



人际关系解读 事业发展探测 两性婚恋解析 家庭教育支招

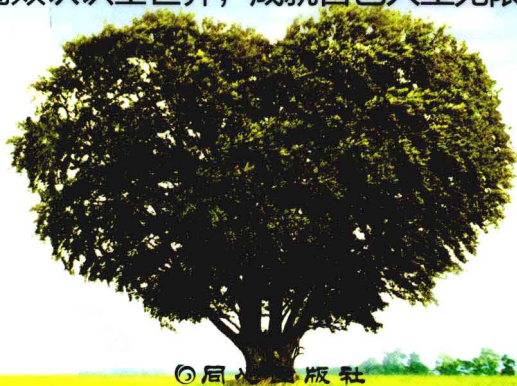
YIKOUQI DUDONG XINLIXUE

一口气读懂 心理学

蒲强春 | 编著
榭藤子

大全集

网罗心理学知识、技巧和法则，
快速、高效认识全世界，成就自己人生无限的全攻略



© 同心出版社

一口气读懂 心理学 大全集

蒲强春 | 编
榭藤子 | 著

网罗心理学知识、技巧和法则，
快速、高效认识全世界，成就自己人生无限的全攻略

图书在版编目 (C I P) 数据

一口气读懂心理学大全集 / 蒲强春, 榭藤子编著

. —— 北京: 同心出版社, 2012. 4

ISBN 978-7-5477-0404-2

I. ①一… II. ①蒲… ②榭… 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 003346 号

一口气读懂心理学大全集

出 版: 同心出版社
地 址: 北京市东城区东单三条 8-16 号 东方广场东配楼四层
邮 编: 100005
发 行: (010) 65255876
总 编 室: (010) 65252135-8043
网 址: www.bjd.com.cn/txcbs/
印 刷: 北京盛兰兄弟印刷装订有限公司
经 销: 各地新华书店
版 次: 2012 年 8 月第 1 版
2012 年 8 月第 1 次印刷
开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16
印 张: 20
字 数: 400 千字
印 数: 15000
定 价: 19.80 元

同心版图书, 版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载

／ 前言 ／

如果细心观察，我们会发现在自己身边有很多这样的人，他们或许不是最优秀的，能力也或许不是最强的，但是他们在工作和生活中却总是一帆风顺，事事如意。他们拥有令人羡慕的职业，和谐的人际关系，美好的家庭生活，他们的脸上总是绽放着笑容，就好像这个世界上没有什么可以发愁的事，再难的问题到了他们手上也总是能够迎刃而解。这样的人难免让人羡慕，甚至是嫉妒。他们似乎是上帝的宠儿，那么我们呢？工作和生活中的各种烦恼和挑战接踵而来，各种突发事件让我们应接不暇。生活，就好像是一团乱麻，怎么理都理不出头绪。

对于成功者，羡慕、嫉妒、恨，这些都是我们的正常心理反应，也是可以理解的。但是很多时候，将自己沉浸在这些情绪中是无济于事的，我们需要做的，是静下心来好好思考，自己和他们的区别到底在哪里。同样是生活，为什么我们就不能称心如意呢？其实，每个人都具有成功的潜能，每个人的心里都蕴涵着成功的能量，不同的只是有的人能够将其发挥到最大，而有的人只会把事情弄得一团糟。那么，怎样才能尽己所能，得到应有的回报，甚至是事半功倍呢？好好观察一下身边的成功者，我们便会发现，答案其实很简单，那就是掌握一些心理学。

