



实用百科速查速用
shiyong baike sucha suyong

一本书教您学会心理调节

心理调节 速查速用大全集

鲁芳（知名心理作家）◎著
京师心智（专业心理教育机构）◎组编



**不可不知的
心理调节
速查速用大全集**

- ★ **丰富全面的专业内容：**涉及的心理知识内容丰富、全面，包括情绪控制、压力调节、挫折应对、沟通技巧等方面，为您解决生活、工作中遇到的心理问题提供帮助。
- ★ **超强的心理自助分析：**针对各种心理问题，设计了准确到位的心理自助分析模块，让您能在最短的时间内找到最实用的、极具针对性的心理调节方法，为您迅速排忧解难。
- ★ **具体生动的心理案例：**收录了大量具体、生动的经典心理案例，一案一析，通过案例形象地解读人们在生活中、工作中最常见的心理问题。
- ★ **幸福生活的实用手册：**通过“接地气”的心理解读，为您提供实用的心理自助方法，让您轻松，学会心理调节，过上简单、幸福的生活。

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



图书在版编目 (CIP) 数据

心理调节速查速用大全集: 案例实用版/鲁芳著. —北京: 中国法制出版社, 2014. 5

(实用百科速查速用)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 5369 - 1

I. ①心… II. ①鲁… III. ①心理调节 - 通俗读物

IV. ①R395. 6 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 081567 号

策划编辑: 刘 峰 (52jm. cn@ 163. com)

责任编辑: 杨智 (yangzhibnula@ 126. com)

封面设计: 周黎明

心理调节速查速用大全集

XINLITIAOJIE SUCHASUYONG DAQUANJI

著者/鲁芳

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/710 毫米×1000 毫米 16

版次/2014 年 7 月第 1 版

印张/16 字数/190 千

2014 年 7 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 5369 - 1

定价: 36.00 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfs.com>

市场营销部电话: 66033393

值班电话: 66026508

传真: 66031119

编辑部电话: 66038703

邮购部电话: 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

前言

我们每个人每天都要面对来自生活、工作、人际和家庭等方面的诸多不快、困难或压力。虽然大多数时候，我们都知道事情不可避免，却依然做不到乐观地去面对。哈姆雷特说过：“世事并无好坏之分，全看我们怎么去想。”我们每天所经历的事其实都可以证实这个简单的道理。

美国有史以来最为成功的发明家之一埃尔默·盖茨曾是一个被世界公认的天才，据说他曾经每天都坚持做“唤醒快乐的想法和记忆”的练习，他相信这样做能够对他有所帮助。当时有个人向他请教提高自我的方法，埃尔默就推荐他做这套练习，“唤起那些充满仁慈与有用的美好感情，但这些感情只能被偶尔唤起；要像举哑铃一样，让它成为你每天的必修课；然后再逐渐增加练习的时间，一个月后你就能发现自己的惊人变化，而这变化就深刻地体现在你的思想与行为之中。”这告诉我们，内心状态的改变会体现在我们的一言一行之中；有什么样的内心，就会有什么样的思想与行为。

同时，这也启发我们，如果生活不能如我们所愿，如果我们改变不了这个世界，那么，唯一可以做的就是改变我们自己。因此，



面对种种“坏”事情，不妨试着跳出悲哀的沼泽，用心理调解法纠正心态，换一种崭新的眼光去审视世界。或许有人会说，并不是每一个人都能够拥有一份好心态，在狂风暴雨中依旧面不改色，屹立不倒。确实如此，虽然好心态不是人人都有，但要想拥有它也不难，因为每个人的内心都潜藏着巨大的能量，如果我们能够正确地开发并使用这种能量，那么，获得快乐、幸福与成功也就不再是难事儿了。

本书便致力于为不同群体的人们排忧解难，为遭遇不同难题的人们提供了一套心理调节的速查速用套餐：

在认识自我的路上感到迷茫的人们；

在工作、生活的重压下喘不过气来的人们；

被情绪困扰、想摆脱却又感到无力的人们；

在快节奏的都市中打拼、每天不得不长时间面对电脑屏幕的人们；

在工作中失去存在价值、却又心有不甘的人们；

距离成功只有一步之遥、但尚处于挫折阶段的人们；

遭遇沟通瓶颈、陷入矛盾泥潭的人们；

在错误面前不肯服输的人们；

在生活中找不到快乐踪影的人们；

在婚姻里失去方向的人们；

在亲情中备受伤害的人们……

本书正是针对以上人群，用案例解说的形式，分析讲解在各种境遇面前正确调整心态的心理策略和方法，相信总有一则案例触动您，总有一个心理调节的方法适合您。

— 目 录 —

第一章 寻找最真实的自己，认知决定一切 / 001

- 第一节 不要回避那个真实的你 / 002
- 第二节 大家都在关注的那个人其实是自己 / 005
- 第三节 我们被什么左右着 / 007
- 第四节 为何你得不到幸运之神的眷顾 / 010
- 第五节 你的角色决定了你的言行 / 013
- 第六节 认识你的心理状态 / 016
- 第七节 同自己说话的人 / 019

第二章 压力并非全是动力，给你的心灵降降压 / 022

- 第一节 压力影响心理健康 / 023
- 第二节 你是否有压力型性格 / 025
- 第三节 用适合自己的方式来解压 / 028
- 第四节 你是否需要一场说走就走的旅行 / 030
- 第五节 适合都市白领的周末减压法 / 032
- 第六节 珍惜小憩带来的放松感 / 034
- 第七节 心态也影响着你的压力大小 / 036



- 第八节 为缓解压力而“快闪” / 038
- 第九节 正确对待生活所给的压力 / 040
- 第十节 帮你降压的心灵美食 / 042

第三章 赶走坏心情，提高管理情绪的能力 / 045

- 第一节 情绪和心身健康 / 046
- 第二节 成功从你不抱怨的那天开始 / 048
- 第三节 远离那些把负面情绪发泄给你的人 / 050
- 第四节 情绪一触即发是为何 / 052
- 第五节 愤怒的天敌 / 054
- 第六节 适度发怒的好处 / 056
- 第七节 用写信来帮你发泄不满 / 058
- 第八节 从塞翁失马看情绪调节 / 060
- 第九节 自嘲可保持心理平衡 / 063
- 第十节 别被莫名其妙的忧虑困住 / 065

第四章 远离心理亚健康，做自己的心理医生 / 068

- 第一节 关注你的心理健康 / 069
- 第二节 电脑工作者警惕心理早衰 / 071
- 第三节 是什么让你变得焦虑 / 073
- 第四节 两种心理现象易诱发强迫症 / 076
- 第五节 小心习得性无助引发抑郁 / 078
- 第六节 了解抑郁症及其心理调节法 / 081
- 第七节 摆脱“午饭恐惧症”的困扰 / 084
- 第八节 得了神经衰弱怎么办 / 086

第五章 工作不是束缚，是你开发潜能的基地 / 090

- 第一节 好工作的衡量标准 / 091
- 第二节 应届生该如何选择工作 / 093
- 第三节 如果你是一个工作狂 / 095
- 第四节 如何处理工作中的厌倦情绪 / 098
- 第五节 机会只留给那些有准备的人 / 100
- 第六节 与自己竞争让你比今天更好 / 102
- 第七节 高效能工作的几点建议 / 104
- 第八节 提升专注力的秘诀 / 107
- 第九节 不要害怕被上司否定 / 109
- 第十节 你的忙碌真的有必要吗 / 111

第六章 征服挫折，启动你的成功机制 / 114

- 第一节 切勿让消极想象力毁掉你的自信 / 115
- 第二节 认定你想要的结果 / 117
- 第三节 让理性思维助你成功 / 119
- 第四节 不必在乎过去的失败 / 122
- 第五节 创造性思维的秘诀 / 124
- 第六节 细节值得你关注 / 127
- 第七节 你是如何应对挫折的 / 129
- 第八节 成功路上必须修炼这三颗心 / 131
- 第九节 谁是“穿越玉米地”的赢家 / 134
- 第十节 由将棋棋士看大局观 / 137

第七章 解决冲突和矛盾，有效沟通是关键 / 140

- 第一节 他真的明白你的意思了吗 / 141



- 第二节 远离这三大不良沟通习惯 / 143
- 第三节 你必须掌握的六大沟通好习惯 / 145
- 第四节 别用电子邮件代替当面沟通 / 148
- 第五节 “交际花”告诉你如何结识更多朋友 / 151
- 第六节 有效沟通的关键是倾听 / 153
- 第七节 你是否也在聊天中遭遇过暴力 / 155
- 第八节 如何与你的上级正确沟通 / 158
- 第九节 情感关系中如何做到有效沟通 / 161

第八章 挤走错误观念，不为失误买单 / 164

- 第一节 清除大脑里的错误信条 / 165
- 第二节 正确看待你的缺陷 / 167
- 第三节 五大错误观念让你成不了富翁 / 168
- 第四节 紧张是因为你太想成为…… / 171
- 第五节 高明应答的艺术 / 173
- 第六节 掩饰错误才是你犯下的最大错误 / 176
- 第七节 为何有人会一错再错 / 178
- 第八节 决断力和冒险精神 / 180
- 第九节 做出正确决定的心理技巧 / 182

第九章 养成快乐的习惯，幸福自在生活 / 184

- 第一节 是什么使她收获快乐 / 185
- 第二节 如果抛不开痛苦，那就勇敢快乐 / 187
- 第三节 不要再受事情的摆布 / 189
- 第四节 快乐其实就是你自己的选择 / 191
- 第五节 为何有的人越有钱就越不幸福 / 193

第六节 这是一剂很灵验的良药 / 195

第七节 选择太多会降低幸福感 / 196

第八节 提升幸福感的最好方法 / 199

第十章 关于爱情，如何打造一段理想婚姻 / 202

第一节 你们为了什么而结婚 / 203

第二节 如何应对一段破裂的婚姻关系 / 205

第三节 婚姻里的中性特质 / 208

第四节 两件事成就美好婚姻 / 209

第五节 寻找一把只属于你们的钥匙 / 211

第六节 问问“你最需要什么”吧 / 214

第七节 平淡是开始，不是结束 / 216

第八节 年龄真的可以决定婚姻幸福感吗 / 218

第九节 化解婚姻危机的良方 / 220

第十节 离婚才是一件划不来的事儿 / 222

第十一章 两代之间，亲情不可承受之重 / 226

第一节 亲子关系对孩子而言意味着什么 / 227

第二节 想教育好孩子得先优化自己 / 229

第三节 别让亲情成为暴力伤害 / 231

第四节 强势母亲带给孩子的心理摧毁 / 233

第五节 中国式父母自私和无私 / 236

第六节 别让你的孩子成为下一个你 / 238

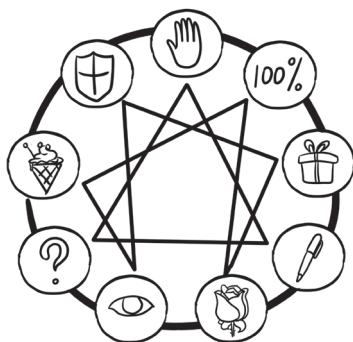
第七节 当母子互恋遇上婆媳矛盾 / 241

第八节 一份关于亲情与爱情抉择的调查 / 243

第一章

寻找最真实的自己，认知决定一切

你是否曾经追问过自己，究竟什么样的你才是最真实的？无所不知，还是一无所知？当你把自己搞得焦虑不安时，后来却又发现事情远远没有那么糟糕；或许你也隐约觉得自己正被什么东西困扰着，或许你始终都成为不了最幸运的那个人，也或许你还不能真正适应不同年龄段的角色转换……不过，这些都不要紧，你可以从这里找到解决问题的答案。我们每天的经历其实都在证实一个简单的道理，那就是我们的想法决定了我们所耳闻目睹到的一切，即认知决定一切。





第一节 不要回避那个真实的你

经典案例：

在一个偏远的山区中有一所中学，因为环境不好，所以很多老师都不愿意来这个地方，尤其缺乏英文老师。学校无奈之下就找了一位教生物的老师代课。这位老师在第一次上课的时候就表明了态度，他说：“我并不是英文专业，也没教过英语，现在我一边学习一边教，教到什么地方，你们就学到什么地方；没有教的你们也不要问，因为我没学过。教过的内容如果有不会的，可以来问我，我不会的地方其他同学可以参与进来，我们一起讨论。”

这节课后，同学们开始讨论这个英语老师，有人说他太平易近人了，一点儿当老师的架子都没有；也有人说，他可真实在，都没有听说过哪个老师说自己不会的呢！就这样，这位生物老师教大家一个学期英语。期末考试成绩出来时，这个班级的英语总分是全年级最后一名。

后来，在上英文总结课时，同学们都安静地坐着，等待着老师的严厉批评。但事实上刚好相反，老师不但没有批评任何一个同学，反而表扬了大家，同时还做了自我反省，他说：“这次考试成绩不好，主要原因在我，下学期咱们好好努力，希望大家积极配合我，争取下次考试时不再倒数。”

几句话消除了同学们原本紧张无比的心情，也让大家更敬佩他了。于是，这股敬佩之意渐渐转化为学习英语的动力，这个班的英文整体水平也在逐渐提高。最后，在毕业会考中，他们的英语成绩排在全年级的第一位。

心理自助：

学生们为什么会对这位老师心怀敬意？就是因为他们看到了一个区别于其他老师的珍贵品质——真实，一种建立在自知之明基础之上的真实。在学生的面前，老师们一向都是扮演着“圣人”的角色，无所不知，可以为学生们解答一切疑难，拥有足以评判这世上一切黑白是非的最高权威。

但事实上，教师也是会犯错误、会交白卷的凡人，如果你明明不懂这道题该怎么解，可为了维护面子、缓解尴尬，硬是找借口搪塞，胡乱编造出一种解答方法，岂不是自欺欺人？当然，在这个知识爆炸的年代，任何一个人在其研究领域内都存在自己不懂的问题，敢于承认并向会的人请教，这种做法本身就充满了人格魅力，并不代表任何一点笨拙或羞耻。

这只是一件小事，但它所折射出的社会现象却相当普遍。有的人明明知道自己不会，却碍于面子不肯承认，但也有些人，他们根本就意识不到自己在某方面所存在的缺陷。有一个人曾经在饭桌上对自己的兄弟说：“我这辈子都是你的好哥们，我绝对不会因为金钱或势力而违背自己的道德信条！”

结果，当这个人真的遇到了这样的抉择时，他全然忘记了自己当初的信誓旦旦，而欣然妥协于金钱和权势。你说这个人虚伪吗？是的，但这也从另一个方面反映出了他对自己的不了解。或许，你会认为，他这只不过是回避真实的自己，简称“回避自知”。

确实，回避自知是当今社会中很多人都有的一种心理，究其原因主要有三点：一是坦然面对自知会撼动人们原本的信仰，事实已经证明，人们总是倾向于吸收那些和自己的信念相符的信息；二是面对自知会让人们去做不喜欢做的事情，比如你将真实的自己袒露给朋友或心理医生



看，说不定会遭到异样的眼光，心理医生甚至还会逼迫你去做某些十分痛苦的检测。因此，还是假装自己什么都不知道最好；三是面对自知将会带来负面情绪。

孔子曾经问子贡：“你认为你和颜回哪一个比较强？”子贡的回答是：“我如何敢跟颜回比？他能够以一知十，而我则是以一知二罢了。”子贡如此有自知之明，实为可贵；他虽然不如颜回强，但其人格魅力却是值得后人肯定和学习的。

心理学家将人分为三种，一种是不够自信的人，一种是过于自信的人，还有一种便是有自知之明的人。“自知之明”的成语出自《老子》，原文是“知人者智也，自知者明也”。敢于解剖自己的人，通常都是有自知之明的人。但在现实生活中，能够清醒地认识自己的人其实是很少的，因为解剖他人总是容易的，而解剖自己却是最难的。

心理学家斯文森在调查中发现，假如就自身驾驶水平在群体中的位置做出评价，有 90% 的人都认为自己的驾驶技术要高于平均水平，却极少有人承认自己的驾驶技术差。可是，通过实践检验，也是依据平均水平的定义，如果有 50% 的人的驾驶技术高于平均水平，那么剩下 50% 的人的驾驶技术就必定要低于平均水平。

所以，诚实地向他人展示你自己，便是人生中一道最优美的风景线。要真正了解自己，就必须换一个角度，做到“察己”，即客观审视自我，既要看到自己的优点，也要看到缺点；看到正面，也要看到反面。

苏格拉底说：“认识你自己。”但在今天，它却成为人类最奢侈的灵魂体操。时代越进步，人们的心理和思想就越浮躁和粗糙，在欲望泛滥的世界中，越来越多的人开始带着躯壳生活，而遗弃了灵魂。然后，在某个清晨醒来时发现，已经很久没有安静地坐下来触摸一次最真实的自己了。

第二节 大家都在关注的那个人其实是自己

经典案例：

杨女士这个周末要去参加一个同学聚会，一想到要见到许多多年不见的老同学，她就觉得又兴奋又担忧，兴奋是因为终于有机会向大家展示自己这些年来完美蜕变了，不仅自己建立了工作室，丈夫也是企业高管，女儿更是给她长脸面——考上了市一中。而担忧的是，自己似乎不如年轻时好看了，眼角上的皱纹都爬了出来。还有其他一些琐碎的担忧，比如没有穿金戴银的她会不会遭到嘲笑？没有浑身名牌会不会显得格格不入？如果是去吃西餐，自己对餐具用得并不熟，到时候不要闹笑话了……

而聚会那天，杨女士一切小心翼翼，生怕给人留下了不好的印象。但那天，不知道怎么回事儿，越想表现好点，就越是容易出错，在杨女士和当年的同桌文洁聊天时，竟然手臂一挥将桌上的酒杯碰倒了，酒洒在杨女士的裙子上，杨女士感到耳根一阵热，羞红了脸，也不敢抬头看大家的反应，因为她确信一桌子的人现在肯定都盯着她看热闹呢！

结果，那一场聚会就成了杨女士心中挥之不去的阴影，她总是会回忆起当时的场面，想象着大伙儿的窃窃私语，认为大家回去肯定都在讨论自己。直到有一回，杨女士与当时参加聚会的另一个同学见面谈到这件事儿时，那个同学的回答终于解开了她长期以来的心结，他说：“你碰倒了酒杯？我怎么不记得了！”



心理自助：

类似于杨女士的经历想必很多人都有过，在聚会上不小心说了句冷场的话，夹菜时不小心把菜汁洒出来，喝可乐时不经意间打了个响亮的嗝……当这些发生时，人们总是如坐针毡，产生强烈的尴尬心理，甚至认为大家都在看自己的笑话。事情虽小，但引发的心理风波却不容忽视，不仅加重了心理负担，还深深影响着人们对自身行为的评价，严重时还会为人们今后的行为和态度带来持久的负面影响。

为什么会这样？社会心理学家认为，这一切都是因为焦点效应与透明度错觉。换句话说，人们在意他人眼中的自我形象，在每个人的心中，自己比其他任何人都重要，其实人们关注的都是自己。心理学家吉洛维奇针对该观点做了一个实验，他要求康奈尔大学里的学生穿上歌手巴里·马尼洛的T恤衫，然后走进一间还有其他学生在场的教室，他们在进去之后都认为，最起码有一大半的学生都注意到了他们身上的T恤。但结果发现，在场只有23%的人注意到了这一点。

可见，人们总是会高估自己在周围人群中的影响力，对自己的外表和行为表现出高度重视，以至于引起一系列偏激的心理反应。焦点效应使人们将自己视为一切事物的中心，误以为被高度关注并开始过分关注自我，会把身边那些关系到自己的事件放大，进而让判断失真。

社会心理学家戴维·迈尔斯曾是一个听力比较差的人，在生活中他渐渐发现，视力不好的人会很坦然地选择佩戴眼镜或隐形眼镜，有些人还会选择去做手术，但假如是那些听力不好的人，他们中四分之三的人都做出了“不管不问”的选择，除非实在迫不得已。

原因是什么呢？戴维就自身的情况做出了合理假设：那些不考虑佩戴助听器的人是因为顾虑到自我形象，大多数时候人们宁愿将金钱和精力花在打扮、穿着、染发、整形、牙齿漂白等外貌装扮上，而避免那些

会显示自己在某方面存在缺陷的东西，比如助听器，它可以很直观地告诉别人：我的听力有问题。

但事实上，几乎每个人都在关注着自己，根本无暇顾及到其他人。也就是说，注意到我们的人要比我们想象的少很多，但我们总是能十分敏锐地觉察到自己的情绪变化，进而出现透明度错觉。透明度错觉是一种心理错觉，好比生活在透明的鱼缸中的鱼，当我们高估了自己的突出程度时，那我们就成了那条在鱼缸里游来游去的鱼。

在公共社交场合，我们对自己的一些失误举动总是会耿耿于怀，可实际上，因这些失误而带给我们的心理折磨，别人是根本不会注意到的，甚至很快就会遗忘。所以说，为了自己在聚会等公共场合出现的小失误而感到懊恼或焦虑，这一切其实是完全没有必要的。

焦点效应和透明度错觉在社交恐惧者身上体现得更为明显，而且因为这两种效应的共同作用，使其产生了更加孤独和不幸的错觉。就好比两个口吃的人在一起聊天一样，双方都在关注着自己，都用沉默来保护自己的短处，但结果只能使他们变得更加自卑和不善交流。

关注自身形象并没有任何错，只不过每个人都需要把握好一个度。否则只能适得其反，使自己陷入内心煎熬和焦虑的情绪中。

第三节 我们被什么左右着

经典案例：

一个居住在山区的小女孩在高考时落榜了，所有人都感到非常惊讶，因为女孩成绩一直优异。父母倍感失望，老师也觉得十分惋惜，好



朋友不忍追问缘由，只是用寥寥数语安慰她。但女孩却没有像人们想象得那般难过，反而特别平静地向友人讲述了一件发生在高考前几个月的事情。

那天，她帮父亲放羊，但一不小心竟弄丢了一只小羊羔。对于贫困山区的家庭来说，这件事如同灾难，父亲一怒之下大骂女孩“没用”、“没有出息”、“连放羊都放不好，将来还指望你做什么？”字字如刀，女孩又悔恨又痛苦，心理产生了阴影。接下来的时间里她都没有心思学习，天天愁眉不展，一想到父亲的话，女孩就更加消极了。高考那天，女孩也没有好好发挥，落榜对女孩来说，早已是预料中的事情了。

心理自助：

对于这个女孩来说，高考落榜不是因为考题难或学习成绩一直不好，而是父亲的话驱动了她的消极心理图式，使得消极、无能、没用等负面信息占据了主导地位，而这些信息又在不断地向女孩发出指令，操控着她一步步走向消极和失败。

社会心理学认为，心理图式其实是人脑中既有的知识经验的脉络，是人们组织自己所处世界的心理模板；自我图式则是一个人在既有经验的基础上形成的对自我的一种概括性评价，是界定自我的特殊信念。但自我图式并非一成不变，而是会随着那个“可能的我”发生变化，而这个“可能的我”不仅是希望中的完美的我，也包括了害怕成为的那个失败的、糟糕的我。

心理学家告诉我们，心理图式就好比人们感知系统的一面镜子，镜子中有什么，人们看到的就是什么。因而，当我们观察外界事物时，它们只不过是我們内心心理图式的一种映像，所有的观察、理解与判断都要受到心理图式的左右。

一个最常见的例子就是，当你今天受到了领导的表扬或考试取得了不错的成绩，那么，你所看到的一切事物都会是美好的；但如果那天你又是迟到，又是被批评，考试的成绩也不理想，那在你的眼里，原本美好的事物都会失去光彩。而不同情况下的心情便是我们的心理图式，即心境，它决定了客观事物在我们眼中所呈现出的面貌。

类似的关于未来的一切可能性想法、感觉或体验对人们的心理和行动都有导向与推动的作用；又因为人们往往倾向于把自己视为世界的中心，因而也就习惯于从自我出发来设计信息采集模式，以便迅速接纳那些与自我感觉相符合的信息，剔除那些不符合的部分。

即受到自我参照效应的影响，人们在接收信息时，当发现那些与自身关系密切的相关消息时，都会将其进行快速加工并记忆。譬如，当人们得知并了解了某种病症时，往往会担心自己是否会患上，甚至可能已经患上，并结合该病症的种种表现进行对号入座，最后造成心理恐慌。因而，人们最不容易忽略或遗忘的就是与自己相关的信息或事情。

罗伯特·富尔顿是制造世界第一艘蒸汽机轮船“克莱蒙脱号”的科学家，他出生在美国一个十分贫困的家庭中，在他小的时候与哥哥划船时，他们遭遇了湍急的河流，船在水中打着转转，小富尔顿只能与哥哥共同撑篙，拼命使劲稳住小船，但船只依然艰难地缓慢移动。这激发了小富尔顿的创造力，心想：要是能让船自动前进该多好。当时他就暗暗发誓，总有那么一天，我会让在水上飘扬了千百年的帆全部去掉，使人类的航海事业跟远古时代告别！

后来，富尔顿果真发明了一种取代船帆的东西，结束了远古时代的航海模式，开启了崭新的蒸汽时代。而激励富尔顿实现梦想的便是那个自我图式里的“可能的我”，这个“可能的我”是积极的、成功的、充满斗志的，他一路引导着富尔顿朝成功的方向前进。可见，我们梦想



中自己的样子会带给我们希望和动力，譬如富有、美丽、有成就、有事业、拥有爱与被爱等，它们无时无刻不在左右着我们的心理和思想，让我们看到的世界都是彩色的。

但我们害怕成为的样子，比如孤独、没用、失业、荒废学业等，它们的杀伤力也不可忽视：让世界变成了灰色，它们打击我们的自信心，使我们眼中的一切都失去意义。如果不能及时“刹车”，我们终究会成为自己不愿意成为的人。试问，有谁愿意呢？所以，从现在起，做那个你梦想中的自己吧！

第四节 为何你得不到幸运之神的眷顾

经典案例：

在周莲娜同学 10 岁的时候，她看到邻居家的小女孩每个周末都去琴房学弹钢琴，于是，她回家缠着爸爸，说自己也想学钢琴。但爸爸告诉她：“那是有钱人家的孩子才学得起的，我们家暂时还没有这个能力！”然后周莲娜就想：为什么我会生在一个没钱的家庭里，这对我太不公平了。

12 岁的时候，和自己同龄的同学们都过了一个难忘的生日，因为那天刚好是第一个本命年生日，据说很有意义。但是，在周莲娜生日那天，妈妈只给她煮了两个鸡蛋，还有一块小小的蛋糕。原本以为母亲会好好为她庆祝，结果却是这么简单，于是，她跑到自己的小房间，狠狠地哭了一场。

15 岁时参加学校的田径比赛，周莲娜只得了第四名，看到前三名

在领奖台上享受鲜花和掌声，周莲娜心情很低落，她想：为什么不是我得到了第一名呢？第二名也好啊。

高考那年，周莲娜只考取了一个二本大学，而同桌马静却考上了北大。北大曾经是周莲娜的梦想，但在那一届毕业生中，最终能够走进北大校园的女孩却不是她。有时候，她还是会抱怨：为什么不是我？

在大学校园里，周莲娜常常看到一个背着吉他的男生，在女生宿舍楼下唱着情歌，向隔壁宿舍的女孩表白，最后还上演了一场浪漫的烛光求爱戏，男主角最终成功地赢得了女主角的芳心。羡慕之余，周莲娜也会想：为什么就没有这么浪漫的男生给我唱歌呢？

毕业之后，周莲娜进入一家私企上班，专业技能不错的她很快就得到了上司的赏识，方案也不止一次得到了客户的肯定。工作三年，就在她以为自己很快就要升职的时候，却得知了一个不幸的消息：领导把出国深造的机会给了另外一个同事，而且据说深造回国之后，就可以直接坐上人事总监的位置。周莲娜心情低落极了，她又一次深深地感觉到：幸运之神是永远都不会眷顾我这个平凡的女孩的！

心理自助：

生活中，周莲娜式的人太多了，他们或许出身不好，家境不佳；或许家境一般，不算大富大贵，倒也过得去；他们不算尖子生，但成绩也不差；他们没有考上清华北大，但也考上了大学；他们虽然不受男 / 女生追捧，尚未遇到一个与自己合拍的恋人，但在心中还始终保留着对爱的期待与向往；他们或许工作出色，但却不是公司委派出国深造的最佳人选……

这样的人是最容易生出抱怨的：为什么好事总是落不到我的头上？为什么我就得不到最高的礼遇？为什么那些美好的事情都不会发生在我



的身上？……似乎自己便是世上最可怜的人。可我们同样也会看到另外一群人，他们的脸上总挂着微笑，他们活得轻松快活，认为上天给了他们最珍贵的东西。但第一类人要普遍多于第二类人，于是，抱怨成为一种生活常态，你总是自满自足，反倒显得怪异起来。那么，究竟是什么原因让人们总感觉自己是不幸的呢？

心理学家曾做了这么一个实验：研究者找来几名实验参与者，另外有两个人是研究者的“盟友”，“盟友”被要求坐在一间房子的中间位置，面对面地展开一段谈话，而谈话的内容也是事先准备好的。在每一轮实验中，都要有六个人，也就是真正的被试，他们分别坐在指定好的位置上。如果两名“盟友”分别是甲和乙的话，那么坐在甲的右后方和左后方的人就只能看到乙，所以这两个人暂且称之为乙1和乙2；而坐在乙的右后方和左后方的两个人同样只能看到甲，称之为甲1和甲2；还有两个人坐在甲和乙的右前方和左前方，称之为A和B。

在实验结束之后，研究者要求那些真正的被试说出，在对话的过程中最有影响力的是哪一个。结果，面对同一场对话，这六个人却给出了不同的答案。甲1和甲2都认为甲比较有影响力，而乙1和乙2则认为乙最有说服力，A和B两个人都表示，甲和乙的影响力不相上下，分不出高低。也就是说，他们看得最清楚的那个人才是最有影响力的。

这个实验被称为知觉显著性实验，表明那些能够成为人们关注焦点的信息通常都被认为是更加重要的，也就是说，被注意到的才是最重要的，你关注的是什么，什么就是重要的。所以，在上面的例子中，周莲娜之所以总认为自己不被幸运之神眷顾，就是因为她只关注到自己没有而别人有的东西，却没有反过来想想，哪些是自己拥有的而别人却没有的东西。

日常生活中，身为社会的个体，我们都知道自己的生活境况，了

解自己的各种细节，对自己的困境与烦恼都看得比别人清楚，一路走来，或许只有自己明白自己的不容易了。但我们却看不到别人的生活，别人的某些细节，别人在面对困境和烦恼时候的状态。

有句话说得好，“台上十分钟，台下十年功”，说的就是人们看得到外表的光鲜，听得到实实在在的掌声，却无法想象别人在背后付出的一切。这就好比你在街上看到一对十分恩爱的情侣，男的为女生提包，女生给男的讲笑话，场面其乐融融，但你能想象得到他们在十分钟之前大吵大闹的场景吗？

其实，就是因为人们总是乐于在公共场合展示自己美好的一面，于是，我们大家就都成了这个世界上总是得不到上天眷顾的可怜虫。这种现象也被称为“当事者效应”或“旁观者差异”，即我们在观察他人的言行时，总是习惯于做性格归因，当别人遭遇困境，我们会认为那是因为其人品差，是罪有应得；而当我们自己遭遇不幸时，就成了上天的不公正待遇，委屈指数顿时飙升。

事实上，一人一种痛，别人都不懂。如果你认为自己过得不好，人生不幸，那是因为你没看到别人的苦。世界上正在经历着或曾经经历过苦难的人非常多，相信在看清楚了别人的痛苦之后，你便会释然，也会更加愿意珍惜眼前的平淡生活了。

第五节 你的角色决定了你的言行

经典案例：

有一个小女孩，她自小就生活在单亲家庭中，妈妈是她唯一的依靠。而这位伟大的母亲为了能够给孩子更好的生活环境，已经成了一位



女强人，在商界占有一席之地。但人总是顾此失彼的，当她们的生活质量越来越好时，小女孩却渐渐失去了欢乐，她感到孤独和压抑，感觉没有人爱她和关心她，母亲总是早出晚归。后来，女孩感冒了，母亲知道后很着急，特意请假陪女儿去医院输液。那次以后，小女孩就觉得生病真好。

母亲深感自责，决定以后要好好照顾女儿。只要一发现女儿有不舒服的表现，她就会很紧张地问：“孩子，你哪里不舒服？是不是又生病了？”有一次，女孩早上醒来躺在床上，看着窗外湿漉漉的树叶，忽然觉得双腿发麻，还有点胸闷。于是，她告诉了母亲，母亲很紧张，当即就打电话给女孩的班主任请假，自己在家陪了女儿一天。第二天女孩去上课了，可她还是觉得不舒服，母亲担心她是不是病得更严重了。于是，请假带女儿去医院做检查。检查结果一切正常，她这才舒了一口气。

但渐渐地，女孩越来越感到自己生了大病，放学回家就马上换上白色的睡衣躺在床上，母亲亲手端饭到床边喂她，而女孩的病情也不见好转，整天抱着大熊，窝在床上，一副病怏怏的模样。无奈，母亲给她办了休学。

心理自助：

事实上，这个女孩最应该去看的是心理医生。因为综合这一系列表现来看，她并非真的生病了，而是自己扮演了一个病人的角色，并渐渐地被这个角色所捆绑。

社会心理学家研究发现，当个体被某个角色所捆绑，那么，他（她）就不可避免地要受到这个角色的同化。而角色对一个人的行为是具有非常大的塑造力的，在一个人在最初接受该角色时，会产生一种新奇并且十分刺激的虚幻感，一旦进入该角色，人们就会不由自主地

降低意识行为，转而沿着角色所规定的轨迹发展下去。

1973年，斯坦福大学心理学家津巴多做了一个模拟实验。他录取一批大学生志愿者，并用随机的方式给他们分配“犯人”与“看守员”这两个角色，然后再模拟真实的监狱场景，“看守员”们给“犯人”们戴上手铐，将其押回“监狱”进行看管。于是，犯人的扮演者会经历一些真正的犯人要面对的场景，比如戴着手铐生活；而看守员的扮演者也需要尽到真正的看守员所应尽的职责，比如身穿警服，手持警棍。

数天下来，大家都越来越“专业”了，“看守员”们习惯了训斥和侮辱“犯人”，而那些“犯人”们似乎也渐渐习惯了，从一开始的反抗，变成最后的逆来顺受，并且脾气暴躁。最终，因为忍受不了角色所带给自己的人格转变，所以，六天之后，就有一半的“犯人”要求“出狱”，因为他们已经被那个角色逼迫到了崩溃的边缘。最终，津巴多终止了实验，但这丝毫不影响实验的结果。

其实，生活中的我们每个阶段和每一天都要扮演很多角色：读书时是学生，长大后就是成年人；上班时候是公司职员，是领导的下属，也是我们自己的下属的领导；下班回家后是丈夫，是妻子；回家看望父母亲时是儿子，是女儿；面对孩子时，我们又是父母亲。当我们在不停地转变着自己的角色时，总有出现角色冲突的时候，譬如，你下班回家后和妻子吵架了，等你平静下来后才发现，是自己将领导的角色带回了家。

角色能够使大部分人的人格发生转变，因此，我们需要适时地从角色中抽离，否则，生活会混乱，心理会纠结，情绪也会陷入焦虑。而要使角色间的冲突降到最低，需要进行角色协调，即明白自身所处的位置，懂得处理各种角色要求。比如工作时要能从自己的事业中体会到独立的价值和乐趣，而与家人相处时，就要尽到一个丈夫或妻子应有的责任，不把工作上的坏情绪带到家里。



我们的一生中总要面对许多角色转换的瞬间，阶段不同、环境不同，角色就很可能出现变化，所以，人人都应该为自己的新角色做好充分准备。当一个角色结束时，要理性地从中抽离，并准确定位下一个角色的要求，切忌出现角色中断现象；而当身处某一角色中时，也要尽情享受其中的美好。平衡好各种角色之间的微妙关系，才不会让不该扮演的角色扰乱了你的生活和心绪。

第六节 认识你的心理状态

经典案例：

有一位家喻户晓的工业家，当他还未毕业步入社会时，他的领导能力就已经得到了同学与老师们的肯定。步入社会工作没几年，就已经成为工业领域里的佼佼者，事业有成、家庭稳定。在很多人眼里，他是一个异常冷静和理智的人，甚至近似于冷漠；尽管如此，他一直是众多人心中的偶像。

但有一天，他走进了一位心理学教授的办公室，开门见山地说：“我想自杀。”心理学教授已见怪不怪了，因为大多数心理有问题的人都会产生自杀的念头，但不一样的是这位成功的工业家的病症和他的奇怪故事。

原来，工业家在读大四时，其功利心之强就已被众人知晓。一天，校心理系的教授找到他并询问他是否愿意参加一个秘密实验，然后他会获得教授自己发明的一种药，药效是增强人的观察力和判断力，但其副作用是使人失去爱别人的能力。他想了一下，认为不能爱人也没什么，

提高了观察力和判断力有助于事业，这才重要。于是，他接受了这个秘密实验。

这位教授在拿出药之前，曾多次反复强调药效，询问他是否想清楚了。最终，在这位工业家坚定的眼神中，教授拿出了五颗，同时强调他要在五天内吃完。

药效果真厉害，他拥有了了不起的事业，也组建了家庭，但所有人都知道，他是一个冷血的人，在他的世界里没有同情和怜悯，更没有付出爱的能力。可他依然可以真真切切地感受到周围人对他的关爱。

后来，他渐渐发现自己失去了快乐，理智告诉他，那些懂得付出的人，虽然比不上他有钱，但他们却是世上最快乐的人。他想要解药，赶走那可怕的药效，但当年的教授已经离世。无奈之下，他就找到了现在的心理学教授。

教授最初也感到为难，因为他从未听说过这样的事情，人的爱的能力也会受到药物控制吗？显然很荒谬。但工业家的真诚和溢于言表的痛苦使得这位心理学教授决心试一试。几经搜索和研究之后，心理学教授终于在该工业家当年就读的大学图书馆存档中找到了那位去世教授的工作日志，最终在这些详细的日志中发现了这个秘密实验的解药。

某日，心理学教授找来那个工业家，说解药已经找到了，吃完解药他就可以恢复爱人的能力，但观察力和判断力可能会有所下降。工业家喜出望外，一心只想懂得爱人。于是，他吃了，结果，爱人的能力果真恢复了。家人和朋友都发现了他的巨大变化，他也十分珍惜和享受那种付出及爱人的感觉，好在该工业家的事业并未因此而受到任何影响。

这个故事并没有结束，在许久之后的一个夜晚，工业家再次找到了那位给了自己解药的心理学教授，并追问那所谓的解药究竟是什么药。教授只好告诉他，而在得知事情的原委之后，他也坦言，那些药



随后被他拿给一个药学教授检查并确认，只是维生素而已，但这并不重要，因为他已经决心做一个有爱和懂得爱人的人了。

心理自助：

几颗普通的维生素片竟然可以左右人的爱人能力，影响观察力和判断力？事实上，一切都是人的意志力在发挥作用，而非那些所谓的药。一个人是善良还是邪恶，是好人还是坏人，是爱人还是冷漠待人，这一切都是由人自己决定的。你决心做一个温暖的、愿意付出爱的人，那你就会成为那样的人；如果你决心做一个无情的、冷漠的人，那你最终也会成为那种人。

故事中请工业家参与秘密实验的教授，只不过是看到了他的学生对功名的热心追求，所以他只是给了一些维生素来成全他的学生；而当那位工业家事业有成之后，发现功名利益都无法使自己获得快乐，不能爱人使他几近崩溃，这才发现付出爱是多么快乐和幸福的一件事。所以，当他寻求心理医生帮助时，心里其实早就下定了决心，而教授的对症下药就是在帮助他完成一个仪式——结束不会爱人的心理定势。

当年的五颗维生素开启了这位工业家不会爱人的心理模式，他以为自己不会爱人了，所以也就不再去爱任何一个人了，长此以往，就把自己伪装成了一个冷漠的、无情的商人。但事实上，最真实的他和最真实的心理模式一直都在，只不过他从未去发掘，也从未相信过它们的存在。所以，要敢于相信自己内心有某种东西，认清自己真实的心理状态，认清自己，找到“真我”，然后才能知道自己真正应该追求的是什么。

第七节 同自己说话的人

经典案例：

乔拉第一次离家住校，因为不懂得相处之道，也因为习惯了父母羽翼下娇生惯养的生活，面对一个新环境，乔拉没有意识到自己应该做点改变。所以，当她第N次命令室友帮自己打水的时候，舍友们一致决定孤立她。

于是，大学四年，乔拉都是一个被孤立的女孩，渐渐地性格也变得内向，内心变得纤细而敏感。大学宿舍里，她被舍友孤立；大学教室里，她被同学孤立。毕业前夕，辅导员对乔拉说：“这点儿事情你都做不好，还能做什么？”乔拉的脸瞬间红了。那天回家，她暗暗问自己：“我还有什么？该去做些补救吗？”

后来，乔拉进入一家公司上班。她一直以为会有个老员工手把手地教她，但其实没有，她得一遍遍自己摸索，出错了还会被批评；更要命的是，错误一多，别人就再也不敢把任务交给她了。结果，乔拉只好挨个儿地去要任务，只不过大家似乎都像事先约好了一样，即便手头的工作再忙，也没有一个人愿意把任务交给乔拉。

至此，乔拉陷入了困境，最终沦为一个打杂的。某天早上，领导把乔拉叫到办公室，他说：“你知道自己现在做的都是些什么吗？机械工作，我叫个民工都可以做。”那神情和那眼神彻底将乔拉击垮了。那天回去，乔拉问自己：“我的骄傲去哪儿了？”最后，乔拉辞职了。

回家每天面对着电脑，乔拉开始写作，但投稿都石沉大海，或是被退回，每个月只有不足千元的微薄收入。待业在家，乔拉每天只有吃



饭、睡觉、上网、写作，反反复复。每当精神萎靡的时候，放弃的念头就会跳出来，那时乔拉还是会问自己：“我该感激过去的一切吗？我的生活要继续混沌下去吗？”

但是，乔拉最终还是走过来了，一路坚强而孤独地同自己说着话。那些年不懂相处的她，不会做事的她，得不到赏识的她，还有被困在家中陷入迷茫的她，统统都不见了，她最终获得了成长，虽然这成长相对别人而言有些晚。所以，当乔拉成为某杂志社的签约作家时，她只说了两个字“谢谢”。谢谢那些年孤立她的人们，谢谢那么多的冷言冷语，谢谢那迟到的成长，也谢谢那孤独时刻愿意和她说话的自己。

心理自助：

美国牧师拉塞尔·康维尔曾经在美国巡回演讲六千余次，其主题是“宝石的土地”。演讲中还有一则和主题一致的故事：相传印度有一个富裕的农民阿里·哈弗德，这个人为了寻找埋藏有宝石的土地，把自己的家产都变卖了，然后用变卖家产换来的钱去旅行，到处寻找那块埋有宝石的土地，最终穷困潦倒而死。

但是，后来有人在阿里·哈弗德变卖掉的土地中找到了宝石——阿里·哈弗德苦苦寻求的宝石原来就在自己家的土地中。牧师康维尔用这则故事以及大量的实例告诉大家，其实人们所苦苦追寻的，往往正是自己手里已有的东西。也就是说，每个人都有另外一个自己，他是最忠实的朋友，也是最陌生的友人；恰恰因为他就存在于我们的身体里，才经常被忽视。因此，要想找到这个自己，就需要和他对话，用问问题的方式来审视他。就像案例中的乔拉一样，在一遍遍的自我追问中找到了自己的定位，也得到了完善自我的机会。

心理学家认为，人的大脑中存在两个心理频道，一个是“主我”，即“自我”，属于一种偏向主观的想法，完全依赖于个人的感情体验而出现的想法；一个是“宾我”，和“主我”比起来，客观而公正正是“宾

我”的主要特征。所以，我们需要不断地与“宾我”进行交流，把他作为自己最忠实的听众。

这十个问题会帮助你审视自己：

1. 我还拥有什么？我还拥有的或许并不比别人多，但现在我有的就是我要的，因为只有不幸的人才会抱怨自己什么都没有。

2. 有必要去补救吗？既然已经造成遗憾，与其想着去补救，不如保存经验，让时间冲淡一切吧。

3. 我该心存感激吗？永远忘记自己对别人的好，永远记住别人对我的好。

4. 我因什么而骄傲？人生最糟糕的境遇莫过于对自己的全盘否定，别人可以否定我，唯独我不行。

5. 我的理想去哪儿了？当理想被金钱淹没，便失去了它原本的意义。所以，放在理想天平另一端的应该是幸福感，它会告诉我为什么而活。

6. 我要去拥抱谁？希望被爱应先懂得爱，主动去爱我想爱的人。

7. 难道我的生活还要继续混沌下去吗？无规律的生活节奏无疑是扰乱情绪的主谋，赶走它，找回从前的有条不紊和井然有序的生活。

8. 怎么找回从前的自己？放下工作，去做一些令自己开心的事。

9. 变换角度会发生什么事？高度不同，看到的风景肯定也就不同。角度不一，事情的解决方式也会不同。如果结局已定，不如换个角度看问题，至少会少点烦恼。

10. 为什么我就不能发泄？如果前面的九个问题都不能改变现状，那就痛痛快快地宣泄出来吧，只要不影响到别人，我会做一切有利于发泄的事情。

第二章

压力并非全是动力，给你的心灵降降压

著名作家奥斯卡·王尔德曾说：“简单的就是正确的。”不管你是扔掉一种不必要的东西，还是删除电脑里不用的软件程序，抑或手机中那些不再拨打的号码，在充斥着太多欲望的今天，都是简化生活、降低压力的不二法则。以往人们错误地以为，有压力才会有前进的动力，可如今压力遍地都是，太多人被压力压得喘不过气，太多人因为压力大而患上了心理疾病，就像高血压，一旦血压升到一定程度，必然要引发危险。所以，你的心灵也需要及时降降压。在本章中，就带你一起来学习给心灵降压的方法。



第一节 压力影响心理健康

经典案例：

老张现年 35 岁，是一名公务员，目前在当地民政局上班，工作清闲。两年前结婚，现在有一个一岁半的胖儿子。但最近一年多的时间里，老张总是感到莫名其妙地烦躁，很容易因为一件小事而发怒，心情低落的时候也不允许任何人去烦他，否则他就会恶语相向。按理说，有了孩子应该每天都是幸福满满的才对，可老张就经常提不起精神，和妻子也经常因此而吵架，只有在看到孩子的时候心里才舒坦些。

有一次，他和几个大学死党一起出去吃饭，喝了点酒，便抓住其中一个哥儿们，把心里的苦水全都倒了出来。他说：“孩子出生的时候，我就感到自己肩上的压力大了很多，觉得自己再也不是那个可以整天游手好闲的人了。我想给孩子一个更好的成长环境，妻子和儿子，还有渐渐年迈的父母，是我现在努力工作的动力。但是，公务员这份工作让我感到迷茫，我已经不知道该怎么去奋斗了。哥儿们，你说我到底想干嘛，怎么就开心不起来呢？……”

大家都笑他身在福中不知福，多少人都梦想着当公务员，挤破了脑袋都要参加国考。更何况老张现在有老婆，有孩子，人生不要太圆满了，怎么还在这里抱怨！

心理自助：

心理学家认为，当一个人长期承受压力，原本冷静、受控制的情绪就会立即绷紧，他会变得易怒和暴躁，甚至还会说出一些伤人的话，



尤其是伤害自己的家人。

简单地说，老张是心理健康出现了问题。专业人员分析，公务员是一条从政之路，但从政这条路上却充满了太多不确定性，职业升迁要受到很多不可控制因素的影响，身为公务员确实很容易出现失控感。加上他们接触的人际关系偏于复杂，需要打交道的对象有领导，也有同事，还包括其他不同部门的各类人员，还有各种办事对象。所以，为人处世的方法实在很重要，这是导致老张心理出现危机的原因之一。

而更重要的原因是，老张在自己肩上扛了太沉的重担，他不仅需要尽快转换角色，从之前的一个贪玩的大男孩变成一位有责任感的父亲，还要肩负起养育孩子，支撑整个家庭开销以及赡养老人的责任，可以说是“压力山大”了。

那么，压力过大也会导致心理问题吗？2012年末，在新奥尔良召开的神经科学学会上，研究人员公布了一项最新研究成果，压力会改变大脑的“电路”，不管是因何种原因引起的压力，一旦导致“电路”变化，就会对人们的心理健康造成长期影响。通常，在与朋友共度闲暇时光时，人们都会产生愉悦感，但一个承受了极端压力的人却难以从中感受到任何乐趣。

