

# 战胜你的心理障碍

多湖辉 著

崔国政 编译



技术出版社

# 战胜你的心理障碍

——人类心理结构之剖析

多湖辉 著

崔国政 编译

北京科学技术出版社

# 战胜你的心理障碍

崔国政 编译

北京科学技术出版社出版

---

(北京西直门外南路19号)

北京科学技术出版社发行

天津市印刷晒图厂印刷

787×1092毫米 32开 3.5印张 67千字  
1988年5月第一版 1988年5月第一次印刷  
印数1—50,000册

---

ISBN7-5304-0218-8/Z·103 定价：1.27元

## 序 言

《战胜你的心理障碍》一书是研究人际关系和增长处世智慧的书。它从不同的角度揭示了人性心理的规律。这几年我曾担任过电视广告的审查人，对于广告所产生的社会心理有较多的了解。有人问我：“在现代社会中，最关心人的心理趋向的是谁？”我毫不加思索地回答说：“是电视广告的制作人。”因为电视广告最需要牢牢地抓住人们的心理。

商品广告主要是诱发人们的购买慾。这类广告所谓越作越精，似乎无懈可击。然而只要仔细推敲起来，里面却设下了许许多多的陷阱。

不仅是电视中的商品广告，就是在我们的日常生活中，这种例子也很多，由于受到外界的诱惑力，迷惘到判断力很差的程度，一不小心就容易落入别人的圈套，甚至自己毫无察觉。原因就在于人的感情和行动，绝大部分是受了心理深层的玄妙机构所支配。因此我们必须先明瞭支配人的感情和行动的心理机构，才能避免落入陷阱，这是处理人际关系中的一个十分重要的问题。

本书将对心理的缺陷，从感情、慾望、态度、行动、意志等各方面加以深入探讨，并举例详加说明，以提醒人们及时发觉，不断改善人际关系。

# 目 录

## 一 当心掉入感情的陷阱

- 1 如果不了解对方玩笑之语的真意，也许平白无故受到损伤。…………… (1)
- 2 对成功没有十分的把握而做最坏的打算，是为了缓冲失败的打击。…………… (2)
- 3 适度接受他人的迁怒行为，可避免事态扩大。…………… (3)
- 4 先贬后褒者较始终对你评价良好者带给你的影响更深远。…………… (4)
- 5 哭笑的感情表露会加强原本不太强烈的感情。…………… (5)
- 6 当从事你所喜欢的行为时，受到与此行为无关的不愉快刺激，以后你也会对该行为感到厌恶。…………… (6)
- 7 你对某人具有好感，就容易误认为某人也对你有好感。…………… (7)
- 8 人容易对出身门第与生活态度和自己相同的人产生好感。…………… (8)
- 9 人往往满足于眼前的小欲求而遗忘本来的欲求。…………… (10)
- 10 人如果遭遇到不明理由或不明意义的事情发

生，往往采取缺乏理性的行动。…………… (11)

11 当自己的一部分事物或与自己有关之事物被批评时，就认为自己的全部都受到了评价。  
…………… (12)

12 人际关系过于一帆风顺，往往忽略工作内容以及容易发生有欠妥当的结果。…………… (13)

13 无视自己的缺点也就不会发现自己的优点。  
…………… (14)

14 当某人指出你自己察觉不到的性格之另一面时，你会对他信赖不渝。…………… (15)

## 二 莫被狭隘的欲求所贻误。

15 因时间、服装不同而改变自己形象的人，内心一定具有两种相对的欲求。…………… (19)

16 人想要强调“我”时，反倒喜欢用“我们”这种说话语气。…………… (20)

17 想做某事受到禁止时，反倒会加强其欲求。  
…………… (21)

18 假如对欲求的不满足累积过多就会产生偏执而走向极端。…………… (22)

19 愈想高人一等，愈不能在人前发言或采取明显的行动。…………… (23)

20 一旦欲求、愿望无法满足时，人往往会逃向幻想的世界。…………… (24)

21 当人们欲求得不到满足，会怀念过去美好的时光。…………… (25)

