♥21世纪心理学文库♡

写给多思多梦的你

青少年心理咨询系列

万木成林

个性心理咨询

主编◉刘晓明
魏宝岩 王丽荣

黑龙江人民出版社

总体策划:张元荣　张明晖
责任编辑:张元荣
封面设计:李　梅

万 木 成 林

——个性心理咨询

魏宝岩　王丽荣　姚玉红　编著

黑龙江人民出版社出版、发行
(哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼)
黑龙江人民出版社激光照排中心制版
黑龙江新华印刷二厂印刷
开本 787×1092 毫米 1/32·印张 7 2/16·插页 2
字数:120 000
1999年2月第1版　1999年2月第1次印刷
印数 1－8 000

ISBN 7-207-04156-x/B·121　　定价:9.50元

(本书如有印装质量问题,请与印刷厂调换)

目　录

一、完善个性

1　1. 成功推销员的“法宝”
——自我暗示

5　2. 惨祸之后
——仁爱之心

9　3. 生活中的快乐香水
——幽默

13　4. 人对了，图就对了
——目标明确

18　5. 比天空还开阔的
——宽容

22　6. 成功的“催化剂”
——积极心态

26　7. 走出过去的阴影
——摆脱创伤
30　8. 对自己说：我能行！
——自信
35　9. 你自身的监督机制
——自制力
40　10. 面对财富的丧失
——超越挫折
45　11. 努力再试一次
——意志力(一)
50　12. 飞机遇险了
——意志力(二)
54　13. 成功的基石
——认真
58　14. 要喜欢自己
——悦纳自己

二、调节个性

62　1. 搭不完的窝
——拖延
67　2. 快乐与苦恼的差别
——自私

72 3. 按自己的方式去生活
——自生与从众
76 4. 说干就干
——惰性
80 5. 不要再当“受气包”
——怯懦
85 6. 快乐就在与人相处中
——孤僻
90 7. 退学的“橡皮娃娃”
——依赖
94 8. 莫为“面子”毁青春
——虚荣
99 9. 丢掉儿子的画师
——马虎
103 10. 一个神经兮兮的人
——紧张
107 11. 小小一株含羞草
——敏感
111 12. 受脸红的女孩
——害羞

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

115 13. 没有缺点的人在哪里
——完美主义
119 14. 独来独往的"伟人"
——自负
124 15. 来自乡村的城市小姐
——自卑
129 16. 没有规矩可成方圆
——墨守成规
133 17. 带上镣铐的青春
——压抑
137 18. 女孩怎会无人追求
——消极的心态

三、疗救个性

142 1. 无形的手推她跳楼
——厌倦
147 2. 从九斤老太说起
——挑剔
151 3. 不能人人围着你来转
——自我中心

155 4. 难以入眠的高中生
——抑郁
160 5. 凶杀案的背后
——嫉妒
164 6. 心眼儿不能像针眼儿大小
——狭隘
169 7. 无端猜嫉，害人害己
——偏执
174 8. 女大学生的心病
——多疑
179 9. 急性子，慢慢来
——急躁
183 10. "中庸"也"中用"
——走极端
187 11. 神奇的一个字
——霸道
191 12. 真情为何离他远去
——功利主义
195 13. 黄皮鞋与好成绩
——迷信

199 14. 警惕你身上的炸弹
——暴躁
204 15. 看啥都不顺眼
——抱怨
207 16. 他为何愈陷愈深
——对抗
212 17. 别总认死理儿
——固执
217 18. 哪能总是第一名
——争强好胜

一、完善个性

说自己不行的人一定不会成功。只要你相信"我会成功"，一股新思想的动力就像流泉一样充实你的头脑并改造你和你的一生。

1. 成功推销员的"法宝"

——自我暗示

查理·B·罗斯在《每年如何推销两万五》一书中提到底特律的一伙推销员利用一种方法使推销额增加了100%，纽约的另一伙推销员增加了150%，其他一些推销员使用同样的方法则使他们的推销额增加了400%。

"使推销员们取得如此成就的魔法究竟是什么?"

"这所谓的扮演角色。……不过就是想像你处于各种不同的销售情况，然后再找出方法，直至在出现各

种实际销售情况时你知道该说什么，该做什么为止。”

“推销员之所以能取得好成绩，不过是善于处理各种不同的情况。”

“每次你同顾客谈话时，他说的话、提的问题或反对意见，都是一种特定的情况，如果你总是能估计到他要说什么，能回答他的问题，处理他的反对意见，你就能把货物推销出去。”

“一个成功的推销员晚间一人独处时，也会制造这种情况。他会想像出客户对他最刁难的情况，然后想出相应的对策……”

“不管什么情况，你都可以预先有所准备，你想象自己和顾客面对面地站着，他提出反对意见，给你出各种难题，而你却能圆满地加以解决。”

