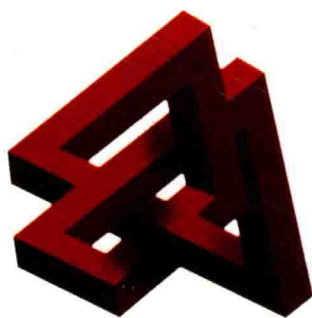


心理学

一本献给所有心怀梦想的年轻人的心灵指南。

玲 珑 / 编著

精装
珍藏版



心灵的强大才是真正的强大，心理的健康才是真正的健康！

POWERFUL
IS THE REAL STRONG
HEART

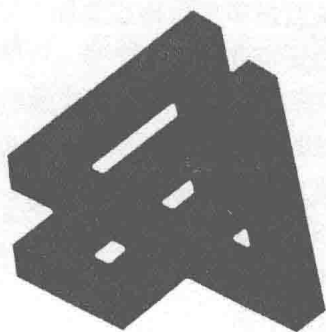
陕西新华出版集团 三秦出版社

心理学

一本献给所有心怀梦想的年轻人的心灵指南。

玲 珑 / 编著

精装
珍藏版



心灵的强大才是真正的强大，心理的健康才是真正的健康！

POWERFUL
IS THE REAL STRONG

陕西新华出版集团 三秦出版社

图书在版编目(CIP)数据

心理学 / 玲珑编著. -- 西安 : 三秦出版社, 2015.7
ISBN 978-7-5518-1006-7

I. ①心… II. ①玲… III. ①心理学-通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 100218 号

心理学

玲珑 编著

出版发行 陕西新华出版传媒集团 三秦出版社
社 址 西安市北大街 147 号
电 话 (029)87205121
邮政编码 710003
印 刷 北京龙跃印务有限公司
开 本 787×1092 1/10
印 张 30
字 数 300 千字
版 次 2016 年 11 月第 1 版
2016 年 11 月第 1 次印刷
印 数 8000
标准书号 ISBN 978-7-5518-1006-7
定 价 49.80 元

网 址 <http://www.sqcbs.cn>

前 言

作为一门基础性科学，心理学被广泛应用到社会的各个领域，并得到普遍认可。经过不断的丰富和发展，心理学的实际应用也得到了普遍推广。心理学也许是现代生活中人们最广泛涉及的主题，因为，有人的地方就会有心理学，人的生活与心理学息息相关，人的一切活动都是由人的心理与行为支撑着的，人们的衣食住行、为人处世都离不开心理学。所以，找到一本实用、具备参考价值而不会太深奥复杂的心理学专辑应用到生活中，具有非常重要的意义。

本书从人性的根本需要出发，让读者洞察真正的自己，品读人心，并学会理解人和人之间的冲突和差异。它是一本深入浅出、优秀的社会心理学应用书籍，是研究心理学的重要基础教材，是将心理学应用到生活中的重要参考用书。

这里有改变千万人命运最简单、最实用、最有效的心灵法则，有众多心理学专家对各种心理现象的专业解读和细致讲解，本书将心理学的诸多研究成果应用到我们的实际生活当中，了解自己，探索自己，揭开心理学的面纱，找到自己撬起世界的支点，探索生活与自己心灵的对话，活出真正的自己，享受美好的人生。

本书精心安排结构，分为社会心理学、人格心理学、成功心理学和认知心理学等，几大方面一起构成了现代心理学的基础框架。选取了心理学现象的几个重要研究课题，从理论和实际的角度对其加以分析，将其应用到社会生活中。

本书深入浅出，选取适用大众读者的语言和视角，对心理学进行解析和梳理，清晰而生动地阐释这门通达美好生活的科学。本书适用面广，对大众读者都有裨益，旨在帮助人们了解自我、认识内心，同时实现生命的价值。

目 录

心理学 VS 群体

人是社会的组成部分,在社会中扮演着重要角色。个体和社会的关系决定个体的能量和作用,这些在心理学方面也能体现出来。

个人在群体中的位置感	2
找准自己的位置	2
多为自己准备一条路	4
近因效应与其作用	5
三人行必有我师	7
开阔胸怀	10
盲目跟风对个人心灵的扼杀	11
坚持自己的主张	17
人际关系	19
睡眠效应对人际交往的启示	19
不能总是疑神疑鬼	21
投桃报李的心理学分析	23
记住对方名字和长相	24
从开车探知他人心理	26
死要面子活受罪	28
人际交往和谐的妙招	30

