

缓解情绪释放压力的积极心理学
提高情商、财商、抗挫折商数的最有效方法

ZUI SHENQI DE 75TANG
HAFO XINLIKE

最神奇的75堂 哈佛心理课

哈佛学子心理校训，改变青少年的一生

廖康强 编著



著名积极心理学讲师廖康强的最新权威之作

本书选取了哈佛大学心理训练课中世界公认的最精华及最有效的75堂课，结合众多哈佛心理学教授的智慧精华、著名的哈佛校训、哈佛名人言等，对青少年的心理健康给予全面的测试和训练。

ZUI SHENQI DE 75TANG
HAFO XINLIKE

最神奇的75堂 哈佛心理课

哈佛学子心理校训，改变青少年的一生

廖康强 编著



著名积极心理学讲师廖康强的最新权威之作



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

最神奇的 75 堂哈佛心理课/廖康强编译. —北京: 新世界出版社,
2009.9

ISBN 978 - 7 - 5104 - 0414 - 6

I . 最 ... II . 廖 ... III . 心理学 - 普及读物 IV . B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 104749 号

最神奇的 75 堂哈佛心理课

作 者: 廖康强

责任编辑: 林 欢

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

[http: //www. nwp. cn](http://www.nwp.cn)

[http: //www. newworld - press. com](http://www.newworld-press.com)

版权部: + 8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 310 千字 印张: 18

版次: 2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5104 - 0414 - 6

定价: 32.80 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



前言 FOREWORD

美国人说“先有哈佛，后有美国”，足见哈佛的地位。

哈佛大学已有 300 多年的历史，迄今为止，有 7 位美国总统毕业于哈佛，还有 30 多位诺贝尔奖金获得者、30 多位普利策奖获得者。

我国近代也有许多科学家、学者和作家曾就读于这所大学，如竺可桢、陈寅恪、林语堂、梁实秋、梁思成等。

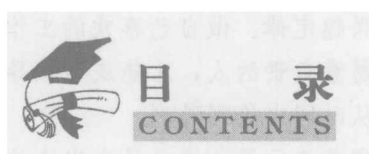
为什么哈佛毕业生会取得如此巨大的成功呢？而且他们遍及世界的各个领域，政治家、科学家、作家、学者……

据一些研究机构调查统计，哈佛学生的心理测评——积极、情商、抗挫折、压力调试、爱心等分值远高于同类学府。据此他们认为，哈佛的心理训练课程在一定程度上比他们的专业素质更多地成就了哈佛毕业生。

一直以来，哈佛的心理学专业是令哈佛人骄傲的学科。哈佛大学教育学院心理学在全美综合排名一直是在前五，很多教授都很出色，如塞德兹教授、威廉·詹姆斯教授等，而后者更是被尊为美国心理学之父。正是在这样一所大师云集的学校，哈佛学子们的心灵得到了有益而健康的滋养。

本书选取了哈佛大学心理训练课当中世界公认的最精华及最有效的 75 堂课，结合众多哈佛心理学教授的智慧精华、著名的哈佛校训、哈佛名人言论等，对青少年的心理健康给与全面的测试和训练，让他们也能够不进哈佛却具有哈佛学子阳光而健康的灵魂，用积极的心态面对社会生活，拥抱健康人生。

编者



第一章 积极就是力量

——改变命运要上的积极心理课

- 第1课 目标效应：有梦想就有希望 / 3
- 第2课 让目标看得见 / 6
- 第3课 立即行动，绝不拖延 / 10
- 第4课 微笑效应：动人心魂的魅力 / 14
- 第5课 形象效应：让自己看上去就像一个成功者 / 18
- 第6课 换位思考：换个角度看问题 / 22
- 第7课 不断学习才有进步 / 25

