



青●春●正●点●丛●书

Qingchun Zhengdian Congshu

主编\叶斌 金颖

心理 游戏

XinLi YouXi

周隽\著

玩得不亦乐乎，
玩得豁然开朗，
心理游戏让你
轻轻松松玩味人心……



4.2-49

东教育出版社

B844.2-49
Z 775:1

心理 游戏

周隽\著

图书在版编目 (CIP) 数据

心理游戏 / 周隽著. — 广州: 广东教育出版社, 2002.7
(青春正点丛书 / 叶斌、金颖主编)

ISBN 7-5406-4839-2

I. 心… II. 周… III. 青少年心理学—通俗读物
IV. B844.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 012881 号

广东教育出版社出版发行
(广州市环市东路水荫路 11 号)

邮政编码: 510075

广东新华发行集团股份有限公司经销

中山市新华印刷厂有限公司印刷

(中山市火炬开发区逸仙大道)

889 毫米×1194 毫米 32 开本 6.5 印张 160 000 字

2002 年 7 月第 1 版 2002 年 7 月第 1 次印刷

印数 1-5000 册

ISBN 7-5406-4839-2/B·24

定价: 13.20 元

购书咨询电话: 020-83796440, 质量监督电话: 020-87616267

总序

终于可以松一口气了。当我将最后一部书稿E-mail给出版社的编辑时，我如释重负——这个主编真是不好当！

当初，和几个朋友决定写一套不同一般的青少年心理丛书，使之真正成为青少年朋友的私人读物时，大家可是踌躇满志。虽然各位作者都有丰富的心理咨询经验，可真到了动笔的时候，每个人都遇到了不少困难，吃了不少苦头。

所有作者中最勤奋的要数鞠瑞利。他第一个交稿。不过事隔三个多月，当编辑部要求他按其他作者的风格对自己的作品大动手术时，他差点没气昏过去。好在他是《开心钥匙》的作者，最终还是开心地完成了任务。否则，他的书连自己的问题也治不好，还看个什么劲！

第二个交稿的是周隽。她的《心理游戏》绝对好玩。你可以从中学到不少唬人的心理武功绝招，在同学中“秀”上N把绝对没问题。

接下来交稿的是《心解魔鬼词典》，这本书的两位作者甘露、李秀芬都是漂亮美眉（听听名字你就想像得到），这次大扮魔鬼，真所谓“美女与野兽”，不可不看！

《青春心电图》一书原本另有作者，但竟然临时撂挑子，弄得两位正副主编心电图的走势一时颇为难看。不过，稳住

了心神，痛定思痛，无奈之下只好亲自提刀上马，倒也杀出了一条血路，写出了一本又“妖”又“绝”的好书（我既是主编，又是作者，还不在此滥用职权自夸一把，更待何时）。千万不容错过，切记，切记！

第五个交稿的是《心灵剧场》。王国红看电视看电影竟然看出了这么许多道道，如果你也是个影迷，一定请跟着她重温一遍那些经典影视片断回放，看看她的那些道道是不是真的有道道。若她的那些道道其实没有什么道道，你可以写信给她，摆摆她的道，让她退书款给你，灭灭她的威风（告诉你一个秘密：我就是看不惯她那自信过头的样子）。

最难产的是《心情工作室》。曾强兄弟实在是个大忙人（比马大姐忙多了），到最后搞得我三天发一次催稿E-mail，还动员其他作者集体夹攻，并威胁他若丛书无法按时完成，造成出版社经济损失索赔起来，要拿他的宅子抵债……如此高压之下，又得到金颖的大力援手，《心情工作室》终于及时建成，让所有人总算不失好心情。这时，我们勤奋的瑞利兄弟交稿已经半年有余了。

不管怎么说，菜是上齐了，就等众看官吃客品评了。希望能从你的嘴里听到“够青春”、“够正点”的评价。那样的话，我的心电图会走得漂亮些，我也有信心再接再厉，弄出些更“妖”更“绝”的东西来，让大家够爽。

叶斌

2002年3月18日于真水无香斋

目录

- 1 大思想者大成功 → → 1
- 2 你认为你行，你就行 → → 7
- 3 两可图的启示 → → 16
- 4 我愿生生世世做矮子 → → 23
- 5 跨越习惯的陷阱 → → 36
- 6 突破自我设限 → → 51
- 7 空间也会说话 → → 63
- 8 用耳朵为你赢得好人缘 → → 71
- 9 蒙娜·丽莎的眼睛 → → 78
- 10 遵从指导 → → 90



11 无价之宝 → → 99

12 不听使唤的手 → → 110

13 换把椅子坐一坐 → → 118

14 放我的真心在你的手心 → → 132

15 点击盲点 → → 145

16 把握生命的每一分钟 → → 155

17 生命中的大石头 → → 168

18 风拿里的硬币 → → 180

19 假如生命重新来过 → → 187

后记 → → 198

参考书目 → → 200

1 大思想者大成功



I believe I can fly.

