

幸福达人系列 

早懂心理学， 早过好日子

轻松搞懂心理学，驾驭情绪，

以及曾经想驾驭而驾驭不了的一切……

安雅宁◎编著



化学工业出版社

幸福达人系列 

早懂心理学， 早过好日子

安雅宁◎编著



化学工业出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

早懂心理学, 早过好日子/安雅宁编著. —北京: 化学工业出版社, 2009. 6
(幸福达人系列)
ISBN 978-7-122-05136-3

I. 早… II. 安… III. 心理学-通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 040773 号

策 划: 曾清燕 罗 琨
责任校对: 王素芹

责任编辑: 曾清燕 黄 犀
装帧设计: 王晓宇

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)
印 装: 大厂聚鑫印刷有限责任公司
720mm×1000mm 1/16 印张 12 字数 124 千字
2009 年 6 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899
网 址: <http://www.cip.com.cn>
凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 28.00 元

版权所有 违者必究

丛书序

正如狄更斯在《双城记》里的名言：“这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。”身处于充满变幻与机遇的今日社会，我们每个人都有追求幸福的权利，但是我们也面临着来自各个方面的压力和挑战。

当我们走在通向成功的路上时，你会发现，这条路并非一帆风顺，既设有陷阱又布满荆棘。或许在行走了多年之后，你依然原地踏步，而别人早已冲向幸福的终点站。在羡慕别人的同时，你开始怀疑自己：成功和幸福真的离自己这么远么？难道努力也无法改变命运么？自己和别人差距真的这么大么？

其实不然，在这样一个时代里，每个人都有改变命运的机遇，只不过少数的人把握了它，获得了成功。而这一部分少数成功者，和大多数人的差别并不大，甚至在某些方面还不如你，只不过他们比一般人更懂得如何与人打交道，如何做出正确的选择，如何释放自己的无穷潜能。我们称这些领先一步的成功者为“幸福达人”。

这就是化学工业出版社策划和出版这套《幸福达人系列》的初衷，旨在向读者传授这些成功者的经验和技巧，帮助读者在有限的生命长度里，拓宽自己的生命宽度，走向幸福的人

生。经过不懈努力，我们邀请到了从事相关人类行为学研究的各位专家，按照心理学、博弈学、社交学、管理学、经济学等方面，完善《幸福达人系列》的体系，推出了《早懂心理学，早过好日子》、《早懂管理学，早过好日子》、《早懂经济学，早过好日子》、《早懂博弈，早过好日子》、《早懂社交，早过好日子》共五本书，读者可以根据自己的需要选择阅读。

《幸福达人系列》中的每一本书，都是成功者经验的总结，浓缩了作者多年研究的结晶，通过生动浅显的事例和精湛到位的分析，让读者在轻松阅读的同时，获益匪浅。我们把成百上千的成功者几十年的经验，浓缩于一本书中，认真研读之后，相信你不成功都难。

《幸福达人系列》中的每一本书，都是由一个个简单原理组成，当你静下心来阅读和实践后，你会发现，这些看似简单的原理所蕴藏的力量并不简单。无论是书中任何一条心理策略和技巧，都是经过反复论证的真理，它们适用于任何一个时代，只要掌握它们，你就能事半功倍。

总之，对于那些正在追求幸福的年轻人、职场人士，管理者或生意人来说，《幸福达人系列》是一套不可多得的指导读物。学习它，实现它，你的幸福就指日可待。

化学工业出版社

前言

传说，古希腊有一位美丽的公主叫 Psyche（赛琪，意为灵魂），一直找不到能与之匹配的理想夫婿。于是她父亲去请教太阳神阿波罗。阿波罗神谕指示，Psyche 必须穿着丧服，独自到山顶等候，有一只长着翅膀的蛇会将她带走，娶她为妻。于是，Psyche 遵守神谕一个人来到山顶上，等候那只蛇直至睡着，醒来后发现自己竟然身在一座金碧辉煌的宫殿里，而每当夜幕降临，就会有一名男子在黑暗里悄然而至，与她共度良宵。男人告诉 Psyche，由于诅咒，她不能看到自己的面容，请 Psyche 信任自己，即使两个人的爱情受到了诅咒，却依旧可以得到幸福。男人越是这样说，Psyche 的好奇心就越强烈，终于她抗拒不了自己的好奇心与侍女们的怂恿，在一个晚上，等男人熟睡后，取来一盏灯，微弱的灯光下，Psyche 看见了一位俊美的男人，他就是 Eros（厄洛斯，爱神）。

Eros 还是被微弱的灯光惊醒，仓皇逃走，从此再未出现。如梦初醒的 Psyche 后悔不已，踏上了寻找丈夫的旅程，经历千难万险，失去了昔日的美貌，最终打破诅咒，找到了 Eros。在宙斯天神的祝福下，Psyche 和 Eros 的爱情成为不朽，“灵魂”和“爱”从此形影不离。

