

一学就会  
**最轻松**  
**最简单**  
的心理课堂

崔宇哲◎编著

Psychology Classroom

**现学现用：每个人都需要一点心理学**

简明易懂的心理学知识会让你轻松了解心理疏导与调节的常识

每个人都需要学一点心理学知识，因为它能使你在社会交往中把握分寸、洞悉对方，大大改善人际关系。我们力图把那些深奥的心理学理论用深入浅出的语言讲述清楚，并且配上相关案例，帮助你更加深入地理解更深层次的内容，让你生活得更明白、更理智。

一学就会  
最轻松  
最简单  
的心理课堂

崔宇哲◎编著

龍門書局

## 内 容 简 介

心理学并非一门象牙塔里的学问，它与人们的日常生活密切相关，有着广泛的应用领域。基础心理学的原理应用于实验室以外的真实生活和工作情境，期望心理学能真正帮助人们适应并改善工作和生活质量，它涉及的范围非常之广，可以对我们生活的方方面面做出指导。对于我们大多数人来说，完全没有必要去钻研高深的心理学理论，一些通俗易懂的心理学读物就足以让自己的生活与工作变得事半功倍。它会告诉我们一些心理疏导和心理调节的常识，可以现学现用，而本书用意也正在于此。我们力图把那些深奥的心理学理论用深入浅出的语句讲述给您，并且配上相关案例，帮您更加深入地理解那些更深层次的东西，让您生活得更明白、更理智。

### 图书在版编目（CIP）数据

---

最轻松、最简单的心理课堂/崔宇哲编著. —北京：  
龙门书局，2012. 8  
(一学就会)  
ISBN 978-7-5088-3848-9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2012）第 174228 号

---

责任编辑：周晓娟 黄 肖 高 莹 / 责任校对：刘雪连  
责任印刷：华 程 / 封面设计：彭 彭

龍 門 書 局 出 版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码：100717

<http://www.sciencep.com>

中国科技出版传媒集团新世纪书局策划

三河市李旗庄少明印装厂

中国科技出版传媒集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

\*

2012 年 9 月第一版

2012 年 9 月第一次印刷

开本：16 开

印张：15.5

字数：339 000

定价：32.00 元

（如有印装质量问题，我社负责调换）

## 前言

很多人对心理学的了解，多是来源于专家对“抑郁症”等的分析论断，以至于很多人会以为这门学问是远离自己，仅属于学院高墙内的高深学问。事情真的是这样吗？

进入21世纪，我们在享受着社会发展所带来的种种益处的同时，也面临着一系列新的难题：不适应生活方式的急剧变化、对知识更新的忧虑、新旧观念引发的矛盾冲突、无处不在的竞争、人际关系的错综复杂等等。所有这些都给人们的心理健康带来了巨大的负面影响，对人们的心理健康产生了严重的威胁。

事实表明，各种心理问题近年来有了明显的增加，抑郁、孤独、烦恼、空虚和无聊成为现代社会中的常见现象，遭遇心理困惑、产生心理障碍的人也越来越多。如果这些人得不到及时的治疗和帮助，就有可能成为严重的心理疾病患者，丧失正常工作和生活的能力，更有甚者会在负面心理能量积聚到某一临界点时发生“爆炸”，酿成自杀、攻击他人或报复社会的悲剧。

您会不会还是认为，这些问题离自己很远？的确，它们看似离我们正常人很远，但其实，心理疾病已经在我们的日常生活中无处不在了。

这个世界很小，人们每天在狭小的办公室、学校、商场、道路等公共空间里摩肩接踵，一举一动、一言一行，都是联系彼此的纽带，如果这条纽带充满了误解、抱怨，充满了阴郁、绝望，那么，纽带两头都会是受伤的人。

还有我们常常看到这样的现象，善良的人，付出了真心，却得不到回报。其实，有时并非受者不愿回报，而是我们所施的，并非别人所需。因为我们不知他们需要什么，盲目的施予，其实亦会伤人。

心理学的意义在于，帮我们打开心灵的通道，扫除通道上的障碍。不仅认识自己，更明白别人心理所需。

现在您还觉得心理学对您没有意义吗？一个人的健康标准不止是身体健康，同时还包括心理健康。我们都希望自己成为一个心理健康的人，所以就有必要去了解一些基本的心理学常识。

