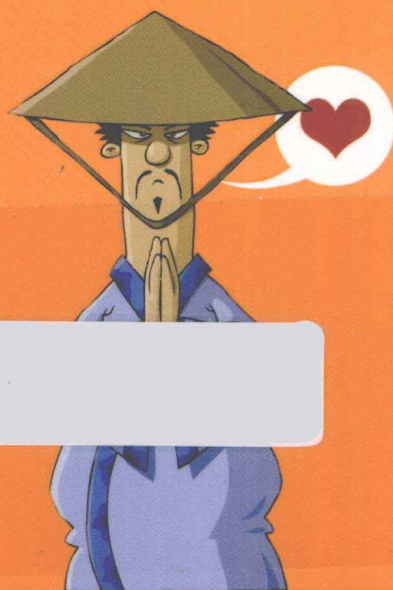


chengyu
zhongde
xinlixue

带你从一个全新的通道
去探寻心理的足迹



成语中的心理学



邓 多 ● 著



博古通今，感受新鲜的心理世界
返璞归真，品味古老的哲学人生

中国商业出版社

chengyu
zhongde
xinlixue



成语中的心理学

邓 多 ● 著



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成语中的心理学 / 邓多著. — 北京 :
中国商业出版社, 2011. 12
ISBN 978 - 7 - 5044 - 7172 - 7

I. ①成… II. ①邓… 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 037124 号

责任编辑: 刘万庆

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 www. c - cbook. com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京柯蓝博泰印务有限公司印刷

* * * *

710 × 1000 毫米 16 开 15 印张 220 千字
2012 年 10 月第 1 版 2012 年 10 月第 1 次印刷

定价: 28.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究



前言

中华民族拥有五千年的文明，博大精深，源远流长。在悠久的历史变迁和发展过程中，劳动人民不断创造出异彩纷呈的文化和艺术。成语，无疑是光彩夺目的文化宝库中一颗璀璨亮丽的珍珠。

成语故事是我国历史文明的一部分。成语是历史文化的积淀，每一个成语的背后都有一个含义深远的故事。经过时间的打磨，千万人的口口相传，每一句成语又是那么深刻隽永、言简意赅。

阅读成语故事，可以了解历史、通达事理、学习知识、积累优美的语言素材。汉语成语具有这样几个显著特点：言简意赅、形象生动、含义深刻、易学易记。

那么成语和心理学有什么关系呢？

顾名思义，心理学是研究心理现象的科学，亦称“心理科学”。心理现象是心理学的研究对象。心理学研究心理现象，就是要揭示心理现象发生、发展的客观规律，用以指导人们的实践活动。

对人心理的研究，总结规律，能使你在社会交往中把握分寸，洞悉对方，大大提高人际能力；通过对人与人之间思想行为的研究，辩证地看待问题，遵循一定的原则，可以在大方向上准确地驾驭自己，从而加强自我的约束能力。

从现代科学发展的特点上看，在科学高度分化的同时，日益显示着科学的高度整体关联性，表现为一些学科同另一些学科的相互交叉、相互渗透。心理学与其他学科的综合研究、交叉研究，心理学工作者和其他学科作者的协作研究，已成为必然的趋势。本书就是这种交叉研究的一种

尝试。

成语与心理学其实有着密切及有趣的联系。成语中蕴涵着丰富的心理学知识，而一些成语又是心理学原理的最好诠释，例如：

“三人成虎”体现了人们喜欢随大流的心理；

“守株待兔”体现了人们经常受到定势思维的束缚，不懂得变通地看待事情；

“失之东隅，收之桑榆”，体现了“心理代偿”在人的心理健康方面的作用；

“滥竽充数”折射出群体中非常常见的偷懒现象；

“四面楚歌”表现出音乐对人情绪的巨大感染作用；

.....