另外，压力还会刺激人体释放一种特定的化学物质，对大脑前额皮质，即高级思维中心的功能有极大的破坏性影响。因而，当人们感受到极大压力时，这些化学物质，比如皮质醇和去甲肾上腺素，就会通过抑制人们的思考倾向和增强反应倾向而引发焦虑情绪，人的攻击性也会变强，甚至出现抑郁等心理问题。

医学上研制出一种叫做克他命的麻醉剂，它可以在几个小时之内重新激活受损的神经细胞，对抑郁症状有一定的缓解作用。但是，人们应该意识到，药物不是万能的，要想保持心理健康，远离心理疾病，最

根本的方法还是要设法及时地缓解和释放心理压力，不要让过重的生活和工作压力把自己击垮。

第二节 你是否有压力型性格

经典案例：

有一对可爱的姐妹花，姐姐叫妮妮，妹妹叫依依。虽然俩人降临地球的时间只相差一个小时，但在她们看来，妹妹就是妹妹，姐姐就是姐姐，姐妹俩十分默契地给自己定了位——姐姐永远都是谦让的那位，而妹妹不管如何无理取闹，总会得到姐姐的包容。

长大后，个性独立的姐姐踏入社会开始工作，妹妹也在同一年毕业，但她没有像姐姐那样马上出去找工作，而是决定回家休息两个月再找工作。或许你已经看到了，妮妮和依依的个性反差是很大的，姐姐自立而要强，妹妹则刚好相反，而这两种反差明显的个性特征也决定了俩人今后的生活状态。

姐姐自从外出工作后就很少回家了，但她还是会经常打电话向妹妹倾诉苦恼。升职、奖金、人际、情感之类的问题给这位年轻的姑娘带来了不小的压力，很多次她都想放弃，但骨子里的要强和追求完美的个性迫使她一次次选择了坚持。最后，努力工作成了她生活中唯一的头等大事。两年后，妮妮升职为部门主管，一年后成功升职为人事总监。

熟悉她的同事都知道，妮妮是个特别拼的女人，她有很强的时间紧迫感，对自己和下属的要求都很高，在与同事相处时，有时候也会表现出咄咄逼人的气势。但上司就欣赏她的这种性格，或许这就是她升职



比别人快的主要原因吧！当然，人们不会知道表面无限风光的妮妮，其实内心充满了压抑和焦虑，对未来也带着点迷茫。

再来看看妹妹依依。在家休息两个月以后，依依接受了父母的建议，在市区的一家国企做会计助理，起初她每天都坐公交车回家，和父母住在一起，衣食无忧；后来，就索性搬进了单位公寓，和一群女同事住在一起，那种感觉仿佛还在大学宿舍一样，生活对于她来说简直就是太美好了。

虽然小小的压力偶尔也会冒出来，但每次都是转悠一圈就消失了。姐姐打电话跟她唠叨、诉苦，她总是会用一两句简单而又在理的话安慰姐姐，她常常说：“我们姐妹俩就数我没出息了，你很厉害，但有时候也不要太为难自己，你已经很优秀了。”

心理自助：

也许你会从这对姐妹花中看到自己的影子，那么，你是妹妹，还是姐姐呢？细心的人也许早就明白了，其实姐姐和妹妹是两类性格的人，妹妹是知足常乐型，而姐姐则属于典型的压力型性格。

研究发现，大凡优秀的成功人士，譬如一些成功的企业家、高级知识分子，他们身上都有备受外界推崇的性格优点，比如，自立、自信、坚强、勇于接受挑战、追求完美和成就感，有领导能力，有组织和计划性等。

这些个性特征是他们成功的必备要素，但如果站在压力的角度上分析，以上都属于压力型性格，如果没能把握好一个度，就很容易变成压力。换句话说，当压力型性格特质作为一种动力因素驱使人们朝着成功奋进的过程中，一旦过度就演变成了压力，而那些优点也便会转变成缺陷。

比如案例中的妮妮，她要强的个性促使其不愿待在父母身边享受相对“安逸”的生活，而是做了一个女强人。虽然在事业上她比妹妹成功，但其实她并没有妹妹活得快乐和轻松。这些都是因为她有强烈的成就动机，经常给自己制定较高的目标并尝试通过努力工作来实现。

这类人在外人面前是光鲜的、有成就的，但其实只有他们自己知道，很多时候他们也会因为目标太高而难以实现，或者因为对自己不够满意而产生挫败感。另外，也有不少人有着较强的责任心，于是，会很容易因为一点小事而感到苦闷、纠结；对自己的要求太苛刻，所以总是在工作或生活等方面力求完美，结果休息的时间变少了，自己给自己施加的压力也越来越大了。

总之，压力型性格的表现：竞争意识、行动迅速、成就型、攻击性（咄咄逼人）、常不耐烦、缺少休息时间、警觉性强、脾气暴躁、易紧张、总感到压抑。

我们了解自己是否有压力型性格的潜质，主要目的还是在于学会自我管理。要想有效减少压力型性格的行为表现，首先得回归到最初的原点，在现有的基础上放慢工作速度，减少制订计划，那些不重要的、不具有优先等级的任务可以直接拒绝或者直接委托给别人。

第二，合理制定目标，降低期望值，可以设定阶段性目标，切忌操之过急。

第三，撕掉原来的作息时间表，重新建立一份更为合理、实际的表格，把锻炼和陪伴家人的任务加进去；还要给整理居室和办公室腾出一些时间，规划好那些容易“失踪”的物品或文件。

第四，消除对他人的敌意。如果你习惯于因一些并不正确的假设而引起担心，进而给自己的内心施加沉重压力的话，那现在就要果断停止了。因为消极的内容总是会引起一系列压力和混乱情绪的，所以，多



用积极的设想去引导自己走向阳光，而不是用错误的假设去营造愤怒的心境。

第五，别再用别人的眼光去衡量自己。别人眼中所谓的成功人士，无非就是有钱、有势、有事业。但你有没有问过自己：“为什么一定要按照别人的标准来衡量自己成功与否呢？为什么就不能知足常乐呢？我有必要把自己变成一个超人吗？为什么有些事情会令我如此烦恼？为何我就不能让自己感觉好点呢？”

而那些知足常乐的人未必都是不会工作的人，但他们往往更有实际性目标，有憧憬，有效率，专心而少压力，能够善待自己，关注自身的感觉胜于工作。可见，知足常乐是与自己和平相处，而要想做成功人士，你将比其他人承受更多心理和精神上的巨大压力。

第三节 用适合自己的方式来解压

经典案例：

夏梅梅在北京的一家外企公司里上班，今年28岁的她至今单身一人，与父母同住在一起，不愁吃不愁喝，却每天都要听到父母在耳边唠叨，“年纪不小了，该考虑结婚生子了”。而夏梅梅何尝不想早点结婚，看着其他的姐妹们成家生子，天天抱着可爱的娃娃，她都快羡慕死了。

在公司，夏梅梅其实只是一个部门经理，与同事的关系以及如何讨好上司、赢得升职的机会是她一直都在思考的问题。所以，即便她不用像很多北漂族一样为每个月的房租发愁，也无法轻松自在地生活。

夏梅梅最大的乐趣就是购物。名牌服装、包包和首饰，她从来不

在这些东西上省钱，高兴了就买，曾经一度刷爆了三张信用卡。父母经常抱怨她花钱大手大脚，但她却不以为然，因为在夏梅梅的心里，刷卡的瞬间，是她最开心、最幸福的时刻，所有的烦恼和压力都被刷走了，那时候的她自信而美丽的。

除了购物，夏梅梅还是一个游戏高手，她经常躲在自己的房间里用玩游戏的方式来缓解压力，每天下班回家都会玩上一两个小时，但是她从来不因此而熬夜。因为她觉得，熬夜对于一个女人来说就是最致命的“催老”杀手，在还没有遇到真正属于自己的白马王子之前，一定要轻松快乐地活着。

心理自助：

夏梅梅的解压方式是购物和游戏，消费使她看到了最美丽的自己，游戏能够令她暂时忘却压力。虽然非理性消费并不值得提倡，但作为一种解压的方式也可以理解。我们每个人都应该找到适合自己的解压方式，如果你的经济条件并不允许，那么，疯狂购物的后果只会给你带来更大的经济压力；而网络游戏也应当适可而止，过度沉迷只会造成更糟糕的后果。

有一对夫妻前段时间一直在闹离婚，妻子提出离婚的原因是丈夫整日沉迷于网络，家里大事小事一概不操心。后来，俩人分居一个星期后，丈夫给妻子写了一封忏悔信，信中他有史以来第一次向妻子倾吐心声，他说：“我知道我错了，不该如此沉迷网络游戏，但话说回来，我并不是迷恋网络游戏本身，是我的压力真的太大了，我感到自己好像很快就要窒息……只有在网络世界里可以让我暂时忘记压力。”

妻子边看边流泪，她想到丈夫前段时间一直在努力创业，在创业失败后，他一直把自己关在书房里打游戏，天天自暴自弃，不好好吃饭，



也不好好睡觉……事实上，网络早已成为现代人解压的方式之一，只不过有些人适可而止，有些人却过度沉迷。

从以上两个例子中，我们可以看到，人们需要解压，但解压的方式一定要正确，也一定要适合自己。

第四节 你是否需要一场说走就走的旅行

经典案例：

生活、工作、攒钱、买房、买车、结婚、生子、还贷……一眼即可望到底的生活前景，好像人生也不过如此而已。很多人开始觉得不耐烦，总感觉少了点什么，每天的生活就是上班、吃饭、下班、睡觉的无限循环，这种“温水煮青蛙”般的“束缚”简直就是一种慢性自杀。于是，有些不甘心的人就开始尝用“逃走”的方式来给平静的水面激起点浪花。

马扬就是这群不甘心一族中的一员，他说，以往总是给自己很大压力，总以为压力就是动力，不断鞭策自己前进，不敢有一丝一毫的懈怠；但时间一长才发现，压力太大了，整个人就完全失去了斗志，做什么提不起兴趣，对生活也失去了积极的追求。前段时间去体检，医生说 he 患上了胃溃疡。马扬一直担心自己是不是得了胃癌，好在只是虚惊一场。

之后，他遵照医生的嘱咐，每天不管再忙都要花半个小时的时间来吃早餐，以前是随便买个包子就凑合着过去了，一日三餐总是能简单就简单，现在可不敢再那么糟蹋自己了。而这次有惊无险的经历也使他

意识到生命的珍贵，酷爱旅行的他一直说要带着女朋友去旅游，却因为种种原因无法脱身，旅游的计划一拖再拖，而这一次，他决定好好去体验一下旅行的乐趣。

说走就走，他马上打电话订了两张飞往云南丽江的机票，随后向领导请了三天假，也向父母亲说明了情况。一个小时之后，他带着女友直接奔赴机场，连夜乘坐飞机，在那里玩了三天两夜。到了第三天早上，由于时间太赶，马扬就直接从机场打的去了单位，蓬头垢面地出现在同事们的面前。尽管有点出糗，但马扬却毫不在乎，心情非常好，工作起来也十分带劲。

这次说走就走的旅行带给马扬的正能量是无限的，他仿佛又找到了少年时期那个充满活力和向往的自己。他说，年底还要去旅行，那个时候或许会辞职，趁年轻早点背起行囊，多去几个地方，看看世界的不同。丰富人生阅历的同时也是治愈心灵的过程，抛开压力之后的感觉是无法言喻的轻松。

心理自助：

时下，上班族辞职去旅行，还在上学的人也愿意休学去旅行，为的就是减轻生活的压力。事实上，旅行也是一种给心灵充电的方式。不少工作之后的年轻人会选择读 MBA、考研来给自己充电，心理学家认为，这些属于硬件准备，而给心理充电则是软件储备。当心理储备了足够的正能量之后，对硬件的更新与功能发挥十分有利；反之，一旦软件出现问题，硬件再好，也只是徒劳。

但也有很多人表示，那种说走就走的旅行是需要勇气的，也是需要一定资本的。“工作辞了，回来再找很难找到一个更好的。”“资金不足啊，万一旅行回来一时半会儿找不到工作，那不是压力更大



了？”“没有出过远门，确实没那勇气。”所以，人们在佩服的同时也认为这种做法未免过于冲动。

确实，盲目辞职或全然不顾后果的“说走就走”往往适得其反，后期需要承担的压力也会更大。不过，我们在“走”之前是否可以把后期压力降到最低呢？比如，像案例中的马扬一样，走之前向单位请个假，告知父母自己的去向，避免大家四处找不到自己而焦急和担心。

当然，如果是辞职旅行，那就需要衡量一下利弊，辞职对自己是否真的利大于弊，会不会给接下来的生活造成负面影响？旅行回来之后能否比较快地找到适合自己的工作？这些都需要考虑清楚。有些人因为一时心情不好，想出门散心，于是马上辞职，旅行回来之后整个人焕然一新，可好心情并没有保持多久，却又要为接下来找工作的事情犯愁。因此，一场说走就走的旅行到底适不适合你，需要视情况而定。

第五节 适合都市白领的周末减压法

经典案例：

小莉在上海一家私企上班，虽然周末有双休，但依旧感觉压力很大，不仅要为基本的物质生活打好基础，还要搞好各种各样的人际关系，每个月也要不定期地参加各种应酬。这些都让这个25岁的年轻女孩感到疲惫和厌倦，她常常调侃自己是“压力山大”。

最近，她在网上看到越来越多的网友开始用出门旅行来缓解压力，心动不已，决定加入这个行列。但最终因为缺乏足够的勇气而放弃，比起出门旅行的兴奋感和新鲜感，小莉更担心回来之后所要面对的各种压

力。无奈之下，小莉选择了一种简单的“旅行”方法——在周末玩失踪。“失踪”这个词乍一听就能带给她无比的刺激感和新鲜感，“失踪”期间的一切未知经历也充满了吸引力。

说干就干，又到了周末，小莉关掉了手机，换上一身运动装，背着一个登山包，到了一个充满诗情画意的地方，周围是山水环绕，饿了就吃自带的干粮，渴了喝矿泉水，晚上就在附近的旅社休息。后来，她还拉上了闺蜜，两个人开始在野外露营，除了赏风景，聊天，其他的事情一概不做。比起以前的逛街、看电影、买衣服等周末活动，小莉忽然觉得，以前都是增压，哪是减压？现在的方式才真正起到了减压的作用。

心理提示：

随着生活节奏的加快，工作压力的剧增，都市白领常常抱怨自己的生活已经不再属于自己，因为太多时候是人们在迁就工作和生活，该做什么，不该做什么，完全不是自己说了算。时间一长，心理负担也在逐日增加，对于一些上班族来说，要想得到绝对的轻松自在似乎不那么现实。

压力固然普遍，不管是源自工作本身，还是人际关系，或者是家庭、个人，当方方面面的压力一旦积累到一定程度，便会像洪水一样需要采取“泄洪”措施。于是，周末解压法也在悄悄流行，人们用各种解压的方法，力求在周末将积累了一周的压力释放出来，以便以一种轻松的姿态迎来新的一周。

像小莉一样的“玩失踪”的方法其实有利也有弊。利是确实对减压有一定的帮助，大大缓解身心压力，远离了都市的喧嚣，避开了时刻都在释放辐射的电脑屏幕，节奏也就跟着慢了下来，整个人从紧张的状态



态中抽离，可以说是得到了身心的自由。

弊端在于，这种方式如果时间安排不合理，不能掌握好一个度的话，在新的一周回到工作岗位上以后，人的心是无法迅速安定下来的，加上过度玩闹，精力衰竭，也可能在工作时犯困；而更重要的一点是，“玩失踪”要适度，不要让身边的人担心，出发之前告诉那些可能会在周末找你的人，比如父母。否则，他们如果真急了，打电话报警不是要闹笑话吗？

当然，周末时间除了用“失踪”法来缓解压力，还可以参加集体活动，女性朋友可以去瑜伽班练练瑜伽，如果是不愿意出门的宅男宅女们，可以在家中睡觉，补充睡眠，看看书籍，听听音乐。最好不要做和工作相关的事情，也尽量远离电脑。

第六节 珍惜小憩带来的放松感

经典案例：

著名发明家爱迪生在工作的時候总是精力充沛，但很多人发现他几乎每天都要工作到凌晨三四点，而他之所以还能够如此有精力，主要还是因为他善于小憩。每当困的时候，爱迪生就拿几本书做枕头，趴在实验室的桌子上睡一觉，大约半个小时或一个小时的时间就会醒来，醒来之后整个人就又恢复了精神，马上可以投身到工作中去，一直到完成当天的任务为止。

据说有一次，爱迪生整整工作了60个小时，后来为了补充失眠，他又足足睡了36个小时。虽然忙于工作，但爱迪生却从来不会吝惜休

息的时间，尤其是在感到困乏的时候，他也从来不会强撑，在条件允许的情况下一定会小憩一会儿，而这种小憩的效果其实与深度睡眠差不多，同样可以使人迅速恢复体力和精力。

和爱迪生有同样习惯的还有拿破仑。有一次，拿破仑连续打了两天两夜的仗，没有休息过，但在战争尚未结束时，拿破仑深感疲惫。于是，他命令自己的随从在 20 分钟之后叫醒自己，接着便安心地躺在一张鹿皮上睡着了。一觉醒来，拿破仑就又恢复了神气。

心理自助：

只有那些懂得如何调配和运用自己的宝贵精力的人，才明白休息的重要性，哪怕只是短暂的小憩（俗语称“打盹”）。已经有无数研究证实了小憩的益处，其中也包括了午睡。20 分钟的休息时间就相当于午睡，其好处就不再赘述。

关于打盹的姿势，心理学家曾做过一项实验，一部分被试者在小憩时是趴在桌子上的，而另外一部分则是躺着的，结果发现，20 分钟以后，这些被试者的反应变得灵敏，在“听觉 Oddball 任务”，即从一组声音里寻找到特异的一种声音的实验中表现都有所提高。

不过，依据电脑的记录，心理学家发现，躺着休息的人要比趴着休息的人效率更高。因为趴在桌子上，人的胸部会遭到压迫，呼吸也会受到一定妨碍，增加了心肺负担，也不利于食物消化。可见，趴着睡要比不睡好，但能躺着休息的时候就尽量不要趴着睡。

除此之外，还要讲究小憩的时间。生理学研究表明，人体睡眠分为浅睡眠和深度睡眠两个阶段。一般情况下，人在入睡后 80 分钟到 100 分钟以后，就开始由浅睡眠转为深度睡眠；而深度睡眠的过程中，大脑中各中枢的抑制过程明显增强，脑组织里的许多毛细血管网也暂时



关闭了，脑血流量降低，机体的新陈代谢水平也显著下降。

此时，人如果突然醒来，很可能会由于大脑皮层里的深度抑制过程不能立即解除，关闭的毛细血管网无法马上打开而出现供血不足现象，植物神经系统功能也会出现短暂性紊乱症状，人便会异常难受，要半个小时左右才会逐渐消失。因此，小憩的时间不宜太长，一般以20分钟到一个小时之内最佳，这样既可以消除劳累，又不至于因睡得过沉而不易清醒。

第七节 心态也影响着你的压力大小

经典案例：

每个人都有属于自己的生活和工作，面对压力，每个人自然都有自己的缓解和释放方式。某上市公司的董事长李总认为，没有时间休息的商人，迟早要倒在钱堆里。李总身边的人总能看到他认真而专注的身影，有时候还加班到深夜，但他的脸上却从未因此而布满乌云，笑起来反而还有一种孩子般的天真。每天不管工作有多累，第二天总是能够精神饱满地出现在员工的面前。

也许人们并不知道，让他重获童真的不是别人，而是他那四岁的儿子嘉嘉。每天看到爸爸回家，他都会兴高采烈地扑上前去，然后指着地毯上的积木说：“爸爸，你看，这是我搭建的大桥。”李总此时总会仔细观看一番，然后夸奖道：“我儿子真是越来越有设计师的潜质了！”转身时，或许是手舞足蹈的儿子不小心碰倒积木，“大桥”倒了。李总赶紧安慰儿子，生怕他哭闹。“没关系的爸爸，我很快就能建一座桥的。

你看……”说着，小手就开始动起来了。

儿子就是这样，永远都不会灰心，也永远没有什么事情能够使他长时间地不开心，遇到他哭闹的时候，只要稍微转移一下他的注意力，他就又恢复了开心的状态。李总闲暇时候也会与儿子一起玩，嘉嘉喜欢把很多积木堆起来，然后一下子将它们推到，接着就仰起小脸蛋开心地笑。有一次，李总也学着儿子，把那些积木堆成一座山，然后再把它们推倒、打散，神奇的是，那一瞬间他感到分外地轻松。

后来，李总在办公室里准备了一套由不同材料制成的小象，每当工作疲惫的时候，他都会站起来围着桌子转几圈，四处移动那些小象，然后再将它们放回原位。在这个过程中，李总的大脑得到了放松，压力也得到了缓解。甚至有时候，他还将办公室里的椅子依次排开，然后从一张椅子上跳到另外一张椅子上去，这种看起来低幼化的游戏，李总玩得津津有味，乐此不疲。因为他意识到，成年人虽然不能像孩子那般无忧无虑，但至少还可以用孩子的视角去看待世界，充满童真的内心世界是不会被压力压垮的。

心理自助：

心态是一种很奇怪的东西，你持有什么样的心态，就有什么样的生活，因为它决定了你如何应对目前的生活和压力。心理学家认为，成年人如果每天都能花十分钟和孩子一起玩耍，会给心理带来不一样的体验。不管是陪孩子堆积木，还是与孩子一起下棋、画画，都会让人体验到身为父母的乐趣，不但增强了幸福感，看待世界的角度也会发生变化。

当然，你也可以尝试着像孩子那样去玩耍，不必担心会显得自己不够成熟。心理学家已经发现，人们用来消遣和解压的方式越低幼化，放松身心的效果就越明显。找准自己的娱乐神经，想怎么玩就可以怎么



玩，纯粹为了玩而玩，那样才能享受到无拘无束的乐趣。

心理学家研究发现，有助于缓解压力的心态还有很多，比如感恩。如果你有一颗感恩的心，那压力就会减轻很多。研究发现，感恩和乐善好施，除了在社会道德层面具有重大意义之外，对心理调节也特别有好处。那些心怀感恩、乐善好施的人总是身心健康，面对负面信息和各种压力也都能够找到化解的最佳途径。

古人云：“勿以善小而不为。”一个微小的善意之举，在社交活动中产生的影响是成倍的；更重要的是，它可以促使大脑释放更多的多巴胺，血液中的复合胺也会增多，而这两种物质恰好可以使人在激动和紧张中慢慢平静下来，心情愉悦，压力减轻。

另外，还有类似的“爱”、“知足”之类的情感心态，都可以刺激脑垂体后叶激素的分泌，该物质的分泌能够帮助缓解紧张的神经系统，降低压抑感，增加人体内各个器官组织的含氧量，脑部与心脏会产生同步电流，增强体内器官运动的效益，好比做了一次康复治疗。

第八节 为缓解压力而“快闪”？

经典案例：

如果有一天，你梦中上演无数次的浪漫求婚过程忽然就在你面前真实地出现了，你将作何反应？晕倒？讶异？还是喜极而泣？“你愿意嫁给我吗？”北京某繁华地段，一名男子忽然冲出人群，单膝跪在一名年轻女子的面前，手持大束玫瑰，大声喊出了刚才那句话。人们还来不及看清楚女孩脸上的表情，又见好几个年轻人陆续闪出人群，以同样的

姿势手持玫瑰向同一个女孩求婚。结果，在不到一分钟的时间里，女孩的面前已经跪了12个年轻人，其中居然还有3位女士。

而这个女孩却反问：“谁是用××软件聊天的人？我只愿意嫁给这样的人。”随后，单膝跪地的众人连声称是，并且同女孩一起高喊出了××软件的名字。这一举动让路人惊讶不已，但女孩和那12位求婚人士竟迅速消散在人群里。

能够与此“怪异”行为相媲美的，还有在苏州观前街玄妙观广场上上演的一幕。某天，该广场上聚集了一群身穿橙色上衣、头戴火焰型面具的年轻人，在广场上逗留了大约十分钟左右，最终在众人莫名其妙的眼神中相互击掌后迅速离开。此外，譬如涂鸦、街舞、聚众街头表演等，这类形式的活动也已经越来越容易被大众接受了。

也许你已经知道了，这其实就是前段时间特别流行的“快闪行动”。参加该行动的多为一些年轻人，他们为了缓解压力而选择“快闪”，并被称为“快闪一族”，主要是指一群互不相识的年轻人通过互联网或手机取得联系，约定在某个特定时间和地点集合，一起行动起来做出一些不寻常之举，借助这种方式娱乐自己，同时也娱乐他人，进而达到释放内心压力的目的。

心理自助：

心理学家分析，这类快闪行动之所以能够帮助人们缓解心理压力，是因为其中具有一些积极的因素。研究发现，“快闪族”多为年轻小白领，这类人一般需要长期面对电脑，缺乏心与心的交流和沟通。在这种社会背景下，“快闪族”的出现表面上看起来似乎是借助一些颇为无厘头的游戏在大众面前张扬个性，宣泄内心，寻求刺激感；实际上是现代社会年轻人普遍缺失存在感的一种表现，他们经常觉得自己没有活



力，内心充满压抑感，无处释放，而快闪行动就为这类人提供了展示和宣泄的平台。在发泄了情绪的同时，更重要的是，他们可以用这些莫名其妙的行动来吸引更多人的眼球，引起周围人的关注，提高自身的自我意识。

但是，“快闪族”由于缺乏安全感，容易攻击他人。人类本身就有占有欲和侵犯欲，所以，为了获得足够的生存空间，攻击行为在本质上带有某种“威慑”意味，“快闪族”力求通过这种简单而又粗暴的方式迅速达到获取安全感的目的。心理学家认为，这是“快闪族”逃避现实压力的最直接选择，他们在寻求刺激感的过程中，破坏性的行为可以满足其本能需求，获得快感。

因此，一些经验不足的人会出现偏激行为，比如伤人、恐吓等，导致快闪行为走向极端。因此，心态尤其重要，能够迅速适应社会并持有一种正确的是非观念，在不伤害他人和社会的前提下，不盲从、不跟风，正确而合理地宣泄情绪，还是值得提倡的。

第九节 正确对待生活所给的压力

经典案例：

北京某大型超市内发生了抢劫事件，当所有的目光都聚集在抢劫犯和那两位身受重伤的受害者身上时，其实还有一个女孩也受伤了，只不过她受到的伤是心灵上的。作为当时在场的证人，女孩被带到了警局，做了笔录之后便被送了回来。但从那晚开始，女孩就一直失眠，有时候还从噩梦里惊醒。她的脑海里经常跳出当时的画面，当抢劫犯手

持利刃朝他对面的顾客刺去的时候，女孩来不及把目光移开，于是，她就那么眼睁睁地看到了抢劫犯脸上狰狞的表情和受害者倒在血泊里的瞬间。

接下来的很长一段时间，女孩都不敢去超市，尤其是发生那起抢劫事件的那家超市。她的工作也暂停了，因为家人觉得她必须要去看心理医生。

“你从这件事中学到了什么？”

“我觉得我再也不能在晚上出门了，即便是人多的地方也未必安全。”

“是的，所幸你不是那个遇刺的人，你现在还很健康。”

“嗯，我是幸运的。但为什么那晚我要出门呢？我不想看到那一幕，太恐怖了！”

“请你把那晚的所有感受都告诉我，好吗？”

女孩迟疑了一下，但还是向心理医生讲述了整个过程。这个讲述的过程让女孩渐渐平静了下来，她开始意识到一些问题，其实并没有自己想象的那么严重。第二天，心理医生找来了她的两个好朋友一起探讨，帮助女孩确信在整件个抢劫事件中所发生的一切行为其实都是正常的，女孩没有必要给自己施加太大的心理压力，并且事件已经发生，作为一个目击者而非受害者，女孩应该吸取经验并用一颗感恩的心来看待这次意外，更重要的是学会如何面对这类危机事件。

心理自助：

事实上，生活中有很多意外对于我们来说都有一定的意义，不管是意外的直接受害者，还是间接受害者，或者是作为旁观者而感受到某种心理体验，最关键的还在于我们是否有能力应对或从中学习应对的方



法。生活中与案例类似的相关事件其实很多，而就业、结婚、买房、失恋、离婚等事情也会给人带来或多或少的心理压力，有的人甚至作为旁观者也会产生压力感，比如有些人看多了夫妻分分合合的故事，加上自己曾经也经受过感情挫折，于是，长期的心理压力累积到一定程度，最终患上了恐婚症。

心理学家认为，只有在问题出现时，人们才会切实地去寻找应对策略。这是一种普遍的心理现象，意外事件中出现的压力作为一种积极因素，其实是在扮演着激发人们创造力的角色。好比案例中的女孩，也许亲眼目睹歹徒刺人的情景给她的心理带来了冲击，但如果站在压力的积极层面分析，这次意外未必不是一件好事，因为女孩从这件事中认识到晚上独自出门的风险性。更重要的是，她完全可以从这次意外中学习相应的自我保护手段，学会应对危机事件的方法。

因此，问题会使我们的生活更加有意义性和目标性，也带给我们宝贵的经验，问题附带的压力一方面是积极的，一方面是消极的，这就看你如何控制这两个方面了。心理学家的建议是，既然压力不可避免，那就坦然地面对它，尽力从中寻找积极有益的一面，以此来完善自身和丰富我们的阅历。

第十节 帮你降压的心灵美食

经典案例：

前段时间，在美国媒体上出现了一个新词——“华尔街症候群”，指在美国华尔街工作的金融一族，他们因为长年常年在高度压力下工

作，因而形成了一种特殊的饮食方式——没时间吃早餐，没心情吃午餐，所以，一整天都抱着一大堆的垃圾食品来填充肚子，什么洋芋片、薯片、可乐等等；而下班之后，人人都像是刚被放出笼子，由于一天都没有好好吃饭，晚餐时猛吃一顿似乎也在情理之中了。结果，在这种饮食方式的影响下，华尔街上出现了一群腆着肚子的大胖子，满身肥肉，并且这种情况还有愈演愈烈的趋势。

而且，有敏锐的商业嗅觉的人就兴办了另外一种行业，叫做“抗压及瘦身顾问”，主要帮助那些金融族们抵抗和调整高压心情，同时塑造体型。抗压顾问是这样对他们的患者说的：“如果你依旧乱吃，那抗压就更没有希望了。”

可见，饮食和压力之间有着十分紧密的关系。

心理自助：

“华尔街症候群”的出现，实际上就是因为饮食不当所引起。早餐对人体健康十分重要，能够保证人在一天中维持最佳工作状态，而午餐其实是一天中最关键的一顿，很多有减肥经验的人都知道，午餐吃好了，晚餐就可以少吃点，对减肥有帮助。

而“华尔街症候群”的饮食习惯是导致肥胖和高压的重要原因，压力越大，这种饮食方式就越是有基础延续，结果导致压力与日俱增。要想改变这种恶性循环，最好的办法是先从改变饮食着手。心理学家研究发现，维生素、钙质等物质能够帮助人们缓解压力，适当摄取，不仅可以有效改善体型，还有助于抵抗压力。

维生素中当数维生素 B 和 C 最为有效。首先，维生素 B 能够有效维护神经稳定，促进人体新陈代谢并协调内分泌，如果缺乏维生素 B 群，人就很容易感到疲惫，出现注意力难以集中等现象，这无疑会影



响我们的日常工作和生活。假如因此而降低了工作效率，造成失误或拖延，需要加班的你肯定会感到压力。

而维生素 C 有助于抗氧化，帮助修护修复细胞。在人感到压力大的时候，体内会分泌大量的肾上腺素，此时，如果能够及时补充维生素 C 并以此来协助人体合成肾上腺素，就能够起到抗压的作用。

所以，日常饮食中应注重补充维生素 B 和 C，比如牛肉、菠菜、芦笋、全谷类食品等，这些食品富含天然维生素 B；而像青椒、西兰花、番茄等蔬菜中就含有丰富的维生素 C，当然还有柑橘类水果、木瓜、猕猴桃等，多吃也有助于补充维生素 C。

人在压力过大时，交感神经会变得更加活跃，进而抑制肠胃蠕动，最终会出现便秘现象。而蔬果早已被公认为清肠佳品，新鲜蔬果中所含有的高纤谷物可促进人体消化，帮助塑造完美体型。

除此之外，钙质能帮助缓解焦虑情绪，具有镇定和放松神经的作用，牛奶中就有丰富的钙质，早晚一杯牛奶可以有效缓解高压。而具有类似功效的还有镁和锌，镁能帮助放松肌肉，平衡心跳，锌则能帮助维持血糖平衡，对抗压同样起着不可小觑的作用。

研究发现，咖啡因、盐、糖等食品如果过量摄入，只会将压力对人体的负面影响扩大，从长远来看，对身心健康十分不利。总之，饮食均衡才是王道，切忌暴饮暴食，与其为了提神或缓解压力而吸烟、喝咖啡、吃甜食，不如从现在起充分重视你的一日三餐，在饮食上多用点心思，多吃蔬菜水果，减少高脂肪、高热量食品的摄入。

第三章

赶走坏心情，提高管理情绪的能力

关于情绪，很多人都有自己独特的形成机制和释放渠道，几乎很难完全听命于理智和现实思维的控制和安排。尽管我们都相信自己不该做情绪的奴隶，而是要做情绪的主人，但实际上执行起来依然比较困难。不过，我们却可以养成管理情绪的习惯，提高管理情绪的能力，把负面情绪控制在一个合适的量值之内。那么，这个量值到底是多少呢？如果认为对量值实在太难衡量，那就试试本章介绍的方法吧，也许看完之后，你对这个量值就有了一个相对清晰的概念。





第一节 情绪和心身健康

经典案例：

有一位中年男子，在体检时被查出癌症。消息一出，全家都陷入了哀伤和绝望之中。后来，一位老中医主动找上门来，对这位男子及其家人说：“按照我交代的方法每天坚持下去，相信奇迹会出现的。”哪怕是一点点的希望，对这些束手无策的人来说都是曙光，于是，他们依照老中医的嘱咐，每天晚上吃完饭后都要轮流讲笑话，一人一天讲一个。刚开始，大家都在强颜欢笑，但时间渐渐长了以后，一家人也就变得很享受这珍贵而短暂的美好时光，讲笑话变成了家中必备的一项娱乐活动，人人乐在其中并开怀大笑。

这个故事的结局是，这位患有癌症的先生最终真的迎来了奇迹——他比其他同样患有癌症的人多拥有了十余年的美好光阴。

心理学家认为，是笑话让人们暂时忘记了悲痛，带来了欢笑，大家不再自怨自艾，不再揪心于癌症。当全家人的心情好起来时，癌症便不存在了，延长生命的关键正是这些美好的情绪。

心理自助：

我们都知道，笑容的感染力非常强，你身边的人笑了，你想不笑都难。而情绪也一样，好的情绪可以感染人，坏情绪也能迅速传递给别人，当这一家人都处在欢笑中时，那些不好的心情也就烟消云散了。而“笑话”带来的奇迹充分证明了好情绪对健康的重要性。

上述是一个关于情绪与健康的典型案例，当然，与之相反的还有

“伍子胥一夜急白头”的故事，这些都在告诉我们，情绪对一个人的生理影响是巨大的。它可以让人获得幸福和生命，也可以让人失去健康和快乐，而决定这一切的关键就在于，你怎么去处理那些负面情绪。

一个人如果从一起床开始就被不好的情绪左右，那这一天的所有事情都将成为负累；反之，则过得非常愉快和轻松。好的情绪就好比“发电机”，它会源源不断地向你提供前进的动力，传送欢乐和美好的力量，使人在信心与欢乐中度过每一天。

心理学家认为，每个人都可以做自己的情绪管理大师，会处理自身不良情绪的人往往都懂得感恩，因为心存感恩的人，不管在疾病，或是在压力面前，他们都能够用积极的思维去应对一切困境，对身边的每一个帮助和爱他们的人都充满了感激之情。因此，他们也非常乐意去原谅他人，回报社会，并以此获得心灵的宁静和身心的解放。试想，如果案例中患有癌症的先生的内心充满了绝望，抱怨命运的不公，痛恨疾病的残忍，甚至怨恨家人没能好好照顾自己，那他只会距离死亡更近。

因此，只有弱者才会被情绪控制，能够成功控制情绪的人才是真正的强者。而要想做个强者，那就在悲伤时开怀大笑，在自怨自艾时重新定义你的目标，在病痛时尽情享受活着的欢乐，在自卑时努力寻找自己的优点，在无法改变现状时就勇敢地去接受现实……你得知道，一个人如果连他自己的情绪都掌控不了，那还谈什么幸福？



第二节 成功从你不抱怨的那天开始

经典案例：

一次，周友在饭局上遇见了王某，互报家门之后，才发现俩人是小学校友，于是，原本陌生的氛围便显得亲切许多。久别相逢的同学，按理说应该叙叙旧才是，但是王某却对着周友“吐槽”起来。他说，现在工作不顺心，感情也出现了问题，在公司任劳任怨工作了五年了，可始终都没有升职的机会，累死累活，每个月却只有三千来块的工资，而那些油嘴滑舌，会拍领导马屁的主儿，游手好闲竟然比他升取得快；因为钱的关系，自己的女友也和自己分手了……

周友趁王某喝水的空当，好不容易插上了话，问道：“那你怎么不考虑换一份工作？”王某抬头，用十分哀怨且不解的眼神看着周友，说：“哪那么容易？现在刚毕业的大学生都找不到工作，我换到哪去？”紧接着，他一边吃饭一边给周友讲述自己的感情故事，抱怨女友如何注重物质，感慨这个社会如何现实……最后，整个饭局的氛围变得低沉了，因为没有人知道该怎么接王某的话。

饭局结束后，王某握着周友的手，十分感激地说：“能够再次见面很高兴，以后常联系。”随后双方就互留了电话号码。

尽管周友存下了王某的电话，但此后再也没有主动联系过他。因为他觉得王某的负面情绪太多，一个心中对世界充满怨恨的人，是无法向外界传递正能量的，这样的人并不值得交往。

心理自助：

人总有不顺的时候，情绪也总有低落的时候，某件事或某个人让人难以释怀。诚然，工作、感情、生活、社会，这些不会总是尽如人意，于是人们感到郁闷和烦躁，心中积累了太多的负面情绪。但反过来想想，人生哪有十全十美的时候，王某在久别重逢的老同学面前，不是叙旧或问好，甚至连对方的处境都不去关心，而只是滔滔不绝地一味吐苦水，把一切问题都归因于外界，负面情绪感染了一桌子的人。

也许我们每个人都有情绪不好的时候，但一个善于处理情绪的人是万万不会不分场合地发泄情绪的；而一个渴望成功的人断然不会到处抱怨。因而，负面情绪的管理和处理能力尤为重要，在关键时候，它带给我们的不仅仅是内心的纠结和烦闷，还有人际关系的破坏性，甚至影响到工作和生活。换句话说，一个人成功的关键在于他能否控制好自我的坏情绪，少点抱怨，才会离成功近点。这样看来，王某的失败便在情理之中了。

俗话说，人生不如意事十之八九，而面对这些不如意，一个聪明人该做的是去改变自己能够改变的部分，无法改变的就得学会接受；也许适当地抱怨和发泄也很重要，但发泄完之后，就应当将那些不满和怨恨抛开，尽快地用一颗敞亮的心去接纳，这样才是有价值的发泄。假如你无法让自己走出负面情绪的困境，时时不忘抱怨，而不是从自身寻找原因，继续任由那些不可改变的事实来压迫自己，让负面情绪肆意发酵，那么，你便只会永远活在不满之中，世界上的一切对于你而言都是折磨。



第三节 远离那些把负面情绪发泄给你的人

经典案例：

暖阳是个很阳光、开朗的女孩，正如她的名字一样。也许父母当初在给她取名的时候就寄予了这样的期望，好在女孩也不辜负父母的一片心意，出落得美丽大方又温暖阳光，朋友们都夸她是个天使。23岁那年，她遇见了生命中的 Mr.Right。他们之间既深爱，又有丰富的精神交流，他长得帅气，对她也很好。但这个所谓的 Mr.Right 却经常带着负面情绪折腾暖阳，只要他心情一不好，暖阳所有的言行都是错的，还百般对其进行精神折磨，最后暖阳都会不由自主地觉得自己“很没用”。

一段时间之后，暖阳决定离开。他却百般忏悔，暖阳心软就又留下了。如此反反复复，暖阳虽然留下了，却再也开心不起来，之前的阳光女孩也变得阴郁起来。心理学专业出身的闺蜜早就发觉她的变化，追问后得知真相，连称暖阳是个傻姑娘，“他的负面情绪已经传递给了你，而你也渐渐失去了自己，如果像你这样的暖阳都不能融化他，继续留下来是准备牺牲自己吗？”

幡然醒悟的暖阳下定决心分手。于是，搬家，换手机号，虽然痛苦了很长时间，但这种痛比起被他精神折磨的痛苦根本就算不了什么。大约半年后，暖阳终于找回了自己，那段经历告诉她，不管是结交朋友，还是寻找伴侣，也不管那个人是积极向上的，还是消极悲观的，都一定要能够让我更加爱自己，而不是认为自己“很没用”。

心理自助：

心理学家认为，情绪分好和坏，一般紧张、焦虑、悲伤、沮丧、痛苦等坏情绪被统称为负面情绪。而这种负面情绪人人都有，你无法否认自己也有负面情绪的时候，但如果你的身边有这样一类人，他（们）经常带着负面情绪与你交往，这个时候你该作何选择，是避开他（们），还是本着牺牲自我的精神去接受？

或许在做选择之前，你该搞清楚一个问题，那就是这些出现负面情绪的人是否有自私地将你拉下水的动机。其实，每个人都有情绪低落的时候，包括我们自己。但有些人尽管悲观消极，身边却始终有一群不离不弃的朋友，因为他们知道，倾诉是不同于发泄的一种形式，不会给身边的人带去任何压力，更不会将自己的坏情绪传递给别人。

但这个世界上却偏偏有另外一类人，他们自己有负面情绪就罢了，却习惯于将满腔怨怒都发泄在身边的人身上，甚至要通过伤害别人、尤其是身边较为亲密的人的方式。他们不但贬低自己，也喜欢贬低别人，并以此来获得心理平衡，似乎看到对方备受折磨，自己也就畅快了。而这种伤害多半都是精神上或心理上的，带给人的痛苦程度不可估量。

所以说，情绪不好时发泄无可厚非，你可以找个没有人的地方，放声大哭一场，也可以找好朋友或家人尽情倾吐一番，但前提是要不要伤害任何人。可见，我们需要远离的不是那些有坏情绪的人，而是明明有坏情绪却还要将其发泄在我们身上的人。



第四节 情绪一触即发为何

经典案例：

和很多的人一样，林某小时候比较贪玩，不爱学习，经常捧着一张不及格的卷子回家给家长签字。林某的父母都“望子成龙，望女成凤”，没想到孩子竟如此不求上进，于是，常带着“怒其不争”的情绪一次次责罚林某。年幼的林某深深体验到了体肤之痛，决心好好学习。但或许林某并非读书的料，尽管努力了却依旧不见明显的进步，所以，小时候的林某没少被父母打。而每次，他都对大人们的愤怒情绪十分敏感，只要见到父亲额头上的青筋暴突，他便知道接下来就是一场不可避免的“枪林弹雨”。

随着年龄的逐渐增长，林某的脾气也变得越来越暴躁。读高中时，林某在学校与人打架的事情不断发生，校方提出警告，仍旧无济于事。家长自然也只能用打骂来教育他，希望他“改邪归正”，但林某最终还是被学校开除了。

没能参加高考对林某来说倒是个解脱，父母也不指望他通过读书出人头地了。后来，经朋友介绍，林某进入了一家钢铁厂工作，大家都夸他勤奋，唯一的缺点就是脾气不好，一点就着。为此，林某也没少和厂里的同事吵架。

好在林某已经意识到自己的问题，他坦承，每次打架或争吵都是因为自己情绪太激动了，加上内心有一股怒火，便做了冲动的的事情。随后，他在父母的鼓励下积极地心理医生求助，这才逐渐找到克制冲动、调节情绪的有效方法。

心理自助：

林某是情绪自控能力差的典型代表。心理学家认为，林某的经历是其脾气暴躁的最关键因素。曾经的伤害性记忆深深印刻在林某的心里，父母的愤怒情绪以及由愤怒而做出的打骂行为给了林某一种心理暗示，即愤怒的情绪一旦出现，林某就要不可避免地遭受体肤之痛，久而久之即形成了一种关联模式。

对于林某来说，曾经的经历是如今负面情绪增多的根源，为了保护自己，防止持续地受到类似事件的伤害，所以，即便以往的事情已经过去很久，但其中所产生的情绪却已根深蒂固了，储存在大脑中。当再次遭遇类似事件时，只要意识到自己可能会受到伤害，身体便会迅速调动防御机制，做出反击。

心理学家称之为情绪移情现象，也就是说，人们现在的负面情绪和愤怒的反击行为实际上正是以往经历过的某种负面情绪的萌发，或许是父母的愤怒责骂，或许是小伙伴们之间的争吵，它们一直留在人们的脑海中，等待时机“一触即发”。

生活中，很多人发现他人有情绪，看到或者经历了一些令我们产生情绪的事情，内心便不由自主地生出负面情绪来。这个时候，人们对自己内在的负面情绪常常感到焦虑，产生危险感，所以，人们讨厌负面情绪，其本质就是想避免受伤害，而人们之所以无法控制自己的负面情绪，也是因为由负面情绪引发的危险感难以控制。

由此可见，我们的负面情绪源自我们对危险感的恐惧，外界的一切事物只是在映射我们的内心。当你“一触即发”的时候，外界其实已经战胜了你。

假如你发现自己经常处在情绪冲动之中，负面情绪控制着你去做事情，甚至像案例中的林某一样造成了不良后果，那就得留心了。心理



学家认为，不管情绪是由他人引发，还是因为某件事情引发，当人们感到情绪即将要控制行为时，通常会出现两种情况，一是相对原始的方式，比如摔东西、打架、骂人、惩罚自己等；二是比较符合社会规范的形式，比如克制和冷静。

也许很多人会说，哪有这么容易？世界上如果人人都能做到，那还需要警察做什么？确实如此，但前者更不可取。所以，你得先认清你的情绪来源，然后再找到适合自己的方法去试着接受和处理它们，这就是所谓的情绪管理。

第五节 愤怒的天敌

经典案例：

美国实业家、美孚石油公司创始人洛克菲勒曾因某案件被牵连，法庭上，对方的辩护律师毫不客气地要求洛克菲勒：“先生，我希望你把那天我写给你的信拿出来！”语气粗暴。这里所说的信其实就是有关美孚石油公司的信件，按理来说，这位律师并没有权利要求洛克菲勒这样做。

面对对方十分无理且蛮横的态度，洛克菲勒并没有当即勃然大怒，而是选择用沉默应对。事实上，洛克菲勒的内心也十分冷静，因为他知道如果自己的情绪在这个关键的时刻受对方牵制的话，那无疑就是掉进了陷阱。

就在洛克菲勒沉默的间隙，法官问道：“洛克菲勒先生，那封信是否是由你接收的？”

“是的，法官大人。”洛克菲勒十分恭敬地回答，语气平静，丝毫没有受到影响。

“那你是否回复过？”

“我想我并没有做出回复。”

这个时候，法官取出了很多信件并开始宣读。再次问道：“洛克菲勒先生，这些信是由你接收的吗？”

“也许有些是由我来接收的。”洛克菲勒的语气依然很平静。

“为什么你不回复这些信件？你难道不认识我吗？”法官还没有开口说话，对方的辩护律师便十分愤怒地质问道。

“不，我想我之前认识你。”洛克菲勒看着他愤怒的样子，还是很冷静地说。

法庭顿时陷入了一阵沉默，因为对方的辩护律师被这句话气到不知道说什么好，气氛好像有点不对劲。不过，我们依然可以看到静静地坐在那里的洛克菲勒，他似乎完全不受外界环境和情绪的影响。

最终，不管对方辩护律师的气势如何咄咄逼人，也不管其愤怒到何等境地，洛克菲勒都淡定处之，用冷静一招制敌，成功取得了诉讼的胜利。

心理自助：

现实生活中，有多少人能够像洛克菲勒那样，面对对方怒不可遏的架势却依然能够保持冷静的心态？别不相信有人可以做到，事实恰恰相反。或许你会觉得，别人都骑到我头上来了，难道我还要笑嘻嘻地奉承不成？这倒不是，因为大家都有发怒和反击的权利，只不过要用对时候。试想，如果洛克菲勒在对方发怒的时候一触即发，那么，那场官司的结果可能就不一样了。换句话说，对方的愤怒对于你的处境来说反而



