

# 趣味心理学


QUWEI XINLIXUE

王光耀◎编著

86个有趣的心理故事让你轻松读懂心理学

- ★每一个故事都有趣
- ★每一条常识都实用

这里没有晦涩难懂的心理知识，只有有趣的心理故事  
这里也没有枯燥乏味的理论说教，只有实用的心理智慧  
了解他人的心理，可以实现完美的交际  
了解自己的心理，可以塑造完美的自我


 中国长安出版社



# 趣味 心理学

86个有趣的心理故事让你轻松读懂心理学

王光耀◎编著

 中国长安出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

趣味心理学 / 王光耀编著. —北京: 中国长安出版社, 2010. 9

ISBN 978 - 7 - 5107 - 0245 - 7

I. ①趣… II. ①王… III. ①心理学 - 通俗读物  
IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 171930 号

**趣味心理学**

王光耀 编著

---

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: [ccapress@yahoo.com.cn](mailto:ccapress@yahoo.com.cn)

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 三河市鑫利来印装有限公司

开本: 710mm × 1000mm 1/16

印张: 16

字数: 160 千字

版次: 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

---

书号: ISBN 978 - 7 - 5107 - 0245 - 7

定价: 32.80 元

# 前 言

## FOREWORD

---

在日常的学习、工作和生活中，总会遇到许多令我们难以解释的心理现象。它们时刻困扰着我们的心灵，影响着我们的决策和行为。反过来，我们的很多行为背后也往往隐藏着比较深层的心理奥秘，有些甚至自己也未必知晓。比如：

为什么我们总是看不清真实的自己？

为什么情绪可以感染人，使之产生相似的心理感受？

为什么我们总是摆脱不了负面心态的困扰？

为什么鲜花总是插在牛粪上？

为什么我们要见人说人话，见鬼说鬼话？

为什么感情投资比金钱投资更能打动人心？

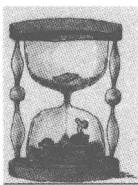
为什么我们总是控制不住冲动的消费欲望？

为什么在做一件事的开头要付出更多的努力？

为什么我们总是埋头苦干，却得不到升职或加薪的希望？

……

其实，这些心理现象是我们日常生活里点点滴滴的反映，只不过不为我们所注意和了解罢了。一旦掌握了相关的心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解，并且心理学知识还可以为我们今后的人生进行正确的指导和牵引，从而使我们获得健康、积极的人生。



## 趣味心理学

86个有趣的心理故事让你轻松读懂心理学

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人更加透彻地分析人们心理的学问。然而，它常常深深隐藏在生活的表象之下，不易被人所察觉。另一方面，心理学晦涩难懂的专业知识也为它蒙上了一层神秘的面纱，从而使广大的读者对心理学有一种陌生感。

只有当心理学向公众揭开了它神秘的面纱，它的应用价值才能更好地彰显。《趣味心理学》正是一本将心理学理论变得简单易懂、富于趣味的书籍。本书从实际出发，分别从自我认知、情绪、心态、爱情、人际关系、说话办事、投资消费、成功、职场9个方面高度概括了我们生活中经常用到的心理学常识，同时指出了我们应该具备的积极心理状态。书中精选了许多有趣的心理学故事，用趣味、精练的语言进行阐述和理论分析，深入浅出，浅显易懂，是一本不可多得理想读物。

本书集趣味、知识和智慧于一体，它可以为你在生活的各个方面指点迷津，使你在轻松阅读中快速获悉心理学的所有奥秘，使你在心与心的博弈中轻松取胜。它能帮我们了解支配人类社会和人类行为准则的黄金法则，但最重要的是，它能使我们以更快更稳的生活方式到达成功的彼岸！

诚愿此书能够帮助读者有个好的心理状态并过上美好的幸福生活。我们也相信读者读完此书，一定能改变心态、调整自己，从而将命运牢牢地把握在自己手中。

# 目 录

## CONTENTS

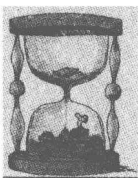
---

### 第一章 了解未知的自己 ——自我认知心理学

法国大文豪雨果曾经说过：“世界上最浩瀚的是海洋，比海洋更浩瀚的是天空，比天空还要浩瀚的是人的心灵。”的确，我们的心灵世界是一个宽广、深邃、充满着神奇与不可知的领域。

