



最有趣味性的心理学……



心理学 其实很好玩

The Interesting Psychology

高志鹏 编著



心理学，其实真的很好玩。

你的好奇心，你的求知欲，

都能在此得到满足。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

最有趣味性的心理学

心理学 其实很好玩

The Interesting Psychology

高志鹏 编著

图书在版编目(CIP)数据

心理学其实很好玩 / 高志鹏编著. —北京: 新世界出版社,
2012.1

ISBN 978-7-5104-2311-6

I . ①心… II . ①高… 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 216919 号

心理学其实很好玩

作 者: 高志鹏

责任编辑: 闫 红 郭海丽

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)

网址: <http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 三河市华晨印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 670mm × 960mm 1/16

字数: 280 千字 印张: 19

版次: 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-2311-6

定价: 35.00 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。

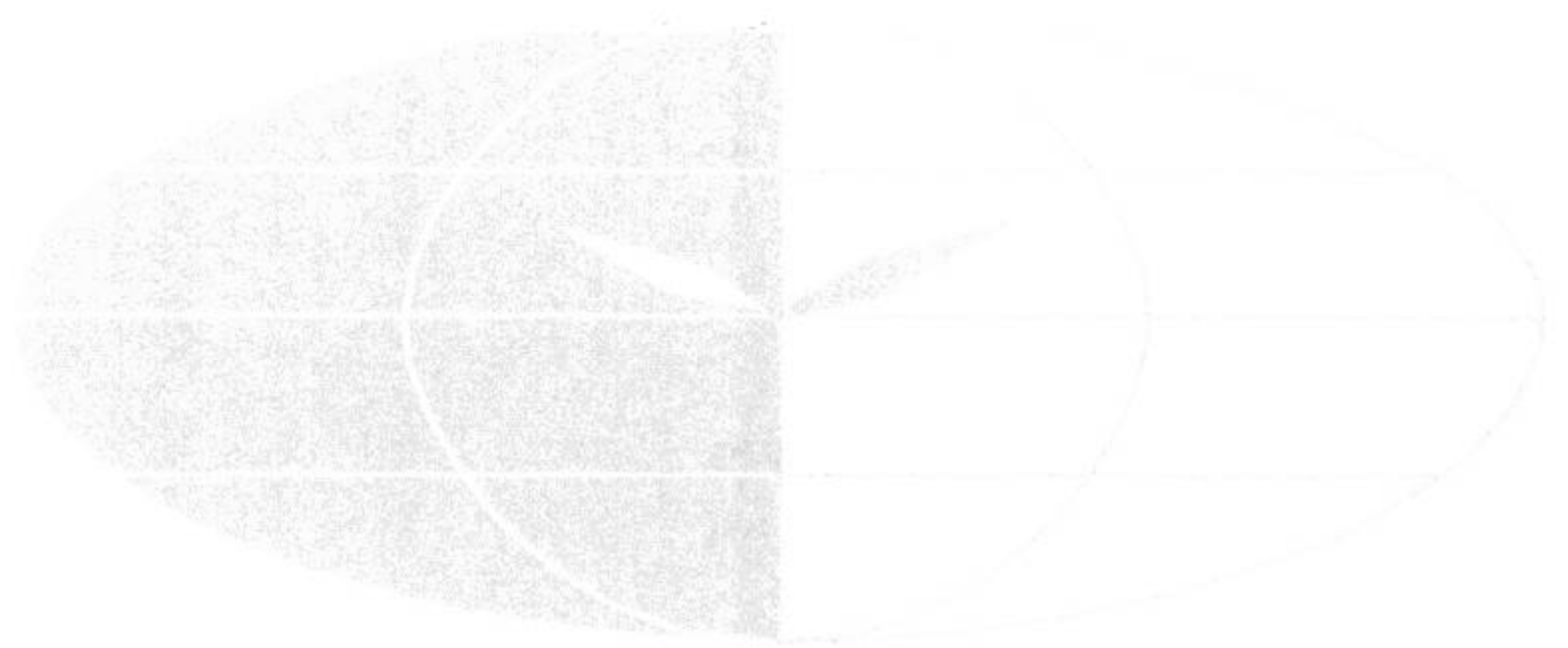
客服电话: (010) 6899 8638



心理学是一门科学，现实生活中，很多人都有这样的误解：学习心理学是为了看透别人，从而给自己带来利益。其实，学习心理学的目的是为了更好地理解别人的行为并作出解释，为了更好地观察生活，而不仅仅是读懂人心。如果端正了学习心理学的态度，你将发现这是一门很有意思的学科，很多现象都与现实生活联系密切，非常有趣。

心理学是一门研究人类及动物的心理现象、精神功能和行为的学科，既是理论学科，也是应用学科。心理学研究涉及知觉、认知、情绪、人格、行为 and 人际关系等多个领域，也涵盖了日常生活的诸多领域——家庭、教育、健康等。一方面，心理学尝试用大脑运作来解释个人基本的行为与心理机能；另一方面，心理学也尝试解释个人心理机能在社会行为与社会动力中的角色。此外，心理学也与神经学、医学、生物学等科学有关，因为这些科学所探讨的生理作用会影响个人的心智。

通过学习心理学，人们可以更透彻地了解自身与他人，看清各种现象的本质，从而有助于形成一套有见地的、成熟的判断标准，在与人交



目录

第一章 九型人格的故事

- 完美型——完美主义是一个美丽的错误____3
- 助人型——助人者人见人爱____6
- 成就型——我只想超越比尔·盖茨而已____9
- 艺术型——天才都是忧郁的____12
- 智慧型——认识并了解一切____15
- 忠诚型——精忠报国____20
- 乐观型——把欢笑带给全世界的孩子____25
- 领袖型——影响深远的功夫之王____29
- 和平型——为了长久的和平____32
- 本章附录：九型人格测试____36

第二章 女性心理学

- 都是虚荣惹的祸____43
- 女人，你到底想要什么____46

好奇害死猫	49
善用异性效应	51
为什么女人会尝试婚外情	53
坏男人到底哪里好	56
分手的女伴	58
任性的西瓜女孩	60
减肥的误区	62
没完没了的唠叨	65
冲动是魔鬼	68
本章附录：女性魅力心理测试	70

第三章 变态心理学

姑姑的妄想症	75
什么都没了	78
花痴	80
疑神疑鬼的创业者	83
倒霉的“第三者”	86
“耶稣”与凤姐	88
约翰·列侬之死	90
跟踪狂	93
科特·柯本之死	95
变态的伪娘	99
“杀人游戏”	102
患有孤独症的科学家	104
水仙花	106
第一个被公众关注的人格分裂者	108

“好好先生”迪恩	110
身体里住着17个人	113
“火柴人”罗伊	116
炸弹狂人	119
十字弓食人魔	127
本章附录：FBI变态心理学测试	129

第四章 积极心理学

一句演讲词	135
横渡英吉利海峡	137
找座位	139
死神与智者	141
急于求成的少年	143
本田先生的策略	145
波音公司的翻身仗	148
六名女工	151
比尔·盖茨与乞丐	154
专注的老者	156
伯恩斯坦的遗憾	158
别被情绪所左右	160
聪明的老人	163
本章附录：幸福指数心理测试	165

第五章 了解真实的自己

- 以己为镜——169
- 苏东坡效应——172
- 中了美人计的诗人——175
- 追求完美的摩托罗拉公司——177
- 鹰王的代价——180
- 地狱石油——182
- 不可造就之才——185
- 多付了薪水——187
- 宁做鸡头，不做凤尾——189
- “猛可”与手表——191
- 熬夜并不能改变结果——193
- 土里土气的老夫妇——195
- 升职选择——198
- “稀世珍宝”——201
- 摩西奶奶——203
- 本章附录：了解最真实的自己心理测试——205

第六章 人见人爱的秘密

- 法官与花匠——213
- 猎人、猎狗和兔子——216
- 伤痕实验——220
- 林肯的演讲——222

迎合选民的里根	224
保持一定的距离	226
以人为本的松下电器公司	229
三个小金人	232
小有名气	234
一盆“冷水”，一盆“温水”	237
本章附录：测一测你的受欢迎程度	240

第七章 成功人生的开端

一千面镜子的大厅	245
柯林斯的改革	247
顿悟的郑板桥	249
温迪快餐店	251
放牧的小和尚	253
戴尔的销售模式	256
驳不倒的博士	258
贫困潦倒的销售员	260
威利·卡瑞尔的绝招	262
谈判专家柯英	264
贤内助	266
心向成功	269
沉默的智者	272
修理工难倒阿西莫夫	274
冷漠的旁观者	276
三个仆人	278
本章附录：成功心理倾向测试	280

第一章

九型人格的故事





九型人格，又名性格形态学、九种性格，它是近年来欧美大学的热门课程之一，很多公司的高管都开始研习九型性格，并以此培训员工，建立团队，提高执行力。

九型人格中的每一种人对这个世界的看法都是不一样的，因此，全面了解不同类型人的不同性格特征，有助于更好、更深入地了解他人。





完美型——完美主义是一个美丽的错误

切·格瓦拉，一个被称为“红色罗宾汉”的游击革命家，一个被誉为“共产主义的堂·吉珂德”的理想主义者，用他39年的短暂时光谱写了一部生命传奇。

1928年6月14日，切·格瓦拉出生于阿根廷罗萨里奥省。他毕业于布宜诺斯艾利斯大学医学系。受过良好教育的格瓦拉，本来可以选择稳定安逸的生活，然而，他却抛弃了这一切，投入了拉丁美洲的革命烽火中。

1955年，格瓦拉在墨西哥流亡时与古巴革命者卡斯特罗结识，从此加入了古巴的革命斗争。革命胜利后，他曾担任古巴国家银行行长、工业部部长。为了把古巴建设成为一个没有贫穷、没有剥削的新国家，格瓦拉多次出访国外，成了古巴著名的国务活动家。但是，1965年3月，在他出访亚、非国家回到哈瓦那后，一度在古巴政坛上消失。原来，这位革命家已经辞去了古巴党、政、军的一切职务，去了其他国家继续进行反帝斗争。这一切连他最敬爱的母亲都蒙在鼓里。

格瓦拉在给卡斯特罗的告别信中说：“哪里有帝国主义，就在哪里同它斗争；这一切足以鼓舞人心，治愈任何创伤。”在他看来，非洲无疑是遭受帝国主义压迫最严重的地区。切·格瓦拉先在刚果东部金沙萨领导游击战争，1966年返回拉丁美洲，深入玻利维亚丛林开展“游击中心”的革命活动。1967年10月7日，格瓦拉的游击队伍被玻利维亚政府军包围，格瓦拉被俘。1967年10月9日，他被玻利维亚当局杀害，时年39岁。

当年，格瓦拉被政府军击伤并被捕后，审讯者问他：“你现在在想什么？”

格瓦拉说道：“让我们面对现实，让我们忠于理想。”

格瓦拉是一名完美主义者，他是一个真正为了自己的理想而活着的人；格瓦拉是个满怀激情的革命家，是一个为正义、为真理献身的理想主义者。他写信给子女：“你们应当永远对世界上任何地方、任何非正义的事情，都能产生最强烈的反感。这是一个革命者的最宝贵的品质。”身为阿根廷人，为了正义，他投身于古巴的革命事业；作为古巴国家的开创者，为了真理，他放弃了已有的一切，深入玻利维亚丛林，在极其艰苦的环境中继续反帝的游击战争。他是一个“堂·吉珂德”式的传奇人物，总是在不经意间给世人以惊奇，用自己的生命书写着一个共产主义战士的悲壮历史。

切·格瓦拉是完美型人格的代表人物，这类人的特点是不断追求进步，具有领袖气质，有超强的忍耐力，有毅力，守承诺，喜欢控制。

在生活中，这类人相信自己始终有做不完的事情，爱劝勉教导，对逃避表达愤怒。完美主义者经常感到愤怒、不满，这都是源自过高的生活要求。不满情绪对自己和周围的朋友都有很大影响，不利于人际和谐。同样因为事事追求完美的态度，让他们在生活里常常碰钉子。除了对外发泄愤怒情绪，内心也在不断经历挫败与失望。如果不能很好地化



解这些负面情绪，对健康十分不利。

心理学启示：

从心理学的角度来讲，“完美主义”是对完美的一种极端追求。那种完善自我，健康地追求完美，并且在努力达到高标准过程中体验到快乐的人，不是完美主义者。心理学所指的完美主义者是那些把个人的理想标准和道德标准都定得过高，不切合实际，而且带有明显的强迫倾向，要求自己去做“不可能完成的任务”的那类人。

完美主义者不能接受自己或他人的缺点与不足，格外挑剔，渐渐地形成一种不健康的心态。他们表面上都很自负，其实自己内心深处却非常自卑。在人际交往方面，为了维护自己的完美角色，他们常常生活在一个狭小的圈子中。他们有时很想却不敢融入到群体中去，怕暴露了自己的缺点。他们不敢表露自己的感情，不敢表达自己的观点和态度，给自己制定了太多的条条框框，以完美的标准要求自己，结果因过大的心理压力而使自己疲惫不堪。



助人型——助人者人见人爱



有一天，德兰修女要到巴丹医院商量工作，在靠近车站的广场旁发现了一位老妇人倒在路上，脸色惨白，像是死了一般。德兰修女蹲下来仔细一看：她用破布裹着脚，上面爬满了蚂蚁，头好像被老鼠咬了一个洞，残留着血迹，伤口周围满是苍蝇和蛆虫。她赶紧替老妇人测量呼吸及脉搏，似乎还有一口气，于是她为老妇人赶走苍蝇，驱走蚂蚁，擦去血迹和蛆虫。德蕾莎（德兰修女的别名）心想，如果任她躺在那里，必死无疑。于是她暂时放弃了去巴丹的行动，请人帮忙把老妇人送到附近的医院。医院开始时对这个没有家属的老妇人不予理会，但医师在德兰修女的再三恳求下，决定替老妇人医治，然后对德兰修女说：“必须暂时住院，等脱离危险期后，还需找个地方静养。”德兰修女把病人托给医院后，立即到市公所保健科，希望能提供一个让贫困病人休养的场所。市公所保健科的负责人是位热心的人，他仔细听完德兰修女的请求后，便带她来到加尔各答一座有名的卡里寺院，答应将寺庙后面信徒朝拜后的一处地方免费提供给她使用。

一开始，德兰修女的行为受到印度教区婆罗门的强烈反对，理由是



德兰修女不是印度人，然而德兰修女不顾反对，依然在街头抢救许多临危的病患到收容所来替他们清洗，给他们休息的地方，其中也包括印度教的僧侣，此举感动了许多印度人，反对声浪渐渐平息了。

自从找到这个落脚点后，不到一天的时间，修女们就将三十多个贫困痛苦的人安顿了下来。其中有个老人，在搬来的那天傍晚就断了气，临死前，他拉着德蕾莎的手，用孟加拉语低声说：“我一生活得像条狗，而我现在死得像个人，谢谢。”

光靠德兰修女及修女们的工作，要救助全加尔各答的垂死者是不可能的，但德兰修女有自己独特的看法，她认为人类的不幸并不存在于贫困、生病或饥饿，真正的不幸是当人们生病或贫困时没有人伸出援手，即使死去，临终前也应有个归宿。

1979年，德兰修女无可争议地获得当年的诺贝尔和平奖，在颁奖典礼中，她依旧身着那件白色粗布纱丽，神态安详地走上领奖台，她代表全世界的穷人发表了一个简朴但感人的讲话：“这项荣誉，我个人不配领受。我以天主的荣耀接受此奖，同时代表世界上所有饥寒交迫、流落街头和伤残疾病的人们，以及那些被忽略未被关怀的人们，我以他们的名义来领奖。和平奖使得贫富之间相互了解。今天我在这里强调关爱穷人，因为穷人同样也是上帝亲手所造并被祂关爱的子民。因此，如果我们背弃穷人，就等于是背弃基督，如果我们伤害穷人，就等于是伤害基督……请记住，上帝赐给我们的礼物，就是要我们相互关爱。我们可以用上帝的礼物做我们能做到的事情。让我们为了基督施与他人爱心吧，让我们像祂爱我们一样相互爱戴吧。”

德兰修女是第二型人格助人型（博爱型、给予者）的完美代表，这类人温文尔雅、友善随和、慷慨大方、乐善好施，被人们所敬仰。他们渴望别人的爱或良好关系、甘愿迁就他人、以人为本；他们很在意别人



的感情和需要，十分热心，愿意无条件地付出爱去帮助别人，这样才会觉得自己活得有价值。

心理学启示：

从心理学角度讲，拥有人格的人认为满足别人的需要比满足自己的需要更重要，所以他们很少向人提出请求，而是尽可能地帮助他人。因为他们在帮助别人的过程中，肯定了自我价值。因此，他们的人际关系非常好。

这类人的缺点是，因为热情地帮助别人，对别人投入了太多的时间和精力，他们希望得到的回报也更多。有时候，他们的占有欲会非常强烈，希望被帮助者事事对他说，与他分享。反之，他们则会很失望，甚至看作是背叛。有时他们也会对受助者施加压力，以达到控制他们的目的。当然，并不是说每个第二型人格者都是如此，只是当某些人状态不佳，心情不太好时，会出现以上倾向。平时多注意自身情绪管理，有助于改进和控制这个缺点。



成就型——我只想超越比尔·盖茨而已

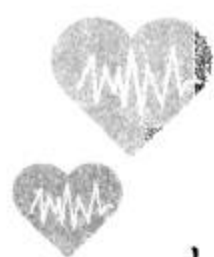


甲骨文董事长拉里·埃里森曾说过，击败微软，成为世界最大的软件企业是他的一大目标。“我成功并不重要，重要的是其他所有人都失败了，那时我才是真正的成功。”

埃里森个性张扬，盛气凌人，热衷于与微软的比尔·盖茨较量。硅谷流传着这么一个笑话：上帝和拉里·埃里森有什么区别？答案是：上帝不认为自己是拉里·埃里森。

比尔·盖茨与埃里森的首富之争曾经一度甚嚣尘上，两人的私人关系本来就不是很好，盖茨住在西雅图，而埃里森在硅谷创业，埃里森十分支持对微软的肢解，他把比尔·盖茨称作“PC教皇”，意思是由于他在操作系统的垄断地位直接影响了PC机的生产必须参照视窗操作系统进行设计。埃里森也一直将超越比尔·盖茨作为自己的目标。

埃里森拥有强烈的求胜心，取胜是他唯一不变的目标。32岁以前，埃里森还一事无成，读了三个大学，没得到一个学位文凭，换了十几家公司，妻子也离他而去。埃里森刚开始创业时只有1200美元，凭借其不懈的努力，使甲骨文公司连续12年销售额每年翻一翻，成为世界上第二



大的软件公司。

埃里森的成长之路可以用一个词概括，那就是取胜。至于如何取胜，如何成功，如何达到目标，那都是第二位的。

埃里森并不满足于效仿盖茨，而是希望有朝一日能够超越盖茨，希望像微软公司主导个人电脑软件市场一样，甲骨文的应用软件能占领网络市场。甲骨文的数据库软件在网络软件市场的占有率为40%；而微软则在PC软件市场具有绝对优势，拥有80%的市场份额。但埃里森相信自己公司开发的应用软件是有潜力的。

埃里森精力旺盛，员工形容他“脑中的点子永远比别人至少快18个月”。他喜欢航海，一直留着纪念几年前航海三天三夜获胜的络腮胡。艾里森带领甲骨文公司就像驾驭爱艇“Sayonara”号一般，充满强烈的战斗意志。

埃里森喜欢冒险，他经常参加驾艇比赛、飙跑车，还开着一架意大利产战斗机在太平洋上空和别人进行模拟空战。他曾经还因冒险多次住进医院：上大学踢球时弄断过鼻梁骨，在夏威夷冲浪时扭伤过颈骨，还有一次因骑车摔断过肘骨。1998年他指挥他的游艇“Sayonara”号在澳大利亚悉尼到霍巴特的帆船赛中夺冠……

埃里森喜欢挑战，极具冒险精神，他也因此而感到自豪，他拥有一架拆除武器的意大利产“马尔切蒂S.211”型战斗机。他想再买一架不带武器装备的俄产米格-29，但未获批准。他还拥有一架价值3800万美元的“湾流V”型喷气机，硅谷机场曾控告他经常违反宵禁规定，在半夜起降这架飞机，打扰了附近的居民。此外，他还有一支豪华昂贵的车队，车型有劳斯莱斯、本特利和奔驰等。埃里森在日本订造了一所价值4000万美元的豪宅，在旧金山南部另有一个占地23英亩的庄园。曾经有人问他：有了那么多钱、有那么多事情可做，干吗还要继续执掌甲骨文公司？他答道：“因为甲骨文正在参加的这场比赛更加刺激、规模更大，它比悉尼-霍巴特帆船赛更让人兴奋。互联网计算这场大赛比我做过的任



何事情都要激动人心。”

甲骨文董事长埃里森是成就型人格的代表。在生活中，这类人积极进取，总可以做出让人瞩目的成绩。可正因为这类人事事追求成功，用成就衡量自己的价值，对于成就不如自己的人，很难认可；对成就超过自己的人，又不服输地挑战，很难让人真心地接受他们。

心理学启示：

这就是甲骨文董事长埃里森，典型的成就型人格。这类人自信、精力充沛、风趣幽默、处世圆滑、积极进取，他们拥有强烈的好胜心，喜欢与别人比较，立志超越；他们以成就衡量自己的价值高低，注重个人形象，是典型的工作狂；他们希望能够得到大家的肯定，但是害怕表露内心想法；他们是野心家、冒险家，不断追求效益，希望与众不同；他们渴望得到别人的注目、羡慕，成为众人的焦点。

成就型人格的缺点是过于自恋自大，喜欢炫耀，很容易自我膨胀，所以他们都会把自己最好的一面表现给别人看，甚至极端时，会在朋友面前撒谎，以求保持自己在别人心目中的形象。有时候，成就型人格的人并没有看上去那么强的实力，因为他们的表达带有夸张的成分。

成就型人格者很害怕亲密关系，当关系加深的时候，他们可能会因怕真面目被看见而选择逃避。所以，对第三型人格者来说并不容易建立亲密关系，因为他们害怕被人看见自己的真面目，也因此很难敞开心扉，与他人坦诚交往。

对于第三型人格者来说，有些时候，放下过强的求胜心，展现出真实的自己，会让自己过得轻松愉快，也可以舒缓压力。



艺术型——天才都是忧郁的

公元前384年，亚里士多德出生于富拉基亚的斯塔基尔希腊移民区。他的父亲是马其顿国王腓力二世的宫廷侍医，所以他的家庭应该属于奴隶主阶级中的中产阶级。亚里士多德于公元前367年迁居到雅典，曾经学过医学，还在雅典柏拉图学院学习过很多年，是柏拉图学院的积极参加者。

多年的生活经历使亚里士多德悟出了一个道理：天才都是忧郁的。这位哲学巨匠虽然为人类作出了不朽的贡献，但其一生却深陷忧郁的阴影之中。

亚里士多德被忧郁侵袭内心后，时常躲在一处角落，望着深邃的天空，黯然神伤。天才的忧郁，由于它本身所具备的内涵，无疑是一幅独具魅力的风景。亚里士多德曾经走出了巨人的阴影，却最终被那个阴影笼罩。

两千多年前，在雅典城郊的一片幽静而神秘的树林中，柏拉图一边散步，一边与弟子们讨论问题。他时而侃侃而谈，阐释着他的各种思



想；时而睿智机警，回答着学生们的各种问题。亚里士多德就是这些学生中的一员，深受柏拉图器重。在这片树林里，柏拉图曾经与这位才华横溢的弟子多次畅谈、争论，而柏拉图也曾一度对这位弟子感到头痛，亚里士多德的博学多思与年轻气盛的进攻性结合，表现出咄咄逼人的气势。柏拉图惊恐地说道：“亚里士多德向我发起了进攻，就像是一匹小马驹攻击它的母亲。”

亚里士多德说过：“吾爱吾师，但吾更爱真理。”他甚至暗示，智慧绝不会随柏拉图的去世而消失。在学园里，亚里士多德经常和柏拉图争论，有时，甚至会让老师置身于尴尬的境地。他不同意柏拉图把真实存在看成是“人的理念”的唯心观点。之后，亚里士多德又抛弃了柏拉图的很多唯心论观点。

亚里士多德之所以倍感忧郁，在于如果柏拉图不是他的老师，那他就可以心安理得。因此，他常常陷于矛盾之中。和老师争吵过后，他总是于内心深处责备自己。他始终无法躲开老师的阴影，碰到一些解释不了的现象，还是要把老师的一些唯心论的观点搬出来，常常弄得自相矛盾。很多时候，亚里士多德遇到回答不出来的问题，还是要去请教老师柏拉图。

公元前347年，柏拉图去世。亚里士多德感受到了前所未有的孤独。此时，他才恍然大悟，自己只有在老师光芒的照耀下才可以闪光；失去了老师的照耀，他的存在便显得形影相吊。其他学生都相继离开了学院，而亚里士多德却在那里守望了两年，表示其对柏拉图的哀思与忏悔。

两年之后，亚里士多德离开了雅典，四处游历。公元前335年，亚里士多德又回到雅典，在那里建立了自己的学校。亚里士多德讲课时有一个习惯，即边讲课，边漫步于走廊和花园。不会有人知道，他是在地上的阴影里寻找老师的面容。

有谁能体会一个哲学家的孤独？亚里士多德始终活在阴影之中，经

常无法抑制内心的悲哀而泣不成声。在那个时代，他无法向志同道合者倾诉自己的思想，这难道不是一种悲哀？

随着亚历山大去世的消息传到雅典，那里立刻掀起了反马其顿的狂潮，雅典人攻击亚里士多德，并判他为不敬神罪，当年苏格拉底就是因不敬神罪而被判处死刑的。但亚里士多德最终逃出了雅典，第二年，他就去世了，终年六十三岁。

亚里士多德是忧郁的，他追求独特，喜欢浪漫，容易情绪化，害怕被人拒绝，拥有强烈的占有欲，总是认为别人不了解自己，喜欢我行我素的生活风格。

在生活中，忧郁的人情绪波动较大，倾向追求不寻常、具有艺术性而富有意义的事物，爱幻想，认为死亡、苦难、悲剧才是极具价值和真实的生命，他们对美感的敏锐程度可见于独特的衣着以及对布置环境的品位，这些都显出他们的独特性、创造力。这类人天性悲观，认为生命是一个悲剧，与人相处若即若离，害怕亲密关系而暴露自身的不完美。

心理学启示：

艺术型的人想创造出独一无二、与众不同的形象和作品，所以不停地自我察觉、自我反省，以及自我探索。他们多愁善感，想象力丰富，经常沉醉于自己的想象世界里。另一方面，由于他们较为感性，受感情主导，只要喜欢就会去做，不会考虑责任的问题。

这类人十分自我，由于从现实生活中得不到满足，他们都会在幻想里建构自己的世界，让情绪得以发泄。但是，这样很容易造成紧张的人际关系，因为他们将自我孤立起来，容易与社会脱节。



智慧型——认识并了解一切

一天早晨，在一条林荫道上，一个小姑娘突然看见一个奇怪的人，他个子不高，一件粗大衣像一条毯子似的裹在身上，穿着一双拖鞋，满头白发凌乱地飘着，一双深凹的眼睛，稍稍低垂着，好像在凝思，他发现了小姑娘，微微一笑，便从小姑娘身边闪过，又思索着向前走去，小姑娘惊奇地望着他，奇怪这个童话中的人物怎么从书中跑了出来。吃晚饭时，小姑娘把自己的见闻告诉了家里人，父亲听后，放下手中的刀叉，沉默了一会儿说：“孩子，你今天看到的是世界上最伟大的人。”

这个人，便是伟大的物理学家阿尔伯特·爱因斯坦。

爱因斯坦发明的相对论，开创了物理学的新纪元，他揭示了四维时空与物质的统一关系，对于今天探索宇宙结构有重大的意义，他在自然领域拓展了人们的视野，开拓了科学革命的新时代，被称为现代物理之父。

这位伟大的科学家，并非一生下来就是天才，相反，他在小的时候，智力发育比一般孩子都慢，只是由于无限的勤奋和对物理学的执著热爱，才把他造就成一位科学天才。

爱因斯坦于1879年出生于一个犹太商人家里，父母都希望他将来有

所作为，但是渐渐地他们发现孩子智力发育很慢，不像一般孩子那么机灵聪敏，到了三岁才开口说话，父母着急了，他们请来了医生，医生认为，孩子没有病，只是不善于说话而已。

到了四五岁，爱因斯坦经常一个人对某一物体发呆，而且总是远离嬉笑玩耍的孩子，像害怕被别人打扰一样，因此，他显得很孤僻。

五岁时，父亲拿一只小罗盘给他玩，爱因斯坦捧着罗盘，见里面的指针转来转去，最后始终指向北方，他奇怪了，就把罗盘捧在胸前，把指针转一圈，又转一圈，不管怎么转，那根针总是指着北方。他呆呆地站在那里，手里捧着罗盘，默默地想：针四周什么都没有，是什么神奇的力量把针吸住了呢？他呆呆地站在那里想，直到母亲喊他吃饭，他还站在那里思索。

秋天，爱因斯坦一家去郊游，当走进一片茂密的树林时，他却不见了，母亲到处找他，焦急地喊他，他却一个人在林间轻轻地穿行，一会儿摘下一片树叶，细心观察树叶的脉纹，一会儿观看阳光从树叶间透出的光斑，到了湖边，他就蹲下身来，一动也不动地望着湖面上起伏的微波。当母亲好不容易找到他时，他正坐在地上，凝望着一队队忙忙碌碌来回穿梭的蚂蚁。妈妈一把拉起小爱因斯坦的手，发现他待的地方离她叫喊的地方很近。“你干吗不答应妈妈，让妈妈来回地跑。”“没有，妈妈我没听见。”小爱因斯坦说，妈妈只好微微地叹了一口气。

为了给这位孤僻的孩子的生活带来一点乐趣，从六岁开始，妈妈开始教他拉小提琴，他对这个乐器发出的声音如对大自然斑斓的色彩一样十分敏感，他学得专心致志。从此小提琴成了他漫长生命旅程中不可缺少的伙伴。每当工作疲倦时，他便拉起小提琴，使内心保持和谐与平静。

读小学时，由于他性格孤僻，同学们都歧视他，老师也不喜欢他，老师向他提问题时，他好像听不见一样，总是默默地去思考自己的问题。于是老师便喊道：“爱因斯坦，站起来，站到大厅里去，等到中午



放学回家！”小爱因斯坦便默默地走到大厅，站上两个钟头，老师还说：“这孩子真笨，什么功课都不好！”

实际上，小爱因斯坦不习惯学校那套死记硬背的教学方法，他有自己独特的独立思考的特点，在这种死板的学校环境中感受不到追求知识的快乐。爱因斯坦不喜欢它，他总希望早点放学，好躲回家去，在家里，他就可以在理想和希望里遨游。对教育规范的不适应，使爱因斯坦曾经连续多次考试不及格。

爱因斯坦有个叔叔，名叫雅各布，雅各布叔叔很善于饶有趣味地讲解方程式，他给爱因斯坦讲解知识生动有趣，爱因斯坦很喜欢。

这天，雅各布叔叔给爱因斯坦讲代数课，雅各布叔叔说：“代数嘛，就像打猎一样，那头藏在树林里的野兽，你把它叫做 x ，然后一步一步逼近它，直到把它逮住！”通过雅各布叔叔生动形象的讲述，代数的真谛便深深印在爱因斯坦的脑海中。

几何也是雅各布叔叔给他启蒙的。雅各布叔叔在纸上画了一个直角三角形，标上 A 、 B 、 C ，慢慢地一笔一画地写上公式，然后对爱因斯坦说：“这就是大名鼎鼎的毕达哥拉斯定理，两千多年前的人就会证明了。孩子，你也来试试。”

12岁的爱因斯坦，根本不懂什么叫几何，但是他被这个定理迷住了。他双手支着脑袋，皱起眉头，一连三个星期，总是坐在自己的小书桌前苦苦思索。最后，他居然给证明出来了。爱因斯坦第一次体验到认识真理的快乐，他的创造才能自此得以萌发。

不久，雅各布叔叔送给他一本几何教科书。他捧着这本书，读得心醉神驰，那一个个几何定理的证明，严密得滴水不漏，使人不能有半点怀疑，人的思维是那样明晰、可靠，给他留下了难以磨灭的印象。

14岁时，爱因斯坦开始学习高等数学，当同学们还在等边三角形的浅水中扑腾时，他已经在微积分的大海中畅游。数学老师也不是他的对

手，常常被爱因斯坦问得张口结舌。因此老师不喜欢他，说他“生性孤僻”、“不守纪律”、“想入非非”，以至于爱因斯坦父亲问学校校长，爱因斯坦将来该从事什么职业时，校长毫不掩饰地说：“干什么都一样，他长大后绝对不会有成就的。”由于同样的原因，数学老师对爱因斯坦说：“爱因斯坦，你永远不会有作为的。”这些话深深刺痛了爱因斯坦的心。“我一定会有的。”他在心里默默地说。

爱因斯坦对许多问题有自己独特的看法，在中学，他经常思索这样一个问题：假如某种光的接收器，比如：人的眼睛或者摄影机，跟随在光的后面，用光速飞奔，会发生些什么情形呢。对此，他作了种种设想，但找不到答案。实际上，在他这个奇怪的想法里，已经孕育了相对论的萌芽。

有一次，爱因斯坦爬上一架梯子挂一幅画，由于他专心地思考自己的问题，一不小心，竟从梯子上摔了下来。他马上想到一个问题：“人为什么会笔直地摔下来呢？”经过认真思考后，他得到了答案，他认为物体是沿着阻力最小的路程运动的，这对他后来研究广义相对论给予了很大的启发。

15岁时，爱因斯坦报考苏黎世的瑞士联邦工学院，但没有被录取，他又补习一年，16岁时，终于考上了大学。在大学学习中，爱因斯坦表现出了自己的特点：他集中精力在能够发挥自己创造性的问题上，而撇下其他东西不管，以避免因负担过重而离开研究的要点。就这样，他以自己独特的思考问题的方法，发明了举世闻名的“相对论”，开创了物理学的新纪元，成为世界上最伟大的科学家。

爱因斯坦是智慧型的典型代表，集中的注意力、活跃的思维、敏锐的观察，是取得无数研究成果的基础。



心理学启示：

智慧型人格者的特质就是不断追求知识，这类人温文儒雅、博学多才，办事条理分明，他们的缺点是不善表达，沉默内向、缺乏活力，给人冷漠的感觉，有时候反应缓慢。

智慧型的人爱观察、批评，每天有看不完的书。他们冷眼看世界，脱离情感，喜欢思考分析，但有时候缺乏实际行动；他们对物质生活要求不高，崇尚精神生活，不善表达内心感受；他们想通过获取更多的知识，来了解环境，面对周遭的事物；他们渴望知识，因为他们认为这是行动的保障，让他们有安全感。

智慧型的人性格沉稳冷静，总想跟身边的人和事保持一段距离，很少情绪化。他们通常都是旁观者，观察一番之后才会投入参与。他们常常观察身边的人和事，却很少参与，所以感情投入也很少。他们喜欢辩论，很执著。此外，他们需要充分的私人空间和高度的隐私，否则会觉得焦虑不安。



忠诚型——精忠报国

岳飞，南宋军事家，民族英雄。少时勤奋好学，并练就一身好武艺。19岁时投军抗辽。不久因父丧，退伍还乡守孝。1126年金兵大举入侵中原，岳飞再次投军，开始了他抗击金军、保家卫国的戎马生涯。传说岳飞临走时，其母姚氏在他背上刺了“精忠报国”四个大字，这成为岳飞终生遵奉的信条。

从12世纪20年代起，黄河南北、两淮之间，掀起了轰轰烈烈的抗金民族战争。岳飞和抗金名将宗泽、韩世忠等一道，站在抗金斗争的最前线。可是，腐败的北宋统治集团，采取妥协、投降的政策，1127年，徽宗赵佶、钦宗赵桓被掳走后，继而接位的南宋小朝廷的头目赵构，同样是个投降派。他偏安于江南一地，沉醉于歌舞逸乐之中，没有真正组织抗金民族战争并把它进行到底的决心和打算，他一面起用秦桧等投降派，通过他们出面进行一系列议和投降活动；一面则利用宗泽、岳飞、韩世忠等抗战派，抵挡金军的凌厉攻势，以保住他的皇帝宝座，积累屈膝求和的资本。

到了12世纪20年代中期，东至江淮、西至陕西一线的宋、金双方对



峙的军事分界线形成后，赵构、秦桧统治集团，实际上已经成了南宋抗金斗争中最大的绊脚石；反过来，岳飞、韩世忠等抗战派，则成了赵构、秦桧投降派活动的最大障碍。南宋朝廷内部抗战派与投降派的斗争，日趋尖锐。

岳飞坚决反对议和，主张抗战到底，置个人荣辱安危于度外，对赵构、秦桧的投降活动进行坚决斗争。1139年，岳飞在鄂州听说宋金和议将达成，立即上书表示反对，申言“金人不可信，和好不可恃”，并直接抨击了“相国”秦桧出谋划策、用心不良的投降活动。

和议达成后，宋高宗赵构得意忘形，颁下大赦诏书，对文武大臣大加爵赏。可是，诏书下了三次，岳飞都加以拒绝，不受开府仪同三司的爵赏和三千五百户食邑的封赐。他在辞谢中，痛切地表示反对议和：

“今日之事，可危而不可安，可忧而不可贺。”并再次表示收复中原的决心，“愿定谋于全胜，期收地于两河，唾手燕云，终欲复仇而报国”。这无异于给宋高宗当头泼了冷水，从而更使赵构、秦桧怀恨在心。但岳飞不顾个人得失，坚持抗战到底的立场，率领军队，联络北方义军，卓有成效地从事抗金战争，筹划收复中原、统一祖国，成为全国抗金民族战争中的有力支柱。

1139年夏，金兀术撕毁绍兴和议，倾巢而出，再度发动大规模的对宋战争。在东、西两线军取得对金大捷的形势下，岳飞挥兵从长江中游挺进，实施反击，他一直准备着的施展收复中原抱负的时机到来了。

岳家军进入中原后，受到中原人民、忠义民兵的热烈欢迎。这年七月，岳飞亲率一支轻骑驻守河南郾城，和金兀术一万五千精骑发生激战。岳飞亲率将士，向敌阵突击，大破金军，把金兀术打得大败。岳飞部将杨再兴，单骑闯入敌阵，想活捉金兀术，可惜没有找到，手刃敌人数百，身上受伤几十处，豪勇无比。岳家军将士具有“守死无去”的战斗作风，敌人以排山倒海的大力，也不能把岳家军阵容摇动。郾城大捷



后，岳飞乘胜向朱仙镇进军（离金军大本营汴京仅四十五里），金兀术集合了十万大军抵挡，又被岳飞打得落花流水。岳飞这次北伐中原，一口气收复了颍昌、蔡州、陈州、郑州、郾城、朱仙镇，消灭了金军的有生力量，金军全军军心动摇，金兀术连夜准备从开封撤退。南宋抗金斗争有了根本性转机，再向前跨出一步，沦陷十多年的中原就有望收复了。岳飞兴奋地对大将们说：“直捣黄龙府，与诸君痛饮尔！”而金军则发出了“撼山易，撼岳家军难”的哀叹。

但是，外敌难以撼动的岳家军，却遭到了南宋朝廷内部投降派的摧残。就在这抗金战争取得辉煌胜利的时刻，甘心充当儿皇帝的高宗赵构，因担心一旦中原收复，金人放回他的哥哥钦宗，他就保不住皇位，而急切地希望与金人议和。金人安插在南宋朝廷里窃取了宰相高位的内奸秦桧，也抓住高宗这个难言的心病大肆活动，破坏岳飞的抗战。他们狼狈为奸，密谋制订了全线撤军、葬送抗金大好形势的罪恶计划。他们首先命令东西两线收兵，造成岳家军孤军突出的不利态势后，即以“孤军不可久留”为名，连下十二道金牌，急令岳飞“措置班师”。在要么“班师”、要么“丧师”的不利形势下，岳飞明知这是权臣的阴谋，但为了保存抗金实力，不得不忍痛班师。岳飞愤慨地说：“十年之功，废于一旦！所得诸郡，一朝全休！社稷江山，难以中兴！乾坤世界，无由再复！”岳飞的抗金斗争，至此被迫中断。岳家军班师时，久久渴望王师北定中原的父老兄弟，拦道恸哭。岳飞为了保护老百姓的生命财产，故意扬言明日渡河，吓得金兀术连夜弃城北窜，准备北渡黄河，使岳飞得以从容地组织河南大批人民群众南迁到襄汉一带，才撤离中原。

这时，有一个无耻的书生，骑马追上金兀术扣马而谏：“太子毋走，京城可守也，岳少保兵且退矣……自古没有权臣在内，而大将能立功于外者。”金兀术这才又整军回到开封，不费吹灰之力，就把中原土地掠了回去。



岳飞一回到临安，立即陷入秦桧、张俊等人布置的罗网。1141年，他遭诬告“谋反”，被关进了临安大理寺。监察御史亲自刑审、拷打，逼供岳飞。与此同时，宋金政府之间，正加紧策划第二次议和，双方都视抗战派为眼中钉，金兀术甚至凶相毕露地写信给秦桧：“必杀岳飞而后和。”在内外两股恶势力夹击下，岳飞正气凛然，光明正大，忠心报国。从他身上，秦桧一伙找不到任何反叛朝廷的证据，但岳飞仍于绍兴十一年农历除夕夜，被赵构“特赐死”，杀害于临安大理寺内，年仅三十九岁。

岳飞部将张宪、儿子岳云亦被腰斩于市门。岳飞父子及张宪死于奸臣昏君之手，激起了抗金军队和老百姓的强烈愤怒，韩世忠当面质问秦桧，秦桧支吾其词“其事体莫须有”。韩世忠当场驳斥：“‘莫须有’三字，何以服天下？”民族英雄岳飞，就在“莫须有”的罪名下，含冤而死。

岳飞虽然被杀害了，但他精忠报国的精神是不可磨灭的。正是他，表达了被压迫民族的崇高气节，在处境危难的情况下，坚持了抗金的正义斗争，保住了南宋半壁河山，使南方百姓免遭金人的蹂躏，岳飞不愧是我国历史上一位杰出的民族英雄。

岳飞死后二十年，即1162年6月宋孝宗赵昚继位，七月下令给岳飞平反昭雪，“追复原官”，并以五百贯的高价购求岳飞遗体，“以礼改葬”。

在宋朝，岳飞的精忠报国让宋朝得以保存半壁江山，其抗金义举，在奸人做祟下功亏一篑，令人叹息。



心理学启示：

忠心耿耿是对忠诚型人格者最好的描述，此外，他们为人警觉、处世谨慎、机智务实、守规矩，是典型的纪律维持者。

这类人万事小心，不轻易相信别人，喜欢群体生活，尽职尽责；他们不喜欢受人瞩目，安于现状，不喜转换新环境；他们相信权威，然而另一方面又容易反权威，性格充满矛盾；他们的团体意识很强，需要亲密感、安全感。这类人的缺点则是疑心过重，害怕成就、逃避问题。在工作中，忠诚型的人一定是好员工，因为他们忠心尽责。





乐观型——把欢笑带给全世界的孩子

沃尔特·迪斯尼是一个传奇，他的名字就是一种梦想的象征，他创造了卡通人物米老鼠，制作了电影史上第一部完整的动画影片，他创建了迪斯尼主题公园，组建了现代化多媒体公司，他的创意改变了世界的面貌。

沃尔特·迪斯尼于1928年创造了米老鼠这一经典卡通形象，被称为“米老鼠之父”。用迪斯尼自己的话说则是：“一切都从一只老鼠开始。”

沃尔特·迪斯尼在1901年12月5日出生于美国芝加哥，他的父亲是西班牙移民。1906年，老迪斯尼用全部家产在堪萨斯州东北的马赛林购买了一个小农场，他们全家从此便迁居在那里。

沃尔特在全家5个孩子中排行第四，小时候没有玩具，便在草稿纸上画农场的小动物。母亲发现了儿子绘画的天赋，给他买了一本画册，沃尔特便整日临摹，越画越好。有一次，一位叫舍伍德的医生看中了他的画，出5角钱把他的画买去。15岁那一年，沃尔特认为，自己将来有可能当一名画家。

1918年，美国卷入了第一次世界大战。沃尔特这一年17岁，他将年



龄虚报为18岁，参加了红十字会，当了救护车的驾驶员。

战事结束后，沃尔特回到芝加哥，他到一家报馆求职，却遭到拒绝，后来他在一家电影广告公司找到一份周薪40美元的工作。

1922年，沃尔特辞去了广告公司的工作，自筹了1500美元，创办了动画片制作公司。沃尔特聘请了两名推销员向全国推销动画片，不料这两人拿了公司的钱逃之夭夭，使沃尔特陷入困境，终于宣告破产。

