

刘迎泽◎主编

Psychology



- 战国时期，魏将庞涓，战功卓著，堪称将才，但他心胸狭窄，嫉贤妒能，最后为孙臏所败。
- 楚霸王项羽，“力拔山兮气盖世”，可他骄横轻狂，傲气十足，加之轻信多疑，虽起兵之初雄极一时，但结果也落得个兵困垓下，自刎乌江的下场。
- 勇猛无比的张飞，急躁鲁莽，感情用事，以致死于非命。
- 智勇兼备的关羽，也因骄傲自负，大意失荆州，败走麦城。
- 不可否认，不良心理是他们走上失败之路的一个重要原因。那么，就请跟随本书，去揭开深远而幽渺的心理学面纱，让心理学指导你成为一个充满智慧的人。

心理学

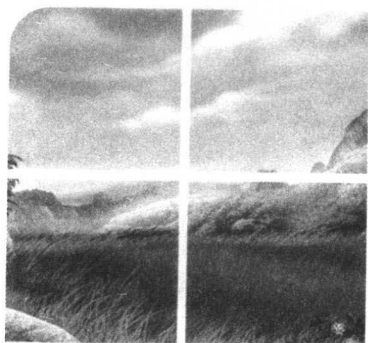
让你 **Psychology** 充满智慧

人人必备的心理学通书

<<<<<

神奇的应用科学，智者的生存法宝





Psychology

B841.7/p

刘迎泽◎主编

心理学

让你 充满智慧

人人必备的心理学通书

Psychology

<<<<

神奇的应用科学，智者的生存法宝



海潮出版社
HaiChao Press

图书在版编目(CIP)数据

心理学让你充满智慧/刘迎泽主编.—北京:海潮出版社,2007.8

ISBN 978-7-80213-451-5

I.心... II.刘... III.心理测验 IV.B841.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 116492 号

书 名:心理学让你充满智慧

主 编:刘迎泽

责任编辑:张 慧

封面设计:创品牌

责任校对:刘秀丽

出版发行:海潮出版社

地 址:北京市西三环中路 19 号

邮政编码:100841

电 话:(010)66969738(发行) 66969747(编辑) 66969746(邮购)

经 销:全国各地新华书店

印刷装订:北京市荣海印刷厂

开 本:710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张:19.5

字 数:280 千字

版 次:2007 年 9 月第 1 版

印 次:2007 年 9 月第 1 次印刷

ISBN:978-7-80213-451-5

定 价:33.80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)

前言

战国时期,楚霸王项羽“力拔山兮气盖世”,可谓英雄之极、天下第一,可他骄横轻狂,傲气十足,加之轻信多疑,虽起兵之初雄极一时,但结果也落得个兵困垓下,自刎乌江的下场;魏将庞涓,战功卓著,堪称将才,但他心胸狭窄,嫉贤妒能,最后为孙臆所败;勇猛无比的张飞,急躁鲁莽,感情用事,以致死于非命;就连智勇兼备的关羽,也因骄傲自负,大意失荆州,败走麦城。

像他们如此英雄的人物为什么会有这样惨败的下场?他们皆是输在自己的心理,不良情绪和不健康的心理使他们走上失败之路。

在生活中,每一个人都会有各种各样的心理,面对困难和坎坷,有人顽强、执著,有人则不堪一击,有人可以顶住压力,有人则退缩、失望。这就是说,不同的心理会导致不同的人生。

不错!在现实生活中,确实有这样的人:

有些人总爱和别人抬杠,别人说好时,他偏说不好;别人说东,他偏说西,以此表明自己的标新立异;

有些人往往爱用不信任的眼光去审视对方和看待外界事物,有时甚至捕风捉影,节外生枝,自寻烦恼,害人害己;

有些人则抱残守缺,拒绝拓展思维,在自我封闭的狭小空间里绕圈子;

有些人生性怯懦,性格内向,不善言辞,从而阻碍自己计划与设想的实现;