认识自己，了解未知的自己，是一个人走向成功的前提。反之，就会陷入迷失的境地，找不到人生的方向。自我认知心理学教你看清人的本性，从而更好地调整自己的行为和心理。

1. 第一个要认识的就是你自己 / 2
2. 你给自己打多少分 / 5
3. 多重标准会使你的生活陷入混乱 / 7
4. 抱着“随大流”的心理，就难以突破 / 10
5. 别把自己当“中心”，就不会为小事抓狂 / 13
6. 摆脱双面人的烦恼 / 15
7. 为什么总爱在最后期限到来时完成任务 / 18
8. 难以避免的以己度人之心 / 21
9. 我们经常无意识地为自己找借口 / 24



## 第二章 你的情绪你做主 ——情绪心理学

焦虑、抑郁、浮躁、恐惧、悲观等异常心理在人们的日常生活中随处可见，据调查，现代社会中有80%的人都存在着不同程度的异常心理。这些异常心理不仅严重地影响了人际关系的处理，而且也妨碍了个人的学习、事业、家庭和社会。

不良情绪会直接影响人们对周围事物的判断，导致决策失误；反之，好的情绪可以带来好的人生。所以，我们要学会控制自己的情绪。

1. 不实际需求常常是烦恼的根源 / 28
2. 别让压力成阻力，要让压力变动力 / 30
3. 一旦被焦虑所困扰，就等于跟快乐说拜拜 / 33
4. 怎样预防“心灵感冒” / 36
5. 无论习何等业，总不可有粗浮气 / 39
6. 与恐惧说再见，才能与快乐相见 / 42
7. 人的情绪可以相互感染 / 45
8. 学会控制自己的愤怒情绪 / 47
9. 用合理宣泄拯救你的情绪 / 50
10. 悲观者其心灵世界一片阴暗 / 53

## 第三章 远离可怕的负面心态 ——健康心理学

人在工作、学习、生活中，总会存在一些负面心态，如自私、虚荣、自卑、嫉妒、自负等，而这些负面心态一旦支配你的思想和行为，就会变得非常可怕。

远离这些可怕的负面心态，做一个心理健康的现代人，就要针对这些心

理疾患，采取有效的预防、调适和治疗。

1. 人一旦自私，就会变得厚颜无耻 / 58
2. 虚荣从长远来看是一种愚蠢的表现 / 61
3. 做人实在不该有吝啬之心 / 64
4. 依靠自己，远胜依靠他人 / 67
5. 自卑会让健康的机体死于非命 / 69
6. 不让挫折打败自己 / 72
7. 看到身边的人成功，你是否感到不舒服 / 75
8. 报复的芒刺最终会扎伤谁 / 79
9. 你真的有你说的那么好吗 / 83
10. 走极端无异于自我毁灭 / 86

## 第四章 破解幸福密码

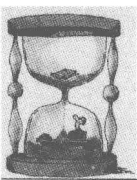
### ——婚恋心理学

也许会有人问：为什么婚前爱人甜言蜜语不断，婚后却变得沉默寡言？为什么婚前甜蜜浪漫，婚后却争执不断？……这些问题往往使我们无所适从，同时也让我们对婚姻充满恐惧和烦恼。

别让婚姻成为爱情的坟墓，而要让它成为爱情的天堂，这就需要我们利用婚恋心理学去破解爱情幸福的密码。

1. 难忘的不是初恋情人，而是初恋感觉 / 90
2. 为什么情人眼里出西施 / 92
3. 鲜花为什么总是插在牛粪上 / 95
4. “亲密有间”胜过亲密无间 / 97
5. 别让沉默埋葬了你的爱情 / 100
6. 甜言蜜语是爱情的“润滑剂” / 102
7. 及早明白婚姻与爱情的不同 / 104
8. 不要对婚后的生活期望过高 / 106





