

青少年心灵成长系列

中小学心理教学指导委员会推荐用书

塑造完美的自己

梁栋涵◎主编

一本初入社会的指导性手册；

一册年轻人进取的人生宝典；

一部全面提升自己的工具书。



全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
黄山书社

青少年心理成长系列

中小学心理教学指导委员会推荐用书

塑造完美的自己

梁栋涵◎主编

一本初入社会的指导性手册；
一册年轻人进取的人生宝典；
一部全面提升自己的工具书。



全国百佳图书出版单位

时代出版传媒股份有限公司

黄山书社

图书在版编目 (CIP) 数据

塑造完美的自己 / 梁栋涵主编. — 合肥 : 黄山书社,
2011.7
(青少年心灵成长系列)
ISBN 978-7-5461-1966-3

I. ①塑… II. ①梁… III. ①个人 - 修养 - 青年读物②个人 - 修养 - 少年读物 IV. ①B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第135794号

塑造完美的自己

梁栋涵 主编

出 版 人: 左克诚	责任编辑: 胡俊生 谭楚楚
选题策划: 胡俊生 梁明德	装帧设计: 起点儿
责任印制: 李 磊	

出版发行: 时代出版传媒股份有限公司
(<http://www.press-mart.com>)
黄山书社 (<http://www.hsbook.cn>)
(合肥市翡翠路1118号出版传媒广场7层 邮编: 230071)

经 销: 全国新华书店
印 制: 北京华戈印务有限公司 电 话: 010-89579526

开 本: 710×960 1/16	印 张: 12.5	字 数: 150千字
版 次: 2012年5月第1版	2012年5月第1次印刷	
书 号: ISBN 978-7-5461-1966-3	定 价: 24.00元	

版权所有 侵权必究

(本版图书凡印刷、装订错误, 可向承印厂调换)

目录



前言：认知原因 1

第一章 迈出人际的第一步 5

第一印象的重要性·····	5
注重你的外表·····	11
物以类聚·····	17
多见面可以加深感情·····	23
赞美的艺术·····	29
记得保持笑容·····	36
善于运用肢体语言·····	41

第二章 发展良好的人际关系 48

向强者看齐·····	48
有些话不要说·····	55
学会信任·····	62
学会关怀·····	69
保持距离·····	74
承认错误·····	79
最终印象赢到最后·····	94



第三章 保持你的个人魅力 100

学会自尊自爱.....100

接纳自己的不完美.....106

学会倾听.....112

承认差异.....120

闲谈莫论人非.....124

记得表达对别人的喜欢.....129

共进午餐会使关系变好.....135

第四章 成功是一种习惯 142

珍惜时间的价值.....142

爱惜你的名誉.....149

学会理财.....156

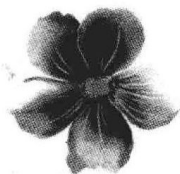
认识爱情.....166

尽量多学习.....173

健康是一切的本钱.....179

后记：成功只差最后一步 191





前言：认知原因



心理学家认为，任何成功都离不开正确的自我认知，了解自我是成功的第一步。成功的人，都是依据健全的自我认知，为他们自己定出了成功的目标。他们认为只有自我认知，才能使“成功”二字产生意义。一个人必须从内心深处去寻找成功的意义，而非外求。所以缺乏自我认知是成功的最大障碍。无论哪一种人，起步的方向错了，或者所担任的角色不当，不适于自己的性格、能力和具体的条件，他们都将无法成功，或者虽然他们在外人看来已经很成功了，但他们丝毫感受不到成功的喜悦。

其实人最需要的是内在的成功。内在的成功并没有固定的模式，不是一定要当什么“家”、什么“长”才算成功。内在的成功是凡事能够充分发挥自己的潜力，符合自己的性格，满足自己的兴趣，让自己高兴和快乐。以这样的标准看待成功，成功才有意义，也容易获得，包括外在的成功。

他人的期望是一种信任，会成为前进的动力。但是，有时也会成为桎梏，变成实现人生价值的沉重精神包袱。当我们决定不成为他人期望的一类人时，这是解放自己的精神，获取生活幸福快乐的一个重要步骤。