1923年夏天，沃尔特来到位于加州的好莱坞，和哥哥罗伊凑了3200美元重新创业，成立了“迪斯尼兄弟动画制作公司”，这是今天迪斯尼娱乐帝国的真正开始。

他和哥哥罗伊在1925年7月建立了赫伯龙制片厂，1926年沃尔特将“迪斯尼兄弟公司”的名称改为“沃尔特·迪斯尼公司”。

1928年，他先后创作出三部以米老鼠为主人公的卡通片。迪斯尼对影片质量要求极为严格，影片中细致的动作需要人工手绘2万个画面，迪斯尼最后终于做到了，资金也用光了，迪斯尼不得不卖掉了他心爱的跑车，他要把影片做得尽善尽美。到1930年，米老鼠已成为全世界家喻户晓的角色。

沃尔特在得力助手尤布被挖走后，大病一场，暂时停止了米老鼠动画片的生产。1932年，他又振作起来，制作出迪斯尼公司的第一部彩色有声动画片《花儿与树》，这部片子当年获得了奥斯卡奖。继此之后，沃尔特又先后推出《三只小猪》、《白雪公主和七个小矮人》、《木偶奇遇记》、《小鹿班比》、《幻想曲》等一批优秀的动画片。

第二次世界大战结束后，沃尔特·迪斯尼事业的脚步开始放慢。与在电影业相同，沃尔特也成了电视业的开拓者，他从1954年开始制作电视片，并于1961年在电视上成功地获得了良好的视觉颜色效果。

战后，沃尔特最大的贡献是1955年在洛杉矶建立了迪斯尼乐园，这也是他人生中最伟大的梦想，他要建立一座让孩子和父母都感兴趣的场



所。他想，当孩子们骑马或游戏的时候，也应该让家长们一块儿尽情欢乐。沃尔特决定把公园建在西部的加利福尼亚。1952年，他开始购买场地，这是件艰巨的工作，因为这块地皮同时被20多家公园占有着。1954年，他派4名职员周游美国，收集人们对修建公园的意见，但4个人带回的一致观点是迪斯尼太“狂妄”了。许多公园的老板说：“不开惊险的跑马场，不搞点歪门邪道，要想成功简直是白日做梦。”

然而沃尔特却始终没有改变修建一所清爽安逸的公园的计划，他还决定称这所公园为“迪斯尼乐园”。“迪斯尼乐园”终于落成了，它被人们看作是当代世界上的一大奇迹。仅在开放的头6个月里，就有300万人纷至沓来，在来访的人中有11位国王、王后，24位州政府的首脑和27位王子、公主。在10年里，“迪斯尼乐园”的收入高达1.95亿美元之多。

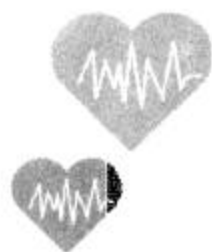
1971年迪斯尼公司又在本土建成了占地130平方公里，由7个风格迥异的主题公园、6个高尔夫俱乐部和6个主题酒店组成的奥兰多迪斯尼世界。

1983年和1992年，迪斯尼以出卖专利等方式，分别在日本东京、法国巴黎建成两个大型迪斯尼主题公园。至此，迪斯尼成为世界上主题公园行业内的超级霸主。

但这些，沃尔特都已经看不到了。晚年的沃尔特不幸染上了肺癌，但他依然把心思和精力都放在了筹划佛罗里达州的新乐园“迪斯尼世界”上。

1966年12月14日午夜，沃尔特让人把他的床头升高，他要最后看一看自己的电影公司，迪斯尼公司在寒冷的夜里灯火辉煌。凌晨，沃尔特·迪斯尼——这个给世界带来欢笑的童话老人去世了。

沃尔特·迪斯尼的女儿丹妮·迪斯尼如今也已年过花甲，她说：“爸爸以前想做的就是让人们快乐，让他们笑起来。这永远是他生活的意义所在。”的确，他给人们带来了多少欢笑，他超越了一个时代，把欢笑送给后来的人。



沃尔特·迪斯尼是一个乐观的人，他的乐观来源于他童真的内心世界，他的乐观帮他摆脱了多次危机，成为动画和主题公园领域内的霸主。

心理学启示：

乐观型人格者毕生都在追求快乐，他们非常热心，不停活动、不停获取，讨厌严肃认真的事情；他们多才多艺、对玩乐的事非常熟悉也喜欢花精力钻研，他们愿意不惜任何代价追求快乐。

这类人喜欢新鲜感，紧跟时代潮流，惧怕压力，害怕负面情绪；他们想要的是愉快的生活，喜欢创新，属于享受型的人。

在人际交往中，乐观型人格者总是很受人欢迎，他们也愿意为别人带来快乐。当然，他们的缺点也很明显，做事缺乏耐性，易冲动，害怕孤独。





领袖型——影响深远的功夫之王



数十年前香港经济低迷时期，很多华人漂洋过海在国外闯出了一番事业，抒写了一个又一个“他乡的故事”。1940年美国三藩市有一个婴儿诞生了，其父亲是香港粤剧界名人李海泉先生。李海泉的心态与其他华人一样，希望能在有生之年取得一些成就，让家人可以过上安逸的生活，这点可从他替孩子改名时看出：中国人大多认为“不怕生坏命，最怕改坏名”，他希望孩子将来也可出人头地，替孩子改了一个蛮有意思的名字“振藩”，寓意他成长后可威震三藩市。

这位名叫振藩的小朋友，后来不但威震三藩市，而且还登上了世界的舞台，他就是日后无人不识的李小龙。

李小龙的一生充满传奇色彩，儿时在香港便获发掘成了童星，在六七岁的年纪便受到影艺界的熏陶，童年的经历对他日后在电影圈的发展有极大帮助。本身甚为好动的小龙，在1955年遇上了咏春宗师叶问。成为叶问的徒弟后，他更对武术疯狂热爱，比如太极拳、剑击、西洋拳等，17岁时更在校际拳击比赛取得冠军。李小龙从小就混迹在电影圈，由于外形渐趋成熟加上独特的演绎技巧，电影公司觉得他是个可造之

材，预备与小龙谈签约事宜。

1959年，生性好动的李小龙，因一次冲突事件遭警方扣留问话。为避免影响前途，家人便匆匆安排他到美国读书，希望他可在彼邦专心学习。1961年李小龙在西雅图华盛顿大学攻读哲学，这个黄皮肤、黑头发、个子不高的小伙子，常常被一些好事之徒骚扰，而李小龙的好身手使他们甘拜下风。之后，李小龙索性在西雅图开设武馆教功夫。

1964年，李小龙在长堤的空手道大赛担任表演嘉宾，让更多人见识到他的功夫。当中包括一些电影工作者，这个“第一印象”对他日后在电影圈发展极为有利。

1965年，李小龙起了一个念头，他有感传统的中国武术应可有更大发挥空间，所以开始将生平所学的功夫加以整理，希望能创出一套全新的武学系统，让习武者可透过这套系统练习，把功夫发挥得更好。

1966年，改编自连环画的《青锋侠》拍成剧集，李小龙在该片中饰演青锋侠助手。该片当年大受欢迎，但拍过《青锋侠》一剧之后，他并未延续他的事业。赋闲在家的日子并不好过，他只偶尔担任好莱坞红人的私人武术教练。李小龙没有浪费他的“清闲时间”，虽然机会未到，他仍将早前的新武术构思整理创出一个独特的武术系统，并于1967年为它起了一个名字——截拳道。

1970年初，李小龙挟着青锋侠第二主角名义回港，在当时无线电视皇牌节目“欢乐今宵”表演寸劲、侧踢等。其身手及独特气质令电视机前的观众无法忘记。在这一幕里李小龙锋芒毕露。当时嘉禾电影公司高层觉得这是个可造之材，稍后便派专员到美国找他谈拍片事宜。首部电影的角色更是为他度身而设的，这就是当年破尽香港电影票房纪录的《唐山大兄》。1971年《唐山大兄》由于极佳的票房及口碑，第二部电影火速赶拍。1972年《精武门》上映，当年影片内容敏感但却不影响成绩，票房又刷新纪录。两部电影的空前成功，令投资者雄心万丈，其后



更不惜工本，拉队伍往意大利制作《猛龙过江》。

一个曾经在好莱坞不得志的青年原来竟是一颗票房灵丹，美国的电影制作公司立即与香港的有关人士洽商合作，希望能籍香港的电影人拉拢他们曾经错失了的“过江猛龙”。

1973年港美合作的《龙争虎斗》面世，李小龙初奠国际巨星地位。可惜同年拍摄的《死亡游戏》却是这位巨星的最后遗作。李小龙本来打算完成《死亡游戏》后回到美国大展拳脚，但命运竟安排这位巨星在最灿烂的一刻陨落，从此一代巨星只能在影迷心中留下永恒的英雄形象。

李小龙是华人世界的精神领袖，是中国功夫的代表人物，他的精神与气质影响着许许多多痴迷于功夫的习武之人，他是中国人的骄傲。

心理学启示：

领袖型人格者最大的特点就是喜欢追求权力，讲求真才实学，成功靠的是能力。这类人充满正义感，喜欢做大事，他们是绝对的行动派，遇到问题立即着手解决。他们独立自主，一切靠自己，依照自己的能力做事，向往公平正义。

这类人的缺点是攻击性较强，以自我为中心，报复心强，轻视懦弱、尊重强者；他们会为受压迫者挺身而出，但容易冲动的性格经常会添麻烦；他们过于主观，喜欢凭直觉办事。

领袖型的人喜欢发号施令，说话声音洪亮、有威严，爱辩论，意志坚定。在与人交往中，他们豪爽、不拘小节，因此朋友很多。但他们自视甚高，过于自我，总想指挥他人，这样会给别人带来压力，影响人际关系。



和平型——为了长久的和平

提起印度，许多人马上就会联想到一位苦行僧式的人，这个人剃着光头，上身赤裸，皮肤黝黑，总是随身携带着一架木制纺纱机，他一有空就纺起纱来。他走到哪里，都会引起一阵阵激动的欢呼，会有一群信徒自愿跟随着他。他就是印度独立运动领导人、国大党领袖莫汉达斯·卡尔姆昌德·甘地。甘地出身于印度一个古老的家族，在印度这个等级森严、种姓界限分明的社会，这种优越的出身使他有可能会到英国接受高等教育。这种教育使甘地认清了印度社会中存在的不平等和印度作为英国殖民地的屈辱现实。他下决心一定要改变这种状况。于是，还在国外时，他就开始从事反对种族歧视的斗争。大学毕业后，甘地在南非做律师。非凡的智慧、超人的胆识和坚强的意志使甘地不仅成了一名出色的律师，还成了印度侨民反对种族歧视斗争的领导人。因此，当他回到印度时，便顺理成章地成了民族独立运动的领袖。

印度是一个有悠久宗教传统的国家，佛教和印度教的影响十分深远。这两种宗教教义繁复，有一点却是共同的：它们都反对任何暴力，主张以忍让和和平的方式解决一切争端。甘地是一个虔诚的教徒，笃



信教义。因此他创造了一种独特的争取印度民族独立解放的方式，叫做“非暴力不合作运动”。“非暴力不合作运动”包括两部分内容：“非暴力抵抗”和与英国殖民者“不合作”的态度。具体内容有：辞去英国人授予的公职和爵位；不参加殖民政府的任何集会；不接受英国教育，以自设的私立学校代替英国统治者的公立学校；不买英国货，不穿英式服装，自己纺纱织布；不买英国公债，不在英国银行存款等。

“非暴力不合作运动”在1930年的“食盐进军”中达到了高潮。这一年，英国殖民当局制定和颁布了食盐专营法，垄断食盐生产，任意抬高盐税和盐价，引起了当地人民的强烈不满。甘地号召印度人民用海水煮盐，自制食盐，以此抵制当局的食盐专营法。此时已是60岁出头的甘地身体力行，带领一群人，从印度北部阿默达巴德城修道院出发，步行向南，到海边煮盐。一路上，日晒风吹，蚊叮虫咬，甘地却毫不介意，沿路向群众宣传，发表演说。经过24天的徒步旅行，到达海边时他的队伍已有上千人。

甘地和他的信徒们在海边坚持了三个星期。每天清晨，他们先在海边祈祷，然后，打来海水、蒸煮、分馏、过滤、沉淀。劳动是艰苦的，对于由于多次进行绝食斗争而疾病缠身，此时已是60岁开外的甘地来说更不轻松。但他自始至终参加劳动，直到被捕入狱。

印度各报对甘地的“食盐进军”进行了广泛报道。沿海各地纷纷响应甘地的号召，自制食盐。与此同时，全国各地都开展了反对英国殖民统治者的斗争，罢工、罢课、游行示威、请愿运动一浪高过一浪。殖民当局十分惊恐，他们逮捕了甘地和国大党其他领导人，并下令取缔国大党。

甘地被捕的消息传开，犹如在油锅里加进了水，顿时举国沸腾。数万名自愿者要求与甘地一同坐牢。当局逮捕了6万多人，更加激怒了人民。不久，各地爆发了武装起义，有的地方宣布独立，建立自治政权。印度的民族独立运动开始脱离“非暴力”的轨道，走向暴力革命。

英国殖民当局吓坏了，他们想起甘地的“非暴力”主张，便改变了策略。1931年1月，殖民当局释放了甘地，撤销了取缔国大党的禁令。随后，与甘地达成了协议：甘地改变不合作态度，停止不合作运动，而当局则释放政治犯，允许沿海人民煮盐。这就是《甘地-艾尔文协定》。

《甘地-艾尔文协定》只是满足了印度人民的部分要求，印度依然没有获得独立。但协议已签，人心已涣散，其余坚持斗争的人都遭到了无情的镇压。从甘地的愿望来说，他不想看到暴力和流血事件发生，坚持以“非暴力”形式斗争，因而签订了这一协议。可这与他为之奋斗的印度独立的目标相去甚远。因此，以后，他又发动了几次“个人不合作运动”，继续为印度独立而奋斗。他多次被捕入狱，多次绝食祈祷。在他和其他一些志士的努力下，印度民族独立的运动依然进行着。

在为祖国独立解放而奋斗的同时，甘地也为了消除种姓制度、消灭印度教和伊斯兰教之间的纷争而斗争。他周游全国，到处进行演讲，常常为此而绝食。人们常常可以看到这位身体消瘦、神情疲倦而坚毅的老人冒着生命危险，调解两个教派的争端。

功夫不负苦心人。1947年6月，印度半岛建立了两个独立的主权国：以印度教为主的印度和以伊斯兰教为主的巴基斯坦。经过长期的斗争，印度人民终于获得了独立。在成立印度联邦制宪会议上，甘地被称为“过去30年来的向导和哲学家，印度自由的灯塔”。英国驻印度总督蒙巴顿则称他为“印度自由的建筑师”。

获得了如此巨大荣誉的甘地，依然保持着他极端朴素的本色，依旧赤着上身，剃着光头，随身带着纺纱机，一有空闲就纺纱（这是为了振兴印度的民族纺织业，主张自力更生而作出的表率）。

1948年1月30日，79岁的甘地在一次调解教派纷争的活动中被一个极端分子枪击而离开人世。“圣雄”甘地多彩斑斓而业伟功丰的一生结束了，但他永远活在印度人民和世界人民的心里。



在世界史中，甘地为了印度的民族独立运动奉献了自己的一生，他的“非暴力不合作运动”是反对暴力流血、主张和平、爱好和平人士的精神支柱。

心理学启示：

和平型人格者毕生都在追求自由与和平，他们温和友善、忍耐力强，爱调和，做事缓慢，易懒惰，生活追求舒服。处世温和，不喜欢与人起冲突，不自夸、不爱出风头。

他们的缺点也很明显，犹豫不决、需要花长时间作决定，不善拒绝他人，不懂宣泄情感；做事无法集中注意力，依赖性强，对大多数事物没有足够兴趣，不喜欢被人支配但绝不直接表达不满，只是阳奉阴违。

和平型的人与世无争，渴望与人和平共处，害怕冲突，从不试图突出自己，有时候会比较怕羞、怕事。他们若想成就大事，则需要改掉此类毛病。

和平型人格者由于性情温和，很容易与人相处，人际关系很融洽。



本章附录：九型人格测试

计分方式：记录下符合你自身情况的选项，不符合不计。请根据实际情况作答，不需考虑太久，仅凭第一感觉。

1. 我很容易迷惑。
2. 我不想成为一个喜欢批评的人，但很难做到。
3. 我喜欢研究宇宙的道理、哲理。
4. 我很注意自己是否年轻，因为那是我找乐子的本钱。
5. 我喜欢独立自主，一切都靠自己。
6. 当我有困难时，我会试着不让人知道。
7. 被人误解对我而言是一件十分痛苦的事。
8. 施比受会给我更大的满足感。
9. 我常常设想最糟的结果而使自己陷入苦恼中。
10. 我常常试探或考验朋友、伴侣的忠诚。
11. 我看不起那些不像我一样坚强的人，有时我会用种种方式羞辱他们。
12. 身体上的舒适对我非常重要。



13. 我能触碰生活中的悲伤和不幸。
14. 别人不能完成他的分内事，会令我失望和愤怒。
15. 我时常拖延问题，不去解决。
16. 我喜欢戏剧性、多姿多彩的生活。
17. 我认为自己非常不完善。
18. 我喜欢美食、服装、身体的触觉刺激，并纵情享乐。
19. 当别人请教我一些问题时，我会事无巨细地分析清楚。
20. 我习惯推销自己，从不觉得难为情。
21. 有时我会放纵和做出僭越的事。
22. 帮助不到别人会让我觉得痛苦。
23. 我不喜欢人家问我广泛、笼统的问题。
24. 在某方面我有放纵的倾向（例如食物、药物等）。
25. 我宁愿适应别人，包括我的伴侣，而不会反抗他们。
26. 我最不喜欢的一件事就是虚伪。
27. 我知错能改，但由于执著好强，周围的人还是感觉到压力。
28. 我常觉得很多事情都很好玩，很有趣，人生真是快乐。
29. 我有时很欣赏自己充满权威，有时却又优柔寡断，依赖别人。
30. 我习惯付出多于接受。
31. 面对危险时，我有时变得焦虑，有时会对抗迎面而来的危险。
32. 我通常是等别人来接近我，而不是我去接近他们。
33. 我喜欢当主角，希望得到大家的注意。
34. 别人批评我，我也不会回应和辩解，因为我不想发生任何争执与冲突。
35. 我有时期待别人的指导，有时却忽略别人的忠告径直去做我想做的事。
36. 我经常忘记自己的需要。
37. 在重大危机中，我通常能够克服对自己的质疑和内心的焦虑。
38. 我是一个天生的推销员，说服别人对我来说是一件简单的事。



39. 我不相信一个我一直都无法了解的人。
40. 我习惯按惯例行事，不大喜欢改变。
41. 我很在乎家人，在家中表现得忠诚和包容。
42. 我被动而优柔寡断。
43. 我很有包容力，彬彬有礼，但跟人的感情互动不深。
44. 我沉默寡言，好像不会关心别人似的。
45. 当沉浸在工作或我擅长的领域时，别人会觉得我冷酷无情。
46. 我常常保持警觉。
47. 我不喜欢要对人尽义务的感觉。
48. 如果不能完美地表态，我宁愿不说。
49. 我的计划比我实际完成的还要多。
50. 我野心勃勃，喜欢挑战和登上高峰的感觉。
51. 我倾向于独断专行并自己解决问题。
52. 我很多时候感到被遗弃。
53. 我常常表现出十分忧郁的样子，充满痛苦而且内向。
54. 初见陌生人时，我会表现得冷漠、高傲。
55. 我的面部表情严肃而生硬。
56. 我常常不知道自己下一刻想要干什么。
57. 我常对自己挑剔，期望不断改善自己的缺点，以成为一个完美的人。
58. 我感受特别深刻，并怀疑那些总是很快乐的人。
59. 我做事有效率，也会找捷径，模仿力特强。
60. 我讲理、重实用。
61. 我有很强的创造天分和想象力，喜欢将事情重新整合。
62. 我不要求得到很多的注意力。
63. 我喜欢每件事都井然有序，但别人会认为我过分执著。
64. 我渴望拥有完美的心灵伴侣。



65. 我常夸耀自己，对自己的能力十分有信心。
66. 如果周遭的人行为太过分时，我准会让他难堪。
67. 我外向、精力充沛，喜欢不断追求成就，自我感觉良好。
68. 我是一位忠实的朋友和伙伴。
69. 我知道如何让别人喜欢我。
70. 我很少看到别人的功劳和好处。
71. 我很容易知道别人的功劳和好处。
72. 我嫉妒心强，喜欢跟别人比较。
73. 我对别人做的事总是不放心，批评一番后，自己会动手再做。
74. 别人会说我曾戴着面具做人。
75. 有时我会激怒对方，引来莫名其妙的吵架，其实我是想试探对方爱不爱我。
76. 我会极力保护我所爱的人。
77. 我常常刻意保持兴奋的情绪。
78. 我只喜欢与有趣的人为友，对一些无趣的人却懒得交往，即使他们看起来很有深度。
79. 我常往外跑，四处帮助别人。
80. 有时我会讲求效率而牺牲完美和原则。
81. 我似乎不太懂得幽默，没有弹性。
82. 我待人热情而有耐性。
83. 在人群中我常感到羞怯和不安。
84. 我喜欢效率，讨厌拖泥带水。
85. 帮助别人达到快乐和成功是最重要的成就。
86. 付出时，别人若不欣然接纳，我便会有挫折感。
87. 我的肢体语言僵硬，不习惯别人的热情付出。
88. 我对大部分的社交集会不太感兴趣，除非那是我熟识的和喜爱的人。

89. 很多时候我会有强烈的寂寞感。
90. 人们很乐意向我表白他们所遭遇的问题。
91. 我不但不会说甜言蜜语，而且别人会觉得我唠叨不停。
92. 我常担心自由被剥夺，因此不爱做承诺。
93. 我喜欢告诉别人我所做的事和我所知的一切。
94. 我很容易认同别人为我所做的事和所知的一切。
95. 我要求光明正大，为此不惜与人发生冲突。
96. 我很有正义感，有时会支持不利的一方。
97. 我注重小节而效率不高。
98. 我容易感到沮丧和麻木更多于愤怒。
99. 我不喜欢那些侵略性或过度情绪化的人。
100. 我非常情绪化，一天的喜怒哀乐多变。
101. 我不想别人知道我的感受与想法，除非我告诉他们。
102. 我喜欢刺激和紧张的关系，而不是稳定和依赖的关系。
103. 我很少用心去听别人的心情，只喜欢说说俏皮话和笑话。
104. 我是循规蹈矩的人，秩序对我十分有意义。
105. 我很难找到一种我真正感到被爱的关系。
106. 假如我想要结束一段关系，我不是直接告诉对方就是激怒他让他离开我。
107. 我温和平静，不自夸，不爱与人竞争。
108. 我有时善良可爱，有时有粗野暴躁，很难捉摸。

答案见本书附录

第二章

女性心理学





女人心，似海深。女人心中到底想些什么，这是很多男人百思不得其解的问题。其实，就连女人自己都不一定很清楚。本章揭秘女人心理，从心理学的角度分析女人，看看她们到底是怎么想的。



《项链》是法国作家莫泊桑的短篇小说，小说的女主人公叫玛蒂尔特，她是一位非常漂亮的女子，而她的丈夫则是一个默默无闻的小职员。玛蒂尔特虽然是一个普通人，却迷恋豪华的贵族生活，渴望参加上流社会的交际活动。一次，她为了出席部长家的盛大晚会，用丈夫积攒下的400法郎做了一件礼服，还从好友那里借来一串美丽的项链。

在部长家的晚会上，玛蒂尔特出尽了风头，她的虚荣心由此得到了极大的满足，简直兴奋得忘乎所以。乐极生悲，玛蒂尔特竟然把借来的项链丢了，在这种情况下，她只有隐瞒好友，借钱买了条一模一样的钻石项链还给了朋友。从此，夫妇俩开始了长达十年的节衣缩食生活。在艰难的还债过程中，玛蒂尔特的的手变得粗糙，容颜也衰老了。

之后，玛蒂尔特偶遇她的朋友，忍不住说出了十年间不平常的经历，朋友大感意外，告诉她，借给她的那串项链是最多值五百法郎，是一条假的钻石项链。

这是一则十分经典的关于女人虚荣心的故事，作为女人，千万不能

让虚荣心无节制地蔓延，一旦虚荣心发展成为一种心理疾病时，它的后果是非常严重的。现实生活中，很多女孩的不幸都是虚荣惹的祸，虚荣心让她们离幸福越来越远。下面再来看一个案例：

家境贫寒的小红刚刚步入社会，为了赶时髦不惜向朋友借钱购买高档服装、首饰等贵重物品来炫耀自己。周围的朋友都羡慕她的阔绰，她只说是父母给她买的。直到有一天，门口堵满了要债的人，朋友们才知道真相。从此，大家都躲着她走，小红也为此陷入了苦恼之中。

虚荣心人皆有之，但凡事都要有一个“度”，偶尔的虚荣会使自己得到满足，但超过了限度就会影响身心健康。相比男人，女人则更喜欢相互攀比，她们追求物质享受，只要注意观察便不难发现，生活中几个女性聚在一起时，总会谈论男朋友或老公送了自己什么礼物，买了什么衣服之类，然后相互攀比一番，各自显出不同的表情，或羡慕，或得意，或嫉妒……

随着社会的发展，人们越来越重视物质生活，而研究证明，良好的经济基础也是幸福婚姻的保障。但是，如果女人太过虚荣，想得到的远远超出了自己的实际能力，那么在现实的驱使下，她们往往会去寻找一些所谓的捷径，结果造成了一生的不幸。

如今很多年轻漂亮的女人都愿意嫁给成功男士，甚至有些女孩甘愿充当第三者或情人，这些大多都是女性虚荣心在作怪。因此，每个人尤其是女性朋友都应该学会将虚荣心控制在合理的范围内，不要任由其蔓延，最终成为心理疾病，到时后悔莫及。



心理学启示：

所谓虚荣心就是扭曲了的自尊心，每个人都有不同程度的虚荣心，这是正常现象，然而一旦虚荣过度，则会变为一种心理疾病。女性的虚荣心要强于男性，而其带给女性的痛苦也比男性大得多。





女人，你到底想要什么

年轻的国王亚瑟被俘，本应被处死，但对方国王见他年轻乐观，很欣赏，于是给他一次机会。他要求亚瑟回答一个问题，如果答出来就可以得到自由。他的问题是：“女人真正想要的是什么？”亚瑟向身边的每一个人征求答案，结果却没有一个人能够让他满意。有人告诉亚瑟，郊外阴森的城堡里住着一个老女巫，据说她无所不知，但收费高昂且要求离奇。限期马上就要到了，亚瑟只好去找女巫。

来到城堡，女巫答应回答亚瑟的问题，但条件是：女巫要和亚瑟最高贵的圆桌武士之一加温结婚。亚瑟看着女巫，驼背、丑陋，只有一颗牙齿，身上散发着臭水沟般难闻的气味，而加温高大英俊、诚实善良，是勇敢的武士。亚瑟对女巫说：“不，我不会为了自己的自由去强迫我的武士娶你这样的女人。”但加温听说此事之后，却告诉亚瑟，他愿意娶这个女巫。于是婚礼被公之于世。

女巫回答了这个问题，她说：“女人真正想要的，是主宰自己的命运！”女巫说出了正确的答案，于是，亚瑟自由了。

婚礼上，女巫用手抓东西吃，打嗝，说脏话，令所有的人都感觉到



恶心，亚瑟也在极度痛苦中哭泣，加温却一如既往的谦和。新婚之夜，加温不顾众人劝阻坚持走进新房，然而一个从未见过的绝世美女却躺在他的床上。美女对他说：“在一天的时间里，我一半是女巫，一半是倾城的美女，加温，你想我白天做美女晚上做女巫，还是白天做女巫晚上做美女？”

这是一个很残酷的问题，但加温表现得很平和，他微笑着回答：“既然你说女人真正想要的是主宰自己的命运，那么就由你自己决定吧！”美女深情地注视着加温，热泪盈眶：“我选择白天晚上都是美丽的女人，因为我爱你！”

女人到底想要什么？故事中的女巫给出了自己的答案：主宰自己的命运。但是，这毕竟只是一个故事，现实生活中，并不是每个女人都这么想的。至于她们到底想要什么，也许她们自己都不清楚。

著名心理学家弗洛伊德说过一句话：“我研究女性心理30年，到现在也不知道，女人最想要的到底是什么。”弗洛伊德的话透露了女性的心理特点，从表面上看她们可能需求很多，以至于陷入无边的欲望之中无法自拔；还有一些女性可能根本就不知道自己真正想要的是什么，直到失去之后，才意识到。

心理学启示：

心理学家研究发现，很多女性的情感困扰、心理压力都来源于不清楚自己真正想要的是什么，结果纠缠在生活的表层矛盾现象中，被一些琐事弄得烦恼不堪。事实上，不同年龄段的女性有不同的需求，女性朋友只有认清自己的真正需要，才能走出烦恼的误区。下面简要介绍一下各个年龄



段女性的心理需求：

18 - 25岁女性：需要纯真的爱情。

25 - 35岁职场女性：需要事业的成功以及传统女性形象。

35 - 45岁中年女性：需要安全、温馨和睦的家庭以及丰富的自我。

45 - 55岁女性：需要来自伴侣的尊重与价值感。

以上4个年龄段的女性心理需求表明，烦恼大多来源于内心各种需求的冲突。对于女人来说，认清自己的核心需要，就是快乐之源。





好奇害死猫

英文“心理学”（Psychology）源自希腊神话中的一位公主赛琪（Psyche，意为灵魂），神话本身即蕴含了丰富的心理色彩：美丽的赛琪一直找不到能与之匹配的理想夫婿，身为国王的父亲特地去请教太阳神阿波罗。

阿波罗告诉国王，赛琪公主必须穿着丧服，独自到山顶等候，有一只长着翅膀的蛇会带她走，娶她为妻。于是，赛琪独自到山上等候，醒来却发现自己已在一座辉煌的宫殿里。每天晚上，一个男人于黑暗中来到她身边，和她温存。男人告诉她，如果她信任他，就不要看他的容貌。但是，赛琪公主出于好奇心，再加上姐妹们的怂恿，她终于忍不住在某个晚上，等对方睡着后，拿一盏灯去照他。她看到了一个非常俊美的男人，也就是爱神厄洛斯（Eros）。

被灯火惊醒的厄洛斯仓皇逃走，后悔莫及的赛琪想通过完成几项任务来赢回丈夫，吃尽千辛万苦，终于通过了考验，但她的容貌却因此变得非常憔悴丑陋。于是在母亲的建议下，她使用美颜剂以便能重获厄洛斯的欢心，但掺了毒药水的美颜剂却使赛琪长睡不醒。

最后，厄洛斯来拯救赛琪，用箭尖触醒了她。在天神宙斯的祝福下，赛琪和厄洛斯的婚姻成为不朽，“灵魂”和“爱”永远不再分离。

这则神话的寓意意味深长，美丽的赛琪如果不受好奇心的驱使，不去试图看“另一半”的真面目，则她将保有单纯的幸福，但出于强烈的好奇心，她无法控制自己，结果吃尽了苦头。

人类若不去追究宇宙及人类自身的“真面目”，也将像猴子一样保有单纯的幸福，但出于好奇心，人类似乎也必然地会以“理性之光”去逼视自己“灵魂的另一半”，结果就产生了“心理学”。

心理学启示：

好奇害死猫。猫的特性之一就是好奇心，这种特性与女人的特质不谋而合。猫拥有相当发达的感觉器官，尤其喜欢探险，对于周围的环境充满了强烈的好奇心。这与女性细腻的心思及反应有很多共同之处。

女人天性冲动，也因此才更显美丽。然而，女人也常常被好奇心所害。求知欲是人类的本能，好奇心同样是与生俱来的本能之一，它能够满足求知欲和心理反应的需求，得到兴奋与愉悦的感受。在现实生活中，好奇心的利弊应视所面对的事情而加以辨析。对于女人而言，保持适当的好奇心有助于调剂生活，但千万不要过度。

切记：好奇害死猫。



善用异性效应

王小姐是某公司公关部经理，社会资源丰富，联系面颇广，出师必胜，为公司立下了赫赫战功。公司的原料奇缺，材料部门的同事四处奔走，却连连碰壁，而只要她外出联系，不久问题便迎刃而解；公司资金周转严重失灵，急需贷款，急得总经理像热锅上的蚂蚁一样。又是王小姐风尘仆仆，周旋于银行之间，竟获得上百万元的贷款。王小姐因此备受领导器重，晋升、加薪，她成了公司的红人。

公司的某些同事总结王小姐成功的秘诀，发现除了清醒的头脑、敏捷的口才、丰富的知识和阅历、待人接物灵活之外，与她端庄的容貌、典雅的仪表也有很大的关系。

在日常生活中，我们经常可以看到这样的情况：商场的男营业员接待女顾客时，一般要比接待男顾客热情些；人们对女性求助者一般总要比对男性求助者客气些。上述案例中，王小姐成功的原因主要在于：如今的社会依然是男性占据主导优势的社会，外出办事多数要和男性打交道，因此由女性出面沟通较为顺利，这便是心理学上所谓的“异性效应”。



这种现象是建立在异性相吸的基础上的。一般来说，人们对异性更有好感，特别是对那些外表讨人喜欢、言谈举止得体的异性感兴趣。女人也是如此，只是没有男性表现得那么明显。

异性效应现象甚至在人类征服宇宙的过程中也曾发生。在宇宙飞行时，占60.6%的宇航员会产生“航天综合征”，如：头痛、眩晕、失眠、烦躁、恶心、情绪低沉等，而且药物治疗无济于事。

这到底是为什么呢？几年前，在南极考察的澳大利亚科研人员也得了这种怪病，晚上失眠，白天昏昏沉沉，试了很多方法，均告无效。经过调查研究，得出的结论竟是“缺少男女搭配，性别比例失调严重，导致异性气味匮乏的结果”。因此，美国著名医学博士哈里教授向美国宇航局提出建议，在每次宇航飞行中，挑选一位健康貌美的女性参加。谁知，这样一个简单的办法，竟使困扰宇航员的难题迎刃而解。

心理学启示：

俗话说：男女搭配，干活不累。这就是典型的异性效应。不过，异性效应虽然很管用，但绝不能滥用。女人拥有漂亮的外表，再加上得体的言谈举止，在异性面前办事会容易很多。反之，若为达到某一目的，以漂亮的外表作为资本去引诱别人，那就有违道德。因此，作为女性朋友，一定要善用异性效应。



为什么女人会尝试婚外情

33岁的王某爱上了一个比他年长十几岁的女人韩女士，当时韩女士已成立家庭。王某在知道实情后依然决定交往，两人相识不久便开始同居。一段时间后，王某害怕此事会让韩女士家人知道，背上骂名，突然有一天不辞而别。

失去联系之后，韩女士焦急万分，疯狂寻找王某的行踪。韩女士有所不知，此时的王某早已躲回了老家。王某躲了一段时间之后，就出来继续打工。但令他没想到的是，痴情的韩女士不知从哪里打听来的消息，知道了王某的去向。某日下午，韩女士找到了王某，结果吓了他一跳，这让韩女士非常失望，本以为他会感到一阵惊喜，谁知，王某见到韩女士之后叫苦连天，天天想着该如何摆脱韩女士的纠缠。

两人在一起住了几天之后，王某就想出了一个彻底摆脱韩女士的办法。某日清晨，王某借口说他在一座山上找到了治疗其腰病的草药。韩女士便陪着王某上山采药。上了山，满山春色令韩女士心旷神怡，情绪相当好，但她做梦都没料到，此时此刻，一场灭顶之灾正向她袭来……

一路上王某心事重重，任凭韩女士怎么问他都是支支吾吾，爱答不



理，只顾低头往前走。走至一个半山腰时，他借机来到韩女士身后，还没等韩女士明白是怎么回事，他一拳将其打倒在地，并迅速用手死死扼住其颈部，直至韩女士“声息全无”，王某以为这个女人死了，便匆匆逃离现场。逃跑之前，王某还不忘翻出韩女士身上的银行卡，并根据自己早已知悉的密码，将全部现金取出。

令王某意想不到的的是，韩女士只是窒息昏迷，并没有断气。很快，王某被警方抓获归案。经法医鉴定，韩女士因扼伤致颈部条块状表皮剥脱、皮下出血，其伤势均被评定为轻微伤。王某也为自己的行为付出了代价。

这是一个比较极端的婚外情案例，其危害不言自明。当外界更多地关注男性婚外恋行为时，女人的婚外恋也非少数。金赛博士在20世纪50年代就针对人类性行为做过调查，指出有26%的妻子感情走私；1986年，《新女性》杂志对美国2.5万名妇女做了一项调查，竟然发现1/4的已婚妇女有过婚外恋行为，而40%的人承认自己曾经心动过。可见，女性婚外恋情况并不少见。

那么，是什么原因导致女性婚外情呢？下面介绍女人婚外情的10种常见心理：

1. 补偿心理：有些女人因为种种原因导致生理方面得不到满足，或者是夫妻关系不和谐，因而主动寻找第三者或乐意接受第三者予以补偿，从而形成婚外恋。

2. 欠情心理：男女双方各有家室，或一方成家后另一方不愿成家依然暗恋着对方，当一方生活困难或夫妻感情不和时，另一方觉得还欠着对方的情因而主动投入旧情人怀抱，旧情复萌，从而产生婚外恋。

3. 贪财心理：有些女人贪图男方钱财，从而形成婚外恋。

4. 图貌心理：有些女人贪恋男人的外貌，主动示爱，从而产生婚外恋。



5. **报恩心理**：有些女人在困难时期经常得到男方的帮助，出于报恩心理，从而产生婚外恋。

6. **报复心理**：有的夫妻因为一方有外遇，另一方为了报复对方，主动寻求第三者，从而产生婚外恋。

7. **好奇心理**：有些女人出于好奇心，追求刺激，从而产生婚外恋。

8. **享乐心理**：有些女人贪图享乐，看重男人的物质优势，从而产生婚外恋。

9. **相悦心理**：有的男女在结婚后又遇到彼此心仪的对象，两情相悦，从而产生婚外恋。

10. **互利心理**：有些男女为了共同利益，互相利用，从而产生婚外恋。

心理学启示：

太多悲剧摆在眼前，可是，为什么有些女人依然铤而走险呢？到底是什么原因让她们有婚外恋的冲动呢？根据马斯洛的需求层次理论，人的社会需求里有爱与被爱的需求，当一个人被越多的人欣赏时，会觉得自己越有魅力，越有自信心。对于有过婚姻失败经历或者是事业成功的女性来说，她们往往更加渴望异性的爱，同时对于突然降临的爱情，具有付出的冲动。但是，当这种爱与被爱的强烈感觉受挫时，往往会造成巨大的心理落差。

最关键的一点是，这种因为婚外情而失恋的人，无法得到人们的同情和理解，甚至会遭到家人的唾弃，严重者还会导致精神分裂。



晴子和闺中密友最近都处于热恋之中，所以这阵子她们经常见面，互相诉说自己的幸福。晴子说起她男友时显得眉飞色舞，如何有钱，如何帅气与独特，甚至可以说诡秘：前一刻你还不知道他在哪里，突然间他就出现在你的面前。在你生日的那天，他明明在国外，可是令人意想不到的，他居然在凌晨之前出现在你的面前，让人十分感动。

密友也说起自己的男友，他是个古董商，四十多岁，最近从美国回来，准备扎根于此，而且对事业很有信心。因为他平时工作忙，他们不是经常联系，但是密友说他们彼此信任，关系看似疏淡其实心有灵犀。

晴子男朋友新买的房子快要装修完了，里面摆满了她自己设计的小东西，巧的是，密友说他的男友房子也快完工了。她们还相互打趣说，可以一起办喜宴，既省时间又省钱。俩人聊得投机，不知不觉间夜深了，密友去了洗手间，准备离去。正在此时，闺蜜放在桌上的手机响了，出于好意，再加上已是夜深人静，晴子便按下接听键想让他待会再打。谁知那边传来了责备的声音：“干吗呢，这么长时间不接电话——”啪的一下，手机从晴子的手里摔到地上，惊慌地问刚刚走过来



的密友说：“我接了电话，那是你什么人……”

“男朋友呗，有什么关系？”

闻听此言，晴子傻了，颤抖着说：“怎么声音和我的男友一模一样啊？”……

原来，她们的男友竟是同一个人！两人都蒙了，脑子里一片空白。

在美国司法史上还有过一个极端的案例：曾经有一个连环强奸犯，在审判的时候，他坚持说是那些女人引诱他的，并不是他强迫那些女人的。最后，这个强奸犯真的被无罪释放了。因为那次审讯的陪审团全部都是女人。

心理学启示：

有一句俏皮话叫做：男人不坏，女人不爱。这也在一定程度上反映了社会现状。据某调查中心报告显示，在所有的光棍汉中有95%的男人都是老实人，而那些“坏”男人，即使条件再差，也不会打光棍。那么，为什么有那么多女人喜欢“坏男人”呢？

“坏男人”喜欢玩，懂得逗女人开心，他们更懂生活，经济状况也不错，而这些都是女人看重的。当然，最重要的是他们善于撒谎，就算一无所有，也能轻易骗过女人，让她们深信不疑。

爱上坏男人，主要还是出于女人致命的虚荣心与对生活的过高期望。诚实的好男人达不到她们的期望值，只有坏男人才能编造出一个她们心目中的理想世界。



分手的女伴

有个女人和男朋友分手了，这根本算不上什么稀奇事。其实，早在几个月前他们就已经结束了，只是周围的人不知道而已，几个月的时间，让她早已对这段恋情想得很透彻，并已下定决心忘记这一切。但或许是男朋友太快地投入到一段新的恋情中，使得大家对他们的分手感到愕然，“他们怎么分手了，是他变心了”……面对这些流言飞语，女伴不得不将那本来尘封起的往事再次忆起，同时还要面对一次又一次的拆与封。

随后，安慰性的电话如潮水般涌来，密友以请她吃饭为由，席间支支吾吾地提到了这事，她突然发觉，即使好朋友善意的邀约也都是为了“安慰”她。她理解朋友、知己的安慰和关心是发自于内心，但她还是觉得不堪其扰，因为她要忍耐每一次有人试图掀开已经快愈合的伤口时那种隐隐的伤痛。

故事中的女伴已经将一段恋情彻底放下，然而大家的过度关心又使她陷入新的烦恼之中。朋友们误认为，她并不能如此迅速地从失恋的痛



苦之中解脱出来，以为她放不下只是嘴上不说，进而给予她更多的关心。

其实，在给予别人关怀之前，一定要弄清楚对方最需要什么，不能强求，否则会产生适得其反的效果。在心理学上，这种现象被称为喜好效应。

喜好效应主要表现在两个方面，其一，人们总是习惯于答应或接受自己认识或者喜欢的人提出的要求、建议、观点；其二，人们更愿意帮助那些穿着打扮与自己相同或者相似的人，这也包括相同的兴趣、爱好、背景等。于是，心理学家将这种现象称为喜好效应，旨在提醒人们，对人好也要投其所好，气味相投。

女人渴望得到周围人的喜欢，于是，她们想尽办法讨好、关心身边的人，她们认为：在别人不是很需要的时候对别人施以好处，这样即使不符合别人需要，也可以起到锦上添花的作用。但很多女人在现实生活中却发现，自己这样做的结果往往收效甚微——自己虽然有所付出，但别人似乎并不领情。究其原因，是因为女人忽略了喜好效应，没能为别人提供真正符合其需要的帮助。

心理学启示：

喜好效应的意思是，要想钓到鱼，首先要知道鱼爱吃什么。因此，投其所好，或在别人最需要的时候出现，会起到事半功倍的效果。

在人们最需要的时候给予帮助，哪怕只是一句问候，也能起到雪中送炭的作用，让他们感到温暖与感动。可见，对人好也要讲究时机和方法。



任性的西瓜女孩

有个外号叫西瓜的女孩，胖乎乎的，十分可爱。西瓜有一个很疼爱她的男友，她像公主一般被呵护着，男友对她百依百顺，她的要求基本都会得到满足。正是男友的过分宠爱，让西瓜的脾气越来越坏，稍有不顺就发脾气。男孩从来不介意，因为他觉得爱一个人需要的是包容，他知道西瓜只是任性，心地还是善良的。

某日凌晨，男孩刚刚加完班，疲惫地回到家中，正打算休息时接到了西瓜的电话，女孩说肚子饿了，想吃肯德基，希望男孩可以为她去买。男孩对女孩说现在太晚了，明早买给她做早餐，他说自己今天太累了。西瓜一听就怒了，觉得男孩这点小事都不愿意做，不够在乎她，于是生气地挂了电话。男孩担心女孩饿到肚子也害怕她生气，于是不管自己多么疲倦，他还是拿起外套走出门。由于住在郊区，又是深夜，的士很难叫，他连着走了两公里路才到了市区24小时营业的肯德基店，在回家途中男孩所乘坐的的士出了车祸……