有些人总有挥之不去的自卑,只知其短不知所长,没有自己的主见。

其实,在这个世界上有许多事情是我们所难以预料的。但是,我们虽然不能控制际遇,却可以把握自己;我们无法预知未来,却可以把握现在;我们不知道自己的生命到底有多长,但我们却可以安排当下的生活;我们左右不了变化无常的天气,却可以调整自己的心情。

所以,吸收了博大精深的心理学的奥妙与智慧,我们就能改变自己,使自己变得明智起来。

拥有了智慧,我们才能与各种险恶环境作斗争,才有战胜困难的能力。一个人身处困境之中,他对未来的发展所持有的悲观、失望的情绪,也只有心理学才能帮他解得开。及时适当地调节心理可以使一个人从悲观消沉的意志中挣脱出来,清醒过来,从而产生积极的心理,以乐观的心态去面对生活中的一切不幸,最终使自己走向成功与幸福。

朋友们,《心理学让你充满智慧》一书会帮你驾起人生的“智慧之舟”,一路扬帆,乘风破浪;会让你汲取生活中的有益经验,摒弃人生路上的无益糟粕;会让你以健康健全的心态去面对生活,以智慧敏捷的头脑去打造人生。最终获得生活与事业的双丰收!

——编者



目 录

第一章 发掘你的人际关系

- 学会合作 / 1
- 以积极的心态与人交往 / 3
- 影响他人的心理 / 5
- 心理测验:影响力 / 8
- 第一次见面要真诚 / 12
- 大度是真诚交友的基础 / 14
- 信任就是财富 / 16
- 面对人际关系中的不协调因素 / 18
- 人缘好赢在有亲和力 / 20
- 心理测试:交往能力 / 22
- 交往需要空间 / 25

第二章 健康心态是幸福的根本

- 人生须有平和的心态 / 27
- 心往好处想 / 28
- 自信让你如此美丽 / 30
- 心理测验:自信心 / 32
- 幸福源于美好的心态 / 34
- 敞开心扉,拥抱生活 / 35
- 快乐如此简单 / 37
- 保持年轻的心态 / 38
- 微笑面对人生 / 40



- ★ ★ ★ ★ ★ ★
- 心理测验:乐观度 / 41
人生须经得住诱惑 / 43
耐心的价值 / 44
虚荣心是成长的大敌 / 46
撑起生命保护伞 / 47

第三章 沟通从心灵开始

- 互信互爱经典夫妻情 / 50
怀感恩心常回家看看 / 52
望子成龙、望女成凤 / 53
恋爱择偶心灵相通为益 / 54
心理测试:恋爱心理 / 56
宽容学生体谅老师 / 60
正确处理与上司的商业关系 / 61
合作人的团结之法 / 63
合作与竞争一起微笑 / 66
以诚会友,适度做友 / 67

第四章 男人来自火星,女人来自金星

- 与异性交往的秘诀 / 71
相爱不计贫富贵贱 / 72
男女恋爱要选条件 / 74
自我形象勿过分追求完美 / 78
学会排解感情困扰 / 80
以平常心对待失恋 / 82
爱情测试:感情道路 / 85
正确理解性意识与性冲动 / 89
三角恋中的择爱之法 / 92
爱情测试:爱情持久度 / 94
谨慎对待婚外情 / 98
不要因为嫉妒而吃醋 / 100
爱情测试:情敌处世 / 102

莫争“户主”只求互助 / 107
预防同性恋心理 / 109
女人的“面子”同样重要 / 111

第五章 情绪管理

健康来自好情绪 / 113
心理测试:情绪类型 / 115
培养健康情绪的秘诀 / 119
心理测试:情绪紧张度 / 121
四种消极情绪者的调试之法 / 123
莫荡喜怒无常的“情感秋千” / 126
心理测试:情绪稳定性 / 128
莫让早恋带给你苦涩 / 131
警惕消极情绪 / 133
不良情绪的传染与调适 / 136
抵御心理健康的劲敌——抑郁症 / 139

