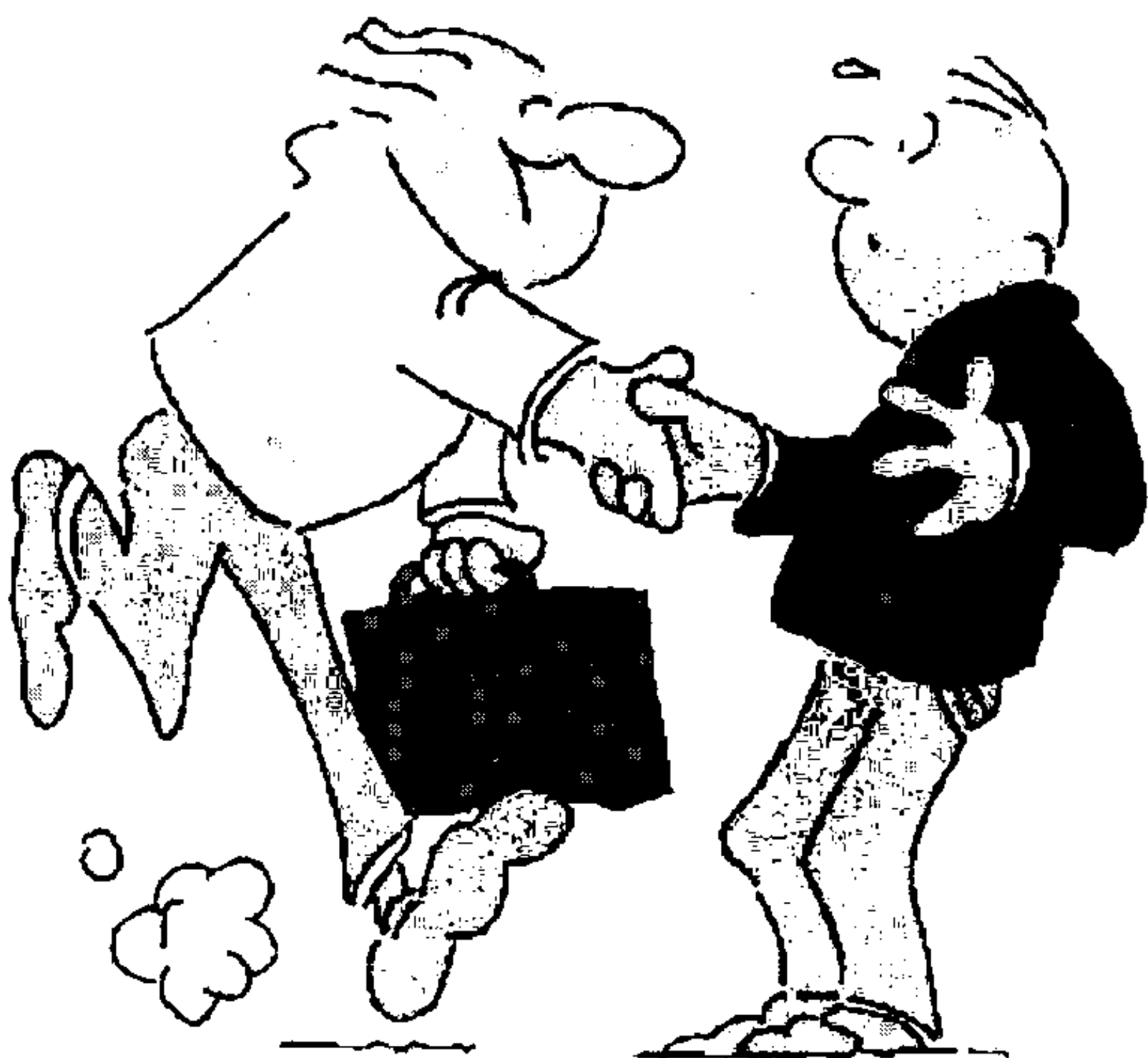
所以，我们想要批评人的时候，并不应该像传统的做法那样，先说一些对方的优点，然后再指出他的缺点，即所谓的“欲抑先扬”，那样很容易给对方造成心理落差，挫折感会引起他们的反感。而应该恰当地运用“增减效应”，例如，可以先说对方一些无伤尊严的小毛病，然后再恰如其分地给予赞扬，也就是“欲扬先抑”，当对方感觉到你对他的评价是越来越好的，他就会感觉你对他的喜欢程度是不断增加的，便会很高兴，也乐于接受批评。

“增减效应”给我们的启示有两点：

1. 在日常工作与生活中，应尽量避免自己的表现出现不当，导致他人对自己印象向不良方向逆转。
2. 在观察、评价别人的时候，要避免受“增减效应”的影响，从而对别人形成错误的认识，而是应考虑具体的对象、内容、时机和环境。

不是教你诈

每个人都希望别人对自己的喜欢、奖励、赞扬不断增加，而不喜欢那些对自己的喜欢显得不断减少的人。如果把“增减效应”研究透，就可以有效解决奖惩、激励、批评、恭维等问题，使别人对自己感到满意。



第十一章

·
·
·
·
·

谁都会做的心理狡辩

——人际博弈中的心灵推脱

在社交活动

中，人们的心理是极其复杂的，很多时候，为了避免自己受到伤害，为了使自己尽量逃避责任，人们往往会为自己做一番狡辩和推脱。但是，这种狡辩和推脱却总是很难为自己带来什么好处，长此以往，还可能形成一些不良的心理习惯。因此，做人需要有担当，该承担的时候还是要承担的，敢作敢当，才更容易得到别人的原谅和认可。

1

为什么我们总是将责任归咎于别人

一个爱干净的小女孩儿，连续几天醒来都在擦拭自己卧室的窗户，可是不管她怎么用力，不管她使用什么办法，有一个黑点总是擦不下来，因为这个黑点，她觉得整个窗户的玻璃都是脏的。

当她为此苦恼不已的时候，她的妈妈走了进来，小女孩儿便把事情缘由讲给她听，最后说：“那块脏东西太顽固了。”妈妈笑了，她一面取下小女孩儿的近视眼镜，一面说：“傻孩子，你仔细看看黑点在哪里？”原来，小女孩儿并不知道黑点在眼镜上，她不禁为自己一直埋怨黑点顽固而惭愧不已。

一只鸽子刚刚离开母亲的怀抱，它把自己的第一个家收拾得干净漂亮。可不久后，它发现窝内不时发出强烈的臭味，这股臭味实在让它难以忍受，不得已它只有重建一个家。可如此几回，都没有解决这个问题，它非常苦恼。于是，它去找一只聪明的、年长的、有经验的鸽子倾诉、抱怨。年长的鸽子听了它的抱怨之后说：“你总是换巢，并不能改变什么，因为让你不能忍受的臭味不是来自你的巢，而是来自你自己。”

生活中，你是不是也经常遇到类似的事情。很多时候，我们总是把产生的不好后果归因于他物、他人，很少会从自身找问题。其实，这是心理学上所讲的一种归因效应，所谓归因是指观察者依据外在行为，对一个活动者或他的内在状态进行推论。

通常，人们在做出某种行为之后，会对自己的行为做出怎样的解释？不同人对同一行为的解释是否相同？众人遵循的规律是否一样？不同的原因是否会对不同的人以后的行为产生不同的影响？这些话题很多人都非常感兴趣，心理学家们也就这一问题进行了探讨，从而形成了归因理论的框架。

一般来讲，人们常常把某种行为归结为两方面的原因，即内部原因和外部原因。对于行为的实施者来说，他们常常把产生行为的原因归结

为外部原因，而旁观者或是其他人，则常常会指出该行为形成的内部原因。例如：

一次考试过后，妈妈责怪小明的考试成绩太差。而此时小明可能会辩解：“是这次考试的题目太难了”，“我时间不够用”，“考试的那个知识点我正好没有复习到”。但小明的妈妈很可能就会一针见血地指出：“你是不用心，没有好好学习。”

妻子在洗碗，突然“砰”的一声，盘子被摔碎了。对此，妻子对丈夫抱怨说：“盘子上的油太多了，太滑了。”丈夫会开玩笑地说：“我看八成是你又毛手毛脚了吧。”

这些事例，在生活中都是我们经常遇到的。但根据这点，也不难理解为什么我们总是喜欢把责任推给别人。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，路过人解释：“我觉得其他人肯定会帮他的，所以也就没有在意。”一句话，就把责任推到了别人身上。工作的时候，老板责怪计划表做得不够充分，同事之间相互推脱责任，谁都认为造成问题的原因不是自己。

其实，客观世界不是我们所能够控制得了的，但是对于自己的行为，我们却可以掌控和左右。遇到问题和麻烦的时候，遇到困难和挫折的时候，最重要的是要学会从自身找原因，问问自己是否尽了最大的努力，找出问题发生的原因，归结自身的缺点和不足，然后再适度地去考虑外在原因。如此，事情才能够得到彻底解决，困难也会退避三舍。