一直未见男孩给自己买夜宵，女孩生气地埋怨，拨打了很多次男孩的电话都是无人接听，女孩气愤了，他以为男孩不爱他了，给他发了一



条分手短信，她并不知道这一刻男孩正等着救护车前来抢救。直到后来男孩的姐姐哭着给女孩打电话告诉她弟弟出了车祸，永远地离开了。

上面是一个很极端的案例，说明了过分任性的危害。任性是女人的专利，偶尔的撒娇耍赖可以增进彼此的感情，但是当任性成为习惯，很可能会吓跑你的男友。那么，女人任性背后的心理真相到底是什么呢？

任性形成的原因主要来自家人的溺爱，过度的娇宠和纵容使女孩养成了任性的毛病。心理学研究表明：任性的产生和形成，后天环境起着决定作用。一般来说，从小在娇生惯养环境中长大，条件优越，只受别人温暖照顾，一贯接受、很少给予的人最容易形成任性的性格。

心理学启示：

美国心理学家威廉·科克的研究表明，任性是一种心理需求的表现。女性较重视关系，最害怕被抛弃。所以，女人的任性不过是缘于女人对爱、对关系的渴求。她们不过是想引起对方的注意，渴望对方的呵护与宠爱，试探自己在对方心目中的地位和分量。没有一个女人会向没有感情作铺垫的男人撒娇、任性。男人应该清楚的是，女人任性的目的是看你到底有多爱她。

适当的任性有助于调节彼此间的关系，但是，对女性来说，千万不要将任性作为对付男人的杀手铜。在偶尔耍性子时，一定要考虑到对方的心理承受能力。而作为男性，当女人任性时，要去洞察女性内心的心理需求，给予其心理上的满足。但是，男人不能一味纵容女人的任性，必须为自己的宽容设定限度，否则必将导致痛苦的结局。



小楠是一个胖胖的女孩，她也因此而苦难万分。每当看着腰间的两块赘肉，她的表情总是那么痛苦。小楠说：“站着时，它随时挺身而出；坐下时，它提醒我，在正常的三围之外，还有一大堆腹围；只有躺着是最愉快的，但我一想起来，睡多了只会更胖不会更瘦，一骨碌又爬起来。”

小楠平时吃得不多，一节食就头晕眼花，所以，她决心用吸脂的方法减肥。小楠把这个想法告诉了闺蜜小青，小青告诉她吸脂会很疼，吸过的部位会肿，要比较长时间才能恢复平整。虽然怕疼，但小楠依然选择试一试。因为小楠平日工作压力很大，以前总是无法对一个减肥计划持之以恒，想来也只有吸脂这个捷径见效最快了。

经过一周左右的时间，小楠与自己的内心不停斗争，终于下定决心，决定去抽脂，她瞒着老公，准备给他一个惊喜。

小楠在闺蜜的陪同下去了医院，当她看见医生拿出粗粗的针管，吓得闭紧双眼。对于手术的感觉，小楠表示很难形容，虽然打了麻醉，但还是疼得惊心动魄，简直像拿刀直接挖出脂肪一样。小楠问医生，为什么会这样疼，难道没有打麻醉吗？医生说打了，只是每个人对疼痛的感



受和耐痛能力不同。

手术结束后一段时间，小楠的伤口还是在不停地流血，低下头只见到处都是血，流得一床都是，医生说这是正常现象。术后会渗血，两三天就好了。果然，过了两三天，血就不流了。去医院将纱布一层层揭掉，小楠隐约地看见了自己的腰线，当最后一层揭掉后，小楠忍不住一声惨叫——肚子上的皮肤变得很可怕，一块高一块低，还有点皱……

后来，当老公得知以后，苦笑着说：“这真是一个很大的‘惊喜’啊。”

美国的研究人员在一项针对女性志愿者的检查中，通过核磁共振技术扫描她们的大脑，发现当志愿者看到体重超标的女性图片时，会激发大脑的“分析和自我反馈”进程，而男性志愿者则没有这种反应。神经疾病学专家马克·艾伦解释说：“对于没有饮食障碍病史的女性，在大脑中并不会对自己的身体轮廓过于在意，但是，这也仅限于当他们的体重和体型没有超过预期的前提下。”

艾伦的研究小组一直以来都致力于研究女性饮食异常与神经心理的关系，他们发现，当女性出现饮食紊乱时，比如厌食或者神经性贪食，当她们看到超重的女性时，大脑就会感到明显的不安以及自我厌恶。而且，这种潜意识情绪并不仅仅只局限在肥胖和饮食异常的女性中，体形正常、身材苗条的女性同样存在这种心理。

心理学启示：

为什么女性会惧怕和厌恶肥胖呢？专家介绍说，这与她们的潜意识有关。心理学家斯潘格勒认为，生活中充斥的各种身材高挑的模特照片以及靓丽纤细的电影明星会导致女性认为这种体型才是美丽的，从而使她们的



大脑坚信：只有这种苗条的体型才是对她们最重要的。

研究人员发现，当一个女人看到肥胖的女性时，她们的大脑会做出消极反应，从而使她们感到不快和自我厌恶。虽然这种情况多见于厌食症和饮食障碍的患者，但是正常女性在潜意识中也不免或多或少对自己的体重产生忧虑，而男性则不会。可见，女人天生对肥胖感到恐惧和厌恶。

针对这种错误的观念，专家建议女性朋友应该有意识地降低并放下对肥胖的精神恐惧以及对严格塑身的追求，选择适合自己的、健康的生活方式，过度追求体型而控制饮食，最终只可能导致饮食紊乱。



没完没了的唠叨

王先生的妻子像很多女人一样，总是唠叨个不停。一天，王先生吃完晚饭之后就到客厅里看电视去了，妻子边收拾碗筷边唠叨：“你怎么又看电视去了，那电视有什么好看的，就知道看电视，也不过来帮我收拾收拾。再说那些电视上的明星有我好看吗？她们一个个脸上不知涂了多少粉，现在讲素颜最美，我就从来不化妆。”接着妻子就感慨地说：“唉，我以后要是有了钱，也买高级化妆品，肯定不比她们差。”早已习惯了这一幕的王先生只好继续盯着电视看，装聋作哑。

哪知道妻子收拾完碗筷之后，坐在他身边继续唠叨。她从结婚之后的种种不满开始，讲到现在的日子越来越没意思，缺少情致。王先生的反感情绪显露出来，眉头紧锁，他用遥控器频频换台以表示自己的不满。但妻子好像并没有发觉丈夫态度的变化，仍然说个没完。终于，丈夫听够了，按捺不住情绪的王先生狠狠地把遥控器扔在桌子上，冲着妻子吼了一句：“你别老在我面前唠叨个没完！”妻子一听就急了，大声喊道：“我就这样，怎么了？不喜欢听我唠叨，那你当初干什么去了？”王先生更来气了：“你烦不烦啊？”妻子：“结婚以前我也这

样，我就是爱唠叨，怎么着？”王先生万般无奈，只能甩门而去。

但是王先生怎么也想不明白，为什么妻子在结婚以后就总是唠叨个没完没了。在外面喝了一通闷酒以后回到家里，王先生发现妻子正在收拾衣服。王先生问：“你这是干什么去？”“回家！”妻子头也不抬地回答。王先生一把夺过她手里的包裹，数句甜言蜜语之后，妻子流着眼泪坐了下来……

女人爱唠叨，这是谁都知道的事。尤其是结婚以后，没有了恋爱时的缠缠绵绵，剩下的只是老婆无休无止的唠叨，这给许多丈夫造成了巨大的精神痛苦和心理压力。当然，结局各有不同，有的男人选择忍气吞声，有的选择逃避，有的则选择分道扬镳。据有关资料显示，在已离婚的人群中，有22.3%的男性都强调自己遭遇过唠叨类的心理虐待，因为不能忍受老婆的唠叨而引发感情裂痕，最终走向离婚。

那么，为什么女人爱唠叨呢？对女性进行磁共振成像脑部扫描后发现，大部分女性都具有远胜于男性的交流及评估他人的能力。女性一共有14-16块大脑区域能够帮助她们完成评估他人行为的功能，而男性的大脑里能够完成同类功能的区域却只有4-6块。这就解释了为何女人在参加宴会时总是能够很快洞悉宴会中其他人之间的关系状况：谁与谁之前有过争论，谁又喜欢谁等。与此同时，扫描图也解释了为何从女人的立场上来看，男人似乎总是少言寡语，而从男人的角度来看，女人却似乎总是喋喋不休了。

男人最烦的就是唠叨，尤其是结婚以后，发现原来温柔可爱的妻子突然变成了话痨，让人心烦意乱。对于这个问题，男女双方都应该学会克制，各让一步。女人需要有人倾诉，缓解其情感需要。心理专家曾经说，适当的倾诉有助于保持健康心态。然而，很多女性陷入了越说越想说的恶性循环之中，渐渐变成了“唠叨婆”。因此，男人要理解女人，



学会忍耐；而女人也要体谅男人，控制自己的情绪，以免造成两败俱伤的结局。

心理学启示：

有心理学家指出，唠叨是女性普遍存在着的不遵从理性的个性特质的一种表现，很多喜欢唠叨的女人并没有真正意识到其危害性：妻子的唠叨不仅会引起丈夫极大反感，而且，生活在一个爱唠叨的母亲身边的男孩子，很容易成为软弱无能、缺乏个性的人。所以，女性朋友应该有意识地控制自己爱唠叨的毛病，避免产生不好的结果。



王某今年四十多岁，但是头发已经花白，精神萎靡，在她嘴里总是反复念着一个名字，向监狱管理人员询问后得知，那是她丈夫的名字。

王某至今仍然对丈夫念念不忘，尽管丈夫背叛了她。王某初中毕业后就参加了工作，后来结婚生子，育有一儿一女，本来幸福的家庭却因为丈夫的出轨而分崩离析。当她知道丈夫有外遇时，遭受了很大的精神刺激。家人劝王某离婚，可是她整天哭天抢地，坚决不肯。她对婚姻、对丈夫还抱有幻想，希望丈夫回心转意。后来，家人不敢在她面前提及“离婚”二字，一提她就濒临崩溃。

王某最终没能挽回丈夫的爱，于是她做出了可怕的事情。一天夜晚，她带着一罐汽油冲向了丈夫和第三者在外合住的房屋，她向屋内泼了汽油，点燃了房子，在屋里睡觉的那个女人被烧成了重伤，王某也因此被判十年有期徒刑。

王某从来没有怨恨丈夫，却一直无法得到丈夫的原谅，最终两人离婚。监狱管理人员说，王某始终无法接受离婚的事实。渐渐地，她经常出现幻觉，常常大哭大笑。最终，她被鉴定为患有精神分裂症。



随着社会的发展，女性犯罪已经成为危害社会稳定的重要因素之一。目前，我国女性犯罪率有明显上升趋势，其上升速度与幅度令人震惊，引起了人们的普遍关注。

女性犯罪主要集中在侵犯财产罪和妨害社会秩序罪上，反映出低龄化、农村妇女和无业女性偏多、文化程度低等特点。近几年，女性犯罪不仅数量和比例在逐年上升，犯罪类型也在不断扩展，而且低龄化倾向十分明显。

最为严重的就是女性杀人犯罪，其心理主要源于两点：第一，认知狭隘，报复心理严重。以女性杀人犯为例，多数女性杀人犯的道德认识水平低劣，法制观念淡薄，心胸狭隘，虚荣心强，有时为恋爱、婚姻中的矛盾和纠葛而杀人；第二，杀人起因多是情欲纠葛。

女性财产犯罪的心理分析：女性财产犯罪的动机多种多样，但主要归纳为：一、好逸恶劳，贪图享乐；二、强烈的虚荣心。

心理学启示：

女性的形象思维能力较强，因此偏重于形象性、具体性。这也决定了她们的认识存在片面性、局限性，容易被表面现象所迷惑。

女性控制情绪的能力较差，起伏波动较大，情感反应强烈，很容易冲动。因此，在感情出现问题时，有些女性很难控制情绪，因而做出一些出格的举动。

对于女性来说，防止犯罪最好的途径就是增强知识，学会分析事物的本质，控制情绪，不要因为感情用事而耽误自己的前途。



本章附录：女性魅力心理测试

身为女人，想知道自己拥有多大魅力吗？完成下面的测试题，你会得到答案。

评分标准：选择A得1分，选择B得2分，选择C得3分。

1. 你的分发类型：

A. 中间分开 B. 向一边分开 C. 没有裂缝

2. 你的“声音”最接近于下列哪一种？

A. 高亢尖锐的声音 B. 嗓门大而响亮的声音 C. 温和而低沉的声音

3. 你看到同性朋友的照片时，你心里有何感想？

A. 这张照片照得不错 B. 完全不像 C. 一般，可以凑合

4. 与人说话时，你眼睛盯住对方何处？

A. 嘴巴 B. 眼睛 C. 腿部

5. 你左手指甲现在怎么样？

A. 指甲长而脏 B. 指甲修剪得短而整齐 C. 指甲修长而美丽



6. 你在笑的时候，鼻子和嘴唇之间会露出皱纹吗？
A. 出现一根横长的皱纹 B. 出现短皱纹 C. 没有产生皱纹
7. 在很拥挤的电车和公共汽车内，有被人抓住手或者碰到过讨厌的事情吗？
A. 经常碰到 B. 一至两次 C. 没有
8. 有过被老师和长辈认为心眼坏而生气的东西吗？
A. 没有 B. 仅一两次 C. 常有
9. 有过被初次相会的小伙子约定幽会日期的事吗？
A. 有过两三次 B. 一次 C. 根本没有过
10. 请用镜子照一下你的牙齿，你的牙齿怎么样？
A. 蛀牙或牙齿脏而发黄 B. 雪白而美丽 C. 牙齿排列不整齐
11. 与人说话时，你的手的动作如何？
A. 几乎不用手势 B. 喜欢打手势 C. 常用手捂住嘴巴

答案见本书附录

第三章

变态心理学





变态心理学，现称异常心理学，是一门临床心理学的分支，以科学方法研究人类异常行为与心理为主要内容。变态心理学主要研究人类的各种心理疾病或异常行为，以求治疗心理障碍或心理不健全的患者。

心理学知识
1106



姑姑的妄想症

某日，小美的姑姑给她的妈妈打来电话说：“美年，是不是你把我的电话告诉了XX，要不然他们怎么会知道我的号码？”小美妈妈说：“没有啊！”于是姑姑又说：“你别骗我了，一定是你跟他们串通来设计我，要不然哪有人会打电话到我那里去呢？而且，我那么信任你，把秘密都告诉你，我们可是从小玩到大的好姊妹，你怎么可以这样对我？”之后，姑姑气愤地挂断了电话。

之后又出现了几次类似的情况，每次小美妈妈都要应付姑姑，有时甚至要到凌晨一两点才能睡觉，因为每次她都是在晚上十点多才打电话来，到最后小美妈妈实在受不了了，只好躲着她，不接电话。刚开始还可以清静一阵子，可是到了后来，连小美也倒霉了，因为姑姑觉得小美也是共犯，所以在那之后，只要是小美接到姑姑打来的电话，都不免要被她数落一顿，还有一次更夸张的是，她竟然怀疑小美是某集团的情报员，是被派来监视她的，而小美妈妈也是其中的一员，而她则成为了某项计划的实验品。她甚至列出了几项证据：小美妈妈之所以从小就和她在一起玩，都是事先安排好的，为的就是得到她的信任；她们被分在同

一所小学也是被安排好的；她一直不结婚也是被策划好的，由小美妈妈负责实施；小美的爸爸是一位忠贞的某集团成员，因此才得以跟小美妈妈结婚，生下小美，并把小美培养成第二代的情报人员，继续监视她……

反正，姑姑说了一大堆谁也听不懂的事件，跟电影里侦探片的情节似的。类似的场景总是一天天重复着，终于有一天，姑姑来了。还是重复同样的话题，任凭小美妈妈如何劝说都无济于事，结果不欢而散。

小美姑姑五十多岁，一直未婚，在一家银行工作，待遇优厚，一个人居住在某高档小区。小美妈妈说姑姑的家庭气氛总是很紧张，但她却很独立，似乎没有受到家庭的影响。直到三个月前，她的单位调来了一位中年男士，这个人在工作上给了她不少的方便和帮助，给姑姑留下了很深的印象。碰巧，这位男士也是未婚，因此姑姑萌生了结婚的念头。而姑姑也曾提起此事，可是过了不久，姑姑便再度来电说，她在工作上有出了问题，职位可能不保，那个新来的同事不但不帮她，反而劝她辞职，其他的同事也都排挤她，让她很痛苦、很难受，不知道该怎么办。

小美妈妈曾经劝过姑姑，之后就有三个月左右没有跟她联络，谁知道现在变成了这个样子。

姑姑显示是受到刺激后患上了妄想症，她认为自己是被害的，对新来的同事过于信任与爱慕，结果却令她伤心，这种打击使姑姑渐渐产生幻想，而且越来越严重。

从以下几点可以判断小美姑姑患上了妄想症：

根据少量的事实而发展出被影响和迫害的幻想，并以似乎合乎逻辑的方式呈现出来；

个人对所谓的不公平、不道德、不正义的事情表现出愤怒和敌意，并变得越来越多疑；

个人选择性地只看到他人的某些行动，以确认其怀疑，并把自己失



败的过失归诸于他人；

不信任他人的动机和行为，害怕自己会遭到损失，不断地保持警戒心。

如果一个人坚持的想法或信念是错误的，甚至与社会现实及文化背景相抵触，那么便很可能患上妄想症。妄想是思维变态的一种主要表现，是一种在病理基础上产生的歪曲的信念、病态的推理和判断。病人对幻想坚信不疑，无法说服和纠正。

患者妄想的内容一般都与个人经历、社会和文化背景有关。有时明显反映出现实生活内容。随着时代的进步，鬼怪狐仙等封建内容明显减少，代之以窃听器、电脑等现代科技内容为主。

心理学启示：

妄想症，又称妄想性障碍，是一种精神病学诊断，指“抱有一个或多个非怪诞性的妄想，同时不存在任何其他精神病症状”。妄想症患者没有精神分裂症病史，也没有明显的幻视产生。但视具体种类的不同，可能出现触觉性和嗅觉性幻觉。

妄想症的发病率大约在万分之三，但有很多个案仍未被诊断出来，所以实际数字远不止如此。女性和男性的患病几率似乎均等，而发病年龄范围很广。虽然大多数病人都是未婚人士，但有部分在发病前已经结婚。发病前的性格特征多为孤僻、不合群。



“没了，什么都没了。”他说。

“完全没希望了。到了这个地步。我看，只好一死了之了。”

“什么东西没了？”

男人摇摇头，沉默不语。

“多告诉我们一些，也许能对你有些帮助。”

“你们不了解，不可能帮得了我。”男人有气无力地说。

“你能确定吗？”

男人面容呆滞，低头直视，动也不动。

“真的不能改变吗？”

“不可能改变的。”男人缓缓摇头。

“以后呢？现在不能改变。但未来呢？”

“以后也不会改变的。没希望了，一切都完了。”

“你这么确定？未来也不会改变？”

“是的。一切都没有了。现在没希望了，以后也不会改变，永远都没希望了。”



“可是你还有家人关心你啊！你的公司还好好的。撇开这些事情，看看这个世界……”

“不！通通没了。家人没了。他们不是我的家人。我孤单一个人。公司也没了，根本早就不存在了。这个世界也没了。没有希望。没有未来，一切都是空虚的，不存在的。”

此后的两个小时，患者沉默不语，陷于半沉思状态，随后患者又重复了类似的想法，反复抱怨，言语中充满了悲观性的想法。

家人试图说服患者振作起来，以积极的眼光去看待世界，但患者就是无法接受。患者只是以一种相当不合理的信念，坚称这个世界已经不存在，自己也不再存在，事情通通都完蛋了。不管旁人怎么说，患者持有的这种悲观信念坚不可破。

心理学启示：

医师经诊断后得出，这是一名“虚无妄想症”患者。虚无妄想症是一种重度忧郁症，是指患者会坚信这个世界、自己或某些重要事物已经消失的妄想。患者无视现实情况，坚信一切都将消失，什么都没了。

在自然状况下，虚无妄想症出现的频率并不高。只有重度忧郁症的患者，可能出现虚无妄想，但也会伴随出现重度的忧郁状态，诸如行动迟缓、食欲下降、表情呆滞、睡眠减少等现象。但是虚无妄想症的患者，则未必一定出现忧郁的现象。

在治疗虚无妄想症方面，以抗精神病药物为主，有时候会并用抗忧郁剂，但是治疗效果不是很好。



痴

馨儿在高中时代爱上了班里的一个男孩，那时的馨儿长得漂亮，学习成绩也好，算是百里挑一的好女孩。到了高三，因为学习紧张，心理压力越来越大。馨儿想对那个男孩表白，可是却没有勇气，但她又怕错过机会。

馨儿在矛盾中迎来了她最不愿看到的一幕——她落榜了。男孩考中区外的一所高校，在分手时，男孩与她互赠礼品留念。在留言中一句“海内存知己，天涯若比邻”的诗句使她整整苦等了十几年，在这十几年里，馨儿天天盼着他的来信，但只在一封寄给别人的信里，捎带着问候了她一番，并没有直接写给她的信件。尽管如此，馨儿还是认为男孩是爱她的，只是怕自己伤心不敢直接写信给她。

馨儿的脑海里每天像放电影一般，上演一幕幕与男孩相遇、相爱的故事。她已经严重脱离现实，整天幻想，有时连饭也吃不下去。为情所困的她病倒了。馨儿开始有些头晕、浑身发软、目光呆滞地在家里发愣。经医生检查未发现任何病症，说过几天就会好，家里人也没太在意。

后来一连几年，每到开学的日子，馨儿都会发生这样的现象，而且



症状的持续时间也越来越长，几乎不能下地活动，不能进食，只好靠打吊针来维持。在这十几年的发病过程中多次、多处求医，均不见好转。在这期间也有人为她说媒，可她偏是不嫁，说是怕有负于他。

家里人带馨儿去看心理医生，也听取了心理医生的建议，设法找到那个男孩，当家人见到男孩时，他已经是个壮实的汉子了，早已成家立业，连孩子都有了。家里人求他去见一面馨儿，把话说清楚也许能救馨儿一命。他答应了，来到了馨儿的病榻前，可馨儿偏说不是他，闹着要见当年的他。无奈之下家里人只好把馨儿送到精神病院，通过一段时间的药物治疗和心理治疗馨儿的病情终于有了好转。

心理学家解释说，馨儿的病症是典型的钟情妄想症，属于精神分裂症的一种，俗称“花痴”，其主要表现为丧失理智，显示出高级意向（工作、学习等）减退，而低级意向（性欲、食欲等）亢进。

很多疯狂的追星族都有过类似情况，以前几年的杨丽娟为例，她对刘德华的疯狂痴迷就是一厢情愿的单相思，心理专家研究后称，其实杨丽娟那种充满梦幻感的单相思，以及那些不计后果的疯狂举动，都是钟情妄想症的典型症状，也就是说，杨丽娟其实是一位精神分裂症患者。

再来看一个案例：

年近四十的王女士在某大学任教，六年前她迷恋上某影视剧中的男明星无法自拔，患上钟情妄想症。经过长期的系统治疗，她终于恢复了正常的生活。

王女士家境优越，从小受到家人的百般呵护，可以说是娇生惯养，非常任性。20多岁开始就总是说生活没有意思，要去流浪。直到2000年时看到一部电视剧，觉得男主角爱上了她，于是开始疯狂地追求那个男主角：写信、打电话、发邮件，忙个不停。有一次，她得知该男主角在

云南拍戏，便坐车去云南寻找，结果无功而返。

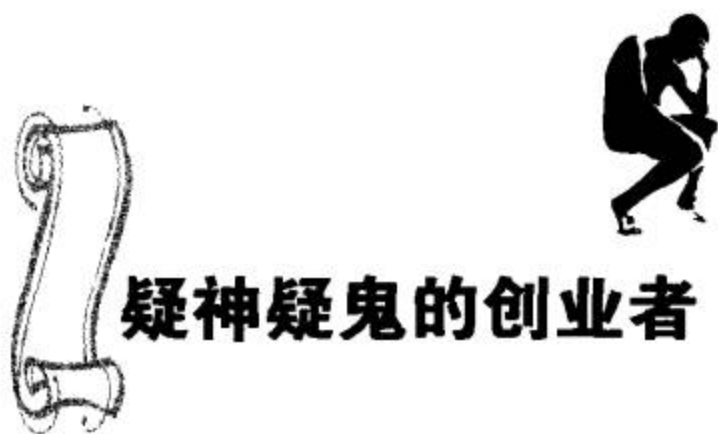
后来，她居然想方设法找到那个男演员的住址，到其家里、单位打探。男演员的经纪人将她送到收容所，遣送回来。临走，经纪人告诉她说：“你心理或精神可能存在一些问题，回去后去医院咨询一下。”王女士回家之后不仅没有去医院咨询，还在家里给这个演员供奉了一个牌位，高兴的时候就对牌位说些情话；不高兴的时候就对牌位又打又骂。家人不得已将其送到精神病院。由于病程较长，经过了近两年治疗，王女士的病情才得到控制，恢复正常生活。

患有“花痴”的人偷偷暗恋对方，经常一个人幻想、发呆；有的患者有恋物癖；还有的患者自作多情，认为异性对自己产生了爱情，因此朝思暮想，寝不安眠，食不甘味，甚至找到对方纠缠不清。

心理学启示：

钟情妄想是一种精神疾病，妄想出的情节完全是患者虚构的，现实中并不存在，但却根植于患者心中，旁人的劝解和提醒毫无作用。只有通过正规的心理治疗才能让患者的症状得到缓解。这时患者才会如梦方醒般认识到，事实真相竟然是“原来他不爱我”。

钟情妄想是精神异常的一个重要表现，是一种变态心理，也是精神分裂症的一种。早期发现和治疗对缓解和控制病情、防止复发具有重要意义，因此发现身边的人出现此类症状时，应及早就医，不要错过最佳治疗时期。



疑神疑鬼的创业者

42岁的张毅（化名）学的是资讯工程专业，曾在两家电子工厂担任过工程师，后跳槽至一家外商公司担任研发主管。之后，他看准了蓝光雷射中的一个技术领域，决定投入其中，于是辞去了原有的工作开始创业。

张毅的公司发展迅速，订单应接不暇，因此他决定扩张增购三具机台，但是张毅的合伙人却反对盲目扩张，认为行业已经发展到了巅峰期。这一行的变化很快，不可冒进。但是张毅认为，不扩张就会被淘汰。

几次严重的争吵后，合伙经营群体中出现了裂痕。张毅感到心烦意乱，先是去国外散心，回来后，工作上再也不像以前那样充满激情，那么卖力了。无论是面对新的员工，还是面对原有的创业伙伴，他都显得有些敌意。别人问起他怎么了，他却什么也不说，语带保留，话藏玄机。

身边的人发现张毅越来越怪，亲戚朋友也颇为疑惑，但是就是不清楚原因。只见张毅越来越退缩，疑神疑鬼。进出办公室的时候都会回头张望，看看是否有人在跟踪他。后来，张毅认为合伙人企图谋害他，而且，是从一开始就已经计划好了。但是为了公司的和谐，张毅原本都尝试努力去忽视这些裂痕，但是目前对方不仅在工作上处处拉后腿，还试

图破坏他与客户之间的关系。

又过了几个月，张毅被汽车刮伤，并无大碍，但在医院里，张毅却跟别人说，那是一场预谋的车祸，有人开车故意要撞他，幸好自己躲得快，要不然就没命了。不管旁边的人怎么劝他，他就是不相信，坚持自己的想法。后来，张毅居然在办公桌底下装上了窃听器。

张毅的脑海里充斥着强烈的被害信念，不管别人怎么说，他就是认定合伙人要害他。

在一次私下聚会中，张毅对一个他颇为相信的秘书说，他有证据表明公司的茶杯已经被合伙人下了毒，因为他喝起来味道很怪。但是秘书闻闻茶杯，却发现并无异味。秘书建议张毅到医院检查一下身体，张毅同意了。医师在听过了张毅的问题之后，建议他到精神科门诊就诊。起初，张毅很不满，但是经过医师的解释后，他才勉强接受。

经过诊断之后，心理医生告诉张毅，他患上了被害妄想症。

被害妄想症的危害巨大，无论是对自己还是对他人，甚至对社会构成了相当大的威胁。被害妄想症患者经常处于恐惧之中，缺乏安全感，幻想被人暗算、追杀、诬陷，财产被劫，被人强奸等。病症严重者，有时会有自杀企图，如不早诊断早治疗易酿成大祸。被害妄想症是强迫症的一种，当患者已经意识到自己的行为对工作、生活造成影响时，应该马上就医，这类有自知力的患者比那些坚持称自己没有病的患者要容易治疗。

患有妄想症的人，往往有着特殊的性格缺陷，如主观、敏感、多疑、自尊心强、以自我为中心、好幻想等。这常与病人童年时期的经历有关，比如受过某些刺激、被虐待、缺乏母爱、人际关系恶劣等。

这种病是内因和外因相互作用的结果。内因是每个人的遗传基因及性格特点，外因就是社会生活中的突发事件及脑部器质性变化。工作、

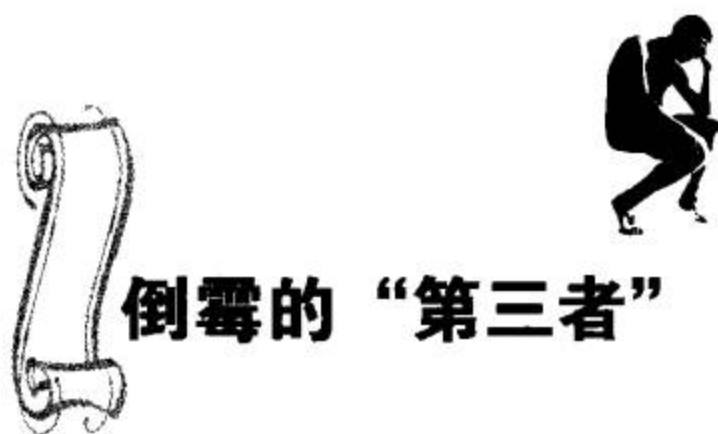


生活压力增加，心中壁垒丛生，使部分人因此致病。

心理学启示：

被害妄想症是妄想症中最常见的一种，主要是指患者往往处于恐惧状态而胡乱推理和判断，经常出现思维障碍，认为自己受到迫害或伤害，患者因此变得极度谨慎和处处提防，还时常将相关的人纳入自己的妄想世界中。

资料显示，在我国，被害妄想的发病率已经超过总人口的千分之三。但令人担忧的是，在这部分患者中，很少有人正确意识到病情的危害性，因此耽误了治疗时间，造成严重后果。由于被害妄想症发病的时候，往往已经是患者有一定社会地位、成就的时候，倘若不及时治疗，影响面会很广。所以虽然疾病本身的严重度并不如精神分裂症，但是伤害性却不小，及早发现、及早治疗才是重要之道。因此，患者要提高认识，树立信心，放平心态，相信一定能痊愈。



倒霉的“第三者”

小兰刚满20岁，她虽然出生于农村，但自幼聪明可爱，倍受家人宠爱，因而养成骄奢任性、偏激孤僻的性格。高中毕业后，她怀抱美丽的梦想，只身走出农村，成为一名打工妹。由于长期在外漂泊，她常羡慕别人拥有甜蜜的爱情和温馨的家庭，为此她深感苦闷而孤独。

两年后，一个偶然的机会，小兰遇见了帅气的男孩小军，他们经常结伴玩耍，排遣内心的苦闷，后来，随着感情的逐渐升温，两人同居了，过起夫妻般的生活。在没有爱情之前，小兰渴望拥有爱情，在拥有爱情之后却又担心失去。于是，小兰变得敏感多疑，只要发现小军与其他的女孩子在一起，她内心就像被针扎一样，为此两人频繁吵架，爱情也随之迅速降温。

三个月后，小军受不了小兰的无理取闹，终于与她分手。小兰受不了失恋的打击，常借酒消愁，夜不能眠，逐渐失去理智，由爱变为怨恨。当她得知小军已有新欢之时，便想拆散他们，使小军回心转意。于是，小兰找到机会，用水果刀把小军现在的女朋友的面部划伤……

案发后经调查证实被毁容的女孩也是一名打工妹，并非是小兰所认



为的“第三者”，只是一个普通朋友而已，悲剧发生的根源在于小兰强烈的“嫉妒心理”。

处于青春期的男女，在确定恋爱关系之后，双方都希望爱情忠诚而专一，这本无可厚非。但是有些人却对自己和另一半都缺乏信心 and 了解，很容易产生强烈的嫉妒心理。由于嫉妒别人又不能正视自己，加上主观臆测色彩太浓，为此常引发严重的后果。这类人往往虚荣心很强、心胸狭隘、敏感多疑。

根据统计，嫉妒妄想症占主要精神疾病的1.1%，占妄想症的6.7%。目前发生原因仍不明，推测可能是遗传因素与环境因素加成的结果。嗜酒者也常常会产生嫉妒妄想，尤其长期饮酒造成性功能障碍者更容易产生，需及早接受治疗并戒酒。在心理防卫机转方面，有些个案属于低自尊、低信心，受到外在事件刺激之后，产生焦虑、不安全感及过度敏感，再通过“投射作用”投射出配偶不贞的嫉妒妄想。

嫉妒妄想症患者人格发展不健全，情感发展水平偏低。他们对别人的爱是一种完全占有式的爱。当对方地位发生升迁，获得更多自由度时，他们的潜意识中就会产生强烈的不安全感。他们怀疑、诘问、跟踪对方的行为，是想控制对方的一种极端表现。

心理学启示：

嫉妒妄想症，又称奥赛罗症候群，是一种病态型思想，认为自己的配偶或爱人不忠。病人会根据自己的臆断推测对方的不忠，大部分情况下，这些指控完全是虚构的，只会给双方带来无谓的烦恼。



“耶稣”与凤姐

1960年，在密歇根某家精神病院的同一栋病房里住了三个男病人，奇怪的是，三个病人都自称是“耶稣基督”。

第一位“耶稣”原名J君，是一个聪明而嗜读的人，说话具说服力，有时让人难以反驳他妄想观念的前提。譬如他除了自称是“耶稣基督”外，也认为自己是伊利诺州的州长，但这两种身份对他并不构成矛盾，他说“耶稣”也必须谋生，伊利诺州州长就是他谋生时的职业。

第二位“耶稣”原名L君，他原是一个圣经学者，非常具有想象力及诗意，对人类的行为观察入微，但他“不喜欢观察别人不当的行为……因为（他认为）凡观察者必已涉入”。

第三位“耶稣”名叫C君，可能是三个人中较平庸的。研究人员有一次问他：“你在天堂住过吗？”C君说：“小时候住过，但我较喜欢住在地球上，我想大多数人也喜欢住在地球上。我控制一大笔钱——3031.6亿美元——我正在快乐山附近建造一个天堂天国。”

身份妄想症患者认为自己不是原来的自己，而是另一个人。患者经



常有夸大的倾向，也称作“自大妄想”。患者的“身份妄想”常会反映他的宗教信仰，譬如认为自己就是某些“神”，因此，这一类的妄想也称为“宗教妄想”。

从心理学角度来看，含有宗教及自大色彩的身份妄想，可能是病人为了摆脱其无法承受的心理困境而产生的对策。除了本案例中的这“三位耶稣”外，另有一家精神病院也曾同时出现两位自称是“圣母玛利亚”的女性病人。

仔细观察不难发现，我们身边就有很多“自大妄想症”患者。2009年，有关凤姐的报道铺天盖地，对此，人们惊呼肯定是有心理问题。心理学家认为，除却个人炒作的嫌疑外，她的行为类似自大妄想症。

凤姐，大专文凭，身高一米四六，其貌不扬，月收入不过千余元。然而，她却很“狂妄”，曾经在上海街头发放了1300份征婚传单，传单上要求男方为北大或清华硕士，身高1米76至1米83之间……结果如何，凤姐自己说，应征者如云，且个个异常优秀，她却看不上眼。

专家说，凤姐通过对自身状况的过度夸大，来满足自己的虚荣心，是内心自卑的一种体现，这些症状多半是从青少年的时候开始的。在我们身边，这样的例子绝不是少数。这类患者属于典型的自大妄想症，希望通过夸大事实得到人们的关注，满足自己的虚荣心。

心理学启示：

自大妄想症，是指妄想自己具有至高无上的才能、洞察力、价值、权势、知识、身份等。在这种意念的驱使下，病人会刻意改变生活方式来迎合妄想，变得奢侈、傲慢、狂热起来。自大妄想可能有宗教内容，例如相信自己有来自神明的特殊讯息。



约翰·列侬之死

1980年12月8日，星期一的晚上，当初冬的夜色降临纽约曼哈顿的时候，马克·大卫·查普曼，一路尾随着自己的偶像约翰·列侬。当时列侬正从他的座驾里出来，就在达科塔大厦前面。列侬和大野洋子及他们的儿子西恩住在这幢位于中央公园西侧西七十二街的大厦内。在拿到列侬的签名以后，查普曼等着列侬转身开始走向达科塔大厦。这时，他掏出了一支手枪，用一本《麦田守望者》盖在上面，摆出了一副格斗的架势，然后向二十码开外的列侬开了五枪。其中四枪打在了列侬背部和左肩处。列侬趑趄地走向大厦入口，倒下，鲜血从他的嘴里涌出。歇斯底里的大野洋子在他身边跪了下去，而查普曼则是不慌不忙地走开，坐在街道边，开始读塞林格的小说。

刚才所做的一切好像根本没有影响查普曼，他只是坐在那儿静静地等着警察到来。事后，人们在他那本《麦田守望者》的题字看到：“霍尔顿·考菲尔德送给霍尔顿·考菲尔德。”它说明查普曼如此认同于塞林格创造的这个人物，他不久前还在试着将名字合法地改为霍尔顿·考菲尔德。他说：“这本书是写我的。”



事后，经精神科医师鉴定，查普曼具有“我就是列侬”的身份妄想。查普曼原是列侬的歌迷，在列侬退隐期间，他开始学习模仿他，连日常生活的细节都模仿列侬。“我就是列侬”的妄想为他沉闷无趣的生活增添了不少乐趣和光彩。但等到列侬再度复出后，查普曼即产生严重的认同危机，他再也无法退回查普曼原来的身份和生活中，于是他只好去枪杀那个真正的列侬。

临近约翰·列侬逝世25周年纪念日，NBC电视台在“NBC日界线”特别节目中，播出一段枪杀列侬的凶手接受采访的录音。凶手马克·大卫·查普曼在录音中回忆，当年“任何事都无法阻止”他跟踪并杀死列侬的扭曲欲望。

“当时我被一股无法抑止的冲动控制了，”查普曼说，“就像一辆列车，一路向前，全速前进，势不可挡。”查普曼称谋杀列侬的念头始于他在夏威夷家中的一日，那时他坐在地板上，望向“披头士”乐队那张《佩珀军士孤独心俱乐部》专辑，突然，仇恨就充满了他的内心。

“他是一位成功人士，可以说操控着某部分世界，可我呢，我什么都不是，我就是没有一个个性的人。”查普曼说，“想到这里，我内心中的一股力量突然爆发了。”

查普曼回忆，谋杀当晚，他守候在列侬住所旁，当轿车于不远处停下时，他内心突然产生强烈的反应。“我听见自己脑中有一个声音说，‘干吧！去干吧！’”查普曼叙述道，“他与我擦肩而过后，我便拔出枪，瞄准他的背部，扣动扳机，有5发子弹命中了目标。”

因谋杀列侬被判终身监禁的查普曼在50岁之前曾三次申请假释均被驳回，在第四次申请中，终于得到批准。小野洋子曾多次抗议过释放查普曼的决定，她说：“做出这样决定的人显然不理解，这次毁了列侬美好人生的谋杀给人们带来的痛苦有多么深。”

查普曼显然是一名自大妄想症患者，他把自己当作列侬。当时他找列侬签名的时候，仿佛听见上帝在说“杀了他”；也曾有人认为查普曼是列侬的歌迷，不想看见偶像老去，所以就杀了他。说法不一，真正的答案也许永远不会被揭开，但结局已不可改变，查普曼由于患有严重的妄想症，结束了一位划时代歌手的生命。

心理学启示：

当自大的意念强烈到一定程度的时候，就会变成妄想，也就是所谓的自大妄想症，或称身份妄想症。患者对于自己的重要性与能力有着过度的夸张意念。而且，这些症状多半是从年轻的时候开始的。

患有自大妄想症的患者对于自己的重要性、社会角色存在着一种不切实际的幻想，他们相信是别人的不配合才造成他的不幸与失败，因此他对别人完全失望，并且自私、愤怒。

三种不健康的心理是导致自大妄想症产生的原因：

第一，性格因素。这类病人在社会上没有一定的地位，却认为自己什么都强，实则是自卑的表现，借用夸大之词满足内心的欲望；

第二，表演因素。这类病人喜欢用狂妄的语言引起人们的重视，内心焦虑，用近乎疯狂的行为来掩盖自己各方面的不足，但人格正常；

第三，患者表现为一种状态，这类病人通过一种自大的表现达到妄想的程度，其行为异常，人际关系紧张。



据《泰晤士报》报道，最近英国发生的一起跟踪案件引起了媒体的广泛关注：一位名叫克莱尔·伯纳尔的女孩被她的前男友枪杀。

在伦敦著名的海德公园南部高级购物区骑士桥的哈维尼科尔斯百货公司，距离打烊时间还剩15分钟时，身为美容师的22岁的克莱尔·伯纳尔开始整理柜台。突然，她一抬头，看见令她不胜其烦的前男友迈卡尔·皮克。

他已经像幽灵似的跟踪她整整8个月了！他两次被赶出这家百货公司，有一次甚至被警察抓了起来。但是，他在交纳保释金后重新获得自由，再度出现在伯纳尔面前。

随后，有人听到他们两人大声争吵起来，接着听到5声枪响。伯纳尔死了，而凶手恰恰是皮克。他用9毫米口径的手枪，朝伯纳尔的头部开了4枪，然后朝自己开了一枪。

在英国，还有很多类似伯纳尔这样的案例。调查显示，在英国，每年就有5000多人被跟踪狂骚扰、跟踪，全世界遭受跟踪之苦的女性更是不计其数。而研究显示，5个女人中就有1个在生活中被人跟踪过，而且



几乎40%的跟踪狂都是受害人的前男友，只有4%的跟踪狂是陌生人。

伯纳尔正符合那些易被跟踪女性的特征：单身，独自租房，收入不高。而罪犯更有可能是年龄稍大，占有欲和嫉妒心极强的男性。人们不禁要问：这些跟踪狂积年累月、风雨无阻地对一个人进行跟踪，是出于一种什么样的心理？被跟踪者又该如何应对？

心理专家认为，单就此案例分析，皮克的杀人动机只有一个：着魔。研究显示，跟踪行为一旦超过半年，这种行为就会发展到着迷程度。德国海德堡大学的研究人员对679位男女进行了调查，结果发现，近12%的人有被跟踪的经历。其中35%的人曾受到过威胁，31%的人受过身体攻击，而多达19%的受害者遭到性攻击。从这些调查可以看出，跟踪已经成为一种全球性现象。

但是，对于跟踪的界定却很难。英国莱斯特大学的心理学家洛林·谢里丹说：“对跟踪的界定非常困难。在其他一些国家，他们准确定义了各种行为模式，但跟踪狂可能通过其他方式躲过法律的制裁。他们个个都十分聪明，甚至可与高智商犯罪分子相比。”

心理学启示：

跟踪狂一般有犯罪记录，通常患有吸毒、精神失调等各种问题。跟踪狂以男性为主，有感情失败经历。这类人智商较高，有很多闲暇时间，这样就给跟踪他人带来了机会。他们极端热衷于自己的想法，以为自己和心目中的偶像有强有力的联系。这些人不仅爱上他们的偶像，而且还认为自己的偶像也同样爱着自己。



科特·柯本之死

科特·柯本于1967年2月20日出生在美国西部华盛顿州阿伯丁市，这是一个并不繁华的小城，但该地区的自杀率却名列全美前茅。在柯本九岁那年，父母离婚，柯本跟父亲一起住，而他的妹妹则跟了母亲。这次离婚对柯本的影响很大，他因此而感到羞耻，甚至开始讨厌他们。柯本也就是从这时起对外界失去信心，失去安全感，性格也从外向好动变得内向，甚至将自己隔离。他开始旷课、打架、破坏公物……然后吸毒。

离婚之后，柯本与他的父亲一起住，到后来他无法和后母相处，于是搬出家门。自此之后，他就过着居无定所的生活，有时会和妈妈一起住，有时再回到父亲这里。除此之外，他的落脚点还包括祖父祖母家，一些叔叔和阿姨的家以及朋友家等。他曾与很多不同家庭一起生活过，只是每一个都不是他真正的归属。

后来，柯本用音乐作为逃离现实的武器。1981年2月20日，柯本14岁生日。他得到一把二手电吉他作为生日礼物，开始了他的音乐之旅。他的灵气和敏感使他的思想挣脱了束缚，他的灵魂终于找到了一个避难所。他期待着有朝一日摆脱这一切，全身投入那迷茫尽头的归宿。



