

*The Psychology
I Need Most*

张丽/编著

我最需要的 心理学



最有趣、最实用的心理学通俗读本

趣味讲解你身边的心理现象，轻松纠正各种各样的思想误区。结合心理学经典研究和最新进展，完整揭开最常见心理现象的神秘面纱！



九州出版社
JIUZHOU PRESS

*The Psychology
I Need Most*

张丽/编著

我最需要的
心理学

最有趣、最实用的心理学通俗读本



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目(CIP)数据

我最需要的心理学/张丽编著. —北京:九州出版社, 2011. 6

ISBN 978 - 7 - 5108 - 1024 - 4

I. ①我… II. ①张… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 106559 号

我最需要的心理学

作 者 张 丽 编著

出版发行 九州出版社

出 版 人 徐尚定

地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号(100037)

发行电话 (010)68992190/2/3/5/6

网 址 www.jiuzhoupress.com

电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 710 毫米×1000 毫米 16 开

印 张 17

字 数 150 千字

版 次 2011 年 8 月第 1 版

印 次 2011 年 8 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5108 - 1024 - 4

定 价 32.80 元

★版权所有 侵权必究★

前言

Preface

在很多人的眼里，心理学是抽象而又难懂，想深入了解又摸不着头绪，一直在圈外打转。也许，有些人会觉得心理学很神秘，甚至于把心理学理解成近似于一种巫术，跟算命先生一样，人往心理学专家面前一站，他就应该知道站在他面前的人心里想的是什么。其实，这是对心理学的误解，更是将心理学神化之后的结果。

那么，什么是心理学呢？

心理学是一门研究人的心理现象和心理规律的科学。心理学者只是在尽可能地按照科学的方法，间接的观察、研究或思考人的心理过程（包括感觉、知觉、注意、记忆、思维、想象和言语等过程）是怎样的？人与人有什么不同？为什么会有这样和那样的不同？研究人的人格或个性（包括需要与动机、能力、气质、性格和自我意识等）有什么不同？从而得出适用人类的、一般性的规律，继而运用这些规律，更好地服务于人类的生产和实践。

其实，心理学看似神秘，实则有迹可循。人作为个体参与社会，从小到大、从恋爱到结婚、从职场到生活，无数磕碰与烦恼，无数自省与调节，都有心理学的踪影。心理学渗透生活的方方面面，影响和改变着我们的人生。

为什么我们总是抱怨别人、抱怨这个社会？为什么我们时不时的就会悲观、生气？为什么我们总是显得很浮躁，又很焦虑？这是我们的情绪出了问题。

为什么我们会内向而又孤僻？为什么我们会自负而又懒惰？为什么我们会自卑而又有偏执的倾向？这是我们的性格不完善。

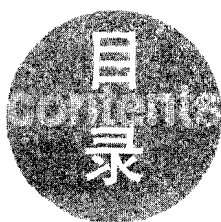
为什么我们在通往成功的路上会有侥幸的心理？为什么我们会发牢骚又爱嫉妒别人的成功？为什么我们总是找不到自己的定位？我们的行为透露出了我们怎样的一种心理？

.....

然而，无论是认识自我，还是职场交际；无论是性格情绪，还是消费行为，都会受心理学的影响。如果我们能轻松调控自己的心理情绪，就能使自己积极、乐观地面对问题；如果我们能轻松地了解别人的行为，就可以实现完美的交际。学好心理学可以让自己在性格、社交、婚恋、事业等诸多方面占尽优势，游刃有余。

《我最需要的心理学》一书所涉及的心理学知识，不是枯燥的公式，更不是理论的说教，有的只是鲜活的案例与平实的文风，以及教你如何走出心理阴影的最实用的方法。

本书让你在以简单、有趣和轻松的方法了解心理学的时候，也让你的心灵在发生意想不到的改变。你开始对自己有一个全面清晰的认识，习惯性的消极思维方式渐渐离你远去，并且你发现，原来你也可以变得人见人爱。这就是心理学的魔力，让你获得属于你自己的成功。