第六章 天真做人,机智做事

性格决定人生 / 142
美好人生从性格开始 / 143
好性格是锤炼出来的 / 144
心理测试:内向与外向 / 146
给自己的性格把脉 / 148
理智的性格给人安全感 / 150
心理测试:性格导向 / 152
性格与疾病 / 155
宝物放错位置便是废物 / 157
心理测试:性格类型 / 158
做事方来做人圆 / 164
克制自己才能实现自己 / 166
拿得起,放得下 / 168
该出手时须出手 / 169





第七章 教育中的心理智慧

- 注意力不集中有法治 / 172
- “笨鸟”先飞亦可成才 / 174
- 考试后不必后悔 / 176
- 心理测试:学习效果 / 178
- 落榜不是你的终点 / 179
- 关注考试时的心理状态 / 182
- 心理测试:考试焦虑 / 184
- 父母要学会如何爱孩子 / 186
- 学会应对过重的学习压力 / 188
- 学习策略不良易生卑 / 190
- 克服依赖心理 / 192
- 提高学习的自觉性 / 195
- 促使兴趣为专业服务 / 197

第八章 职场心理面对面

- 正确树立领导威信 / 200
- 如何与下属打成一片 / 202
- 心理测试:领导适合度 / 204
- 领导需善于表扬下属 / 206
- 应聘切忌恐惧心理 / 208
- 创业容易守业难 / 210
- 精明的领导善于分权管理 / 212
- 心理测试:成功的战术你缺哪一招? / 213

第九章 超越心理障碍

- 凭借意志成就自己 / 215
- 心理测试:意志力 / 216
- 过度猜疑是心理健康的毒瘤 / 219
- 不要成为金钱的奴隶 / 221
- 自私是人生路上的绊脚石 / 223

第十章 潜能与思维

学会挖掘你潜意识的力量 / 225

树立目标是成功第一步 / 227

成就险中求 / 229

多一点坚持多一点成功 / 231

财富就在你脚下 / 232

自我暗示让你锦上添花 / 234

思维方式决定成败 / 236

敢于克服思维定势 / 237

不要强迫你的潜意识 / 239

思维能延缓衰老 / 241

第十一章 好口才的心理智慧

幽默说话是种美 / 244

与人方便与己方便 / 246

“势利眼”有法治 / 247

通俗易懂最有说服力 / 249

把话说到别人的心坎上 / 250

言语委婉与父母交流 / 252

学会婉拒 / 254

如何回答上司的提问 / 256

柔和的谈吐令人钦佩 / 257

如何说服顽固的人 / 259

真诚交谈才能获取对方的信任 / 262

博学让你口若悬河 / 264

言不“越位” / 266

第十二章 EQ 情商

情商决定命运 / 269

情感是如何发生的 / 270

逆境中的情商艺术 / 272



善于给心灵松绑 / 285

互惠互利打开市场 / 299

第一章

发掘你的人际关系

学会合作

有这样一个故事：一个小男孩在院子的沙坑里玩耍。他在沙坑里发现一块巨大的岩石，就开始挖掘岩石周围的沙子，试图把它从沙坑中弄出去。他的力气很小，而岩石却很大，他下定决心，用尽了各种方法，一次又一次地向岩石发起进攻，可是，每当他刚刚觉得取得了一些进展的时候，岩石便滑落了，又重新掉进了沙坑。最后，他伤心地哭了起来。这整个过程，男孩的父亲从窗户里看得清清楚楚。

父亲来到了他跟前说：“儿子，你为什么不用上所有的力量呢？”

“但是我已经用尽全力了，爸爸。我用尽了我所有的力量！”

父亲弯下腰，抱起岩石，将它搬出了沙坑，说：“不对，儿子，你并没有用尽你所有的力量。你没有请求别人的帮助。”

人类在本性上是群居的动物。从一般意义上看，人作为一个社会成员，有着强烈的合群需要。交往可使个体在心理上产生一种归属感和安全感，有助于形成良好的心境，维持机体平衡，保持身心健康。生活中，那些善于或乐于交往的人，精神生活往往更丰富，身心也更健康；反之，那些孤僻、不合群的人，往往有更多的烦恼和难以排遣的忧愁，因而会有更多的身心健康的问题。如果长期无法满足交往需要，就可能由于孤独、寂寞，导致精神失常。另外，从个体健康发展的角度看，人际交往也有着极其重要的意义，因为交往在个体的社会化过程中发挥着不可缺少的作用。世界上有很多的动物，它们都无法战胜人类而成为世界的主宰。这是为什么呢？因为这些猛兽总是独来独往，而人类很早就学会了合作，并以此在世界上立足。后来人类又学会了交换（这是任何其他动物



