

● 洞察和调节他人心理的秘籍 分析和舒缓自己心理的宝典 ●

张丽霞◎编著

一天一堂 心理调节课

Yi Tian Yi Tang

Xinli Tiaojieke

心理状态直接影响

【一个人的思维
情绪以及行为】

甚至决定了人生的成败



阅读心理状态，分析心理走势，引导心理活动，调节心理情绪，突破心理困境，化解心理危机，把心理问题的危害消除在萌芽状态，避免给自己和他人带来不必要的伤害。



 中国纺织出版社

张丽霞◎编著

一天一堂 心理调节课

Yi Tian Yi Tang
Xinli Tiaojieke



 中国纺织出版社

内 容 提 要

当今社会,压力来自生活、工作、家庭等诸多方面,令我们难以承受,如果我们不能够进行有效的自我调节,不能够平衡个人心理去应对复杂的社会,那么我们的人生就很难得到快乐和幸福。

本书从影响他人心理和自我心理调节两方面入手,教会读者进行人际交往和自我调节的方法,以摆脱对生活无所适从的焦虑感,从容应对各种人际关系,牢牢掌握人生的主动权。

图书在版编目(CIP)数据

一天一堂心理调节课 / 张丽霞编著. --北京:中国纺织出版社, 2015.7
ISBN 978-7-5180-1613-6

I. ①—… II. ①张… III. ①心理调节—通俗读物
IV. ①R395.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第095066号

责任编辑: 闫 星 责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010-67004422 传真: 010-87155801

http: //www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http: //weibo.com/2119887771

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2015年7月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 20

字数: 210千字 定价: 36.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

有人说，人生苦短，生活在尘世中的人们，无论是谁，无论做什么，都希望自己能获得快乐和幸福。然而，究竟怎样才算是幸福？一些人认为有钱、有权、名利双收就是幸福；也有一些人认为只要家庭和谐、身体健康就是幸福；还有一些人，他们认为能从事自己热爱的工作就是幸福。诚然，我们不能否认人们的这些美好的愿望，人们也总是为了达到自己的幸福目标而努力着。然而，我们可能忽略的一点是，真正的幸福感来自于一颗健康的心灵。世间的痛苦和快乐并不掌握在别人的手里，而是掌握在我们自己的手中，我们是自己的幸福的决定者。我们怎样看世界，世界就是什么样子。若以温暖的眼光来看世界，那么这个世界到处充满了爱；若以愤懑的眼光来看世界，那么这个世界就是个怒火焚烧的地狱。

然而，我们都是世俗中的人，要做到这点并不容易，生活太琐碎、工作太忙碌、人际交往太复杂，太多的抗争因素，使得我们的心变得焦躁不安。我们每个人也因此或多或少产生了一些心理问题，其实，完全没有心理问题的人是不存在的，只是在每个人的问题大小不同而已，有问题并不可怕，可怕的是我们不去正视它，甚至任其发展。

值得庆幸的是，忙碌于钢筋混凝土中的人们，也逐渐意识到应该找寻一个洗涤自己心灵的办法，它能让我们远离浮躁、遏制欲望、豁达为人、抵制诱惑、戒掉抱怨、笑对逆境，让我们的心在烦琐的生活之外找到一个依托，能让我们更好地工作，更好地生活，更好地提高自己、修炼自己。

现在，人们也在努力尝试使用各种方法来调节自己的心理，我们需要一位心理调节导师，能引导我们抛开世俗的烦恼、帮我们发现并接受最本真的自我。而本书就可以充当这样一位导师，跟着它的脚步走，你会逐步找到自

己在尘世中的坐标，让自己的心有个归宿。本书从生活、工作、情感、学习等诸多方面入手，针对人们所遇到的每一个问题进行全方位的分析并提出建议。阅读完本书后，相信你会有所收获。消除掉那些干扰我们前进的心灵污垢，无论外在世界发生了什么，我们都能以一颗淡然的心来面对，都能做到不骄不躁、得失淡然、去留无意、荣辱不惊，相信此时，幸福感便会在你的心头涌动。

