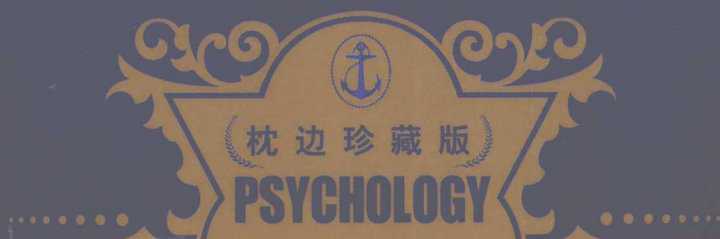


实现卓越人生的自我修炼



做人要懂

心理学

景文◎著

EVERYONE
SHOULD UNDERSTAND
THE PSYCHOLOGY

把对方当作重要人物/不要急于否认或隐藏你的感觉/抵挡住诱惑，才有好结果/永远只带好消息/
不要轻易相信“熟不拘礼”/在人们厌烦你之前先行引退/不要告诉人家你比他聪明

当代世界出版社



实 现 卓 越 人 生 的 自 我 修 炼



做人要懂

景文◎著

心理学

**EVERYONE
SHOULD UNDERSTAND
THE PSYCHOLOGY**

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人要懂心理学 / 景文著. —北京: 当代世界出版社, 2010. 5

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0649 - 8

I. 做… II. 景… III. 心理学—通俗读物 IV. B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 083252 号

书 名: 做人要懂心理学
出版发行: 当代世界出版社
地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)
网 址: <http://www.worldpress.com.cn>
编务电话: (010) 83908404
发行电话: (010) 83908410 (传真)
(010) 83908408
(010) 83908409
(010) 83908423 (邮购)
经 销: 新华书店
印 刷: 三河市汇鑫印务有限公司
开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16
印 张: 20
字 数: 300 千字
版 次: 2010 年 7 月第 1 版
印 次: 2010 年 7 月第 1 次
印 数: 5000 册
书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0649 - 8
定 价: 39.80 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。

版权所有, 翻印必究, 未经许可, 不得转载!



前言

心理学是做人智慧的源泉

一提到心理学，我们就顺其自然地想到心理疾病，想到一系列的调查数字，想到人的健康分身体健康和心理健康两方面，缺一不可……其实，心理学是一门综合性科学，它被应用到社会的许多领域——它不只为人们提供医疗服务，我们可以在生活的各个方面看到它的应用。

我大学时候的一位心理学导师曾经说过，生活的每一个角落，都有心理学的影子。比如说，我们每个人都会有这样的经验，如有高兴的事情发生时，脚步会变得轻快。相反，忧郁的时候，或心里不安的时候，一定会闷闷不乐，脚步也变得沉重，甚至呈现无精打采的样子。你要是明白心理学的这个原理，在心情不好的时候，刻意让自己的脚步加快，就会使忧郁的心情开朗起来。在心情过于紧张的时候，有意慢下步伐，会让自己心情趋于平缓。

心理活动会很自然地以动作表现出来，而只要自己有意识地变化动作，就可能轻易地改变心情。

其实，对于心理学的应用，我们的古人早有“欲知心腹事，但听口中言”的俗语，就是通过对人语言的观察，来了解人内心的真实想法。近些年来，在各个学科中，心理学的应用越来越全面和广泛，我们可以在学校、军队、政府、企业轻而易举地找到它的位置，比如前些年被人们普遍关注的心态类图书，其实就是心理学的一种应用。

对于人的一生来说，做人做事的能力是衡量一个人成功与否的重要



法码，那么，心理学在做人做事的学习中，又充当一个什么样的角色呢？在美国，有心理学家曾做过一次抽样调查，结果显示，85%的被调查者肯定自己在社交中，曾经有意地运用某些心理学理念，每年都有超过20%的人自觉参加某些心理学的培训课程——更有甚者，96%的成功人士，都对心理学有着独特的兴趣与理解。