是有帮助的。而我们需要做的就是像洛克菲勒那样，或许他也在心里暗暗发怒，但他清楚地知道愤怒将带给自己的后果，所以从自身利益出发，就要努力克制自己。

从某种程度上来说，对方如果能够成功地将你激怒，那你就等于在向对方宣告自己行为的不合理，承认了对方的指控；但如果你能够坦然而冷静地处理对方散布给你的情绪，那你首先就赢得了一半的胜利。

第六节 适度发怒的好处

经典案例：

铁路大王希尔先生的脾气非常不好，在他发怒的时候，身边的所有人都要退避三舍，而他发怒其实也是因为对那些庸碌之人的鄙夷。所以，希尔先生发怒的对象永远都是一些懒惰的、不靠谱的人。久而久之，大家都了解了他的脾性，但凡有点自知之明的人都不敢靠近他。不过，希尔先生的愤怒情绪却从来不会指向那些勤奋、努力之人，面对他们，希尔仿佛是另外一个人，温和而又平易近人，永远都不会用狂风骤雨般的怒火去浇灭他们的热情，甚至连一句粗口都没有。

还有一位中年男子，他曾经在公司例会上提交了自己的文案，并信心满满地等待着领导的夸赞。但是，领导看后却生气地将那本文案甩在地上，并用十分不屑的语气说道：“你的心理年龄难道还停留在未成年吗？这么幼稚的想法简直侮辱了‘创意’这个词！”这句话深深地刺激了他，自尊心深受伤害。

回家后，男子气愤不已，甚至还把怒气宣泄在妻子身上。那晚，

男子独自一个人待在书房里，整整一夜没有合眼。然而，正是由于领导的那句讥讽，男子决定作出一番事业来证明自己。于是，他递交辞呈，投奔了另外一家广告公司。两年后，该男子成功地拿下了当时最大的年度广告业务单，而他所在的广告公司也成为了业内唯一能够与其之前所在公司相抗衡的对手。

心理自助：

虽然人们总是很容易因为愤怒的情绪而陷入对自己不利的困境，但并不是说发怒完全一无是处。钢铁大王希尔先生发怒只对那些不求上进、懒惰的人们，而另外一方面，愤怒也会成为一种原动力，催人奋进，饱受讥讽、被愤怒情绪折磨的人，会在内心生出一股证明自己的力量。

可见，愤怒在一个人的一生中也具有很高的价值，恰当地运用，将会产生意想不到的效果。对于一些有强大的驾驭能力的人来说，在与对手抗衡时，发怒往往是一种工具，能够成功地压制住对方的戾气，为自己赢得威严和尊重；而那些被怒气直指的对象，他们或许并非没有能力，而这恰恰是一种激将法，成功地激发出了他们的自尊与干劲。

可见，发怒之前，你要明白你的目的是什么，对于你的怒火，可以克制，但不要去压制，如果一番发泄确实有利于自己，同时也能够让对方清醒，那就发出来吧。而作为接受愤怒指责的一方，你该用一种什么样的心态去面对它呢？想必你也应该很清楚了，或许当时你会觉得不甘心，感到愤怒，但你必须清楚地意识到，处理你心中愤怒的最好办法，就是将其转化为一股敦促自己前进的动力。

而从另一个角度分析，不仅是怒气，生活中很多情绪都需要及时地释放和调节。有一位创业者在和客户谈判时，被对方傲慢的态度彻底激怒了，结果错失良机。事后，他反省并且认识到，以往被别人批评都



不会做出当面翻脸的事，而今却因一个小小的细节造成事业损失，根本原因就是自己平时过于压制自己的情绪。

心理学认为，长期积压于心的琐碎情绪会堆积如山，终有彻底爆发的一天。因此，平时需要给自己调节情绪和放松心情的机会，你可以在无关紧要的小事上发脾气，但在大事面前还是要努力做到镇定和冷静。

第七节 用写信来帮你发泄不满

经典案例：

美国钞票公司总经理伍德·赫尔年轻时曾在国内某公司任职，当时他所担任的职务很低，为此他感到非常不满，显然领导并没有给予他足够的重用，而且如此低的职务升迁的机会也是微乎其微。相信这样的境遇，大多数青年人都经历过，他们中间很多人都过于明显地表露出了自己的不满：“我难道就那么没用吗？凭什么如此轻视我？”结果引起上司的不满。当时年轻气盛的伍德·赫尔也时常感到生气，心中充满不满的情绪。但他并没有表露出来，而是为自己找到了合理的发泄途径。

有一次，他在经过一段时间的心理斗争之后，决定辞职。因为那不满的情绪已经开始扩张，并且愈发强烈，这种感觉促使伍德·赫尔一秒钟都不想在公司待下去。于是，在开始写辞职信之前，他准备了一支灌有红墨水的钢笔，并在纸上把他对公司内部每一位上级主管和经理的不满情绪都一一罗列在纸上，写完之后，伍德·赫尔看着满是红色的纸张，仿佛内心的愤怒之火都转移到纸上燃烧起来一样。后来，他阅读起来，居然发现自己的用词很棒。接着，他就找到了一位老朋友，向他讲

述自己的不满。

老朋友看了伍德·赫尔写的单子，建议他再用黑色墨水的钢笔重新把那些人的才能罗列出来，然后写出伍德·赫尔自己所能做的事情以及在未来十年内的一些重大计划。当伍德·赫尔按照朋友的建议写完之后，并且将两种颜色的纸放在一起对照，他的不满情绪竟然很快消失了。最后，伍德·赫尔放弃了辞职的念头，与此同时，他也找到了发泄不满情绪的途径，即写信。

心理自助：

从心理健康的角度考虑，不好的情绪需要宣泄，千万不能过度压制，但从另外一方面来看，你的发泄方式是否符合社会规范的要求，是否会对自己或他人构成某种威胁，则是衡量情绪宣泄方式好坏的标准之一。伍德·赫尔的不满源于上司对自己不够重视，但如果他肆意地表现出来，那他只会失去工作，因为上司是不可能因为他的不满或抱怨而改变主意的，除非他能够证明自己的能力。而伍德·赫尔最后找到的情绪宣泄方式，不仅帮他成功发泄了负面情绪，也让他明白了这个道理。所以，能否正确处理你的负面情绪，关键还在于你是否找到了一个适合自己的、有效的宣泄途径。

心理学家认为，写信是一种在情绪不好的时候用来放松神经的好方法，因为你在表达，也在释放内心的负能量，同时这个过程会令你冷静下来。但是，当你把一封通篇都是愤怒或不满的信写好之后，最好是隔天再决定是否需要寄出去，因为这样你才有时间去思考那些宣泄的言辞究竟会给你带来什么样的后果。

因此，如果你也有被负面情绪困扰的时候，不妨坐下来，像伍德·赫尔一样，掏出红墨水钢笔，把你的不满或担忧统统写出来，包



括那些你想说却又不敢在怨恨的人面前说出来的话，写完之后可以再大声念一遍，然后将它揉成一团，扔进垃圾桶中或者干脆一把火烧掉。这样或许整个人就轻松多了。

第八节 从塞翁失马看情绪调节

经典案例：

宋老师从事教育事业已经有二十几个年头了，如今年已半百的他，是学生心目中可亲可敬的老师，在同事和家人的眼中，他则是个十分有活力的老头儿。他曾对妻儿说过：“人这一辈子最大的敌人之一就是情绪，你逃不开也绕不开，唯有面对。但面对也该有个面对的法儿，我就从来不会让它牵着我的鼻子走。”其实，宋老师的活力与其乐观、活跃的个性是分不开的，而他口中所谓的“法儿”实际上就是“情绪抽离法”。

记得那是宋老师年轻时候的一件事，校方临时决定让另外一位资历更深的老师来接替他的工作，原因是毕业班的学生即将参加高考，需要更有经验的老师来承担这项重任。被替换掉的宋老师自然心理不平衡，一是带了学生两年，已经有感情了；二是学校的决定明显就是对其能力的不信任。

那天回到家，宋老师气不打一处来，看家人仿佛都在和自己作对。于是，一气之下独自跑到郊外的一块麦田里坐了好几个小时。然后，他想起以前在读大学时老师教给他的方法。于是，他开始回忆整件事情，当校长坐在他对面宣布决定的那一幕浮现出来时，他感到心里的负面情

绪瞬间涌动起来。

这促使他感到焦虑并立即站了起来，走到不远处，又回头看了看他刚才坐过的位置，想象着那里有一把椅子，另外一个自己就坐在那里，这就是潜意识里的负责情绪的那个自己，而站在这里的则是潜意识里负责想办法的自己（虽然心中依旧存在负面情绪），悄悄地估算一下那负面情绪在自己身体里还占据着多大的空间。

接着，站着的宋老师便开始与那个坐着的自己对话：“感谢你经常照顾我，你负责情绪部分，而我是负责想解决办法的，你若能把情绪全部收回去，我想我会想出更好的解决方法。或许你是刻意用情绪来提醒我这件事对我的重要性并且去做出一些努力，好了，现在我已经知道了，我一定会好好想办法，但需要你的合作。那么，请你把情绪都收回去吧！”

这个时候，那个潜意识里负责情绪的宋老师果真同意了。而站立的宋老师也会心一笑，倒退了一步，并想象着情绪被留在了原地，此时它们正慢慢地向对面的自己飞去。

几分钟之后，宋老师就又恢复了平静，他不再怨恨，也不再满腔怒气。之后的几年里，他用实际行动证明了自己的能力。而现在，再回想起当初校方的那个决定，宋老师说：“塞翁失马，焉知非福啊，我心里其实早就没有了怨恨，反而满满都是感激。”

心理自助：

宋老师调节情绪的方法叫做“抽离法”，它可以使人逐渐退出因某件事而陷入的情绪困境，通常情况下，只要你按照步骤去做，都会有十分显著的效果。但也有很多人在使用这种方法调节情绪时并不能一次性达到预期的效果，体内的负面情绪还是有很大一部分存在，那就需要采



取下面的措施了：

再次回想这件带给你负面情绪的事情，这件事是否有积极的一面，比如带给你更加努力的动力，或者给你带来了启发，假如有，那就用我们自己的方式把它们与负面情绪分离开来，转移到负责想办法的自己身上，然后再用心地去感受这些积极的意义，想象着它们的形状、大小、温度、质感等，深呼吸，仿佛它们就在你的手里或身体里。

“情绪抽离法”的原理其实是“塞翁失马，焉知非福”，某件事表面上看起来是糟糕的，带给你消极的情绪，但如果你懂得辩证思考，就会改变整件事的本质。这是一种通过改变认知或源于外界因素介入而使原来的坏事变成好事的方法。

而除了上述方法，调节情绪其实还有不少有效的妙招。

1. 排空法。类似于倾诉、做家务、K歌、运动等方式，被称为排空法。这是在没有外界正能量支持的情况下，当事人在出现负面情绪时，通过以上途径将体内的负面能量释放出去。

2. 置换法。你可以把自己的负面情绪转换成某种物质或文学作品，比如逛街购物、创作、雕塑、弹琴等，如果你会谱曲，会填词，消极情绪都可以被置换。历史上很多伟大的作品，都是在作者情绪低落的时候创作出来的。其中，购物需要考虑到你的实际情况，创作也未必一定要文笔多好，只要足以发泄情绪就行。

3. 稀释法。用正能量来稀释你的负面情绪，即为稀释法。比如看一些治愈系的故事、听欢乐的歌曲、看一部喜剧电影、看笑话等，这些都可以帮助消除低落的情绪。有时候，使用一些简单的方法也可以赶走不开心的情绪，凡是能够带给你正能量的事物都可以拿来尝试。

第九节 自嘲可保持心理平衡

经典案例：

当今社会，姣好的外貌可谓是众人的普遍追求，接受微创、整形手术的人太多；也有些人追求新潮，注重打扮。总之，大家都希望自己是美好的，胖子为何减肥，其中一个最关键的原因就是在乎别人的眼光。著名作家林清玄的长相在大多数人眼里都与美好的词语不沾边：谢顶，两鬓还有长长的头发。但他却没有因此而感到任何不自在，也根本不在乎别人的眼光。有一次，他在演讲中连续运用了几个自嘲式的故事来调侃自己的长相。

当年在大学里做演讲，礼堂内挤满了好奇的学生，他们都是久闻林清玄的大名想要一睹为快，但见到后却对其长相议论纷纷。而林清玄面对这样的处境，仅仅是自嘲式地说：“同学们，如果你们从十几岁就开始写作，一直坚持到五十多岁，还能够像我这样英俊就不错了。”

还有一次，林清玄披着厚厚的大衣，戴着眼镜，长发披肩地出现在北京街头打车，谁知上了车之后，司机问道：“姑娘要去哪里？”林清玄听后十分淡定地摘下眼镜，结果司机改口说：“大娘，请问您要去哪里？”

林清玄也曾接到过一位漂亮的女孩写的信，他说当时女孩塞信给他的时候他还挺兴奋的，但回到酒店打开一看，上面竟然写着：“亲爱的林老师，我觉得您长得特别像周星驰电影中的江湖第一高手——火云邪神。”

林清玄用自嘲的口吻讲完这几件小事之后，又意味深长地说：“这



个世界上有些人喜欢用头发来判断一个人，但我希望诸位不要这样做，你们要看到我头皮下面的东西，而不只是看我头上的表现，长得怎么样不重要，重要的是心是什么样。”

心理自助：

在被别人嘲笑之前，先自己嘲笑自己，这是最安全的心理调节法。在这个人人都争着维护自尊和美好一面的时代，你自嘲自己的缺点，笑话自己的不足，虽然需要点勇气，但这种豁达的心境却会帮助你赢得自在的生活。

生活中，我们每个人都会遇到一些让人难堪的事情，如果你不知道怎么去应对，也不想把自己置于窘迫的境地，不妨尝试自嘲的方法，不仅能够使自己的心理获得安慰，还让对方对你有一个新的认识。比如，你在聚会上当着朋友的面搭讪一位美女，但对方却上下打量一下你，然后说：“我不会和比我还要矮的人交朋友。”你一定相当气恼，同时也觉得在朋友面前丢了面子。但是，与其气恼，不如用最安全的方式为自己解围：“看来人家美女的高挑身材是不需要我来衬托的啦。”结果，自嘲帮你摆脱了窘境。如果你十分生气地质问人家凭什么说自己矮，不仅会让事情越闹越大，而且徒增烦恼。

当然，自嘲并非自轻自贱，一个人如果有足够的自信和谦恭之心，自嘲其实是一种很不错的调节情绪的方式。生活中懂得自嘲的人，多半都活得比较自在，因为他们一般对自己都有比较准确的定位，一旦受到嘲讽，就会采取心理防卫的措施来“自嘲”，使矛盾得以缓冲，获得转化，以此来保持心理的平衡。心理学家认为，善于运用自嘲的人其实是掌握了制造愉悦的方法，拥有摆脱困境的能力。所以在生活中，自然就不会因为他人而影响心情，产生负面情绪。

第十节 别被莫名其妙的忧虑困住

经典案例：

28岁的小青出身农村，工作努力，因为从小父母就告诉她，要想改变命运就要好好读书，毕业后找份体面的工作，再找个好男人，这样对于一个农村的女孩子来说才是最成功的人生。

或许是父母的教诲影响了小青，也或许是成长的过程中对社会有了更多了解，小青按照父母设计好的路线一路走来，努力读书，好不容易才成为乡里唯一一个考上大学并顺利读完本科的女孩，毕业后也顺理成章地找到了一份好工作，工作不久后开始恋爱，对方也是个很不错的男人。

只是，小青却经常会陷入忧虑之中，这28年来，尤其是工作以后，她的心里经常会出现一些莫名其妙的担忧，一旦出现，小青整个人就会变得特别消沉和安静，被负面情绪包围的她完全判若两人。读书时，她努力考第一，担心成绩下滑会被同学们嘲笑；工作以后，她拼命工作，担心不努力会被老板炒鱿鱼；第一次面对失恋，她觉得自己会活不下去；而与现在的男友在一起时，她也尽最大的能力对对方好，生怕做错了什么而招致男友的抛弃……所以，当她闲下来的时候，只要一想到这里还存在问题，心里便会生出忧虑来，于是越想，那种感觉就越强烈，最后思绪会变得更加混乱。

心理自助：

努力学习和工作，害怕被人瞧不起，这其实不是要强，是恐惧；分手



时觉得没有了对方自己就不能活了，这其实不是爱，而是不甘心；恋爱时拼命地对一个人好，生怕再次被抛弃，这其实也不是爱，而是取悦。这些情绪在牵制着小青，控制着她的行为，如果没办法改变，那这个 28 岁的女孩只会越活越累。也是因为这些情绪，导致她的忧虑加深，她会害怕那些可怕的结果，为它们随时都可能出现而感到担忧。

生活中，很多人都有类似的经历，当一个想法或念头忽然袭上心头时，它就会像一块潮湿的海绵，狠狠地吸走你所有的快乐和愉悦，剩下剪不断理还乱的思绪和赶也赶不走的恐惧。所以，你必须找到相应的策略进行心理调节，重获好心情。心理学家建议，每当你开始被忧虑包围时，可以试着回答下面几个问题。

1. “我所担忧过的事情最后都发生了吗？”如果留心，你会发现其实你所担忧的很多事情最终都没有发生。像例子中的小青，她的大多数担忧其实都是没用的，老板不会无缘无故炒谁的鱿鱼，分手时害怕没有对方就活不下去，结果不还是活得好好的？而一个男人如果真的在乎她，便不会因为某件小事而离开她。生活中，当你担忧的事情太多时，不妨提醒自己，这些事情极少会发生，即便发生了也没有那么可怕。这样的暗示或许做起来有点难，但对缓解你的情绪多少会有点帮助。

2. “是不是我在小题大做呢？”如果一件很小的事情一直被你放在心里酝酿、发酵，那最终通常都要变成一件大事，甚至是一场灾难。然而，当你再回头去想时，往往又会发现，原本可以相安无事的，却硬是被自己放大了。但你为什么会想得那么严重呢？原因有很多，有些人是因为想要获得关注和安慰，有些人则是为了寻找一个逃避痛苦的借口，然后停下来保护自己，也有些人是因为自负，他们就是想要看到别人比自己更难受的样子，似乎事情被弄得越复杂、纠结，就越是显得自己重要。而要想避免过于小题大做，最好先认清自己的现状，包括你小题大

做的最真实原因；然后质问自己：这个世界上比你不幸的大有人在，何必为了这点小事而让自己陷在负面情绪的泥淖里呢？多少人想要开心幸福而不得？所以，当你把眼光投向他人，也许并不一定能够获得正能量，但至少会帮助你解救出自己。

3. 暗示自己“我该把精力放在思考解决问题的方法上，而不是平白无故地忧虑”。如果你所忧虑的事情有一半以上的几率发生，那么，你与其坐在那里忧虑，不如好好想想怎么避免问题的出现。比如，你担心今天的任务完不成，于是一大早起床就开始担心，结果时间一点点过去了，最后你果真再次出现了拖延。但如果你花点时间思考对策，给自己制定一个计划，试问还会出现你害怕的结果吗？还会感到担忧吗？

因而，当你被一些念头困扰时，当你为此感到忧虑时，当你的情绪开始悄悄地转换成消极模式时，不妨尝试问问自己这些问题，及时做好心理调节工作，不要让那些莫名其妙的忧虑吞噬了你的积极情绪。

——· 第四章 ·——

远离心理亚健康，做自己的心理医生

亚健康是一种非病非健康的临界状态，处于亚健康的人虽然没有明确的疾病，却会出现精神活力和适应能力下降的现象，假如这样的状态没有得到及时纠正，那就很可能引发身心疾病。在当今社会里打拼的人，要更加关注自己的心理健康问题，心理亚健康是现代人群中广泛存在的一种现象，尤其以办公室白领最为突出。心理学专家指出，心理亚健康多由心理压力导致，一旦发觉就应及时采取必要措施加以调节与治疗。那么，究竟心理亚健康有哪些症状表现？我们该在平时的工作和生活中注意哪些问题？怎么样才能让自己远离心理亚健康呢？



第一节 关注你的心理健康

经典案例：

易某是一家出租车公司的司机，开车已有五个年头。平时易某的个性比较温和，从来不对同事和朋友发脾气，结婚十年，和妻子也很少吵架。在大家的眼里，易某是个难得有好脾气的男人。但就在一个月前的一天晚上，工作了一天的易某车上载着最后一位老年乘客，正赶往附近的一家医院，由于路上稍显拥堵，在红绿灯路口处易某的车被另外一辆抢绿灯的私家车从右侧擦边。易某当时十分恼怒，骂道：“你会不会开车？”结果，等过了红绿灯之后，对方的车直接逼停易某，从车上走下一个满脸横肉的胖子，指着易某的鼻子骂了一句十分难听的话。易某被彻底激怒了，最后俩人扭打在一起。

事情最后被及时赶到的巡警解决了，但易某也因此受到了公司的处罚。据易某的家人介绍，最近一年里，易某时常心绪不宁，脾气也不如以前好了。而那个擦边后还下车打人的司机据说是个富二代，脾气异常暴躁，在公路上闹事也不止一回了。而心理学家对此案例分析的结果是，以易某为代表的广大司机在心理健康方面普遍存在问题，由于精神长期处于高度紧张、高度集中的状态，驾驶疲劳显著加重，表现为躯体化，也就是心理压力引起的生理不适。简单地說就是开车的时候，司机比较容易发怒。

心理自助：

曾有调查显示，在 1000 名司机的抽样调查中，有 58 人承认曾发



生过各类大小的交通事故，有 200 余人曾与他人发生过行车纠纷。而进一步的调查显示，这些经历过大小交通事故和行车纠纷的司机都存在一定程度的心理问题，其中包括“强迫观念”、“人际关系敏感”、“偏执状态”、“躯干化障碍”等。

美国心理学家把司机的各类多发性心理疾病总结为“路怒症”，或者是“阵发性暴怒障碍症”，属于精神障碍的一种，主要是一种冲动控制的障碍，多见于男性身上。患上“路怒症”的人最常见的表现是：平时个性温和，不与人发生冲突，但是在特定的情境刺激下便会出现失控行为，比如行车途中遭遇突发事件，受刺激后会暴跳如雷，口出秽言，甚至是大打出手。

也许在大多数人眼中，这只是一时被激怒的冲动之举，可事实上这种失控行为是心理障碍的典型表现，需要引起司机朋友及其家人的足够重视。而今，综合各项调查发现，相比于飙车、新手上路、酒后驾驶等交通事故中常见的诱因，心理问题则是一个被人们长期忽略的隐形杀手。心理学家认为，情绪不稳定者、有恐惧心理症状者、有强迫倾向者以及行动迟钝者这四类人群最容易在开车时出现“路怒症”。

此外，工作中的巨大压力容易引起职业倦怠，导致身心俱疲，而处于职业倦怠中的人往往都有体能和心理能量被耗尽的感觉，严重危及心理健康。而生活中，争强好胜的心理、压力积聚造成的挫败感等负面情绪也有可能成为“路怒症”出现的温床。

可见，心理健康问题已经直接关乎人的生命安危，无论从事哪个行业，心理健康都是人们必须重视和面对的重大问题。一旦发现自己有心理健康方面的问题，最好能够进行自我疏导，做好心理调节工作；如果情况严重，则需要寻求专业心理医生的帮助。

第二节 电脑工作者警惕心理早衰

经典案例：

贾某是一位淘宝店主，由于店面不大，很多事情必须要亲自打理。每天一睁眼就打开电脑，登上淘宝，静候生意，而这一忙就是一整天，有时候周末生意多，凌晨四五点才睡觉是常有的事。与贾某同样都是电脑工作者的江某是个IT工程师，俩人是非常要好的闺蜜，电脑是他们之间唯一的交流工具，因为俩人都是一天守着电脑。

俗话说“臭味相投”，贾某和江某还真是应了这个成语，脾气和个性都很偏执，嫉妒心重，还都有点以自我为中心；烦闷的时候他们也都对着对方的QQ头像倾吐苦水。有一次，贾某抱怨：“没认识你之前，我觉得我对生活挺有憧憬的，怎么现在却变得越来越消沉了呢，情绪也不稳定，老是为一些小事与人争执。据我了解，你就是这么一个人，现在把我也带成这样了！”江某则对贾某的判断不以为然：“我可没工夫带你，是你自己宅在电脑前太久了！心理学家说了，电脑工作者最终都会变成这样。”

心理自助：

案例中江某说的一半对一半不对。贾某的变化确实不只是江某的原因，长期面对电脑工作才是主要的因素，而不对的是，并非所有的电脑工作者都会变成心理问题患者。

许多上班族都像贾某和江某一样，整天面对着电脑办公，与现实世界里的人缺乏交流，时间久了便会对生活失去原有的热情，接受新鲜



事物的能力也有所下降，生活越来越简单随意；而表现在心理方面则是以自我为中心，嫉妒心重，敏感而多疑，常与他人发生争执，同时创造力和事业心也会随之减少。

但时下有太多的工作都需要电脑操纵，很多人开始觉得生活枯燥无味，缺乏激情，情绪也变得不稳定，但是却找不到真正的症结在哪里。心理学家认为，过久地面对电脑工作确实容易诱发情绪障碍，出现“心理早衰”现象。那什么是“心理早衰”？我们要如何判断自己是否也有类似的心理问题呢？

事实上，心理早衰就是指人的心理要先于身体衰老的一种现象。其主要表现有以下几个方面：

1. 精神不好，常犯困，甚至严重嗜睡。
2. 反应迟缓，应对突发事件的能力下降。
3. 工作效率下降，犹豫不决，瞻前顾后。
4. 敏感，多疑。
5. 自卑，觉得自己一无是处。
6. 过度悲伤，多愁善感，常沉浸在回忆里。
7. 自我封闭，喜欢独处，不愿与陌生人接触。
8. 变得冷漠，对外界不关心，对亲人也缺乏关注。
9. 焦躁不安。
10. 创造力急剧下降。

如果你的症状达到上面十项里的五项或五项以上，那就要注意了，赶紧采取措施来调整心态吧！心理学家认为，电脑工作者如果能够正确调节情绪，及时发现问题并寻求帮助，心理早衰现象完全是可以避免的。下面是预防心理早衰的一些建议：

1. 欲望别太强。有时候，你的欲望越强，想要得到的就越多，而

当你无法如愿时，内心的挫败感便在所难免。所以，知足就是福，欲望不要太强，有积极的心态最重要。生活和工作究竟什么样，完全可以由我们自己决定。

2. 多点沟通和关怀。当你每天只跟电脑打交道时，千万别忘了身后的亲朋好友们，科技越发达就越需要温情，如果你与他们的联络都是依靠网络视频或语音，久而久之就不懂如何在现实里与人沟通了。所以，还是面对面地坐下来和你的家人交流吧，眼神、肢体接触这是网络做不到的，而面对面交流可以增进你们之间的感情，保持心理健康。

3. 多去户外走走，大自然是治愈心灵的良药。

4. 锻炼身体。运动可以帮助改善中枢神经系统功能，提高大脑皮层神经过程的兴奋程度、均衡性以及灵活性。如果每天给自己安排一点锻炼身体的时间，可以很好地缓解压力和疲劳感。

第三节 是什么让你变得焦虑

经典案例：

季某在四年前的高考中发挥失常，最后只考进了省内的一所普通大学。大学四年，季某始终不甘心，整天郁郁寡欢，他想复读，但家里的情况并不允许。因此，在经历了四年之久的失落和彷徨之后，他决定毕业后考研，希望再次证明自己的实力，同时也改变如今并不如意的生活状态。

考研的日子里，季某非常努力，他给自己制定了一套相对苛刻的学习计划，每天就躲在家里的小屋里埋头苦学到凌晨，几乎没有多余的



时间和外人交流。他的生活里最后只剩下了学习。

三个月之后，季某第一次感到心慌。那晚他感到身体不适，有种虚脱的感觉，本想提前睡觉，却怎么也睡不着，于是眼睁睁地看着天花板，越看越心慌；接着季某就开始胡思乱想，手心冒汗，身体抽搐，最后折腾到三四点钟，在父母的安抚下才渐渐开始有睡意。

第二天醒来，季某发现自己还是同以往一样，便安慰自己或许只是身体不舒服导致，便没有在意。五天后，季某因为测试卷里的一道题做不出来而感到心烦，继而出现了同样的症状。此后，季某只要在学习上遇到困难，相同的症状都会出现。结果，季某只好中断了学习，可心里的恐惧和焦虑却越来越深了，情急之下只好寻求心理医生的帮助。

在心理医生的帮助下，季某认识到是自己太过急于求成而导致焦虑形成；心理医生通过无条件倾听与真诚关注引导季某进行自我关注并逐渐接纳自我；在此基础上，季某接受建议调整作息，经常做一些放松训练，借助合理的治疗方法，最终成功战胜了焦虑。

心理自助：

焦虑其实是一种比较常见的情绪状态，快考试了、即将上台时等，如果内心紧张，担心出错便是焦虑的表现。于是，你会更加努力地复习和抓紧时间彩排，积极地做准备，这是一种保护性反应，心理学上称为生理性焦虑，在一定程度上具有积极意义。

但当焦虑持续的时间过长或焦虑的严重程度与客观事实或处境明显不符时，就成了病理性焦虑，心理学家称之为焦虑症，即一种常见的以焦虑情绪为主的神经症。其主要心理诱因是人格基础和社会心理因素的共同作用，比如内向、易敏感、情绪化、悲观、忧虑等，多以古板、保守、孤僻、多愁善感、情绪不稳的人为主；这类人如果长期经历高度

应激，比如重大改变、重要决定、最后期限等，如果需要作出的调整超出了他们的适应能力，或应激强度超出了可承受范围，就有可能导致出现焦虑症。

而在焦虑症发作时，往往伴随有血压升高、心跳加速、肌肉紧张、呼吸急促等生理反应，有的还会出现肠道血液循环下降，导致腹泻或反胃。严重的焦虑症需要依靠药物治疗，并辅助以心理医生的帮助，但假如你能够学会自我调节，一般生理性焦虑是很难转变成病理性焦虑的。下面就让我们一起来看看，在被焦虑侵袭时都有哪些心理调节的好方法：

1. 学会一套放松身体的训练方法。在季某的案例中，心理医生就教给了他一套练习放松的技巧，比如深呼吸，从头到脚对自己身体的每一个部位进行一次放松训练，达到放松身心、减轻压力的效果。

2. 改变你的处境。感到焦虑时，不妨穿上你的运动鞋或骑上你的自行车出去走走吧，换个地点和环境对调整心理情绪非常有效，同时，运动起来的身体会使体内的血液循环恢复正常，“年轻荷尔蒙”得以正常脉动。

3. 当你感到疲惫和压力时，避开一些有可能引发焦虑的话题。

4. 远离含有咖啡因的饮品、食物、药物。

5. 经历焦虑并接受它。心理学家认为，如果你忽略焦虑，很可能被反击。因此，平静的时候不妨选择一件容易令你感到焦虑的事，把你所害怕的部分都写出来并按照发生的可能性进行排序。

6. 找个信得过且能够理解你的好友，向他（她）倾诉你所有的焦虑。



第四节 两种心理现象易诱发强迫症

经典案例：

“家里的窗户好像没关，天气预报说今天会下雨……不行，我得回去看看。”“门关好了吧，还是检查一下会比较放心。”“鞋一定要放在鞋架上”、“茶杯一定要摆在鼠标的左边”、“床头的画一定要挂在正中间”……当范丹丹每天都在这些问题上纠结时，她怀疑自己已患上了强迫症。

和好友聊天时，范丹丹说：“我现在只要一看到不对称的东西，心里就开始别扭；还有，只要让我看到办公室里谁的抽屉拉开了没有关，或者半开半关状，那我肯定要走过去要求他们关好，或者干脆自己来。这让我感觉太累了，怎么办啊，我有强迫症吗？”好友拉着她到附近的一家心理诊所，和心理医生详谈之后，医生告诉她，以目前的状况看，范丹丹的情况还比较乐观，尚不至于构成强迫症；但这些强迫倾向需要得到及时控制，如果任其发展，就有可能形成强迫症。因而，在心理医生的建议下，范丹丹开始尝试与那些强迫观念和平相处，一个月之后，她的强迫倾向就有了明显的改善。

心理自助：

事实上，类似于范丹丹的强迫倾向，生活中几乎每个人都曾有过，只不过有些人是短暂性强迫，由焦虑情绪导致，对生活一般不会构成太大影响。而一旦构成影响并长期发展下去，就有可能转变为真正的强迫症。所谓强迫症，其实是一种以强迫观念和强迫行为为主要临床表现的

神经症。而我们判断某人是否患有强迫症，简单地说，就是看检查之后是否可以放下心来，是否来来回回、反反复复地检查，是否对正常生活造成了妨碍，是否已经给你造成了极大的心理困扰。

强迫症的主要诱因是当事人难以自控的心理焦虑和恐惧。患者总是会生出一些想法，使自己陷入焦虑，他们往往对思维过程很感兴趣，对很多微小的念头津津乐道地进行阐述和重复，导致焦虑性的强迫思维出现。有人认为，强迫是对规则的服从，譬如安全的规则、干净的规则、正确的规则、对称的规则等，但任何事情都需要掌握一个度，过分严守规则反而容易造成焦虑。

所以，不少人为了减轻这种焦虑感而做出反复行为，比如反复锁门以保证安全，反复洗手以保证干净，反复校对以保证完全正确，反复核查整理以保证严密对称等，这些被统称为强迫行为，是由强迫观念衍生而出的行为表现。

另外一种心理现象是恐惧。恐惧心理一般在危急情况下出现，是人之常情。但如果恐惧的程度与现实情况不符，比如夸张、放大危险情境，甚至自行制造出大量想象的恐惧感，想象自己面临恐惧的情境，面临失败和伤害时候的心情，这些恐惧使他们变得无法进行正常的生活和工作，就要考虑已经患上强迫症的可能性了，必要时需要寻求心理医生的帮助。

而容易诱发强迫症的心理因素除了以上所说的两种，还有完美主义倾向和循规蹈矩的心理，如果出现在人格特征有缺陷的人身上，也可能诱发强迫症。

了解了诱发强迫症的心理因素，我们就可以对症下药，帮助自己摆脱强迫症的困扰。但如果想从根本上解决强迫症问题，必须从以下两个方面入手：



一是暴露法。患者可以把自己置于强迫之中，每天早上四点钟就起床去做检查这件事，出门后返回来检查门窗二十遍以上；当开始有恐惧的念头出现时，不要躲避，可以直接让自己置身其中，坚持下来，你便会发现自己的变化。在这个坚持的过程中，患者可以借助其他事件来转移自己的注意力，还可以使用想象的方式，让自己与那些强迫观念、行为正面对抗。

二是接纳法。患者要清楚自己的强迫观念和行为，学会与之和平相处。也就是说，当你想要返回去查看窗户有没有关时，可以去，一旦焦虑得以缓解，要马上从事别的活动——接纳、不回避，以此来打破强迫症的恶性循环。在这个过程中要不断地暗示自己：“不必在意，更不必害怕，这根本就没有什么！”反复尝试，患者的心理素质也就得到了锻炼和提高。

当然，在生活中我们也要摒弃完美主义倾向，要知道，世界上绝对完美的东西根本不存在，过分追求完美就是在自寻烦恼了。

第五节 小心习得性无助引发抑郁

经典案例：

中国留学生杨某是一个性格开朗的帅气小伙子，他刚去纽约的时候感觉很不好，最初的几天过得很糟糕。学校那边的助学金出了点问题，需要大量的书面文件才能解决，更让杨某感到糟糕的是舍友汤姆，他喜欢在夜里活动，打电脑游戏、看鬼片，搞得杨某每天都失眠。

大概三天之后，杨某新买的手机出现了问题，他去购买的地方寻

求帮助，原本以为他们会给自己重新换一部，或者很快维修好，可结果手机被回收并至少需要半个月才会有结果。随后，他心烦意乱地到处闲逛，看到书店就走了进去，在购书结账时，杨某又发现自己的银行信用卡额度过低，根本就无法支付他所需要的书的费用。

无奈之下，杨某再次来到学校助学金的办公室，那里坐着一个大块头的、看起来并不十分友好的家伙，他用不耐烦地口吻要求杨某提供一些档案材料，杨某回想起自己已经提交过并且没有副本了。好吧，麻烦事得一个一个解决！

杨某接着去银行，希望调整一下信用卡的额度，可银行工作人员要求他提供一份开卡银行资料证明，杨某手上根本就没有。“烦透了！”杨某预备打电话向母亲诉苦，可发现身上已经没有手机了，而且纽约的白天就是国内的夜晚，母亲肯定也睡了，最后杨某只好回到宿舍准备睡一觉。可迷迷糊糊中，杨某又听到外面的吵闹声。这次杨某可气坏了，冲进客厅就对汤姆和另外一个室友大声抱怨：“白天也吵，晚上也吵，还让不让人活了！你们太自私了！”那次之后，杨某和舍友之间的关系也开始僵化。

也许，在奖学金、手机、人际关系等一系列问题没有得到解决之前，杨某是不会真正轻松起来的。事实上，杨某已经开始崩溃了，他完全失去了处理问题的能力，并迫切地想要回国。

半个月后，杨某去店里拿到了新手机。路过咖啡馆时，杨某进去喝了一杯咖啡，花了半个小时。可是刚回到宿舍，杨某就发现手机不见了。从咖啡馆出来时，他明明记得自己还低头看了手机上的时间。可后来呢？不管杨某如何回忆，就是想不起来发生了什么。那天，杨某好不容易找了一个电话亭联系上母亲，边打电话边号啕大哭。一个星期后，杨某退学回到了国内。



心理自助：

事实上，杨某正在一步步走向抑郁，他的不幸经历也告诉我们，习得性无助会在任何情况下滋生并且危害到我们的心理健康。在他第一次发现问题却无法解决时，就已经出现了无助感，接着逐渐扩散成一种广泛的无力感，在一个接一个的麻烦事件中，杨某已经不再相信自己有解决问题的能力了，乃至将这一系列问题延伸至学业，他失去了刚到纽约留学时的自信和抱负。最终，他做了一个冲动而又不成熟的决定。

心理学中有一组非常有名的实验——习得性无助实验，马丁·赛里格曼及其同伴总结出了习得性无助由一件事情向其他事件传播的原理和过程。可实际上，实验中并非所有的狗都会在无法躲避电击后变得无助，面对无法解决的问题时，也不是所有人都像杨某一样崩溃。杨某的情况基本上我们每个人都曾遇到过，但在麻烦面前，有的人虽然从一开始就产生了无助感，但他们不屈服于无助感并尽力寻找解决问题的途径；也有些人在无助感出现时，无法在抱怨之后振作精神，形成习得性无助并一步步地走向抑郁。

那么，为什么不是所有的人都会产生习得性无助，从而走向抑郁呢？事实上，真正决定一些人对习得性无助感有“免疫力”的是人们最初看待问题的态度，即到底谁应该对问题负起责任。具体而言，一个患上习得性无助的人，通常都会这样处理和思考问题：首先，就个人而言，他们会将问题投射到自己身上，就问题对自己进行内化；其次，他们会把问题的影响扩展到生活中的每一个层面；最后，他们认为问题是不可改变的。由此一来，这种无助感就会慢慢侵蚀到他们身体里的每一个角落，并且席卷他们生活和学习上的每一件事情。

由此可见，面对难题时，我们每个人都有权利感到无助，但你得控制住这种无助感，消除蔓延的可能性。心理学家认为，习得性无助感

需要引起人们足够的重视，患者需要及时做好心理调节，通过分析引起心理问题的根源来纠正以往不合理的认知观念，摆脱焦虑、抱怨、痛苦等不良情绪，最终恢复自信心。

第六节 了解抑郁症及其心理调节法

经典案例：

柯某 17 岁时患上了抑郁症，当然那个时候他自己并不知道。当时学习压力非常大，父母和老师都在他身上寄予了太多期望。而柯某升高中时并不顺利，只好继续读“初四”。“初四”那年，柯某为了弥补学习上的差距，曾在一个星期的时间里，由班级第二十八名一跃成为前三名，当时他很得意，长久以来第一次为自己感到高兴。

但就在接下来的不断学习中，柯某的脑子里开始冒出一些奇怪的想法，比如在写作业时，他会忽然问自己“我为什么要写这个作业？”上课时也会忽然跳出“我为什么要坐在这里浪费时间？”的想法。此后，柯某的成绩就开始走下坡路了，记忆力也明显下降。很多次，当老师把柯某叫上讲台做题时，柯某要么大脑一片空白，直接说自己不会做；要么就乱写一通。这引起许多授课老师的不满，同学们都觉得柯某很奇怪。

柯某把原因归结为自己的身体，他想休养一段时间一定就可以恢复了。而上了高中之后，柯某的情况又开始变得糟糕，高一上学期时，柯某的成绩还是班里的前几名，可是后来就慢慢往下滑了，记忆力变差，身体也出现了大大小小的毛病，胸痛，内心压抑。家人带他去医院



做了身体部位检查，都没有发现任何问题。

其实，柯某知道自已的问题所在，他的脑海中经常有类似于“我为什么要……”的问题冒出来，常常感到活着没意思，每天早晨对他来说就像一场灾难。他觉得自己没有用处，对未来感到渺茫，不知道自己做什么；有时候被父母训斥几句，他会痛苦好几天，甚至出现过“离家出走”的念头。但他对抑郁并不了解，也不知道自己患上了抑郁。直到有一次，他在报纸上看到一篇心理学文章，柯某对主人公的心理痛苦深有体会，对比其症状，他才意识到自己的问题。

高二的时候，柯某骑自行车摔破了头，当时因为心不在焉，精力不集中，直接撞在电线杆上。后来被路过的好心人送到医院包扎，可奇怪的是，柯某一路都没有觉得痛，而在手术之后的一个月内，柯某才体会到被疼痛折磨的滋味。也是这次经历，让柯某有了面对问题的勇气。即将升高三的那年暑假，在父亲的陪伴下，柯某找到了心理医生。

心理自助：

柯某记忆力下降，注意力不集中，学习能力降低，缺乏生活和学习的动力等一系列心理反应，这些其实都是抑郁症状的典型表现。但由于缺乏这方面的知识，柯某及其家人、老师都不曾注意到柯某的病情。所以，多阅读心理学方面的书籍，对情绪调节和及时发现心理问题都有非常大的帮助。

抑郁症是一种比较常见的心境障碍，临床以三个典型的表现为主要特征，即情绪显著而持久的低落，思维迟缓，意志力活动减退。患者的低落心境多半与其处境不相称，另外一些患者可能还会伴有躯体症状。

具体表现为持久性的抑郁悲观，程度较轻的患者会感到闷闷不乐，

缺乏兴趣，没有愉悦感，心中压抑，身体机能出现紧张，但大部分尚未受损；当轻度症状强化，患者偶尔会大哭，身体机能轻度受损，感到疲倦，社交也出现问题，记忆力下降；严重的患者会有绝望、度日如年之感，他们认为“活着没意思”，甚至出现自杀的念头。

更年期和老年抑郁的患者会伴有烦躁不安、浑身燥热、潮红多汗、心神不宁等症状；儿童与青少年可能会出现易激惹现象，即不耐烦，因小事而发脾气等。比较典型的抑郁心境还表现为，早晨情绪非常低落，傍晚至睡觉前的时间段内稍有减轻。

那么，面对抑郁症，我们该如何做好心理调节呢？下面是心理学家的建议：

1. 患上了抑郁症，就大胆地说出来。崔永元曾在《艺术人生》中十分坦然地说：“我得的是抑郁症，而且是很严重的那种。”承认是需要勇气的，同时也是你摆脱困境、走向康复的第一步。

2. 勇敢做自己。研究发现，抑郁症患者最大的共通之处就是他们害怕做自己，即他们不敢满足自我的追求，忽略自我价值，常以别人为中心，表现在性格上就是依赖、附属、卑微、缺乏安全感等。因此，要想远离抑郁，你要明白自己的价值，敢于做自己。

3. 多回忆幸福的往事。2013年2月刊登在《临床心理科学杂志》上的一项研究成果显示，经常回忆过去的幸福往事可以改善抑郁症患者的情绪。人们可以回想曾发生过幸福往事的地点，然后再将幸福往事与之相联系，那么，在想起具体地点或身处具体地点时，就会联想起幸福而美好的往事。

4. 适度忙碌也可以减轻抑郁。美国心理学家发现，过于安逸的生活会使抑郁症的发病率变得更高。当你有规律地工作时，大脑会活跃起来，情绪也随之高涨，自然就不会再垂头丧气地无病呻吟了。



5. 走出去。想聊天、想倾诉、想探讨问题，不要第一时间就想起电话或网络，最好走出去与对方面对面地交流，相信这会使你变得快乐。

6. 尝试“原始”生活。抛开洗衣机，自己洗一些小衣服；不用微波炉，也不要叫外卖，自己做一顿可口的饭菜；用扫帚清洁地板；走路去上班或逛超市……这些力所能及的小事对缓解抑郁症状、调节情绪都有很大的帮助。

7. 学会幽默。幽默是治愈抑郁的良药，也是调节情绪的最安全方式。

8. 吃掉抑郁。研究指出，缺乏维生素 B₁ 的人很容易感到沮丧。因而，多吃富含维生素 B₁ 的食物将会让你把抑郁吃掉，比如全麦面粉、燕麦、大麦、糙米、黑米、高粱米、小米、大黄米和红小豆、芸豆、绿豆、蚕豆、豌豆等都是维生素 B₁ 的好来源。

值得注意的是，我们平时所谓的心情不好，如果不是很严重，不存在持久性，那就没有什么，不用自己吓唬自己，但及时而适当的心理调节对每个人都是有益的。

第七节 摆脱“午饭恐惧症”的困扰

经典案例：

小刘刚到公司上班时，就开始莫名其妙地讨厌午饭时间。到了中午他也不觉得饿，但中午不去吃饭，要撑到晚上才能吃上一顿饭，身体肯定吃不消；可要去吃饭吧，他又感到怕怕的。所以，小刘最后想到一个办法，就是躲开午饭高峰期，在人们都吃完回来的时候再自己出去吃。

为什么会出现这样的情况呢？据了解，和小刘有相同症状的人还不少，心理学家将这类行为表现统称为“午饭恐惧症”。小刘表示，不愿意在午饭时间和大伙一起去吃饭原因不少，首先，他每次坐电梯时都会碰到一群群“午饭团”，而落单的人就会感到十分尴尬；其次，如果同一个公司的人在同一家餐馆遇到，在不十分熟悉的情况下，总是要为去不去打招呼而感到为难，而且公司附近就那么几家好吃的餐馆，公司里的同事都是那里的常客了；最后，那些所谓的“午饭团”聚在一起吃饭，总是喜欢议论某某同事或某某领导，还经常抱怨和八卦。因而，小刘在一开始就不愿意加入这种“午饭团”。

但小刘同时也坦承，“午饭恐惧症”给自己带来了不小的苦恼，他常常为此感到心烦，还莫名地焦虑和害怕。“这么下去，我早晚得变成神经病。前段时间我听说，有人用午休时间去买了快餐，然后躲在厕所里吃，那个同事最后在大伙的嘲笑下被迫辞了职。这叫怎么一回事儿嘛！”

心理自助：

“午饭恐惧症”是在一些上班族中比较流行的一种属于社交范畴的心理现象。上班族所在的单位没有食堂，因而大家都要去外面吃，但有些人却常常在吃饭的时间选择躲避，特意避开午饭高峰期。实际上，一到午饭时间，不管是在校学生，还是国企人员，甚至还有楼道保洁员，大家都一起感叹不知道吃些什么，更不知道该和谁一起去吃饭。

曾有一项网络调查发现，包括学生在内的大多数群体，他们都曾因为没有一起去吃午饭的同伴而烦恼，他们多半都在担心独来独往会被别人笑话为“废柴”，还有一些人会因为和公司前辈一起进餐而感到紧张和不知所措，进而产生“午饭恐惧症”。



心理学家认为，午饭时间其实也是一种社交，出现“午饭恐惧症”的人大多内向、敏感、害羞、小心谨慎；他们感觉到自己的弱小，与他人格格不入，难以融入其他人的圈子，太在意他人的眼光而产生拘谨感，久而久之，便在午饭时间不由自主地感到恐惧。要想改善和缓解午饭恐惧症，摆脱困扰，应该从以下几个方面尝试心理调节：

