

心理平衡指南

Xin Li Ping Heng Zhi Nan

社会心理
咨询
丛书



\$ 中国社会出版社

实用社会心理咨询丛书

心理平衡指南

主编 田 慧

中国社会出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理平衡指南/田慧主编. —北京: 中国社会出版社, 1997. 5

ISBN 7-80088-909-2

I. 心… II. 田… III. 自我控制—通俗读物 IV. B842.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 00467 号

实用社会心理咨询丛书

心理平衡指南

主 编: 田 慧

责任编辑: 宗 和

责任校对: 金 江

责任印制: 侯继刚

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区西黄城根南街 9 号

电话: 66051713 电传: 66030951

印 刷: 北京牛山世兴印刷厂印刷

经 销: 各地新华书店

开本印张: 787×1092 1/32 9.125

字 数: 225 千字

版 次: 1998 年 2 月北京第 1 版 2 次

ISBN 7-80088-909-2/C · 145

定价: 9.50 元

(凡中国社会版图书有缺漏页、残破等质量问题, 本社负责调换)

目 录



宿舍生活	(1)
当你讨厌你的同事时	(3)
当你被众人讨厌时	(4)
当你同陌生人谈判时	(4)
当你与领导发生矛盾时	(6)
如何充当上下级夹缝中的角色	(7)
当别人指责、侮辱、烦你时	(7)
如何对付指责和威吓的语言	(15)
当自己和别人发生冲突时	(19)
不要以同样的方式要求别人	(20)
主动与他人靠近	(21)
要学会原谅别人	(23)
怎样才能消除你的紧张状态	(24)
如何调节拜访名人时的紧张感	(26)
理智从事，不图一时之快	(27)
别以为发怒能解决问题	(28)
领导不要官气太盛	(31)
不要过多接近易怒者	(32)
不要滞留于愤怒情绪中	(33)
时刻留意化敌为友的机会	(34)

少接触令你讨厌的场合	(34)
要适当给自己留有一点空地	(35)
不要以为感觉都是真实的	(36)
不要苛求 100% 交心	(37)
欲取之，必先与之	(38)
把自己置于一个合适的位置	(39)
自己首先要看得起自己	(40)
不要离群索居	(42)
对周围的人别期望过高	(44)
适当表达对别人的赞美	(45)
别过高期望能左右逢源	(46)
别自以为是	(47)
有自己的主见	(49)
把握你社会角色的转换	(50)
不要刻意去追求友情	(50)
以真诚方式展示你自己	(51)
信任你的情感	(51)
将心比心，与人为善	(52)
不必太敏感	(53)
朋友间需要默契	(54)
从 ToT 状态顿悟	(59)
向对方泼冷水时不妨递上一杯热咖啡	(63)
以其道还治其身	(64)
幽默而不油滑	(65)
坦诚而不粗率	(66)
谦逊而不虚伪	(67)
谨慎而不拘泥	(68)

活泼而不轻浮	(69)
表现你的关心	(70)
委婉沟通	(71)
面对陌生人	(75)

事业篇

当你被命令强迫做不愿做的工作时	(80)
当你对工作感到棘手时	(81)
当你感觉工作无聊时	(83)
当你整天供人使唤时	(86)
当你碰上自己不喜欢的学科时	(87)
当你学习计划完不成时	(88)
当你晋升无望时	(89)
升任后如何适应新职位	(90)
当你到一个小单位时如何有效地处理事务	(91)
面临许多人才外流领导该咋办	(92)
别过多承担想象中的压力	(95)
当你不适应你的工作氛围时	(98)
当你对工作感觉很杂时	(98)
要学会调节工作节奏的快慢	(99)
做事情首先要有自信心	(100)
不要让别人左右自己	(102)
不要以为只有自己才这样	(103)
如何调整工作中的紧张状态	(104)
如何才能适应当前社会的领导工作	(106)
不要持弱者的价值观	(112)

要学会全面看问题·····	(113)
不要事未干就先烦·····	(114)
不要在情绪低潮时工作·····	(115)
凡事别自我期望过高·····	(116)
不要让行动目标太笼统·····	(116)
目标需要一个一个地攻克·····	(118)
自信心是走向成功的第一步·····	(119)
不要凡事求完善·····	(120)
不要同别人攀比·····	(120)
削趾适履以退为进·····	(122)
凡事需尽力先做·····	(123)
工作中要会自我调节·····	(123)
以静制动创造心理上的“缓冲地带”·····	(125)
当你被人误解诽谤时·····	(126)
狡诈之心不可有，狡诈之技不可无·····	(128)
利用“红娘”穿针引线·····	(129)
转弯抹角，藏锋不露·····	(130)

