



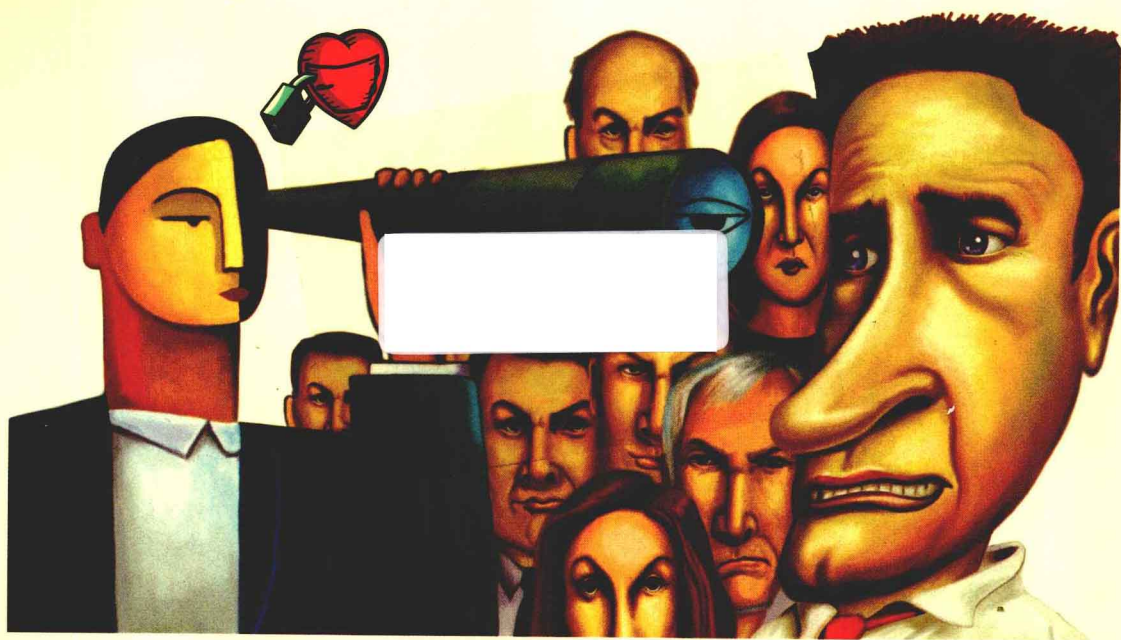
从吸引力法则到潜意识，从读心术到操纵术，从怪诞心理学到色彩心理学，从创意心理学到重口味心理学……全面系统地揭示了心理学中的魔鬼法则，融趣味性、知识性、哲理性、实用性为一体，像一位充满智慧的心理大师，为你揭开心理学的神秘面纱，叩开你智慧的心扉。

迄今为止中国第一部讲授魔鬼心理学的大型图书

魔鬼心理学

大全集

王子鱼◎编著



超神奇、超怪诞、超好玩、超实用的心理学

生活中的所有难题，无论多么怪诞，都能用心理学去解决；生活中的很多现象，无论多么玄乎，都可以用心理学去解释。心理学中确实有法力无边的“魔鬼”。魔术、读心术、操纵术等之所以能够取得出人意料的效果，就是因为它们都利用了心理学中的魔鬼法则。

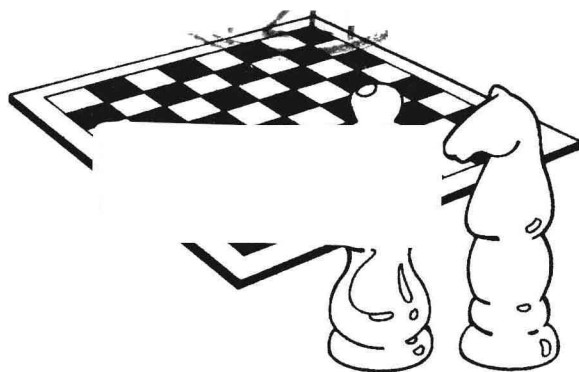



迄今为止中国第一部讲授魔鬼心理学的大型图书

魔鬼 心理学

大全集

毛晋鱼◎编著



 华龄出版社

责任编辑:林欣雨
封面设计:李艾红
责任印制:李未圻

图书在版编目(CIP)数据

魔鬼心理学大全集 / 王子鱼编著. —北京:华龄出版社, 2013.1

ISBN 978-7-5169-0276-9

I. ①魔… 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 318672 号

书 名: 魔鬼心理学大全集

作 者: 王子鱼 编著

出版发行: 华龄出版社

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京嘉业印刷厂

版 次: 2013 年 2 月第 1 版 2013 年 2 月第 1 次印刷

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印 张: 54

字 数: 900 千字

定 价: 29.80 元

地 址: 北京市西城区鼓楼西大街 41 号

邮 编: 100009

电 话: (010) 84044445

传 真: 84039173



目录

第一篇 住在你身体里的“魔鬼”