我一直认为:如果一个人决心想获得成功,那么他就能得到成功。

——亚伯拉罕·林肯

1
大思想者大成功

青
春
正
常
从
书



游戏坊

请和你的同伴一起完成这个游戏。

请一位体重适宜（60千克左右）的同学躺在桌上，其他同学站在桌子周围（人数不限），每人只能用两根手指，不可用手掌及手的其他部位，能不能把这位同学抬起来呢？



回应廊

☆你们是否把你的同伴抬起来了呢？

☆你们用了多少人来抬？

☆你的手指感觉如何？

☆你有什么感悟吗？



反光镜

我想很多同学的反应都会和我当初一样，刚听到这个问题时，都会觉得“这怎么可能呢？两根手指，120斤耶！”是

不是头摇得像个拨浪鼓？可当我们真的伸出手指，尝试去抬同伴时，我们发现只要配合得当，事情并非像我们想像的那么难。我做的最好的一次是7个人14根手指把一位60千克重的同学抬离桌面有一尺多高，而且手指一点也不感觉痛。哇噻，够厉害吧。可是为什么我们中的绝大部分人都会在刚一听到这个问题时就会不假思索地回答“不行”呢？



探索坊

我们每个人在心中都有一个对自己的看法和评价，这在心理学上被称为“自我形象”。它是一个人对自己存在的体验，是个人通过经验、反省和他人的反馈，逐步加深对自己的认识 and 了解。这些认识和了解包括认识自己的生理状况（如身高、体重、形态等）、心理特征（如气质、个性、兴趣爱好、能力尤其是潜力等）、行为表现（如自己的行为是否得当、是否符合既定目标等）、自己与客观环境的关系（如自己对客观环境的满意程度、和谐水平等）以及自己与他人的关系（如自己与周围人相处的关系，自己在集体中的位置与作用等）。

那么自我形象和刚才的游戏又有什么样的关系呢？好，让我们现在回过头来看看。如果我们借用一下电脑语言，自我形象就好比是引导我们行动的程序。之所以我们会在听到这个问题时就摇头，其实原因很简单，就是我们“觉得”不行，我们“认为”这是不可能的事，于是在心里首先就否定了采取行动去试一试的想法，当然也就更别提动手了。我们这种在不去尝试、不知道结果之前就轻易对自己的能力下结论的程序直接影响着我们的行动，也就“注定”了执行结果是不

会成功的。

吴士宏，这个名字对你来说肯定不陌生。当时还是个小护士的她抱着个半导体收音机学了一年半的《许国璋英语》，就壮着胆子到IBM来应聘。在最后的面试中，主考官问她：“你会不会打字？”

“会！”吴士宏条件反射般地说。

“那么你一分钟能打多少？”

“您的要求是多少？”

主考官说了一个数字，吴士宏马上承诺说可以。她环顾了一下四周，发现现场并没有打字机。果然主考官说下次再考打字。

实际上，别说是打字，吴士宏可是连打字机都没摸过。面试一结束，她飞也似的跑了出去，向亲友借钱买了一台打字机，就没日没夜地练了起来，双手疲乏得连筷子也拿不住。可是一周后，她居然达到了考官要求的打字水准。她花了好几个月才还清了买打字机借的钱，但公司却一直没有考过她的打字水平。从此，吴士宏开始了她为世人所惊叹的传奇历程。

如果你是吴士宏，面对高手云集的IBM，你是否会认为自己技不如人而垂下敲门的手？面对主考官的问题，你又会如何回答呢？吴士宏能成功，并非是因为她有比常人更大的能力，而是她具有比常人更大的勇气和自信。她相信自己能行，她敢于给自己机会，并勇于付出努力和行动。从她的身上，我们可以看出一个成功人士的自我形象。