22 太过于宠爱小动物，会引发不信任人的危机。

- ..... (26)
- 28 如果因不安或欲求不满的感情得不到发泄，  
会使安定的精神崩溃。..... (27)
- 24 如果你见到某人热衷于某种游戏，就以为他  
喜欢游戏，那就大错特错了。..... (28)
- 25 表面顺从的人，背地里往往隐藏着逃避责任  
的心理。..... (29)
- 26 不断提高理想标准的人，多半不愿意实现该  
理想。..... (31)

### 三 人际关系之深层探究

- 27 过度亲切殷勤，可能潜藏着敌意或反抗意识。  
..... (34)
- 28 不完美的理论较容易取信于人。..... (35)
- 29 一个人在权威面前以及行使权威的人是在名  
正言顺的情况下，任何强制命令都很容易服  
从。..... (36)
- 30 情报传达者的人格魅力远比情报内容更容易  
使人改变态度。..... (37)
- 31 道人长短、冷嘲热讽，是想要占优势的表现。  
..... (38)
- 32 假使对对方怀有憎恶、不安的感情又不愿让  
对方知道，就会变得面无表情。..... (39)
- 33 人对事物的评价高低，取决于他是否渴望得  
到而得不到，或是不想得到而偏偏得到。... (41)
- 34 人的能力发挥受限于地位。..... (42)
- 35 人负有某种任务时，与任务无关的行为也会

- 受其影响。…………… (43)
- 36 肉体紧张会加深精神的紧张。…………… (44)
- 37 与对方的感情深度及关系的疏密，可以由彼此的空间距离测知。…………… (45)
- 38 人对后来所得的印象、知识，都会设法使之符合第一印象。…………… (46)
- 39 处在无懈可击的集团中，人会把疑念自封不表。…………… (47)
- 40 墨守成规是失败的原因。…………… (48)
- 41 报告情报者会因考虑对方喜恶而增减情报价值。…………… (49)
- 42 人容易把私人交恶的原因归罪于世代的对立或哲学思想的相差，而将自己的行为知性化。…………… (50)
- 43 人对某事获得强烈印象时，会犯“以偏盖全”的毛病。…………… (51)
- 44 对人际关系不关心的人容易掌握领导权。… (52)

#### 四 人的怪异行为之剖析

- 45 生理兴奋时，容易和当时在场毫无感情的陌生异性发生关系。…………… (55)
- 46 丧失信心而自卑时，会以粗野的言谈举止来恢复心理平衡。…………… (56)
- 47 人往往以“某权威人物也曾做过某事”为借口，使自己不光明的行为正当化。…………… (57)
- 48 人会在无意识中设法忘记一切与不愉快的记忆有关的事物。…………… (58)



- 49 情报愈深刻、愈暧昧，就愈容易被歪曲传播。  
..... (59)
- 50 人总是以自己的经验及心理状态来解释意义  
不明的情报。..... (60)
- 51 人易于听信无意中听到的情报，并急于传告  
他人。..... (61)
- 52 当对前途感到不安时，人很容易被卷入谣传  
的漩涡中。..... (62)
- 53 人往往借流行来回复部分信心。..... (63)
- 54 人会无意识中模仿自己所尊敬人物的行动和  
嗜好。..... (64)
- 55 公开宣布自己欲行的目标，是促使自己实现  
目标的手段。..... (65)
- 56 知之甚详反倒阻碍目的的达成。..... (66)
- 57 不为人知的“隐私”被搅乱时，会破坏心灵  
的安定。..... (67)
- 58 遇到困难时，人会把意识集中于和解决此问  
题无关的方面，企图逃避现实。..... (68)
- 59 人有时会以闹别扭，行为乖戾及回复幼儿期  
行动来解消欲求不满。..... (69)
- 60 受触的次数多比接触时间长更能跟对方产生  
亲密感。..... (70)
- 61 如果刺激增加的幅度小，即使该刺激已增至  
很大，人们也不易发觉。..... (71)
- 62 人在被逼入绝境时，无论精神、肉体都会发  
挥超乎寻常的能力。..... (72)