1. 感受内在的力量，将眼光放在自己身上。过分在意别人，只会忽略了自己的内心。每个人都有自己的价值观和生活模式，你可以保持自我，一定要清楚自己的存在意义，将眼光收回来放在自己的身上吧！

2. 重新认识社交的意义。人是群体动物，不可避免地要与外界接触，但实际意义上的社交可能会与你想象的不同，这又何妨？敞开心扉才是最重要的，试着以平和、平等的心态去接纳和融入新的群体吧！

3. 是时候改变你看世界的角度了。你可以把午饭时间当成和同学、同事、领导建立友谊的小小平台，下班之后你们谁也见不到谁，犯不着为了那些看不见摸不着的尴尬而犯愁。话题不投机可以不参与，不同意也可以保持沉默，当然你也可以活跃起来，发起你想谈的话题，如果你不能改变你周围的人，那就只能改变自己；况且，假如你一直因为恐惧而把自己关在一个小小的壳子里抱怨和感慨，不仅什么也改变不了，还会徒增烦恼，而你需要面对和解决的问题始终都存在，逃避不了。

第八节 得了神经衰弱怎么办

经典案例：

万某今年 33 岁，是一名高中教师。去年他因失眠而连续吃了半年

的安眠药，而今年失眠的毛病再次复发，每天晚上都要花三个小时才能入眠，多梦，还很容易被极小的声音惊醒，醒后更难睡着。这导致其精神状态变差，上课也常常感到体力不支，有一次还在课堂上当众出错；记忆力也明显下降，学习和工作的效率变低了，难以集中精力看书，前面看后面就忘。另外，万某以前熟识的人现在却见面叫不出对方的名字，丢三落四，上个周末还把手机忘在办公室里，结果找了两天都没找着，而星期一去学校上课才发现，手机正安静地躺在办公桌上。

深受失眠困扰的万某渐渐变得脾气暴躁，经常心烦，情绪不稳，还伴随有头昏眼花、头痛等躯体不适。意识到自己的变化，万某非常着急，甚至认为自己患上了不治之症，焦急万分。万某的妻子也反映，丈夫现在变得多疑又急躁，总是犹豫不决，遇到点难事就开始唉声叹气，一点儿也不像以前的他了。

后来，求治心切的万某在妻子的陪同下一起找到了心理医生，陈述完自己的症状之后，医生又给万某做了相关检查，发现万某只是对稍强烈一点的光线或一般性噪音难以承受，并无其他障碍表现。心理医生根据诊断标准，认为万某患上了神经衰弱症。

心理自助：

神经衰弱是神经症中比较多见的一种病症，多见于机关干部、教师、毕业班学生等脑力劳动者，因为长期精神压力和情绪紧张造成，主要表现为大脑精神活动能力减弱，易兴奋、易疲劳，有睡眠障碍并伴随头痛等躯体症状，案例中万某的症状就比较典型。

心理学家认为，社会心理因素是导致神经衰弱的主要病因，比如生活、工作压力大，负担过重，长期持续的精神紧张，竞争激烈，人际关系紧张，亲属去世，受挫等。是否引发神经衰弱症取决于刺激的性质、



强度以及作用时间；此外，个人性格特征是导致患者发病的重要因素，比如生性怯懦、自卑、多疑、敏感、自制力差、依赖性强等。

心理学家指出，要了解和判断自己是否已经患上神经衰弱症，一般要从以下几个方面来考虑：

1. 易兴奋、易疲劳。
2. 情绪不稳，波动较大，遇事易激动，烦躁易怒，内心担忧、紧张不安。
3. 由情绪紧张诱发头痛或肌肉酸痛。
4. 出现睡眠障碍，主要表现为入睡困难，容易被惊醒，多梦。

如果你的症状有其中两项或两项以上，那就要引起重视了，及时做好心理调节工作，必要的时候需要前往专业心理诊所，寻求心理医生的帮助。

那么，如何治疗神经衰弱效果比较好呢？心理学家指出，心理疗法是目前治疗神经衰弱的最重要、最基本，也是最有效的方法之一，主要是通过调动患者的主观能动性，积极配合医生的治疗方案，找出病因，最终达到治愈的目的。一般可分为两个阶段：

第一个阶段：患者应该在专业心理医生的指导下，认识到疾病的性质并找到病因所在，消除焦虑的情绪，增强克服疾病的自信心。心理学家指出，神经衰弱的根本原因是患者对生活事件不能形成正确的认识和评价观念，导致精神过分紧张而诱发疾病，大脑元器质性损害。

第二个阶段：重新调整生活状态，合理安排起居作息，坚持锻炼，参加文体活动，制定适合自己的学习、工作计划和目标，以此减轻压力和负担。

此外，神经衰弱症是可以预防的，包括正在被神经衰弱困扰的患者，都需要做好心理调节工作，因为大病往往都是小病长期积累而成。因而，

要想预防神经衰弱症，最好平时就做好预防工作，还要注意多了解一些相关方面的知识，以便及时发现问题。

1. 正确认识自己，包括自身身体素质、知识储备、社会适应能力等。避免从事一些超出自己能力范围的事情，避开不适合自身体力和脑力的活动。

2. 转变心态。闲暇时候千万不要杞人忧天，别为未知的事情担忧，也别为已经打翻了的牛奶而哭泣，保持积极乐观的心态。

3. 培养开朗的个性。虽然性格很难改变，但世上无难事，只怕有心人，刻意培养一个好的性格，需从日常生活中的点点滴滴做起。

4. 善于自我调节。不管工作或学习的压力有多大，一定要记得劳逸结合，适当的放松有助于培养健康的心理状态，更有益于提高效率。俗话说“磨刀不误砍柴工”，正是这个道理。

5. 及时寻求帮助。如果自我调节的效果并不好，出现某些心理问题的征兆或典型表现，要及时寻求专业人士的帮助，不要有病乱投医，更不能讳疾忌医。

——· 第五章 ·——

工作不是束缚，是你开发潜能的基地

我们的工作不仅为我们带来成就感和安全感，还是我们得以生存下去的保证。但现实中有多少人思考过自己究竟是为何而工作的呢？你的工作让你快乐吗？人的一生除了吃饭、睡觉，与工作打交道的时间算是最长的了，你的工作好坏将直接影响到你的生活和价值观，包括幸福感的获得。那么，一份好工作的标准是什么呢？如果你是应届毕业生，工作还意味着什么？都说有上进心、事业心是好事，但过分疯狂地热爱工作真的好吗？假如有一段时间你的工作让你产生了厌倦情绪，你又将如何应对？……



第一节 好工作的衡量标准

经典案例：

小梅自从毕业后就在一家五星级酒店工作，从一个普通的服务员到今天的大堂经理，小梅是众多姐妹羡慕的对象。然而，如今已经 29 岁的小梅还是孑然一身，六年的时间就这么过去了，当初那个青涩的小女生已经成了一个一笑就有两道浅浅的鱼尾纹的女人。

小梅毕业于一所著名的服装设计学校，她的梦想就是当一名婚纱设计师。当年因为父母离异，小梅放弃了出国深造的机会，后来因为经济压力急着找工作，经朋友介绍在一家五星级酒店里先做着，她想等过了年再找，那时机会也多点。到了第二年再找时，却始终找不到自己喜欢的工作；到了下半年，酒店找小梅谈话并和她签订了三年时间的聘用合同。

这三年期合同到期后，酒店表示希望继续和小梅维持合作关系，并提高了薪水。小梅起初犹豫过，但想起这三年时间里的一切，也并不是毫无留恋的，她打心眼里其实已经接受了这份工作；而且一想到自己如果马上离开酒店，未必会找到一份令自己满意的好工作，所以不想做待业青年的小梅最后决定续签合同。

最近，小梅在网上看到一张帖子，讲的是一个热爱艺术的男孩为了实现梦想而勇敢与现实作战的故事，读罢小梅忽然发觉自己这六年白过了，她那曾经伟大的梦想早已被深深压在了箱底。现在，小梅又开始找工作了，希望现在开始完成梦想还不会太晚。但是，究竟一份什么样的工作才算是好工作呢？小梅又陷入了迷茫。



心理自助：

每个人都希望找到一份自己心目中的好工作，但什么才是好工作呢？对于小梅来说，一直找不到适合自己的好工作，不仅是现实的种种因素所致，还有她自身的原因，即对目标不够坚定，对理想中工作的定义太过理想化。心理学家认为，衡量一份工作是否是自己所需，是否称得上是一份好工作的标准主要有以下四点：

1. 首先，是我们自己喜欢的行业。这一点很重要，却恰恰被很多人忽视了。都说兴趣是最好的老师，如果一个人在他不喜欢，甚至厌恶的岗位上工作，试问他能够发挥自己最大的潜能吗？一个人对某个行业的喜好程度往往源自于其自我心智的物积程度，但有的时候，你不幸进入了一个自己不喜欢的或者是陌生的行业，但随着越来越多的投入和付出，你或许会发现这个行业也是很不错的，这是心智的斥物积结果。

2. 其次，必须是我们可以胜任的职位。如果能有幸进入自己比较喜欢的行业，就该考虑清楚哪个职位或岗位才是自己能够胜任的，并且根据自己的专长来分析岗位需求，尽可能充分地发挥自己的潜能，自己可以胜任的才是适合的。不过，有的岗位或职位看起来或许超出了你的能力范围，但在实际的工作中，你通过不断学习，最后可以胜任并且做起来还比想象中要好很多。

3. 再次，帮助提升自己的人文环境。在找准了公司的同时，还应该充分了解该公司的人文环境。所谓人文环境，是一个企业的文化，是指工作过程中注重人性的发展与价值体现的企业环境。因为这将影响到公司以及我们自己将来的发展状态，决定你在该公司里是否能够获得更多的经验、升值和升职的机会等。

4. 最后，令我们相对满意的薪酬。好工作的体现是通过职业来实现的，而职业是一个人在延续生命的过程中，为了获得生活报酬或换得

生活费用而从事的一系列活动。薪酬不仅是从业者的生活保障，更是其价值体现的一种形式。人人都希望有一份不错的高收入工作，但事实并不能如愿，很多人找工作以高收入为标准，甚至不惜放弃自己爱好的行业。但一份真正的好工作，薪酬高低不应当成为其唯一的衡量标准。

第二节 应届生该如何选择工作

经典案例：

五年前，何远还是一所普通高校毕业的应届生，当年为了找到一份满意的工作，何远到处碰壁，最后录取他的是一家电脑维护的小公司。三年之间，何远换了五份工作，基本上都是在几家小公司之间辗转。后来，他终于如愿进入一家大公司，经过努力坐上了项目经理的位置。当公司的员工们得知他的经历，都表示惊讶，“没想到我们项目经理是做电脑维护出身的！”“是啊，太牛了！”

如今，当周围的人都在羡慕何远时，其实没有人真正了解他的过去。那时在小公司做事，老板抠门不说，还天天加班，何远累死累活一个月才拿一千三百块的工资，交了房租就只剩一半了，但何远依然坚持做了五个月，其中包括三个月试用期。之后也换了好几份工作，因为都是小公司，所以待遇什么的都不好。只不过这些在何远看来，都没有学到的经验重要。因此，三年的时间，何远挣到的实践经验才是真正的财富，这其实也是他最后能够坐上项目经理职位的重要原因。

而五年之前，名校毕业的唐斌与何远比起来似乎幸运很多。他一毕业就被一家知名央企录用，现在在总部工作。五年来，他的职位也



不断提升。工作轻松，责任不大，但需要经常出差；可即便出差到某个地方，都有人早已安排好了一切，包括吃喝以及所有娱乐活动，并不需要他太操心。

可唐斌却总是抱怨，工作太闲，应酬又多，赚的钱都不够交每个月的房贷。这样的抱怨不知道从什么时候开始，已经成了他的一种习惯，他总是隔三差五地吐苦水。朋友、家人劝他换工作，而他自己也找过，但要么工资不如现在高，要么平台不如现在好，最后，他换工作的行动只好停止。

心理自助：

很多像何远一样的人，他们的简历看起来很坎坷，并不如其他人那般华丽，找工作时也到处碰钉子，最后只好在小公司里做事。但恰恰是这样的人，才不会因为起点高而患得患失，在职业的选择和发展上便有了更大的灵活性，更懂得自己真正需要的是什么。像唐斌一样的人也不少，他们名校毕业，简历光彩，面试表现出色，一路顺畅；可究竟其中的滋味如何，也只有当事人自己知道了。再加上缺乏换工作的勇气，唐斌不再想着换工作，但却没有停止对当下工作的抱怨。那么，究竟是哪里出了错呢？

心理学家认为，当一个人总是用一些偏高的标准来和现状做比较时，那他最后得出的结论就只有抱怨。如果你不安于现状，却又没有改变现状、重新开始的勇气，那结局可能会比一个一无所有的人还要可悲。对于案例中的何远来说，年轻是他可以不计较收入的重要资本，但随着年龄渐长，每个人肩上的责任都会越来越重大，要生存，要对自己的配偶、孩子、年迈的父母负责，收入就是一个不得不重视的要素。所以，趁着年轻为今后的高薪职业积累经验，是一个明智的选择。

可以说，选择了一份工作就意味着你选择了一种生活。因为工作占据了我們白天的大部分时间，是生活中最重要的部分，它带给我们的不仅仅是一个工资卡上的数字而已。要做一个选择工作的人，而不是一个被动地接受工作的人。不以金钱作为第一考量标准就是选择工作，这样的工作会给你带来更纯粹的快乐；而被动地接受工作，其中最大的诱惑力或许就是金钱了，除非你有特别的需要用钱的理由，或者你也刚好喜欢这份工作，否则，周而复始，你会发现自己变得越来越被动，你的每一天都要耗费在自己不喜欢的事物上，一上班就进入了机器人模式，然后用这种自我折磨换来一笔可观的收入，两者稍加衡量，便可知代价巨大。

第三节 如果你是一个工作狂

经典案例：

大伟和娜娜是同一所学校的毕业生，和大多数毕业就分手的情侣不同，他们的感情并没有因为毕业而终止。但是这段时间，娜娜总是觉得很郁闷，她开始想要分手，原因是大伟没有时间陪她逛街，就连情人节等重要节日他们都难得一聚。

“大伟，这个周末可以陪我一起去看一双鞋吗？”

“额……这个周末可能还要加班，这样吧，你看中哪一双了？等我忙完了，买了带给你怎么样？”

“我现在和单身有什么区别？你个工作狂！”

“……”



娜娜很无奈地挂了电话，郁闷了很久。想起以前俩人在校园谈恋爱时，他总是会陪她去任何她想去的的地方，一起去学校图书馆看书，一起去踏青，甚至还一起逃课跑到学校后山上去玩，这些美好的时光如今只能是回忆了。工作之后的大伟渐渐把时间和精力都投入到工作上，娜娜也抱怨过，但大伟的解释是，在如今竞争如此激烈的社会中，如果不好好努力，将来哪来的钱买房子结婚？娜娜觉得大伟说的有道理，况且大伟对她真的很好，俩人是从校园恋爱开始的，走到现在也不容易，所以，每次感到委屈时，娜娜就会劝自己再忍忍。

转眼两年时间过去了，大伟升职了，娜娜的小店铺也越来越红火。后来，大伟的工作越来越忙，本来他和娜娜是住在一起的，但最后他干脆住在了公司，一周最多回家两次，双休日也加班，这让娜娜更加担心和失望了。

心理自助：

工作狂在现实生活中是非常常见的一个群体，不管是男人，还是女人，工作狂给自己的另一半带来的是纠结：积极工作、有上进心，尤其对于一个男人来说，事业是非常重要的，所以，工作狂有吸引人的一面；但同时，工作狂往往热爱工作甚于一切，包括自己的另一半或家人，他们一工作起来就没完没了，另外一半就如同不存在一般。心理学家认为，通常在办公室能够待 24 小时以上并且没有假期观念的人，睡眠质量差，每天除了工作还是工作，他们通常过的是非正常生活并伴有焦虑情绪，身体素质不好，开车速度快等，具备以上特点的人就可以视为工作狂了。

美国心理学家斯宾塞认为，工作狂属于心理变态，在单位的低、中级管理人员中比较常见。他们和对工作本身有强烈热情的工作者不同，他们通常并不是热爱工作，而是出于某种原因拼命工作，在工作中

力求“完美”，试图获得某种“心理解脱”，如果出现错误就会感到焦虑或羞愧。这类人往往不愿意接受他人的帮助，多独立完成一项任务；而后者其实是出于对工作的热爱，希望从工作中找到乐趣，在发现失误时也不会过分焦虑，平时注重与同事之间的合作。而事实证明，前者的工作量要远远大于后者，并且不如后者的效率高，工作质量上也明显不及后者。

调查发现，心脏病和脑中风是工作狂最容易患上的疾病，另外，长期工作的严重后果还有近年来比较常见的“猝死”现象，可以说代价惨重。案例中的娜娜纠结于要不要分手，其实道理很简单，选择工作狂作为自己的另一半首先就应该想到最坏的结果，并时时做好离开他的准备；但如果不想离开，那就努力改变他，必要时还可以寻求专家的帮助。

假如你正是一个工作狂，那请你务必要搞清楚自己的一生中究竟什么才是最重要的，工作并不是你体现自我价值的唯一途径。以往社会习惯于用绩效来证明个人价值，努力才算是负责任，但如今人的价值体现在许多方面，比如身为丈夫、父亲，你的责任不仅是给予家人更好的物质生活，还要花时间去陪伴他们；如果你只对工作负责了，那么，谁又来对他们负责呢？在工作上你或许是成功的，但在生活当中你却是失败的。

如果你想改变，不妨从这一秒开始，尝试把自己现在所有的工作项目和时间列出来，然后找出哪些是可以放手让别人去做的，或者可以暂时放弃的；避免在工作中过分追求完美，提高工作效率；随后，你可以制定一个新的工作日程表，让家人或同事一起来监督你，减少待在办公室里的时间，周末尽量不加班；最后，多培养一些兴趣爱好，多体验和家人待在一起的放松感。如果自我调节的效果不明显，必要时可以寻求专业心理医生的帮助。



第四节 如何处理工作中的厌倦情绪

经典案例：

查尔斯·瓦格林经营着一家小药店，可自从药店开张以来生意始终不好，所以这位查尔斯一直在寻思着另外做点什么。他多么希望上天可以给他多一点幸运，好让他有机会做点大事。日复一日，他想要的机会终究没有出现，而失去耐心和坚持的查尔斯也决定放弃药店，让店铺自生自灭。

一段时间之后，查尔斯在某个午后对着镜子里的自己问道：“为什么我一定要把希望和目标寄托在一些自己一无所知的行业里呢？在我自己熟练的、精通的行业难道就做不成大事吗？”结果，他找到了答案，同时也想通了一件事，那便是不管前来药店里买药的人是地位卑微的或是尊贵的，他都应该一视同仁并且主动和他们打招呼。

之后，查尔斯回到店里，不再怨天尤人。他用发自内心的热情来接待每一位顾客，并尽最大的努力赢得客户的信赖，因为他已经决定将这份工作当做一场充满了乐趣的游戏来完成。比如，如果有人打电话过来要求店铺送一些东西过去，他就会一边与对方通电话，一边用手指指挥，吆喝他店里的伙计并重复对方需要的东西，此时，专门负责送货的人也整装待发，这样对方挂掉电话之后不到五分钟可能就收到东西了。甚至有一次，查尔斯还和对方高兴地攀谈着呢，对方家的门铃就响起来了——不是别人，正是送货的人！每次出现这样的情况，查尔斯总是感到十分有成就感，好像又闯过了游戏关卡一般。

当查尔斯把所有的热情都投放在这份工作上时，他的店铺生意

也越来越红火了，他的热情为他赢得了众多客户的支持。最后，查尔斯·瓦格林毫无悬念地成功了——他的店铺遍布美国并以十分惊人的速度占据了美国医药行业的零售市场。

心理自助：

是什么让已经厌倦了药店工作的查尔斯重新回到工作岗位并最终赢得胜利？是他重新燃起的热情，而帮助他找回热情的小诀窍其实就是把工作当成一场很有趣的游戏，把自己每一次获得的客户好评都视为闯关成功。从另一个角度分析，真正使得查尔斯获得成功的是他的态度，而非工作本身。换句话说，如果你的目标远大，但现在却不幸地从事着一份令你感到厌倦的工作，要想改变现状，实现你的远大目标，要么立即跳槽，但前提是你可以找到一份更好的工作，要么就继续脚踏实地地做下去，以现在为起点为之奋斗。

很多人在工作中出现厌倦情绪，不满于当下，但要说换份工作吧，依然不知道自己感兴趣的是什么。这个时候，我们不妨拿出平时玩游戏闯关的那股劲儿来，在工作中寻找乐趣和成就感，相信工作效率很快就会有所提高，你的厌倦情绪也就一扫而空了。

可见，当我们满怀热情地去从事一份工作时，便可以战胜一切疲劳和倦怠，并迅速地解决掉工作中出现的所有问题。而重燃工作热情、赶走厌倦，需要转变心态，比如：和你的同事友好相处；把精力集中在自己是如何帮助客户的；不惧怕困难，越是难以解决的问题就越需要首先解决，因为越拖延难度越大；空闲时写下一份感激名单，可以是你的伙伴，也可以是其他的东西等。



第五节 机会只留给那些有准备的人

经典案例：

前纽约铁路局局长克劳利在12岁时就开始做很多超出他的能力范围的事情，他总是出乎人们意料地超额完成任务并且效果也很棒。起初，克劳利是个负责送信的小孩，但实际上，他只是白天送信，晚上则会抓紧时间学习电报；原本，他只需在铁路上做一些简单而轻松的工作即可，可克劳利认为学习电报将会给他带来不一样的未来，所以，他不但学习电报，还学习着与其工作相关的一切东西。

有一次，铁路上需要一个火车送信员，局里的上级便推荐了克劳利，那位上级是这样说的：“让那个年轻的克劳利去送吧，他对铁路方面的事情几乎无所不知，他知道他需要做些什么。”结果，克劳利从此便成为了火车送信员，这无疑距离他的梦想又近了一步。

克劳利之所以最后获得成功，主要是因为他总是自己去寻找工作，而不是等着工作来找他，他积极地学习电报和铁路知识以及一切有可能帮到他的东西，这正是为好运的降临做准备。事实证明，机会总是青睐那些有准备的人。

心理自助：

工作中总有很多人喊累，因为他们觉得工作负荷已经超出了自己的承受范围；确实，这个时候，你应当停下来让自己好好休息，这样无论是对身体，还是对心理健康都十分有益。但有的时候，应该多做点自己职责范围之外的事情，为赢得更好的机会做准备。比如案例中的克劳

利，这就是他成功的秘诀。

心理学家认为，人的潜能是无限的，但往往需要特定的刺激因素去激发。通常一份充实又充满挑战的工作能够激发人们的工作热情，同时还可以唤醒人们的潜能。有句话说得好，“人如果不适当地逼迫一下自己，就不会知道自己的能力有多强”。确实如此，对于一些本身就有能力的人来说，在能力所及的范围之外再给自己加点任务，这样完成任务所获得的成就感也是一种非常奇妙的心理激励。

所谓“生于忧患，死于安乐”，那些忙碌又充实的人们，即便一天下来特别劳累，但内心深处的成就感已足以抵消身心的疲乏，也让他们获得了更多继续前进的力量和更多的自信心；一个人假如太满足于现状，长期活在松弛的状态之中，那他便会失去斗志，一切输赢成败于他来说都是无所谓的结果，停滞不前，终其一生所获得的成就也仅仅是自身全部能力的一小部分而已，实在可惜。还有一类介于这两者之间的人：他们认为自己的工作量太过繁重，所以变得焦躁不安，结果他们的时间和精力都浪费在了焦虑的情绪上；而与这类人一样容易感到焦灼和不安的还有那些整天无所事事的人。

因而，忙碌并不总是件坏事，当你在完成分内之事的前提下，做了超出他人期望的事情，于你自身是获得了本职之外更开阔的眼界，同时也是在为好运的降临做准备。



第六节 与自己竞争让你比今天更好

经典案例：

某知名企业经理肖某有一天对他的一位下属说：“小周，你来我这里工作已经快三年了，你很努力，可是为什么你的工作效率一直这么低？怎么不能像小吴那样高效率地工作呢？”但是在小吴的面前，他会说：“小吴，你应该向小周学习，他做事总是那么勤奋。”

一个周末，肖某用纸条给小吴交代了一项工作任务，因为他知道在外地出差的小吴周六会赶回来，所以，他要求小吴在完成任务之后马上送到客户那里去。那天，小吴赶回来时已经是周六下午两点钟了。

第二天，肖某在办公室门口看到小吴，便问他：“看到我交给你的任务了吗？”

“嗯，我看到了。”

“做得怎么样了？”

“我已经做好并送给客户了，客户说有什么问题再和我说。”

“啊，不错！”肖某一听，非常满意地点了点头。

得到了经理的肯定，小吴更自信了，工作也变得更加积极。

事实上，肖某在29岁时便拥有了自己的公司，和很多同龄人相比，肖某算是比较成功的了。而他之所以取得了今天的成功，主要还在于他善于利用竞争的力量，不但用这种方式激励着自己的员工，并且他自己也是这样做的，只不过他习惯于用今天的自己来和昨天的自己竞争。比如，他会把自己每天需要做的事情都记录下来，然后制定一个比较周密的计划，每项任务都要在规定好的时间内完成。这么一来，肖某每天都

可以按计划完成当天该做的事情，而他的每一天都是处在不停的忙碌中，一直到最后一项工作完成。回到家之后，他便可以停下来尽情地与家人一起共进晚餐了。

心理自助：

从上述案例中，我们不难看出肖某成功的秘诀，他善于利用竞争的力量来激励员工、激励自己。心理学家认为，最好的竞争手段就是和自己竞争。今天的工作要在今天完成，那么，你怎么来保证今天的工作质量和效率呢？不妨把它们都列出来，然后再学着肖某的方法制定一个计划，如果不出意外，那就按部就班地做下去；而且你得清楚，和自己竞争其实就是不要让今天的自己比昨天差，即今天的工作效率至少要做到比昨天好，即便不能更好，最起码也得保持效率一致。

心理学家认为，所有竞争归根结底其实都是在与自己竞争。比如，小吴以最快的速度完成了上司交代的工作，其实质上还是想超越那个在上司眼中工作勤奋程度不如小周的自己。肖某深谙这个道理，所以，他每天都在与昨天的自己竞争。

心理学家认为，和自己竞争其实也是完成一个自我超越的心理过程：1. 直面问题、敢于承认现实、承担责任；2. 积极思考和看待难题；3. 持之以恒。

很多成功人士，他们的人生都要经历几个飞跃的阶段：首先是开始赚钱，取得成功；然后便是获得幸福感；最后是感受到人生的意义。前一个阶段基本上是与他人竞争，而后面两个阶段就是和自己竞争了，如果一个商人无法成功完成后两个阶段，那到最后不论他（她）赚到了多少金钱，最终可能都要拿来缴纳医药费与心理治疗费了。



第七节 高效能工作的几点建议

经典案例：

江某是一位职业讲师，他曾在一天的时间里主讲了八场讲座。这些讲座打破了江某以往的最高纪录，同时出席讲座的人数也突破了此前的纪录。

他还在自己的博客上发起了“十五天职业生涯规划”这项以在线形式开展的个人挑战活动并成功推行。随后，有大量应届毕业生参与到讨论中来，网页点击率和参与讨论的纪录均创历史新高。在接下来的几个月内，参与讨论的人数一直在持续增长。与此同时，江某还在做着其他事情，他在主讲之外的时间与客户进行一对一交流，基本上每次都可以帮四、五位客户解决他们十分棘手的问题。

当然，一个有规划的人才能更有效率地完成任务。在大家都沉浸在圣诞的喜庆氛围中时，江某已经把明年一年的工作计划安排好了。或许有人会质疑江某是个工作狂，可实际上他不是。因为他除了工作，还有非常有规律的健身计划，即每天都花至少半个小时锻炼身体；晚饭后他还要和妻女一起出门散步；平时也要花十分钟时间去了解社会新闻；与老朋友、老同学均保持着亲密联系。而以上所有的事几乎都是在同时进行的。

江某生活、工作两不误，不仅不会忽视与亲友之间的感情联系，还实现了高效能工作。在他的眼里，高效能并不仅仅是看一个人在有限的时间内完成工作多少的能力，还包括在有限时间内能够创造出更高的工作价值。换句话说，高效能重点在于一个人怎样去管理自己的生活和

工作，通过有选择性地去培养一些适合自己的习惯，才能为我们的生活和工作创造出更多的价值。

心理自助：

在有限的时间内实现更多价值，这才是人们应该关注的高效能，如果你只是凭空地去完成一些空洞的、在很长一段时间内都无法产生很大价值的工作，那么，工作量再多都不是高效能。比如，你在两个小时内打印出了一千份项目表单，你能说这就是高效能吗？除非这些项目表单能够很快换来极大的回报。如果你用半天时间和一位客户谈判，并且最后成功拿下了这位客户，为公司创造了价值，这就是高效能。

心理学家认为，要想实现高效能，需要养成高效能工作的好习惯。下面是一些建议：

1. 删除那些并不十分重要的事情并重视那些重要任务。在一天的工作开始之前，不妨把所有需要处理的事项都在大脑中过一遍，或者是一一列出来，挑出其中最重要的，再依据紧急程度和重要程度加以排序。这样可以确保我们每天都在完成重要任务，而不至于把时间浪费在无意义的事情上。当然，中途很可能会冒出某些事来，这时依然要衡量一下它们的紧急性或重要性，再决定是否有必要放下手头上的工作马上去处理。

2. 重视并合理分配休息的时间。高效能工作并不是要求一个人像个机器人一样，完全不休息，相反，在我们感觉效率下降的时候就应该适当休息了。心理学家发现，在人们不停工作而没有休息的那段时间内，工作效率会随着时间延长而不断降低，直到到达报酬开始递减的那个点。

3. 排除影响效率的一切障碍。你工作的时候听着音乐，开着 QQ、



MSN，手机来电、邮件提醒、浏览微博、网速变慢等，都有可能成为降低你工作效率的障碍。所以，在进入工作状态之前，不妨关掉它们。比如，在你写作的时候，如果并不需要用网，那就干脆拔掉网线，避免浏览网页或查看邮件而浪费时间。当然，每个人的情况都不完全一致，你一定知道真正影响自己工作效率的障碍是什么，如果是，那就果断清除这些障碍吧。

4. 充分利用灵感。无论你身处哪个行业，灵感其实都非常重要，比如工程师的灵感会使一栋大楼的建筑风格独树一帜，作家创作的灵感会让他们文思泉涌，画家的灵感会营造出“妙笔生花”的意境，音乐家利用灵感创作出的乐曲使人耳目一新，商人的灵感会为他们赢得更多的商机……当一个人及时捕捉到并利用他的灵感时，就会觉得手上的工作变得特别顺利并充满干劲。

5. 充分利用零散时间。零散时间就是那些夹在上一件事与下一件事之间的空闲时间，比如你开完会议之后要前往下一个地点，或许你需要乘坐计程车，那在车上的这段闲暇时间就可以拿来好好利用，看看书，听听广播，闭目养神等。

6. 养成制定时间表的习惯。没有计划的人往往散漫行事，而散漫行事的后果就是原地踏步。任何一件事，如果没有时间限制，你都将会花很长一段时间来完成。比如，写工作报告这件事，你计划的时间是两周之内，那很可能你会在第二周的最后一天才完成；但如果你制定好的时间是三个小时，那三个小时你也一样完成了。有些人在工作时总是会感到疲惫，其实有的时候并不是工作量过度了，而是人们没有安排好工作进度和计划，所以在面对工作时往往会不停地要求自己努力，但当工作没有取得预期成效时，又会不停地抱怨，结果一整天下来，没有休息时间不说，工作也不能顺利完成，还搞得自己一身疲惫。

第八节 提升专注力的秘诀

经典案例：

有一回，爱迪生去纳税，但是排队的人很多，为了节省时间，爱迪生干脆在排队的时候思考其电器装备的问题来，并且很快进入专注状态，以至于外界发生了什么他一无所知。

“您好，请问您叫什么名字？”此时，一个陌生的声音传进了爱迪生的耳朵内，他抬起头，但似乎并没有反应过来，只是愣愣地看着对面的陌生面孔。见爱迪生半天没有反应，那个人便很不高兴地皱了皱眉，接着叫下一个人到前面来并要求爱迪生到队伍的最后面去。

无独有偶，纽约谷物贸易银行的总经理弗鲁也经常因为专注地思考某一问题而出现类似的情形。有一次，饭店的服务员给他准备了一些美味的点心，想要讨好弗鲁先生。但当时弗鲁正在专注于解决一个问题，所以，当服务员把点心递给他时，弗鲁先生看都没看一眼，便直接塞进了嘴巴里并且很快吞了下去。那位服务员看着弗鲁先生如此狼吞虎咽，只好很无奈地说：“如果我当时递给他的是一包纸，也许弗鲁先生同样会直接送进嘴巴里并吞下它。”

爱迪生专注于研究，这也是他之所以成为著名科学家的关键要素；而弗鲁先生的成功，与其高度的专注力同样有密切联系。

心理自助：

为什么爱迪生与弗鲁先生总是能够专注于自己的事情而不受外界的干扰？简单地说，是因为他们的专注度比较高，在做手头上的工作时，



他们不会受到外界因素的干扰。美国马萨诸塞州德伯里大学注意力研究专家爱德华·豪威尔博士认为，习惯同时做多件事情的人往往难以集中注意力，并极有可能陷入难以自拔的焦虑之中。

当今信息社会，来自四面八方的信息太多，导致人们无暇应对，喘不过气来。这个时候不但集中不了注意力，而且还容易产生冲动情绪，感到上火、内疚，甚至怀疑自己的能力。于是，越来越多的人想减少睡眠时间，多在办公室里待一会儿，殊不知，这样只会让大脑疲劳，降低专注度，从而降低效率。

那么，我们要如何提高专注度呢？心理学给出了以下几点建议：

1. 最好一次只做一件事。如果你的精力有限，那就不要在同一时间去处理两件事情，要想做到高度专注，那就先培养自己一次只做一件事的习惯吧。儿童在面对自己感兴趣的事物时，总会全神贯注，那段时间里很少有其他的信息能够干扰到他们。而我们成年人需要做的，就是向他们学习。

2. 把握专注高峰期。相信每个人都是最了解自己人，一天当中你在什么阶段比较容易进入专注状态？有的人是早晨，有的人是下午三点，也有些人是夜晚，所以你得根据自己的情况来，将重要的事情安排在你专注力的高峰阶段，这样就可以提高至少一倍的效率。

3. 学会自我控制。事实上，每天都有太多不同的信息在分散我们的注意力，如果你有心想要屏蔽，就一定有办法。曾有调查发现，每个月上网 20 个小时的人与那些无限上网的人相比，两者所获取的信息量基本是一致的，但前者在网络上耗费的时间要大大短于后者。因此，如果导致你注意力无法集中的是网络，那就要及时节制了。

4. 克服情绪困扰。有些人注意力难以高度集中是因为时常被情绪困扰。比如目标太高有压力、任务安排不合理、对上司不满，甚至还包

括心情糟糕，难以集中精力做事等。如果是这样，那就要克服情绪问题了。心理学家建议，采用积极想象法对任务进行“可视化处理”，帮助缓解情绪——想象一下任务完成的具体环节以及最终的成功，达到转移注意力，脱离情绪困扰的目的。

5. 益智游戏培养专注力。儿童心理学家曾指出，游戏本身就具有培养专注力和聚焦思维的作用。比尔·盖茨小的时候，他的父母就经常和他在一起玩各种游戏。譬如棋牌、拼图等益智类游戏，还有绘画、瑜伽等活动，都是培养专注力的良好途径。

第九节 不要害怕被上司否定

经典案例：

王晓鸥大学毕业后在一家工程投资公司打工，并渴望着有一天能够独立完成项目，成为一名优秀的工程师。为了实现这个目标，晓鸥一直非常努力地工作，上级交代的一切重活、累活，他都没有半句怨言，积极地从各个方面提升自己的能力。但是，晓鸥的努力却没有得到上司的肯定。有一回，上司把他叫到办公室，要求他主动辞职：“你待下去只会浪费我们各自的时间，真的，你还不如去外面做搬运工人！”

听到上司如此否定自己，无视他一直以来的努力，王晓鸥心里很不服气，他没有忍气吞声，而是反驳道：你是有权利辞退我，但你没有权利阻止我走向成功！”

此后，离开了这家公司的王晓鸥更努力了，面对这次的打击，他没有泄气，也没有因为被别人否定而质疑自己的能力，而是继续奋勇前



进。接下来的几年时间里，王晓鸥也遭到过批评和否定，但每一次他都将其视为自己更上一层楼的阶梯，那些批评与否定都是他进步的动力。最终，王晓鸥如愿实现了自己的目标，成为业内颇有名气的造价工程师。

心理自助：

初涉社会，身为下属，在工作中因为种种原因受到批评或否定其实是很正常的事情。如果你是王晓鸥，当你的上司说出那番话，你会怎么做呢？真的会跑去做搬运工吗？还是依然坚信自己的能力呢？相信大多数人不会傻傻地做搬运工，但心里却不可避免地生出质疑：“难道我真的这么差吗？”其实，批评与否定都是正常的，关键是要以一种积极的态度去面对。

1. 让打击敲醒沉睡在自满中的自己。有些时候，批评会让一直处于自满中的人警醒。比如，一个表演者获得的始终是台下热情的掌声，那他就不知道自己的不足在哪里，久而久之，他就有可能沉浸在自满里得不到进步。

2. 换位思考。上级的批评或许会让我们很难过，也很难接受，但如果换个位置，设想你自己就是领导，什么样的原因会使你认为某个员工已经没有必要留在公司了？如果你的员工犯了错，你是姑息他、迁就他，还是指出来并批评他一顿？

3. 不必计较上司批评你的方式。批评本身就是一门艺术，当你的领导使用了一种不恰当的方式来批评你，你也不必过于在意，因为个人工作方式、修养水平的不同，对同一个问题的批评形式肯定有不一样的地方。况且，如果你有纠结在批评方式上的时间和精力，还不如好好反省错误。

4. 知错就改。在错误和失败中汲取教训，只有这样你才能变得更

好；而及时改正错误的下属也会很快得到上司的谅解与尊重。即便上司已经不给你改正的机会了，像案例中的王晓鸥一样，那也没关系，只要你找到了自己的不足之处，然后及时改进，那你依然可以取得进步。

5. 不必急着为自己开脱。出现了错误，给工作或他人造成了损失，应当先从自身反思原因，而不是强调客观因素，为自己的过错开脱；如果你是被误解的，自然会有水落石出的时候。不顾客观事实而急着为自己辩解的行为是愚蠢的，也会给你带来更大的麻烦。

6. 不要消沉。面对否定或批评，你如果过分在意，甚至产生自卑心理，那么，你最终只会成为上司口中没用的人。假如你的确努力了、付出了，但你的上司却看不到，还一心想辞退你，那你的离开未必不是一件好事，因为一个不懂得欣赏下属的上司，你跟着他只会永远没有出路。假如你的心理素质足够好，在面对这类问题时就能很快认识到问题的重点，并振奋精神，积极地做好心理调节，把上司的否定视为一种刺激，让它们来帮助自己更加完善。最后，你会发现，别人的否定其实都是自己“更上一层楼”的梯子。

第十节 你的忙碌真的有必要吗

经典案例：

万长山现在是一家铁路公司的总经理，而在他还是个小小的项目主管时，有一次领导让他负责一个工程，到一处潮湿的地方探测水位，弄清楚打地基需要排出多少水量。为了确保工作的顺利进行，上司还另外给他分配了三个较为年长一点的帮手。



因为之前万长山曾在铁路工程行业里做过现场施工，也参与过测量，已经有好几年的工作经验了，所以现在他完全可以指挥别人去做了。但万长山却希望树立一个模范形象，他想用最快的速度完成任务，带动大家的工作热情。于是，第一天到达现场时，他就开始积极地投入到工作中，他以为其他人都会以他为榜样。但是，和他一起去的那三个帮手却像是商量好了似的，见万长山如此卖力便不停地赞美他，他们自己却开始偷起懒来；而万长山听到那么多鼓励和奉承的话，也就更加卖力了。

这天晚上，忙了一整天的万长山感到精疲力竭，但是工作却只做了一点。沮丧、懊恼之余，万长山意识到，原来是自己让那三个人占了便宜。到了第二天，万长山就站在一边指挥他们，偶尔才做点什么。结果，工作明显有了很大进展。

这件事给了万长山很大的启发，如果可以用脑力计划、指挥的工作，就尽量不亲力亲为，因为这样反而会取得更高的效率。

心理自助：

如果你在公司总是扮演最忙碌、最辛苦的角色，千万不要以为这是因为你重要的缘故。也许你在公司上有领导，下有员工，那么对于你的员工来说，你就是他们的领导，而身为领导，你该明白哪些事情交代给下属去做也一样能够做得非常好。这不是偷懒，而是腾出时间让自己去做更重要的事情。假如一个领导是为了偷懒才把任务分配给下属去做，那他就不能算是一个称职的领导。

懂得分配工作，不仅可以为你减轻负担，更重要的是帮助你成就更大的事业，谋求更大的发展。如果你懂得把每天的工作都安排得有条不紊，这会充分证明你的组织能力，你让每个下属都在他们的本职内人尽其用。反之，如果你全权负责，不放心将任务分配给你的下属，总觉

得只有自己才能做到最好，那么，你的下属们巴不得如此。久而久之，你的劳苦未必换来了“功高”，而那些下属们也会成为一群懒惰的寄生虫，到时候公司还会觉得你的领导和组织能力有问题。

或许你的职位并不高，但事实上并不一定只有很高职位的人才能发挥他们的组织和指挥能力。如果你现有的位置上，还能够使别人心悦诚服地帮助你做事（一定要是心悦诚服地，否则你的指挥将会给你带来麻烦），那更高的位置必然有降临在你头上的一天。



——· 第六章 ·——

征服挫折，启动你的成功机制

人的一生总会遭遇这样那样的挫折或失败，就像由不同的音调构成的协奏曲一样，夹杂着不和谐的声音，却又令人着迷。当我们的需求得不到满足，某些障碍阻止了我们得到自己想要的东西时，我们便会体验到挫折感。相信没有人喜欢挫折，但偏偏人人都得去面对它；善于处理挫折的人总是要比不善于处理的人容易取得成功；挫折耐受力越低的人就越容易体验到挫折感。那么，有什么好的办法可以让我们强大到足以征服挫折呢？你一定想知道，那就看看下文吧。



第一节 切勿让消极想象力毁掉你的自信

经典案例：

有一个未婚女子，大约三十岁左右，她在一家缝纫厂上班，白天忙着工作，到了晚上就开始惆怅，永远把自己关在屋子里，足不出户。不少朋友约她出去逛街，她都一一拒绝，后来主动约她的人越来越少，最后，女子真的成了一个孤独的人。

她的烦恼其实和大多数爱美的女人一样，都是认为自己不够漂亮，但她却自认为“最难看”、“最滑稽”，因为她有一个不同于其他女人的大鼻子和一张厚嘴唇，她称之为“大蒜鼻”和“香肠嘴”。她没事的时候经常想象着在自己与他人，尤其是异性交往时，人人都嘲笑她的“大蒜鼻”和“香肠嘴”，暗地里偷偷嘲讽，甚至把她当成“怪物”。这种想象的画面越来越清晰、生动，以至于她在现实生活中变得害怕出门与人见面，更不敢和厂里的同事正面对峙；即使在家里，女子也一样缺乏安全感。

可是，该女子不知道的是，她的长相在大多数人的眼里并没有那样“恐怖”，大家也都没有如她想象中那样嫌弃她，一切糟糕的状况都是她用自己丰富的想象力“杜撰”出来的。也正是这个原因，导致她至今单身一人，家人无奈之余，只好带她寻求心理医生的帮助。而心理医生的建议是，要求她看清楚真实情况——她并不丑，只不过是内心的想象力破坏了她的自我意象，无形中给自己设置了一个悲惨的处境。也就是说，她的想象力已经在其身上建立了负面的自动失败机制，导致其一切认知都在围绕着失败运行。



几次谈话之后，再加上家人的帮助，该女子开始逐渐意识到自己的问题，并借助创造性想象重新建立了真实的自我意象，找回了自信。

心理自助：

心理学家研究发现，人们的行为、感受其实是自身形象和信念导致的结果。假如人们与自己相关的想法和心理意象受到扭曲，变得不切实际，那人们对所处环境的反应同样会变得扭曲和不切实际。案例中的女子正是如此。

事实上，人们无论是对于自己的相貌，还是事业（或工作）、生活，都有一种天生的“爱美”心理，一点点瑕疵都会被放大，而放大这些瑕疵的正是我们自己丰富的想象力。心理学家认为，人总是习惯根据自己想象中的信以为真的样子来感知和行事，也就是说，一个人会利用消极想象无限放大自身的某个缺陷以及外界对这一缺陷的反应，严重时还可能走上自杀之路。

反之，一个人如果能够充分运用积极的想象去修正对自身能力与机遇的理解，便极有可能做成一番使世人瞩目的事业。比如，心理学家就曾经用类似的方式来医治某些精神病患者，方法简单地说就是要求和引导患者想象自己是个正常人，便可使病情好转并缩短住院时间。这其实是利用了自我意象（即建立在自我意识上的个人形象，也指观念上的自我肖像）的作用。

如果你希望自己成功，那就想象自己正是一位成功人士，并在心中演练一切和成功人士相关的信息、行为、信念等。当然，这并非要求人们妄自尊大，做一些不恰当的幻想，只是借助积极思维找到真我。心理学家认为，绝大多数人都曾低估自己，看不清自己真正的价值，而对于这些人来说，放大优点比放大缺点要有用得多。

第二节 认定你想要的结果

经典案例：

美国著名的马术教练简·萨瓦曾于2000年作为美国马术奥运代表队成员，参加悉尼奥运会的马术比赛。当时她还不太自信，虽然有一匹好马扎帕特罗，但简·萨瓦同它还不太熟，要想建立亲密关系需要花一段时间，再加上扎帕特罗还比较年轻，并没有足够强壮的体魄去适应各种动作的要求。

在短暂的时间里，简除了努力和扎帕特罗建立亲密关系，一起进行刻苦的训练之外，还曾无数次设想她和扎帕特罗站在颁奖台上的场景。每当一天结束，她都会找一个安静的地方待一会儿，然后闭上眼睛、全身放松，想象着自己和扎帕特罗正以一个成功者的姿态绕着赛场一周。在这段想象的时间里，简要求自己完全抛开现实中的种种不足，这样就能阻止那些焦虑的情绪和不安感的出现。

结果，简与扎帕特罗在比赛那天一切顺利，公布比赛结果时的场景也确实如简设想的那样，他们以胜利者的姿态在赛场上绕了一周。

心理自助：

这则故事听起来似乎令人难以置信，即便很多人不会质疑这样的结果，但对于赢得胜利的原因，人们似乎更倾向于将其解释为巧合或运气。但事实上，简和扎帕特罗的刻苦训练确实是不容忽视的，只不过站在精神和心理层面上来说，正是那无数次的假想场面给予了简信心以及勇气。



简解释说，那是她在精神上想要的结果，而这个结果在无数次想象的过程中仿佛已经成真，在训练以及比赛时，她正是用这个结果来激励自己，帮助集中注意力——这是赢得比赛最重要的因素之一。可见，人们想要成功，就要集中精力于某个积极的结果（这个结果可以是在大脑中已生成的结论），而非任由想象力围绕着失败的画面展开，这是取得成功的关键。

在某种程度上，建立在自我意识上的个人形象，即自我意象也符合这个结论。无论在什么情况下，一个人如果在内心认定了一个结论，或者已经为自己树立了一个恰当的自我意象，那便等于成功了一半。现在，你也可以像简·萨瓦一样，找个安静的地点，闭上双眼开始练习：

1. 想象你坐在一块偌大的电影屏幕前，观看一部关于自己的电影。注意要让电影的画面清晰、生动而具体，关注周围的环境以及环境里的各种细节、场景、声音与物体。在这个过程中，环境中的细节尤为重要，因为这关系到你所营造的“实际经历”的实用性，细节越具体，就越等于亲身经历。因此，你不妨拿出纸和笔，将这部电影的具体情节简单地描绘出来。

2. 坚持每天花上三十分钟的时间来看这部电影。在这三十分钟内，你需要关注自己的行为 and 反应是否恰当，是否成功；并不需要去回想你昨天的一切表现，也不需要把希望寄托在明天，重点是现在坚持做好这个练习。

