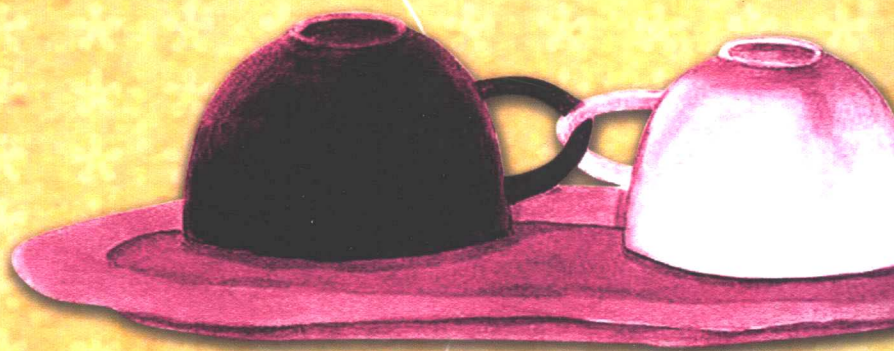


改变你一生的 69 个心理学趣味话题

朱同／编著

你身边的心理学

NISHENBIAN DE
XINLIXUE

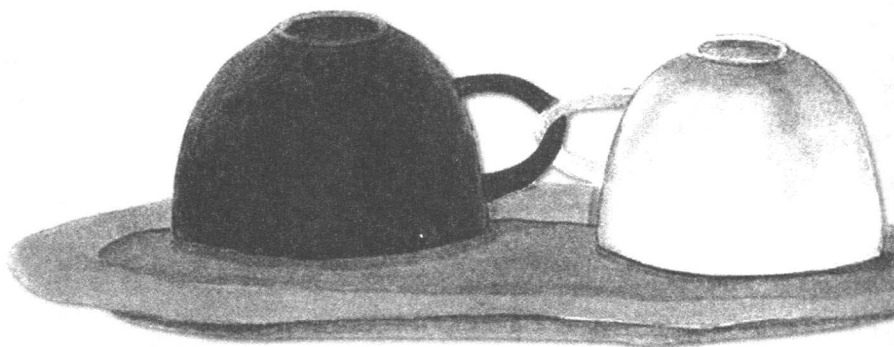


 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

朱同／编著

你身边的心理学

NISHENB



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

你身边的心理学/朱同编著. —北京: 新世界出版社,
2006.3

ISBN 7-80228-038-9

I. 你... II. 朱... III. 心理学—通俗读物

IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 021480 号

你身边的心理学

策划: 华牧文化 编著: 朱 同

责任编辑: 张民捷 罗平峰 责任印制: 李一鸣 黄厚清

封面设计: 春天书装工作室

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室: +86 10 6899 5424 6832 6679(传真)

发行部: +86 10 6899 5968 6899 8705 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷: 北京秋豪印刷有限公司 经销: 新华书店

开本: 640×970 1/16 字数: 200 千字 印张: 15

印数: 1-5000

版次: 2006 年 4 月第 1 版 2006 年 4 月北京第 1 次印刷

书号: ISBN 7-80228-038-9/G·021

定价: 25.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

作者简介

朱同 (朱彤)，出生于70年代，大学毕业后先后从事记者、编辑、营销策划、成功学培训等工作，曾任职 HILTON HOTEL 市场调研员、美国 MING TREE 企业中国区代表，现专职从事成功心理学、教育心理学、消费心理学的研究工作，为个人提供职业规划咨询，同时为几家媒体撰写专栏和评论。主要作品有《生活中的心理学》、《父母教子语言艺术》、《耶鲁领袖训练大讲义》、《骷髅会精神》、《新职业风暴》、《青年管理者必读的101个哲理》等，其作品在两岸三地畅销不衰，深受读者好评。

前言

为什么要讲心理学呢？

心理学是一门古老而神秘的学科。我们每个人的行为都受自己的心理支配，心理属于我们自己，但我们却不敢说多么了解自己的心理。古希腊先哲很早就有“了解你自己的”告诫，这也是人类永恒的主题。人是受心理支配而做出各种行为的，古人说：“得人心者得天下。”老子说：“知人者智，知己者强。”了解自己的心理，你就是强者；了解了别人的心理，你就是智者。越是了解自己和别人的心理，你就具有越强的对周围事物的操控力和对自己生活的把握力，成功和幸福就离你越近。这也是心理学的实际意义所在。

