

文成蹊 / 编著

应该读点 心理学

Psychology We Need To Know

学习心理学 改变人生路

心理学的目的在于巧妙的策略，而不是分析。我们学习心理学的目的不是为了享受心理分析的过程，而在于建立更积极的人际关系。

巨大的生活压力下，如何**走出**忧郁、焦虑和迷茫；

繁琐的家事中，如何**照顾**到每一位家庭成员；

复杂的社会中，如何**建立**融洽的人际关系；

莫测的职场中，如何让自己**游刃有余**；

沉浮的商海中，如何**掌好**事业之船的舵……

走进本书，你就会找到**答案**。



中国工人出版社

文成蹊 / 编著

应该读点 心理学

Psychology We Need To Know

学习心理学 改变人生路



中国工人出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

应该读点心理学 / 文成蹊编著. —北京: 中国工人出版社, 2009. 4

(实用大百科丛书)

ISBN 978-7-5008-4390-0

I. 应… II. 文… 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 044019 号

出版发行: 中国工人出版社

社 址: 北京鼓楼外大街 45 号

邮 编: 100011

电 话: (010) 62350006 (总编室) 82075964 (编辑室)

发行热线: (010) 62005450 62005042 (传真)

网 址: <http://www.wp-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京中印联印刷有限公司

印 次: 2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷

开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

字 数: 260 千字

印 张: 16

定 价: 29.80 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

前言



2008年9月,美国第四大投资银行雷曼兄弟申请破产保护,这无疑是金融界的一场大地震,波及整个华尔街乃至全球的金融市场。这场经济危机改变了人们正常的生活节奏,企业裁员,公司减薪,股市跳水,物价上涨……这一切的一切,都搞得人心惶惶。恐慌的人们感觉到了一种潜在的威胁,如何提升自己,如何摆脱迷茫,如何在原本就残酷的竞争中不被淘汰,如何在众多的人才中脱颖而出……

每个人都在探寻着脚下的路,然而,路又在何方?

现实中面临的种种问题使得人们内心世界的困惑日益加深。没有一个人的心灵会永远一尘不染:自卑心理、嫉妒心理、焦虑心理、愤怒心理、抑郁心理……所有这些消极的心理,也在时时困扰着人们的内心世界。这时,心理的调节和心灵的放松便显得尤为重要,而心理学方面的知识不仅能够调节人的内心,还能帮助我们认识他人。在处理事情的时候,如果能够了解自己又了解他人,掌握大多数人在某种情况下的情绪和心理反应,做到有的放矢,对症下药,就能够达到自己想要达到的目的。老子说:“知人者智,自知者明。”一个能够做到“知己知彼”的人,当然更容易创造“百战不殆”的佳绩了。

本书主要从情绪心理学、自我管理心理学、家庭心理学、社交心理学、求职心理学、办公室心理学、推销心理学、经营与管理心理学方面入手,以理论与实例相结合的形式,论证了如下方面的问题:

怎样了解人的心理,从而使人与人之间的关系更为和谐融洽;怎样控制自己的情绪以收获幸福和快乐,以及怎样利用人们的心理来达到自己预定的目标。

掌控情绪,管理自我,是每个人都必须要做的;保持积极乐观的心态,消除自己内心存在的负面情绪,是一个人成就事业、获得幸福的必备法宝,幸福就在心的自我调节之间……

家庭是社会的一部分，也是一个人生活中不可缺少、不能忽视的重要方面。家庭关系的和谐，可以促进一个人获得事业的成功。父母与子女、丈夫与妻子，无论哪一种关系，都是我们不可或缺且也必须处理好关系。家庭关系心理学，可以使你遇到的那些让人头疼的问题迎刃而解……

每个生活在社会中的人，必不可少地要与他人进行交往与交流，“亲和效应”帮你拉近与他人的距离，“同理心原则”可以让你学会换位思考……

大学毕业后，迈入社会的最关键一步就是求职。而在全球经济低迷的大环境下，中国的企业也未能幸免，公司在招聘上会更加谨慎。“首因效应”让你明白第一印象的重要性，而不至于在面试时就因细节问题而失去一个机会；“毛遂自荐”会让你积极主动地把自己的优势展现在招聘者面前……

职场中的生活占一个人一生的1/3时间，所以，你需要一些心理学方面的知识来帮你：“自我知觉”能够让你认清自己，从而让你做到自信而不自负，谦虚而不自卑；而办公室中的“主动表现和提升”，能够让你成为“老板伯乐”眼中的千里马；“刺猬效应以及人气指数的提升”，则使你与同事的关系处得不近不远，融洽而完美……