不是教你诈

从某种意义上讲，每个人都是一个业余的心理学家，我们每个人都在寻求自己和他人行为背后的原因。然而，因为我们总是喜欢把责任推给别人，而很少考虑自身的原因。所以对自己很难有正确的认识。

2

为什么我们常以小人之心度君子之腹

宋代著名文学家苏东坡和佛印和尚是好朋友，一天，苏东坡去拜访佛印，与佛印相对而坐，苏东坡对佛印开玩笑说：“我看你是一堆狗屎。”而佛印则微笑着说：“我看你是一尊金佛。”苏东坡觉得自己占了便宜，很是得意。回家以后，苏东坡得意地向妹妹提起这件事，苏小妹说：“哥哥你错了。佛家说‘佛心自现’，你看别人是什么，就表示你看自己是什么。”

从心理学的角度来讲，故事中的苏小妹揭示了投射的心理效应。所谓投射效应是指：日常生活中，人们常常会不自觉地把自己的心理特征，例如个性、好恶、欲望、情绪、意志、观念等加到别人身上，认为别人也具有同样的心理特征。例如一个喜欢旅游的人，总是认为别人也喜欢旅游；而一个喜欢看韩剧的人，也总是认为身边的人也都喜欢看韩剧；一个偏爱说谎的人，总是会认为全世界的人都在骗他；而一个诚实守信的人，总觉得这个世界上都是好人……所以说，因为透射效应的存在，我们常常可以从一个人对别人的看法中来揣测这个人的真实意图所在；而且，结论往往十分准确。

一个编辑部的选题讨论会上，编辑部主任发现了一种非常有趣的现象，编辑们列出的他们认为最重要的选题是：

一个正在参加成人教育以攻读第二学位的编辑，所报的选题是《写毕业论文时应该注意哪些问题》；

一个儿子正在高三就读的编辑，所报的选题是《给高三学生的心理调适书》；

另一个编辑是一个不折不扣的足球迷，他报的选题是《中国足球为什么一直踢不出亚洲》；

还有一个女编辑刚刚进入热恋期，她报的选题是《好女人也要懂得使“坏”》；

最后一个编辑的老婆怀孕已经好几个月了，他报的选题是《准妈妈最关心的100个问题》。

讨论会开得热火朝天，每个编辑都坚持认为自己的选题肯定会受到读者的欢迎，到时候销售量肯定会不错。

日常生活中，有很多人都像这些编辑一样，认为自己喜欢的，别人就一定会喜欢；认为对自己有用的，别人也一定用得着；对于恋爱中的一些人来说，他们认为自己看上的，自己喜欢的，别人也一定看得上，也一定会喜欢，为此，他们甚至总是疑神疑鬼，莫名其妙地吃醋；还有一些父母，认为自己喜欢的专业或者工作，孩子也一定会喜欢，于是就不顾孩子的想法去给他们设计前途，选择学校和职业。所以，难怪会有一些胸怀狭隘的小人，按照自己肮脏的想法去揣度君子的内心了，正所谓“以小人之心度君子之腹”……

上面的这些现象在我们的生活中都是极为常见的，很多时候，透射效应会对我们的感情、想法、意向等做出错误的评价。也正是因为这些错误，使我们在判断别人、处理信息的过程中极容易出现偏差。我们不能否认，因为人们存在着许多的共性，所以也就有一些相同的欲望和要求。根据这点，很多时候我们对别人的推测常常比较正确，但人毕竟是独立的个体，存在着很多差异，因此，以己度人就难免会出错。

所以说，克服透射的心理效应是非常必要的，而要克服这种心理倾向的关键问题是要认清自己与他人的差异所在，找到了差异，就会在很大程度上避免“以己之心度他人之腹”。另外，一定要学会客观地认识自己，既要接受自己，又要不断地改变自己、完善自己、提高自己。

不是教你诈

很多人在看待问题的时候，往往总是喜欢从一己的角度来判断和分析，总是以为自己喜欢的别人就喜欢，自己讨厌的别人就讨厌。这是不正确的。正确地认识自己，不强求于人，才会跳出圈子，看到生活的全貌。

3

为什么我们总是给自己找借口

日常生活中，你是不是经常听到这样的话：“对不起，总经理，今天路上堵车，所以就迟到了”、“我真的已经尽力了，可为什么还不能达到您的要求呢”、“我真的想和你约会，但是今天实在是太忙了，下次怎么样”、“那个客户真的是太挑剔了，怎么做都不能使他满足，我实在无能为力”……

类似这样的借口，数不胜数。因为不管是在生活中还是在学习中，当我们遇到一些麻烦事情的时候，总是会挖空心思来寻找各种各样的理由来替自己掩饰，说白了，就是找借口来推脱、掩盖事情，这就是所谓的“借口心理”。不可否认，借口有时候也是一种“阿Q精神”，能够让自己在失意的时候得到慰藉，减少痛苦。也正是基于这个原因，很多人总是喜欢为自己的失意或者失败找各种各样的借口。

不过，我们也应该明白，借口虽然能够让我们暂时逃避问题 and 责任，但对于解决问题是起不了任何作用的；而且，为了这个借口，你可能要付出极其沉重的代价，因为当你挖空心思去寻找借口来掩盖自己已经犯下的错误时，解决问题的机会可能就会悄悄地溜走了。

网上很流行这样一篇文章：《报告长官，没有任何借口》，讲的就是西点军校的故事。说是西点军校的任何学员，对长官的问话回答只有四种：“报告长官，是”、“报告长官，不是”、“报告长官，不知道”、“报告长官，没有任何借口”。除此以外，不能多说一个字。因为西点军校的军官要的只是结果，而不是喋喋不休、长篇大论的辩解。

“没有任何借口”是西点军校奉行的最重要的行为准则，它要求每位学员要想方设法地去完成自己应该完成的任何一项任务，而不是为没有完成的任务寻找借口，哪怕是看似非常合理的借口。事实也证明，在西点军校毕业的学员中，有很多人都是“没有任何借口”这一理念的最完美的执

行者和诠释者，也正是秉持这一伟大的理念，西点军校造就了一批又一批的伟人和英才。

但是，生活中的我们呢，迟到了，我们会说“堵车”、“有事”、“闹钟不响了”等；完不成工作，我们会认为是“任务太重了”、“之前没有接触过这类工作”、“时间太紧了”等；销售业绩不高，我们会说“那位客户太挑剔了”、“咱们的产品质量上不去”、“忍受不了客户嚣张的气焰”等；梦想没有实现，我们会说“目标定得太高了”、“我根本没有那么多的时间和精力”、“我没有想到会遇到那么多的困难”等。

总之，不管遭受了什么样的打击和失败，我们总能够为自己找到辩解的借口和理由。找到借口，自己似乎就觉得心安理得了，“不是我不想做，是我实在做不到”。事实上，借口就是一面原谅自己、敷衍别人的“挡箭牌”，就是一台推卸责任、掩饰自己的“万能器”，是一剂麻木心灵、催生安逸的“安抚药”。

我们之所以认为事情很难，是因为我们没有尽到最大的努力，是因为我们没有发挥出最大的潜能。所以，遇到问题，遭到失败的时候，先不要为自己找借口，你先问问自己是否已经竭尽全力？世界上并没有“天大的问题”，也没有“天大的难题”，有的只是不努力造成的失败和遗憾。而许多成功者之所以能够成功，是因为他们在任何情况下都不存在“借口心理”，在他们的人生词典里，更没有“我办不到”几个字。

不是教你诈

再美妙的借口对事情的改变都是毫无用处的，与其把诸多时间枉费在寻找借口上面，尚不如主动反思，检讨自己的错误和不足，并提出解决问题的办法。而当你渐渐把借口心理克服的时候，成功也就离你不远了。

4

为什么选择越多我们反而无所适从

当苏联经济病入膏肓的时候，总统戈尔巴乔夫推行的改革也屡屡失败。一次，一群记者围着他非要他解释改革失败的原因。戈尔巴乔夫无奈之下，对记者说了一个笑话：

“有一个总统有100个情妇，其中有一个得了艾滋病，不幸的是，他找不出是哪一个；另一位总统拥有100个保镖，其中有一个是恐怖分子，但同样不幸的是，他也不知道是哪一个。”

戈尔巴乔夫顿了顿，向记者自嘲地说：“而我的难题就是，我有100名经济学家，其中一个是正确的，但同样不幸的是，我也分不清楚是哪一个。”

戈尔巴乔夫用一个笑话解释了改革屡次失败的原因，因为可参考的政策太多了，100个经济学家给自己出主意，但是到底哪一个正确却是很难分清楚的。这就说明，可供参考的选项越多，我们越会无所适从，越难以做出选择。这个原理其实来自“手表定律”。意思是说，当一个人有一只表时，可以知道现在是几点钟，而当他同时拥有两只表时却无法确定。两只表并不能告诉一个人更准确的时间，反而会让看表的人无所适从。

在现实生活中，不管是做什么事情，可供参考的意见太多，可供选择的余地太大，反而并不是什么好事，它常常会使我们根本不知道该如何选择。

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，让消费者选择在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种果酱中选择所做购买决定的10倍。