编著者

2015年1月

上篇 影响他人的心理调节策略

第一章 心理影响：潜移默化发挥作用的心理效应	003
晕轮效应：光环可能会挡住你的视线	004
皮格马利翁效应：期望给人以积极向上的动力	008
蝴蝶效应：小细节可以产生大能量	011
霍桑效应：心情舒畅是活力四射的前提	014
毛毛虫效应：要避免思想上的惯性	017
鲶鱼效应：竞争力可以激发活力和生机	020
第二章 交际心理：让人际关系融洽的心理调节智慧	023
三明治效应：把批评夹在认同当中	024
南风效应：运用以柔克刚的力量	026
互惠原理：小回报换来大利益	029
互悦机制：表达喜欢，赢得好感	032
甜柠檬心理：换个角度，需找积极之处	035
登门槛效应：让对方逐步认可你	038
第三章 获得肯定：不被他人拒绝的心理调节技巧	041
循序渐进：从对方易于接受的问题谈起	042
促使犹豫之人尽快下定决心	045
获得肯定回答的艺术	047

以情动人，感化对方	050
投石问路：诱导他人述说自己的内心想法	052
以情动人：令对方不忍拒绝	054
 第四章 赢得真心：用真情打开他人心扉的心理调节技巧	057
赢得好感：是打开他人心扉的第一步	058
畅谈未来：令对方领会你的爱	061
爱意表达得越真实，对方心里越充满安全感	064
消除对方疑虑，巧妙回答敏感问题	068
说点“醋话”，向爱人表明心意	071
不把话说满，令对方回味你的情意	074
 第五章 有效说服：让他人快速同意自己意见的心理调节策略	077
越是熟悉的事物，越容易产生共鸣	078
顺着他人的心意表达，能够快速得到认可	080
利用他人的好奇心，巧妙说服	082
自信的说话方式，让人产生信赖感	085
投其所好，产生好感更易说服	088
用权威的力量来说服对方	091
 第六章 心理干预：不动声色进行心理调节和较量	093
用些障眼法，隐藏自己的意图	094
用错误的前提使对方产生错误的判断	096
巧妙的心理暗示，让对方知趣	098
让对手暴露弱点，赢回自己的优势	099
先施加威压，再收买人心	102
轻触“软肋”，令其甘愿让步	104

第七章 求助心理：让事情变得简单顺利的心理调节策略	107
恰当地铺垫，让一切水到渠成	108
真诚表达，更易获得他人伸出援助之手	111
让对方感到有利可图，必然鼎力相助	114
示人以弱，令他人不好意思拒绝你的要求	117
讲述事情难度，激起对方挑战欲望	120
“制造”一个心情愉悦的场合说出请求	123
第八章 心理距离：让讨厌的对象自感没趣的心理策略	127
用“客气话”拉开与他人的距离	128
利用语言来传达心理暗示，巧妙提出意见	130
打断谈话，让对方失去继续下去的兴趣	133
不按常理出牌，让对方不知所措	135
假装恭维，让对方厌恶并自动离去	137
第九章 通情达“礼”：让他人盛情难却的心理调节策略	139
礼多人不怪，有“礼”好办事	140
给人“面子”，相当于送了大礼	143
平日多些“小礼”，人情更易发挥作用	146

下篇 善待自己的心理调节策略

第十章 调整心情的心理策略：用快乐打击灰色情绪	151
删除痛苦，为快乐腾出空间	152
向着光明前进，必能走出黑暗	155
心灵常沐浴阳光，人生才会温暖常在	157
不苟求完美，时刻保持乐观	160

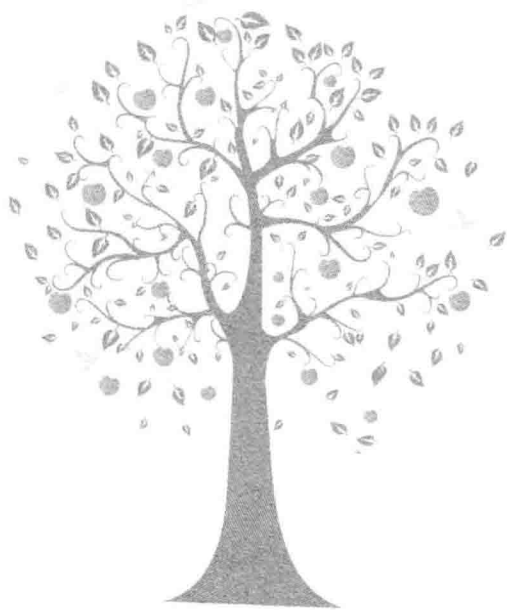
快乐是一种能力，也是一种权利	163
微笑给人力量，用微笑面对一切	166
第十一章 调整心态的心理策略：用充满阳光的心面对生活	169
心态积极，生活就不会绝望	170
拥有怎样的心态，就会看到怎样的世界	173
失败为你铺就通往成功的路	176
即使遭受打击，也不能失去信心	179
欢声笑语可以击退困难	182
梦想在心里，生活就有希望	184
第十二章 提升自己的心理策略：在改变中寻求进步	187
正视自己的不足，才能不断完善自己	188
批评是进步的阶梯，改进中越发自信	191
学会信任，别让猜疑毁坏人生	194
过多的欲望会使你的人生束手束脚	197
每个人都有属于自己的幸福	200
第十三章 改正缺点的心理策略：让你的灵魂变得强大	203
打开心灵的窗户，别活在自闭的世界	204
挣脱抑郁的罗网，让自己快乐起来	207
自卑，是因为你没有好好欣赏自己	210
贪婪，是自我毁灭的深渊	213
分享，是人生一大乐事	215
嫉妒，是生命中最大的毒瘤	218
第十四章 消除压力的心理策略：找回健康的生活状态	221
保持愉悦心情，舒缓生活压力	222