如果你一旦成功就想自杀，说明这个成功还是外在的成功，还不是那种令你感到欣喜自豪充实满足的内在成功。这时，你应该考虑：这





是我需要的成功吗？我真正喜欢做的事业是什么？我是不是只在满足别人的期待？我真正的愿望是什么？

智者说：每一个人都拥有天上的一颗星星，在这颗星星照亮的某个地方，有着别人不可替代的专属于你的工作。我们必须百折不挠地找到自己的位置，这需要时间，也需要耐心。

一般而言，一个人的自我认知是根据自己过去的经历、自己的成功或失败、他人对自己的反应、自己与环境中其他人的比较等形成的。它会因势而变，但个人的所有行为、感情，甚至才能都始终与自我意识一致。具体而言，自我认知就是对如下问题回答的全过程，即“WWHW”过程：

◎ “Why”（为什么）

这一过程自我认知的内容是思想和行为的“动机”和“理由”，它要完成的任务是对是否行动进行决策。这一过程解决不好，就缺乏成功的动机，将很难开发出自己的智慧潜能。比如很多企业会问你为什么离职、为什么来我公司，都是要解决Why的问题。

◎ “What”（是什么）

这一过程自我认知的内容是思想和行为的“结果”和“目标”。它要完成的任务是对取得什么样的目标进行决策。这一过程解决不好，则不能合理地估量和揣度事情的结果以及结果对其人生的意义，经常与成功失之交臂。

◎ “How”（怎么样）

这一过程自我认知的内容是思想和行为的“方法”和“策略”。它要完成的任务是对方法和策略进行决策。这一过程解决不好，会成天忙忙碌碌，却总是事倍功半。

◎ “Where”（在哪里）

这一过程自我认知的内容是思想和行为的环境因素和自然基础，它要完成的任务是对个体的优缺点、个性以及有无潜能及条件





等问题进行分析。这一过程解决不好，对环境及自己在环境中的位置缺乏清晰的认识，不是高估就是低估自己，就会导致自负或者自卑的消极情绪。

所有的事物都是有关联的。无论是失败的人生还是成功的人生都有它自己的原因。每当对生活产生不满时，在进行自我认知的同时也要找出其原因，首先要面对的就是关系问题。

小到给孩子整理房间，大到国家间的纷争，所有的问题都包含人际关系；轻到忧郁症重到神经病，所有的心理障碍者也都存在“关系”的问题。商业纷争说到底也是人际关系问题。在我们生活的方方面面，人际关系就像经纬线一般错综复杂。如果希望事态向好的方向转变的话，就必然要改善与其他人的关系。

成功者的背后必然有关系密切的协助者。他们具有吸引家庭、同事、上下级及顾客的力量。要得到自己想要的东西就应该争取其他人的协助。自己身上若是连一处与众不同，能够吸引别人的地方都没有，在这个竞争激烈的世界上生活将会非常艰辛。

之所以向大家推荐这本书，是因为这里有一些使别人喜欢上自己的秘诀，但是，在这本书里没有所谓的捷径。人际关系不顺利时，应该反思是谁造成的。如果是本人，首先要从自己开始改变而不是改变别人。想要问题得到解决，想要良好的人际关系，不仅要有变化的想法还要根据实际行动，一般情况下都要经过以下三步骤。

解决问题的三步骤——ACT

- ◎A(Accepting)认清问题状况，承认自己的问题
- ◎C(Choose)想出多种应对方案，并选出最具效果的解决方法
- ◎T(Taking Action)对选出的对策进行活用和实践

为了解决问题，首先要认清问题存在的事实，从自己内部找原因。把握问题及其原因，并且尽可能地做出多种解决问题的对策，然后选出最具效果的解决方法。选择了对策后，就要采取实际行动去实



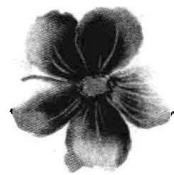


塑造完美的自己

践它。如果这种方法没有效果的话，就要再次通过A.C.T步骤找出更有效果的方案来。

改变自己需要时间，想要了解问题找出对策也需要思考的时间，摸索有效的实践方法更需要时间。希望读者在读书时能够进行暂时的停顿和思考，致力于理解书中的内容，更希望本书能够在人际关系上和商务活动中对各位读者有所帮助，衷心希望各位读者生活能够更上一层楼。





第一章 迈出人际的第一步

第一印象的重要性

曾有一位心理学家做了一个实验，他设计了两段文字，描写一个叫吉姆的男孩一天的活动。其中一段将吉姆描写成一个活泼外向的人，他与朋友一起上学，与熟人聊天，与刚认识不久的女孩打招呼等；而另一段则将他描写成一个内向的人。研究者让一些人先阅读描写吉姆外向的文字，再阅读描写他内向的文字；而让另一些人先阅读描写吉姆内向的文字，后阅读描写他外向的文字，然后请所有的人评价吉姆的性格特征。结果，第一部分人中，78%人认为吉姆热情外向，而第二部分人中则只有18%的人认为吉姆热情外向。

