

GAIBIAN
CONGXINKAISHI

陈西◎著

改变 从心开始

让你从容应对各种日常的
心理定律



一本实用的**心理学**必读书，为你打开一扇通向**成功**的大门

告诉你成功人士打死都不肯说的
那些秘密

深度解密
人们说话和做事背后的
深层心理因素



金城出版社
GOLD WALL PRESS

GAIBIAN
CONGXINKAISHI

陈西◎著

改变， 从心开始

让你从容应对各种日常的
心理定律



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

改变, 从心开始: 让你从容应对各种日常的心理定律 / 陈西著. —北京: 金城出版社, 2017.9
ISBN 978-7-5155-1542-7

I. ①改… II. ①陈… III. ①心理学 - 研究
IV. ①B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 213691 号

改变, 从心开始: 让你从容应对各种日常的心理定律

作 者 陈 西

责任编辑 王秋月 李凯丽

开 本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 16

字 数 180 千字

版 次 2017 年 9 月 1 版 2017 年 9 月第 1 次印刷

印 刷 北京市昌平新兴胶印厂

书 号 ISBN978-7-5155-1542-7

定 价 32.00 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区利泽东二路 3 号 10102

发 行 部 (010) 84254364

编 辑 部 (010) 84250838

总 编 室 (010) 64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

我们每一个人的内心里

都隐藏着一个

无比神秘和深不可测的

“心理世界”



人们常说，世界上最难的就是了解人的内心世界。的确，我们每一个人的内心世界往往都是广阔而幽渺的，很多时候我们不知怎么的就会有一些奇怪的想法；而有的时候我们明明知道该怎么做，但是做出来的事情却又大相径庭；为什么对别人先否定后肯定、先抑后扬，最容易给人好感；为什么当一种愿望无法得到满足，有时人们会用其他愿望来代替它；为什么当别人答应了你的小要求，就比较容易答应你后面的大要求……

那是因为在我们的每一个人的内心里都隐藏着一个无比神秘和深不可测的“心理世界”。

毫无疑问，这个神秘的“心理世界”通过影响我们的思想和行动，进而影响着我们每一个人的生活和事业。是的，也许当我们在人生道路上碰到挫折，为了摆脱困境而苦苦挣扎的时候，我们曾经翻阅了无数教导人们如何成功的书籍资料，寻遍了各种引导成功的道路，但是，因为我们忽视了我们的内心，忽视了心理世界对我们的作用 and 影响，因此，我们始终也找不到方向。随着时间的流逝，我们由激情变得盲目，由盲目变得迷失，又由迷失变得消沉……

所以，我们要想真正地战胜自己，了解我们的世界，不会在错综复杂的人性丛林中迷失自己，我们就需要领略那些影响着我们的生活的心理定律，掌握其中的奥秘和智慧，只有这样我们才能够真正地了解支配人类社会和人类行为的黄金法则，最重要的是，我们的命运也将随之改变。

本书精选的 121 条心理定律，涵盖了个人生活和进步的各个方面，同时

又从许多日常现象和日常行为出发，带你一步一步迈入有趣而实用的心理学殿堂。

心理学是一门与日常生活紧密相关的学科。日常生活、工作中的许多现象，背后都受到心理学规律的支配，只不过不为我们所注意和了解罢了；人的行为背后也往往具有比较深层的心理奥秘，甚至当事人自己也未必知晓；有一些心理学规律，可以帮助我们更好地处世为人，但我们却不一定能将它们总结出来。因为心理学的特点就是，它深深隐藏在生活的表象之下，支配着人们的行为，却不容易被人所发现。

此书有三个功能：一是帮助我们了解自己，包括认知、个性、情感、生理等方面；二是帮助我们更好地处世，因为它为我们提供了人际交往的规律和技巧；三是帮助我们更深地认识社会，了解人处在群体和社会中的心理规律。

此书是一本心理学的趣味入门读物，它不同于心理学理论著作的深奥晦涩，它对有趣味的故事和生活中司空见惯的现象，用深入浅出的心理学理论来阐释，使读者在轻松、愉悦的阅读中了解许多心理学的基本知识。此书可以帮助你了解日常现象背后的心理学原因，给你提供一些有利于自己的为人处世方面的心理学原则，并使你对生活的观察从此多出一个心理学的角度。