隽永的古希腊神话往往意味深长。故事中，美丽的 Psy-

che 如果不去“照亮”她“另一半”的真面目，那么她将拥有单纯而美好的幸福直至永远。但出于好奇，一种力量驱使她必须揭开他的“面纱”，看到他的容貌，从而带来历经磨难的历程，在饱受煎熬中验证了这份爱情的坚贞。同样，如果人类不去追究宇宙、社会及自身的“真面目”，那么也许将一直保有未进化前那种单纯美好的幸福，但猎奇心驱使人类必定以所谓的“理性之窗”去逼视自己“灵魂的另一半”，“心理学”（psychology）就这样被“逼”而生。

人之所以为人，不同于猴子，就是因为我们有思想，总会不断地审视自身，叩问灵魂，于是灵魂之科学——心理学也就不可避免地应运而生。

心理学与人类的生活息息相关。在圣经故事中，就有亚当和夏娃偷吃了禁果的描述。这种偷吃禁果的想法很早以前就被人类意识到，从而写在圣经中告诫人们。在现实生活中这种“偷吃禁果”的心态则被表现得更加淋漓尽致，更加复杂。

人为什么常常具有“偷吃禁果”的想法呢？因为“禁果”总是显得分外香甜。越是禁止做的事，越能够激发人们的好奇心和逆反心理。从“偷吃禁果”的心态延伸开去，我们会发现更多心理学在生活中的应用。

心理学对我们生活的最大作用是，它可以帮我们领悟人生，更好地驾驭人生。

其实每一个人在某种程度上都是一名业余的心理学家。从你呱呱坠地、牙牙学语到蹒跚学步，无时无刻不在揣摩别人的心思。你懂得如何藏匿玩具躲避其他小朋友的视线，甚至还会略施小计误导他们的思路；你懂得从妈妈的神情和语气上判断出妈妈是否生气，从而在“必要”的时候停止胡闹；你还懂得，一旦发现雨过天晴，就可以重新不安分起来。上述种种行

为都是基于对他人的行为及其心理进行观察和揣摩后得出的。也就是说每个正常人，都能对他人在日常生活中的感情、思维和行为进行一定程度上的推测。这就是心理学和心理学家所努力研究和解释的内容之一。

街上有一家小店，门口放着一只大桶，桶上描绘着四个大字：“禁止偷看”。但周围却没有任何禁止偷看的措施。很多人路过此地都感到十分纳闷：“究竟是什么东西放在桶中呢？”于是路人总要凑过去瞧一瞧，一瞧才知道原来桶里面还有字：美味啤酒，甘甜爽烈，五元一杯，敬请品尝。于是路人在好笑之余大都想进去品尝一下令自己好奇的“啤酒”。这就是心理学在生活中的妙用。

这样的事实不胜枚举。当你懂得一点心理学，并把它应用到自己的工作和生活中时，你就会发现，不管是人的性格，还是对一个事物的认知过程，包括人的情绪、语言、人际互动、心理疾病等都和心理学有着密不可分的联系。每个人在生活中都有心理不平衡的时候，为什么会产生心理不平衡呢？不平衡时又该怎么做呢？在我们身边，心理学无处不在，我们需要运用心理学知识来解释那些令人费解的事情，舒缓我们的心情，调整我们的心态，这样才能享受积极美好的人生！

其实心理学的各个理论都直接关系到生活的方方面面。在我们的日常生活中，存在着许多心理学规律，但我们有时已经运用得相当熟练却没有明确意识到它们的存在。要想提高生活质量，至少需要懂得一些与每个人都密切相关的心理学知识。每天用 10 分钟随意读上一小段本书中的内容，你就能不知不觉掌握一些重要的心理学规律，将其应用到日常工作与生活中，相信一定会让你的人生有所改变，早日过上你希望的好日子。

本书使用大量贴近生活的实例阐述心理学知识，为方便读者阅读，作者将全书内容分为可在 10 分钟左右读完的小模块，各模块结合一个心理学的知识点来解答读者在工作与生活中常常感到不知所措的问题，其核心要点还在各模块结尾处用“心灵加油站”的形式专门列出，便于读者掌握要点。