都不具备的行为),使人类在区区数千年的时间里就统治了地球。而上一位地球的霸主——恐龙——完成这个任务用了好几百万年。

在通往成功的路上,抱着顽强的态度与执著的精神固然不错,但个人的力量毕竟是有限的。拥有良好的人际关系,学会合作与双赢,借助群体的力量,才能使人迅速成功。

政治哲学家马雅基维利曾有过这样的比喻:在严格的军事意义下,建筑堡垒是一项错误;堡垒会变成力量孤立的象征,成为敌人攻击的目标。原始设计用以防卫的堡垒,事实上截断了支援,也失去了回旋的余地。堡垒可能固若金汤,然而一旦将自己关在里面,人们都知道你的下落,你就会成为众矢之的。围城不见得要成功地攻破,围困就足以将敌人的堡垒变成监牢。由于空间狭小而隔绝,堡垒更容易受到瘟疫和传染病的侵袭。在战略意义上,孤立的堡垒不但没有防卫功能,事实上,制造出的困难胜过了它能解决的问题。

长期的离群索居会让人的思想偏离正常状态。那些自命不凡的人或许可以通过沉思默想掌控大局,但是他们却无法意识到自己的局限,而且孤立的状态一旦形成就很难改变。因为他们在不知不觉中,已经把自己深深地陷入了与人隔绝的境地。即使想回到人群中,也因为失去了许多交流的机会而变得非常困难。有学者做过这样一个试验:被试者戴上眼罩,穿上特制的衣服,单独进入一个完全隔音的实验舱里,安静地躺在一张舒适的床上,室内非常安静,听不到一点声音;一片漆黑,看不见任何东西;两只手戴上手套,并用纸卡卡住。饮食事先安排好了,用不着移动手脚。总之,人感受不到来自外界的任何刺激。从实验室的观察窗可以看到,实验开始时,被试者还能安静地熟睡。稍后,被试者开始失眠,变得焦躁不安。被试者坚持的时间一般是2~3天,结束实验时,会出现幻觉和轻微的精神官能症。而且被试者坚持的时间越长症状越明显。这个实验说明,来自外界的刺激对维持人的正常生存是十分重要的,人不能离开感觉,也不能离开群体。在原始社会,对部落中的罪犯最大的惩罚就是所有人都不理睬他。同样,在现代监狱制度中,有过失的犯人都单独囚禁作为惩罚。

人出生后就开始了人际交往。个体在与家人、同伴的交往中,积累了社会经验,学到了社会生活所必需的知识、技能、态度、伦理道德规范等,逐步摆脱了以自我为中心的倾向,意识到了集体和社会的存在,意识到了自我在社会中的地位和责任,学会了与人平等相处和竞争,养成了遵守法律及道德规范的习惯,从而自立于社会,取得社会的认可,成为一个成熟的、社会化的人。相反,脱离人类社会的个体,身心会遭受严重的打击,甚至难以发展成为真正意义上的

人。

1920年,印度发现了一个名叫卡玛拉的狼孩。卡玛拉出生后就脱离人类社会,同狼一起生活,回到人间时已8岁,她不会言语只会嚎叫,智力低下。虽经过科学家们悉心照料和训练,仍未能实现人的社会化,直到她17岁生命尽头之时,也无法学会人类语言,且她的智力水平仅相当于4岁的儿童。这充分说明了个体与周围人之间的交往在人的健康发展方面的极端重要性。