可以肯定的说，在当今社会，如果不懂点心理学，或者不能把握人的一些基本心理状态，是很难有所成就的。

为了能让读者朋友更好地理解心理学在做人做事中的重要性，作者编写这本《做人要懂心理学》。在书中，作者以快餐式的文字，用简捷明快的语言，阐述了心理学理念在做人做事中的运用和意义。更有特点的是，在每篇尾有精彩点评，往往是一语中的，令人回味无穷。

由于时间的仓促与水平的有限，本书仍有很多的不足之处，望读者朋友们能来信来电指出，本人的电子邮箱是 aboutbook@126.com，愿共同学习，共同进步。

景 文

2010年4月于北京



目 录

第一章 做人中的心理学法则

- | | |
|------------------------|------------------------|
| 001. 不要一面点头称是,一面东张西望/2 | 019. 物以类聚,人以群分/21 |
| 002. "人约黄昏后"的心理意义/2 | 020. 不抱不哭的孩子/22 |
| 003. 自足感 = 成就 ÷ 抱负/3 | 021. 要忍就忍得悄无声息/23 |
| 004. 对坏习惯产生厌恶感/4 | 022. 距离产生威严/24 |
| 005. 与有良好习惯的人为伍/5 | 023. 不要对琐事感兴趣/24 |
| 006. 克服"约拿情结"/7 | 024. 不要显得比别人高明/26 |
| 007. 打破思维定式/8 | 025. 适时地对他人流露出羡慕之情/27 |
| 008. 克服人际间的"晕轮效应"/9 | 026. 结交一流的人物/27 |
| 009. 及时修复心中的"破窗"/10 | 027. 不要过于强悍/28 |
| 010. "时间错觉"的心理启示/11 | 028. 给予希望,但永远不让他们满足/29 |
| 011. 抬高自己身价的"后光效应"/12 | 029. 勿临事抱佛脚/30 |
| 012. 欺骗自己的"合理化"现象/13 | 030. 永远坐在前排/31 |
| 013. 把不愉快的事情"忘记"/14 | 031. 不要碰触别人的痛处/32 |
| 014. 镇静自若是成功者的必修课/15 | 032. 远离名声不好的人/33 |
| 015. 平易近人者,人皆近之/17 | 033. 交谈时,看着对方的眼睛/34 |
| 016. 有距离才有吸引/18 | 034. 拒绝消极的暗示/35 |
| 017. 坐在舒适软垫上的人容易睡去/19 | 035. 失意人面前勿谈得意之事/36 |
| 018. 办事不能一根筋/20 | 036. 爱哭的孩子有奶吃/37 |