那为什么要用故事来讲心理学呢？

心理学是一门深奥的、专业性较强的学科。它背后有许多其他专业学科的支持。因此，对大众来说想要在短期内窥其玄奥，不是件容易的事。而故事是一种特殊的文学形式。它有趣、生动，富有哲理，对道理的阐释深入浅出，容易给人深刻的印象。故事来自生活，是对生活的隐喻和文学化的反映，具有高度的概括性，并且因其通俗、简明，几乎能被所有人理解。本书中的许

多故事是我们喜闻乐见、家喻户晓的，其本身就富有哲理性和很好的思想启迪作用。从故事中的主人公身上，我们可以看到自己和身边人的影子；在对故事的心理分析中，我们又可以看到我们自己和周围人在生活中类似的心理现象。在对故事进行心理学的解读之后，我们还联系生活中的例子做了进一步的简单说明，有助于联系现实，加深理解。

本书的目的是要向读者介绍心理学的基本原理。它的定位是一本活泼生动的心理学入门读物。希望其独特的阐述方式，能使读者对心理学的原理和规律理解起来更容易，留下更鲜明的印象。

作者

2006年于北京

目 录

- 001 瞪着眼睛说瞎话 1
- 002 刻舟不能求剑 5
- 003 忘台词的演员 8
- 004 光阴似箭与度日如年 11
- 005 鬼斧神工来自忘我境界 14
- 006 间谍的破绽 18
- 007 三人眼中不同的街道 21
- 008 实践出真知 25
- 009 自作聪明的盗贼 28
- 010 酒令中的智慧 31
- 011 得来全不费功夫 34
- 012 竹节+竹叶≠竹子 37
- 013 认识的偏差 40
- 014 爱屋及乌 44
- 015 路遥知马力，日久见人心 48
- 016 “假如给我三天光明” 51
- 017 无声胜有声 55
- 018 久不闻其香 59
- 019 心病还需心药医 62
- 020 刘伶饮酒 65

- 021 比尔·盖茨为何不知疲倦 69
- 022 烧自己手的刺客 73
- 023 受困的灵猿 75
- 024 旁观者清，当局者迷 78
- 025 人心如面，各不相同 82
- 026 江山易改，本性难移 85
- 027 看戏迟到，各有妙招 88
- 028 作家的职业病 91
- 029 别和狮子争利益 94
- 030 百步半九十 97
- 031 歧路亡羊 101
- 032 欲望的折射 105
- 033 “偶然”也能控制吗 109
- 034 兴趣决定意识 112
- 035 被诱惑的夏娃 116
- 036 得陇为什么望蜀 120
- 037 触景才能生情 123
- 038 拿破仑开枪救人 127
- 039 以小人之心度君子之腹 130
- 040 候车室里的寂寞人 134
- 041 怕输不会赢 137
- 042 一失足成千古恨 140
- 043 自古英雄多磨难 143
- 044 君子不立危墙之下 146
- 045 失之东隅，收之桑榆 150
- 046 楚王好细腰 153
- 047 点石成金 156

- 048 吃不到的葡萄是酸的 160
- 049 自相残杀与精诚合作 164
- 050 感染的力量 168
- 051 不是冤家不聚头 172
- 052 狼孩的启示 176
- 053 各司其职，各尽其责 179
- 054 卧室门外的女王 183
- 055 人多力量大 186
- 056 东施效颦 190
- 057 生活跷跷板 193
- 058 众口铄金 196
- 059 多与少 200
- 060 三个和尚没水吃 204
- 061 谣传的产生 207
- 062 悦己与悦人 210
- 063 心灵的杠杆 214
- 064 尼克松反败为胜 218
- 065 最后的战斗 222
- 066 骗子的法宝 225
- 067 以德服人 229
- 068 打碎杯子的小孩 233
- 069 风靡不衰的牛仔裤 236