9. 面对争执，你考虑过对方的感受吗 / 109
10. 别做他人“小三”，也防止“小三”介入 / 111

## 第五章 关系决定命运 ——社交心理学

卡耐基曾经说过：“一个人的成功只有15%是依靠他自己的专业技术，另外85%则依靠于他的人际关系和处理技巧。”

的确，良好的人际关系促使个人获得成功，相反就会阻碍个人发展。可以毫不夸张地说，一个人的人际关系决定着他的命运。

1. 适当的距离产生最佳的美感 / 116
2. 给予就会被给予 / 119
3. 刻板印象的“有色眼镜”戴不得 / 122
4. 提高出镜率，人缘自然佳 / 125
5. 千万不要小看第一印象 / 128
6. 适当的袒露有助于增进感情 / 131
7. 感情投资胜过金钱投资 / 134
8. 你为他着想，他也会考虑你的感受 / 137

## 第六章 到什么山上唱什么歌 ——说话办事心理学

人际交往中，我们经常遇到这样的情况：想求人办事，但不知如何开口；想获得别人好感，但不知怎么说话；想一开口就打动人心，但不知如何表达；想和别人聊得投机，却一时找不到适合的话题……

学点儿说话办事心理学，这些问题便能轻松解决。

1. 见人说人话，见鬼说鬼话 / 140
2. 听出话中话，才会说出更动听的话 / 142

3. 开场白说得恰到好处，才能打动对方 / 144
4. 要说就说对方感兴趣的话 / 146
5. 运用“情感共鸣”来说服对方 / 149
6. 循循善诱，才能丝丝入扣 / 152
7. 人人都喜欢被赞美 / 155
8. 沟通中不妨加点儿幽默 / 158
9. 说话要攻心，才能办成事 / 161
10. 恰到好处的沉默，有时比语言更有力量 / 163

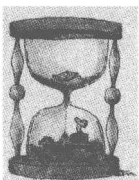
## 第七章 看好你的钱袋

### ——投资消费心理学

我们在日常生活中都离不开投资和消费，投资是为了赚钱，消费则是花钱，但无论如何，我们都要掌管好自己的钱袋。

只有准确地把握了投资消费心理，才能准确地理解人们的投资消费行为，然后将其运用到现实生活中，才能获得最大的投资收益，也才能更加合理地消费。

1. 考虑好物品的真实价值再去投资 / 168
2. 面对投资，你准备好了吗 / 170
3. 为什么套牢时却迟迟不肯解套 / 173
4. 盲从投资与过度紧张都是不利的 / 175
5. 热门交易有可能会迅速变“冷” / 178
6. 放弃眼前利益，才能获取长远大利 / 180
7. 莫走进“不买对的，只买贵的”的消费怪圈 / 182
8. 了解商家打折促销的内幕 / 184
9. 为什么“网购”会成瘾 / 187
10. 你的信用卡透支了吗？ / 189



### 第八章 成就自我就这么简单

#### ——成功心理学

成功心理学是关于发挥人的最佳效能的科学，它强调以积极的角色识别来发挥人的优势、才干，是当今心理学最有特色的领域和重要趋势。

但成就自我并不难。有时候只要禁得住眼前的诱惑，有时候只要再坚持一点点，有时候只要稍微关注一下细节……便可以超越自我，成就自我。

1. 禁得住诱惑，才能成就自我 / 192
2. 成功和失败之间可能只有一步之遥 / 194
3. 打破思维定势，才能迈向成功 / 197
4. 一个小细节会引发一连串的连锁反应 / 200
5. 能跳多高往往受限于你的心理 / 203
6. 给自己什么样的暗示，就会产生什么样的结果 / 205
7. 没有野心就注定平庸 / 208
8. 对不值得做的事情，不要付出精力 / 211
9. 将大目标分解成若干个小目标 / 213
10. 人生的价值在于不断地超越自我 / 215