- 63 在团体中，每个人都想使自己的判断接近团体的基准。…………… (73)
- 64 处于高密度群众中的人，责任感淡薄并容易被暗示做出盲从附和的行动。…………… (74)
- 65 专制的集团领导人，其属下的连带意识较淡薄，彼此的敌意也会加深。…………… (75)
- 66 如果本人参与了对某件事的讨论，即使最后做出对自己不利的决定，本人也不会产生抵触情绪。…………… (76)
- 67 人在不安的状态下最需要朋友。…………… (77)
- 68 当自己所属的集团受到外力压迫时，会在维持集团的共同目的之下加强团结。…………… (76)
- 69 目标受挫，会使人中途产生重新做起，以期避免失败的心理。…………… (79)
- 70 人一旦占优势，反倒会让步。…………… (80)
- 71 如果意识到自己正受人注意，工作效率就会大起变化。…………… (81)

## 五 目标的达成与策略

- 72 自己的主张被全面接受后，反倒会抛弃自己的主张。…………… (85)
- 73 对于一无选择余地的单方面说服，人能同意其内容，却无法免除抗拒心理。…………… (86)
- 74 人对达到目标的意愿，不受目标高低的影响而被实现目标的方法所左右。…………… (87)
- 75 人是否遵从命令，并非限于命令内容，而要视下达命令的形式而定。…………… (88)

- 76 人很容易为他人贴上标签，并以此认定其人的全部。…………… (89)
- 77 无意识的行为如被意识化，就无法顺利进行。…………… (90)
- 78 心理上的警戒线一旦被侵入，警戒心反倒会减弱。…………… (91)
- 79 迟到或犯错，是对工作缺乏干劲的表现。…………… (91)
- 80 对现实生活不满，就会把这现实视为“假的一面”，而另外梦想自己理想的生活。…………… (92)
- 81 事情太顺时，往往会使人产生不安和罪恶感。…………… (93)
- 82 人被迫从事违反自己信条的行动时，为了缓和和心理重压，会改变观念。…………… (94)
- 83 看广告是为了自我确认所买商品的妥当性…………… (95)
- 84 恐吓性的说服如果超越某种，反倒会降低效果…………… (96)

## 一 当心掉入感情的陷井

1 如果不了解对方玩笑之语的真意，也许平白无故受到损伤。

曾经担任过数届日本首相的佐藤荣作，在他卸任时召开的最后一次记者招待会上，突然翻脸，把与会记者全部轰出会场。这起偶发的事件使许多人印象深刻，久久难以忘怀。造成这种局面的原因由来已久，可能佐藤荣作平时就对记者们的恶意抨击或歪曲真象的报道耿耿于怀，反感强烈。招待会刚开始时，佐藤首相谈笑风生，还跟记者们大开玩笑，谁料到，后来竟发展到如此地步。有位记者回忆当时的情况说，佐藤首相盛怒的样子真是前所未见，恐怕比女人歇斯底里的发作还有过之。

不过从人类的心理结构来看，这并不是是一件令人难以理解的突发事件。一个人对某件事产生反感或愠怒时，表面上可能极力隐匿压抑，使之不露于外，因此，佐藤首相本来就可能对记者怀着深深的不满，甚至想狠狠揍他们一顿。但他身为一国首相，地位使他保持着自己应有的尊严，再说他的理智也在不断地提醒他，不得如此冲动！然而，人类的感情抑制能力毕竟是有限度的，一旦抑遏不住，几乎要炸爆时，只好以开玩笑的方式来隐瞒内心的冲动。这是一种以歪曲真实的内心感情来显示心中不满的方式，但是，如果最后仍然