3. 要“看着”自己朝着那个认定的目标前进，让自己如你希望的那样去行动与感知，或者想象着自己已经达到了那个目标，已经成为了那个期望中的人。比如，你生性内向，不善言辞，那就想象你正“看着”自己自由自在地、滔滔不绝地在与人交谈，言行举止大方得体，满怀自信和勇气。

4. 还可以对这部电影进行“编辑”。这包括“修改”影片中你的行为表现，使其完全符合期望和获得想要的体验，最好在十天之内完成“修改”工作。

5. 在接下来的时间里，要按照最终确定下来的电影版本，毫无更改地在你的大脑中反复“播放”。

第三节 让理性思维助你成功

经典案例：

袁某曾经是一名销售员，虽然颇有名气，但他始终感觉自己不开心，他讨厌上班下班来回挤公交，也不喜欢西装革履，那种上门推销或打电话推销的方式都令他烦透了。有一天，他忽然理性地意识到，不必为了谋生而一直去做自己并不喜欢的事情，并且清醒地知道谋生的路并非只有一条。

于是，袁某果断辞职，还想出了许多自己根本不想做的事情并把它们一一罗列在单子上，紧接着开始运用想象力进行“货比三家”，寻找自己想做，又不必去触及清单上任何一项的事情。最终，经过一系列对比，他决定从事邮购业务。

袁某发现自己曾经用以吸引客户的成功方法现在开始派上了用场，所以，他构思出了一项业务，即可以通过图书、手册与录节目等形式出版这些经验，然后借助广告或直接邮寄等形式把制作的产品出售给所在行业的其他员工；而他自己则可以留在办公室里工作，像获取订单、打印、分配送货等工作就由外部承包商来为他做。



早期袁某的尝试并不那么顺利，但他还是很乐观地采取了一系列纠正措施并最终取得了令很多人羡慕的成果。在这个过程中，他不仅成功创立了自己想要创办的业务，还制作了一系列函授课程、开设研讨班等，向很多人讲授自己的业务模式，激发了他们的兴趣。当然，他还撰写了一本专门介绍创业经验的书，并成为了一名炙手可热的高薪顾问。而这一切，都没有与他曾列在单子上的任何一件不想做的事情相冲突。他把这一切的成功归因于自己的理性思维。

心理自助：

所谓理性思维，其实是一种有明确思维方向和充分思维依据，能够对事物或问题加以观察、比较、分析、综合、抽象、概括的思维方式，简单地说其实就是一种建立在证据与逻辑推理基础上的思维方式。比如，你今天买了一袋苹果，但吃起来却感觉很酸，并没有你期望中的香甜感，所以你去查找原因，发现只有少数情况下才会这样，你不会因此而给所有苹果的味道下结论。

事实上，理性思维存在于我们的生活中，却没有被更多的人发现和充分利用。世界上有多少和袁某一样的人呢？虽然人人都想获得一份属于自己的终身事业，但却很少有人能够像袁某一样。有时候成功看似触手可及，却最终与你失之交臂。也许你总是可以找出一大堆的理由来，而这些“理由”也正说明了你并未使用正确的理性思维来分析这一切，反而是那些潜藏在消极行为背后的信念在发挥作用。

要想根除这种信念，你得先问问自己为什么要根除它，是否有某种任务是你原本想要完成、某些时候你想要表达自己，却总会因为感觉“我做不到的”或“我没有这个能力”而止步不前？那么，你为何要相信自己做不到，而不是去相信自己能够做到呢？

向自己提出这四个问题并以事实为依据，认真、谨慎地回答它们：

1. 这种信念的产生是否有其合理的原因？

2. 我固守这些信念会不会犯错？

3. 在类似条件下，假设别人就是我，那我是否会对别人产生一样的评价？

4. 假如这种信念并没有其合理的理由让我固守它，那我又何必一定要表现得或感受得如同它就真实地存在一样呢？

让这一信念激起你的怒火。曾有一位著名的企业家，一次他在旅行途中住进了一家旅馆，可是他忽然发现自己身上没有烟了。于是，他从床上爬了起来，准备出门买烟。就在那一刻，他忽然停了下来，愕然地问自己：我究竟在做什么？一个拥有千万资产的企业家竟然为了一包烟，要在深夜驾车去两公里外的便利店，简直是无法想象！于是，他转身回到床上，埋头大睡。从此以后，他成功戒掉了顽固的烟瘾，做到了以前他一直认为不可能实现的事情。也许这对于很多长期以来戒烟不成功的朋友们来说，不失为一剂良方。

唤醒你对成功的深深渴望。将你的新目标在脑子里来回查看，认真分析它们，假如可以产生足够的内心感受或情感，便会产生新的思想和想法，进而将以往消极的信念一举推翻。

清楚你想要的是什么，而并非那些不想要的。知道你想要什么，才能创建清晰的目标，才能集中精力去实现，这是理性思维的关键部分。

无法立即解决的问题就放一放，不要让它激发你的负面情绪。

不妨时刻保持警惕。密切关注你手头上的任务，关注自己正在做什么以及周围正悄悄地发生着什么，以便搜集到足以让你对当前环境了如指掌的信息，学会做自己的事并按照最为理想的假设采取行动，结果将水到渠成。



第四节 不必在乎过去的失败

经典案例：

“我活到现在有过失败，但还没遇到什么过不去的坎儿。”47岁的杨女士这样说。

“我这辈子算是玩完了！”同样是47岁的邹先生却这么说。

原来，今年47岁的杨女士是一家小型旅馆的老板娘，十年前，她还在北京某知名大学任外文系副教授，也算是学院里公认的“素颜美女”。但她却不顾父母的反对，毅然坚持和前夫下海经商，他们贷款三千万元做了一笔所谓的大生意，可生意最后却赔了，他们欠下了近一千万元的债务。

当时她还天真地以为，只要自己不在困难时期抛弃另一半，他们肯定会有“重新再来”的机会。但真相是，前夫在那个时候抛弃了她，还给她留下了将近一半的债务。这次经历让她清醒了，不再做下海经商的梦，更重要的是，这件事让她看清了自己曾托付一生的人的真实嘴脸。

后来，杨女士辗转做起了旅馆生意。五年时间，她成功地开了两家属于自己的小旅馆，并汲取以往教训，不再贪图做“大生意”，而是将全部心思都花在这两家旅馆上。到了第七年，杨女士成功还完了债务。就在前年，杨女士结识了同样有离异经历的德国华人，俩人一见如故，组建了家庭。

而六年前邹先生还是一位开着豪车、住着别墅的企业主，可因为受人利用，与合伙人一起做一笔生意时亏损了五百多万。为了还债，他把豪车、别墅以及企业都折了现，却仍然无法还清所有债款。无奈之下，

邹先生开始过上了东躲西藏的日子，一直到现在。

心理自助：

两个同年龄的人都有过挫折经历，前者经过努力成功地站了起来，而后者却就此垮下了。原因是什么？心理学家认为，不同的挫折商导致了不同的结果，前者挫折商高，面对困境成功超越；而后者挫折商比较低，反被挫折所吞噬。

首次提出挫折商概念的是美国职业培训大师保罗·斯托茨。他认为，以往人们熟知的情商、智商是衡量一个人素质的重要工具，而挫折商则是衡量一个人化解并超越挫折的能力的标准，其英文简称是AQ（Adversity Quotient），也是职场培训中的重要概念。

同样的挫折或困境，AQ 较高的人就比 AQ 低的人更不容易产生挫败感；此外，AQ 较低的人的心理机制属于应付机制，这类人往往习惯使用种种消极的心理防御机制来逃脱挫折；而高 AQ 者的心理机制则是应战机制，挫折会激发他们充分调动自身的种种资源和能量，并最终化解和超越挫折。

考察一个人的挫折商需要从以下四个层面来衡量，即控制、归因、延伸、忍耐力。

1. 控制，即一个人拥有的掌控局势的能力。斯托茨认为人的控制能力来自控制感，也就是一种“我感到自己在控制局势”的感觉。面临重大挫折，AQ 较高的人会有强烈的控制感，当别人都认为“大势已去”时，他们仍然能透过种种消极因素看到积极的、可控制的地方，并不会轻言放弃。正如案例中的杨女士和邹先生，同样是欠下数额不菲的债款，前者认为命运依旧掌控在自己手中，而后者却陷入挫折的深渊，从此一蹶不振。这种控制感与个人的阅历并没有多大的关系，而是源自潜意识。



2. 归因，即是当挫折发生时，个体懂得去分析挫折发生的原因。AQ 较低的人倾向于消极分析，把原因归咎于外界或他人，即使是自我归因，也是消极的，因此产生强烈的无助感和挫败感。反而是高 AQ 的人会去主动承担责任并进行积极归因——我该为改善这一局面负责，因为外部因素往往是难以改变的，要想改变处境，唯有从自己做起。所以，能够做出积极的自我归因的人才是高 AQ 的人。

3. 延伸，即是遭遇挫折的个体是否会将这种糟糕的结局扩展到其他方面。AQ 高的人懂得将其控制在一定范围内，能够“就事论事”；但 AQ 较低的人则会将其扩展到生活的层层面面，一次挫折便足以摧毁他的整个生活。譬如你在公司受到了批评，AQ 低的人会把这种不满的情绪带回家，一味发泄而不是思考其中的原因；而 AQ 高的人就很会处理这种情绪，负自己该负的责任，不会将负面情绪转移给家人。

4. 忍耐力，即是个体对困境持续时间的长短。高 AQ 的人认为逆境以及造成逆境的原因只是暂时的，而低 AQ 的人则认为“我这辈子算是玩完了！”前者用积极的心态去为改变逆境做努力，而后者只会在逆境里消沉。但忍耐也不是盲目的，那种能够看到积极因素并深信自己能够渡过难关、掌控局势，为了扭转逆境而做出的忍耐才是值得提倡的。

第五节 创造性思维的秘诀

经典案例：

拿破仑·希尔在当年创作《思考致富》这本书时，出版商给了他

很大的压力，即要求他在24小时内给这本书起一个恰当的名字。事实上，拿破仑在此之前已经想了好几个月了，当时他也已经完成了书稿并交给了出版商，可前前后后考量书名，却总不得要领。

于是，出版商才对他下了最后通牒——只剩下24个小时可考虑了，否则就只能采用出版商推荐的最佳书名了：《用好你的智商，获得你的钞票》。拿破仑对这个书名极度反感，颇似报纸上的新闻标题，如果真用了这个书名，“那就等于毁了我！”拿破仑这样想。

用了几个月都没有想出来的名字，现在只能用24个小时来思考，这有可能吗？拿破仑深知，如果继续按照以往的模式去思考，即有意识地思考标题，结局肯定一样。所以，拿破仑最后的选择是把整个问题交给潜意识，想出什么就是什么，随它去就是了。紧接着，拿破仑去小睡了一会，醒来后大脑里便出现了一个题目，即《思考致富》。但仔细分析不难发现，“思考致富”这四个字不过是对之前那个长标题的提炼，更加简洁和响亮。

心理自助：

类似的经历相信很多作家都曾有过，当人们故意“反其道而行”，即刻意脱离正常思维轨道去获取一些灵感时，才有可能获得意外收获。譬如，在打盹儿的时候，在与孩子们嬉闹的间隙，在饭后悠闲的步伐间，他们想要完成的章节、演讲主题等便会在不经意间获得。

也就是说，去做其他事情，并且使思维在不承受太大压力的情况下保持活跃，这是最容易产生好主意的方法。换句话说，当你解除了借助某种有意识的思考迫使答案出现的压力时，即转变有意识思维为无意识思维时，创造性思维才有机会一展身手。事实上，这种无意识思维的可贵之处在于，它并不仅仅存在于作家、艺术家、发明家等这些脑力劳



动者身上，无论你是维修工人，还是坐在办公室里的白领，抑或是教师、学生、企业家、推销员等，都需要创造性思维的光顾，并且每个人身上都潜藏着这样的成功机制，只不过它需要被唤醒、释放、激励和巧妙利用。那么，我们该如何启动并巧妙利用这种机制呢？

1. 一旦做了决定，就集中精力去实施，而不是只想不做。世界上并没有一个完全正确或完全错误的决定，你可以随时去纠正它的不合理之处，想办法使它变得正确，但如果只想不做，就永远不可能获得想要的成功。

2. 要把注意力放在此时此刻。过多地忧虑过去和未来的人只会失去机会，你要养成“不会有意识地考虑明天”的习惯，因为创新机制只在当下起作用。你当然可以为明天计划，也可以从昨天里吸取教训，但不是活在未来和过去里，而是活在当下。

3. 尝试一次只做一件事。告诉自己：我一次只能做一件事。当你专注于某一件事情时，效率会大大提升，你的压力自然就降低了，这时创新机制才有可能启动。

4. 适当拖延也不是坏事。如果有一件事已经折磨了你很久，并在未来短时间内没有停止的迹象，那就暂时放弃吧，就像拿破仑·希尔一样，睡一觉再说，或者干脆到了明天再处理。好使自己有时间放松下来，给创新机制启动的机会。

5. 放松工作。前文已经就缓解压力提出了部分比较有用的心理策略，学会轻松地工作有助于创新思维的发挥。你只要每天尝试着坚持做一些放松练习，便能从心理和精神上为自己减压，摆脱那种过度紧张、焦虑的状态，因为它们会影响你的创新机制的运作。

第六节 细节值得你关注

经典案例：

威斯汀·豪斯是美国工程师、发明家，同时也是电工企业家，他在1869年获得了火车空气制动机的专利。在此之前，威斯汀·豪斯有一次搭乘火车外出，途中他所乘坐的火车骤然停下，他跳下去询问才知道，是两个火车头撞在了一起。当天的天气很好，并不存在影响视线的任何问题，可为什么还是不能避免碰撞呢？

“两列火车的司机其实都已经发现了，也已尽力让自己的车停下来，但动作还是慢了一步。”铁路上的人向他解释说。

“那为什么会这样呢？难道是制动机出现了问题？”威斯汀追问。

“当然不是制动机的问题，只是时间来不及了，司机没能一下子停住火车。”这个答案不是威斯汀想要的，于是，他陷入了深深的思考之中。

后来，他发现在那次事故中，真正的原因是从下达停车指令到制动机完全控制住车轮之间的时间太长。正因此，列车的司机才“来不及”停住。

威斯汀认为，假如司机能够自己来控制制动机的话，就能省去中间接收信号的时间，进而避免交通事故。就这样，威斯汀发明了空气制动机，不仅大大增强了火车行驶的安全系数，同时也提升了火车的速度。空气制动机的发明无疑为人类作出了重大贡献，而该发明之所以出现，则是源自威斯汀对生活细节的思考。



心理自助：

从这个例子中我们可以看到，善于积极思考和行动才会更容易地摘到成功的果实。当然，这并非要求我们一定得等到严重的后果发生了才去思考应对的办法，而是要在生活中养成关注细节、积极思考的习惯。并且这个例子启示我们，富有积极的创造性思维的人，他们大多对一些“小事”颇为关注，但他们从不会消极抱怨，而是从积极的方面训练自己的思维并使之富有创造性。在某种程度上，这些善于关注细节的人更善于思考，也更容易获得成功。

早在 500 多年前，一个名叫科尔蒂的阿拉伯牧羊人无意中发现，羊群中有一只羊异常兴奋。他觉得奇怪，便开始跟踪那只羊寻找原因。几天后，他发现这只羊经常去吃山坡上的一棵树的果子，吃后不久羊就兴奋了，活蹦乱跳。出于好奇，科尔蒂也摘下一颗品尝，结果他也变得兴奋了起来，精神特别好，还跟着那只羊一起欢舞。

于是，每次科尔蒂牧羊时都会到山坡上采摘树上的果实吃。有一次，一个欧洲传教士发现了科尔蒂和那棵结满红色果实的树，得知实情后，传教士也尝了一颗果实并采摘了一些带回住处。回去后，他将果实用水煮出了汁并细心品尝。虽然刚开始有点苦涩，但随之而来的是甘甜和全身心的清爽，整个人充满了活力。此后，这位传教士一边自己品尝，一边向周围的群众宣传。其实，这种果实便是今天备受欢迎的咖啡，传教士还向欧洲商人介绍，商人对此很感兴趣，并将咖啡树移植到本土大面积种植，引导人们消费。

多年之后，这位传教士依然深有感触，他说，一个人眼睛的大小并不能说明他能否有所发现，善于用眼睛观察才是关键所在；而对细微事物的仔细观察，才是生命、事业、艺术、科学获得成功的钥匙。有些差异似乎并不起眼，但善于观察和积极思考的人就能找出区别来并使其

成为自己走向成功的关键。

当然，你并不需要去观察那些不重要的细节，而是要看到别人看不到的或早已习以为常的某些细节的重要性。从这些细节做起，自然就能做出一番常人无法企及的成就来。

第七节 你是如何应对挫折的

经典案例：

提及鹰，相信很多人都知道，鹰的视力很好，在天空翱翔的飒爽身姿以及它们那迅雷不及掩耳的捕猎速度，令人惊叹不已。实际上，却极少有人知道，在鹰的生命中充满了一次次艰难的蜕变，每一次成长都在饱受挫折之后。

鸟类中寿命最长的莫过于鹰了，它们一般可以活到 70 岁，在年满 40 岁时，它们的爪子开始老化，便无法再像“年轻”时那么迅猛地捕捉猎物了；而喙也会变长变弯，几乎要碰到胸部；翅膀更是变得沉重不堪，羽毛厚重，再也无法轻盈飞翔。

到了这个阶段，鹰就只有两种选择：要么等死，要么蜕变。要知道，蜕变是一个极其艰辛的过程，但大部分鹰都选择了为期 150 天的蜕变过程。在这段时间里，它们要承受地狱一般的痛苦：先要非常努力地飞到一座山顶上，并在悬崖上筑巢，然后就停留在那里，用自己的喙击打岩石，直到喙开始松动并脱落；最后，它们还要静静地等待全新的喙完全长出来。

这以后，鹰才可以拥有新的捕猎利器，可已老化的爪子却又成了



一大阻碍。所以，它们还要用那全新的喙将爪子上的趾甲一个个地拔出来，等到全新的趾甲长出来以后，它们还要把翅膀上厚重的羽毛一根根地拔出，让新的羽毛长出来。等全新的羽毛都长好，这个过程需要5个月的时间，这时候的鹰才真正完成了蜕变，重新搏击长空，继续捕猎。

无独有偶，蝴蝶的破茧而出也是一次蜕变的过程，它们可能会在破茧的途中被卡住，并得到好心人的“帮助”，但被“帮助”之后它们却无法再飞舞；反而是靠自己的力量破茧而出的蝴蝶才有可能获得飞舞的权利。这是真的，因为蝴蝶破茧时需要把体液挤到翅膀里，只有这样才能拥有飞舞的力量；如果有人看到挣扎的蝴蝶，顿生怜悯之心，拿起剪刀帮其剪开蝶蛹，那便剥夺了蝴蝶蜕变权利。

心理自助：

鹰用一种几乎自残的方式赢得了重生，而蝴蝶的破茧而出也是生命中必经的一段痛，可见，对于它们来说，没有痛苦就无法获得新生。当然，这也是自然界赋予一切生物的一道“指令”，总有一些看似残忍的经历才能让幸福离得更近。所谓挫折，不就是挡在幸福或成功之前的一道道沟壑吗？有人战胜并顺利逾越了过去，但也有人畏惧不前。前者积极乐观，后者消极悲悯。

生活中，人们总避免不了抱怨，但在遇到不顺或挫折时，你是否想过，也许这正是命运伸出的“援手”呢？挫败、不公、倒霉……有人将挫折视为成功的前奏，也有人将挫折看作辉煌的终结，如果你采用正确的方式对待它们，它们便会帮助你成为了了不起的人；反之，它们就会将你击垮。

假如你抱怨生活不能温和地待你，总是让你经受磨难，那么，请

你去看看那些比你更加不幸的人或物吧，或者去翻翻那些成功人士以往的经历，相信你会看清楚那些被光环掩盖住的心酸，那些悄悄躲在成功背后的失败历程。

曾有媒体报道过这么一则新闻：某个并不富有的男子在中了彩票之后，一夜暴富，但他却不知如何合理利用这些钱财，反而因为钱与家人、朋友断绝了往来，结果等他把钱挥霍一空、穷困潦倒时，家人却不计前嫌，重新接纳了他。这件事说明了两点：一是亲情无价；二是被幸运之神垂青的人，如果尚未做好成功的准备，再幸运也无济于事。

如果你现在正在经受挫折，那么，请你不要灰心丧气，让它们成为你进步的阶梯。在你获得幸福或成功之前，就让这挫折成为你修炼自己的小伙伴吧！当有一天回首这些痛苦与磨难时，相信你已经完全有理由变得更为自信和从容了。

第八节 成功路上必须修炼这三颗心

经典案例：

前段时间发生了一起令人震惊的复旦投毒案，后来，有不少心理学家曾就林某和黄某的性格做出分析，这里简单做下总结。林某的成长环境一直影响着他的性格生成，社会底层的生活使他有了挥之不去的自卑感，因此，遵循着“学而优则仕”的观念，他努力学习，成为了复旦大学上海医学院的研究生，这是他力求用优异的成绩来超越自卑感的强有力行动。

此后，林某也不负众望，成为老师、同学以及父老乡亲们眼中的



骄傲，按理说，林某的自卑感应该得以缓解了。但是，一件室友之间的摩擦小事竟然再次引爆了他的自卑感，成为他杀人的导火索。为什么他一定要和黄某过不去呢？据报道上提供的信息，饮水机费用平摊这件事深深刺痛了林某不堪一击的自尊心，他“被迫”去隔壁“借水”，还与黄某互删 QQ。心理学家分析，如果一个人童年时期就低人一等，那种感觉将会伴随他一生，即便未来多么飞黄腾达也无法消除，除非这个人真正做到了大彻大悟。

此外，黄某的家庭背景似乎与林某类似，可俩人为何不是惺惺相惜呢？心理学家认为，如果一个人有了阴影，往往需要很长一段时间才能将其转化，否则，这个人就善于投射阴影并试图将其消灭。也就是说，正是类似的家庭背景、一样的性别、共同的学习经历，并且生活在同一个屋檐下，有着一样的目标，黄某才成了林某最为激烈的竞争对手，甚至是阴影；而面对如此对手，很难说林某没有产生强烈的妒忌心和恐惧心。这当然要比单纯地超越自卑来得更加艰难和痛苦。

当然，林某本质善良，只不过以往的经历造成了他的亲密感、奉献意识的缺失，缺乏对温情的感悟和体验，这也是他做出投毒行为的重要原因，再加上其本身学医，从事老鼠肝功能研究，日常实验就需要他“心狠手辣”一点。以上因素共同导致林某走上了“杀手”之路。

心理自助：

事实上，成功人士中不乏年少贫困者，但他们在成年后大多都能够完善自我，组建家庭，与家人、爱人建立亲密关系，生活、事业皆顺利。假如林某没有那脆弱的自卑感，或者在成长过程中逐渐克服和战胜了它，那接下来的一切悲剧或许都不会出现，数年后，林某也许还会作为一位成功者出现在医学界，为人类和社会贡献力量。只可惜他已经失

去了从头再来的机会。

我们在为这两位不幸之人感到惋惜的同时，也可以看出，无论是普通人或是成功者，心理健康尤为重要。换句话说，如果你想有所作为（相信这个世界上没有人不想有所作为），那么，请你务必修炼自己的“三颗心”，即自卑心、妒忌心和恐惧心。

许多人都有一颗自卑的心，无非就是觉得自己在某些方面不如别人，觉得低人一等。自卑会让一个人变得意志消沉，失去最基本的自信，情绪低落，不善交流，顾影自怜，更是享受不到来自成功的喜悦与成就感。自卑心并不可怕，虽然它可以毁掉一个人，但同样也可以成为人生的助力。

人可以谦卑，但不应过分自卑，自卑的另一面是自信，克服自卑的最好方法就是建立自信。一方面，你要完善自己，比如正确看待失败、改变看待自己的心态、扬长避短；另一方面，你要从他人入手，以别人的评价和态度作为自我评价的参照，并用以调节自己的言行，比如得体的仪表、积极表现自己、乐于结交朋友等。你该知道，自信并不等同于自负、浮夸，所以，别给你的自卑找“不想张扬”之类的理由。

想必大多数人都知道妒忌是怎样的一种心理，其实妒忌你羡慕的人是一件再正常不过的事情，因为那些人做到了你想做的事，拥有着你想要的东西。但结果却只有两种，一种是你将妒忌转化成了前进的动力，把自己也变成了别人妒忌的对象；另外一种则是你没有将妒忌化作动力，那它最终很可能会给你带来灾难。可见，解救妒忌心的最好办法，就是通过正当的途径努力去做到你想做的事，得到你想得到的东西。

而恐惧之心原是一把双刃剑，它使人类远离战争、犯罪和杀戮，但恐惧作为一种负面情绪状态，同时也给人类带来了恐慌和黑暗。如果你想彻底清除恐惧之心，那结果将不堪设想。所以，我们唯一可



以做的就是收集更多的“火把”，寻找更明亮的灯塔，为自己照亮前方的道路。

第九节 谁是“穿越玉米地”的赢家

经典案例：

美国哈佛大学每年都会有一群天之骄子毕业，开始踏入社会各谋其职。有一年，哈佛对这一年的毕业生做了一次关于人生目标的调查，结果是：有 10% 的人目标清晰，但都属于短期目标；有 27% 的人没有目标；60% 的人目标模糊；只有剩下 3% 的人有着清晰而长远的目标。当然，这是一群无论从其自身的智力来看，还是从学历或环境条件分析，都相差无几的优秀学子，家长、学校、社会都对其抱有很大的期望。

25 年之后，哈佛再次对这批当年的学子展开了调查。结果是：当年有着清晰但短暂目标的 10% 的人，他们的短期目标不断得以实现，成为社会各个领域内的专业人士，多半生活在社会的中上层；当年那群没有目标的 27% 的人如今过得并不怎么如意，他们学会了抱怨工作和生活；60% 目标模糊的人 25 年后的工作和生活也算安稳，不过大多都没有做出特别的成就，处于社会的中下层；而当年有着清晰且长远目标的 3% 的人，他们在这 25 年之内始终朝着这个方向不懈前进，大多已成为社会各界的成功人士，其中自然也不乏行业领袖或是社会精英。

心理自助：

吴晓波曾在他的《穿越玉米地》一书中用一则寓言讲述了速度、效益和安全这三个要素在一个人成功路上的相互关联和作用。假设现在呈现在你面前的就是一片果实累累的玉米地，但其中也布满了大大小小、或明或暗的陷阱，你与你的对手们需要穿越它，做一场竞赛游戏，规则是：谁先抵达对岸的神秘地点，同时他的手里还有最多、最好的玉米并保证自己的安全，那么，谁就是最后的赢家。这里就涉及三个关键要素，即速度、效益与安全，要想成为“穿越玉米地”的最后赢家，就得平衡好这三者之间的关系。

关于这三者间的关系，相信每个人都有自己的选择，谁也无法给出一个最佳比例来，因为个人不同，个人所处的环境也不同，所以，如果仅就那些赢家们来说，每个人的成功都是不可复制的过程。在吴晓波看来，穿越玉米地的过程，其实就是创业决策的过程，并且我们每个人的的一生其实都在“穿越玉米地”。

而无论你最后如何平衡这些关系，首当其冲需要解决的问题是——你为何要穿越这块玉米地，即确立人生的目标和获取“穿越”的动力。以上便是一个典型案例，事实上，在25年前他们都是从哈佛毕业的优秀学子，可以说起点基本一致，而在25年后唯一拉大他们之间差距的，就是当年的目标规划。当然，这中间还可能涉及一个人的努力程度。因此，人生目标的指引即便重要，也离不开这个过程中的个人奋斗，而在这奋斗的历程中，自然少不了“穿越”理念的指导。

《穿越玉米地》一书中有个叫大卫·奥格威的成功者，他创立了世界最大的广告公司之一——奥美公司，奥美有一套属于自己的成功理念，这不仅改变了人们以往对商品、广告的固有观念，还为客户提供了“穿越玉米地”的理论指导。



1. 要赢就得比竞争对手活得更久。
2. 不打无准备之仗。一个人的自信心不能是盲目的，如果想成为穿越玉米地的赢家，那在开始穿越之前就要具备必需的风险意识与各种条件。
3. 要和比自己强的对手比赛。俗话说“比上不足，比下有余”，如果一个人只跟比自己弱的对手比较，那就永远都得不到进步。
4. 懂得拒绝。要想摘到更多玉米，就要懂得取舍，奥格威曾拒绝过福特汽车提供的广告服务订单，因为他认为保持自己的咨询独立性比较重要。
5. 重视创新的价值。任何理论都不是一成不变的，唯有实践可以决定；而身为广告人，奥格威对自己的要求是严格的，广告本身也需要足够的创意。
6. 抓住最早的机会。奥格威深深懂得机会所带来的效益和抓住它所花的时间是成反比的，你越早抓住它，所耗费的时间与精力就越少，机会所产生的效益就越大。
7. 不引起公众的注意就能把产品推销掉的广告作品才是真正的佳作。虽然奥格威意识到这一点有点晚，但总算他明白了这一道理。
8. 要懂得在小事上让步于人。穿越玉米地的途中，不可能所有的人都意见一致，你也不可能得到所有人的支持，但无论如何，懂得在小事上让步于他人的人，在大问题上坚持主张时总会有人尊重他的意见。
9. 智商不是唯一因素。决定你能否成功穿越玉米地以及你赚得的财富数量的因素很多，并不是说你足够聪明就一定能够成功，因为有太多因素远比智商来得重要。

第十节 由将棋棋士看大局观

经典案例：

羽生善治是当下最优秀的日本将棋棋士，是羽生世代的代表人物，日本将棋史上首位获得七冠王的棋士，改写过将棋界多项历史记录。据了解，羽生善治在七岁时就已接触将棋，并具备了一项特殊的技能，即在没有棋盘的情况下也能思考棋步。因为在其大脑中随时都可以浮现将棋棋盘并进行不断的演练，每一步的战术都了然于心。2012年8月，羽生善治取得职业第1200胜，成为史上最年轻、历时最短、胜率却最高的将棋手。

在羽生善治辉煌荣耀的背后，其实还隐藏着一个重要“秘密”，那就是他的“大局观”。所谓大局观，其实就是看着眼前的局面来判断当下的形势，并知道该如何应对的一种能力，这需要足够的经验养成。比如此处是适合进攻，还是应该防守以及拉长赛程是否有利于占据优势等，这些都是由“大局观”来决定的，假如碰到比较复杂的情况，“大局观”还可以节省具体思考的时间，提高正确决断的效率。

心理自助：

事实上，大局观通俗地说就是凡事从长远考虑，用得失的辩证关系来看待一切问题。对于一位将棋棋士来说，大局观无疑是重要的，因为这关系到整局棋的胜负。但反过来想想，岂止是一局棋，俗话说“棋如人生”，每个人都不可能生来成功，无论是人生这局棋，还是职场这



盘棋，都需要一套正确的“大局观”来引导我们思考，懂得进退，掌握先机，必要时省去那些无谓的繁琐思考，直接决断。

1. 不敢冒险才是最大的冒险行为。在棋盘上，不敢冒险的棋士将永远原地踏步。未来的一切都是未知的，谁也不能决定下一步，你也许出于安全的考虑，不肯迈出冒险的一步，但如果你不肯冒险，又怎么知道这一步的价值呢？

2. 若要冒险，应学会降低风险度。将棋界有这么一句话，“下手前要确认四个香车”。这四个香车一般都放在棋盘的四个角落，也就是说，确认这四个香车其实就是检视整盘棋，以此来降低风险。相信成功的人都有一顆敢于冒险的心，因为敢于挑战，才会有所进步。“四个香车”的说法就是在启示我们，即便人们很难不把眼光集中在对峙的棋子或对手刚刚下棋的地方，也一样要学会频繁地审视全局。

3. 该反省时反省，但不要后悔。做任何事，反省都是必要的，但反省完毕之后与其一直懊恼和痛悔，还不如把这时间花在提升自己的能力上，接受不可改变的事情，去做更优秀的自己。

4. 不能“悔棋”。在比赛上，每一步棋都在决定着胜负，而无论是棋场，还是运动场，抑或是职场、人生，失误都在所难免，但“悔棋”的念头是不能有的，因为这意味着“从头再来”。有“大局观”的棋手的每一步棋都是自己心中认定的最佳一步；失误了就总结经验，这才是进步。

5. 别在同一个地方摔倒两次。失败未必是最可怕的，在同一个地方摔倒多次才可怕。只要是比赛，就一定有胜有负，失败有其必然性，找到失败的原因，认识清楚问题所在，然后加以完善，这就是失败为胜利所准备的契机。

6. 准备充分，走得才远。将棋中的大局观是一种全面地把握整体、

以鸟瞰的角度观察一切的视角。譬如，我们在分不清东西南北时，站在一定的高度便能够知晓该向左还是向右。只不过有些时候即便我们知道了“路线”，也未必清楚其中的具体细节，这就需要我们回到实际的路面上去勘测。而这种细节上的工作，往往就需要耐心细心了。

7. 苦心钻研出直觉。刚开始学习将棋需要大量的练习，要巩固基础，还要花时间去领悟。我想无论我们学习何种全新的技能，练习一定是必不可少的，有些东西钻研得越深，获得的感悟就越大，直觉也越准，将棋就属于这一种。

8. 筛选对自己有益的信息。在一场对局结束后，不妨回过头来将这局棋重新摆出来，一步一步地回顾其中的优点和缺点以及关键问题，以此来筛选出对自己有利的信息，同时还可以磨练自己的直觉。

9. 贵在坚持。不管你踏入的是哪个行业，如果你的目标是成为其中的专业人士，那么一旦走进去，通常都会有种“跑马拉松”的感觉，因为你会发现脚下的路距离那个最初的目标还很远很远。如果好高骛远，也许你就轻易地放弃了；但假如能够脚踏实地走下去，此时你也就无暇顾及那远处的目标了，因为你只一个劲地向上爬、向前走，一步一个脚印，在不断地攻克了无数个小的阶段性目标后，距离最终的大目标也就会越来越近了。

—— 第七章 ——

解决冲突和矛盾，有效沟通是关键

人们通过沟通这一过程与他人联系，包括传递信息、表达我们的关切、商量某些问题的解决方法等。我们不仅要建立人际关系，还要与我们身边的亲人、爱人一起分享美好或倾诉苦恼——假如没有了沟通，人与人之间就会出现屏障，失去关联，很多问题也就得不到解决，我们的需求也无法得到满足。所以，沟通很重要，尤其是在矛盾与冲突面前，沟通要达到有效就要讲究技巧。那么，你知道什么是有效沟通吗？如何才能做到有效沟通呢？



第一节 他真的明白你的意思了吗

经典案例：

一只猫要到林子里捕鸟，遇到一只和它关系还不错的麻雀。麻雀说：“我亲爱的猫大哥，您这是要到哪里去呀？”

“我去林子里捕鸟。”

“那请您不要伤害我的孩子。”麻雀很担心地恳求道。

“你孩子的长相我不知道啊。”

“长得最漂亮的就是我的孩子了。”麻雀这样说。

“嗯，我知道了。”猫的表情很认真。

得到猫的允诺之后，麻雀就很放心地飞走了。但当猫开始捕鸟时，却发现那些鸟巢里都是一些非常漂亮又可爱的小鸟，因为担心是麻雀的孩子，所以他都一一忽略了。最终，他发现了一群长得比较丑的小鸟，心中暗暗窃喜：“啊，终于找到难看的鸟儿了。”于是，猫在林子里心满意足地享受了一顿美食。

在回来的路上，猫又遇到了麻雀，“麻雀妹妹，我吃得可都是林子里最丑的一群鸟儿，你就放心吧。”

可是，麻雀回到巢中才发现，自己的孩子一个都不见了。

心理自助：

明明说好了不吃麻雀的孩子，可猫为什么最后还是吃了一大群小麻雀？不是猫不守信用，是麻雀和猫之间的沟通有问题。心理学家认为，信息在从一方传到另一方的过程中会受到种种因素的干扰，比如



个人、人际、环境等原因，所以，信息发送和接收的时候会出现扭曲、删减或一般化现象。

所谓扭曲，就是更改事物的先后次序，或加大或减少，或淡化或夸张，甚至无中生有等；而删减即是根据自己的喜好将某些细节或某些信息加以处理，若过分删减就会造成信息的误读；一般化则是把某个事例作为整个群体的代表，如果把没有代表性的或不寻常的事情一般化，往往具有危害性。以上问题组成了信息传播和接收的过滤器，可能导致信息误差，那么，究竟是什么原因导致沟通出现扭曲、删减和一般化现象的呢？

仅就案例而言，虽然只是一则寓言，却令人深思。麻雀眼中“最漂亮”的鸟儿在猫的眼里其实是最丑的，她在描述自己的孩子时并没有抓住重要的特征，也忽略了个体的特殊性，结果猫接收到的信息出现了一般化的错误。这里折射出了两大因素，即情感影响以及文化差异的影响。

麻雀认为自己的孩子才是“最漂亮”的，这其实是出于爱的表达，即情感会极大地影响我们的表达和倾诉，在喜爱或厌恶的情感下，要想客观地表达信息，都是非常困难的。对于信息接收者而言也是如此，一些词汇或话题，对于不同的对象来说，会产生不同的感情色彩。而文化差异其实是不同文化体系下不同的价值观、行为、观念等方面的差异，好比麻雀和猫本身就是两种不同的个体，假如不了解对方的文化体系，沟通就会出现问題。

除此之外，造成沟通失败的因素还有不少，比如形象、过往经历、发送信息的动机、外在环境、表述本身、地位差异等，有些时候身体状况不好，也会导致信息接收和发送出现误差，尤其是在注意力不集中的时候，就容易出现“断章取义”式的解读。

总之，个体与他人之间沟通的关键，其实在于个体是否可以让对方了解自己的真正想法、感觉和需求，同时也能接收到对方想要表达的意思。在某种意义上，这才是有效沟通的基本要求。

第二节 远离这三大不良沟通习惯

经典案例：

周耀的人际关系经常出现问题，每次他都可以意识到并想要去解决问题，却总是在尝试与人沟通的环节中将矛盾再次升级，这让周耀感觉很苦恼，同时也给周围的朋友们带来了不好的情绪。几番尝试失败之后，周耀干脆放弃了，直接与那些人拉开了距离，不管是工作上的同事，还是生活中的友人。因为他已经认定，沟通只会把问题弄得更加糟糕，最好的办法就是闭嘴。

这种以“闭嘴”来解决问题的方式明显减少了不愉快的冲突，但这样做并没有令他感到轻松。据周耀反映，他时常感到沮丧和愤恨，心中充满了委屈和对这个世界的鄙夷，久而久之，他变得偏激，总是认为“无论我怎么努力，上天都不会眷顾我”。结果，周耀的工作也遭遇了危机，年底公司裁员，周耀榜上有名。

心理自助：

其实和很多人一样，周耀没有意识到导致问题升级的真正原因不是沟通本身，而是沟通的方式。心理学家认为，当人抱着最坏的打算时，心中便早已有了紧张和神经兮兮的情绪。在沟通的过程中，这样的情绪



往往会在双方之间筑起屏障，各自的自我防御机制也会顺势启动，通常使得对话在一开始时就变得针锋相对了。

案例中的周耀之所以人际关系紧张，屡次沟通失败，以至于情况越来越糟糕，其实与他的沟通习惯是分不开的；考查人际关系中出现问题的原因，并发现其中不良的沟通习惯，这才是改善和解决问题的途径，而不是选择“闭嘴”。那么，人际沟通中究竟有哪些不良习惯容易导致关系紧张呢？心理学家认为，最常见的当数逃避沟通、传递片面信息以及传递疏远他人的信息这三种沟通习惯。

1. 逃避沟通。有些时候，并不是你选择沉默，问题就不会出现了，与此相反，恰当地表达自己的想法、感受和需求，这才是避免冲突的好办法。如果害怕承受挫折、恐惧冲突、担心受到非议，进而选择逃避与他人沟通，这只会使我们变得压抑、退缩，而且存在的问题也得不到充分探讨和有效解决。虽然暂时的痛苦和不舒服得以逃避，但却损害了更长远、更重要的利益，即拥有健康、愉快的人际关系。

2. 传递片面信息。想必我们中间没有人愿意承受尴尬的局面，而在沟通的过程中，尴尬往往是不可避免的。有些人应付尴尬的方法就是传递不全面的信息，他们只说事情的一部分，或是小声嘀咕，或是含沙射影，而不是清楚地表述自己的想法和感受；也有些时候，我们本该强调自己的原则，却最终用问号来结束一个句子。

正如案例中的周耀一样，为了避免冲突或者非议而逃避沟通，即便他的出发点是为了解决问题，但却没有信心做坦率一点的沟通。可实际上，坦率地提出某个问题未必会引发冲突或尴尬，即便出现冲突或尴尬，相比起来，某些问题的探讨更为重要；相信自己的承受能力，况且我们也不可能让所有人都满意、都喜欢我们。

3. 传递疏远他人的信息。以上两种不良习惯均是源自当事人害怕

冲突和受到非议，而传递疏远他人信息的习惯则是因为愤怒的情绪或缺乏沟通的技巧。一般情况下，该类信息总是通过敌对、威胁或强硬的态度来传达，而当对方感到自己受到了威胁时，就很难做到理解和宽容。比如“你要去看心理医生了！”、“你真是缺乏教养！”、“你再这样的话，我就要送客了！”、“你总是小心眼，企图掌控我的一切！”……加上我们说话时的面部表情、肢体语言、语气语调等，这些都会强化不友好的、挑衅的意味。

在这种情况下，对方会不悦，交谈会陷入僵局，甚至引发冲突，到最后谁也赢不了谁，即便你认为自己赢得了这场“战争”，但这仅仅是一次十分空洞的胜利，因为你没有解决问题，还引发了新的问题，更没有维护好你们之间的关系。

第三节 你必须掌握的六大沟通好习惯

经典案例：

子淇是个活泼的女孩子，她喜欢周末叫一群朋友到家里玩，可是她那有点儿洁癖的父亲却很反感这样的行为。所以，一到周末只要知道女儿的朋友们要到家里来，他是肯定要出门躲上一天的。对于父亲的举动，子淇开始时还愿意表示理解，后来，一个同学说：“为什么我们每次来这儿都看不到你口中的帅气老爸？”子淇只好撒谎说爸爸很忙，几乎每个周末都要加班。

这天晚上，子淇的爸爸比平时更晚回家，这让子淇越发气恼了。接下来的几天时间里，子淇都无视父亲的存在，直到有一天，子淇终



于爆发了：“你真是世界上最糟糕的爸爸！和我的朋友们相处一室不行吗？你让我在她们面前丢脸。”

毫无意外，子淇的指责引发了父女之间的大争吵。

心理自助：

在这个例子中，子淇先是用“无视”来逃避她与父亲之间的矛盾，后来在表达指责时又传递了一系列疏远父亲的信息，这些都是沟通中的不良习惯。

现代人的词汇量都不再是问题，却在交流的方式上欠缺技巧。有效沟通意味着沟通的表达方式应当是双方都可以接受的、能够增加彼此的理解和善意。在我们的一生中，需要沟通和交流的对象不仅是家人、伴侣，还有朋友、同事、上司、邻居、推销员以及陌生人等，需要解决的问题可以是帮忙递个文件夹之类的小事，也可以是涉及离婚、财产分割之类的大事，不管是哪一种情况，沟通的方式都在无形中决定着结果，包括我们说话时的口吻、对方的心理感受、问题的有效解决以及事后的关系维持等。

良好的沟通需要避开那些沟通陷阱，譬如我们前面说过的不良沟通习惯，此外，还要遵守一些最基本的沟通原则，善用沟通技巧。良好的沟通技巧一般有以下几个方面：

1. 准备一个预备性的开场白。如果你不知该如何与某人谈及某个问题，那不妨准备一个预备性的开场白，表明这一问题让你与对方都感到为难，这样就能降低你的焦虑，也减少了对方的敌对情绪。比如，“我想和你谈谈某件事，但我又担心这会使你不开心”。当对方明白你也是迫不得已时，便不会出现抵触的情绪。

2. 果敢坦率。这里的果敢指的是愿意在沟通时坦率地表达自己的

意愿和需求，同时还要考虑到他人的权益，即大家的权益都很重要，所以就相互理解吧，这会使我们拥有以相互尊重为基础的、健康的人际关系。比如，当我们发现别人说话、做事使我们觉得不愉快时，最好指出来，说出我们的想法或建议。不要觉得这样会得罪人，因为你是为别人提供反馈信息，让他们知道自己的言行对我们而言意味着什么，引导其站在我们的角度上看问题，进而改变某些行为。反过来，如果接到反馈的是我们，同样如此。

3. 表达愿意和解的意愿。避免传递疏远他人的信息，其实就是要的人际关系中保持一种友好的姿态，让事情对双方都公平一点。不发号施令、不威胁、不指责，表达和解意愿，会使我们更有可能满足自己的需求，增强说服力，同时也可避免争吵和矛盾升级以及随之而来的、痛苦的焦虑情绪。

4. 学会简明陈述。如果需要提出自己的要求或表达自己的需要，可以尝试使用比较简单明了的陈述句式。心理学家推荐的句式是以“我”字开头的陈述，比如“我不想在同学面前丢面子，希望您能和我的同学们见上一面，哪怕只是简单地打个照面，可以吗？”对事不对人，这就摆脱了威胁的语气，而是纯粹属于协商。或者用“当你……，我觉得……，希望你……”的句式，用一种友好的方式来陈述自己的想法。

5. 表达完整信息。也许很多时候，情况并不那么简单，尤其是在解决不愉快的问题时，那么，表达一个完整的信息就十分有必要，因为它为我们提供了一个沟通的框架，使沟通更加理性、清晰、平和，有助于澄清问题，解决潜在的冲突。所谓完整的信息，其实就是包括我们看到的客观事实、我们的想法和感受以及我们期望看到的情况在内的信息体系，有时候它还包括我们自身的观察和思考，有助于更完整地描述出



事情从我们的角度来看究竟是什么样子的。

值得注意的是，完整信息的核心特征是，我们觉察的情况应是客观的、不带有情绪色彩的，即不被情绪主宰，以防说出一些明显带有情绪化的言语，不草率地下结论，不主观臆测他人的动机。比如，“你让我在这鬼地方足足等了你一个小时！”这是带有怨怒情绪的责怪，如果排除情绪的影响，客观地陈述，就是“一个小时前，我已发信息告诉你我到了”。相比之下，后者就不容易引发彼此的冲突。

6. 可以重提同一个问题。如果必须要将问题重申一次，你会怎么做？比如，你已经与另一半沟通过并达成协议，他（她）也答应了你降低每个月用在购物上的金钱和时间。但一段时间以后，你发现你们之间的协议失效了，对方回归旧习。出现这种情况一般是自然趋势，并非对方故意违背承诺。此时，大多数人也许会认为是当初的沟通没有了效果，便放弃了进一步的沟通；其实，重新传达有关信息可以达到提醒和强化的作用。重点在于，我们需要一些技巧，好使对方和自己都不会感到不舒服；而这技巧就是，综合运用以上 5 种沟通习惯。

第四节 别用电子邮件代替当面沟通

经典案例：

小张刚进某公司研发部，担任经理才半年的时间，就已经获得上司的多次夸奖，无论是管理绩效，还是专业技能方面，小张的能力确实毋庸置疑。在小张的带领下，研发部的不少滞后项目都积极地运行起来。

该研发部的一位主管小周发现一个细节，张经理经常在晚间 10 点

左右给他发邮件。小周每天到办公室打开电脑，都会第一时间接到邮件，有昨晚发的，也有当天早上七点钟发的。其他的员工也发现，张经理不苟言笑，极少与人交流，几乎每天晚上都加班，周末也很少休息，每天第一个到公司，最后一个离开。不过，即便在最忙的阶段，除了张经理本人，很少会有人主动留下来加班。

小周对张经理交代任务的形式很好奇，就观察起他的沟通方式来。后来才发现，这是张经理的惯用形式，他不仅用这种形式与其他同仁们沟通业务问题，而且在研发部门内，大家也都习惯了用电子邮件的方式来交代任务或回复工作进度、提问题等，几乎不会面对面地进行交流和探讨。