心理学根本不像大众所想象的那样神秘，学了心理学也不一定知道别人心里想什么。因为心理学并非琢磨他人想什么的学问，而是一门研究心理现象客观规律的科学，就像物理学是研究物质运动的客观规律一样。心理现象是指感觉、知觉、记忆、思维、情感、意志等心理过程和能力、气质、性格等心理特征。

心理学并非一门象牙塔里的学问，它与人们的日常生活密切相关，有着广泛的应用领域。基础心理学的原理应用于实验室以外的真实生活和工作情境，期望心理学能真正帮助人们适应并改善工作和生活质量，它涉及的范围非常之广，可以对我们生活的方方面面做出指导。

这么一大堆专业术语很难理解是不是？不要害怕，对于我们大多数人来说，完全没有必要去钻研高深的心理学理论，而一些简明易懂的心理学知识就可以帮助您。它会让您了解一些心理疏导和心理调节的常识，并可以在生活工作中现学现用，而本书用意也正在于此。我们力图把那些深奥的心理学理论用深入浅出的语句讲述，并且配上相关案例，帮您更加深入地理解那些更深层次的东西，让您生活得更明白、更理智。

每一个人都需要学一点心理学知识，因为它能使您在社会交往中把握分寸，洞悉对方，大大提高人际交往能力。学习一些心理学知识，对提高生活质量，保障身心健康都是极有好处的。

## 目录

# 1 /

### 第一章 了解心理学——走近神秘多彩的内心世界

- 2 …… 蝴蝶为什么飞不出开着的窗户
- 5 …… 模仿别人会更有安全感吗
- 9 …… 约拿情结不止在西方存在
- 12 …… 被习惯绑住的大象
- 17 …… 小问题会以指数形式增长
- 21 …… 环境对人能产生多大影响
- 25 …… 被尊重是最高层次的基本需求

# 31 /

### 第二章 性格心理学——最大的敌人在你自己心里

- 32 …… 非要拖到最后一刻才动手吗
- 35 …… 像鸵鸟一样埋起头于事无补
- 38 …… 一点点热忱就能打破冷漠坚冰
- 42 …… 怨恨是严重伤害自己的情绪
- 46 …… 开始嫉妒，就证明已经认输了
- 49 …… 不做伪装成孔雀的乌鸦
- 52 …… 控制自私，不让它充满心灵
- 55 …… 懒散不该是生活的常态

# 59 /

### 第三章 情绪心理学——让心灵之花健康茁壮成长

- 60 …… 告别恐惧，学会转移注意力
- 63 …… 释放压抑，选择合适的宣泄途径

- 66 …… 摒弃无聊，给人生增加点刺激
- 70 …… 战胜害羞，不让它成为心理负担
- 73 …… 学会满足，做人不可太贪婪
- 76 …… 保持童心，让我们青春永驻
- 79 …… 打败自卑，你能超越一切
- 83 …… 平和心态，远离抱怨这一糟糕习惯

## 86 /

### 第四章 职场心理学——在事业成功路上意气风发

- 87 …… 拿出初生牛犊的勇气
- 90 …… 挫折只能击垮脆弱的心灵
- 94 …… 学会识别众人
- 98 …… 最大限度地发挥自身优势
- 101 …… 轻松应对老板的“黑色”情绪
- 104 …… 心理暗示对你的影响有多强
- 108 …… 九个妙招轻松释放压力
- 111 …… 你还有工作之初的热情吗

## 116 /

### 第五章 社交心理学——像心灵感应一样读心识人

- 117 …… 言谈告诉你的远在言辞之外
- 120 …… 从语调中听出对方禀性
- 124 …… 我们的兴趣中写着性格
- 128 …… 让热情拉近彼此的距离
- 131 …… 巧用心理战术说服他人
- 134 …… 替人着想是第一等的学问
- 138 …… 人们更愿意接近乐观幽默的人

