

“精彩的读书计划”系列丛书是专为中国青少年精心设计的一套素质教育图书。全套丛书共8册，从侦探推理、悬疑小说、名著快读、散文赏析、读书计划、娱乐方式和心理现象等方面，为青少年成长提供必要的帮助和引导。它犹如一个袖珍的图书馆，将古今中外的精华与智慧浓缩于方寸之间；它又如一件灵巧的工具，为青少年今后的学习和生活扫清障碍；它似一把精巧的钥匙，引领青少年打开成功的大门……

# 精彩的读书计划

森森文化

JING CAI DE DU SHU JI HUA  
COLOR BOOKS OF PICTURES AND DRAWINGS

窥探神秘莫测的内心世界·破译心灵深处的超级密码

## 七彩人生

# 现象

# 心理

## 大揭秘



心情“因天制宜”

心灵感应

偶像崇拜

网恋心理

抑郁心理

# Interesting reading plan

---

## 图书在版编目(CIP)数据

精彩的读书计划/海桥广告有限公司编. —珠海: 珠海出版社, 2007.8  
ISBN 978-7-80689-716-4

I. 精… II. 海… III. 推荐书目-世界-少年读物

IV. Z835-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 101109 号

## 精彩的读书计划

JINGCAIDEDUSHUJIHUA

---

总策划: 森森文化

责任编辑: 曹 琨 杜建航

编 撰: 魏永龙 皮玉婷 毛玉霜 秦静蕊 陈红玲 曹 文

黄 琴 王 雅 李 舒 李 程 涂 瑞

设计总监: 王世平

版面设计: 刘 博

插图绘制: 熊 晟 周 莲

---

图书制作: 武汉海桥广告有限公司

责任印制: 武汉三川印务有限公司

出版发行: 珠海出版社

经 销: 全国各地新华书店

电 话: 0756-2639341

邮政编码: 519001

地 址: 珠海市香洲银桦路 566 号报业大厦 3 楼

邮购地址: 珠海市水湾路 369 号珠海出版社读者服务部

邮购电话: 0756-2639344 2639345 2639346 邮政编码: 519015

网 址: www.zhcb.net

---

E-mail: zhcb2006@126.com

印 刷: 武汉三川印务有限公司

开 本: 787×1092 1/16 印 张: 80 字 数: 1600 千字

版 次: 2007 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

---

印 数: 1—10000

ISBN 978-7-80689-716-4

---

总 定 价: 142.40 元

# 七彩人生 心理现象大揭秘

一谈起人的心理现象，不少人总会产生一种神秘感，认为“心理”捉摸不到、高深莫测。因此，一般人对心理现象和心理科学不太了解，缺乏理性认识。但心理知识在个体整个生命历程中的作用越来越重要，人们对心理学知识的渴求也越来越强烈了，尤其是新一代的青少年更喜欢读也更需要读心理学书籍。然而，很多心理方面的书，大都理论性太强太深，读来枯燥无味。

那是不是就断了青少年心理知识的食粮呢？别着急，我们精心编排的《七彩人生心理现象大揭秘》正是雪中送炭，应运而生。

本书力图从与人们息息相关的生活出发，紧跟研究前沿，将知识性与实用性结合起来，于通俗易懂之中揭示心理现象无穷的奥秘。我们衷心地希望读者通过对本书的快乐阅读，能够揭开七彩人生心理现象神秘的面纱，领悟人生真谛，规划生命历程，提升生活质量。



# 七彩人生

## 心理现象 大揭秘

QICAIRENSHENGXINLIXIANXIANGDAJIEMI





七彩人生心理现象大揭秘

QICAI RENSHENGXINLIXIANXIANGDAJIE MI

试读结束，需要全本请在线购书

[www.etbook.com](http://www.etbook.com)



# 前言

## FOREWORD

一谈起人的心理现象，不少人总会产生一种神秘感，认为“心理”捉摸不到、高深莫测。因此，一般人对心理现象和心理科学不太了解，缺乏理性认识。但心理知识在个体整个生命历程中的作用越来越重要，人们对心理学知识的渴求也越来越强烈了，尤其是新一代的青少年更喜欢读也更需要读心理学书籍。然而，很多心理方面的书，大都理论性太强太深，读来枯燥无味。