第二章 做最好的自己

——事业有成要上的职场心理课

- 第8课 心想事成法则：有志者，事竟成 / 31
- 第9课 想当将军的士兵才是好士兵 / 35
- 第10课 自动自发地工作 / 39
- 第11课 自信心效应：我的字典里没有“不可能” / 43
- 第12课 自我控制：善自律者成大器 / 47
- 第13课 狭路相逢勇者胜 / 51
- 第14课 生命贵在顽强 / 54
- 第15课 坚持能创造奇迹 / 57
- 第16课 格式塔定律：团结就是力量 / 61



- 第17课 攸勒加效应：随时捕捉创新的灵感 / 64
第18课 滴水效应：成功源于专注 / 69
第19课 兴趣定律：做自己喜欢的工作 / 72
第20课 愿意负责的人，才能成为领导者 / 75
第21课 从时间中抢到胜利 / 79
第22课 脚茧启示录：成功是走出来的 / 83
第23课 杜利奥定律：热忱是成功的翅膀 / 86
第24课 铁钉效应：细节决定成败 / 90

第三章 轻松赢得好人缘

——经营人脉要上的交际心理课

- 第25课 尊重法则：人际交往的第一原则 / 97
第26课 海纳百川，有容乃大 / 100
第27课 待人热情人缘好 / 103
第28课 仁者无敌 / 106
第29课 海格力斯效应：化干戈为玉帛 / 110
第30课 自尊才能受人尊重 / 114
第31课 舍得定律：赠人玫瑰，手有余香 / 117
第32课 幽默效应：化解人际危机的良方 / 120
第33课 赞美让你更受欢迎 / 123
第34课 镜子效应：为别人着想就是为自己着想 / 126

第四章 成就一生的幸福

——经营家庭要上的幸福心理课

- 第35课 心中常存感激的人最幸福 / 131
第36课 幸福公式：知足是幸福的法门 / 134
第37课 家不是讲理的地方 / 137
第38课 沟通是增进夫妻关系的法宝 / 140



- 第 39 课 爱上你的缺点 / 143
第 40 课 得到的就是最好的 / 146
第 41 课 是父母，也是朋友 / 149
第 42 课 相互欣赏创造财富 / 152
第 43 课 生活可以比想象的更有趣 / 155

第五章 实现财务自由

——投资理财要上的财商心理课

- 第 44 课 对待财富的正确心态 / 161
第 45 课 成由勤俭败由奢 / 164
第 46 课 诚信效应：信用就是一种财富 / 167
第 47 课 务实是赚钱的起点 / 171
第 48 课 要懂得见好即收 / 175
第 49 课 拥有属于自己的独立致富模式 / 180
第 50 课 向需要帮助的人伸出援助之手 / 184
第 51 课 用脑子而不是用手赚钱 / 188

第六章 健康活到 100 岁

——远离疾病要上的健康心理课

- 第 52 课 心态乐观益健康 / 195
第 53 课 心情轻松医百病 / 200
第 54 课 越简单越健康 / 204
第 55 课 享受今天的生活 / 207
第 56 课 让心灵归于宁静淡定 / 211
第 57 课 活出一份自在 / 215
第 58 课 西拿实验：忘病病离身 / 219
第 59 课 笑一笑，十年少 / 222



第七章 危机就是转机

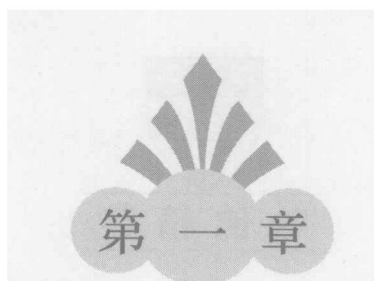
——战胜危难要上的困境心理课

- 第 60 课 挫折必然定律：进步一定与挫折同在 / 229
- 第 61 课 困境中要学会忍耐 / 232
- 第 62 课 危机中隐藏着出路 / 235
- 第 63 课 习惯性无助：困境要从内心突破 / 238
- 第 64 课 自助者，天助之 / 241
- 第 65 课 让挫折成为财富 / 244
- 第 66 课 “下坡容易”定律：任何时候都要有危机意识 / 247
- 第 67 课 急中生智：主动给自己制造危机 / 250