# 142 /

## 第六章 管理心理学——成为让人心服口服的上司

- 143 …… 用掌声和赞扬收服人心
- 145 …… 尽量满足员工的心理需求
- 149 …… 化解怨气更需要摸清心理
- 152 …… 避免让下属出现逆反情绪
- 154 …… 巧妙的责备更有效力
- 157 …… 制造竞争，提高工作效率
- 160 …… 在人事管理中加入心理学
- 162 …… 让你的下属工作得更快乐
- 164 …… 远离管理者常见的心理雷区
- 167 …… 功成名就的你得抑郁症了吗

# 171 /

## 第七章 销售心理学——在步步攻心中业绩倍增

- 172 …… 客户是怎样做出购买决策的
- 174 …… 在介绍产品前，先推销你自己
- 177 …… 客户争辩只是本能的自我防卫
- 180 …… 认清挑三拣四的真正目的
- 182 …… 尽量给客户一些小优惠
- 185 …… 运用折中心理促进成交
- 187 …… 你能让客户因为购买而自豪吗
- 190 …… 让多疑的客户暂时放下戒心
- 192 …… 用真诚化解客户负面情绪

# 195 /

## 第八章 成功心理学——让深藏于心的潜能大爆发

- 196 …… 坚信每个人都有成功的权利



- 198 …… “和谁在一起”决定你成为谁
- 201 …… 牢牢抓住信心这个制胜法宝
- 203 …… 利用潜意识的巨大能量
- 206 …… 形象化设想——一种神奇的力量
- 209 …… 目测目标，做聪明的“跳蚤”
- 212 …… 在成功时不忘达维多定律
- 215 …… 与其做敌人，不如把对手当榜样

## 218 /

### 第九章 婚恋心理学——让心灵在幸福甜蜜中休憩

- 219 …… 爱情美满，心理学有答案
- 222 …… 男人们心里都在想什么
- 225 …… 婚姻中的女人更需要浪漫
- 229 …… 老婆是用来宠的，需要哄的
- 233 …… 包容与尊重是健康情感的基本原则
- 235 …… 给予彼此最真诚的信赖
- 238 …… 用心理解，用行动支持

## 第一章

# 了解心理学

——走近神秘多彩的内心世界

心理活动是外界事物进入大脑，经过大脑的分析而产生的。

要了解人内心世界的奥秘，就需要学习心理学的相关知识。

心理学并不遥远，它和我们的日常生活息息相关，我们随时会和心理学打交道。

日常生活中各种令人费解的行为，都有其深层次的心理原因。

丰富多彩的内心世界反映了色彩斑斓的外部世界。

本章中，我们将提出一些生活中常见的问题，然后从心理学方面给出答案。

## 蝴蝶为什么飞不出开着的窗户

一只蝴蝶从敞开的窗户飞进来，在房间里一圈又一圈地飞舞，有些惊慌失措，显然，它迷路了。左冲右撞努力了好多次，它都没有飞出房间。

这只蝴蝶之所以无法从原路飞出去，原因是它总在房间的顶部空间寻找出路，总不肯往低处飞——那低一点儿的位置就有敞开的窗户。甚至有好几次，它都飞到高于窗户顶部至多两三寸的位置了，可就是不肯再飞低一点儿！最终，这只不肯低飞一点儿的蝴蝶耗尽了气力，气息奄奄地落在桌子上，就像一片毫无生气的叶子。

成群结队的马哈鱼比那只蝴蝶更死板，简直就是一条道跑到黑。马哈鱼很漂亮，银肤燕尾大眼睛，平时生活在深海中，春夏之交溯流产卵，随着海潮漂游到浅海。渔人捉它们的方法挺简单：用一个孔目粗疏的竹帘，下端系上铁坠，放入水中，由两只小艇拖着，拦截鱼群。它们的“个性”很强，不爱转弯，即使闯入罗网之中也不会停止，所以一只只“前赴后继”陷入竹帘孔中，帘孔随之紧缩，它们被激怒，瞪起眼睛，张开脊鳍，更加拼命往前冲，结果被牢牢卡死，为渔人所获。

我们身边有许多人，常常一方面抱怨人生的路越走越窄，看不到成功的希望；另一方面又因循守旧、不思改变，习惯在老路上继续走下去。这是不是有些像那只蝴蝶或马哈鱼？古语道：天生我材必有用。如果我们调整一下目标，改变一下思路，就完全会出现柳暗花明又一村的无限风光。