由此我们可以看出，人们倾向于根据最先接受到的信息来形成对别人的印象。人们对你形成的第一印象，在一般情况下是难以改变的。而且，人们还会寻找更多的理由去支持这种印象。有的时候，虽然你表现的特征并不符合原先留给别人的印象，人们在很长一段时间里仍然要坚持对你的最初评价。所以说，我们在与人交往时，要特别地注意留给别人的第一印象。





第一印象的威力

当你走进一个新环境，譬如，参加面试，或与某人第一次打交道时，常常会听到这样的忠告：要注意你给别人的第一印象噢！这里的“第一印象”是指别人对你的最初评价。

科学家艾斯做过一个简单的实验，他对两个团体说明了某位人物的6种性格特征，两个团体的所有人听到的都是相同的内容，但是顺序却完全不同。

团体1：聪明—勤勉—逢场作戏—批判—固执—爱猜忌。

团体2：爱猜忌—固执—批判—逢场作戏—勤勉—聪明。

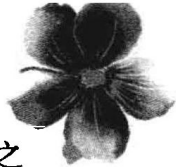
结果，先听到肯定内容的第一个团体的人们与先听到否定内容的第二个团体的人比起来，对所介绍的人物更为肯定。可见，第一印象很重要，而且难以改变。

只凭借第一印象来判断别人，这种人是成熟的，但是，世上却到处是这种不成熟的人。认为内在比外表重要的人要谨记这样一句话：虽然神看的是你的内在，但人们先看到的却是你的外表。不要把人当作神，内在固然重要，可是第一印象也不容忽视，因为外在是内在的另一种表现。

《三国演义》中凤雏庞统当初准备效力东吴，于是去面见孙权。孙权见到庞统相貌丑陋，心中先有几分不喜，又见他傲慢不羁，更觉不快。最后，这位广招人才的孙仲谋竟把与诸葛亮比肩的奇才拒之门外，尽管鲁肃苦言相劝，也无济于事。众所周知，礼节、相貌与才华决无必然联系，但是礼贤下土的孙权尚不能避免这种偏见，可见第一印象的影响之大！

无独有偶，美国总统林肯也曾因为第一印象的偏见拒绝了朋友推荐的一位才识过人的阁员。当朋友愤怒地责怪林肯以貌取人，说任何人都无法为自己的天生脸孔负责时，林肯说：“一个人过了四十岁，





就应该为自己的面孔负责。”虽然林肯以貌取人也有其可圈可点之处，我们却不能忽视第一印象的巨大影响作用，因而必须通过提高自身修养来整饰自己的形象，为将来的成功打好基础，铺好台阶。

同样的信息会由于第一印象的不同而形成完全不同的解析。例如，给别人的第一印象好的女生撒起娇来，别人会觉得可爱；相反的，第一印象不太好的女生撒娇的话，就会让别人觉得像个傻瓜一样。

为什么会这样呢？因为先入为主的信息会给后得到的信息提供分析引导。像这种开始存在的信息对后来的信息所起的引导作用，被称为第一印象的“脉络效应(Context Effect)”。

由于第一印象不太容易改变，因此在第一次把自己介绍给别人时，一定要铭记第一印象的威力。

第一印象可能向负面转变

本来对某人的第一印象非常好，然而，却听说其品行不正，善于欺骗。那么对他的印象还会像以前一样好吗？当然不会了。

对某人的第一印象本来很糟糕，而后来却发现他很率真，很勤奋，那么对他的印象会从此变好吗？并不会。

良好的第一印象只要得到负面的信息，就很容易向不好的方向转变。

因为发展了经济，原本在国民中赞声一片的日本田中首相，却因为收受洛克希德贿赂一事而形象下滑。

国民们能像电脑一样，对否定的信息和肯定的信息同样重视的话，就会这样下判断了：“某位候选人，因为这次的问题扣2分，即使这样还有85分，比另一位候选人得分数要高。”但遗憾的是，人类不是这么理性的动物，就算只发现了一点瑕疵，也会立即转向反面。