如果你的自我形象是积极、健康的，你会发现在你内心的“电脑屏”上出现的是一个充满自信、阳光，具有十足动力的成功者。面对机会和挑战，你的耳边会有一个声音：“不去试，你是肯定不会成功的；去试试看，说不定成功就属于

你！”在你取得进步，获得成功时，你会听到你的自我在对你说：“你真行，你好棒！继续努力吧！”即使你遇到挫折和失败，你的自我也会鼓励你：“没事儿，你肯定能行。相信我没错！”听到这些话，你会有什么样的感受呢？毫无疑问，随之而来的肯定是喜悦、积极、有能力和卓越的感觉。在这种程序的执行下，你的能力得以发展，生命不断迈向丰盛。当然，实际生活中你的成功又反过来增强了你的自我形象。

若你的自我形象是消极、失败的，那么在你的“电脑屏”上出现的就会是一个垂头丧气、唉声不断的失败形象。当你碰到从未碰到过的问题时，你就会想：“像我这种没本事的人怎么可能成功呢？省省吧。”在你取得进步，获得成功时，你的自我会嘲笑着说：“有什么好高兴的，别人是偶尔失误，你不过碰巧是瞎猫遇到死老鼠罢了。”而在你受挫、失意时，你就会不断地听到你的自我在唠叨：“你真没用，你真失败，你怎么这么笨……”顿时，你会觉得好自卑、好沮丧、好难过却又好无奈，于是，你会一次次地发现自己在生活中注定是个失败者。

人人都想成功，人人都在追求成功，可又有多少人相信自己会成功？“If you want, you can.”你want过吗？你相信自己吗？哪怕一时半会儿敲不开成功的门，你也愿意给自己机会去敲吗？

记住，如果你想成功，你就一定要敢于去想，大思想者大成功。而且你还要经常想像自己成功时的模样，把它做成你的“电脑屏保”，保护你的积极的自我形象不受侵害。

让我们大声对自己说：“我能行！”



如果你认为

如果你认为你被打败了，那你就是被打败了。

如果你认为你不敢，那么你就是不敢。

如果你想取胜，却认为你赢不了，
那么几乎可以肯定，你将不会取胜。

如果你认为你将失败，你就确实失败了。

因为我们发现，在世界上
成功开始于一个人的美好愿望，
取决于一个人的心理状态。

如果你认为你是出色的，那么你就是出色的。

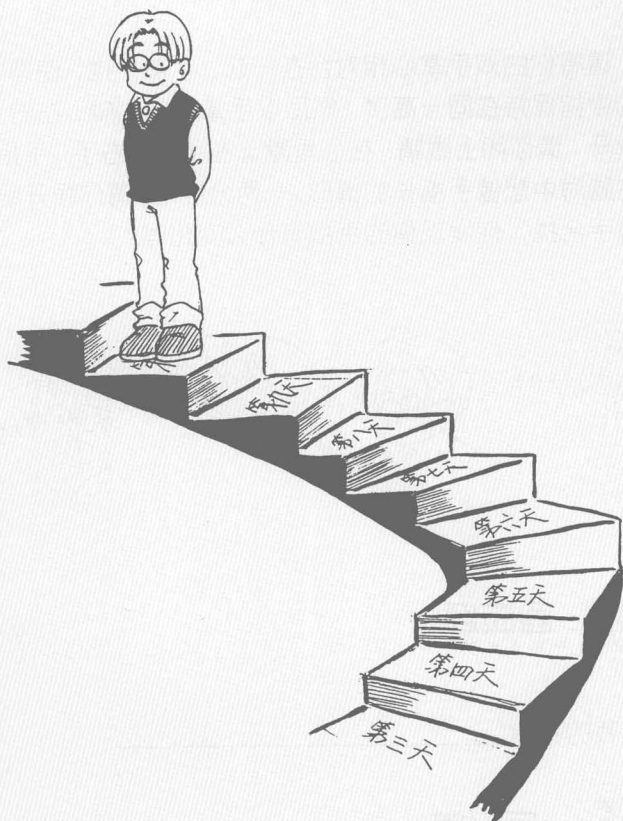
你要相信自己能飞得很高；

你要相信
自己能做到最好。

在生活的战场上，
并不总是强壮或聪明的人取胜。
但是最终取胜的人，
一定是那些认为自己能胜的人。

——摘自（美）Shiv Khera 所著的《You Can Win》

2 你认为你行，你就行



2 你认为你行，你就行

每天，在生命的每一面，我都有进步。

——（法）鲍德茵

从

正

数

青

春

正



游戏坊

请将你的双手掌心相对合在一起，手指并拢，使你左右手的中指保持在同一高度，然后以手掌底部为轴，左右手略微分开。请你闭上眼睛，在心里默念左手（或右手）手指长，并在脑海中想像手指长的情形。一两分钟后，请你睁开眼睛，将双手合拢，你发现你的手指有什么变化吗？