本书讲述了许多蕴含心理知识的常见的成语故事，并揭开其背后的心理学奥秘。本书有以下几个特点：

（1）题材新颖独特。此书是我国少有的从成语的角度研究心理学的著作。它既开拓了我国心理科学研究的一个新领域，又为研究成语的园地增添了一朵奇葩。

（2）言语生动，通俗易懂。成语故事情节奇特，趣味无穷；对其进行心理分析深入浅出，生动活泼，雅俗共赏，耐人寻味，内容丰富，科学性强。作者用心理学的基本理论和观点，对文学、历史和社会生活中的成语故事进行了科学分析，把丰富的文学、历史、社会生活知识同科学的心理学知识有机地结合起来，有利于人们对心理现象和心理学知识的深入理解。

（3）心理学的知识与现实相结合，实用性强。作者在揭示成语典故所反映的心理现象时，不仅有科学的心理分析，而且对于培养和锻炼有关的心理品质提出了切实可行的方法和意见。这对于帮助人们在日常生活中分析心理现象，丰富心理生活，保持心理健康，运用心理规律指导生活、工作和学习，都有很大的帮助。

愿本书使您在普通心理学以及传统文化知识方面获得双重收获。



目录

上篇 心理引导行为

——发现人们所特有的心理属性

行为的产生和改变是在一定的心理机制作用下实现的。人所特有的一些心理需求会对其行为产生导向作用，所以面对一些事情，我们才会这样做，而不是那样做。通过下面这些常见的成语故事，我们可以发现很多自己不曾了解的有趣的心理现象。

1. 得陇望蜀：逐渐升高的需求 002
2. 见猎心喜：兴趣的心理特征 005
3. 专心致志：怎样集中注意力 009
4. 声东击西：注意的选择性 013
5. 鲍鱼之肆：感觉可以逐渐“适应” 017
6. 小巫见大巫：不比不知道 021
7. 一鼓作气：开头总是很重要 024
8. 后来居上：人为什么会喜新厌旧 028
9. 卧薪尝胆：记忆是选择的结果 032
10. 草船借箭：眼见未必为实 036
11. 一日三秋：时间是“相对”的 040
12. 洛阳纸贵：得不到的是最好的 043
13. 夜郎自大：你的“自我认知”客观吗 047

14. 饮鸩止渴：你能够“延迟满足”吗	051
15. 歧路亡羊：选择太多，无所适从	055
16. 守株待兔：定势思维的束缚	058
17. 爱屋及乌：以点代面会导致偏激	062
18. 胸有成竹：从全局去看问题	066
19. 半途而废：做事的“心理张力”	069
20. 柳暗花明：灵感是怎样形成的	072
21. 南柯一梦：梦的奥秘	076
22. 班门弄斧：人们为何相信权威	079
23. 大义灭亲：道德感的形成	083

中篇 心理影响健康

——透析心灵震荡下的情绪密码

人是身心相统一的整体，而身体和心灵之间又是相互影响的。情绪的变化会造成身心两方面的反应。而这一点古人早已看到，很多成语就能生动地说明这一变化。仔细品味一下，我们可以顺着它走向更深的心灵境地，了解我们的情绪密码。

24. 穷途之哭：情绪需要宣泄	088
25. 悬梁刺骨：感觉缺失有何后果	092
26. 食不甘味：身体与心灵的互相影响	096
27. 四面楚歌：情绪会互相感染	100
28. 五十步笑百步：“自我安慰”能减少痛苦	104
29. 失之东隅，收之桑榆：心理代偿有何作用	108
30. 乐此不疲：不良情绪会造成心理疲劳	112
31. 谈笑自若：恐惧对判断力的影响	116

32. 方寸已乱：心情决定事情	120
33. 往者不谏，来者可追：过去的就让它过去吧	123
34. 后顾之忧：什么让你心神不宁	127
35. 垂头丧气：怎样战胜“习得性无助”	131
36. 杯弓蛇影：别自己吓唬自己	135
37. 乐极生悲：避免过大的“心理斜坡”	139
38. 杞人忧天：人生不满百，常怀千岁忧	143
39. 举棋不定：犹豫不决会误大事	147
40. 数见不鲜：多了会导致腻烦	151
41. 望梅止渴：“润物细无声”的心理暗示	155
42. 痛饮黄龙：许诺自己奖励，可以增加干劲	159

下篇 心理改变交际

——揭示社会交往中的心理效应

人生活在一个大的社会群体之中，而形形色色的人相互沟通，相互影响。一些人的行为或某种现象往往会引起他人也产生相应变化或连锁反应，这就是心理效应。正确地认识、了解、掌握并利用心理效应，对人们的日常生活，工作则具有非常重要的作用和意义。