要想成为一名出色的销售人员，在注重自身能力的同时，还必须要有识人的本领，如果你对客户一无所知，你的业绩将很难提升。“投其所好”能够让顾客感觉到你的诚意，“尊重心理”能够让顾客感觉到你的谦虚，“微笑效应”能够在不知不觉中拉近你与顾客的距离……

对于一个企业来说，无论经营、管理，还是产品的销售，都是关键环节，因此，作为决策者，要对市场中人们的需求心理有所了解，从而让自己的产品得到认可；作为管理人员，需要弄清楚下属职员真正的需要，以便让员工能够忠诚于企业；而对于销售人员，则需要对每一类顾客的心理都要有一个详细的了解和分析，以此来让自己被顾客喜欢，让自己的产品成为顾客购买的一部分……

由此可见，每个人都应该读点心理学。

本书将枯燥晦涩的心理学理论以简明扼要、通俗易懂的形式展现在读者面前，以贴近现实的事例和详细的点评分析，来使读者更好地理解理论，并逐渐做到学以致用，从而使心理学贴近生活、指导生活、改变生活。

编者

2009年4月

目 录

第一章 情绪心理学:掌控自己的情绪

学会控制自己的情绪,对于每个人而言都是相当重要的,它是我们成功的前提,更是我们身心健康的保证。做自己情绪的主人,不仅让你重新获得主导权,而且会使你发现,掌控自己的情绪以后,所有的难题都能够轻松驾驭了!

掌控情绪:别让情绪影响你的健康 / 2

巴纳姆效应:不要让他人左右了你的情绪 / 5

齐氏效应:摆脱紧张的心理困境 / 9

永葆乐观:生命因乐观而精彩 / 13

学会等待:平息浮躁摇曳的情怀 / 17

摆脱抑郁,让阳光驱散阴霾 / 19

克服焦虑:摆脱阴云笼罩的生活 / 22

韦奇定律:时刻坚持希望和信念 / 25

抛开依赖:自立是新生命的希望 / 29

第二章 自我管理心理学:管理自我才能提升自我

了解自己,才能对自己有一个清醒的认知;管理好自己,才能让自己有所成就。自己的命运要由自己来把握,自我的管理,还需要自己来做。

情绪定律:处理好心情,才能处理好事情 / 34

心静如水:人生须有平和的心态 / 37

杜根定律:自信是你独一无二的个性名片 / 40

抛开犹豫:带着果断上路 / 43

自我知觉:适合的才是最好的 / 47

重复定律:持之以恒才能成功 / 50

坚信定律:把苦难当做垫脚石 / 53

挫折必然定律:坚强无法被征服 / 56

第三章 家庭心理学:维护家庭的和谐美满

家庭是每个人躲避风浪、修复心灵、减缓压力的驿站,是不断进取、成就事业的加油站。家庭的和谐美满,决定着一个人一生的幸福和快乐;而维护一个家庭的和谐,则需要了解家庭心理学,掌握心理学上的技巧和方法。

幸福递减定律:别让幸福从你的生活中溜走 / 60

感恩心理:怀着感恩生活 / 63

杜利奥定律:拥抱热情,拥有快乐 / 67

环境与心理:为自己创造一个好的生活环境 / 70

空巢心理:把关心真正送到父母的心里 / 74

适当疏远原则:爱人之间也要留有空间 / 77

逆反心理:把握子女的成长规律 / 81

教育心理:学会如何爱孩子 / 84

第四章 社交心理学:交际场上最受欢迎的人

心理学研究表明,每个人的外表都反映了他的内心,你的服装,你的说话方式,你的每一个动作、每一个眼神都在告诉别人你是否友善,是否愿意和人交谈。如何让自己喜欢别人,也让别人喜欢自己,如何成为交际场上最受欢迎的人,心理学方面的一些社交理论,将会告诉你答案。

亲和效应:拉近与周围人的距离 / 88

情境同一性:创造与对方共鸣的情境 / 91

相似相惜律:投其所好,寻找共同点 / 93

安全需要原理:诚信是一笔可贵的财富 / 96

幽默效应:幽默是人际交往的润滑剂 / 99

“六度分离”理论:以积极的心态与人交往 / 101

邻里效应:交往越多越亲密 / 103

同理心原则:把自己摆在对方的位置上 / 107

恐惧心理:远离社交恐惧的羁绊 / 110

错误即止定律:两个错误永远不会制造出一个正确 / 113

与人为善:以一颗善良的心去对待他人 / 116

第五章 求职心理学：找到一份好工作

不管你是大学生需要找第一份工作，还是工作了几年后想要换个新的环境，你都不可避免地要找工作。现代社会，竞争日益激烈，要想在人才济济的竞争环境中脱颖而出，得到心仪的职位，最好了解一点儿招聘者和应聘者的心理，这将会助你求职成功。