——不可思议的吸引力法则

第一章 你每天在跟谁作斗争？——你的内心是一个强大的磁场	
第一节 不断地判断：好还是不好？	2
第二节 不断地犹豫：做还是不做？	4
第三节 不断地克制：忍耐还是爆发？	6
第四节 不断地后悔：假如没有……	8
第五节 不断地抱怨：难道是我寂寞了吗？	10
第六节 不断地质疑：这真是我想要的吗？	12
第七节 不断地迷茫：我到底想要什么？	14
第八节 不断地矛盾：我想的和我做的为什么总不能统一？	17
第九节 不断地斗争：我如何消灭身体里的另一个声音？	18
第二章 揭开谜团摆脱“斗争”——神奇的心理磁场力量	
第一节 摆脱“斗争”唯一的工具——心灵	21
第二节 意志的力量	23
第三节 情绪控制的力量	25
第四节 惯性思维的力量	29
第五节 欲望的力量	32
第六节 心灵感应的力量	34
第七节 思想聚合的力量	37
第八节 精神图腾的力量	40
第九节 吸引力法则的魅力	41
第三章 发挥你的神奇魔力吧——使用吸引力法则的工具	
第一节 重视无意中的吸引	44
第二节 理解你话语的意义	46
第三节 吸引你不想拥有的东西的话语	48
第四节 辨清你的愿望	50
第五节 保持积极的心灵感应	53
第六节 吸引理想的人际关系	55
第七节 变得更加富有，并吸引更多金钱	57

第二篇 意念的魔法：心想事成

——心理成功学法则

第一章 把成功的愿望变成一种本能——潜意识注入法则	
第一节 潜意识是个爱捉弄人的“魔鬼”	62





第二节	发挥潜意识能量要先自信	64
第三节	从小愿望开始逐渐强大	66
第四节	抵制消极暗示刺激	68
第五节	潜意识会最真实地执行你的愿望	71
第六节	不断注入积极的潜意识	73
第二章	命运跟着感觉走——感觉引导法则	
第一节	乐观的精神是成功的开始	75
第二节	不要让消极的心态控制你的命运	77
第三节	让感觉幸福成为你的习惯	79
第四节	不要让悲观的情绪控制你的内心	80
第五节	只有勇敢的人才能创造未来	82
第六节	面对机会学会主动出击	83
第七节	面对人生要有豁达心态	85
第八节	吃亏的人才有福	87
第三章	坚定信念让你成功——坚定信念法则	
第一节	成功的不二法门	90
第二节	破除束缚心灵的枷锁	92
第三节	激发你的潜能	94
第四节	让信念成为你最强大的力量	95
第五节	消除胆怯心理，打开成功之门	97
第四章	找到情感的意愿帮助自己成功——情感力量法则	
第一节	让亲情意愿成为你的力量	100
第二节	让友情的能量成为你的力量	102
第三节	让身体感应内心意愿	104
第四节	让成功意愿去引发成功灵感	106
第五节	让冷静的意愿成为你的力量	108
第五章	让命运掌握在你自己的手里——命运法则	
第一节	重新掌握自己的心灵	111
第二节	重新掌握自己的生活	114
第三节	重新掌握自己的成功	115
第四节	重新掌握自己的幸福	118

第三篇 行为的魔法：通过细微表情和动作瞬间看透他人

——微表情读心术

第一章 头部动作的心理暗示

第一节	拍打头部：十分懊悔和自我谴责	122
第二节	常常低头：慎重派，什么激烈讨厌什么	125
第三节	仰头走路：对凡事都持无所谓的态度	126
第四节	摸弄头发：常常郁闷焦躁，标准的情绪化	128
第五节	手腕交叉抱头：吃亏型的自我主义，独特而冷漠	130
第六节	四处转头张望：顺应型，社交场上的乐天派	131
第七节	摇头晃脑：唯我独尊的自信派	133



第二章 面部表情的心理暗示

第一节	脸部不自觉颤动：欲求不满就别掩饰了	135
第二节	瞥看一眼就收回视线：冰山一眼的内心世界	136
第三节	鼻子微皱，上唇抬起：这是厌恶谁呢？	138
第四节	不经意盯着老板发呆：心存嫉恨，总有一天我要取代你！	140
第五节	不小心翻个白眼：不屑于世俗事物	141
第六节	没事儿老挑眉：讲话刺耳，需要放松心情	142
第七节	上眼睑抬高，下眼睑绷紧：不是一般的恐惧	144
第八节	眉毛向上挑，嘴唇无意识地张开：对一些事感到吃惊	147
第九节	抿着嘴笑：爱从对方身上找心理平衡	148
第十节	说话微微低下头：其实内心很狡猾	150

第三章 手部动作的心理暗示

第一节	搓手掌：是期待还是紧张？	152
第二节	中指放在食指上：我是千里马，你是伯乐吗？	154
第三节	手掌托腮：“妙”在其中	156
第四节	手伸进兜里摆弄东西：“意味”深长	158
第五节	拳头紧握：你知道我的心有多难吗？	159
第六节	十指交叉：怪不好意思的……	160
第七节	双手交叉抱于胸前：不服，你过来试试！	163
第八节	说话时双掌摊开：有什么说什么，不用遮遮掩掩	164
第九节	两手相扭且食指交叉：哎，我是遇见狼外婆的小红帽	165
第十节	喜欢拉扯自己的头发：大都个性鲜明	166
第十一节	坐时常双手抱头：我说话，你听着，这是规矩！	167
第十二节	用指尖拨弄嘴唇、咬指甲：紧张时就这样子	169
第十三节	先凝视对方再握手：想在心理上占据优势	170

