



Psychology
◆ 最新版

陈钰◎编著

活学活用心理学，人生受益无限大。

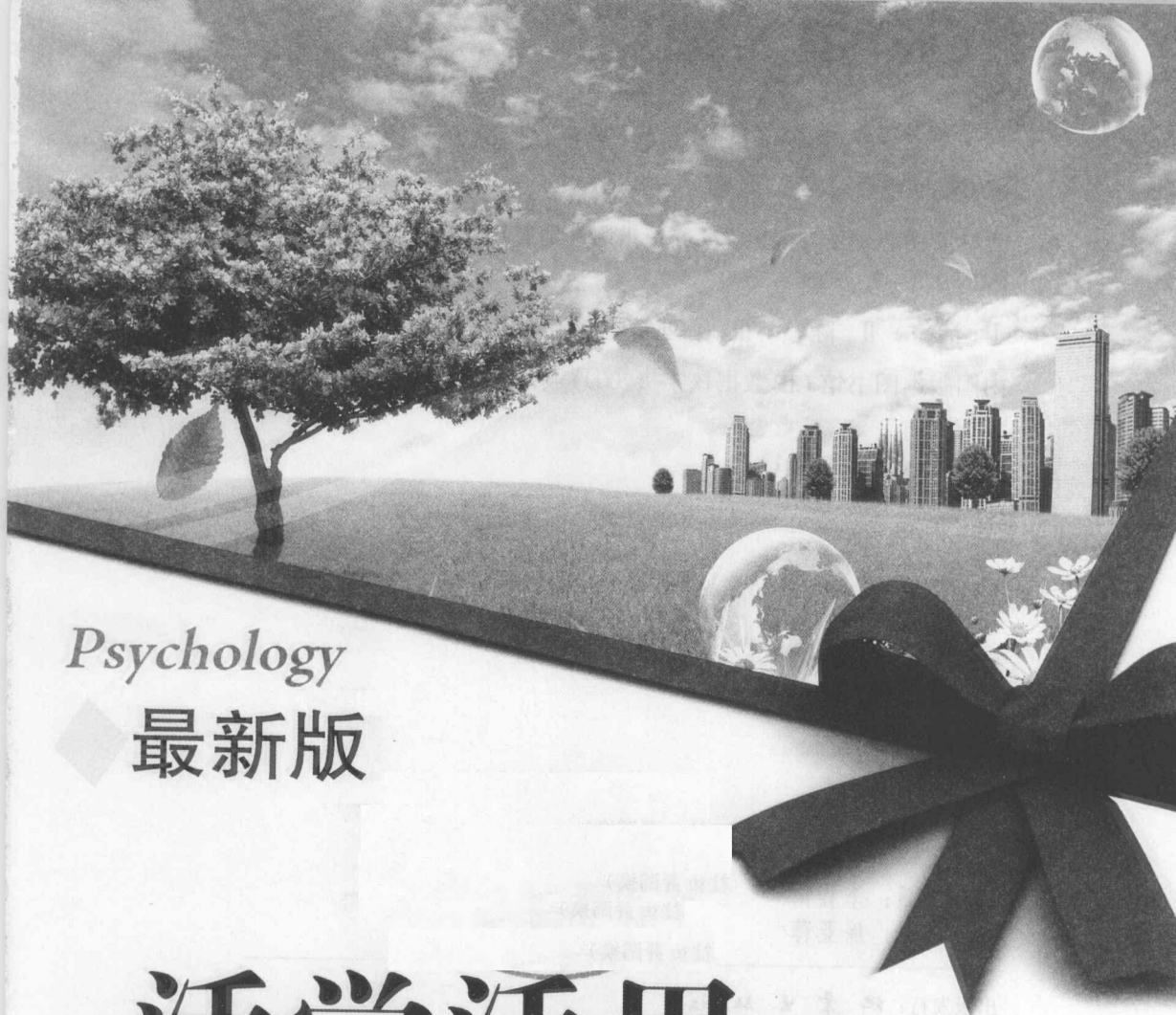
活学活用 心理学

HUOXUEHUOYONG

活学活用心理学 全新思维视野宽



地震出版社



Psychology
最新版

活用心理学

HUOXUEHUOYONG

 地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

活学活用心理学/陈钰编著. —北京:地震出版社, 2009.6

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3570 - 5

I. 活… II. 陈… III. 心理学—通俗读物 IV. B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 081559 号

地震版 XT200900113

活学活用心理学

陈 钰 编著

责任编辑:李振刚

责任校对:庞亚萍

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:九州财鑫印刷有限公司

版(印)次:2009年6月第一版 2009年6月第一次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:304千字

印张:20

书号:ISBN 978 - 7 - 5028 - 3570 - 5 / B (4185)

定价:39.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)



有人总结说，世界有三大谜：物质起源之谜、生命起源之谜、意识起源之谜。心理学正是一门探索意识起源之谜的科学。由于第三个谜与前两个谜的关系非常密切，就使得心理学成为比较庞大而复杂的学科领域，受到人们的普遍重视。