关于第一印象

◎要铭记第一印象会像照片一样嵌入别人的记忆里，而且是非常难改变的。

◎比起做出良好的行为来，更应该多考虑怎样才能避免不好的行为。

◎给人留下一次不好的印象就要多付出几倍的良好行动来弥补。

比起隐藏自己的弱项，人们更善于展示自己的所长，因此负面的信息一旦出现，就会更容易受到注意，所以要注重自己的第一印象，在细节处注意完美，避免因第一印象而走向负面。

曾经有给人留下不好印象的经历吗？怎样做才能使印象变好呢？

想要给对方好印象，就要特别留心自己的不良举止。给对方看你真面目的机会在以后会来临，第一印象即使有一点瑕疵也一定要改进，这是为了在大家看到你的真面目之前，而不被讨厌的人抓到把柄。

当你踏入职场，第一次站在同事面前，尚未开口，衣着打扮、表情姿态、年龄、性别等一览无遗的外表特征便先入为主了。所以，上班的第一天一定要刻意打扮一下。衣服要得体大方，不要太随便；发型要修饰过，倘若是女性还可以化点淡妆，这样做会让人觉得你很重视第一次接触；表情姿态要自然大方，目光要直视对方，不要躲躲闪闪，更不要咄咄逼人。诚然，人的年龄是不可改变的，但如果交往需要，我们也可以适当地修饰一下，以便让自己显得成熟、老练抑或青春、活泼。

有位心理学家就初次交谈时应选择的姿态，提出了一些建议，被称为SOLER技术。

SOLER技术

S——坐着面对别人；

O——姿势自然开放；





L——身体微向前倾；

E——目光接触；

R——放松。

如果以这种姿态跟陌生人谈话，就能够更好显现出你对对方的尊重、信任和关注，对方也会觉得你是一个坦诚、和蔼、善解人意的人，在这样的氛围中交谈，双方会觉得彼此的距离很近，这样沟通起来也便是一件很自然的事情了。

初次交往，双方都渴望尽可能快地了解对方，假使总是让对方唱独角戏，对方会觉得你缺少交流的诚意，特别是与新同事的最初交流，应当向对方袒露一些自己的基本情况，以便得到别人对你的认同和接纳。比如自己的生活学习经历、兴趣爱好、个性特点等。在讨论一些时尚话题时，可以主动地将自己的观点表达出来，倘若同事对你的观点随声附和，对你来说就更有利了，你会很快进入大家的交往圈子。需要注意的是，袒露要适度，如果个人信息露得太多，会使对方猜疑你谈话的目的，对你便不自觉地多了几分警觉，尤其是与异性谈话：假如说话时口若悬河，过于张扬，则容易给对方一种夸夸其谈、不够踏实的感觉，以至于不敢跟你交朋友了。

在与别人交谈中，假如一味地抢话头，不但会将对方的谈话兴趣降低，而且还会冲淡谈话的主题，使谈话显得零乱，甚至对方会对您的不礼貌产生反感。初次会谈不妨做一个好听众。做听众并不是不说话，而是要专注地感受对方说话，让对方觉得你的思绪和情感一直在跟着他“走”。要做到这一点，我们应当注意以下几个方面：其一，不断地用目光、表情或“喔”“嗯”“唔”等语气词回应对方；其二，不要随意打断别人，如果你想发表意见，那么你要等别人将一个完整的意思表达完后再开口；其三，随时对对方谈到的某些观点或事情做出积极的反应和评价，以便使对方感受到你的主动性，这样就会将会谈变成双方互通的过程。



我们在与陌生人初次交往时，微笑可以很快地将彼此的距离拉近，而且还可以给自己一定的自信心，这样就可以给对方建立良好的印象，让对方感觉你没有敌意，内心真诚。假如再加上握手就更好了，与对方有了身体接触，容易被对方记住，留下深刻印象。再就是，如果你的面部表情太过僵硬，就会要么显得很紧张，要么显得没经验，或是让人感觉性格内向。这时微笑就可以把内心的紧张掩饰起来，当你被问及一个有难度的问题时，保持微笑更能使你显得镇静、胸有成竹。再次，当你去应聘时，微笑会让招聘官感觉你不但是一个容易相处、亲和力好的人，还是一个不爱惹事的人。