如果不是买果酱这样的简单消费，而是投资这类可以使人们获得较大收益的事件呢？研究发现，这种情况下，人们的表现并没有好太多。过多

的选择使人们变得更加保守，不愿意为极有可能获得的收益冒一些风险。在这种情况下，人们可能会采取一种简化策略，要么随便选一种，要么什么都不选。

美国曾进行过一项关于退休基金选择情况的研究。在美国，由于有政策的支持，选择参与这样的基金基本上都是有利可图的，不参加就相当于把到手的钱白白扔掉。

研究者考察了647个公司中共80万名员工的退休基金选择情况，结果发现，当公司提供选择的退休基金只有2种的时候，有75%的员工选择了参与；而选择有59种时，参加的比例就只有60%了。选择多了，反而会使人们在更有利的事情上做出错误的判断。

这可以说是手表定律的一次典型表现。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，一定要有一个最高的价值取向，这样在不同的价值发生冲突时就可以做出取舍。就像在一个集体中，如果有若干个领导，每个领导都持不同的意见和观点，那么在他们的管理下，公司可能很难正常运作，因为员工往往会不知道该听谁的，不知道谁说的才是对的。在家庭教育中也是，孩子的父母一定要统一思想，态度一致，如果一人一个态度，一人一种思想，那么孩子就会无所适从，这样也是教育不出好孩子的。因此，在面对矛盾选择时，我们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。否则，我们可参考的意见越多，越会失去主张。

不是教你诈

选择并不是越多越好，因为它会使你难以取舍，不利于决策的制定。当遭遇这种情况的时候，一定要统一思想，或者寻找出一个最高的价值取向或指导原则，否则在人们不同的价值观之间是很难协调的。

5

为什么我们总是心存侥幸

看过这样一则笑话：

一个人收到一条短信，短信的大概意思是只要你按照指示，往某个户头上汇款100元，那么你就会轻易地得到赚取1 000元的秘诀。这个收到短信的人心想，不就是100元钱吗？以一换十，很值；即便是骗人的，不就是100元钱吗？反正也不是大数目。于是，他毫不犹豫地那个户头上存了100元钱。第二天，他又收到了一条短信，上面写道：“跟我一样骗十个你这样的傻瓜，这样你不就得到1 000元了吗？”

这则笑话听起来似乎有点夸张，但是在现实生活中确实是存在的。那么，产生这种现象的根源在哪里呢？根源就是人们内心深处普遍存在着的侥幸心理。所谓侥幸心理，是指无视事物本身的特征，违背事物发展的根本规律和原则，根据自己的需要或者好恶来行事，希望事情能够按照自己的愿望发展，直至取得希望的结果。但很多时候，侥幸心理反而成了许许多多失败、丑陋、悲惨生活的罪魁祸首。

当然，每个人都可能存在侥幸心理，这很正常。但是，存在侥幸心理要看是对什么事情。例如学生考试时可能抱有侥幸心理，最差的结果就是不及格重修；上班迟到抱有侥幸心理，则可能会让你失去工作；贪污受贿抱有侥幸心理，则可能遭受牢狱之灾；酒后驾车抱有侥幸心理，则可能会让你失去生命……寒号鸟的故事就向我们展示了侥幸心理带给我们的伤害。

山脚下有一堵石崖，崖上有一道缝，寒号鸟就把这道缝当做自己的窝。石崖前面有一条河，河边有一棵大杨树，杨树上住着喜鹊。寒号鸟和喜鹊面对面住着，成了邻居。

几阵秋风，树叶落尽，冬天快要到了。

有一天，天气晴朗。喜鹊一早飞出去，东寻西找，衔回来一些枯枝，就忙着垒巢，准备过冬。寒号鸟却整天飞出去玩，累了回来睡觉。

喜鹊说：“寒号鸟，别睡觉了，天气这么好，赶快垒窝吧。”寒号鸟不听劝告，躺在崖缝里对喜鹊说：“你不要吵，太阳这么好，正好睡觉。”

冬天说到就到了，寒风呼呼地刮着。喜鹊住在温暖的窝里。寒号鸟在崖缝里冻得直打哆嗦，悲哀地叫着：“哆啰啰，哆啰啰，寒风冻死我，明天就垒窝。”

第二天清早，风停了，太阳暖烘烘的。喜鹊又对寒号鸟说：“趁着天气好。赶快垒窝吧。”寒号鸟心里想：“天气这么好，严寒应该不会来了吧，等天气真正冷下来的时候，再垒窝也不迟。”抱着这样的侥幸心理，它又凑合着过了几天。

寒冬腊月，大雪纷飞，漫山遍野一片白色。北风像狮子一样狂吼，河里的水结了冰，崖缝里冷得像冰窖。就在这严寒的夜里，喜鹊在温暖的窝里熟睡，寒号鸟却发出最后的哀号：“哆啰啰，哆啰啰，寒风冻死我，明天就垒窝。”

天亮了，阳光普照大地。喜鹊在枝头呼唤邻居寒号鸟，但是可怜的寒号鸟在半夜里已经被冻死了。

正是存有侥幸心理，寒号鸟才最终失去了性命。所以说，在现实生活中，我们千万不能抱有侥幸心理。不要错误地认为一个小细节对整个命运起不了什么作用，“千里之堤，溃于蚁穴”，不及时把小洞修复了，等其发展成为大洞的时候，造成的损害可能就来不及弥补了。

不是教你诈

生活中的很多事情都是侥幸的心理在作怪，有些人正是把成功寄托在侥幸上，最后得到的却是失败；有些人把避免灾害寄托在侥幸上，终没有避免灾害；有些人说“要是知道会出这样的事，我当时肯定不会这样做了”，究其原因还是侥幸。只有避免侥幸，才能避免灾难，才能少些后悔。

6

为什么我们总是喜欢发牢骚

一位心理学家曾这样说过：如果你还有时间抱怨，那么你就有时间把工作做得更好；如果你觉得抱怨已经无济于事，你就应该去寻找克服困难、改变环境的方法，如果你认为抱怨是一种坏习惯，你就应该化抱怨为抱负，变怨气为志气。

不难发现，生活的每一个角落，几乎都存有“牢骚族”或“抱怨族”，他们每天轮流把“枪口”指向生活的方方面面，埋怨这个，批评那个，周围的人几乎无一幸免。在他们的眼里，任何事情都足以引起他们的抱怨，都足以让他们生气或者发怒。

偶尔抱怨，也是一件很正常的事情，但是如果你天天抱怨，而且抱怨的还都是一些很小的事情，无疑会给人留下一种“无能”的印象。在众人的眼里，一个能干之人是很少会抱怨的，如果你因为爱“抱怨”而被别人称为“无能”，岂不是一件很冤枉的事情！况且，抱怨常常会使情绪恶化，以致看什么都不顺眼，最后会使自己陷入一种自己制造出来的消极情景之中。

刚刚走上工作岗位的时候，陈晨和公司的其他销售员一样，拿着很低的底薪和不稳定的提成，即使如此，他们每天都还得很辛苦地工作着。当领到第一个月的工资时，他向自己的父亲抱怨说：“我从来没有见过这么抠门儿的老板，辛辛苦苦地为他干了一个月，他就给这么点薪水。”

一向慈祥的父亲并没有问他具体领到了多少薪水，而是问他说：“你算过没有，这个月你为公司创造了多少财富？你拿到的薪水是不是与你给公司创造的财富相称呢？”

听了父亲的问话之后，陈晨再也没有抱怨过，既不抱怨别人，也不抱怨自己。以后的日子里，更多的时候他是在抱怨自己这个月的业绩太少，有愧于老板发的工资。于是，在接下来的日子里，他会更加努力地工作。

两年之后，他被提升为公司销售部的经理，工资待遇自然提升了很多。但是他经常考虑的问题依旧是：“我为公司创造了多少价值，对得起我拿的工资吗？”

有位伟人曾经说过：“有所作为是生活中的最高境界。而抱怨则是无所作为，是逃避责任，是放弃义务，是自甘沉沦。”生活中，无论我们遇到什么样的事情，无论我们遭遇到什么样的境况，都已经是改变不了的事实，如果一味地喋喋不休，依旧是于事无补，而且还可能会让事情变得更糟糕。荀子说：“自知者不怨人，知命者不怨天，怨人者穷，怨天者无志，失之己，反之人，岂不迂乎哉！”

如果你能够抛却抱怨的心理，从根本上改变自己的心态，让积极代替消极，让主动代替推诿，让承担责任代替事不关己。如此，抱怨的心理便无处藏身，久而久之，你遭遇的境况会在你努力的改变下得到改善，而你也很难再找到抱怨的理由。心态改变了，外界的环境和事物也会随之改变，敢于承担责任了，抱怨也就会变少了。

不幸和灾难说不定就会在某个时刻降临，此时，你是以消极抱怨的心态待之，还是用积极的心态去化解灾难。如果你总是抱有一种消极的心态，怨天尤人，可能要抱怨一辈子，因为抱怨不能够解决任何问题，没有一点用途。正如海伦·凯勒所说：“抱怨只会使心灵阴暗。”反之，当你积极地去面对苦难和问题时，你肯定会从中得到更大的益处，获取另一番收获。