无法控制心理的纵驰狂奔，就会将一肚子的闷气渣泄而出，正象佐藤首相在记者招待会所表现的那样。

最近，日本的一位职业棒球选手江川卓，在重返球坛举行的招待会上，也表现了和佐藤荣作相同的态度。我曾目睹当时的电视转播，一开口他便冲着记者说：“今天我们应该好好谈一谈了。”这句不友好的开场白使我感觉到，他对记者们怀有强烈的反感。果然不出所料，没过几分钟，他就忿然起身，悻悻离去。由以上两个例子，我们应该明白，“说笑有时是强烈敌意和反感的另一种表现方式”。懂得其中的道理，我们就不会轻易相信对方的说笑而遭致无妄之宠了。

## 2 对成功没有十分的把握而做最坏的打算‘是为了缓冲失败时的打击。

日本宝冢歌剧团名星风兰小姐曾在周刊杂志披露，她从未料到自己能够考入该歌剧团。因为宝冢歌剧团招考新人之严格、竞争之激烈是众所周知的，而且在众多的报考人选中，歌声、比她优美舞艺比她精湛者也不乏其人。

歌迷们实在难以想象，具有歌唱天分的风兰在应考时也会那么紧张。也许她心中深具信念，但表面上却显得胸无成竹，我们应该理解她的心理负担。考试往往也要碰运气，实力雄厚的人有时也会名落孙山，如果信心十足前去应试，万一落榜，就会打击良深，因此，倒不如抱着“希望不大，姑且一试”的心理准备应考，万一失败，心灵上的打击就轻微多了。

如上所言，一个人倘若对成功的可能性感到怀疑不安，

就会考虑缓冲失败时的打击，而先降低目标，做最坏的打算。这也是一种自我安慰保护自己的心理平衡的防卫措施。

“格利佛游记”有一句名言，“不抱任何希望的人是幸福的，因为他不会失望”。前面所说的降低目标就和这句话的意思相同。例如考生家长为了减轻考生的思想负担，往往故作漠不关心的样子，不逼迫他读书。或许这也是一种处理问题的方法，但是如此“降低目标”的结果，往往使人丧失斗志不求上进。因此，前述的名言实际上是一句讽喻之言。可见，过分的自我安慰和防卫非但无益，而且会带来消极的后果。

如果下意识里仍然想降低目标，减轻打击，还不如“听天由命，任其自然”。

### 3 适度接受他人的迁怒行为，可避免事态扩大。

家庭主妇对丈夫深感不满的一点就是，他往往将工作单位中遇到的不愉快带回家。譬如，他挨了上司一顿判评或受了下属的窝囊气，回家就怒形于色，妻子的一举一动都看着不顺眼，甚至连她拿盘动筷都要发一阵牢骚。有一位家庭主妇这么说，他高高兴兴地出门，却扳着扑克脸回家，这真让人觉得善变的不是女人，而是男人的心啊！其实，这种微妙的心理状况男女都一样。

无论男女，在人际关系中所产生的盛怒之情，往往无法直截了当向对方发泄。这种无法发泄的激愤，一旦遇到可资渲泄的对象，就会发一顿脾气了事。夫妻就是彼此发泄情绪的最佳对象。如果说在外面受到的委屈可在家中消释言过其实，那么，假使不能在家中解消，势必另外谋求渲泄，这确

是事实。

如果发怒、憎恨之情无法向对方发泄而压抑在心底深处，那么必定就会去寻求可资发泄的他人或他物。这种行为在心理学上称为“置换”，换一种高雅的说法叫做“迁怒”。对父亲不满，却向母亲出气；受气的哥哥欺负弟弟，这些都是“迁怒”的典型例子。佛洛伊德说这种情形也会出现在梦境中。例如，某人憎恨某人，就会梦见杀猪，这表示他把被压抑的憎恶之情置换成安全形态而解消掉了。

由此可见，对他人的迁怒行为应该适度接受，因为这是一种避免直接向对方发泄，以免导致双方冲动的防卫行为。此外，诚如佛洛伊德所说，暴力攻击被抑止时，就会置换成语言攻击。例如，力不及人时，就抛下几句连珠炮似的苛毒的咒骂，然后溜之大吉，也就解消了心中的忿懣，获得了精神上暂时的慰藉。