心理学是一门既古老又年轻的科学。说它古老，是因为人类探索自己的心理现象已有两千多年的历史，从公元前4世纪古希腊亚里斯多德的《论灵魂》起，人们就在哲学的范畴开始对心理学进行研究；说它年轻，是因为它在19世纪中叶才开始从哲学中分出来，成为一门独立的学科，至今只有百余年的历史。因此，德国著名的心理学家艾宾浩斯曾说：“心理学的诞生是以德国心理学家、科学心理学的创始人冯特1879年在德国莱比锡创立的第一个心理实验室为标志的。”

无论是在生活中，还是在工作中，人的行为总是靠心理支撑的。因此，学习心理学的理论，掌握心理学的知识，对人生具有十分重要的意义。

学习心理学有助于我们在认识他人的同时，客观地认识自己，提升个人修养。我们在工作、学习和生活中，难免会碰到诸如恋爱问题、婚姻问题、自卑问题、人际关系问题以及失眠、焦虑、忧郁等等心理问题，学了心理学，就能很好地进行自我分析和调节，不致于陷入心理困惑中难以自拔，导致心理疾病，甚至是精神病。学习心理学，能开阔人的视野，尤其是从事文学、哲学、美学、医学等学科的工作者，多学一些心理学知识，对于所从事的工作具有重要的指导意义和支撑作用。

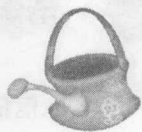
每个人在社会中扮演的角色是不尽相同的，但无论你是哪种角色，只要你活学活用心理学，就能够处理好错综复杂的关系，成为成功的角色。如果你是企业管理者，活学活用心理学，你就会通过掌握员工的心理和需要，适时地调整管理方式，给予员工恰当的关心和尊重，激发员





工的工作积极性，挖掘其潜能，使其为企业创造出更多的效益。如果你是做父母的，活学活用心理学，你就会根据孩子的心理特征，适时地调整教育策略，对孩子提出积极的期望，在奖惩孩子时也能恰到好处，让孩子在快乐中健康成长。如果你是普通员工，活学活用心理学，你就能尽快地进入角色，融入职场，化解各种矛盾，在职业生涯中如鱼得水，游刃有余。

每个人的一生或多或少会经历一些困惑，甚至是磨难，也会取得一些辉煌，只要从心理学的角度认识、把握，就会使自己保持积极健康的心理、保持乐观的人生态度，就能使自己的生活充满阳光、使自己的事业有所成就。因此，活学活用好心理学，实在是人一生的重要课题。