第八章 消灭人性的弱点

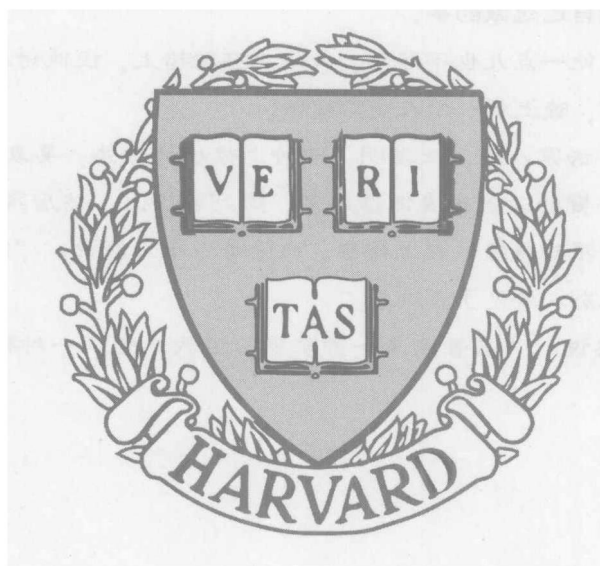
——人生一定要避免消极心理

- 第 68 课 嫉妒心理：灵魂的癌症 / 255
- 第 69 课 愤怒心理：伤害自己的利器 / 258
- 第 70 课 猜疑心理：引起误会的祸根 / 262
- 第 71 课 自卑心理：阻碍成功的绊脚石 / 265
- 第 72 课 拖拉心理：只会浪费生命 / 268
- 第 73 课 浮躁心理：让你与成功无缘 / 271
- 第 74 课 烦恼心理：很多情况下只是杞人忧天而已 / 274
- 第 75 课 悲观心理：徒劳无益的心理负担 / 277



积极就是力量

——改变命运要上的积极心理课





富兰克林·罗斯福，美国政治家、战略家，出生于美国纽约州海德帕克镇一富豪之家。1900~1904 年就读于哈佛大学。1932~1944 年连续四次当选美国总统，成为美国历史上唯一蝉联四届的总统。

1921 年夏，年近 39 岁的正值壮年的罗斯福在海中游泳时突然双腿麻痹，后经诊断是患了脊髓炎（俗称小儿麻痹症）。这时他已做了参议员，在政坛上是个热门人物，遭此打击，他没有心灰意冷，他决心积极面对这一切，勇敢地去做自己想做之事。

刚开始时，他一点儿也不能动，必须坐在轮椅上，但他讨厌整天依赖别人把他抬上抬下，晚上就一个人偷偷锻炼。

有一天他告诉家人说，他发明了一种上楼梯的方法，要表演给大家看。原来，他先用手臂的力量把身体撑起来，挪到台阶上，然后再把腿拖上去，就这样一阶一阶艰难缓慢地爬上楼梯。他的母亲阻止他说：“你这样在地上拖来拖去的，让别人看见了多难看。”

罗斯福断然说：“尽管这是一种耻辱，但我必须以一种积极心态来面对。”



第 1 课

目标效应：有梦想就有希望

一个幸福的人，必须有一个明确的、可以带来快乐和意义的目标，然后努力地去追求。真正快乐的人，会在自己觉得有意义的生活方式里，享受它的点点滴滴。

——哈佛幸福课教授 本·沙哈尔

有一年，美国哈佛大学对部分智力、学历等条件都相差无几的应届毕业生进行了一次关于人生目标的调查。结果是这样的：27%的人，没有目标；60%的人，目标模糊；10%的人，有清晰但比较短的目标；3%的人，有清晰而长远的目标。

25年后，哈佛再次对这群学生进行了跟踪调查。结果是这样的：3%的人，25年间积极进取，朝着目标不懈努力，已经成为社会各界的成功人士，其中不乏行业领袖、社会精英；10%的人，不断地实现他们的短期目标，已经成为各个领域中的专业人士，大都生活在社会的中上层；60%的人，他们没有取得什么特别的成就，但生活还算安稳，生活在社会的中下层；剩下27%的人，他们是最消极的一个群体，无所作为，总在抱怨这个世界“不肯给他机会”，他们生活过得穷困潦倒。