1985年夏，即将高中毕业的柯本辍学，开始了其流浪生涯。同年，柯本和好友奎斯组建了自己的乐队，鼓手几经更换选定了戴夫·格罗尔，两年后乐队正式命名为“涅槃”，从此，涅槃乐队开始走红，享誉世界。

在成为超级偶像的同时，科特·柯本遇上了一生中的挚爱——朋克乐队“洞穴”的女主唱科特妮·洛芙，1992年秋天他们的女儿弗朗西斯降生，夫妇二人因为吸毒一度失去了对女儿的监护权，本来就处于巨大压力之下的柯本，受到丑闻和严重胃病的困扰，已经很难在音乐创作中享受到乐趣，甚至尝试过自杀。尽管事业蒸蒸日上，柯本本人也成为万人追捧的超级偶像，但他却变得越来越极端，越来越愤世嫉俗，台下疯狂叫喊的歌迷，甚至他深爱的妻子和女儿，都无法挽回他内心的绝望，1994年4月5日，科特用一颗子弹结束了生命……

1994年4月8日上午8时40分，一名电工在进行安全检查时，发现科本在其西雅图的寓所中自杀身亡。经警方查验，他的头部有个很明显的举枪自尽的伤口，一支猎枪依然抵着下颌，尸体旁留有一封用红墨水写的遗书。

柯本在遗书中写道：“我已经没有任何激情了，所以要记住‘与其苟延残喘，不如从容燃烧！’”他终于像乐队名字“涅槃”一样，超越了生死的境界。科本死时年仅27岁。

10时整，洛杉矶电台发布科本死亡的新闻，噩耗迅速传遍美国，500多万歌迷被震惊，其影响之大甚至超过当年肯尼迪遇刺身亡，也是自约翰·列侬被害后，摇滚歌坛受到的最大震动。

在柯本的追悼会上，妻子念了柯本遗书中关于他给歌迷们的留言：“谢谢你们喜欢我的歌，谢谢你们给我的来信。我是个性情多变的流浪者，我已经不再有创作热情了。所以请你们记住，赖活不如好死。和平，爱，同情。”



在柯本追悼会的进行过程中，一位年仅15岁的小歌迷杰西·洛特齐在广场边上自杀殉葬，警察用水笼头进行阻止无效。此时响起了《在母体里》的歌曲，又有许多歌迷企图自杀。11日，西雅图一名歌迷自杀。14日，柯本的遗体被火化，死亡证书上他的职业填写为：诗人，音乐家。

柯特·科本自杀后，他的遗孀——洛芙也成了媒体争相报道的风云人物。当人们在追思柯本的光辉年华时，也在思考他自杀的原因。

自杀是一种极端行为，而摇滚人的死与很多艺术家的自我结束一样，它被看作是艺术的一部分，不需要价值理解和意义追问。

三分之二的忧郁症患者都有过自杀的念头，而大约百分之十的忧郁症患者会真的付诸行动。当忧郁情绪积累到一定程度，患者就会更多地想到死。之后，就会顺其自然地想到自杀及其方法。但是最严重的忧郁症患者反而没有意志力及体力来实施自杀行为，而是当意志力及体力恢复到一定程度后，才实行自杀计划，这个我们称为“不合常理的自杀”。

研究证明：约有三分之一的大众在一生中曾有过自杀的意念；女性比较容易有自杀企图，而男性则较容易自杀成功；高龄男性的自杀率最高。

调查显示，自杀率逐年攀升，人们在绝望的时刻往往会选择自杀这种极端方式。这是一种变态心理，那么，究竟何种原因导致自杀者走上绝路呢？

自杀行为常有多种复杂的动机，主要原因包括精神障碍（主要是抑郁症），社会因素（失望和失落感），人格异常（冲动性与攻击性）和躯体疾病。其中一个因素（通常是某一重要关系的破裂）往往是引发自杀的导火线。

童年时期的创伤性经历，特别是离婚家庭，孩子因父爱、母爱被剥夺所造成的痛苦，案例中的柯本就是典型例子。

严重的抑郁症患者。在所有企图自杀的病例中，一半以上与抑郁症有关。

酗酒可诱发自杀行为，因为酒会加重抑郁性情绪波动的强度，降低自我控制能力，大约30%自杀企图者在行动前曾饮酒，约一半酩酊大醉。

精神分裂症患者也会有自杀冲动，慢性精神分裂症病人容易发生抑郁情绪，从而导致自杀。

人格障碍患者容易出现自杀企图，尤其是具有边缘性或反社会性人格障碍、情感不成熟的人，其忍受挫折的能力差，遇到应激会发生感情冲动、暴力和攻击的反应。

心理学启示：

自杀心理学是研究人类自杀心理现象发生、发展和活动规律的一门科学，是心理学的一个分支。自杀作为一种社会现象，古今中外都是存在的。随着科学技术、社会状况的迅速变化，人们的精神压力越来越大，严重影响身心健康的同时，导致自杀率逐年递增。



伪娘，顾名思义，假装的美少女。这里主要讲的是美少年装扮成女人的形象，俗称伪娘。历史上有很多关于伪娘的案例：

《金瓶梅》中记载：西门庆家的小厮琴棋书画四个小童子，年方二八新鲜粉嫩，给西门庆看上，所以可以出入西门庆的后宫。结果潘金莲本就饥渴难耐，马上勾搭琴童，结果被西门庆扒光了用马鞭抽了个半死后给逐出。

《阅微草堂笔记》中也有记载：明末周皇后的两个太监为田贵妃不容，私自逃出宫去，投奔旧友。旧友说你二人不如改扮女装为我妻妾，可以逃过追杀。二人改易容貌二十年，夫妇感情非常好。

同是《阅微草堂笔记》记载：某秀才酷爱男风，死后他的爱人改扮女装含辛茹苦抚养他的遗孤，遗孤成人以后才知道“母亲”是个男人，仍是以母事之。

不仅是在古代，今天的时尚圈也有很多这样的例子：

年仅18岁的澳洲男模安德烈·皮杰斯天生一副俏丽的面容、妖娆清瘦的身段，不知道的人很难分辨他的性别。身高达1米88的皮杰斯可谓眼下时尚圈里最热门的模式，既可扮男也可演女，如此之高的实用性受到设计师们的热捧。

皮杰斯是幸运的，他在采访中说道：“我只不过是在田里捡玉米的时候被开车路过的经纪人发现了，随后就是你们现在看到的这样。”

当皮杰斯第一次登台走秀时，就遭遇人们对他性别的质疑，后又因其长发飘逸和雌雄莫辨的造型震动整个模特界。他的男生女相饱受争议，然而他却能把自己天使的面孔、清瘦妖娆的身材这一特色发挥到极致，于是人们对他冲了强烈的好奇：他多大？他到底是男是女？他的爱好有哪些？甚至，他有女友或男友吗？2011年春夏时装周之后，整个时尚界都开始对皮杰斯感兴趣，他可谓是一夜爆红。

据皮杰斯模特经纪公司的老板说：“自从去年春天一见到他，我就惊为天人，必须立即签约！他有瞩目的女人味，美丽得叫人震惊，一定可以迷倒摄影师、杂志编辑。”事实证明这位老板的眼光很不错，皮杰斯真的红了！

伪娘，通常是指有女性美貌的正常男性角色，有的可能更胜过一般女性角色。而在国内，“伪娘”一词因《快乐男声》海选中出现的选手刘著而成了热门词汇，相比其他几位反串的“伪娘”，刘著看上去几乎难辨雌雄。不论是唱歌还是平常说话，都是女声，让人惊讶不已。

“伪娘”的形成因素主要有生理发育、环境影响和心理因素，也是引起男孩子发生“男性易性癖”比较常见的原因，而这些信息早期都来自父母、家人与玩伴。除此之外，伪娘出现的原因还有性别认同障碍；打扮女性化，而本人也对此表示认同；由于兴趣或者种种外因，自愿或被迫穿过女装等。



心理专家指出，从“伪娘”表现出的行为方式来看，属于扮异性症，这是一种心理疾病，患者只有穿上异性的衣服才会得到满足。此类患者并不想改变自己的性别，他们中的大多数人是异性恋者。专家指出，“伪娘”迎合了患者追求刺激的心理需求，特别是对青少年的心理影响极大，因此，社会、学校和家长对青少年性心理的教育关注，显得尤为重要。

心理学启示：

变性癖，又叫异性癖，从医学的角度看，变性欲望称为“性心理认同障碍疾病”或“自我认知障碍性疾患”，患者不是简单地希望成为另一性别的人，而是心里的一种内在的、不可抗拒的感觉。很多人在孩童时代就觉得自己属于另一性别，甚至会发展为感觉自己是一个相反性别的人，错误地生活在了现在的躯体里。



“杀人游戏”

这里说的“杀人游戏”是一种扑克牌的玩法，由一名“法官”负责“导演”游戏的全过程。扑克牌数量与人数相等，除一张黑色牌以外，其余全部为红色。“法官”手握扑克牌，牌面朝下，每个人从“法官”手中摸一张，谁摸到了黑色的一张，谁即是这轮游戏的“杀手”。

游戏开始时，“法官”宣布：“请所有的人闭上眼睛。请‘杀手’睁开眼睛。请杀手‘杀人’。”“法官”见证“杀人”过程，而“杀人”的方式和过程不过是用手指一下某人，或是仅仅用眼睛示意一下。此时，“法官”说：“请所有的人睁开眼睛。谋杀案发生了。谁被杀了？”就在参与游戏的人寻找死亡感觉的时候，“法官”突然与某人握握手：“恭喜你！你已经‘被杀’了。”此人即退出游戏。随后，开始寻找“杀手”。所有的人包括“杀手”在内，开始依次指认“杀手”，并说出理由。

对被指认的“嫌疑分子”，进行举手投票表决，如果超过半数，“法官”即宣布此人“死刑”。如果此人正好是“杀手”，此次游戏结束；如果是一位“无辜者”，此人也只好“冤死”而退出游戏，其余的人继续指认“杀手”，直至最后“破案”。能将所有“无辜者”“冤



死”，“杀手”也就取得了最后的胜利。下面让我们来看一个案例：

有一位刚刚参加工作一年的女孩A这样描述杀人游戏的过程：在游戏中，那种被怀疑和相互猜测的感觉特别刺激。当“法官”宣布有人“被杀”的时候，每个人都在感觉这个“被杀”的人是不是自己？指认“杀手”的过程也很有意思。她认为游戏的魅力在于它本身包含了很多东西，猜测、期待、想象、分析、判断、观察、侦破与反侦破……游戏的过程综合了人们的多种心理活动。

心理学家认为，在游戏中反映出了玩家内心深处的孤独感。游戏的吸引力在于满足了玩家的某些心理需求，比如推理分析、判断能力、对不确定性所带来的刺激的渴望等——游戏中判断“杀手”的过程，需要玩家去判断、了解别人怎么想。这本是每个人都有的愿望——它是人与人之间相互了解和沟通的需求。而“杀人”游戏中了解别人的渠道则是通过猜测、怀疑，在游戏过程中，每个人都是孤独的，都没有安全感。

就游戏本身而言，如果不为此着迷，它是一个很有意思的小游戏。但是如果陷入其中，尤其是青少年，则会带来负面影响，强化内心的孤独感与无助感。

心理学启示：

孤独感是一种封闭心理的反映，是感到自身和外界隔绝或受到外界排斥所产生出来的孤伶苦闷的情感。孤独是人类的属性，永远无法逃避，不管人们如何努力，孤独感却总是陪伴着我们。最好的处理孤独感的办法是感知它的存在，并愿意和它共存。



患有孤独症的科学家

很多人都患有孤独症，其中不乏聪明绝顶的科学家。剑桥和牛津两所大学的研究人员发现，爱因斯坦和牛顿都患有孤独症。

爱因斯坦在孩提时期就不合群，他7岁的时候经常会讲出一些让人迷茫的话来，而且他也不是一个好的演讲者。随着年龄增大，爱因斯坦结交了不少亲密的朋友，也有许多风流韵事，并开始谈论政治问题了。尽管如此，研究人员还是坚持认为爱因斯坦患有孤独症。

牛顿身上同样表现出孤独症患者经常出现的许多症状。剑桥大学教授西蒙向《新科学家》杂志透露，孤独症病人大多数无法做到随意聊天。牛顿就不善讲话，只是专注于工作，以至于经常忘记吃饭。他对仅有的几个朋友也很冷淡。他的脾气古怪，在他演讲时，如果没人听，他会对着空屋子一直讲。牛顿在50岁时一度精神失常，两年后才逐渐恢复正常。

费茨·杰拉德教授在他的新书《孤独症与创造力：孤独症与超常智力者之间的关系》中探讨了孤独症和创造力之间的关系。他声称，在人类历史上，包括苏格拉底、达尔文等在内的许多科学家和思想家可能都有孤独症。



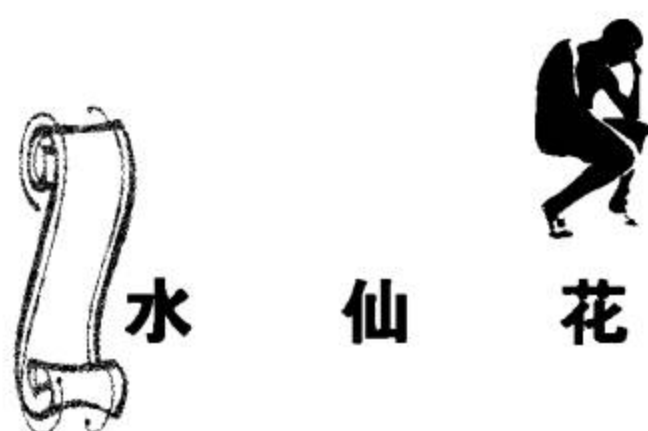
研究人员认为像牛顿、爱因斯坦这样的天才科学家患有孤独症，应归咎于他们的高智商，美国加州大学精神病学家埃里奥特博士说：“缺乏社交能力的天才离孤独症不远了。”这些高智商的科学家对于比自己智商低的人缺乏耐心，对生活中某一目标充满激情并自我陶醉，造成了个人的孤立和难以相处。当然，孤独症也有积极的一面：它使人更具有创造性，有高度的注意力，对工作坚持不懈，总是想把事情搞个水落石出。“有激情”、“拥护正义”这些优点与孤独症症状吻合在一起了。亚里士多德的一句话对此现象做出了最精辟的解释，他曾说过：“喜欢孤独的人不是野兽便是神灵。”

孤独症的发现最早可追溯到1938年。美国精神科医生凯纳观察到一个5岁的男孩康纳德，他生活在自己的世界里，旁若无人，记忆力惊人却不能与人正常对话：两岁半时他就能流利背诵《圣经》23节以及历届美国正副总统的名字，但说话时却你我不分，迷恋旋转木棍等圆形物体。这名孩子被凯纳诊断为儿童孤独症，又叫自闭症。该病已经在世界各国的各个阶层、各个种族均有发现。而男女发病率差异显著，比率约为4:1。

数十年过去了，令专家们沮丧的是，虽然医学知识日益发达，对孤独症也有了很大的研究进展，但获得开启孤独世界的钥匙仍没有找到。

心理学启示：

孤独症是发生在婴儿时期的一种特殊的精神障碍，又称婴儿孤独症。孤独症被分在广泛性发育障碍中，因为它对人们的许多生活领域都产生影响。由于孤独症包含了许多症状，因此它经常被看作是一组精神障碍而不是单独的精神障碍。



自恋一词源于有关水仙花的希腊神话，美少年纳西索斯是希腊最俊美的男子，无数的少女对他一见倾心，可他却自负地拒绝了所有人。这当中包括美丽的山中仙女伊可（Echo）。伊可十分伤心，很快地消瘦下去。最后，她的身体终于完全消失，只剩下忧郁的声音在山谷中回荡。此后，希腊人便用伊可的名字（Echo）来表示“回声”。

众神愤怒了，决定让纳西索斯去承受痛苦：爱上别人，却不能以被爱作为回报。有一天纳西索斯在水中发现了自己的影子，然而却不知那就是他本人，爱慕不已、难以自拔，终于有一天他赴水求欢溺水死亡。众神出于同情，将他化为水仙花。

后来，弗洛伊德将“自恋”这个词融进了他的有关性心理发展的理论中，并定义“自恋”是继自慰阶段之后的正常发展阶段，最终形成恋物行为。他认为恋物阶段的主要冲突在自恋阶段就已经固定下来。弗洛伊德把自恋比作睡觉或生病的人，这时候，人把全部情感投注从外界撤回，投注在自己身上。



自恋又被称为自以为是的自我陶醉人格。表现为：强烈的自我表现欲以及从他人那里获得关注与羡慕的愿望；自我评价过高，自视才华出众、能力超群，常常不现实地夸大自己的成就，倾向于极端的自我专注；喜好幻想，权欲倾向严重，期待他人给自己以特殊的偏爱和关心，不愿承担责任，很少意识到其剥夺性行为是自私的和专横的；缺乏责任心，常常为自己的自负傲慢、妄自尊大诡辩。

在人际交往方面，患者无法与他人很好地沟通，缺乏感情交流；在面对批评和挫折时，表现出不屑一顾，或是剧烈的愤怒、羞辱或空虚，容易给人造成玩世不恭的假象，其实他们很在意别人的看法；为谋取个人利益可以不择手段，只愿享受，不想付出等。

一些心理学家认为自恋者是由于早年父母关爱不足，或是从父母那儿继承了自恋倾向，他们的父母过度补偿了患者不如别人或微不足道的感觉。

心理学启示：

自恋是一个心理学概念，是自己对于自己过分自信、过分自满的一种心理表现。生活中，自恋者会表现出过分爱慕虚荣，夸大自己，爱打扮、爱臭美等。



第一个被公众关注的人格分裂者

19世纪初，出现了上百例有关人格分裂患者的记录。其中，玛丽·雷诺兹是史上第一个为公众所关注的人格分裂症患者。

玛丽·雷诺兹，1785年出生于英格兰一个虔诚信仰宗教的家庭，幼时的她性格忧郁害羞，对待宗教信仰和祈祷冥思忠贞不贰。青少年时，玛丽并没有任何异样的表现。但在19岁的一天，她突然声称自己双眼失明，而且听不到任何声音。3个月后，经过一段长达20个小时的漫长睡眠，玛丽好像是从噩梦中惊醒，身体各部分机能都恢复到正常的状况，不过，她完全回忆不起这3个月及之前自己身上发生过的事情。由于忘记了先前学到的东西，玛丽不得不重新开始学习阅读、计算和写作，甚至，这一次玛丽的笔迹也与之前大有不同。同时，周围人对这阶段玛丽的描述是“轻快，敏捷，喜欢有人陪伴，喜爱自然”，这种性情也和她大病之前有所不同。5星期后，玛丽再次陷入沉睡，再次醒来又丧失了所有的记忆，她就带着这个人格一直生活了16年。直到30多岁的一天，她又重新回到19岁的那个玛丽，并带着这一个玛丽活到61岁。



案例中的玛丽患的是心因性失忆症，是人格分裂的一种。分裂样人格障碍是日常生活和医学心理咨询门诊中比较常见的人格障碍。据上海市青少年健康调查资料显示，其中分裂样人格障碍占人格障碍总数的29%左右，接近1/3。1975年，著名的精神病学家罗逊特指出这种类型的人约占正常人群的7.5%，且男性多于女性。

心理学启示：

人格分裂在学名上称为“解离症”，它的主要特征是患者将引起他内在心里痛苦的意识活动或记忆，从整个精神层面解离开来以保护自己，但也因此丧失其自我的整体性。此类患者在临床上并不常见，而常见于戏剧、小说中。人格分裂大致可分为两类：心因性失忆症和多重人格症。

心因性失忆症，是一种选择性的反常遗忘现象，简称失忆症，是指患者对新近重大事件（如创伤、丧亲）因震撼过大不堪回首而产生部分性选择性遗忘，或暂时性（通常1至2天，或更久）将记忆解离，使其不出现在意识中。丧失记忆的部分通常以事件为起点，称为前行性失忆。这与因车祸而丧失记忆不同在于，心因性失忆症常是对同段时间内的记忆，有选择性地遗忘，而且可通过催眠恢复。



“好好先生”迪恩

事情发生在美国安纳波利斯的安妮·阿伦德尔县，一天，当地警察局突然接到一位叫迪恩·J. 潘塔泽斯的报警电话，他语气急促，惊恐万分地说，他的妻子克拉克在家中被谋杀了。他说妻子倒在汽车房水泥地的血泊之中，已气绝人亡，头和脖子各中了一枪。

警察火速赶到案发现场，经过一番紧张的现场调查，发现枪手显然是一位熟悉迪恩家里情况的人：他事先偷偷地从外面溜进屋子，藏在汽车库里，克拉克进入车库时，他就开枪了。那么，凶手究竟是谁？他为什么要枪杀克拉克呢？

面对因失去妻子而悲痛欲绝的迪恩，当地警方暗暗发誓，一定要在最短的时间内将此案侦破。然而，出人意料的是，一个月后，警察找上门来，将迪恩带走了。警方称，是迪恩指使他人杀害了妻子。原因是迪恩长期过着双重生活：表面上他有一个幸福美满的家庭和贤惠的妻子，可是，背地里却过着难以启齿的秘密生活，他有易装癖并与多名妓女有染。

消息传出，震惊了小镇，人们不敢相信，这对恩爱的夫妻怎么变成今天的结局了。迪恩和克拉克夫妇结婚20多年，在外人看来，两人恩爱



有加，让人羡慕不已。没有人相信他会对自己妻子痛下毒手，似乎所有人都站在了迪恩这边。然而，警方和检察官的调查却提供了无可辩驳的事实：45岁的迪恩·J. 潘塔泽斯就是杀妻的主谋！他的谋杀罪行足以使他受到死刑的惩罚。

通过检察官的叙述，这个外表为好男人的罪犯精心导演的杀妻案终于越来越清楚了。原来，45岁的迪恩一直过着双重生活：一方面，他是个对待妻子胜过一切的好男人；另一方面，他却背着妻子长期在东部林荫大道的红灯区鬼混。在那儿，只要付上区区10美元，就可以享受到廉价的性服务并满足他的易装癖。

迪恩已经对妻子厌恶了，但还得维护自己好丈夫的形象，他怕妻子和别人了解到他生活的另一面，于是，萌发了了结妻子生命的念头。为了做得天衣无缝，他先是让一个叫“咪咪”的妓女去杀自己的妻子，但她最终还是退出了这场阴谋。于是，迪恩又找了一个叫杰梅尔·钱伯斯的妓女，这是一个在当地警察局有前科的卖淫和吸毒女。为了钱，她什么都肯干。

然而，迪恩精心编织的谎言却被他雇用的妓女杀手戳穿了。就在克拉克被害几小时后，当地的电视和广播都播出了这条骇人听闻的消息，迪恩首次物色的杀妻妓女咪咪打电话告诉警察说，她知道是谁在幕后指使了这桩杀人案。警方根据咪咪提供的线索，不动声色地经过20多天的秘密跟踪调查后，终于将这个巧妙编织杀妻阴谋的丈夫抓了出来。

迪恩是一名双重人格患者，平时是一位正常人，是外人眼中的“好好先生”，然而，他还有不为人知的一面，在扭曲心理的驱使下，他犯下了不可饶恕的罪行。



心理学启示：

双重人格是多重人格的一种，是严重的心理障碍。美国精神病大词典对于多重人格的定义是这样的：“一个人具有两个以上的、相对独特的并相互分开的亚人格，是为多重人格。是一种癔症性的分离性心理障碍。”





身体里住着17个人

在美国，有一个名叫卡伦·奥弗希尔的女子，她在年轻时被确诊患上“多重人格分裂症”。经医生诊断，她的病情比一般患者复杂得多，体内有17种人格共存，让她多年来痛不欲生。经过十多年治疗，奥弗希尔成功把17种人格融为一体，她形容这种感觉“就像获得了新生”。

从1989年开始，奥弗希尔发觉自己开始“丢失”记忆，她无法解释夹在小说里的书签为何向前挪了一章，也想不明白枕头下为何藏着一把刀。奥弗希尔生下第二个孩子后，她的病情严重得令她生出自杀的念头。奥弗希尔决定向医生寻求帮助。她找到贝尔诉说苦恼。贝尔建议她尽量记录下发生的“怪事”。经历了一个奇怪的夜晚后，奥弗希尔写着：“现在是深夜2时，我独自一人待在一个陌生的加油站，我很害怕……加油站里的女士告诉我方位，我们终于可以回家了。”奥弗希尔使用“我们”一词引起贝尔注意，因为那晚她确实独自一人。结合其他蛛丝马迹，贝尔首次怀疑奥弗希尔患上了“多重人格分裂症”。

确诊后，奥弗希尔突然能感受到体内多重人格的存在。她甚至能“看到”这些不同人格的活动。渐渐地，奥弗希尔开始可以辨认出不同



的声音，“每到夜晚，我能听到他们在我脑中讨论白天发生的事”。通过分辨声音，奥弗希尔确认自己体内起码有“11个人”，包括4名10岁以下的儿童、2名少女、2名女子、1男子、1名“愤怒”的男子和她的本体。这些人的名字、年龄、性别、个人特征、经历各不相同，他们还在奥弗希尔的生活中扮演不同角色。例如，奥弗希尔依靠那名30岁左右的男子开车，“如果他在忙别的事，‘我们’就哪儿都去不了”。

同时，奥弗希尔还多次遭遇尴尬，每当碰到陌生人跟她打招呼，“我只能猜测他可能是其他‘10个人’的朋友”。随后，又有“6个人”分别给贝尔写信。贝尔认定，奥弗希尔体内人格增至17重。

接下来的几年里，贝尔对奥弗希尔实施催眠疗法，通过与她体内其他“16个人”漫长而艰辛的对话，终于使“他们”同意与她融合成一个“完整的奥弗希尔”。伴随与最后1重人格“霍顿”融合，奥弗希尔恢复健康，至今没有复发。“讲述往事很痛苦，但这段经历使我更坚强。”奥弗希尔说。

这个案例是典型的多重人格分裂症，让我们再来看一个案例：

19世纪到20世纪，有关多重人格的记载卷帙浩繁，但没有哪个故事比克里斯汀·塞兹摩尔更出名了。克里斯汀幼时经历坎坷，曾在3个月内连续经历了一次恐怖的死亡和两次虽不致命却留下心灵创伤的意外。医师认为，正是她这段不同常人的经历，埋下了日后人格分裂的祸根。在塞兹摩尔眼中，这些事故激发了她体内另一些早已存在的自我。“尽管专家们不同意我这么说，但是我的其他身份虽不是随我而生的，却也是一个整体，他们拥有自己的权利，和我一出生就表现出的人格一样，是天生伴随我而来到这个世上的。他们不是‘我’，却在命运深处和我紧密相息。”

1957，塞兹摩尔的故事被改编为电影《三面爱娃》，由乔安娜·伍德沃德主演，并让这位名不见经传的女演员一举捧得奥斯卡最佳女主



角的桂冠。不过在现实生活中，克里斯汀体内远不止3个性格迥异的人格——医师鉴定的结果是她同时具有20个不同的人格。在电影之后，克里斯汀自己也写过包括《我是爱娃》、《我的心灵故事》在内的四本畅销书籍。通过塞兹摩尔和《三面爱娃》，人格分裂开始为公众所熟悉，也开始成为好莱坞颇为偏好的传奇剧情。

心理专家认为，分裂样人格障碍的形成一般与人的早期心理发展有很大关系。人类个体出生以后，有很长一段时间无法独立，需要父母照顾，在这个过程中，儿童与父母的关系占重要地位，儿童就是在与父母的关系中建立早期人格的。

在成长过程中，尽管每个孩子都曾受过批评，但只要他们感觉到周围的爱，就不会产生心理上的偏差。但是，如果孩子在其成长过程中每天都受到批评与指责，得不到父母的爱，他们就会觉得自己毫无价值。更进一步，如果父母对子女不公正，就会使儿童是非观念不稳定，产生心理上的焦虑和敌对情绪，有些儿童因此而分离、独立、逃避与父母身体和情感的接触，进而逃避与其他人和事物的接触，这样就极易形成分裂样人格。

心理学启示：

多重人格症是指一个人同时具有两种或多种非常不同的人格。此类患者行为的差异无法以常人在不同场合，不同角色的不同行为来解释，好像是完全不同的人，每个人格有其姓名、记忆、特质及行为方式。通常原来的人格并不知晓另一个人格的存在，而新出现的人格则对原来的人格有相当的了解。新人格的特质通常与原人格特质相当不同，如原人格是害羞、压抑的，新人格可能是开放、外向的。



“火柴人”罗伊

美国电影《火柴人》是一部黑色幽默片，其中“火柴人”一词，是一句美国俚语，意指骗子，而且是专指那种骗术极其高明的家伙。

影片主人公罗伊长期以骗为生，他高明的骗术屡屡得逞，常常骗得上当的买主花十倍以上的价钱购买他的廉价物品。罗伊在骗人时异常镇定，说出的谎言斩钉截铁，巧舌如簧，沉着自如。而罗伊却从不认为这是欺骗，而把自己的行为称作是一种本领，认为自己既没偷也没抢，是别人自愿把钱拿来给他的。他常常用这些牵强附会的所谓理由来掩饰自己心中的罪恶感。

罗伊是一名强迫症患者，影片一开始，罗伊开门和开窗都要开三次，这是典型的强迫症症状，属于强迫动作中的强迫计数：不可控制地数台阶、电线杆，做一定次数的某个动作，否则会感到不安，若漏掉了要重新数起；罗伊一旦看到地毯上有灰尘，就会将其擦干净，并每天服用治疗洁癖的红色药丸。当罗伊和他的同伙到受骗人家里去，女主人将门打开时，他感到十分难受，声音越来越虚弱，呼吸加速，语言激动，眼睛不停地眨，这属于强迫行为中的强迫眨眼，还发出呻吟声。但当他



回到车内时，症状慢慢缓和，进入办公室以后，完全消失，恢复得跟发病前一样。

罗伊告诉心理医生自己讨厌灰尘和发霉的东西，尤其不喜欢有人穿着鞋子踩在他的地毯上，看到这些就会开始痉挛，胃很不舒服。罗伊说：“上个星期二我花了一整天看我的地毯，一边看一边担心我会吐出来，我那时在想，我是个成年人，我应该知道我脑子里想的是什么，我想得越多，我越觉得我应该给自己一枪，结束这一切，但是想到自杀，我就开始担心那会弄脏我的地毯……”很显然，罗伊的强迫症表现为自杀倾向。

强迫症是神经症的一种特殊类型，表现形式多种多样，患者常反复想和做，比如反复洗手、洗衣、点数、关门开门、整理物品等，有的反复纠缠于一些毫无意义的或无法解决的问题，如“太阳为什么从东方升起”等问题。

强迫症的发病原因与患者性格及生活经历有关。大部分患者能指出在他症状加剧前所发生的突发事件：如亲人亡故、父母离异、家庭矛盾等。由于上述原因引起的心理紧张、情绪波动都可成为诱发强迫症的原因。

据研究，大部分强迫症患者都有特殊的性格特征：多数青年患者非常爱干净，甚至有洁癖；他们个性顺从、办事认真；成人患者一般时间观念较强，遵守纪律和制度；遇事过于谨慎、优柔寡断；对自己要求过分严格，十分在意别人对自己的看法。

此外，心理学家认为，在孩童时代受到家长的严厉管制而无法适时表达个人情绪的人，也很容易形成强迫症。这些孩子由于缺少足够的自由空间，加上父母的严厉管制，所以造成心理上的压抑，一些人找不到倾诉对象，久而久之变得沮丧和失落。

强迫症持续时间长，发生次数频繁，患者自知不合理却又无法摆



脱，给自己带来很大痛苦，严重影响日常生活。因此，一旦患有强迫症，决不能轻视，应及早治疗。

心理学启示：

强迫症，是以强迫观念和强迫动作为主要表现的一种神经症。患有此病的患者总是被一种强迫性思维所困扰。以有意识的自我强迫与有意识的自我反强迫同时存在为特征，患者明知强迫症状的持续存在毫无意义且不合理，却不能克制地反复做或想某件事，越是企图努力抵制，反越感到紧张和痛苦。



这是一个发生在美国纽约的真实故事。

1940年11月16日，纽约爱迪生公司大楼的窗沿上发现一只工具箱。打开一看，里面装着一根黄铜管，管里塞满了炸药，管外裹着一张纸条，上面写道：

爱迪生公司的骗子们，这是给你们的炸弹。

F. P.

炸弹没有爆炸，几星期后，在爱迪生总公司，又发现一颗土炸弹，它是一只塞满炸药的短统羊毛袜，罪犯留下了同样的纸条。

是谁与爱迪生公司过不去？公司保卫部门查阅它所设立的“公安卡”，发现对公司发出过怨言的人有好几千，从何查起？他们认为，这也许只是想吓唬一下爱迪生公司吧？调查到此为止，也没有对外声张。

1941年，美国卷入太平洋战争。这件无头案就搁了下来，一拖就是十年。

十年以后，1950年圣诞节的前几天，《纽约先驱论坛报》收到一封读



者来信。信发自韦斯特切斯特县，字迹清秀，字体个个大写，上面写道：

我是个病人，而且正在为这个病而怨恨爱迪生公司，该公司一定会为其卑鄙罪行而后悔的。不久，我还要把炸弹放在剧院的座位上，谨此通告。

F.P.

在以后的几年中，警察局和“F.P.”那清秀的字体结下了不解之缘。

“F.P.”的炸弹越造越熟练，之前八颗土炸弹只爆炸了两个。而后来的四颗都爆炸了。1955年，“F.P.”加快速度，放了52颗炸弹，炸响了30颗。报纸开始广泛报道他的“成就”，公众也对他感到严重不安，人们把他称为“炸弹狂”。而他却变本加厉，投寄给报社的匿名信中，措辞日益激烈。

一天，“F.P.”的土炸弹炸死了一个人。社会舆论和市政当局一致表示，一定要把这个“炸弹狂”挖出来。

芬内是纽约警察局的侦探长，他绞尽脑汁也无法找到线索，于是他决定去请教研究刑事犯罪的心理分析家布鲁塞尔博士。

一天下午，芬内探长带领手下的两名侦探，挟着炸弹狂一案的全部宗卷，去布鲁塞尔博士家求教。芬内带来的全部宗卷中，唯一有用的只是那“炸弹狂”的几封信，以及几颗由他制造的炸弹的照片和一些炸弹的弹片。要据此做出结论，显然是很不够的。但是，博士凭着他对心理分析法的深刻理解和熟练运用，竟滔滔不绝地谈了四小时。事实证明，这一次谈话给心理分析方法开创了新局面，成为犯罪行为分析史上的划时代事件。

布鲁塞尔注视着那几颗没有爆炸的炸弹照片，当着侦探们的面提出第一个假设：可以肯定“F.P.”是男人而不是女人，因为，以前造炸弹或放炸弹的都是男人，无一例外。

博士接着说下去：“毫无疑问，这个人之所以对爱迪生公司抱有偏



见，是他认为爱迪生公司害得他生病。渐渐地，他认为整个世界都和他过不去，这是他行为失常的来由。一个人一旦为这种思想所纠缠，就变成了‘偏执狂’。根据心理学家的研究，偏执狂的发展是缓慢的，但一过35岁之后，便发展得不可收拾了。那个‘F.P.’放炸弹已有16年的历史，年龄应该在50岁以上，这是第二个可能性。

“偏执狂都非常爱护他们自己。当他们有所行动时，总认为这是在‘自卫’。他们从不承认自己有缺点，而把遇到的麻烦都归罪于别人，尤其是某个大组织，在这个案例中就是爱迪生公司。由此产生了第三个可能性：爱迪生公司对那个‘F.P.’也许有过不适当的处置，以致遭到他的报复，所以，他的出发点也许无可非议。

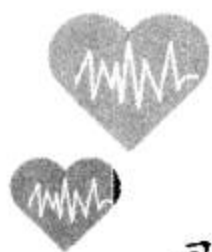
“从他的清秀字迹来看，他受过良好的教育。这是第四点。

“这种人很要面子，他平时行为检点，不做任何在他认为是有失体面的事。因此，他很少可能会在公安卡上留下记载，更不大到过精神病院或收容所，因为他根本不认为自己有病。所以，人们是难于从这些档案去发现他的。”

看着侦探们大失所望的神色，博士充满信心地对他们说：“心理学可以帮你们的忙。据德国一位精神病医生统计，偏执狂患者有85%属于运动员体型。诸位先生，我据此得出第五个可能性：这个‘F.P.’不胖不瘦，中等身材，体格匀称。”

布鲁塞尔拿起那几封信，继续说下去：“从这清秀的笔迹、干净的信纸上我得出的第六个可能性是，此人工作质量一定是好的，由此推论他是个遵守时间、兢兢业业的模范职员，直到他遭到所谓的‘卑鄙罪行’前，他一直是这样工作的。

“说到‘卑鄙罪行’，这种措辞很不够美国味，倒有点像维多利亚时代的英国人和英国夸张小说里的语言。‘F.P.’笔下的‘爱迪生公司’写成Society of Edison，而美国人不这么写，他们写的‘爱迪生公



司’是Consolidated Edison的缩语Cons.Ed。不管怎样，这个人不是纯粹的美国血统，也许他就住在外国人的社区里。这是第七个可能性。”

博士继续说道：“罪犯和爱迪生公司的纠纷不是唯一的理由，在这个理由之下，另有一个连他本人也不知道的理由存在。我要说的第八个可能性就是指这方面的。他一定受过某种心理上的创伤，例如，他的母亲早已去世，而这一悲剧又是他父亲的过错。你们知道，男孩子在幼年时期会由于恋母情结而憎恨父亲。这种情况在这个偏执狂身上一定也发生过。他经常反抗父亲，并在这种状态下生活过来。但他自己并没有意识到，长期反抗父亲使他滋生起一种反抗权威的情绪，这种情绪过早地潜入他的意识深处，成为‘潜意识’。而这种像定时炸弹似的潜意识，一旦遇上了爱迪生公司对他的不公正处置，使他心头的创伤又复发了。于是，他就从反抗父亲的权威发展到反抗社会的权威，这就是他到处乱放炸弹的原因，但他自己并不是很清楚地意识到这一切的。”

“但为什么他会经常不断地放炸弹呢？”一个侦探感到还没有完全理解。

博士从容不迫地说下去：“失去了母爱，使他感到痛苦，而在他以后的生活中，也没有人给他以爱情或友谊，他的心理创伤始终没有愈合。因此，我敢断定他是一个独身者，既没有女朋友，甚至也没有男朋友。但是，他可能跟一个年龄比他大的女亲属在一起生活。这个女亲属使他常常想起自己的母亲，从而触动了他对父亲的怨恨，这种感情又激发了他对权威的反抗。这就是他经常不断地放炸弹的原因，也是我要说的第九个可能性。

“他没有友谊和爱情，但他有礼貌。他对谁都和蔼可亲，因为他要保持自己的君子风度。我现在还要说得更远，他八九不离十是个衣着整齐、风度翩翩的人。这是第十个可能性。”

这时，一直不作声的芬内探长开口了。他说：“恐怖分子不喜欢公



寓，宁愿住独院住宅。因为造炸弹必须有一个设备很好的工作室，一个不会妨碍邻居又不会被人发现的隐蔽所在。”博士表示完全同意，这就成为第十一个可能性。

“我不是说过他不是纯粹的美国血统吗？我现在进一步提出第十二个可能性：他是斯拉夫裔。”

侦探们不约而同地眨巴着眼睛，表示不信。

“对仇敌采用威胁、暗杀等手段各国都有，但地中海沿岸国家惯用绳索，斯堪的纳维亚国家大多用匕首，而在斯拉夫国家中，恐怖分子向来爱用炸弹。因此，一个恐怖分子若是到处使用炸弹的话，这就暗示他极可能是斯拉夫人。

“而且，如果他是斯拉夫人，根据斯拉夫族多信天主教，就有理由设想他是个天主教徒，从而引出第十三个可能性。而且，此人必然定时上一个天主教堂去，因为有规则是他的习惯之一。

“他的匿名恐吓信不是在纽约就是在韦斯特切斯特投寄的，因此，他的家很可能就在这两地之间。而本地区的几个最集中的斯拉夫人居住区，就是康涅狄格州的布里奇波特。他住在这一地区，这是第十四个可能性。”

在确定这个炸弹狂究竟患的什么病时，布鲁塞尔博士犯了一个错误。“F.P.”在持续多年的威胁性字条中声称自己是一个病人。据此，博士提出他的第十五个可能性：“F.P.”患的病可能是癌症、心血管疾病或肺结核中的一种。经过排除，布鲁塞尔博士认为他应患心血管方面的疾病。而事后的真相是，这个炸弹狂患的是结核病。

博士谈了15点可能性后，探长问道：“那么，您对下一步的建议是什么？”

“把这15个可能性公之于众，我相信那个人是可以挖出来的。因为，假如我的推测是正确的，那么，他的邻居就会把他识别出来。反



之，如果我错了，他就会找上门来，这样，我们也能得到一些线索。无论如何，我们在报上一公布他的特征，无疑是将了他一军，使他认为我们在嘲弄他。这对于一个不承认自己有缺点的人来讲，是一种忍受不了的刺激，他一定会作出反应来的。”

最后，博士补充说：“我看这个人的衣服虽然穿得笔挺，但对于时新的式样他是犹豫的，我大胆推测，你们抓住他的时候，他穿的应是一件双排纽扣的上装，纽扣扣得整整齐齐的。”

1956年圣诞节前夕，《纽约时报》和美国各大报纸都刊登了这15个可能性。警察局的电话总机忙得不亦乐乎。

一天深夜，博士家的电话铃响了：

“是布鲁塞尔博士家吗？”

“是的，您是哪儿？”

“我是‘F.P.’，你仍然摸在门外，后悔了吧！”咋的一声，那一头的电话筒就搁上了。

“F.P.”终于找上门来了，这使博士大为兴奋。四天之后，“F.P.”又在一家图书馆和一家电影院里放了炸弹。12月26日，美国各大报又刊登启事要“F.P.”上警察局自首，并公开答复关于他的十五个可能性的分析是否正确。第二天，答复信从韦斯特切斯特寄出：

拜读了12月26日的报纸。若去自首的话，那我就是傻瓜。请别侮辱我的智慧，奉劝你们还是把爱迪生公司叫到法庭上去为好。

F.P.