坚持是一种良好的品性，但在有些事情上，一条道跑到黑会导致失误，甚至会害了自己。可是，生活中，人们往往不懂得这个道理。

曾经是否有过陷入某件事中不能自拔的经历，或者总喜欢“一条道跑到黑”？虽然不少具有这种行为风格的人最后获得了成功，但更多的人一败涂地。那么，固执心理到底是由什么造成的？

美国心理学家莱昂·费斯汀格在解释人的执迷不悟的心理时，认为这是由认知失调导致的。他认为，人都会遇到信念与现实发生冲突的情况，这种情况就会导致认知平衡失调。此时，人们就会感觉难受，从而想办法来恢复心理平衡。恢复平衡的方式有两种，一是承认事实，二是找到一个理由来维持平衡。后者就是我们所说的认知失调——当你做决定并采取行动后遇到跟你原先预想的不一样的信念、情感或价值观后，引起内心冲突，所体验到的一种心理状态。

但其实导致执迷不悟的原因有许多：首先是思维定式，以前认识事物的习惯可能会影响后来认知事物的方式，而不会因时因事进行变化，这就表现为固执；其次，有的执迷不悟是缘于内心的自我保护，有时人们未必认识不了事物的客观，只是由于自我防御机制，会使人坚持自己的看法。因此，我们在劝解别人的时候语言要恰当，如果语言运用不当，就会导致争论，而这种争论却不是缘自事情本身；再者，有的执迷不悟是由认知失调引起的，比如曾经有一个女孩深陷爱情骗局，别人一眼就看得出来他是在骗她，但女孩子就坚持认为那个男人是爱她的。这就是另一种形式的固执。

每个人都产生过执迷不悟的心理，这很常见。人在认知时会依赖于自己的经验，受主观影响，有时认知会偏离客观事实。我们总说“旁观者清”，是因为旁观的人没有先入为主的经验和情绪，能够比较客观地看待事情，故而在一定程度上“清”。如果你能够做到置身事外地客观评价，就不会再执迷不悟了。

但是，这种固执，或者说是执迷不悟的心理，也有其正面作用。执迷不悟对人的影响，要依赖于其主观的定义。如果你坚持的是对的，那么其正面的影响就要大些，有的时候成功与固执只有一步之隔。因为一旦个人选择了某一人生道路，就存在向这条路走下去的惯性并且不断自我强化的心理倾向。

在新的制度经济学里面，有这样两个概念：路径依赖（Path-Dependence）和自我强化（Self-Enforcement）。意思是说，制度变迁

（比如改革）一旦走上某条道路，就存在沿着这条道路走下去的惯性，并且不断自我强化，即使这条道路是错误的，也是如此，甚至最后进入一种自我强化的状态。

正因为一旦人选择了某一人生道路，就会习惯性地走下去并且不断自我强化，所以如果要转向其他的道路，就将付出更高的成本。这也告诫我们，在选择时应该慎重。20世纪最杰出的经济学家之一的米尔顿·弗里德曼在获得芝加哥大学经济系的免费奖学金时，同时获得了布朗大学应用数学系的一笔奖学金，但他经过审慎考虑后接受了前者，从此与经济学结下不解之缘。但如果他接受了后者呢？他的未来会怎样？也许就不会成为经济学家，而是数学家或其他什么人。

我们如果选择了某项职业，在从事了一段时间之后，就会慢慢积累起这项职业的专业技术，如果半路转行，必然经过一个艰苦的“换羽”过程，而且要付出相当大的成本（当然，人们是否转行的决定是通过权衡转行的成本与收益来决定的）。所以，刚刚毕业的大学生可以面临成千上万的雇主，因为他的可塑性大，而一个有十余年经验的技术员面临的雇主可能只有几千、几百甚至几十个，因为路径依赖和自相似性使他们具备的能力越来越专业化，要重塑他们就需要花更大的成本。

