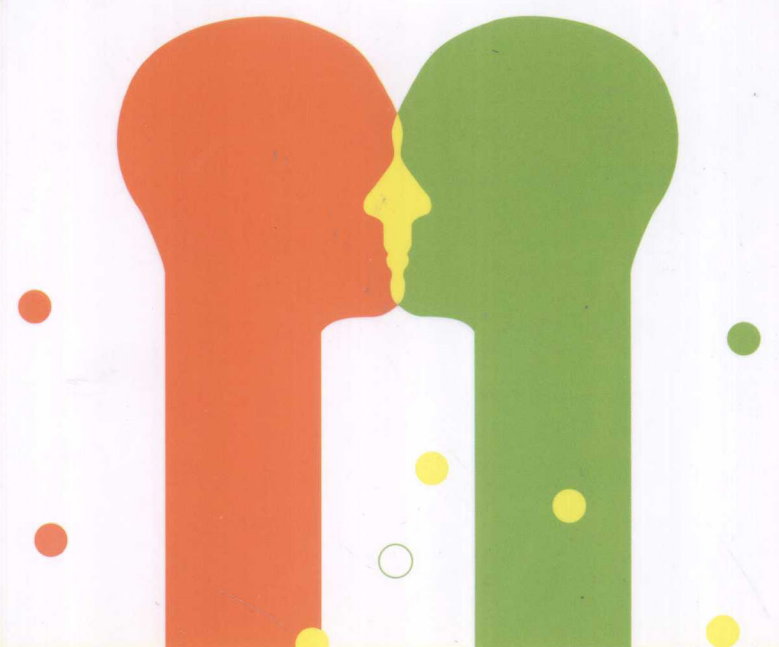




你为什么 总跟自己过不去

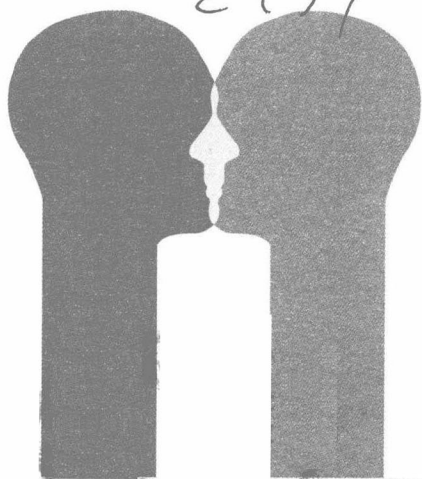
从自己身上获得幸福能量的方法

李抗/著

迎头撞上心理学，
你不一样，生活就不一样

1382

295-7



你为什么 总跟自己过不去

李抗/著



广东旅游出版

GUANGDONG TRAVEL & TOUR

悦读书·悦旅行·悦

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

你为什么总跟自己过不去 / 李抗著. —广州: 广东旅游出版社, 2014.11
ISBN 978-7-80766-960-9

I. ①你… II. ①李… III. ①人生哲学—通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第219828号

广东旅游出版社出版发行

(广州市天河区五山路483号华南农业大学公共管理学院14号楼3楼 邮编 510640)

邮购电话: 020-87348243

广东旅游出版社图书网

www.tourpress.cn

北京嘉业印刷厂印刷

(北京市大兴区黄村镇李村)

787毫米×1092毫米 16开 13.25印张 166千字

2014年11月第1版第1次印刷

定价: 29.00元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题, 请直接与印刷厂联系换书



小时候，我很喜欢猜谜语，也喜欢给小伙伴们出谜语。

我记得当时流行的谜语有这样几个：“一个小人四指高，吆喝一声就死掉——打一物”，“麻屋子，红帐子，里面住着白胖子——打一植物”，“一个黑孩，从不开口，要是开口，掉出舌头——打一食品”……现在想来，猜谜很是有趣味。为什么会有趣味呢？就是因为谜语出得好。谜语好不光因为谜面吸引人，更是因为我们都给出一个自己的答案。

为什么我们能思考，有七情六欲？我们怎样能少些痛苦，让生活更快乐？这些同样都是谜语，是人类自诞生以来一直都存在的。对人的心理的认识，每个人都有自己的答案。苏格拉底说，人生最重要的任务之一就是“认识你自己”。认识自己就是提出好的谜语，然后自己去解答。