无论如何,人都不能把自己孤立起来,这是经过科学证明的。因此,必须与他人保持频繁的联系,只有这样才能让你在社交中脱颖而出。优越而从容的技巧是在与人交往的过程中逐渐培养起来的,离群索居只能导致孤立。那些自命不凡的人孤立地生活在自己的世界里,他们没有意识到自己的渺小与局限。这种孤立的境地使他们更加孤陋寡闻。

【心理智慧解疑】

在环境不确定甚至十分危险的时刻,人们必须战胜想要退缩的欲念,反其道而行之,让自己更容易与人交流,逼迫自己进入更多形形色色的圈子里,这是自古以来成功者的秘诀。生活在人类的大集体中,一定要学会合作。

以积极的心态与人交往

美国著名的社会心理学家斯坦利·米尔格兰姆发现了“六度分离”理论。它起源于一个“小世界现象”的假说,意思是任何两个素不相识的人中间最多只隔着6个人,换句话说,只用6个人就可以将两个陌生人联系在一起。米尔格兰姆招募到300名志愿者,请他们邮寄一封信给一名股票经纪人。由于几乎可以肯定信函不会直接寄到目标,他就让志愿者把信函发送给他们认为最有可能与目标建立联系的亲友,并要求每一个转寄信函的人都发一封信给他本人,以追踪信件的去向。出人意料的是,有60多封信最终到达了目标手中,并且这些信函经过的中间人的数目平均只有5个。也就是说,陌生人之间建立联系的最远距离是6个人。

人际交往是指两个或两个以上的社会主体(个体或群体)之间运用语言或非语言符号交换意见、传递思想、表达感情和需要等的交流过程,包括物质交





往和精神交往。

人际交往是人类特有的需要,是在人的社会历史发展过程中产生的,是人类不可缺少的生活方式,也是人类的本质表现。人际交往是人们共同活动的特殊形式,任何个人或群体进行的交往,总是为了达到某种目的,满足某种需要而展开的,并通过言语、表情、手势、体态以及社会距离等来实现的。

要想成就事业,就要善于沟通,建立和谐、良好的人际关系。在迈向成功的道路上,一个人孤军奋战是不行的,你必须联系志同道合的朋友,在成功时,相互交流经验和分享快乐;在失败时相互倾诉和鼓励,从而取得更加辉煌的事业成就。有的人认为有价值的朋友很难找到,这是不正确的。实际上,随着通信和运输手段的现代化,人与人之间的物理距离越来越短,唯一能够将人阻隔开的其实是心理距离。良好人际关系,不是一朝一夕就能够建立起来的,需要用真诚和智慧逐渐营造。

现代心理学和社会学的研究已证实,良好的人际关系具有四大功能。

首先是产生合力。平时,我们常说的“人多力量大”,“团结就是力量”,“人心齐,泰山移”,就是这个道理。在现代社会,分工细化,竞争残酷,单凭一个人的力量是根本无法取得事业上的成功,只有借助众人之力,才有可能创造辉煌的人生,而要获得众人的帮助,使之上下一心,攻克目标,那就必须学会搞好人际关系。

其次是形成优势互补。俗语说:一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。一个人,即使是天才,也不可能样样精通。所以,他要完成自己的事业,就必须善于利用别人的智力、能力和才干。然而,用人并不仅仅是一种雇佣与被雇佣的关系,而最大限度地调动下属的工作积极性,就必须掌握一定的人际技巧。在一个人开拓自己的事业时,总要遇到自己力所不能及的困难,这时,良好的人际关系则会助你一臂之力,为你扫清障碍。

第三,人是一种感情动物,必须时刻进行感情上的交流,需要获得友谊。在迈向成功的道路上,要想坚持到底,仅仅依靠信念的支撑是不够的,还必须有友谊的滋润。良好的人际关系会使你获得一种强大的力量和热情,在成功时得到分享和提醒,在挫折时得到倾诉和鼓励,这必将会有助于你心理的有益平衡,从而有勇气地迈向新的征程。

最后,在现代社会中,掌握了信息就等于是把握住了成功的机会。一条珍贵的信息可以使人功成名就腰缠万贯,而信息闭塞也可能会使人贻误战机,遗憾终生。广交朋友,善处关系,是一条十分有效地获取信息的途径,这样,你就

