



每天学点 心理学

赵一鸣◎主编

人的内心所想决定了人的行为，有了正确的心理就会有正确的做法。在本书中，一共讲述了九个心理学方面的问题，包括处世、经商、职场等方面。如何开口就能打动人心，如何在事业上再攀高峰，如何成功地为人处世，如何插上财富的翅膀……翻开这本书，一切都会迎刃而解。

励志
文库

每天学点心理学

主 编 赵一鸣

新疆美术摄影出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点心理学 / 赵一鸣主编. — 乌鲁木齐: 新疆美术摄影出版社, 2012. 1

(励志文库)

ISBN 978-7-5469-2083-2

I. ①每… II. ①赵… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 009070 号

每天学点心理学

出 版: 新疆美术摄影出版社	开 本: 710mm×1000mm 1/16
	字 数: 120 千字
地 址: 乌鲁木齐市经济技术开 发区科技园路 7 号	印 张: 12.875
邮 编: 830011	版 次: 2012 年 1 月第 1 版
经 销: 新华书店	印 次: 2012 年 3 月第 1 次印刷
印 刷: 北京市平谷县早立印刷厂	书 号: ISBN 978-7-5469-2083-2
	定 价: 25.80 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



目 录

第一章 无处不在的心理学	1
什么是心理学	1
心理学与生活密切相关	3
心理健康与生理健康	5
生活中常见的心理学效应	7
第二章 处世心理，刚柔并济学问大	10
真诚待人	10
和气友善	13
荣耀不独享	16
多储存朋友	18
永远不要以貌取人	21
宽容，开启健康之门的钥匙	22
机会有时也带有风险	25
第三章 做人心理，真诚待人受欢迎	29
坚持自己的原则	29
学会忍耐	32
消除报复心理，宽容大度一些	35
古德曼定律——倾听更能赢得他人的信任	38



以美德立身	41
尊重心理——学会尊重	43
第四章 做事心理，勇往直前最重要	46
没有万事俱备的时候	46
做事要有坚持到底的毅力和勇气	50
简单的行动比复杂的思想更重要	53
努力也要讲究方法	56
想好了就马上行动	58
把精力集中在一件事上	60
好马也吃回头草	64
改变自己的心态	68
第五章 说话心理，开口是金得人心	71
直言直语会伤害他人	71
以自嘲保存面子	73
幽默效应：幽默展现个人魅力	75
言多必失，所以管好你的嘴巴	77
说话要懂礼貌	80
把“恭维话”说到点子上	84
第六章 职场心理，游刃有余成伟业	88
蝴蝶效应——要重视细节	88
拥有敬业精神	91
把全部精力放在工作上	93
绕过暗礁，让老板青睐你的心理举措	95
果断决策，该出手时就出手	98
在变化中寻找发展的契机	99
把抱怨变成积极的行动	102



良好的沟通要懂人际交往心理	106
脚踏实地，先摘容易摘的果子	109
第七章 经商心理，知己知彼得发展	112
抢占先机，先下手为强	112
善于搜集和把握信息	115
对客户不妨慷慨些	119
合作的心理学	122
把吃亏当成占便宜	126
抓住客户的心理	128
第八章 成功心理，志在必得有方法	132
自信是成功之门的钥匙	132
不要盲目相信权威	138
即使 1% 的事情，也要用 100% 的热情	140
管理你的时间	142
把握并利用机会	145
开启新生命的奥芝法则	148
创造力是成功的关键	151
坦然接受挑战	153
第九章 生活心理，用心经营更快乐	156
构建和谐的家庭	156
夫妻间要相互理解	158
不要让幸福从你身边溜走	161
主动出击，积极寻找你的另一半	164



第一章 无处不在的心理学

生活中有很多可能，也有很多预想不到的事情，但是生活中的心理学却是一个永恒的话题。不同的人有不同的心理，于是，不同的事情有了不同的状态。日常生活中的许多现象，其背后都受到心理学的支配，只不过不为我们所注意和了解罢了。人际关系中各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。

什么是心理学

提起心理学，大家并不陌生，但是在生活中重视心理学、应用心理学的人并不多。如今快节奏的生活、紧张忙碌的工作，给人们的身體与思想造成了种种压力，致使许多人形成了不健康的心理。谁都渴望每天有个好心情，谁都渴望生活在轻松愉快的氛围中，谁都想拥有一个积极向上的心态，然而许多人的心灵还是被蒙上了一层莫名的灰尘。忧郁、彷徨、失落、绝望……这些心灵的毒素时刻侵蚀着许多人的心理健康，因此，大家都应该了解心理学。