编者

目 录

第一章 走近心理学——从心理学的角度思考问题

你是马哈鱼吗？/2

人为什么爱模仿？/5

为什么有人会害怕成功？/8

被老虎吃掉的驯兽师/10

一颗钉子是如何引发亡国的？/13

为什么窗户上有洞的车更容易丢？/16

重赏之下为何无勇夫？/19

第二章 情绪心理——营造积极心态的学问

远离镜子里的影子杀手/24

消除抑郁，无事不能释怀/27

方向感 V. S. 无聊感/30

害羞真的无法改变么？/33

越纯真越快乐/36

建立自信其实很简单/40

学会感谢挫折和磨难/42

第三章 职场心理——走上事业成功的快速路

九型人格：学会与不同的人和谐相处/46

定位策略：把优势发挥到极致/54

老板发脾气，你该怎么办？/56
暗示原理：积极的自我评价塑造成功的你/60
让压力一扫而光的心理策略/63
不要让倦怠成为生活主旋律/66

第四章 管理心理——巧妙地让部下自动自发

管理不能不懂心理学/70
成功的舰长往往是孤独的/73
得寸进尺效应：提高组织业绩的策略/76
攻心为上：“经营之神”的驭人经/79
苛希纳定律：人多并不一定力量大/81
蓝斯登理论：效能和心情成正比/84

第五章 社交心理——在人与人的博弈中胜出

开口就能探知对方深浅/88
语调中蕴藏大玄机/90
兴趣是性格的放大镜/94
“冷热水”效应：赢得好感和认同/96
6个妙招提升你的说服力/99
共情效应：替别人着想就是帮自己/102

第六章 性格心理——摆脱束缚自己的枷锁

搬开拖延的绊脚石/108
从逃避走向面对之路/111
越独行越孤独/114
爱是化解怨恨的通道/117
不做被气死的周瑜/119
脸上的荣光不实在/122
幸福是共赢的结果/125

不劳而获的事不会长久/128

第七章 恋爱心理——共同走向幸福的彼岸

爱情有什么道理？/134

追求对方时的心理策略/136

不要一开始就满足对方所有要求/138

男人心里藏着哪些秘密？/140

如何赢得她的心？/142

第八章 成功心理——释放你的无穷潜能

“神秘的梦”告诉了我们什么？/146

心理预演：不断强化的神奇力量/148

冰山理论：命运被潜意识支配/151

暗示作用：潜移默化的影响力/153

获得积极暗示的心理策略/155

改变思维就能改变行为/157

第九章 人格心理——远离人性的阴暗面

幼稚型人格：永远长不大的小孩/162

依赖型人格：精神的“无骨症”/164

强迫型人格：怪异习惯的奴隶/166

偏执型人格：九牛拉不回的人/169

自闭型人格：装在套子里的人/170

暴君型人格：可悲的大独裁者/172

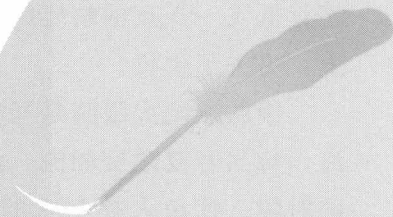
懦弱型人格：永远不敢展翅高飞/174

狭隘型人格：门缝里的观察者/176

第一章

走近心理学

——从心理学的角度
思考问题



许多人认为心理学是一门复杂而神秘的学问，其实心理学并不像大家所想的那样玄妙。一切科学的出发点，都是来源于生活，其最终目的也是再运用到现实生活中指导生活，心理学更是如此。生活中那些让你困惑、迷茫的种种行为，都是心理学的研究对象。心理学者尽可能按照科学的方法，间接观察、研究或思考人的内心，从而得出适用于人类的、一般性的规律，帮助我们更清晰地感受自己丰富的内心世界。

你是马哈鱼吗？

夏日午后，一只蜻蜓也许是被美丽的窗帘吸引，也许是一时不慎飞到了屋子里，开始在房间内不知所措地四处乱撞，到处飞舞，找不到出去的路。

这只蜻蜓费尽全身力气终未能飞出房间，其实原因很简单，因为它总在屋子的顶部空间寻找着那扇敞开的窗，而不肯低头向下——再低一点的位置就有敞开的窗户。其实有好几次，它都临近自由的出口，可就是差那么一点点！最终，这只不肯低飞一点点的蜻蜓终于耗尽了气力，奄奄一息地落在桌子上，失去了生机。

银肤燕尾大眼睛是马哈鱼亮丽的外型，它们平时生活在深海，每当春夏之交溯流，漂游到浅海产卵，这也正是危险来临的时候。捕鱼人捉拿它的方法很简单：用一个孔目粗疏的竹帘，下端系上铁坠，放入水中，由两只小艇拖着，拦截鱼群。马哈鱼的“个性”十分强烈，不爱转弯，即使闯入渔网中也不会停止，所以一只只“前赴后继”陷入竹帘孔中，帘孔随之紧缩，它们被激怒，瞪起眼睛，张开脊鳍，更加拼命地往前冲，结果被牢牢卡死，为渔人所获。

