

IN ORDER TO PRACTISE

LEARN

恶补 心理学

的

第一本书

吴梦诗◎著



Psychology

从入门到精通

你以为的
不一定就是你以为的

是知识，不是学术
超燃、超易懂的极简心理学

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

LEARN

恶补心理学

的

吴梦诗◎著



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

恶补心理学的第一本书 / 吴梦诗著 . —北京 : 中国法制出版社 , 2018.1
ISBN 978-7-5093-8916-4

I . ①恶… II . ①吴… III . ①心理学 - 通俗读物

IV . ① B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 261732 号

策划编辑 / 责任编辑 : 郭会娟 (gina0214@126.com)

封面设计 : 汪要军

恶补心理学的第一本书

EBU XINLIXUE DE DI-YI BEN SHU

著者 / 吴梦诗

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市紫恒印装有限公司

开本 / 710 毫米 × 1000 毫米 16 开

版次 / 2018 年 1 月第 1 版

印张 / 14.75 字数 / 208 千

2018 年 1 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-8916-4

定价 : 36.00 元

值班电话 : 010-66026508

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真 : 010-66031119

网址 : <http://www.zgfzs.com>

编辑部电话 : 010-66054911

市场营销部电话 : 010-66033393

邮购部电话 : 010-66033288

(如有印装质量问题 , 请与本社编务印务管理部联系调换。电话 : 010-66032926)

在拥挤的菜市场，商贩大声吆喝着自己便宜且新鲜的蔬菜，刚开始并无人问津，但是在这个过程中，只要有一位顾客凑上前询问、挑选，就会有越来越多的人加入围观行列中来，包括之前没有任何购买意愿的人。

当今社会，商家会通过各种营销手段来达到销售自己产品的目的，以明星代言为代表的魅力营销就是其中一种。商家会结合自己的产品选择时下当红的明星，以此明星的形象来打造自己产品的口碑。商家看重的就是明星在消费者心中的正面形象。就像蔡依林代言的海飞丝洗发水、倪妮代言的优衣库服饰等。

上述两种现象都是我们在生活中可以切身观察到的，而这看似简单的现象背后实则蕴含着丰富的心理学知识。前者是利用从众心理，后者是利用光环效应。从众心理通俗来讲就是“随大流”，这是一种我们大多数人都会具有的心理现象。光环效应则就是说，如果我们知道某个人在某一方面比较优秀，那么往往就会认为他在其他方面也很优秀。明星在许多人心里都是光辉灿烂的形象，那么消费者就会自然地相信他所代言的产品也不会差，从

而选择购入，这就是对光环效应的利用。

当然，上述两种心理学的现象只是心理学知识的冰山一角，我们常说“有人的地方就有心理学”，心理学不再是停留在影视作品当中的心理咨询，我们知道的只是心理学中很小的一部分。所以现今，越来越多的人注重心理学的学习与研究，我们希望在掌握心理学原理、规律和方法之后，将其转化为服务于我们日常生活、工作及学习的智慧。

通常，我们会发现，那些商业精英、政治领袖等风云人物大都擅用心理学的智慧。他们能够洞悉人的心理及本性，并懂得怎样利用心理学去影响甚至控制周围的人。心理学家曾说过：“古今中外最有智慧的人，也是最会应用心理学知识和技巧的人。他们能在纷繁的事物中，看到事物的主流；能在复杂的现象中，发现事物的规律；能从曲折的过程中，看到光明的前景；能从微小的变化中，感受到即将掀起的风暴。”

对于我们个人而言，学习心理学知识是非常必要的。心理学本就是一门研究人的实用科学，通过学习心理学可以更好地了解

自己、了解他人进而了解社会。在生活中，我们说话办事、为人处世、求职经商等也都离不开心理学的应用。

所以，我们特此编著《恶补心理学的第一本书》一书，以期让读者更快、更好地掌握心理学知识以丰盈自己。在《恶补心理学的第一本书》一书中，我们将知识分为四个部分，分别为“心理学无处不在”“心理学是终身随身法宝”“心理学的方方面面”和“无往不利，做得好不如看得透”。在各个部分中又分为不同的课时。本书共16课，其中包括“用心理学来描述发生的一切事情”“所有的答案，在心理学中都有迹可循”“心理的迷局，总会左右你的行为”“从心理入手，驱除不良情绪的困扰”“所有的答案，在心理学中都有迹可循”和“心理学的任务是对行为的控制”等内容。在这16个不同的课时下，讲解了不同方向的心理学知识应用，其中有利用心理学去认识世界、心理与行为之间的关系、不良情绪下的心理问题、需求理论与心理、性格与心理、人格与心理、交际心理、自我认知等，对心理学在了解自我、情绪管理、行为把握、职场生涯等人生各个方面的具体应用都做了