第四章 坐姿、走姿的心理暗示

第一节	坐时两腿张开、姿态随意：一般语言多于行动	173
第二节	坐时双腿并拢，双手交叉于大腿两侧：这么多年，呆板惯了	174
第三节	猛然落座：对不起，我心里有事	175
第四节	走路阔步前进：管他三七二十一，半途而废做不得	176
第五节	走路慢慢悠悠：稳当是稳当，可就是进取心……	178
第六节	走路蹦蹦跳跳：不用在意，他是孩子脾气	180
第七节	走路文雅：那不是文弱，千万别小瞧了他！	181

第五章 施展读心术的四大魔法

第一节	测谎——看透所有事实真相	183
第二节	吸引——让大家爱上你	184
第三节	引导——让大家追随你的指引	186
第四节	操控——控制他的喜怒哀乐	187

第四篇 说服的魔法：心理认同决定说服效果

——深层说服力的心理原理

第一章 免费午餐背后的账单——互惠原理

第一节	别人凭啥心甘情愿为你买单？	192
-----	---------------	-----

第二节	将欲取之，必先予之	193
第三节	互惠，一种善意的不公平交换	195
第四节	小互惠产生大合作	197
第五节	互惠原理不是贿赂原理	198
第二章	说到做到的心理暗示——承诺和一致原理	
第一节	承诺和一致原理的推动力	200
第二节	承诺和一致的“心经”	201
第三节	说到做到更易赢得对方承诺	203
第四节	“煮青蛙式”的承诺引导	204
第五节	说到做到建立起的“信用效应”	206
第六节	“善意威胁”的连锁反应	207
第七节	客户最买账的筹码	209
第八节	承诺一致，此处无声胜有声	210
第三章	人云亦云的从众效应——社会认同原理	
第一节	口服心服：一定“随大流”	213
第二节	口服心不服：勉强跟着走	214
第三节	完全随大流：服不服没关系	215
第四节	信息残缺：不从众怎么办？	216
第五节	信息不对称：睁一只眼闭一只眼吧	218
第六节	不能没有你：或许真的是“稳中求胜”	219
第七节	摆脱从众效应：走自己的路——自己对自己说吧	220
第八节	社会认同：多元文化与包容	222
第四章	爱屋及乌的连带法则——喜好原理	
第一节	“光环效应”打开喜好之门	224
第二节	外在吸引力的“密电”	225
第三节	把喜好之“痒”挠到位	227
第四节	“道”同才为“谋”	228
第五节	喜好原理下的“情感沙龙”	229
第六节	接触与合作就“串联”于喜好之中	231
第七节	用喜好原理“自我保护”	232
第八节	爱屋及乌是协调感情的“纽带”	234
第五章	无条件认同的心理崇拜——权威原理	
第一节	原理无非“为什么”和“怎么样”	236
第二节	世界本没逻辑，讲逻辑的人多了，就有了	237
第三节	百家争鸣，说得过去就行	238
第四节	原理和胡说的区别在于谁说的	239
第五节	名人的口水里含有 24K 金的成分	241
第六节	权威得先有权，然后才可以发威	242
第七节	原理本来很简单：有了权威就很神奇	243
第八节	别人把你当大爷，是因为你背后站着权威这个老祖宗	244
第六章	物以稀为贵的本能追求——短缺原理	
第一节	为何疯抢“全球限量版”？	246
第二节	“数量有限，售完为止”的秘密	247
第三节	短缺带来的“温室效应”	249



第四节	疯狂短缺让人心更疯狂	250
第五节	短缺=马上行动	252
第六节	用“特殊”造就“短缺”	253
第七节	告诉他你就是这么“贵”	255
第八节	短缺有理，争夺无罪	257

第五篇 操纵的魔法：对人的征服是意念的占领

——润物细无声的心理操纵术

第一章 突破对方第一道心理防线

第一节	尽力迎合他人的直觉判断	260
第二节	请他帮个力所能及的小忙	262
第三节	运用他最熟悉最感兴趣的语言	264
第四节	询问他最在行的那些事	267
第五节	学会“不经意”地给他点小甜头	268
第六节	给他一个最能迷惑人的头衔	269
第七节	让别人做一次你的老师	271

第二章 打开对方心扉

第一节	想打开别人的窗，先打开自己的门	273
第二节	听他/她说说那些陈芝麻烂谷子的事吧	275
第三节	总是与他/她“臭味”相投	277
第四节	和他/她拥有一样的“臭”毛病	277
第五节	和他/她拥有一个共同的不能说的秘密	279

第三章 迅速把握对方心理

第一节	表情是思想的传感器	281
第二节	读懂身体语言，他/她的心思全知道	284
第三节	记住几个撒谎的“招牌动作”	287
第四节	发声和语气是看清一个人经历的镜子	289
第五节	语速突然变快是为了掩饰心中的不安	291
第六节	频繁点头并不是接受了你的建议	292
第七节	举止粗鲁无礼只是为了掩饰自卑	294