挫 折 篇

甜柠檬作用·····	(132)
解脱的妙用·····	(133)
当你学习停滞不前时·····	(134)
注意力应放在美好的憧憬中·····	(136)
不要对失败做消极联想·····	(137)
要学会渲泄内心的挫折感·····	(138)
培养适应能力·····	(141)

抛弃尽善尽美的念头·····	(142)
正视自身的价值, 扬弃虚幻的名分·····	(143)
放弃太多的非份苛求·····	(144)
避免双趋冲突·····	(144)
能力和期望不相合·····	(146)
自己对成功所定的内在标准不同·····	(147)
自我预期不从客观事实出发·····	(147)
归因不当·····	(148)
调节抱负水平·····	(149)
不要以幻想来应付挫折·····	(154)
一朝被蛇咬, 十年怕井绳·····	(158)
要发挥补偿作用·····	(159)
压抑作用·····	(162)
幽默作用·····	(163)
兴趣是探究事物的认识倾向·····	(163)
创设一定的挫折情境·····	(164)
寻找美好的一面·····	(166)
改善挫折情境·····	(168)
建立和谐的人际关系·····	(170)
增强心理自控能力·····	(171)
代偿迁移·····	(172)
矛盾意向·····	(174)
合理认知·····	(176)
自我挫败的解脱·····	(179)
学习感到疲劳时·····	(182)
要发现怯场的原因·····	(183)
不要随意选用时间单位·····	(185)

别以为厌烦不能改变.....	(185)
----------------	-------

异性 爱情 婚姻篇

当你的求爱遭到拒绝时.....	(187)
当还有一个人在追她时.....	(188)
她突然说, 她失过身.....	(189)
友情被误以为爱情.....	(190)
父母看不上自己的恋爱对象.....	(190)
男友把爱情转向自己的女友.....	(191)
当你失恋之后.....	(193)
多次恋爱不成功.....	(197)
女友未婚先孕.....	(198)
新婚期丈夫外出妻子如何适应.....	(199)
一方感情外移.....	(200)
不要压抑对他人的好感.....	(201)
不要对异性目光过于敏感.....	(202)
在异性面前总是脸红.....	(203)
不要以为接触异性就是伪君子.....	(203)
不要回避与异性的交往.....	(204)
不要以为异性都讨厌自己.....	(204)
不要回避“异性恐惧”原因.....	(205)
不要顾虑异性怎样看自己.....	(206)
不要在异性面前难以自控.....	(207)
不要以为男性都玩弄女性.....	(207)
不要以为结婚是破坏美.....	(208)
不要以为“异性恐惧”是自己独有的.....	(209)

不要将爱都隐藏在心里·····	(209)
别凡事都限定时间·····	(210)
不要把自己关在屋里·····	(211)
如何对待以死求爱者·····	(211)
当女友的旧男友来寻事时·····	(212)
不要用愤怒对付“情绪绝缘”·····	(213)
“晕轮效应”诱惑·····	(214)
美女处世难·····	(215)
角色转换的困惑·····	(217)
爱情的情调要不断变换方式·····	(218)
适当给爱情加点“醋”·····	(220)
急功近利只能使馨香的花蕊夭折·····	(225)
恋爱双方适当留一丝空地·····	(226)
爱情主动亦是女孩的权利·····	(228)
绝对的完美是没有的·····	(230)
适当地花点钱表现你的爱心·····	(232)
捕捉爱的信心·····	(233)
共享时光·····	(239)
做一个情人·····	(240)
适当来一点情感涟漪·····	(241)
随时保持情感沟通·····	(242)
角色互换, 寻求中庸之道·····	(243)
生气是一种正常情绪·····	(245)
速战速决·····	(247)
首先改变自己·····	(248)
抑制没有希望的冲动·····	(249)
美色不可恃·····	(250)

自我塑造性格特征·····	(250)
保持淑女形象·····	(251)
适当保持一点神秘感·····	(252)

疾 病 篇

情绪活动及身心健康·····	(253)
人际交往与身心健康·····	(256)
人格特点与疾病·····	(261)
原发性高血压症·····	(263)
冠心病·····	(265)
器官心脏神经官能症·····	(270)
消化溃疡症·····	(271)
神经性厌食症·····	(274)
神经性呕吐·····	(277)
过敏性结肠炎·····	(277)
溃疡性结肠炎·····	(278)
支气管哮喘·····	(279)
过度呼吸综合症·····	(280)