详细的阐释。

本书摒弃晦涩难懂的学术论调，采用人人都能读懂的简易语言将心理学的知识进行深入浅出的讲解，从而将高深的学问生动化、通俗化。同时，结合大量经典案例，帮助读者更加直观、更加有效地理解心理学智慧。

在当今这个飞速发展的时代，我们的生存环境和生活方式都在不断变化，社会的压力、生存的竞争等都使人们的内心越发复杂，面临着越来越多的心理问题，情商也面临着前所未有的挑战。希望读者在阅读本书的过程中能找回恬静的自己，回归内心的自在，在人情世事上坦然处之……

第一部分 心理学无处不在

第一课 用心理学去认识世界

知觉为你打开认识世界的窗口 003

是物质决定了我们的意识 006

对比之后产生的感觉，都是真实的吗 008

剖析人性的本质，体察人性的弱点 011

通往精神世界的大门，发现内心世界的秘密 013

第二课 生活离不开心理学

与世界沟通的，是你的情绪 017

好态度就能够带来好行为吗 019

认识不曾了解的真实自我 021

坚守还是放弃 023

第三课 心理的迷局，总会左右你的行为

从众心理：跟风就容易迷失自我 027

自我知觉：做最适合自己的事情 031

鸟笼效应：惯性思维总会拖你后腿 033

比伦定律：失败是新的机会 037

第四课 从心理入手，驱除不良情绪的困扰

焦虑心理：你总是感觉不到快乐 041

抑郁心理：被逐渐瓦解的精神世界 044

报复心理：别让“海格力斯效应”毁了你 047

愤怒心理：何必用别人的错来惩罚自己 050

悲观心理：你的生活原本可以丰富多彩 052

冲动心理：毁灭的魔鬼 055

第二部分 心理学是随身法宝

第五课 用心理学来描述发生的事情

看得清却记不住的原因是什么 063

单面传播和双面传播各有什么利与弊 065

环境的影响作用不可忽视 068

以客观的态度看待行为 071

不良嗜好都是心理原因在作怪 073

第六课 了解心理学，调整行为

让心理学告诉你，面对机遇时如何取舍 077

好行为，为我们改进生活质量提供途径 079

让行为产生有益的影响 082

在不为人知的情况下，影响他人 084

第三部分 心理学的方方面面

第七课 人格心理学：每个人都有自己的独特性

人格心理学，是从思想到行动的路径 089

九种人格划分 091

让人格特质发挥最大的价值 094

认识自我，看透人性中的另一面 097

揭开人格面具的真相，彻底解剖自己和他人的真相 099

第八课 性格心理学：性格是命运的调剂师

四种气质，代表着四种不同的性格 103

性格中的缺陷，会让生活变得糟糕 105

撕碎心灵的完美主义者 108

何必墨守成规，突破才能获得成功 110

外向性格与内向性格，拥有不同的世界 113

第九课 行为心理学：欲罢不能的心理障碍

树立内部动机，才能建立持久行动 117

解读行为密码，变身行动达人 119

在思考中行动，不如在行动中思考 122

用心理学建立起属于自己的行为标准 124

价值观是决定人的行为的心理基础 127

第十课 意识与潜意识，古老而神秘的感受

每个人都是自己思想的产物 131

潜意识决定命运，相信自己无所不能 134

突破思维的墙，引爆内心强大的正能量 136

运用意识转换技巧，用心态控制情绪 139

激活潜能，让自己变得更强大 141

第四部分 无往不利，做得好不如看得透

第十一课 认清内心的自我

自我意识：给自己一个客观评价 147

认知取向：老眼光会束缚前进的脚步 150

认知失调：心理状态可以自我调整 153

认知偏差：生活不会只给你好的东西 155

第十二课 不要让感觉骗了你