微笑是有力的交际武器	32
人际交往的双向原则	33
爱屋及乌,交际登上高速列车	35
送出人情好办事	37
朋友不可心生忌妒	39
与上流社会结交	41
办公室心理学	43
“同理心”——职场换位思考	43
小人当空乱舞不乱我心	45
学会与人分享	47
青蛙法则提示职场取胜关键	49
为何工作激情不复存在	50

心理学 VS 口才

语言是人类的特有技能,口才可以让一个人轻而易举地成为最受关注的人物。现代社会日益迫切的沟通需要,使得人们对“会说话”的要求越来越高。

说话技巧	54
自我介绍要新颖别致	54
沉默可以掩盖你的心理活动	56
留面子效应的口才应用	58
利用对方的好奇心进行说服	60
说话要以攻心为上	62
拒绝他人要有技巧	63
学会欣赏和赞美别人	65
原来正话可以反说	67



说话注意事项	69
委婉拒绝而不伤和气	69
心理学的白德巴定理	71
倾诉衷肠要看对象	74
看清对象选择说话策略	76
态度决定你的受欢迎程度	78
批评他人不能太露骨	80
说话不谈别人短处	82
开玩笑不能太过	84
说话的力量	87
一句安慰话可以让对方好受些	87
听出对方话里的潜台词	89
亡羊补牢犹未晚	91
怎么说好赞美话	96
夸奖别人有利沟通	98
说话也能止息干戈	100
幽默也是一种力量	103

心理学 VS 自我

发现自身价值并思考自身存在的意义,意识到自己生存的方向所在。

勇敢面对自己,我们每个人都要学会认识自己、了解自己。

认识自己	106
了解自己的心理	106
了解自己与认识自我	108
巴纳姆效应:认识自己	109
自我宽恕定律:自己可以宽恕自己	111
怎么对待自恋的自己	114

人格形形色色排队看	116
抛却自负找回自我	118
挣脱自卑的锁链	119
浮躁心理:任他风吹雨打	121
提升自己	124
提高自己的说话水平	124
不能不读书	125
开发你的潜能	127
提升自己的竞争水平	130
绝不怀疑自己可以成功	132
成就自己	135
匹夫不可夺志	135
梦想的力量	137

心理学 VS 情绪

情绪是我们心情好坏的晴雨表,心情决定事情,当我们出现不良情绪的时候,最好的办法是疏导。管理情绪,完善自我。

情绪控制	140
情绪定律:心态影响命运	140
自主掌控情绪	142
控制情绪,掌控命运走向	143
好心态才有好情绪	145
认真处理你的情绪	146
寻找更合适的方法宣泄情绪	147
情绪会影响工作	149
情绪个例分析	152
与消沉情绪做斗争	152





焦虑会破坏健康的情绪	154
怎样缓解焦虑	157
为了烦恼而浪费时间很愚蠢	159
生气终究于事无补	162
不要消沉,超越自我	163
摆布你的愤怒	164
平息怒气的最好方法	165
不再紧张的方法	167
让紧张心理离你远去	169
克服畏惧心理,和大人物攀交情	170
情绪也是生产力	174
保持平和心态	174
社会促退定律:环境与情绪的微妙关系	177
金融危机来时不必恐慌	179

心理学 VS 管理

现在的社会竞争激烈,作为一名优秀的管理者,激励员工已成为现代企业管理的重要一环。发现问题并勇于提出解决方案,做好这些,你就是最优秀的管理者。

自我提升	182
没有危机感就有危险	182
困难面前不能退缩	184
没有监督,动力不再	186
员工管理	189
设法加强内部驾驭能力	189
“霍桑效应”:让员工发泄出心中的不满	190
薪酬不能代表一切	191

给下属一条鲶鱼	194
在细节上关心员工	196
重视团队的力量	197
个人权威不是摆架子得来的	199
站着开会效率更高	201
从容风度,自信人生	203
得寸进尺效应	205
感情清除职场路障	206
创新	209
创新思维带来财富	209
创新思维的基本要素	212
激活脑细胞,发散思维挣大钱	215
创意要求新求奇	218
奇思妙想赢得成功	220
巧避热门,剑走偏锋	224

心理学 VS 成功

成功人人都想,但不是人人都能做到。成功心理学为你的人生打开新的篇章,扬长避短,找到自己的短板和长处,做一个傲视天下的成功者!