一段时间以后，问题渐渐浮出水面。小周发现部门内有不少人开始烦躁，他们对张经理的沟通方式表示不满，不愿配合加班，只完成上级交代的工作，在企划等方面都表现出懈怠。

一次，小周观察到，业务部门的马经理刚走进张经理办公室不久，就很不满地走了出来。中午吃饭时，小周隐约听到业务部的几个女员工窃窃私语，“马经理今早去张经理办公室碰了一鼻子灰，回来时他的脸色特别难看。”“对啊，我也发现了。我听马经理的秘书说，好像马经理回到办公室没多久就接到了张经理的电话，俩人最终在电话里谈起了业务。”“明明办公室不远，为什么一定要通过电话商谈问题？这个张经理真是个怪人。”“这你就不懂了吧，这可是他们研发部内最新兴起的沟通方式呢！”……

心理自助：

敏感的人通常比较偏好电子邮件或电话沟通的形式，而拒绝一切面对面的交流，或许这也是张经理习惯用邮件去跟下属和同仁们沟通的原因之一。不少管理者一味强调工作的效率，认为面对面地交流浪费时



间，进而忽略与下属、同事们之间的情感沟通，表面上似乎是在节省时间，也避免了某些不必要的冲突和麻烦，实际上却并非长远之计。久而久之，只会加大人与人之间的隔阂，削弱员工的向心力。

沟通看似一件小事，实则意义重大。有效的沟通不仅有助于提升工作效率，而且可以增进人与人之间的感情；若忽视沟通，长此以往，负面影响必然膨胀。

向你的下属交代任务或与同事进行工作上的交流，如果能够把所有的事情都摊开在桌面上，面对面地展开有效交流并共同探寻解决问题的措施，这种开诚布公地交谈方式会比较容易达成共识，提高执行力。

首先，转变观念，抱着正确的动机去与他人讨论并使你的注意力始终集中在正确的动机上，不要认为面对面交流就一定会给你带来麻烦。

其次，面对面交流的好处是，可以通过肢体语言和眼神交流来传达和强化信息，这是电子邮件或电话沟通所做不到的。

再次，创造安全的谈话氛围。在一次面对面的交谈中，能够营造安全氛围的条件有两种，一种是共同的目标，另一种是彼此相互尊重。譬如探讨工作、改善工作条件之类的问题，目标一致的双方都会倾听不同的意见，并积极参与执行；假如一方发觉自己不被尊重，那么谈话就有可能变得不那么顺利，这个时候最好去修复它，解释清楚自己的目的，并努力寻求你们之间的共同出发点。

也许你并不完全认同这里的观点，因为究竟是选择面对面沟通，还是使用网络或电话，这取决于多种因素，比如你们之间关系的密切度，双方的性别和个性。但在职场上，同事之间、上级与下属之间，如果仅仅是一些细小的、简单的问题，偶尔用电子邮件或电话交流当然没有问题，而一旦涉及比较复杂的问题，需要作出一个重要的决定时，还是应重点考虑当面沟通。

第五节 “交际花”告诉你如何结识更多朋友

经典案例：

小美第一次被朋友称为“交际花”时，她还没走出校园，虽然不是她渴望已久的“校花”称号，但也足足令小美喜滋滋地炫耀了一阵。后来，毕业踏入社会，当昔日同窗的姐妹们纷纷打电话向小美抱怨，为何身边的朋友越来越少时，小美却喜获另一称号“社交名媛”。有人问她：“你怎么认识那么多人啊！”

相貌平平的小美之所以如此受欢迎，和她与人接触时的心态和交流方式是分不开的。曾经有一个性格内向的女同事想向小美取经，问及她和别人的沟通秘诀时，小美愣了半秒，因为她自己也不知道。不过，闲暇时她还是认真地做了总结。

原来，无论是在论坛、微博，还是面对面的聚会聊天，小美都会针对每个人的个性和特点，真诚地关注对方。可以说，在与人沟通交流的时候，小美的注意力全部都是集中在对方身上的。用她自己的话说就是，当时她的眼里基本上就只有对方了。正因为如此，对方总是会感受到她的善意，于是，双方很快就熟络起来；当然，眼里只有别人，并不意味着你完全不用关注自己。巧妙的地方是，当你成功地将对方吸引到自己身上时，对方其实已经对你发生了兴趣。

心理自助：

事实上，小美的方法值得我们借鉴。美国的伦纳德·朱尼博士曾经在其著作中指出，人与人交际的关键，在于初次接触的前五分钟。通



常来说，人们都喜欢那些喜欢他们的人，因此，在首次接触的前五分钟要表现出友好和自信，当然最重要的还是要让对方感受到你的真诚。真诚是一个人为人处事的标准，当你向对方展现真诚的时候，谈话便更加有吸引力。这绝对不是要演戏给别人看，而是发自内心地同情别人的忧虑、满足对方的需求、体谅他人的难处，否则只会给人虚伪的印象；同时，也绝对不是把初次见面的人当作吐苦水的垃圾桶，那样你就会失去这个朋友。

那么，我们该怎样才能让别人感受到真诚并愿意将聊天继续下去呢？

首先，你不能撒谎。包括真实姓名、年龄、从事的职业等，因为这些信息都有可能在日后穿帮，对方一旦发现你的欺骗行为，就很难会与你继续维持友情。

其次，要细心观察。谁比较忧郁，谁比较闷骚，谁的衣着值得夸赞，谁说话比较风趣等，这些都可以通过细心观察来获得。

再次，注意肢体语言。从你口中说出去的话语不能与你的肢体动作相悖，假如你明明在说“很高兴认识你”，眼神却飘到下一个人身上，这就显得不真诚。也就是说，在你说着一件事的时候，心里却在想着另外一件事，那么，你的肢体动作就可能会泄漏你内心的真正想法。心理学家认为，两只胳膊交叉，环抱在胸前的动作是一种带有拒绝意味的动作，表示你不赞同对方，或暗示不想再继续谈话。因此，要想表现真诚，请尽量避免这种动作。此外，保持适当的眼神交流也很有必要，当然，说话的语调要尽量保持平稳。

最后，处理好情绪。你的情绪很重要，高昂、兴奋的精神状态会感染对方，同时也会影响你自己。都说人的心情会影响到他（她）的行为，但实际上，行为也可以用来调整一个人的心情状态。当你在与人沟

通交流时，在行为动作以及语气腔调中表现出一种愉悦的姿态来，它就会感染到你自己，赶走心中的烦恼或不快。

第六节 有效沟通的关键是倾听

经典案例：

心理学家曾做个这样一个关于倾听的实验：参与实验的志愿者两两一组，每个人用三分钟时间说，另外一个人只听不说，更不能打断对方说话，但可以有肢体动作；这样之后俩人的角色再换过来进行实验。两轮结束以后，要求每个人都轮流谈谈自己听到对方说了些什么，然后再由对方谈一谈听者所接收到的信息是否是自己想要表达的内容。

实验的结果显示，有90%的人存在丢失一般沟通信息的现象，有75%的人存在丢失重要沟通信息的现象，35%的倾听者与说话者之间对沟通信息存在严重分歧。譬如，某位倾诉者原本想要表达的是婚姻需要经营和维护，而倾听一方却听成了“婚姻需要各自独立的天空”的意思，这便是对信息的完全曲解。

心理自助：

美国有名的心理学家托马斯·戈登研究指出，遵照影响倾听效率的行为特征，可以将倾听分成三个层次，如果一个人能够从第一层次开始逐步成为第三层次倾听者，这个过程便是有效沟通，也是其沟通能力、交流效率得以不断提升的过程。

通常，人们在倾听的第一层次上，易犯一些低级错误，导致谈话



无法继续进行，比如听者可能完全没有在听对方讲话，表面上假装在认真听，实际上却在思考着其他事情或者内心想要驳斥对方。这些人一般更感兴趣的是诉说，而非倾听；导致的直接结果就是关系破裂、冲突形成或者拙劣决策的制定。

在第二层次上，听者可以听清诉说者的字句表达，但还是会遗漏掉或错过不少一般性或重要性信息，包括说话者的语气语调、肢体动作、面部表情、眼神等传达出来的信息，或者是听者思想上偶尔开了个小差，于是错过了一些细节。这将直接导致的结果是误读、错误的理解、忽略消极情感以及浪费时间；再加上听者通常是以点头等肢体动作来表示自己正在倾听，而不是在不理解时询问，因而说话者就会误以为自己所说的内容已被对方完全理解了。

处于第三层次上的倾听者通常都比较出色，他们不会急于诉说，而是会感同身受地体验对方的感情，他们会在说话者的信息中搜索自己感兴趣的部分，并以此为契机来获取新的信息，可谓是高效率的倾听者。这主要源自他们清楚自己的喜好和态度，可以更好地避免对说话者做出一些武断的评价，更不会受到某些过激言语的影响，当他们用对方的视角去看待事物时，更多的是询问和理解，而不是辩解和争论。

实际生活中，大约有 80% 的人只能做到第一层次和第二层次的倾听，只有 20% 的人可以达到第三层次的高效率倾听。当然，这并不是的一组固定不变的数字，因为有效的倾听完全可以通过学习而获得。那么，我们该如何学会高效率倾听呢？下面是心理学家总结的一些方法：

1. 多一点专心。首先可以借助肢体语言、眼神和对方互动，营造出一种专心、放心的气氛，对方会感觉到被重视；另外，你要对对方表达的内容表现出兴趣，用理解和尊重的态度去倾听。

2. 多一点关心。要让对方能够试探出你的意见和情感，感觉你并非是以一个裁判者的姿态在审查；你的关心主要表现在一些情感共鸣上，而不是过多地提出问题；你也可以在一段对话结束后，总结对方说话的内容，以确认你完全理解了。

3. 适当使用口语。在听的过程中，适当地加入口语，比如“啊”、“噢”、“嗯”、“我明白”、“对”等，并配合以点头等肢体语言，以此来表达你的赞同或共情；当然，还可以用“说来听听”、“一起讨论讨论”、“你说的……我很感兴趣”等句式来鼓励对方说话。

4. 避免持个人态度。如果你以个人的态度去听对方的表达，往往会因某个问题导致愤怒、受伤，也许还会让你过早地下定结论。

总之，有效的沟通应该是双向的，记住我们不是在单纯地向别人灌输思想，更不是在单纯地听一个人说话。倾听的过程应该是充满耐心的、互动的，双方都可以通过这次谈话明白对方的意愿或心意。

第七节 你是否也在聊天中遭遇过暴力

经典案例：

90后女孩铭铭喜欢交朋友，最近她又在微信上加了个好友。刚开始聊天时还挺顺畅，都是90后并且有相同的兴趣爱好，俩人经常发语音、表情，一聊就是大半天，铭铭觉得找到了知己。渐渐地，铭铭却发现对方有个习惯，就是每次想要结束对话时，都会用一句只有“呵呵”或“嗯”的语音结尾。这令她感到不快，有时候自己正有好多话想说呢，没想到一条时间仅为2秒的语音发过来后就再也没有音讯，直到



下次对方主动找到铭铭聊天。

80后小伙子阿亮也是一位社交达人，他的总结是：如果你打出一大串文字发送出去，而对方回应过来的只有“呵呵”或“噢”，那就表示对话终止了。

事实上，不仅仅是在网络聊天中，现实中的面对面聊天也经常出现这样的情况。这不，职业白领孙晓晓就经常遇到这种情况。记得有一回，公司组织员工聚餐，坐在她旁边的是一个和她年龄相仿的同事，只不过对方在另一个部门，孙晓晓就很主动地凑上前和她说话，十分热情地向对方介绍自己，说了一些关于自己的兴趣爱好，而对方仅仅回应一个简单的微笑，说了句：“噢，你好。”然后就扭头去和身边的另外一位同事说话了。孙晓晓无比气恼，很后悔刚才的主动搭讪。好在后来，对方也没有冷落晓晓，返回来主动与她说话，但晓晓依然心里不舒服。

心理自助：

或许你也有类似的经历，当你希望和对方好好畅谈一番时，对方却抛出冷冷的两个字“呵呵”或一个“噢”作为回应，你的心情肯定很失落，甚至是恼怒的。于是，你再也不想回复对方什么了，或者你根本就不知道该怎么继续谈下去了。所以，你们之间就出现了“谈不下去”的尴尬局面。

那么，你们为什么就谈不下去了呢？其实问题并不在于那些可恨的“呵呵”、“噢”等口语词上，而是这些词语所传达出的语气和态度。我们暂且不谈这些词语在文学、语言学上的意义，仅就谈话过程中，我想大多数人在听到这些词语后心情都是比较低落的，这种完全忽略对方反应的沟通其实就是暴力沟通的一种表现。

如果一段关系或一次沟通让我们感觉到难过和失落，那就很有可

能是谈话方式或交往方式出了问题。可大多数人通常不会意识到，甚至并不认为自己的交流方式存在问题，如果是这样，那就请大家在一段不太愉快的谈话结束后仔细回想一下沟通的过程，或许就能发现一些“暴力”倾向。

这里的暴力不是我们通常所说的武力，而是一种具有攻击性质的沟通方式，譬如否定、嘲讽、武断、随意打断、说教、不予回应等言语上的表现，并且给对方带来了情感和精神上的伤害，这些有心或无心的语言暴力往往使人与人之间变得漠然、敌对，甚至带来痛苦。

也许是价值观的不同造就了不同的谈话方式和语言表达，它们是一个人思维结构的外在体现。我们常常听人说：“别在意，他（她）就是那样的人，对谁都那样的。”言外之意是他（她）并非针对某一个人，或许这类劝慰的话真的可以起到宽慰的作用。可你总不能在一见面时就给人打一剂预防针吧！

改变沟通方式是一个人自我转变的重要开端，学会和人进行非暴力沟通，多一些敞开心扉的交流，才能够成功打破思维束缚，超越个人心智和情感局限；突破固有的、那些容易引发愤怒、沮丧等负面情绪的思维模式；用一种不伤害人的方式去交流和化解冲突。譬如，观察而不评断。

虽然这很难，但大多数情况下，嘴上不说的是智者，不过他们内心也会有一套自己的评判标准。因而，无论是倾听者，还是说话者，都应该避免在沟通中将对方的表达方式（比如语气）当作表达本身，而不去考虑对方的感受、需求或者是谈话内容。我们应该做的是，先冷静下来，去挖掘语言背后的情感需求，在爱自己的基础上关注他人。



第八节 如何与你的上级正确沟通

经典案例：

某公司年终福利是奖励这一年战绩领先的市场部员工一次海岛旅行，上面给出的名额限定是不超出8人。但该市场部一共有10名员工，大家都想去，市场部经理小单只好挺身而出，尝试去向领导再申请2个名额。于是，小单敲开了领导的门，说：“马总，我们市场部一共有10个人，大家都想去啊，可名额却只有8个，谁也不想被剩下，您看可不可以给再加两个名额？”

没想到马总一听，顿时脸一沉：“你去筛选一下不就得了吗？公司给这8个名额还是我费了好大的劲儿争取来的，你们怎么不为公司和我考虑一下呢？你们这些人啊，就是不知足。我看这样吧，你和那谁就为集体牺牲一下，明年再去吧！”

小单灰头土脸地走出了办公室。沟通失败，大伙很沮丧，看来必须要要有两个人做出“牺牲”了。但就在这个时候，晓华自告奋勇，“要不，我再去试试？”大家看看这位年轻美女，默契地点点头。

这天中午，晓华在食堂打饭，回头看到马总一个人坐在拐角的饭桌上吃饭。于是，晓华鼓足勇气，端着饭盒走到马总身边：“马总，我可以坐在这里吗？”马总盯着手边的文件，也没抬头，就顺势指了指对面的座位，示意晓华坐下。

“马总，您这么劳累，吃饭的时候都不忘工作。我们这些做下属的真是打心眼里敬佩您！”

“啊，这没什么，很多领导都这样。”

“对了，身为员工，我们很感谢马总为我们市场部争取这次机会！大家都好高兴，又感动，特别期待这次的出行。私下里大家都说公司越来越重视员工福利了，都立志要好好回报公司呢！”

“不用谢，这是你们自己的功劳啊！这一年公司的效益明显比去年好了，你们业绩最好。年终了嘛，也不能让我们的员工白忙活一年啊，分点福利给大家，好好放松放松，之后才能更好地工作，你说的是吧？再者，公司也想借此增加员工的凝聚力。”

“马总您说得对。就是因为这计划太好了，大家现在都在争取这几个名额。”

“这很好办嘛，当初决定给8个名额，公司也是有考虑的，好像有那么两个人经常不积极吧，差点拉了业务后腿。你们评选一下，让他俩别去了。”

“我也赞成，不过他们也是因为家里的事儿。您说，旅游计划是为了鼓励我们，增加我们的凝聚力，可是眼下有几个同事已经闹得不开心了。我觉得公司要是因为这点事影响全局效益，就太可惜了。当然，公司有自己的开支预算，如果多出两个名额的费用，能够让这两个人来年更加积极，为公司提升效益，想来也算是值得的吧。马总，您能考虑一下我的建议吗？”

“你这个小姑娘，你们单经理来找我，我都没允他。现在嘛……还是你说的有道理。我会考虑的。”

一天后，市场部海岛旅游名额果然又多了两个。

心理自助：

案例中前后两次沟通为什么产生的是两种截然不同的效果？原因就在于前者没有掌握沟通的要诀，后者则是牢牢抓住了上司的心理特征，



借用换位思考法，首先就为沟通摆出了一个低姿态，懂得站在上司的角度上看问题，表达了愿意为公司解决问题的心理。

事实上，下属与上司沟通时大多数人都会内心发怵。心理学家认为，如果摸准了上司的性格特征，在沟通时掌握点技巧，就可以轻松达到沟通的目的。案例中的马总显然是个愿意与下属互动的领导，从他为员工们争取出游机会就可以看出。针对这类善于交际，喜欢享受他人赞美型的领导，下属应该公开给予赞美，并且要诚心诚意，否则就会招来反感；他们喜欢与下属当面沟通，欣赏坦率的表达，反感背后的议论。

此外，态度强硬、充满竞争意识的上司通常都属于控制型，他们要求下服从命令，不拖泥带水；做事果决，意在求胜；反感琐事，注重权威。所以，和这类上司沟通时，最好直奔主题，无关紧要的话要少说或干脆不说。因其不喜欢下属违抗自己的命令，所以尽量尊重他们的权威，认真地对待他们下达的任务。在赞美他们时，应以其事业成就为主。

还有一类就是理智型的上司，他们讲究逻辑，理性思维发达而缺乏想象力，不太喜欢感情用事；处理事情前必须弄清楚来龙去脉。所以，和这类上司沟通时可以直接谈论他们感兴趣并且更加有实质性的内容；直奔主题也是他们比较容易接受的一种沟通形式；在做工作汇报时，最好做好细节阐述。

可见，不同的上司有不同的处事风格，了解并仔细揣摩上司的性格特点，在沟通时才能有针对性地使用各种技巧。

第九节 情感关系中如何做到有效沟通

经典案例：

阿伟和月如结婚三年了，婚后俩人各忙事业，阿伟开了一家汽修公司，月如也做起了服装买卖。随着生意越来越稳定，大家空闲的时间比以往多了一些。下个月是阿伟的生日，月如打算在那天给他一个惊喜，俩人也好借此机会面对面地好好聊聊。

很快就到了这重要的一天，月如还刻意把店里的活儿交给小红处理，自己则是早早下班回家准备晚餐。但是，时间一点点地过去，眼看就到九点了，阿伟却始终没有回家。有点心急的月如便拨通了丈夫的电话，却一直无人接听。过了五分钟，阿伟回复过来：“老婆，我今晚可能要晚点回去，你自己先吃饭，给我留点就行了。”说完就直接挂了。

电话这边的月如很失落，自己忙活半天，敢情都白忙了？将近十二点的时候，门口有了响动，是阿伟回家了。月如一直坐在客厅的沙发上，桌子上摆着红酒、蛋糕。

“阿伟，我想我们该好好谈谈了。”月如面无表情，也没有抬头。

“亲爱的，今天是你生日吗？”阿伟注意到桌子上的红酒和蛋糕，却没有留意月如的情绪，显然他已经忘了今天是自己生日了。

最后，得知妻子准备为自己过生日的真相之后，阿伟虽然心有愧疚，可月如那不依不饶的架势着实让他感到气恼，自己半个小时前还因为工作上的事情在客户面前低声下气，好不容易解决了问题，饭都没吃上一口，结果回到家后妻子却不理解。而月如委屈的是，自己为丈夫着想，



不希望他太累，本来想给他一个惊喜，没想到阿伟根本就不领情。于是，俩人开始了冷战，阿伟躲进卫生间抽起了烟，月如几度尝试着想与阿伟沟通，但都被拒之门外，最后只好蜷缩在沙发上抽泣。

心理自助：

也许在大多数女性的眼里，语言交流是改善双方关系的最佳途径，但事实上，男性却从来不会主动向自己的另一半倾诉。英国人际关系专家史蒂文·斯托斯尼博士研究发现，如果女性主动“约谈”另一半，围绕他们之间的感情问题展开谈话，这会使男性感到很不舒服。因为当女性列举出俩人之间的种种问题时，男性首先会体验到强烈的羞愧感和挫败感，进而无意识地开始反抗由此带来的痛苦感受，并且尝试用“回避”等形式来保护自尊心。

案例中的月如是因为自己的好意受到忽略而产生心理落差，内心委屈；而阿伟本身确实已忘记了自己的生日，在回家之前，他或许还在处理生意上的麻烦。两个人各有委屈和难处，阿伟拒绝交流其实是在回避自己的挫败感和保护自尊。可以说，这中间充满误会，不过只要俩人加深沟通，所有问题就都能迎刃而解。换句话说，在两性交往中，女性的情绪往往是在暗示她们需要更多的关爱，但面对另一半的情绪反应，男性却很容易沉浸在“我不能照顾好另一半”的挫败感中，进而忽略对方加深沟通的诉求。

面对这种情况，心理学家认为，解决问题的唯一途径是将矛盾集中在事件本身，对事不对人地进行沟通。当然，如果一方拒绝沟通，那就给他一点时间，等双方都平静下来后再去沟通。譬如，在上面的例子中，假如阿伟能够坦诚地告诉妻子自己的苦衷，想必月如也不会再“不依不饶”，而月如如果可以表明自己的心意，或许阿伟也能卸下防御。

值得一提的是，沟通并非一定要面对面，肩并肩聊天也会有不错的效果。比如一起出门散步或驾车外出，当双方都在进行共同的活动时，肩并肩的状态会让大家都放松下来，交流变得更加顺畅，关系也更为亲密了。不过，如果一定得坐下来面对面交流，为了避免矛盾激化，有必要明确一个前提，那就是你们之间出现不和谐因素并非其中一个人的问题，更多的是源自于你们自身都不敢面对内心的羞愧和怀疑。

—— 第八章 ——

挤走错误观念，不为失误买单

在错误面前，我们要及时改正，从错误中吸取经验教训。这个道理谁都知道，但却不是每个人都能做到。如果你总是被一些想法控制住，不能自由思考和行动，只知道懊恼，却不去审视那些想法的话，是否合理呢？那些看起来根本不会成功的人，为什么最终成了了不起的人物？为何那些原本可以获得成就的人，最后却只能灰头土脸地徘徊在不知所措里？……错误观念以及错误本身，都不可怕，可怕的是不知悔改；而不知悔改的人往往一辈子就栽在这错误上。



第一节 清除大脑里的错误信条

经典案例：

苗苗和家人计划今年利用休假时间带父母去度假，这个孝顺的女孩一直在筹划着这件事，为此，她加班加点为自己积攒了两个月的假期。但是，距离度假开始还有半个月的时候，苗苗患上了慢性肠胃炎，为了不耽误工作，她一边吃药一边坚持上班；一个星期后，苗苗的病情加重了，浑身无力的她这才被家人发现出异样并被送往医院检查。

医生建议苗苗卧床休息，不宜上班。这几天躺在病床上的苗苗后悔极了，眼看度假的时间就到了，可自己偏偏就这么不争气。她感到内疚、难过、心急如焚，因为她不想让父母失望，更不甘心这个筹划了几乎一整年的计划就这么泡汤了。

心理自助：

苗苗不能如期带父母去度假，心里难过、后悔很正常，但如此内疚和自责，甚至开始焦虑，其实没有必要。心理学家分析，造成苗苗出现此类情感体验的主要原因，源自于她赋予自己的不合理信条，即我应该守信，取消约定这样的事不能做；孝顺父母就要不辜负他们，尽最大努力给他们最好的；无论什么时候都要以他人的感受为主。

这些信条稳稳地扎根在苗苗的心里，实践越是与之不符，内疚感就越强烈。因此，要想减轻这种负疚程度，改善情绪，最好的办法是去质疑并修正以上信条。当然，这并不是要求苗苗不去关注父母的感受，更不是要她做一个不孝顺的孩子，只不过是强调在突发事件面前，灵活



应变也很重要。

心理学家阿尔伯特·艾利斯发现，人们天生就比较倾向于用不合理的、自我挫败的方法来思考。一个人如果坚持着某种不合理的思维方式或信条，往往会使自己遭受到不恰当的焦虑、愧疚等负面情绪的困扰。

许多不太合理的信条都有一个共同点，那就是专制、绝对。当我们说“这件事必须要这么做”或“就应该那样做”时，未免就带上了点霸道和专横的味道。这种近乎于“苛求”的心态其实是缺少灵活性的表现，而一旦“事与愿违”，当事人的内心势必要承受煎熬。比如，你要求自己“必须礼貌待人”（苛求观念围绕着你自身），当你一不小心触犯到他人时，你便会自责、愧疚；而你如果要求“别人不该对我无礼”（苛求观念围绕着他人），一旦有人做出对你无礼的举止，你便会愤怒。

所谓恐怖化，其实是一种灾难化的思维，即夸大生活事件的消极后果。有些令我们厌烦的、不如意的事情被恐怖化，在我们经历这些事情时，便会觉得它们真的非常恐怖了。比如，你粗心大意忘记了聚会时间，你不小心说了一句骂人的话等，这些都有可能使你觉得即将要面临一场灾难。

事实上，你只要在心情不好的时候，写下自己的想法，然后就能发现并辨别某些不合理观念的存在。这个世界随时随地都充满着不确定性，没有什么事情是“必须”、“应该”的，固定不变的东西不存在，如果人们总是用一种极端的、非黑即白的态度审视世界，那最终饱受心理折磨的终将是人们自己。

第二节 正确看待你的缺陷

经典案例：

西奥多·罗斯福小时候胆子很小，稚嫩的小脸蛋上时常会出现惊恐的表情，呼吸的声音也如同大喘气一般。假如被老师叫起来回答问题，罗斯福会更加紧张，双腿不停地发抖，嘴唇也一直哆嗦，于是，每次无论是答题还是背课文，都是含含糊糊、断断续续的，然后再忐忑不安地坐下。而且，罗斯福还有一口大龅牙，这使得他的那些缺陷更加明显了。

在一般人眼中，像罗斯福这种长得不好看，又胆小脆弱的孩子应该会比较敏感的，会担心外界的评价，会害怕受人欺负，宁可自己一个人自怨自艾，独来独往，也不愿多与其他的小朋友来往。如果这样想，那你就错了。小罗斯福恰恰相反，他把自身的缺陷视为激励他不懈努力的动力，其他人的嘲笑或攻击都不能使他停止前进、失去自信和勇气。因为在罗斯福自己的眼里，他从来都不是弱者。在看到其他小朋友玩骑马游戏、做各种高难度的体育运动时，他也暗下决心要做到。

于是，他将自己大喘气的毛病变成了一种坚定而有力的声响，变缺陷为优势；为了克服胆小、紧张，他咬紧牙关，努力控制住嘴唇，不让它们动弹；为了让自己更加活泼一点，他主动与人打招呼和交流，而不是远远地避开；他还强迫自己挺直腰杆，让双腿不再颤抖。有心人，天不负。经过一段时间的努力，终于收到了效果，罗斯福渐渐改掉了那些不好的毛病，在体育运动方面，他还成了其他同学的榜样。



心理自助：

罗斯福能最终成为国家总统，也源于他总是能够正确看待自身缺陷，用要求一个健康人的标准去要求自己，而不是悲观消极地认为自己这辈子没救了；否则，美国历史上就不会出现这么一位优秀的总统了。他用坚毅的精神来挑战困难，克服内心的恐惧；用一种探险的精神来鼓励自己从可怕的境地中脱身。当人们都认为他是个精力旺盛、有能力、有才华、有魄力的人时，谁能想到小时候的他竟也是那么胆小怯懦、身体羸弱呢？

可见，正确的观念确实非常重要，清楚地认识到自己的缺陷，却还能够用轻松的心态，积极的信念去完善自己，这不仅是一种建立自信的有效方式，更是决定一生命运的关键。也许世界上和罗斯福有类似童年的人很多，他们中间有一部分人颓废一生，也有一部分人像罗斯福一样最终找到了突破自我的方式，成为人生的赢家，而他们之间的区别其实就是他们看待自身缺陷的差别。

有句话说得好：“上帝为你关上一扇门，却悄悄为你打开了一扇窗”。没有门，还有窗呢！如果你不想平庸一生，那就好好地利用这扇窗吧！

第三节 五大错误观念让你成不了富翁

经典案例：

王唐想自己创业，毕业已经五年的他一直在职场上跳来跳去，做过一个月的电话销售，一年后去地铁口摆过一个星期地摊，后来担心被

朋友碰见，就干脆回家闭门看书，希望在书中找到“黄金屋”；没多久他又到酒吧做了半年服务生。接下来的两年时间里，王唐一边上班一边研究和思考，他从书店买了很多书籍回家，每天晚上都要读到凌晨。他把自己的目标写下来，尽量把自己想要的东西可视化，让它们对于自己更加有吸引力；平时看到有道理的句子或文章，他都会坚持摘录；还自己写日志……

但事实上，王唐的这种做法并没有多大用处，他的收入根本不足以支付房租和生活费，甚至两年下来，王唐每个月都要欠下一笔债务。现在债务越来越多，也没有人愿意借钱给他。所以，他感到苦恼和烦闷，更觉得迷茫，为什么自己那么努力地研究和思考，还大量阅读，却还是负债累累呢？究竟该做些什么才能为自己赢得价值？

心理自助：

收入来源于价值交换，收入的增长本质是你创造出了价值。案例中的王唐之所以一直找不到赚钱的方式，是因为他错误地以为，只要看书思考、大量阅读就可以赢得财富。有经验的创业家知道，如果你真想赚钱，那就得提供某种能够让他人心甘情愿地掏出钱包来买的东西。而这种提供价值的行为可以是直接的，譬如销售某种有用的产品或服务；也可以是间接的，譬如提供一种免费的服务，借助这个途径将其转变为盈利。而不管怎么样，你都要为他人创造和传递价值。

诚然，一个人愿意努力突破自己内心的障碍是值得肯定的，但这并不一定能够带来外在的创富行动。也就是说，一个人如果整天待在家里看创业故事，却不知道用自己的双手双脚行动起来，这种仅仅停留在阅读、思考、计划等浅层表面的东西是不会给他带来支票的，即努力思考就能带来财富，这种想法是错误的。只有创造出价值，才会获得财富。



除此之外，还有一些错误观点，现总结如下：

1. 金钱无法带来幸福。不是金钱毁灭了幸福，而是那些拥有了金钱的人不知幸福为何物。我们常常听到坊间有“男人有钱之后就变坏”的说法，但你会发现一些既有钱又幸福的夫妻，男人用金钱来让心爱的人过上舒适的生活，没有过多忧虑，尽情享受人生的乐趣。当然，金钱并非越多越好，如何利用和分配才是决定幸福与否的关键。

2. 有金钱就有剥削。这是源自犹太基督教的观念，其实是自己不愿意行动的说辞，或者是给人负面压力，用以合理化自己对金钱的无知，同时也能够得到大多数正统思想派的认可。但实际上，并非所有赢得金钱的途径上都存在剥削。比如，买入股票时，你并不知道卖方的真实身份，况且对方是在评估股价将跌的前提下才决定出售，所以也就无关剥削。

3. 要先有钱才能赚钱。这显然是一种限制行为的错误观念，如果你同意，那就代表你认为那些贫困的、不富有的人根本没有资本去赚钱致富。贫穷的人一样有机会致富，并非必须以有钱为前提，只要遵循简单、人人都能办到的策略，谁都可以成为有钱人。

4. 须有好工作才有可能致富。所谓的好工作究竟是什么？对于上一辈而言，可能每个月都能有固定薪水入账，生活就能稳定，心也就能安定。但如果你想致富，情况就不一样了。当然，并不是说做着固定的工作，每个月领固定的工资就富不了，而是说致富是很难仅凭一份单纯的固定工资就能实现的。只要你相信，你的工作能力本身就是一笔宝贵的财富，如果可以好好利用，它将会为你赢得另一笔财富。

总之，勤奋工作，努力思考，这都没有错，但是聪明的人会将勤奋和努力与大脑智慧结合起来，再加上双手的行动，只有这样才能创造出更多的财富。

第四节 紧张是因为你太想成为……

经典案例：

广告创意部的钱经理自从接到了上级通知，说一个星期后今年公司最大合作方就会派人从美国专门赶过来审查他们的广告创意效果，如果对方觉得效果好，当场就可以和公司签订合作协议。

“小钱啊，咱们公司能不能一举拿下今年炙手可热的合约商，就全看你了！”汤经理的话一直萦绕在小钱的耳边。因为这次的广告创意是团队合作的成果，公司上层给了很高的评价，但最终通过对方的审核才是胜利。而这次 PPT 演示任务自然就落在了创意发起者小钱的身上，假如这些广告创意顺利过关，小钱就有望参与明年的职位晋升。他渴望这次升职的机会，并深感责任重大，否则不仅对不起整个团队的付出和心血，还影响公司的年度效益。

约好谈判的时间是周六上午九点。小钱事前做足了准备工作，每天在同事们都下班回家后，他就悄悄躲在公司会议大厅里面练习 PPT 演示。

然而，就在周六上午即将开始演示时，小钱却莫名地紧张起来，额头、手心都在冒汗。他发觉不对劲，想临时换人，但团队里的同事谁也不敢接招，更重要的是其他人并没有做这方面的准备。最后，小钱硬着头皮上台做演示，但断断续续的讲解和演示过程中的错误连连，让合作方代表的秘书都看不下去了，全程紧皱眉头。结果，这次合作告吹了，小钱受到公司的降职处分。



心理自助：

心理学家认为，紧张源于太想成为……。一个人太想成为自己或众人期待中的样子，这意味着他不喜欢他所是的，而渴望成为他所不是的，紧张就出现在这两者之间。如果你有一个目标要在未来得以实现，但它却反对你现在的样子，那必然要引起紧张。案例中的小钱就是背负了太多期望和压力，他渴望升职，也渴望成为大家心目中期待的样子，但目前的他却不够自信，而越是不自信，紧张感就越强烈。因此，在某种程度上，紧张意味着差距，是当下的自己与理想中的自己的差距。

事实上，紧张总是因为假设、未来存在的可能性；一般当下不会引起紧张，紧张的总是未来的东西，源自幻想。比如，小钱担心自己做得不好，设想失败的局面，想着想着就害怕、紧张起来。草木不会紧张，桌椅不会紧张，因为它们不具备生命力和幻想能力。所以，紧张对于人类来说太正常不过，适度的紧张也许会提高你的工作效率，但过度紧张就有可能坏了你的好事。

要想缓解或克服这类紧张情绪，需要从其本源入手，即停止你对未来的、太想成为的模样的幻想，着眼于当下。那么，该如何做到这一点呢？

1. 要尽量多往好的方面想。这要求你保持积极向上的心态，设想事情正在一步步地朝你预计的方向发展，以此来进行心理暗示，告诉自己不必担忧，同时也可阻止你内心消极情绪的滋生。比如，会议正如你预期般顺利召开，你成功地向合作方展示了你们的创意 PPT，对方表示十分愿意签下合作协议等。

2. 回归实践。实践越多，你就越能游刃有余地处理紧急情况，自然就越来越自信。因此，平时要抓住一切机会去实践。

3. 不要太在乎别人的看法。造成紧张的另一大原因是因为你太在

乎别人的看法了，担心自己表现不好，辜负他人期望或者受人议论。可实际情况有时并非如你所想的那样，因为大家其实都比较关注自己，所以，尽可能地把你的精力和注意力多用在解决问题、迎接挑战与备战上，这才是聪明的选择。

4. 关注当下。要想做好当下的事情，你就需要把眼光放在当下，那些过去的和未来的东西都不是重点，相信只要你做好了眼下该做的事，就自然而然地距离你预期中的目标更近了一步。而当你专注于手边的事情时，也就无暇紧张了。

第五节 高明应答的艺术

经典案例：

褚慧云在一家报社做秘书，勤快又能吃苦，行为举止大方得体，深得上司的喜欢，所以出席公共宴会、酒会，老板一般都会带上她。有一次，有人在舞会上向她敬酒，并主动与其攀谈，“听说你一边工作一边考雅思，现在上了多少回课了？感觉怎么样？”褚慧云答道：“嗯，大概上了一半的课程，感觉一般吧。”听了她的回答，对方礼貌地点点头，便再也没有和她说话了。

这个细节自然被褚慧云的上司看在眼里。回到公司后，老板把她叫到办公室，首先问她：“我上回交给你的任务完成得怎么样了？”褚慧云一听，心里一下子紧张起来，因为她还没有去跟踪进度，“唔……应该很快就可以完成了。”

“我说啊，今天在现场我都看到了。张老板问你雅思学得如何，你



知道为什么在你回答完之后，人家没有接话吗？”

“我不知道啊。”

“那我告诉你，因为你的回答让他感觉你不想继续谈话。”

“不，不是这样的。”褚慧云连忙解释。

“我相信你，但作为你的上司，我不得不提醒你，回答问题也是一门艺术，如果你对它一窍不通，将来肯定要为此买单……还有啊，以后回答我的问题，最好不要说‘应该’、‘好像’之类的话，我想听到更确切一点的答案。”

走出上司办公室后，褚慧云很难过，但同时也感到庆幸。难过是因为受到批评，庆幸是因为老板没有因为她这次的失误而辞退她，并且学会了如何更好地回答别人的问题。

心理自助：

其实，生活里我们中间的有些人也会因为回答问题含糊其辞而给上司留下了不好的印象，还会因为回答问题不冷不热给人一种拒绝交谈的错觉，于是错失了结交好友的机会，甚至因为与客户交流时避重就轻地解答提问而给人不真诚的感觉，进而流失客户……凡此种种都是因为没有回答好对方的问题。

问答是一种最基本的交流形式。日本沟通学专家樱井弘和内山辰美研究发现，回答问题的技巧并非天生，而是可以通过后天学习掌握的。只要学习与掌握相关技巧，并在生活和工作中多总结、多实践，人人都可以成为回答问题的高手，再也不必担心因为自己的失误而影响生活、人际和工作了。

1. 不要急于回答，先确定提问的内容。有些人喜欢迅速作答，看起来似乎反应敏捷，其实这样常常造成答非所问的局面。明确对方问话

的内容,此时可以反问“您说的是?”或者“那您希望了解些什么呢?”不仅为自己整理思路赢得时间,还可以给对方沉稳冷静的感觉。

2. 回答简明。特别是在回答上司的问题时,最好以简明为主,说重点,讲明确。类似于“好像”、“应该”、“大约”之类表示不确定的词语最好避免使用。

3. 适当做具体的阐述。当你在提问一个人时,肯定也希望得到对方的重视,并且回答的内容越是具体,你越是能够感觉到对方的诚意和继续沟通的欲望,否则,你肯定不想再继续谈话了。比如,案例中张老板询问褚慧云学习雅思的近况,但褚慧云不懂得回答的技巧,结果说出来的话给人以一种敷衍之感,有点自知之明的人势必不会继续谈话。假如褚慧云把答案换成:“我已经去上了九堂课了,每个星期六晚上和星期日上午上课,一共要上24周。效果嘛,自我感觉还行,但这一切都得分数来说话,您说是吧?”这样回答的效果就很不一样。

4. 找准问题隐藏的本意。要想找准隐藏在问题里的本意,还需要充分利用谈话当中的非语言信息,让它们来帮助你更全面地了解对方的意图。

5. 积极作答。任何时候,积极地回答对方的提问都是有利的,不仅能够加深你们之间的关系,还可以推动谈话的进行。

6. 平时也要“备战”。如果平时没有良好的训练,关键时刻就不可能有出色的发挥,所以,无论你通过何种渠道,都应在平时注意训练自己稳妥地回答问题的技巧。

7. 机智应对某些特殊问题。假如某个问题你不明白,要坦白地告诉对方;如果某个问题你不想或不便作答,那就可以打个机智的擦边球;如果对方的问题里带有攻击意味,最忌讳的就是被情绪控制,然后和对方展开唇枪舌剑,最正确的做法是抛开情绪,弄清对方的真正意图,最



后再客观地就事论事；当然，有些问题还会是你非常擅长的，比如是你的专业问题，已经被问过多次，这个时候也一定要耐心听对方问完再做回答。

第六节 掩饰错误才是你犯下的最大错误

经典案例：

1912年，罗斯福在新泽西的某个小镇集会上向文化层次偏低的乡下人发表演讲。演讲中，他谈到女子也应该踊跃地参与到选举中去的话题。这个时候，人群中有人大喊：“先生，这句话的观点和您五年前的意见不是完全相悖的吗？”

罗斯福听到这个质疑之后，并没有觉得丢失颜面，更没有回避或掩饰，反而十分坦诚地说道：“对啊，五年前，我确实有过反对女子参与选举的主张，现在我已经深深领悟到当时的主张是错误的。”诚恳的态度和忠实的回应，让提出质疑的人获得了满意的答复，其他观众也并未觉察出罗斯福的不安情绪。

无独有偶，英国前首相格莱斯顿曾应邀参加宴会，当时有一个傲慢的报社主笔意外获得这次与首相一起出席的机会。在宴会上，首先格莱斯顿对他很礼貌地说：“在几天前，我收到你寄来的一封信。”这位主笔听完之后稍显惊慌，连忙辩解道：“您确定是我写的吗？肯定不是，一定不是，顶多就是我那秘书写的，但绝对可以肯定那不是我写的。”

格莱斯顿听后，心里很不快，但他还是忍住了并十分平和地对主笔微微一笑，随后就走开了。就在宴会接近高潮时，格莱斯顿首相是全

场观众关注和谈论的焦点，几乎每个人都想找机会和他套近乎。事实上，格莱斯顿对其他的所有想要接近他的人都十分随和、亲切，除了那位傲慢的主笔。

心理自助：

罗斯福之所以没有当众掩饰自己过往所犯的错误，并机智地给予质疑者一个满意的答复，是因为他知道，每个人在不同的阶段都会犯错，犯错不可怕，可怕的是明明知道自己错了，却还要千方百计地为自己掩饰。而第二则小故事里的傲慢主笔却不懂得这个道理，在宴会上夸夸其谈，故意掩饰自己的错误，结果错失了结交格莱斯顿首相的大好良机。

对于一个犯错者而言，只要能够意识到并及时纠正过错，那么这个错误于他（她）便是一个进步。以往企业在招聘人才时都比较忌讳求取者的失败经历，但现在不同了，企业接纳那些有过过错或失败经历的人，反而对那些夸夸其谈、刚愎自用的人比较介怀，因为一个足够优秀的职业经理人，他们曾经的致命错误就好比出天花，有了一次就几乎不会再有第二次。

心理学家指出，刚愎自用是一种病态心理，使人迷失心智、思维简单、固执、守旧。刚愎自用的人中，一是目中无人、唯我独尊之人，他们自高自大，自我陶醉，盲目自我崇拜，在这类人的口中，使用频率最高的词句便是“你错了”。二是死要面子的人，他们在乎自己的面子胜过一切，自尊心也很强，除非是自己真的意识到错误，否则，别人指出来或在某件事的处理方式上提出建议，他们断然是不会接纳的。三是好大喜功之人，他们自我肯定、自我表彰，爱炫耀成绩，从来不会怀疑自己的能力，这类人如果犯了错误，通常都是能推脱就推脱。

再伟大的人也都有犯错的时候，重要的是知错改错，不掩饰，不



推卸；刚愎自用百害而无一利，杜绝这种病态心理，因为掩饰错误实际上就是一错再错。

第七节 为何有人会一错再错

经典案例：

牛悦是一名普通大学大二的学生，大一暑假外出打工时，他结识了在酒吧里唱歌的吉他手洪涛。由于牛悦一直酷爱音乐，洪涛一首自弹自唱的《大约在冬季》让牛悦深深迷恋上了吉他。从此，牛悦就经常整夜待在酒吧，有时候俩人会一起演唱；甚至为了拥有一把属于自己的吉他，牛悦编造各种谎言，向乡下的父母要钱。

开学后，牛悦依然夜不归宿，有一次被学校发现并记过，可牛悦不仅不知道改错，还一错再错。后来，他干脆搬到洪涛租的房子里，誓与学校划清界限。没想到的是，一个多月后，牛悦和洪涛在超市抢劫被警察抓住，学校通知了牛悦的父母，同时也做出了开除牛悦的决定。

心理自助：

为什么牛悦会一错再错？难道他不知道逃学、夜不归宿是违反校规的吗？难道他不知道抢劫是触犯法律的吗？身为大学生，他肯定知道这些规矩，可他为何还要一错再错呢？

心理学实验中有这样一组实验：第一个实验中，研究者创造了一个情境，要求参与实验的人参加一个益智测试，测验完成后，参与实验的人会看到结果，最后他们可以自己决定是输入真实的分数，还是由自己

确定的其他分数。其实，在测试开始之前，参与实验的人就已经被告知，假如他们的分数排在前二分之一，就有可能被抽中获得额外的高额奖金。所以，这些参加测试的人会有某种动机去输入一个高于真实状况的分数。结果，实验发现有大约 70% 的人都选择了比真实分数更高的分数。

随后，研究者又要求这些人做了一个词汇创造测试，试验者会看到一个单词，然后利用这个单词里的字母重新排列组合，组成具有实际意义的单词。这个结果也是由参与者自己汇报上去，换句话说，他们完全可以选择撒谎。结果，第一次测试中高估了自己分数的人，再次高估自己分数的百分比显然高于那些第一次诚实地汇报分数的人，心理学家将他们称为预防焦点的人，而其他的人就不存在这样的现象。也就是说，预防焦点的人会一错再错。

为了进一步证实该结论，研究者又做了第二个实验。该实验中探究者利用情境诱发试验者的行为，用强调损失来诱发预防焦点行为以及诱发促进焦点行为。结果发现，在诱发预防焦点的行为情境下，预防焦点的人还是倾向于连续高估自己的表现，但促进焦点的人就没有出现这种情况。

在心理学中，根据一个人做事的态度，把人分为预防焦点型和促进焦点型两类。前者做事态度比较具有预防性，会尽力守住已有的而非追逐全新的；后者则倾向于冒险和尝鲜。实验说明，预防焦点的人会很容易在第一次犯错后，继续错下去，即一个人的错误行为能否得以顺利纠正或者这个人再次犯错的几率，与其人格特质息息相关。也就是说，预防焦点的人之所以会一错再错，是因为他们一旦做了一个决定，就会维持相同的状态；或者说，一旦他们做了一个比较不道德的行为，接下来就会倾向于继续去做这类不道德行为。

可见，预防焦点的人通常都比较固执，即使他们知道某些行为是



错误的，也一样要维持起先的状态。这样看来，我们大概已知道为何案例中的牛悦同学会一错再错了。

第八节 决断力和冒险精神

经典案例：

太平洋汽船公司的总经理海涅斯曾在一家大公司谈生意，地点就在这家公司的总经理的办公室里。谈话中，那位总经理的助理研究员送来一份研究报告。海涅斯看完这份研究报告后，内心受到了冲击，他十分震惊地询问那位总经理：“这份研究报告是刚才那位助理做的吗？”对方回答：“对，当然是的。有什么问题吗？”

“太让我惊叹了！”海涅斯不由得发出由衷的赞叹。他发现，报告研究者对复杂问题作出了异常精确的分析，并且还设计了多种方案以及每一种方案的施行将可能带来的结果。所以，整个研究报告就如同玻璃一样清晰透明。

“这很让人吃惊，对吗？”看着海涅斯的惊讶表情，这位总经理继续说道，“他的头脑其实要比我好上几倍，几乎可以分析任何问题并且提出非常不错的解决方案；而且，他受过良好的教育，为人温文尔雅，人缘也很好。只可惜，他只能做我的助理。”

“既然他如此优秀，为什么你还这么认为？”海涅斯不禁产生一股惜才之情，很惊讶地追问。

“因为他没有决断问题的能力。好比他可以为我指引前方好几条不错的道路，还能把每条路将会产生的结果告诉我，但当我真正要求他自

己去选择一条路时，他却只能犹豫不决，不知该如何是好。”