不是教你诈

一个心态良好的人，人生词典里绝不会有“抱怨”二字，因为是你的事情你终究不能逃脱，不管心情如何，迟早都是应该做的。只有抱有一种积极乐观的态度，才能比别人做得更好，才能脱颖而出。

7

一块石头为什么可以卖到天价

一位禅师为了启发他的徒弟，就给他一块很大、很漂亮的石头，让他拿到菜市场卖，并嘱咐：“不要卖掉它，只是试着卖掉它。注意观察，多问一些人，然后只要告诉我在蔬菜市场它能卖多少就可以。”徒弟去了。

在菜市场，许多人看着石头想：它可作很好的小摆件，我们的孩子可以玩，或者我们可以把它当作秤砣。于是他们出了价，但只不过几个小硬币。

徒弟拿着石头回来，对禅师说：“它最多只能卖几个硬币。”师父说：“现在你去黄金市场，问问那儿的人能给出什么价，但是不要卖掉它。”从黄金市场回来，徒弟很高兴地说：“太棒了！他们乐意出1 000块钱。”

师父说：“现在你去珠宝市场那儿，低于50万不要卖掉。”他去了珠宝商那儿，没想到珠宝商们竟然乐意出5万块钱。徒弟记着师父的话，不卖，商人继续抬高价格——他们出到10万。徒弟还是不卖，商人又把价抬到了20万……30万！徒弟还是不卖。但他心里想的是：这些人疯了！最后，商人竟然真的出到五十万要买那块石头。

在“天价的石头”这个故事里，禅师告诉了年轻人一个关于如何实现人生价值的道理；但同时他又向我们揭示了“凡勃伦效应”这一规律。这一效应是美国经济学家凡勃伦提出的，他发现商品的价格定得越高越能畅销。产生这一现象的原因是，在消费的过程中，消费者都有一种挥霍性的消费心理，他们对一种商品需求的程度不会因为其标价较高而降低，相反却是增加。

例如，一件款式、质地差不多的衬衣，在普通的商场只买几十元，而在一些高档商场，却能够卖到几百元，但还是有很多人愿意去买。标价9 999元的眼镜架，6 666万元的纪念表，158万元的钢琴，10万元的花瓶，800元一斤的牛肉，100元一盒的香烟，50元一瓶的矿泉水，99元一碗的面

条，5万元一部的手机，1 000万元一辆的汽车……这些可谓是“天价”商品，在市场上异常走俏，甚至出现了供不应求的大好局面。想买还要提前预定，甚至还有需要提前半年预定的，最过分的是，即便是提前预定了也不保证一定能买到现货。

照理说，人们都渴望买到“物美价廉”的商品。难道那些消费者真的相信是“物有所值”吗？或者，他们是被钱“烧”迷糊了？其实，消费者购买这类商品的目的并不是为了追求直接的物质满足和享受，而是为了获得心理上的满足。这是因为，随着社会经济的发展，人们的消费会随着收入的增加，逐步由追求数量、质量过渡到追求品位、格调。这种消费理念的转变导致人们出现了这样的认知：价格越高，东西越好。价格高的商品意味着权势、地位、荣誉和成功，而购买价格高的商品是一种炫耀性消费，能给人“名贵”和“超凡脱俗”的印象，使购买者产生一定的优越感，所以就出现了这样一种奇特的经济现象：一些商品价格定得越高，就越能受到消费者的青睐。

也正因为如此，商家在做广告时，会用“贵得有‘理’”这样的说法，暗示自己的昂贵商品代表着“高品质”的生活。目前，这种炫耀性的消费方式已经扩散到并不富裕的人群，甚至这一人群对昂贵的商品更为热衷，因为他们更急于摆脱“贫困”的标签，借昂贵的物质消费来使自己获得他人的尊重。

不是教你诈

不可否认，凡勃伦效应在现今社会中是越来越盛行。此时，作为消费者一定要保持一颗清醒的头脑，科学规划和安排自己的消费行为，不要为了摆阔或者是要面子而掉入商家设置的陷阱。否则，最后吃亏的还是自己。

8

同样的钱为什么感觉不同

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听了呢？

之所以前后两种情况，人们会做出不同的选择，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，而因此放弃。

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，而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。

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。

李女士最近去逛商场，看中了一款标价为1 999元的化妆品，犹豫了好长时间，她还是不舍得买，觉得实在是太奢侈了。但是过生日的时候，当她的丈夫把这套化妆品作为生日礼物送给她的时候，她还是非常开心。

尽管李女士知道她买和她丈夫买用的都是这个家庭的钱。为什么同样的钱以不同的理由开支心理感觉就会不同？心理学家认为，李女士如果自己花钱去购买1 999元的化妆品，则属于生活开支，还是有点奢侈；而丈夫作为生日礼物送给自己，则属于情感开支，众所周知，情感是无价的。因此，人们为何欣然接受昂贵的礼品却未必购买昂贵的礼品，也就不足为怪了。

另外，对于普通人来讲，由于“心理账户”的存在，他们可能会在很短的时间内花完从其他途径而非自己辛苦劳动所挣来的钱，比如说奖金、礼金或者中彩票得来的百万大奖；但是另一方面，他们又会非常在乎退休金、养老金、定期存款等，对这些也往往会采取相对保守的投资策略。

因此，如何避免心理账户带来的影响，对我们的日常消费起着极为重要的作用。心理学家建议我们把所有的钱都根据用途分门别类地归入不同的账户，心理上就不会产生因钱的来源不同而区别对待的念头。同时，这些账户建立得越清晰，执行得越严格，我们就越不会没有节制地、不加计划地乱花钱。

不是教你诈

心理学家和经济学家告诉我们，要想有效地避免心理账户带来的影响，一定要学会“把一分钱永远只当一分钱”。对各种来源的钱要一视同仁，不管是挣来的，还是意外得来的，都要对其进行合理消费。

9

为什么我们喜欢倾吐苦水

地铁上，一位陌生的老人紧挨着一个年轻的女孩儿坐着，女孩儿满面愁容，眼睛肿肿的，一看就是哭过的样子。老人和蔼地问她说：“孩子，怎么了，遇到什么不顺心的事情了吗？”女孩儿看着老人，未语泪先流，然后长吁短叹地向老人倾诉。

原来，女孩儿在单位遭到别人的恶意攻击，导致工作上出现了很大的失误，差点被老板开除；更让人难受的是，男朋友在这个时候提出了分手；而她的家人和朋友都不在身边，她想找个人倾诉都没有机会。她觉得生活已经没有了一点希望，只能等待一个茫然的未来，沮丧的时候，她甚至没有一丝活下去的勇气。

女孩儿讲着哭着，很久之后，她似乎把心里的苦闷全都倒了出来。慢慢地，她难受的表情开始缓和下来，眼泪也消失了。老人这时拍了拍她的肩膀，问她说：“孩子，好点没有啊？”

女孩儿给了他一个笑容，然后笑着说：“真奇怪啊，在向你倾诉之前，我觉得自己简直要崩溃了。可是给你说了之后，我觉得事情并没有我想象的那么糟糕。如果我现在就轻易地失去了生命，实在不值得。”

事实上，很多人都喜欢向别人倾诉自己的烦闷和苦恼。哈佛大学梅奥说：“当人们受到关注，不良的情绪得到宣泄时，学习和交往的频率就会大大增加。”社会心理学家将这种奇妙的现象称为“霍桑效应”，在日常生活中也常被称为“宣泄效应”。

的确，在这个社会上，人并不是孤立的个体，也不是只知道挣钱的机器，而是处于一定社会关系中的社会成员。从某种意义上来说，每个人都渴望得到别人的重视，都希望被人理解。所以，一旦遇到苦恼和烦心的事情，就渴望通过倾诉的方式来减轻心理压力，获得理解和支持。事实上，每个人都希望向别人倾诉，这不仅是一种心与心的交流，也是一种情感的依恋。