037. “交互原则”——人与人之间的最基本的关系准则/38

038. “酸葡萄心理”的积极作用/39

039. 你的荣耀会让别人变得暗淡/40

第二章 永占先机:心理学的应用

040. 远离低俗的职业/44

041. 聆听越多,就会变得越聪明/44

042. 永远只带好消息/45

043. 推着自己前进/46

044. 别让人看到你枯槁的面容/47

045. 警惕心理周期的“冬天”/49

046. 把任务切成薄片/50

047. 永远不要谈论不幸/51

048. 最不易受欺侮的四种形象/52

049. 与暂时不得势的人交往/53

050. 不要对没有益处的人感兴趣/54

051. 屁股指挥脑袋/55

052. 使人平心静气的三个原则/56

053. 目标要看得见、摸得着/57

054. 永远不要指责丈夫的亲戚/57

055. 绝大多数的男人喜欢留长发的女人/58

056. 善于制造自己的优势/59

057. 当众拥抱你的敌人/60

058. 赞扬女性的装束/61

059. 树立一个不好惹的形象/61

060. 狭路相逢勇者胜/62

061. 永远在上司的视线内活动/63

062. 多举手才能多收获/64

063. 不妨来点喜怒无常/65

064. 先对别人感兴趣/66

065. 适度地自抬身价/67

066. 领导者绝对不能容忍的人:有能力但不驯服/68

第三章 洞察他人的心理秘密

067. 没有人会向驯服者下手/70

068. 越是成功的人,越是频繁地看时间/70

069. 把对方当作重要人物/71

070. 不要轻易入侵别人的空间/72

071. 使当事者体面地“下台阶”/74

072. 最亲密的朋友,也要尊重彼此的心理空间/75

073. 从对方的着装品位中观察他的个性/77

074. 人的理性是有限的/78

075. 人们总是喜欢那些喜欢他们的人/80

076. 目光能够传达用语言难以表达的奥妙/81

077. 胆小的人绝不会成为领袖/82

078. 逢人短寿,遇货添钱/83

079. 单亲家庭的心理倾向/84

080. 高昂的音调是心理不成熟的表现/85

081. 并肩而坐与对面而坐的不同/86

082. 远离空虚和寂寞的人/87

083. 香烟的捻熄方式会反映一个人的心理状态/88



- 084. 从吃相上看性格/89
- 085. “脚语”的表达更接近于人们的内心世界/90
- 086. 男人吃饭如虎,女人吃饭如鼠/91
- 087. 肯为你花钱,是爱的一个重要标志/91
- 088. 他说要冷静一下,就是要和你分手/92
- 089. 透过表面现象看清对方的真意/93
- 090. 知道什么时候答应,什么时候拒绝/94
- 091. 看眼色,下菜碟/95
- 092. 眼神中泄露的秘密/96
- 093. 衣饰整洁者,多是活泼爽朗者/98
- 094. 一个人的某种情绪可以通过鼻子表现出来/99

第四章 跳出心理误区

- 095. 不做让人堕落的工作/102
- 096. 别用健康换金钱/103
- 097. 放过无伤大局的小错误/104
- 098. 不要急于否认或隐藏你的感觉/105
- 099. 不要轻易相信“熟不拘礼”/106
- 100. 在人们厌烦你之前先行引退/107
- 101. 不要告诉人家你比他聪明/108
- 102. 过多的规则是创新的障碍/109
- 103. 坏事总是暂时的,好事才是永远的/110
- 104. 不做完美主义者/111
- 105. 在情绪低落时,不要做重大的决定/112
- 106. 男人可以接受女人“适度的依赖”/113
- 107. 不要傻傻地等待决赛的机会/114
- 108. 别陷入侥幸心理的误区/115
- 109. 安逸是坏情绪的温床/116
- 110. 走出舒适的陷阱/117
- 111. 不做求全心理者/118
- 112. 开灯睡眠是一种不良嗜好/119
- 113. 接电话的错觉/120
- 114. 多说“我们”,少说“我”/121
- 115. 一心考虑自己的人,将一无所获/122
- 116. 别为不能成为其他人而忧虑/123
- 117. 不要逼迫你自己/124
- 118. 聪明的女人露一半/125
- 119. 不要试图左右男人的志向/126
- 120. 尊重退休的前辈/127
- 121. 你手中的就是最好的/128
- 122. 不要在公共场合化妆/129
- 123. 不要穿得比老板更漂亮/130
- 124. 大多数的病痛,都是我们想象的结果/130
- 125. 别总想把风光独揽/131
- 126. 频繁地露面会让你失去魅力/132
- 127. 可以把双手放在背后,但下巴要收低/133
- 128. 将坏情绪消灭于萌芽之中/134
- 129. 没有痛苦,也就无所谓快乐/135