听了这些话，海涅斯也表示赞同。一个人如果只能看到前面不同方向的道路，却不具备选择道路的勇气，那他实际上也不会有什么大的作为。

心理自助：

华裔电脑名人王安在小的时候曾在一棵树下捡到一个鸟巢，里面有一只还没长翅膀的小鸟，他决定将小鸟带回家照顾。但走到家门口时，他想到母亲很反对在家里养小动物，几番犹豫不决之后，他决定将小鸟暂时放在门口，等和妈妈商量好了再回来将它带进屋去。但当他得到母亲的允许后出来取小鸟时，却怎么也找不着了，只看见墙角处有一只大猫正在意犹未尽地舔着嘴巴。这件事告诉王安，凡是自己决定的事情就不可以优柔寡断，犹豫或许会让你避免做错事，但同时也会让你失去取得成功的机会。

确实如此，在需要做决定的时候，如果你总是要等到十拿九稳时或积累了足够的资本时才敢做出决断，那你就会停滞不前，或者失去走向成功的关键机会。

案例中那位有才华的助理研究员，之所以不具备决断能力，除了性格上的软弱特质外，主要还是因为缺乏冒险精神，不敢坚持自己的意见，或者说他不愿意承担任何有风险的选择所带来的结果，久而久之，他就失去了决断的能力和勇气。

当然，一个人如果不具备准确的判断能力，却只仗着自己不怕风浪的冒险精神，那么，他所做的决断就是鲁莽的、错误的，也就不可能赢得目标。所以说，在机会或选择面前，理性的判断、果断的选择和冒险精神应当是统一的。



第九节 做出正确决定的心理技巧

经典案例：

罗斯福总统希望联邦最高法院中的审判官一职能够由塔夫脱担任，但塔夫脱似乎并不愿意。后来，罗斯福专门给他写了一封信。信的大致意思是：

我非常希望你能够接受审判官一职，但这件事最终该如何，还是要由你自己去决定和承担其责任。就好像没有人能够替我决定究竟是去前线，还是留在国内做海军副部长；是该去做副总统，还是继续做州长一样。因为无论如何，终究要做决定的那个人都是我们自己，没有人能够代替我们做决定。

看了罗斯福的信，塔夫脱最终接受了罗斯福的请求，决定担任审判官一职。

而罗斯福之所以会写这么一封信，是因为他相信请教别人有助于自己更好地解决问题，所以，他每次都会很认真地倾听顾问提出的意见。塔夫脱最终接受罗斯福的建议，或许是被他的诚意所感动，也或许是其他原因，但无论如何，事实已经证明，做出这个决定之后，塔夫脱也勇敢地担负起了责任。

历来的成功人士，他们都会经常征求身边人的意见，以便自己能够做出正确的决定；更重要的是，他们不会因为接受了别人的意见而回避自己做了决定之后应当承担的责任。

心理自助：

也许我们每个人都希望自己能够做出正确的决策，最大限度地避免犯错误。于是，有些人虽善于听取他人意见，却错误地认为，这是别人给的主意，结果如何都与自己无关；也有些人很容易被他人的意见左右，听来听去却丧失了主见，然后反过来怪罪对方把事情搞砸了；还有些人为了避免错误结果，一味地坚持自己所认为的正确观点，结果在糟糕的结局面前却把责任推卸给了那些不给自己提意见的人……凡此种种，都不是一个智者所为。

因此，要想做出正确的决定，适当地听取别人的建议很重要；但同时也不应该失去自己的立场，用辩证的眼光去看待建议和自己的想法，综合之后再做决定。当然，更重要的是，在你这样做出决定之后，不管结果如何，都不应该怪罪任何人，而是勇敢地去承担责任。

此外，心理学家建议，做正确决断的心理技巧还应当包括以下三种：

一是为自己留余地，切忌太过武断。任何时候都不要说太过自信的话，给自己留点余地，如果你可以坚持这项原则，那在今后的言谈中犯了一点小错误时，也不必将从前所说的尽数收回。

二是给自己充裕的时间。草率对决定一件事是不可取的，如果你暂时决定不了这件事，那就再等等，充分思考和判断后再做决定；而这段时间内，也不能任由焦虑情绪摆布，积极地去搜集相关材料，当你手中掌握的资料越多，就越容易做决定。

三是须有一种概括能力并用它来指引你做决定。对于某个问题，我们应当看清它的实质，看到它的概括性原则或目标；抓住问题的中心，整理清楚你的思路，之后再来做决定。

——· 第九章 ·——

养成快乐的习惯，幸福自在生活

你已经有多久没有正视过自己的快乐指数了？也许很多人都以“活得轻松快乐，幸福温馨”为目标，但往往都觉得自己很可怜：“上天连这么一点愿望都不肯满足我。”实际上，说出这些话的人通常不过是把它作为一个不曾思考过人生目标的借口，因为快乐只不过是一种习惯，幸福是一种感受，有了快乐，幸福感还会远吗？亚伯拉罕·林肯曾说：“多数人由于下定决心要得到快乐，所以他们已经距离快乐不远了。”所以，如果你真的以此为目标，谁也阻拦不了你。真正的快乐不是因为什么而快乐，而是经历了快乐之后慢慢得到你想要的东西。



第一节 是什么使她收获快乐

经典案例：

有一个年轻的加拿大女孩名叫艾利斯，她没有朋友也没有伴侣，经常感觉孤单，自怨自艾地叹息，质问这个世界上那么多女人，为何不能让她成为众多快乐女孩中的一员。23岁生日那天，她在河边暗暗许愿：我想和一位潇洒英俊的男人谈一场恋爱，然后结婚；还想有一群没心没肺的姐妹。然而许完愿望之后，艾利斯却哭泣起来，她喃喃地说：“我知道这些其实都是别人的，或许我永远都得不到了。”

后来，她听说心理学家可以帮助她获得她想要的东西。于是，一个月后，艾利斯找到了一位有名的心理学家，并说明了自己的问题。心理学家看到女孩深陷的眼眸和那呆滞而绝望的眼神，蜡黄的皮肤以及瘦削的身姿，仿佛正在向他倾诉，她是一个不快乐的女孩。

经过几分钟的交流，心理学家更加确信自己的判断了。临走前，他告诉艾利斯：“我想我可以为你做点什么，但你要听我的，按我说的做——首先，这个周末你要去买几套新衣服，可是你不要自己挑，让店里的服务员为你选；接着可以去理发店换个发型，但你也不要自己选发型，要听取理发师的意见。周二到我家里来，到时候会有个聚会，我希望你……”

“可是我不想这样，我觉得我做不到。”没等心理学家说完，艾利斯就打断了他。

“你的意思是……你不愿意参加聚会吗？”

“是的，我想我不会因此而快乐的。”



“好吧，那我知道了。但我确实需要你的帮助，因为那天参加聚会的人有很多，但相互认识的却很少，我希望你帮我照顾一下客人，看到哪位年轻人孤身一人，你就上前去主动打招呼，可别坐在那里像座雕塑似的，记住要主动去向别人问好。”

艾利斯一脸不安地走了。到了周二那天，她果然按照心理学家的嘱咐，穿了一身新衣服，做了一款新发型，并且这些都不是她自己的选择，艾利斯惊奇地发现，这些来自他人的意见甚至更好。

聚会开始时，艾利斯小心地按照心理学家的交代，她给客人端咖啡、红酒，见到人就微笑鞠躬，她的笑容甜美，衣着得体，发型完美地衬托出她精致的脸型。结果，艾利斯成了当晚聚会上人人皆知的可爱姑娘。

后来，有两个年轻英俊的青年开始热烈地追求艾利斯，她也爱上了其中的一位并很快与之谈起了甜蜜的恋爱；与此同时，艾利斯也有了几个贴心的好姐妹。从此，艾利斯成了一个快乐的女孩。

心理自助：

是什么让艾利斯得以改变并获得快乐？这位心理学家说，让她获得快乐和幸福的不是其他任何人，而是她自己。因为她再也不是那个只会活在自己的世界里，整天自怜自叹的女孩了，而是开始照顾到别人，愿意想着别人，主动接触、帮助别人，乐于展现自己最美好、最真实一面的快乐女孩。

快乐并不是一种可挣得或应得的东西，一个人是否快乐其实与他（她）的道德并不存在必然联系，但帮助他人的美德却真的可以让人变得快乐。或者说，快乐并不是对美德的奖赏，而是美德本身。在某种程度上，快乐还是一种精神状态，在这种状态中，思想会享受愉悦。当我

们相信他人，接受他人的意见，懂得照顾人并愿意帮助人时，内心便是愉悦的。

第二节 如果抛不开痛苦，那就勇敢快乐

经典案例：

有一位 67 岁的老太太，她现在有一个可爱的孙女，今年 18 岁，正在读高中。也许是正值青春期，小姑娘总是喜怒无常，最近又因为月考成绩不好而闷闷不乐，天天把自己关在家里，也不和人说话。

老太太很疼孙女，自然特别着急。这天，她决定找孙女谈谈。于是，她讲了一小段关于自己的经历：

“我曾是一位革命家的后代，但我的父亲却不幸在中国解放战争中光荣牺牲。我的妈妈在怀着我的时候还被关进了监狱，我是在监狱里出生的。年轻的时候，我是国家演员，后来和一个商人结婚了，但两年后我被抛弃，直到后来遇到你的爷爷，他是个好人，不计较我是二婚，不顾家人的反对坚持娶了我。而我呢，也从没向命运低过头，我一直在努力快乐而幸福地生活着，你瞧，我现在多幸福，我有儿子、儿媳，有你，还有你爷爷。我觉得上天待我真是太好了。我很知足。”

“有那么多痛苦的经历，为何您还可以如此知足、快乐地面对生活？”

“就是因为有太多痛苦了，所以我才告诉自己一定要快乐，否则就要被痛苦击倒了。”

小姑娘这是第一次听到奶奶讲述自己的故事，在她的眼里，奶奶



有时会像个小姑娘，毫无顾忌地大笑，似乎任何事情在她眼中都不算什么。也许正是因为她的乐观、快乐的态度，才使她拥有了这么一个温馨而幸福的大家庭。聪明的小姑娘明白奶奶的苦心，她是在安慰自己，告诉她不管遇到什么困难，只要不放弃就不会输。只有选择快乐和知足，才不会被痛苦击倒。

心理自助：

想想生活本身，你的降临为整个家族带来幸福，却也让你的母亲遭受到分娩的疼痛；当你在爱情中不得不放弃曾经深爱过的那个人时，这也告诉你，美好的东西背后往往也隐藏着刺骨的痛苦，或许痛苦本身就是一种幸福，幸福背后就隐藏着痛苦。

有些人是因为经历过太多痛苦，所以最终选择了快乐和知足。矛盾和痛苦是生活的本质，是生存逃不开的难题，与其以泪洗面，还不如努力适应，只要你想快乐，你想幸福，谁也阻挡不了你。因为有痛苦的存在，快乐与幸福才会显得那么弥足珍贵，值得我们每一个人去追求。

当然，这个世界上还有一类人，他们或许天生就活得快乐，并不把困难和痛苦当回事儿，既能够在痛苦中找到成长的力量，又能从中赢得快乐，当然还可以在自在安逸的生活中笑出鱼尾纹。

可我们身边总有那么多人，他们在困境和挫折面前茫然失措，深陷痛苦难以自拔，于是到处求助倾诉，和好多朋友煲电话粥以寻求安慰。只是这样以后，该继续痛苦还是该选择快乐，问题最终如何解决还是得靠自己。有的人就像一只风沙里的鸵鸟，把脑袋插在沙子里，自以为躲避了一场灾难，而下次风沙再来时，还是要将脑袋插进去，却想不到离开，重新开始生活。

第三节 不要再受事情的摆布

经典案例：

早晨起床，她发现家中停电了，不能洗头发，不能使用电吹风，还不能喝热牛奶。她只好吃了两块饼干，随便打扮一下就出门了。

在电梯口等电梯，邻居牵着小狗走过来，也加入了等待的行列。可那调皮的小狗扑到她的身上，顿时那条白色的连衣裙上就出现了两道划破的印痕。面对邻居的歉意，她笑说没事。

路上开车被交警抓住，被罚了一百。她这才知道今天限行，都怪自己太粗心。

到公司时迟了两分钟，这个月的全勤奖泡汤了。例会上领导通知她的业务被暂停了，取代她的是一个新来的、趾高气扬的姑娘。

在食堂吃饭时，她接到暗恋对象发来的短信：我就要结婚了。没多久，电话铃声响起，是一位重要客户向她取消订单，这样的话，年底的奖金也就没希望了。眼前的午饭，她已再无半分进食的欲望；但乐观的她依然上扬嘴角，并告诉自己一切都会过去。

回到办公室，不一会儿就接到母亲的电话，说姥姥想见她了，医生说她的病情已经很难控制。此时此刻她多么想大声地向世界哭诉，但是她没有，依然坚持上完了半天班。

下班后她没开车，选择打的，但每一辆车都不愿意载她。无奈之余，她只好踩着高跟鞋一步一步地朝家的方向走去。脚磨出了泡，她蹲在路边缓缓地揉着伤口，然后站起来继续走。

不知道过了多久，有一辆出租车慢慢地停在她的旁边，探出一张



憨厚的脸，司机和气地说他就要收工回家了，顺道载她回家。她道谢，这才发现是住在同一个小区的李先生。上车后，电话铃声响起，是客户，他说虽然取消了订单，但她的工作能力和态度使他敬佩，所以诚邀她跳槽到他的公司，待遇可翻一倍。

这一路，她的心情渐渐明朗起来，于是，她拿起手机给暗恋对象回复：祝你幸福。但很快对方又回过来：明天我们一起去看看姥姥吧，我已经和阿姨说好了。还有，如果不是想让姥姥开心，我不会把求婚提前到这么早的。

她不敢相信自己的眼睛，连忙追问：你确定知道我是谁吗？对方发来一个笑脸，后面跟着就是她的名字。她乐坏了，心中燃起无数七彩的烟花。

回家，邻居就在门口，她笑着说：“今早我遛狗回来，发现你家电闸坏了，我就叫我老公帮你修好了。”那只可爱的小狗也汪汪地向她打招呼。“谢谢你们！”她感激得不知道说什么好。

心理自助：

曾经有一个电视节目，主持人站在台上发出信号，然后台下的观众就很配合地鼓掌和欢呼起来，待主持人发出“大笑”的指令，观众也都大声笑出来，这些观众像一只只温顺的绵羊任由摆布。其实在某种程度上，我们的表现就如同这样，外界的事件和其他人如果向我们发出指示信号，我们就会产生相应的反应和内心感受。比如故事里的女孩，这一天中的打击事件一个接着一个地向她发出“快生气”、“快不安”、“快哭泣”、“快抱怨”等信号，但是她最终一个都没有接招，而是耐着性子尽力去做好眼前的事情，让所有不好的事都变得与自己无关。不受事情摆布，也就避免了被情绪控制，这样我们就变成了事情的主人。

我们每一天都会遇到很多事情，顺心的和不顺心的，故事看起来总是充满起伏变化，于是我们失望、灰心、生气、挣扎、困惑，甚至愤怒、绝望，对这个世界产生了深深的不安感和抗拒感。可是，我们真的就走不下去了吗？并非如此，多少次我们哭过之后迎来的又是无尽的欢笑；多少次在跌倒又爬起来时才发觉在这人生长河中，真的没有什么值得我们永远悲伤。相信每一个人的人生故事都会有一个答案，只是在答案尚未出现之前，我们需要足够勇敢地迎接每一天的历练，直等到转角处的光明。

第四节 快乐其实就是你自己的选择

经典案例：

单位分房，老陈家被分到了七楼，与他资历差不多的老王也在这一层，俩人从此成了邻居。老王经常向老陈抱怨，说为什么比他们资历差的人都可以分到四楼、三楼，实在是太不公平了。老陈也觉得不太公平，因为他的孩子现在还小，妻子身体体质又较弱，爬楼梯确实不方便。但他反过来又一想：这其实也没什么，生气也改变不了现实，就这样吧。于是，他每天爬楼梯，有时候还带着孩子一起爬；周末和妻子一起出门买菜，俩人将爬楼梯当成锻炼身体的机会。结果，原本不好的事变成了好事，一年下来，妻子的身体好了，人也变得精神了，小孩的身体也跟着健壮了不少。

老王呢，他的身体其实是很好的，家里也没有孩子，按理说他不该有什么意见的。可他还是越想心里越不平衡，好几次都到领导办公室



里要求换房，闹得上下级关系紧张；妻子劝他接受现实，他却狠狠地和妻子大吵了一架。最终，老王因为房子楼层的事气得病了一场。

心理自助：

这则小故事告诉我们，同一件事，不同的选择就有不同的结果。如果你选择放平心态，选择快乐，那你就会拥有快乐；如果你选择斤斤计较，选择痛苦，那你就拥有了痛苦。但说起来轻松，做起来却很难，就好像很多人都告诫自己不要随便向人发脾气，可一旦到了那个关键时刻，大多数人依然做不到冷静。也就是说，要想做出正确的选择并非一件易事，这与一个人的性格、阅历等因素息息相关。

通常来说，性格开朗、阅历丰富、境界高远的人更懂得快乐的重要性，所以，在痛苦和快乐面前，他们总是可以明白自己最需要的是什么，并且做出最正确的选择。有经验的人总结道，要想快乐，就得做好每一个或大或小的选择，而这就要从以下几个方面努力：

1. 驱除妒忌心理。妒忌是美好心灵的毒药，妒忌心越强的人，就越是难以获得快乐。

2. 懂得宽容。世间万物皆有瑕疵，任何事物都有自己的轨迹，别人不可能总是围着你转，所以，在他人怠慢你、疏忽你、遗忘你甚至伤害你的时候，要试着用宽容之心去理解，否则最终难过的人还是你自己。

3. 别太苛求。如果阴雨天打乱了你的出行计划，如果另一半因某种客观原因没能如期陪你去你想去的地方，那就捧起一本书，煮一杯热咖啡，欣然接受这变化，别太苛求，别去抱怨，天公不会因为你的愤恨而停雨，而另一半或许也是身不由己。

第五节 为何有的人越有钱就越不幸福

经典案例：

从前有一个房地产商，40岁后就退休在家，每天只守着电脑和计算器，闲暇时就算算这个月有多少户租户需要交房租了，还有哪家的房租没交，都分别是几号，算得差不多了就能知道这个月的收入了。这样的日子看起来清闲极了，不用工作，也不用忙碌，每个月都有固定的租金“哗哗”地涌进自己的口袋。当然，闲暇时间他还是最爱和一帮牌友搓麻将，只是那些在麻将哗哗响声中度过的日子实在是太无聊。

有一天，他发现一对以捡破烂为生的老夫妻。他们每天早上一大早就出门捡垃圾，推着一辆破车到处走，一直到太阳下山才回家，这么风里来雨里去的生活着实让他感到震惊。他想，这辈子我宁愿死都不要那样活着。

可是，有好多次，他看到捡破烂回家后的老人，他们在门口放一盆热水，搬一张小凳子，四只长满老茧的脚丫浸在水中，他们相对而坐，幸福的眼神和上扬的嘴角。然后，他们就开始唱歌，是很老的戏曲，声音不高，但已经足以说明这对老夫妻年轻时候的歌喉。

这天，他叫儿子给他们送来了一沓钱。但这对老夫妻不约而同地拒绝了，表示了谢意之后，他们说：“我们年轻的时候也有钱过，但后来发现越有钱我们就越无法幸福，我们经常为钱吵架，经常为了钱该存在哪、又该花在哪儿等问题而争论不休。甚至，我们都因为钱而犯过错，所幸的是我们及时回头。现在的生活虽累，但我们很幸福。”

一语点醒梦中人。他何尝不是经常为这些问题而烦恼呢？想想以



前的日子，那么充实而温馨。后来，他开始做慈善，专门为那些无家可归的人免费提供住处，他还办了一所小学，专门给那些贫困家庭的孩子提供上学的机会，不但不收任何学费，成绩好的孩子还可以得到补助……

心理自助：

许多人一辈子都在打拼，期望银行卡里有用不完的钱，可以买房、买车，但实际上，真正等到有钱的时候，他们并不见得有多开心、多幸福。曾有一项民意调查显示，当父母们被问及他们对孩子的最大期望是什么时候，大多数父母都表示，希望孩子能够成功；只有少部分家长说，只要孩子过得幸福、快乐就好，不求大富大贵。

后者的愿望在如今看来，其实是有点难的，因为社会已经形成一种偏见，认为富有就是成功，成功的人就是天底下最幸福的人。常常听到有人说“他们家什么都有，不用还房贷，奥迪豪车开着，真是太让人羡慕了！”“她的老公是个有钱的成功商人，多幸福啊！不像我们每个月都要紧巴巴地省下一笔钱来还房贷。”说这话的人只知其一不知其二，真是误解了幸福与金钱的关系。

心理学家认为，幸福和快乐其实并不是我们在获得了什么之后才有的反应，而是我们在选择了快乐和幸福以后所获得的东西。如果你认为，只要有了钱，有了房，有了车，你就会感到幸福和开心的话，那就错了。

第六节 这是一剂很灵验的良药

经典案例：

有一个上了年纪的老母亲，她有三个孩子，两个女儿都特别孝顺，特别能干，而小儿子却有点儿窝囊。老母亲经常收到两个女儿塞过来的钱，让她自己买些想吃的东西。但老人通常都是疼爱下一代胜过自己，她有一个小孙子，很可爱，于是她就常常把这些钱拿给儿子，让他多给孙子买些好吃的。

结果，邻居发现了这个秘密并告诉了她的两个女儿。大女儿知道后说，给母亲钱就是要她高兴的，她想怎么花就怎么花，得知大女儿不怪自己，老人很开心，见小孙子吃零食吃得那么开心，她也满脸幸福。但二女儿就不这么想，她为此感到生气，还经常训斥母亲不该这样，结果，老人气得吃不下饭，还大病了一场，终究抑郁而死。

心理自助：

年迈的老人最需要的是愉快，如果她的二女儿也能够像姐姐那样理解母亲，或许老人也不会这么早离开。其实，不仅老年人如此，年轻人也一样，心中如果有空洞，那是任何物质、金钱都填补不了的；而快乐则是一剂心灵良药，能够带来金钱产生不了的效果。快乐的心态会使生活变得顺利，人生也更充实、有意义。有人说，心里有阳光，就会快乐、健康，有了这样的心态还用得着担心不会幸福吗？快乐是说不完的话题，是体会不完的幸福，是成功的催化剂，更是健康人生的良药。

心理学家研究发现，当人们思考快乐的想法时，视觉、味觉、嗅



觉以及听觉都会更加出色，在接人待物时会有非常明显的差别出现。快乐对于人的思维和生理的作用是朴素、自然的，快乐时我们的思维活跃，感觉良好，身体也更健康，甚至就连生理感官都开始更高效地工作了。

曾有一位以与癌症作斗争而闻名的医生，他在对付癌症病魔的过程中启用了“幽默疗法”，包括在他所在的医院病房内让患者看各种幽默搞笑的故事或视频，结果收到了出人意料的效果。他认为，不快乐是一切身心疾病的病源，而快乐则是治愈它们的唯一药方。

第七节 选择太多会降低幸福感

经典案例：

住在倩倩隔壁的邻居王阿姨常常因为各种各样的选择而不断烦恼，她最大的爱好就是找倩倩的妈妈聊天，一聊就是大半天，对话中几乎都是关于如何选择是好的困惑和烦恼，比如“我想给孩子报个兴趣班，究竟是让他学钢琴，还是小提琴呢？好像画画也不错。”“我前天在街上看中了一件皮草，但不知道究竟是该选红色的，还是黑色的。”“超市里好多东西都在打折，我要不要趁机多囤点货回家呢？也不知道那些东西是否是过期了。”……诸如此类的选择疑难连珠炮似的一涌而出。

倩倩妈妈倒是个耐心的女人，每回都耐着性子听她念叨完，因为她知道，如果不让她尽情发泄一番，不一会儿她还是会再来。然后，她就会说：“对于这些类似的问题，其实我也感到很头疼，但要说，你还是别较真了，比如，给孩子报艺术班这个问题，肯定要看孩子自己

的兴趣在哪，学习钢琴还是小提琴，让孩子自己选择；红色皮草或黑色皮草，如果真的拿不定主意，那就索性都买回去；超市打折，你就想囤货，是不是要先看看你家缺什么再做打算？”的确，如果我们整天把时间和精力都花在如何选择上，那生活就变得淡然无味了，人也会感到烦恼和痛苦。

心理自助：

心理学家发现，当可供选择的项目超过一定数量时，好事就会变成坏事。确切地说，选择行为在心理层面上的正面效应并不总是随着机会数量的递增而增加的，而是上升到一定程度之后转而呈下跌趋势。一个人面临的可选机会越多，由选择带来的正面情绪会渐渐饱和，负面情绪会慢慢增长。案例中的“王阿姨”就是这种现象的典型例证，反而是倩倩妈妈懂得如何处理这方面的难题。

调查发现，随着机会和财富的增加，人的幸福感也会降低。为什么会出现这种情况呢？心理学家认为，造成人们在众多机会和越来越多的财富面前缺失幸福感的原因主要是机会成本、适应效应、高期望值以及后悔的共同作用。

所谓机会成本，指的是我们在面对多种选择机会时，选定其中一个必然要失去其他机会所带来的利益。所以，大多数聪明的人都会在众多比较下选择出其中最令自己满意的项目，但无论如何选择，这种情况都会降低人们对自己所做选择的整体满意度，引起的直接后果就是人的失落感或损失感的增强。美国普林斯顿大学心理学家卡纳曼与已故斯坦福大学心理学家特沃斯基共同研究指出，损失所引发的心理冲击要比利益更大。此外，在选择者做决定的过程中，耗费的时间和精力也是随着机会的增多而增加的。



适应效应则是指人们在经过努力之后得到一样东西时，充满满足感与喜悦感，但它们随后便逐渐消失，终归于平淡，太强烈的适应效应会带给人们一生都难以如愿以偿的错觉。人们普遍会犯这样的错误，即高估正面经历带来的良好感觉所持续的时间，而低估负面经历所致的不佳感觉的持续时间，结果自然就是失望。

北不列颠哥伦比亚大学心理学家米卡洛斯认为，人们对自己的行为评价是建立在与过去经历、当前目标以及未来期待的比较之上的，当对某一结果感到满意时，至少意味着部分超出了他原本的期待值。即高期望值如果用统计学来分析，可能是一个注定达不到且差距很大的数值。

众多机会中通常只能选择一个，其他的都只能舍弃，所以人们就很容易为那些未被利用的机会而感到失落和后悔，并且会特别留意损失和尽力避免损失。有研究发现，对选择结果的负疚程度和设想更好方案的难易程度是影响后悔感的两大因素，即负疚感越强或更容易想出更好的选择，后悔感就越强烈。而可供选择的机会越多，对这两个因素都有正面强化的作用，即选择越多，就越容易感到后悔。

有研究发现，机会的不断增多、完美主义性格以及抑郁感这三者之间有很强的正相关性，不受年龄、地域、种族、教育程度等各种因素的影响。可供选择的机会无限制增长带给人们的冲击已远远不只是不快乐、不幸福，更有精神损伤，严重时可发展为临床阶段的抑郁症。因此，知足常乐，凡事不求最好只求拥有的态度是对抗负面心理的有效法宝。

第八节 提升幸福感的最好方法

经典案例：

有一个三十岁左右的女子，她自感生活太不幸福，她的每天看起来都充满痛苦，毫无快乐可言。有一天，她找到一位心理医生，并诉说自己的悲惨命运：我没有伴侣，更没有孩子，大家都说像我这样的年龄，如果再不结婚生子，今后要想生育就难了！你说，我是不是很悲哀？为什么别的女人都可以找到自己的幸福归宿？

心理医生觉得奇怪，很明显是这种思想害了她，而且她太悲观了，只懂得看事物不好的一面，盯着她尚未得到的，却不曾站在积极的角度上好好审视已经拥有的东西。于是，这位心理学家要求女子填写一份问卷：

你現在是否有工作，是什麼？

你的父母身體是否健康？

和同龄人相比，你觉得自己有哪些优势？

最近一次接到的电话是谁的？

你吃过的最美味的食物？

只见该女子稍稍犹豫了一下，然后就提笔在问题的后面写道：

我有工作，经营花店；

他们很健康；

我没有什么优势，如果一定要说有的话，我想大概就是我做了自己喜欢的职业；

闺蜜，这个世界上除了母亲最懂我的女人；



醋溜冬瓜。

“瞧，这些都是你现在拥有的，我相信它们让你感觉美好。”

“是的。”

“那为何不能一直延续这种美好？为什么偏偏去想那些尚不存在的东西？”

于是，女子按照心理医生的要求，每天都在一张纸上写下自己感恩的人或事，现在拥有的、曾经做过的或经历过的美好体验，并用感恩的眼光去审视它们。这样下去，不久之后女子就渐渐抛开了以往困扰自己的难题，并变得快乐起来，幸福感也大大提升。几个月后，她恋爱了。

心理自助：

科学研究表明，感恩是带给我们持续长久快乐的唯一方式。一般说来，不快乐是由不同程度的害怕产生的，比如案例中的女子害怕自己找不到归宿，害怕年龄太大不能生育，但是感恩能够对抗这种害怕，如果你可以使自己持续处在一种感恩的状态中，那便可以减轻恐惧的心理，慢慢敞开心扉去迎接幸福。

那么，我们要如何让自己处在一种持续的感恩状态中呢？上述案例提出了一个非常有效的方法，即列感恩清单，具体做法是每天晚上入睡前，为自己在这一天中所感恩的事情列一个单子，其中可包括任何人和事。研究指出，参与该实验的人在两周后幸福指数就提高了 25%，因为这一行为会让人们的大脑重新朝积极的方面思考。人们每分钟都向大脑输入大量的信息，所以它需要过滤掉绝大多数没有用的信息。久而久之，人们就会无时无刻不在发现生活中那些值得感恩的事情，并且充满感恩之心。

心理学家发现，坚持每天列感恩清单的人，21 天后出现了明显变

化，不仅变得更加乐观，对自己目前的生活更加满意，而且还提高了睡眠质量，减少了很多方面的痛苦感受。在另一项研究中，实验者只要求参与者坚持做一个星期的感恩清单；结果，一个星期后，他们也变得更加快乐，还缓解了抑郁的感觉，而且，这种影响在接下来的半年中都在起着作用。



——· 第十章 ·——

关于爱情，如何打造一段理想婚姻

有人说婚姻有三重境界，第一重是与一个自己真爱的人结婚，第二重是和一个自己爱的人及其习惯结婚，第三重境界是和自己爱的人及其习惯，包括这个人的家庭背景结婚。在这三重境界中，唯有达到第三重境界的夫妻，他们的婚姻才能得到真正意义上的稳定，很少离婚。夫妻双方在一起生活的时间越久，激情也就随之转化为亲情，很多人误以为爱已不复存在，事实上，爱存在于生活的每一个小细节中，只是太过熟悉，人们才懒于去发现、去体会。



第一节 你们为了什么而结婚

经典案例：

两个月前，阿君恢复了单身，确切地说是她离婚了。在和朋友聊天时，她说她现在不是对前夫感到灰心，而是对婚姻丧失了信心。朋友追问原因，她说因为婚姻生活和她原来想象的模样相差太远，似乎和任何一个男人都无法创造出来。

“那你与你的前夫结婚前又是怎么想的？你和他谈过你理想中的婚姻生活吗？”朋友再次追问。

“我就说：‘两个人好好过日子。’但我一开口就被他嘲笑了，所以后来也就不再提。”

原来，阿君理想里的婚姻生活是有几间独立的房子，两个人可以各做各的事情，周末要有点属于两个人的活动，比如郊游、出行；对男人的要求则是希望他会主动分担家务，讲卫生，肯帮她一起搞卫生。这些要求其实并不过分，但阿君的前夫偏偏不肯配合，他爱睡懒觉，喜欢玩游戏，周末喜欢窝在家里，而不是去郊外走走，并且他认为女人做家务是天经地义的，他才不去做这些婆婆妈妈的事情。

就是因为这些琐碎的小事，两个人从小吵变成大吵，最终闹得离了婚。

要说他们不相爱，以阿君的个性，当初也不可能和他结婚，况且他爱她，她也爱他，前夫给阿君买首饰，买衣服，大冬天深夜里去接她下班。他们之间其实并不存在其他问题，包括钱。但阿君想要的生活，他就是给不了，而阿君为他所做的，他也觉得很自然，因为他觉得自己也一样付出了。



是阿君提的离婚，她说，自己从来都不会和别人提及理想的婚姻是什么，因为强求不得。

心理自助：

很多人因为一句“我爱你”而结婚，也有人是因为家庭压力而结婚，还有人是因为到了结婚的年纪……但是要我说，“两个人好好过日子”才是最简单，最纯粹的结婚理由，当然，更是一种理想中的婚姻状态。

可是，如果你想要得到理想中的婚姻，那就要把这个美好的小秘密告诉你的另一半，不然他又怎么会知道，怎么去彻底地了解你？他不了解你、不能满足你的需要，你们又将如何共同拥有一个美好的生活？所以，真正好的婚姻，不是因为一句“我爱你”就冲动地定了终生，也不是为了满足家长期望而随便建立婚姻关系，更不是因为到了年纪而不得不随便选一个人组建家庭，而是因为我们的内心真正想要和另一个人开始一段共同的生活，一段可以走向美好、创造幸福的生活。所以，结婚前，请务必先问问对方：“你理想中的婚姻是什么样子的？”这样你们就可以提前发现很多潜在的差异，可以提前想办法去解决。

如果你需要的，我可以满足你，而我需要的，你也可以满足我，那就在一起吧，一起享受幸福、分担忧愁，一起成为孩子的父母，一起照顾长辈，一起健康而坚强地走完漫漫一生。否则，谁也没有必要委曲求全，除非真的心甘情愿，因为婚姻是我们每个人的一生中最不能轻易放弃的理想。

第二节 如何应对一段破裂的婚姻关系

经典案例：

玉熙和丈夫权冬结婚前都敞开心扉谈了自己对婚姻的看法，结果不约而同地一致——攒钱、买房、买车，生两个孩子，最好一男一女，双方都有工作，各自独立。这么一致的想法，在一起怎么可能再有问题呢？可是，很多计划都赶不上变化。婚后，权冬的母亲因病住了一段时间医院，出院后就一直住在儿子家里。自然，玉熙和权冬婚前所谈的理想婚姻中并不包括和婆婆一起住，可是权冬坚持，再加上婆婆本身身体也不好，所以，为了爱情，玉熙做了退让。

可是，问题出现了，两代人在作息时间、饮食习惯、消费观念，乃至日常生活琐事上都出现了严重分歧。玉熙觉得自己失去了自由，权冬却埋怨妻子不够贤惠。于是，俩人大吵一架后去民政局办了离婚。

但离婚后，两人都变得消沉。玉熙天天躲在闺蜜家中哭泣，她后悔不该如此冲动，耳边总是回响起前夫说过的话：“既然我不能给你想要的婚姻，那你就去找更好的男人吧。”有一天夜里，闺蜜发现自己的安眠药不见了，惊觉不对劲，结果在玉熙卧室里发现了安眠药的空瓶。玉熙被送到医院时已经没有了知觉，但好在抢救及时，玉熙捡回了一条命。而离婚后的权冬虽然有过一丝轻松，但时间久了，他还是会怀念从前的生活，挂念现在的玉熙是否过得很好。很多次，母亲都发现权冬一个人待在房间里暗自落泪。



心理自助：

离婚就好比在人的心脏上动了一个大手术，创伤是永远都难以愈合的，尤其是被动接受离婚的一方。案例中，玉熙为了爱情而让步，却不幸遭遇婚姻危机。心理学家认为，离婚之后人们难免要面临一些情感困境，需要经历一段心理不适应期，之后才能慢慢归于平静。而在这段时期内，心态的调整十分重要，如果太过偏激，就会做出后果不堪设想的行为。

一般来说，离婚者需要对婚姻破裂之后的正常心理现象有所了解，以便及时调整。心理学家认为，离婚后最容易出现的心理反应有以下几种：

首先是强烈的心理冲突。当拿到离婚证的那一刻，或许提出离婚的一方会感到轻松，觉得终于摆脱了婚姻的束缚。但一段时间以后，内心又会开始出现强烈的心理冲突，既要面对即将到来的新生活，又难以彻底割舍从前的一切。

其次是内心孤独、阴郁，难以从悲痛中走出来。婚姻关系破裂之后，当事人或许会重新获得心灵的自由；但事实上，大多数离婚的夫妻往往是在真正离婚之后才发现对方有多好，之前的不快和争吵都会随着时间的推移而变得微不足道。对于被动接受离婚的一方而言，更容易在离婚后产生悔恨的情绪，责怪自己太冲动，始终难以摆脱悲痛，难以恢复正常生活。

再次是回避社交。离婚之后，有的人会羞于见到所有认识的人，断绝一切与外界的往来，回避社交。

最后是出现生理和心理障碍，这也是最为严重的后果。案例中的玉熙因为过度悲痛而轻生，服用安眠药，这种做法就是明显的不理性行为。而她之所以做出这样的行为，其实是心理问题导致的，亟需做好心

态调整。那么，婚姻关系破灭后，离婚双方要如何调整心态，避免做出不理智行为呢？

第一，婚前慎重选择婚姻。当今社会上已经有越来越多的“闪婚闪离”现象，过于草率地选择结婚对象，忽视很多婚后必须面对的问题，导致婚后矛盾重重，这也是引发离婚的重要原因之一。

第二，坚决杜绝非理智离婚。离婚后又复婚的人并不少见，而复婚之后说不定还是会产生离婚的念头。因此，作为成年人，要坚决杜绝非理智离婚，切忌头脑发热，结婚要慎重，离婚更要慎重。

第三，要好好爱自己。离婚不是你一个人的错，所以不要一味地自责，甚至企图结束生命，你应该做的是比以前更爱自己。

第四，调整生活目标。离婚肯定会给你的生活带来不小的变化，比如生活习惯、作息时间等。此时，千万不要感到不适应，而是要不断给自己积极的暗示，好让自己尽快适应过来。可以把更多的时间和精力都放在工作或学习上，努力去完善自己，渐渐从离婚的迷雾中走出来。

第五，短时间内不要有任何复婚的念头或打算。不少离了婚的夫妻因为不适应离婚之后巨大的生活变化而后悔离婚，甚至要求复婚，这其实是不理智的行为。心理学家的建议是，暂时不要去做任何关于复婚的打算或决定，而是要帮助自己度过离婚后的心理不适应期，等到感觉自己已经完全走出来了之后，如果还是有复婚的念头，此时再去考虑也不迟。因为当初既然选择离婚，肯定是因为夫妻之间存在一定的难以解决的问题，如果急于复婚，可能问题依旧得不到解决；而如果是在度过了心理不适应期之后选择复婚，最起码能够保证复婚后的婚姻质量，避免悲剧再次上演。



第三节 婚姻里的中性特质

经典案例：

梁友和他的妻子结婚七年，女儿五岁。他说，他每天最轻松和愉快的时刻就是躺在床上同妻子聊天的时候，感觉特别温馨，是他每一天中最期待的时光。有时候聊得兴奋，他们会到夜里一两点才睡觉。

也许你要说，都结婚七年了，老夫老妻怎么还有那么多说不完的话？确实，他和妻子聊单位里的人和事，谈自己的想法，还说他身边的人际关系，说社会新闻和国家政治，甚至也会八卦某某明星的绯闻……总之，这两个人什么都聊。梁友说，妻子是他这辈子最好的朋友和知己。

这个女人其实也没什么特别，正是广大普通女性中的一员，她打扮利索、清爽，披肩中长发，看起来很知性。相比于很多爱在丈夫面前娇嗔的女人，她给丈夫的多半是尊重，总是心平气和，很少要求丈夫为她做什么。偶尔，她也有小女生的一面；生活中的问题她会独立解决，自己解决不了的才交给梁友；她在丈夫遇到困惑时，会以一个旁观者的身份指明要害；在自己感到脆弱时，也会像小鸟一样依偎在梁友宽大的肩膀上。可以说，他们之间是一种相互独立又愉悦相伴的关系。

用梁友的话说就是，他们是彼此生命里最为熟悉和最值得信赖的老朋友。在这段婚姻关系中，她散发出一种中性特质，这使得他们之间的关系甚为稳固。

心理自助：

许多夫妻间的关系都是阴阳分明，像藤缠树一样的女人们往往发

现她们的男人后来都像困兽一般试图逃脱；那些在一开始就将另一半宠溺到什么都不会做的女人，最后大多都被嫌弃是拖后腿的累赘；那些试图用青春、美色拴住另一半的女子，可能最终也抵不过更青春美艳的小三；而那些试图用婚姻改变命运的女人，最后可能都要在痛苦中学会自立……美貌、依赖、荷尔蒙涌动，这些在婚姻关系中性别标签最为明显的因素往往是最不靠谱的，因为随着时间、年龄的推移，它们最终都有可能成为关系破裂的导火索。

心理学家认为，经得起时间考验的好婚姻基本都是中性的。换句话说，走进婚姻殿堂的一对男女的性别差异势必会渐趋模糊，在同一个屋檐下朝夕相处，彼此的心性、脾气、兴趣爱好等将会成为婚姻生活中最重要的存在，而这些中性因素也将决定两个人幸福的指数。女人可能更期待另一半既是爱人、伴侣，还是朋友，而男人更期待另一半是伴侣，更是朋友、伙伴、母亲、师长……

第四节 两件事成就美好婚姻

经典案例：

有一位研究婚姻问题的教授，他曾在一所家政学校主讲婚姻课。走进教室，他很直接地告诉在座的学生，婚姻成功的秘诀就是做好两件事，一件是找个好人，另外一件是自己做个好人。

台下有人质疑，也有人表示不解。教授说：“其他秘诀如果不是什么神奇妙方，也基本都是老生常谈了。”随后就有人表示自己做不到。



教授就翻开第二页，说：“那就换成四项吧。1. 容忍，帮助；2. 让容忍变成一种习惯；3. 在习惯中养成傻瓜的品性；4. 做傻瓜并永远做下去。”

台下一片哗然。待大家都安静下来，教授继续说：“假如这四项依然做不到，但你们又都想有一段稳固的婚姻，那就得做到下面的十六条。”他接着翻开了第三页：

- “1. 不要同时发脾气。
2. 若非特别紧要的情况，千万不要大声吼叫。
3. 争吵时，要让对方赢。
4. 当天的矛盾要当天解决。
5. 吵架后不要马上回娘家，也不要外出超过8个小时。
6. 批评的出发点要是爱。
7. 随时准备道歉、认错。
8. 遇到谣言要将其视为玩笑，别当真。
9. 每个月至少给对方一晚的自由时间。
10. 当对方回家时，你要在家。
11. 不要带着气入睡，也不要带着气起床。
12. 对方要求不要打扰时，若非紧急事件，就坚持别去打扰。
13. 电话铃响起时，要让对方先接。
14. 坦诚，包括随时向另一半报账。
15. 坚持消灭没有钱的日子。
16. 给对方父母的钱一定要比给自己父母的。”

教授说完之后，不少人都沉默了，部分人叹了口气，但还是有人表示“这太扯淡了！”教授扫了下面一眼，继续说：“如果大家对这十六项感到失望，那就只好一起来做接下来的265项了，于是，他翻到了第四页……大家发现这一页是密密麻麻的钢笔字迹，“其实，婚姻到

了这一步就已处于危险阶段了”。

尽管还是有人不同意教授的观点，可在喧哗、浮躁的人群中，依然可以看到很多人在发呆、沉默，甚至落泪。

心理自助：

人们都在竭尽全力地寻找婚姻幸福的捷径，殊不知，幸福没有捷径，幸福美满的婚姻更没有捷径。但是，婚姻也不是千变万化，复杂离奇得让人捉摸不透。教授口中的婚姻秘诀无论是两件事，还是四项或十六项，归根结底就是两个字——经营。

天底下没有完全合拍的两个人，两个独立的个体要想在同一个屋檐下相伴终老，唯有经营。亲情、友情、爱情都需要经营，可能爱情需要我们付出更多，懂得使用更多的相处技巧。譬如，鸡蛋里不能硬挑骨头，开水浇花必然悲剧。你得知道，这世上并不存在什么理所当然的事情，包括对方对你的好以及为你所做的一切事。一纸婚书并不能给你们的爱情上保险，一时的激情更维系不了一生的幸福感受。婚姻里也有人情世故，再般配的夫妻也是亲密有间。懂得了这一点，相信我们的心态都会变得平和很多，在两性关系里为对方所做的一切怀有深深的感恩之心。

第五节 寻找一把只属于你们的钥匙

经典案例：

安琪是一个善良、美丽的姑娘，有一个浪漫英俊的未婚夫，他们



即将步入婚姻的殿堂。虽然如此，未婚夫马克依旧坚持每周三次到四次带安琪去餐厅进餐，去舞厅享受音乐和舞蹈。在无数充满爱意和青春气息的夜晚，他们都会撑着小船去湖心游乐。

但有一次，安琪在和马克约会时迟到了。马克也不知道怎么了，安琪的迟到令他很恼火。

“我等了你好快一个小时了，你不觉得愧疚吗？”

“别这么小心眼好吗？我在打扮。”

“你不是早就知道我们要约会吗？”

于是，俩人都开始沉默，不说话。这顿晚餐很糟糕，谁也没有动筷子的意思。不一会儿，安琪吵着要走，马克却说：“你知道我推掉了今晚的工作，就是为了多和你相处一会儿吗？你本来就迟到了一个小时，现在又要走。好，你想走那就走吧！”

安琪原本是想要马克说几句挽留的话，或许她也就心软留下了。但现在，她大步向前，头也不回地走了。

外面的空气冷冷的，她在回家的路上有些后悔，但她想：我不会认错的，要认错也是他。回到家，大门的声控钥匙是一句话“今天实在过得快活”，如果她不说，门就不会打开。她呆呆地站在原地很久，最后还是无奈地装出一副快乐的样子，说了那句话，门开了。进去之后，安琪决定换一把钥匙，想了很久，她把钥匙换成了“对不起，我错了”。

第二天早上，马克来到安琪的门外，可他也不想当面认错，所以就对着大门说了一句：“对不起，我错了”。结果，门缓缓地开了，屋里的安琪目瞪口呆，然后就扑到马克的怀里哭了起来。

心理自助：

也许，在大多数恋人或夫妻的脑海中，都有一句或两句属于他们

话语，这话语可以消除矛盾，化解一切负面情绪，可以让生气的一方破涕为笑，也可以打破僵持的气氛。这话语是打开两个人之间心结的钥匙，是通往幸福婚姻的大门的钥匙。如果你遗忘了，或者你固执地不肯开口，也许就要错过最美好的东西。

争吵和矛盾冲突过后，最勇敢的是最先道歉的人，最坚强的是最先原谅的人，最幸福的是最先释怀的人。但大多数情侣或夫妻吵架过后最纠结的问题便是谁先道歉。女人希望男人肚量大一点先来道歉，无论争吵是自己的错，还是对方的错，男人道歉总归是一种疼爱的表现；可是大多数女人不知道的是，大部分男人在争吵过后，无论谁对谁错，他们都是最不想先道歉的人。于是，女人执著于此，非要一句道歉不可，但等到男人真的道歉了，她又会觉得这道歉来得太晚，一点儿都不真诚，若是一直等不到，她便始终郁郁寡欢，觉得爱已不存在。

与此同时，先道了歉的男人也不甘心，因为他认为这并不该由自己来负责，把这视为一种耻辱，性格越是刚毅的男人，每说一句“对不起”，都是对其自尊心以及对这个女人的爱的损伤。可是，面对男人的道歉，大多数女人都是感性面对的，她们瞬间泪崩，瞬间感动，瞬间扑到他的怀里，因为这不仅仅是一种面子，更是一种相知之感。

有句话说得好，不管是亲情、友情，或是爱情，不是一辈子不争吵，而是争吵了还能在一起一辈子。因此，争吵既然不可避免，那就学会在争吵后体谅对方，用你们之间的钥匙打开对方的心门，说不定对方早就拿起了那把钥匙在等待回应。



第六节 问问“你最需要什么”吧

经典案例：

晓慧的父母都是普通的下岗工人，在亲戚朋友、左邻右舍的眼中，他们都是非常好的人。在晓慧的记忆中，母亲永远都在努力地维持着这个家，从记事开始，母亲总是早上第一个起床的人，为她做早饭，还会煮好一大锅热乎乎的粥给胃不好的父亲；每逢阳光普照，母亲总是要将全家人的被子都抱出去晒一晒，好让家里充满阳光的味道；每天三顿饭，饭后刷锅洗碗、擦地板，都是母亲长期的主妇任务。而她的父亲也是一位负责、做事认真、工作严谨、为人正直的男人。