#### 4 先贬后褒者较始终对你评价良好者带给你的影响更深远。

电视剧的内容大同小异，其模式之一就是：本来与主角敌对的人物，在剧终时会与之握手言和。文艺片中更不乏其例，原本极力反对女儿男友的父亲，到最后却准许他们结为恩爱夫妻了。以上这种剧情似乎一般观众都不觉得厌烦，大概它是符合多数观众的心愿的缘故吧。

在此介绍一个有趣的心理实验：分四组人对某一个人给予不同的评价，藉此观察某人对哪一组最具好感。第一组始终对之褒物有加；第二组始终对之贬损否定；第三组先褒后贬；第四组先贬后褒。此实验对数人进行过后，发现绝大部分对第四组深具好感。

人之所以对第四组深具好感，是因为他们对那些既有批评又有鼓励的评价感到真切、实在，充满善意。而不象那种近似阿谀奉承，始终夸赞的第一组，好象心怀鬼胎，口蜜腹剑，令人浑身不自在。

以上所说的心理法则反映在剧情中，也就是原本被否定的主角，到后来却又被肯定。这种角色当然对观众较具吸引力，前述剧本之所以大受欢迎，理由也就在此。

反之，那些原本对你很好的人，到后来却摆出一副“看错了人”的态度，带给你的打击的确很深。由前述实验结果也可看出，最令人厌恶的是第三组的先褒后贬，而非第二组的始终对之贬损否定。

总而言之，无论何种评价，中途改变者，总是比始终一贯者所带来的喜悦或打击更深更大。

## 5 哭笑的感情表露会加强原本不太强烈的感情。

“哭笑的感情表露会加强原本不太强烈的感情”，这个论据可由幼童的行为中获得证明。例如，在路上摔了一跤的孩子哭泣起来，其实摔得并不重，可是他似乎是被自己的哭声吓住了，竟然越哭越厉害。往往疼痛感及惊吓感都消失了，还抽噎不止。成人也经常发生类似的情况。例如，当你向朋友诉说伤心事时，本来只是呜咽啜泣，最后却禁不住失声痛哭。至于笑也是一样。一件本来不值得好笑的事，会因为笑出声来而终致笑不可遏，这是我们平时经常遇到的事。

美国心理学家及哲学家威廉·詹姆斯与丹麦病理学家兰格曾经研究人类此种心理，而命名为“詹姆斯·兰格理论”。该理论的结论是：“情绪和身体变化的关系，并非一如过去



我们所想象的——先引发情绪再由身体表现，而是身体受到某些触动引起变化，再以情绪表现出来”。根据这个理论，人不是因为伤心、害怕才哭泣、逃避，而是因为哭泣、逃避才伤心、害怕。

此一学说曾引起不少非议和批判，但它仍然具有某种程度的可信性，至少从我们的日常经验看来。“因哭泣而更伤心”“因大笑而觉得更可笑”“因害怕而逃避更觉的害怕”，这些都是毋庸置疑的事实。换句话说，伤心、高兴、害怕等感情会因哭泣、大笑、逃避的感情表现（或行为）而愈益加强。

反之，有意图的引起某种感情表现（行为）时，会使感情本身产生变化。例如，有意识地采取爽朗的态度，情绪自然显得快活；配合雄壮的进行曲昂首阔步，会萌发激昂的斗志。由以上看来，人的确可以由行动来影响心理，这是一个在生活中处处可见的心理法则。不但可以从客观的立场来观察自己的喜、怒、哀、乐，还可以使之实用化，帮助自己培养健康的心理。

**6 当从事你所喜欢的行为时，受到与此行为无关的不愉快刺激，以后你也会对该行为感到厌恶。**

几年前，曾经上映过一部美国电影，其中有一段有关不良少年被人用特殊的方法矫正非法行为的画面。他们被绑在椅子上，脸部被固定，眼睛只能正视前方的电影屏幕，头部周围有电器装置，必要时可随时予之不愉快的刺激。他们面向屏幕，被迫去看惨无人道的纳粹暴行，当种种迫害犹太人的暴力镜头出现时，这些不良少年就被施以痛苦的刺激。经