第五章 心理学的启示

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| 130. 充满激情,财富就会尾随而至/138 | 149. 及时记下你的好主意/158 |
| 131. 没有人想听你辉煌过去/139 | 150. 把握分寸地表现自己/159 |
| 132. 善使刀者死于刀下/139 | 151. 大多数时,我们只是被困难吓倒/160 |
| 133. 欲影响别人,先要能控制自己/141 | 152. 让男人独自待一会儿/161 |
| 134. 亲不亲故乡人/142 | 153. 可以温和,但绝不软弱/162 |
| 135. 即使再忙,也别忘了沟通感情/143 | 154. 失意时勿谈失意事/163 |
| 136. 善于利用空间感/144 | 155. 得寸可以进尺/164 |
| 137. 正确的思考习惯胜于一切/146 | 156. 不要毁了他人的进取心/165 |
| 138. 七十二小时内采取行动/146 | 157. 和积极上进的人做朋友/166 |
| 139. 早睡早起/148 | 158. 无端猜疑,害人害己/167 |
| 140. 想有所作为,就必须克服逆反心理/148 | 159. 有什么样的形象,就有什么样的圈子/168 |
| 141. 办公桌不整洁,思想也会杂乱无章/150 | 160. 只提供想法,让对方自己下结论/169 |
| 142. 反对意见总是难免的/150 | 161. 没有人会不以貌取人/170 |
| 143. 不成功人常有不适宜的打扮/152 | 162. 有一种精神力量叫希望/171 |
| 144. 改变看法,就能改变事件的结果/152 | 163. 脚上无鞋穷半截/172 |
| 145. 傻人有傻福/153 | 164. 必须接受已经发生的事/173 |
| 146. 让他觉得那是他自己的想法/154 | 165. 压力让我们发挥意想不到的潜能/174 |
| 147. 入乡随俗,而不可能让乡俗随我/155 | 166. 没有退路,才能永往直前/175 |
| 148. 压力有时也是一种积极力量/156 | |

第六章 心理学的智慧

- | | |
|-------------------------|--------------------------|
| 167. 知人者智,自知者明/178 | 174. 人有人言,善有善语/186 |
| 168. 必须确定你要求拥有的财富数字/179 | 175. 越是形影不离就越容易爆发争吵/187 |
| 169. 不做另类/180 | 176. 你无法适应本不属于自己的工作/188 |
| 170. 劝过于暗室,扬善于公堂/181 | 177. 女人更欣赏轻松地维持生计的男人/189 |
| 171. 女人都需要一个好听众/182 | 178. 虚荣的深层心理是心虚/191 |
| 172. 记住别人的名字/183 | 179. 远离心情不佳的上司/191 |
| 173. 情绪如潮,越堵越高/184 | |



- 180. 说者无意,听者有心/192
- 181. 只有艺高,人才能胆大/193
- 182. 我们总是揪住别人放过自己/194
- 183. 女人喜欢幽默,男人喜欢沉默/195
- 184. 吸烟者往上方吐烟,是自信的表现/196
- 185. 讲什么样的话题,就是什么样的人/197
- 186. 戴眼镜的人会给人留下良好的印象/198
- 187. 让被解雇者体面地离开/199
- 188. 做一个让男人放心的女人/200
- 189. 男人需要感激,女人渴望倾诉/201
- 190. 所有的牢笼都在你心里/202
- 191. 在感到疲劳之前休息/203
- 192. 打人不打脸,骂人不揭短/204
- 193. 别轻易说出自己的人际倾向/205
- 194. 在男人霸道的地方,女人就变得狡猾/206
- 195. 知道什么是苦,才懂什么是甜/207
- 196. 不帮有依赖心理的人/208
- 197. 忠心是被上司器重的前提/209
- 198. 远离无关紧要的伙伴/210