第四章 赢得对方首肯

第一节	适时展示柔情更容易捕获对方	296
第二节	殷勤俩字不好听好办事	298
第三节	不要藐视对方，好话多说，不自说自话	300
第四节	要投其所好，不炫耀卖弄，要温顺谦和	300
第五节	不贪图小利，因小失大	302
第六节	说话做事要统一，不让对方看扁	303
第七节	求人办事不一定非是“孙子”	304

第五章 不让对方拒绝

第一节	多笑多和气：让对方喜欢上你	306
第二节	攻人要攻心：花钱花在刀刃上	308
第三节	适时地以感情动人	309
第四节	像刘备一样敢哭出个天下	310



第五节	多让对方说“YES”而不是“NO”	311
第六节	激发对方虚荣心，让他上去下不来	313
第六章 控制对方情绪		
第一节	主动出击：震住对方，不给他喘气的机会	315
第二节	旁敲侧击：在无形中给对方施加压力	317
第三节	迂回出击：直接切入对方背后盲点	318
第四节	以退为击：在别人不备时，给对方制造紧迫感	319
第五节	战略游击：心术引人，扰乱对方的情绪	320
第七章 影响对方判断		
第一节	用无辜的眼睛说“狠”话	322
第二节	让对方不知不觉说“是”	323
第三节	无意识带出小动作	324
第四节	以话套话让他蒙	326
第五节	假借第三人身份	327
第六节	就是要故意激怒对方	328

第六篇 身边的魔法：生活原来可以这样

——怪诞好玩心理学

第一章 原来这才是我——性格心理学

第一节	为什么我们爱做心理测试？	330
第二节	食指和无名指长度比例的秘密	332
第三节	为什么用嘴叼住一支笔让你感到快乐？	334
第四节	宠物性格和作息时间真的能看出一个人的性格吗？	336
第五节	一时冲动就是没有道理可言吗？	338
第六节	为什么我们最终会为免费的东西付更多的钱？	339
第七节	为什么我们总达不到自己的期望值？	341
第八节	为什么花现金让我们更节省？	343

第二章 原来他们这么想——社会心理学

第一节	靠边的座位为什么总是客满？	346
第二节	“赶时髦”是心理饥渴？	348
第三节	“见证奇迹的时刻”也是一个魔术道具？	350
第四节	上班族为什么最怕过礼拜三？	351
第五节	“异性效应”让他/她乖乖听话	353
第六节	单亲妈妈为什么最容易成为“恶婆婆”？	355
第七节	女人购物以后为什么总是后悔？	357
第八节	丢失的钱包被送回来的概率真的可控吗？	359
第九节	人肉搜索为何如此流行？	361

第三章 原来爱情不喜光——爱情心理学

第一节	决定“一见钟情”的原因	364
第二节	男女交往中的买单哲学	366
第三节	为什么得不到的总是最好的？	367
第四节	恋爱中的男女为何总是爱“较劲”？	369
第五节	“你真好”与“你好坏”背后的潜台词	371

第六节	接触越多越难分开	373
第七节	不娶初恋女友，不嫁初恋男孩	375
第四章	原来语言可以捍卫婚姻——婚姻心理学	
第一节	女人婚后为何“翻旧账”、爱猜忌？	377
第二节	为什么婚姻中的语言比行动更重要？	379
第三节	一张照片可以改变一个家庭的轨迹	381
第四节	对朋友倾诉不幸真的可以减轻痛苦吗？	382
第五节	男人和女人，到底谁在婚姻中高估了自己？	384
第五章	原来职场可以这样混——职场心理学	
第一节	面试官为什么喜欢拉家常？	387
第二节	办公室的窝囊男为什么会在家里称霸王？	389
第三节	为什么要把工作计划公布出来？	391
第四节	“头脑风暴”真的是不可打破的创新神话？	393
第五节	躺下来你的创造力最活跃？	394
第六节	李开复为何如此热衷请人吃饭？	396
第七节	唐骏为什么要记住所有员工的名字？	398

第七篇 色彩的魔法：玄奇的神秘气息

——变幻的迷惑心理学

第一章	舞动色彩的神奇魔力——用色彩感知个人心理	
第一节	颜色也能做到“冷暖自知”	402
第二节	黑白尤物的色彩心理	404
第三节	黑色掩饰下的“哈哈镜心理”	406
第四节	色彩决定进退心理倾向	407
第五节	用色彩捕捉心情的蝴蝶	411
第二章	望穿心中的色调——由色彩洞悉他人心理	
第一节	黑色的坚强心理	415
第二节	白色的完美心理	417
第三节	灰色的中庸心理	419
第四节	红色的好斗心理	421
第五节	粉色的实干心理	424
第六节	深蓝的理智与忧郁心理	425
第七节	浅蓝色的希望心理	428
第八节	黄色的极端心理	430
第九节	绿色的轻松心理	432
第十节	橙色的觉悟心理	434
第十一节	紫色的神秘心理	437
第三章	迷惑与被迷惑的意义——色彩匹配的奥秘	
第一节	用你的色彩去匹配他的性格	441
第二节	中庸的色彩搭配体现保守性格	443
第三节	色彩心理中的哲学与社会	445
第四节	绿色口红反映出的反叛心理	447
第五节	运用色彩配比去暗示上司提拔你升职	449