心理学（英文名称 Psychology）一词来源于希腊文，意思是关于



灵魂的科学。灵魂在希腊文中也有气体或呼吸的意思，因为古代人们认为生命依赖于呼吸，呼吸停止，生命就完结了。随着科学的发展，心理学的对象由灵魂改为心灵。直到 19 世纪初，德国哲学家、教育学家赫尔巴特才首次提出心理学是一门科学。在 1879 年，德国著名心理学家冯特在德国莱比锡大学创建了世界上第一个心理学实验室，开始对心理现象进行系统的实验研究。从学术角度讲，心理学是研究人和动物心理现象发生、发展和活动规律的一门科学。

在中国，人们习惯认为思想和感情来源于“心”，又把条理和规则叫做“理”，所以用“心理”来总称心思、思想、感情等，而心理学是关于心思、思想、感情等规律的学问。假如我们从心灵入手，从实际生活入手，就会对心理学有一个确切的认知。

人们在工作、生活和学习中与周围事物相互作用，必然有这样或那样的主观活动和行为表现，这就是人的心理活动，或简称为心理。心理活动直接影响一个人的心态和情绪。好心态、好情绪，能增加生活情趣与工作激情；如果整天闷闷不乐、忧心忡忡，长时间下去就会影响到个人的身体健康。心理意识非常重要，它能影响一个人的信心和斗志，关键时刻还能创造奇迹。古希腊流传着这样一个传说：

有一个名叫莱恩多的贵族，人长得风度翩翩，也很有才情。他与当时的王妃产生了感情，经常约会偷情。勾引王妃是要被打入死牢的，国王异常气愤，要用最残酷的刑罚来严惩这个胆大妄为的偷情者，要让他受尽折磨，终生生活在黑暗潮湿的地牢中。莱恩多被关在了一个黑暗阴冷的地下室，里面漆黑一片，什么也看不见，他的手脚和脖子被固定在墙上的铁环套住，丝毫不能动弹，负责看守的兵卒每天喂给他难吃的饭——白水掺和着毫无味道的面粉，简直难以下咽。



莱恩多没有绝望，他决心复仇。由于手脚被捆绑着，他只能每天在单纯的复仇意念中用想象力锻炼自己，在心里操练各种武功。由于没有外界的干涉，他练得专心致志。很快他的理智和想象力得到极大的发展，因为只吃面粉，他的身体也格外强壮，并且能够抵御一切疾病的侵害。莱恩多一连坚持了 10 年。10 年后的一天他重见天日，已经是一个无坚不摧的强者了。凭着 10 年地牢生涯练就的一身本领，他最终打败了国王，赢得了众人支持，并和他心爱的王妃幸福地生活在一起。

从这个传说我们可以看出，心理作用对一个人的意志和能力有很强的改变作用。虽然这个传说有些神奇，但心理状态的重要性，还是值得我们重视的。

不论是任何人，不论身处什么地位，懂得一点心理学都是有必要的。懂得心理学，能使你变得勇敢、坚强，独立地去面对现实中的困难、挫折、悲伤与痛苦。

心理学包括的范围很广，凡是与人有关的东西统统包含在里面。今天，心理学已经是具有 100 多个分支学科的庞大科学体系。诸如普通心理学、发展心理学、社会心理学等。当然，这些都需要人们去不断地掌握和理解，这样，人生才会绚丽多彩。

【心理课堂】

从学术角度讲，心理学是研究人和动物心理现象发生、发展和活动规律的一门科学。

心理学与生活密切相关

说起心理学，一股神秘莫测的感觉便会传遍人们的全身，很多



人认为，心理学看不见，摸不着，离生活很遥远。其实，心理学存在于生活的每一个角落，虽然它看起来很神秘，但我们每天都会用到它。可以说，我们每一个人都是一个业余的心理学家。