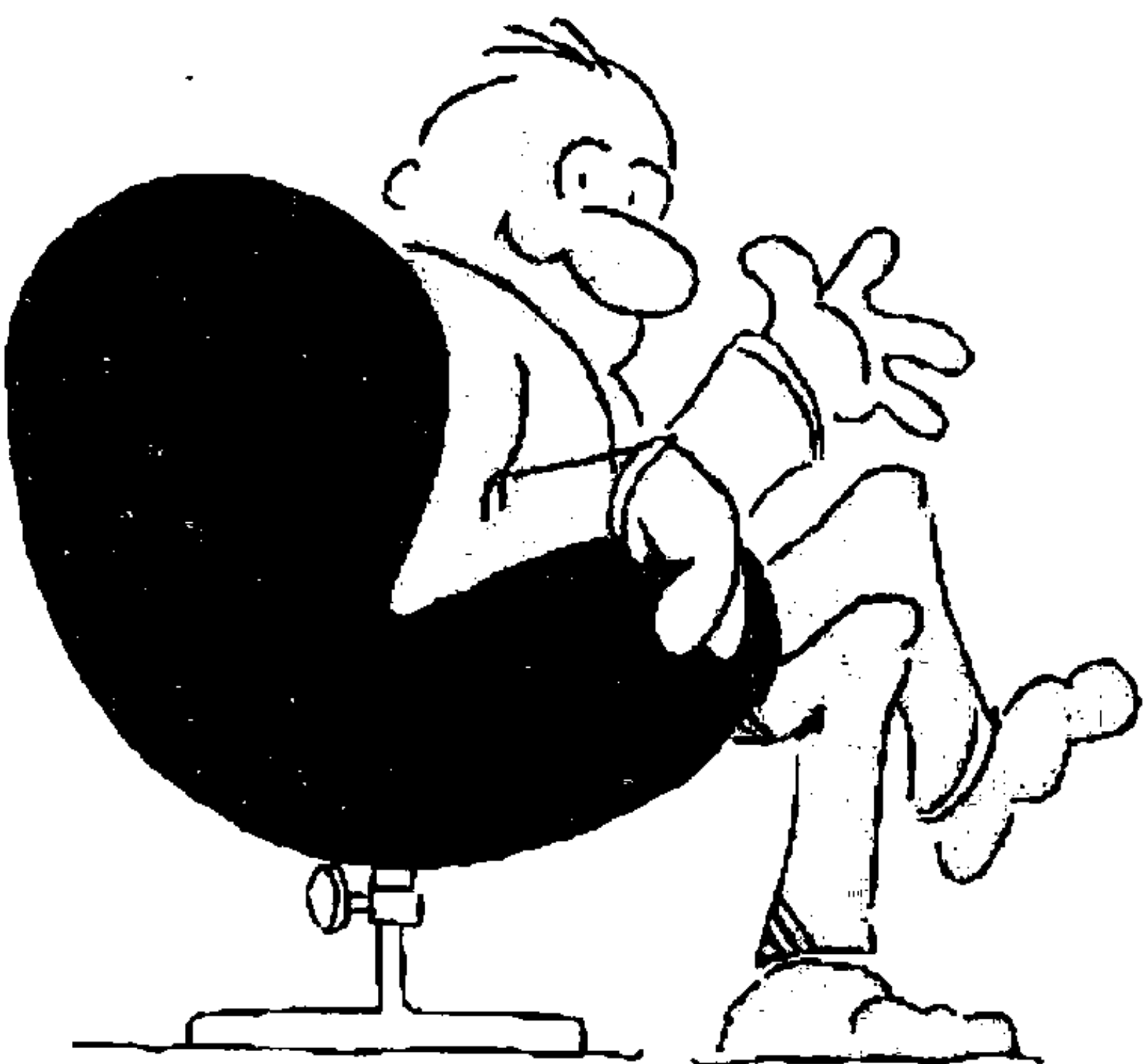
虽然，现在物质条件十分优越，但是情绪压抑得太久了就会使人从心灵深处与外界隔绝，沮丧、忧郁、苦闷。这种负面情绪一旦控制不住，打破人所能承受的极限，就很有可能会发生一些变态的行为，甚至会导致精神失常。但如果情绪压抑者能够合理地进行倾诉，则会避免种种不良后果。

目前，有很多心理学家都认识到了这一点，例如美国和法国的心理学家甚至设计了“出气中心”，在“出气中心”，情绪压抑者或者是在生活中受了委屈的人，都可以肆无忌惮地在里面进行发泄。还有一些心理医生，他们也经常采用情绪发泄法来治疗某类病人，也就是让许多病人坐在一起，毫无顾忌地向彼此吐苦水，发怨气。事实证明，这一疗法是极为有效的。如今，一些网站上也有专门的“发泄中心”，在里面，你可以看到倾诉各式各样苦恼的文字。

而在巴黎，据粗略统计，已经有近百个运动消气中心，其主办人是一些心理专家。在这些运动消气中心里，一般都有专门的教练，他们首先会开导这些情绪沮丧者，然后再指导他们大喊大叫、打枕头、拧毛巾、跺地板、捶沙发、撕废纸等。实际上，这是一套“消气操”。通过这种发泄、吐口水的方式，很多人抑郁的情绪得以调节，变得健康快乐起来，与此同时，工作和学习效率也得到了很大的提升。

不是教你诈

霍桑效应给了我们这样的启示，在生活中，如果遇到什么不愉快或者让你情绪低落的事情，一定不要憋在心里，要适度地向家人、朋友，哪怕是一个陌生人进行倾诉。如此，压抑、沮丧的情绪便会得以缓解。



第十二章

·
·
·
·
·

练达人生的心理智慧

——帮你战胜生活中的一切挑战

“世事洞明皆

学问，人情练达即文章。”如何才能更

好地面对生活，这就需要我们要拥有为人处世的心理智慧。有智慧，才能应对一切挑战；有智慧才能融通人际关系；有智慧，才能在稳健中不断进步。人的心理蕴藏着巨大的能量，我们要学会将它挖掘出来，为自己所用。

1

发财的都是些有心人

美国加州有一位叫荷信的女商人，生意做得不是很顺。所以，当她要去看望一位刚刚怀孕的女朋友时，没有钱买珍贵的礼物，就决定自己动手给朋友做个小礼物。

她找出一根给金鱼换水时用的吸水管，在两端分别连接一个漏斗及一个喷漆工人用的防护口罩，还给它起了个有趣的名字“母子通话器”。尽管这个礼物很简陋，但是主人很高兴，甚至还真的用它来跟胎儿谈话，大伙儿也被逗得哈哈大笑。荷信在兴奋之余，出于商人的敏感，她嗅到了商机。于是，很快咨询了心理学家，并从心理学家那里得到了理论支持：如果母亲在婴儿未出世前，通过自言自语的方式与胎儿谈话，有利于培养孩子出生后的自信心，并增强其学习能力。荷信更加兴奋了，她开始集资办厂，正式制造“母子通话器”，并为产品申请了专利。产品上市后，大受欢迎。当然，荷信从此也跨入了富翁的行列。

荷信之所以发财，有着一定的偶然性。但是，因此说她是侥幸成功也是不对的。显然，她还是个有心人。所谓有心人与无心人，从心理学的角度来说，其心理品质是不同的。具体说来，有心人的哪些心理品质是无心人所欠缺的呢？

有心人一般都具有强烈的好奇心。美国著名摩根财团的创始人约翰·皮尔庞特·摩根，年轻的时候是个地道的穷光蛋。他携妻一起闯荡社会，为了生计开了一个小杂货店卖鸡蛋。结果他发现，每次妻子卖出的鸡蛋要比自己所卖的多得多，这是为什么呢？对一般人而言，可能根本不会注意到这个问题，即使注意到，也不会介意。但是，这个问题却引起摩根的好奇心，于是他认真地思考试图找出原因。后来终于发现当自己卖鸡蛋时，因为自己的手又宽又大，使鸡蛋显得有些小，于是顾客嫌小而买得少；但是同样一个鸡蛋，放在他妻子纤细的小手里，在顾客的视觉上就感

觉大些。因此就会卖得很多。正是因为摩根这样的有心，所以才能抓住机会，最终获得巨大的成功。

有心人都富有探索精神。从常规的角度来看，世界上的某些事物之间是有联系的，而有些事物之间则没有联系，甚至风马牛不相及。但是，一个有探索精神的有心人，会突破常规思维，透过现象看本质，从中发现一些规律，挖掘出极富商业价值的“金矿”。例如，日本东京一家咖啡店的老板，用红色杯子盛咖啡来卖，既减少了咖啡用量，又给顾客留了好印象。这是因为他曾做过实验：给三十多个朋友四杯浓度相同的咖啡，但杯子的颜色不同，分别为：咖啡色、红色、青色和黄色，让他们评价咖啡的浓度。结果发现，红色杯子装的咖啡看起来最浓。

有心人大多具有与众不同的思维方式。他们往往不会拘泥于现状，善于突破常规，换一个角度看问题，从而找到有效的解决办法。40多年前，专家们无法解决方糖包装防潮的问题，而一个叫凯卢萨的普通工人却解决了，因为他想：“方糖的潮湿问题是由于密封，何不反其道而行之？”于是，在包装上开了个小孔，方糖不再发潮，凯卢萨申请了专利并赚得了100万美金。他之所以能够创造财富，就在于他有独特的思维方式。

有心人的成功不是偶然的，如果没有这些优秀的心理品质，那么也是无法取得最终的成功。所以，我们不要总是羡慕别人比自己成功，慨叹自己的不幸，其实只要你能够正确地认识自己，善于学习和应用心理智慧，做个聪明的有心人，你一样是可以有所作为的。

不是教你诈

机会有时并不直接使人获益，还需要再加工，也就是说，它可能以问题的形式出现，不断发现问题、分析问题，财富自来。做个有心人，才会抓住拥有成功的机会。

2

真正的冒险不是赌运气

乔治·索罗斯是资本领域里的“金融奇才”、“资本的舵手”，也有人说他是“金融杀手”，因为他曾打败了英格兰银行。

1992年，他以5%的保证金方式大量抛空英镑，购买马克，使英镑对马克的汇率降至联系汇率的下限。当索罗斯听到英格兰银行准备动用120亿美元买进英镑后，豪气地说：“我正准备抛空这个数量。”他发动了历史上第一个投机资金挑战欧洲货币汇率的战争，与英格兰银行进行了一场世纪豪赌。

