

心理学

储存罐

百试百灵的心理技巧，实用全面的幸福指南。

青影 / 编著

精装
珍藏版



储存心理箴言，体味幸福人生。

HOLD-UP VESSEL
PSYCHOLOGY

陕西新华出版集团 三秦出版社

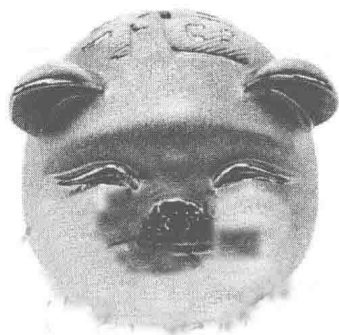
心理学

储存罐

百试百灵的心理技巧，实用全面的幸福指南。

青影 / 编著

精装
珍藏版



储存心理箴言，体味幸福人生。

HOLD-UP VESSEL
PSYCHOLOGY

陕西新华出版集团 三秦出版社

图书在版编目(CIP)数据

心理学储存罐 / 青影编著. --西安 : 三秦出版社, 2015.7

ISBN 978-7-5518-1005-0

I. ①心… II. ①青… III. ①心理学-基本知识
IV. ①B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 100214 号

心理学储存罐

青影 编著

出版发行 陕西新华出版传媒集团 三秦出版社
社 址 西安市北大街 147 号
电 话 (029)87205121
邮政编码 710003
印 刷 北京龙跃印务有限公司
开 本 787×1092 1/10
印 张 30
字 数 300 千字
版 次 2016 年 11 月第 1 版
2016 年 11 月第 1 次印刷
印 数 8000
标准书号 ISBN 978-7-5518-1005-0
定 价 49.80 元

网 址 <http://www.sqcbs.cn>

前言



心理学一词来源于希腊文，意思是关于灵魂的科学。长期以来，心理学一直是对心理、灵魂的哲学范畴的研究。19 世纪初，德国哲学家、教育学家赫尔巴特才首次提出心理学是一门科学的论断。从此，心理学开始脱离哲学的范畴，正式成为一门科学。心理学（Psychology）是研究人和动物心理现象发生、发展和活动规律的一门科学。心理学以人的心理现象为主要研究对象，是探索研究心理现象和心理规律的一门科学。

作为一门基础性科学，它被广泛应用到社会的各个领域，并且得到了普遍的认可。经过不断地丰富和发展，心理学的实际应用也得到了普遍推广。心理学这门既古老又年轻的学问，正焕发着越来越耀眼的光芒，照耀着人类的精神高地。人心就是心理，心理学的研究范围之广也决定了心理学的应用范围也很广泛。凡是有人的地方就有心理学的用武之地，心理学在社会交际、人格研究、婚恋和家庭、职场、成功心理学等方面都有很深的研究，取得了一系列丰硕的成果。

为了将心理学的知识应用到我们的日常生活中，同时将心理学的研究成果应用到现实生活中，我们精心选材，将现代人遭遇的心理困境和生活难题用心理学的研究成果进行解答。为广大读者揭开心理学的真实面目，讲解心理学具体的使用方法和技巧，把心理学的研究应用和现代生活相联系，做到真正的学以致用。揭示心理学背后的生活面貌，教你巧妙运用人类共通的行为准则，让你能够灵活应用、巧妙应对，按照自己的心意掌控局面，轻松享受心想事成的快意人生。

本书精心挑选了心理学中最有趣、最实用的理论知识，并结合现代人类遭遇

的各种社会困境细致分析，深入浅出，为您解疑释惑，并且提出许多操作性很强的心理学建议，是实用而且耐读的心理学普及读物。

生活中处处都是科学，而人心是最独特的一门科学。心理学的神秘和独特决定了它的地位和实用性，让我们一起来探索那些简单而实用的心理学基本规律，推演心理变化的过程。让复杂的生活变得简单明朗，更加靓丽多姿。