心理学是研究心理现象的科学。心理学也许是现代生活中人们最广泛涉及的主题，因为，人的生活首先也主要是由人的心理与行为支撑的。心理学所涉及的方面渗透于各个领域。

日常生活中，不管你是处在清醒还是睡梦中，也不管你是健康还是生病，作为一个人类的个体，都是有意识地存在的，在这当中就会有各种各样的心理活动，产生各种各样的行为。尽管有时候我们觉察不到。比如，一个人发脾气、闹情绪，这就是一种心理活动；一个人兴高采烈、意气风发，这是一种心理状态。再比如，我们在跟其他人交往的过程中，为什么有些人会让你很愿意去亲近他，并想进一步跟他交往；而有些人却一见面就让你特别讨厌。很多时候你很难解释清楚自己为什么会有这样的想法，而心理学则可以帮助你找到其原因，同时还会告诉你在特定情况下，如果你做出某些行为会产生什么样的结果，这些结果会对你有什么影响，反过来也可以帮助你调整自己的行为。

心理学能够指导我们的生活，不同的生活环境造就人不同的心理，有不同心理特征的人会选择不同的生活道路。越是复杂的生活，越要懂得心理学的道理才行。懂得运用心理学管理自己，我们的生活才会幸福，才会有意义；我们的学习、工作才会有所成就，我们和他人才能友好地相处。因而，我们可以说心理学与生活互相影响。

在工作、学习和生活中，一个人难免会碰到种种心理难题和心理困惑，如恋爱问题、婚姻问题、人际关系问题以及失眠、焦虑、忧郁等。懂得心理学知识，就能很好地进行自我分析和自我调节，使自己不致陷入心理困惑之中而不能自拔，不致导致心理疾病，甚



至是精神病。

心理是主宰人们每天生活的主题。美国教育家戴尔·卡耐基调查了社会各界许多名人之后认为，一个人的事业成功只有 15% 是由于他的专业知识和技能，而 85% 是靠良好的心理素质和善于处理人际关系的能力。詹纳是 1976 年奥运会十项全能金牌的获得者，他说：“奥林匹克水平的比赛，对运动员来说，20% 是身体方面的竞技，80% 是心理上的挑战。”

每个人都渴望过上充实、快乐的生活，但现实中很多人的生活并没有自己想象中的那么美好，很多人心里积聚了太多的委屈、忧伤和痛苦。了解一点心理学知识之后，我们就可以适时地调节自己的情绪，调整心态，应对生活中的不如意和烦恼。同时，这还有助于我们及时发现身边人的心理问题，从而对其进行积极引导，使他（她）从阴霾中走出来。

心理学深入到生活的各个方面，只有了解自己的心理，懂得如何去把握心理活动与社会的联系，人生才会变得美妙无比。通过对自己心理的了解，找出心理矛盾的所在，从而让自己更好地适应社会生活。

【心理课堂】

心理学能够指导我们的生活，不同的生活环境造就人不同的心理，有不同心理特征的人会选择不同的生活道路。

心理健康与生理健康

“健康”二字，在我们每个人的心目中都居于至关重要的地位。寒暖骤变，我们会注意增减衣物；稍感不适，我们会主动求医；久病不愈，我们会积极治疗；为防病强身，我们还会“闻鸡起舞”、



“拳不离手”。不管是否能够意识到，我们每个人几乎都有自己的养生之道，并由此产生各自的保健方法。然而，我们通常习惯于从生理上去找影响健康的因素，殊不知，人的心理活动，也是影响健康的一个非常重要的因素。

随着社会的飞速发展，人们的生活节奏正日益加快，竞争越来越激烈，人际关系也变得越来越复杂，人们的观念意识、情感态度变得更为复杂。种种社会压力造成了心理应激、心理危机或心理障碍，所以加强人们的心理健康，就成为我们需要共同关注和解决的问题。

心理健康逐渐地被更多的人所认识，但是真正了解心理健康的含义的人却并不多。我们往往只是把心理健康当成了一种“噱头”。其实我们需要对心理健康有一个正确的认识，关注自己的心理就好像关注自己的身体一样，是在为自己的健康着想。