很多人以为考入哈佛，从哈佛毕业，人生的光鲜之路就开始了，辉煌的未来只需要再往前迈一步就可以获得。其实不然，并不是每一个从哈佛毕业的学生都能取得杰出的成就，原因就在于他们并不清楚自己到底要什么。

哈佛告诉学生，人要及时树立一个目标，正如一个人要去远行，如果没有目的地，他就永远无法到达。

很多失意者的共同特点就是缺乏明确的目标。这些人因为没有目标，所以不知道自己想要获得什么，也不知道为什么而活着。他们对生活和工作都没有激情，没有信心，遇到困难消极对待，一如水上浮萍，东飘西荡，不知何去何从。可以想想，这些人终生无目的地漂泊，牢骚满腹、无所事事的生活是多么



的糟糕。

一个明确的、远大的、可实现的目标是一个人成功的起点。成功学大师安东尼·罗宾曾说：“没有人愿意偷懒，只不过他们欠缺诱人的目标，激发不出他们的干劲。”一个连目标都没有的人，自然无法把握自己的心态，除了贫穷和无聊以外，不会再拥有什么了！

那么，你现在就该问问自己，是否能马上说出自己的目标呢？是否能说出自己想要得到什么？如果不能，就立即停下手头的工作，先去做一件事：确定自己的目标。

一旦你确定了自己的目标，你就能立即得到很多好处，而且这些好处几乎是自动到来的。

①你将得到的第一个巨大的好处就是你的目标会给你良好的自我暗示，受这种自我暗示的影响，你就能以积极的心态去进行工作，帮助你实现自己的目标。

②如果你确定了自己的目标，你就会主动地约束自己做正确的事，而不会分心于别的无益的事情，你的行动变得很有效率。

③你心甘情愿为实现目标付出努力，因此你的工作变得很有乐趣。你对生活和工作都充满激情，没有任何困难可以难倒你。

④你会积极主动地去寻找实现目标的机会，而且，由于你有了明确的目标，你知道你想要什么，你很容易就能察觉到这些机会。而在这之前，你几乎对它们完全视而不见。

这4种好处我们可以从德国的斐迪南·冯·齐柏林伯爵的经历中看出来。

普法战争爆发以后，法国开始使用氢气球前来德国侦察敌情。那时，高射炮尚未发明，德国人对这些在头顶飞旋的庞然大物感到非常惊惶失措。眼见此情此景的齐柏林在心中暗自立定志愿：“我一定要发明足以与氢气球抗衡的飞艇！”

明确了自己目标的齐柏林，辞去了自己原有的各项职务，一心一意地从事飞艇的发明！

但是，研发飞艇是一项耗资巨大的工程。很快，生于贵族之家的齐柏林就将自己继承的庞大遗产，全都花得一干二净了！

齐柏林积极寻找解决问题的办法，他试着向德国政府寻求补助，但未能如愿，德国政府不愿给齐柏林任何资金。此后不久，齐柏林又想了另外一个办法：“组织公司！”果然，集资50万马克创立公司的齐柏林得到了工会对他的援助！

只不过，在齐柏林研制出的第一艘飞艇，不幸于1900年试飞失败后，工会因为觉得齐柏林的发明实在过于危险，便拒绝再出资支援他！



不肯灰心，也不愿就此放弃的齐柏林，于是改以“募款”来筹措自己所需的研发费用。

5年后，齐柏林研制出的第二艘飞艇，依然没有成功。更不巧的是，值此同时，齐柏林夫人正好过世。

但没有任何困难能阻止齐柏林实现自己的目标，他决定加快第三艘飞艇的研制！

这一次，不仅齐柏林研制的飞艇终获成功，而且，德国政府得知此事后，也立即拨款给他，作为研发资金的补助，并授予他黑鹰勋章与伯爵爵位。齐柏林也被人们尊称为“飞艇之父”。