第一章 认识真正的自己：自我心理诊断说明书

从众心理：人贵在自知，难在自知	2
自我知觉：找到支持自己成功的那个点	6
比伦定律：失败是另一种机会	9
希望效应：放弃什么也不能放弃希望	12
鸟笼效应：惯性思维只会让你裹足不前	15
代偿心理：一把双刃剑	18
心理健康：重新审视心中那个真实的自己	21

第二章 性格是人生的幸运密码：性格心理学

偏执：病态的人生	26
自私：付出会让你收获更多	29
孤僻：不要只活在自己的世界里	32
自负：人上有人是永恒不变的真理	35
失信：诚信是品格最高的王冠	38
懒惰：让自己“动”起来	41

第三章 驾驭人生不沉的船：成功心理学

乐观心理：让心里阳光起来	46
贝尔效应：时时刻刻都要想着你的目标成功	51
卢维斯定理：谦虚的人得到的更多	55
心理定势：习惯性思维阻碍着进步	58
执著心理：成功属于坚持到最后一刻的人	63

第四章 平衡情绪的心理调控术：情绪心理学

嫉妒：幸福来自内心的宽舒	68
自卑：没有绝望的环境，只有绝望的心态	72
虚荣：活出真实的自我	76
抑郁：让心理和生活更阳光	80
恐惧：让自己拥有勇敢的心	84
浮躁：摆脱混乱无序的心理状态	88
后悔：失去月亮还会有太阳	92
愤怒：不要冲动，要用理智思考	96

第五章 提升你的幸福指数：生活心理学

强迫症：不要再在痛苦中挣扎	102
依赖症：让自己站起来	106
叛逆心理：耐心铸就孩子的健康成长	110
疑病症：生理的感觉往往由心理引出	113

第六章 洞察人性，左右逢源：交际心理学

第一印象效应：要给对方表现出自己最好的一面	118
近因效应：最近的印象往往是最深刻的印象	121
投射效应：不要用自己的标准要求对方	124
禁果效应：不让看的他偏看，不给他的偏要	128
名片效应：漂亮的光环提升你的身价	131
互惠原则：互利互惠才能皆大欢喜	135
距离法则：和谐关系在合适距离中实现	139

第七章 从“心”打造一条青云坦途：职场心理学

职业倦怠：有时自我安慰很必要	144
职场休克：有兴趣才会干得好	147
青蛙效应：不要在舒适的环境中待得太久	151
破窗效应：已经破损的东西更易遭到破坏	155
冷热水效应：公平不一定是最重要的	161
齐加尼克效应：让压力成为动力	166
办公室生存：同事间的竞争从“心”开始	171

第八章 摒弃不良嗜好与怪癖：行为心理学

暴食症：健康从控制自己开始	176
厌食症：开拓胸怀，找到真正的美	180
恋物癖：找到正常的心理寄托	183
异装癖：有个性也得寻找真正的潮流	186
恋童癖：找到正常的情感归宿	189
洁癖：太爱干净也是心理问题	193

第九章 不再落入商家的陷阱：消费心理学

偶像效应：对崇拜者的效仿	198
购物狂：为疯狂买单	202
攀比心理：赢得了面子失掉了里子	206
成就消费：在包装上下工夫	209
遗憾消费：一种“遗憾”病	213
超前消费：量力而行是消费的前提	217
感性消费：喜欢的不一定是实用的	220

个性化消费：符合个人心理需求的消费模式	223
体验消费：试一试再下决定	226

第十章 让情感找到避风港：婚恋心理学

恐婚：绕着围城走的人们	230
不婚：寂寞的生活不会精彩	234
闪婚：心理的成熟才是真正的成熟	238
闪离：婚姻要以责任为基础	242
毕婚族：考察一下你的心理婚龄	245
丁克家庭：爱情需要有结晶	248
大龄未婚：别让幸福从我们的生活中溜了	251
婚外恋：走在钢丝绳上的爱情游戏	254
性骚扰：大声喊出来，学会保护自己	258