首因效应：人最难忘的是第一印象 / 120

十分钟定律：时间就是机会 / 123

换位思考定律：恰当地表现自己 / 126

推销自己：别让细节绊倒你 / 129

挑战自己：充分挖掘自己的潜能 / 132

畏惧心理：别过分在意自己的劣势 / 135

高不成低不就心理：理想和现实的激烈碰撞 / 139

詹森效应：关键时刻别让自己发挥失常 / 142

毛遂自荐：在机会面前主动表现自己 / 145

心理暗示：自信等于一半的成功 / 149

第六章 办公室心理学：办公室中的生存高手

要想在职场上游刃有余，首先要有很强的工作技能。但是，仅靠个人工作成绩的优劣还远远不够，在注重个人内外兼修的同时，还应该善于经营人际关系，从而确保自己与同事交往中如鱼得水。

表现心理：大胆表现会得到老板的赏识 / 154

主动心理：想办法解决压力 / 157

皮格马利翁效应:在工作中投入你的激情 / 160

“强调自我”心理:让你成为“众矢之的” / 164

渴望“鹤立鸡群”心理:让你成为“孤家寡人” / 167

学会拒绝:勿求尽如人意 / 170

阿 Q 心理:忽略职场心机 / 174

刺猬效应:不可过远,也不可过近 / 177

提升人气指数:同事不止于办公室内 / 180

借势原则:让更多的人帮助你 / 183

第七章 推销心理学:做最出色的推销员

每一位顾客在购物之前都会有这样的心理:我缺这个东西,它值得买,它能满足我某一方面的需求。这是一种潜意识的购买行为心理。作为一个推销员,首先要明白的就是:顾客为什么要购买,他们要买的东西是什么,怎么样才能让顾客喜欢买你的东西。

消费心理:抓住顾客的心理 / 188

投其所好:满足顾客的心理需要 / 191

尊重心理:做学生,而不是做老师 / 193

重要性心理:把顾客置于真正“重要”的位置 / 197

冷热水效应:降低对方的期望值 / 200

诚实原则:让顾客信任你 / 202

晕轮效应:利用顾客“爱屋及乌”的心理 / 205

热情原则:让你的热情打动顾客 / 208

微笑效应:让顾客喜欢你 / 211

控制局面,在心理上战胜客户 / 214

第八章 经营与管理心理学:成功商人的秘诀

在激烈的市场竞争中,有些企业能够延续数百年,而有的却只领风骚三五年、一两年,甚至更短。究其根源,无外乎经营和管理两方面出现一些问题,因此,我们也就不能不谈到经营与管理心理学。

- 克服定式思维:不要被老眼光束缚 / 218
- 毛毛虫理论:创新才是硬道理 / 221
- 马蝇心理:让竞争对手时刻提醒你 / 224
- 互惠互利原则:让合作与竞争一起微笑 / 227
- 印刻效应:要做就做市场第一 / 230
- 破窗理论:及时制止小错误的发展 / 233
- 权威效应:让自己成为领袖和榜样 / 236
- 马斯洛效应:满足下属的不同需要 / 239
- 平等原则:平等是最容易被感知的尊重 / 242
- 感激心理:用情感激励下属 / 244

第一章



情绪心理学：掌控自己的情绪

学会控制自己的情绪,对于每个人而言都是相当重要的,它是我们成功的前提,更是我们身心健康的保证。做自己情绪的主人,不仅让你重新获得主导权,而且会使你发现,掌控自己的情绪以后,所有的难题都能够轻松驾驭了!



