

Meitianxuedian
Xinlixuezhihui Daquanji

每天学点 心理学智慧



大全集

王行健 编著

离开了心理学这种智慧，
可谓是处处碰壁，寸步难行。

要想改变人生，应该从改变习惯做起；
要想改变习惯，就要从改变行为做起；
要想改变行为，就要从改变心态做起。



北京出版社

每天学点心理学智慧 大全集

王行健

地震出版社

每天学点心理学智慧大全集

王行健 编著

地震出版社图书在版编目（CIP）数据

每天学点心理学智慧大全集/王行健编著. —北京：地震出版社，2012.5

ISBN 978-7-5028-4013-6

I. ①每… II. ①王… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2012）第 021900 号

地震版 XM2627

每天学点心理学智慧大全集

王行健 编著

责任编辑：范静泊

责任校对：孔景宽

出版发行：

北京民族学院南路 9 号 邮编：100081

发 行 部：6842303168467993 传真：88421706

门 市 部：68467991 传真：68467991

总 编 室：6846270968721982 传真：68455221

<http://www.dzpress.com.cn>

E-mail: seis@mailbox.rol.cn.net

经 销：全国各地新华书店

印 刷：九洲财鑫印刷有限公司

版（印）次：2012 年 5 月第一版 2012 年 5 月第一次印刷

开 本：787×1092 1/16

字 数：411 千字

印 张：28

书 号：ISBN 978-7-5028-4013-6/B（4688）

定 价：39.80 元

版权所有 翻印必究

（图书出现印装问题，本社负责调换）

目 录

前言	7
第一章 生活中的心理学.....	8
美好的生活来源于健康的心灵.....	8
促进邻里间的和睦相处.....	9
使婆婆每天沉浸在喜悦的气氛中.....	10
像孝敬自己的亲生父母一样对待岳父岳母.....	11
从众现象是一种普遍存在的心理现象.....	12
知足者常乐是一种成功智慧.....	12
莫让拒绝在双方的心中留下阴影.....	13
为自己和他人保守秘密.....	14
成为一个受人喜爱的人.....	15
心理成熟才是青年人真正的成熟.....	17
与异性相处应有的智慧心理.....	18
更好地把握自己的命运.....	19
第二章 你应该知道的心理学.....	21
人人都要了解心理健康标准.....	21
人格障碍对人的不良影响.....	23
如何做好心理自我防御.....	23
如何判断青少年是否心理异常.....	25
用委婉的语言批评别人是一种智慧.....	26
沉默与忍耐不会给你带来麻烦.....	27
为什么拒绝是一种高难度的技巧.....	28
如何理解理性的思考是成功者的智慧.....	29
自我反省，找出自己的错误.....	30
在逆境中崛起须有坚忍之志.....	31
为什么成功者面对危难之事总是临危不乱.....	32
豁达是一种超然洒脱的处世态度.....	33
自嘲能够有效地维护彼此的面子.....	34
第三章 一分钟，让别人喜欢你——社交心理学.....	36
首因效应：不可小觑的第一印象.....	36
用热情打动别人.....	38
亲和效应：像磁铁一样吸引别人.....	39
开口就能打动人心.....	40
让别人喜欢你.....	42

找到和陌生人的共同点.....	43
让乐观和幽默影响对方.....	45
善于引导话题.....	46
第四章 交际心理，小投资换大回报.....	48
人脉小投资，换来大回报.....	48
让最有价值的人帮你说话.....	49
悄悄为“贵人”做点好事.....	51
礼尚往来，增进友谊.....	53
做感情投资的效益大.....	54
授人玫瑰，手有余香.....	55
关系当用则用.....	57
保持适当距离是一种智慧.....	59
第五章 说话心理，开口是金赢人心.....	62
听出真意，弦外音更真实.....	62
婉转曲折，巧妙拒绝.....	63
以退为进，不作辩解.....	65
含沙射影，胸臆不直抒.....	67
据理力争，让对方妥协.....	69
转移注意，巧设迷局.....	71
投其所好，赢得信任.....	73
知己知彼，以实攻心.....	74
言多必失，管住嘴巴.....	76
第六章 语言表达要懂心理学.....	79
幽默是智慧和灵感在语言上的绝妙运用.....	79
谈判要做到“慧于心而秀于口”.....	80
让别人听信你的话是一种智慧心理学.....	81
必要的附和会给人以好感.....	82
说话有口无心的心理表现.....	83
不同的场合说不同的话是成功者的智慧.....	86
预测对方说话时的心理变化.....	87
能言善辩使你迈向成功.....	89
懂得对方心理，掌握问话技巧.....	90
探析顾客心理才能使营销活动事半功倍.....	91
第七章 处世心理，明哲保身智慧大.....	93
擦亮眼睛，远离小人.....	93
当心，别被熟人“杀熟”.....	95
分外事小，麻烦事大.....	97
韬光养晦，做好自己.....	99
勿揭人短处，勿戳人痛处.....	100
勿留把柄于别人.....	101
洞察隐秘，佯装不知.....	103
越大权在握，越低调做人.....	104
小人可恶，小心敷衍.....	106
第八章 学好心理学，处世能够事半功倍.....	108