第一章

认识真正的自己：自我心理诊断说明书

雅典阿波罗神殿门前的大柱子上刻着这几个字：人啊，认识你自己。但是每一位站在阿波罗神殿门口的人，除了深感震撼之外，一直对自己都不甚了了。

所以，在这个世界上，你最需要认识的人就是你自己，而你最难认识的人也是你自己。



从众心理：人贵在自知，难在自知

我们总害怕自己的决定是错的，我们总相信多数人的意见，通常情况下，多数人的意见确实是对的，从众服从多数，一般不会错。但缺乏分析，不作独立思考、不顾是非曲直的一概服从多数，随大流走，则是不可取的，是消极的“盲目从众心理”。

据2006年3月28日《重庆日报》报道，前一天重庆双色球500万大奖被黔江城的一位市民夺得，这一事件引发了全城的彩票热。卖出大奖的西山转盘邮政报刊亭彩票投注点老板笑开了花，因为这一注头等奖是他的投注点卖出去的，所以不少人为了沾喜气而来该投注点购买彩票，使得这个平时只有100多元销售量的投注点翻了几十倍，一天的销售量达到4000元。

像这样的例子在心理学上不胜枚举。

国外曾有一个心理学教师在一个班级里做了一个“权威效应”的心理实验，他请该班的教师向学生做介绍时说：这位教授是国际上知名的化学家，最近他研究出一种新的化学品，由于我与他很熟，专程请这位教授向



同学们展示一下这项新的研究成果。

于是，这位“化学家”拿出一个瓶子，里面装着透明的液体，然后告诉同学们，他正在研究一种化学药品的感知效应，现在他展示的化学药品是一种新药，其味道可以在空中迅速传播，而只有对化学药品有敏锐感知的人才能通过空气中的传播感受到。

然后，他打开瓶子，同学们屏息着呼吸，用心体验“只有对化学药品有敏锐感知的人”才能得到的感受，接着，大家开始谈出自己的感觉，有的说，这是一种与过去所有的化学药品味道完全不同的东西；有的说，教授打开瓶子后，立即就会感受到一种由前至后扑鼻而来的清香，“味道好极了”，等等，全班没有一位同学表示没有感受到这种化学药品的味道。

待大家讨论得差不多了，这位“化学家”告诉同学们，他不是什么化学家，而是本校的一位心理学教师，瓶子里装的不过是刚刚从学校自来水管里流出的自来水而已。

这样的事情在我们的生活中以前发生过，现在正在发生着，将来还会发生。

为什么？

因为我们每一个人都有一种心理——从众心理。从众是指个人受到外界人群行为的影响，而在自己的知觉、判断、认识上表现出符合于公众舆论或多数人的行为方式。

美国作家詹姆斯·瑟伯对这一种心理有一段十分传神的描写：

突然，一个人跑了起来。也许是他猛然想起了与情人的约会，现在已经过时很久了。不管他想些什么吧，反正他在大街上跑了起来，向东跑去。另一个人也跑了起来，这可能是个兴致勃勃的报童。第三个人，一个有急事的胖胖的绅士，也小跑起来……十分钟之内，这条大街上所有的人都跑了起来。嘈杂的声音逐渐清晰了，可以听清“大堤”这个词。“决堤了！”这充满恐怖的声音，可能是电车上一位老妇人喊的，或许是一个交通警察说的，也可能是一个男孩子说的。没有人知道是谁说的，也没有人

知道真正发生了什么事。但是两千多人都突然奔逃起来。“向东！”人群喊叫了起来。东边远离大河，东边安全。“向东去！向东去！”……

一个人影响了整条大街的人，也许我们要对这件事感到可笑，但是就是因为不希望自己在大多数人做某一件事或者某一种决定的时候显得与众不同，又或者觉得大家的决定肯定不会错，因此，自己也乐意像众人一样而做出相同的决定。