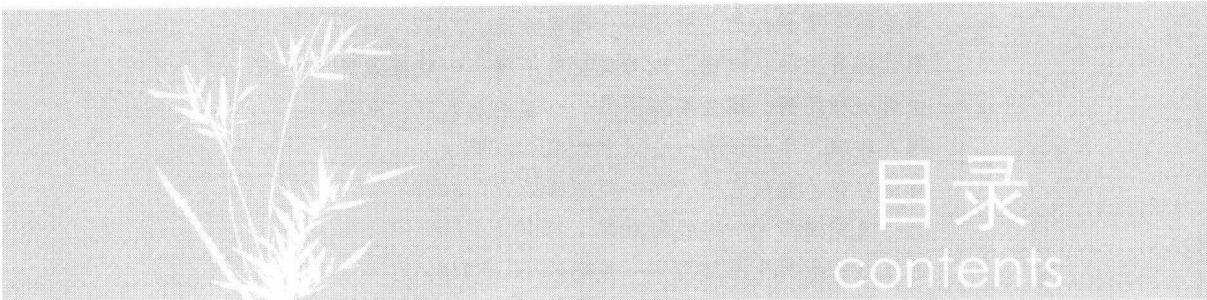
相信不少朋友对这个答案充满了疑惑。心理学有这么大的用处吗？的确，很多人存在这样的误区，认为心理学是极其高深的东西，跟我们的日常生活有着很大的距离。作为普通人，我们根本无法看懂，也不需要学会。这种想法是万万不可取的。心理学，其实和我们是息息相关的，它隐藏在我们的生活中，并且无处不在。小到魔术

表演、购物还价、与人交往，大到整个企业的管理运作、生活工作上的种种，都和心理学挂钩。

在这个纷繁复杂的尘世间，我们总会遇到各种各样的棘手事件，若是不能对自己、对他人做出正确的判断，那么事情的结果十有八九是不乐观的。而了解了一些简单的心理学知识之后，我们就能对别人的肢体语言或是外在表现进行正确的解码，从而在处理事情的时候有一个正确的认识和判断。而在日常交往中，了解心理学知识也是至关重要的。我们会懂得什么场合说什么话，什么时候应该适可而止，什么时候给以适当的安慰和鼓励，这样就很容易赢得他人的好感，广交好友，左右逢源。

懂点心理学，是生活称心如意的前提，也是事业蒸蒸日上的催化剂。本书——《一口气读懂心理学大全集》，就是为此精心编辑的。本书分为五大部分，内容涉及心理学知识、人际交往策略、幸福的心理法则等多个方面，从心理学角度为我们应对事业、爱情、婚姻上的各种问题都提出了很多实用性的建议。书中语言简洁生动，深入浅出，只要融入其中，就会发现，你早已在不知不觉中掌握了那些看似深奥的心理知识，并且很快就能学以致用，让自己生活得更加快乐。

现在，静下心来，跟着我们的节奏慢慢阅读这本书吧！对于很多难题，你都可以在本书中找到最好的应对之道，并且是以一种轻松而又新奇的方式。这将会是一场视觉的享受，一次奇妙的旅程。翻开书页，跟随我们的脚步，一步步拥抱梦想中的美满生活吧！



目录 contents

C第一篇 chapter

掌握心理学知识，解开现象背后的秘密

第一章 世间百态，一切皆心理 /002

百思不得其解的难题为何在某个瞬间有了答案 /002

魔术是怎样“欺骗”观众的 /003

算命先生为何说得那么“准” /004

为什么人越多效率却越低 /004

锦上添花莫若雪中送炭 /005

控制错觉可以获得期望的效果 /007

第二章 读心改变命运，活学活用心理学的智慧 /009

证实偏见：心情不好时多关注美好的事物 /009

经典性条件反射：有效治疗失眠 /010

应激反应：突破自身极限时要适可而止 /011

艾宾浩斯遗忘曲线：掌握规律和技巧记忆不难 /012

感觉适应：正确调节自己的行动 /013

潜能：发现自我的力量 /014

注意：一切心理活动的基础 /015

第三章 人人都该懂的心理效应 /018

树立好第一印象——首因效应 /018

有求于人时逐步提出要求——登门槛效应 /020

树立目标时不妨让他人在场——公开表明效应 /021

- 与生活态度积极的人为伍——邻里效应 /022
- 别让你身上的“过错”成为成功的阻碍——破窗效应 /023
- 拉近心理距离，建立友好关系——自己人效应 /025
- 赠人玫瑰，手有余香——贝尔效应 /027
- 肯定自我才能欣赏别人——视网膜效应 /028
- 让心灵充满阳光——投射效应 /030
- 选择好一生的生态环境——光环效应 /032
- 迎人三步，更要身送七步——末因效应 /033