在齐柏林开始研制飞艇的时候，成功似乎很渺茫。所不同的是，因为心中有明确的目标，所以齐柏林始终保持积极的心态，并且最终收获了人生终极的幸福与成功。

任何成功的起点都是源于明确的目标。

每个人都要记住这句话，并且经常问问自己：“我的目标是什么？我真正想要的东西是什么？我是否在积极地为实现目标而努力？”

哈佛心理训练 01：

如何在心理上明确自己的目标

在古老的阿拉伯神话传说中有一盏神奇的阿拉丁神灯，这盏神奇的神灯可以实现你的任何愿望。假如你拥有一盏阿拉丁神灯，它愿意帮你实现五个愿望，你将依此列出哪几项呢？

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

因为某些原因，你必须从这5个愿望中划去两个，看看剩下的3个愿望是什么？

再从剩下的3个愿望中划去一个，看看剩下的2个愿望是什么？最后再从剩下的2个划去一个，剩下的就是你最不愿意割舍的愿望了。



第 2 课

让目标看得见

人类过去和现在努力已经排除了知识路途中的许多障碍，让我们继续努力去排除剩余的障碍。

——哈佛大学第 19 任校长 昆西

哈佛告诉学生，一个人行动之前要有目标，但仅仅有目标还不够，在把理想变成现实的道路上，我们还应做好规划。规划不仅仅是一种前景目标，一张蓝图而已，它更是我们行动的路线图。

在美国的一个海洋馆，有一头重达 8600 千克的鲸能跃出水面 6.6 米，还能够为游人表演各种动作，人们对此感到非常不可思议，急切想知道是怎么训练出来的，训练师披露了奥秘：开始时，他们先把绳子放在水面上，使鲸慢慢从绳子上方通过，当它从绳子上方通过的次数逐渐多于从下方通过的次数时，训练师就会将绳子提高，但是提高的速度很慢很慢，甚至只有几厘米。于是 6.6 米就是这样被分解成许多小距离，最后鲸鱼就一步步达到的。

我们再来看下面一位商界巨子为自己的人生描绘的蓝图：

30 岁以前，要成就自己的事业，光宗耀祖！

40 岁以前，要拥有至少 1000 亿日元的资产！

50 岁之前，要做出一番惊天动地的伟业！

60 岁之前，事业成功，即拥有一家自给自足的公司。

上面是一位著名企业家在 19 岁时对自己的人生进行的规划蓝图，从这份蓝图里我们不难看出，他最大的目标是拥有一家自给自足的公司，但是这个目标就他当时的年龄和成就来说都是不可能实现的，既然不能实现，是否意味着要放弃了呢？当然不是，至少，19 岁的孙正义没有因为暂时不能实现而放弃自己的宏伟目标，他懂得循序渐进的道理，他对未来充满信心，将目标一步步分解，确定自己在 30 岁的时候要有怎样的成就，40 岁的时候又要有怎样的成



就……以此类推下来，到差不多 60 岁的时候，他的目标就能完全实现了。而事实是，早在 2005 年，孙正义就凭借其 300 亿美元的资产雄踞亚洲首富，而由他担任总裁的软银公司自 1994 年上市以来，拥有日本三百家企业，遍及美国、欧洲重要的合资或独资企业，辖下关系事业、创投资金和策略联盟等一切资产，总共四百亿美金，跻身日本前十大会社。

孙正义比计划时间提前实现了目标，是不是说明计划对于实现目标一点儿也不重要呢？试想一下，如果当初他只以“事业成功为目标”，没有之前的步骤，相信还是一个学生的孙正义也会被自己的疯狂想法吓倒，但是，将目标分解后，他所要做的第一步：成就自己的事业，光宗耀祖，这个目标即使是对当时的他来说也是能够做到的。而很多时候，实现目标和积极心态其实是一种相辅相成的关系，当孙正义在确定了自己的目标后，在一种积极心态的指导下完成了第一个目标，于是他的实力因为成功而更加强大，实现后面目标的信心也会更加充足，使得完成任务与积极心态形成一种良性循环，要实现后面的目标就会越来越容易。