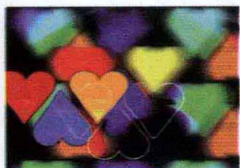
那是不是就断了青少年心理知识的食粮呢？别着急，我们精心编排的《七彩人生心理现象大揭秘》正是雪中送炭，应运而生。

心理现象，这个极富探索性的科学领域，已经引起了大批科学家们的深思。在这个与人们生活密切相关的科学领域里，充满了许多未解之谜，成为人类探索世界的奥秘之一。人类心理的复杂性曾令古人为之感叹，随着现代科学技术的飞速发展，科学家揭示的内心奥秘也越来越多，令现代人为之喜悦。特别是 21 世纪——这个被视为生命科学的年代，科学地认识自身更是我们面临的永恒的主题，各类科学家从不同的领域、不同的视角对心理现象进行了探索，力求揭开心理奥秘，打开这个神秘的“黑箱”。

本书力图从与人们息息相关的生活出发，紧跟研究前沿，将知识性与实用性结合起来，于通俗易懂之中揭示心理现象无穷的奥秘。在内容上，我们编排了常见的心理现象与原理，并努力做到理论联系实际，选择并列举了大量的实例。同时，我们还注意到知识的广泛性与简明性。在内容陈述上，本书力图深入浅出；在语言描述上，本书力求简洁明了。为了扩展知识、提高趣味性，本书还补充了一些新发现和小知识，让你在轻松阅读的同时不知不觉地领略新知。本书图文并茂，带给你真实而美丽的视觉体验，为你的七彩人生再添风采。

最后，我们衷心地希望读者通过对本书的快乐阅读，能够揭开七彩人生心理现象神秘的面纱，领悟人生真谛，规划生命历程，提升生活质量。

# 目录

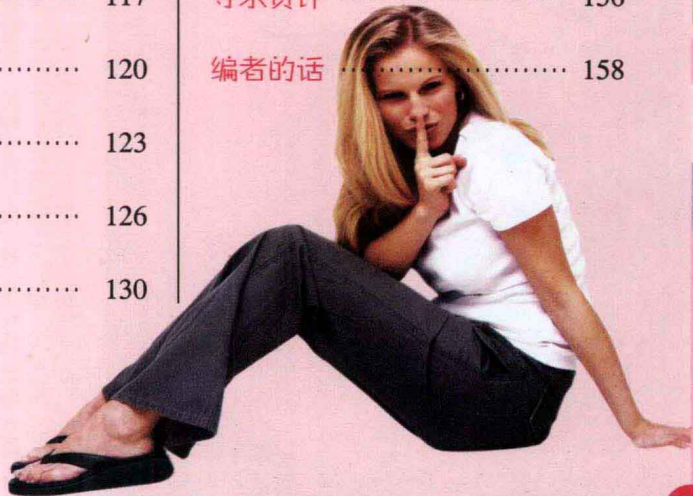


# CONTENTS

大话心理现象 .....	6	冷漠心理 .....	58
神秘感 .....	9	急躁心理 .....	60
幸福感 .....	12	挫折心理 .....	62
从众心理 .....	15	神秘的直觉 .....	64
自杀心理 .....	18	贪婪心理 .....	67
偏执心理 .....	22	好胜心理 .....	69
校园暴力心理 .....	25	自卑心理 .....	71
自私心理 .....	29	猜疑心理 .....	74
网恋心理 .....	33	空虚心理 .....	76
害羞之谜 .....	36	无端烦恼 .....	78
焦虑心理 .....	39	消沉心理 .....	80
负罪感 .....	42	狭隘心理 .....	82
洁癖心理 .....	45	孤僻心理 .....	84
嫉妒心理 .....	48	孤独心理 .....	86
报复心理 .....	52	敌对心理 .....	89
抑郁心理 .....	55	冲动心理 .....	91