第四章 这些心理学定律你不可不知 /036

- 贝勃定律：抵制诱惑，谨防陷阱 /036
- 期望定律：呼唤内心世界的积极因素 /037
- 犹太定律：掌握优势资源，发掘无限潜力 /039
- 因果定律：种什么得什么种子 /041
- 奥卡姆剃刀定律：把握关键，大道至简 /043
- 不值得定律：理性做事 /046
- 杜利奥定律：心怀热忱，无往不利 /047
- 幸福递减定律：学会感恩，生活将赐予你灿烂的阳光 /049
- 相关定律：转换思维，多角度看问题 /050
- 手表定律：专注做事，聪明选择 /052
- 木桶定律：让自己的“短板”成为上进的动力 /054

C 第二篇 chapter

利用心理策略，主动有效地把控事情

第五章 有效说服他人的心理策略 /058

- 说服没主见的人，告诉他“大家的意见都是这样的” /058
- 先给对方好处，然后再提出要求 /059
- 启发对方进行心理位置互换，有效说服 /061
- 激起对方的兴趣，吊足对方的胃口 /062
- 委婉地表达自己的意思更易被人接受 /064
- 把自己想说的转化为他想听的 /065
- 声东击西，出对方意料之外 /067
- 使人信服，诚信是秘密武器 /069
- 以对方关心的利益为诱导，往往能旗开得胜 /071
- 说服别人时要给对方准备好台阶 /072
- 让对方在“不经意”间就采纳自己的意见 /074

第六章 改变影响他人的心理策略 /076

- 利用承诺的力量促使对方积极作为 /076
- 适时沉默，给对方以无形的精神压力 /077
- 把握喜好原理，有力影响 /079
- 多说“我们”，让对方跟你团结在一起 /080
- 引导对方进入你设计的思维线路 /082
- 关心对方最亲近的人 /083
- 利用“权威”来改变对方的立场和行为 /085
- 让对方做主角，最后受益的会是你 /086
- 提供两种选择，让对方进入别无他选的境地 /087

第七章 获取他人好感的心理策略 /089

- 适时恭维，赢得对方的友谊与好感 /089
- 被人需要胜过被人感激 /090
- 有意无意露些小缺点，更具吸引力 /092
- 主动吃亏，为自己获取一份人情债 /093
- 使别人感到自己很重要，你也会获得青睐 /094
- 获得好感的好方法：记住别人的名字 /096
- 说点自己的事往往能赢得他人的信赖 /097
- 谦恭才可能唤起别人的热情与好感 /098
- 笑出你的善意 /100
- 远离命令的口吻，照顾别人的自尊心 /101
- 表达你的好感，对方也会对你有好感 /103

第八章 操纵掌控他人的心理策略 /105

- 给对方的行为以美好高尚的动机 /105
- 利用“人云亦云”的人性弱点让对方为自己所控 /106
- 欲擒故纵反而更易见成效 /107
- 谈对方得意的事，操控对方于无形 /109
- 设置一个思维渠道，让别人无形中受制于你 /110
- 使对方的精神受困，让其做出有违本意的举措 /112
- 有效利用异常心理达到自己的目的 /113
- 给你想做的事情披以“神秘”色彩 /115
- 有所选择地利用诚实，为自己打开问题的突破口 /116
- 利用对方的同情心，以“柔”驭人 /118
- 封锁信息，激发对方内心深处的需求 /119