心理学就是一门有关内心的学问，它并不深奥，在我们的生活中处处都是，比如——

为什么明明感到了手机振动，但是你却从包里匆匆忙忙翻出

来之后，却没有看到来电或短信？为什么隔壁的两个“冤家”宁愿天天吵翻天，也不愿意让自己“脱离苦海”？看到电视中的催眠表演，你是不是被催眠师的“控制术”吓到了，被催眠的人竟然像机器一样唯命是从，甚至一脸平静地挑战人类的极限……

其实，这些现象用心理学解释是很简单的。我们感到手机振动，只是出现了幻听而已；闹翻天的两个人也许并不相爱，但是却从心理上依赖对方，甚至有了打架的“强迫”意愿；而催眠大师只不过是暂时接替我们的意识而已，千万不要以为催眠是真的让人睡觉了，催眠和睡觉完全是两回事！

当然，本书的目的并不在于对已有的问题提供答案，而是在论述之中，与读者一起思考探索问题，启发读者对心理有新的认识，最终使读者的智慧得到提升。

因为不懂心理而被误解甚至为自己找麻烦的大有人在——

明明别人只是“传统性”地谦虚一下，你非说人家“假清高”，即使别人当时不说什么，但以后也许会疏远你；明明大家都说某部电影好看，你却在那里大骂导演，肯定让别人觉得你故意显得有品位，与众不同……不要抱怨别人这样做，问题在于你不懂心理，那些简单的人情世故背后往往隐藏着有关心理的大学问！只有了解了这些，我们才能避免在社会中“碰钉子”，才会在处理人际关系时游刃有余。

学习心理学的最大用途应当是认识自己，一旦我们很好地了解了自我的欲望、情绪、认知，那么无论是对自己的生活，还是推而广之理解他人，都能提供良好的帮助。

如果你读懂了自己，就不会总被同一块石头绊倒（要知道，生活中这样的人很常见）；同样，你也不会因为自己的“心结”，总是在夜晚做一些莫名其妙的梦，或者在生活中做一些让人难以理解的事情；甚至，你还可

以了解我们身体的本能，为自己“避害”；你还可以从心理学中学到适合自己的心灵养生法，为心灵做“面膜”，消除心灵的“皱纹”，让它永葆青春！

为什么本书的名字叫做“迎头撞上心理学”呢？“迎头”有不期而遇之意，“撞上”有一种力量的冲击感，被撞的人会突然改变。“迎头撞上心理学”也有“迎头撞上自己”的含义。我们期望通过本书，你能与自己不期而遇，发现心灵深处的秘密，在碰撞中闪现奇妙的火花，收获成功的果实。



前言/ 1

第一章 为什么幸运的人总幸运，倒霉的人总倒霉

——行为与心理

“点心铺”老板的错误 2

说你行，你就行，不行也行 5

是怎样的人，就会做怎样的事 9

自负与自卑可能是双胞胎 11

这样说服别人更能成功 13

孩子们为什么不来了？因为他们不再是自己“玩” 16

失败后，你是一蹶不振，还是重整旗鼓 18

第二章 “色即是空，空即是色”

——认识自己有多深，路就能走多远

解差的困惑——告诉我，我是谁 22

跳蚤的故事——其实每个人都可能是天才 25

人出生没有带镜子，所以拿别人来照自己 28

是蒙娜丽莎在微笑还是达·芬奇在微笑 30

内省——静坐常思己过，闲谈莫论人非 32

《般若波罗蜜多心经》中的智慧——色即是空，空即是色 34

第三章 为什么你总是喜欢跟自己过不去

——日常生活背后的心理常识

人为什么要自虐 38

当一个人说“我太笨了”，其实他心里并非真的这样想 40

食物和人性——能吃会喝也是本事 42

青春期的毛病——爱插话 44

翻来覆去睡不着——你需要的是安眠药，还是安慰剂 47

第四章 “这个妹妹我曾见过的”