43. 嗟来之食：人人都需要尊重	164
44. 感恩图报：人际交往中的“互惠原理”	168
45. 以貌取人：容貌对印象的影响	172
46. 三迁之教：周围的人会影响到你	176
47. 狼狈为奸：能力互补，互相吸引	180
48. 解衣推食：成为“自己人”，事情就好办了	184
49. 越俎代庖：人人都要扮演社会角色	188

50. 东施效颦：自觉与不自觉地模仿	192
51. 三人成虎：人为什么会随大流	196
52. 一诺千金：让人失望，你会失信	200
53. 鹬蚌相争，渔翁得利：竞争还是合作	204
54. 从善如登，从恶如崩：学坏容易学好难	207
55. 道听途说：消息传多了会走样	210
56. 人言可畏：闲话对人的心理影响	214
57. 尔虞我诈：有谁没撒过谎	218
58. 约法三章：团队公约的作用	222
59. 滥竽充数：群体中的偷懒现象	226
60. 刎颈之交：共同的敌人促进团结	229



上篇

心理引导行为

——发现人们所特有的心理属性

行为的产生和改变是在一定的心理机制作用下实现的。人所特有的一些心理需求会对其行为产生导向作用，所以面对一些事情，我们才会这样做，而不是那样做。通过下面这些常见的成语故事，我们可以发现很多自己不曾了解的有趣的心理现象。



01 得陇望蜀：逐渐升高的需求

【成语出处】

《后汉书·岑彭传》：两城若下，便可带兵南击蜀虏。人若不知足，既平陇，复望蜀。

【成语故事】

西汉末年，刘秀打败了王莽，自立为帝。当时，大将军岑彭曾领兵追随刘秀打天下，立下了汗马功劳，很得刘秀的赏识。

刘秀控制了东部地区以后，又转而向西进军，并封岑彭为天将军。岑彭跟随刘秀不久就攻下了天水，又与偏将军吴汉把隗嚣围在西城。公孙述听说隗嚣被岑彭和吴汉围困，马上派大将李育前去援救。

当时，公孙述的军队驻守在上邽，刘秀因为有事，就派盖延和耿弇留下来包围上邽，自己准备回洛阳一趟。行前刘秀给岑彭写了一封信，信上说：“你在攻下来西城和上邽两处以后，就可以率领军队去攻打四川。”

刘秀向西进军，目的在于平定陇、蜀二地，以完成统一全国的大业。不久，隗嚣和公孙述都被消灭了，刘秀统一全国的目的也达到了。

“得陇望蜀”这则成语的意思是得了陇地又想得到蜀地，后来常用来形容人的贪欲没有止境。

【心理奥秘】

人们常说：“人的欲望是无穷的”。春秋时荀子也说过：“贵为天子，欲不可尽。”意思是，像天子那样的地位，什么享受不到呢，即使那样，仍然还有无穷的欲望要满足。

这些话和成语“得陇望蜀”一样，在使用时常常带有贬意。但是如果从心理学上来看，这其实是人的一种客观的心理属性。

心理学家认为，人的需要不可能是静止的、不变的，总是原有的需要满足了，又产生新的需要。这是很自然的现象。因为人的感觉器官同外界接触，随着接触多而频繁，感觉会随之衰减。衰减率与满足程度成正比，满足度越高，衰减率越高。就像俗话说的：“饿了吃糠甜如蜜，饱了吃蜜也不甜。”

人本主义心理学代言人马斯洛有一个重要学说叫“需要的层梯”论。他认为人的需要有五种：生理需要、安全需要、从属和爱的需要、尊重需要、自我实现需要。虽然人类的所有需要都已本能化了，但各种需要强度是不同的。这些强度不同的本能化需要，马斯洛假设它们以层梯形式分布：位于层梯底部的需要比上面的需要更为强烈，与动物所拥有的需要更相类似；位于层梯上部的需要却是为人类所特有的。

马斯洛对低级需要和多级需要之间的差异作了概括。他认为，虽然高级需要与生存没有直接关系，但它们的满足是更值得追求的，因为满足这类需要能引出更深刻的幸福体验，达到精神安宁和内在生活的充实。

每个人都沿着需要层梯向上攀登，在满足了某个层次中的某些有代表性的需要后，他就应当向下一个更高的需要层次递进。而能否引起需要，又取决于两个条件：一个是个体感到缺乏些什么，有不足之感；另一个是个体期望得到什么，有求足之感。所以，需要实际上就是在这两种状态下所形成的一种心理现象。