立足社会需要的交往智慧.....	108
身临困境时需要另辟蹊径的智慧心理学.....	109
自我心理暗示决定了一个人能否成功.....	111
善于发挥自己的长处.....	112
培养机智和敏锐的应变能力.....	113
理智、果断地进行决策是良好心理的表现.....	114
澄清事实是应对损人利己行为的有效方法.....	115
委婉含蓄胜过直来直去.....	116
做一个善于投资的智者.....	117
恰当地使用比喻能够在辩论中取胜.....	118
机遇青睐有心理准备的人.....	119
第九章 你只有十分钟——求职心理学.....	121
换位思考：如果让你来做面试官.....	121
你只有十分钟.....	122
是金子就要及时发光.....	124
自信等于一半的成功.....	125
别让小节绊倒自己.....	127
做出头鸟，而不是跟随者.....	128
突出优势，规避劣势.....	129
在比较中胜出.....	131
第十章 职场心理，上下通融的奥妙.....	133
巧对上司有原则.....	133
领导面子最珍贵.....	135
忠言可以不逆耳.....	137
善于做个和事老.....	138
功劳不要全独占.....	141
懂得拒绝，利人利己.....	142
锋芒太露风险大.....	144
第十一章 睿智员工才能生存——办公室心理学.....	146
学会区别不同的人.....	146
准确看人，谨慎行事.....	148
不要为他人作嫁衣.....	149
个人空间理论：保持和同事之间的距离.....	150
热炉效应：千万不要触犯公司的制度.....	152
让老板对你青睐有加.....	153
勇敢地去敲老板的门.....	154
在机会面前勇于表现.....	156
第十二章 学好心理学，让工作变得更轻松.....	158
学会揣摩领导的心理.....	158
尊重上司才能赢得上司的赏识.....	159
处理好上下级关系，合理维护自身利益.....	160
领导优先提拔你需要的心智.....	161
应对领导交办的棘手事情.....	162
用赞扬和鼓励赢得下属对你的拥护.....	163

对员工最好的激励是领导充分信任下属	164
领导与下属友好交往的智慧心理学	165
上司反感下属遇事自作主张的心理	166
怎样应对不友好的同事	167
常犯错误领导的心理	168
第十三章 将你的业绩提升一倍——销售心理学	170
消费心理：人们为什么购买	170
让顾客喜欢你	171
诚实赢得信任	173
布利斯定律：设立销售目标和计划	175
分清四位“贵族”	176
尊重心理：做学生，而不是做老师	178
满足客户的心理需要最重要	180
控制局面，在心理上战胜顾客	181
皮格马利翁效应：提高自己的期望	183
留面子效应：让顾客高兴地去“上当”	184
第十四章 构建轻松快乐的生活——生活心理学	187
逆反心理：把握子女的成长规律	187
互补定律：形成夫妻间的和谐	188
幸福递减：别让幸福从我们的生活中溜走	190
最大笨蛋理论：不要害怕投资的风险	191
异性效应：让生活丰富多彩	192
缓解工作和生活的压力	194
第十五章 学好心理学，拥有快乐的幸福生活	196
朋友式的夫妻让婚姻更加稳固	196
充满爱意的语言是婚姻的润滑剂	197
机智幽默地化解夫妻之间的不悦	198
恋人之间的交往需要心理智慧	200
聪明的女人懂得掌控男性心理	201
女性应懂得主动赢得意中人的好感	202
彼此忍让能够营造美满的家庭生活	204
夫妻需要在心理上实现真正的平等	205
聪明的丈夫以体贴和鼓励的方式与妻子交流	206
再婚女性如何克服心理障碍	208
男人怕老婆的心理	209

前言

人活着就有许多的事情要做，就要面对一系列的问题。出门和别人交际、在家和家人相处、在办公室和同事共事、上班、投资、做生意……

可为什么有些人活得春风得意，有些人却处处碰壁？有些人做什么都好，有些人却忙碌了一辈子什么都没有？有些人整天开开心心，有些人却愁苦不堪？

这些都需要我们用心理学知识去开导，引导自己去认识自己和别人的内心。每天学点心理学，懂得越多，我们就越能解释身边的现象，更好地生活。

其实快乐的秘密就在我们自己的内心，一切都是我们的心态问题。心态好了，那一切问题都好办了。

心理学是一门内容很广的学科，很多学校有专门的院系来研究，心理学研究也是很有前途的一门职业。我们不要求成为专门的心理学家，但是我们应该了解一些心理知识，了解我们自己和我们已经碰到或者将要碰到的人和物。

所谓“人心难测”、“知人知面不知心”，人是一种很复杂的生物。人总是做出一些让自己的同类都感觉心寒或者是不可思议的事情，但是心理学家们更会分析，每一种做法都是可以归类的，人类的每一种现象都是可以解释的。

以往的心理学家经过了长久的观测，细心的总结，再进行反复的试验，以此来论证他们的成果。今天的我们很幸运的，不必再苦苦寻思一类现象的本质，现在我们要做的，就是学习，学会前人已证明了的理论，并且更好地实际应用在生活之中。

我们正处在一个千变万化、前所未有的历史时期，面对日益激烈的社会竞争的冲击，我们每一个人的心理状况总会发生各种各样的变化。在这种情况下，相信很多人缺乏足够的心理准备和正确的心理指导，遇事往往陷入深深的迷茫和困惑之中。

总而言之，生活中处处需要心理学。离开了这种智慧，可谓是处处碰壁，寸步难行。只要你每天多了解些心理学知识，你也会成为一个聪明的人，成为一个有智慧、练达的人。

希望每一个人都能够在这本书里面学到东西，有恍然大悟的感觉，下一次再遇到同样的事情的时候，不用那么惊慌失措，而是变得从容不迫。愿人人都能变得更好，内心更加健康；让世界也更加和谐，更加美满。