——与记忆有关的心理学

为什么失忆症患者忘记了父母，却忘记不了汉字 50

为何会有“似曾相识”的感觉 52

害怕刀切黄瓜的男人 54

记忆也撒谎——比窦娥还冤的人 56

被记忆“隐藏”的惊人血案 59

有些事情我们记得很清楚，有些却毫无印象 61

新人总比旧人好 63

第五章 眼见未必为实

——视觉、听觉、触觉及其他感觉

亲眼看到就是真吗 66

经常感觉手机在振动，其实什么也没有 70

伦敦泰晤士河桥上的自杀之谜 71

疼痛，是好还是坏 75

触摸——从外到内的心灵抚慰 77

第六感觉：下一步他要做的事，你已经了如指掌 79

第六章 在羊群中生活，一只狼还敢认为自己是狼吗

——在群体中迷失

人们见到的，正是他们知道的 84

“我可不能站在人少的那一边” 86

- 过于渴望成功反而导致失败 88
- 少数必须服从多数吗 92
- 心理投射——看别人是牛屎，看自己也是 94

第七章 一个笼子在寻找一只鸟

——心理障碍的七个“牢笼”

- 在阴暗中苦闷着，在苦闷中阴暗着 98
- 别人眼中的天使可能是你眼中的恶魔 101
- 反复洗手、反复擦洗地板 103
- 为烦恼而烦恼 106
- 长夜漫漫，无心睡眠 109
- 和素不相识的人“恋爱” 112
- 怀疑自己患了不治之症 114

第八章 隔山打牛

——神奇的暗示力量和催眠术

- “骨指术”杀人之谜 118
- 总是说自己无能的人，就真会如此 120
- 车窗被打破的汽车更容易被偷 123
- 催眠师能“指挥”我们的心灵吗 126
- 自我催眠是放松身心的有效途径 128

第九章 “儿子打老子”

——痊愈的本能和自我防御机制

- 有时候不妨做一回“阿Q” 132
- 化悲痛为力量——受欺负的孩子总是努力去当警察 133
- “酸葡萄”与“甜柠檬” 134
- 为什么迟到的丈夫总会带给妻子一束玫瑰 136
- 不自觉地忘记不能接受的事物 138
- 从别人那里获取“心理营养” 139
- 为自己“创造”失败的条件 142
- 你不是真的病了，只是心理紊乱了 144

第十章 冲动是魔鬼

——如何掌控自己的情绪和生活

情绪中的“蝴蝶效应”和“踢猫效应” 148

一首“治病歌”，让他的烧退了 150

恐怖电影的“副作用” 153

不要让“肝火”烧坏你的神经 155

生命不能承受之“重” 158

阴影和光明都是财富 160

第十一章 问世间情为何物

——爱情和婚姻中的心理密码

“剩男”“剩女”们的心理顽疾 164

小女人为啥喜欢“老家伙” 165

“我这次真的找到了真爱！以后再也不会去爱别人！” 168

罗密欧与朱丽叶是真爱，还是叛逆 170

吃醋是一种理性的嫉妒 172

恶性循环的婚姻——秀女嫁顽主，好男娶悍妇 175

漂流瓶里的情诗——“我们已经离婚三年了” 177

第十二章 庄周梦蝶，还是蝶梦庄周

——梦中的玄机

人为什么会做梦 182

梦的含义——通过梦境窥见真实的内心 183

噩梦不“噩”——被野兽追赶，从悬崖上掉下来 187

梦游——“这个瓜不熟，不能吃” 189

人为什么会说梦话？梦话都是真的吗？ 191

几个常见的梦的解析 193

参考文献/ 197

第一章

为什么幸运的人总幸运，倒霉的人总倒霉 ——行为与心理

一间点心铺的老板请书法名家为其题字，谁料“心”字少了一点，路人议论纷纷。老板请名家把一点补上之后，点心铺的生意竟日渐冷清了。名家一语道破其中的缘由：“心都点过了，谁还需要点心！”

“点心铺”老板的错误

有个人开了间点心铺，特意请一位书法名家为其题字。不过，名家在题写“点心铺”时，却把字写错了——“点心铺”的“心”字少了中间一点。结果，过路的人看到错字后，就开始议论纷纷：“什么名家，字都写错！”老板听到众人的议论后，就去找名家，想让他把“心”上的一点加上，但是好几次都被拒绝了。但是，老板不厌其烦地天天去找，终于有一天，被老板缠得无奈的名家抓过毛笔，补上了“心”字中间的那一点，老板心满意足地走了。谁承想，人潮不断的点心铺在改了“心”之后，生意竟日渐冷清了起来。老板百思不得其解，去请教名家，名家只说了一句话：“心都点过了，谁还需要点心！”