**第四章 扩展到最远处——色彩心理学与缤纷生活**

第一节 色彩与恋爱	451
第二节 色彩与育儿	454
第三节 色彩与工作	457
第四节 色彩与饮食	459
第五节 色彩与疾病	461
第六节 色彩与居室	464
第七节 色彩与设计	466

第八篇 创意的魔法：牵手出新潮**——称霸的创新力潜规则****第一章 创意心理背后的奥秘——认知法则**

第一节 他的暗示影响你的认知	470
第二节 等一等再去看看结果	474
第三节 不要带着情绪看世界	476
第四节 认知心理学上的情绪疾病	478

第二章 商业创意心理认知——印象法则

第一节 印象就是适合你的也适合别人	481
第二节 灵感只是另外一种“印象”	483
第三节 “先礼后兵”不如“先兵后礼”	485
第四节 凭经验做事总是错的	487

第三章 激发不同的形态创意知觉——角色法则

第一节 从他的角色上去想问题	491
第二节 抛开你的自我束缚	493
第三节 给他一个值得的角色	495

第四章 人际关系中的形状奥秘——形状法则

第一节 遵循人际交往中的黄金分割	499
第二节 用你的微笑去感染他人	501
第三节 关系好坏取决于你们的交往频率	503
第四节 面相气质影响你的职业前途	505
第五节 利用观察法牵制他人内心	508

第五章 创意运用心理法则达到成功——成功法则

第一节 学会和他“很相似”	512
第二节 先异性搭配再干活	515
第三节 给他一个愉快的心情	516
第四节 从小处开始收拢他人	518
第五节 从今天开始变简单	521



第一篇

住在你身体里的“魔鬼”

——不可思议的吸引力法则





第一章

你每天在跟谁作斗争？

——你的内心是一个强大的磁场

第一节 不断地判断：好还是不好？

某人是1977年恢复高考后的第一届大学生。他经常对别人说，无论是在学校的学习成绩还是后来参加工作后的专业技能，他在同龄人中都是佼佼者。但是他生性胆怯，非常害怕与陌生人交往，还没开口脸就红了。有时单位组织一些社交活动，他不得不参加，但在活动中他总是感到很不自在。每年年初是他感到最难过的时候，因为单位实行处级干部竞争上岗，在年初要进行“施政演说”。他每次都放弃，不是因为工作能力不行，而是因为他没有足够的胆量和勇气。他太在意别人的看法，常常使自己处于紧张和焦虑之中。可以说，他专业技能很强，经验也很丰富，但就是由于“胆怯、害羞”而拖了他的后腿，也可以说是他的“判断”拖了他的后腿。并且，也因为这种想法的单一心态不开放造成了他的自卑心理。

为什么有些人常常表现出心跳加速、脸红，甚至吐字不清的“症状”，而另一些人却能利用最短的时间控制住紧张的情绪，让别人几乎看不出异样呢？因为前者会不停地在心里判断、盘算，到底该不该做？做了究竟好还是不好？

“脸皮儿太薄”，活得很累

“世界上根本就不存在生来就胆怯、害羞、脸红的人。”这是美国著名成人教育学家卡耐基通过研究发现的。他认为之所以有这些心理现象，是因为人在成长中，某些经历成为了诱因而造成的。按照卡耐基的看法，如果是后天的，那就是可以改变的。

心理学认为，紧张可以为应付外界刺激和困难提供一种准备，是一种有效的反应方式。人们有了这种准备，便能产生应付瞬间变化的力量，所以紧张并不完全是坏事。但是，如果紧张状态一直持续，就会严重扰乱身体内部的平衡，从而引发疾病。研究表明，胆怯、害羞和脸红的人“脸皮儿太薄”，对于人际关系他们往往比一般人更加敏感。从心理学上讲，这类人对自己缺少应有的自信，他们太在意别人对自己的看法，在一些公众场合他们大多不敢表达自己的感受。这类人一般会活得很累，别人也会时常因他们感到不舒服。

心理学家曾对数百名志愿者做过调查研究，以探寻他们紧张时的一般表现情况。研究发现，当人们紧张时，会有以下表现：（1）感知觉敏感。警觉性很高，一些轻微声响都会让他们受到惊吓。（2）易怒。一些小事也能让他们发火。（3）做事轻率。经常不加考虑而做出决定。（4）口吃严重，词不达意。（5）不想与人打交道。社交活动少，心里



烦躁。(6) 胆怯而惴惴不安。经常产生无名的焦虑和担心，不知什么原因。(7) 思维不清晰。难以集中注意力，做事没有头绪，经常出错。(8) 心跳加速、手发抖、面部肌肉抽搐。(9) 表情不自然。神色慌张，笑得勉强。(10) 不断地抽烟。(11) 小动作很多。吹口哨、拗手指、咬牙、坐立不安。(12) 食欲不振。(13) 全身疲惫。头昏脑涨，感到周围不真实。

其实世界上一点都不害羞、胆怯和脸红的人是没有的。每个人都会紧张，只是程度和持续的时间有长有短。我们要做的是永远不要控制自己的紧张，因为当你越想控制时，紧张就会越厉害。所以，你要做的改变就是顺其自然。

