



文汇译丛 · 深度探访

HOW TO GET WHATEVER YOU WANT OUT OF LIFE

Joyce Brothers

心想事成 24 点

如何获得你想要的一切

[美] 乔依丝·勃勒泽斯 著

刘文荣 译



文匯出版社



文汇译丛·深度探访

HOW TO GET WHATEVER YOU WANT OUT OF LIFE

Joyce Brothers

心想事成 24 点

如何获得你想要的一切

[美] 乔依丝·勃勒泽斯 著

刘文荣 译



文匯出版社

图书在版编目(CIP)数据

心想事成 24 点：如何获得你想要的一切/[美] 勃勒泽斯著；刘文荣译. —上海：文汇出版社，2005. 4
ISBN 7-80676-774-6

I. 心... II. ①勃... ②刘... III. 成功心理学 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 011444 号

图字：09-2005-035

Chinese translation Copyright © 2005 by WENHUI PRESS
Original English language edition Copyright © 1978 by Joyce Brothers
Simplified Chinese characters edition arranged with SIMON & SCHUSTER
INC. through BIG APPLE TUTTLE-MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

心想事成 24 点

——如何获得你想要的一切

著 者 / [美] 乔依丝·勃勒泽斯
译 者 / 刘文荣
责任编辑 / 陈今夫
封面装帧 / 周夏萍

出版发行 / 文汇出版社

上海市威海路 755 号
(邮政编码 200041)

经 销 / 全国新华书店
照 排 / 南京展望文化发展有限公司
印刷装订 / 上海长阳印刷厂
版 次 / 2005 年 4 月第 1 版
印 次 / 2005 年 4 月第 1 次印刷
开 本 / 890×1240 1/32
字 数 / 150 千
印 张 / 7.625
印 数 / 1-8 000

ISBN 7-80676-774-6 / G·406

定价：18.00 元

引 言

本书旨在对一些有关人类行为和动机的心理学基本原理加以通俗解释,以便使普通读者在遇到婚姻、工作、社交、政治乃至性生活等诸方面问题时,能像心理学家在帮助病人时一样运用这些原理。

关于这方面的指导,其他心理学读物大多倾向于以单一的原理或者方法作为基础,进而解释和解决各种各样的心理问题。然而,只有一种原理或者方法肯定是不够的。我们不可能使用同一种工具修理不同的机器。用同一种原理解释不同的心理现象,或者用同一种方法帮助不同的人去取得成功,也同样是不可能的。生活是复杂的,应付之法必须多种多样。本书为你提供的就是有助于你解决不同问题的不同方法,就像一部简明心理学药典——要什么有什么。

我希望,本书对于读者将有相当的实用价值,能使他们在追求新的生活目标或者在面临新的挑战时可以经常翻阅而得到某种可供参考的指导意见。

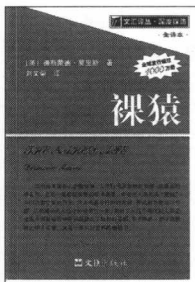
本书不仅为需要某种帮助以达到自身目标的成



年男女而写，同时也奉献给刚刚踏上生活之途的青年男女——我衷心希望他们能把本书当作一本心理学地图册，能借此而找到通向成功和幸福的捷径。



文汇译丛·深度探访

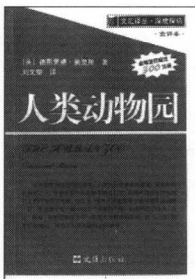


《裸猿》

[英] 德斯蒙德·莫里斯著 刘文荣译

定价：16 元

本书是英国著名动物学家、人类行为学家莫里斯的成名作，也是一部惊世骇俗的学术著作。作者把人类称为“裸猿”，并以动物学家的眼光，对人类基本行为的起源、模式和功能加以考察，从而揭示出人性中的动物性一面，同时又从这个角度对人类进化至今所面临的种种问题提出了独到的见解。由于这是本属于会改变人们生活的书，因而风行世界，全球发行量已达 1200 万册。

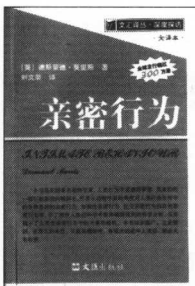


《人类动物园》

[英] 德斯蒙德·莫里斯著 刘文荣译

定价：16 元

本书是莫里斯的代表作之一。作者在书中从动物学观点出发，对现代都市生活和现代人的行为作了考察。他认为，当今人类像监禁于动物园中的动物一样，被监禁于现代都市这个“动物园”里，由此产生了凶杀、自杀、吸毒、同性恋和滥交等一系列当今世界的通病。此书一出，随即引起轰动，成为人们竞相购阅的畅销书。