为什么错了的“心”会使点心铺生意兴隆，而改后反而变得门庭冷落呢？

这要从一个心理现象“自圆心理”说起。美国心理学家紫格尼克认为，人都有完成一个完整行为单位的自然倾向。当一个人的心理需要已经产生却没有得到满足，那么内心就会出现强烈的“张力系统”，进而影响人的行为。比如，一个仅仅看了一本小说前半部的人，会不由自主地去找小说的结局是什么。只要不知道，他就会心里不踏实，然后不断地从网上、书店或者图书馆去寻找小说的后半部。这种“寻找行为”的发生，就

是小说引起的持续的心理张力造成的。而这个引起心理张力以及我们去寻找解决途径的过程就是人的自圆心理，悬疑电影和小说就经常利用人的这种心理来吸引我们的注意力。

现在，我们就可以解释，为什么“心”少了一点的点心铺会人潮不断了。店家利用人们的自圆心理，让人们持续关注点心铺。路人看到点心铺的“心”字少了一点，就产生了一种点“心”的心理期待。因为这种点“心”的心理没有得到满足，所以就不断地关注点心铺，把这种心理转移到购买点心上去。“心”有了“点”，人们也就不再牵肠挂肚地“点心”了，这家点心铺也就因为顾客的心理圆满，而和别的点心铺一样，被顾客等同对待了。

其实，生活中存在很多自圆心理，不过，表现却是大不一样的。我们总结了几种较为普遍的自圆心理：

■ 追求完美的自圆心理 -----

有些人总是尽可能地把手上的工作完成得尽善尽美，但另一方面也可能正是由于过度追求完美，使自己的努力浪费在无谓的细节上，最终疲于应对，半途而废。

■ 解决问题和自圆其说的自圆心理 -----

我们面对一个问题，大多时候都会积极地迎难而上，解决问题。但是，当我们在出现差错时，也会因为自圆心理为自己自圆其说，找一堆理由来为我们没有解决的事物作解释。

从以上两个方面，我们就可以看到，自圆心理有积极和消极的两个方面。积极的自圆心理会成为我们完成某项任务时促使我们有始有终的内在动力，使我们不断向前；消极的自圆心理却会使我们担心手上的工作做不

完，或者担心结果无法尽如人意而故意拖延，闹个虎头蛇尾。

那么，我们如何才能发挥自圆心理的积极作用，避免它的消极影响呢？

■ 为自己设定一个合适的目标 -----

这个目标要满足下面两个要求：

(1) 一定要符合实际，也就是说通过努力有实现的可能，异想天开的目标会让人在开始的激情过去之后茫然无措。

(2) 越明确越好，如果把目标定为“赚很多很多钱”，多少钱才算多？如果定为“有在市中心的房子”，是不是比较清楚？

■ 在大目标上设立短期目标 -----

绝大多数目标都不是凭三分钟的热情就能完成的，但是假如热情过去还看不到成果，确实很容易让人心生沮丧，所以在工作中要给自己制定相应的短期目标。

日本一个著名的马拉松运动员谈到他成功的经验时说：“终点看着那么遥远，一想到要跑那么远，腿都好像痛起来了。所以我跑的时候从来不想终点，只想跑到前面那棵树，跑到那个电线杆，这样也就没那么累了。”

我们工作中也可以这样，处理完办公桌上的一大堆文件看起来很难？那先处理手上这一份可以吧。一份做完再做一份，完成工作后会发现，工作其实也没有开始看起来那么多。

■ 不要苛求完美 -----

尽善尽美其实是不存在的，一味地追求完美也不是正确的心态，只会

把精力浪费在无谓的细节上。不要钻牛角尖，对一些无法避免的缺陷要敢于面对，及时转移工作的重点，将时间与精力用在实处。

说你行，你就行，不行也行

还记得奥黛丽·赫本主演的《窈窕淑女》吗？影片讲述的是一个语言学家用6个月的时间把伦敦街头粗俗的卖花女培养成上流社会的千金小姐的故事，改编自英国作家萧伯纳的作品《皮格马利翁》。皮格马利翁是古希腊神话中的塞浦路斯国王，我们本节接下来要阐述以它命名的“皮格马利翁效应”，亦称“罗森塔尔效应”或“期待效应”。