第一章

改造自我，才能把握心理学的真谛

- 若要知彼，必先知己 /3
- 自信，生活处处有阳光 /6
- 走出封闭小屋 /9
- 自卑，使你丧失社交机会 /12
- 自我肯定，实现突破的前提 /15
- 要知道，没有最好，只有最适合 /18
- 随时随地进行自我反省 /21
- 书籍，掌握心理战术的捷径 /23
- 心理战术需练习 /25
- 自我改造是一项长期工程 /27
- 恃才傲物，突破自我的大敌 /30
- 养成虚心的习惯 /32
- 学会主动去拥有人际关系 /35
- 遭遇拒绝要坦然面对 /37
- 倘若不可挽回，切莫过多纠缠 /40

第二章

信任，驾驭人际关系的关键

- 学会与他人创造共鸣 /45
- 深入了解他人 /47





信任，人际交往的基础 / 50

互惠互利，实现双赢 / 53

适当迎合，枪打出头鸟 / 55

巧用移情效应，建立与对方之间的感情 / 57

独善其身，避免迷失自己 / 60

常留余地，切忌把话说死 / 62

察言观色，读懂领导眼神 / 64

效仿对方动作，引发对方好感 / 67

恰当批评有时比奉承更有效 / 69

利用优势互补形成吸引力 / 72

第三章

做个谦逊者才能赢得人心

魅力不在完美 / 77

恰当暴露自身缺点，麻痹对手 / 79

承认错误，才能换取积极评价 / 81

多提反对意见，让你价值更高 / 84

别总往自己脸上贴金 / 86

取得成就，莫忘感恩 / 88

虚心让你学到更多 / 90

适当地从众让你拥有好人缘 / 92

请记住：满招损，谦得益 / 95

自嘲，让你轻松搞好人际关系 / 97



第四章

好形象，让你获得“一面之缘”

形象差之毫厘，结果谬以千里 /103

佛靠金装人靠衣装 /106

热情的形象更容易走近对方 /108

好形象是笑傲江湖的资本 /111

风度和气质是畅通无阻的护照 /113

给人良好的第一印象 /116

个人涵养，给你的形象贴金 /118

衣着要与职业相匹配 /121

别忘记，一个坏印象要靠十个好印象修补 /124

第五章

言语与姿态，人际关系的敲门砖

语言是张绝好的名片 /129

幽默，让你的交流畅通无阻 /132

话要说到别人心坎上 /135

肢体语言，让你的表达更丰富 /138

说话要把握时机 /140

神态举止，彰显修养 /143

微笑，让你更易被亲近 /145

引用权威，让他人更信服 /148





第六章

发自内心的沟通，最能打动人心

信任是沟通的法宝 /153

真诚，让你获得挚友 /156

热情是良好人际关系的中心要素 /159

不要曲解别人无意的言行 /162

沟通不是无意义的抱怨 /164

必要时替他背黑锅，他会回报更多 /166

见面时间长，不如见面次数多 /169

平等待人，赢得平等对待 /172

宽容别人就是宽容自己 /175

多施滴水恩，必得涌泉报 /178

第七章

保持沉默，做最有心的倾听者

沉默，让交流能够进行 /183

给对方尽情表达的机会 /185

言多必有语失 /187

时机未到，沉默是最好的选择 /190

倾听是赢得对方好感的关键 /193

全神贯注就是最佳的恭维 /196

恰当询问，发现对方需求 /199

掌握开导他人的方法 /202



第八章

掌控他人心理，才能把握主动权

- 利用“禁果效应”吸引对方的注意力 / 207
- 学会激起并满足对方需要 / 210
- 一开始便以优厚的条件诱惑对方，再让对方接受其余的部分 / 213
- “片面提示”还是“两面提示”，要因人而异 / 216
- 先说一系列的“不”，再说“是” / 219
- 告诉对方事情很难办，激起他的挑战欲 / 222
- 将对方拖疲惫，降低对方判断力 / 225
- 巧用最后时限，迫使对方就范 / 227
- 开价高一点，赢的多一点 / 229
- 对方咄咄逼人时，要寸步不让 / 232
- 封锁对方的信息来源，激发对方的兴趣与需求 / 234