关于心理暗示——

瞪着眼睛
说瞎话

巧妙的心理暗示会在不知不觉中剥夺我们的判断力，对我们的思维形成一定的导向。

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。暗示不需要讲道理，而是靠一种提示。

比如美国有一种戒烟电话，当一个人烟瘾上来难以抑制时，就可以拨打一个特定的号码，接通后话筒里就会传来叫人难以忍受的气喘声和咳嗽声。这就是使用暗示方法帮助人打消烟瘾，最后得以戒烟。

暗示可以是语言的、行动的、表情的，也可以是某些符号。

如商场的橱窗里经常摆放一些穿着时令服装的塑料模特，你

看到了，这就是对你的符号暗示，暗示你“这件衣服多漂亮啊，快来买吧”；当你看到一些人在商场里选购这些衣服，你又获得了一种行为暗示；某人买完衣服后喜形于色，对你又形成了表情暗示；而有人买完衣服后还赞不绝口，说是物美价廉，这又给你传递了语言暗示。

这些符号、行动、表情和语言，虽然没有直接地“号召”你去买衣服，但是通过含蓄的、间接的暗示方法达到了这种目的。

关于心里暗示，古希腊哲学家、教育家苏格拉底早有认识。

有一次，学生们向苏格拉底请教怎样才能坚持真理。苏格拉底让大家坐下来。他用拇指和中指捏着一个苹果，慢慢地从每个同学的座位旁边走过，一边走一边说：“请同学们集中精力，注意闻空气中的气味。”然后，他回到讲台上，把苹果举起来左右晃了晃，问：“有哪位同学闻到苹果的气味了吗？”有一位学生举手站起来回答说：“我闻到了，是香味儿！”



图 1

古希腊哲学家苏格拉底

“还有哪位同学闻到了？”苏格拉底又问。学生们你望望我，我看看你，都不作声。苏格拉底再次走下讲台，举着苹果，慢慢地从每一个学生的座位旁边走过，边走边叮嘱：“请同学们务必集中精力，仔细闻一闻空气中的气味。”回到讲台上后，他又问：“大家闻到苹果的气味了吗？”这次，绝大多数学生都举起了手。

稍停，苏格拉底第三次走到学生中间，让每位学生都闻一闻苹果。回到讲台后，

他再次提问：“同学们，大家闻到苹果的味儿了吗？”他的话音刚落，除一位学生外，其他学生全部举起了手。那位没举手的学生左右看了看周围，慌忙也举起了手，他的神态，引来一阵笑声。

苏格拉底也笑了：“大家闻到了什么味儿？”学生们异口同声地回答：“香味儿！”苏格拉底脸上的笑容不见了，他举起苹果缓缓地说：“可是这是一枚假苹果，什么味儿也没有。”

苏格拉底的学生们之所以“瞪着眼睛说瞎话”，是因为受到了他的暗示。他暗示这是一个真苹果，有着苹果诱人的芳香，而他的学生们压根也没想到，这根本不是苹果！苏格拉底就是要通过暗示来考察他的学生们是用自己的感觉来判断，还是盲目听信别人。

心理暗示现象在人的日常生活中非常普遍，暗示每天都在不同程度地影响着人们的生活。比如，你可能有过这样的经历：一道新菜上来，尝一尝并没有觉得有什么特殊滋味，等主人详细介绍之后，你才渐渐体会到菜的新奇和特殊来。

再比如，有一天同事突然说：“你的脸色不太好，是不是病了？”这句不经意的话你起初还不太注意，但是，不知不觉地，你真的会觉得头重脚轻，浑身隐隐作痛，似乎自己真的病了似的。最后，因为太担心，你到医院做了一番检查，当权威的医生向你宣布“没病”之后，你顿时觉得浑身轻松，充满活力，病态一扫而光。这些现象初看起来似乎不可思议，其实，这都是心理暗示在起作用。

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决策和判断的心理过程，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。这样的决定和判断，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、更没有完美的自我，因而“自我”并不是任何时候都是对的，也并不总是“有主见”的。“自我”的不完美、以及“自我”的部分缺陷，就给外来影响留出了空间，给别人的暗示提供了机会。

暗示作用，在本质上就是用别人的智能，代替或者干脆取代自己的思维和判断。当然，其本质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，也就是发生在不知不觉中。

暗示有积极和消极的两面：接受积极的暗示，会使我们朝好的方向转变，对我们是有益处的，就如上文中的例子；相反，消极的暗示则会对我们有害，比如一些包含错误观念和消极情绪的暗示等。

