

图书基本信息

书名：<<幸福达人系列早懂心理学,早过好日子>>

13位ISBN编号：9787122051363

10位ISBN编号：7122051366

出版时间：2009-6

出版时间：化学工业出版社

作者：安雅宁 编著

页数：178

字数：124000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 前言

传说，古希腊有一位美丽的公主叫Psyche（赛琪，意为灵魂），一直找不到能与之匹配的理想夫婿。

于是她父亲去请教太阳神阿波罗。

阿波罗神谕指示，Psyche必须穿着丧服，独自到山顶等候，有一只长着翅膀的蛇会将她带走，娶她为妻。

于是，Psyche遵守神谕一个人来到山顶上，等候那只蛇直至睡着，醒来后发现自己竟然身在一座金碧辉煌的宫殿里，而每当夜幕降临，就会有一名男子在黑暗里悄然而至，与她共度良宵。

男人告诉Psyche，由于诅咒，她不能看到自己的面容，请Psyche信任自己，即使两个人的爱情受到了诅咒，却依旧可以得到幸福。

男人越是这样说，Psyche的好奇心就越强烈，终于她抗拒不了自己的好奇心与侍女们的怂恿，在一个晚上，等男人熟睡后，取来一盏灯，微弱的灯光下，Psyche看见了一位俊美的男人，他就是Eros（厄洛斯，爱神）。

Eros还是被微弱的灯光惊醒，仓皇逃走，从此再未出现。

如梦初醒的Psyche后悔不已，踏上了寻找丈夫的旅程，经历千难万险，失去了昔日的美貌，最终打破诅咒，找到了Eros。

在宙斯天神的祝福下，Psyche和Eros的爱情成为不朽，“灵魂”和“爱”从此形影不离。

隽永的古希腊神话往往意味深长。

故事中，美丽的Psyche如果不去“照亮”她“另一半”的真面目，那么她将拥有单纯而美好的幸福直至永远。

但出于好奇，一种力量驱使她必须揭开他的“面纱”，看到他的容貌，从而带来历经磨难的历程，在饱受煎熬中验证了这份爱情的坚贞。

同样，如果人类不去追究宇宙、社会及自身的“真面目”，那么也许将一直保有未进化前那种单纯美好的幸福，但猎奇心驱使人类必定以所谓的“理性之窗”去逼视自己“灵魂的另一半”，“心理学”（psychology）就这样被“逼”而生。

人之所以为人，不同于猴子，就是因为我们有思想，总会不断地审视自身，叩问灵魂，于是灵魂之科学——心理学也就不可避免地应运而生。

心理学与人类的生活息息相关。

在圣经故事中，就有亚当和夏娃偷吃了禁果的描述。

这种偷吃禁果的想法很早以前就被人类意识到，从而写在圣经中告诫人们。

在现实生活中这种“偷吃禁果”的心态则被表现得更加淋漓尽致，更加复杂。

人为什么常常具有“偷吃禁果”的想法呢？

因为“禁果”总是显得分外香甜。

越是禁止做的事，越能够激发人们的好奇心和逆反心理。

从“偷吃禁果”的心态延伸开去，我们会发现更多心理学在生活中的应用。

## 内容概要

当你懂得一点心理学，并把它应用到自己的工作和生活中时，你就会发现，不管是人的性格，还是对一个事物的认知过程，包括人的情绪、语言、人际互动、心理疾病等都和心理学有着密不可分的联系。

每个人在生活中都有心理不平衡的时候，为什么会产生心理不平衡呢？

不平衡时又该怎么做呢？

在我们身边，心理学无处不在，我们需要运用心理学知识来解释那些令人费解的事情，舒缓我们的心情，调整我们的心态，这样才能享受积极美好的人生！

其实心理学的各个理论都直接关系到生活的方方面面。

在我们的日常生活中，存在着许多心理学规律，但我们有时已经运用得相当熟练却没有明确意识到它们的存在。

要想提高生活质量，至少需要懂得一些与每个人都密切相关的心理学知识。

每天用10分钟随意读上一小段本书中的内容，你就能不知不觉掌握一些重要的心理学规律，将其应用到日常工作与生活中，相信一定会让你的人生有所改变，早日过上你希望的好日子。