怯懦心理 .....	93	心情“因天制宜” .....	134
压抑心理 .....	95	逃避心理 .....	136
心理疲劳 .....	97	仇富心理 .....	138
厌烦心理 .....	99	自恋心理 .....	140
同情心理 .....	102	疑病心理 .....	143
愤怒心理 .....	104	心理错觉 .....	146
逆反心理 .....	108	心灵感应 .....	149
攀比心理 .....	111	预知之梦 .....	151
自负心理 .....	114	侥幸心理 .....	154
依赖心理 .....	117	寻求赞许 .....	156
虚荣心理 .....	120	编者的话 .....	158
偶像崇拜 .....	123		
完美心理 .....	126		
撒谎心理 .....	130		





# 大话心理现象

DAHUAXINLIXIANXIANG

**说**到心理，许多人会认为心理很神秘，看不见，摸不着，是无法确定的神秘现象。实际上这完全是误解。心理虽然属于精神范畴，不像物质那样能直接看得见、摸得着，但它可以通过行为及语言来表现，而后者是看得见、听得着的，并且心理活动可以通过一定的方式、方法和途径来测量。

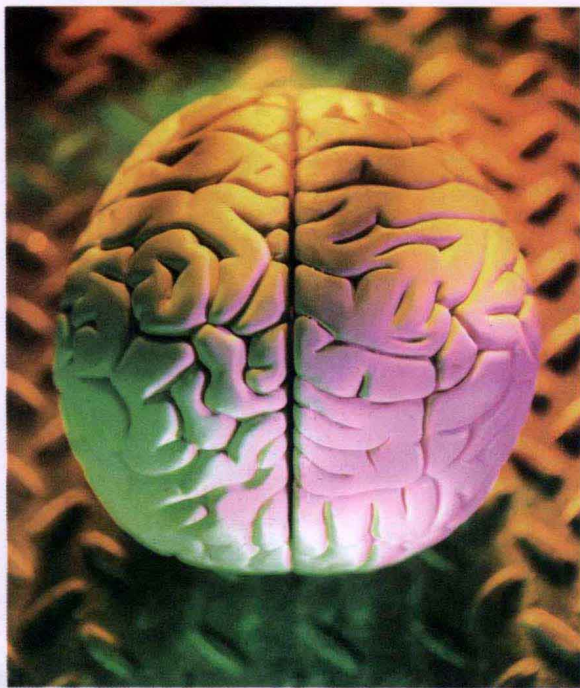
那么，什么是人的心理呢？心理是人在生活活动中对客观事物的反映活动，是生物进化到高级阶段时人脑的特殊功能。心理是心理活动的简称，也叫心理现象。在物种演化过程中，心理仅有感觉、知觉、思维萌芽和意识阶段。

现在摘取一段生活场景来说明人的心理活动。

6

一位大学生，正坐长途汽车返回家乡。她打了个盹，正慢慢醒过来。首先她听到轰鸣声，感觉到有规律的震动，看见耀眼的光芒……这些都是感觉，是进入人体感受器官的一系列外界刺激。接着她从这些个别感觉中了解了它们，知道响声和振动是汽车运行中产生的，“光芒”是从窗外射进来的，这些是知觉。

汽车快到她的家乡了，她全神贯注地眺望着窗外，急切地盼望能看到熟悉的景物和亲人，她想：“今天来接我的会是哪些人呢？”“会不会是母亲和家人一齐来呢？”这时她脑海里出现了母亲的形象，这就是想象和记忆；当终于看见了她家人时，她一阵激动，流出了热泪，这就是情感；她想一定要努力学习，将来有所成就，为家乡人争光，这就是意志。



上述这些都是人的心理过程。这个过程总是从人的认识活动开始，有了知觉，产生了思维，引发了情感，还形成了意志。心理就其自身来说，是一个有组织的、整体的动力系统。心理是个人在现实生活中对客观事物的主观反映活动，是大脑的一种特殊反应功能。因此，它不是独立的实体，而是过程和活动。心理活动中带有个人的特点，故为主观活动。心理活动的主观性并不是绝对的。心理活动所反映的是客观的事实，且心理在本体论上是人体机体的一种运动形式，是属于客观物质世界的一部分，所以在这一意义上又具有客观性。

