

张凤伟◎编著

# 懂心理学

你赚



了

1

工作、生活、恋爱、交友、  
持家、理财，处处洞察先机，  
懂心理学，你赚大了！

广东省出版集团  
广东经济出版社

张凤伟◎编著

# 懂心理学

你赚

大了

1

工作、生活、恋爱、交友、  
持家、理财，处处洞察先机，  
懂心理学，你！

廣東省出版集團  
廣東人民出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

懂心理学你赚大了. 1 / 张凤伟编著. —广州: 广东经济出版社, 2011. 11

ISBN 978-7-5454-1006-8

I. ①懂… II. ①张… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 201648 号

|      |                                   |
|------|-----------------------------------|
| 出版发行 | 广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼) |
| 经销   | 全国新华书店                            |
| 印刷   | 惠州报业传媒印务有限公司 (惠州市江北文华 1 路惠州日报社内)  |
| 开本   | 889 毫米×1194 毫米 1/32               |
| 印张   | 8.75                              |
| 字数   | 150 000 字                         |
| 版次   | 2011 年 11 月第 1 版                  |
| 印次   | 2011 年 11 月第 1 次                  |
| 印数   | 1~5 000 册                         |
| 书号   | ISBN 978-7-5454-1006-8            |
| 定价   | 28.00 元                           |

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 38306107 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

邮购电话: (020) 37601950 邮政编码: 510075

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

## 前 言

人类社会在漫长的发展过程中，不断适应自然、了解自然，并且在探索自然的过程中形成了很多新的认知方式，其中心理学的诞生和研究就是探索自然的成果之一。心理学从哲学与医学中独立出来，到如今被世人熟知与重视经历了相对漫长的历史。从古希腊的亚里士多德到德国的冯特再到奥地利的弗洛伊德，以及后来的斯金纳、皮亚杰、马斯洛等，他们都为心理学的发展贡献了自己的力量。

马克思曾说：“人类是社会的动物。”这一论断早已经成为心理学界的共识，因此，人的活动必然要受到社会环境的影响和制约。例如人一出生，就处于先前形成的社会文化中，要受到家庭及成人社会的关照与教育，从而学会与人沟通，逐渐形成自我意识和具有社会性的心理与个性，这样人们才能创造出更新更细致的认知理论，进而影响社会文化继续向前发展，让人类社会的文

明成果得以不断进步。

那么，既然人处在社会当中，我们就必然要学会与人相处的方法。掌握人类思维的共性，了解人们共有的行为方式，有助于我们与他人交流和沟通，所以这就成了每一位初出茅庐的年轻人必须掌握的生存本领。寻找到那些更有利于与人交流的方式去沟通，不仅可以让我们省去很多麻烦，更重要的是我们能够在各种情况下获得最大的收益，你将成为别人眼中的明星，成为别人倾吐知心话的对象，很自然地成为大家的好朋友、好兄弟、好姐妹。相识相知是一种奇特的心理现象，为什么喜欢这个人而不喜欢那个人？为什么同是一句话，有的人说了就会让人喜欢，而有的人说了就让人讨厌呢？

心理学正是研究人们心理现象发生、发展和活动规律的一门科学。通过心理学的学习，便可以解决这些困扰人们的问题；而且掌握了心理学，对于我们年轻人了解社会、与人沟通都是非常有帮助的，更利于我们用理性的思维去解决现实生活和工作中遇到的问题，处理人与人之间的交往难题。

本书是对心理现象和心理效应的介绍，可为年轻的朋友们在生活和工作中解决实际问题提供一些参考和借鉴。作为一本对心理学基础知识进行介绍的图书，在撰写的过程中，笔者一直本着深入浅出的叙述模式，将心理学的典型效应分门别类地介绍给大家，让大部分读者在读完本书之后能够在头脑中形成对心理学基

本常识的整体印象和基本轮廓，从而希望能够实现推广心理学知识的目的。

为了更好地让读者了解心理学，本书侧重于介绍一些心理学的常识并简单阐述了大脑从外界获取信息的过程，比如知觉、感知、记忆、思维以及其他的心理体验。通过这些基本概念的介绍，读者可以对心理学有一个初步的理性认识。