目标管理	228
跳蚤效应:不要自我限制	228
期望与成就成正比	230
选择感兴趣的事情做	232
成功的重要基础是确定目标	235
分割整体目标,逐步完成	238
艾森豪威尔法则的成功学指导	240





自我增值	244
找到自己的长处	244
综合利用现有资源	246
锅底法则：你正在走出人生低谷	249
“木桶原理”帮你找到自己的短板	251
走向完美和超越的“蜕皮效应”	254
向上爬定理：寻找适合自己的价值坐标	256
培养自制能力	258
人生追求无止境	261
扬帆远游，人生无极限	263
寻求成功	265
瓦伦达效应：怕什么来什么	265
巴菲特定律	267
莫让成功良机擦身而过	270
做人做事留有余地	271
大脑不能停止运转	273
创新等同于创造财富	275
确立积极的自我认知	277
舍得心理学	280
顾全大局，敢舍小利	280
舍弃是难学的智慧	282
得与失是辩证统一的	285

心理学との群体



人是社会的组成部分，在社会中扮演着重要角色。个体和社会的关系决定个体的能量和作用，这些在心理学方面也能体现出来。

■ 找准自己的位置

2

小美从医学专业毕业后，遵从惯例，她需要先到医院里做见习医生，然后再慢慢地熬日子。其实小美在大学读书期间就已经在医院里实习了一年，她几乎在所有的部门都待过，那时她才发现自己并不喜欢那样的生活。医院里的等级制度特别厉害，老医生都忙着升职，年轻医生忙着看病人，所有的人都忙忙碌碌。年轻医生每天接待上百名病人，表情都变得麻木，更别提什么热情了。

每天面对着痛苦呻吟的患者，小美感觉生活黯淡无光、了无生趣，她不敢想象自己一辈子都要过这种生活。她的想法就是做一个医药代表，她对自己很有信心，认为自己担任医药代表根本就是小菜一碟。可是却到处碰壁，投出去的无数简历都石沉大海。即使有公司通知她去面试，最后也是不了了之。父母认为她好高骛远，看不起眼前的工作，却又找不到想要的。小美非常沮丧，她在心里不停地问自己：“我真的好高骛远吗？”

很多大学毕业生在求职过程中都会碰到小美这样的情况，他们往往不能正确地认识自我，不清楚理想和现实之间的距离，一味地按照自己的心意去找工作，导致求职失败。其实，很多大学毕业生，特别是一些名校的大学毕业生，他们把自己的就业前景想得过于美好，往往忽略了自己缺乏实际经验的事实。

比如有些刚刚从工商管理专业毕业的大学生，求职意愿就是做项目经理，这些学生就是过高地估计了自己。按照常理，这样的职位至少需要五年以上的工作经验，它是不可能让一个毫无工作经验的刚刚走出大学校门的大学生来担任的。

无论你能力多高，用人单位都会让你从基层做起，如果你表现出色，再慢慢提升。可是有些大学生往往希望在一开始就担任重要的职位，让他们从基层做起，他们就觉得前途渺茫。由于部分大学生不能正确地认识自己，不能调和理想

心

理

学

XIN LI XUE



和现实之间的矛盾，所以求职往往遭遇失败。

现代社会，竞争的残酷和激烈是有目共睹的。而为了能够找到更好的工作，很多年轻人不断地充电、学习。小蕊本科专业学的是中文，鉴于当时工作不太好找，她把目光瞄上了考研。不幸的是，三年之后，研究生已经遍地开花，对于小蕊来说找工作更是难上加难。因为学历，差一点的工作她看不上，而好一点的工作又看不上她。为此，她郁闷不已，甚至后悔读研。她觉得自己若是本科生就能够放下身份，但现在是研究生了，就应该从事一份相称的像样的工作。