## ● 趣味心理现象

### 1. 罗密欧与朱丽叶效应

罗密欧与朱丽叶相爱，但由于双方世仇，他们的爱情遭到了极力阻碍。但压迫并没有使他们分手，反而使他们爱得更深，直到殉情。这样的现象我们叫罗密欧与朱丽叶效应。所谓罗密欧与朱丽叶效应，就是当出现干扰恋爱双方爱情关系的外在力量时，恋爱双方的情感反而会加强，恋爱关系也因此更加牢固。

### 2. 从众现象

一则笑话这样说道：一日闲逛街头，忽见一长队绵延，赶紧站到队后排队，唯恐错过什么购买紧缺必需品的机会。等到队伍拐过墙角，发现大家原来是排队上厕所，才不禁哑然失笑。这就是从众闹出的笑话。用通俗的话说，从众就是“随大流”。



### 3. 晕轮效应

许多青少年因崇拜某位明星的某些特征，比如长相、歌声等，就不顾一切地模仿明星的行为，搜集他们用过的东西。这就是晕轮效应。晕轮效应就是一种以偏概全的倾向，即人们对一个人的某种特征形成好的或坏的印象后，倾向于据此推论该人的其他方面的特征。平时说的“爱屋及乌”就是晕轮效应的一个突出表现。

### 4. 鲑鱼效应

水池里养着一群鱼，由于缺乏外界刺激，这些鱼变得死气沉沉，容易死亡。渔民偶然把几条鲑鱼放在这群鱼里，却发现一个奇怪的现象：由于鲑鱼喜欢挤来挤去，整个水池里的鱼都被带动起来而显得生机勃勃，所以渔民喜欢放几条鲑鱼在里面增加全体鱼的活力与寿命。



此外，在经济、文化等活动中引入竞争机制，也会产生鲑鱼效应。

### 5. 马太效应

《圣经·马太福音》里有这样一则故事：一个富翁给他的三个仆人每人一锭银子去做生意。一年后他召集仆人想知道他们各自赚了多少钱，其中第一个人赚了十锭，第二个人赚了五锭，最后一个人没赚一个子儿，这位富翁就命令后者把那锭银子交给赚钱最多者。该书说：“凡有的，还要加给他叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”1973年，美国科学史研究者莫顿用这句话概括了一种社会心理现象：“对已有相当声誉的科学家作出的科学贡献给予的荣誉越来越多，而对那些未出名的科学家则不承认他们的成绩。”莫顿将这种社会心理现象命名为“马太效应”。

## 6. 期望效应(皮格马利翁效应、罗森塔尔效应)

皮格马利翁是古代塞浦路斯的一位善于雕刻的国王,由于他把全部热情和希望放在自己雕刻的少女雕像身上,后来竟使这座雕像活了起来。心理学家罗森塔尔称之为“皮格马利翁效应”。

罗森塔尔要求教师们对他们所教的小学生进行智力测验。他告诉教师们说,班上有些学生属于大器晚成者,并把这些学生的名字念给老师听。罗森塔尔认为,这些学生的学习成绩可望得到改善。自从罗森塔尔宣布大器晚成者的名单之后,罗森塔尔就再也没有和这些学生接触过,老师们也再没有提起过这件事。事实上所有大器晚成者的名单,都是随机挑选出来的,他们与班上其他学生没有显著不同。可是当学期之末,再次对这些学生进行智力测验时,他们的成绩显著优于第一次测得的结果。这种结局是怎样造成的呢?罗森塔尔认为,这可能是由于老师们认为这些晚器大成的学生,开始崭露头角,便予以特别照顾,以致使他们的成绩得以改善。



皮格马利翁效应和罗森塔尔效应都反映了期望的作用,所以又称为期望效应。

## 7. 安慰剂效应

所谓安慰剂,是指既无药效、又无毒副作用的由中性物质构成的、形似药的制剂。安慰剂对那些渴求治疗、对医务人员充分信任的病人能产生良好的积极反应,出现希望达到的药效,这种反应就称为安慰剂效应。