掌控情绪：别让情绪影响你的健康

我们通常所说的情绪，是指感觉及其特有的思想、心理和生理状态、行动的倾向性。情绪的主要特征有：无所谓对错，常常是短暂的；可以积累，易夸大其词；会影响行为，也可以经疏导而加速消散。

情绪是对身体变化的知觉，即当外界刺激引起身体上的变化时，我们对这些变化的知觉便是情绪。美国心理学家詹姆斯认为：人并不是因为愁了才哭、生气了才吵、怕了才发抖，恰恰相反，人是因为哭了才愁、因为吵了才生气、因为发抖了才害怕。

据心理学家研究，人的每一个决定和行为，都或多或少地受到情绪的影响。无论是对学习还是对社会适应能力来说，情绪都扮演着非常重要的角色。心理学家劝诫那些情绪容易受外界干扰的人，应先处理好心情，再投入精力处理事情。

健康与情绪密不可分

积极的情绪状态可以增强人的抵抗力，消极的情绪状态则会对身体构成一定的伤害。我国古代就有“内伤七情”之说法，认为当人的“喜、怒、忧、思、悲、恐、惊”七种情绪过度时，就会产生生理疾病。

现代医学认为，很多疾病的发生，都不是器质性的病变，而是与精神状态不佳、情绪异常有关；经常、长期的消极情绪所引起的神经长期过度紧张，会导致身心疾病。大量的临床医学研究表明，充满心理矛盾、压抑、不安全感 and 不愉快情绪体验的人，免疫力减弱，容易患癌症。据有关方面统计，经常忍气吞声的人得癌症概率是一般人的三倍。“忍气吞声”型的人，往往过度克制自己，压抑自己的悲伤、愤怒、苦闷等情绪，这些恶性情绪长期作用于大脑，会导致内

分泌紊乱,降低人体免疫功能,从而给癌症以可乘之机。

情绪除了影响人体免疫系统而不利人体健康外,还会通过影响人的行为方式、心理适应、社会支持等决定身体健康的重要因素而影响人体健康。而人的身体健康反过来又会影晌情绪,因而通过情绪也可推断人的健康状况。

才貌双全的林黛玉,因其性格多愁善感,忧郁猜疑,最终积郁成疾,呕血身亡。三国时东吴的大都督周瑜,因为妒忌多疑、心胸狭窄,而被诸葛亮活活气死。与他们相反的是跨世纪的女作家冰心老人,一生淡泊名利,崇尚简朴,不奢求过高的物质享受,在和谐的环境中与人相处,在微笑中勤奋写作。她的健康长寿,事业辉煌主要得益于开朗、豁达的性格。

保持良好的情绪

现代医学大量资料证实,抑郁症和精神分裂症患者,大多是性格孤僻,不能适应社会生活所致。一个人身体健康,往往表现为精力充沛、心情开朗,倘若长期疾病缠身,则容易引起忧郁情绪。

既然情绪对健康的影响如此重要,那么,保持良好的情绪就是我们保持身体健康的根本。以下几点建议可以帮助我们培养健康的情绪。

1. 培养幽默感

研究发现,在问题面前,经常运用幽默作为应对机制的人,健康问题就比较少;而运用哭喊作为应对机制的人,健康问题相对要多很多。

2. 增加愉快的生活体验

增加令人愉快的体验,可以减弱消极情绪状态,而提高A型免疫球蛋白,提高免疫反应能力。这样,即使偶尔遇到不愉快的事情,也不至于发生过于强烈的情绪反应。

3. 使情绪获得适当表现的机会

情绪是生活的组成部分,对起伏的情绪不必也不可能一概予以抑制,而应选择适当的方式,如运动、旅游、倾诉等,给情绪适当的发泄机会。有机会倾诉自己的痛苦并得到他人的安慰,能够极大地改善健康功能,增强免疫系统功能。

4. 换一个角度看事情

很多从表面看令人生气或悲伤的事件,如果换一个角度,用另外一种眼光





去看,常常可发现一些正面的、具有积极意义的东西。

5. 要有自己的事业和追求

有了自己的事业和追求,并积极地为之奋斗,人就会体验到一种发自内心的满足,进而产生积极的情绪。

6. 积极参与社会交往

社会交往能使人产生积极的情绪体验,积极的情绪体验又会使人们更积极地与人交往,更好地适应环境、应对突发事件,从而形成一个良性循环。

7. 对问题当机立断

犹豫不决会引起不良情绪,损害身心健康。因此不要太过追求完美,宁可偶尔出些小错,也不要为一些问题左思右想。

事实上,现实生活中的许多灾祸,都是在情绪无法得到正常宣泄的情况下,采取了失去理智的疯狂举动造成的。

每个人在一生中都会产生数不清的意愿、情绪,但最终能实现、能满足的却并不多。在大多数情况下,我们会想着千方百计把情绪压抑下去、克制下去,而不让它发泄出来。但是,即使一个人能做到在压抑、克制,也只说明情绪从“显意识层”,转移到了“潜意识层”,而它对人们的影响仍然存在,而且一直在找机会真正发泄出去。