本书使用大量贴近生活的实例阐述心理学知识，为方便读者阅读，作者将全书内容分为可在10分钟左右读完的小模块，各模块结合一个心理学的知识点来解答读者在工作与生活中常常感到不知所措的问题，其核心要点还在各模块结尾处用“心灵加油站”的形式专门列出，便于读者掌握要点。

书籍目录

第一章 走近心理学——从心理学的角度思考问题 你是马哈鱼吗？

人为什么爱模仿？

为什么有人会害怕成功？

被老虎吃掉的驯兽师 一颗钉子是如何引发亡国的？

为什么窗户上有洞的车更容易丢？

重赏之下为何无勇夫？

第二章 情绪心理——营造积极心态的学问 远离镜子里的影子杀手 消除抑郁，无事不能释怀

方向感V.S?无聊感 害羞真的无法改变么？

越纯真越快乐 建立自信其实很简单 学会感谢挫折和磨难 第三章 职场心理——走上事业成功的快速路 九型人格：学会与不同的人和谐相处 定位策略：把优势发挥到极致 老板发脾气，你该怎么办？

暗示原理：积极的自我评价塑造成功的你 让压力一扫而光的心理策略 不要让倦怠成为生活主旋律

第四章 管理心理——巧妙地让部下自动自发 管理不能不懂心理学 成功的舰长往往是孤独的

得寸进尺效应：提高组织业绩的策略 攻心为上：“经营之神”的驭人经 苛希纳定律：人多并不一定力量大

蓝斯登理论：效能和心情成正比 第五章 社交心理——在人与人的博弈中胜出

开口就能探知对方深浅 语调中蕴藏大玄机 兴趣是性格的放大镜 “冷热水”效应：赢得好感和认同

6个妙招提升你的说服力 共情效应：替别人着想就是帮自己 第六章 性格心理——摆脱束缚

自己的枷锁 搬开拖延的绊脚石 从逃避走向面对之路 越独行越孤独 爱是化解怨恨的通道 不做被气死的周瑜

脸上的荣光不实在 幸福是共赢的结果 不劳而获的事不会长久 第七章 恋爱心理——共同走向幸福的彼岸

爱情有什么道理？

追求对方时的心理策略 不要一开始就满足对方所有要求 男人心里藏着哪些秘密？

如何赢得她的心？

第八章 成功心理——释放你的无穷潜能 “神秘的梦”告诉了我们什么？

心理预演：不断强化的神奇力量 冰山理论：命运被潜意识支配 暗示作用：潜移默化的影响力

获得积极暗示的心理策略 改变思维就能改变行为 第九章 人格心理——远离人性的阴暗面 幼稚型人格：永远长不大的小孩

依赖型人格：精神的“无骨症” 强迫型人格：怪异习惯的奴隶

偏执型人格：九牛拉不回的人 自闭型人格：装在套子里的人 暴君型人格：可悲的大独裁者 懦弱型人格：永远不敢展翅高飞

狭隘型人格：门缝里的观察者

章节摘录

第一章 走近心理学——从心理学的角度思考问题 许多人认为心理学是一门复杂而神秘的学问，其实心理学并不像大家所想的那样玄妙。一切科学的出发点，都是来源于生活，其最终目的也是再运用到现实生活中指导生活，心理学更是如此。

生活中那些让你困惑、迷茫的种种行为，都是心理学的研究对象。心理学者尽可能按照科学的方法，间接观察、研究或思考人的内心，从而得出适用于人类的、一般性的规律，帮助我们更清晰地感受自己丰富的内心世界。