紧张损害你的健康

当今社会竞争激烈、节奏快、效率高，人们在压力下不可避免地会精神紧张。不过精神紧张一般分为较弱、适度和较强三种。适度的紧张其实有助于人们解决问题。但是，如果过度紧张，人们就无法很好地解决问题。从心理学的角度来看，长期反复的紧张状态会对人的生理造成极大危害。

如果长期处在紧张的状态中，心脏、肠胃等内脏的功能会直接受到影响，体内各系统都会失去平衡。紧张的人容易激动、急躁、恼怒，大脑神经功能在严重紧张时会紊乱，不利于身体健康。被人们称为“都市病”的失眠、内分泌失调、头痛、头晕、心悸等症状就是一种表现。

心理学家指出，长时间处于紧张状态还会造成：(1) 心脏负担过重。在西方国家，由于生活压力，人们长时间处于紧张状态下，死于心脏病与高血压者，已大大超过癌症病人。因为人在紧张状态时，交感神经会使全身各系统发生相应的变化，如呼吸急促、心跳加快等。而长时间处于紧张状态，心血管等各类病患肯定会增加。(2) 肝功能下降。在紧张状态下，肝脏负担会加重，其功能随之受影响而降低。这是由于为了满足大脑高度兴奋与肌肉能量的需要，肝脏里的糖分会再次释放到血液中，来提高血糖量。(3) 哮喘与消化系统溃疡病发生。心理学家称，第二次世界大战中，伦敦市民患胃溃疡与十二指肠溃疡病者骤增，原因是：在德军的不断空袭下，市民长时间处于惴惴不安的紧张状态之中。(4) 机体免疫功能下降。由于长时间处于紧张忙碌的状态，人的精神与身体消耗很大，这时免疫力下降，像高血压、动脉硬化、恶性肿瘤与呼吸系统疾病便会乘虚而入。

从心理学上看，长时间处于紧张状态还会影响人们的精神活动。人体活动在紧张状态下受下丘脑部分的控制，如果这部分的活动过强，相应减弱的是大脑皮质的意识活动，例如推理、判断等思维活动受到抑制，学习与工作效率就会降低。此时还容易造成反常行为，大脑会通过迁怒来调节紧张感，有时会出现攻击性行为。总之，长时间处于紧张状态对个人和社会都会有害，不仅导致身心疾病，还会造成人们反常的心理活动与行为方式，所以应该避免这种紧张心理。

如何从紧张中解脱？

持续的紧张状态，会严重扰乱身体内部平衡，会引发疾病，还会产生不健康的心理。我们要学会自我调节，从紧张的情绪中设法解脱出来。

实验证实，通过做一些放松身心的活动可以有效缓解紧张心理。具体如下：(1) 选择一个安静、没有打扰、空气清新、光线柔和、可以活动自如的地方，站、坐或躺下，找到一个自己感觉比较舒适的姿势来静心。(2) 深呼吸，慢慢把气吸进来再呼出去，在呼出的时候在心中默念“放松”。(3) 可以闭上眼睛，去刻意想象一些美好的事物，如蓝色的海、金色的沙滩、白云、流水等。(4) 把注意力集中到一些日常物品上，细心观察它的美好之处。如烛光、一朵花或任何一件柔和的东西。(5) 经常活动身体的一些大关节和肌肉。(6) 做一些自己热爱的活动。像游泳、打球、逛街、登山、听音乐、看电影等。





如果一个人已经处于紧张情绪之中，应该怎么调适呢？对于这种情况，人们习惯上常常会采用劝慰的方式：“不要紧张！”“没什么大不了的！”当事人通常也会这样告诫自己：“千万别紧张！”“有什么了不起的！”但是，这样的办法不仅行不通，还会适得其反，人们往往会感到更加紧张不安。正如有句话所说的“情绪如潮，越堵越高”。结果是你的压力越来越大，紧张感越来越强。

所以，当已经出现紧张的情绪反应时，接受自己的紧张并坦然面对才是最有效的调适方法。另外，可以进行适当的心理移情，想象许多人在这种情境下可能比自己还紧张，你自己的紧张是正常的，不用特别在意。要训练自己体验和接受这种紧张心理，不要与这种不安的情绪对抗，不要让它控制住自己，你可以暗示自己：“如果我感到紧张，那我确实就是紧张了，但是我不能由于紧张而无所作为。”此时你可以和你的紧张心理对话，甚至想象自己所担心的最坏的结果可能是怎样的，问自己还值得这样紧张吗。当你可以正视并接受这种紧张的情绪时，你就可以坦然从容地应对，轻松地做自己该做的事情了。

第二节 不断地犹豫：做还是不做？

一个小伙子工作勤勤恳恳，为人憨厚老实，人缘也很好。但他有个毛病，办事优柔寡断，“前怕狼，后怕虎”，总是拿不定主意。有人介绍他去相亲，见面后他基本满意，女方也没有拒绝。按说该确定关系，往前发展了，但几次约会后，他却不敢继续向前迈进。他犹豫的是，如果女方拒绝了怎么办？以后会不会遇到比她条件更好的？考虑再三，结果女方等不及，离他而去了。