第一章 生活中的心理学

在生活中，你可以通过掌握一些简单、易学的心理学技巧，来提高自己的办事能力。只要你坚持不懈地去实践、去努力，你就可以成为一个受人喜爱的人。

美好的生活来源于健康的心灵

有一个心理学家做了一个很有意思的实验。他要求一群实验者在周日晚上，把未来 7 天所要烦恼的事情都写下来，然后投入一个大型的“烦恼箱”。

到了第二周的星期日，他在实验者面前打开这个箱子，逐一与成员核对每项“烦恼”，结果发现其中有九成并未真正发生。

所以，要保持这种平静心境，就要学会去注意我们的感觉，注意我们生命的质量，注意人生中最重要事情。我们停止担忧那些不重要的事情，比如衣服不太合身，交通又堵塞了，有人好像对自己不友好，这次提升没有我，别人买了汽车而自己还没有，等等。我们还要学会不要让生活失去了平衡，世间的一些事情不是我们都能掌握主动权或只要努力就能做好的，有许多事我们只能尽到本分，仅此而已。所谓“谋事在人，成事在天”。明白了这一点，我们就不会因遭遇外界的压力和痛苦而使自己变得郁郁寡欢或烦躁不安了。你要明白，对人世间的痛苦我们都会产生同情，这是正常的合乎人性的反应。但我们也要与它保持适当的距离，只有这样，才是对待痛苦的妙方，也是让自己生活得更好的唯一方法。

有一个人想看一看地狱与天堂的区别。他先来到地狱。地狱的人正在吃饭，饭食很是丰盛，但奇怪的是，一个个面黄肌瘦，饿得嗷嗷直叫。原来他们使用的筷子有一米长，虽然争先恐后夹着食物往各自嘴里送，但因筷子比手臂长，就是吃不着。“地狱真悲惨啊！”这个人想。

然后，他又来到天堂。天堂的人正好也在吃饭，食物与地狱相同，一个个却红光满面，充满欢声笑语。但奇怪的是，天堂的人使用的也是一米长的筷子，不同之处在于——他们在互相喂对方！“天堂和地狱拥有相同的食物，相同的工具，相同的环境，但结果却大不相同啊！”这个人对此十分惊叹。

天堂与地狱的天壤之别，仅在于做人的“一念”之差：因“心”不同，就造成了极不相同的结果。

在现实生活中，每个人每天都面临天堂或地狱的生活：当我们懂得付出、帮助、友爱、分享，我们就生活在天堂；若只为自己，自私自利，损人利己，实际上就等于生活在地狱里。地狱和天堂，就在自己的心里。

美好的生活来源于健康的心灵，心灵健康的人是什么样的呢？美国心理学家韦恩·W. 戴埃这样总结：“他们几乎热爱生活的每一个内容，并且从不抱怨生活，悲叹命运。如果需要改变现实，他们便积极地努力，并从中获得乐趣；他们总是精神愉快的人，从不因往事而烦恼悔恨，任何不愉快的事情出现之后，他们都会泰然处之；他们从不为未来忧虑，尤其是不愿意在目前为自己所不能左右的未来而痛苦；在他们的性格词典中，找不到忧虑这个词；这些人生活在现在，而不是过去或者是未来，他们不畏惧未来世界，敢于追求不熟悉的新事物；他们是精神健康的人，崇尚独立，但他们并不总是独处，他们喜欢和朋友们一起分享生

活的快乐；他们希望别人与他们一样愉快地生活，他们不寻求赞许或喝彩，他们只是不肯花力气来满足这种无关紧要的需要；这些人并非叛逆者，但也决不会因适应社会环境而循规蹈矩；他们富有幽默感，善于制造气氛，从不对自己抱怨，无论自身高矮美丑，一律喜欢；他们投身到大自然的环境里，尽情地享受大自然的美。他们能够洞察别人的行为，对别人来说非常复杂费解的事情，他们却能够明确地理解；他们从不进行毫无意义的争斗，他们也从炫耀自己而附和某种潮流。”

只有心灵健康的人，才能够得到更多的爱，才能远离痛苦和敌对。如何把自己的心灵渡向快乐之境？昆明西山华亭寺内，现存有一服“包治百病”的药方。药有十味：好肚肠一根、慈悲心一片、温柔半两、道理三分、中直一块、孝顺十分、老实一个、阴阳全用。用药的方法：宽心锅内炒，不要焦不要躁。传说是唐朝一位法号天际的和尚，为普度众生而开的。据称凡诚心求治者，无不灵验。记住这个永不过时的心灵药方吧！

促进邻里间的和睦相处

事业上，与上司、同事接触；生活中，与邻居、家人相处。除了属于自己的那个温馨小家，邻居即成为我们必须接触的最小单位。亲戚之间，相连的是血缘关系；而邻居之间交往，只能靠自己掌握合适的度，去把握好关系。

在处理邻里关系上，具体的做法是看到邻居的长处，尊重邻居的意愿、看法，结成和谐的关系网。

作为现代人的我们，不但意识中要有“尊重”这两个字的概念，还要用心地让自己去做到这一点，这样才能把握住尺度，建立良好的人际关系。人们都有自尊心，只有当自尊心受到别人尊重时，才会以此为基础，产生和谐的人际关系。

重要的一点是这样的尊重必须要表现在行动上。在现实生活中，与邻居接触的时候不少，在一起聊聊家常，或互相帮助时，都可以借此来增进彼此间的感情，只要把握相应的时机，表现出适当的尊重，一定会促进与邻里的感情。

与邻居相处，自然会发生一些事，影响彼此的生活。对于邻居正确的、有建设性的意见，我们应该持积极的态度，采取一定的措施改正，促进彼此间的和睦相处。这种做法才是可取的，并能增进感情。

有一个好邻居，如自己多了一良师益友；有一种好的邻里关系，更让自己受益无穷。

人们都希望在困难时，有友人伸出援助的手，邻里之间，也同样。要别人帮助自己，首先应以帮助别人为前提，这样的互帮互助，才能让自己的希望成为现实。

互相帮助，才能让自己从中受益，这一点人们并不难理解，但仅仅是意识到这一点还远远不够，必须将思想与行动相结合。许多事说起来非常悦耳动听，要结合实际去做却不容易。

更多的时候，该让自己成为一个有心人，才能为和谐的邻里关系打下基础。看到邻家有难，理所应当伸出援助之手。在自己有余力的时候，能够多做时就应该多做。

在生活中，摩擦在所难免，遇到性情开朗的，总会有雨过天晴的一天，遇到孤僻内向的，也许会一直耿耿于怀。邻里之间，也难免会有口角，这时，多体谅、放宽心的处事态度则会为良好的关系起到画龙点睛的一笔。