一般说来，当人们产生了某种欲求或需要时，心理上就会产生不安与紧张的情绪，成为一种内在的驱动力；随后就发生选择或寻找目标的心理趋向；当目标找到后，就开始满足需要的活动；当行为告成，需要就在不断满足过程中削弱；行为结束，人的心理紧张消除，然后又有新的需要发生，再引起第二个行为。这样的周而复始，不断递进。

人们“得陇望蜀”、永不知足的特点，正是需求递进心理规律的必然反映。

得陇望蜀，有时会成为我们提升自己、追求进步的动力；而对一些单单崇尚物质的人来说，却可能成为走上犯罪道路、走上邪恶道路的动力。比如许多贪官贪心不足蛇吞象，大肆利用职权贪污，成为国家的蠹虫。而像比尔·盖茨之类有比较高精神追求的人，却早已把金钱只“看成一个数字”，积极进行慈善事业不说，还把遗产捐给社会，因为他追求的已经超越了物质的低级层面，而追求比较高的“尊重”和“自我实现”的需要。

在现实生活中，人们低级的需要没有得到满足时，往往无法顾及高级的需要。比如穷人到垃圾桶里捡废品，是为了满足温饱这种生理需要，也就无法顾及面子和尊严。而有的人则在满足了前三个需要后，努力追求第四个需要，即别人的尊重，比如收入比较高的人，买高档汽车，不仅仅为了代步，更是为了形象。还有的成功人士，拥有了大量财富，就开始追求为他人造福的慈善事业，来实现自己更高的人生价值。

心理知识小贴士

人有多种需求，低级的需求满足了，就开始追求高级的需求。我们要让“不满足”成为“向上的车轮”，而不是“难填的欲壑”。

02 见猎心喜：兴趣的心理特征

【成语出处】

《二程全书》第七卷：明道年十六七时，好田猎。十二年，暮归，在田野间见田猎者，不觉有喜心。

【成语故事】

北宋时著名的学者程颢，世称明道先生。他自幼颖悟，少年老成，青年时代在西京洛阳讲学，非常有名气。他的弟弟程颐也是著名的学者，经常讲学，人们称他们为“二程”。后来，他们的学说被朱熹继承和发展，人们称他们为“程朱学派”。

程颢十六七岁的时候，非常喜爱打猎。后来他集中心思研究学问，便没有时间和精力去打猎了。有一次，他惋惜地对友人说：“打猎的爱好我今后没有啦！”

有个名叫周茂叔的朋友听到了这话，对程颢说：“你说的话不一定就是如此。这话说起来挺容易，做起来难。我看你不是不喜爱打猎，而是把这种心思隐埋起来罢了，说不定哪一天这种心思萌发起来，你还是会像年轻时一样，高高兴兴地去打一阵子猎的。”程颢对周茂叔的话未置可否，哈哈大笑。

周茂叔的这席话，在12年后得到了验证。一次程颢游山归来，在田野里见人打猎，顿时想起了打猎的乐趣，兴奋得摩拳擦掌，跃跃欲试。但他忽然想起周茂叔说过的话，便硬是把要打猎的欲望克制住了，径自走回家去。

后来人们用“见猎心喜”这个成语比喻：看到某种行动或事情，触动

自己已有的爱好，不由得又想试一试。

【心理奥秘】

见猎心喜这个成语，体现了人的兴趣对人的影响。

心理学认为，兴趣是个体力求积极探究某种事物或从事某种活动的意识倾向，是人对事物的真正关心，而不是表面的关心。它是推动人们去寻求知识和从事某种活动的一种精神力量，一种动力。它主要表现为个体对某种事物或从事某项活动的选择性态度和积极的情绪反应。

兴趣可分为直接兴趣和间接兴趣两种。由于对事物本身感到需要而引起的兴趣，叫做直接兴趣，例如看电影、戏剧或小说等。对事物本身并没有兴趣，而是对事物未来的结果感到需要而有兴趣，叫做间接兴趣，例如对学习本身没有兴趣，但为了学习到知识才具有兴趣。

心理学认为，兴趣的发展有三个阶段：有趣—乐趣—志趣。有趣是初级的兴趣，是引人入胜的第一步；乐趣是中级的兴趣，是一种持之以恒的活动过程；志趣是高级的兴趣，是联系着事业的志向目标。兴趣，还分物质兴趣、精神兴趣、社会兴趣等。