尤其是第四章，介绍了人们在生活中很多自己无法理解的行为实际上都是由于受到了当时的情绪、情感的影响而做出的。很多人不知道自己的情绪有多大的破坏力，虽说情绪的影响是无形的，可是它能够将本来坚不可摧的关系化为有形，让那些本来生死相依的人渐渐疏远，最终分道扬镳，甚至会让亲兄弟成为狭路敌手。

好情绪自然会得到好的结果，本是陌路的两个人很可能会因为一时的快乐情绪便成为一世的好友；快乐的情绪也可能是一个人成功的开始。所以，要想控制自己的行为，让其向着有利于自己的方向发展，我们首先要做的便是控制自己的情绪，因为控制情绪才能更好地控制自己的行为。幸福就在你的一念之间，这就是所谓的“一念天堂”。

最后一章是针对近年来越来越多的心理疾病和治疗问题而设置的。通过这一章的介绍，大家可以初步对身边的心理疾病和治疗有一个大致的认识，让那些受到心理疾病困扰的人们迅速认识

自己的问题，以积极的心态去面对生活、面对治疗，重新获得健康人生。

时间仓促，心理学的相关知识不能一一介绍，笔者谨希望借此书帮助那些徘徊在心理学之外的年轻人，希望他们了解一点心理学的知识，使今后的生活能够获得更真实、更直接的体验。

全书在撰写的过程中，参阅了大量国内外的心理学专著、杂志，但并未完全在书中列出，在此我想对这些文章的作者表示衷心的感谢。另外，由于精力有限和知识的匮乏，本书的缺点和纰漏在所难免，恳请各位专家和读者朋友们批评、指正并海涵。

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 第一章 认识一位新朋友——初识心理学        | /1  |
| 生活需要心理学——帮助你认识自我的工具       | /3  |
| 是什么进入了我们的大脑——感知           | /9  |
| 是什么让我们留住世界——记忆            | /15 |
| 是什么让我们应对世界——思维与推理         | /22 |
| 是什么让我们产生欲望——动机与情绪         | /28 |
| 是科学还是魔法——神奇的读心术           | /35 |
| 阿基米德效应——让思维开花             | /41 |
| 自我牵挂现象——理性思考的临时禁区         | /46 |
| 第二章 自信、失败、独立的心理体验——关于自我认识 | /51 |
| 自己最伟大——建立自信的心理基础          | /53 |
| 我也是第一名——良性心理竞争            | /59 |
| 舞台上没有小演员——尊重自我价值          | /65 |
| 牧人与海——患难中的收获              | /71 |

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 感谢打翻你的人——成功的背后          | /76 |
| 1885 次拒绝——百折不挠          | /82 |
| 鹦鹉学舌的危害——成功源于思维的独立      | /88 |
| 瓦拉赫效应——找到我们智能的最佳点       | /93 |
| 酸葡萄和甜柠檬心理效应——合理控制自我心理需求 | /99 |

### | 第三章 | 感觉、知觉、错觉——亲兄弟的不同功能 /105

|                            |      |
|----------------------------|------|
| 接受刺激的不同方式——感觉机能的特征与工作      | /107 |
| 使人困惑的斯特鲁普效应——穿了马甲您还真未必能认出我 | /113 |
| 错觉——扭曲的世界也很美丽              | /119 |
| 异性效应——巧妙利用两性之间的心理感觉        | /125 |
| 晕轮效应——外表漂亮好处多多             | /132 |
| 人为什么会笑——缓解紧张状态的有效方法        | /137 |
| 青蛙效应——掐死你的是温柔              | /143 |
| 鸡尾酒会效应——筛选我们想知道的信息         | /149 |
| 知觉干扰效应——让模糊的世界清晰起来         | /156 |

## | 第四章 | 情绪、情感——控制人类行为的秘密 /163

- 心境——让你的生活更美一点 /165
- 情商——做一个人情练达的人 /171
- 职商——影响职业生涯的成败 /178
- 爱地巴跑圈——放松自己轻松生活 /185
- 一根钉子的启示——学会控制自己的情绪 /192
- 塞里格曼效应——永远对绝望说“不” /197
- 霍索恩宣泄效应——把不满统统抛出去 /203
- 皮格马利翁效应——说你行你就行，不行也行 /209