目 录

第一章 以和为贵，交际心理指南

交际场是心理学在实际应用方面大放异彩的广阔舞台。心理学的交际应用体现了人文本质，人是社交领域的主题，人心是社交领域的灵魂，心理学在交际场的作用日益重要。



从近因效应谈社交	2
心理暗示法	4
多征求对方意见	6
学会欣赏别人	7
注意面子问题	8
洞察人的幽默感	10
尊重对方有利交际顺利进行	11
谨记尊重他人的重要性	13
送出人情债	15
互惠原理的交际应用	17
互惠让人际关系良性持续	19
优势互补彼此互利	21
养成倾听的好习惯	23
袒露真实自我	26
交际场的说话问题	28
用心经营人际关系网	31
熟人链效应	33

不能说的秘密	35
人际交往多个“心计”	36
让别人接纳你	38
关键人物的作用	40
距离带来美感	42
距离维系友情	43

第二章 研读人格，提升魅力指数

了解人类自身，是人永远不变的课题。心理学研究在人格和性格研究方面的成就颇多，知道了自己的心理人格形成和人格缺陷，可以有针对性地加以弥补，让自己更有人格魅力。

社会性格	48
双重人格的疑云	49
不要让妒忌毁了你	50
自闭会关上你心灵的大门	51
自私让人寡廉鲜耻	53
自私害人终害己	55
虚荣之心要不得	57
虚伪的品性要不得	60
令人忌惮的伪君子	62
谦逊容不得虚假	64
你是不是钻牛角尖的人	65
没有理想化的完美	67
大丈夫就应该拿得起放得下	69
不能做吝啬之人	72
人为什么爱找借口	74
怎样让人变得自信	76
克服自卑，大胆尝试	78
自卑心理的产生	80



培养自己的自信心	84
盲从心理是自己给自己设限	86
不要盲目跟风	88
放弃优越感	90

第三章 难买真情，幸福心理探究

爱情、婚姻和家庭，三者是人生的重要内容。心理学的触角向爱情领域延伸，并且不断扩展，为那些情海迷茫者指点迷津。



爱可以医治孤独	94
奇妙的“罗密欧与朱丽叶效应”	95
忘记曾经的美好	97
尊重让爱情更长久	99
携手共度，相互支持	100
了解男女之间的差异	102
预测一下他（她）是否喜欢你	104
测谎小妙招	105
维系感情，爱不降温	107
稳固爱情的黄金法则	108
婚姻怎样持续美满	110
让爱不再沉默	113
有效交流为爱情上双层保险	116
夫妻吵架应遵循的原则	117
爱情保鲜有妙法	119
患难时刻见真情	121
信任是维系婚姻的基石	123
你相信心灵感应吗	125
逆反心理不可忽视	127

第四章 洞察玄机，生活心理观察

生活中的一些小细节，往往决定着一个人一生的命运。这些生活中的琐碎的内容在一定程度上体现出心理学的本质和实际应用的巨大作用。

蝴蝶效应的心理学研究	130
好心态塑造好生活	131
心理摆定律	135
巧妙领悟“留面子效应”	137
竞争优势效应	139
完美主义者的苦恼	141
快乐的秘密藏在何处	143
从众心理	144
做一个识破谎言的智者	146
美食也是一种武器	147
给自己一个休整的空间	149
从看电视的习惯看人	150
知人识人，慧眼洞察	151
心理暗示	154
心理暗示的力量	155
幽默是人生的开瓶器	158
不要畏惧尝试	160
购物者心理解析	162
为了面子我们花了多少冤枉钱	164
智破商家促销计	165
养成赚钱的习惯	167