第七章 做一个心理强大的人

- 199. 运用所有的技巧激励你自己/214
- 200. 时刻保持积极的情绪/215
- 201. 形态会影响心态/216
- 202. 将往事丢在风中/217
- 203. 热忱是会传染的/218
- 204. 思想比锁链更能限制人/219
- 205. 控制情绪是取得成功的关键/220
- 206. 抵挡住诱惑,才有好结果/221
- 207. 思考得越痛苦,收益就会越大/222
- 208. 假笑骗不了任何人/223
- 209. 真正的快乐,是内心的安宁/225
- 210. 适时地崇拜一位英雄/225
- 211. 猜疑似一条无形的绳索/227
- 212. 性情淡泊是最好的美容方法/228
- 213. 疯狂购物并不能填补内心的空虚/228
- 214. 不要让投机取巧的习惯左右了你/230
- 215. 要学会“合群”/231
- 216. 让你的身体软得像一只旧袜子/232
- 217. 动辄生气的人很难健康/233
- 218. 嫉妒像瘟疫一样传染蔓延/234
- 219. 幽默是一种内在境界/235
- 220. 高傲要不得/236
- 221. 别忽视自己所拥有的快乐/237
- 222. 不要为小事烦恼/238
- 223. 不同的情感,只因不同的心境/239
- 224. 深信自己的努力非常有意义/240
- 225. 适当宣泄,有益身心/241
- 226. 有什么样的思想,就会有什么样的生活/243
- 227. 朝着阳光开一扇窗/244
- 228. 拾去心头的落叶/245
- 229. 放松自己,忘记敏感/246
- 230. 打碎自我观念中一些不合理的因素/247
- 231. 不怕尴尬/248
- 232. 给心灵洗个澡/249



- 233. 魔由心生/250
- 234. 给心灵一个呼吸的空间/251
- 235. 自卑自贱是成功者的大敌/252
- 236. 真正的障碍是你自己/253
- 237. 不要跌入安全感的陷阱之中/254

- 238. 成功是一种心理习惯/255
- 239. 远离嫉妒,就像远离毒蛇一样/256
- 240. 你有不快乐的权利/257
- 241. 不要在心里制造失败/259
- 242. 让自己没有时间忧郁/259

第八章 识破心理学的诡计

- 243. 说话速度异于寻常一定事出有因/262
- 244. 提防突然客气起来的人/263
- 245. 警惕突然能言善辩者/264
- 246. 警觉突然升温的友情/265
- 247. 尊崇权威,但不被权威所困/266
- 248. 能而示之以不能/267
- 249. 超级破谎术/268
- 250. 不满现实的“退化”现象/269
- 251. 薄情者寡义,无情者无义/270
- 252. 饶舌并非雄辩,它往往是隐藏自己的烟幕/271
- 253. 故作笑容的背后,可能是不安和恨意/272
- 254. 小心毫不客气问你私密问题的人/273
- 255. 频频使用“我”的人,自我表现欲强烈/273
- 256. 看上去无情的人,往往是内心柔弱者/274
- 257. 根据眼球运动的方向,识别是否说谎/275
- 258. 不小心说出的话,才是人们真正的想法/276
- 259. 心理状态不同的人,落坐方式也不同/277

- 260. 身先士卒,哪怕是做个样子/278
- 261. 不要给人以“心机很深”的印象/279
- 262. 保持适当的神秘感/280
- 263. 引而不发最有威力/281
- 264. 恋爱也要讲点儿心机/282
- 265. 笼络人心不在钱/283
- 266. 不要轻易看穿他人的意图/284
- 267. 所有人都喜欢被辅佐,不喜欢被超越/285
- 268. 真正的玩家总是不动声色/286
- 269. 领导对你很客气,你要多留神/287
- 270. 失去的总是美好的/288
- 271. 鬼也怕恶人/288
- 272. 做一个弱者的好处/289
- 273. 给爱虚荣者一个头衔/290
- 274. 造成自然接近对方身体的机会/291
- 275. 警惕与内心相反的表情/292
- 276. 背后有人是很可怕的/293
- 277. 留心有椭圆形笑容的人/294
- 278. 假装视而不见者的心理/295
- 279. 一种极不合作的姿态/296

附录 心理自测/297

EVERYONE SHOULD UNDERSTAND THE PSYCHOLOGY

第一章

做人中的 心理学法则



001. 不要一面点头称是，一面东张西望

在日常生活中，我们时常会碰见某人一边听别人讲话、一边颌首称是的情景，这就表示他正很仔细地听别人讲话，而且也很慎重地采取肯定的反应。不过，也有人一面点头称是，一面东张西望，尽管从表面上看来，他好像是在很认真地听别人讲话，但事实上，在他的内心里，根本就没有和讲话者所谈论的内容发生共鸣。因为视线不集中这一小动作，泄露了他不感兴趣的内心。