### 第九章 潜伏在办公室

#### ——职场心理学

职场中，为什么有的人埋头苦干，却得不到升职或加薪的希望？有的人成绩平平，职场却一路顺风？

其实，在小小的办公室里也有着动人心魄的心理博弈。所以，在激烈的职场竞争中，你不能输在任何环节上，尤其是心里环节。学点儿职场心理学，可以让你在工作中如鱼得水，占尽先机。

1. 如果你可有可无，那最后的结果就是无 / 218

2. 善于沟通，扫清职场生活中的障碍 / 221
3. 你遭遇过人生的“蘑菇期”吗 / 224
4. 消除工作倦怠，关键要调整心态 / 226
5. 你不是老鼠，老板也不是猫 / 229
6. 表现要有分寸，别不把上司放在眼里 / 232
7. 这山望着那山高，哪山才是落脚处 / 235
8. 挑战公司的制度是冒险的举动 / 238
9. 单靠智商不足以使你在工作中取胜 / 241

# 第一章 了解未知的自己

## ——自我认知心理学

法国大文豪雨果曾经说过：“世界上最浩瀚的是海洋，比海洋更浩瀚的是天空，比天空还要浩瀚的是人的心灵。”的确，我们的心灵世界是一个宽广、深邃、充满着神奇与不可知的领域。

认识自己，了解未知的自己，是一个人走向成功的前提。反之，就会陷入迷失的境地，找不到人生的方向。自我认知心理学教你看清人的本性，从而更好地调整自己的行为和心里。





# 第一个要认识的就是你自己



## 趣味故事

爱因斯坦小时候是个十分贪玩的孩子，母亲的再三告诫对他来说毫无用处。对此，父母经常感到忧心忡忡。直到他16岁那年的某一天，父亲的一个故事改变了爱因斯坦的一生。

那天上午，父亲拦住正要去河边玩耍的爱因斯坦，说：“昨天，我和我的杰克大叔一起去清扫一个大烟囱，那烟囱只有踩着里面的钢筋梯才能上去。钻烟囱时，你杰克大叔总是走在前面，我跟在后面。打扫完钻出烟囱时，我们发现了一件非常奇怪的事情：你杰克大叔的后背、脸上全被烟囱里的烟灰给蹭黑了，而我身上竟连一点儿烟灰都没有！”

“是吗？”爱因斯坦一下子来了兴趣。

父亲继续微笑着说：“是啊！你知道吗？我当时看见你杰克大叔的模样，心想我一定和他一样，脸脏得像个小丑，于是我就到附近的小河里好好洗了洗。而你杰克大叔呢，他看我钻出烟囱时干干净净的，还以为他和我一样干净，因此只是胡乱洗了洗手就上街了。结果，街上的人看见他都笑破了肚皮，还以为你杰克大叔是个疯子呢！”

爱因斯坦听罢，忍不住和父亲一起大笑起来。

父亲笑完后，郑重地对他说：“孩子，你知道吗？我给你讲这些，其实是想提醒你一下，无论任何人，都不能做你的镜子，只有自己才是自己的镜子。拿别人做镜子，即便是白痴都有可能把自己照成天才的。”

从此以后，爱因斯坦就不再那么贪玩，而是努力学习和刻苦钻研，这为他以后取得的巨大科学成就奠定了坚实的基础。



## 心理解析

杰克大叔之所以没有意识到自己的滑稽形象，是因为他参照了爱因斯坦的父亲的形象，所以才招致了令人啼笑皆非的结果。

人第一个要认识的就是自己，但一个人是很难脱离自己并以局外人身份来审视自己的。他一般只是通过参照他人对自己的评价来认识自己，因此很容易受到周围信息的暗示，并把他人的言行作为自己行动的参照，从而出现自我认知的偏差。这种心理现象在心理学上叫“巴纳姆效应”。

“巴纳姆效应”最早是由心理学家伯特伦·福勒于1948年通过试验得以证明的。他在给一群人做完一项人格测试后，拿出两份测试结果：一份是参加者自己的结果，另一份是多数人的回答综合起来的结果。让参加者判断哪一份更适合自己的结果。结果大多数参加者认为，后者更准确地表达了自己的人格特征。