能够在竞争中始终处于一种领先的地位,然后再取得事业上的成功。不过社会关系不是雨后春笋,自己会长出来,不需要人的料理。社会关系不仅需要培养,也需要维护。否则“人一走,茶就凉”,会使得已经做出的努力付之东流。不论对上对下、对内对外,良好的人际关系有时就是一笔巨大的投资,必然会在你需要的时候给你丰厚的回报。

【心理智慧解疑】

积极的人生态度和良好的人际关系,是事业成功的催化剂,它会使人变得活泼,富有进取精神,充满干劲。反之,冷漠、消极的人生态度和生硬的人际关系,会把自己置于重重障碍之中,限制自己的发展。

影响他人的心理

在第二次世界大战期间,斯大林在军事上最倚重的人有两个:军事天才朱可夫元帅和总参谋长华西里耶夫斯基。斯大林在晚年逐渐变得独裁,“唯我独尊”的个性使他不允许有人比他高明,更难以接受下属的不同意见。提出正确建议的朱可夫曾一度被斯大林赶出了大本营。但有一人例外,他就是华西里耶夫斯基。他的妙招之一,便是潜移默化地在休息中施加影响。

华西里耶夫斯基喜欢同斯大林“闲聊”,并且往往还会“不经意”地“随便”说说军事问题,既非郑重其事地大谈特谈,也不是讲得头头是道。由于受了启发,等华西里耶夫斯基走后,斯大林往往会想到一个好计划。过不多久,斯大林就会在军事会议上宣布这一计划。

华西里耶夫斯基在和斯大林交谈时有时会有意识地犯一些错误,给斯大林充分的机会去纠正错误,表现其英明,然后把自己最有价值的想法含混地讲给斯大林,由斯大林形成完整的战略计划公开“发表”。斯大林的许多重要决策就是这样产生的。

作为一个朋友,仅仅“认识”是不能让他成为你成功的助力器的。在现实世界中,很少人能够做到事事亲历亲为,尤其是希望做大事的人,更不能离开与他人的合作。那么如何才能让他人真诚地与你合作呢?除了现实的利益基础,还要靠出色的影响力和高超的说服力,让别人同意你的看法,或者按照你的计

美国心理学家 T·理瑞曾经归纳出人际交往行为的八种模式：

	主动行为	反应模式
正效应	管理、指挥、指导、劝告、教育	尊敬、服从
	帮助、支持、同情	信任、接受
	同意、合作、友好	协助、温和
	尊敬、信任、赞扬、求援	劝导、帮助
负效应	害羞、礼貌、服从	骄傲、控制
	反抗、怀疑	惩罚、拒绝
	攻击、惩罚、不友好	敌对、反抗
	激烈、拒绝、夸大、炫耀	不信任、自卑

从中可以看出,构成人际关系的成员在彼此接触中,利用言语和非言语形式,进行信息交流,必然会影响对方的心理和行为,表现出一定的互动效应,这种互动效应表现为引发依从行为(实施影响方)或表现出依从行为(接受影响方),比如汽车商怂恿消费者接受高价,或者珠宝商建议顾客买更大的珠宝。

那么,有什么方式能够使对方做出你愿望中的依从行为呢?

最主要的方式是言语劝说。劝说在形式上是一种双向的思想交流,而实质是一种有目的的说服过程。通过劝说,能使双方的认识、理解、观点渐趋接近,达到转变思想、纠正错误、解决矛盾的目的。然而,劝说的对象通常是有思想和观点的成人,因此要达到劝说目的并不容易。有人费尽口舌却毫无效果,而有人却能使被劝说者心悦诚服地改变原有态度。影响劝说效果的因素是多方面的,劝说成功与否,既取决于交谈双方的主客观条件,又取决于劝说者所掌握的谈话技巧。

与谈话相比,行为本身更具有说服力。这是因为从众是群体对个体的重要影响效应,要使个体依从于某一种指示,可以通过营造一种信息性影响的情形,使个体发生类似于从众的行为,参照和采纳群体的行为。因此,示范所期望