在日常生活中，需要邻居间互相帮助的事情很多。比如有的邻居工作和学习很忙，时间比较紧，或家中人手少，又有孩子，拖累。这时，若你上街买菜，不妨主动问一下邻居买什么菜，顺便帮邻居买回来。邻居家里吵架生气，或遇到烦恼、伤心的事求助于你时，不应袖手旁观，应主动去劝解和开导。这样当你遇到困难时，大家也会帮助你。

使婆婆每天沉浸在喜悦的气氛中

有关心理专家认为，婆媳关系处理得好坏，与家庭关系有特殊意义。因为现代家庭中，妇女的负担远比男子重，妇女的收入已足以维持自己的生活，有的与男子持平甚至高于男子，而且很多与家庭相关的事务，还是要由女性承担而非男性。

在家庭生活中，婆媳关系是一对特殊矛盾。要处理好这对矛盾，儿媳妇有主要责任。那么怎样才能做个讨人喜欢的儿媳呢？

（1）及时化解心中的不满。

婆婆是长辈，无论她说错了什么话，做错了什么事，只要不太过分，作为儿媳的你就应先化解心中的不满和愤怒，然后心平气和地向她解释。

宝生和刘丽两夫妻平常住在单位的宿舍，一般逢周末去宝生家。宝生在家里是独生子，母亲特别宠爱他，常常挂念儿子，又有一些老观念，认为家务事是女人的活儿，女人照顾男人天经地义。有个周末小两口又回宝生家，婆婆当着儿媳的面说，一周不见，宝生又瘦了，问是不是家务事做多了，吃得不好，等等。儿子不知道如何回答。很明显，婆婆是责怪媳妇没尽到女人责任把男人照顾好。面对婆婆的责难，刘丽并没有生气地为自己辩解，而是接过话题说：“妈，这段时间单位加班，没有好好照顾他，都怪我。从明天起，我给他多加强营养，也许要不了多久他就会胖起来。”第二个周日，小两口一回到家，刘丽就拉着婆婆的手说：“妈，这一周我给他弄了顿鱼，还炖了回鸡，鸡蛋、牛奶每天早晨不断。可他好像还是没有长胖，妈妈，您可有什么好法子？”婆婆被儿媳的话感动了，赶忙说：“他就是这个样，吃什么都没用了，这大概是祖传的原因，人人都瘦得像只猴子，你看他爸不也这样！”说得全家捧腹大笑。

面对婆婆的责难，刘丽并没有去据理力争，而是主动承认自己照顾不周，避免了婆媳矛盾的激化。

（2）孝敬婆婆。

俗话说：孝敬父母是天赐的福。不仅对待父母如此，对待婆婆亦如此，要把婆婆看成是你的第二母亲。做儿媳的要从内心尊重婆婆，在言语上关心婆婆。特别是现在有些家庭，儿媳当家，那就更不能把婆婆当成多余的人，在言语中不能有丝毫的怠慢和不恭，否则不仅对方不能接受，也会加深矛盾，失去孝道。

婆婆如果年岁已高，体弱多病，儿媳在平时说话中更应关心、照顾，千万不要说出嫌弃婆婆的话。当然在生活上对婆婆的关心照顾是必不可少的，只要儿媳做得更好些，婆婆就会十分感激，很多的矛盾就可以避免了。

（3）信任婆婆。

儿媳要学会善解人意，不要凡事都替自己打算，对婆婆的言语产生这样、那样的不当想法，怀疑她的动机。有时候这种猜疑的心理甚至会把婆婆的好心给想歪了，因而造成不良的后果。

文燕的小姑子小芳拿回来一身新衣服，很漂亮。做儿媳的文燕看在眼里，心里却不高兴，怀疑是婆婆给小姑买的。认为婆婆偏爱女儿，对自己另眼看待。她越想越有气，就在说话时带刺儿。“唉，还是姑娘亲啊！”为了团结，婆婆上街买回来同样的衣服给儿媳，说：“我不能亏待儿媳，一人一件。”后来，文燕才知道小姑子小芳找了个男朋友，那件衣服是她男朋友给她买的，不是婆婆给买的。这时，她心里一阵自责，同时感激婆婆的宽容。从此，她不再多疑，转而信任婆婆，婆媳关系也密切多了。

（4）主动和亲近婆婆。

有些儿媳，跟自己的母亲能够滔滔不绝地说个不停，在婆婆面前却无话可说，两人之间

总像隔了堵墙。要缓解这种气氛，你要学会主动亲热，在婆婆耳边多吹点“甜”风。

首先，多叫几声“妈”。儿媳的一声“妈”，可以给婆婆带来无限温暖。可有些儿媳的甜言蜜语特别宝贵，轻易不肯叫出口。也有一些儿媳，干脆称婆婆为“孩子他妈”。跟婆婆分居的儿媳，大多数是进婆家门时叫一声“妈”，出门辞别时说一声“妈，我走了”，仅此两声，似彬彬有礼，但亲热不够。如能把拉家常和称呼交织在一起，气氛就会好得多。你不妨这样说：“这几天怪冷的，妈，您只穿这些太少了，可不要着凉啊。”“这么细的针都能穿，妈眼神真好！”

对那些社会交际较少，每天把自己禁锢在一个小的范围内的老人，都希望知道家门外的一些新鲜事。聪明的儿媳会很灵活地与婆婆交流，她们时常与婆婆谈论些街头琐事、社会新闻、电影情节等，使婆婆们每天沉浸在喜悦的气氛当中。