第九章

换位思考，让你会发现更多

- 换位思考是理解他人的前提 / 239
- 对方有缺点，要婉转地为其掩饰 / 242
- 了解他人立场，把握对方需要 / 245
- 切莫以自我为中心 / 247
- 不要让对方没面子，否则你会更没面子 / 249
- 假设你是他，为他人着想 / 251
- 让他假设是你，令其为你着想 / 253
- 让同事在交谈中表现得比你优越 / 256





关心他所关心的人，更能打动他的心 / 260

善待对手将会得到尊敬 / 262

在背后说人好话有事半功倍之效 / 264

第十章

间接手段，换个方式收获更大

侧面提示有时比直接批评更好 / 269

营造竞争氛围，激发双方斗志 / 272

与其谆谆教导，不如以身作则 / 275

头衔虽然是虚的，但它却很能迷惑人 / 278

避免“投机心理”，将责任落实到每个人 / 280

运用“竞争意识”，让对方主动改进 / 282

迎合从众心理、故意制造群龙之首 / 285

善于运用“杀鸡骇猴”的方法 / 288

批评的艺术 / 291

委婉说“不”，给被拒绝者留面子 / 295

学会退一步，避免陷入无谓的争辩 / 298

过分赞美反而会引起反感 / 302

切忌背后说人坏话 / 305

以利益来唤起对方的关心 / 307

第

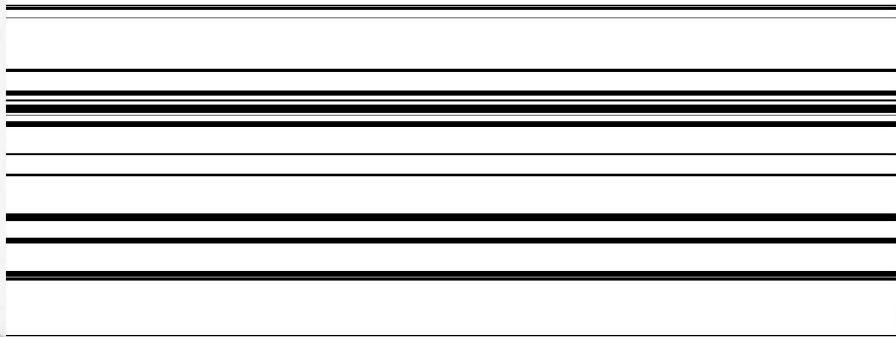
章

章 H 改造自我，才能把握心理学的真谛

UO XUE HUO YONG XIN LI XUE

人们追求心理学的真谛在于改造和完善自我。一个人若想要取得成功，首先要做到两个了解：第一，要了解自己；第二，要了解社会。一个人要成功，一个非常关键的环节就是他对自己的认识是否到位、是否准确。“我是谁？”这个问题看似简单实则最难搞懂，不少人由于受到社会环境、家庭因素、成长经历的影响，在生活中养成了“横看成岭侧成峰”的性格，既让人家迷惑不解，也使自己揣摸不透。认识自己、了解自己、改造自己已经成为人生面临的迫切问题之一。

人最难了解的就是自己，自我了解、自我评价，能够给自己一个恰当的判断，这需要一种智慧。一个人要成功，如果说他连自己都不了解，就会盲目地去效仿别人。这样不仅学不会别人的东西，反而很容易把自己原本的东西给丢掉了，结果是非常不利的。一个人要成功，就必须从认识自我、了解自我、分析自我开始。认识自我，是每个人自信的基础与根源。即使你处境不利、遇事不顺，但只要你的潜能和独特的个性依然存在，你就可以坚信：我能行！