你是马哈鱼吗？

夏日午后，一只蜻蜓也许是被美丽的窗帘吸引，也许是因一时不慎飞到了屋子里，开始在房间内不知所措地四处乱撞，到处飞舞，找不到出去的路。

这只蜻蜓费尽全身力气终未能飞出房间，其实原因很简单，因为它总在屋子的顶部空间寻找着那扇敞开的窗，而不肯低头向下——再低一点的位置就有敞开的窗户。

其实有好几次，它都临近自由的出口，可就是差那么一点点！

最终，这只不肯低飞一点点的蜻蜓终于耗尽了气力，奄奄一息地落在桌子上，失去了生机。

银肤燕尾大眼睛是马哈鱼亮丽的外型，它们平时生活在深海，每当春夏之交溯流，漂游到浅海产卵，这也正是危险来临的时候。

捕鱼人捉拿它的方法很简单：用一个孔目粗疏的竹帘，下端系上铁坠，放入水中，由两只小艇拖着，拦截鱼群。

马哈鱼的“个性”十分强烈，不爱转弯，即使闯入渔网中也不会停止，所以一只只“前赴后继”陷入竹帘孔中，帘孔随之紧缩，它们被激怒，瞪起眼睛，张开脊鳍，更加拼命地往前冲，结果被牢牢卡死，为渔人所获。

是否觉得马哈鱼很笨呢？

可我们身边有许多人就像马哈鱼一样，常常一面抱怨人生的道路没有出口、没有成功的希望，另一方面又循规蹈矩、不谋其变，总是习惯性在原有道路上一成不变地走下去。

古人说得好“天生我材必有用”，俗语也说“东方不亮西方亮”，如果我们能够灵活地调整目标、改变思路，就会出现“柳暗花明又一村”的无限风光。

你是否曾经有过陷入某件事不能自拔的经历，或者总喜欢“一条道跑到黑”？

的确有一些具有这种行事风格的人最后获得了成功，但是更多的人却一败涂地。

那么，固执心理到底是由什么造成的？

美国社会心理学家莱昂·费斯汀格在解释人执迷不悟的心理时，认为这是由认知失调导致的。

他认为，人都会遇到信念与现实发生冲突的情况，这种情况就会导致认知平衡失调，此时，人们就会感到难受从而想办法恢复心理平衡。

而恢复平衡的方式又有两种，一个是承认事实，一种是找到一个理由来维持平衡。

后者就是心理学上所说的认知失调——当你做决定采取行动或者遇到跟你原先预想的不一样的信念、情感或价值观后，引起内心冲突，所体验到的一种心理状态。

但事实上使人执迷不悟的原因有许多。

一个原因就是思维定式。

每个人都会有认识事物的习惯，而从前的认知习惯往往会影响后来的认知方式，从而导致不能根据事件、地点、具体时间而进行变化。

有些执迷不悟则是出于心理保护，有些时候并不是人们认识不了事物的客观性，而是由于强烈的自我防御机制，会使人固守自己的看法。

人们在认识事物时都会依赖自身的经验，有执迷不悟的时候，这是很普通、很平常的现象。

由于受主观因素的影响，有时候认知会与客观事实出现偏离。

俗语中经常提及的“旁观者清”，就是因为旁观者没有与认知主体者相同的经验和情绪，因此能够相对客观地做出结论，进而在一定程度上和范围内做到“清”。



如果你能够做到置身事外地客观评价,就不会再执迷不悟了。

通常情况下,我们如果选择了某个行业,在从事了一段时间后,就会慢慢培养和积累起相关的专业技能。

但若半途转行,必然经过一个艰苦的或者说是痛苦的转变和蜕变过程,而且会付出很大的精神、时间和资金成本(当然,一般情况下当转行的收益大于成本时,人们才会作出转行的决定)。