不断地犹豫：做还是不做？结果在犹豫中丧失机会。

“前怕狼，后怕虎”，谨慎未必好

有的人总是在该下决断的时候举棋不定，而陷入犹豫之中。人犹豫时，往往有着强烈的内心冲突，出现“前怕狼，后怕虎”的矛盾心态。心理学称犹豫心理是遇事思后虑、瞻前顾后、难下决断、拿不定主意的心理状态。优柔寡断的人总是徘徊于取舍之间，无法定夺。时间长了，人会因这种矛盾状态而倍感焦虑。还有那些本该得到的东西也因为犹豫而失去了。

一家心理诊所最近来了一位年轻教师。这位教师诉说了自己的烦恼：他被通知要上一节公开课，并且到时会有非常重要的上级领导来旁听。年轻教师感到心理压力很大，对是否接受这项艰巨的任务犹豫不决。本想过找领导推掉任务，但想到会因此丧失机会，所以又说不出口。于是只得鼓起勇气硬着头皮走上讲台，但他没想到一开口，竟然从口中冒出这样的话：“全体起立，向后转！”结果下面一片哗然。这位教师从此落下了心病。

就拿案例中的这位教师来说，他一方面担心自己做得不够完美，完不成任务；一方面又怕推掉了任务丧失机会。他没能很好地解开这个结，在内心发生冲突时，硬着头皮去讲课，肯定就会出现问題。生活中许多人优柔寡断到了让人无法忍受的地步。他们对任何事情都不敢做决定，不想担负任何责任。他们常常怀疑自己的决断能力，对自己能否解决重大事件没有自信。由于犹豫不决，很多人都无法实现美好想法，梦想也破灭了。

举棋不定、优柔寡断的性格弱点可以破坏一个人的自信心，破坏一个人的判断力，影响一个人的精神状态。有犹豫习惯的人往往难成大事，因为这种习惯会让机会从自己身边跑掉，从而让别人占了先机。

你为什么犹豫？

由于青年人涉世不深，对一些事物缺乏必要的知识和经验，优柔寡断多发生在他们身上。为什么这些人优柔寡断，遇事易反反复复呢？心理学家认为这是由人的性格和思维判断不确定造成的。对问题的本质缺乏清晰的认识，导致人们在处理问题时拿不定主





意并产生心理冲突。

心理学家通过实验，找出了人们做事经常犹豫不决的原因。即45%的人是因为认识障碍；20%的人是由于情绪刺激，“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，消极的条件刺激让他们经常踌躇不前；还有35%的人是性格原因，易受暗示、缺乏自信、过分小心谨慎、在集体中随大流以及凡事追求完美的人都容易如此。

从心理学角度看，那位教师办事“前怕狼，后怕虎”，也是意志薄弱的表现。意志是人们认识客观事物时，通过克服困难达到自己预定目标的心理过程，它使人们自觉地确定行动目的并选择适当的手段。意志薄弱也称意志欠缺，它的突出表现就是胆小怕事，缺乏主见，容易被外来暗示所左右，无法自作决定；有时候就算已经作了决定，也常常反悔。如果是面对多种选择，更是会惶恐不安，束手无策。

从上述分析可看出，这种心理障碍产生的原因大体可归结为内在和外在两种因素。从内在因素讲，或者是因为性格软弱，没有主见，容易受到外界的影响；或者是因为涉世不深，年轻幼稚，没有得到实际锻炼。从外在因素讲，有的人家里管教过严，从小就胆小怕事，十分谨慎，害怕选择失误会受到指责；还有的人有过选择失误的挫折经历，对自己产生了消极的心理暗示。

可不可以不犹豫？

心理学认为，人所具有的知识经验影响着其决策水平。知识经验越丰富的人，其决策水平就越高，反之则越低。心理学家通过调查了解到那些自强自立、能够主动思考、有胆有识、遇事冷静的人通常意志坚定，很有主见，做事不会犹豫不决，并且判断的准确性很高。

心理学家建议那些经常犹豫的人，如果拿不定主意，可以跟着感觉走，成功或失败都不用后悔，不管对或错，至少你努力过！在作决定时要进行积极的心理暗示，提醒自己果敢，而不是瞻前顾后、畏首畏尾。

人们面对事物时总希望能够作出正确的选择，并以为避免失误的方法就是推迟或反复斟酌，殊不知这却造成了作决定时的犹豫不决。如果你不看别人的脸色行事，不采用是非标准来衡量，那你就认识到不存在是非问题，只是选择了一种结果。就像你到商店买衣服，买什么样的衣服完全由你做主，并不用受别人的左右一样。这样你做事时就会与犹豫无缘。

看来，如果要消除犹豫心理，就不应单纯地将各种可能的结果视为好的或坏的，对的或错的，更不应视为更好或更坏，而只是把他们当做是不同的审美选择就可以。还有，你应该尽量缩小范围明确自己所选目标的特征。比如，如果你想买一台电脑，就应明确是台式还是笔记本，是国产还是进口机，屏幕是多大尺寸，价位在哪个档次，是名牌还是一般品牌。把目标确定好，你就会有清晰的方面，到商场去不至于因为售货员的商品推销而无所适从。所以一定要做好准备，明确目的，再去处理事情。