梅特斯基

与此同时，爱迪生公司动员了大批人力，准备把它的人事档案和公安卡都翻一遍。1957年1月初的一天，有个女职员在查阅20至30年代的档案时，翻到一份名为乔治·梅特斯基的人事档案。其内容和其他人的大同小异，其中也有关于这位职员和公司的一场纠纷的记录。不过，档案



中夹着一封梅特斯基本人申诉的信，信的语气激愤，并有“卑鄙罪行”这样的话。这引起了那位女职员注意，于是它被拿出来仔细研究。

乔治·梅特斯基原是爱迪生公司的电机保养工，1931年9月5日，锅炉发生回火事故时，他被烧伤。公司付给他一笔病伤津贴。他有没有拿这笔钱，档案上没有说明。1934年1月4日，他说自己染上肺结核，要求终身残废津贴，公司拒绝了。几个月之后，他的名字从工资单上注销。

档案里提到的重要内容还有：在锅炉出事那年他的年龄为28岁，照此推算1957年时应为54岁。梅特斯基是波兰裔，罗马天主教徒，他居住在康涅狄克州。

根据这些线索再进一步进行保密调查，材料表明梅特斯基未婚，他和两个姐姐住在一栋独立的住宅里。父母双亡，他因慢性病而不工作，他的两个姐姐供养他。梅特斯基身高1.75米，体重74公斤。他没有犯罪记录。邻居肯定他的家是个和睦之家，他对人总是彬彬有礼，但是与人们保持距离，很少往来。

“这和布鲁塞尔博士的描述简直吻合到滑稽的地步。”警察局的侦探们面面相觑，“那么，先到他家去瞧瞧吧。”

1957年1月22日，纽约警察局的四个侦探一起来到梅特斯基家的门口。经过一番询问之后，梅特斯基坦白了。据他交代：“‘F.P.’是Fair Play（公平对待）的缩写。”他想借此报复爱迪生公司。

侦探们要梅特斯基跟他们去警察局，于是他进屋去换衣服。当他再度出现时，只见他头发梳得光光的，搽了发油，脚上的皮鞋擦得雪亮。身上穿着一套蓝色细条纹的双排纽扣西服，上装的三颗纽扣颗颗扣得紧紧的。

布鲁塞尔博士的推测完全正确。

本案中的嫌犯具有典型的偏执型人格，把曾经的挫折归咎于他人，



认为是爱迪生公司导致了他今天的结局。

偏执型人格的行为特点常常表现为：极度敏感，对侮辱和伤害耿耿于怀；嫉妒心强，自以为是，过高地估计自己的能力，惯于把失败和责任归咎于他人；患有严重的自卑心理等。

心理学启示：

偏执狂是一种罕见的精神病，以逐渐发展的按逻辑构筑的系统化妄想为特征。病程长，预后不良。最常见的是夸大被害或有关躯体异常的妄想，不伴有幻觉或分裂症样的思维紊乱。

据调查资料显示，具有偏执型人格障碍的人数占心理障碍总人数的5.8%，由于这种人少有自知之明，对自己的偏执行为持否认态度，实际情况可能要超过这个比例。



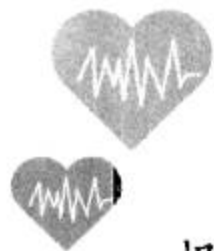
震惊英国社会的“十字弓食人魔”审判在2010年12月21日终结，40岁的系列杀人犯史蒂芬·格里菲斯因残暴杀害3名妓女并吃尸肉，遭判无期徒刑。颇具讽刺意味的是，格里菲斯恰恰是一名研究系列杀人魔的犯罪心理学博士生，居住在布莱福德市红灯区附近。

在2010年5月被捕后，格里菲斯对警方坦承，他以供应毒品为饵，诱骗3名妓女到他的公寓，再以不同方式夺命。杀人后他会肢解尸体以便弃尸，还会烹煮人肉吃下肚。他对警方称，“这是魔法的一部分”。

2010年5月的一个早上，格里菲斯所住公寓楼的管理员在查看闭路电视监控录像时，发现一个女人惊恐万分地从格里菲斯的公寓里逃出，随后被格里菲斯追上打昏。录像显示，格里菲斯走出画面，不一会儿，携带一支十字弓返回。他举起十字弓，瞄准昏迷的布拉迈尔斯的头部发射。

公寓管理员看完录像后，大惊失色，立即拨打报警电话。数小时之后，格里菲斯被警方逮捕。不久，该女子的遗体被寻获，袋子里装有81块尸块，十字弓还嵌在头骨中。

格里菲斯被捕后毫无悔意，出庭应讯时还自称“十字弓食人魔”。



据警方透露，格里菲斯是一个控制欲强烈的人，对案情也是选择性交代。他自称至少杀过6人，却不肯配合调查。格里菲斯在被捕后警方形容他的公寓犹如“屠宰场”。

格里菲斯是一名心理学在读博士。他在调查过程中自称从小就对连环谋杀案十分有兴趣，但他的这一“爱好”，在广泛社会交往中和屡次被捕监禁过程中，却没有引起任何人的重视。在案件调查过程中，格里菲斯曾对警察说：“我厌恶人类。”他还告诉警方，“我就是奥萨马·本·拉登”。这是典型的犯罪心理，可能是由于童年的经历或阴影所致。格里菲斯小的时候父母离异，后来母亲拼命赚钱将他送到当地一家颇有名望的付费学校伊丽莎白女王语法学校读书，一年学费高达9000英镑。巧合的是，英国一个著名的连环杀手约翰·乔治·海格在20世纪初就毕业于此。学校的小学生都听说过海格的故事，他被捕后在监狱中上吊自杀，时年40岁。犯罪学教授戴维·威尔森在研究格里菲斯的案件后表示，有可能这段学校经历给年轻的格里菲斯留下阴影。

青少年心理专家陈华表示，从文中无从得知格里菲斯是否遗传了残暴的犯罪基因，也无从得知他与母亲生活的细节中是否埋伏了他害怕被抛弃、厌恶女性的深层次问题，但应该注意的是，**异常的基因、异常的经历，容易造成异常的犯罪。**这是我们要警惕的，对于那些有种种异常的“古怪的人”，我们要小心！

心理学启示：

犯罪心理，是指影响和支配行为人实施犯罪行为的各种心理活动或心理因素的总称。犯罪心理是犯罪行为的内在动因和支配力量，犯罪行为是犯罪心理的外部表现。



本章附录：FBI变态心理学测试

这个变态心理学测试，也叫犯罪心理学测试，是FBI每年入学的考题，答对40%就会被录取。

1. 企鹅肉

问：一个男科学家回忆说，他和他的妻子去南极考察，但是他中途患了雪盲，什么都看不到。所以他们在南极游荡，最后只能生吃企鹅来维持生命。但是妻子最后还是没有挺住，死了。他一个人继续走了一天，最后被救了回去。第二天他特意去企鹅店吃企鹅，但是回来后竟然自杀了。为什么？

2. 跳火车

问：一个人坐火车去临镇看病，看完之后病全好了。回来的路上火车经过一个隧道，这个人就跳车自杀了。为什么？

3. 水草

问：有个男孩跟他女友去河边散步。突然他的女友掉进河里了，那个男孩就急忙跳到水里去找，可没找到他的女友，他伤心地离开了。过

了几年后，他故地重游，这时看到有个老人在钓鱼，可那老人钓上来的鱼身上没有水草，他就问那老人为什么鱼身上没有沾到一点水草，那老人说：这河从没有长过水草。说到这时，那男孩突然跳到水里自杀了。为什么？

4. 葬礼的故事

问：有母女三人，母亲死了，姐妹俩去参加葬礼。妹妹在葬礼上遇见了一个很有型的男子，并对他一见倾心。回到家后，妹妹把姐姐杀了。为什么？

5. 半根火柴

问：有一个人在沙漠中，头朝下死了，身边散落著几个行李箱子，而这个人手里紧抓着半根火柴。推理这个人是怎么死的？

6. 满地木屑

问：马戏团里有两个侏儒，瞎子侏儒比另一个侏儒矮。马戏团只需要一个侏儒，马戏团的侏儒当然是越矮越好了。两个侏儒决定比谁的个子矮，个子高的就去自杀。可是，在约定比个子的前一天，瞎子侏儒，也就是那个矮的侏儒已经在家里自杀死了。在他的家里只发现木头做的家具和满地的木屑。他为什么自杀？

7. 夜半敲门

问：一个人住在山顶的小屋里，半夜听见有敲门的，他打开门却没有看到人，于是去睡了。等了一会又有敲门声，去开门，还是没人，如是几次。第二天，有人在山脚下发现死尸一具，警察把山顶的那人带走了。为什么？

8. 牛吃草

问：有一个年轻的男人，他的房子和邻居夫妇的房子中间隔着一片草坪。有一天深夜，男人被隔壁的吵架声吵醒，之后他又听到了摔东西声、砍斧子声和牛吃草的声音，过了一会，他又听到了有人撞他家门的



声音，但他都没有理会，又睡了过去。第二天，他发现隔壁的女主人惨死在他家门口。推理其过程。

9. 无故的自杀

问：一个下雨的夜晚，一个男子边开车边听广播，这时广播里传出由于当晚狂风大作，一架飞机因此失事的消息。这名男子正在认真听的时候，突然远处雷电交加，广播由于干扰，暂停了几秒。就在广播快要恢复正常的时候，这名男子突然跳车自杀了。为什么？

10. 失事的飞机

问：一名大厦管理人员，由于疏忽把大厦楼顶的探照灯熄灭了。第二天，他看到报纸上说，昨晚一架飞机撞楼失事，被撞到的楼正好是他所在的公司大楼。当他看到这则新闻后，他以最快的速度跑到大厦顶楼，随后就跳楼自杀了。为什么？

11. 过山车

有一对恋人去乐园玩，女孩想玩过山车，可男孩有点怕没敢玩，女孩玩了一次后，还想玩，这次她强拉着男孩和她一起玩，结果只有她一个人下来了，为什么？

12. 睡美人

从前，有一个被巫师施了魔咒的美丽公主，被关在城堡里长眠不醒。据说只有王子的深情一吻能吻醒公主。后来，一位很帅的王子攻占了城堡救出了公主。可是，他吻醒了公主后就被公主给杀了，为什么？

13. 两个军官

某次战争中杀人无数的两个军官，被困在了荒野里。他们孤苦无助，被恐惧和绝望快逼疯了，偏偏其中一位没能熬过去，先死了。另一位陷入更深的绝望中，他将自己的战友埋了后，精神已经接近崩溃。更可怕的是：第二天的早上，当他醒来时发现，死去的战友竟然正坐在他的身旁，用同样绝望的眼睛盯着他，请问怎么回事？



14. 滴水声

有个女孩的父母都出差了，她晚上一个人睡觉，陪伴她的只有一只爱犬。半夜，她突然听到天花板传来滴水声。为了不害怕，她把手伸到床边，让爱犬舔了舔自己的手，这才又安心地睡了。第二天清晨，女孩看到了爱犬的尸体吊在天花板上，据分析是在半夜被杀的，可那时爱犬不是还在吗？请问怎么回事。

15. 买足球

一个男孩酷爱足球。有一天，他决定去商店买个新的。商店的老板娘把店里最后一个足球卖给了他。他高兴地玩了一个下午。到了晚上，这个男孩回到家打开电视，当他看到一则新闻后立刻吓得一身冷汗。为什么？

16. 喝果汁

一个女人独居了很长时间。一天，她的一位朋友来她家玩，两人一直聊天聊到很晚。到了晚上11点，那位朋友在床底下拿东西时，突然说要女主人陪她去外面买果汁，那时候商店已经关门，可是客人仍然坚持要去，说有一种果汁她必须喝到。为什么？

答案见本书附录

第四章

积极心理学





积极心理学，是指利用心理学目前已比较完善和有效的实验方法与测量手段，来研究人类的力量和美德等积极方面的一个心理学思潮。积极心理学的研究对象是平均水平的普通人，它要求心理学家用一种更加开放的、欣赏性的眼光去看待人类的潜能、动机和能力等。

积极心理学



成功学大师戴尔·卡耐基小时候是一个不善言辞甚至看似有些木讷的男孩，他说自己的成功是从一次暗示开始的。

那是1903年，少年卡耐基在瓦伦斯堡目睹了一次演说。由于时间久远，他已经记不起演说家的名字，只记得他是一位旅行家。这位见多识广的旅行家，以雄辩的技巧、扣人心弦的故事深深地吸引了少年卡耐基。

其中，有几句演讲词令卡耐基终身难忘：“一个农村男孩，无视贫穷，他甚至不顾眼前的一切而努力奋斗，他一定会成功的！”演说者说完便问听众：“谁将是那个男孩呢？”接着他又自问自答：“各位先生、女士，你们正看着他呢？”演说者的手指顺便指了一个方向，正好指到了戴尔·卡耐基。面对听众投来的目光，卡耐基有些脸红，但更多的是兴奋和激动。从此，演说者优雅的风度、雄辩的技巧在卡耐基脑海中生根发芽，他想当一名演说家。

后来，卡耐基做了一名推销员。在经历了数次失败后，他开始审视自己，他又一次想到了那位旅行家的话，他决定开辟一条适合自己的道路，于是他走上了演讲之路，最终成了一位名人。



戴尔·卡耐基的故事正好符合心理学上的罗森塔尔效应。1966年，美国著名的心理学家罗森塔尔做了一项实验，他要求老师们对他们所教的小学生进行智力测验。他告诉老师说，班上有些学生属于大器晚成者，并把这些学生的名字念给老师听。罗森塔尔认为，这些学生的学习成绩可望得到改善。其实，所谓大器晚成者的名单，是从一个班级的学生中随机挑选出来的，他们与班上其他学生没有显著不同。

可是到了学期末，再次对这些学生进行智力测验时，他们的成绩明显优于第一次测得的结果。这种结局是怎样造成的呢？罗森塔尔认为，这可能是因为老师们认为这些大器晚成的学生开始崭露头角，予以特别照顾和关怀，致使他们的成绩得以改善。这就是“期望定律”。

罗森塔尔教授是著名的心理学教授，绝对的权威人士，因而教师对他的判断深信不疑，对那几名幸运的学生产生了积极的期待，给予他们更多的关照；而这几名学生感受到了这种期待，也认为自己是聪明的，从而提高了自信心，学习兴趣得到了提高。最终他们真成了佼佼者。

心理学启示：

期望定律告诉我们，当我们对某件事情有着非常强烈的期望的时候，我们所期望的事物就会出现。如果一个人有自信心，对自己怀着期望，他就会朝着自己期望的方向发展。



横渡英吉利海峡

1926年8月6日，年仅20岁的美国运动员赛特鲁德·埃德尔成功地横渡英吉利海峡。历史上只有5位男士成功地横渡英吉利海峡，而她是第一个成功横渡的女性。这天的天气十分恶劣，早上7点5分，埃德尔从法国内兹海角出发，她的后面跟着两艘轮船，一艘载着她的亲友，另一艘载满了新闻记者和摄影师。

英吉利海峡是大西洋的一部分，西南最宽达240公里，东北最窄处直线距离33.8公里，即从英国的多佛尔到达法国的加来。它的距离很长，并且平均水温只有13.6摄氏度，有80%的失败者由于不能忍受刺骨的水温而放弃。

一开始，埃德尔比较顺利，亲友们不住地为她呐喊助威，过了一段时间，狂风暴雨就开始袭击海峡。她的身体已经发麻，雾很大，连护送船只都看不到。狂风掀起的波涛不时地打击她，为了躲避鲛鱼和海浪，她在水里挣扎了好几个钟头。由于情况十分险恶，她的亲友几次劝她放弃，但每次她都要反问道：“为什么要放弃？我相信自己能行的。”她遇到了很多次致命的危险，但她都坚强地挺了过来，在她的坚



持和努力下，终于成功横渡了英吉利海峡。埃德尔的成功和她坚定的信念是密切相关的，一个人只要决定一件事情，然后坚持不懈地走下去，就一定会成功。

拥有坚定信念的人相信自己无论做出何种决定，都会实现。人如果有了信念，就有了奔赴成功的动力，任何困难都不能阻止他。

失败并不可怕，可怕的是不相信自己。内心是强大动力的始发地，相信自己，一切皆有可能。美国第32任总统布朗·德拉诺·罗斯福被诊断患上了“腿部麻痹症”。医生对他说：“你可能会丧失行走的能力。”罗斯福并没有被医生的话吓倒，反而笑呵呵地对医生说：“我还要走路，而且我还要走进白宫。”这种坚定的信念，感染了在场的每一个人。而事实也证明，他不但走进了白宫，而且成为美国历史上唯一一个连任四届的伟大总统。

心理学启示：

坚信定律：当你对某件事情抱着百分之一万的信心，它最后就会变成事实。

相信自己，坚定信念，成功就会离你越来越近。这就是“坚信定律”的神奇之处。



有一个人经常出差，经常买不到对号入座的车票。可是无论长途短途，无论车上多挤，他说他总能找到座位。他的办法其实很简单，就是耐心地一节车厢一节车厢地找过去。这个办法听上去似乎并不高明，但却很管用。每次，他都做好了从第一节车厢走到最后一节车厢的准备，可是每次他都用不着走到最后就会发现空位。原因是像他这样锲而不舍找座位的乘客实在不多。经常是在他落座的车厢里尚余若干座位，而在其他车厢的过道和车厢接头处，居然人满为患。

他说，大多数乘客轻易就被一两节车厢拥挤的表面现象迷惑了，不大细想在数十次停靠之中，从火车十几个车门上上下下的流动中蕴藏着不少提供座位的机遇。即使想到了，他们也没有那一份寻找的耐心。眼前一方小小立足之地很容易让大多数人满足，为了一两个座位背负着行囊挤来挤去有些人也觉得不值。他们还担心万一找不到座位，回头连个好好站着的地方也没有了。

生活中，那些安于现状、不思进取的人，永远只能滞留在起点，正



如这些不愿主动找座位的乘客，他们只能一直站到下车为止。

每个人的一生都会遇到各种各样的机会，然而机会稍纵即逝，你不可能在做好所有的准备后再去行动。这就要求我们有一种试错精神。即使最后证明自己错了，也不会后悔，因为你把握了机会。失败并不可怕，它是一笔宝贵的财富，为人生积淀丰富的经验。

心理学启示：

比伦定律：失败也是一种机会。若是你在一年中不曾有过失败的记载，你就未曾勇于尝试各种应该把握的机会。这是美国考皮尔公司前总裁F·比伦提出的观点。

失败也是一种机会，而怎样对待“失败”，是个人抑或企业成长过程中不可避免的问题。





死神与智者

一天早晨，有一位智者看到死神向一座城市走去，于是上前问道：“你要去做什么？”

死神回答说：“我要到前方那个城市里去带走100个人。”

那个智者说：“这太可怕了！”

死神说：“但这就是我的工作，我必须这么做。”

这个智者告别死神，并抢在他前面跑到那座城市里，提醒所遇到的每一个人：“请大家小心，死神马上就到了，他要带走100个人。”

第二天早上，他在城外又遇到了死神，带着不满的口气问道：“昨天你告诉我你要从这儿带走100个人，可是为什么有1000个人死了？”

死神看了看智者，平静地回答说：“我从来不超量工作，而且也确实准备按昨天告诉你的那样做了，只带走100个人。可是恐惧和焦虑带走了其他那些人。”

恐惧和焦虑的情绪对人的危害极大，这就是情绪效应。实际上，在生活中，这样的效应每天都在发生，只不过我们已经习以为常。

“野马结局”是一个心理学名词，讲的就是情绪失控的危害。在非洲草原上有一种吸血蝙蝠，常叮在野马的腿上吸血。它们依靠吸食动物的血生存，不管野马怎样暴怒、狂奔，就是拿它们没办法。蝙蝠可以从容地吸饱血后再离开，而不少野马被活活折磨致死。

动物学家研究发现，吸血蝙蝠所吸的血量极少，远不足以使野马死去，野马的死因是暴怒和狂奔。对于野马来说，吸血蝙蝠只是一种外界的挑战，一种外因，而野马对这一外因的剧烈情绪反应才是造成它死亡的最直接原因。

心理学启示：

野马结局是生活中的一种法则，是指因琐碎的事情而大发脾气，以致因别人的过失而伤害自己的现象。

无论是工作还是生活，每个人都难免会遇到不顺心的事，如果动辄情绪激动，会严重危害身心健康。



急于求成的少年

从前，有个少年想成为少林寺最出色的弟子。他问大师：“我要多少年才能那么出色？”

大师回答说：“至少十年。”

少年说：“十年时间太长了。如果我付出双倍的努力，需要多长时间呢？”

大师回答说：“20年。”

少年又问：“如果我夜以继日地练习呢？”

大师回答说：“30年。”

少年灰心了，他不解地问大师：“为什么我每次说更加努力，你反而告诉我需要更长的时间呢？”

大师说：“当你一只眼睛只顾盯着目标时，那么就只剩下一只眼睛去寻找道路了。”

心理学上有个著名的“瓦伦达效应”，是说美国一个叫瓦伦达的高空走钢索的表演者，在一次重大表演之前，不停地向妻子说：“这次太



重要了，千万不能失败。”结果，瓦伦达在那次重大表演中失足身亡。只顾着朝目标奔去，反而会减缓成功的步伐，甚至离成功越来越远。

美国斯坦福大学的一项研究表明，人的大脑中的某一图像会像实际情况那样刺激人的神经系统。比如当一个高尔夫球手击球前一再告诉自己“不要把球打进水里”时，他的大脑里就会出现“球掉进水里”的情景，而结果往往事与愿违，这时候球大多会掉进水里。这就是“瓦伦达心态”。

心理学启示：

在心理学中，人们把只想做好当前事从不考虑此外的一切其他事而所取得成功的现象，称之为“瓦伦达效应”。

在现实生活中，有些人做事思前想后，太在乎结果而忽略了事情本身。如果脑海中填满各种各样的欲望，那么压力自然会增大，结果必然偏离预定的轨道，离成功越来越远！

其实，成功很简单，放平心态即可，就算失败了，也不用过于计较。正如法拉第所说：“拼命去争取成功，但不希望一定会成功，结果往往会成功。”这才是成功的奥秘。



本田先生的策略

有一次，本田对欧美企业进行考察，发现许多企业的人员基本上由三种类型组成：一是不可或缺型人才，约占二成；二是以公司为家的勤劳人才，约占六成；三是终日东游西荡，拖企业后腿的蠢材，占二成。而自己公司的人员中，缺乏进取心和敬业精神的人员也许还要多些。那么，如何使前两种人增多，使其更具有敬业精神，而使第三种人减少呢？如果对第三种类型的人员实行完全淘汰，一方面会受到工会方面的压力；另一方面，又会使企业蒙受损失。其实，这些人也能完成工作，只是与公司的要求与发展相距远一些，如果全部淘汰，这显然是行不通的。

后来，本田先生受到鲶鱼故事的启发，决定进行人事方面的改革。他首先从销售部入手，因为销售经理的观念离公司的精神相距太远，而且他的守旧思想已经严重影响了他的下属。必须找一条“鲶鱼”来，尽早打破销售部只会维持现状的沉闷气氛，否则公司的发展将会受到严重影响。经过周密地计划和不断地努力，本田先生终于把松和公司销售部副经理、年仅35岁的武太郎挖了过来。武太郎接任本田公司销售部经理

理后，凭着自己丰富的市场营销经验、过人的学识以及惊人的毅力和工作热情，受到了销售部全体员工的好评，员工们的工作热情被极大地调动起来，活力大为增强。公司的销售出现了转机，月销售额直线上升，公司在欧美市场的知名度也不断提高。本田先生对武太郎上任以来的工作非常满意，这不仅仅是因为他的工作表现，还因为销售部作为企业的龙头部门带动了其他部门经理人员的工作热情和活力。

从此，本田公司每年重点从外部“中途聘用”一些精干的、思维敏捷的、30岁左右的生力军，有时甚至聘请常务董事一级的“大鲶鱼”。这样一来，公司上下的“沙丁鱼”都有了触电式的感觉，业绩蒸蒸日上。

本田先生很好地运用了“鲶鱼效应”，促进了企业内部竞争，提高了业绩。那么，鲶鱼效应讲的是什么呢？

挪威人爱吃沙丁鱼，尤其是活鱼，挪威人在海上捕得沙丁鱼后拿去市场卖，活鱼的卖价是死鱼的好几倍。但是，由于沙丁鱼生性懒惰，不爱运动，返航的路途又很长，因此捕捞到的沙丁鱼往往一回到码头就死了，即使活下来的鱼，也是奄奄一息。

只有一位渔民带回来的沙丁鱼总是活的，而且很生猛，所以他赚的钱也比别人多。很多人都想知道其中的原因，但是该渔民严守秘密直到离开人世。后来，人们打开他的鱼槽，发现只不过是多了一条鲶鱼而已。

原来，鲶鱼以鱼为主要食物，被投入鱼槽后，由于环境陌生，鲶鱼四处游动，而沙丁鱼发现这一异己分子后，也会紧张起来，加速游动，如此一来，大部分沙丁鱼便活着回到港口。这就是所谓的“鲶鱼效应”。运用这一效应，通过个体的“中途介入”，对群体起到竞争作用，符合人才管理的运行机制。



心理学启示：

所谓鲶鱼效应，即采取一种手段或措施，刺激一些企业活跃起来投入到市场中积极参与竞争，从而激活市场中的同行业企业。





波音公司的翻身仗

美国的波音公司和欧洲的空中客车公司曾为争夺日本“全日空”的一笔大买卖而打得不可开交，双方都想尽各种办法，力求拿下这单生意。由于两家公司的飞机在技术指标上不相上下，报价也差不多，“全日空”公司一时拿不定主意。可就在这关键时刻，短短两个月内，世界上就发生了3起波音客机的空难事件。一时间，来自四面八方的各种批评与指责都向波音公司袭来。这使波音公司感受到了空前的压力，产品质量的可靠性受到人们的普遍质疑。许多人都认为，这次波音公司肯定是输定了。但波音公司的董事长威尔逊却没有被这一系列的事件所击倒。他马上向公司全体员工发出了动员令，号召大家行动起来，采取紧急的应变措施，渡过难关。

威尔逊先是扩大了自己的优惠条件，答应为全日空航空公司提供财务和配件供应方面的便利，同时低价提供飞机的保养和机组人员培训；接着，又针对空中客车飞机的问题采取对策，在原先准备与日本人合作制造A3型飞机的基础上，提出了愿和他们合作制造较A3型飞机更先进的767型机的新建议。



空难前，波音原定与日本三菱、川崎和富士三家著名公司合作制造767客机的机身。空难后，波音不但加大了给对方的优惠，而且还主动提供了价值5亿美元的订单。通过打外围战，波音公司博取到了日本企业界的普遍好感。在这一系列努力的基础上，波音公司终于战胜了对手，与“全日空”签订了高达10亿美元的成交合同。这样，波音公司不光渡过了难关，还为自己开拓了日本这个市场，打了一场反败为胜的漂亮仗。

无独有偶，英国航空公司也曾遇到过一次危机。有一次，一架由伦敦经纽约、华盛顿的英航班因为机械故障，在纽约被迫降落后禁飞。乘客对此极为不满，对英国航空公司怨声载道。该公司立即调度班机，将63名旅客送到了目的地。当旅客下机时，英航职员向他们呈递了一份言辞恳切的致歉信，并为他们办理退款手续。尽管英航因此损失了一大笔钱，但起了力挽狂澜的功效，大大弱化了乘客的不满情绪。英航的这一举措被人们广为流传，这不仅未损害，反而大大提高了英航的声誉。此后，英航的乘客一直源源不断。

英航在危机面前得以化被动为主动，这归功于英航面对危机的一种快速反应能力。

危机并不可怕，可怕的是因此昏了头脑而自暴自弃，导致最终的失败。对企业来说，如何正确对待危机是关键，当危机出现时，以积极的态度应对，很可能将其变为一次促进企业发展的契机。

心理学启示：

史华兹论断：所有的坏事情，只有在我们认为它是不好的情况下，才会真正成为不幸事件。



无论是企业还是个人，只要树立忧患意识，并在危机来临时快速作出反应，以积极的态度应对，而不是消极认命，破罐破摔，相信一定能扭转危局，反败为胜。正如美国管理心理学家D·史华兹所说：“所有的坏事情，只有在我们认为它是不好的情况下，才会真正成为不幸事件。”这就是心理学中著名的史华兹论断。





为了调查研究各种工作条件对生产率的影响，美国西方电器公司霍桑工厂一个大车间的六名女工被选为实验的被试者。这项实验一直持续了一年多的时间，女工们的工作是装配电话机中的继电器。

首先，让她们在一个普通车间里工作两星期，测出她们的正常生产率。然后把她们安排到一个特殊的测量室工作五星期，这里除了可以测量每个女工的生产情况外，其他条件都与普通车间相同，工作条件没有变化。

接着进入第三个时期，改变了支付工资的方法。以前女工的薪水依赖于整个车间工人的生产量，现在只依赖于她们六个人的生产量。

在第四个时期，在工作中安排女工上午、下午各一次5分钟的工间休息。

第五个时期，把工间休息延长为10分钟。

第六个时期，建立了六个5分钟休息时间制度。

第七个时期，公司为女工提供一顿简单的午餐。

在随后的三个时期每天让女工提前半小时下班。



第十一个时期，建立了每周工作五天的制度。

最后，第十二个时期，原来的一切工作条件又全恢复了，重新回到第一个时期。

老板是想通过这一实验寻找一种提高工人生产效率的生产方式。的确，工作效率会受工作条件的影响，然而，出乎意料的是不管条件怎么改变，如增加或减少工间休息，延长或缩短工作日，每一个实验时期的生产率都比前一个时期要高，女工们的工作越来越努力，效率越来越高，根本就没关注过生产条件的变化。

之所以会这样，一个重要的原因就是女工们感到自己得到了良好的待遇，认为引起了人们的重视，因而感到愉快，便按老板要求她们做的那样去做。她们知道这样做主要是为了测量她们的生产效率，这是人们关注的事情，因此，生产条件发生什么变化无关紧要，她们总把这些变化设想成为有利的，所以，她们工作越来越努力，每一次的改变都刺激着她们去提高生产效率。

通过改变一个人的环境，让他与众人分离，然后密切地关注他，使他感到自己很特别，这些都会对他产生很大的压力。如果他别人对他的期望，只要没有想要拒绝的特别理由，他会尽一切努力按人们的期望去干好每一件事。霍桑工厂的女工们知道自己正在被研究，尽管她们想到的并不是老板期望的，但她们会尽自己最大的努力产生适当的效果。所以对个人施加压力说服他去做某件事的最有效方法之一就是使他愉快，让他感受到正被关心着，被期待做好某件事。这在心理学上被称为霍桑效应。

霍桑试验的研究结果否定了传统管理理论对于人的假设，表明了工人不是被动的、孤立的个体，他们的行为不仅仅受工资的刺激；影响生产效率的最重要因素不是待遇和工作条件，而是工作中的人际关系。可



见，无论是学习还是工作，搞好人际关系都会使你提高效率。

心理学启示：

霍桑效应，也叫霍索恩效应，起源于1924年至1933年间的一系列实验研究，它是由以哈佛大学心理专家乔治·埃尔顿·梅奥教授为首的研究小组提出的。霍桑一词是美国西部电气公司坐落在芝加哥的一间工厂的名称，是一座进行实验研究的工厂。实验最开始研究的是工作条件与生产效率之间的关系，包括外部环境影响条件（如照明强度、湿度）以及心理影响因素（如休息间隔、团队压力、工作时间、管理者的领导力）。



比尔·盖茨与乞丐

有一个行乞40年的流浪汉，足迹遍及大半个世界。一天他来到比尔·盖茨的门前，打算向他讨点钱。盖茨说：“你打算要一美元，还是要一万美元？”

流浪汉知道他是世界上最大的富翁，便说：“对您来说，一万美元不过是一美元，我看就给一美元吧。”

盖茨给了他一美元，外加一张签了“发挥你的长处，以知识致富”的名片，说：“这是一美元，这是9999美元。”

流浪汉接过钱和名片，问：“这张名片真的能值那么多钱吗？”盖茨说：“只要你照着去做，可能不止值9999美元。”

第二天，流浪汉就给市政厅工商部门写了份报告：现申请成立纽约乞讨咨询公司。理由如下：1.市场广阔。据《纽约时报》公布的新闻数字，纽约街头有20万流浪汉以乞讨为生。2.服务社会。由于流浪汉较多，施主愈来愈吝啬，态度也愈来愈差，致使部分流浪汉感到了生存的压力。3.具备资格。本人流浪40年，乞讨手段全面。4.时代需要。知识经济已经到来，本人靠学识致富。



后来，纽约乞讨咨询公司的资产突破千万美元。之后，该公司以“知识乞讨”为主题到欧洲开辟市场，大受欢迎。一名从8岁开始乞讨、一生仅为妈妈磨过一次刀的流浪汉，经过咨询，把乞讨时的用语由“可怜可怜吧”换成“磨刀吗”，收入大增。一个小时候仅为爸爸搓过一次背的流浪汉，通过咨询在某洗浴中心找到了工作。一个老流浪汉，通过咨询也改善了生活，由于他对伦敦的每条街道了如指掌，咨询人员让他办了一个个人领路公司。

据《欧洲时报》网络版透露，纽约乞讨咨询公司将来还会在亚洲设立分公司，论证报告经理事会投票表决已经通过。据说，他们在亚洲流浪汉市场的主打口号是比尔·盖茨的原话：发挥你的长处，以知识致富。

以乞丐行乞为例，乞丐如果不吆喝，不装得很可怜的样子，不主动伸手乞讨，那么，就不会引起行人的关注，不会得到行人的同情，自然讨不到任何东西。因此，人们把管理领域中的这种乞讨行为而产生的效果现象，形象化地喻之为乞讨效应。

心理学启示：

在管理心理学中，人们把善于自我表现，善于主动沟通而得到领导赏识、他人关注、同情等心理效应的现象，称之为乞讨效应。

现实生活中，我们要尽可能避免乞讨效应的发生，每个人都应该积极地对待生活，靠自己去成功。而一个依赖性过强的人，总想靠别人去成功，这样的人是可悲的，即使有幸成功，也是暂时的，他们并没有能力在那个位置待得太久，迟早会被淘汰。



专注的老者

一位久负盛名的企业家在告别职业生涯之际，应多人要求，公开讲一下自己一生取得多项成就的奥秘。会场座无虚席，奇怪的是，在前方的舞台上，吊了一个大铁球。观众们都莫名其妙，这时，两位工作人员抬了一个大铁锤，放在老者的面前。老者请两位身强力壮的年轻人上来，让他们用这个大铁锤，去敲打那个吊着的铁球，把它荡起来。

一个年轻人抢着拿起铁锤，抡起全力向那吊着的铁球砸去，可是那吊球一动也没动。另一个人接过大铁锤把吊球打得叮当响，可是铁球仍旧一动不动。

观众们都以为那个铁球肯定动不了。这时，老人从上衣口袋里掏出一个小小锤。他认真地面对着那个巨大的铁球，用小锤对着铁球“咚”敲了一下。然后停顿一下，再敲一下。人们奇怪地看着，老人那样敲一下，然后停顿一下，就这样持续地做。

10分钟过去了，20分钟过去了，会场开始骚动。老人仍然不理不睬，一小锤一停顿地工作着。大概在老人进行到40分钟的时候，坐在前面的一个妇女忽然尖叫一声：“球动了！”霎时间会场立即鸦雀无声，



人们聚精会神地看着那个铁球。那球以很小的摆幅动了起来，不仔细看很难察觉。吊球在老人一锤一锤的敲打中越荡越高，它拉着那个铁架子“哐、哐”作响，它的巨大威力强烈地震撼着在场的每一个人。终于场上爆发出一阵阵热烈的掌声，在掌声中，老人转过身来，慢慢地把那小锤装进兜里。

这个故事告诉我们的心理学原理叫做蔡戈尼效应，它是推动人们完成工作的重要驱动力。就像上述的这位老者一样，只有专注和坚持，才能最终获得成功。那么，什么是蔡戈尼效应呢？

1927年，心理学家蔡戈尼做了这样一个实验：她将138个儿童分为甲乙两组。让他们同时演算相同的并不十分困难的数学题。让甲组一直演算完毕，而在乙组演算中途，忽然下令停止。然后让两组分别回忆演算的题目，结果显示，乙组的记忆明显优于甲组。也就是说没有完成工作的人，比已经完成工作的人记得更清楚。这是因为人们在面对问题时，尽管全神贯注，一旦问题被解开了，就会产生松懈情绪，不去在意，因而很快就会忘记。而对于那些解不开或尚未解开的问题，则要想尽一切办法去解开它，因而会一直潜藏在大脑里。这种解答未遂的问题，深刻地留存在记忆中的心态就是“蔡戈尼效应”。

心理学启示：

蔡戈尼效应是指人们天生有一种办事有始有终的驱动力，人们之所以会忘记已完成的工作，是因为想要完成的动机已经得到满足。如果工作尚未完成，这同一动机便使他对此留下深刻印象。



伦纳德·伯恩斯坦是世界著名指挥家，但他最倾心的事却是作曲。伯恩斯坦年轻时和美国最有名的作曲家、音乐理论家科普兰学习作曲，附带学习指挥技巧。他很有创作天赋，曾写出一系列不同凡响的作品，他几乎成为了美洲大陆的又一位作曲大师。可就在伯恩斯坦在作曲方面一发而不可收的时候，他的指挥才能被时任纽约爱乐乐团的指挥发现，力荐伯恩斯坦担任纽约爱乐乐团常任指挥。伯恩斯坦一举成名，在近30年的指挥生涯中，伯恩斯坦几乎成了纽约爱乐乐团的名片。

但在伯恩斯坦的内心深处，他更热衷于作曲。闲暇时他总要找一段时间把自己关在屋里作曲。虽然创作的欲望不时地撞击和折磨着伯恩斯坦，但作曲方面的活力和灵感再也回不到他的身边了，除了偶尔闪现的灵光外，伯恩斯坦得到最多的却是深深的失望与苦恼。他的乐思好像一下子枯竭了。

“我喜欢创作，可我却在做指挥”，这个矛盾一直在折磨着伯恩斯坦。当他在舞台上无数次接受掌声和鲜花时，有谁能明白他内心的隐痛和遗憾？



伯恩斯坦是出色的，但并不是成功的，因为他的大半辈子都活在苦恼和矛盾之中，甚至最后还是带着深深的遗憾告别了人世。

伯恩斯坦的经历告诉人们，“选择你所爱的，爱你所选择的”，只有这样才可能激发我们的奋斗精神，也才可以心安理得。这也是不值得定律给予每个人的启示：不值得做的事不要做，值得做的事就要把它做好。

在生活中，如果你认为一件事不值得去做，那么就应该果断放弃，重新寻找值得做的目标。成功者就在于他们能抓住重要的目标，然后付出艰辛的努力。如果纠结于该不该做某事，或者做了一件自认为不喜欢、不值得去做的事情，那么效率自然不会很高。

心理学启示：

不值得定律最直观的表达为：不值得做的事情，就不值得做好。这个定律反映出人们的一种心理，一个人如果从事的是一份自认为不值得的事情，往往会持冷嘲热讽、敷衍了事的态度。这样成功率很小，即使成功，也不会觉得有多大的成就感。



别被情绪所左右

在法庭上，律师拿出一封信问洛克菲勒：“先生，你收到我寄给你的信了吗？你回信了吗？”

“收到了！”洛克菲勒回答他，“没有回信！”

律师又拿出二十几封信，一一询问洛克菲勒，而洛克菲勒都以相同的表情，一一给予相同的回答。

律师控制不住自己的情绪，暴跳如雷不断咒骂。

最后，法庭宣布洛克菲勒胜诉！因为律师因情绪的失控让自己乱了章法。

故事中的那个律师因为情绪失控而败下阵来，因此，学会控制情绪对于一个人十分重要。再来看一个案例：

一天，林肯正在办公室整理文件，陆军部长斯坦顿气呼呼地走了进来，一屁股坐到椅子上，一句话也不说。

从以往的经验来看，林肯知道他肯定是又被人指责了。



“怎么了？发生了什么事？给我说说，说不定我能给你出出主意。”林肯笑着对斯坦顿说。

斯坦顿像是找到了发泄的对象，对林肯一阵咆哮：“你知道吗？今天有位少将竟然用那种口气和我说话，那简直是侮辱，他所说的事根本就不存在啊。”

斯坦顿满以为林肯会安慰他几句，痛骂那名少将几句，但林肯并没有这样做，而是建议斯坦顿写一封信回敬那位少将的无礼。

“你可以在信中狠狠地骂他一顿，让他也尝尝被指责的滋味。”

“还是你想得周到，我非得大骂他一顿不可，他有什么权利指责我呢？”斯坦顿立刻写了一封措辞激烈的信，然后拿给林肯看。

林肯看完以后，对斯坦顿说：“你写得太好了，要的就是这种效果，好好教训他一顿。”林肯把看完的信顺手扔进了炉子里。

斯坦顿看到自己写的信进了炉子，忙责问林肯：“是你让我写这封信的，那你为什么把它扔进炉子里呢？”

林肯回答说：“难道你不觉得写这封信的时候你已经消了气吗？如果还没有完全消气，就接着写第二封吧。”

愤怒是一种有害的消极情绪，对健康影响极大，而且还会影响到正常的工作与生活，严重破坏人际关系。上述故事中林肯的处事方法告诉人们，以适当的方法宣泄情绪才是最好的选择。

控制情绪十分重要，在心理学上，有一个名词叫做“踢猫效应”，故事是这样讲的：一位父亲在公司受到了老板的批评，回到家里看见孩子在沙发上跳来跳去，于是大发雷霆，把孩子臭骂了一顿。孩子心里窝火，狠狠地向正在身边打滚的猫踢去。猫逃到街上，正好一辆卡车开过来，司机赶紧避让，却把路边的孩子撞伤了。这就是心理学上著名的“踢猫效应”。



心理学启示：

踢猫效应，描绘的是一种典型的坏情绪的传染。人的消极情绪，一般会随着社会关系链条依次传递，由地位高者向地位低者传递，由强者向弱者传递，而处于最底层的、无处发泄的最弱者则成了最终的牺牲品。其实，这是一种心理疾病的传染。

一般而言，人的情绪会受到环境以及其他偶然因素的影响，当一个人的情绪变坏时，潜意识会驱使他选择无法还击的弱者发泄。这样就会形成一条清晰的愤怒传递链条，最终的承受者“猫”，是最弱小的群体，也是受气最多的群体，因为也许会有多个渠道的怒气传递到它这里来。



聪明的老人

有一则趣闻写道：

一位老人在一个小乡村里休养，但附近却住着一些十分顽皮的孩子，他们天天互相追逐吵闹，喧哗的吵闹声使老人无法好好休息，在屡禁不止的情况下，老人想出了一个办法——他把孩子们都叫到一起，告诉他们谁叫的声音越大，谁得到的奖励就越多，他每次都根据孩子们吵闹的情况给予不同的奖励。到孩子们已经习惯于获取奖励的时候，老人开始逐渐减少所给的奖励，最后无论孩子们怎么吵，老人一分钱也不给。

结果，孩子们认为受到的待遇越来越不公正，认为“不给钱了谁还给你叫”，再也不到老人所住的房子附近大声吵闹了。

人的动机分为内部动机和外部动机。如果按照内部动机去行动，每个人都将成为自己的主人。如果受外部动机驱使，人们就会被外部因素所左右，成为它的奴隶。老人使用的方法很简单，就是将孩子们的内部



动机——“快乐地玩”变成了外部动机——“为奖励玩”，而他操纵着外部因素，所以也操纵了孩子们的行为。当有一天孩子的愿望无法得到满足，他们自然就走开了。

这个故事体现了心理学概念中的“德西效应”，它来源于一个著名的实验：

心理学家爱德华·德西随机抽调一些学生去单独解一些有趣的智力难题。在实验的第一阶段，抽调的全部学生在解题时都没有奖励；进入第二阶段，所有实验组的学生每完成一个难题后，就得到一美元的奖励，而无奖励组的学生仍像原来那样解题；第三阶段，在每个学生想做什么就做什么的自由休息时间，研究人员观察学生是否仍在做题，以此作为判断学生对解题兴趣的指标。

结果发现，无奖励组的学生比奖励组的学生花更多的休息时间去解题。这说明，奖励组对解题的兴趣衰减得快，而无奖励组在进入第三阶段后，仍对解题保持了较大得兴趣。

实验证明，当一个人进行一项愉快活动时，为他提供奖励反而会减少这项活动对他内在的吸引力，这就是“德西效应”。

有些时候，奖励并不能提高人们的积极性，反而会转移人们的目标，让人们把得到奖赏作为唯一目标。因此，管理者要尽量避免发生“德西效应”，尤其是育人者，在学生的培养过程中特别需要注意。

心理学启示：

德西在实验中发现，某些情况下，人们在外在报酬和内在报酬兼得的时候，不但不会增强工作动机，反而会降低工作动机。此时，动机强度会变成两者之差。人们把这种规律称为德西效应。这个结果表明，进行一项愉快的活动（即内感报酬），如果提供外部的物质奖励（外加报酬），反而会减少这项活动对参与者的吸引力。

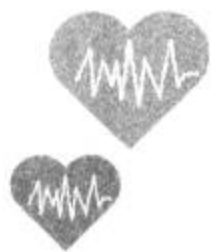


本章附录：幸福指数心理测试

完成下面各题，看看你的幸福指数有多高。

评分标准：下面有20个问题，每题答案如果是肯定得1分，如果是否定则不得分。

1. 拥有各阶层的朋友。
2. 经常有时间独立思考。
3. 有足够的时间与家人团聚。
4. 有一份高薪工作。
5. 已找到一份属于自己的终身事业。
6. 参与社交活动。
7. 享受阅读乐趣。
8. 容易与人相处。
9. 三餐均衡，有足够营养。
10. 时常与家人保持联络。
11. 为有序发展做准备。



12. 有向上发展的潜能与机会。
13. 属于某社会团体。
14. 喜欢有资讯性的节目。
15. 喜欢结识新朋友及参加聚会。
16. 有精神追求。
17. 定时参加户外活动。
18. 喜欢并欣赏与家人的团聚时刻。
19. 有定期储蓄的习惯。
20. 非常喜欢并精于自己的工作。

答案见本书附录

第五章

了解真实的自己



陈鹤卿
陈鹤卿
陈鹤卿



你了解自己吗？那个内心深处最真实的自己。很多人都感到迷茫，那是因为他们没有认清真实的自己，生活没有目标，不知道自己想要什么。从现在起，审视自我，倾听内心的声音，寻找自己想要的生活。

张其成讲读
《论语》
P06



爱因斯坦自幼十分贪玩，他的母亲常常为此忧心忡忡，母亲的再三告诫对他来说如同耳边风。直到16岁那年，一天上午，父亲将正要去河边钓鱼的爱因斯坦拦住，并给他讲了一个故事，正是这个故事改变了爱因斯坦的一生。

父亲说：“昨天我和咱们的邻居杰克大叔去清扫南边的一个大烟囱，那烟囱只有踩着里面的钢筋踏板才能上去。杰克大叔在前面，我在后面。我们抓着扶手一阶一阶地终于爬上去了，下来时，杰克大叔依旧走在前面，我还是跟在后面。后来，钻出烟囱，我们发现了一件奇怪的事情：杰克大叔的后背、脸上全被烟囱里的烟灰蹭黑了，而我身上竟连一点烟灰也没有。”

爱因斯坦的父亲继续微笑着说：“我看见杰克大叔的模样，心想我一定和他一样，脸脏得像个小丑，于是我就到附近的小河里去洗了又洗。而杰克大叔呢，他看我钻出烟囱时干干净净的，就以为他也和我一样干干净净的，只草草地洗了洗手就上街了。结果，街上的人都笑破了肚子，还以为他是个疯子呢。”