认真观察身边的人，你也可以成为福尔摩斯 159

内心情绪总是会被身体语言暴露出来 162

敏锐的洞察力，可以为你解答很多问题 164

表象和虚假信息会影响你的判断 168

拒绝知觉定式，众人皆醉我独醒 171

瞬间读懂他人小动作中隐藏的秘密 173

第十三课 注重社会交往，用心铺就坦途

善用“心理名片” 179

心理学让你从认识TA，到了解TA 182

从何处着手，打造良好的第一印象 185

心理学中藏着人际交往的基本原则 188

广泛交际固然好，但是切莫陷入“社交强迫症” 191

第十四课 想要赢？就先要弄懂对方的心理

不同年龄有不同的心理特点 195

细节暴露性格，心理学让你看清一个人 196

每个人的心理特点都难以被绝对掩藏起来 199

那些为你好的人，常常是为了他们自己 202

好人也会做坏事，都是认知带来的错误 205

第十五课 遵从心理学，以不变应万变

这也可以是个千篇一律的世界 209

不同的语言方式会产生不同的心理效果 211

超越人性的弱点，不战而屈人之兵 215

心理学助你提高成功的概率 217

如果不能改变世界，就改变世界观 220

第一部分

心理学无处不在



第一课

用心理学去认识世界

知觉为你打开认识世界的窗口

有一位印度国王饲养了许多只大象。有一天，他闲来无聊，骑着大象在马路上游玩，在游玩的过程中，看见有一群瞎子坐在大树下乘凉，国王下令让他们走过来，瞎子们走到国王面前，国王问他们：“你们之前见过大象长什么样子吗？”瞎子们都异口同声地说没有见过。国王笑了笑，对他们说道：“那今天你们就用手亲自摸一摸我的大象，然后告诉我，大象长得什么样子。”于是，这群瞎子们就围着大象摸了起来。摸完之后，他们就向国王汇报。刚才摸到大象耳朵的瞎子对国王说：“大象就像我曾经用的簸箕”摸到大象腿的瞎子说：“大象长得应该和柱子一样。”摸到大象背的瞎子说：“大象应该长得和一张床一样。”摸到大象尾巴的瞎子说：“大象就像一条绳子。”听到瞎子们这样描述自己感觉到的大象，国王大笑，因为他们都把自己摸到的某一部分误认为是大象的整体。

上面这个故事就是经典的《盲人摸象》，从这个故事中，我们不光可以悟出很多道理来，也可以对“知觉”一词略知一二。因为盲人以前从未看见过大象，所以他们摸到大象的一个部位之后，便根据自己的经验去描述大象是什么模样。毫无疑问，他们描述的都是错误的，继而我们可以说，他们都产生了错误的知觉。

什么是知觉？知觉是一系列组织并解释外界客体和事件产生的感觉信息的加工过程。说到知觉我们不得不说到“感觉”，对客观事物的个别属性的认识是感觉，就像盲人摸象中，盲人触摸大象身体的一部分时就是“感觉”，感觉后根据自己的经历、见解去解释大象的模样的过程就是知觉。知觉就是直接作用于感觉器官的客观物体在人脑中的反映。

一位妈妈同孩子玩耍。妈妈在地上放了一些水果，孩子坐在妈妈对面，妈妈拿着其中一个水果对孩子说：“宝贝，这是苹果，你看它圆圆的，有红颜色的皮，你闻一下，”妈妈把苹果凑近孩子的鼻子，“是不是可以闻到香香的味道？”接着，妈妈在苹果上咬了一口，也让孩子咬了一口，对孩子说：“苹果真好吃，酸酸甜甜的！”妈妈又拿了一个柠檬对孩子说道：“这是柠檬，它有黄颜色的外皮，摸上去不算光滑。”妈妈把柠檬切开一小片，让孩子闻了一下也让孩子轻轻舔了一下，结果孩子撇了一下嘴，随之哭了起来，妈妈赶紧安抚道：“宝贝，它也是一种可以吃的水果，只是比较酸罢了，你是不是也觉得它很酸？”过了一些日子，这位母亲又从外面买了一些苹果和柠檬回来，它们被放在透明的手提袋里，孩子透过手提袋看到其中有圆圆的形状、红红的颜色，还可以闻到里面有芳香的气味，于是问妈妈：“你是