这种把目标细化后的小目标，按照心理学家的说法，就是“此目标”，为了要达成主目标常会设定“次目标”，这样会比较容易完成主目标。心理学家认为，如果花了很长一段时间仍达不到大目标，人就会产生懈怠心理。但是，将大目标分解成小目标后分阶段逐一实现，那么每一步的成功都会给人带来喜悦，继而产生更大的动力去实现下一阶段的目标，而分阶段成大事者加起来就是最后的成大事者。所以，设定“次目标”便可较快获得令人满意的成绩，能逐步完成“次目标”，心理上的压力也会随之减小，主目标总有一天也能完成。

纽约有一位 63 岁的老夫人菲莉西亚非常喜欢步行，每天她都会从自己的家里步行 45 分钟，到老年活动中心。有一次，老年活动中心的人对菲莉西亚开玩笑说：照你这样走下去，不久你所走的路程加起来可以绕美国一圈了。

这句话提醒了菲莉西亚，她兴奋地想：住在迈阿密的女儿生了一对双胞胎，自己正准备去看女儿和外孙，作为送给外孙的见面礼，她给自己制订了这样一个计划：步行到迈阿密。

就这样，菲莉西亚怀着愉快的心情，坚定地踏上了从纽约到迈阿密市的公路上。当她拒绝任何帮助到达迈阿密以后，一些记者采访了她，问她是如何鼓起勇气步行到迈阿密的。

菲莉西亚夫人答道：“如果你有健全的双腿，并且可以正常行走，那么，



走一步路是不需要鼓起勇气的。真的，我只是把从纽约到迈阿密之间的这段路看做由一小步一小步加起来的路程。然后走了一步，接着再走一步，再一步……一步一步地，每走完一步，我就会想：离迈阿密又近了一步，离我的女儿和外孙又近了一步，这样的成就感也给了我继续下去的力量和勇气，于是我一直坚持到了这里。”

是的，对于正常人来说，走一步是不需要勇气的，不仅不需要勇气，它还给了我们完成剩下目标的勇气和信心，使人们更快更好地实现后面的目标。但是这样微不足道的每一步加起来，累计到一定的程度，我们就会发现微小的一步步加起来也能创造奇迹，菲莉西亚走过的路程不是让很多人感到不可思议了吗？

每个重大目标的实现，都是一一个个小目标的实现逐渐累加起来的结果。所以，你要顺利地、轻松地实现远大美好的未来，就必须一步一个脚印，制定每个阶段的“短期目标”。这样，你就可以踏着这些台阶，拾级而上，奔向成功的目标了。

哈佛心理训练 02:

如何分解目标？

(1) 用业绩来量化一段段的小目标

如果你的大目标是在一年内推销出2万件货物，那么制订小目标时，就应该算到平均每天推销出多多少少货物，除去一些必须休息的时间，保守算下来一天应该推销出60件；再比如你想让自己有一个良好的体魄，也需要进行一步步的规划：每周锻炼三次，每次锻炼一个小时。

(2) 将每一个小目标都当成大目标来完成

首先，将小目标设定得尽量具体明确，并设定完成期限。比如用3~5年的时间完成第一目标，用1~2年完成第二目标……以此类推，这样可以促使人集中精力。

其次，定期评估自己执行情况。随着你计划的进展，你有时会发现你的小目标并未能使使你向你的大目标靠拢；或者，你可能发现你当初的目标不怎



么现实……无论是何种情况，为了避免浪费时间和精力，你都需要作出调整。

再次，庆祝已取得的成就。当你在小目标上取得预期的成就时，试着奖励自己，小成就小奖，大成就大奖。例如，如果要连续干几个钟头才能完成某项工作，你应对自己说，做完了就休息，吃点东西，或看场球赛。这样，你会继续保持高昂的斗志进行下一步的工作。