如果当你不想放弃，却又踌躇不前时，你该如何调整自己的心态呢？很多人对此很迷茫，心理学家给出了两种选择：一种是继续前进，想想怎样可以处理好自己内心的矛盾，把它化解，这就要求你不要过多担心别人的想法，只要暗示自己“我作的决定只会影响自己，作给我自己的这些决定，与别人关系不大”就好。另一种则是再三考虑，发现自己确实没有能力做这件事时，暂时退却。承认自己不行，放下面子暂且后退一步，这样至少能避免更多的问题。同时，在作决定之前，先要在内心掂量一下轻重，问问自己想要的究竟是什么。不可挽回的错误决定只是极少数，你不可能也不会用一辈子作为代价为某一个决定买单。所以，与其犹犹豫豫，再三考虑不如勇敢向前，在过程中不断勉励自己，尽力做到最好。

有花堪折直须折，莫待无花空折枝

许多时候，一个人只有及时抓住机遇，通过竭尽所能的努力，才能获得成功。如果





犹豫不决，就会痛失良机。正所谓“有花堪折直须折，莫待无花空折枝”。

总是左右徘徊、犹豫不决的人是软弱的。他们没有自信，稍有风浪，就会动摇。有时他们确实想到了某种新见解，但他们觉得没有多少价值，在犹豫中放弃了它；或者因为缺乏勇气，而没有提出来，但到了最后，才发现别人提出的那些博得满堂喝彩的见解正是自己所放弃的。

自信可以让人最大限度地发挥自己的聪明才智。一个有才能的人，如果有足够的自信，就能毫不犹豫地提出自己的想法，自己的生活也将因此变得丰富多彩。所以，为了克服遇事犹豫不决的毛病，必须提高自信心。提高自信心才能不受外界的干扰与暗示，才能稳定情绪，进行思维上的深入加工，从而迅速作出决策。

第三节 不断地克制：忍耐还是爆发？

有一个人特别爱发火，心情不好时就大发脾气，看什么都不顺眼。每当这时他的妻子就幽默地调侃他：“你火、火、火什么？”他的妻子在学《羊城暗哨》里面的那个结巴特务，这句话是特务心虚着急时的口头禅，后来流传起来，竟成为了打趣的话，用来调侃急躁、愤怒、发火时的人。听到这句话这个人立即转怒为笑，满肚子的怒气被妻子化解了。生活中，有的人不高兴就发火，还有的人，在心情不好时，会不断地克制自己，就像林则徐把一条写着“制怒”的条幅挂在书房一样。在你的情绪就要失控时，你能不能克制自己，究竟是选择忍耐还是爆发呢？

你为什么发火？

“发火”，是人们对客观事物不满时产生的一种心理状态，在心理学上称之为愤怒。在《你的误区》中，美国心理学家戴埃称愤怒是“人们在事与愿违时做出的一种惰性反应”。美国的一项心理调查表明，发火的持续时间多数是一分钟到两天，平均为一刻钟。对于外向型的人，怒火是通过表情、言语、动作表现出来的，他们常常暴跳如雷，乱摔东西，寻衅发泄，严重时打人、伤人；而内向型的人的表现形式一般是怒目相向，缄口不言。前者的怒气来得猛也消得快，而后者的怒气虽然不激烈但消得很慢，表面上没有破坏人际关系，实际上却更多地销蚀了自己。

古语云“怒从心头起，恶向胆边生”，这就表明愤怒是在心理不正常时采取的表现方式。从心理学角度看，愤怒会影响人们之间思想的沟通，阻碍情感的交流；极度的愤怒会使人陷入疯狂状态，丧失自制力，甚至危及他人的生命和自己的前途。

“愤怒”的情绪到底从何而来呢？心理学家认为，在生活中人们会预测行为和结果。如果自己不能控制局面，结果出乎意料，人们就会感到“不安”或“恐慌”。就会以“发怒”的形式来体现对于“不安”或“恐慌”的防卫反应或警告反应。

比如，你在排队买票，你计算着以现在的速度很快可以轮到你，但是，不断有人插队，于是，你开始陷入一种不安状态。最后随着不满情绪的不断升级，终于演变为愤怒状态。也就是说，当事情没有按自己预想的那样发展时，人们会产生愤怒情绪。

此外，心理学家指出人还有一种情绪叫做“自尊感”，就是一种认为自己有价值的感觉。这不同于我们平常所说的“自尊心”。当有人说我们“作为人，你没有价值”“你不是一个合格的人”时，我们的自尊感就受到了伤害。我们就会愤怒，这种愤怒就是一种保护自己自尊感的行为反应。

一般来说，自尊感高的人，可以宽容地对待别人的侮辱。由于自尊感高，不会因为别人怎么说自己而影响自己对自己的评价。但自尊感低的人，无法客观、正确地评价自己，需要从别人的尊重中间接地获得自尊感。因此，只要受到任何不适当的评价，他马上就会发怒。如果平时能够认真地观察自己，多发现自己的优点，提高自尊感，就不会为一些琐碎小事而经常发火了。