像孝敬自己的亲生父母一样对待岳父岳母

在现代社会，无论是做儿媳的，还是做女婿的，都不要把爱人的父母当外人，要像孝敬自己的亲生父母一样对待他们，用实际行动为他们排忧解难，让他们在疼爱自己子女的同时，更喜欢这个会说话的儿媳或女婿。好女婿需好在嘴上，对岳父岳母奉献“诚心”、“孝心”。在生活中要用些心理学的知识处理好家庭关系。

晓光结婚后久居岳母家里。为了讨得岳母的欢心，他总是主动干家务活儿，但岳母大人的脸还是欢笑不起来。后来，他发现每当他说外边发生的新鲜事时，岳母就非常高兴，总是睁大眼睛“刨根问底”。于是他便开始留心各种各样的“新闻”，每天回到家里，就找机会向岳母大人进行“新闻”汇报。从此，岳母大人见他回来总是笑脸相迎。有时没等他开口，岳母就急着问：“今天又有什么新鲜事？快讲给我听听。”听完之后还要向来串门的人进行“新闻重播”，并自豪地说：“我们家的女婿知道的事情真多，我是天天不出门，便知天下事哟！”

张杰结婚后，因没有时间照顾家，常挨岳母的数落。不久，岳母患了半身不遂不能下床，她又哭又喊：“我这辈子没做什么坏事，怎么让我得这不能动的病啊！还不如让我死了呢！”后来，张杰利用回家的机会，除了给岳母端水喂药外，还耐心地劝她安心养病：“妈，您可别胡思乱想。俗话说，天有不测风云，人有旦夕祸福。人吃五谷杂粮，哪有不生病的呢？病来了，就看您能不能扛住它。您是个要强的人，哪能让这点小病吓住呢？再说，现在医学这么发达，您这病肯定能治好的。”他的话像一剂良药，使岳母的精神好多了，没几个月，她就能下床走动了。她逢人就说：“多亏我的好女婿总给我吃顺心丸，我的病才好得这么快。”

有一位老太太只有一个女儿。丈夫去世以后，她由于身体不好，搬到女儿家住。开始还好，可后来女儿下岗了，一时半会儿又找不到工作，一家老少四口都靠女婿一个人的工资生活。孩子上学需要钱，老人看病需要钱。女儿因心情不好，常在家发脾气，老太太听了委屈地说：“我要是有个儿子也不至于拖累你们啊。”女儿着急地说：“妈，您就别说那些没用的话了。”会说话的女婿则亲热地对岳母说：“妈，您这样想就错了，过去有句老话是‘一个女婿半个儿’，如今时代变了，男女都一样，就应该是‘一个女婿一个儿’了。您想，往后都是独生子女，女婿和儿子不就都一样了嘛。您老往后不要把我当外人，从我结婚那天起，我就认定您是我的亲妈了，您是不是嫌弃我这个儿子呀？”几句话说得老太太老泪纵横。她从箱子里拿出卖房的钱，交到女婿手里说：“做了几辈子好事才让我遇上你这么个好人啊，这些钱本来是我留着养老的，有你这么个好女婿我也就放心了。”

从众现象是一种普遍存在的心理现象

从众，望文生义，就是按大家的意见办，自己不另搞一套，这是极一般的理解。从社会心理学角度说，个体在受到群体影响时或在群体压力下，从知觉、判断、信仰以及行为上表现出与群体中多数人一致的现象，就是从众心理，也叫从众行为。

在“当英雄光荣”的赞扬声中，他和许许多多的年轻人一样，抱着当英雄的念头穿上了军装。复员后他本想在公安部门工作，可一些青年的高消费现象使他改变了初衷，进入了首都的一家四星级涉外合资大饭店，成为饭店的一名保安人员。他工作认真，连抓几个家贼，进饭店第一年就被选为“先进工作者”。荣誉虽然给他带来自豪，却也给他带来许多白眼。他迷惑了，苦恼了，经过一段时间的观察，他受饭店里那些“家贼”的影响，跟着他们干起了不光彩的勾当。他常常用自己随身佩带的客房钥匙，将那些暂无人租用的客房门打开，将屋中能够带走的物品席卷一空。一天他窃得大量财物，走出饭店不久，被巡逻的治安联防队员抓住，带到公安部门。在那里，他交代了他的罪行。从军人到“先进工作者”到惯窃犯，一条令人惋惜的人生轨迹。我们在这里不去谈这位青年在思想修养方面的失误，用这个例子是想说明什么是从众心理。

上述这位年轻人在选择军人职业前，曾有过其他理想。但当人们在普遍认为“当军人光荣，当英雄更光荣”的舆论影响下，他放弃了原来的志向，当了一名光荣的解放军战士。这一行为是积极的从众行为。而在后来，当他在饭店工作一段时期后，受一部分人“白眼”的压力，他屈从了，也当上了家贼，这就是消极的从众心理。

应该明确，从众现象是一种普遍存在的心理现象。它时常出现在我们的生活中。那么，人为什么会有这种从众倾向呢？

这首先要从人的社会性谈起。每一个个体降临人世后，必然要生活于一定的社会关系中。起码，他要受到家庭和父母的照顾和教育，以获得健康成长。随着年龄的增长和身体的发育，人的大脑的思维功能渐渐发展起来，开始接受社会的教化。在幼年时，由于独立意识薄弱，大人说什么，孩子就做什么，这是人类最基本的生存从众或生长从众倾向。一旦独立意识增强，生活经验又会给人最直观的影响，使之认识到众人提供的信息和行为在一般情况下都是正确的。比如，邻居们正在用水桶接自来水，并告诉你下午因修水管要停水，于是你赶紧也去找水桶接水，果不其然，下午停水了。你为得到邻居提供的这个信息进而储下了水而高兴；又如，有朋友告诉你商店正在出售新款式羽绒服，很适合你穿，于是你赶紧跑去买了一件，穿在身上极为潇洒。