美国心理学家罗森塔尔教授在1968年做了一个实验：他和他的实验小组随机抽取了美国的一所普通学校，并在6个年级18个班级里进行了所谓的“潜力调查测验”，之后给该校老师提供了部分学生的名单，并告知他们名单中的学生潜力超出常人，要求老师们在不告知学生本人的情况下进行长期的观察。而实际上，罗森塔尔教授在编写名单时只是随机抽取，也就是说名单和潜力高低并没有任何联系。然而8个月后他们发现，名单上的学生不但在学习成绩方面进步神速，在道德、人际关系及其他方面也都有突出变化。罗森塔尔对此现象进行了分析，得出结论：“潜力调查测验”使教师对部分学生产生更高的期望，从而下意识地对学生作出有积极意义的引导，而学生收到这种下意识传递的信息后，自尊心和自信心等方面得到了提升，进而开始重塑自我，最终符合了“潜力调查结果”。

这就是著名的期望效应的典型试验。用一句最通俗的话来解释这一效应就是“说你行，你就行，不行也行”，当然，反之也成立。这就是说，当人们相互交流的时候，一个人的感情和期望等行为会导致其寄予对象向相应的方向发生一系列变化。期望对人有深层次的指导作用，美好而积极的期望使人良性发展，不当的期望则会让人的发展每况愈下。

那期望效应不就成了“点金石”了吗？也许你会觉得这样形容期望效应有些夸大，事实上，心理学家的一系列研究与实验恰恰证明了期望效应有时就是能够“点石成金”，让“铁树开花”。

上面提到的实验效应对儿童如此，对于成人也会这样显著吗？成人的接受能力、知识程度都与儿童有很大区别，更重要的是成人往往已经形成稳定的人格，是否还会受到期望效应的影响呢？

20世纪70年代，电脑还没有像现在这样普及，仅仅是少数技术人员能够进行电脑操作。美国一个公司的高管在自己的公司进行了一项实验：他挑选了一个在公司担任清洁工的黑人，指出这个黑人有电脑方面的天赋，可以胜任电脑操作员的工作。结果，仅仅三个月的时间，这个黑人就成长为公司最出色的电脑操作员之一。

关于期望效应的实验还有很多，这些实验都指向了同一个事实：一个人的能力、性格等因素，与周围环境和他人的期待，以及他对自己的期待有很大的关系。这也就是期待效应真正的力量，它神奇的力量背后是强烈的心理暗示在起作用：周围环境及他人和自我的期待会对个人的自我判断产生一定的影响，这种影响会转化为心理暗示，使一个人相信自己就是他人描述的形象，即为自己建立一个理想的行为模型，并逐渐向理想模型靠

拢，进而使自己符合理想模型的形象。

既然期望效应有如此重要的作用，那我们在生活中要如何才能充分利用它呢？

■ 对他人的期望上，善用激励 -----

不管是领导、职员、为人子女、为人父母、为人师、为人徒……我们都需要自我激励和对他人善意的激励。对于激励，我们并不陌生。“楚王好细腰，宫中多饿死”，就是不当的激励导致的悲剧。人和动物一样，本会做出对自己最有利的事，你想得到什么，或者期望他人做什么，就该奖励什么。这样，如果得到认同，那么事情就会向着积极的方向发展。古人云“上有所好，下必甚焉”，就是这个道理。

■ 注意激励的方式和时机 -----

正如我们上面所提到的，投其所好的激励，可以发挥更大的作用。比如，对于一个生活贫困的职员，物质的奖励更能够促使他积极地工作；而对于一个生活优裕的经理，在工作上给予适合他的更大的平台，更能满足他的精神需要。

同时，注意激励的时机也是很重要的。打个比方，厨师炒菜，放作料的顺序不同，菜的味道是不一样的。超前激励可能会使对方觉得无足轻重，延后激励可能会让对方觉得画蛇添足。举个例子，如果父母给孩子许诺：如果考得好，可以买个 MP3。MP3 却在考前就送给了孩子，结果在实现愿望的孩子面前，MP3 已经不再具有激励的意义，孩子对待考试也就不那么热情了；如果在孩子考得很好、成绩下来许久之后还是没有实现承诺，那么孩子会失去对父母的信任，家长再用类似的承诺来激励孩子，就不会再有好的效果。这就是行为主义心理学主张的“强化要及时”。