第五章 天生我材，职场心理点睛

职场更需要心理学。职场是上班族最重要的工作环境，是实现自我价值的重要战场，员工与上司、员工与员工之间的关系微妙而多变，这时更需要实用的心理学进行指导。



跨越理想与现实间的鸿沟	170
办公室心理学面面观	172
在上司面前放低姿态	173
挨批后的正确做法	175
心态平和，不再患得患失	176
跳槽前的心理权衡	178
双赢是博弈的最高境界	180
制订计划让工作尽快步入正轨	182
重视职场指路人	184
创新决定出路	186
寻找时机推销自己	188
领导喜欢忠诚的下属	190
上司就是上司	192
领导更爱面子	194

第六章 自我价值，成功心理圣经

实现自我价值，在社会生活中获取自己的人生位置，这是成功心理学许诺给你的重要内容。

“自我意象”理论带来的震动	198
巴莱多定律的人际关系运用	199

认识你自己	201
成功本身没有那么复杂	203
抓住机遇，不让它轻易溜走	205
积极思维帮你成功	207
珍惜时间，抓住时机	209
不争的智慧	211
藏锋露拙，待机而动	213
要培养自己的预判能力	214
自信人生无止境	216
借势借力，成功不远	218
急功近利者多折损	222
放低心态，海纳百川	224
目标明确，指点江山	226
切忌触动小人的自卑心理	229
出头椽子先烂	231
浅尝辄止难有大成就	233
有一种态度叫强硬	236
坚韧是成功的重要因素	238
看似糊涂实则不糊涂	241
成功难在选择	243

第七章 无惧磨难，挫折心理解剖

人生有起就有落，有成功就会有失败。成功的道路是由无数次失败铺出来的。所以，心理学专家认为，面对挫折，与其灰心丧气，不如重整旗鼓再次拼搏！

吞钩现象	250
瓦拉赫效应	251
我们不会被打败	253
对挫折有一个正确的认识	255



失败没那么可怕	257
何必为打翻的牛奶哭泣	258
从挫折中吸取教训	260
平和掌控人生	263
把压力化为动力	264
遗忘效应：时间医治心灵阵痛	266
如何缓解慢性疲劳综合征	269
鸟笼效应：明确自己的追求目标	271
坦然面对人生不幸	273
磨难锻炼人的才能	275
切莫“自不量力”	276
心理素质攸关成败	278
学会变通	280
困难来临时泰然处之	282
勇敢的人眼里没有失败	284



第一章

以和为贵， 交际心理指南



交际场是心理学在实际应用方面大放异彩的广阔舞台。心理学的交际应用体现了人文本质，人是社交领域的主题，人心是社交领域的灵魂，心理学在交际场的作用日益重要。

■ 从近因效应谈社交

近因效应又叫作新颖效应，它指的是在多种刺激出现的情况下，印象的形成主要取决于后来出现的刺激。

三国时，吕蒙是孙权手下的大将。他武艺高强却不愿读书。孙权开导他和另一个勇将蒋钦说：“你们如今都身居要职，掌管国事，应当多读书，使自己不断进步。”在孙权的耐心劝说下，吕蒙阅读了《孙子》《六韬》《左传》《国语》《史记》《汉书》等大量著作。他读的书，甚至超过了宿儒耆老。

周瑜病死，鲁肃接任其职务。鲁肃到陆口，途经吕蒙驻地。吕蒙设酒款待。鲁肃是一代儒将，认为吕蒙是武夫出身，便有些轻视他。酒到酣处，吕蒙问鲁肃：“将军你被主公委以重任，现在要与关羽邻接，如何应对意外情况呢？”吕蒙详尽地分析了当时的利害。鲁肃听后大惊，靠近吕蒙，亲切地拍着他的背，赞叹道：“卿今者才略，非复吴下阿蒙！”吕蒙说：“士别三日，即更刮目相待，大兄何见事之晚乎！”

鲁肃对吕蒙的认识从当初的“吴下阿蒙”到后来的“刮目相待”，就是心理学上的“近因效应”。它指的是在多种刺激出现的情况下，印象的形成主要取决于后来出现的刺激。天各一方、多年不见的恋人，彼此最刻骨铭心的印象是否是“执手相看泪眼，竟无语凝噎”的离别场景？彼此隔阂极深、水火不容的邻居在一家发生强盗入室抢劫的情况下，另一家出手相助，双方是否会冰释前嫌？答案无疑都是肯定的。这正是“近因效应”的作用。