可是，在父亲的眼里，母亲的贤惠、能干似乎并不能让他感到知足。在晓慧上大学那会儿，无意中得知父亲有外遇的消息，那时候她心疼母亲，责怪父亲太无情、太没有责任感。那天晚上，晓慧收起对父亲的怨怒，选择与父亲促膝长谈，她想知道其中的因由。“我对你的母亲并没有不满，只是相比于她无休止的操劳家务，我更希望她能够坐下来陪我听听音乐，聊聊天。”这是父亲的原话，原来，父亲深感在这二十多年的婚姻中，他始终感到孤单、不被理解。可是，当时的晓慧并不明白。

后来，晓慧结婚了。有一天，她的丈夫对她说：“晓慧，别忙了，陪我去看场电影吧。”她十分不悦地说：“没看到我在擦地板吗？一会儿还要打电话咨询一下，咱给父母买的摇椅都快一个月了还没到，你也不知道操心……”这句话一说出来，连晓慧自己都惊讶了，如此熟悉的感觉，这不是母亲经常对父亲说的话吗？每当父亲要求母亲停下来陪他的

时候，母亲总是絮叨着拒绝。

晓慧仿佛意识到了什么，她停下来并坐在丈夫的身边，柔声回应：“我去洗个手，换身衣服就陪你出门。”那天看完电影从电影院出来，丈夫显得很愉悦，他的手搭在晓慧的肩膀上：“其实啊，我挺享受俩人在一起的时光，就像当初我们谈恋爱的时候那样。”原来，丈夫最需要的东西和父亲一样，那就是陪伴，而不是要对方为这个家做多么大的贡献。

心理自助：

也许在晓慧父母亲的婚姻中，父亲一直想要一种陪伴，而母亲刷锅、擦地的时间都比陪伴他的时间长，她用自己的方式去维持婚姻，给他一个干净、整洁的家，却想不到他最需要的并不是这些，而是陪伴。

最近看到一则很感人的新闻，情人节当天，某城市公交司机小侯正好当值，其女友小顾为了陪他，选择在小侯旁边默默站立三个小时，全程几乎无交流。即便如此，俩人心有灵犀的默契眼神已足以温暖彼此。直到小侯下班，俩人才一起去吃饭。其实，无论是恋爱时期，还是婚姻阶段，陪伴都是维持感情关系的最佳方式。

心理学家认为，当两个人都爱着彼此，却依然在婚姻中感到痛苦时，不妨坐下来，问问对方“你最需要什么”。这句话是开启婚姻幸福之路的钥匙。可见，不幸的婚姻是两个人都执著于用自己的方式去爱对方，而不是用对方需要的方式。



第七节 平淡是开始，不是结束

经典案例：

几年前，阿菲还是个对爱情充满向往的女孩，她和歌手谈过恋爱，和艺术家谈过恋爱，也和普通的小白领有过一段难忘的爱情故事。每一段恋爱，阿菲都是认真的，只不过最后，谁也没有让阿菲安定下来。

不是她不想，也不是对方不够优秀，只是缘分未到。这个道理很简单，却足足困扰了阿菲两年。为阿菲终止这份困扰的人是阿伟，恋爱半年，俩人决定结婚。也许是年龄的原因，也或者是出于对年迈父母亲的安慰，更何況在阿菲见到阿伟的第一面时，就已认定他正是自己要找的人。

婚后，阿伟依然对她宠爱有加，阿菲享受着，也珍惜着。可一年后，阿菲渐渐觉得烦躁，阿伟的体贴变成了磨叽，关心变成了累赘，稳重变成了呆板……总之，阿菲开始厌倦，明明是新婚，可俩人在一起的感觉已像是老夫老妻那样安静、和谐，这份平淡让阿菲感到害怕，甚至，她想到了离婚。

但考虑到父母，阿菲迟迟没有将这两个字说出口。一个月后，阿伟被单位派往大连出差一个星期，临走时，阿伟恋恋不舍，而阿菲呢，则十分冷静，她数落阿伟太孩子气，早已暗暗感到心烦。

一周后，阿伟从外地回来，他带了一份十分精致的小礼物。也许是因为睡眠不足，阿伟看起来很憔悴，但在面对阿菲为他准备的一桌丰盛的饭菜时，他还是十分开心地吃了很多。晚上，阿伟很早就睡了，第二天却迟迟不肯起床，阿菲摸他的额头，才发现他发烧了。

一直以来，都是阿伟在扮演着照顾人的角色，他的身体很好，几乎没怎么生病。但是，那一天，阿伟像个小孩子一样蜷缩在被子里，还一直说冷。阿菲很着急，茫然无措，给阿伟倒水服药，给他擦脸，还煮了阿伟最爱吃的粥。整整一天，阿菲都守在他的床边，看着阿伟熟睡的样子，阿菲忽然发现，长久以来，她从来都没有像今天这样紧张过，期待阿伟那张喜笑颜开的脸，和他的那些让她感到心烦的话语——原来自己是那么爱他。

心理自助：

或许你期待爱情可以像花儿一样绚烂，希望有爱情基础的婚姻能开出摄人心魄的美艳花朵；也或许你渴望拥有一份平淡的爱情，一段平淡的婚姻。可不管怎么样，总有人会感到失望。

有这么一个小故事。李某和同事一起到北方出差，晚上刚睡下就发现窗外飘起了雪花。同事坐起来，自言自语道：“不知道南京下雪没有。”随后他拨通了电话。李某听见他说：“南京下雪了吗？”“那你早点睡觉，别老看那些婆婆妈妈的连续剧。”挂了电话后，同事对李某说：“南京没有下雪。”这前前后后不到两分钟，李某心生感慨，这简短、隽永的通话使人倍感温暖。也许热恋时期絮语不断，而婚姻到最后或许就只有平淡的日子和相扶相助的情感。

有人恐惧平淡，认为平淡就是尽头，不管是恋爱，还是婚姻，一旦俩人的关系变得平淡，就是死亡的预警。当然，也有很多人希望平淡，但当得到了一份平淡的、自己想要的婚姻时，他们却又不甘心一直居于这份平淡之中，无形中总是会透露出想得到一份有新鲜感和激情的婚姻的愿望。

殊不知，经得起平淡的爱情，才能获得更多鲜活。婚姻是什么？



人们凭什么要把两个毫无血缘关系的人拴在一起，共同生活一辈子？或许，当你们在一起体验着很俗气又很平淡的时光时，当你们都有了结婚的愿望时，当你们感觉在一起待着并不感到腻味时，当你们彼此相对无言却深感踏实时……所以，不要害怕平淡，也不要刻意追求平淡，婚姻在大多数过来人的眼中，真的很俗也很平淡，但在这俗气又平淡的婚姻中，谁又能否定那些美好而难忘的瞬间呢？也许太多时候，你就像案例中的阿菲一样，习惯了安然接受，却忽略了在这段关系里曾让你感动的东西，更忘记了要为对方做点什么。

第八节 年龄真的可以决定婚姻幸福感吗

经典案例：

陈辉今年34岁，有一个比自己大三岁的妻子小叶。俩人私下里一直丁克，在面对长辈时以工作等各种理由推迟要孩子的时间，所以至今无子。小叶的爸妈都是知识分子，思想相对开明，所以女儿不急着想孩子，老两口也不好强迫。但陈辉的父母就不这么想，他们只有这一个儿子，想来想去都无法接受没有孩子的未来。

事实上，在小叶过门的那天，陈辉的母亲就表现出了明显的不满，因为小叶比陈辉大，但儿子的坚持让她别无他法。结婚五年来，始终不见小叶怀孕，原本就对小叶有偏见的婆婆这下更不高兴了。这样，小叶和公婆的关系就不如以前，婆婆处处难为小叶，小叶自感委屈，向陈辉诉苦；偏偏陈辉一向不擅长解决这类问题，结果矛盾升级，公婆不但怨恨小叶不为陈家传宗接代，还抱怨她爱向儿子告状。最后还抛出这么一

句：“我早就说过，不能娶比自己大的女人！她们不但强势，控制欲还强。我们家陈辉不就是被她控制了吗？不生孩子这么大的事都得她说了算！真不行就离婚，咱这条件，不愁找不到年轻的！”

这话不知怎的传到小叶的耳朵里去了，她感到受了侮辱，在丈夫那里又得不到想要的安慰，只好提着行李回了娘家。

心理自助：

公婆将陈辉和小叶俩人不要孩子的责任推给儿媳小叶，并认为大自己儿子三岁的小叶是丁克的始作俑者，甚至还撺掇儿子离婚，这件事归根结底是这对老人对小叶年龄的偏见。年龄具有社会意义，在约定俗成的社会评价中，姐弟恋很容易使人产生非议和不解，人们贬损男方不够男人，或者说女方控制欲强等，这些外部言论在一定程度上也是稳定婚姻的强大威胁。

英国巴斯大学伊曼纽尔·弗拉尼耶博士专门针对 1534 对情侣展开追踪调查，发现维系婚姻的最佳情侣模式是男女双方都有高等教育的经历并无离异史，同时男方还要大女方五岁以上，这样就不容易产生矛盾，离婚率也明显降低。同时，维也纳大学研究发现，男方比女方大四到六岁，生育的子女最多；如果男方比女方大十五岁，虽子女数量减少，但婚姻幸福程度却是最高。不过，弊端也不可忽视——通常男性的平均寿命要短于女性，假如男方年龄再大于女方，就很有可能出现丈夫撒手人寰，妻子孤单终老的局面。

但是，年龄真的是决定婚姻幸福与否的核心因素吗？婚恋心理专家发现，一般意义上说的年龄应当是心理年龄。也就是说，男方年龄大，心理会更成熟，感情给予便更加自如；同时具备一定的经济基础，减少了男女双方的经济纠纷；家庭竞争也因此减少，女性自然会产生依靠感



与服从感。因此，真正决定婚姻幸福的并非年龄，而是双方都有与对方达成一致的观念，相近的接受教育的程度以及相似的人生价值观，这些才是决定婚姻稳定和幸福的关键因素。

俗话说“女大三抱金砖”，大媳妇小丈夫的现象在我国古代就有，而在当代，姐弟恋仍然是婚恋关系中不容忽视的一道风景。有的男人年龄虽小，但心理年龄大，其妻子虽然年龄大，但心理年龄小，从心理学的角度看，这样的婚姻组合同样可以获得美满。但也有些姐弟恋组合的婚姻，由于男方不太独立，希望继续得到母亲般呵护的感觉，不会处理生活琐事，不懂得调解内外矛盾，在这样的婚姻关系中，弊端就非常明显，譬如案例中的陈辉和小叶。

那么，究竟什么样的婚姻关系最稳定和谐？专家指出，满足以下三个条件的婚姻关系最和谐：一是减少对伴侣外在条件的要求，只爱伴侣本身；二是性格越相近，爱情关系越稳固；三是具备同一性，即双方有融为一体的观念，有相近的人生价值观和受教育程度。

第九节 化解婚姻危机的良方

经典案例：

小敏和小常是大学同学，毕业后一起工作，一年后结婚。到今年，他们已经结婚两年，期间不断吵吵闹闹，分分合合。为了过上更好的生活，他们都忙碌在自己的世界中，白天没完没了地工作，晚上回到家是没完没了的抱怨和责备。小敏抱怨小常总是晚归，回家了还一副臭脸；小常则抱怨小敏不顾家，只知道工作，家里乱作一团也不收拾，根本就

不像是做妻子的样子。看起来，这一对小夫妻的婚姻出现了前所未有的危机。

时间长了，他们都发觉当初恋爱时的甜蜜不见了，彼此之间除了无休止的争吵，便是无边无尽的沉默，如果说现在他们对彼此还有什么责任的话，恐怕就只剩下那层夫妻的关系了。想到这儿，小敏不禁打了个冷颤，难道他们的婚姻已经到了绝境？

这天，小常依然很晚才到家，与以往不同的是，他一进门看到的不再是冷冰冰的客厅和乱糟糟的地板，而是客厅桌子上还有余温的饭菜。他没有说话，默默地坐下来，吃完了碗里的饭菜，然后去洗澡，当看到已经熟睡的妻子和床头那盏发出昏黄灯光的小台灯时，小常鼻子酸了，脑海中闪现出一幕幕过往的幸福场景。

此后，小敏和小常的关系不再如从前那么僵持，他们都做出了让步，开始理解对方并减少抱怨。小敏下班回家会首先收拾屋子，再把自己好好收拾一番，无论小常什么时候回来，她的第一句话再也不是“你怎么这么晚才回来！”而是“吃晚饭没有？”很快，生活变得轻松了，小常不再感到压力，工作变得顺手，自然就可以按时回家；而小敏也决心要把更多的精力放在家庭上，周末只要小常有时间，他们都会计划出门游玩一次。

心理自助：

人本来就是独立的个体，有性格，有脾气，当然还有独立的价值观，要这样的两个人生活在一起并且永远不吵架，几乎是不可能的。当现实的柴米油盐挤进曾经信誓旦旦的感情，他们才猛然发觉，最初相恋时的情话再也无法向对方开口，当时情人眼中的西施也只不过是骗骗自己罢了，于是怀疑当初的选择是不是错了。



有这样一则寓言。两只羊同时踏上了一座独木桥，但窄小的独木桥上，一次只能承受一只羊，可这两只羊谁也不肯让步，谁也不肯让对方先走。于是，它们角对着角打起来，结果双双坠入河中丧命。其实，婚姻就像是过独木桥，夫妻两人要朝着同一个方向前行，假如避免不了冲突和摩擦，那也不能变成那两只愚蠢的羊，双方各退一步，再大的难题也可以解决，婚姻也才能前进一步。

事实上，夫妻之间并不存在什么性格不合，只有理解不够。想想你们当初为何选择结婚，也许就能找到你们相爱的证据。在一起生活，谁也避免不了一时的失误，假如每个人都拼命地揪住对方的过错不放，没完没了地抱怨，即使再美好的婚姻生活也会走向绝境。如果这个时候，有一方愿意做出谅解，试着退步，那一切都会变得明朗。可见，婚姻需要有一颗包容的心。

当然，你也许要说，如果让步没有用怎么办？很简单，一方的让步如果依旧得不到另一方的理解，那最好的办法就是对话了。出现问题并不可怕，可怕的是不去寻找解决的方法。而在问题的面前，既不能冲动行事，也不可一味忍让，大家坐下来，心平气和地对话才能真正解决问题。

第十节 离婚才是一件划不来的事儿

经典案例：

林的堂弟要结婚了。他向林抱怨：“结婚真是一件不划算的事，我算来算去，结个婚最起码的花销都在十万元以上。房子还得另算。”听

堂弟这么一说，身为过来人，林隐约意识到自己有责任向这个小自己十岁的堂弟谈谈婚姻这件事。

“不划算？你最终落得一个老婆，陪你到老的人，两个人在一起过日子了，这是你们爱情的升华。”

“是啊。不过，现在很多年轻的夫妻结婚才两三年就离了，早知道如此还不如不结呢。要我说，离婚就是一件特简单的事儿，俩人直接散伙，还不要花钱。”

“你错了！离婚哪有那么容易，咱们且不说老一辈的婚姻，我的俩同学，就是活生生的例子。”

于是，林说起了他的两个大学同学马涛和柳露露的婚姻故事。

马涛和露露是奉子成婚的，这在当时是件让长辈不能容忍的丢人的事儿。但当他们冲破层层阻碍，终于走到一起后，才在婚后发现了彼此的真正样子。再加上双方家长原本就不支持他们在一起，所以，他们决定离婚。

按理说故事到这就该结束了，可这才是故事真正的开始。离婚时，俩人为了争夺财产闹得不可开交。他们卖掉了结婚时一起买的房子，当时在那个地段，那座房子原本可以卖到35万，但他们因为想尽快离开对方的世界，最后25万就卖掉了，一下子就损失了10万。这还不止，屋里的所有家电，曾经都是如燕子衔泥一般一点一点地添置，现在却都变得一文不值。

更重要的是，俩人都想要孩子的抚养权。马涛说自己有经济能力抚养孩子，并想尽一切方法要求露露放弃抚养权；露露则恐吓他说，要想夺走孩子，除非把她给杀了。为此，两家的七大姑八大姨也针锋相对，他们纠集在一起，各说各的理。就这样，曾经百般恩爱的小情侣、小夫妻，在离婚时都露出了自己最丑陋的一面。



最终，他们为离婚这件事闹上了法庭。法官判定孩子的抚养权归露露，马涛需要每个月定期寄去他应承担的那份抚养费。离婚后，露露带着一岁半的孩子过着孤单的生活，父母虽心疼她，但也力不从心；而马涛更是在离婚后陷入迷茫，一天天过着自甘堕落的生活。

听到这，林的堂弟心口一紧，“这可苦了那个孩子了。”

“可不是嘛，这个孩子现在在读小学，听说有自闭症。”

“哥，我知道你的意思了。既然我现在选择和她结婚，就没做离婚的打算，我会好好经营这份婚姻的，离婚才是一件划不来的事儿，对吧！”

心理自助：

如果站在经济学的角度，离婚确实要比结婚更伤财。有人说，婚姻就是一项终生投资，假如你好好经营，那收获会远远超过你的预期；如果你凭借一纸结婚证就认定自己的今生有了保障，并且开始掉以轻心，甚至认为离婚就能解决一切问题，那就大错特错了。现实生活中，有太多离婚的男男女女，在好长一段时间里都抬不起头来，因为“中国式离婚”是足足可以让两个人在鬼门关游走一个来回的。

假如我们站在心理学的角度，会发现离婚其实也是一件十分伤神的事儿。当初为何结婚？肯定是相爱才决定结婚，而都是彼此深爱过的人，哪有那么容易说散就散？现实中有太多离了婚的人感叹，多年之后回首才发现，自己最牵挂的那个人还是原配。也许每一段婚姻中的感情纠葛背后都有属于自己的故事，但当问题出现时，都有一个最万能的解决方法，那就是坐下来，看看你们之间的问题究竟出现在哪里。轻易就将离婚说出口，并执意要用离婚来解决问题的人，多半都是不理智的。

对于婚姻，好的经营方式是将自己的真心放在其中，彼此扶持走完这一生的路。到最后，你会发现这份用心经营出来的婚姻，带给你的益处已荫及子孙。因为温暖的、幸福的家庭中走出来的孩子也是温暖的、幸福的，而那些单亲家庭的孩子就未必如此了。还因为在晚年，你可以靠着对方的肩膀，看着你们的孩子过着和你们一样温暖、幸福的生活。如果说婚姻是你们的一项投资，那孩子就是这份投资最直接的受益者。

所以，离婚才是一件不划算的事情。如果现在的你正准备结婚，那么恭喜你，婚后一定要好好地对你的另一半，不要觉得结婚不划算，因为执子之手的相伴是无价的；如果现在的你已经结婚，那就好好珍惜眼前吧，白头到老不但是一件非常浪漫的事儿，也是最经济的一件事儿；如果现在的你正处在婚姻危机中，那不妨退一步想想，离婚是否是解决你们之间问题的唯一方式。假如不是，就牵起另一半的手吧，告诉他（她）你的真实想法，别让一念之间的错误决定造成终生的悔恨。

——·第十一章·——

两代之间，亲情不可承受之重

家是我们成长的地方，是我们每个人最初的栖息之地，家中有这世上最伟大的亲情。但是，就在这家中，不同年龄段的两代人之间却总会出现一些问题。亲子关系不融洽、教育问题、亲情暴力、母亲太过强势、恋母（父）情结、爱情与亲情的对决……似乎在亲情的温暖外衣下，我们都开始迷茫了：为什么亲情也会如此伤人？



第一节 亲子关系对孩子而言意味着什么

经典案例：

袁某超幼年时期有过一次特别难忘的经历：妈妈带他去逛商场，他便趁妈妈挑衣服的时候偷偷跑到玩具区看自己喜欢的奥特曼去了，看罢想回去找妈妈，却怎么也找不到回去的路，结果就在商场的人群里“哇哇”大哭起来。妈妈在发现儿子不见后立即四处寻找，直到两个小时之后才在商场大门出口处发现了他。显然彼此都被吓到了，他说他现在已经忘记了母亲当时说了什么了，印象最深的是妈妈为了给他压惊，去店里给他买了一根他最爱吃的冰淇淋。

对于这次经历他记忆犹新，而被问及对记忆中的母亲的印象和看法时，他只说妈妈对他非常好，他幼时的吃喝拉撒全靠母亲细心照料。但除此之外，他们几乎没有任何情感上的交流，比如语言或肢体接触等。

二十年后，袁某超已由当年的小男孩变成了如今急需爱情同时又十分重视物质的男人。在生活中，袁某超凭借自己的经济实力不断地为自己选购各种物品，在这个过程中享受着被抚慰的感觉，仿佛当年的那根用来压惊的冰淇淋。不过，袁某超心里很清楚，买东西、拥有那些自己梦寐以求的电子产品，带给他的其实只是短暂的快乐和满足感，物质看似可以满足他的需求，但实质上，内心依旧有一块空缺需要情感上的亲密关系来填补。

在亲密关系上，他自离开母亲独立生活后就一直结交不同类型的女朋友，用他自己的话说，就是“特别希望能够找回当年缺失的情感抚



慰”。但至今为止，袁某超都未能稳定下来，和他交往的女孩子最终都以“你是好人，但我们真的不合适”为由提出分手。只有一个女孩在分手时说了实话，她说：“我觉得你大多数时候并不需要我，你买的一款新手机就足以代替我在你心中的位置。”

心理自助：

案例中的袁某超其实深受年幼时期与母亲关系的影响，受到惊吓时，母亲给他的是一根冰淇淋，却并非语言表达方面的安抚，更不是拥抱之类的肢体抚慰。成年后的袁某超既需要找到在他的生命中一直缺失的亲密关系，也同样看重“冰淇淋”所带来的抚慰。所以，袁某超是矛盾的。

通常而言，幼年时期的亲子关系，尤其是子女与母亲之间的关系，在很大程度上决定了这个人成年后的感情状态和心理需求。心理学家将他们分为以下几种类型：

一是矛盾型，也就是上述案例中的袁某超一类。这些人对于自身的幼年经历带有不确定性，他们不会表达，看上去很冷淡，实际上内心很脆弱，因为他们需要感情支撑。

二是回避型，这类人通常拒绝谈及幼年时候的事，并且否认那些事情所带给自己的影响。在年幼时期他们多是独立的，很少与父母有情感上的互动。所以，长大后多倾向于寻找有独立特质的另一半，假如另一半很黏人，他们反而会觉得不知所措，甚至反感。

三是焦虑型，小时候比较黏父母，内心缺乏安全感，而父母给予他们的教育也是尽力满足其所需；当长大后，这类人不得不独立面对和解决问题时，无数问题就接踵而至了。他们怯懦、优柔寡断，做事思前想后。焦虑型男人常患得患失，被称为“小男人”。

四是安全型，这类人多半都有一个充满正能量的童年，回忆中多是父母陪伴自己一起做的很多有趣的事情，对父母的欣赏和对生活的满足溢于言表。

总体而言，一个人的童年经历确实会对其成年后的心理等各个方面产生影响。身为父母，应当关注的并不仅仅是孩子的衣食住行，更重要的一定是陪伴与情感方面的交流。

第二节 想教育好孩子得先优化自己

经典案例：

维维是个很聪明的孩子，从他会说话开始，就不断地向爸爸妈妈提问，谁也不知道在他那小小的脑袋瓜里随时会蹦出来什么样稀奇古怪的问题。他的爸爸工作忙，只有周末有时间陪他，所以大多数时间维维都和妈妈待在一起。妈妈的原则是认真地对待维维的每一个提问，并且尽力站在客观的角度上去给孩子分析，有时候还会带着维维一起查阅书籍和资料。

当然，因为要“应付”那些不知道什么时候就突然蹦出来的问题，妈妈也没少下工夫。有时候累了，她也会觉得烦躁，但一想到要教维维，也就只好逼着自己去学一些东西，多看一点书籍，并尝试用儿子的思维去提问题。她常常感慨，如果不是因为要教育孩子，恐怕很多东西她这辈子都不会去深究。

此外，如何正确教育孩子可能是每个家长都头疼的问题，维维的父母也不例外。就拿维维睡觉这件事情来说，每天晚上到了睡觉的时间，



维维就是不肯睡觉又要人陪，有时候还不停地和身边的人“唠嗑儿”，俨然一副小大人的样子，这让维维的妈妈很烦恼。为此，她在网上找了很多方法，还专门去询问那些有经验的母亲。可是，每一种方法都试了个遍，却无一奏效。就在一筹莫展之际，一次偶然的机会，爸爸在维维的床边给他说了一件自己在单位的趣事，结果维维连着追问了好些奇怪的问题，最后在爸爸“稀里糊涂”的应答中，维维慢慢进入了梦乡。后来，这个方法屡试不爽。

维维的父母说：“没有哪一种方法用在孩子身上绝对有效，方法是死的，而思想则是活的。维维有很多属于他自己的特质，我们要根据他的喜好和性格特征来引导他，而不是妄图去寻找一个通用的法宝。与其用那些条条框框的教育模式去约束孩子，倒不如与孩子做好朋友，用我们自己的方式去感染和影响他。”

心理自助：

教育本身就是一项复杂且艰巨的工程，而抚养孩子除了要照顾他们的饮食起居之外，还得有足够的耐心和洞察细节的能力，因为每一个孩子的成长都是不尽相同的，在教育孩子的这条路上，与其说是你在管教孩子，倒不如说是在与孩子一起成长。如果你能够悉心观察，便会发现孩子的学习天赋，他们不但可以学会你传授给他的东西，而且还会有意或无意地模仿你的一言一行，甚至是你的思维模式。当然，还包括你所接触、涉猎到的一切人和事物。

可见，身为父母，要想更好地教育孩子，就得首先提高自己。生活中，许多家长毫不在乎自己的状态，只一心关注孩子；自己经常活在焦虑中，却还希望孩子能够淡定地面对压力；自己不读书不学习，却要求孩子热爱书本、热爱学习；自己没有耐心，常常发脾气，却教训

孩子要听话……换句话说，孩子未来的模样在很大程度上取决于父母本身。这不是说一定要求父母有多么高的学历，有多么渊博的学识，而是说父母自己是否已经摆正了自己的对待生活的态度，是否已经学会了怎么样去和孩子相处。

可以说，一种好的亲子关系要远远胜于那些所谓的教育，孩子与父母的关系好，教育大多数情况下都会是成功的，而反之往往就是失败的。而要想建立良好的亲子关系，父母还要学会给自己正确定位：一是不做只宣布结果的法官，而是要做善于调解、维护孩子权利和自尊的律师；二是不做客观冷静的裁判，而是去做鼓励、赞美孩子的啦啦队；三是不做驯兽师，而要做孩子的镜子，用自己的一言一行来为孩子的人生引路，同时用这面镜子的“反馈”来引导孩子正确认识自己。

第三节 别让亲情成为暴力伤害

经典案例：

某日清晨，19岁少年万鸣（化名）留给父母一封遗书，然后站在高高的楼顶上，准备跳下去，因为在他的世界里已经没有了存活的意义。好在父母及时发现万鸣留下的遗书，并阻止了这场悲剧的发生。

在遗书中，万鸣痛斥了父母一直以来对他的责骂和批评，还诉说了自己对死亡这种解脱方式的渴望。虽然阻止了悲剧，但看完儿子的遗书后，这对父母彻夜未眠，母亲更是以泪洗面。后来，在亲友的建议下，夫妻俩带着面无表情的万鸣找到了心理医生。



在心理咨询室内，万鸣和父母就像陌生人，他始终不肯在父母面前多说一句话。无奈之下，心理医生要求父母回避，万鸣这才开口诉说内心的痛苦。

原来，在万鸣这 19 年的生活中，无时无刻不充斥着母亲的指责和父亲的打骂，和小伙伴玩泥巴被骂，考试不及格被打，做错了事要被罚。家中有一间小黑屋，那就是父母为了惩罚他而准备的，无数次、无数个夜晚，万鸣被关在黑暗的小屋里，经常哭着睡着。在学校，自卑的万鸣极度封闭自己，不愿交朋友，成绩也不好，在他的眼中，全世界的人都讨厌他。他还告诉心理医生，假如死亡可以让自己解脱，可以折磨和报复父母的话，那他就会这么做。

听了万鸣的话，心理医生看到的是他内心的纠结以及这份亲情重压之下的隐形暴力。这让他想到半年前遇到的一个患者林某，他说在父亲对他拳打脚踢的时候，他真想拿刀砍了父亲，然后大家同归于尽。虽然万鸣和林某不同，但在本质上都属于亲情暴力下的人格畸变。

后来，在心理医生的帮助下，万鸣逐渐理解了父母最初的苦心，而他的父母也认识到他们在教育儿子的方式上存在严重误区；但相互理解只是一个开始，要想修复万鸣同父母之间存在的裂痕，治疗万鸣的心理创伤，还需要父母和万鸣积极配合心理医生，一起耐心努力才行。

心理自助：

究竟是多大的仇恨才能让一个 19 岁少年选择用死亡来报复自己的父母？显然，这是亲情捆绑的隐形暴力。万鸣无法理解父母的苦心，更无法理解他们动辄打骂的管教方式，可能在这种生活环境中，万鸣已经产生了“抗体”，并且随着独立意识和尊严的形成，他内心的仇恨也在悄然萌发。对于父母而言，管教方式也是随着这种“抗体”的产生在逐

步演变——儿子越是不听话，管教方式就要越严厉。殊不知，长年累月的暴力管教已经让这个 19 岁少年失去了本该属于他这个年龄段的东西，包括健康的心态和良好的心理调节能力。

心理医生分析认为，万鸣的这种报复父母的心理和行为，其实源自内心的痛苦，痛苦又源自他对亲情的纠结。双方不能互相理解，父母的过分专制与独断，对孩子自尊和心灵的漠视与鄙夷，导致其人格畸变。如果说万鸣选择以自杀的方式来报复父母的做法是错误的，那么，最先有错的应该是他的父母，确切地说是他们错误的管教方式。在父母的暴力中，他学会了使用暴力；在父母严厉的眼神中，他产生了仇恨。于是，当心中积聚的仇恨越来越多，终有爆发的一天。

可见，亲情有时候也是一种伤害，当父母们出于亲情和关爱要求孩子必须服从管教时，为什么不去想想孩子的感受呢？这是不是他能够接受的并且最有效的教育方式？忽略彼此尊重和彼此接纳，也就忽略了陪同孩子一起成长和有效沟通的形式，那么，最后摆在我们眼前的可能就是亲情重压之下的相互伤害了。

第四节 强势母亲带给孩子的心理摧毁

经典案例：

前段时间，结婚八年来一直与母亲居住在一起的王灿，终于下定决心搬了出来。争吵当天，王灿很绝望，二话没说就出门找到了新的房子，第二天一大早就搬走了。

原来，王灿是家里的独生子，从小母亲就对他要求严格。好在王



灿也不辜负母亲的期待，顺利考上了上海某所名校。毕业后，王灿在一家国企上班，后来结识了汤娜并结婚生子。婚后妻子要求搬出去住，但从小就比较黏母亲的王灿不肯，坚持和父母住在一起。想起小时候的生活，王灿对母亲一半是感激，一半是怨恨。感激的是母亲的严格要求，使他在那个叛逆的年龄没有走上歪道，怨恨的是母亲太过强势，父亲在家中说的话几乎没有分量。后者使王灿下定决心，将来绝对不能像父亲那样软弱无能。

也许是某种心理暗示，也或许是太害怕自己成为父亲的翻版，王灿从小就性格暴躁，母亲越是管他，他就越是想要反抗，处处想与母亲争夺家庭的管理权。可是，王灿对母亲又充满了依赖，这种依赖连王灿自己都说不清楚。和汤娜结婚后，王灿的大男子主义很严重，因为不想重蹈父亲的覆辙，王灿说话做事充分遗传了母亲的强势性格。当初他坚持和父母住在一起，如今搬家也是王灿的决定，妻子汤娜的话根本就没有分量。

家是搬了，可是王灿并没有开心。以前，他把工资卡都交给母亲管理，白天在外面上班充满了干劲，一想到回家就可以见到母亲和妻子，还有乖巧的儿子，王灿就觉得活着特值；而现在，他看着空洞洞的房间和面无表情的妻子，忽然觉得一切都没有了意义，只有儿子还能给予他一些少得可怜的希望。

另一边的母亲，自从儿子搬出去之后，她便整天卧床不起，茶不思饭不想，几乎到了绝望的境地。

心理自助：

孩子的母亲太过强势，灌输给孩子的思想是父亲的作用逐渐被

忽略。心理学家认为，强势的母亲带给孩子的影响是可怕的。一个强势的母亲首先在生活中就有掌控一切的欲望，她力压家中的所有成员，父亲的角色在孩子的心目中越来越边缘化。而在这样的家庭中，一般都有两大特点，一是母亲对孩子过分关注，二是单亲家庭或者父亲常年不在家，比如出差、分居两地，父亲鲜少负责家庭教育问题。

一般情况下，强势的母亲都有一颗“望子成龙，望女成凤”的心，表现在生活中往往是要求苛刻，一旦孩子做不到，便会指责、打击孩子，最终造成孩子严重的自卑心理，影响其心理健康的正常发育。

此外，临床发现，在很多强势母亲的家庭里，父亲角色缺失，孩子接收到母亲过多的关爱，这样在孩子的潜意识中就很容易形成只有母亲的印象，大多数孩子还会产生恋母情结。这是一种比较极端的现象，恋母情结带给孩子的心灵伤害是巨大的，而母亲自己也变得更加离不开孩子，有些因精神空虚而将儿子视为“替代配偶”，当作情感依托对象，她们会在孩子成年独立之后倍感凄凉。

另外，研究还发现，在一儿一女的家庭中，强势母亲会使儿子变得懦弱，喜欢逃避，女儿性格霸道。

心理学家指出，强势母亲有三大心理根源：一是外强中干，缺乏安全感，不独立，自我价值需要得到外界的不断证明；二是有强烈的占有欲，恋子（恋女）情结，把自身所有的感情都倾注在孩子身上；三是自小到大养成的以自我为中心的控制和操纵行为习惯。



第五节 中国式父母自私和无私

经典案例：

父母：“儿子，大学毕业了，有什么打算？”

儿子小发：“我想自己创业。”

父母：“可是，我们不放心你一个人在外面打拼，要是能有个铁饭碗就再好不过了。”

小发：“什么叫铁饭碗，难道我不能有自己的事业吗？我才不要随大流去考什么公务员！”

于是，小发不顾父母的反对，坚持创业。但创业也不是一件易事，父母给了小发创业的启动资金；在他最困难的时候，父母依然义无反顾地拿出了养老的积蓄。

后来，小发成家，父母要求他在同一个市区买房，这样方便互相照应。小发和妻子都是孝顺的孩子，婚房最后选在距离父母家不到三站地的市区。婚后，父母隔三差五地送来可口的饭菜；小发和妻子每逢节假日也会回去看望二老，似乎真的是方便照应。

一年后，父母说想抱孙子，要求儿子早点生个孩子给他们带。儿子儿媳说现在还不想要孩子，希望生活和工作都稳定点再说。他们不乐意了，想着这辈子就剩这点心愿了，孩子们却都不理解。即便如此，老太太也没有放弃，她开始单独和儿子谈话，大道理小道理说了一大堆；接着又找儿媳聊天，她站在女人的角度上给她分析了早点生孩子的种种益处。

最后，小发同意了，可妻子此时却十分冷静。她不明白为什么婆

婆总是要做他们生活的主。

“你是她儿子，又不是她的老公，为什么咱什么事情都得听从她的？”

“她是我妈！”小发说。

“是你妈就可以这样掌控我们的生活吗？”

“怎么就不能了？如果没有他们，哪有现在的我，他们把我养这么大，我就是他们这辈子的投资，你说我是不是得考虑股东的意见？”

“你这是什么理论？当初买房如果不是因为考虑照顾他们，我们现在也不用每个月这么辛苦地还贷！现在又要生孩子，我问你要拿什么来养这孩子？！”

心理自助：

也许这就是中国目前最典型的父母与子女的关系了。起初，父母为了培养孩子可以不顾一切，无私地奉献自己的青春和劳苦，一路把孩子培养成材，这中间的种种辛劳自然不用多说；在孩子创业需要帮助的时候，父母也会毫不犹豫地拿出一辈子的积蓄，这样的父母肯定是天下最无私的。但是，当他们把自己的一切都给了孩子以后，却也期望着得到孩子的回报，而这个回报就是孩子余生的所有选择和决定都得考虑或听从他们的意见，而这样的父母无疑也是自私的。

针对上述案例中小发和妻子的对话，如果站在商业的角度上看，父母确实是他的最大股东，他也是父母这辈子最大的投资。但是与商业投资不同的是，父母投资给子女的并不仅仅是金钱，更有精力和亲情，假如你以为还给他们钱就可以完事的话，那你就大错特错了。

要说中国的父母要求儿女的回报，简单点说就是他们怎么对儿女，儿女就要怎么对他们。因为他们老了，害怕孤单，也害怕老无所依，所



以就绑架儿女的生活。可是，你真的就可以这么认为吗？在你困难的时候谁是一直都在帮助你的人？当你需要创业启动资金时，是谁不用写欠条就把大笔资金转给你？在你结婚时是谁忙前忙后地为你操持？在你买房需要钱时，又是谁拿出了最后一张储蓄卡？当然是你的父母，所以当他们向你要点东西的时候，你怎能开口说不？

当我们都羡慕外国的父母不对孩子的工作、婚姻过多干预和介入时，还要知道的是，外国的那些孩子18岁就开始打工赚钱了。可见，父母不为孩子而活，孩子不要总是依靠父母，这才是解决问题的根本途径。

第六节 别让你的孩子成为下一个你

经典案例：

在生小羚之前，确切地说应该是在她还没有结婚之前，她一直信誓旦旦地说：“我将来有了孩子，一定不会像我母亲那样对待她（他）。”事实上，在小羚出生后的第三年，她才发觉自己正渐渐向自己的母亲靠拢，她对待女儿小羚的方式与母亲当年对待她的教育方式出奇地相似。这不禁使她感到迷茫，一直到小羚上了初中，她才真正确信自己重蹈了母亲的覆辙。无奈之下，她只好带着女儿小羚去求助心理医生。

在咨询室内，她说：“从小母亲就对我管教得很严，我做什么事情，交什么朋友，和哪些男生说过话，她都要管。在我的印象里，即便我已经大学毕业有了自己的工作，我的母亲却还是要电话里唠叨，管这管那，而我竟然还是像以前那样害怕她的批评，绝对不敢违背她的意思。结婚后还是一样，就这几年才慢慢好了点。可我也在这个时候发现，现

在的我已经变成了曾经的她。我的孩子，我不想她走我之前走过的路，这个过程真的很痛苦，没有自由，没有自己的空间……可是……”

她突然顿住了，半晌才开口：“可是，现在身为母亲，我才发现教育孩子并不是一件易事，如果我不严厉管教我的孩子，那她走了歪路怎么办？”

在与小羚单独谈话的时候，心理医生发现，其实小羚是个很懂事的孩子，她说母亲经常不给她说话的机会，总是不断训斥她；如果不按照母亲的意思去做，母亲就会不高兴了。所以，为了不让妈妈难过，小羚只好尽量不违背妈妈的意思。“其实我一点都不喜欢她现在的样子，有些事我表面上同意了，可我的内心根本就不答应，我真的很憋屈！将来要是我当妈妈了，绝对不像她这样！”

听完这母女俩的诉说，心理医生给小羚的建议是多理解母亲，毕竟母亲的出发点是好的；而给小羚母亲的建议则是：首先把注意力分散开来，孩子并非她生活的全部。其次，要有属于自己的生活，比如节假日可以和另一半制定出行计划，同时也允许孩子与同学、朋友出门聚会。第三，少指责，多倾听，做孩子的朋友，而不是管教者。第四，相信自己的孩子，每个人都是独立的个体，谁也不属于谁，所以给她独立翱翔的空间，在她犯错时纠正即可，没必要掌控她的一切。

心理自助：

或许我们都曾有过类似的念头——“将来要是我当妈妈了，绝对不像她这样！”可是，往往在我们自己身为人母后才发现，自己偏偏就成为了曾经不愿成为的人。心理学家认为，根据心理学的客体关系理论，个体会将自己与父母的关系模式复制到同朋友或其他人的相处关系中，甚至出现隔代复制现象。也就是说，当一个人结婚生子后，会不知不觉地



将自己与父母的关系模式克隆到自己与孩子的亲子关系中。

案例中的小羚母亲就是一个典型的例子。对于小羚母亲而言，她作为母亲无疑是成功的，因为她教育出了一个既听话又孝顺的女儿，并将自己与女儿牢牢地绑在了一起；但作为女儿，她却不仅自己压抑，甚至还将与母亲的亲子关系模式殃及到自己的下一代。而今面对自己的女儿小羚，她反思并意识到了问题，却又迟迟没有付诸行动。心理学家分析，这主要与小羚是独生女有关。因为是独生女，母亲的爱和心思可能都倾注在了这一个孩子身上。如果一个人成长在一个密不透风的关爱和注视的环境中，那他要想在青春期实现心理上与母亲的分离，与其他同伴建立亲密关系是非常之难的，有的甚至还会出现各种心理障碍。

事实上，教育是三分教，七分等。家长们急不得，孩子们有自己独立的思想，如果你急着要把自己的一套理论灌输给孩子，还硬逼迫他们接受，是不是有点“揠苗助长”呢？就好比 we 被蚊虫叮咬一下，不去管它，兴许很快就没什么事儿了；如果你硬是去抓、去挠，破了皮就要等很长一段时间才能好。人体是有一定的自我治愈功能的，就像孩子们也有自己辨别是非的能力一样。所以，等等吧，给你的孩子自己成长的时间和机会；也停一停，听听孩子的内心都有什么样的想法，给他们表达自己的机会。这样也许并不需要你费力教育，也能顺利解决问题。

第七节 当母子互恋遇上婆媳矛盾

经典案例：

贾某和张某结婚多年，俩人新婚不久就有了宝宝。丈夫张某的母亲一直独自生活，听说媳妇有了孩子，就从乡下搬到城里来和儿子一起住了。原本以为婆婆此次前来是为了照顾怀有身孕的自己，可实际上，婆婆还是最在意自己的儿子。有一回，婆婆去街上买了一只母鸡炖汤，可汤好了以后她却先把两只鸡腿和一大碗浓浓的鸡汤盛出来另放，随后加了一碗清水进去再炖，最后才把这锅鸡汤端到儿媳的面前。

这一切被贾某看在眼里，并且类似的事情已经不止发生一次了。她觉得委屈，自己是独生女，父母已故，在这个世界上她最亲的人也就是丈夫和婆婆了。按理说，丈夫在这个时候应当站在她这边，就算不看她的面子上，最起码也该考虑到她的肚子里还有他们张家的骨肉啊。但是，张某竟然觉得这没有什么，母子情深啊，儿子与母亲共享两只鸡腿已是再正常不过的事。那天，难过的贾某和张某吵了起来。婆婆在她的房间里听得一清二楚，当即就跑到儿子的房间里大骂贾某“好吃懒做”，“没有规矩”之类难听的话。

贾某这才发现，自己现在仍旧是个外人，一气之下摔门而出。张某也很生气，心想贾某就会这出。所以，他没有理会，就自己睡觉了。结果一个小时之后接到医院的电话，说他的妻子晕倒在路上，好在一个好心的哥把她送到了医院。张某赶到医院后，妻子正躺在病床上休息。



这件事之后，婆婆比以前稍微收敛了一点。但贾某却发现婆婆经常半夜三更地推门进入小两口的卧室内，有一回还把贾某吓得不轻。她说想看看儿子的被子盖好没有，还念叨着：“谁的儿子谁心疼，我儿子是最不能挨冻的。”

由于不能忍受婆婆的某些言行，自己又不想再生事，贾某很苦恼，心烦意乱。

心理自助：

表面上看起来，这是贾某与婆婆之间的问题，而实际上我们可追溯到张某与母亲之间的关系上。先从贾某的角度来看，结婚前她可能忽略了婚姻的实质，爱情是两个人的事情，而婚姻却是两个家庭之间的事，这意味着贾某不仅要和张某相处，还要和张某的家人长期生活在一起。而站在张某及其母亲的角度上看，不难看出潜在的“母子互恋”情结。

案例中的张某是单亲家庭，母亲一直独自生活，或许在母亲的眼里早已把儿子视为心理慰藉或精神上的支柱了。儿子娶了媳妇之后，母亲担心儿子“忘了娘”，内心生疑并透过一些言行表露在儿媳面前。此时，儿媳的不满就只好向丈夫发泄了，而张某并不介意这些，由此可见，张某对其母亲依然带有眷恋之情，或者说母子之情在张某心里是重于夫妻之情的。

如果是心理成熟的夫妻，或者是早就了解了这一点并有心理准备的夫妻，他们就会在这件事上采取一些比较宽容的处理方式；如果在婚前发现自己不能接受，也许尚能避免一些难题。

仅就贾某而言，她现在最好的方式就是采取忍让、宽容和体谅的态度。因为张某的单亲家庭已经决定了他与母亲之间不同寻常的亲密关

系，这是贾某改变不了的现实；所以，身为晚辈，只能及时地调解自己的心态，找到正确处理的方式。另外，张某的作用也不可忽视。在婆媳出现矛盾的情况下，儿子是血缘和姻缘双重关系的身份，要能够起到缓冲的作用，息事宁人，而不是偏袒其中的任何一方。

第八节 一份关于亲情与爱情抉择的调查

经典案例：

最近网上有这样一则调查，是关于我们的爱情在遭到父母反对的时候，我们该如何抉择的问题。可供选择的选项有：

1. 选择亲情，与另外一半分开。
2. 选择爱情，因为这才真正是你自己的感情和生活。
3. 试着改变父母的思想和观念。
4. 遵照父母的要求去监督另外一半改变，以达到在一起的条件。
5. 使自己更加成熟，与另一半达成一致后再共同努力，期望最终能够得到父母的祝福。

这项调查的结果是：4.9%的人选择了亲情，7.3%的人选择的是爱情，而选择改变父母思想的人有29.2%，选择按照父母要求改变另一半的人有9.8%，选择完善自己，与另一半共同努力的人有48.8%。

虽然这项调查的规模并不大，也没有区分出男女差异，但这并不妨碍我们观察到某些细节问题。

可以说，在爱情和亲情两者中选一项的问题，说白了就是和“如果我和你妈（爸）同时掉水里，你会先救谁？”之类的愚蠢问题一样，



爱情和亲情这样的选择题，原本就是一个错误的设置。如果你掉进了小巷思维，认为非进即退的话，势必要有后悔的一天。相对而言，最后一项才是最不容易造成遗憾的选择。

心理自助：

心理学家分析，之所以会有很多人选择爱情，是因为调查对象普遍为 80 后。而 80 后这一代算是一个比较特殊的人群，我们与父母之间的鸿沟太深，这也导致了彼此之间的交流方式存在很大问题。误以为沟通其实就是去说服，但实质上沟通是双方平等地交流和协商。可问题是，中国的父母总是习惯于站在一定的高度上，用命令的、不容商量的姿态告诉我们：不听长辈话的后果很严重。于是，80 后的我们对父母带有怨念，这也促使我们在很大程度上选择反叛，尤其是在爱情这个重大问题上，可能反叛中还带有一种被压抑的反抗，太听话和服从父母之命的概率是比较小的。

这就是中国式的父母与子女之间的关系，在父母以爱为名的控制中长大，接着又得接受他们以爱为名的铺路搭桥，在婚姻问题上他们还会以爱的名义过分干涉，这就让我们在与父母沟通之前就产生了一种投射心理：父母总是要用他们的意志来掌控我们的人生。于是，我们开始防御和反抗。

而反过来想想，我们的父母也并非完全错误。因为我们的生命，我们的一切都是父母给予的，如果谁没有感恩的心，那就是不孝。更何况他们含辛茹苦地养大我们，现在忽然有个人来和他们“抢”子女，或许这时候的心情只有待我们自己为人父母以后才能体会了。

当然，调查范围虽小，可它反映出的社会问题却是实实在在的。生活中，究竟有多少家庭、多少相爱的恋人会遭遇这类问题？我想肯

定很多，而选择无非如此，不是当事人也势必不能体会这里的种种复杂和纠结。但不管怎么样，幸福才是我们每个人的终极追求。有句话说得好，任何一个孩子长大后都是属于社会的，父母无法永远把孩子绑在自己身边。

