

心理学漫谈

【美】查尔斯·G.肖◎著 胡燕娟 译

SHORT TALKS ON PSYCHOLOGY

心理学是一门研究人类的心理现象、精神功能和行为的科学，
是一门应用性极强的科学，
它存在的目的就是提高人类的心理健康水平和生活质量。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

心理学漫谈

B84-49
256

【美】查尔斯·G.肖◎著 胡燕娟 译

SHORT TALKS ON PSYCHOLOGY

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(C I P)数据

心理学漫谈 / (美) 肖著; 胡燕娟译. -- 北京: 新世界出版社, 2014.7

ISBN 978-7-5104-5130-0

I. ①心… II. ①肖… ②胡… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第147615号

心理学漫谈

作 者: [美] 查尔斯·G. 肖

译 者: 胡燕娟

责任编辑: 王正斌

责任印制: 李一鸣 郑珊珊

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京中印联印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/32

字 数: 129 千字 印张: 6.5

版 次: 2014 年 10 月第 1 版 2014 年 10 月第 1 次印刷

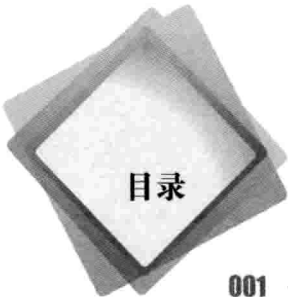
书 号: ISBN 978-7-5104-5130-0

定 价: 27.00 元

版权所有 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



目录

C O N T E N T S

- 001** 什么是心理学//001
- 002** 有关魅力的心理学//003
- 003** 心理学和工资单//005
- 004** 销售的秘密//007
- 005** 思想的原材料//009
- 006** 你的思想属于哪一类//011
- 007** 性格可以量身定做//013
- 008** 恐惧的消失//015
- 009** 煽动者的心理//017
- 010** 心理学和公民身份//019
- 011** 捷径和短径//021
- 012** 喜悦是一种力量//023
- 013** 工作心理学//025
- 014** 心理学和游戏//027
- 015** 感觉不止五个//029



016 实干家和空想家//031

017 你有足弓下陷吗//033

018 打喷嚏//035

019 垂头丧气//037

020 你是缘发式子弹吗//039

021 思想中的假窗户//041

022 思想的初速度//043

023 你是否疲惫不堪//045

024 想象练习//047

025 笑到最后才笑得最好//049

026 动用你的脑细胞//051

027 读心术//053

028 拖延是一种危险的习惯//055

029 专注的力量//057

030 意志力永远在工作//059

031 人为什么喜欢挑战//061

032 事实的土地//063

033 你为什么会展笑//065

II

心理学漫谈

- 034 给想象插上翅膀//067
- 035 心理时刻//069
- 036 精神食粮//071
- 037 你的想法公正吗//073
- 038 感同身受//075
- 039 意志力有多少马力//077
- 040 好习惯和坏习惯//079
- 041 思想状态//081
- 042 真实的能量还是空洞的咆哮//083
- 043 我们是如何变狭隘的//085
- 044 记忆力的长短//087
- 045 像针插一样的大脑//089
- 046 酒精的心理替代品//091
- 047 对生命的情绪反应//093
- 048 关于催眠//095
- 049 感触是如何影响感觉的//097
- 050 情绪的控制//099
- 051 生命的欲望//101

- 052** 痛苦的价值//103
- 053** 思想的斗鸡眼//105
- 054** 自我提升//107
- 055** 强烈的情绪//109
- 056** 变化无常的快乐//111

- 057** 人的巅峰时刻//113
- 058** 个性心理学//115
- 059** 合成意识//117
- 060** 本能和智慧//119
- 061** 无聊也有心理益处//121
- 062** 替代物心理学//123
- 063** 有意识的自我欺骗//125
- 064** 烦躁//127
- 065** 数形//129
- 066** 放弃无足轻重的东西//131

067 黄金法则心理学//133

068 狂喜//135

069 思想的侧轨//137

- 070 理论家//139
071 脑中的水泡//141
072 镀金思想//143
073 建议心理学//145
074 清醒的时刻//147
075 爱恨其实是一回事//149
076 你的思想是否僵硬//151
077 心理上的模糊时间//153



- 078 文化心理学//155
079 有所预知//157
080 木桶般的大脑//159
081 思想的特写//161
082 戳到痛处//163
083 装备完整的思想//165
084 人犹如指纹，永远不会相同//167