因此,对于无法得到满足宣泄的情绪,最好的办法是疏导,而不是堵塞。因为堵塞只能是暂时的,到一定程度就会造成“决堤”,那时情况失控,就更严重了。

心理驿站

1. 良好的情绪是健康的保障;
2. 身体的健康状况会造成心理的困扰;
3. 通过各种方式培养健康的情绪。



巴纳姆效应:不要让他人左右了你的情绪

在生活中,人们无时无刻不受到他人的影响和暗示。比如,你可能不止一次发现过这样一个现象,在公共汽车上,一个人打哈欠以后,接下来他周围会有几个人也忍不住打起了哈欠。这种来自外界信息的暗示,会使你产生自我认知的偏差。这种偏差有时会影响到认知的正确度。有位心理学家给一群人做完明尼苏达多相人格检查表后,拿出两份结果让参与者判断哪一份是自己的结果。这两份结果中,一份是参与者自己的结果,另一份是多数人的回答平均起来的结果。参与者竟然认为后者更准确地表达了自己的人格特征。

心理学研究揭示,人很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述。即使这种描述十分空洞,他仍然认为反映了自己的人格面貌。一些星座、属相等方面的测验,其结果都是一些一般性的模糊的话,符合每个人的平均心理,让你认为很像自己。正如一位名叫肖曼·巴纳姆的著名杂技师对自己的表演作出的评价,他说他的表演之所以能够受到大家的欢迎,就是因为他所表演的节目中包含了每个人都喜欢的成分,从而使得“每一分钟都有人上当受骗”。因此,心理学家便将这种倾向于相信笼统性描述的心理特征命名为“巴纳姆效应”。

情绪失控的后果

从情绪方面来划分,人的性情大致可以分为两大类:理智型和感情用事型。理智型的人是情商很高的人,在所有的的事情面前都能够做到冷静沉着,三思而后行,他们能够控制自己的情绪。感情用事型的人是情商相对较低的人,在面对外界的影响时,他们往往随性而为,不计后果。如此一来,他们就会陷





入巴纳姆效应的泥淖而无法自拔。

1965年9月7日,世界台球冠军争夺赛在美国纽约举行。刘易斯·福克斯以绝对优势将其他选手甩到身后。决赛时也非常顺利,已经胜利在望了,只要再得几分他便可以稳拿冠军了。可是,就在这时,一只苍蝇落在了主球上,于是他赶忙挥手将苍蝇赶走了。可是,当他再次俯身准备击球的时候,那只苍蝇又落到了主球上,这时,刘易斯·福克斯的情绪发生了一些变化,他开始因这只讨厌的苍蝇不断落到主球上而生气。更让他生气的是,那只苍蝇仿佛是有故意要与他作对,只要他一回到球台准备击球,那只苍蝇就会重新落到主球上来。这时,刘易斯·福克斯的情绪恶劣到了极点,他终于失去理智,难以抑制的愤怒使得他突然用球杆去击打苍蝇,结果球杆触动了主球,裁判判他击球,他也因此失去了一轮机会。经过这一番折腾,刘易斯·福克斯一下子方寸大乱,在后来的比赛中连连失利,而他的对手约翰·迪瑞却愈战愈勇,迅速赶了上来并将其超越,最终赢了这场比赛。第二天早上,人们在河里发现了刘易斯·福克斯的尸体,他投河自杀了!

一名所向无敌的世界冠军居然被一只小小的苍蝇打败!这显然有些不可思议。其实,在很多人看来,刘易斯·福克斯当时完全没有必要去管那只苍蝇的事情,随它去好了。一个在台球方面具备如此造诣的选手应该明白,一只苍蝇落到主球上几乎不会影响击球,但是就是因为一时的冲动,他输掉了比赛。这显然是得不偿失的。其实这还不是关键,这次失败了,下次还可以再来,情绪失控了一次,下次就应该控制。然而,这位世界冠军却没有做到这一点。在因一次不理智的行为造成严重后果后,他不是去考虑如何控制自己的情绪,而是再一次以一种更加不理智的行为来把悲剧上演——自杀。

每一个人都应努力做自己情绪的主人,都应在至关重要的时刻保持理智。即使当时没能左右自己的情绪,也应努力使自己在最短的时间内恢复理智,这样才能把损失降到最低。

我们都是社会上的人,不可能单独存活于世上,在生活上必然有外界的变化影响着我们。比如,他人的言行举止,自然环境的冷暖变化,客观事物的更