在市场的巨大抛压下，英格兰银行被迫宣布两次提高利率，但英镑仍是一再下跌直至宣布退出欧洲货币体系。而索罗斯所建的“量子基金”却从中获利20多亿美元，他的个人收入达6.5亿美元。

冒险曾一度被当作危险的东西，是一种莽撞的行为，是在赌运气，即使成功也是侥幸。现在，越来越多的人认为要做成事情，不可能完全不冒险，因为风险是与机遇相伴而生的，太过保守很可能就错失了良机。

德国汉堡的心理学家伯格哈特·安德烈斯认为，影响人的性格的因素除了目前心理学界所认为的：敏感性、交际能力、自控能力、开放性、对他人的关爱，还应包括冒险精神。在他看来，冒险精神不等于莽撞。一个富有冒险精神的人在行动时有明确的目的性，清楚地知道自己在做什么，并且愿意承担责任。这种性格的人常常会问自己：“我是否已做好准备，在充满危机和挑战的情况下承担领导责任。”一旦得到肯定的回答就会义无反顾地采取行动。

与单纯的“外向型”的人相比，具有冒险精神的人更倾向于独自面对严峻形势的挑战，并为达到最终目标承受重大的挫折和打击。

冒险与赌运气根本不是一回事，一个成功的人，在做出种种冒险行为之时，也是经过思考的，看到了成功的可能性。

索罗斯之所以敢与英格兰银行进行那样一场世纪豪赌，是因为他已经对当时的社会、经济、政治等进行了一系列精确的分析：索罗斯敏锐地意识到，在1989年11月柏林墙崩溃、东西德统一后，欧洲货币汇率机制无法再继续维持。因为统一使德国经济发展远超其他欧洲邻国，而欧洲的货币汇率机制的存在前提是欧洲各国的经济发展齐头并进。当时英国的经济不景气，利率已经很高，而提高英镑利率来支撑英镑币值会使英国经济更糟。所以英国要求德国降低马克的利率以减轻国际汇价对英镑的压力。而统一的德国为了重建东德，经济过热，开支过高，只得维持高达10%的年利率来降温。所以就拒绝了英国，矛盾由此激化。于是，索罗斯抓住机会，奋力一搏。

可见，冒险是一种在理性分析之后，所做出的大胆抉择，它建构在良好的心理品质之上，拥有这样的心理品质，则可以从动机冲突中迅速解脱。人类的需要有很多种，由此导致相互抵触的动机，会引起主体的内心矛盾。富于冒险精神的人深知事情的两面性，不苛求十全十美，而是根据分析迅速选择，尽快从冲突中脱身。

富有冒险精神的人有较强的心理准备和承受能力。富于冒险精神的人在做出具有冒险意味的决策指示，就对可能出现的失败有较强的心理准备和承受能力。正是这种心理准备使他们在失败来临时，不会惊慌失措，更不会放弃有可能给自己带来成功的冒险尝试。

冒险不等于赌博，富于冒险精神的人，绝不蛮干，而是有真知灼见的。独特的思维方式，深邃的目光，使他们看到了别人所看不到的可能性。而正是因为如此，冒险比赌博更理性，更可能获得成功。

不是教你诈

冒险是这样一种东西：你必须经过努力，并且有可能得到，而且那东西值得你得到。冒险不是冒进。否则就会成为盲目的赌博。我们一定要分清冒险与冒进的关系，要区分清楚什么是勇敢，什么是无知。

3

既有安全感又要有危机感

挪威有一个紧靠着大海的小镇，人们以捕鱼为生。那里的沙丁鱼很有名，味道很是鲜美。但是，每次出海归来时，沙丁鱼已经死的死，烂的烂，口感也就差多了。人们想尽招术，沙丁鱼存活率还是很少。

有一天，一位老渔民照例准备出海打渔。出发前，可爱的小孙子嚷着要吃沙丁鱼。忙碌了几日，老渔民捕获了不少的鱼，当然少不了孙子点名要的沙丁鱼。为了保证鱼的新鲜，他驾船火速返航。可刚才到半路，沙丁鱼便不鲜活了，一动不动地待在水中。

老渔民只得挑出那些死去的鱼扔掉。他看见一条鲰鱼在水面漂浮，像是快死了，就捞起来打算扔掉。不料鱼儿挣脱他的手掌，掉进了装着沙丁鱼的鱼舱。

老渔民懒得再答理它，继续返航。到家后却发现：那些沙丁鱼竟然都是活蹦乱跳的！原来是鲰鱼救了沙丁鱼。

其实，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。沙丁鱼与自己的同类待在一起的时候，有很强的安全感，在长期的返航过程中，生性安静不爱动的它们，最终窒息而死。而鲰鱼这个“异己分子”的到来，使它们有了危机感，因紧张而加速游动，水于是活了起来，鱼儿自然也就死不了了。

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。

如果连安全感都没有，社交需求、尊重需求和自我实现的需求就更遥远了。还会导致个体的心理产生一系列微妙的变化，如惊慌、困惑、失落、紧张、压抑、郁闷等负面情绪，甚至影响身体健康。

毕业生怕找不到合适的工作，正在工作的人怕在金融危机中被裁员；没有房子的人怕后半辈子居无定所，有了房子的人苦于成为“房奴”，怕还不起房贷；没结婚的怕找不到伴侣，结了婚的怕婚姻不长久……我们都想拥有安全感。

然而，只有安全感是不可能的，也是不够的。

首先，只要安全感是不可能的。在这个竞争激烈的社会中，谁都无法将自身处于一个绝对安全的位置，来自外界和自身的压力会让我们充满危机。

其次，只要安全感是不够的。就像故事中的沙丁鱼，在安全的环境中反而会渐渐地失去生机。所以，有些时候，我们还需要适度的危机感。我国古人也经常强调“居安思危”，居安思危能让人不敢懈怠，贪图安逸，停滞不前，而是积极完善自我，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，人为地为成员们制造些危机感，可增强组织的生命力。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，因而工作时格外卖力。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，心理上既有安全感，又有危机感，才能让人更加积极地生活，积极地与人相处，取得事业的成功。

不是教你诈

既有安全感，又有危机感，使人既不会因过度焦虑、紧张导致心理压力，又不会产生心理上的懈怠、厌倦、疲劳。这样才能使生命处于一个平衡而积极的状态，帮助我们有所进步。

4

人际交往需要“心理气泡”

A和B是一对好朋友，但在相处时会出现这种情况：A不喜欢两个人整天“黏”在一起，觉得没有一点私人空间，有点烦，也有点累；而B觉得好朋友就该是“如影随形”，疏远则是“友情破裂”的前兆。

其实，A和B彼此心里都很在乎对方，但在行为表现上却如此矛盾：一个总想和对方亲近，多说说心里话；另一个却总希望保持一定的距离。因此，两人都感觉挺别扭的。心里都在想：为什么会这样？

其实，这是因为两人的心理距离不同导致的问题。在人际交往中，每个人都要求独占一定的空间，这个空间被称为人际空间。由于这个空间像一个大气泡包围着一个人，又被称为“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？”

这个实验证明人与人之间需要保持一定的空间距离。但心理气泡的大小受很多因素的影响，有大有小，甚至可以调节。

心理气泡该大些还是小些，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厘米之间，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。

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，北美人的“自我”包括皮肤、衣服以及体外几十厘米的空间，而阿拉伯人的“自我”仅限于心灵，因此，在交往时，阿拉伯人总嫌对方过于冷淡，进而步步逼近；而北美人接受不了对方的过度亲热，却会连连后退。

有权力、地位高的人的心理气泡较大。我国古代的皇帝，坐在高高的龙椅上，与大臣们拉开了较大的距离，独占较大的空间。

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，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。

不是教你诈

使自己的心理气泡不被侵犯的最聪明方式是：不去触碰别人的气泡。美国作家托马斯·索威尔说：对别人有礼貌和体贴就像投资一分钱却得到一块钱的回报。如果人人都慎重投下一分钱，或许人人都会愉快地收下一块钱了。

5

有时我们需要夹着尾巴做人

以前，孔雀的羽毛是灰色的，很难看。所以，孔雀趴在地上的时候，简直像一块石头，根本没有谁会注意到它。看着别的鸟儿都长着好看的羽毛，孔雀很羡慕，有一天，它想到一个好主意：它们有那么多漂亮的羽毛，我向它们都要一点儿，再插到自己身上，这样不就变漂亮了吗？