心理学的研究也表明，在人与人的交往初期，即彼此还处在相当生疏的阶段，“首因效应”的影响很重要；而在交往的后期，即彼此已经相当熟悉的时期，“近因效应”的影响更为重要。

刘静、王萍是小学同学。刘静开朗幽默，王萍含蓄内敛。或许是互补的原因，从小学起，两人就形影不离，同学们都戏称她们“张不离李，李不离张”。长大后，二人考上了同一所重点大学，虽然不在同一个专业，可彼此都把对方看作是自己的死党。后来，她们平静的生活闯入了一位英俊的白马王子王玮。王萍对他抱有好感，可碍于少女的矜持而一直把感情藏在心里，从未向别人倾诉。刘





静则大胆地向王玮表白心迹，谁料王玮却吞吞吐吐地说自己喜欢的人是王萍。刘静认为自己一直受到王萍的欺骗，毅然和王萍断绝友谊，从此视若路人。其实这就是“近因效应”在起作用。

朋友之间的“负性近因效应”，大多产生于交往中遇到与愿望相违背、愿望不遂或感到自己受委屈、善意被误解时，其情绪多为激情状态。在激情状态下，人们对自己行为的控制能力，和对周围事物的理解能力，都会有一定程度的降低，容易说错话，做错事，产生不良的后果。

心理学者洛钦斯曾经做过这样的实验：分别向两组被试者介绍一个人的性格特点。对甲组先介绍这个人的外倾特点，然后介绍内倾特点；对乙组则相反，先介绍内倾特点，后介绍外倾特点。最后考查这两组被试者留下的印象。结果与“首因效应”相同。洛钦斯把上述实验方式加以改变，在向两组被试者介绍完第一部分后，插入其他作业，如做一些数字演算、听历史故事之类不相干的事，之后再介绍第二部分。实验结果表明，两个组的被试者，都是对第二部分的材料留下的印象深刻，“近因效应”明显。曾国藩率军和太平天国的军队作战，屡吃败仗。他在给皇帝的奏折中无奈地写下“屡战屡败”的字眼，军师读完后连连摇头：“不可，不可！”接着微笑着提笔改为“屡败屡战”，曾国藩看罢不禁拍案叫绝。这正是“近因效应”在起着作用。“屡战屡败”反映出的是心灰意懒、意志消沉的悲观情绪，从而给人一种失败和痛苦的感觉；而“屡败屡战”则反映出的是一种毫不气馁、百折不挠的顽强意志。

无论是“周处斩虎杀蛟”的典故，还是“浪子回头金不换”的俗语，都向我们揭示“近因效应”的作用。如果我们和朋友、同事间有了隔阂，就要勇于承认错误或者大度地原谅别人、冰释前嫌；当我们在学习、工作时没有尽心尽力而受到身边人的轻视和质疑时，要知耻而后勇，勤动脑筋，争取做到尽善尽美，用出色的学习、工作成绩驱走任何的不快和疑云。

►巧解心语

■ 在人与人的交往过程中，无论是初期相当生疏的阶段还是双方都彼此不再陌生的时期，“近因效应”的影响都不会减弱，甚至在逐渐加强，学习“近因效应”，对处理人际关系方面有重要意义。

■ 心理暗示法

有这样一个心理实验。实验者在被试者的皮肤上贴一片湿纸，并告诉他这是一种有特殊功效的纸，能使皮肤局部发热，要求被贴纸的人用心感受那块皮肤的温度变化。十几分钟过去后，将纸片取下，被试者身上被贴处的皮肤果然变红了，并且发热。