事实上，像小蕊这样的求职者不在少数。而他们也不是找不到工作，只是高不成低不就。如同女孩子择偶，条件差的她看不上，条件好的看不上她，合适的似乎少之又少。其实，在求职的过程中，如果能够放低姿态，正视现实，合适的工作并不难找。

在实际求职过程中，我们应该怎样来避免高不成低不就的心理呢？

(1) 清楚自己的优势和劣势。大学生的明显优势就是可塑性强，以后有很大的潜力可以挖掘，但是他们的最大劣势就是缺乏实际经验，容易眼高手低。在找工作时一定要搞清楚：我有什么优点，应聘单位需要什么样的人。只有这两者相互吻合时，你的求职才有可能成功。

(2) 不要好高骛远。在求职时，很多人往往盯着那些大公司和大企业，不把一般的单位放在眼里，最后好的工作没找上，一般的工作也错过了机会，落了个两手空空。找工作时，你可以向最好处努力，但一定要兼顾一般的工作岗位，这样你求职成功的概率就会提高。

➤ 心经点拨

■ 理想和现实是有一定差距的，先在社会中寻找自己的位置，放低姿态，正视现实才能让自己发挥最大的作用。



■多为自己准备一条路

多为自己准备一条路、脚踏两只船的做法，多少都会让人觉得不齿。确实，如果运用到情感问题中，这种做法很不明智，到最后必定是竹篮打水一场空。但如果将其运用到生存上，却不失为一大方略。漫长而多舛的人生中，谁也不知道在前方等待我们的是什么，所以，为自己预留后路是聪明人的做法。

管仲与鲍叔牙以及召忽三人很要好，决心在事业上互相合作。他们曾经一起做过生意，但他们更想合作治理齐国。

当时齐王有两个儿子，一个叫纠，一个叫小白。召忽认为公子纠是长子，一定能继承王位，因此对管仲和鲍叔牙说：“对齐国来说，我们三人就像大鼎的三条腿，缺一不可。既然公子小白不能继承王位，干脆我们三人一同辅佐公子纠吧。”管仲说：“这样等于吊死在一棵树上。万一公子纠没继位，我们不是都完了。国中的百姓都不喜欢公子纠的母亲和公子纠本人。公子小白自幼丧母，人们必定可怜他。究竟谁继承王位还很难说。将来统治齐国的肯定是这两个人中的一个，不如由一个人侍奉公子小白。这样，不管哪一个当了齐王，我们当中都有功臣，可以相互照顾，进退有路，左右逢源。”于是他们决定由鲍叔牙去辅佐公子小白，由管仲和召忽辅佐公子纠。

后来，管仲射杀小白，鲍叔牙叫小白装死。管仲以为小白已死，从容地陪公子纠回国继位。不料公子小白已先回国当了国君，成为齐桓公，鲍叔牙成了功臣，管仲和召忽成了罪人。但鲍叔牙并没有忘记旧情，他立刻在齐桓公面前说情。再加上管仲素有贤名，齐桓公不但没杀他，反而让他当了宰相，协助自己干出一番霸主的事业。管仲的过人之处在于他能够全面客观地分析和考虑问题。如果当时管仲三人全都辅佐公子纠，一旦公子小白掌权，他们三人就都没命了。在波谲云诡的政治舞台上绝不能将所有“赌注”押到一处。

管仲“脚踏两只船”的聪明做法给我们带来深刻的启迪：凡事不可做绝，“留有余地”实际上是给自己留条后路；看问题也不能只看到眼前顺利的局面，却看不到可能造成的不利后果，一厢情愿地去处理问题，而要做到“有备无患”“防患于未然”。

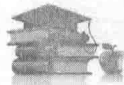
心

理

学

XIN LI XUE





同时，“脚踏两只船”还体现在身处两方之间，不能明确地投靠其中一方，以防得罪另外一方而遭其报复，故两边讨好，两处得益。

1968年，美国总统大选期间，基辛格给尼克松的竞选团队打了一个电话，明确表示他可以向尼克松阵营提供宝贵的内部情报。尼克松团队非常惊喜，表示一旦竞选成功，内阁中的一个位置就是基辛格的。