爱因斯坦听罢，忍不住和父亲一起大笑起来。父亲笑完后，郑重地对他说：“其实别人谁也不能做你的镜子，只有自己才是自己的镜子。拿别人做镜子，白痴或许会把自己照成天才的。”

在2000年前，古希腊人就把“认识你自己”作为铭文刻在阿波罗神庙的门柱上。然而时至今日，仍然有很多人无法正确认识自己，探究原因，我们不能不提到心理学上的“巴纳姆效应”。

有一位名叫肖曼·巴纳姆的著名魔术师在评价自己的表演时说，他之所以受到大家的欢迎是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，即“每一分钟都有人上当受骗”。在日常生活中，人们不可能每时每刻去反省自己，于是只能借助外界信息来认识自己。正因如此，每个人在认识自我时很容易受外界信息的暗示，并把他人的言行作为自己行动的参照，从而迷失自己。

有位心理学家给一群人做完明尼苏达多相人格检查表后，拿出两份结果让参加者判断哪一份是自己的结果。事实上，一份是参加者自己的结果，另一份是多数人的回答平均起来的结果。参加者竟然认为后者更准确地表达了自己的人格特征。“巴纳姆效应”指的就是这样一种心理倾向，即人很容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差，认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点。

巴纳姆效应广泛运用于生活之中，以算命为例，很多人在请教过算命先生后都认为“十分准确”。其实，那些前去算命的人本身就有易受暗示的特点。当人的情绪处于低落、失意的时候，对生活失去控制感，于是，安全感也受到影响。一个缺乏安全感的人，心理的依赖性也大大增强，因此更容易受外界的暗示。而算命先生正是看准了这一点，揣摩人的内心感受，当算命先生表现出理解求助者的感受时，求助者立刻会



感到一种精神安慰。算命先生接下来再说一段一般的、无关痛痒的话便会使求助者深信不疑。

心理学启示：

巴纳姆效应是由心理学家伯特伦·福勒于1948年通过试验证明的一种心理学现象，它主要表现为：每个人都会很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述特别适合他。即使这种描述十分空洞，他仍然认为反映了自己的人格面貌。而要避免巴纳姆效应，就应客观真实地认识自己。





在古代，有个解差到监狱里提一个和尚，押解他。他带了一份文书、一袋散碎银两、一把雨伞和和尚肩头带的枷。解差押着和尚上路了，为了不丢三落四，解差口中不断地念叨着：“和尚、枷、文书、银两、雨伞。”一天晚上，解差押解着和尚走进了一家客栈，嘴里默默念着睡着了。趁解差睡熟了，和尚给解差剃光了头，把枷带在解差的脖子上，悄悄地溜走了。解差越睡越别扭，醒来用手摸摸东西，枷在、文书在、银两在、雨伞在，摸摸自己的头，心里说：“和尚在，怎么好像少了一样什么？”

这是一个笑话，解差把自己给丢了。而下面这个故事可不是杜撰的笑话了：

本世纪初，有个叫拉赛尔·康维尔的美国牧师，以“宝石的土地”为题在美国巡回演讲。他的演讲使整个美国卷入了激情的漩涡。据说他举行了多达6000次的讲演，内容大概是：从前印度有个叫阿里·哈弗德



的富裕农民，为了寻找埋藏宝石的土地变卖了家产，出外旅行，终于穷困而死。可是，此后就有人从他卖出的土地里发现了世界上最珍贵的宝石。康维尔引用这个真实的故事，并用大量的实例说明，人们所寻求的，恰恰是自己手中的东西。

上述两个问题都是关于“自我”的认识问题。现实生活中，很多人无法正确客观地看待自己，很容易造成自我评价过高。

在美国，有位心理学家曾经做过一个实验，证明了人们很难客观认识自己，而更容易拔高自己。他找来25个人，他们相互之间都是老熟人，因此比较了解各自的优缺点。实验者请他们每个人分别根据9个标准即文雅、幽默、聪明、爱交际、讲卫生、美丽、自大、势利、粗鲁，对所有包括自己在内的人排名次。比如，根据文雅标准，谁最文雅排第一，其次为第二……以粗鲁为标准，谁最粗鲁排第一，其次排第二……也就是说，每一个人都要对自己和其他24个人进行评价，这样，每一个人的每一个方面都有一个自我评价，还有24个他人做出的评价。

经过统计分析发现，这25个人身上都有不同程度的夸大优点和掩饰缺点的倾向。例如，有一个人自认为文雅程度应该名列前茅，可是把其他24个人在这方面给他评定的名次平均一下，他的“文雅”程度仅列第二十几名。还有一个人，对自己“爱清洁”的品质的名次比他人给他的平均名次提前了5名，对“聪明”和“美丽”的程度的评价都提前了6名，而对自己“势利”、“自大”、“粗鲁”程度的评定却比别人评的低，他定的名次比别人给他定的后退了6名。

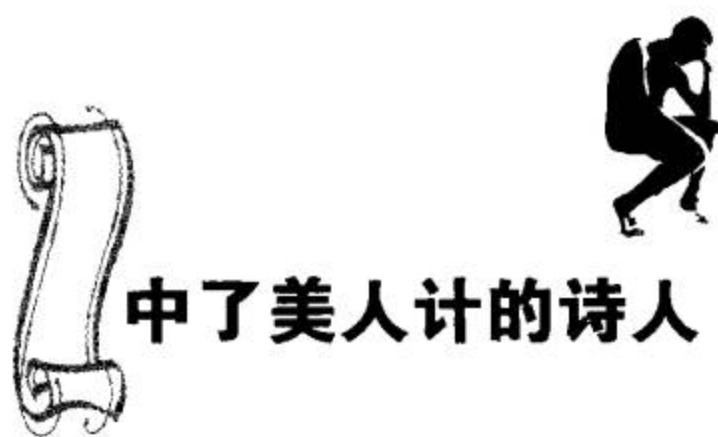
可见，客观地认识自我多么重要。只有认清自己，了解自身的能力，从而设定较为合理实际的目标，才有可能取得成功。



心理学启示：

诗人苏东坡有句很著名的诗：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”即人们对“自我”这个自己手中的东西，往往难以正确认识。从某种意义讲，认识“自我”比认识客观现实更为困难。社会心理学家将人们难以正确认识“自我”的心理现象称之为“苏东坡效应”。





中了美人计的诗人

俄国诗人普希金曾经狂热地爱上了被称为“莫斯科第一美人”的娜坦丽，并且和她结了婚。娜坦丽容貌惊人，但与普希金根本就不是一路人。当普希金每次把写好的诗读给她听时，她总是捂着耳朵说：“不要听！不要听！”相反，她总是要普希金陪她游乐，出席一些豪华的晚宴、舞会，普希金为此丢下创作，弄得债台高筑，最后还为她决斗而死，使一颗文学巨星过早地陨落。在普希金看来，一个漂亮的女人也必然有非凡的智慧和高贵的品格，然而事实并非如此。

当一个人对某人产生好感之后，就会很难察觉到其缺点的存在，就像有一种光环在围绕着他，这种心理就是晕轮效应。俗话说：情人眼里出西施。情人在相恋的时候，很难找到对方的缺点，爱其一切，就连别人认为是缺点的地方，在对方看来也是无所谓，这就是心理学中晕轮效应的表现。晕轮效应有一定的负面影响，在这种心理作用下，当事人很难分辨出好与坏、真与伪，容易被人利用。

晕轮效应最早是由美国著名心理学家爱德华·桑代克于20世纪20



追求完美的摩托罗拉公司

在美国企业界，有一个深孚众望的奖项——美国国家质量奖。它象征着美国企业界的最高荣誉。赢得此奖的企业，必须是能够生产全国最高质量产品的企业。

为赢得该项奖，摩托罗拉公司从1981年就加入了竞争。它派了一个工作小组，分赴世界各地表现优异的制造厂商考察，力求大幅降低工作中的错误率，结果使不合格品率降低了90%。但摩托罗拉仍不满意，又设定了新的目标：公司所生产电话的合格率要达到99.997%。公司专门制作的录像带向人们指出，如果这个国家的每一个人都以99%的质量来工作，那么每年就会有20万份错误医疗处方，更别说会有3万名新生儿被医生或护士失手掉落地上。

1988年，66家公司竞争美国国家质量奖，摩托罗拉以绝对优势轻松夺魁。这就是目标的效力：有什么样的目标就有什么样的人生。

哈佛大学曾对一群智力、学历、家庭背景等客观条件都差不多的年轻人做过一个长达25年的追踪调查，调查内容为目标对人生的影响。结

果发现：27%的人没有目标，60%的人目标模糊，10%的人有清晰但比较短期的目标，3%的人有清晰且长期的目标。25年后，这些调查对象的生活状况如何呢？

3%有清晰且长远目标的人，25年来几乎都不曾更改过自己的人生目标，并为实现目标做着不懈地努力，他们几乎都成了社会各界顶尖的成功人士；10%有清晰短期目标的人，大都生活在社会的中上层，是各行各业不可或缺的专业人士，如医生、律师、工程师、高级主管等；60%目标模糊的人，几乎都生活在社会的中下层，能安稳地工作与生活，但都没有什么特别的成绩；余下的27%没有目标的人，仍在社会最底层过着动荡不安、时常抱怨的生活。

有一个心理学名词叫做跳蚤效应，意思是如果没有目标的指引，永远不可能取得成功。跳蚤效应来源于一个有趣的实验：生物学家曾经将跳蚤随意向地上一抛，它能从地面上跳起一米多高。但是如果在一米高的地方放个盖子，这时跳蚤会跳起来，撞到盖子，而且是一再地撞到盖子。过一段时间后，拿掉盖子就会发现，虽然跳蚤继续在跳，但已经不能跳到一米以上了。这是为什么呢？理由很简单，它们已经调节了自己跳的高度，而且适应了这种情况，不再改变。

这种现象同样存在于人类之中，仔细观察不难发现，如果一个人无法达到预期的目标，他就会改变或降低目标，当他已经有足够的能力去实现目标时，他也不会再去尝试。

现实生活中，很多人不敢去追求梦想，不是能力不够，而是因为心里就默认了一个“高度”。这个“高度”常常使他们受限，看不到未来确切的努力方向。因此，不要自我设限，相信自己，只要目标切合实际，就一定会完成。



心理学启示：

跳蚤效应，是指跳蚤调节了自己跳的目标高度，而且适应了它，不再改变。根据实际情况调整自己的目标并没有错，但因为一两次失败而不敢尝试，那么你的人生将被定格在较低的高度，不会取得伟大的成功。





鹰王的代价

有一则寓言故事：

鹰王和鹰后从遥远的地方飞到人迹罕至的森林，它们打算在密林深处定居下来，于是就挑选了一棵又高又大、枝繁叶茂的橡树，在最高的一根树枝上开始筑巢，准备夏天在这儿孵养后代。

鼯鼠听到这个消息之后，大着胆子向鹰王提出警告：“这棵橡树可不是安全的住所，它的根几乎烂光了，随时都有倒掉的危险，你们最好不要在这儿筑巢。”

鹰王根本不理睬鼯鼠的劝告，立刻动手筑巢，并且当天就把全家搬了进去。不久，鹰后孵出了一窝可爱的小家伙。

一天早晨，正当太阳升起来的时候，外出打猎的鹰王带着丰盛的早餐飞回家来。然而，那棵橡树已经倒掉了，鹰后和子女都已经摔死了。

看见眼前的情景，鹰王悲痛不已，放声大哭道：“我多么不幸啊！我把最好的忠告当成了耳边风，所以，命运就对我给予这样严厉的惩罚。我从来不曾料到，一只鼯鼠的警告竟会是这样准确，真是怪事！真



是怪事啊！”“轻视从下面来的忠告是愚蠢的，”谦恭的鼯鼠答道，“你想一想，我就在地底下打洞，和树根十分接近，树根是好是坏，有谁还会比我知道得更清楚呢？”

这则寓言故事正是卢维斯定理的表现，告诉人们应该谦虚。没有完美的个人，大家都会存在各种各样的缺点，当然也会有各自的长处。虚心听取他人的建议，综合自己的经验加以判断，取长补短，才能得出最合理的结果。如果自视甚高，看不起别人，到头来后悔的还是自己。

心理学启示：

卢维斯定理是由美国心理学家卢维斯提出的，意思是谦虚不是把自己想得很糟，而是完全不想自己。如果把自己想得再好，就很容易将别人想得很糟。



巴菲特在贝克夏·哈斯维公司1985年的年报中讲了这样一个故事：

一个石油大亨正在向天堂走去，但圣·彼得对他说：“你有资格住进来，但为石油大亨们保留的大院已经满员了，没办法把你挤去。”

这位大亨想了一会儿后，请求对大院里的居住者说句话。这对圣·彼得来说似乎没什么坏处，于是，圣·彼得同意了大亨的请求。这位大亨大声喊道：“在地狱里发现石油了！”大院的门很快就打开了，里面的人蜂拥而出，向地狱奔去。

圣·彼得非常惊讶，于是请这位大亨进入大院，但他迟疑了一下说：“不，我认为我应跟着那些人，这个谣言中可能会有一些真实的东西。”说完，他也朝地狱飞奔而去。

这就是典型的从众效应，一味盲目地从众，会扼杀一个人的积极性和创造力。成功者与失败者的本质区别之一，就在于他们很少盲目行事，拒绝“随大流”，他们更倾向于依靠自己的理性判断而非盲从。



小泽征尔有一次去欧洲参加指挥家大赛，在进行前三名决赛时，评委交给他一张乐谱。演奏中，小泽征尔突然发现乐曲中出现了不和谐的地方，以为是演奏家演奏错了，就指挥乐队停下来重奏一次，结果仍觉得不自然。

这时，在场的权威人士都郑重声明乐谱没有问题，而是他的错觉。面对几百名国际音乐权威，他难免对自己的判断产生了动摇。但是，他考虑再三，坚信自己的判断没错，于是大吼一声：“不，一定是乐谱错了！”他的喊声一落，评委们立即向他报以热烈的掌声，祝贺他大赛夺魁。原来，这是评委们精心设计的“圈套”，以试探指挥家们在发现错误而权威人士又不承认的情况下是否能坚信自己的判断。

阿希实验是研究从众现象的经典心理学实验，它是由美国心理学家所罗门·阿希在40多年前设计实施的。心理学家阿希邀请大学生们自愿参加他的实验，告诉他们这个实验的目的是研究人的视觉情况。当某个来参加实验的大学生走进实验室的时候，他发现已经有5个人先坐在那里了，他只能坐在第6个位置上。事实上他并不知道，其他5个人是跟阿希串通好了的假被试者。

阿希要大家做一个非常容易的判断——比较线段的长度。他拿出一张画有一条竖线的卡片，然后让大家比较这条线和另一张卡片上的3条线中的哪一条线等长。判断总共进行了18次。事实上，这些线条的长短差异很明显，正常人是很容易作出正确判断的。然而，在两次正常判断之后，5个假被试者故意说出一个错误答案。于是，那个真被试者开始迷惑了，他是相信自己的眼力呢，还是得出跟其他人一样的答案呢？

结果表明不同的人有不同程度的从众倾向，但从总体结果看，平均有37%的人判断是从众的，有75%的人至少做了一次从众的判断，而在正常的情况下，人们判断错的可能性还不到1%。当然，还有24%的人一



直没有从众，他们按照自己的正确判断来回答。一般认为，女性的从众倾向要高于男性，但从实验结果来看，并没有显著的区别。

压力是从众的一个决定因素。在一个系统内，谁作出与众不同的判断或行为，往往会被其他成员孤立，甚至受到严厉惩罚，因而某个系统内的成员的行为往往高度一致。在这种情况下，很多人选择“随大流”的做法。

心理学启示：

从众效应，是指当个体受到群体的影响（引导或施加的压力），会怀疑并改变自己的观点、判断和行为，朝着与群体大多数人一致的方向变化，也就是个体受到群体的影响而怀疑、改变自己的观点、判断和行为等，以和他人保持一致。也就是通常人们所说的“随大流”。





瓦拉赫是一位诺贝尔化学奖获得者，曾经被许多教师判定为“不可造就之才”，之后被化学老师发掘，为其指明方向，最终成为化学界的巨人。因此，人们把这一现象，称之为瓦拉赫效应。

瓦拉赫在开始读中学时，父母为他选择的是一条文学之路，不料一个学期下来，老师对他做出了如下评语：“瓦拉赫很用功，但过分拘泥，这样的人即使有着完美的品德，也绝不可能在文学取得造诣。”此时，父母只好尊重儿子的意见，让他改学油画。可是，瓦拉赫既不善于构图，又不会润色，对艺术的理解力也不强，成为班里最差的学生。此时，学校方面带有嘲讽性的评语令他无法接受：“你是绘画艺术方面的不可造就之才。”

面对瓦拉赫的笨拙表现，当时多数教师除了感叹别无他法。而此时的一位化学教师却有与众不同的看法，认为瓦拉赫在文学、绘画艺术方面虽然表现不佳，但他一丝不苟的品质，是具备做好化学实验的必备条件，建议他试学化学。瓦拉赫接受了化学教师的建议，从此学起了化学。这下，瓦拉赫的智慧火花一下被点燃了，而且一发不可收，他在化



学方面的聪明才智被彻底地发掘出来了，一下成为在化学方面公认的“前程远大的高材生”，遥遥领先于其他同学，直至最后摘取诺贝尔化学奖，为人们所称颂。

成功学专家罗宾说过：“每个人身上都蕴藏着一份特殊的才能。那份才能犹如一位熟睡的巨人，等待着我们去唤醒他。”

每个人身上都有闪光点，只是有待发掘，一旦找到自身的闪光点，就可以根据自己的长处加以培养，从而取得事半功倍的效果。

心理学启示：

在人才心理学中，人们把那些大智若愚者的特殊才能被正确发掘后所发生的巨大变化现象，称之为“瓦拉赫效应”。





新墨西哥州阿布库克市的布鲁士·哈威，曾经错误地核准付给一位请病假的员工全薪。当他意识到自己的错误之后，就告诉这位员工并且解释说必须纠正这项错误，他要在下次薪水支票中减去多付的薪水金额。

员工说这样做会给他带来严重的财务问题，因此请求分期扣回多领的薪水。但这样哈威必须先获得他上级的批准。哈威说：“我知道这样做一定会使老板大为不满，在我考虑如何以更好的方式来处理这种状况的时候，我了解到这一切的混乱都是我的错误，我必须在老板面前承认错误。”于是，哈威找到老板，说了详情并承认了错误。老板听后大发脾气，先是指责人事部门和会计部门的疏忽，后又责怪办公室的另外两个同事，这期间，哈威则反复解释说这是他的错误，跟其他同事没有关系。最后老板看着他说：“好吧，这是你的错误。现在解决这个问题吧。”这项错误改正过来，没有给任何人带来麻烦。自那以后，老板就更加器重哈威了。

勇于承认错误的哈威并没有受到严厉的处罚，反而赢得了老板的信



任。其实，一个人有勇气承认自己的错误，也可以获得某种程度的满足感。这不只可以清除罪恶感和自我防卫的气氛，而且有助于解决这项错误所制造的问题。再来看一个案例：

1980年4月24日，美国对伊朗发动了一次突袭，试图以武力来解救人质。事后证明这次行动是一场灾难。“蓝光小队”的90名突击队员，分乘8架西科尔斯基直升机和6架赫克里士运输机，在夜幕的掩护下飞往伊朗。不料其中3架直升机出了故障，被迫降落在伊朗东部遥远的沙漠中，造成8人丧生，这就是著名的“美武装营救扣押人质失败”事件。

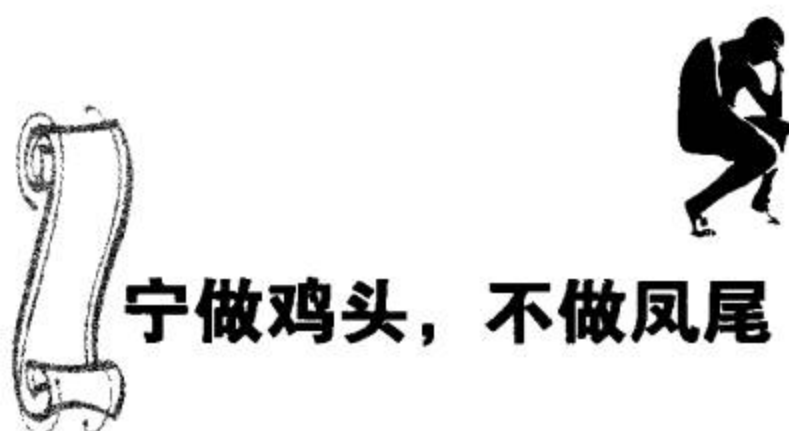
在这次行动失败后，当时美国总统吉米·卡特即在电视里郑重声明：“一切责任在我。”仅仅因为上面那句话，卡特总统的支持率骤然上升了十个百分点。

人无完人，错误不可避免。关键是看有没有勇气承担责任。很多人在犯错之后第一时间想到的是借口，如何掩盖自己的错误，他们害怕负责任。对于领导者而言，敢于担当是一项重要的品质，会赢得下属的信任。

敢于承认错误并不可怕，它是一个人走向成熟的标志。这就是心理学的特里法则，它鼓励人们正视错误，勇于承担的同时，会让人因此而得到提升。

心理学启示：

特里法则是由美国田纳西银行前总经理L·特里提出的：承认错误是一个人最大的力量源泉。尤其是领导者，一定要坦率地承认自己的错误。正视错误，你会得到错误以外的东西。



宁做鸡头，不做凤尾

美国通用电气公司前任CEO杰克·韦尔奇在上任后的第一次年会上，就提出：“要做第一，只要不是第一，第二的部门就关门！”他还告诉员工：“你愿意在第一流的公司工作，还是愿意在不入流的公司鬼混？”他宁可把这些失去竞争力的部门卖给对手，也不愿意留在通用公司苟延残喘。对于韦尔奇来说，通用电气要是不能做第一或者第二，还不如让员工选择到其他第一、第二的公司工作。由于韦尔奇坚定的领导信念，通用电气在20世纪最后20年里，在经济不景气的大环境下，仍成了美国最成功的企业。

曾经有人计算过，在市场上最先进入消费者心里的商品品牌，比第二位的品牌同期市场占有率要多一倍以上，而第二位的占有率又比第三位多一倍以上，显然“第一”所建立的地位具有巨大的优势。

以“脑白金”这个品牌成功的巨人集团创始人史玉柱，曾多次在营销会议上强调的“史玉柱营销法则”的第一法则就是“做一个产品必须要做第一品牌，否则很难长久，很难做得好，不做第一就不能真正获得



成功”。

宁做鸡头，不做凤尾。对于志在成功的人来说，与其活在别人的阴影下，不如去另辟天地。这就是心理学中的印刻效应。

心理学启示：

1910年，德国行为学家海因罗特在实验中发现一个十分有趣的现象：刚刚破壳而出的小鹅，会本能地跟随在它第一眼见到的自己的母亲后面。但是，如果它第一眼见到的不是自己的母亲，而是其他活动物体，如狗或猫，它也会自动地跟随其后。尤为重要的是，一旦这只小鹅形成了某个物体的跟随反应后，它就不可能再形成对其他物体的跟随反应了。这种跟随反应的形成是不可逆的，也就是说小鹅承认第一，却无视第二。这种现象后来被另一位德国行为学家洛伦兹称之为“印刻效应”。





“猛可”与手表

有一则寓言故事：

森林里生活着一群猴子，每天太阳升起的时候它们外出觅食，太阳落山的时候回去休息，日子过得平淡而幸福。

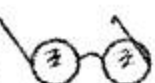
一名游客穿越森林，把手表落在了树下的岩石上，被猴子“猛可”拾到了。聪明的“猛可”很快就搞清了手表的用途，于是，“猛可”成了整个猴群的名人，每只猴子都向它请教确切的时间，整个猴群的作息时间也由“猛可”来规划。“猛可”逐渐树立起威望，当上了猴王。

做了猴王的“猛可”认为是手表给自己带来了好运，于是它每天在森林里巡查，希望能够拾到更多的表。后来，“猛可”又拥有了第二块、第三块表。但“猛可”却有了新的麻烦：每只表的时间指示都不尽相同，哪一个才是确切的时间呢？“猛可”被这个问题难住了。当有下属来问时间时，“猛可”支支吾吾回答不上来，整个猴群的作息时间也因此变得混乱。过了一段时间，猴子们起来造反，把“猛可”推下了猴王的宝座，“猛可”的收藏品也被新任猴王据为己有。但很快，新任猴



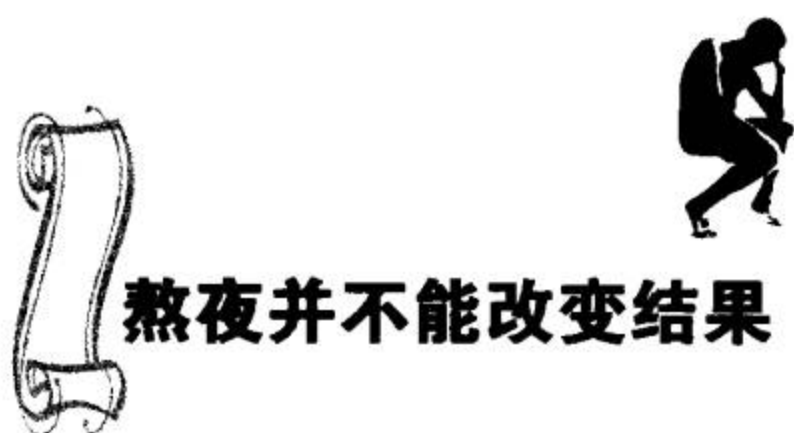
王同样面临着“猛可”的困惑。

这就是著名的“手表定律”：只有一只手表，可以知道时间；拥有两只或更多的手表，却无法确定几点。更多的钟表并不能告诉人们更准确的时间，反而会让看表的人失去对准确时间的信心。

心理学启示：

手表定律的深层含义在于每个人都不能同时挑选两种不同的价值观，否则，你的行为将陷入混乱。





熬夜并不能改变结果

1888年，美国第23届总统竞选当天，候选人本杰明·哈里森很平静地等待着最终的结果。他的主要票仓在印第安纳州，等到印第安纳州的竞选结果宣布时已经是晚上11点钟了，一个朋友给他打电话祝贺，却被告知哈里森在此之前早已上床睡觉了。

第二天上午，那位朋友问他为什么睡这么早。哈里森解释说：“熬夜并不能改变结果。如果我当选，我知道我前面的路会很难走。所以不管怎么说，休息好不失为是明智的选择。”

休息是明智的选择，因为工作会带来压力。哈里森明白这一点，但他也许并不知道自己所要对付的，实际上是因工作压力所导致的心理紧张状态。在心理学上，这种状态被称为“齐加尼克效应”。

法国心理学家齐加尼克曾做过一次颇有意义的实验：他将自愿受试者分为两组，让他们去完成20项工作。其间，齐加尼克对一组受试者进行干预，使他们无法继续工作而未能完成任务，而对另一组则让他们顺利完成全部工作。实验得到不同的结果。虽然所有受试者接受任务时都



显现一种紧张状态，但顺利完成任务者，紧张状态随之消失；而未能完成任务者，紧张状态持续存在，他们的思绪总是被那些未能完成的工作所困扰，心理上的紧张压力难以消失。

一个人在接受一项新任务时，就会产生一定的紧张心理，只有任务完成，紧张感才会解除；如果任务没有完成，则紧张感持续不变。

随着社会的飞速发展，竞争益发激烈，特别是脑力劳动者，他们从事以积极思维为主的活动，一般不受时间和空间的限制，是持续而不间断的活动，所以紧张感往往也会持续存在。在实际工作中，脑力劳动者大多同时进行几项工作，即使在下班之后，他们也在不停思考，生活压力巨大。

心理学启示：

因工作压力导致心理上的紧张状态，被称为“齐加尼克效应”。

有些压力是良性的，可以使人振作精神，提高效率；但更多的压力往往导致齐加尼克效应，使人们感到疲劳。这种长期用脑过度，精神负担过重而引起的疲劳是无法从休息中得到完全补偿的，久而久之，造成了神经衰弱症。因此，适当休息，及时减压，对个人健康十分重要。



土里土气的老夫妇

很多年前，有一对老夫妇，女的身穿一套褪色的条纹棉布衣服，而她的丈夫则是穿着布制的便宜西装，他们并没有提前预约，就直接去拜访哈佛的校长。

校长的秘书在看了他们一眼之后，立刻断定这两个土里土气的乡下人根本不可能与哈佛有业务来往。

先生轻声地说：“我们想要见校长。”

秘书很不礼貌地回答：“他整天都很忙，没空。”

女士接着说：“没关系，我们可以等。”

过了几个钟头，秘书一直不理他们，希望他们知难而退，自己离开。

可是他们却一直等在那里。

秘书终于决定通知校长：“也许他们跟您讲几句话就会离开了。”

校长不耐烦地同意了，很不情愿地接见了这对夫妇。

女士告诉他：“我们有一个儿子，曾经在哈佛读过一年，他很喜欢这里，他在此感到很开心。但是去年，他出了意外而死亡。我丈夫和我想要在校园里为他立一个纪念物。”

校长并没有被感动，反而觉得可笑，粗声地说：“夫人，我们不能为每一位曾读过哈佛而死亡的人建立雕像。如果我们这样做，我们的校园看起来会像墓园一样。”

女士赶紧说道：“不是，我们不是要竖立一座雕像，我们想要捐一栋大楼给哈佛。”

这时，校长仔细看了一下两位老人的穿着，然后吐一口气说：“你们知不知道建一栋大楼要花多少钱吗？学校的建筑物超过七百五十万元。”

这时，这位女士沉默不讲话了。

校长很高兴，总算可以把他们打发走了。

只见这位女士转向她丈夫说：“只要七百五十万就可以建一座大楼？那我们为什么不建一座大学来纪念我们的儿子？”她的丈夫点头同意。

而校长觉得很诧异。

就这样，两位老人离开了哈佛，到了加州，成立了斯坦福大学来纪念他们的儿子，两位老人就是斯坦福先生及其夫人。斯坦福大学始建于1885年。当时的加州铁路大王、曾担任加州州长的利兰·斯坦福为纪念他在意大利游历时染病而死的儿子，决定捐钱成立斯坦福大学，并把自己8180英亩用来培训优种赛马的农场拿出来作为学校的校园。他们的这一决定为以后的加州及美国带来了无尽的财富，尽管当时这里在美国人眼中还是荒凉闭塞的边远西部。

为什么人们会以貌取人？这是源于首因效应，也就是人们常说的第一印象。心理学家曾做过一个试验：分别让一位戴金丝眼镜、手持文件夹的青年学者，一位打扮入时的漂亮女郎，一位挎着菜篮子、脸色疲惫的中年妇女，一位留着怪异头发、穿着邋遢的男青年在公路边搭车，结果显示，漂亮女郎、青年学者的搭车成功率很高，中年妇女稍微困难一些，那个男青年就很难搭到车。



这个故事说明：不同的装束、仪表代表了不同类型的人，际遇也因此不同。这不仅仅是以貌取人的问题，研究发现，50%以上的第一印象是由你的外表造成的。你的外表是否端庄，衣着是否整齐得体，是获得他人信赖感的重要条件，也是别人决定如何对待你的首要条件。

心理学启示：

首因效应，是指人与人第一次交往中留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位的效应。首因效应也叫首次效应、优先效应或第一印象效应。

初次交往，第一印象非常重要。因此，保持良好的精神面貌，穿着整齐得体，会给人留下较好的印象。我们不提倡以貌取人，但是每个人都应该对自己的形象负责，如果一副拖沓的样子，就会给人造成不好的印象。



升职选择



奥克曼是莱姆汽修公司的杰出技师，他对目前的职位相当满意。因此，当公司有意调升他做行政工作时，他很想予以回绝。

奥克曼的太太艾玛，是当地妇女协进会的活跃会员，她鼓励先生接受升职机会。如果奥克曼升官，全家的社会地位、经济能力也会随之晋升一级。如此一来，她就有能力竞选妇女协进会的主席，也可以改善家里的经济状况。

丈夫奥克曼并不情愿用目前的工作，去换办公室里枯燥乏味的工作。但在艾玛的劝服与唠叨之下，他终于屈服了。升职六个月之后，奥克曼得了胃溃疡，医生告诫他必须滴酒不沾。艾玛也开始指责奥克曼和新来的秘书有染，并且把失去主席头衔的责任全部推到他身上。奥克曼的工作时间冗长不堪，但却毫无成就感，因此下班回家后就脾气暴躁。由于彼此不停的指责和争吵，奥克曼夫妇的婚姻彻底失败了。

再来看一个完全相反的例子。哈里斯是奥克曼的同事，他也是莱姆公司的优秀技师，而且老板也打算提升他。哈里斯的太太莉莎非常了解先生，知道他很喜欢目前的工作，他一定不愿意花更多的时间坐办公



室，负更多责任。莉莎没有强迫哈里斯去做一个他不喜欢的工作。因此，哈里斯继续当一名技师。

哈里斯一直保持开朗的个性，在社区里是个广受欢迎的人物，工作之余，他还担任社区里青年团体的领袖。居民的车如果需要修理，一定都送到莱姆公司，以回报哈里斯平时对公益事业的热心。哈里斯的老板知道他是公司不可或缺的宝贵资产，所以为他提供了优厚的红利、稳定的工作和一切制度内允许的薪水加级。于是，哈里斯买了一辆新车，为莉莎添购新装，也为儿子买了一辆自行车和棒球手套。哈里斯一家过着舒适美满的家庭生活，他们夫妇幸福的婚姻令亲朋好友非常羡慕。他们在邻里间享有的美誉，正是奥克曼太太梦寐以求的理想。

上述两个案例正是心理学中彼得原理的体现，也就是说无论什么工作，都会碰到无法胜任的人。只要给予充分的时间与升迁机会，这个能力不足的人终究会被调到一个不胜任的职务上，他会在这个位子上原地踏步，把工作搞得一团糟。他的表现不仅会打击同事的士气，而且严重影响整个组织的效率。

在工作中，面对升职加薪的诱惑，很少有人会选择拒绝，但是在你做出选择之前，一定要深思熟虑，评估你的能力是否能够胜任，是否真心喜欢这项工作，然后再做出选择。

有些时候，成功并不意味着你处于多么高的位子，拥有多么高的薪水，要知道，真正的成功来自于内心的快乐。认清自己，知道自己最需要的是什么，不要被外界因素干扰，才能找到属于自己的快乐。



心理学启示：

彼得原理，是由管理学家劳伦斯·彼得提出的，他是根据千百个有关组织中不能胜任的失败实例分析而归纳出来的。其具体内容是：“在一个等级制度中，每个职工趋向于上升到他所不能胜任的地位。”

彼得指出，每一个职工由于在原有职位上表现出色，就将被提升到更高级职位。其后，如果继续胜任则将进一步被提升，直至到达他所不能胜任的职位。由此得出的推论是：“每一个职位最终都将被一个不能胜任其工作的职工所占据。层级组织的工作任务多半是由尚未达到不胜任阶层的员工完成的。”



曾经有一个悲观的小和尚，常常问师父：“像我这样没有人看得起的孩子，活着究竟有什么意思呢？生命的价值又在哪里呢？”

有一天，师父把小和尚叫到跟前，递给他一块石头，并对他说：“明早，你拿这块石头到市场去卖。但要记住，不论别人出多少钱，绝对不能卖！”

小和尚满腹狐疑，心想：怎么会有人肯花钱买这块石头呢？虽然这样想，第二天，他仍然去了市场，蹲在市场的角落里叫卖，出人意料的是，竟然有很多人要向他买这块石头，而且价钱越出越高。回到院内，小和尚兴奋地向师父报告：“想不到一块石头值那么多钱呢！”

师父笑笑：“明天你拿它到黄金市场叫卖，记住，不论人家出多少钱都不能卖。”

在黄金市场中，有人出比昨天高十倍的价钱要买那块石头，令小和尚大为惊讶，但他谨记师父的话，怎么都不卖。

第三天，师父叫小和尚拿石头到宝石市场上去展示。结果，石头的身价较昨天又涨了十倍，更由于小和尚怎么都不肯卖，于是被市场传播成“稀世珍宝”。

小和尚兴冲冲地将这一切告诉师父，师父徐徐说道：“人的生命价值就像这块石头一样，在不同环境下就会有不同的意义，你明白吗？”

小和尚不解地摇摇头。

“一块不起眼的石头，由于你的珍惜而提升了它的价值，被说成是稀世珍宝，你不也像这块石头一样吗？只要自己看重自己，热爱自己，生命就有了意义，有了价值。”

在这个故事中，师父给小和尚讲了一个关于实现人生价值的道理，但是从小和尚出售石头的过程中，却反映出一个经济规律：凡勃伦效应。以买鞋为例：款式、皮质差不多的一双皮鞋，在普通的鞋店卖80元，进入大商场的柜台，就要卖到几百元，但销量反而比普通鞋店好很多。动辄成千上万的商品，随着卖场不同，价格也随着飙升，但是销量依然很好。其实，消费者购买这类商品的目的并不仅仅是为了获得直接的物质满足和享受，更大程度上是为了获得心理上的满足。

这就出现了一种奇特的经济现象，即一些商品价格定得越高，就越能受到消费者的青睐。由于这一现象最早由美国经济学家凡勃伦注意到，因此被命名为“凡勃伦效应”。

心理学启示：

凡勃伦效应是由美国经济学家凡勃伦提出的，是指商品价格定得越高越能畅销。它是指消费者对一种商品需求的程度因其标价较高而不是较低而增加，反映了人们进行挥霍性消费的心理愿望。人生也是如此，当你认清自己的价值，树立信心，你就将发挥更大的价值，成为你想要成为的人。人生在世，切忌贬低自己的价值，充满信心，你就是最棒的。



摩西奶奶原名为安娜·玛丽·罗伯逊·摩西，出生于纽约州格林威治村的一个农场，家境贫寒。她在别人的农场打工维生，此后毕生都在农场度过。

1887年，27岁的她嫁给同在农场做工的托马斯·摩西。之后，她重回纽约州，在离出生地不远处生活了将近20年，以刺绣为乐。

像她母亲一样，摩西也生了10个孩子。她的双手被擦地板、挤牛奶、装蔬菜罐头等琐事所占据。直到76岁因关节炎不得不放弃刺绣，她才转而开始绘画。女儿将她的画带到镇上的杂货铺里。一天，陈列在杂货店橱窗中的画作引起了艺术收藏家路易斯的兴趣。他买了这幅画，而且还想买更多画作。他想帮助摩西，将其作品带到纽约的画廊，使摩西奶奶引起画商的注意，之后，摩西的画被挂到画商的画廊里，由此摩西在将近80岁时进入了艺术界。

摩西在她80岁时即1940年在纽约举办个展，引起轰动。此后她的作品成为艺术市场中的热卖品，并且赢得了诸多奖项。上百万张的问候卡纷至沓来。她的质朴与诚实，以及丰富多彩的晚年生活，无疑给冷战时



期的人们带来一股清新的感觉，缓解了人们的焦虑。

自20世纪50年代起，摩西就受到公众的关注。那时她的作品开始在美国及欧洲畅销。小时候，她只是做浆果和葡萄素描；成年后她才用上了画笔和油彩。在她100岁的时候，纽约州将她生日那天命名成“摩西奶奶日”。

1961年12月13日，画家摩西奶奶在纽约的胡西克瀑布逝世，终年101岁。她留下了11个孙辈、31个曾孙辈。虽然她从未接受过正规的艺术训练，但对美的热爱使她爆发了惊人的创作力，在二十多年的绘画生涯中，她共创作了1600幅作品。

摩西奶奶的故事被美国心理学家称为摩西奶奶效应，意思是每个人都有自己的闪光点，只要不断去发掘，都会有所作为。他们认为一个人如果不去唤醒自己的潜在能力，它就会转化或自行泯灭，这就是所谓“短路理论”。

摩西奶奶效应告诉人们应该正确地认识自己，选择自己想要的生活，正像格拉宁说的那样：“如果每个人都能知道自己干什么，那么生活会变得多么美好！因为每个人的能力都比他自己感觉到的大得多。”正确地认识自己，是一件多么困难的事情啊，千万不要埋没自己的才能。

心理学启示：

摩西奶奶效应是指每个人都可能在某些方面具有才能特点，如果不去努力挖掘自身潜能，很可能被埋没。因此，唤醒自己的潜在能量，正确地认识自己非常重要。



本章附录：了解最真实的自己心理测试

想了解你的个性吗？知道你的优缺点吗？想要看透真实的自己，就快来测试一下吧。下面的心理测试题是一套广为流传的经典测试题，根据中国人心理特点加以适当改造而成，具有一定的权威性。

注意：每题只能选择一个答案，应为你第一印象的答案，把相应答案的分值加在一起即为你的得分。

1. 你更喜欢吃那种水果？
 - A. 草莓2分
 - B. 苹果3分
 - C. 西瓜5分
 - D. 菠萝10分
 - E. 橘15分
2. 你平时休闲经常去的地方
 - A. 郊外2分
 - B. 电影院3分

C. 公园5分

D. 商场10分

E. 酒15分

F. 练歌房20分

3. 你认为容易吸引你的人是？

A. 有才气的人2分

B. 依赖你的人3分

C. 优雅的人5分

D. 善良的人10分

E. 性情豪放的人15分

4. 如果你可以成为一种动物，你希望自己是哪种？

A. 猫2分

B. 马3分

C. 大象5分

D. 猴子10分

E. 狗15分

F. 狮20分

5. 天气很热，你更愿意选择什么方式解暑？

A. 游泳5分

B. 喝冷饮10分

C. 开空调15分

6. 如果必须与一个你讨厌的动物或昆虫在一起生活，你能容忍哪一个？

A. 蛇2分

B. 猪5分

C. 老鼠10分



- D. 苍蝇15分
7. 你喜欢看哪类电影、电视剧?
- A. 悬疑推理类2分
- B. 童话神话类3分
- C. 自然科学类5分
- D. 伦理道德类10分
- E. 战争枪战类15分
8. 以下哪个是你身边必带的物品?
- A. 打火机2分
- B. 口红2分
- C. 记事本3分
- D. 纸巾5分
- E. 手机10分
9. 你出行时喜欢坐什么交通工具?
- A. 火车2分
- B. 自行车3分
- C. 汽车5分
- D. 飞机10分
- E. 步行15分
10. 以下颜色你更喜欢哪种?
- A. 紫2分
- B. 黑3分
- C. 蓝5分
- D. 白8分
- E. 黄12分
- F. 红15分



11. 下列运动中挑选一个你最喜欢的（不一定擅长）？

- A. 瑜伽2分
- B. 自行车3分
- C. 乒乓球5分
- D. 拳击8分
- E. 足球10
- F. 蹦极15分

12. 如果你拥有一座别墅，你认为它应当建立在哪儿？

- A. 湖边2分
- B. 草原3分
- C. 海边5分
- D. 森林10分
- E. 城中区15分

13. 你更喜欢以下哪种天气现象？

- A. 雪2分
- B. 风3分
- C. 雨5分
- D. 雾10分
- E. 雷电15分

14. 你希望自己的窗口在一座30层大楼的第几层？

- A. 7层2分
- B. 1层3分
- C. 23层5分
- D. 18层10分
- E. 30层15分



15. 你认为自己更喜欢在以下哪一个城市中生活？

- A. 丽江1分
- B. 拉萨3分
- C. 昆明5分
- D. 西安8分
- E. 杭州10分
- F. 北京15分

答案见本书附录



第六章

人见人爱的秘密



微信公众号
@科学新知



为什么有的人惹人喜爱，有的人惹人厌恶？这其中包含着很多心理学原理，掌握其中的秘密，你也能变为人见人爱的“小红人”。

新
红
人
秘
籍



曾经，有一名花匠负责给一位知名法官打理庄园。一次，他在干活的时候，那位法官出来提出了几条不错的建议。于是花匠说：“法官先生，您的业余爱好可真不错！我一直很羡慕您那条漂亮的狗，我知道您在麦迪逊广场花园每年举行的家犬大奖赛中赢得不少蓝彩带。”花匠一句普通的赞美之辞带来了惊人的效果，因为那狗可是法官的心爱之物！法官连忙回答道：“是啊，是啊，养狗的乐趣真是无穷啊，你是否愿意看一看我家的狗窝？”

法官花了将近1小时领花匠参观他养的狗，并把狗赢得的各种奖品拿给花匠看，甚至还拿出狗的谱系材料，向花匠说明这些狗之所以这么漂亮，是因为血缘的关系。

最后，法官问花匠：“你家有孩子吗？”

当花匠回答“有”时，法官又问：“他想要小狗吗？”

花匠急切地答道：“怎么不想，如果有一条小狗，孩子会非常开心。”

“好吧，我送他一只。”法官说道。

接着，法官又跟花匠讲了怎样给小狗喂食的问题，讲完后又热切地



说：“光说你也无法记清楚，干脆我把它写出来吧。”于是，法官仔仔细细地记下了狗的谱系和喂狗的方法。

最后法官在花匠身上花去了1小时15分钟的时间，还送给了花匠一条价值100美元的狗，这一切都是因为花匠真诚地赞美他的嗜好以及他取得的成就。

这就是心理学中互悦机制的表现，互悦机制广泛体现在生活之中。世界著名汽车推销大师乔·杰拉德成功的秘诀就是让顾客喜欢他，为此，他会去做一些在别人看来非常微不足道的事情。比如，每个节日都会给顾客送去一张问候的卡片，卡片的内容会伴随着节日的变化而变化，而结尾的那句话永远没变过，那就是：我喜欢你。用杰拉德的话来说，我寄出卡片的最终目的，只是想告诉人们我喜欢他们。