于是，孔雀恳求那些鸟儿，都把羽毛给它一些。别的鸟儿也确实觉得孔雀很难看，心生怜悯，送给它了一些羽毛。孔雀把羽毛都插到身上，竟真的成了只美丽的大鸟。孔雀在水边照啊照，高兴极了，再一对比别的鸟儿，觉得自己是最美的，变得骄傲起来，抬起头，开着屏，趾高气扬。别的鸟儿都开始讨厌它，并报告了百鸟之神——凤凰，凤凰决定惩罚它：每次孔雀开屏时，都会露出屁股，让它在炫耀的同时暴露出最丑陋的一面。

骄傲的孔雀一开屏，就暴露出了最丑陋的一面，这对它来说，可以说是一个很扎眼的大错误。因此，虽然说张扬个性、翘尾巴的行为并没有什么不对，但是过分招摇却并不是一件好事。学会适当地夹着尾巴，才不会让自己出丑。

其实，在现实生活中，我们是有必要夹着尾巴做人的，这对很多人来说，是一个重要的职场生存法则。

夹着尾巴，不过分彰显自己，是有团队精神的表现。职场上，竞争是在所难免的，但不要“风声鹤唳，草木皆兵”，要有团队精神。斯坦福大学的管理学专家哈罗德·莱维特教授说：“要想成就大事，人们必须与他人共同工作，而这这就要求你有集体感。”这里的集体感，也就是团队精神。上述例子中的孔雀寻求了众多鸟儿的帮助才变得漂亮起来，可说是有“团队精神”，但最后还是被大家嫌弃，甚至遭到报复。这是为什么呢？因为它太自私了，不懂得推功揽过，它之所以变美，是别人牺牲了自己一部分

漂亮羽毛的结果，孔雀应该适时地表示一下：荣誉是大家的！这样，当它顾影自怜之时，大家就好接受些，甚至会主动夸它漂亮，同时也间接满足了自己的成就感。

只有我们在做事情时大家齐心协力，“有难同当”，做成之后则应保持低调、谦逊，承认团队的力量，“有福同享”。这样才会更多地得到大家的认可，越是居功自傲，越是受人轻视。

学会夹着尾巴做人，除了在大事上注意分寸之外，很多小事也是不能忽视的。在职场上，有些细节还是要注意的。例如，在与人交谈时，不管谈兴多浓，说得有多投机，都不要炫富或是哭穷，富了招人妒忌，穷了招人嫌弃，而且显得你很虚伪。还有，不管你有多优秀，你的潜能有多大，都不要流露出对他人的不屑。如果让人感觉到你的不逊，那么，即使你有非常强的业务素质，他也不会看重。就像那些鸟儿，因为讨厌骄傲的孔雀，所以想办法报复孔雀，在今后的日子里，即使孔雀开屏，露出金碧辉煌的尾巴，它们也会选择性“失明”，只看到孔雀露出来的最丑的屁股，并加以嘲笑。

学会夹着尾巴做人，还要控制好自己的情绪。职场中，晋级、加薪、工作调动、人事任免等，这些都会牵动人们本已紧张的神经。在这种情况下，理智地控制自己的情绪，夹着尾巴做人，就显得尤为重要了。适时地控制情绪，会给人沉稳、可靠的印象，而情绪冲动的人则会令人感觉神经质，不成熟。一旦给人留下好冲动、不成熟的印象，不仅影响同事与你的关系，还会阻碍上司对你的提拔、重用。此外，控制好自己的情绪，也是为了照顾别人的情绪。只顾自己的开心而忽略别人感受的人，是很难受到大家欢迎的。

不是教你诈

做人不能总是那么张狂，那么毫无顾忌，该掩饰自己锋芒的时候，还是要学会掩饰的。翘着尾巴，难免会成为众矢之的，而学会夹着尾巴做人，才能在留给别人较大空间的同时，也使自己能够更好地发展。

6

做乌龟胜过做刺猬

一天，乌龟和刺猬在河边玩耍，被一只老狼看见了。那老狼馋得直流口水，心想：这两个小东西，真是不错的餐前小点心。老狼悄悄爬到它们身后，然后猛扑上去，乌龟吓得把头、脚和尾都缩进了壳里；刺猬吓得把身体缩成一团。

老狼先向乌龟扑去，它抱起乌龟狠狠地咬了一口。“哎呀！好硬啊！”老狼的牙齿被崩掉了一颗。它捂着嘴，痛得直蹦。

老狼一转身，又向刺猬扑去，刚抓起刺猬，它的爪子就被刺猬刺伤了。老狼痛极了，瘸着腿走了。

“物竞天择，适者生存。”要生存就必须具备求生的本领，既要觅食，又要自卫。在自我保护方面，有两种动物——乌龟和刺猬的习性最有代表性。乌龟遭遇外力干扰，受到威胁时，会把头脚缩进壳里。它不会反击，只求自保。而刺猬呢，一受到外力干扰，就会竖起全身的刺，“人若犯我，我必犯人”。同是自卫行为，乌龟和刺猬所采取的方式是如此不同，乌龟不会伤人，但刺猬会伤人。

在社会生活中，竞争激烈、残酷，人的世界比动物界要复杂得多，人们自然难免遇到外来的侵害，这就需要进行自我保卫。自卫方式是多种多样的，不同的处理方式会导致不同的人际效应。

需要强调的是，人际纷争不是谁吃谁那么简单，多一点忍让和迟钝，也许就风平浪静了，就像乌龟，缓慢、迟钝，自卫而不伤人。乌龟的这种行为和性格特征，在心理学中有一个相对应的名词——钝感，它与“敏感”意思相对，词性相同。而日本著名作家渡边淳一的以“钝感力”为书名的杂文集告诫我们，“钝感”相对敏感而言，由于生活节奏的加快，现代人过于敏感往往就容易受到伤害，而钝感虽给人以迟钝、木讷的负面印象，却能让人在任何时候都不会烦恼，不会气馁，钝感力恰似一种不让自己受

伤的力量。在各个领域中取得成功的人士，其内心深处一定隐藏着一种绝妙的钝感力。他还表示自己早在二三十岁时就感到了钝感力的重要，“这个世界不过是一场生存游戏，所以必须要有顽强的意志。而要保持或者加强自己的生存能力，钝感力又是必不可少的。与其有锐利的敏感度，不如对于大多数事物不要气馁，这股迟钝的顽强意志，就是得以生存在现代的力量，也是一种智慧”。

渡边淳一还举了例子：“当初还是文学新人的时候，经常遭编辑退稿，并受到严厉的批评。我对这些就很迟钝，只觉得对方不采用我的稿件是因为他没有欣赏能力。”

所以，我们在为人处世时要学会忍耐，学会等待时机。在为自己争得面子的同时，也给别人面子，不要总像刺猬那样把刺扎向别人。针尖对麦芒，只会使仇恨深化；撞个鱼死网破，对谁都没好处；两个人都做刺猬，便无法拥抱、亲近。

而像乌龟把头脚缩进壳里，用硬壳的保护化解对方的挑衅，减少不必要的误会和麻烦，直到对方倦了、腻了，无功而返，甚至“化敌为友”。因此，在现实生活中，具有乌龟式人际性格的人，较受欢迎，即使起初对他有敌意的人，也很有可能最终成为朋友。

而拥有刺猬式人际性格的人，就算击退了有敌意、恶意的人，也可能在厮杀中遍体鳞伤，成为一个他人“敬而远之”的孤独者。显然，做乌龟好过做刺猬！

不是教你诈

软弱和退缩是一种无形的力量，而且力大无边，胜过任何硬性的进攻。只懂进攻而不懂退缩，只会强硬而不会软弱的人绝不是真正的智者，倘若胜出，也只是一位遍体鳞伤的胜者。

7

甘做老二并不是什么坏事

观察百事可乐与可口可乐会发现一个很有意思的现象：

无论两者怎样互相攻击，却总维持着一种微妙的平衡：不断做大市场，不容第三方插足。也就是说，他们既有利益争夺，又有利益共享。而且，不管双方在广告投入、产品开发等方面如何竞争，却不依靠价格战来削弱对手的实力。不打价格战，其实还与市场定位有关。作为“老二”的百事比谁都清楚：在饮料市场，可口可乐拥有无可撼动的老大地位。也正因为清楚自己的定位，百事才甘做“老二”，乐做“老二”，不发动价格战与可口可乐“死磕”，以免两败俱伤。

正如百事公司的前任CEO罗格·恩里克所说：“只要我们能做到有规模的第二品牌，那就够了。因为在这个行业，我们能做到有规模的第二品牌，就能得到成熟性的利润。”

中国有句话说“宁当鸡头不做凤尾”，古往今来多少人费尽心思要拔个头筹。而百事可乐却甘做“老二”，这种态度对企业和个人来说，都是有启发性、指导性的。

对于企业来说，做“老二”并不是没有上进心，也不是把市场拱手相让，而是对市场进行准确分析，知己知彼后所做的明智选择。

这是因为，在未成型的市场，群雄混战，谁都有成为“老大”的可能，此时是可以奋力一搏的；但已经很成熟的市场里，竞争对手的实力太强，且基本不犯错误，此时强求“老大”地位，尤其是在市场策划、新品开发都不如对方的情况下，只能施行以价格战为代表的恶性竞争，无异于自掘坟墓。