使用安慰剂时容易出现相应的心理和生理反应的人,称为“安慰剂反应者”。这种人的特点是:好与人交往、有依赖性、易受暗示、自信心不足,经常注意自身的各种生理变化和不适感,有疑病倾向和神经质。



## 8. 首因效应与近因效应

首因效应:人与人第一次交往中给人留下的印象,在对方的头脑中形成并占据着主导地位,这种效应即为首因效应。

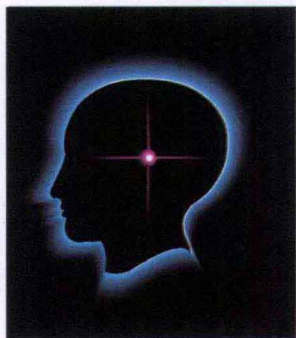
近因效应:与首因效应相反,是指交往中最后一次见面给人留下的印象,这个印象在对方的脑海中也会存留很长时间。

在学习和人际交往中,这两种现象都很常见。

# 神秘感

SHENMIGAN

人们经常把奇异莫测、异乎寻常的现象称为神秘现象。按照《辞海》的解释：“神秘，深奥莫测之意。”其实当人们用“神秘”来表述某一种现象时，就隐含着对这一现象的敬畏，隐含着对人的能力的质疑，是原始宗教概念在人身上留下的烙印。因此一切有神论者，就利用人们潜意识中企望借助于“神”来帮助自己去理解一些未知的现象，帮助自己摆脱某些困惑和困境，从而以神道设教，用一种超自然的而又具有人格和意识的神来控制人们的心灵。



因此，一个人要想冲破有神论的束缚，就要弄清神秘现象产生的原因以及如何对待神秘现象。只有对神秘现象有了正确的认识，才能从认识论的角度动摇有神论的基础，也就不会对任何事物都盲目地困惑于它的神秘了。

## ● 神秘感从何而来

人们为什么会对一些社会现象和自然现象产生神秘感呢？现从以下几个方面作一些简要分析：

### 1. 人为制造假象的欺骗

一段时间以来，一些人为了谋取钱财，创立邪教，推销伪科学、伪气功，采取各种卑鄙手法，制造了大量假象，把制造假象者当做是不同凡人的特异功能人，是“神”，从而使这些受蒙骗者俯首听命，甘受奴役和驱使。

### 2. 心理因素造成假象的欺骗

很长一段时间以来，人们把一些所谓气功大师作报告时出现的现象传得神乎其神，其实这是一种正常的心理现象。一些气功大师鼓吹的气功能治百病，能开发儿童智力，甚至能激发人体潜能等所谓事实，如果不是造假，就是采用心理暗示方法，产生的临床医学中的“安慰剂效应”，或者是心理学中的“皮格马利翁效应”。

### 3. 幻觉的欺骗

幻觉是指在没有刺激的情况下作用于感觉器官所产生的不正常知觉。它包括幻听、幻



视、幻嗅、幻味、幻触等一些人谈到的神秘现象。比如说：某某人死后，五七回煞时，他的子女会闻到一股气味，甚至说会看到死人的形象，其实这只是幻觉的产物。

#### 4. 偶然巧合引起的神秘感

一些人为了证明神灵和心灵感应的存在，经常大量鼓吹一些偶然巧合的事件，由于这些事件不可能用科学的因果规律加以说明，因而就会使人感到神秘，从而信奉鼓吹者的关于存在神灵和心灵感应的判断。

#### 5. 受伪科学欺骗而引起的神秘感

伪科学是用一些虚构事实和所谓的似是而非的不可重复的实验作为依据，歪曲甚至篡改已有的科学概念、定律和原理而主观臆造的产物。由于它打着科学的幌子，它的一些所谓实验成果和结论就会给人以很大影响，使人对很多事物产生神秘感。

#### 6. 由于个人知识缺乏而对事物产生的神秘感

在古代，由于科学知识缺乏，人们对一切自然现象，比如雷电现象、天体运行、人的生老病死等都会感到神秘，随着科学的发展和进步，这些现象的神秘性就消失了。但是由于人们对客观事物的认识有一个过程，对有些现象的产生还不能进行科学的解释，还具有一定的神秘性，但随着科学的发展，这些神秘性也会逐步消失。