若要知彼，必先知己

古希腊奥林波斯山上有一座特尔斐神殿，神殿里有一块石碑，上面写着：“人，认识你自己。”一个人想要成功，首先要敢于剖析自己，进而达到全面的了解，发扬长处，弥补缺陷。俗话讲：“知彼知己，百战不殆”。人的心理是一个非常微妙，难以捉摸的“黑箱”，不是说：画人、画虎、难画骨，知人、知面、不知心吗？你是不是有过这样的经验：明明非常喜欢对方，却偏偏表现出讨厌他的神态；父母越说不能做的事情，就越想去试试；快考试了，明知道紧张发挥不出水平来，可就是无法控制；在好多人面前讲话，竟然会不自觉地手脚发抖，大脑停转……其实，所有的问题都来源于我们并不认识，也不了解的自己内在的某些东西。问题越多，冲突就越激烈。我们只有更好地了解自己，才能减少出现这类的问题的几率；如果我们了解自己越多，也就能更好地对待自己，对待他人。

富兰克林有一句名言：“有三样东西是极端坚硬的，那就是钢铁、钻石、以及认识自己。”认识自己是一段艰辛而长远的路程，有的人用尽了一辈子的时间也未能如愿。相对而言，站在另一角度考虑，上帝是公平的，这是它对自己子民的考验和提醒，只有那些细心且有进取心的想改变现状的正派人士方能发现领悟其涵义。

二战时期，有一位少年到巴黎寻找生计，这位少年家境贫寒，所以从乡下来到巴黎，但他很快被巴黎的芭蕾舞所吸引，想学芭蕾舞，他就给父亲写信，说他想要学芭蕾舞。父亲就跟他说：“孩子，你要学芭蕾舞，爸爸不对，但是有一条，你不能向家里要钱，你要解决自己的生活，才能够去学。”这个孩子很有毅力，白天在服装店里面帮工，晚上就去跳芭蕾舞，但是这样坚持了三个月以后，他感觉疲惫不堪。于是他给当时被称为芭蕾音乐之父的





布德里教授写了一封信，请教授指点迷津。教授收到信以后，给这位少年回了一封信，教授是这样说的：“你一心不能二用，要学芭蕾舞，你就要全身心地学。现在你既然不能够全身心地学，那么我就建议你，首先安身立命，先找一份职业，你把这份职业做稳当了，有了钱以后，再来从事你爱好的芭蕾舞吧。”这位少年接受了布德里教授的建议，找了一份工作，在酒吧里面做招待，给人家端酒。有一天发生了一件改变他命运的事情，他在给一位贵夫人端酒的时候，那位夫人看到了他别致的衣服，很惊讶地问他：“小伙子，你这件衣服是哪儿买的？”这位少年说：“这个衣服是我自己做的。”“是你做的吗？”他说：“是的，夫人，这件衣服是我自己做的。”夫人问：“那这件衣服的款式呢，是哪儿学来的？”他说：“这是我自己设计的。”这位夫人是一位伯爵夫人，出身贵族，审美情趣相当高，她看到这位少年设计的衣服以后，感到非常惊讶，她说：“我有预感，你将来一定会成为一位杰出的服装设计大师。”一语惊醒梦中人，“是的，我也非常热爱服装设计，非常热爱裁剪，我对这项事业的热爱，可能并不亚于芭蕾舞，我为什么不把自己的人生事业就放在服装设计上呢？”于是在这位夫人的引荐下，他和巴黎最有名的“博坎”女士时装店取得了联系，开始为“博坎”时装店设计衣服。这位少年最终以自己的名字创立了一个世界级服装品牌——皮尔·卡丹。

皮尔·卡丹的故事告诉我们，在我们了解自己的时候，别人是一面镜子，当感觉到自我了解不够的时候，我们也可以通过别人的评价，重新来认识自己。

心理学家弗洛姆指出：人与人性格的不同，可以归结为人获取东西的方式的不同。弗洛姆描述了一些性格：

接受型这种人有些像雏鸟，总是张大嘴巴等着吃，他相信，获得他所需要的东西——物质、感情、爱、知识、快乐等等的唯一办法是接受外部的赐予。因此他们对“被爱”十分重视，谁说一声爱他（她），他（她）就会一下子跌其入怀抱。在思想上，他们是最忠诚的听众；在行动上，他们是依赖者。他们有一种特征，喜爱吃喝。平时，他（她）们的嘴喜欢微微张开。这种人平时较可爱温顺，只有在“无枝可依”时方会有焦灼不安的表现。