其实，那只是一张普通的湿纸，是心理暗示的作用使皮肤局部的温度发生了变化。

心理学上，心理暗示是在无对抗的条件下，通过语言、行动、表情或某种特殊符号，对他人的心理和行为发生影响，使他人接受暗示者的某一观点、意见，或按暗示的方式活动。

暗示只要求受暗示者接受一些现成的信息，并以无批判地接受为基础。就是说，暗示不需要讲道理，而靠直接的提示。

我们在生活中无时无刻不在接受着外界的暗示。比如，在电视上，广告的形象、声音都对人的心理具有强烈的暗示性。

人们看电视时，都是东看看西看看，是一种无意的行为。在无意中，人们缺乏警觉性，这些广告信息会悄悄地进入人们的潜意识当中。这些信息反复重播，就在人的潜意识中积累下来。当人们购物时，人的意识就会受到潜意识中这些广告信息的影响，左右其购买的倾向。比如，当你对两个品牌的东西拿不定主意时，多半会选择那个已经进入潜意识中的品牌。

利用人们这种普遍的受暗示的心理特性，许多广告商都会提前为即将上市的商品做广告。因为他们知道：即使目前人们不会马上用到该商品，但有一天用到的时候，这种暗示就会影响人的购买倾向。

那么，人为什么会不自觉地接受各种暗示呢？要想回答这个问题，我们必须对一个人进行判断和决策的心理过程有一个初步的了解。

人的判断和决策过程是由人格中的“自我”部分，在综合了个人需要和环境限制之后而做出的。这样的判断和决策，我们称其为“主见”。一个“自我”比较发达、健康的人，通常就是我们所说的“有主见”“有自我”的人。





但是，人不是神，没有万能的自我、完美的自我，因而“自我”并不是任何时候都是对的，也并不总是“有主见”的。而“自我”的不完美以及部分缺陷，就给外来的影响留出了空间，给别人的暗示提供了机会。

暗示作用，在本质上就是被别人的智能暂时代替，或者干脆取代了自己的思维和判断。当然，它很少能被受暗示者意识到。这些心理过程通常都发生在潜意识里，也就是发生在不知不觉中。

在小品《卖拐》中，赵本山反复对范伟说他的腿一长一短，让范伟受到心理暗示，使他真的觉得自己的腿有问题。这种心理暗示是骗子常用的伎俩。

暗示也可以成为激励我们的手段。比如一名运动员的成绩已经非常接近世界纪录了。这时，他的教练在旁边轻轻暗示道：“你能行，你一定能得第一！”这一暗示激发了他全部的潜能，使他发挥到最好水平，在比赛中真的得了第一。

当然，这种激励作用的暗示，也可以由自己给予自己，也就是“自我暗示”。在生活与工作中，懂得使用积极的自我暗示可以让事情变得更好，而习惯使用消极的自我暗示，往往把事情弄糟。比如，有的女孩儿老是觉得“人家不喜欢我”，到头来发现，大家果然不再喜欢她了。因为她老是这样暗示自己，大脑的意识就停留在她一些不好的方面，她的行为也难以脱离这些不好的方面。

暗示还可以成为一种人际交往的艺术。

有人向一位领导反映本单位某人坐车不买票，被罚了款。领导在了解情况时，感觉不宜直接就把事情点出来，因为之前没有调查清楚，一旦说错会使对方接受不了。因此，领导就含蓄地提示：“今早你上班的时候，有没有遇到意外的事情？”对方避而不答，领导就把范围缩小，再问：“乘车的时候呢？”在没有确实的答复时，就再缩小范围：“你和售票员有没有引起什么争执？”层层深入，步步缩小，看对方的反应再随机应变。这样做起码有两个好处：一是启发自觉，对方可能在他的启发下把事情说出来，不会有对立情绪；二是问话含蓄，留有余地，万一是一误会，可以随时补救，做解释工作，不至于产生不必要的误会。

►巧解心语

■适当地运用心理暗示法，能有效地协调人际关系，让人际交往中的问题得到更为合理的解决。