逐渐信赖他人，愿意遵从众人提供的信息或指教，这样，便常导致从众心理的出现。

相信大多数人的意见是正确的，这是人们的从众心理产生的一个原因。另一个原因是，人们一般都不愿意被别人看成越轨者。因为人要顺利地生活和工作，必须依赖于他人，依赖于群体，如果异于群体大多数人的意志就会受到群体压力，进而受到群体的排斥。为了避免这种烦恼和不悦，人们在一些小问题上能委曲求全就委曲求全，由此导致从众行为。在我国20世纪六七十年代，男男女女、老老少少都“崇尚”简朴的装束，普遍穿蓝制服、绿军装，有些人虽然喜欢穿戴有个性的服饰，但是总因有“生活作风”之嫌，心里惴惴不安。

很显然，这就是说，当我们产生不愿越轨的从众心理时，应尽可能冷静、慎重地权衡一下，从众之后其后果是利大还是弊大。如果是弊大，那就应当敢于坚持自己的意见。

知足者常乐是一种成功智慧

很多人都知道“知足者常乐”这句格言，也曾有人对此作过专门的论述。林语堂先生在

论及此事时曾经说，中国人比西方人也许更容易满足，不管是哪个阶层，无论是知识分子还是广大劳苦大众，都有这种快乐知足的人生态度。好像每一个中国人都是天生的哲人似的，好像都懂得修身立命，永享快乐人生。其实，在历史上和现实生活中，并非都是这样的。很多人由于贪心过重，为外物所役使，终日奔波于名利场中，每日抑郁沉闷，不知人生之乐。这些人往往都是聪明之人。像秦朝李斯不可谓不聪明，然而他一心迷恋权势，行将就木，还不知隐忍退让，结果得到的却是统治者的一把利刃。

知足才能常乐。古语云：“人心不足蛇吞象。”利欲的沟壑是填不满的。天地之大，无奇不有，我们想要得到的东西很多，但是我们又能够真正得到多少呢？

烦恼往往产生于一种不满情绪当中。有人不知足，就会产生不满情绪，有了不满的情绪，自然而然地就要宣泄出来，无论做事、说话、交朋友都会带出来，自己不知道，但别人觉察得出。与其满腹牢骚过日子，倒不如将一切淡化：得到什么，失去什么，不要计较，知足常乐。

“知足常乐”这个道理容易明白，然而要做到这一点却非易事。人往高处走，水往低处流，谁不想生活、工作条件好些、安逸些呢？想归想，却未必都能满足。在各种理想、愿望，甚至连小小的打算都未能成为现实的时候，你就要学会承认和接受现实，并且不消极、不失望，自己寻找心理平衡。在这里，比较法很管用。通过比较你就会发现“别人骑马我骑驴，后边还有跑腿的”；通过比较，你的心灵自然就会得到一定程度的满足。到时候，你会倍加珍惜现在你所拥有的，你会觉得快乐就在淡泊清静之中。

“知足者常乐”，不知足的人常常会因为欲望无法得到满足而心生闷气，郁郁寡欢。其实你发火也好，生闷气也罢，只是作为当事人的你并没有找到事情根源罢了。事情的根源在于你的无尽的欲望，你的欲望很多，可是总得不到满足，于是这些欲望慢慢地在你心底积淀下来，并且会时不时地爆发一下，爆发自然就会让你觉得情绪不好。知道了这一点之后，你就要学会在今后的生活中调整好自己的心态，淡泊名利，不为得失所动，如此，你就会每天都拥有灿烂的好心情。

莫让拒绝在双方的心中留下阴影

中国人生性敦厚、古道热肠，一般不愿意也不习惯拒绝他人。可是在很多情况下，我们为了避免多余的困扰，对一些不合理或不合自己心意的事都想拒绝，但怎样在不伤害对方自尊心的基础上拒绝呢？

当对方提出请求后，不必当场拒绝，你可以说：“让我再考虑一下再答复你。”这样，既使你赢得了考虑如何答复的时间，也会使对方认为你是很认真对待这个请求的。

某单位一名职工找到车间主任要求掉换工种，车间主任心里明白掉换不了，但他没有马上说“不可能”，而是说：“这个问题涉及好几个人，我个人决定不了。我把你的要求带上去，让厂部讨论一下，过几天答复你，好吗？”

这样回答可让对方明白：掉换工种不是件简单的事，使对方思想有所准备，这比当场回绝效果要好得多。

一家汽车公司的销售主管在跟一个大买主谈生意时，这位买主突然要求看该汽车公司的成本分析数字，但这些数据是公司的绝密资料，是不能给外人看的。可如果不给这位买主看，势必会影响两家和气，甚至会失掉这位大买主。这位销售主管并没有说“不，这不可能”之类的话，但他的话中婉转地说出了：“这个……好吧！下次有机会我给你带来吧。”知趣的买主听过后便不会再来纠缠他了。

某位作家接到老朋友打来的电话，邀请他到某大学演讲，作家如此答复：“我非常高兴你能想到我，我将查看一下我的日程安排，我会回电话给你的。”

这样，即使作家表示不能到场的話，他也有了充裕时间去化解某些可能的内疚感，并使对方轻松自在地接受。

杨柳一心想当一名记者，于是想从学校调到某报社工作，她找到了自己小学老师的丈夫——一位某报社总编。总编也了解杨柳是正宗的中文本科毕业生，但报社超编严重，总编并没有对杨柳说：“刚刚超编进来一批毕业生，短期内社里不会研究进人的问题了，过一段时间再说吧。”而是以条件不利为由，虽然没有拒绝，但为后来的拒绝埋下了伏笔。