剥削型的人如同虎狼或狐狸，他们靠力量和狡诈在世界中获取。他们也认为所需要的东西在外界，但是他们不相信别人肯给他，也不稀罕，所以他要夺，去骗。他们的座右铭是偷来的果子最好。他们用各种方式剥削别人的物质和感情。这类人的外在特征是，喜欢咬嘴唇。

贮藏型的人，他们有一层厚厚的外壳，把自己包裹在里边。他们不相信自己能从外界得到很多东西，所以他们注重贮藏和善于保存自己的东西，注重节俭。他们很吝啬，不仅吝啬钱，也吝啬感情和思想。他们喜欢整理，喜欢条理性，不喜欢纷乱变化。他们是古板的人。

市场型的人如同变色龙，市场型的人可以这样也可以那样。他们的原则是，“世界是个大市场，我推销自己，换来所要的东西”。因此，他们对自己是属于哪类并不看重。他们看重的是，什么样的人受欢迎？什么样的人应聘容易被录用？什么样的人招人喜爱？在学习上，他们对学什么课程有意思都无所谓，他们关心的是学什么最有实用价值。这种人的长处在于很能适应社会，不幸在于容易“找不到自己”。其外在特征是：可爱，时髦。

生产型的人在弗洛姆心目中是最佳类型的人。这是一种富于创造力的。他们能充分发挥潜能，充分表达自我。他对他人有真的关心和爱，对生活有热情。

除了生产型人格，其他类型的人格都有明显的不足和缺陷。既然已经看到了自己的不足，我们就得想办法弥补（当然前提是你想要一个健康的性格的话），并且要意识到有可能会是一辈子的事。我们必须要有足够的耐心，冲破阻抗，也要有充分的心理准备，来面对痛苦，最终战胜它。事实上，当我们战胜了那时无法摆脱的痛苦时，我们已经走出了自己厚厚的外壳，而且，这会带动着其他原有的性格特点跟着改变，走向完善。形成自我实现的完整人格确实是需要很大的勇气和毅力来面对自我，面对真实，坚持真我。这对任何人来说都是值得接受的挑战。





自信，生活处处有阳光

亨利 30 多岁时仍旧一事无成，整天唉声叹气，但当好友带来一本杂志，并说拿破仑私生子流落到美国，还有了儿子，他们也是矮个子，讲带法国腔的英语时……亨利相信了自己就是杂志上描述的拿破仑的孙子。此后，亨利改变之前观念。凭着自己是拿破仑孙子的信念，亨利几年后成为大公司董事长。在调查得知自己不是拿破仑孙子后，他认为，是否是拿破仑孙子无关紧要，重要的是自己懂得了成功的秘诀：当自己相信时，它就会发生，并以此鼓励自己员工。这种由于自信而引发的积极心理，被心理学家称为“亨利效应”。

在心理学上，自信泛指人对自我能力的坚定信念和正面评估，会大大提高人的成就动机，降低人的成就焦虑。自信主要由两个部分组成，自信心与自我成效感。其中前者指个人对自我的正面认知与感受，后者指个人对自我能力的积极信念。德国宗教改革家马丁·路德曾说：“在这个世界上，没有人能让你倒下，如果你的信念还没有倒下。”诺贝尔文学奖得主吉卜林在给儿子的诗中描述自信：

如果在众人六神无主之时，你要能镇定自若而不是人云亦云；

如果在被人猜疑怀疑时，你要自信如常而不去妄加评论；

如果你有梦想，就不会迷失自我；

如果你有神思，就不会走火入魔。

1796 年，一位年仅 19 岁的大学生在普鲁士的哥廷根大学学习。一天，导师给他布置了 3 道数学题。那天晚上他做作业，没多久就做完了前两道题，可第三道题却十分难。那道题写在另一张纸上，要求只用圆规和一把没有刻度的直尺，画出一个正 17 边形。