印象形成三法则

对于某个人的印象会根据不同的信息而形成。心理学的三法则说明了印象形成的过程。

1. 加法法则Additive Model：把对方的信息单纯地加起来，从而形成整体的印象的原理。

例如，第一次见面留下了正直的印象(+7)比较谨慎(+3)，这样得到的评价，整体印象就比第一次见面时更好了。

$$\text{正直}(+7)+\text{谨慎}(+3)=7+3=10$$

2. 平均法则Averaging Model：对有关对方的信息不是单纯地加起来，而是依据平均值来形成对对方的印象的原理。例如，第一次见面觉得他很幽默风趣(+7)，在正直方面得分不高(+3)，整体印象并不是10分，而是要除以2，平均分是5分，这样整体印象反而不如第一印象。

$$\text{幽默感}(+7)+\text{正直}(+3)/2=10/2=5\text{分}$$

3. 加重平均法则Weighted Average Model：不是把信息单纯加起来或求平均值，而是特定的信息在印象形成过程中起重要作用。例如，在选拔人才和研究人员时，因为“自身魅力”和“直接能力”占有不同的比重，所以对印象的形成也有着不同程度的影响。喜欢



的话就没有判断的必要了，人类是这个世界上所有的生物中最具感性的存在。

注重你的外表

“我没想过怎么打扮啊！”“舒服就好啊，差不多就行了。”像这样不在意自己穿着打扮的人很多，因为觉得内在很重要，而外在不是那么重要，但是事实果真如此吗？

根据“电脑随机配对”舞会研究，较具外表吸引力的人会较受欢迎，且当询问“愿不愿意再和同一个舞伴约会时”，长相是最具关键性的因素。若再进一步分析男性或女性谁较重视伴侣的外表吸引力时，所得的结果是以男性居多。但无论如何，自己掌握的对方讯息越多，那判断上就比较不会受到外表吸引力的影响。

不仅仅是长相，人的穿着也会对人际关系和商业合作造成影响。不久前，一家就业网站以243名企业人力资源主管为对象进行了问卷调查，其中有一项“在进公司面试的过程中，求职者由于外貌或衣服原因当选或落选。”选择此答案的人达到了66.7%。因为穿着不仅反映了面试者的姿态和礼仪，更反映了这个人的态度。

有句俗语叫“人靠衣衫，马靠鞍”。再平凡的人，穿得漂亮的话也会让人眼前一亮。还有句话叫“穿着衣服的乞丐还能讨到吃的，没穿衣服的乞丐连饭都讨不着”。自古以来人们就认为衣着应该干净整洁，这样才会得到应有的礼遇。所以虽然不需要“金玉其外”，而且内在也是重要的，但打理门面仍是我们不可忽略的。



人类是感性的动物

“我比较叛逆，我认为政治界也需要自然界里的暴风。”

心理学家洛奇把这句话告诉了两个班的学生，并据此了解他们的正反意见。他告诉其中一个班的学生，这句话是美国第3任总统托马斯·杰斐逊说的；告诉另一个班的学生，这是俄国某共产主义革命家说的。听到的虽然是同一句话，但两个班的学生反应却完全不同。

第一个班几乎所有人都对这句话赞同，而第二个班几乎全班都反对这句话。为什么会出现这种现象呢？同样的话因为说话的人不同而评价也不同了。对托马斯·杰斐逊有着赞同的情感，对他所说的话也会给予肯定的评价。相反，对革命家怀有否定的情感，导致对他说的话也持否定的态度了。

2002年诺贝尔经济学奖获得者之一是一位叫戴尼尔·卡挪蒙的心理学家，心理学家是怎么拿到经济学奖的呢？卡挪蒙假设感性比理性更能够支配人类的行为，他通过对模糊判断和决定意识等相关方面的实验研究，研究出人类不是理性的存在，而是容易受到感情的影响下模棱两可的判断的生物，从而获得了诺贝尔经济学奖。

英文单词“effect”作名词用时是“感情”的意思，作动词用时是“对……产生影响”的意思。“精神”用英文表示是“emotion”，这个单词是由表示“活动”的“movere”和表示“外界”的前缀“e”组合而成的，包含了“通过外界来表现行动”的含义。这意味着，决定行动的是感情，所有的选择都被感性所左右而不是理性。

人都是有感情的动物，虽然我们以有理性而感到骄傲，但是理性都是在感情已建立了滩头之后才出现的。一次，一个人向英国小说家狄更斯询问他对某人的观感时，狄更斯说他讨厌这个人。当再问到他对这个人的了解程度时，他说他一点也不了解他。然后他又补充说：我也不想了解他，因为这样我就可能喜欢他了。