《亲密行为》

[英] 德斯蒙德·莫里斯著 刘文荣译

定价：18 元

本书是莫里斯的一部引起轰动的畅销书。作者从动物学家的角度对人类社会生活中的各种各样的亲密行为，如两性亲密行为、社交亲密行为和自我亲密行为等，作了细致入微的科学考察和精辟独到的科学分析，从而揭示了人类在亲密行为中的关系和动机。本书知识面广，立论新颖，直指人的本性，又极具趣味性，各层次的成年人读后，都会大有收获。

文汇译丛·深度探访

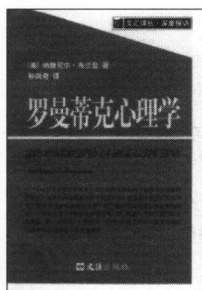


《我与妒忌》

[美] 南希·弗莱迪著 刘文荣等译

定价：28 元

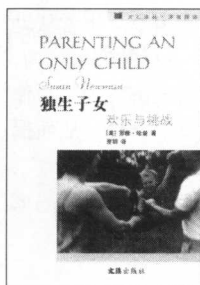
为什么某些人会莫名其妙地恨我们？为什么我们会莫名其妙地恨某些人？为什么女人常常抱怨男人，却是为了喜欢他们？为什么男人喜欢女人，却又常常把她们抛弃？这一切，往往就是因为妒忌。妒忌几乎无处不在，却很少有人了解它的来龙去脉。在这部风格独特的大众心理学著作中，著名女作家南希·弗莱迪为您现身说法，向您敞开心扉，述说她自己隐秘的妒忌心理，以及，她对这种心理的研究与理解……



《罗曼蒂克心理学》[美] 纳撒尼尔·布兰登著 孙尚奇译

定价：16 元

罗曼蒂克爱情的特性是什么？两性关系如何才能成为自我发现的途径？成熟与不成熟爱情的不同是什么？性在其中充当了什么角色？罗曼蒂克爱情就需要性专一吗？我们又如何面对情爱中的嫉妒……作者认为：罗曼蒂克爱情不是幻觉，而是一个证实我们存在的机会，是一种历险，一种挑战，是我们许多人升华自我走向成熟征程中不可或缺的一条重要路径。



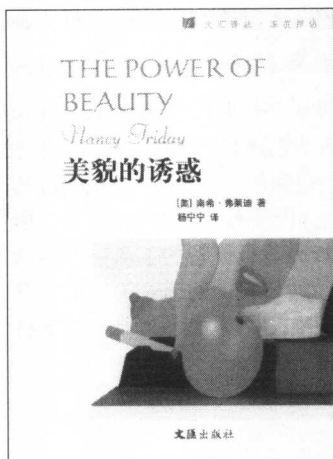
《独生子女》

[美] 苏珊·纽曼著 贾明译

定价：19 元

讲述精彩的发现和家庭故事，纽曼博士让人们了解她的研究并提出实际的忠告，使得本书成为目前同类主题中最受欢迎的畅销作品。对于已经有了一个孩子，或者正在选择生多少孩子的父母来说，本书会给你清晰而独特的洞察力。

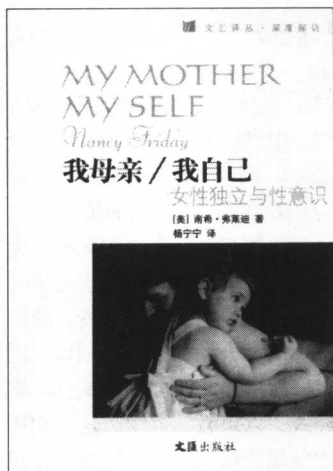
文汇译丛·深度探访



《美貌的诱惑》 [美] 南希·弗莱迪著

杨宁宁译 定价：29 元

为什么我们会疯狂地追求美貌？为什么我们会对比我们美的人不由自主地妒忌？在这部研究美貌、性、竞争的“具有革命性”的著作中，一代女权主义宗师南希·弗莱迪回顾了自己的生活经历以及从20世纪60年代至90年代末美国社会发生的巨大变化，认为：我们生活在一个“包装决定一切”的时代，“形象包装”（即外表）似乎变得比正直、善良、诚实以及健全的心智等内在品质更加重要；然而在潜意识里，当代女性（和男性）的生活比以往任何时候都更加矛盾重重，充满了焦虑、困惑和恐惧。本书涉及的内容广泛，立论新颖，直指人的本性。