病理学家的研究表明，在现实生活中，心理健康和生理健康总是相互联系、相互作用的，心理健康每时每刻都会影响人的生理健康。任何心理活动的产生，都有其生理基础，心理上的每一变化，都能引起肌肉、心率、血压、呼吸、代谢和体温等方面的一系列复杂的生理变化。比如，愤怒时，呼吸急促，心跳加快，血管收缩，血压升高；悲伤时，肠胃蠕动下降，消化液分泌减少，食欲锐减。再比如，一个人如果长期处于高度紧张或抑郁状态下，由于其内分泌、肌肉紧张度等的变化，会导致免疫系统难以处于最佳工作状态，这时人的抵抗力就会下降，疾病也就乘虚而入。一个原本身体健康的人，如果老是怀疑自己得了什么疾病，就会整天郁郁寡欢，最后导致真的一病不起。由于心理的变化必然带来生理上的变化，因此，如果我们经常处于消极或紧张等不良心理状态之中，就可能使体内器官和组织陷于不正常的活动状态，久而久之造成生理紊乱，



导致身心疾病。

由于生活节奏的加快，竞争意识的提高以及噪音、拥挤等环境问题的加剧，人们的心理负担加重。物质生活与精神生活的反差，使人们在获得成功的同时往往亦感到若有所失；人际关系的改变、利益关系的改变，常常使人们近在咫尺却犹如远在天涯。理想与现实、个人与社会、要求与能力、欲望与道德的种种矛盾频频袭来，以致人们在拔地而起的高层建筑面前，在摩肩接踵的人流之中，在灯火阑珊的不夜城里，或不时涌出孤独、渺小、冷漠、自卑的心理体验，或经常突发愤怒、自暴自弃，甚至产生生活太累、活着多余的感受。其结果，由心理因素导致的生理疾病的比例居高不下。

因此，在日常生活中一方面应该注意合理饮食和身体锻炼，另一方面更要陶冶自己的情操，开阔自己的心胸，避免长时间处在紧张的情绪状态中。如果感到自己的心情持续不快时，要及时进行心理自我调试，必要时到心理门诊或心理咨询中心接受帮助，以确保心理和生理的全面健康。

【心理课堂】

心理健康和生理健康是相互联系、相互作用的，心理健康每时每刻都会影响人的生理健康。

生活中常见的心理学效应

心理学作为一门独立的学科，对许多人来说是一门既熟悉又陌生的学科，但人的生活主要是由人的心理与行为支撑的。无论生活中的衣食住行，还是工作中的为人处世，都离不开心理学，我们都需要心理学知识的帮助。

所谓“心理学效应”，也是社会生活中较为常见的心理现象和心



理规律。它是个体或事物的某些行为或作用，引起其他个体或事物产生相应变化的因果反应或连锁反应，它有消极与积极的特征。因此，如果对这些日常生活中的心理学现象应用恰当，或许对与人交往、工作学习都有不错的助益。

心理学效应有许多，常见的主要有以下几种：

1. 投射效应

生活中，在认识和评价别人的时候，我们常常免不了要受自身特点的影响，我们总会不由自主地以自己的想法推测别人的想法，觉得既然我们都这么想，别人也一定会这样想。这种现象在心理学上被称为投射效应。

所谓投射效应是指当人们不知道别人的情况（如个性、脾气、好恶等）时，往往会主观地认为别人有同自己一样的特性。为了避免投射效应，在人际交往过程中，我们需要学会换位思考，理解对方的需要和情感，这样就可以与他人进行很好的沟通和交流，也容易达成共识和谅解。

2. 晕轮效应

晕轮效应指人们对人的认知和判断往往只从局部出发，扩散而得出整体印象，就像晕轮一样，这些认知和判断常常都是以偏概全。一个人如果被标明是好的，他就会被一种积极肯定的光环笼罩，并被赋予一切都好的品质；如果一个人被标明是坏的，他就被一种消极否定的光环所笼罩，并被认为具有各种坏品质。所以，在人际交往中，我们应该注意告诫自己不要被别人的晕轮效应所影响，而陷入晕轮效应的误区。

3. 首因效应与近因效应

首因效应是指与他人接触时，最先被反映的信息对形成印象有主要作用。人们可以利用这种效应，给人一种很好的形象，以便为



以后的交往打下良好的基础。

近因效应是指在交往中最后一次见面给人留下的印象，这个印象往往在对方印象中持续很长的时间。近因效应使人们更看重最近的信息，并以此为依据对问题做出判断，忽略了以往信息的参考价值，从而不能全面、公正、客观地看待问题。