摒弃这些增加心理负担的错误习惯	224
清除心里垃圾，让自己轻松前进	227
找人倾诉是减压的好方法	229
规律的饮食和作息，有助于放松身心	231
减压如同治洪，堵不如疏	234
 第十五章 停止拖延的心理策略：别让拖延扯住你的后腿	237
拖延会导致一事无成	238
祛除惰性，别再为拖延找借口	241
树立时间意识，别让生命任意流逝	244
不再拖延，养成立即行动的好习惯	247
有的放矢，不盲目做事有助于战胜拖延	250
学会管理时间，快节奏工作让你收获更多	253
 第十六章 战胜恐惧的心理策略：只需要你迈出勇敢的第一步	257
别把困难放大，自己吓唬自己	258
消除恐惧，人生路上勇敢前行	261
不畏惧困难，就不会被恐惧打败	264
大胆表现自己，远离社交恐惧	267
自信满满，当众说话并不可怕	270
 第十七章 缓解焦虑的心理策略：寻找紧张的排解通道	273
任何人都不能完全避免紧张	274
放松心情，允许自己适度紧张	277
过度的关心会加剧紧张感	280
“忘我”，是战胜紧张的最佳方法	282
克服紧张的几个心理技巧	285
焦虑，是因为过度紧张	288

第十八章 肯定自己的心理策略：命运掌握在自己的手中	291
学会自己做决定，做自己人生的主人	292
把握自己，享受生活的乐趣.....	295
充满自信，自己先肯定自己.....	298
实事求是，不欺人更不欺己.....	301
成功，最大的敌人是自己.....	303
信念，让梦想成为现实.....	306
参考文献	309

上篇

影响他人的心理调节策略



第一章

心理影响： 潜移默化发挥作用的心理效应

在长期的观察和实验中我们发现，有一些心理效应在潜移默化地影响人们的心理，几乎每个人都会被这样的心理效应所左右，或许你会觉得这很不可思议，然而如果你耐心地了解一下这些心理效应，就会发现它们对我们的生活起着非常重要的作用，如果能够熟练运用积极的心理效应而避免消极的心理效应，那么你的生活一定会发生翻天覆地的变化。



晕轮效应： 光环可能会挡住你的视线

晕轮效应是由美国心理学家爱德华·桑戴克提出的，他认为，人们对人的认知和判断往往只从局部出发，扩散而得出整体印象，即以偏赅全。一个人如果被标明是“好的”，他就会被一种积极肯定的光环所笼罩，并被赋予一切美好的品质；如果一个人被标明是“坏的”，那他就会被一种消极否定的光环所笼罩，并被认为具有所有坏的品质。这种现象如同刮风天气来临前月亮周围出现的光环，因此晕轮效应又称为光环效应。

心理学家戴恩曾做过一个实验。他先让被试者看一些照片，照片上的人外貌、着装各不相同，然后让被试者以照片为参照，来评定照片中人其他方面的特质。结果表明：被试者对那些看上去有魅力的人会赋予更多理想的人格特征，比如和蔼、沉着、好交际等。

戴恩的实验其实就是我们常说的“以貌取人”，即我们常常会以服装、外表来评判一个人的性格、地位等，以初次交谈来判定一个人的才能、品质等。尤其在与不熟悉的人交往时，这种心理上的倾向性就更为明显。人们常说“情人眼里出西施”，当两个人热恋的时候，彼此看对方，哪里都顺眼，假如你是看中对方有才华，那你可能觉得他的气质、个性也都是有魅力的，这就是典型的晕轮效应。

我们都知道，人与人交往的第一印象是很重要的。这是因为你对人或事物的第一印象将会影响你对此人或此事其他方面的判断，因此“第一印象”