我们也看到，喜欢频繁跳槽的人，工作都不太稳定，原因可能在于他们跳槽的成本常常不大，也意味着他们的人生富于变化，路径依赖和自相似性相对就弱一些——然而他们也难以成为某一领域的集大成者。从成本—收益角度看，跳槽者需要用大量时间、精力去学习新的制度乃至工作知识，建立新的人际关系等，这些都是不小的成本，而跳槽的收益常常需要机会，并且在一个较长的时间才能体现出来。

从前周国有个想当官却总当不上的人，年纪大了、头发白了，在大路上哭泣。

路过的人就上前问他：“为什么哭啊？”

老人一边哭一边回答说：“我几次想当官都不被看中，自己可怜自己年老了没有机会了，所以就哭啊。”

路人奇怪地问：“你求官怎么就一次都没求到呢？”

这位老人回答说：“我少年的时候，学的是文，道德文章学好了，准备去当官，国王却喜欢用年老的人。等到喜欢用老人的国王死了，后来的国王又用武将。等我兵法武功学好了，用武将的国王又死了。少年的国王刚刚登基，喜欢用年轻人，我又老了，就这样没求成一次官。”

由这个故事可见，学习新的知识需要大量时间，而机会稍纵即逝，等到头发白了，终会一事无成。跳槽虽然有它的好处，可以带来新的感觉、新的生活，但频繁跳槽的行为却并不可取。

人在童年和少年时期形成的对世界、对人的看法往往会影响其一生，也更易发生“选择”效应。一棵树在幼小时要扶正它是容易的，当它长大再想扶正就很难了，因此注重儿童和少年时期的教育对一个人一生是最重要的。

人们往往对自己已经做出的选择坚定不移，所以我们在一开始做选择的时候必须慎重，必须选择和接触那些能够带来好影响的人，选择那些能够更好地创造我们未来的工作。

## 模仿别人会更有安全感吗

在日常生活中，我们总是有意无意地模仿一些人，比如明星，或者自己认为值得模仿的人。一般来说，爱模仿是幼儿心理发展的特点。具体表现在独立性差，看见别人玩什么，自己也玩什么；看见别人有什么，自己也就需要什么；看见别人做什么，自己也跟着做什么。总之，周围的一切事物都可能成为幼儿模仿的对象，这表明幼儿的能力在不断发展。当然，由于幼儿的辨别能力差，在模仿的过程中，幼儿会学好的行为，也会学不好的行为。

随着年龄的增长，这种天生的模仿心理却没有消失，再加上从众心理的影响，我们不仅会主动模仿别人，甚至别人的言行举止还会严重影响我们自己的判断。

一个老者携孙子去集市卖驴。路上，开始时孙子骑驴，爷爷在地上走，有人指责孙子不孝；爷孙二人立刻调换了位置，结果又有人指责老头虐待孩子；于是二人都骑上了驴，一位老太太看到后又为驴鸣不平，说他们不顾驴的死活；最后爷孙二人都下了驴，徒步跟着驴走，不久又听到有人讥笑道：“看！一定是两个傻瓜，不然为什么放着现成的驴不骑呢？”爷爷听罢，叹口气说：“还有一种选择就是咱俩抬着驴走了。”

这虽然是一则笑话，却深刻地反映了我们在日常生活中习以为常的一种现象——从众效应。所谓从众效应，是指个体受到群体的影响而怀疑、改变自己的观点、判断和行为等，以和他人保持一致。

在生活中，每个人都有不同程度的从众倾向，总是倾向跟随大多数人的想法或态度，以证明自己并不孤立。研究发现，持某种意见的人数的多少是影响从众的最重要的一个因素，“人多”本身就是说服力的一個明证，很少有人能够在众口一词的情况下还坚持自己的不同意见。

### 【研究从众现象最为经典的实验莫过于“阿希实验”】

1952年，美国心理学家所罗门·阿希设计实施了一个实验，来研究人们会在多大程度上受到他人的影响，从而违心地进行明显错误的判断。他请大学生们自愿做他的被试者，告诉他们这个实验的目的是研究人的视觉情况。当某个来参加实验的大学生走进实验室的时候，他发现已经有5个人先坐在那里了，他只能坐在第6个位置上。事实上他不知道，其他5个人是跟阿希串通好了的假被试者（即所谓的“托儿”）。