这就导致了一种从众心理，所以通俗地说，从众就是“人云亦云”、“随大流”，大家都这么认为，我也这么认为；大家都这么做，我也这么做。

人们之所以会这样，也就是一种没有主见或者不相信自己的表现，别人买这种衣服，我也去买，别人用这种手提包，我自己也要拥有一个，可就是在这种从众中，导致了自我的丧失，更为严重的是，有时候导致了一种不良社会风气的产生。

十字路口，红灯亮了，行人纷纷驻足，一个人忍耐不住往前闯，一个，两个，三个，终于，大家一起闯了过去，独自留在斑马线这边的那个人，反而成了别人眼中的“傻瓜”；大街上，赫然可见“禁止停车”的字样，不知何时，一辆车停了过去，很快，两辆，三辆，四辆，大街终于成了停车场；服务窗口前，长长的队伍，有条不紊，不过，有一个人耐不住了，加塞儿，接着就是连锁反应，窗前马上乱成一锅粥；公共场所，清爽整洁，第一个游客随手扔下第一张纸屑，第二个游客便扔下一个矿泉水瓶，第三个游客习惯性地吐下一口痰，半天不到，这里成了垃圾场……

正是这种从众心理，所以现在对垃圾桶的定义为“以它为中心、半径为两米的一块地。”

这是一种多么大的讽刺。

可有些人就是利用人们的这种从众心理而实现他们自己的目的。2009年春节以来，小沈阳迅速红遍大江南北，对很多人来说，小沈阳充其量也就是茶余饭后让人开开心而已，一些人可能看过也就过去了。不过，在随后铺天盖地的传媒炒作以及商业化演出过程中，不少人开始追捧，随之而来，越来越多的人在从众心理的驱使下，也很快加入追星行列，慢慢的，



小沈阳成为大众的娱乐符号，谁不追捧小沈阳似乎成了落伍的表现，这样，像滚雪球一样，小沈阳被无限扩大，成为“娱乐巨星”！这不能不说是一种大噱头。

也许我们要问，从众心理就这么一无是处吗？不能否认，“从众”有积极的一面，它有助于我们学习别人的智慧经验，扩大视野，从而修正自己的行为 and 思维方式。但是，在经过长期的社会化选择之后，从众心理的消极作用更加凸显，在现代社会，随着商业化的全面推进、社会交流的日益频繁以及信息化的强力渗透，“从众”更加有可能束缚思维、抑制个性发展、扼杀创造力。这种模式化的生活状态大大减弱了我们生活的激情，随大流的生活态度使我们丧失了创造动力，从而使我们在生活方式、文明习惯乃至人生境界等方面陷入流行化、浮躁化、庸俗化。与此同时，思想观念上的日渐庸俗，不但弱化了我们的个性意识，更带来了整个社会的平面化现象。

所以，我们可以从众，但我们不能盲从。也许不盲从，有可能蕴藏着巨大的推动力量，从而促进社会发展和时代进步。



自我知觉：找到支持自己成功的那个点

每一个人都拥有自己擅长的一面，以一个旁观者的身份来好好审视一下自身，明确自己的兴趣爱好，更要明确自己的优劣长短，尽量做到扬长避短。如果你放着自己擅长的一面不去发挥，而去挑战并不擅长的领域，你迎来的将会是失败和沮丧。

我们看过《百万英镑》，看过《哈克贝利·费恩历险记》，这些经典的作品就出自一个人——马克·吐温之手。

关于马克·吐温，我们都知道他是美国著名的小说家，又是幽默大师和演说家，关于他的幽默故事一直为人们津津乐道。但是我们不知道的是马克·吐温曾经还想当商人。

马克·吐温成名之后曾有过两次经商的经历。第一次他从事打字机的投资，结果因受人欺骗而赔了19万美元。第二次他和朋友合伙办了一家出版公司，但是因为自己和朋友都是不懂经营的人，结果又赔了近10万美元。这两次经商失败后，马克·吐温不仅把自己多年呕心沥血换来的稿费