之说也是晕轮效应的体现。之所以有这样的现象，是因为人的内心深处总是认为人的品质内外都是有联系的，比如一个长相丑陋的人，我们可能认为其面目可憎，因此对他心存畏惧，敬而远之；一个热情外向的人，人们倾向于认为他亲切友好、容易相处、乐于助人。无论是“丑陋”还是“热情”，人们一旦对某人有了一个核心标签，就会自然而然地以这一特征的积极或消极意义来评判他各方面的特征。这其实是一种认知偏差。

无论是从外到内，还是从内到外，或者由某一特性到其他特性去对一个人进行评判，这些都是晕轮效应在左右人们的认知，使人们以一种以偏赅全的主观心理去臆测事物。从认知上讲，晕轮效应仅仅抓住了事物的个别特征，却贸然对事物的本质或全部特征下了结论，这种认知是很片面的，如同盲人摸象，以偏赅全；它把一些毫不相关的特征联系在了一起，比如外貌和品格，断言有这种特征也必有其他特征；它具有绝对化倾向，好就全部肯定，坏就全部否定，缺乏客观性。

晕轮效应是人际交往中对人的心理影响很大的认知障碍，既是无意识的，又是固执的。尤其在商品经济和公共关系领域，企业和商家在包装和门面上的追求已经到了盲目的程度，甚至出现了所谓的“名片效应”，比如广告、新颖的包装、引人注目的明星代言，这些都成为影响人们判断和左右顾客购买心理的噱头。商家实事求是地利用晕轮效应来达到宣传和销售产品的目的，这无可厚非。可是作为顾客，我们还是提倡理性判断，特别是在面对一些利用晕轮效应来坑骗消费者的行为时，还是要避免受晕轮效应的影响。那应该怎么克服晕轮效应的弊端呢？

1. 避免投射倾向

善意的人习惯从好的方面来解释别人的行为，而与人为恶的人则倾向于给他人以负面评价，这种把自己的某种心理特点附加给对方的现象即为“投射倾向”。这种投射倾向表明，人们在反映他人的时候也常常在不自觉地反映着自己。倘若对自身的这种投射倾向不自知的话，将很可能引发晕轮效应，造成偏见。

2. 正确对待“第一印象”

心理学上将两个初次见面的人彼此形成的直观感觉称之为“第一印象”，它具有比较深刻的先入为主的特点。好的第一印象是人际交往的良好基础，因此，留给他人良好的第一印象是十分必要的。从自身来讲，装扮得宜，举止得体，都是我们赢得良好第一印象的重要方面；从对方来讲，第一印象提供给我们的信息是十分有限的，不仅是外在表象，还具有一定的虚假性，因此，第一印象并不能成为我们判断他人的标准，我们应注意不受晕轮效应的影响，要冷静、客观地看待第一印象。

3. 以貌取人要不得

虽然外貌具有天然形成的特征，可人们却喜欢为它们赋予各种意义，比如体形富态的人心胸开阔、嘴唇厚的人憨厚朴实、浓眉大眼显得聪明伶俐等。其实，一个人的内心是何其丰富，哪能从外表就把全部的特质都看出来。正确的认知方式，应该是不被表象所迷惑或诱导，防止产生由表及里的包含偏见的推断，因为最能代表一个人的是他的行为和思想，而绝非穿什么衣服、化什么妆。

4. 类化作用不可取

类化作用也就是我们常说的刻板印象，即按照预想的类型将人分为不同的种类，贴上标签，按图索骥。比如人们容易对老师产生好印象，对商人则心存芥蒂。类化作用一旦形成，就会产生对一类人进行概括划分的心理倾向，形成刻板印象。刻板印象忽略了人性的多样性，且并非来自于对象本人，而是在近距离交往前就为其贴上了某类人的标签，是一种偏见的合理化，这其实对象本人来说是很不公平的，也算是某种意义上的思维定式。

5. 小心“循环证实”

心理学研究表明，一个人对他人的偏见，常会自动得到“证实”。比如你觉得某人对你不够友好，于是你也表现得态度疏离，对方见你无心与之接近，自然也会离你更远，这反过来使你更加坚信自己对他的看法是正确的。这种现象也被称为角色互动或双向反馈。由于一方的感情偏失，导致对方的感情偏失，反过来使一方的感情偏失加重。这种不断循环的偏见，最终将导致彼此的误会越来越深，走入彼此都心怀成见的怪圈。因此，当你对某人