### ● 如何揭开“神秘”的面纱

从以上六个方面的简单分析中，我们不难发现，人们之所以对事物产生神秘感、甚至相信神灵现象，完全是由于科学知识的缺乏，是由于没有用科学态度和科学方法去观察分析事物的结果。因此要消除神秘感，奠定科学无神论的认识论基础，就必须

做到以下几点：

#### 1. 建立辩证唯物主义世界观

要承认客观世界是独立于人的意识之外，是不依人的意识为转移的。但人可以通过实践来认识它、改造它，使它服务于人类。任何神秘的东西随着人类的认识水平和实践工具的提高，会逐渐被认识，是不需要乞求于任何神灵的。



## 2. 要具有科学的怀疑精神

科学的怀疑精神要求我们具有批判的头脑。

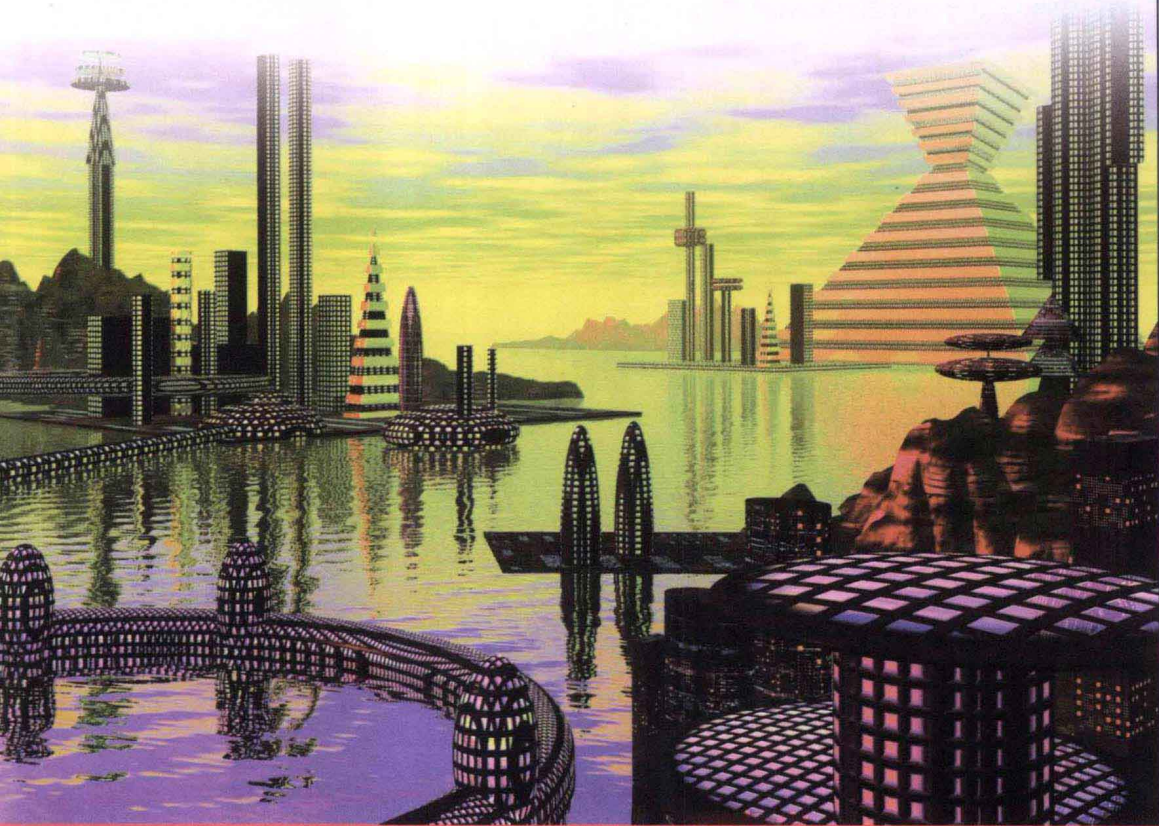
一方面不要把已有的科学知识和理论看做僵死的教条，而要不断地创新，科学才会发展，人类才会进步。