此外，有些人常常会一面点头，一面另加补述：“是呀！”、“我明白了！”想借此来表示自己是在很热心地倾听对方的谈话。事实上，这种动作并不能够说明听话者已经完全了解了对方的谈话内容，他们只是正在进入谈话者的说话气氛里，在感觉上表示赞同而已。

曾经有位大学教授说过，当他讲课的时候，发现每说完一个段落，就有些学生一定会点头称是。其实，他并不认为那些学生已经听懂了自己所讲述的要点。



心理学感悟：

一面点头称是，一面东张西望，尽管从表面上看来，他好像是在很认真地听别人讲话，但事实上，在他的内心里，根本就没有和讲话者所谈论的内容发生共鸣。

002. “人约黄昏后”的心理意义

有诗云：“月上柳梢头，人约黄昏后。”相约黄昏并不仅仅是因为夕阳无限好，有研究表明，芳心容易软化在夕阳西下、小鸟归巢时。一般



说来，人的思考能力在日落之前那段时间里是最为低下的。心理学家告诉我们，人的精神与肉体之间，受“体内时间”的支配，而人们的体内时间，正如支配人的身心发展的其他自然规律一样，具有高潮与低潮之分。其高潮出现在早晨，其低潮呈现在黄昏夕阳西下时分。

有些女孩子，男人很难接近她，聪明的男子，则会在黄昏的时候去试探，说不定就能打动她的芳心。因为这个时候的女人，理性的能力较弱，当她的精神处于松弛状态的时候，即使平常疑心病较重，也很有可能把否定的回答变成肯定的回答。所以，说服女性的最好时机，黄昏时分是最恰当不过的。也就难怪情侣们大多把约会的时间选在这个时候了。

记得钱钟书的《围城》中，苏文纨借黄昏后，新月初上时，与方鸿渐风花雪月，方鸿渐在就范后说：“这样的天气让人做错事。”其实，男女都一样，都有一个心理的潮汐，聪明的男士们，想主动出击，请选择美丽的黄昏。



心理学感悟：

心理学家告诉我们，人的精神与肉体之间，受“体内时间”的支配，而人们的体内时间，正如支配人的身心发展的其他自然规律一样，具有高潮与低潮之分。其高潮出现在早晨，其低潮呈现在黄昏夕阳西下时分。

003. 自足感=成就÷抱负

自我评价是在自我认识或自我意识、根据自己过去成功或失败的经验，和他人对自己的反应和评价而不自觉形成的。

童年经验对自我评价的形成有重要的影响。自我评价侧重于对自身价值、自身能力、自己在社会上的地位的估计和评价。

自我评价虽然是不自觉形成的，但这种评价一旦形成，人们就依据



它去判断自己，并指导自己的行动，而很少怀疑它的可靠性。

如果你的自我评价是一个低能者，你就会在自己的内心深处的那块屏幕上，经常看到一个无所作为、不受人重视的平庸的小人物。而且，遇到困难时你会对自己说没有能力，在生活和工作中，你就会感到自卑、沮丧、无力。

如果你的自我评价是一个多才多艺者，你就会在自己内心深处的屏幕上，经常看到一个办事利索、受人尊重、进取向上的自我。这样，在任何情况下，你都会对自己说：“我能干好。”在工作中，你就会有自尊、愉快、好胜等良好的心态，从而在工作中取得成绩。

心理学家威廉·詹姆斯通过研究提出了一个公式，即：自足感 = 成就 ÷ 抱负。这个公式显示了一个人的自我感觉满足与否，与个人的实际成就成正比，与抱负水平成反比。

如果一个人所取得的成就与其抱负水平相当，那么他将对自己感到满意，进而产生积极的自信感、成就感等。如果成就小而抱负大，那此人将感到不满足，他可能更加努力地取得成就，也可能放弃努力，从而降低或抛弃抱负。