1982年，美国威斯康星大学曾做过如下实验，为的是证明互悦机制的作用：

实验人员让甲、乙两支队伍进行保龄球比赛，两队的第一个球各自击倒了7只瓶，这时，甲队教练走过去对自己的队员说：你们很棒，打到了7只瓶子，继续加油！而乙队的教练却开始训斥起自己的队员：怎么打的这么差，平时教你们的全忘了吗？面对不同态度的教练员，甲队队员得到了很大鼓舞，随后的比赛中他们越打越好，而乙队队员感到非常不耐烦，越打越糟糕。很明显，甲队最终赢得了比赛。

这个实验向人们传达了这样的信息：对于自己喜欢或亲近的人提出的事情和要求，人们接受起来会更容易，不易产生排斥感。

在与人交往中，要想得到别人的喜爱，就一定要表现出你的关心与喜爱，更多地关注对方，找到对方感兴趣的话题，慢慢让对方感觉出你

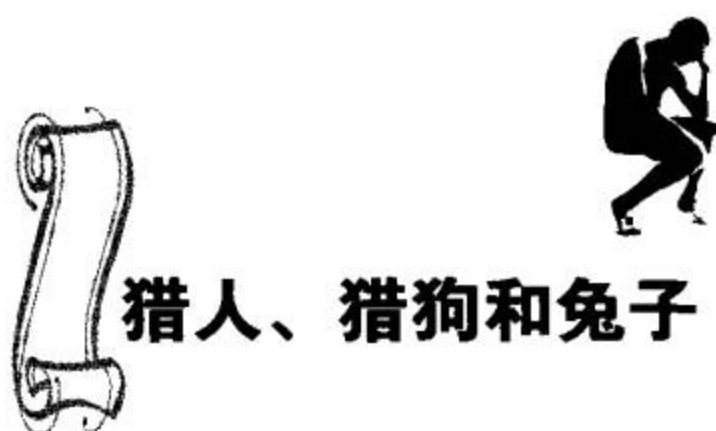


也喜欢他，这样则会增加你的吸引力。

心理学启示：

互悦机制也称为对等吸引率，即人们通常所说的两情相悦，在人际交往中，这是一种很自然的心理规律。后来，这个机制被人们归纳为：在人际交往中，如果你得到人们的欢迎，或者希望人们支持、同意你的观点、行为，仅仅提出良好的建议是远远不够的，必须让人们喜欢你。





有这样一则寓言故事：

一条猎狗将兔子赶出了窝，一直追赶它，但追了很久仍没有捉到。牧羊看到此种情景，讥笑猎狗说：“你们两个之间小的反而跑得快得多。”猎狗回答说：“你不知道我们跑的目的是完全不同的！我仅仅为了一顿饭而跑，它却是为了性命而跑呀！”

这话被猎人听到了，猎人想：猎狗说得对啊，我要想得到更多的猎物，就得想个好办法。于是，猎人又买来几条猎狗，凡是能够在打猎中捉到兔子的，就可以得到几根骨头，捉不到的就没有饭吃。这一招果然奏效，猎狗们都十分努力地追捕兔子，因为谁都不愿意饿肚子。就这样过了一段时间，问题又出现了，大兔子非常难捉到，小兔子好捉，但捉到大兔子得到的奖赏和捉到小兔子得到的差不多，善于观察的猎狗们发现了这个窍门，专门去捉小兔子。慢慢的，大家都发现了这个窍门。猎人对猎狗说：“最近你们捉的兔子越来越小了，为什么？”猎狗们说：“反正没有什么大的区别，为什么费那么大的劲去捉那些大的呢？”



猎人经过思考后，决定不将分得骨头的数量与是否捉到兔子挂钩，而是采用每过一段时间，就统计一次猎狗捉到兔子的总重量，按照重量来决定一段时间内给猎狗的待遇。于是猎狗们捉到兔子的数量和重量都增加了，猎人很开心。但是过了一段时间，猎人发现，猎狗们捉兔子的数量又少了，而且越有经验的猎狗，捉兔子的数量下降得就越厉害。于是猎人又去问猎狗，猎狗说：“我们把最好的时间都奉献给了您，主人，但是我们随着时间的推移会变老，当我们捉不到兔子的时候，您还会给我们骨头吃吗？”

猎人做了论功行赏的决定，分析与汇总了所有猎狗捉到兔子的数量与重量，规定如果捉到的兔子超过了一定的数量后，即使捉不到兔子，每顿饭也可以得到一定数量的骨头。猎狗们都很高兴，大家都努力去达到猎人规定的数量。一段时间过后，终于有一些猎狗达到了猎人规定的数量。这时，其中有一只猎狗说：“我们这么努力，只得到几根骨头，而我们捉的猎物远远超过了这几根骨头，我们为什么不能给自己捉兔子呢？”于是，有些猎狗离开了猎人，自己捉兔子去了……

猎人意识到猎狗正在流失，并且那些流失的猎狗像野狗一般和自己的猎狗抢兔子。情况变得越来越糟，猎人不得已引诱了一条野狗，问他到底野狗比猎狗强在哪里。野狗说：“猎狗吃的是骨头，吐出来的是肉啊！”接着又道：“也不是所有的野狗都顿顿有肉吃，大部分最后骨头都没的舔！不然也不至于被你诱惑。”于是猎人进行了改革，使得每条猎狗除基本骨头外，可获得其所猎兔肉总量的一部分，而且随着服务时间加长，贡献变大，该比例还可递增，并有权分享猎人总兔肉的一部分。就这样，猎狗们与猎人一起努力，将野狗们逼得叫苦连天，纷纷强烈要求重归猎狗队伍。

日子一天一天地过去，冬天到了，兔子越来越少，猎人们的收成也一天不如一天。而那些服务时间长的老猎狗们老得不能捉到兔子，但仍然



在无忧无虑地享受着那些他们自以为应得的大份食物。终于有一天猎人再也不能忍受，把他们扫地出门，因为猎人需要身强力壮的猎狗……

上述寓言故事体现出了一个心理学的概念，那就是互惠原理。互惠原理之所以可以成为有效说服他人的工具，一个重要的原因就在于它所蕴藏的巨大力量。在它的影响下，人们很轻易地就会答应一个在没有负债心理时一定会拒绝的请求。让我们再来看一个例子，它极好地说明互惠原理对未来产生的深远影响：

1985年，在墨西哥和埃塞俄比亚之间发生了一件令人费解的关于5000美元救灾款的故事。1985年的埃塞俄比亚处于水深火热之中，可以说是最多灾多难、最贫困的国家。它的经济崩溃了，干旱和内战将食物供应破坏殆尽，不断有人因病死、饿死。在这种情况下，人们很容易理解关于一笔5000美元的救灾款从墨西哥送到埃塞俄比亚，但是报纸上的消息却令人摸不着头脑，因为捐款人与受惠者正好相反。埃塞俄比亚红十字会的官员决定向墨西哥捐款5000美元，用来帮助当年墨西哥城地震中的受难者。

这究竟是怎么一回事？原来，在1935年，当埃塞俄比亚受到意大利的侵略时，墨西哥也曾经给埃塞俄比亚提供过援助。相关专家解释说，这是互惠原理的体现，就像在印度尼西亚遭受海啸以后，中国政府赠送了大量的救灾物资包括食品和基本的日常生活必需品，在随后的一年以后，以往针对住在印度尼西亚的中国籍华侨的冲突事件数量明显降低。

为了更好地了解互惠原理的影响力，我们来看一看康奈尔大学丹尼斯教授所做的一个实验。在这个实验中，一个实验对象被邀请参加一次所谓的“艺术欣赏”，也就是与另一个实验对象一起给一些画评分，另一个实验对象（乔治）其实是假扮的，他的真实身份是雷根教授的助手。为了实现预期目标，实验在两种情况下进行：



在第一种情况下，乔治主动给那个真正的实验对象送了一个小小的人情：在评分中间短暂的休息时间里，他出去买了两瓶可乐。一瓶给实验对象，另一瓶留给自己，并对实验对象说，“我问他（主持实验的人）能否买瓶可乐回来，他说没问题，所以我也给你带了一瓶。”

在另一种情况下，乔治没有给实验对象任何小恩小惠。两分钟的休息过后，他两手空空地从外面走进来，而其他的所有方面，乔治的表现都一模一样。

稍后，在给所有画打完分之后，主持实验的人暂时离开了房间。这时，乔治要实验对象帮他一个忙，他说正在为一种新车卖彩票。如果他卖掉的彩票多，他就能得到50块钱的奖金。乔治请实验对象帮忙买一些两毛五分钱一张的彩票。他说：“买几张都行，当然是越多越好了。”这才是实验的真正目的：比较两种情况下实验对象从乔治那里购买的彩票数量。毫无疑问，那些先前接受了乔治的可乐的人更愿意购买彩票。显然，他们都觉得自己欠了乔治一点什么似的，因此他们购买的彩票是另一种情况下的两倍。

实验说明，先主动给予对方一些好处，而且是以很自然的方式，于是，你就会得到意想不到的回报。这就是互惠原理的表现，无论在生活还是工作中，合理利用互惠原理，会提高你的受欢迎程度，也会给你的生活或工作带来便利。

心理学启示：

互惠原理是指，人们应该尽量以相同的方式回报他人为自己所做的一切，概括起来就是一种行为应该用一种类似的行为来回报。但“类似行为”是一个很广泛的概念，在这个范围之内到底应该采取什么行动也还是有相当大的灵活性。因此，在日常生活中，因一个小小的人情带来的负债感导致人们以大出很多倍的好处回报的现象比比皆是。



美国某大学的科研人员曾经进行过一项有趣的心理学实验——伤痕实验。实验如下：首先他们向参与实验的志愿者说明实验的目的，旨在观察人们对身体有缺陷的陌生人作何反应，尤其是面部有伤痕的人。

每位志愿者都被安排在没有镜子的小房间里，由好莱坞的专业化妆师在其左脸做出一道血肉模糊、触目惊心的“伤痕”。志愿者被允许用一面小镜子照照化妆的效果后，镜子就被拿走了。

最为关键的是最后一步，化妆师表示需要在“伤痕”表面再涂一层粉末，以防止它被不小心擦掉。实际上，化妆师用纸巾偷偷抹掉了化妆的痕迹。对此毫不知情的志愿者被派往各医院的候诊室，他们的任务就是观察人们对其面部“伤痕”的反应。

规定的时间到了，返回的志愿者竟无一例外地叙述了相同的感受：人们对他们比以往粗鲁无理、不友好，而且总是盯着他们的脸看！

可实际上，他们的脸上与往常并没有什么异常，“有伤痕”只是科研人员说的谎言。之所以会得出这般荒唐的结论，应该是错误的自我认知影响了他们的判断。



实验结果发人深省。一个人在内心怎样看待自己，在外界就能感受到怎样的眼光。同时，这个实验也从一个侧面验证了一句格言：“别人是以你看待自己的方式看待你的。”

“伤痕实验”中的实验者得出这样的结论是因为他们自己将内心的想法向外投射，用自己的观点去分析他人的行为，与外界发生了一次“不友好”的“主观互动”的结果，这是“投射效应”的具体表现。在生活中所感知的别人对自己的“看法”，和自己对别人的看法，其实只是基于自身认知的一种主观臆测，大多情况下并非客观的真相。而人们对这种“看法”的强化和互动，往往会引导这种“看法”真的变为现实。

以“伤痕实验”的实验者为例，他们以为别人会对自己不友好——虽然这只是一虚假感受——他们却会将这种不友好反射给其他人，从而最终会导致人们对他们真的不友好。结果是，虽然“伤痕”并不存在，但不友好却真实地发生了。

试想，如果把“伤痕实验”中的实验者打扮得光鲜亮丽，势必会得到截然不同的结果。这说明，一切都源于你自己的内心。**用不一样的眼光与心态去看待周围的人和事，自然会得到不一样的反馈。**

心理学启示：

投射效应是指将自己的特点归因到其他人身上的倾向，即以己度人，认为自己具有某种特性，他人也一定会有与自己相同的特性，把自己的感情、意志、特性投射到他人身上并强加于人的一种认知障碍。

生活就像一面镜子，你对它笑，镜中人也会对你笑；你对它哭，镜中人也会对你哭。别人对你的态度，其实是你对人态度的反射。这就是这个实验所要告诉人们的。



林肯的演讲

1858年，林肯在竞选美国上议院议员的时候，在伊利诺斯州南部进行演说。那时蓄养黑奴的恶霸们平时对废奴主义者就非常仇恨，当然对林肯到此做反对奴隶制的演说恨之入骨，并发誓只要他来就置他于死地。演说之前，林肯说：“南伊里诺州的同乡们，肯特基的同乡们，听说在场的人群中有些人要和我作对，我实在不明白为什么要这样做，因为我也是一个和你们一样爽直的平民，那我为什么不能和你们一样有着发表意见的权利呢？好朋友，我并不是来干涉你们的人，我也是你们中间的一人，我生于肯特基州，长于伊里诺州，正和你们一样是从艰苦的环境中挣扎出来的，我认识南伊里诺州的人和肯特基州的人，也想认识密苏里的人，因为我是他们中的一个……”

林肯根据听众的情况，简明扼要地把自己与听众相关的情况、经历加以介绍，使听众形成“认同感”。他的话竟把可能面对的敌对的怒视变为大声喝彩，还有打算与他作对的听众后来成了他的好朋友。

这就是心理学上所说的“自己人效应”，通过拉近彼此的距离而得



到对方的认同与好感。在生活中，这样的例子很多。

在美国，有一家玻璃器皿公司宁愿放弃零售商店，而采用家庭聚会的方式，使其每天的销售量超过了25万美元！他们的促销手段是：聚会主人召集一些朋友，热情地和大家聊天，为大家端茶送水，然后不失时机地推销产品。尽管大家都知道主人可以分得一定的利润，但在聚会的环境下，大家因为与主人的友谊而滋生了温情、安全感和责任心，并产生对产品的好感，就会心甘情愿购买；或者因为不好意思拒绝，也会购买。

心理学启示：

所谓“自己人”，是指对方把你与他归于同一类型的人。“自己人效应”是指对“自己人”所说的话更信赖、更容易接受。

在人际交往中，人与人之间会相互影响。有时是无意的，有时则是有意，即一方对另一方有意识地施加影响，以便矫正对方某种行为。有意施加影响的技巧很多，其中“自己人效应”便是其中之一。



迎合选民的里根

美国前总统里根为了迎合选民，总是变换各种手法，极富吸引力。有一次，他向一群意大利血统的美国人讲话时，说道：“每当我想到意大利人的家庭时，我总是想起温暖的厨房，以及更为温暖的爱。有这么一家人住在一套稍嫌狭小的公寓房间里，他们已决定迁到乡下一座大房子里去。一位朋友问这家一个12岁的儿子托尼：‘喜欢你的新居吗？’孩子回答说：‘我们喜欢，我有了自己的房间。我的兄弟也有了他自己的房间。我的姐妹们都有了自己的房间。只是可怜的妈妈，她还是和爸爸住一个房间。’”

里根通过这则笑话明显地拉近了他与选民的心理距离，有效地推销了他的形象。他所使用的，就是一种名片效应。名片效应有助于消除他人的防范心理，缓解矛盾心情，也有助于减少信息传播渠道上的障碍，形成双方情投意合的沟通氛围。再来看一个案例：

有一位刚刚毕业的大学生，在接连的应聘失败后感到十分沮丧。最



后，他抱着试试看的心里来到一家公司应聘，在此之前，他先打听该公司老总的历史，通过了解，他发现这个公司老总以前也有与自己相似的经历，于是他十分激动，在应聘时，他就与老总畅谈自己的求职经历，以及自己怀才不遇的愤慨，果然，这一席话博得了老总的赏识和同情，最终他被录用为业务经理。这也是名片效应的体现。也即两个人在交往时，如果首先表明自己与对方的态度和价值观相同，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性，从而很快地缩小与你的心理距离，更愿同你接近，结成良好的人际关系。

名片效应指的是要让对方接受你的观点与价值观，那么就需要把对方与自己视为一体，首先向对方传播一些他们乐于接受的或是熟悉并喜欢的观点或思想，然后再将自己的观点和思想渗透进去，使对方产生一种印象，似乎我们的思想观点与他们已认可的思想观点是相近的。

名片效应的要点在于：

第一，要善于捕捉对方的信息，把握对方的态度，寻找其积极的、可以接受的观点，形成一张有效的名片；

第二，寻找最佳时机，恰到好处地向对方出示自己根据“名片”打造出的形象，这样，你就可以达到目标。

心理学启示：

名片效应指在人际交往过程中，如果表明自己与对方的态度和价值观相同，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性。

名片效应在人际交往过程中具有很高的实用价值，因此，要想处理好人际关系，善用名片效应是非常重要的，它能有效拉近彼此的心理距离。



保持一定的距离

法国前总统戴高乐有一句座右铭：“保持一定的距离！”这句话深刻地影响了他与顾问、智囊和参谋们的关系。在十多年的总统生涯中，他的秘书处、办公厅和私人参谋部等顾问和智囊机构，没有人工作年限能超过两年以上。他对新上任的办公厅主任总是这样说：“我使用你两年，正如人们不能以参谋部的工作作为自己的职业，你也不能以办公厅主任作为自己的职业。”这就是戴高乐的规定。这一规定出于两方面原因：一是在他看来，调动是正常的，而固定是不正常的。这是受部队做法的影响，因为军队是流动的，没有始终固定在一个地方的军队。二是他不想让“这些人”变成他“离不开的人”。这表明戴高乐是个主要靠自己的思维和决断而生存的领袖，他不容许身边有永远离不开的人。只有调动，才能保持一定距离，而唯有保持一定的距离，才能保证顾问和参谋的思维和决断具有新鲜感和充满朝气，也就可以杜绝年长日久的顾问和参谋们利用总统和政府的名义营私舞弊。

戴高乐的做法是令人深思和敬佩的。没有距离感，领导决策过分依赖秘书或某几个人，容易使智囊人员干政，进而使这些人假借领导名义，



谋一己之私利，最后拉领导干部下水，后果是很危险的。两相比较，还是保持一定的距离好。

戴高乐所用的方法在心理学上称之为刺猬效应，强调的就是人际交往中的“心理距离效应”。运用到实践当中，就是领导者要与下属保持亲密关系，但这是一种“亲密有间”的关系，是一种不远不近的恰当合作关系。

与下属保持适当的心理距离，可以避免下属的防备和紧张，可以减少下属对自己的恭维、奉承、送礼、行贿等行为。这样做既可以获得下属的尊重，又能保证在工作中不失原则。一个优秀的领导者和管理者，要做到“疏者密之，密者疏之”，这才是成功之道。

关于刺猬效应，来源于西方的一则寓言：

在寒冷的冬天里，两只相爱的刺猬想要相依取暖，一开始由于距离太近，各自身上的刺将对方扎得鲜血淋漓，后来它们调整了姿势，相互之间拉开了适当的距离，不但互相之间能够取暖，而且很好地保护了对方。

刺猬效应反映了人际交往中的心理距离效应：即每个人都需要有一定的自我空间，它就像一个无形的“气泡”一样，为自己“割据”了一定的“领域”。为此，一位心理学家用实验证明这一论断：他在大学里选择了一间刚刚开门的大教室，当里面只有一位同学时，心理学家走进去，并坐在他或她的旁边。试验重复进行了整整80个人次，最终得出这样的结论，在一个空旷的教室里，没有一个被试者能够忍受一个陌生人紧挨自己坐下。尽管心理学家尝试着变化自己的位置，比如分别坐在被试者的左边、右边、前面或后面，但是被试验者在不知道这是在做实验，更多的人选择立即默默地远离到别处坐下，有人则干脆提出：“你



想干什么？”

心理学启示：

刺猬效应是教育心理学著名的概念，指的是教育者与受教育者在日常相处时只有保持适当的距离，才能取得良好的教育效果。后来，此理论被广泛运用于诸多领域。

人们对自我空间的保护意识十分强烈，当自我空间被侵犯时，就会产生不舒服、不安全的感觉，甚至因此恼怒。因此，学会保持一定的距离，有利于形成良好的人际关系。





以人为本的松下电器公司

日本的松下电器公司非常尊重员工，处处考虑员工利益，为他们创造愉快安定的工作环境，与员工同甘共苦。

1930年初，世界经济不景气，日本经济十分混乱，绝大多数公司纷纷裁员、降工资、减产自保，百姓失业严重，生活毫无保障。松下公司也受到了极大伤害，销售额锐减，商品积压如山，资金周转不灵。这时，有的管理人员提出要裁员，缩小业务规模。但因病在家休养松下幸之助并没有这样做，而是毅然决定采取与其他厂家完全不同的做法：工人一个不减，生产实行半日制，工资按全天支付。

与此同时，他要求全体员工利用闲暇时间去推销库存商品。松下公司的这一做法获得了全体员工的一致拥护，大家千方百计地推销商品，只用了不到3个月的时间就把积压商品推销一空，使松下公司顺利渡过了难关。在松下的经营史上，曾几次危机，但松下幸之助在困难中依然坚守、不忘民众的经营思想，使公司的凝聚力和抵御困难的能力大大增强，每次危机都在全体员工的奋力拼搏、共同努力下安全度过，松下幸之助也赢得了员工们的一致称颂。

松下公司一直以来都以员工作为企业之本，获得了员工大力欢迎的同时，也为松下公司培养起了一个无坚不摧的团队。二战结束以后的很长一段时间内，松下公司都十分困难。而在这种情况下，占领军出台了要惩罚为战争出力的财阀的政令，松下幸之助也被列入了受打击的财阀名单。眼看松下公司就要因此走向灭亡，这时，意想不到的局面出现了：松下电器公司的工会以及代理店联合组织起来，掀起了解除松下财阀指定的请愿活动，参加人数多达几万。在当时的日本，许多被指定为财阀的企业基本上都是被工会接管和占领了。工会起来维护企业的事还是头一遭。面对游行队伍，占领军当局不得不重新考虑对松下公司的处理。

到第二年五月，占领军当局解除了对松下公司的指定，从而使松下摆脱了一场厄运。正是因为松下幸之助始终贯彻以人为本、尊重员工、爱护员工的企业经营理念，才保证了自己的绝处逢生。

松下公司的做法正是心理学中南风效应的表现，它来源于法国作家拉封丹写过的一则寓言：

北风和南风比威力，看谁能把行人身上的大衣脱掉。北风首先来一阵寒冷刺骨的冷风，结果行人为了抵御北风的侵袭，便把大衣裹得紧紧的；南风则徐徐吹动，顿时风和日丽，行人因为觉得很暖和，所以开始解开纽扣，继而脱掉大衣。结果很明显，南风获得了胜利。拉封丹这则寓意深刻的寓言后来成为社会心理学的一个概念，被称之为“南风效应”。

“南风效应”告诉人们：在处理人际关系时，要特别注意方式方法。寓言中的北风和南风都要使行人脱掉大衣，目标一致，方法却不同，结果大相径庭。

无独有偶，卓越公司的总裁杰克·韦尔奇也是一位掌控着近20万员



工的大老板，他同样运用“南风效应”，创造出了不平凡的成绩。韦尔奇至少有一半的时间花在了与员工相处上面，因为员工的忠诚和积极性是企业生存和发展的关键。韦尔奇十分注重与员工沟通，他曾说：“人类的思想创造是无限的，你只管去与他们交流就行了。”

每个星期，他都会不事先通知地造访某些工厂和办公室；临时安排与下属经理人员共进午餐；工作人员还会从传真机上找到韦尔奇亲手写的便笺或收到他的E-mail，其语气亲切而发自内心，蕴涵了无比强大的影响力，从而激发员工极大的工作热情和创造力。

在韦尔奇的带动下，公司上下级关系和谐融洽，领导和管理人员成为激励者和资源调配者，而不是“动作指导者”。经理们经常挂在嘴边的话是：你可以告诉我，要怎么样我才能帮到你。

现代市场竞争激烈，要想保持不败，就要学会“人性化管理”，处处以员工利益为先，这样才能充分调动其积极性，从而创造佳绩。

心理学启示：

南风效应，也称南风法则、温暖法则，它告诉我们：温暖胜于严寒。南风效应广泛运用于管理之中，要求管理者要尊重和关心下属，时刻以员工为本，多点“人情味”，让员工真正感受到企业带来的温暖，把公司当作自己的家。这样，员工出于感激就会更加努力积极地为企业工作，创造更大的利润。



三个小金人

曾经有个小国使节到中国来，进贡了三个一模一样的金人，金碧辉煌，把皇帝高兴坏了。这个小国同时出了一道题目：这三个金人哪个最有价值？

皇帝想了许多的办法，请来珠宝匠检查，称重量，看作工，都是一模一样的。怎么办？使者还等着回去汇报呢。泱泱大国，不会连这点小事都不懂吧？

最后，有一位老大臣说他有办法。

皇帝将使者请到大殿，老臣胸有成竹地拿着三根稻草，插入第一个金人的耳朵里，这稻草从另一边耳朵出来了。第二个金人的稻草从嘴巴里直接掉出来，而第三个金人，稻草进去后掉进了肚子，什么响动也没有。老大臣说：第三个金人最有价值！使者默默无语，答案正确。

最有价值的人，并不一定是最能说的人。在与他人交往的过程中，倾听有些时候比诉说更重要。善于倾听的人是成熟的表现，他们不会轻易打断别人的谈话，因为他们知道，有些时候，沉默胜过千言万语。



心理学启示：

古德曼定律是由美国加州大学心理学教授古德曼提出的，意思很简单，指的是没有沉默就没有沟通。

沉默，是一种无声的语言。在谈话中，适当运用沉默可以以静制动，把握好谈话的分寸和节奏，掌握主动权。





小王曾经利用业余时间为一些国内知名作家帮忙，把他们的作品卖到了海外。其实，他跟这些作家并不认识，只是海外出版商来找他的时候，才想到了这个赚钱的法子。

有一次，越南某出版商要购买沈阳一位知名作家的作品，得知这个消息的时候，小王正在北京开会。没办法，他只好给一个出版界的同行、在沈阳颇有人脉的朋友和一个业内媒体朋友发了短消息，三分钟不到，他便得到了他要找的作家的联系方式。朋友还嘱咐他，这位作家眼下就在北京，过两天就回沈阳了。他开完会，当晚就跟这位作家联系上了。还真行，没两天就收到作家的反馈，最终将其若干部作品的著作权卖到越南。

尽管小王与这些作家素昧平生，而且还是在没有熟人介绍的前提下贸然打扰，但作家们多半都选择与他合作，而且有些人还与他建立了良好的关系。

在如今这个谨慎交往的年代，小王居然能够赢得大多数作家的信



任，真有点不可思议。其实，这就是多看效应的作用，由于小王经常在著作权界抛头露面，跟行业内交流互动很频繁，而且他还常在相关媒体上发文章。所以，小王露面的次数多了，认识他的人也就多了，有的作家就说，虽然未曾谋面，可是对他已经早有耳闻。可见，若想增强人际吸引，就要留心提高自己在别人面前的熟悉度，这样可以增加别人喜欢你的程度。当然，这一前提是建立在你给别人留下良好第一印象的基础上，如果你是人见人厌的类型，那么势必起到反作用。

关于多看效应，心理学家查荣茨曾经做过这样一个实验：他向参加实验的人出示一些人的照片，有些照片出现了二十几次，有的出现十几次，而有的则只出现了一两次。之后，请他们评价对照片的喜爱程度。结果发现，参加实验的人看到某张照片的次数越多，就越喜欢这张照片。他们更喜欢那些看过二十几次的熟悉照片，而不是只看过几次的新鲜照片。也就是说，看的次数增加了喜欢的程度。

还有一个实验：在一所大学的女生宿舍楼里，心理学家随机找了几个寝室，发给她们不同口味的饮料，然后要求这几个寝室的女生，可以以品尝饮料为理由，在这些寝室间互相走动，但见面时不得交谈。一段时间后，心理学家评估她们之间的熟悉和喜欢的程度，结果发现：见面的次数越多，相互喜欢的程度越大；而见面的次数越少或根本没有，相互喜欢的程度就较低。

这两个实验都证明了多看效应的作用，在人际交往中，要想成为人见人爱的“红人”，就要频繁抛头露面，给人们留下较深的印象。

心理学启示：

这种对越熟悉的东西越喜欢的现象，心理学上称为“多看效应”。多看效应不仅体现在实验中，在生活中也常常能发现这种现象。仔细观察不



难发现，那些人缘好的人，往往将这种“多看效应”发挥得淋漓尽致：他们善于制造双方接触的机会，从而提高彼此间的熟悉度，互相产生更强的吸引力。

在我们新认识的人当中，有时会有相貌不佳的人，最初，我们可能会觉得这个人难看，但是多次接触之后，这种感觉就会逐渐消失，有时甚至会觉得他在某些方面很有魅力。





一盆“冷水”，一盆“温水”



某汽车销售公司的小张，每月都能卖出30辆以上汽车，深得公司经理的赏识。由于种种原因，小张预计到这个月只能卖出10辆车。深懂人性奥妙的小张对经理说：“由于银根紧缩，市场萧条，我估计这个月顶多卖出5辆车。”经理点了点头，对他的看法表示赞成。没想到一个月过后，小张竟然卖了12辆汽车，公司经理对他大大夸奖一番。假若小张说本月可以卖15辆或者事先对此不说，结果只卖了12辆，公司经理会怎么认为呢？他会强烈地感受到小张失败了，不但不会夸奖，反而可能指责小张。在这个事例中，小张把最糟糕的情况——顶多卖5辆车，报告给经理，使得经理心中的“秤砣”变小，因此当月绩出来以后，对小张的评价不但不会降低，反而提高了。

故事中的小张就很好地运用了冷热水效应，先降低经理的心理预期，实际销售却超出预期，结果受到经理的夸奖。冷热水效应的出现，是因为人人心里都有一杆秤，只不过是秤砣并不一致，也不固定。随着心理的变化，秤砣也在变化。当秤砣变小时，它所称出的物体重量就

大，当秤砣变大时，它所称出的物体重量就小。人们对事物的感知，就是受这秤砣的影响。再来看一个故事：

蔡女士很少演讲，一次迫不得已，她对一群学者、评论家进行演说。她的开场白是：“我是一个普普通通的家庭妇女，自然不会说出精彩绝伦的话，因此恳请各位专家对我的发言不要笑话……”经她这么一说，听众心中的“秤砣”变小了，许多开始对她怀疑的人，也在专心听讲了。她的简单朴实的演说完成后，台下的学者、评论家们感到好极了，他们认为她的演说达到了极高的水平。对于蔡女士的成功演讲，他们报以热烈的掌声。

当一个人不能直接端给他人一盆“热水”时，不妨先端给他人一盆“冷水”，再端给他人一盆“温水”，这样的话，这人的这盆“温水”同样会获得他人的一个良好评价。

当事业下滑的时候，不妨预先把最糟糕的事态委婉地告诉别人，给对方一个心理预期，今后如果真的失败了也会被谅解；如果成功了，反而会得到对方的赞许。

在与人交往中，要善于运用这种冷热水效应，这样就会为生活或工作带来诸多便利。比如，当你不经意伤害到他人的时候，道歉不妨超过应有的限度，这样不但可以显示出你的诚意，而且会收到化干戈为玉帛的效果；当要说令人不快的话语时，不妨事先声明，这样就不会引起他人的反感，使他人体会到你的用心良苦。这些都是冷热水效应在生活中的运用，实质上就是先埋下“伏笔”，使对方心中的“秤砣”变小，如此一来，它“称出的物体重量”也就大了。



心理学启示：

一杯温水，保持温度不变，另有一杯冷水，一杯热水。当先将手放在冷水中，再放到温水中，会感到温水热；当先将手放在热水中，再放到温水中，会感到温水凉。同一杯温水，出现了两种不同的感觉，这就是冷热水效应。





本章附录：测一测你的受欢迎程度

下面是一个有趣的心理测试，看看你的受欢迎程度如何。

1. 如果IQ测试显示你的智商只有正常人的60%，你会怎么办？
 - A. 怀疑这个测试的真实性
 - B. 愤怒，害怕被人知道
 - C. 不相信结果，再测一次
 - D. 不理睬
2. 朋友在KTV举行生日party，你会用以下什么办法，让一个死都不肯唱歌的人高歌一曲呢？
 - A. 将他灌醉，再让他唱
 - B. 威胁不肯唱歌的那个人埋单
 - C. 要求和他合唱，等他开腔，自己马上住口
 - D. 跟他玩“真心话大唱歌”游戏
3. 你认为当年武松打虎的故事有什么问题？
 - A. 武松有暴力倾向



B. 没有问题

C. 打虎是后人杜撰的

D. 武松伤害了国家一级保护动物

4. 如果有人要你以幽默的方式去向朋友传达一个不幸的消息。你会怎么说?

A. “恭喜你，你要去一个快乐无比的地方……”

B. “相信你无论到了哪里都会幸福。”

C. “你今天有空吗？我有些话想约去殡仪馆说……”

D. “我折了很多金元宝送给你，你很快就可以用到了……”

5. 假如有一个聋人走在你前面，你会用怎样的身体语言告诉他前面有危险？

A. 用双手卡住自己的脖子，假装在地上痛苦地翻滚

B. 用手拉住他，让他掉头

C. 在他面前跳舞拦住他

D. 打手势告诉他

6. 对你来说，最难做的事情是什么？

A. 用一个下午把学校的厕所都冲洗干净

B. 上课时，走到自己最讨厌的一位老师面前说：“你的课讲得太不好了！”

C. 每天下午准时回家给爸妈做晚饭

D. 在大庭广众面前，对旁边的人说：“你的发型太不好看了！”

7. 你认为白T恤衫上绣上什么图案，最让朋友羡慕？

A. 一朵蔷薇（寓意：人比花娇俏）

B. 一个骷髅头（寓意：天不怕地不怕的勇士）

C. 一幅地图（天地任我行）

D. 一个卡通图案（寓意：最天真可爱的人）



8. 如果可以选择，你愿意做下面哪一个人？

- A. 著名电影明星
- B. 作家
- C. 普通百姓
- D. 声名显赫的科学家

9. 假如你煮了一桌好菜请朋友吃饭。结果朋友A在青菜里面找出一条小虫子，然后就不肯再动一下筷子，你怎么办？

- A. 告诉大家，这是你叫的外卖，菜洗不干净很正常
- B. 让大家一起来玩游戏，谁输谁就要把菜吃光
- C. 马上跟大家讲爷爷奶奶辈忆苦思甜的故事
- D. 威胁大家说，谁不吃谁就负责洗碗

10. 大冬天，你觉得吃哪一种食物最有挑战性？

- A. 蟑螂
- B. 油炸蜘蛛
- C. 清蒸蜂蛹
- D. 土豆丝炒巧克力

评分标准：请将各题得分相加，用总分对照测试结果

1题 2题 3题 4题 5题 6题 7题 8题 9题 10题

A	2	3	2	4	4	1	1	4	1	2
B	1	2	4	2	1	3	3	2	4	3
C	3	4	1	3	2	2	4	1	3	1
D	4	1	3	1	3	4	2	3	2	4

答案见本书附录

第七章

成功人生的开端

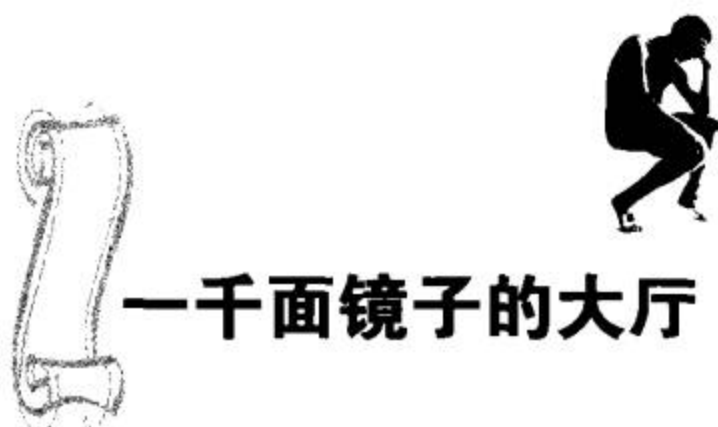


成功人生
开端



成功的人生需要很多因素，机遇、能力、才干、知识、经验等，需要每个人不断付出，不断努力，为成功积淀深厚的底蕴。积极的心态造就成功的人生，你以何种态度看待人生，人生就会以同样的方式回报你。

人生如梦
梦如人生



某个地方有一座庙，庙的大厅里有一千面镜子。某天，有只狗在庙里迷路了，不知不觉间来到大厅。突然它的面前出现一千个镜中倒影，狗吓了一跳，随即发出威胁的低鸣，并对着所想象的敌人吠叫。镜子同样映出一千个龇牙咧嘴、吠叫模样的狗。面对这情况，狗更加疯狂地回应。结果因为情绪过于紧张激动，这只狗倒地而死。

过了一段时间，某天，另外一只狗也来到这个有一千面镜子的大厅。这只狗也被一千个自己的倒影所围绕。然而，它却选择愉快地摇着尾巴，一千只狗也对着他愉快地摇尾巴，最后狗带着愉快、兴奋的心情离开寺庙。

这个小故事是吸引力法则的典型案例，那么，什么是吸引力法则？

“吸引力法则”作为一个正式的术语诞生不过一百多年的历史，但是它背后的精神却存在于古老的印度人的信仰之中。随着印度教对通神学的影响，吸引力法则的概念逐渐出现在一些早期的有关通神学的文献中。1877年，“吸引力法则”作为一个专业术语，出现在赫莲娜·布拉



瓦茨基《揭开伊西斯的面纱》一书中，而在1879年4月6日的《纽约时报》上，一篇关于在科罗拉多州淘金热中吸引财富的文章里提到了“吸引力法则”，这便是“吸引力法则”的概念第一次出现在大型的报刊媒体之上。

振动频率相同的东西，会互相吸引而且引起共鸣。人类的意念、思想是有能量的，脑电波是有频率的，它们的振动会影响其他的东西。大脑就是这个世界上最强的“磁铁”，会发散出比任何东西都要强的吸力，对整个宇宙发出呼唤，把和你的思维振动频率相同的东西吸过来。

这就是吸引力法则。正如故事中的小狗一样，积极的想法得到积极的结果，而消极的想法则只会使你陷入痛苦与失败之中。

心理学启示：

吸引力法则又称吸引力定律，是指生活中的所有事物都是你吸引过来的，是大脑的思维波动所吸引过来的。因此，你将会拥有你心里想得最多的事物，你的生活，也将变成你心里最经常想象的样子。



美国克罗格公司的总裁、著名管理专家吉姆·柯林斯曾经运用飞轮效应让公司的5万员工接受他的改革方案。刚开始，柯林斯并没有试图一蹴而就，也没有打算用煽情的演讲打动员工。他的做法是组建了一个高效的团队来“慢慢地但坚持不懈地转动飞轮”——用实实在在的业绩来证明他的方案是可行的，也是会为公司带来效益的。

员工看到了柯林斯的成绩，越来越多的人对改革充满信心，他们以实际行动为改革做贡献，到了某一时刻，公司这个飞轮就基本上能自己转动了。此后，柯林斯调查了1435家大企业，经过调查、比较、研究，柯林斯吃惊地发现：在从优秀公司到伟大公司的转变过程中，根本没有什么“神奇时刻”，成功的唯一道路就是清晰的思路、坚定的行动，而不是所谓的灵感。成功需要排除外界的干扰，精力集中在最重要的事情上，全力以赴去实现目标。

这就是“飞轮效应”，描述了一个公司从好到卓越的转变过程。像



案例中的克罗格公司，它是一家拥有五万名员工的大企业，如何能够实现战略转型呢？你只能一步一步来，正如CEO吉姆·柯林斯所做的那样，一点一点、持续不断地推动飞轮，才使得战略转型最终取得了极大的成效。“人们可以看到我们工作的成绩，”柯林斯说，“我们尝试去一步一步地实现计划。只有这样，广大的员工才能从成绩中不断建立起信心，而不是靠空洞的口号去鼓舞人心。”

所谓飞轮效应，就是人们想象有一个很大的飞轮，直径30米，高1米，重50吨。这个飞轮就是指代企业，管理者需要带领员工来推这个轮子，任务则是把飞轮推得尽可能的快，就好像要把公司运转起来似的。刚开始的时候，轮子是静止的，需要费很大力气才能让飞轮移动一丁点。但是管理者并没有放弃，继续使劲地推。两天之后，轮子转了一整圈，并且转得稍稍快了点。继续推，飞轮转的速度继续加快。两圈、三圈、四圈、五圈……轮子越来越快，最终，在某一点，管理者只要轻轻一推，轮子就可以转得飞快了。推动的力量没有增加，但是轮子的速度却飞快。

飞轮效应告诉人们的道理就是万事开头难，而当事业走上平稳发展的快车道之后，一切都会好起来。

心理学启示：

飞轮效应指为了使静止的飞轮转动起来，一开始你必须使很大的力气，一圈一圈反复地推，每转一圈都很费力，但是每一圈的努力都不会白费，飞轮会转动得越来越快。达到某一临界点后，飞轮的重力和冲力会成为推动力的一部分。这时，你无须再费更大的力气，飞轮依旧会快速转动，而且不停地转动。这就是“飞轮效应”。



顿悟的郑板桥

清朝扬州“八怪”之一郑板桥自幼酷爱书法，古代著名书法家各种书体他都临摹，经过一番苦练，终于和前人写得几乎一模一样，能够乱真了。但是大家对他的字并不怎么欣赏，他自己也很着急，比以前学得更加勤奋，练得更加刻苦了。

一个夏天的晚上，他和妻子坐在外面乘凉，他用手指在自己的大腿上写起字来，写着写着，就写到他妻子身上去了。他妻子生气地打了一下他的手说：“你有你的身体，我有我的身体，为什么不写自己的体，写别人的体？”

郑板桥猛然从这句话中受到启发：各人有各人的身体，写字也各有各的字体，本来就不一样嘛！我为什么老是学着别人的字体，而不写自己的字体呢？即使学得和别人一样，也不过是别人的字体，没有自己的风格，又有什么意思？

从此，他取各家之长，融会贯通，以隶书与篆、草、行、楷相杂，用作画的方法写字，终于形成了雅俗共赏的“六分半书”，也就是人们常说的“乱石铺街体”，成了清代享有盛誉的著名的书画家。



这个故事体现了心理学中的一个概念，叫做毛毛虫效应。法国心理学家约翰·法伯曾经做过实验，把许多毛毛虫放在一个花盆的边缘上，使其首尾相接，围成一圈，在花盆周围不远的地方，撒了一些毛毛虫喜欢吃的松叶。毛毛虫开始一个跟着一个，绕着花盆的边缘一圈一圈地走，一小时过去了，一天过去了……一连走了七天七夜，它们最终因为饥饿和精疲力竭而相继死去。约翰·法伯在做这个实验前曾经设想：毛毛虫会很快厌倦这种毫无意义的绕圈而转向它们比较爱吃的食物，遗憾的是毛毛虫并没有这样做。后来，科学家把这种喜欢跟着前面的路线走的习惯称之为“跟随者”的习惯，把因跟随而导致失败的现象称为“毛毛虫效应”。

实验中，毛毛虫毫无意义的绕圈所导致的悲剧说明了如果永远只做追随者，老是跟在别人后面走，可能会付出很多无谓的努力，只有找到一个新的方向和思路，才能有更多的收获。

心理学启示：

科学家通过研究，把跟着前面的路线走的习惯称之为“跟随者”的习惯，把因跟随而导致失败的现象称为“毛毛虫效应”。

现实生活中，如果一个人只做跟随者，虽然会得到一定的好处，但却永远不会成为第一。真正的强者不会甘于人后，尽管模仿带来的好处很多，但却始终无法超越。因此，要想成为值得骄傲的领军人物，就要改变跟随的地位，当你的实力积攒到一定程度之后，就要努力创新，争当领军人物。



1969年，从小就喜欢吃汉堡的迪布·汤姆斯在美国俄亥俄州成立了一家汉堡餐厅，并用女儿的名字为其命名——温迪快餐店。在当时，美国的连锁快餐公司数不胜数，麦当劳、肯德基、汉堡王等老店已是大名鼎鼎。与他们比起来，温迪快餐店只是一个名不见经传的小店而已。但迪布·汤姆斯却并没有因此而丧失信心，他从一开始就为自己制定了一个高目标，那就是赶上快餐业老大麦当劳！