有一次，小赵向小李借钱，小李说道：“好！再过一段时间，等我发了奖金，就借你。”

小李不说不借，也不说马上就借，而是说过一段时间发了奖金再借。这话含有多层意思：一是目前没有，现在不能借；二是我也不富有；三是过一段时间不是确指某一时间。小赵听后已经很明白了，所以他没有心生怨恨，因为小李并没有说不借给他，只是过一段时间再说而已，给了他希望。

把事情巧妙地一带而过比正面拒绝有效又不伤和气，唯有如此，对方才会把当初急迫的气焰降低。

拒绝的技巧是以不便直接拒绝为前提的，但是不管怎样“委婉”，遭到拒绝总归是不愉快的。怎样才能使这种不愉快减少到最低程度，或者反而使双方的交往关系进入一个柳暗花明的新境界呢？需要注意以下几点：第一，态度要真诚。拒绝总是令人不快的。“委婉”的目的也无非是为了减轻双方，特别是对方的心理负担，并非玩弄“技巧”来捉弄对方。因此，在委婉拒绝时态度要诚恳、真挚。特别是领导、师长拒绝下级、晚辈的要求，更不能盛气凌人，要以同情的态度、关切的口吻讲述理由，使之谅解。在结束交谈时，要热情握手，热情相送，表示歉意。一次成功的拒绝，也可能为将来的重新握手、更深层次的交际播下希望的种子！第二，要考虑对方的自尊。人都是有自尊心的。当拒绝他人时，一定要考虑到对方可能产生的反应，要注意选择准确恰当的词语。比如你拒聘某人时，如果悉数罗列他的缺点，就会伤害他的自尊心。你可以先称赞他的优点，然后再指出他不适合这项工作的地方，说明不得不这样处置的理由，对方也就更容易接受，甚至感激你。第三，要选择时机，尽量减少“副作用”。拒绝的时间，一般是早拒绝比晚拒绝好。因为及早拒绝，可以让对方抓住时机争取别的出路。无目的的拖拉，是对他人不负责的态度。至于地点，拒绝时一般把对方请到自己办公室来为好。

在现实生活中更多的是明确拒绝。但无论是直接拒绝还是间接拒绝，都必须坚持是非标准，认真对待对方的请求，实事求是，坦诚相待。只有这样，拒绝才不会在双方的心中留下阴影而影响双方的正常交往。

为自己和他人保守秘密

俗话说：一言可以兴邦，一言也可以乱邦。所以老于世故的人，对人总是唯唯诺诺，可以不开口的，就尽可能做到三缄其口。

在现实中，正人君子有之，小人同样有之；既有坦途，也有暗礁。在复杂的环境下，不注意说话的内容、分寸、方式和对象，往往容易招惹是非，授人以柄，甚至祸从口出。人只有安身立命，适应环境，才能改造环境，顺利地走上成功之道。因此，说话小心些，为人谨慎些，使自己置身于进可攻、退可守的有利位置，牢牢地把握人生的主动权，无疑是有益的。况且，一个毫无城府、喋喋不休的人，会显得浅薄俗气、缺乏涵养而不受欢迎。

随便说话的害处是非常多的。比如某君有不可告人的隐私，你说话时偏偏在无意中说到他的隐私，言者无心，听者有意，他会认为你是有意跟他过不去，从此对你恨之入骨。他做的事，别有用心，极力掩饰不使人知，如果被知道了，必然对你非常不利。如果你与对方非常熟悉，绝对不能向他表明，你绝不泄密，那将会自找麻烦。唯一可行的办法，只有假装

不知，若无其事。他有阴谋诡计，你却参与其事，代为决策，帮他执行，从乐观的方面来说，你是他的心腹，而从悲观的方面来说，你是他的心腹之患。你虽然谨守秘密，从来不提及这件事，不料另有人识破机关，对外宣告，那么你无法逃掉泄密的嫌疑。你只有多多亲近他，表示自己并无二心，同时设法侦察泄露这个秘密的人。万一对方对你并不十分信任，你却极力讨好他，为其出谋划策，假如他采用你的话，而试行的结果并不好，一定会疑心你在有意捉弄他，使他上当。即使试行结果很好，他对你也未必增加好感，认为你只是偶然发现，不能算你的功劳，所以，你在这个时候还是不说话为好。

你有得意的事，就该与得意的人谈；你有失意的事，就该和失意的人谈。说话时一定要掌握好时机和火候，不然的话，一定会碰一鼻子灰，不但目的达不到，而遭冷遇、受申斥也是意料中的事。有些小人，巧妙地利用了别人在说话时机、场合上的失误，拿他人当枪使，以达到损人利己的目的。

每个人都有自己的秘密，都有一些压在心里不愿为人知的事情。同事之间，哪怕感情不错，也不要随便把你的事情、秘密告诉对方，这是一个不容忽视的问题。你的秘密可能是私事，也可能与公司的事有关。如果你无意之中说给了同事，很快，这些秘密就不再是秘密了，它将成为公司上下人人皆知的事情。这样，对你极为不利，至少会让同事多多少少对你产生一点“疑问”，而对你的形象造成伤害。

此外，你的秘密，一旦告诉的是一个别有用心的人，他虽然不可能在公司进行传播，但在关键时刻，他会拿出你的秘密作为武器回击你，使你在竞争中失败。

周波是光华唱片公司的业务员，他因工作认真、勤于思考、业绩良好被公司确定为中层后备干部候选人。只因他无意间透露了一个属于自己的秘密而被竞争对手击败，终未被重用。

周波和同事张忠私交甚好，常在一起喝酒聊天。一个周末，他备了一些酒菜约了张忠在宿舍里共饮。俩人酒越喝越多，话越说越多。酒已微醉的周波向张忠说了一件他对任何人都没有说过的事。“我高中毕业后没考上大学，有一段时间没事干，心情特别不好。有一次和几个哥们喝了些酒，回家时看见路边停着一辆摩托车。一见四周无人，一个朋友撬开锁，由我把车给开走了。后来，那朋友盗窃时被逮住，送到了派出所，供出了我。结果我被判了刑。刑满后我四处找工作，处处没人要。没办法，经朋友介绍我才来到厦门。不管咋说，现在咱得珍惜，得给公司好好干。”