C 第三篇 chapter

抓住心理要诀，一分钟看穿别人隐藏的心思

第九章 猜度心思，让世界零秘密 /122

- 了解对方不妨从观察他的眼睛开始 /122
- 表情与心理的紧密联系 /123
- 识别真相就看下意识动作 /125
- 读懂姿态下的潜台词，掌控他人心 /126
- 笔迹线条对人心理状态的无意识暴露 /128
- 腿脚部的“非话语泄露” /129
- 手部动作，人的第二张唇舌 /130
- 抓住一闪即逝的面部表情可以有效掌握心理 /132
- 衣着打扮透露出的性格倾向 /133
- 低头耸肩的背后…… /135
- 不同的言语习惯，不同的心理特征 /136

第十章 分清差异，破解男女心理 /138

- 女人需要倾诉，男人需要洞穴 /138
- 男人的亲密周期是橡皮筋 /139
- 女人像波浪，男人要“随波逐流” /141
- 男人渴望信任，女人渴求体贴 /143
- 女人看重感情，男人看重家庭 /146
- 不同性别，不同的爱情表达方式 /148
- 男女不同的爱情计分法 /150
- 把握男女心理，避免恶性争论 /152

第十一章 透视人性，掌握说话问话玄机 /156

- 开口前先看清对方的身份 /156
- 设置问题要照顾对方的心理接受度 /157
- 管住自己的嘴，没用的话少说 /158
- 由浅入深地问话，慢慢打开缺口 /160
- 无中生有，套出真相 /162
- 玩笑话不要信口开河 /163
- 利用情感攻势让对话顺利展开 /164
- 抓住弱点，单刀直入 /165
- 不宜直说的话就要模糊地来表达 /167

抓住细节问题反复提问 /168

留有余地，模糊应对 /170

把不同点说成细枝末节 /171

把握说话的分寸 /172

C第四篇 chapter 熟稔心理学法则，人生无往不利

第十二章 洞悉人心，游刃生存的心理法则 /176

与人相处多找共性利生存 /176

对故意制造的矛盾，不争是最好的回击 /177

保持良好的形象，增加人际吸引力 /178

分享是一种聪明的生存之道 /179

人情，应该用在最需时 /181

不要动不动就批评别人 /182

好事要一点一点地做 /184

将心比心，考虑对方利益 /185

给别人留有余地，给自己留条后路 /186

学会尊重，私底下指出别人的缺点 /188

增加接触次数和交往频率 /189

为对手叫好，对手也会为你所用 /190

抬高自己，但不要贬低别人 /192

与人相处要掌握“人情定律” /193

第十三章 搞好婚恋，抓住幸福的心理法则 /195

分期付款，给爱适度 /195

给男人遗憾，给自己机会 /196

趁火打劫，抓住对方的心 /197

“半糖主义”的爱情更持久 /198

保持三分神秘，便可成全他的万般想象 /200

巧施连环计，赢回爱人心 /201

拴住他的心，而不是拴住他这个人 /203

委曲求全，学会给男人面子 /205

远离“爱情沉默症”，婚姻不是爱情的坟墓 /206

适时添加理解的调料才有美感 /208

远离挑剔，用情人的眼睛看对方 /209

多做情感语言的交流 /211

第十四章 驱赶烦恼，拥有快乐的心理法则 /213

- 内心关注什么，生活就会把你变成什么 /213
- 每天给自己积极、良好的暗示 /214
- 遏制怒气，把快乐移植进自己的思想中 /216
- 改变思考重心，从“期望”的陷阱中退出来 /217
- 拿得起，放得下 /218
- 不抱怨才能更好地维系幸福人生 /220
- 走出焦虑，保持平和的心境 /221
- 给予是一种能产生快乐的力量 /222
- 定时给自己来点特别的奖赏 /224
- 内心的平衡才是幸福的能量源 /225
- 用一颗童心去感受生活 /227
- 快乐不在于拥有得多，而在于计较得少 /228
- 尝试一下“言所欲言”，增强自我接受感 /229
- 保持精神世界的宁静 /231