处 世 篇

大学生的宿舍生活

集体宿舍是大学生活的一个基本单位。对远离父母的学生来说,这就是他们的家,在学校里一半以上的时间要在这里度过。在这个小集体中,与同学相处得如何,对学习、生活以及身心健康都有很大的影响。由于每天都要在一起生活,若不注意,即使一些小矛盾,日积月累也会导致爆发。

为此,首先要有与同宿舍同学搞好团结、增进友谊的愿望,求大同,存小异,互谅互让,而具体做起来又要从小事开始。抢着为大家打开水,自己总会有水喝。如果都等着别人打水,那等来的不只是干渴,还会憋一肚子火气。争着扫地,不但环境干净,还会增进友谊。如果都怕自己扫地吃亏,不但环境龌龊,还会使心灵上蒙添污垢。再如,同宿舍的同学,有的爱动,有的喜静,有的习惯早起,有的喜欢晚睡,常互相干扰。应当求其大同,共同遵守作息制度,而对偶尔出现的不同步现象,又能互相谅解,容忍小的差异。这样就能尽量减小磨擦。

在宿舍中也会有个别同学不合群。别人的言谈举止、行为习

惯都被看作是庸俗浅薄，似乎别人皆醉他独醒，人人皆浊他独清。这种人往往孤芳自赏，自视清高，但由于缺少交往和沟通的机会，爱和别人进行比较，以致对别人、对自己都不能进行正确地认识和评价，这显然对心理健康是不利的。

那么，随大流好不好呢？

随大流有两种情况：一是口服心服的从众心理及从众行为（其目的是不想犯错误，力求正确或通过遵照群体里其他成员的期望去行事，以博得别人的满意）；二是口服心不服的顺从行为，即受到团体的压力而表现出符合外界要求的行为，但内心仍坚持个人意见，仅仅是表面上的顺从。无论是从众也好，顺从也好，当自己的意见与多数人的意见在非原则非实质性问题上发生分歧时，都是可选择的行为方式。

当然，一个人应当有独立的人格。随和不是放弃原则，不是随波逐流。在遇到原则性或实质性的问题时，即使是与大多数人的意见相悖，那也是不能违心迁就的。

还有一些问题，虽然不涉及到原则立场，但是你总感到做起来有些过分勉强，违背你的心愿。例如，你不爱喝酒、不爱打扑克等等。这可以在平时就表明你的这些习惯或行事原则，以便别人好些要求不致向你提出，而你也就可以摆脱“碍难从命”的那种尴尬场面。

大学生思维活跃，同宿舍的人对某些意见持有不同见解，乃至引起争论是常有的事情。

有时，争论的结果往往是双方比以前更相信自己是绝对正确的，因此，谁也赢不了谁。输了，当然只好认输。即使赢了，从人际关系的角度来讲，也是输了。因为你的胜利已经直接威胁着对方的尊严，威胁着对方的价值感。争论到最后常是在面红耳赤、极不愉快和严重敌意（有时演化成人身攻击）的情况下结束，

就是这个道理。

其实,有理不在声高。通过心平气和地协商讨论,更容易取得看法的一致,获得问题的解决。所以在一般情况下,要做到善于讨论,避免争论(尤其是争吵)。

同处一室,日常生活中打交道的地方很多,你借我还也是常事。但不可不拘小节,不打招呼就随意动用别人的肥皂、牙膏、鞋油。借了饭票、菜票、零钱也要及时归还。在相互交往中从自我出发,多吃,多占,多用,不考虑别人的方便和利益,既占了便宜,又以“友好”、“热情”、“不在乎小事”来标榜自己,一时一事还可以,时间久了,次数多了,必然引起别人的反感。爱占小便宜是一种不良的交往品质,久而久之,它使人养成一种不良的行为习惯,还可以向更坏的方向发展,应当自觉地加以克服。

当你讨厌你的同事时

与你讨厌的人一起共事,实在让你无法忍受。怎么办?