## | 第五章 | 及时修正自己的心理压力——心理健康与心理障碍 /215

- 这儿，谁是疯子？——正常行为与异常行为 /218
- 思维障碍——你害得我好苦 /226
- 病态怀旧心理——过去真的那么好吗 /233
- 神经性厌食症——美丽的代价 /239
- 睡眠障碍——不懂休息就不懂工作 /245
- 网络综合征——离开网络真的不行吗 /251
- 习得性无力感——如何摆脱抑郁症状 /257
- 对心理治疗师的选择——寻找心理维护的大师 /263

# 第一章

## 认识一位新朋友——初识心理学



当翻开这本书的时候，每一位年轻的朋友都会产生这样一些疑问：什么是心理学？心理学到底是做什么用的？心理学和我的距离很近吗？其实我想对大家说，心理学就在我们身边，可以说它存在于我们生活的各个角落。有些朋友觉得研究心理学就能够看透别人的心思，就能够长一双透视眼，这是不正确的，是对心理学的误解。

现代意义上的心理学概念源自希腊文，原意是灵魂的科学。“灵魂”在希腊文中有呼吸的意思，因为希腊人觉得人的生命都要依赖于呼吸，呼吸停止了，生命就完结了，所以，心理学是一门研究灵魂的学问。

直到19世纪初期，德国哲学家、教育学家赫尔巴特才首次提出心理学是一门科学——一门研究人的心理活动规律的科学。心理学者只是尽可能地按照科学的方法，间接地观察、研究或思考人的心理过程是怎样的，从而得出适用人类的一般性的规律，继而运用这些规律，更好地服务于人类的生产和实践。

心理学到底能为我们的生活提供什么样的帮助呢？如何利用心理学帮助大家找回久违的幸福感，少犯一些低级的错误，创造属于自己的财富之路呢？读完这本书，相信大家一定能够找到满意的答案。

## 生活需要心理学——帮助你认识自我的工具

心理学是一门研究人和动物心理现象发生、发展和活动规律的科学。人类作为一种有独立思维能力，能够进行创造性思维的高级动物，自然需要心理学来指导我们去了解自身心理发生的变化，以更好地为自己缓解压力，改变不良心理状态，为实现健康人生、美丽心情而服务。

研究人们的心理变化是非常复杂和困难的，因为社会因素和自然因素交错在一起，让研究者很难辨清每一个心理行为的具体根源。不过，我们从动物身上开始，研究动物的心理变化，对了解人类心理行为有一定的帮助。

有的朋友会问了，研究其他的动物心理干什么呢？在动物身上浪费那么多的金钱和时间有什么价值吗？这个问题也是很多研究者一直在思考的问题。

动物的心理现象实际上就是人作为单纯的自然人时应该具有的心理现象。人作为高级动物，心理变化也一定会符合其他动物的心理特征，所以，研究动物心理就是为了更深层次地了解、预测人的心理的发生、发展的规律。

心理学家们在实验的过程中发现参与实验者在被剥夺了各种感觉之后，呈现出了很多无意识的行为，比如让参与者双手平举，然后蒙住双眼，实验人员告诉参与者一些假设的事实。例如：“你左手放的是氢气球，而右手放的是铁球。”这个时候参与者的手便会随着实验人员的话发生位移的变化，即左手向上而右手向下，呈现一上一下的状态。

另外一个实验，参与者被要求躺在床上，所有的感觉器官都被封闭，使参与者不能够通过感觉器官去感知外界。实验刚开始的时候没有异常情况发生，随着时间的不断流逝，参与者的情绪也开始发生变化，焦躁、抑郁，甚至身体也开始扭曲、蠕动。参与者往往都是为了高额的实验报酬才来参与实验的，但是参与者中很少有愿意参加第二次实验的，参加第三次的那更是微乎其微了。