与此同时，基辛格也向民主党候选人韩福瑞表示了他的这种意愿，韩福瑞要求他提供尼克松那边的内部消息，基辛格就把尼克松的一切和盘托出了。

其实他真正想要的就是内阁的一个位置，而尼克松和韩福瑞都答应给他这个位置，不管谁赢了大选，基辛格都将从中获利。

最后，胜利者是尼克松，基辛格顺利地当上了内阁官员，但他仍然小心翼翼地与尼克松保持一定的距离。当福特上台时，原来与尼克松非常亲密的人都被迫下台了，而基辛格又成为了福特的官员。因为与尼克松保持了适当的距离，他很幸运没有下台，继续在动荡的年代里叱咤风云。

官场从来都如此，运用此招，便可游刃有余，久立不倒。在险恶的世情中，要想长久地生存，甚至屹立不倒，自然需要有一些异于常人的“杀手锏”。“脚踏两只船”，时刻保证自己有所得，便是一项不易修炼的绝活。

➤心经点拨

■ 俗语云“狡兔三窟”，所以人也要为自己多做准备，预留后路，不要在一棵树上吊死。危难突然降临的时候，才能给自己找到一个回旋的余地。

■近因效应与其作用

美国心理学专家洛钦斯用编撰的两段文字作为实验材料进行研究。他编撰的文字材料主要是描写一个名叫钱德勒的男孩的生活片段，第一段文字将钱德勒描写成热情、外向的人；另一段文字则相反，把他描写成冷淡而内向的人。在实验中，洛钦斯把两段文字加以组合：第一组，描写钱德勒热情外向的文字先出现，

冷淡内向的文字后出现；第二组，描写钱德勒冷淡内向的文字先出现，热情外向的文字后出现；第三组，只显示描写钱德勒热情外向的文字；第四组，只显示描写钱德勒冷淡内向的文字。

洛钦斯让四组被试者分别阅读一组文字材料，然后回答一个问题：“钱德勒是一个什么样的人？”结果发现，第一组被试者中有 78% 的人认为钱德勒是热情外向的，第二组中只有 18% 的被试者认为钱德勒是热情外向的，第三组中认为钱德勒是热情外向的有 95%，第四组只有 3% 的被试者认为钱德勒是热情外向的。

这项研究结果证明，信息呈现的顺序会对社会认知产生影响，先呈现的信息比后呈现的信息有更大的影响作用。但是，洛钦斯进一步的研究发现，如果对被试者阅读两段文字的方式进行改变，就是在被试者阅读了一段文字之后，不是马上阅读另一段文字，而是让这些被试者进行一些其他活动，如做数学题、听故事、参加体育竞赛等，之后再阅读第二段文字，然后再回答“钱德勒是一个什么样的人”这个问题。结果发现，实验结果与前述实验正好相反，这时对被试者进行的对钱德勒性格的评价起决定作用的已不是最先阅读的那段材料，而是最后阅读的那段材料。

大部分被试者会根据活动最后得到的信息，也就是最后阅读的那段文字材料的信息对钱德勒进行判断。也就是说，最近获得的信息对他们的社会知觉起到了更大的影响作用，这个现象就叫作“近因效应”。

所谓“近因效应”，与我们所熟知的“首因效应”相反，是指在多种刺激出现的时候，印象的形成主要取决于后来出现的刺激，即交往过程中，我们对他人最近、最新的认识占了主体地位，掩盖了以往形成的对他人的评价，因此，也称为“新颖效应”。

多年不见的朋友，在自己脑海中的印象最深的，其实就是临别时的情景；一个朋友总是让你生气，可是谈起生气的原因，大概只能说上两三条，这也是一种近因效应的表现。在学习和人际交往中，这两种现象很常见。

心理学的研究还表明，在人与人的交往中，交往的初期，即在还生疏的阶段，首因效应的影响更重要；而在交往的后期，就是在彼此已经相当熟悉的时期，近因效应的影响会同样重要。现实生活中，近因效应的心理现象相当普遍。

杰克与汉森从小时候起就是好朋友，彼此都非常了解。可是最近一段时间杰克因家中闹矛盾，心情十分不快，有时汉森与他说话，他动不动就发火。过了不久因为一个偶然因素的影响，杰克卷入了一宗盗窃案。汉森认为杰克过去一直在欺骗自己，于是与他断绝了关系。其实这就是近因效应在起负作用。

朋友之间的负性近因效应，大多产生于交往中遇到与愿望相违背、愿望不遂