第一章 如何更准确地认识自己	001
人们容易相信笼统的概括，而不容易了解真正的自己	003
不容易看到自己的错误，总觉得自己是好人	006
人的需求得到满足后，又会产生新的需求	008
态度对人的心理和行为具有重要影响	010
每个人都有对尊重的需求	013
总是得不到尊重，会降低人的羞耻感	016
挑战自我体现了人自我实现的高级需要	018
挫折对任何人来说都是不可避免的	021
规定了完成的指标，比不规定做事效率要高	023
适度的目标才容易实现，大目标最好分解为小目标	025
当人答应了小要求，就比较容易答应后面的大要求	027
动机适度，事情才容易做好	029
学坏要比学好容易得多	031
人的天性更加倾向于竞争而不是合作	033
人们倾向于不断配置与新物品相适应的物品	035
道德的自律阶段是比他律阶段更高级的阶段	037

第二章 我们的心境决定我们的看法	039
别人的心理暗示有时会影响我们的判断	041
人们容易用过去的观念来衡量新的事物	043
人们容易犯以点代面、以偏概全的错误	045
整体大于部分之和	048
适量的选择项才有利于做出最佳选择	051
人们错觉以为自己可以控制偶然的事物	053
对比可以加强效果，加深印象	055
有时候留出空白，会有更好的效果	057
当思维卡壳时，先放一放才容易得到灵感	059
前面的大刺激会使后面的小刺激显得微不足道	062
让人表达一个想法，可以加深他对这个想法的认识	064
做喜欢的事情时，容易感到时间过得快	066
做陌生的事，会感到时间过得慢	069
人们做事情在开头和结尾效率高，中间效率低	071
每个人对周围事物的注意都是有所选择的	073
谁抓住了注意力，谁就容易成为赢家	075
把知识系统化要比死记硬背记得更牢	077
学习时使用的感官越多，记忆效果就越好	079
人们对愉快和感兴趣的事情容易记得住	081
第三章 要做回自己情绪的主人	083
情感如果不及时宣泄，会引起心理问题	085
越是禁止的东西，人们越感兴趣	088
人在紧急情况下会表现出不一般的智力和能力	090

内心生活丰富的人，比较不容易寂寞	092
厌恶情绪，就是防止我们做不利于我们的事	094
当愿望得不到满足，人们会用其他愿望代替它	096
强刺激可以使人打破僵局，走出心理的误区	098
做喜欢的事收到物质奖励，会降低兴趣	100
情绪可以感染别人，使之产生相似的情绪感受	103
人们在好心情下更容易帮助人	105
想要禁止某事，可以让他做到腻烦而自动放弃	107
不好的情绪，会转移到其他人和事上	110
人认为得不到的是不好的，得到的是好的	113
 第四章 不能驾驭外界，就要驾驭自己	 117
大部分人际交流是通过非语言的方式	119
身心需要不断地从外界获得刺激	122
心理状况会影响身体的健康	125
某些特殊的心理状态可以使疼痛减轻	128
心理上的不良情绪会导致疲劳	130
同一刺激会使其感受性提高或降低	133
看不见的脏东西，人们就欺骗自己它是干净的	135
一种愉悦的刺激，容易使人形成依赖	137
体育锻炼可以培养和健全人的性格	139
人口密度过大，对人的身心健康不利	141
不同的颜色会对人的心情有不同影响	143
天气会一定程度地左右人的心情	145
噪音对心理健康有不好的影响	147

第五章 你意识到自己的群体了吗？	149
每个人都有一定的“随大流”的倾向	151
信息在传播过程中经常被层层扭曲	154
身边有其他人会提高我们做事的效率	156
身边有人会降低我们做事的效率	158
权威更容易使人信服	161
名人对社会的影响力要超乎常人	164
责任分散可以导致人们见义不为，冷漠旁观	167
个体容易表现出情感和行为上不同程度的失控	169
当责任不分时，个体会出现不卖力的情况	171
碰见认识的人比我们想象的要容易	173
遭到小的破坏没有制止，就容易遭到更大的破坏	175
拥有的越多，社会就给他越多	177
人离开社会，会造成许多问题	179
在交往中，一定的自我暴露是给人好感的前提	181
第六章 什么角色，就决定了什么行为	183
我们从别人那里得到好处后，感到有义务回报对方	185
人们不自觉地会以己之心，度人之腹	188
与陌生的人交往时，早期印象让人更深刻	191
与熟人交往时，他给我们的近期印象比较深刻	193
我们会因为对方和我们相似而喜欢对方	196
当别人和我们形成互补，我们会喜欢对方	199
我们通常喜欢那些也喜欢我们的人	201
热切的期望会使被你期望的人达到你的要求	204

人们喜欢模仿和攀比别人	207
人们会对容貌美的人更有好感	210
邻近的人会对我们形成某种感染	212
有时诉诸情感更有效,有时诉诸理性更有效	215
单面和双面宣传各有利弊,各有适用的场合	218
当不能直接改变他人时,间接地控制更有效	221
人际交往中对别人过好,会对我们不利	224
对别人先否定后肯定,最容易给人好感	226
情感有时比利益更能打动人心	228
设身处地理解别人能给人很大好感	230
交际氛围的营造非常有利于交际的成功	233
完美的人不如有缺点的人可爱	235
两性在一起与同性在一起有很多不同	237