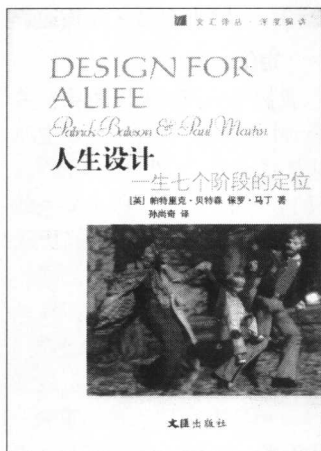


《我母亲/我自己》 [美] 南希·弗莱迪著

杨宁宁译 定价：25 元

本书是女性问题专家弗莱迪的代表作。作者认为：要了解我们自己就必须首先了解我们和母亲的关系，可我们一直否认母女之间除了爱和依恋之外还会有任何其他的感情。这种观念阻碍了我们的成长，阻碍了我们建立起真正的爱。为此，作者花了4年时间写了这本书。在这本发行量超过600万册的书中，作者通过大量实例和亲身经历探讨了女性成长过程中所面临的矛盾、困惑及其深层原因。作者着重探讨了母亲的性意识如何影响女儿的早期成长以及成年后在两性关系、婚姻、家庭、职业等方面的表现。

文汇译丛·深度探访



《人生设计》 [英] 帕特里克·贝特森

保罗·马丁著 孙尚奇译 定价：18元

一个卵子如何成长为莎士比亚,或长成为你? 在人的成长过程中,基因、环境和教育究竟是如何产生影响的? 与传统的先天决定论和后天决定论都不同,这本由剑桥大学行为学教授写的书从一个崭新的视角,用通俗生动的语言为我们揭开了神秘的面纱,引导我们正确地理解这些问题。



《西方文化之旅》

刘文荣著

定价：36元

西方文化经历了五个时代,即:远古的直觉时代、中世纪的信仰时代、文艺复兴时期的求知时代、17至19世纪的创造时代和20世纪的反省时代。远古希腊罗马文化和中世纪基督教文化是西方文化的两大源头。两者的冲突和融合构成文艺复兴时期的文化。经过大约两百年的演变,最后形成真正成熟的西方主流文化,即以“世俗理想主义”为特征的西方近代文化。本书以此为经线,以宗教、哲学、艺术和科学四大文化领域为纬线,以最简洁的方式概述西方文化的来龙去脉。



《人类文明遗产》

刘文荣著

定价：27 元

本书是一部浓缩的世界文明史。全书分史前文明、远古文明、中古文明、近代文明和现代文明五个部分，以时间为序，概述全球文明的演变过程，以及各大文明的成就和相互关系。本书内容简洁，图文并茂，有助于读者快速了解人类文明的过去和现在。

目 录

引言	1
第一章 心理学工具箱	1
第二章 我只想要一辆凯迪拉克牌轿车	3
第三章 钱不是一切——真的	10
第四章 速录法	24
第五章 获得事业成功的条件	36
第六章 掌握必要的知识	38
第七章 怎样利用“晕轮效应”	54
第八章 沉迷的魅力	70
第九章 怎样对付性别歧视	81
第十章 你和你的成功潜力	92
第十一章 取得事业成功的二十五条原则	98
第十二章 财富追求者	114
第十三章 驱动力	117
第十四章 致富之路	122
第十五章 权力竞争	128
第十六章 如何使别人按你的意图行事	137
第十七章 操纵手册	153
第十八章 婚姻检查	160



第十九章 强化方式	166
第二十章 婚姻破坏者	174
第二十一章 圆满性生活之钥	187
第二十二章 爱是什么	207
第二十三章 放出爱的长线	213
第二十四章 终极目标	227
附录：成功潜力测试	230



第一章 心理学工具箱

爱情、权力、财富、成就、美好的婚姻、兴味盎然的性生活以及自我实现，所有这些并非纯属梦想。只要你愿意，它们可以成为你生活中的现实。

关于人，心理学家们已经积累了大量的知识。他们知道，什么东西会使人发怒，什么东西会使人沮丧，什么东西又会使人欢愉地谈情说爱。我们清楚地知道影响人的思想和行为的动机是什么。我们对引起紧张情绪的原因已有所了解，而且知道怎样创造性地利用人的紧张情绪。我们还有足够的资料可以用来说明，为什么有些人能获得成功而其他人就不可能。

大多数心理学家都在使用自己的知识帮助那些婚姻不幸的、子女出问题的或者精神上感到苦闷、压抑和孤独的人。这当然是应该的。因为帮助不幸的人是心理学家的职业本分。但是，心理学上的发现还可以——而且应该——用来充实幸福和健康的人的生活，使他们生活得更幸福、更愉快，同时帮助他们从生活中获得他们所要获得的东西。这就是我写此书的目的。

在以下各章，我不仅要介绍心理学上的重大发现和一些重要的方法，同时还要具体指导你怎样利用它们来达到你自己的目的。我认为，凡是要想从生活中得到最大收获的人，



不论男女,都可以把本书当作心理学的工具箱,从中找到有用的东西。我向你推荐的各种方法一点也不深奥。它们既有科学上的根据,又有直接针对性,而且我将尽可能浅显地把它们介绍给你。我丝毫不想故弄玄虚,也丝毫不想作出虚假的承诺。凡是你从书中学到的东西,都可以直接在生活中试用,而且,不管你想达到什么目的,本书为你提供的知识都将对你有所帮助。