085 思想的泛音//169
086 精炼你的思想//171
087 不要逃避//173



088 储存日光——燃烧日光//175

089 礼节心理学//177

090 城市生活心理学//179

091 大头症//181

092 心灵的干船坞//183

093 把心放在正确的位置//185

094 同情心//187

095 意志力的运用//189

096 风筝的灵魂//191

097 心理信号//193

098 透视图//195

099 新闻的哲学//197

100 情感的胜利//199

001 什么是心理学

大多数人一看到“心理学”这三个字，就想当然地以为它与古老的巫术或催眠术一样神秘莫测。其实不然，心理学只是一种有条理的常识而已，它的存在是为了解决人们的思想问题。

如果你曾经思考过，120米高的大楼为什么看上去要比120米长的船长；或者曾经问过自己，放电影时为什么都会有背景音乐；或者曾经感觉到过，忙碌时时间过得特别快；或者曾经观察到过，眼睛盯着红色看久了，会看见绿色的阴影；或者曾经听到过报童一般都是问你“要什么报纸”，而不是主动给你一份报纸——如果你曾经历过这一类的事情，就代表你已经开始了心理学的实践学习。

用更加科学的说法来说，心理学就是一种研究个人精神状态和周围人行为的学问。换句话说，它是一门关于精神状态、行为、智力和意志的科学。因此，要成为一名心理学家，仅用思想思考、用意志力行事是不够的；自己有特定的精神状态或者表现出特定的行为也是不够的，你还必须知道这些内在思

想和外在行为的成因。当你开始思考人们某种行为的动机的时候，就代表你已经站在了心理学家的高度。

为了把你的大脑变成心理学的家庭实验室，你可以环顾一下四周，然后问问自己，你的眼睛除了五彩的颜色，还看到了什么；去听听大街上的各种声音，注意自己除了人声和噪音之外，还听到了什么。问问你的大脑，下面这些东西暗示着什么——铲子、华盛顿、月亮、上个周日，再看看有什么样的其他想法会瞬间跃入你的脑海。

对你来说，每天早上起床都是一件简单而又痛苦的事情，你脑子里一直在想该起来了该起来了，可是你的身体却一直赖在床上不舍得动弹，然后你突然发现自己已经起来了，双脚已经站到地板上了，你知道这是为什么吗？你知道如何判断别人开始生气了吗？你知道人愤怒的时候为什么会怒目圆睁吗？你知道一个男人在决定买东西前有什么征兆，抑或一个女人在准备说“是”前有什么预兆吗？

这些都是我们平时经常遇到的心理问题，而这些问题背后的奥秘就构成了一门学科，它是世界上最有意思的学科——心理学！

魅力就像是好肤色：肤色明艳，自然就魅力四射，惹人喜爱，受人欢迎；但是如果你脸色灰暗，即便内在再美好，也很难给人留下好印象。魅力不是女性的专属，它是每个人在人生当中都必须塑造和培养的一种比黄金还可贵的气质。

虽然魅力表面看来只是个人生活的表层现象，但事实上它是对他人的感知。就如同大家会这样形容一个人：“他欣然注意到了大家的存在，”也就是说有魅力的人会愿意，并且有能力去欣赏他人的存在，理解他人的意愿，并且会“欣然”这么做。

好的作家不仅能用自己独特的语言风格魅力征服读者，在作品中成功地表达自己的个性和观点，同时他们还会考虑到读者的兴趣和喜好。伟大的作家通常都是一边写作，一边审视自己的作品，以便在作品中同时融入自己和读者的观点。这样才能满足读者的需求，读者才会真切地感觉到，这本书是为他们而写的。

为了塑造这种魅力以便在人际交往中获得成功，我们必须

先凭直觉了解他人的兴趣，然后去培养这种兴趣。比如跟小男孩聊天就不能说股市，而应该聊一聊棒球场或者夏令营；跟老人聊天可以多聊聊过去，让老人在对过去的回忆中悄悄喜欢上你。如果我们在他人面前只顾聊自己的兴趣和喜好，就算我们自己聊得再尽兴，我们在他人眼里也是“缺乏魅力”、不受欢迎的。