心理学家们将几种动物——狗、猫、小白鼠等也进行了感官剥夺实验，最终结果也是一样，很多动物无法承受没有外界信息的摄入而带来的心理的恐慌、烦躁和不安全感。

以上的临床实验告诉我们，人在失去由感觉器官而感知的外界信息时所表现出来的行为特征与其他动物是一样的。所以，当现代心理学成为一门独立于哲学的科学门类时，研究人类心理行为和研究动物心理行为便成为心理学必不可少的研究项目。

1937年康拉德·洛伦兹首次提出本能运动这一理论，他认为，人的基本行为都是受到原始的、神秘的、天生的原动力控制的，在社会活动中也时常表现出这种原始的心理状态。

我们每个人都有过这样的经验，当夜晚来临，忽然屋子里面的灯火完全熄灭，没有一点亮光，没有一点声音，我们的感官几乎受到最大限度的限制时，内心所产生的那种恐惧情绪，是前所未有的。不仅恐惧而且紧张，甚至会攥起拳头，全身进入高度戒备状态。

但是，如果忽然间灯光又重新亮起来，紧张的情绪随即消失，你会发觉自己的身体忽然轻松很多，但由于先前的紧张而导致的肌肉痉挛现象依然会存在一段时间。

这种状况是如何形成的呢？自然人之间天然地会存在一种敌对情绪，当自己的安全感被剥夺之后，我们对除了自我世界以外的世界，都会存有一定的防备心理。当然，每个人天生都是自私的，都希望自己能够在自我世界之外获得最大的保护，

这种保护可能来自社会，也可能来自个体自身。当我们感知外界信息的渠道被外力打断的时候，人们天然的自卫能力便被激发起来，这样我们便进入了刚刚描述的状态。

寻求保护还表现为个体在陌生环境里的“亲熟”心理。每个外乡人来到大城市的时候都会产生一种巨大的陌生感，林立的高层建筑给外乡人带来了巨大的心理压力，他们急需去寻求熟人的帮助和指导。

近年来，越来越多人到北京务工，这其中包括全国各城镇的初中毕业生，也有各地大中专毕业生，同时也不乏高学历的硕士、博士。但是，不论学历如何，不论出身如何，来到北京这样的大城市，他们的心里都会产生身在异地的心理剥离感，这种感受让大家不约而同地选择投亲靠友，进而去寻求心理归属感，让自己内心充满安全感。

大学刚毕业的王希，乘火车来到了车水马龙的繁华都市，刚一下火车便被北京的魅力倾倒，但是当他只身步入人海之中时，忽然内心深处隐隐出现一丝莫名的恐惧，并且随着待的时间越久而不断上升。尤其是到了晚上，在临时的宿舍里，独自面对黑暗时，他的心里便有说不出的不安。这时他就特别思念家乡，思念亲人，思念同学，甚至对曾经走过的小路都是那么怀念。

王希边找工作边寻求归属感，一天他走进一个小饭店，无意间发现店内的小伙计李伟和自己是同乡，两人以前不认识，但在这异地他乡却让他们一见如故，很快成为好友。王希几乎把这家小店当作了自己的落脚点，天天必到。

有一次，李伟和王希说，最近有一笔生意要做，但是自己一没学历，二没资本，怕做不来，希望和王希合作，一起赚钱，然后好衣锦还乡。王希想都没想便同意了，他早已把自己的这位同乡李伟当作了亲密无比的好朋友。

王希和李伟进行了简单的考察，得出的结论是这笔生意前景很好。于是王希便从家里要了几万元钱作为他们两人合作的启动资金，并交给李伟，由李伟负责管理资金，自己忙技术上的事情。

经过几个月的努力，王希终于把这笔生意必需的几项技术参数计算清楚了，可是他隐约发现这笔生意似乎有点不妥当，于是便想去找李伟谈谈，可是到处都无法找到李伟，小饭店老板也说李伟早已经辞职不做了。事到如今，王希才发觉自己被同乡给骗了。

以上这一案例充分说明，当个人身处异地，内心的危机感便会被无限放大，这时大家就会选择寻求内心的归属感，从而让内心平静下来，使自己具有正常的判断力和工作能力。但是