自我评价良好，自然会有自信心。在一定意义上说，良好的自我评价只不过是自信心的另一种表达方式。



心理学感悟：

自我评价虽然是不自觉形成的，但这种评价一旦形成，人们就依据它去判断自己，并指导自己的行动，而很少怀疑它的可靠性。

004. 对坏习惯产生厌恶感

“厌恶疗法”又称为“对抗性条件反射疗法”，它是应用惩罚的厌恶性刺激，即通过直接或间接想象，以消除或减少某种适应不良行为的方



法。厌恶疗法是心理医生在临床上常用的心理治疗方法，具有治疗期短、效果好的特点。

厌恶疗法的一般原理是：利用回避学习的原理，将令人厌恶的刺激，如电击、催吐、语言责备、想象等，与求治者的不良行为相结合，形成一种新的条件反射，以对抗原有的不良行为习惯，进而消除这种不良行为习惯。

临床心理医生经常使用厌恶疗法帮助人们戒酒。让嗜酒者口服吐酒石，或注射阿扑吗啡、吐根碱等药物，在即将出现恶心的感觉时让嗜酒者饮酒。每天一次，重复 7~10 次，直到嗜酒者不使用药物而单纯饮酒也出现恶心的现象，对酒产生厌恶情绪为止。此举说明条件反射已充分建立，以后每年仍可作 1~2 次巩固性治疗。据著名心理学家莱蒙所做的 4096 例以此种方法戒酒的效果统计，一个疗程治疗后，维持戒酒 5 年以上者占 38%，维持 10 年以上者占 23%。

其实很早以前，人们就不自觉地使用厌恶疗法了。我国古代妇女为了避孕，故意延长哺乳时间，以致孩子到了六七岁仍未断奶。而此时要让孩子断奶，往往只能采用在乳头涂黄连或难看的颜色，使儿童望而生畏，产生厌恶感，以达到断奶的目的。



心理学感悟：

利用回避学习的原理，用令人厌恶的刺激法，是戒除坏习惯的有效方法。

005. 与有良好习惯的人为伍

心理学家的研究还发现，个体有时会通过特别的心理动机，有选择性地吸收、模仿某些特殊的人或物，这种模仿称为“仿同”。仿同是一种吸收或顺从另外一个人或团体的态度、行为的倾向。如果对方与自己



的生活环境相似，所经历的事情、所说的话，甚至所看的节目都相似，这时更可能有交流的话题。人们的思维、情感和行为往往受外界环境的影响，尤其是在早期的人格发展中，学习别人的言行和思维，是个体社会化的重要途径。

美国心理学家哈里斯，还提出了“群体社会化发展理论”。这个理论认为，在现代社会中，家庭之外的社会化就发生在儿童期的群体学习之中。儿童在其社会化过程中，一般需要学习两套行为系统，一套用来适应家庭内部的生活，另一套用来适应在社会上的生活。家庭在儿童社会化过程前期所起的作用比较大，也就是说在儿童幼年时，家庭对他们的最初社会化作用大一些，而到了儿童期和少年期，家庭的影响渐渐在减弱、淡化，群体的影响渐渐增强。所以，每一个儿童都应该参与并认同一个社会群体，从而在群体中学习在社会公众中的行为方式。因此，要想培养自己的良好习惯，就要与有良好习惯的人为伍。

也许有人认为，必须找那些各方面表现都很优异的人作为自己的榜样，这样的想法也有所偏颇，忽略了自我的主动性。只要别人有一点值得你学习的地方，就是值得你去学习的好榜样。每个人都有局限，最好是互为榜样，克服自己身上的缺点，同时以自己的优秀之处影响别人，帮助别人进步。注意千万不要被别人身上的缺点或坏毛病影响，否则背离了我们的初衷。



心理学感悟：

每一个人都应该参与并认同一个社会群体，从而在群体中学习在社会公众中的行为方式。因此，要想培养自己的良好习惯，就要与有良好习惯的人为伍。