人们的兴趣倾向与人们的情绪状态有直接的联系，于是产生了旺盛的求知欲和强烈的好奇心，这种求知欲和好奇心得到满足是一种精神上的幸福和快乐。相反，如果得不到它，就会在精神上陷于痛苦。

某城市晚间将首次上演一部侦探剧，这部剧被认为惊险绝伦，将引起空前的轰动，首场票在几星期以前就被抢购一空了。人们站在剧场门前议论着：“剧名叫什么？”“《公园街谋杀案》。”“听这剧名还挺惊险的。”“剧情才有悬念呢。听说快到终场时，还没有人能弄明白究竟谁是谋杀者。当幕布徐徐落下的一刹那，才会使人恍然大悟、茅塞顿开。”

刚刚下火车到达此城的约翰，素来喜欢看侦探故事，听说这非同一般的议论，实在按捺不住好奇的心情，于是花了近10倍的价钱在黑市买了一张包厢里的席票，以便认真听好每一句台词。当他神情激动地踏进剧院大门时，观众席里已是漆黑一片。一位包厢侍者殷勤地领着约翰来到他的包

厢，此时，舞台上的幕布正缓缓开启。

“先生，这座位还不错吧？”侍者伸出手来等着他的小费。可约翰此时目不斜视直盯舞台，哪里顾得上他。侍者不甘心放弃，就轻声问：

“是否可以替您去存衣处存衣帽？”“不用了，谢谢。”片刻之后，侍者又问：“来份节目单怎么样？上面还有剧照呢！”“不，谢谢。”“散场后，您是否希望叫辆出租车？”“不用！”

剧情一开始就扣人心弦，约翰生怕错过一句台词，可身边侍者却不甘心放弃小费，仍在喋喋不休：“场间休息时，来杯香槟酒或是来几个面包卷什么的，好吗？”约翰的忍耐终于到了极限，他吼道：“不，不要，我什么都不要！见鬼，你给我滚远点！不要影响我看剧！”

侍者终于明白从他这里赚不到分文了，而且因为受到呵斥，心里非常恼火。他马上想出了一个报复约翰的妙招。只见他深深一鞠躬，然后伸手指着舞台，凑近约翰的耳朵，压低了嗓音说：“瞧那个园丁，他就是凶手！”之后，悄悄退出包厢。

约翰顿时怒火万丈，并且沮丧至极，因为他花费高价寻求的乐趣随着这一句话，一下子就变为乌有了。

正因为兴趣对人的巨大吸引力，破坏别人的兴趣，对人是一种精神上的打击，上面故事中的侍者就是利用人的这种心理，报复了约翰对他的无礼。

兴趣一旦被激发，人们会伴随愉快紧张的情绪和主动的意志努力，去积极地认识事物，因此兴趣对我们的事业具有无法替代的促进作用。牛顿对苹果落地发生兴趣，才发现了万有引力定律；瓦特看到蒸汽对周围的物体产生动力，非常好奇，才发明了蒸汽机；当诺贝尔在实验中发现了炸药的配方时，他的十指和脸被炸得血肉模糊，他却兴奋地叫道：“我找到了！”可见，兴趣对人的成功是非常重要的。

甚至跟报酬比起来，人们也会觉得兴趣有更大的吸引力。心理学家德西在实验中发现：在某些情况下，人们在外在报酬和内在报酬兼得的时候，不但不会增强工作动机，反而会减低工作动机。就是说，进行一项愉

快的活动时，人们得到的报酬是他的内部感受；而提供外部的物质奖励，反而会减少这项活动对参与者的吸引力。可见，兴趣比报酬更容易成为人们持久做事的动力。

比如，一位私人企业老总向人抱怨，自己的高级人才大量走失：“我已经连续给他们涨了很多次工资了，怎么看不到一点成效呢？”其实他不知道，他的下属觉得他公司里的管理制度让他们觉得不舒服，工作起来不快乐。在职场中，有很多人宁可要低一点的工资，也喜欢去做有兴趣的工作，因为“金钱并不是万能的”。

心理知识小贴士

兴趣能够赋予人巨大的热情和做事的动力。我们应尽可能把工作与兴趣结合起来。