是否觉得马哈鱼很笨呢？可我们身边有许多人就像马哈鱼一样，常常一面抱怨人生的道路没有出口、没有成功的希望，另一方面又循规蹈矩、不谋其变，总是习惯性在原有道路上一成不变地走下去。古人说得好“天生我材必有用”，俗语也说“东方不亮西方亮”，如果我们能够灵活地调整目标、改变思路，就会出现“柳暗花明又一村”的无限风光。

你是否曾经有过陷入某件事不能自拔的经历，或者总喜欢“一条道跑到黑”？的确有一些具有这种行事风格的人最后获得了成功，但是更多的人却一败涂地。那么，固执心理到底是由什么造成的？

美国社会心理学家莱昂·费斯汀格在解释人执迷不悟的心理时，认为这是由认知失调导致的。他认为，人都会遇到信念与现实发生冲突的情况，这种情况就会导致认知平衡失调，此时，人们就会感到难受从而想办法恢复心理平衡。而恢复平衡的方式又有两种，一个是承认事实，一种是找到一个理由来维持平衡。后者就是心理学上所说的认知失调——当你做决定采取行动或者遇到跟你原先预想的不一样的信念、情感或价值观后，引起内心冲突，所体验到的一种心理状态。

但事实上使人执迷不悟的原因有许多。一个原因就是思维定式。每个人都会有认识事物的习惯，而从前的认知习惯往往会影响后来的认知方式，从而导致不能根据事件、地点、具体时间而进行变化。有些执迷不悟则是出于心理保护，有些时候并不是人们认识不了事物的客观性，而是由于强烈的自我防御机制，会使人固守自己的看法。

人们在认识事物时都会依赖自身的经验，有执迷不悟的时候，这是很普通、很平常的现象。由于受主观因素的影响，有

时候认知会与客观事实出现偏离。俗语中经常提及的“旁观者清”，就是因为旁观者没有与认知主体者相同的经验和情绪，因此能够相对客观地得出结论，进而在一定程度上和范围内做到“清”。如果你能够做到置身事外地客观评价，就不会再执迷不悟了。

通常情况下，我们如果选择了某个行业，在从事了一段时间后，就会慢慢培养和积累起相关的专业技能。但若半路转行，必然经过一个艰苦的或者说是痛苦的转变和蜕变过程，而且会付出很大的精神、时间和资金成本（当然，一般情况下当转行的收益大于成本时，人们才会作出转行的决定）。

正因为人们一旦选择了某一人生道路，就会习惯性地走下去并且不断地自我强化，所以如果要转向其他行业，就将付出更高的成本，这提醒我们选择时需要慎重。因为改变的成本比较大，也因为固执心理的存在，所以人们往往会表现出像马哈鱼一样的行为。

也正因为人们往往对自己已经做出的选择执迷不悟，所以我们在一开始做选择的时候就必须谨慎，也必须理性地选择和接触那些可以给自己带来好的影响和帮助的人，选择那些能够更好地为自己创造未来的工作。

早懂心理学，早过好日子

- 认识有可能偏离事实，所以你所坚持的未必总是正确的。
- 无法自拔时，要虚心听取别人劝告。
- 不要太过自信，也不要轻易逃避，客观理智地坚持才能成功。

人为什么爱模仿？

一般来说，爱模仿是幼儿心理发展的特点。具体表现为个人的独立性较差，通常是看见别人玩什么，自己也跟着玩什么；看见别人有什么也跟着要什么；看见别人做什么也跟着做什么。而在长大以后，这种天生的模仿心理却并没有消失。

在现实生活中，每个人都有不同程度的从众心理倾向，总是倾向于与大多数人的想法或态度相同，以求自己不那么孤立无援。研究发现，坚持某种意见人数的高低是左右从众心理的最重要因素之一。正所谓“人多力量大”“法不责众”，就是这一观点的有力证明，极少有人能够在众口一词的情况下还坚持自己的不同观点。

“阿希实验”在众多研究从众心理的实验中最为经典。

1952年，美国著名心理学家所罗门·阿希进行了一个实验，目的是研究人们究竟会在多大程度上受到他人的影响，而违心地进行明显错误的判断。他告诉参加实验的大学生们，实验的目的是研究人的视觉情况。当其中一个被实验者走进实验室时，他发现已经有5个人先于自己进入实验室，因此他只能坐在最后一个空出的位置上。实际上已经坐好的5个人是与阿希联合起来的假被试者（即“托儿”），而这个大学生并不知情。

阿希的实验很简单，就是要大家对比线段的长度，然后给出答案。他将一张画有一条竖线的卡片和另一张画有3条线的卡片放在一起，请大家判断三条竖线中的哪一条线与第一个卡片中的竖线等长。共进行了18次判断。实际上这些竖线的长短差距明显，正常人可以轻易地得出结论。