正因为人们一旦选择了某一人生道路,就会习惯性地走下去并且不断地自我强化,所以如果要转向其他行业,就将付出更高的成本,这提醒我们选择时需要慎重。

因为改变的成本比较大,也因为固执心理的存在,所以人们往往会表现出像马哈鱼一样的行为。

也正因为人们往往对自己已经做出的选择执迷不悟,所以我们在一开始做选择的时候就必须谨慎,也必须理性地选择和接触那些可以给自己带来好的影响和帮助的人,选择那些能够更好地为自己创造未来的工作。

早懂心理学,早过好日子 认识有可能偏离事实,所以你所坚持的未必总是正确的。

无法自拔时,要虚心听取别人劝告。

不要太过自信,也不要轻易逃避,客观理智地坚持才能成功。

人为什么爱模仿?

一般来说,爱模仿是幼儿心理发展的特点。

具体表现为个人的独立性较差,通常是看见别人玩什么,自己也跟着玩什么;看见别人有什么也跟着要什么;看见别人做什么也跟着做什么。

而在长大以后,这种天生的模仿心理却并没有消失。

在现实生活中,每个人都有不同程度的从众心理倾向,总是倾向于与大多数人的想法或态度相同,以求自己不那么孤立无援。

研究发现,坚持某种意见人数的高低是左右从众心理的最重要因素之一。

正所谓“人多力量大”“法不责众”,就是这一观点的有力证明,极少有人能够在众口一词的情况下还坚持自己的不同观点。

“阿希实验”在众多研究从众心理的实验中最为经典。

1952年,美国著名心理学家所罗门·阿希进行了一个实验,目的是研究人们究竟会在多大程度上受到他人的影响,而违心地进行明显错误的判断。

他告诉参加实验的大学生们,实验的目的是研究人的视觉情况。

当其中一个被实验者走进实验室时,他发现已经有5个人先于自己进入实验室,因此他只能坐在最后一个空出的位置上。

实际上已经坐好的5个人是与阿希联合起来的假被试者(即“托儿”),而这个大学生并不知情。

阿希的实验很简单,就是要大家对比线段的长度,然后给出答案。

他将一张画有一条竖线的卡片和另一张画有3条线的卡片放在一起,请大家判断三条竖线中的哪一条线与第一个卡片中的竖线等长。

共进行了18次判断。

实际上这些竖线的长短差距明显,正常人可以轻易地做出结论。

然而,经过两次正常判断之后,5个“托儿”故意坚定地认同一个错误的答案。

于是很多真正的被试者开始迷惑,不知道是应该相信自己的眼睛呢?