如果这个人私生活不检点,言语不恭,你还是不要和他过往太深,应敬而远之。

如果这个人工作上常犯错误,经常失败,你不要给予打击。他的人品还不错,那就可以和他多多往来,帮助他改正错误。

如果他是个自己犯错误又要指责别人的人,不要理他,以你优异的工作,使他自知理亏。

如果这个人专知拍马屁、钻营,只要和他保持一定的距离即可。

记住,不管哪种情况,不要让讨厌情绪时刻溢于言表,让对方觉察。最好不要和对方直接冲突。

当你被众人讨厌时

我们不是在无人的世上过着自给自足的生活,我们必须靠别人的帮助,即使是自己工作,也不能只靠一个人,要靠团体。工作的对象不是物,而是人,工作是否有趣,是否工作起来有劲,很大程度上,有赖于周围的人际关系。如果大家互相体谅、友爱,那么每天从家出来上班,心情就会愉快;但是如果有自己讨厌憎恶的人,每天见他,心里就会觉得别扭;如果每天上班别人都不理你,在背后对你指指点点,那工作起来的确没有什么意思。

一旦与人疏远,受排挤,应该审察一下自己的日常交际:

- (1) 是否不遵守工作时间?
- (2) 是否老是找别人的缺点?
- (3) 是否老是在领导面前说别人坏话?
- (4) 工作时是否表里不一?
- (5) 对人是否欠热情亲切?
- (6) 别人求助时,是否拒绝?
- (7) 同事间聚会时,是否从不参加,或者一毛不拔?
- (8) 是否爱占小便宜?

不管你触动了哪一条,应该马上改正。

平时应当注意多多增加自己的伙伴,多帮助他人,休息时,沏杯茶,打饭时代打,领工资时代领,都会增加彼此之间的友谊。

平时爱报复人,开别人玩笑,危急的时候,别人也会看你的笑话。

当你同陌生人谈判时

(1) 不要让他轻易猜到、看出你的性格。在各种问题的态度上表情要多次变换,一会儿疯狂一点儿,表现出一点儿吓唬人的

情形，必要时可提高嗓子，逼视对手，甚至跺脚，这一点或许可以让对手为之气馁，但却可显示你的决心。

也可以用一种深沉的姿态谈判，对一切都显得深思熟虑，不多说一句话，说出来就不更改。少说话，对方借以判断的机会就少，以便造成高深莫测的印象。

(2) 自己留些余地。你对对方不太了解，在提出要求时，应提得比预期达成目标稍多一点儿，就等于给自己留了妥协的余地。记住：目标订得高，收获便比较多，让步的时候要装得小气点儿，让步要慢，并且还得带着勉强的样子。

(3) 不要轻易亮出底牌。谈判如进行得太快，就没有时间了解全貌，以致来不及过细地思考而亮出底牌，让对方对你的动机、极限了解得过多。

(4) 要有自信心，心态上要有“没有我，你就无法解决”的自信，不卑不亢。

(5) 根据不同国家的价值观和习惯，作出应变。比如犹太人精打细算，不让你多赚，但赚得太多了也不敢要，日本人在谈判时则以耐力惊人。

(6) 全面观察。不是只在谈判桌上了解对方，社交场合亦能观察对方。

(7) 谈判前的准备：①各种资料的收集、研究、分析，双方可能提出的条件。②定位，根据分析确立自己的目标。③除团队外，必须适当分配扮演工作角色的人员，并做内部沟通。④慎选翻译人员。

(8) 在谈判过程中要做到：①追求平和的心态，自始至终保持心理的平衡。②底线是谈判的目标，有系统而适度地保持内部默契，有助于谈判目标的达成。③通过时间与过程的压力，促使对方下决心，使谈判达到目的。④不可轻易承诺，也不要让对方

觉得自己有绝对的决策权。⑤留下回旋余地,不要弄僵局面。⑥礼节可促使谈判顺利进行。

当你与领导发生矛盾时

首先是谅解,设身处地为领导想一想,一个人承担全单位的压力,工作量大,操了不少心。如果遇到某些文化水平低,专业知识差的领导,分析一下是否是因为他对工作要求急,方法不对头。

可以帮他分析一下某些问题的原因,提一些建议,也许能建立起良好的友谊呢!

如果一个领导把你对他的尊敬、帮助、信任不加理睬,一味按恶人的意气行事,以势压人,又该怎么办呢?

上策:找个时间,同他直接交谈,在注意技巧的同时,使自己的态度真诚,直言相陈。

要反守为攻,用一些激昂的语言、清楚的事实使他明白你对他毫无恶意。

上策:以德报怨。即使暂时受点委屈,也宽容以待。相反四下里说他的好话,称赞领导的奉献精神。

中策:有什么委屈、烦恼,向领导直诉,求得帮助,在工作中则不动声色,忍让为上。

中策:找朋友联系个新的单位,申请调离。

下策:对其进行造谣中伤,并到其仇敌处煽风点火。

下策:直接辱骂对方,越级上告,把关系搞僵。

下策:工作中软磨硬泡,消极怠工。