阿希要大家做一个非常容易的判断——比较线段的长度。他拿出一张画有一条竖线的卡片，然后让大家比较这条线和另一张卡片上的3条线中的哪一条线等长。判断共进行了18次。事实上这些线条的长短差异

很明显，正常人很容易做出正确的判断。

然而，在两次正常判断之后，5个假被试者故意异口同声地说出一个错误答案。于是这个真被试者开始迷惑了，他是坚定地相信自己的眼力呢？还是说出一个和其他人一样但自己心里认为不正确的答案呢？

从总体结果看，平均有33%的人的判断是从众的，有76%的人至少做了一次从众的判断，而在正常的情况下，人们判断错的可能性还不到1%。当然，还有24%的人一直没有从众，他们按照自己的正确判断来回答。

那么，为什么会出现这种情况呢？

木秀于林，风必摧之，压力是从众的一个决定因素。一般来说，个人对事情一定有自己的看法。如果个人看法和集体意见保持一致，在这样的条件下通常人们认定自己的意见同多数人保持一致是有好处的，因而会与集体保持一致。如果个人看法同集体不一样，但是在大多数人或集体的意见一致的情况下，迫于集体的压力，个人会保持和集体的一致性，以避免大家的非议。

该实验同时表明了从众现象产生的另一个原因——责任分散。上述被试者即使知道正确答案也未选出，是迫于集体的压力，但同时基于另一心理现象，责任分散。被试者无须把正确答案说出，即使错了他也与集体保持一致，大家将错误的责任分散开来，个人的责任相对减少。这个就是我们所说的“法不责众”。因此在现实生活中出现这样的情况：一个商场在某些特殊情况下导致混乱，人们会趁乱抢夺商场中的东西，而不顾自己平时的“形象”。

一味盲目地从众，可以扼杀一个人的积极性和创造力。能否减少盲从行为，运用自己的理性判断是非并坚持自己的判断，是成功者与失败者的分水岭。

小泽征尔有一次去欧洲参加指挥家大赛，在进行前三名决赛时，评



委交给他一张乐谱。演奏中，小泽征尔突然发现乐曲中出现了不和谐的地方，以为是演奏家演奏错了，就指挥乐队停下来重奏一次，结果仍觉得不自然。

这时，在场的权威人士都郑重声明乐谱没有问题，而是他的错觉。面对几百名国际音乐权威，他不免对自己的判断产生了动摇。但是，他考虑再三，坚信自己的判断没错，于是大吼一声：“不，一定是乐谱错了！”他的喊声一落，评委们立即向他报以热烈的掌声，祝贺他大赛夺魁。原来，这是评委们精心设计的“圈套”，以试探指挥家们在发现错误而权威人士又不承认的情况下是否能坚信自己的判断。结果小泽征尔用自己的行为为自己博得了成功。

在现实生活中，虽然大多数人都认为从众行为可以扼杀掉个人的独立意识和判断力，因此是有百害而无一利的；其实它也有积极的一面，即有助于学习他人的智慧经验，扩大视野，克服固执己见、盲目自信，修正自己等。

而且在特定的条件下，由于没有足够的信息或者搜集不到准确的信息，从众行为是很难避免的。通过模仿他人的行为来选择策略并无大碍，有时模仿策略还可以有效地避免风险和取得进步。

在商业界，模仿策略更是被广泛应用。如最早由外国人发明并流行的ICQ，经过马化腾的效仿和发展，演变成为中国人颇为流行的沟通软件——腾讯QQ，马化腾和腾讯公司也因此获得了巨大的商业成功；再如对美国选秀节目“美国偶像”的模仿，湖南卫视在此基础上加以改进，推出了适合中国国情的“快乐女生”，收视率和受欢迎程度均不同凡响，同时也缔造了很多平民偶像。

出于安全感等种种心理的影响，很多时候人类难以摆脱模仿和从众，但这未必全然是坏事。我们需要注意的是，必须针对自己面对的具体情况将选取来的材料有选择地“吸收”，不可以机械地模仿，而要把它灵活地进行运用。加上一点点自己独有的东西，模仿就可以变为成功的契机。