回应廊

我的手指_____。



反光镜

正如你所看到的，你在心里默念的的确变成了事实。我们的手指为什么会真的变长呢？这是因为我们对自己进行了

心理暗示。



探索坊

心理暗示这种心理现象在生活中十分常见。我们时常都在暗示自己和别人，也在接受别人的暗示。那么究竟什么是心理暗示呢？

心理暗示是指在无对抗的条件下，用含蓄、间接的方式对人们的心理和行为产生影响，从而使人们接受一定的意见、思想或按照一定的方式去行动。

从表现形式来看，心理暗示可以分为语言暗示和非语言暗示。比如在遇到困难时，我们常会对自己说：“没事儿，我肯定能行。”这就是语言暗示。在催眠过程中，我们也要借用语言暗示来帮助对方进入催眠状态。非语言暗示则比较多，我们常利用眼神、表情、体态以及行为、符号等进行暗示。例如在商品买卖中有一种“撬边”现象，就是有的商家为了吸引顾客，故意让其一些同伙拥挤在他的摊头做购买状，甚至排起了长队，这往往会吸引不少不明就里的过路人加入排队抢购的行列。在比赛场上，我们也常会看见一些运动员在打出一个好球后，会举起手臂，攥紧拳头以给自己鼓劲加油。

根据暗示的发出者不同，心理暗示又可以分为他人暗示和自我暗示。暗示信息来自他人，称为他人暗示。比如广告、催眠、劝说等。在他人暗示中，权威的暗示效果是非常明显的。1899年，美国一位心理学家曾做了一次关于权威性影响的实验。他向听课的大学生介绍说，今天为大家做“实验演示”的是世界著名化学家施密特先生，他是被特别邀请来美国研究某些物质的物理和化学性能的。然后，这位被介绍的

正

教

青

施密特先生开始用带德国腔的英语向学生介绍他正研究的一种新发现的物质的性能。他说这种物质的扩散非常快，快到人们刚刚闻到时就立即消失了。施密特先生拿出一个装有液体的小玻璃试管，说：“我一打开试管，这种物质就会立即蒸发出来。它具有强烈的刺鼻气味，但无害，你们很容易闻到。我要求大家一闻到气味，就立即举起手来。”说完，他掏出秒表，打开了试管的盖子。结果学生们陆陆续续都举起了手。事实上，这位“著名”的施密特先生是该校的一名普通教员，那瓶所谓的有刺鼻气味的“新物质”不过是一般的蒸馏水。这里，心理学家就是利用权威的暗示作用左右了大学生的感觉。

暗示信息来自自己，称为自我暗示。前面我们做的手指变长的游戏就是一种自我暗示。自我暗示比其他心理暗示对个人的心理、生理、成长和发展具有更加重要的作用。拿破仑·希尔把自我暗示看作是“意识与潜意识之间相互沟通的桥梁”。他说：“潜意识就像一个肥沃的田园。如果我们不去播下美丽果实的种子，那么杂草就会在这田园里蔓延生长。因此，自我暗示就好像一个控制站，我们可以有意识地运用创造性想像力去播下积极性的种子；不然的话，我们会因疏忽、不察觉而任由消极性甚至破坏性的种子侵入这田园。”

积极性的种子要靠积极的自我暗示来播种。它能让人不断挖掘自己的能力，相信自己能达到某个目标，并能付诸行动。因此，它不仅能增强我们的自信心，有助于我们发展自己，取得成功，有时还会出现让人难以置信的效果。在美国，一位名叫帕克的医生就经历了这样一件事情。他的一位病人被确诊患了喉癌，医生断言此病无法医治，最多还能活半年到一年。可是6个月后，这位精明能干、坚强开朗的病人精神焕发地来到医院请医生为他检查。帕克为他做了各项检查