关于心理定势——

刻舟不能求剑

我们的思维往往也像物理学中物体的运动一样，具有惯性，就是对新事物的判断容易被过去已形成的观念而左右。

每个人都有自己的认知结构，所谓认知结构（或叫认识结构）是指一种反映事物间稳定联系或关系的内部认识系统。人们在认识新事物时，往往把新事物同化于已有的认知结构，或者改组、扩大原有的认知结构，把新事物包括进去。也就是说，人们在认知现实生活中的具体人或事时，总是根据自己以往的经验、知识、认识来判断、评价，因而在主观上往往已有一定的定型，在心理学上这叫心理定势。

心理定势常常使人在认知新的事物时产生一种定势效应，即以—种已有的固定看法为根据去认知—个新的社会事物。

有一个楚国人出门远行。他在乘船过江的时候，一不小心，

把随身带着的剑落到江中的急流里去了。船上的人都大叫：“剑掉进水里了！”这个楚国人马上用一把小刀在船舷上刻了个记号。然后回头对大家说：“这是我的剑掉下去的地方。”

众人对他的行为感到疑惑不解，有人催促他说：“快下水去找剑呀！”楚国人说：“慌什么？我有记号呢。”

船继续前行，又有人催他说：“再不下去找剑，这船越走越远，就该找不回来了！”楚国人依旧自信地说：“不用急，不用急，记号刻在那儿呢。”

等到船行到岸边停下后，这个楚国人才顺着他刻有记号的地方下水去找剑。可是，他怎么能找得到呢？他在靠近岸边的水中，白费了好大一阵工夫，结果毫无所获，还招来了众人的讥笑。

船上刻的那个记号是表示这个楚国人的剑落水瞬间在江水中所处的位置，可是掉进江里的剑是不会随着船行走的，但船和船

舷上的记号却在不停地前进。等到船行到岸边，船舷上的记号与水中剑的位置早已风马牛不相及了。

这则寓言告诉我们，用静止的眼光去看待不断发展变化的事物，必然要犯脱离实际的主观唯心主义的错误，在心理学上讲，就是用心理定势去看待问题。

实际上心理定势既有积极作用，也有消极作用。从积极的方面来看，

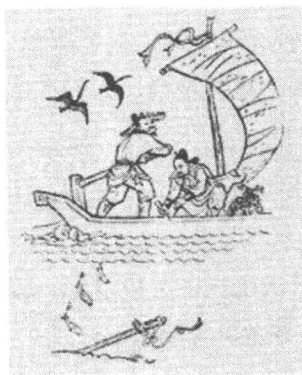


图2

刻舟求剑者的愚蠢

定势能使人在客观事物、客观环境相对不变的情况下，对人和事物知觉得更迅速、更有效。因为个体在认识新的事物时，头脑里并不是一张白纸，而是已经积累了一定的知识、经验，正是凭借这些知识、经验，才使个体对新事物认识得迅速、有效，而不至于需要长时期的摸索。知识、经验的作用正在于此。

但是另一方面，定势效应也能产生消极作用。客观事物千差万别，情况又总在不断变化，而仅仅凭借已有的经验、知识去认知新的事物，又往往容易使人在认识上出现偏差。

俗话中的“老眼光看人”、“想当然”、“按老皇历办事”，就是这种情况。这时，我们需要不断突破我们固有的思维方式，用新的眼光去认识新事物。

关于记忆的强弱——

忘 台 词 的 演 员

记忆力是很重要的能力，它的好坏不一定是天生的，加强记忆是有方法可循的。

我们以前感知过的事物，在一定条件下可以在大脑中重新反映出来。记忆就是这种以前经验的贮存与重现。记忆是一种在感知觉基础上建立起来的精神活动。

这类活动在人们的认识过程和生命活动中，有非常重要的作用，因为一切复杂的高级心理活动的发展，都必须以记忆为基础。所以，记忆的强弱与情绪、心理压力和记忆方法等都有关系。

有一个关于演戏的故事，说的是一名监狱看守交给一个犯人一封信，让他照着念。在过去的历次演出中，犯人念的这封信都是全文写出的。而这一次演出，扮看守的演员有意要和扮犯人的