因此，在企业竞争中，正确认识自己的实力是十分重要的。当你的实力还很弱，不具备争“老大”的条件时，那么就要向“老大”学习，立足于做“老二”。学会做“老二”，其实并不是目的，而是一种手段，正所

谓“不积跬步，无以至千里”，好高骛远很可能导致走不远。学会做“老二”，是在资金有限，实力、技术及人才资源不足的阶段中一个现实的选择，是生存的需要。在与强大的对手竞争时，要避免硬碰硬，可以坚持错位竞争，寻找市场空白。例如，可口可乐始终坚持自己是适合男女老少饮用的全家型产品，而百事可乐则定位为青少年时尚饮料。

对于个人来说，当“老二”也是一种明智的做法。虽然“人往高处走，水往低处流”是规律，每个人都希望得到最高位，想成为“老大”，但是应先想想自己有没有与之相符的实力，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，终有一天会变成“老大”。此外，即使实力具备了，也可以暂时先当“老二”，夹着尾巴做人，这样才可能会避免一些麻烦，有句童谣不是说“老大屁股大，裤子穿不下”吗？

总的来说，不论对企业还是个人，当“老二”都有以下的好处：当“老二”可以冷眼旁观老大的做法，无论成功、失败都可以为自己提供参考的素材，扬长补短，免走弯路；当“老二”可以养精蓄锐，韬光养晦，培养自己的实力，等待有朝一日厚积薄发；当“老二”可以最大限度地保全自己，勉力去做事，避免成为被枪打的“出头鸟”……

不动声色，甘当“老二”，会让别的竞争者放松警惕，等于给自己涂上了一层“保护色”，在激烈的竞争中得以保全。

不是教你诈

“老大屁股大，裤子穿不下。”这句童谣形象地说明，“老大”的麻烦多，在条件还不具备的时候，不妨先甘于做“老二”，待万事俱备之时，便顺顺当当地成了真正的老大。

8

生活需要恬淡的心态

《红楼梦》第三十一回中有这么一段话：林黛玉天性喜散不喜聚，她想的也有个道理，她说：“人有聚就有散，聚时欢喜，到散时岂不冷清？既冷清则伤感，所以不如倒是不聚的好。比如那花开时令人爱慕，谢时则增惆怅，所以倒是不开的好。”故此人以为喜之时，她反以为悲。那宝玉的情性只愿常聚，生怕一时散了添悲，那花只愿常开，生怕一时谢了没趣；只到筵散花谢，虽有万种悲伤，也就无可奈何了。

其实，贾宝玉的“喜聚不喜散”和林黛玉的“喜散不喜聚”是一回事，他们都留恋聚时的欢喜，伤感于散后的冷清。只是为了避免散后的冷清，林黛玉才觉得“不如倒是不聚的好”。

虽然贾宝玉和林黛玉是小说中的人物，但在现实生活中，这种聚时欢喜散时伤感的情绪，也是相当普遍的。心理学家发现：人的情感像大海的波涛一样变化，起伏、涨落都遵循一定的规律。在社会生活中，人的感情在受外界刺激的影响下，因其强度的多样性和情感的正反性而呈现出多梯度性和两极性的特点。

在情绪心理学中，这种由特定背景的心理活动而引发的像钟那样向两极摆动的心理现象，被称为“心理摆效应”。而且感情的等级越高，呈现的“心理斜坡”就越大，因此也就很容易转化为相反的情绪状态。例如，此刻你感到兴奋无比，那相反的心理状态就会在另一时刻出现，正所谓“乐极生悲”。再者，情绪往“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，多发生在那些环境和角色反差较大的人身上。

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其负面的影响，“不以物喜，不以己悲”，保持心灵的淡然，才不会出现这样强烈的心理反差。

在导致“心理摆效应”的因素中，思想存在偏差，自我认知不足是关键。生活，就像一首歌的歌词所写的：

生活是一团麻，那也是麻绳拧成的花。生活是一根线，也有那解不开的小疙瘩呀。……生活像七彩缎，那也是一幅难描的画。生活是一片霞，却又常把那寒风苦雨洒呀。……生活是一首歌，吟唱着人生悲喜交加的苦乐年华。

生活是麻，但也会拧出花。可见，没有什么真的糟糕的事情，换个角度，一团麻会是一朵花，“山穷水尽”之后是“柳暗花明”。所有的潮起潮落、聚散离合、酸甜苦辣，其实都是很自然的，何必使自己备受折磨呢？

此外，生活是缎、霞、歌，这是诗意的表达，更多时候，生活是苍白的、平淡的，不会处于激情、浪漫、刺激和甜美的理想境界，所以，不要排斥平凡的生活，平平淡淡才是真。

我们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，才能在生活场景中发生较大转换时，避免心理上产生巨大的失落感和消极的情绪。

同时，我们还要加强理智对情绪的调控作用。在快乐兴奋的生活时空中，应该保持适度的冷静和清醒。例如，在相聚时，“人以为喜之时，她反以为悲”，莫非林黛玉连悲喜都不分了？其实，林黛玉知道有聚必有散，为了避免散后的冷清、伤感，她故意在聚时保持冷静和清醒。林黛玉多愁善感，但在这一点上，她倒是用理智对情绪进行了调控。在情绪处于低谷时，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，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。

俗话说，平平淡淡才是真，人生需要心理的淡定，没有这种能力，往往会使自己陷入到无尽的烦恼之中。

不是教你诈

提高自己心理自理的能力。人的心理也与扫地一样，不经常打扫就是布满灰尘，而心理如果不及时自理则可能无法保持内心的平静，被无尽的烦恼所困扰。保持淡然的心态，才能从容地面对生活。

9

别把别人当成自己的镜子

爱因斯坦小时候十分贪玩，他的母亲常常为此忧心，再三的告诫对他来说如同耳边风。在他16岁那年秋天的一天上午，父亲把正要去河边钓鱼的他拦住，并给他讲了一个故事：

昨天我和你杰克大叔去清扫南边的一个大烟囱，必须踩着里面的钢筋踏板才能到烟囱上去。他在前，我在后。我们抓着扶手一阶阶地终于爬上去了。下来时，他依旧走在前，我还是在后。钻出烟囱后，我们发现了一件奇怪的事情：你杰克大叔的后背、脸上全被烟囱里的烟灰蹭黑了，而我身上竟连一点烟灰也没有。

我看见你杰克大叔的模样，心想我的脸一定也脏得像个小丑，于是就到附近的小河里去洗了又洗。而他看我钻出烟囱时很干净，就以为他也和我一样干净，只草草地洗了洗手就上街了。结果，街上的人都大笑你杰克大叔。

爱因斯坦听罢，忍不住也大笑起来。父亲笑完后，郑重地说：“其实别人谁也不能做你的镜子，只有自己才是自己的镜子。拿别人做镜子，白痴或许会把自己照成天才。”

心理学家们发现，人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述能十分准确地揭示自己的特点，他们把这种倾向称为“巴纳姆效应”。巴纳姆是一位广受欢迎的著名魔术师，他说自己的节目之所以受欢迎，是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以每一分钟都有人上当受骗。

有一个实验：你认为下面这段话适合你吗？

你很需要别人喜欢并尊重你。你有自我批判的倾向。你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点，不过你一般可以克服它们。你与异性交往有些困难，尽管外表上显得很从容，其实你内心焦急不安。你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确。你喜欢生活有

些变化，厌恶被人限制。你以自己能独立思考而自豪，别人的建议如果没有充分的证据你不会接受。你认为在别人面前过于坦率地表露自己是不明智的。你有时外向、亲切、好交际，而有时则内向、谨慎、沉默。你的有些抱负往往很不现实。

结果绝大多数学生都认为，这段话把自己刻画得细致入微。其实，这是一顶套在谁头上都合适的帽子。

可见，人要正确认识自己并不是一件容易的事情。而“巴纳姆效应”是导致我们出现自我认知偏差的原因。所以我们要学会避免这种效应的影响，从而能够正确认识自己。

心理学家认为，人有“缺陷”或自认为有缺陷，往往会把它掩盖起来。但是逃避是无助于解决问题的，学会勇敢地面对自我，才能更好地认识自己。

要认识自己，则需要有明智和审慎的判断力，这样才可能对自己有正确的认知。但很少有人天生具备这种能力，但我们可以通过收集信息来支持判断。从这个角度来说，信息越全面越客观，判断的准确性越大。

我们还可以通过与别人比较来认识自己。这种比较不同于攀比，而是根据自己的实际情况，选择条件相当的人做比较，对自己有个准确的定位。

很多人在认识自己的过程中，往往会陷入这样的误区，需要听到恭维，而不乐意接受别人的批评。因此，拒绝选择性知觉，抵制恭维，是十分必要的。“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行”，不要被别人偶尔说对的事情打动，就忽略了对自己的错误评价，更不要只选择自己爱听的话。

不是教你诈

很多时候，我们可以清晰地看出别人的优点、缺点，但是却无法正确地认知自我。这是因为我们总是拿别人做自己的镜子。而要正确地认识自己，一定要把自己放在镜子前，仔细地观察和分析。