这种方法在心理学上就称为自我暗示。自我暗示是本世纪最重要的心理学发现之一。自我暗示是“我属于哪种人”的自我观念，是一个人对自身的认识和评价。自我暗示对一个人的成长、发展起着重要作用。心理学家马尔慈曾说过：人的潜意识就是一部“服务机制”——一个有目标的电脑系统。而人的自我暗示，就如电脑程序，直接影响这一机制的运作结果。

自我暗示有积极的自我暗示和消极的自我暗示。积极的自我暗示就如上面所提到的推销员，自我假想出对付顾客刁难的策略，圆满地解决顾客的种种问题。就是说，如果一个人在暗示自己“我是一个成功的人”，

他就会不断地在内心的“荧光屏”上“看到”一个趾高气扬、不断进取、勇于经受挫折和承受强大压力的自我，“听到”：“你做得很好，而你以后还会做得更好”之类的正面信息，然后感受到喜悦、自尊、鼓舞与卓越，从而增强自信，增强进一步发展的动力，增强生活的勇气，使自己的潜能得到充分发挥。那么，他在现实生活中便“实现”了成功者的梦想。但是，如果一个人的自我暗示是“我是一个失败者”，他就会不断地在自己内心那“荧光屏”上“看到”一个垂头丧气、难成大事的自我，“听到”：“你没有出息、没有长进”之类的负面信息。于是，他便会感受到沮丧、自卑、无奈和无能，从而对自己失去信心，失去生活的勇气，失去作为一个人本应有的主体性，那么他在现实生活中便“注定”会像他自我暗示那样成为一个失败者。

由此可以看到，自我暗示的确立是十分重要的，积极的自我暗示是一个人走向成功的方向盘、指南针。

积极的自我暗示能产生奇妙的力量。不管是什么工作，如果一开始就有完成它的暗示，工作就必能完成。自我暗示常使一个人做出旁人认为不可能的事。积极的自我暗示是迈向成功的动力。“加油，我们一定会成功！”不论是在球场还是在战场上，或是在商业竞争中，有人登高一呼，这种积极的喊声能唤起挑战心和振奋人心的力量，往往真的能扭转局面，获得成功。

可能你在岸边不小心落水，刹那间，你怕自己没有

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

生还的机会了。但是接着你心里有个感觉:我会遇救或我能自救。结果,你真的得救了。这便是积极的自我暗示所产生的强大力量把你救了出来。

积极的心理暗示是消除消极心理暗示的最佳武器。下面的一些步骤可使你的心态由消极转变为积极,由谬误的模式转向正确的模式,产生新的思想。方法很简单,但你千万不要小看它们,只要认真去做,必有成效。

①每天故意用充满希望的语调谈每一件事,谈你的工作,你的健康,你的前途。存心对每件事采取乐观的说法。如果你是个悲观的人,千万要忍住。

②说完满怀希望的话后,继续一星期,然后"写实"一两天:即将乐观的情绪逐步用到每件事上,这时,你会发现"现实"已经真的有所好转了,这是积极暗示的开始。

③要像喂养身体一样喂养心灵。希望心理健康就要给它营养,供给它健全的思绪,即将消极的念头改为积极的念头。写出一个有关信仰的"座右铭",并将其作为理想目标,深深打进你的意识中,如"我敢说我一定能成功。"

④要把"座右铭"背下来,每天背一遍。以此为激励,用积极的心态,改掉消极的思想模式。

⑤列出你朋友的名字,看看他们谁的思想最积极,就和他们多亲近。但也别抛弃消极的朋友,只是暂时

对观念积极的人多亲近一些，等你吸收了他们的精神，再回到消极的朋友中，把你学到的思想模式传给他们，但别接受他们的消极意念。

⑥避免吵架。当有人表现出消极态度时，请用积极和乐观的意见予以说明，或将此文拿给你的消极朋友看。

改善人生的秘诀就是抛掉死气沉沉、不健康的旧思想，代之以生气勃勃、健康的新观念。

孔子曰："仁者爱人"。自此"仁"和"爱"两个字便成为"仁爱"而广为流传。

2. 修福之后

——仁爱之心

美国的一对夫妻带着两个儿子来到埃及观光旅游。这是一个幸福的家庭，有着颇丰的经济收入，两个孩子又是那么地活泼可爱，大儿子今年12岁，小儿子8岁。埃及的首都开罗有一条街道被视为恐怖地带，政府警告游客不要接近该地带，以防被抢劫。他们在一次游览中，不知不觉地开车就驶进了这条街道。刚

驶进不久，就被一辆车跟踪了，不久后车开始射击，丈夫加快速度开车逃离，但是后面的暴徒还在不停地开枪，玻璃已经被打碎了几块，妻子和孩子们都弯腰低头卧着，但是小儿子还是被射中了，他们来不及查看和包扎。等他们驶到安全地带时，才发现小儿子已昏迷不醒，送到医院时，已经死亡。丈夫和妻子失声痛哭，但是很快他们作出了一个伟大的决定：将孩子的器官捐献出来。小儿子的心脏给了一个自小就有先天性心脏病的孩子，角膜使两位患者重见光明。这对夫妻将小儿子永远留在了埃及，带着满腔地悲痛踏上了回国之途。