另一方面，对一些鼓吹得神乎其神的所谓新知识，特别是那些改头换面鼓吹神灵现象的所谓新知识，以及那些与经过人类长期经验的科学知识相抵触的所谓新知识，绝不能轻信，一定要多问几个为什么。只有这样才不会被伪科学制造者所宣扬的神秘现象所迷惑。

## 3. 要善于运用科学态度和科学方法去观察分析事物，要用实事求是的态度看待事物

首先，我们要弄清眼前的事物是真的还是假的？它是怎样产生的？它的背后隐藏着什么？它的本质又是什么？

其次，他们所解释的一些事物和现象的理论是否与目前公认的理论有冲突，是否具有逻辑清晰性，他们依据的实验事实是否真实，是否符合科学的操作规则。如果我们经过这样的研究和分析，我们就会摆脱对事物的神秘感而成为一个坚定的科学无神论者了。



# 幸福感

XINGFUGAN

**简**言之，所谓幸福感，就是人们根据内化了的  
社会标准对自己生活质量的整体性、肯定性的  
评估，是人们对生活的满意度及其各个方面的全  
面评价，并由此而产生的积极性情感占优势的心理  
状态。

按照心理学的界定，主观幸福感是个体对幸福  
的自我评价，认为幸福是评价者个人对其生活质  
量的整体评估。它有主观性、整体性和相对稳定性等  
特点。主观幸福感是衡量个人生活质量的重要综合  
性心理指标。

主观幸福感是一种态度，这种态度至少包括认  
知和情感两个基本组成成分。主要的测量内容包括  
心理健康、生活质量等方面。

宾夕法尼亚大学的“积极心理学之父”马丁·瑟里格曼表示，这个规则能被归纳为：快乐+参与+意图=幸福。

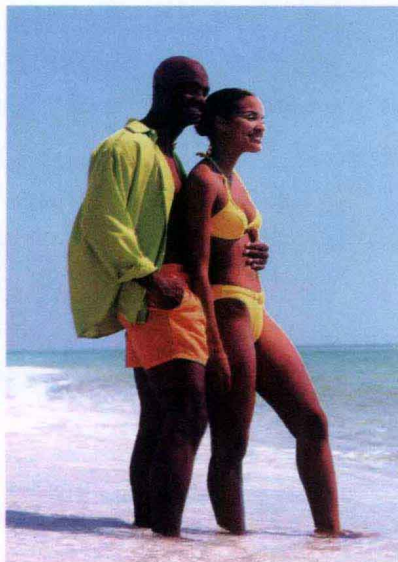
## ● 找准幸福感的参照物

获得幸福是每个人的追求和梦想。专家指出，如何获得幸福感也是一门学问。每个人获得幸福感的标准不同，追求幸福生活过程中一定要找准幸福感的参照物。



专家认为，由于比较标准不同，人的幸福感也就不同。幸福的人喜欢与不如自己的人及自己的过去比较，悲观抑郁者则喜欢与强于自己的人比较。因此人们要学会向下比较和纵向比较，多想愉快、高兴的事，否则情绪经常处于悲观抑郁的状态，越比较越悲观，就越难以获得幸福感。

另外，人们应该重视自己良好的婚姻关系、家庭关系、朋友关系和邻里关系的建设，获得更好的社会支持；应积极主动应对环境的挑战，形成助人、亲和等良好性格，从帮助他人过程中获得“社会的认同感”。这种认同感会让自己的满意指数大增，从而达到一种更高的境界，进而产生幸福感。



## ● 幸福感的实现

幸福感有两种：感官幸福感和价值幸福感。

感官幸福感，顾名思义是由感官产生的快感引起的，它是由收益递减率支配的，快感很快消失，这种快乐一般最多只能持续几个小时；而价值幸福感则是说在人们的生存价值和目标实现后，或者在实现过程中才能够体会到，它代表了一种来源于深层价值的精神满足。