还是说出一个和大多数人一样,但自己认为不正确的答案。

从这次实验结果看,平均有33%的人做出了从众的判断,有76%的人至少做了一次从众的判断。而如果在正常情况下,人们判断错的可能性还不到1%。

当然,还有24%的人没有从众,他们一直坚定地按照自己的正确判断来回答。

枪打出头鸟,因此压力成为从众心理的一个决定因素。

在一个体系内部,无论谁做出与众不同的判断或行为,往往都会受到孤立甚至惩罚,因而每个系统内部成员的各种行为往往要求高度一致。

美国霍桑工厂的实验形象地说明了这个观点。

每个工人对自己每天的工作量都有一个自定标准,完成后就会放松下来。

因为无论是谁超过工作标准,都可能会使管理人员提高定额,所以,没有任何人去打破日常标准。这样,如果干得太多,就相当于与众人为敌;如果干得太少,又会拖众人的后腿。

因此,无论干多于少都会因冒犯了众人而被提醒,还有可能被抛弃。

为了避免这些,谁都不会去“冒天下之大不韪”,而只会“随大流”。

而一味盲目地从众,会将人的积极性和创造力扼杀,阻止个人乃至社会的进步。

因此能够理性判断是非、坚持自己不去盲从,就成为成功者与失败者的分界线。

但在现实生活中,对待从众和模仿行为,还要辩证地分析和对待。

越简单的东西越容易被模仿,人们平常以此为乐,因为这里既包含了分享,也包括了体验。

你对人微笑,他人自然也会对你微笑,这是不自觉的心理反应。

而且在特定的条件下,由于没有足够的信息或者搜集不到准确的信息,从众行为是很难避免的。

有时通过从众的方式来选择策略并无大碍,有时采取模仿的策略还可以有效地规避风险和取得进步。

路易·马克斯之所以会成为世界玩具大王,还要得益于他高明的模仿。

当在台湾山村里见到孩子们常玩一种叫“悠悠”的玩具时,他觉得很有意思。

于是,便将它们带到了西方,赚了大钱。

有一次,他为了研究南洋土著民族的游戏坚持去实地考察,发现一种套在腰间转着玩耍的木圈很稀奇,回国后使用其他材料仿制,这就是今天人们常见的“呼啦圈儿”。

谁会想到如今普及世界的“呼啦圈儿”会是从南洋土著人那里模仿来的。

出于安全感等种种心理因素的影响,很多时候人类难以摆脱模仿和从众心理的影响。

但这未必全然是坏事。

我们需要注意的是,必须针对你面对的具体情况将选取来的材料统统攫为己有,不可以机械地模仿,而要把它灵活地变成自己的东西。

哪怕是加上一点点自己的独创,模仿都可以变为你成功的契机。

早懂心理学,早过好日子 模仿是人类的本能,我们在模仿中成长。

模仿和从众行为具有两面性,如果你过于寻求安全感,便难以取得更大的进步。

成功者往往明断是非并且坚持己见。

要发挥积极性和创造力,从模仿者变为被模仿者。

媒体关注与评论

快乐是由三项要素构成：享乐（兴高采烈的笑脸）与（对家庭、工作、爱情与嗜好投入程度）、意义（发挥个人长处，达到比我们预期更高的目标）。

三项要素之中，享乐带来的快乐最为短暂。

这一点值得大家注意，因为有太多人以追求享乐为生活的目的，但是参与和意义却远比享乐重要。

——马丁·塞利格曼 积极心理学之父 在一个高度物化的社会里，对财富、地位、权力的追逐，未必能使人更加快乐。唯有从每天的生活经验、当下的体验品质即“心流”中创造乐趣，才能提升身心的品质。

——米哈里·契克森米哈赖 积极心理学世界级领军人物 我们对于自己的认识往往来自昔日相同情境下的有限经验，这其中牵涉了规则、法律、政策等各种外在压力。

、我们上学、度假、聚会，支付账单和税金，日日年年如此，但是当我们露在新、陌生的环境下，过去经验或习惯无法应付时，会是如何呢？

……当习以为常的游戏规则动摇了，你的老方法可能将不如从前一般好用。

——菲利浦·津巴多 美国心理学会（APA）前主席



编辑推荐

轻松搞懂心理学，驾驭情绪，以及曾经想驾驭而驾驭不了的一切…… 快乐是由三项要素构成：享乐（兴高采烈的笑脸）、参与（对家庭、工作、爱情与嗜好投入程度）、意义（发挥个人长处，达到比我们预期更高的目标）。

三项要素之中，享乐带来的快乐最为短暂。

这一点值得大家注意，因为有太多人以追求享乐为生活的目的，但是参与和意义却远比享乐重要。

——马丁·塞利格曼积极心理学之父 在一个高度物化的社会里，对财富、地位、权力的追逐，未必能使人更加快乐。

唯有从每天的生活经验、当下的体验品质即“心流”中创造乐趣，才能提升身心的品质。

——米哈里·契克森米哈赖积极心理学世界级领军人物 我们对于自己的认识往往来自昔日相同情境下的有限经验，这其中牵涉了规则、法律、政策等各种外在压力。

我们上学、度假、聚会，支付账单和税金，日日年年如此，但是当我们暴露在全新、陌生的环境下，过去经验或习惯无法应付时，会是如何呢？

……当习以为常的游戏规则动摇了，你的老方法可能将不如从前一般好用。

——菲利浦·津巴多美国心理学会（APA）前主席

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>