赔了个精光，还欠了人家一屁股债。

但是马克·吐温却没有灰心，他想去再进行第三次投资，想和别人一起去开一家书店。但是马克·吐温的妻子奥莉姬却已经看出他不是经商的料，不过丈夫的文学天赋实在无人能及，于是她就劝说马克·吐温放弃经商的想，重新振作精神，走创作之路。经过一番深思熟虑，马克·吐温最终认为自己应该当一名作家，于是一部部幽默诙谐的作品从他的笔下流淌而出，成为了美国文学史上的经典。

老子《道德经》有言：“知人者智，自知者明。”说的就是一个人既要正确地认识别人，也要正确地认识自己。认识别人就能了解别人，进而了解这个世界。认识自己就能了解自己，进而知道自己的优缺点。

马克·吐温想去经商，想成为一名商人，但是他失败了，这就是因为他没有正确地认识自己，后来他放弃了经商的想，而走上了创作之路，这是马克·吐温最适合做的事，于是他成功了。

自己具有怎样的能力？自己能做怎样的事情？自己的人生方向在哪里？这是我们每一个人都应该心中明了的，这种明了就是一种自我知觉。

自我知觉，其实就是人们常说的自我认识，是指人们对自己的需要、动机、态度、情感等心理状态以及人格特点的感知和判断。它可以是有关自我的一套观念，也可以只是有关自身认识的一些直觉，但不论是观念还是直觉，都会对我们的行为产生影响。准确的自我知觉，有助于个体的社会调适和心理、行为素质的良好发展。

身高一米六的人不会买一米八的人穿的衣服，为什么？这就是自我知觉。

在朋友那里，我们知道自己是朋友，在长辈面前，我们知道自己是晚辈，在同事面前，我们知道自己是同事，身处怎样的角色，我们就按怎样的角色办事，如果不懂得按照基本的社会角色规范行事，就可能给自己制造麻烦。为什么？这也是自我知觉。

我们去买房？我们为什么要买房？我们的经济条件允许我们买什么样的房子？我们对房子有什么要求？我们准备为买房子承担怎样的代价。这

些问题我们都会在购买房子之前想了又想，为什么？这也是自我知觉。

有了自我知觉，我们就会去选择做自己最适合的事，这样就会让我们在人生的道路上少走弯路，达到事半功倍的效果。

爱因斯坦因发现相对论成名之后，曾收到以色列当局的一封信，信中恳请他去就任以色列总统。因为爱因斯坦是犹太人，又是一位这么有名的名人，同时也是一位和平爱好者。如果他能当上犹太国家的总统，这在大多数人看来，的确是件大好事。然而，出乎所有人的意料，爱因斯坦竟然拒绝了。他说：“我的一生都是在同客观物质打交道，既缺乏天生的才智，也缺乏经验来处理行政事务以及公正地对待别人。因此，本人不适合如此高官重任。”

这是一种怎样的气魄，在总统这个至高无上的位置前，面对这种诱惑，要是换成了别人，肯定早就欣然答应了，但是爱因斯坦拒绝了，因为他知道，他适合做的事情有很多，但是不包括政治。

富兰克林说道：“宝贝放错了地方便是废物。”在人生的坐标上，如果你站错了位置，在你不擅长的领域里谋生，当然会异常艰难。接二连三的失败可能会使你的意志逐渐消沉，从而永远卑微地生活下去。

所以我们应该像索尔格纳夫所说的那样，“每一个人不要做他想做的，或者应该做的，而要做他能做得最好的。拿不到元帅杖，就拿枪；没有枪，就拿铁铲。如果拿铁铲拿出的名堂比拿元帅杖要强千百倍，那么拿铁铲又何妨？”能做得最好的就是最擅长的，不选择自己最擅长的工作是愚蠢的，就相当于拿自己的短处和别人竞争，结果必然是失败。每个人都有长处和不足，如果能够看清自己的长处，对其进行重点经营，则必定会给你的人生增值。相反，如果你分不清自己的长处和不足，或者误将不当成长处去经营，则必定会使你的人生贬值。

好好地进行自我知觉吧，真正地认识自己，选择自己最适合做的事，那么成功也就会水到渠成。