第十五章 搞定下属，做好领导的心理法则 /234

- 利用“异性定律”提高下属积极性 /234
- 制造危机意识让下属不令而从 /235
- 适当地表现自己的“身份” /236
- 拉拢下属的心理技巧 /237
- 对下属的过失要“冷处理” /238
- 有效激励，让对方为你所用 /241
- 道歉和承诺的话不能随便说出口 /242
- 利用“效仿模式”，使其按照你的意思办事 /244
- 因势利导，让员工学会自我管理 /245
- 高明领导就要让员工拥有归属感 /247
- 最让人心动的是“你没有架子” /248
- 放位放权，管得少才能管得好 /249

C 第五篇 chapter

掌握心理学智慧，你的世界将大不同

第十六章 深谙教育心理学，当最省心的父母 /254

- 先处理孩子情绪，再处理事情 /254
- 硬性教育只会让孩子与你对着干 /255

- 利用孩子的好胜心，巧用激将法 /257
- 了解奖励时机，有效激发孩子的积极性 /258
- 认真地回答孩子的每一个问题 /259
- 延迟满足孩子的要求可以让他更珍惜 /261
- 给予、付出要适可而止 /262
- 对孩子的不良习惯，唠叨不如冷视 /264
- 注意自己的表情，蹲下来和孩子交谈 /265
- 责骂不是教育孩子的良方 /266
- 强制孩子做作业只会适得其反 /268

第十七章 了解职场心理学，做最棒的员工 /271

- 投其所好，认清老板 /271
- 既要努力工作，也要让领导看见 /273
- 敬业地去工作，你会博得别人的尊重 /274
- 不被重视时，适时缺席会得到改观 /275
- 满足上司的“尊重”需要，凡事莫自作主张 /277
- 争取权利一定要有节制 /279
- 把对领导的“意见”变成“建议”更易被接受 /280
- 能改变“气候”的人，往往有更多提升机会 /282
- 主动晋升，而不要被动等待提拔 /284
- 不要只做老板交代的事 /286
- 经常与上司接触更能获取信任 /288

第十八章 读懂销售心理学，成为推销高手 /291

- 倒行逆施，加快成交速度 /291
- 先提出高价，然后再做出大方的让步 /293
- 制造争分夺秒的紧迫感，让其主动购买 /295
- 选择“优势空间”以获取主动地位 /296
- 销售谈判，让步要把握策略 /298
- 制造稀缺假象，让对方尽快下定购买决心 /299
- 刺激对方的自尊心，实现你的目的 /301
- 倾听，于细微处把握客户心理 /302
- 让对方心生愧疚，获取强大气势 /304

第一篇 掌握心理学知识，解开现象背后的秘密

魔术那么神奇，是真的还是假的？为什么算命先生会算得很准？为什么人越多效率却越低？……这些现象背后的原因是什么？其实，这些现象的背后，都是心理学在起作用。

关注美好的事物，了解艾宾浩斯遗忘曲线，充分挖掘自己的潜能……掌握心理学的知识，改变自己的命运。

首因效应、邻里效应、贝尔效应、光环效应、贝勃定律、犹太定律、相关定律……众多的心理学效应和定律影响着整个社会和每个人。为了更好地认识世界、了解我们自己、更有效地和他人交往，每位读者都应该了解它们。



第一章 世间百态，一切皆心理

百思不得其解的难题为何在某个瞬间有了答案

在古希腊，国王让人做了一顶纯金的王冠，但他怀疑工匠在王冠中掺了银子。可问题是这顶王冠与当初交给金匠的一样重，谁也不知道金匠到底有没有捣鬼。国王把这个难题交给了阿基米得。阿基米得为了解决这个问题冥思苦想，他起初尝试了很多想法，但都失败了。有一天他去洗澡，他一边坐进澡盆，一边看到水往外溢，同时感觉身体被轻轻地托起，他突然恍然大悟，运用浮力原理解决了问题。