第一章
如何更准确地认识自己

人们容易相信笼统的概括，而不容易了解真正的自己

从前，有个里长押送一个犯罪的和尚到边疆去服役。这个里长有点糊涂，记性也不大好，所以每天早晨他上路之前，都要先把所有重要的东西全部清点一遍。他先摸摸包袱，告诉自己：“包袱在。”又摸摸押解和尚的官府文书，告诉自己：“文书在。”然后他走过去摸摸和尚的光头和系在和尚身上的绳子，又说道：“和尚在。”最后摸摸自己的脑袋说：“我也在。”

里长跟和尚在路上走了好几天了，每天早晨都这样清点一遍。有一天，狡猾的和尚想出了一个逃跑的好办法。

晚上，他们在一家客栈里住了下来。吃晚饭的时候，和尚一个劲儿地给里长劝酒。他醉了，躺在床上睡着了。和尚去找了一把剃刀，把里长的头发剃光了，又解下自己身上的绳子系在里长身上，就逃跑了。

第二天早晨，里长醒了，开始例行公事地清点。他摸摸包袱：“包袱在。”又摸摸文书：“文书在。”“和尚……咦，和尚呢？”里长大惊失色，但他忽然看见镜子里自己的光头，再摸摸身上系的绳子，就高兴了：“噢，和尚还在。”可是忽然又恐慌起来：“那么，我哪去了呢？”

这是个笑话，用来比喻人们有时候对自己不能有清醒的认识。

我是谁？我从哪里来？又要到哪里去？这些问题从古希腊开始，人们就开始问自己。然而到如今人们都没有得出令人满意的答案。

苏东坡有一句有名的诗：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”人们对自己的认识也往往如此。明明就站在这个山中，却偏偏不识其真面目。明

明自己就拥有“自我”，却偏偏不自悟，或者仅是个模模糊糊的认识。

认识自己，心理学上叫自我知觉。认识自己是非常重要的，像老子说的：“知己者强。”一个人越了解自己，就越有力量，因为他知道怎样扬长避短，以及怎样最好地发挥出自己的潜力。

但是认识自己是很难的。在日常生活中，人既不可能每时每刻去反省自己，也不可能总把自己放在局外人的地位来观察自己。正因为如此，个人便借助外界信息来认识自己。由于外部世界的复杂多变，个人在认识自我时很容易受到外界信息的暗示，而不能正确地认知自己。

人们常犯的一个错误是，很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述特别适合他。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。

曾经有心理学家用一段笼统的、几乎适用于任何人的话让大学生判断是否适合自己，结果，绝大多数大学生认为这段话把自己概括得非常准确。让我们看看这段话是否适合我们呢？

“你 very 需要别人喜欢并尊重你。你有自我批判的倾向。你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点，不过你一般可以克服它们。你与异性交往有些困难，尽管外表上显得很从容，其实你内心焦急不安。你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确。你喜欢生活有些变化，厌恶被人限制。你以自己能独立思考而自豪，别人的建议如果没有充分的证据你不会接受。你认为在别人面前过于坦率地表露自己是不明智的。你有时外向、亲切、好交际，而有时则内向、谨慎、沉默。你的有些抱负往往很不现实。”

这其实是一顶套在任何人头上都合适的帽子，而太多的人爱把这顶帽子往自己头上戴。

这种对自己的错误认知在生活中十分普遍。拿算命来说，很多人请教过算命先生后都认为算命先生说得“很准”。其实，那些求助算命的人本身就有易受暗示的特点。当人的情绪处于低落、失意的时候，对生活失去控制感，

于是，安全感也受到影响。一个缺乏安全感的人，心理的依赖性也大大增强，受暗示性就比平时更强了。加上算命先生善于揣摩人的内心感受，稍微能够理解求助者的感受，求助者立刻会感到一种精神安慰。算命先生接下来再说一段一般的、无关痛痒的话便会使求助者深信不疑。

那么人应该怎样真正认识自己呢？这就需要人经常仔细地反省自己，不受外界环境的左右。曾子说：“吾日三省吾身。”就是靠经常性的自我反省和思考，来了解自己的本性及其变化。别人的意见不是不能听，恰恰有时旁观者清，当局者迷，但是在听完别人的意见后，一定要进行自己的分析，也就是说，你永远不能把自己的脑子交给别人，永远要保持自己清醒的独立的头脑。