第二章 我只想要一辆凯迪拉克牌轿车

地位与身高。我是怎样赢得 64000 美元奖金的。我对生活的要求是怎样改变的。

小学四年级时，我对生活的要求仅仅是想做到三件事：在班上得高分、有一条可以穿着去参加生日聚餐会的白圆领蓝天鹅绒连衣裙和成为我们这一街区的溜冰好手。后来，我进了中学，要求也就更多了。我的父母（他们都是律师）鼓励我要有进取心。记得有一次，我说我长大后想当一名护士。“护士！”我母亲惊异地说，“为什么不当医生？”是啊，为什么不呢？

后来，我确实当了医生——虽然不是内科医生，却也是为人治病的心理医生（我还嫁给了一个真正的医生）。那时，我像大多数年轻姑娘一样，满心希望的是美好的婚姻和幸福的家庭。我很幸运，嫁给了一个非常好的男子，一个能为妻子的成就感到由衷高兴的丈夫，即使在结婚 25 年之后，他依然如故。我们的女儿丽莎现在已经长大成人。她不仅使我



们感到满意,而且还是我们的好朋友。更使我感到满意的是我的职业。作为一个心理学家,我有机会做我最喜欢做的事情——帮助人们更好地了解他们自己。

有人说我运气好,我对他们摇摇头。我不相信人是靠运气的。我们每个人都为自己创造美好前程。

就拿我赢得 64000 美元奖金那件事来说吧,确实不是靠运气的。那时,我所有的希望就是想得到一辆凯迪拉克牌轿车。密尔特和我时常收看当地收视率最高的电视节目——“64000 美元大赛”。64000 美元!一个人若有这样一笔钱还愁什么?我们俩相互询问。我们都觉得那对我们来说简直是发了大财。

当时我们很穷。密尔特从医学院毕业才两年。作为一名助理医生,他的月收入仅 50 美元。而我,一分钱的收入也没有,因为丽莎出生后我便辞掉了原有的教学工作。若不是我们的父母鼎力相助,我们连最起码的生活也过不下去。

到丽莎三岁时,我总算有了较多的空余时间。我开始外出找工作。尽管教学和研究工作是我的本行,但我脑子里却一直想着电视台的“64000 美元大赛”。为什么我不能去试一试呢?为什么我就不能赢得那笔奖金呢?就我们在电视上看到过的那些参赛者而言,我要胜过他们好像并不难。过去,我在学校里一直名列前茅,这次说不定也能脱颖而出。我心里想,要是我赢了,就能得到一辆凯迪拉克牌轿车,我要和密尔特一起驾驶着这辆车去作两个星期的旅行,到各地去看望我们的朋友。然后,我们把车卖掉;所得的钱足够雇用一个人来为我们看管孩子,我们就有足够的时间到外面去闯闯了。



但是,怎样才能有把握地去参赛呢?要知道,参赛者每星期都有成千上万。为此,密尔特和我一起先对那些参赛者的情况加以分析。我们很快就搞清楚了,他们的特点就是有反差——某个鞋匠对大型歌剧有丰富的知识;某个五大三粗的水手谈起烹饪来却头头是道。显然,节目制作人所追求的就是这种不协调的、给人以反差的效果。

说起反差,在我身上就有。我是个女人,长得矮小而且头发是金黄色的,可我又是个心理学家,这常常会使人在心理上产生一种不协调感。因为人们往往会有错觉,即把某个有头衔的人——譬如博士、教授、参议员,等等——想象得比实际上要高大一点。有人曾做过一个很有趣的实验:让一个男子分别在三群人面前发言。在第一群人面前,这个男子被介绍说是某医学院的学生;在第二群人面前,介绍说是某医院的主治医生;在第三群人面前,则介绍说是某医学研究中心的专家及教授。发言结束后,分别对这三群人进行调查,要他们谈谈对发言者的印象。其中有一个问题就是:你觉得刚才那个发言者的身高大概是多少?结果是,三群人作出了三种不同的估计。一般说来,第二群以为他是个主治医生的人,对他的身高估计大多高于第一群人。把他看得最高大的是第三群人,因为在他们眼里,他是个了不起的名教授。

人们倾向于把有地位的人看得比实际高大,那么反过来,高个子的人也常常能占便宜。譬如,调查表明,高个子男人的平均工资就比中等身材的男人高 20%。女人大多喜欢高个子男人而不太喜欢矮个子男人。高个子的人常常被认为更聪明、更有能力。这是高度给人一种的虚假印象。实际上,高个子的人未必如此。但不管怎么说,他们往往有利。