其实，不只是科学家，作为普通人我们也有类似的经历：遇到某个难题，冥思苦想不得其解，花了几个小时仍一无所获。暂时忘掉它休息一会儿，之后某个瞬间会突然茅塞顿开，问题也迎刃而解。这一现象，心理学家称其为“酝酿效应”。

西尔维拉选了三组人作为被试者，每组成员的性别、年龄和智力水平等都大致相同。实验要求第一组用半个小时来思考，中间不休息；第二组先用15分钟想问题，无论解出与否都要休息半小时，如打球、玩牌等，然后再回来思考15分钟；第三组与第二组类似，仍用前后各15分钟思考问题，只不过把中间休息的时间延长到4个小时。

结果，第一组有55%的人解决了问题，第二组有64%的人解决了问题，第三组有85%的人解决了问题。

实验结束后，当西尔维拉要求被试者大声说出解决问题的过程，结果发现：第二、三组被试者回头来解决相连问题时并不是接着已经完成的解法去做，而是像原先那样从头做起。

你一定很好奇，同样的思考时间，只是安排有些不同，竟会造成三组如此大的成绩差别？正如成功的被试者自己所言，当他们休息回来以后，并不是接着已经完成的解法去做，而是仍然像刚开始那样从头想起。这才是真正的原因。

事情往往就是这样，当我们对一个难题束手无策时，思维就进入了“酝酿阶段”。

当我们抛开面前的问题去做其他的事情时，突然某一时刻，百思不得其解的答案出现在我们面前。正如南宋诗人陆游那句脍炙人口的诗句所言：“山重水复疑无路，柳暗花明又一村。”

很显然，这种把难题暂时放一放，穿插一些其他事情的做法，使人们不会陷入某一种固定的思维模式，能够采取新的步骤和方法，从而使问题更容易被解决。所以在遇到困难时不可陷入无法自拔的境地，适当地放一放，反而能得到解决。

魔术是怎样“欺骗”观众的

大卫·科波菲尔表演的神奇的魔术你看过吗？他可以让美国的自由女神像不翼而飞；他能够从中国的长城“穿”墙而过；他曾“飘浮”在科罗拉多大峡谷的上空；他还当众从百慕大三角海域“捞”上来一艘沉船……

这些令人叹为观止、神乎其神的演出，让我们对魔术如痴如醉。如此强大的影响力，不禁让我们想问：魔术到底是怎么回事呢，魔术师是怎么做到那些的？

其实，魔术不过是魔术师利用迅速敏捷的手法及障眼法，对人们在现实生活中办不到，或实现不了的事物进行神速变化，从而实现视觉真实感应，让人们对“魔术”产生无比震惊的感观，以及对生活无限美好的幻想与向往。

美国心理学家在1999年曾进行了一个著名的实验，这个实验对于我们理解魔术大有帮助。

研究人员找了许多被测试者，让他们为某三人篮球队队员间的传球计数。计数开始后，研究者又让一个穿着大猩猩服装的人从那些被试者眼前走过。

谁料，当那些被试者专心数数的时候，半数人都没有注意到那只“大猩猩”走过球场，甚至还在场中央停留一会儿拍他的胸脯。

这一现象在心理学中被称作“无意目盲”。心理学家发现，人类会本能地注意到新异刺激，但注意的能力或资源是有限的，当这一资源耗尽时，新的刺激就不能被注意了。上述实验中，由于参与者全神贯注地注意那些运动员，竟然忽视了如此怪异的大猩猩演员。

显然，魔术师非常懂得利用观众的“无意目盲”，也可以看做扰乱观众观察的障眼法。在魔术表演中，观众被魔术师精彩的表演吸引着不断变化着自己的注视点，再

通过动作和现场声光配合，将需要遮盖的戏法放在观众知觉能力降低的时段来进行，完全是利用了观众的知觉弱点。

看到这里，你应该明白为什么魔术能“欺骗”我们的了吧？

算命先生为何说得那么“准”