4. 定势效应

心理定势主要指在过去景仰的影响下，心理处于一种准备状态，从而在待人接物方面带有一定的倾向性、专注性和趋向性。心理定势有肯定和否定、积极和消极之分。定势效应在某种条件下有助于我们对他人作概括的了解，但往往会产生认知上的偏差，阻碍我们正确地认知他人。所以我们对他人要“士别三日，当刮目相看”，不要一味地用老眼光来看人处事。

5. 登门槛效应

日常生活中常有这样一种现象：在你请求别人帮助时，如果一开始就提出较高的要求，很容易遭到拒绝；而如果你先提出较低的要求，别人同意后再增加要求的分量，则更容易达到目标，这种现象被心理学家称为“登门槛效应”。

在家庭教育中，我们也可以运用“登门槛效应”。例如，先对孩子提出较低的要求，待他们按照要求做了，予以肯定、表扬乃至奖励，然后逐渐提高要求，从而使孩子乐于无休止地积极奋发向上。

其实，心理学并不神秘，而心理学的现象在生活中到处可见，因此我们要做个有心人，多观察、多了解这些心理学现象，对我们掌握他人的内心状况、了解自己心理状态都有着极大的帮助。

【心理课堂】

心理学效应是个体或事物的某些行为或作用，引起其他个体或事物产生相应变化的因果反应或连锁反应。



第二章 处世心理，刚柔并济学问大

在当今社会，你可以才疏学浅，但不能不会处世。一个人能取得多大成就，说到底，取决于他如何做人和处世。如果了解一点心理学知识，在处世方面将会受益颇多，它能让你看清事物的本质，了解自己的情绪，读懂他人的内心，最终教你懂得与人和谐相处。

真诚待人

真诚就是真实、诚恳，不虚伪，不说谎，表里如一。真诚才能心里坦荡，真诚才会得到别人的尊重。但世事多变，炎凉难测，总是有许多真诚的人不断地受到伤害。真诚也是一种相互的心理感应，一旦你感应到了对方的真诚，你也就不会担心对方的人品了。

真诚地对待别人，可以与人架起心灵之桥，通过这座桥，打开对方心灵的大门，并在此基础上并肩携手，合作共事。但是真诚待人，并不是不分场合、时机，盲目地对人真诚。值得真诚相待的人和事，绝对不能轻率应付；不该付出真诚的人和事，就要酌情对待，以免被他人利用。

真诚的心理才是正常交往的基础。真诚地对待别人，要坦荡无



私，光明正大。待人心诚一点，守信一点，能获得他人的信赖、理解，能够得到更多人的支持、合作，因此会获得更多的发展机会。

柏年在美国的律师事务所刚开业时，连一台复印机都买不起。移民潮一浪接一浪地涌进美国时，他接了许多移民的案子，常常深更半夜被唤到移民局的拘留所领人，还不时地在黑白两道间周旋。他开着一辆掉了漆的汽车，在小镇间奔波，兢兢业业地工作着。终于媳妇熬成了婆，电话线换成了4条，扩大了办公室，又雇用了专职秘书、办案人员，气派地开起了“奔驰”，处处受到礼遇。

然而，天有不测风云，一念之差，他将资产投资股票而几乎亏尽；更不巧的是，岁末年初，《移民法》又被再次修改，职业移民名额削减，顿时门庭冷落。他想不到从辉煌到倒闭几乎是一夜之间发生的事情。

而就在这时，他收到了一家公司总裁写给他的一封信，信中写道：愿意将公司30%的股权转让给他，并聘他为公司和其他两家分公司的终身法人代理。他不敢相信自己的眼睛。他找上门去，总裁是个只有40出头的波兰裔中年人。

“还记得我吗？”总裁问。

他摇摇头。总裁微微一笑，从硕大的办公桌上的抽屉里拿出一张皱巴巴的5块钱汇票，上面夹的名片印着柏年律师的地址、电话。柏年实在想不起还有这一桩事情。

“10年前，在移民局里，”总裁开口了，“我在排队办工卡，排到我时，移民局已经快关门了。当时，我不知道工卡的申请费用涨了5块钱，移民局不收个人支票，我又没有多余的现金，如果我那天拿不到工卡，雇主就会另雇他人了。这时，是你从身后送了5块钱上来。我要你留下地址，好把钱还给你，你就给了我这张名片。”

他也渐渐回忆起来了，但是仍将信将疑地问：“后来呢？”