是什么使这对夫妻做出如此伟大的决定？他们将爱子的躯体捐给了将永远留有痛苦回忆的地方。这便是孔子所说的仁爱。

人非草木，孰能无情。人，作为有感情的社会动物，生活在同一块土地上，聚集在同一个天宇下，需要相互理解、相互尊重、相互关心和相互帮助的，这便是仁爱。如果说，合群最初只是个人生存和发展的手段的话，那么，随着历史的发展，伴着人们对残酷的战争和疯狂的掠夺的反思，仁爱就越发显出它在社会生活中的价值。

“只要人人都付出一点爱，世界将变成美好的人间”便是对仁爱之心的深切呼唤，我们的世界也正因有了仁爱才更加和谐。大学生为救老农而牺牲虽引起了

争议，但我们仍为这种仁爱精神而感动，作为自由的人，不能用文化水平和年龄性别而分成三六九等。从人情的角度来讲，仁爱是没有等级差别的。

但是当前，有些人认为在激烈的商品竞争中，仁爱已失去了它的价值，市场只是你死我活的战场，这是认识上的偏差，行动上也必然会表现出对现实的扭曲。

1997年11月，黄河古道边发生的惨状，应该使上述认识扭转了。几十名到这里游玩的中学生因船只失事而被急流冲走。岸上的同学奔走求救，甚至跪地磕头求水手相救，求岸上的旁观者相救，但是谁也没有表现出仁爱之心。面对恶浪中挣扎的亲爱的同学，岸上两名同学竟忘记了自己不会游泳而跃入水中，结果可想而知。

缺乏仁爱之心而表现出来的冷漠是一种个性缺陷，是一种不健康的人格。

仁爱，并不是生而有之，它需要慢慢地培养。青少年天真而单纯，但由于知识的局限，又缺少经验，所以辨别力差，极易受各种不良风气的影响。因而这时要掌握好人生航船的坐标："要自认为能配得上最高贵的东西"，向那些具有仁爱的人学习。

如何才能培养起仁爱之心呢？

(1)首先要理解人，尊重人

由于人们的主观条件和所处的具体环境不同，因而，认识不能完全一致，气质、性格、爱好、习性必然有

差异，甚至在利益问题上也会有矛盾。这就需要相互理解和相互尊重。人的能力尽管有大小，贡献有不同，但是在人格上都是平等的，都应受到尊重。如果把他人理解和尊重自己作为条件，那么，理解不仅不能“万岁”，而且会成为不讲仁爱的借口与遁词。俗语说：“你敬我一尺，我敬你一丈。”这在“量”的天平上，表现了“我”的宽宏与大度；但是在“质”的评判上，却可能产生歧义，即理解为以对方的敬我为我敬对方的前提。实际上，只有首先尊重对方的人格，理解对方的处境，才能也有资格得到对方的理解与尊重，达到真正的仁爱。

(2)换位思考

即把自己放到对方的位置上加以综合性的分析，设身处地，以心比心。这样能够理解和相互尊重，从而达到仁爱。

(3)在实践中落实仁爱

即在现实的交往中给予对方以实际的关心和帮助，有时甚至要做出必要的牺牲。

(4)我们所说的竞争，是在公平原则上的竞争

竞争的目的是为了争上游，促进社会的繁荣昌盛。当然，讲仁爱，不等于取消积极的思想斗争。恰恰相反，坚持原则，过失相规，正是对对方的真正的爱护与帮助；善于纳言，闻过必改，也是对对方的理解与尊重。

(5)从生活中的点滴小事做起

在家中，尊敬孝顺父母，爱护弟妹；在学校，关心团

结同学，尊敬师长，不跟同学为了一点点的小事而闹翻；在工作中，多替同事着想，不说三道四，不打击报复别人；对社会上的陌生人要勇敢地伸出援助之手，街头行乞的老人、孩子、残疾人都应是你援助的对象，即便你一下只能给一毛钱，也不要“以善小而不为”；对违法乱纪现象，要敢于揭露，面对歹徒，敢于挺身而出，同犯罪分子作斗争。

生活中，处处都给你提供了养成仁爱品格的机会和条件，仁爱令人敬重。

幽默除了使我们从中获得快乐之外，还使我们防止了严肃。

——孔特

3. 生活中的快乐香水

——谈幽默

一位老绅士在一家餐厅听了一群旅游者讲起那些关于在鱼肚子里发现珍珠和其它宝物的故事后，对他们说，“我年轻的时候，受雇于纽约一家大出口公司，像所有年轻人一样，我和一位漂亮的姑娘相爱了，很快就订婚了。就在要举行婚礼前的两个月，我突然被差到

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com