曾经有心理学家用一段笼统的、几乎适用于任何人的话让大学生判断是否适合自己，结果，绝大多数大学生认为这段话将自己刻画得细致入微、准确至极。

下面这段话是心理学家使用的材料，读读看，它是不是也很适合你呢？

你很需要别人喜欢并尊重你。你有自我批判的倾向。你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点，不过你一般可以克服它们。你与异性交往有些困难，尽管外表上显得很从容，其实你内心焦急不安。你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确。你喜欢生活有些变化，厌恶被人限制。你以自己能独立思考而自豪，别人的建议如果没有充分的证据你不会接受。你认为在别人面前过于坦率地表露自己是不明智的。你有时外向、亲切、好交际，而有时则内向、谨慎、沉默。你的有些抱负往往很不现实。

其实，这种现象就是心理学上的“巴纳姆效应”。肖曼·巴纳姆是一个著名的杂技师，他在评价自己的表演时说，他之所以很受欢迎，是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以他使得每一分钟都有人上当受骗。人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述，十分准确地揭示了自己的特点，心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”。

巴纳姆效应在生活中十分普遍。拿算命来说，很多人请教过算命先生后都认为算命先生说得“很准”。其实，那些求助算命的人本身就有易受暗示的特点。当人的情绪处于低落、失意的时候，对生活失去控制感，于是，安全感也受到影响。一个缺乏安全感的人，心理的依赖性也大大增强，受暗示性就比平时更强了。加上算命先生善于揣摩人的内心感受，稍微能够理解求助者的感受，求助者立刻会感到一种精神安慰。算命先生接下来再说一段一般的、无关痛痒的话便会使求助者深信不疑。

为什么人越多效率却越低

“人少好吃饭，人多好干活”，这是一种普遍的观点，那么果真如此吗？让我们

先来看看三个和尚的故事：

很久很久以前，一个小和尚独自一人住在山上的一座小庙里。他每天挑水、念经、敲木鱼，给观音菩萨案桌上的净水瓶添水，夜里不让老鼠来偷东西，生活过得安稳自在。

不久，来了个瘦和尚。他一到庙里，就把半缸水喝光了。小和尚叫他去挑水。瘦和尚心想一个人去挑水太吃亏了，便要小和尚和他一起去抬水，两个人只能抬一只水桶，而且水桶必须放在扁担的中央，两人才心安理得。这样总算还有水喝。

后来，又来了个胖和尚。他也想喝水，但缸里没水。小和尚和瘦和尚叫他自己去挑，胖和尚挑来一担水，立刻独自喝光了。

从此之后，再也没人挑水，他们也没水喝了。大家各念各的经，各敲各的木鱼，观音菩萨面前的净水瓶也没人添水，花草也枯萎了。夜里老鼠出来偷东西，谁也不管。结果老鼠猖獗，打翻烛台，燃起大火。

“一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝。”这是为什么呢？

原因很简单。只有一个和尚时，由于生存的需要，没有逃避的可能性，只有自己去挑水。同样的道理，当你让某个人全权负责某项事情，他没有丝毫推卸的余地，往往及时甚至提前完成任务，圆满解决问题。当出现两个和尚、三个和尚时，人的惰性和依赖性开始体现，每个人都推卸责任，指望别人去承担义务，而自己享受成果。

在心理学上有个“社会性惰化”现象，指执行团队任务时，因他人的存在，发生能降低个体能力的“丧失协调”、“降低责任感”现象。三个和尚没水喝的道理也在于此。

团队活动降低个人成就感，所以在参加团队活动时，原有的个人能力往往只能发挥一半的能量，这也就是为什么有时候人多了反而处理事情的效率和能力却变低的缘故。

社会性惰化，不仅削弱整个团队的力量，而且能使团队中其他认真做事的成员们失去斗志，甚至有可能使团队的力量完全瓦解。所以，在执行团队活动，下达任务时一定要具体，给每个成员明确分工。

锦上添花莫若雪中送炭

人生不可能一帆风顺，当别人落难的时候，你拉他一把，雪中送炭，那么他会铭