在人际交往中，畅谈大家都感兴趣的话题，是提升自我魅力的妙招。我们之所以常常提到天气，就是因为所有人都对它感兴趣。在人类的灵魂层面，也有像天气一样人人都感兴趣的话题。优雅大方、充满魅力的人经常会想到，人类有哪些共同的兴趣爱好，然后以此作为交谈的话题。因此，我们在与他人交谈时，与其只议论周围的人，只说周围人的闲言碎语，不如和对方聊聊关于整个人类的话题，这永远都是所有人感兴趣的话题。

一旦我们注意到思想的运作模式，就会注意到，人类的意识有自己的操作方式。眼睛会看见光线的“颜色”，耳朵能听到声音的“音调”，舌头可以尝到化学品的“甜味”或“酸味”，而思想，则有着自己的独特法则。

除了这种内在的独立原则，思想还遵循门罗主义，比如：在跟另外一种感觉对比的时候，某种感觉会显得更加强烈，或者更加美好；红色在绿色的映衬下显得更加鲜艳，蓝色在黄色的烘托下显得更加清澈等。充斥着各种物质的无趣世界可能意识不到这个道理，但是每个人心中都应该知道。

此外，思想还有这样一个习惯——它会用完全相对的方式看待事物。所以这个或那个想法能否在思想上留下痕迹，完全取决于当时的情境。这种情形就如同：大白天即便所有的星星都在闪闪发光，你肯定也看不见它们；在喧闹的地铁中打电话，你肯定没有电话那头的人听得清楚。

这种“看情况”的感觉也具有一定的经济意义，我们在这个基础上可以洞见当今工业秩序中的经济形势。一旦你意识

到，1分钱对于一个小孩的意义相当于1毛钱对于一个青年人的意义，你就等于识别出了这种经济原则。而青年人的1毛钱就相当于成年人的1块钱，然而对于收入不高的工薪阶层来说，多1块钱可能就跟多100块钱一样高兴。这些都取决于一个人的经济起点。

经济学家和政治家需要解决合理公平分配的问题；同时，如果我们注重心理因素的话，就会发现这样一个事实：100美元并没有恒定的价值，不同的人会赋予它不同的价值，这完全取决于每个个体取得金钱的方式和经历。

如果一个肌肉强壮的劳工通过一周的体力劳动获得了40美元的报酬，他可能就要按照批判心理学的理论进行一番思维调整，因为这么一大笔钱对他来说是一种新的体验。我们再反观那些挥金如土的人，就会发现，工人根本意识不到高工资的价值，这只能说明布尔什维克劳工都不擅长做心理调整。

如果一个即将买车、买西服、买房子的人可以，并且愿意把他的心理状态说出来，那么一定会让学过和练过销售技巧这门最新艺术的人非常感兴趣。销售这门艺术，比买家和卖家想象的既要容易，又要困难。

下面我们先来说说容易的部分。消费者进入市场时身上带的不仅仅是钱包，还随身携带着所有由各种社会意识构成的遗传本能。他会轻易地相信别人，容易受到欺骗；广告说什么他就信什么，甚至广告没说的，他也相信；他会相信销售员所说的每一句话，在任何法庭都会确认自己对产品的证词。

世界上武装最严密的人，莫过于站在柜台后面的销售员；顾客进入商店后就只能举手投降。看到这里，每个人都不得不承认一个真理，那就是——“我买了很多我不想买的东西。”

为什么会这样？因为社会促使我们去追逐时尚，去相信专家，去服从消费的冲动。我们生来就是消费者，就算不被商家欺骗，也会被其催眠。所有这种社会意识都只有利于卖家把商品卖给你。

另一方面，消费者又会犹豫迟疑，会坚持保守主义，这就多少会抑制人类固有的浪费冲动。人的思想会有消费的欲望和冲动；但是思想背后的个体却会拒绝购买。那些逛街看衣服、汽车、房子或珠宝的人大多不会主动掏钱买东西，而是希望自己能 在别人的推动和说服下购买。这就给了销售人员施展自我才能的机会。但是问题是，销售人员今天可以在这里把东西卖给这个人，那以后还能再卖出去吗？

“消费者永远是对的”——这句话的正确理解是消费者的欲望永远是对的，但他的想法却经常出错。他希望能被人说服，被人改变。在销售人员的诸多技巧中，礼貌只是一种外在的优势，真诚才是最好的品质。销售人员应该引导消费者购物，而不是强迫他们；销售人员应该跟消费者站在同一条战线上，而不是站在消费者的对立面。销售艺术现在尚处在萌芽阶段；而其成功的关键就在于掌握关于人类本质和人类需求的知识——也就是有关心理学的知识。