从这个实验中我们得出两个结论：一方面，人更容易相信他人对自己的评价；另一方面，人们认为笼统的、一般性的描述更适合自己的。即使这种描述十分空洞，但仍然认为它反映了自己的人格面貌。

一个人无论做什么，怎么做，或者为什么这么做……都来源于自我认知。只有在正确的自我认知前提下，才能在心理上有效地控制自己，使自己的行为恰到好处；否则，就像盲人骑瞎马，不清楚自己到底该往哪个方向走，结果必然处处碰钉子、犯错误。

现实生活中，正确认识自己是很难的，因为一个人在认识自我时很容易受到外界信息的暗示，而外部世界又是复杂多变的，所以我们常常不能客观地、正确地认识自己。

这种对自己的错误认知在生活中十分普遍。喜欢做心理测试的人往往认为测试结果很符合自己，测得“很准”。一方面，他们相信测试可以更科学、更客观地测试自己的心理；另一方面，他们本身又有易受暗示的特点，从而



更相信测试结果的正确性。

就拿“算命”来说，求助于算命的人大多缺乏安全感，心理的依赖性也很强，受暗示的可能性就更强。加上算命先生善于揣摩人的心思，稍微理解了求助者的感受，对方就会立刻感到一种精神安慰。接下来，算命先生再说一些一般的、笼统的话套在求助者的头上，便会使求助者深信不疑。这其实是一顶套在任何人头上都合适的帽子，而太多的人又爱把这顶帽子往自己的头上戴。

当我们不能很好地认识自己时，就很容易迷失自己，把别人当做自己的参照物。那么我们应该怎样正确认识自己呢？

首先，时刻反省自己。曾子说：“吾日三省吾身。”就是靠经常性的自我反省和思考来了解自己的本性及其变化。这就需要我们经常仔细地反省自己，不受外界环境的左右。当然，也不是不用听取别人的意见，只是听完后一定要进行自己的分析和思考，永远保持清醒独立的头脑。

其次，全面地认识自己，不孤立地认识自己。有比较才会有鉴别，没有比较也就无所谓好坏、优劣。一个人通过与他人各方面的比较，也是了解自己不可或缺的途径。以人为镜，当然要与自己各方面条件相当的人进行比较，这样认识自己，才会相对客观合理。

最后，我们要善于总结。从以往的经验教训中认识自己，从中发现自己的长处和不足，扬长避短，改正缺点，弥补不足，从而塑造更加完美的自己。



### 智慧点滴

只有在正确的自我认识的前提下，我们才能在心理上有效地控制自己，使自己的行为恰到好处，否则，就像盲人骑瞎马，不清楚自己到底该往哪个方向走。



## • 2 •

## 你给自己打多少分



## 趣味故事

甲午战争后，北洋大臣李鸿章奉命出使西洋五国，其间有一个非常重要的私人行程，就是前去拜访德国前首相俾斯麦。

在抵达德国之前，李鸿章就写信给这位铁血将军，表达了自己的仰慕之情。到达德国拜会德皇之后，他又专程到汉堡去拜访俾斯麦。

传闻李鸿章在与俾斯麦交谈时，曾得意地说，有人称他是“东方的俾斯麦”，俾斯麦听后却微笑着回答，可没有人说他是“欧洲的李鸿章”。



## 心理解析

历史上，李鸿章是一个极具争议性的人物。他因参与剿平太平天国运动，建立了功勋，于是有人奉承他是“东方的俾斯麦”。但这毕竟是别人对他的评价，更重要的是，李鸿章是如何看待自己的呢？

答案就在他专程去拜访俾斯麦这件事里。从他出使欧洲时给俾斯麦的信、拜访俾斯麦时谈话的内容等，我们可以得出一个结论：“东方的俾斯麦”就是李鸿章的自我评价。

自我评价就是“自己给自己打分数”。人们往往难以正确认识自己，不是高估自己就是看低自己。从某种意义上讲，认识“自我”比认识客观现实更为困难。研究显示，大多数人都喜欢给自己打高分，都有一定的“自恋”倾向。