周波在厦门3年后，公司根据他的表现和业绩，把他和张忠确定为业务部副经理候选人。总经理找周波谈话时，他表示一定加倍努力，不辜负领导的厚望。

谁知道，没过两天，公司人事部突然宣布张忠为业务部副经理，周波调出业务部另行安排工作岗位。

事后，周波才从人事部了解到是张忠从中捣的鬼。原来，在候选人名单确定后，张忠便到总经理办公室，向总经理谈了周波曾被判刑坐牢的事。不难想象，一个曾经犯过法的人，老板怎么会重用呢？尽管你现在表现得不错，可历史上那个污点是怎么也不会擦洗干净的。知道真相后，周波又气又恨又无奈，只得接受调遣。去了别的不怎么重要的部门任职。

所以，既然秘密是自己的，无论如何也不能对同事讲。你不讲，保住属于自己的隐私，没有什么坏处；如果你讲给了别人，情况就不一样了，说不定什么时候别人会以此为把柄攻击你，使你有口难言。

成为一个受人喜爱的人

人们总是对令人尊敬的朋友发自内心地关怀，期盼他们能幸福安乐。如果不能秉持这种心情，你实际上也就无法得到对方认可。取悦人们的心理，谁都会有，然而，在人与人交往的实际环境下，真能知晓如何取悦他人的方法者并不多见。

对某些人，你可能是特别的不喜欢，甚至是特别的讨厌。但是，你不要感情冲动，只要你冷静一点，尽可能地把这位令你生气的人的优点、他的过人之处列举出来，你就会克制自己的感情。如果你每天力图列举一点，久而久之，你就会惊奇地发现，你原来以为你不喜欢的那个人竟然会有那么多的值得人喜爱的品质。

事实上，你可以通过掌握一些简单、自然、平常和易学的技巧，来提高自己的知名度。只要你坚持不懈地去实践，你就可以成为一个受人喜爱的人。

（1）平易近人。

要做一个平易近人的人，与别人打交道时就要轻松自如。也就是说，在别人和你打交道的时候，不要让人有一种紧张感。据说，有的人“你很难同他打交道”，他很难接近，这往往是一个在交往中难以克服的障碍。一个平易近人的人很好相处，而且言谈举止都很自然，他会营造一种舒适、愉快、友好的氛围。

（2）为他人着想。

一个体贴别人的人，总是设身处地地为别人着想，不让别人紧张、拘束，更不会让别人尴尬难堪。据说，莎士比亚就具有善解人意的神奇能力。在和人交往的过程中，他就像一条变色龙，能根据交往对象的不同特点，随着时间、地点的变化，进行应变。

（3）具备宽阔的胸襟。

待人接物落落大方、不卑不亢。一般来说，具备这种素质的人必须具备宽阔的胸襟。他们很少对别人态度冷淡的，而且一般也不轻易对别人生气。

（4）具有良好的品格。

要忠诚、正直和具有爱心。某个大学的心理学系对 100 个受人喜爱的和不受人喜爱的人的个性特征作了科学分析，他们指出：一个人要想赢得别人的喜爱就必须具备 46 个引起人们好感的个性特征。也就是说，你要想为大众所接受就必须具备许多的优秀品格。

（5）能够仔细分辨别人的动机。

也就是说，一个社交能力强的人，必定是会盘算的人，他们会考虑到自己行为的后果，会盘算别人的可能行为，而所有这些盘算，都是在相关因素可能变动的情况下作出的。因此，只有认知能力较强、善于察言观色的人，才能在复杂多变的情况下作出这些盘算来。这种人际交往智慧每个人都具有，关键是怎样使之不断增强，怎样把它们在生活中发挥出来。

（6）不断克服自身的弱点。

如果你不是和别人打交道很轻松自如的人，你应该在自己身上找原因，而且要下决心找到解决问题的方法。要做到这一点，就必须非常诚实，敢于解剖自己，甚至还需要一些性格方面的训练。那些在你的性格方面所谓的“弱点”，可能是你多年的生活习惯养成的，也可能是由你年轻时候的生活态度发展而来，或许在你不经意的时候，伤害了别人。不管这些性格的“弱点”是如何产生的，只要你对它们进行科学的分析，意识到了进行性格优化的重要性，通过一套对性格进行转变的训练，你是完全可以克服这些弱点的。

在一个人的性格优化过程中，学会为别人祝福是非常重要的。因为当你为别人祝福的时候，你就是在调整自己的心态，改变对别人的态度。这样，你和别人之间的关系就上升到了一个新的高度。要以心换心。当你向别人袒露出最美好的感情的时候，别人也会向你袒露出最美好的感情。当这种最美好的感情彼此相遇并且融合到一起时，一个更高层次上的相互信任、相互理解也就建立起来了，你也就在尘世中建起了“天堂”。

如果你已经走完了人生的一大半，而还没有建立起和谐的人际关系的话，你不要认为一切都不可改变，你应该采取明确的步骤去解决这一问题。只要你愿意为此付出努力，你完全可以改变自己，成为一个知名度很高、受人喜爱、受人尊敬的人。

一个人的最大悲剧是用一生的时间来为自己的过错掩饰和开脱。我们本来是做错了，却为它辩护，文过饰非，死不认账，死不悔改，就像一台电唱机上放置了一张有缺陷的唱片，