当实现了人类基本需求时，我们就体验了价值幸福感。我们满足的基本需求越多，得到的价值幸福感就越强。这种幸福感不受收入递减率支配，因此可以使我们的生活变得更有意义。

想通过找乐子的办法获得快乐是不可能长久的。19世纪的哲学家米勒指出，长久的快乐是通过满足基本需求并享受满足的过程达到的。你需要知道你是谁，哪种需求对你的生活最重要，你对幸福的婚姻、事业、家庭有多渴望，你喜欢出外就餐吗？你一定要身材苗条才能快乐吗？幸运的是，我们不必要同时满足所有需要，只要找出最重要的五六种就好了。

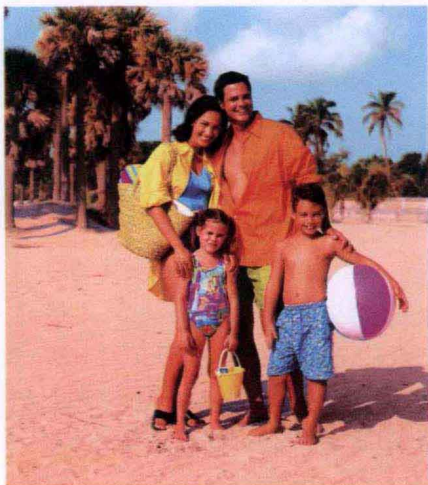
当你清楚地了解最迫切的需求时，就需要找到最有效的方式去满足它们。有一种趋势是，当一种需求得到满足时，它会驱使你再次满足它。当你的事业成功时，在短时间内你觉得很有满足感。因此，你需要不停地满足“成长的需求”。

我们怎样才能满足最重要的基本需求并且实现价值幸福感呢？

很多人寻求事业、家庭、休闲和精神慰藉来满足他们最重要的需求。美国拳王洛基卡斯安诺就在事业中找到了价值幸福感。他是个勇士，这就是他，也是他的梦想。他年少时是个只会打架的问题少年。当他成为一名拳击手并获得中量级冠军时，他终

于找到了一种方式，能够被社会接受又能满足他对报复欲的热衷。对于他，打斗从痛苦之源变成了快乐之源。

另一种使自己变快乐的方法是找一份比现在的工作更有满足感的工作。你需要分析自己，怎样才能更好地满足你的最重要的基本需求。如果你希望得到更多的认同，那你就找一些不需要岗位评估的工作，或是一些不会招致批评的工作；如果你喜欢井井有条，那你就需





要工作程序清晰并且少有变动的工作；如果你特别好奇，就需要一个让你不停思考的工作。

我们的基本需求也可以通过休闲活动来满足。看比赛可以让我们重复满足内心对竞争、忠诚、力量和报复的渴望。

满足自身需要的最高级的方法是通过精神慰藉。我们可以通过加入父母的教派来满足对荣耀



的需求。宗教的另一个心理学特质是强调统一、笃信上帝。对某些人来说，信仰是获得更深层价值幸福感的基础。

价值幸福感是公平的。无论您富裕或贫穷，聪明或愚钝，身体灵活或笨拙，受欢迎或不善言谈，您都会体验这种幸福感。富人并不一定快乐，穷人也并不一定不快乐。价值感，而不是感官满足使我们得到真正的快乐。每个人都可以过与他们自身价值相一致的生活。

### ● 新发现：幸福感随年龄而变化

近日，德国心理学家通过研究发现，人的幸福感是随着年龄的增长而不断变化的。不同年龄阶段，人们领悟幸福的含义不同。

据报道，德国一心理学家认为，人在不同年龄阶段，关于幸福的定义会有很大差异。人们在年轻时寻求的往往是物质的、具体的幸福，如一场甜美的恋爱、一份成功的事业、许多要好的朋友等。而随着年龄的增长，人们会转向追求理想化的、抽象的幸福，人们在注重提高自我满意度的同时，还会更加关注周围人的感受。



研究还指出，人们能否感觉到幸福与自己的为人处事方法有关。例如，有人能根据自身情况设定出切实的目标，实现目标后幸福感油然而生。另外，灵活性也有助于提升人们的幸福感。那些能够根据不同环境适时转变观念和所设定的目标的人更容易对自己的生活感到满足和幸福。