20世纪80年代，美国的快餐业竞争日趋激烈。麦当劳为保住自己老大的地位，花费了不少的心机，这让迪布·汤姆斯很难有机可乘。一开始，迪布·汤姆斯走的是隙缝路线，麦当劳把自己的顾客定位于青少年，温迪就把顾客定位在20岁以上的青壮年群体。为了吸引顾客，迪布·汤姆斯在汉堡肉馅的重量上做足了文章。在每个汉堡上，他都将牛肉增加了零点几盎司。这一不起眼的举动为温迪赢得了不小的成功，并成为了日后与麦当劳叫板的有力武器。温迪一直以麦当劳作为自己的竞争对手，在这种激励中快速发展着自己。终于，一个与麦当劳抗衡的机会来了。

1983年，美国农业部组织了一项调查，发现麦当劳号称有4盎司汉堡



包的肉馅，重量从来就没超过3盎司！这时，温迪快餐店的年营业收入已超过了19亿美元。迪布·汤姆斯认为牛肉事件是一个问鼎快餐业霸主地位的机会，于是对麦当劳大加打击。他请来了著名影星克拉拉·佩乐为自己拍摄了一则后来享誉全球的广告。广告里，一个认真好斗、喜欢挑剔的老太太，正在对着桌上放着的一个硕大无比的汉堡包喜笑颜开。当她打开汉堡时，她惊奇地发现牛肉只有指甲片那么大！她先是疑惑、惊奇，继而开始大喊：“牛肉在哪里？”不用说，这则广告是针对麦当劳的。美国民众对麦当劳本来就有许多不满，这则广告适时而出，马上引起了民众的广泛共鸣。一时间，“牛肉在哪里？”这句话不胫而走，迅速传遍了千家万户。在广告取得巨大成功的同时，迪布·汤姆斯的温迪快餐店的支持率也得到了飙升，营业额一下子上升了18%。

凭借不懈的努力，温迪的营业额年年上升，1990年达到了37亿美元，发展了3200多家连锁店，在美国的市场份额也上升到了15%。直逼麦当劳坐上了美国快餐业的第三把交椅。

这个故事正是吉格勒定理的体现，说明要想成功，就需要设定远大的目标，在目标的驱使下，才会产生强大的奋斗动力，从而不断进步。

心理学启示：

吉格勒定理是由美国行为学家J·吉格勒提出的，意思是设定一个高目标就等于达到了目标的一部分。

很多人一事无成，不是因为他们的能力不够，而是因为缺少远大的目标、必胜的雄心，他们不敢制定高远的奋斗目标，认为那些是不切实际的幻想。事实证明，一个人即使能力出众，如果没有远大的目标作为支撑，同样难成大事。



从前，有个小和尚跟师父学武艺，可师父却什么也不教他，只交给他一群小猪，让他放牧。庙前有一条小河，每天早上小和尚要抱着一头头小猪跳过河，傍晚再抱回来。后来小和尚在不知不觉中练就了卓越的臂力和轻功。原来小猪一天天在长大，因此小和尚的臂力也在不断地增长，他这才明白师父的用意。

故事体现出的的是一个心理学概念，叫做“登门槛效应”，反映出人们在学习、生活、工作中普遍地具有避重就轻、避难趋易的心理倾向。

据报道，在一次万米长跑赛中，某国一位实力一般的女选手勇夺桂冠。记者纷纷问其奥秘，她说：“别人都把一万里看作一个整体目标，我却把它分成十段。在第一个千米时，我要求自己争取领先，这比较容易做到，因此我做到了；在第二个千米时，我也要求自己争取领先，这并不难，所以我也做到了……这样，我在每一个千米时都保持了领先，并超出一段距离，所以夺取了最后胜利，尽管我的水平不是最高的。”



事后，她的教练说，这正是她成功地运用了“登门槛效应”的结果。

心理学家通过研究证实，通常人们都不愿接受难度较大的要求，因为它费时费力又难以成功，相反，人们却乐于接受较小的、较易完成的要求，在实现了较小的要求后，人们才慢慢地接受较大的要求，这就是“登门槛效应”的影响。

这个效应是美国社会心理学家弗里德曼与弗雷瑟于1966年做的“无压力的屈从——登门槛技术”的现场实验中提出的。实验如下：

通过随机访问一组家庭主妇，请她们将一个小招牌挂在自家窗户上，这些家庭主妇愉快地答应了。过了一段时间，再次访问这组家庭主妇，要求将一个不仅大而且不太美观的招牌放在庭院里，结果有超过半数的家庭主妇同意了。与此同时，随机访问另一组家庭主妇，直接提出将不仅大而且不太美观的招牌放在庭院里，结果只有不足20%的家庭主妇同意。

还有一个同类实验：

实验者让助手请求房主在门前挂一块写有“小心驾驶”的大标语牌。助手向房主直接提出要求的大多被拒绝，接受的仅为被要求者的17%；而先请求房主在一份赞成安全行驶的请愿书上签字，这是很容易做到的小小要求，几乎所有的被要求者都照办了。几周后再向他们提出竖牌的要求，结果接受者竟占被要求者的55%。

登门槛效应广泛应用于生活的各个方面，它给人们的启示是，当你有求于人时，最好采用循序渐进的方式，先提出一个较小的、容易被接



受的要求，然后再提出较大的要求，这样成功的几率会大大提升。

心理学启示：

登门槛效应又称得寸进尺效应，是指一个一旦接受了他人的一个微不足道的要求，为了避免认知上的不协调，或想给他人以前后一致的印象，就有可能接受更大的要求。这种现象，犹如登门槛时要一级台阶一级台阶地登，这样能更容易更顺利地登上高处。





戴尔的销售模式

戴尔电脑公司从1984年成立时的1000美元，发展到2001年销售额达到310亿美元，是一段颇富传奇色彩的经历。戴尔公司的成功主要依赖于两点：第一，直接销售模式；第二，市场细分。

而据戴尔的创始人迈克尔·戴尔透露，他早在少年时就已经奠定了这两大法宝的基础。戴尔12岁那年，为了省钱，酷爱集邮的他不再通过拍卖会卖邮票，而是说服邻居把邮票委托给他，然后在专业刊物上刊登卖邮票的广告。出乎意料地，他赚到了2000美元，第一次尝到了抛弃中间人“直接接触”的好处。后来，戴尔在创业过程中一直采用这种“直接销售”的模式。

上初中时，戴尔就已经开始做电脑生意了。他自己买来零部件，组装后再卖掉。在这个过程中，他发现一台售价3000美元的IBM个人电脑，零部件只要六七百美元就能买到。而当时大部分经营电脑的人并不太懂电脑，不能为顾客提供技术支持，更不可能按顾客的需要提供合适的电脑。这就让戴尔产生了灵感：抛弃中间商，自己改装电脑，不但有价格上的优势，还有品质和服务上的优势，能够根据顾客的直接要求提供不



同功能的电脑。

这样，后来风靡世界的“直接销售”和“市场细分”模式就诞生了。其内核就是：真正按照顾客的要求来设计制造产品，并把它在尽可能短的时间内直接送到顾客手上。

此后，戴尔便凭借着他发现的这种模式，一路做下去。从1984年戴尔退学开设自己的公司，到2002年排名《财富》杂志全球500强中的第131位，其间不到20年时间，戴尔公司成了全世界最著名的公司之一。正是初次做生意时的正确路径选择，奠定了后来戴尔事业成功的基础。

戴尔的这种延续儿时的销售模式的方法，在心理学上称作“路径依赖”，它的特定含义是指人类社会中的技术演进或制度变迁均有类似于物理学中的惯性，即一旦进入某一路径（无论是“好”还是“坏”）就可能对这种路径产生依赖。一旦人们做了某种选择，就好比走上了一条不归之路，惯性的力量会使这一选择不断自我强化，并让你轻易走不出去。

心理学启示：

路径依赖是指人们一旦选择了某个体制，由于规模经济、学习效应、协调效应以及适应性预期等因素的存在，会导致该体制沿着既定的方向不断自我强化。



驳不倒的博士

700年前，一位名叫威廉的基督教士，因其博学而被称为“驳不倒的博士”，又因其出生于英国的奥卡姆，被称为“奥卡姆的威廉”。他写下大量著作，但令其享有盛名的却是他那著作之外的格言：“如无必要，勿增实体。”因为他对当时无休止的关于空洞抽象概念的争吵感到厌倦，认为凡是无用的废话和累赘，应当根据他的格言一律被无情地“剔除”。人们将他的这一似乎偏激的思维方式称之为“奥卡姆剃刀”。这把“剃刀”曾使其所在教会受到威胁，因而将其视为异端邪说，并将他关进监狱。然而，700年来，一个个使用过这把“剃刀”的科学家，却无不成为成就辉煌的科学巨匠。

哥白尼认为“地心说”太复杂了，于是把那些多余的圆剃掉，假想出“哥白尼宇宙”，由此创造了“日心说”，一刀“剃”出了近代科学的开端；牛顿被一个苹果砸醒，剔除了他原先思考的全部过程，只留下苹果落地这一最简单的事实，以此为研究的初始点，发现了万有引力定律。

奥卡姆剃刀定律又称“思维经济原则”，这种思维方式只承认确实



存在的东西，对那些空洞无物、无用的累赘，应当坚决剔除掉，即所谓“如无必要，勿增实体”。这一定律被广泛应用于企业管理之中，即指在思考和处理问题时，要抓住问题的根本，不要人为地把事情复杂化。

对于立志成功的人来说，在通向成功的道路上会遇到各种问题、各种诱惑，有些具有积极意义，而有些则具有消极意义，一定要学会剔除那些阻碍你成功的因素，只保留积极的方面，这样才能少走弯路，从而更快地走向成功。

心理学启示：

奥卡姆剃刀定律又称“奥康的剃刀”，是由14世纪逻辑学家、圣方济各会修士奥卡姆的威廉提出。这个原理称为“如无必要，勿增实体”，即“简单有效原理”。（奥卡姆在英格兰的萨里郡，那是他出生的地方。他在《箴言书注》2卷15题说：“切勿浪费较多东西去做用较少的东西同样可以做好的事情。”）



贫困潦倒的销售员

从前，有个贫困潦倒的销售员，每天都在抱怨，认为自己“怀才不遇”，命运在捉弄他。圣诞节前夕，家家户户张灯结彩，充满了佳节的热闹气氛。他独自坐在公园的一张椅子上，开始回顾往事。去年的今天，他孤单一人，以酗酒度过了他的圣诞节，没有新衣，也没有新鞋子，一无所有。

“唉！今年我又要穿着这双旧鞋子度过圣诞了！”说着他准备脱掉脚上的旧鞋子。

这个时候，他看见一个坐在轮椅上的年轻人，立即顿悟：“我有鞋子穿是多么幸福！他连穿鞋子的机会都没有啊！”

经过这次顿悟，这位推销员似乎像蜕皮一样，摆脱了萎靡不振的形象，从此脱胎换骨，发愤图强。不久，他就因为销售成绩显著而多次得到加薪。最后，他又开办了自己的销售公司，并最终成为了一名百万富翁。

面对生活的艰难与挫折，我们需要勇敢面对，坚持自己的理想。只有这样，我们才能超越自己，成就自己。



这个故事体现出了一个心理学定理，那就是蜕皮效应，意思是只有敢于挑战自己的人，才能超越自己，最终成功。

心理学启示：

许多节肢动物和爬行动物，在生长期间旧的表皮脱落，由新长出的表皮来代替，通常每蜕皮一次就长大一些。蜕皮效应是美国作家迪斯提出的：每个人都有一定的安全区，你想跨越自己目前的成就，就不要画地自限。只有勇于接受挑战充实自我，你才会超越自己，发展得比想象中更好。昨天过去了，今天只做今天的事，明天的事暂时不去管。



威利·卡瑞尔的绝招

威利·卡瑞尔先生是一个很聪明的工程师，他开创了空气调节器的新时代。年轻的时候，卡瑞尔在纽约州的水牛钢铁公司做事。某一天，他必须到密苏里州水晶城的匹兹堡玻璃公司去安装一架瓦斯清洁机，那是一座花费好几百万美金建造的工厂，目的是消除瓦斯里的杂质，使瓦斯燃烧时不至于损伤到引擎。这种清洁瓦斯的方法是新方法，以前只试过一次，当他到密苏里州水晶城工作的时候，很多事先没有想到的困难都发生了。经过一番调整之后，机器可以使用了，可是成绩并不能达到他所保证的程度。

卡瑞尔对自己的失败非常吃惊，仿佛有人在他头上重重地打了一拳。他的胃和整个肚子都开始翻涌起来，有好一阵子，他担忧得简直没有办法睡觉。最后，他觉得忧虑并不能够解决问题，反而无法集中精力思考。卡瑞尔认为：在人们忧虑的时候，思想会难以集中，从而丧失正确判断事物的能力。

卡瑞尔根据切身体会，总结出一个不需要忧虑就可以解决问题的办法，结果非常有效。这个办法非常简单，任何人都可以使用，其中共有三个步骤：

第一步，分析情况，然后做出最坏的打算，列出万一失败可能会发



生的状况；

第二步，找出可能发生的最坏情况之后，让自己在必要的时候能够接受它；

第三步，有了能够接受最坏的情况的思想准备后，就平静地把时间和精力用来试着改善那种最坏的情况。

卡瑞尔采用上述方法，做了几次试验，终于发现，如果再多花五千块钱，加装一些设备，问题就可以解决了。

“如果我当时一直烦恼下去，”卡瑞尔说，“恐怕就不可能做到这一点了。唯有强迫自己面对最坏的情况，在精神上先接受了它以后，才会使我们处在一个可以集中精力解决问题的地位上。”

这就是卡瑞尔万灵公式，包括以下三点：

1. 问你自己，可能发生的最坏情况是什么？
2. 接受这个最坏的情况。
3. 镇定地想办法改善最坏的情况。

失败是客观存在的，很难避免，没有谁能够永远成功。因此，当你在做事之前，先要想到最坏的结果，接受它，并找出应对方法，之后当出现问题时，你就可以镇定自若地处理，不会受很大影响。

心理学启示：

卡瑞尔公式的全称是卡瑞尔万灵公式，其内容是指：唯有强迫自己面对最坏的情况，在精神上先接受了它以后，才会使我们处在一个可以集中精力解决问题的地位上。



谈判专家柯英

美国谈判专家柯英在担任某企业的代理期间，曾和日本某企业进行过一次谈判。柯英刚下飞机，日方的两名职员已经在出口处迎接了。这两个人非常热情，帮助柯英提行李，用高级轿车送他到已预定好的旅馆。

在路上，日本职员彬彬有礼地询问柯英，哪一天返回，他们好帮忙定车。柯英受到如此礼遇，自然从口袋里取出回程机票给日本人看，上面写着返程的时间。令他万万没有想到的是，因为无意中泄露了行程，让自己在谈判中陷入了被动的局面。

在前十天里，日方每天只是招待他到各个名胜古迹参观游玩，对有关谈判的重要内容一句也不提。直到柯英快离开的最后两天，谈判才正式开始。到了最后一天，双方的谈判才真正进入主题，当谈到最重要的问题时，接柯英去机场的小轿车已经等在门口了。于是，最后的谈判只好在车里进行，直到柯英临上飞机时，才最终达成了谈判的协议。当然，谈判的结果对美方非常不利，日本人因为巧妙运用了最后期限的技巧，大获全胜。



生活中，很多人都有这样的心理：对于一些不需要马上完成的事情，习惯于在最后期限即将到来时再去做。这种习惯反映了人类拖延的倾向，心理学上将这种现象称作“最后通牒效应”。

教育家曾经做过这样一个实验，让一个班的小学生阅读一篇课文。实验的第一阶段，没有规定时间，让他们自由阅读，结果全班平均用了8分钟才阅读完；第二阶段，规定他们必须在5分钟内读完，结果他们用了不到5分钟的时间就读完了。这个实验反映了“最后通牒效应”对人们的心理促进作用。

拖延是一种恶习，是阻碍人们成功的消极因素之一。每一名立志成功的人，都不会允许自己养成拖延的习惯，他们清楚，只有立即行动，才能成功。

心理学启示：

最后通牒效应，是指对于不需要马上完成的任务，人们往往是在最后期限即将到来时才努力完成的情形。这种心理反映了人类心理的某种拖拉倾向。心理学认为，人们拖拉的真正原因其实就是恐惧，而驱除恐惧的唯一办法就是立即行动，尽早完成任务。



战国时期，魏国有个叫乐羊子的人，他有一个非常贤惠的妻子。有一天，乐羊子在回家的路上捡到一块金子，心里很高兴。回到家里，他就把这件事情告诉了妻子，并把金子拿给她看。妻子看了看金子，又看看乐羊子，然后温和地对他说：“我从前听人说‘壮士不饮盗泉之水，廉洁的人不食嗟来之食’。路上捡来的金子，怎么可以拿回家来呢？”

乐羊子听了妻子的话，很受感动，就把那块金子又扔到原来的地方。

第二年，乐羊子离开家，到一个很远的地方去拜师求学。突然有一天，妻子正在家中织布，见到乐羊子回来了，十分惊讶地问：“你的学业这么快就完成了？”乐羊子喃喃地说：“学业还没有完成，可是我在外面，天天想念你，所以回来看看。”

他的妻子听了以后，转身拿起织机上的一把剪刀，嚓嚓几下把织布机上已经织好了的布剪成两段，乐羊子忙上前阻挡，他的妻子就对他说：“这织布机上的布，是一丝丝地累积成尺、成丈、成匹，是长期辛劳的结果，现在我把它剪断了，就等于前功尽弃，白白浪费了时间。你读书求学，不是也和我纺线织布一个道理吗？”



乐羊子被妻子的话感动了，于是立刻离开家，继续拜师求学。几年后，乐羊子终于完成学业，才返乡回家看望妻子。

这个典故是心理学中“半途效应”的体现，现实生活中，很多人没能成功的原因就在于半途而废，不能坚持自己的目标。要想成功，最基础的两点就是设定一个合理的目标，然后凭借坚韧不拔的毅力向着目标不断努力。

再来看一个发生在美国的真实故事：

1952年7月4日清晨，加利福尼亚海岸笼罩在浓雾中。在海岸以西21英里的卡塔林纳岛上，一个34岁的女人涉水进入太平洋中，开始向加州海岸游去。要是成功了，她就是第一个游过这个海峡的妇女，她的名字叫费罗伦丝·柯德威克。

那天早晨，海水冻得柯德威克身体发麻，雾很大，她连护送她的船都几乎看不到。时间一个钟头一个钟头过去，千千万万人在电视上注视着她。在以往这类渡海游泳中她的最大问题不是疲劳，而是刺骨的水温。15个钟头之后，她被冰冷的海水冻得浑身发麻。她知道自己不能再游了，就叫人拉她上船。她的母亲和教练在另一条船上，他们告诉她海岸很近了，叫她不要放弃。但她朝加州海岸望去，除了浓雾什么也看不到。几十分钟之后，人们把她拉上了船。而拉她上船的地点，离加州海岸只有半英里！

当别人告诉她这个事实后，从寒冷中慢慢复苏的她很沮丧，她告诉记者，真正令她半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为浓雾中看不到目标。柯德威克一生中只有这一次没有坚持到底。两个月之后，她成功地游过了同一个海峡。她不但是第一位游过卡塔林纳海峡的女性，而且比男子的记录还快了大约两个钟头。



相信自己，咬紧牙关，在紧要关头发挥全部的能量，不要轻易放弃。也许成功就在下一秒钟发生，而此时的你虽然看似迷茫，毫无希望，但只要坚持下去，一定会出现奇迹。

心理学启示：

半途效应，是指在激励过程达到半途时，由于心理因素及环境因素的交互作用而导致的对于目标行为的一种负面影响。大量的事实表明，人的目标行为的中止期多发生在“半途”附近，人的目标行为过程的中点附近是一个极其敏感和极其脆弱的活跃区域。





1965年，一位韩国学生到剑桥大学主修心理学。在喝下午茶的时候，他常到学校的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。这些成功人士包括诺贝尔奖获得者、某一些领域的学术权威和一些创造了经济神话的人，这些人幽默风趣，举重若轻，把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。时间长了，他发现，在国内时，他被一些成功人士欺骗了。那些人为了让正在创业的人知难而退，普遍把自己的创业艰辛夸大了，也就是说，他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。

作为心理系的学生，他认为很有必要对韩国成功人士的心态加以研究。1970年，他把《成功并不像你想象的那么难》作为毕业论文，提交给现代经济心理学的创始人威尔·布雷登教授。布雷登教授读后，大为惊喜，他认为这是个新发现，这种现象虽然在东方甚至在世界各地普遍存在，但此前还没有一个人大胆地提出来并加以研究。惊喜之余，他写信给他的剑桥校友——当时正坐在韩国政坛第一把交椅上的人——朴正熙。他在信中说：“我不敢说这部著作对你有多大的帮助，但我敢肯定它比你的任何一个政令都能产生震动。”

后来，这本书果然伴随着韩国的经济起飞了。这本书鼓舞了许多人，因为它从一个新的角度告诉人们，成功与“劳其筋骨，饿其体肤”、“三更灯火五更鸡”、“头悬梁，锥刺股”没有必然的联系。只要你对某一事业感兴趣，长久地坚持下去就会成功，因为上帝赋予你的时间和智慧够你圆满做完一件事情。后来，这位青年也获得了成功，他成了韩国泛业汽车公司的总裁。

这个故事体现了一个心理学效应，叫做贝尔效应，它是由布道家、学者贝尔提出的。意思是：想着成功，成功的景象就会在内心形成；有了成功的信心，成功就有了一半把握。

再来看两个案例：

英国前首相威廉·皮特还是一个孩子时，就相信自己一定能成就一番伟业。在成长过程中，他没有一刻丧失过自信心，他不断告诉自己要成功，要出人头地。这种信念在他身体的每一个细胞中生根发芽，并鼓励着他锲而不舍、坚忍不拔地朝着自己的人生目标——做一个公正睿智的政治家前进。

22岁那年，威廉·皮特就进入了国会；第二年，他就当上了财政大臣；到25岁时，他已经坐上了英国首相的宝座。凭着一股要成功的信念，威廉·皮特完成了自己的飞跃。

英国作家夏洛蒂从小就坚信自己会成为伟大的作家。中学毕业后，她开始向成为伟大作家的道路努力。当她向父亲透露这一想法时，父亲却说：“写作这条路太难走了，你还是安心教书吧。”

夏洛蒂给当时的桂冠诗人罗伯特·骚塞写信，两个多月后，她收到了回信。信中这样说：“文学领域有很大的风险，你那习惯性的遐想，可能会让你思绪混乱，这个职业对你并不合适。”但是夏洛蒂对自己在



文学方面的才华十分自信，她坚信自己会脱颖而出。她要让自已的作品成功出版。终于，她先后写出了长篇小说《教师》、《简·爱》，成为了公认的著名作家。

这些例子都是贝尔效应的体现，这些成功者无一例外，在内心深处有着极其强烈的成功欲望，并使自己的梦想成为现实。

心理学启示：

贝尔效应是指：心里想着成功，成功的景象就会在内心形成。贝尔先生天赋极高，有人估计过他毕业后若研究晶体和生物化学，定会赢得多次诺贝尔奖。但他却心甘情愿地走了另一条道路——把一个个开拓性的课题提出来，指引别人登上了科学高峰，此举被称为贝尔效应。



沉默的智者

从前，有一个国王为了显示自己的威信，决定在自己生日那天让全部子民同一时刻高呼：“陛下万岁！”他把时间定在了正午时刻。子民们也十分期望这一刻的到来，因为他们马上就能听到最洪亮的欢呼了。

有一位智者发现了这样一个问题：如果自己也呼喊的话，听到别人声音的效果将大打折扣。于是他决定在呼喊的时候保持沉默，只是静静地听别人呼喊。他把这个发现告诉了自己最亲密的人，想让他也能享受到此种乐趣。结果，不到半天时间，这个消息传遍了整个国家。正午时刻到了，大家翘首盼望着最大声音的到来，但是等来的却是比平时更安静的沉默。

故事中的臣民是一个利益整体，只有他们共同呼喊才能发出最洪亮的声音。但是很多人同时怀有了这样的思想：“这么多的人不缺我一个啊，即使我不呼喊其他人的声音仍然很大。”大家带着这样的想法，最终导致一片沉默。这是一个具有讽刺性的结局。国王听到了呼喊声，但并不满意，国王很可能因此处罚所有国民，这对于那些呼喊了的人是



极其不公平的。他们呼喊了，但是他们还得承担没有呼喊人的罪过，这样，将会影响到他们下次呼喊的积极性；而没有呼喊者，他们的惩罚被呼喊者分担以后变得轻了很多，他们会把这当成一种侥幸，甚至形成一种习惯。这样，国王再想听到世界上最洪亮的声音就不可能了。

这在心理学上称为“搭便车效应”，其危害是非常大的。在现代社会，合作的重要性不言而喻，没有谁能单枪匹马成功，没有他人的支持，个人实力再强，再努力也无法成功。我们知道，在合作学习过程中，如果更多地强调“合作规则”而忽视小组成员的个人需求，可能会使每个人都希望由别人承担风险，自己坐享其成，这会抑制小组成员为小组的利益而努力的动力。此外，“搭便车”心理还会削弱整个合作小组的创新能力、凝聚力、积极性等。

心理学研究表明，如果合作小组的规模较小，由于每个小组成员的努力对整个小组都有较大影响，其个人的努力与奖励的不对称性相对较小，会使“搭便车效应”明显减弱。而且，缩小规模的另外一个作用就是社会惰化现象会削弱，能够取得较高的合作效率和成果。

心理学启示：

搭便车效应是指：在利益群体内，某个成员为了本利益集团的利益所作的努力，集团内所有的人都有可能得益，但其成本则由这个人承担。由于利益集团的利益是由组成集团的每个成员的需求和动机决定的，因此，每个利益集团成员只有联手努力才能获得共同利益。如果有人没有为此而努力，而另外的人付出了努力，那么这就会抑制集团成员为本利益集团努力的动力；如果利益集团内每个成员都共同努力，则个人成本就会相当小。



修理工难倒阿西莫夫



美国科普作家阿西莫夫从小就很聪明，年轻时多次参加“智力测验”，得分在160左右，属于“天赋极高者”之列，他一直为此而洋洋得意。有一次，他遇到一位汽车修理工，是他的老熟人。修理工对阿西莫夫说：“嗨，博士！我来考考你的智力，出一道思考题，看你能不能回答正确。”

阿西莫夫点头同意。修理工便开始说题：“有一位既聋又哑的人，想买几根钉子，来到五金商店，对售货员做了这样一个手势：左手两个指头立在柜台上，右手拳头做出敲击状的样子。售货员见状，先给他拿来一把锤子；聋哑人摇摇头，指了指立着的那两根指头。于是售货员就明白了，聋哑人想买的是钉子。聋哑人买好钉子，刚走出商店，接着进来一位盲人。这位盲人想买一把剪刀，请问：盲人将会怎么做？”阿西莫夫顺口答道：“盲人肯定也会这样。”说着，伸出食指和中指，做出剪刀的形状。汽车修理工一听笑了：“哈哈，你答错了！盲人想买剪刀，只需要开口说‘我买剪刀’就行了，他干吗要做手势呀？”

智商极高的阿西莫夫，这时不得不承认自己确实是个“笨蛋”。而



那位汽车修理工人却得理不饶人，用教训的口吻说：“在考你之前，我就料定你肯定会答错，因为，你所受的教育太多了，不可能很聪明。”实际上，修理工所说的受教育多与不可能聪明之间的关系，并不是因为学的知识多了人反而变笨了，而是因为人的知识和经验多，会在头脑中形成较多的思维定势。这种思维定势会束缚人的思维，使思维按照固有的路径展开。

这个故事充分体现了心理学中的定势效应，是指人们在一定的环境中工作和生活，久而久之就会形成一种固定的思维模式，使人们习惯于从固定的角度来观察、思考事物，以固定的方式来接受事物。

心理学启示：

定势效应是指有准备的心理状态能影响后继活动的趋向、程度以及方式。随着定势理论的发展，我们不仅可以用定势这个概念来解释人们在感觉、知觉、记忆、思维等方面的倾向，也可用这一概念解释人们在社会态度方面的倾向。

在现代社会，竞争激烈，人才辈出，如果按照常理出牌，因循守旧，那么很难脱颖而出，取得成功。现在的竞争拼的是创新的能力，谁能推陈出新，打破旧有的模式，谁就有可能抢占市场先机，从而获胜。



冷漠的旁观者

1964年3月，在纽约市克尤公园发生了一起震惊全美的谋杀案。凌晨3点，一位年轻的酒吧女经理受到凶手追杀，在长达半个小时的作案过程中，受害者不停地呼救奔跑，有38户居民听到或看到了，但没有一个人出来阻止，甚至连一个举手之劳的报警电话也没人打。

这件事并非简单地可归纳为人性的异化和冷漠，而是有深刻的心理学背景。当出现紧急情况时，正是因为有其他目击者在场，才使得每一位旁观者都无动于衷，而更多的是在看其他观察者的反应！这是一种制度性的缺陷，也就是说这样的事情会在不同地点不同时间重复发生，心理学称之为华盛顿合作原理。

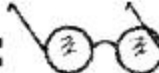
华盛顿合作原理表明，合作是一个问题，怎样合作也是一个问题。就像三个和尚挑水的道理一样：一个和尚挑水吃，两个和尚抬水吃，三个和尚没水吃。

仔细观察过螃蟹的人一定会发现，篓子里面放上一群螃蟹，就不必盖上盖子，因为它们是不能爬出来的。因为只要有一只螃蟹想往上爬，其



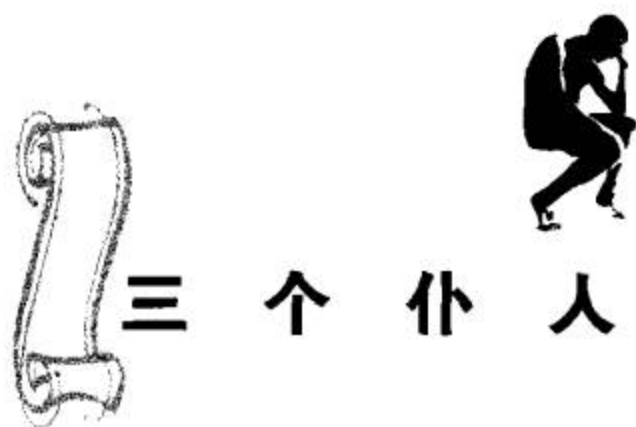
他螃蟹便会把它拉下来，最后没有一只爬出去的。这就是华盛顿合作原理。

人与人之间的合作并不是人力简单相加，在合作过程中，假定每个人的能力都为1，那么，10个人合作结果有时比10大得多，有时甚至比1还小。因为人不是静止物，而更像方向各异的能量，相互推动时，自然事半功倍；相互抵触时，则一事无成。

心理学启示：

华盛顿合作原理说的是：一个人敷衍了事，两个人相互推诿，三个人则永无成事之日。

现代社会是一个合作型社会，“孤胆英雄”似的人物不再受欢迎，学会合作，才能提高工作效率，从而取得成功。



在《新约·马太福音》中有一则寓言故事：

从前，一个国王要出门远行，临行前叫了仆人来，把他的家业交给他们，依照各人的才干给他们银子。一个给了五千，一个给了二千，一个给了一千，就出发了。领到五千钱的仆人，把钱拿去做买卖，另外赚了五千；领到二千钱的仆人，也照样另赚了二千；但领到一千钱的仆人，去掘开地，把主人的银子埋了。

过了许久，国王远行回来，和他们算账。那领五千银子的，又带着那另外的五千来，说：“主人，你交给我五千银子，请看，我又赚了五千。”主人说：“好，你这又善良又忠心的仆人。你做事有忠心，我会把许多事交给你管理。请进来享受你主人的快乐。”那领二千的也来说：“主人，你交给我二千银子，请看，我又赚了二千。”主人说：

“好，你这又良善又忠心的仆人。你事有忠心，我会把许多事交给你管理。请进来享受你主人的快乐。”

那领一千的仆人，也来说：“主阿，我知道你是忍心的人，没有种



的地方要收割，没有散的地方要聚敛。我怕丢失，就把你给的一千银子埋藏在地里。请看，你的原银在这里。”主人回答说：“你这又恶又懒的仆人，你既知道我没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛，就应当把我的银子放给兑换银钱的人，到我来的时候，可以连本带利收回。”于是主人夺过他的一千来，给了那有一万的仆人。

《新约·马太福音》第二十五章有这样一句话：“凡有的，还要加给他叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”

这就是马太效应，揭示了一个不断增长个人和企业资源的需求原理，关系到个人的成功和生活幸福，是影响企业发展和个人成功的一个重要法则。

社会心理学家认为，“马太效应”既有消极作用又有积极作用。其消极作用是：名人与未出名者干出同样的成绩，前者往往得到表扬；而后者则无人问津，甚至还会遭受非难和妒忌。其积极作用是可以防止社会过早地承认那些还不成熟的成果或过早地接受貌似正确的成果。

因此，对于立志成功者来说，一定要看到“马太效应”积极的一面，不要怨天尤人，以积极的人生态度努力拼搏，把自己当作最大的敌人。超越自我，就是真正的成功。

心理学启示：

马太效应，指强者愈强、弱者愈弱的现象，广泛应用于社会心理学、教育、金融以及科学等众多领域。其名字来自圣经《新约·马太福音》中的一句话：“凡有的，还要加给他叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”



本章附录：成功心理倾向测试

下面这个小测试旨在剖析你的成功心理倾向，使你对自己有个正确的评价和估计。

1. 快乐的意义对我来说比钱重要得多。
A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意
2. 假如我知道这件工作必须完成，那么工作的压力和困难并不能困扰我。
A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意
3. 有时候成败的确能论英雄。
A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意
4. 我对犯错误的人非常严厉。
A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意
5. 我的名誉对我来说极为重要。
A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意
6. 我的适应能力非常强，知道什么时候将会改变，并为这种改变准备。



A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意

7. 一旦我下定决心，就会坚持到底。

A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意

8. 我非常喜欢别人把我看成是个身负重任的人。

A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意

9. 我有些嗜好花费很高，而且我有能力去享受。

A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意

10. 我很小心地将时间和精力花在某一个计划上，如果我晓得它会有积极和正面的成果。

A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意

11. 我是一个团体的成员，让自己的团体成功比获得个人的认可更重要。

A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意

12. 我宁愿看到一个方案推迟，也不愿无计划、无组织地随便完成。

A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意

13. 我以能够正确地表达自己的意思为荣，但是我必须确定别人是否能正确了解我。

A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意

14. 我的工作情绪是很高昂的，我有用不完的精力，很少感到精力枯竭。

A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意

15. 大体来说，常识和良好的判断对我来说，比了不起的点子更有价值。

A. 非常同意 B. 有些同意 C. 有些不同意 D. 不同意



评分标准:

1.A: 0 B: 1 C: 2 D: 3

2.A: 3 B: 2 C: 1 D: 0

3.A: 2 B: 3 C: 1 D: 0

4.A: 1 B: 3 C: 2 D: 0

5—15均为A: 3 B: 2 C: 1 D: 0

答案见本书附录





附录 心理测试答案

第一章测试答案



九型人格测试答案:

性格描述题号分类

1号(完美型): 2, 14, 55, 57, 60, 63, 73, 81, 87, 91, 97, 102, 104, 106

2号(助人型): 6, 8, 22, 30, 69, 71, 79, 82, 85, 86, 89, 90

3号(成就型): 20, 33, 38, 59, 65, 67, 70, 72, 74, 77, 80, 93

4号(艺术型): 7, 13, 17, 52, 53, 54, 56, 58, 61, 64, 100, 105

5号(智慧型): 3, 19, 23, 32, 42, 43, 47, 48, 51, 83, 88, 99, 101

6号(忠诚型): 9, 10, 26, 29, 31, 35, 37, 45, 46, 68, 75

7号(乐观型): 4, 16, 18, 21, 28, 49, 78, 92, 103

8号(领袖型): 5, 11, 24, 27, 40, 44, 50, 66, 76, 84, 95, 96

9号(和平型): 1, 12, 15, 25, 34, 36, 39, 41, 62, 94, 98, 107, 108

第二章测试答案



女性魅力心理测试答案：

分数为8-20：难以接近的封闭型形象。

或许你总觉得是给人以亲近的印象过多的缘故造成的。不知你是否有过一时兴起，面带怒容之事，因而被他人误认为你冷若冰霜，令人惧怕。

分数为21-35：第一印象淡薄。

你不会给人留下坏印象，但你能够给人造成强烈印象的特征也不多。由于只留下不显眼的一般女性形象，冲淡了对你的第一印象。你必须抓住一点特征，充分显露你的风采。

分数为36-49：惹人喜爱，平易近人的形象。

你平易近人，给人以强烈的第一印象。和你见过面的人，都感到你很受大家的欢迎，无论是谁，心里都想与你接近。

分数为50-55：个性强，令人难以忘却的形象。

你具有一种魅力，使初次见面的人也会感到像是故友重逢。但是，有时往往让人误解，经常有你不喜欢的人向你求爱。



第三章测试答案



FBI变态心理学测试答案：

1. 男科学家其实是吃了他妻子的肉才维持了生命，当他去吃真企鹅肉的时候发现了事实（企鹅肉和自己曾吃过的不一样），所以他自杀了。

2. 由于随火车进入了一片漆黑的隧道，那个人以为自己刚刚治好的失明又复发了，受不了这个突然打击就自杀了。

3. 当男孩知道这个河没有水藻的时候，他才知道当初缠住自己脚又被自己踢开的“水藻”其实是他女朋友的头发，由于自责而自杀。

4. 妹妹把姐姐杀了是以为又能再举办一次葬礼，然后就又能见到那个帅哥了。

5. 这个人是由于和朋友做热气球履行经过沙漠，由于燃料不够要求必须减重，扔了行李箱之类的还不够，还要减重，于是就拿火柴抽签，火柴有整根的和半根的，谁抽到半根的就跳下去，主人公十分不幸中标了。

6. 那个不瞎的侏儒偷偷去了瞎子侏儒的家，用锯把瞎子侏儒家里的家具都锯掉了一截。瞎子侏儒眼瞎不知道情况，因为他都要靠身体接触那些家具，当他突然发现自己的家具都变矮了，就以为自己长高了，所以就自杀了。

7. 因为那个人的家建在山顶，而且门又是向外开的，而那个不幸的落难者每次爬到门口敲门呼救，屋主人一开门那个人自然就被门撞了下去，所以主人看不到求救者……周而复始，那个落难者摔死了。

8. 夫妻俩不知何故在屋内争吵起来，女受害人气急败坏，开始摔东西，男主人一时气恨交加，因此右手抄起薄刃利器，左手拨出妻子的舌



头割了下来。整个过程中因受害人舌头被拔出，无法发音求救，而薄刃利器割舌不会产生大声响，故邻居没有听到这一段；男主人之后再用利斧砍掉了她的双臂，叫她不能再扔东西，由于大斧砍肉通常都会有较大声响，因此邻居能听到。

男主人行凶之后，见此凶景和血腥场面惊愕不已，待在原地头脑一片空白。妻子突遭横祸，惊恐万状，逃出房门。跑出去的妻子因为失去了双臂就趴在草地上咬了大把青草含在嘴里，试图为舌头止血，这就是牛吃草声的由来，继而恐其夫追出，急奔邻居家求救，既不能喊又无法敲门，只好用身体撞门，这就是邻居为什么只听见有人撞门，但没听到人声或敲门声的原因，试想，他连草地上拔草声都能听到，假如女人在门外喊话，他又怎么会听不到？但邻居未加理会，受害人因双臂失血过多，又加之发力撞门，加速了血液流失，于是很快晕倒在地，终因失血过多而死。

待其夫略为清醒过来，立即意识到自己必然难逃法律制裁，顾不得到邻居门前追杀妻子，而是迅速逃离自家房屋。第二天早上，邻居开门一看，只见受害人双臂全无，满地鲜血，不谓不惨！

9. 这名男子是广播台的新闻主播，他精心策划了一场杀人案，他把他妻子杀了。他利用事先录好的带子，在他主播的时候放，而同时，他回去杀了他妻子然后开车回来，在车上听的就是他事先录好的。但是，广播受到干扰，暂停了几秒，而他的录音却没有因此而暂停，从而使他的不在场证据立刻化为乌有，所以，他跳车自杀了。又解：那男的是个聋子，后来治好了。然后闪电打雷后，广播没了，他以为自己又聋了，于是绝望自杀。

10. 那男子是看管灯塔的人，报纸上说，由于灯塔的灯没有开，导致了飞机发生了事故，男子爬上大厦，开了灯，然后畏罪自杀。

11. 是因为女的个子比较矮，男的个子比较高。在第二次坐过山车的



时候钢丝把男孩的头割下来了，而钢丝是第一次玩的时候女孩装在隧道里的。

12. 睡美人已经老了王子却这么年轻，怕他变心。

13. 活着的军官由于精神恍惚而患了梦游症，晚上梦游时把同伴尸体挖了出来，结果自己吓了一跳。

14. 滴水声是狗的血滴下来的声音，女孩的手是杀狗的凶手舔的。

15. 女老板是杀人犯，新闻说商店老板被杀，头不见了。

16. 客人拉着女主人跑出一段距离后，告诉女主人：你床下有个人拿着菜刀想杀你。客人拉她出去买果汁是为了救她。

第四章测试答案



幸福指数心理测试答案：

5-10分，需做较大调整，慎防忧郁等不良症状。

11-15分，较好，只需在自己的弱项方面略加改进即可。

16分以上，很好，你正走在自己的幸福之路上。

第五章测试答案



了解最真实的自己心理测试答案：

180分以上：意志力强，沉着冷静，有较强的领导欲，事业心强，坚

忍；外表随和，内心自傲，对有利于自己的人际关系比较看重，有时显得性格急躁，咄咄逼人，得理不饶人，不利于自己时顽强抗争，从不轻易认输。理性思维，对爱情和婚姻的看法很现实，对金钱的欲望一般。

140-179分：聪明，性格活泼，人缘好，善交际，心机较深。事业心强，渴望成功。思维较理性，崇尚爱情，但当爱情与婚姻发生冲突时会选择有利于自己的婚姻。金钱欲望强烈。

100-139分：爱幻想，思维较感性，以志趣相投为标准选择朋友。性格显得较孤傲，有时急躁，有时优柔寡断。事业心较强，喜欢有创造性的工作，不喜欢按常规办事。性格倔强，言语犀利，不善于妥协。崇尚浪漫的爱情，但想法往往不合实际。金钱欲望一般。

70-99分：好奇心强，喜欢冒险，人缘较好。事业心一般，对待工作随遇而安，善于妥协。善于发现有趣的事情，但耐心较差，敢于冒险，但有时较胆小。渴望浪漫的爱情，但对婚姻的要求比较现实。不善理财。

40-69分：性情温顺，重友情，踏实稳重，但也有狡黠的一面。事业心一般，对本职工作能认真对待，但对自己专业以外的事物没有太大兴趣，喜欢有规律的工作和生活，不喜欢冒险，家庭观念强，比较善于理财。

40分以下：散漫，爱玩，富于幻想。聪明机灵，待人热情，爱交际。事业心较差，更善于享受生活，缺乏意志力、耐心，我行我素。有较强的异性缘，但对爱情不够坚持认真，容易妥协。没有财产观念。

第六章测试答案



测一测你的受欢迎程度答案：

受欢迎程度45%（10-16分）：你个性纯真，缺乏幽默细胞，虽然受



欢迎程度不太高，但胜在待人真诚，这为你赢得不少拥戴。

受欢迎程度60%（17-24分）：你个性比较好强，喜欢捉弄人，但和朋友开的是无伤大雅的玩笑，所以还是受到不少人的欢迎。

受欢迎程度80%（25-34分）：你个性活泼，心胸开阔，是个活宝型人物，只是有时候太唠叨了，不过这无损你的受欢迎程度。

受欢迎程度100%（35-44分）：你的人际关系超好，每个人都喜欢跟你在一起。你的幽默，你的“无厘头”让你赢尽朋友的好感。

第七章测试答案



成功心理倾向测试答案：

0-15分：成功的意义对你来说，是圆满的家庭生活和精神生活，而不是权力和精神的获得，因为你能从工作之外得到成就感，因此，可能不适合去爬高位，这个建议可以帮助你专注在实现自我的目标上。

16-30分：也许你根本就没想到去争取高位，至少目前是如此。你有了这个能力，但是你还准备作出必要的牺牲和妥协。这个倾向可以促使你寻找途径来发展跟你目标一致的事业。

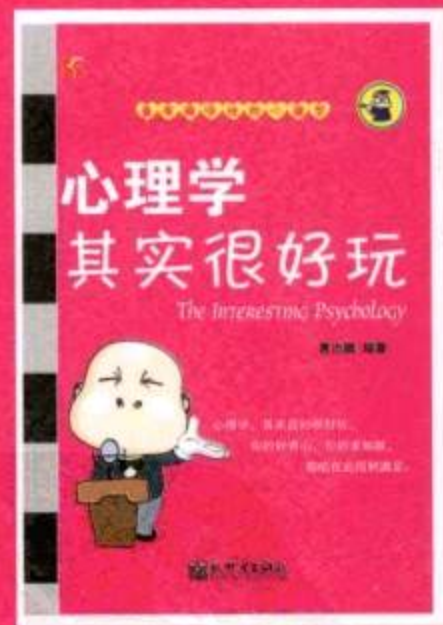
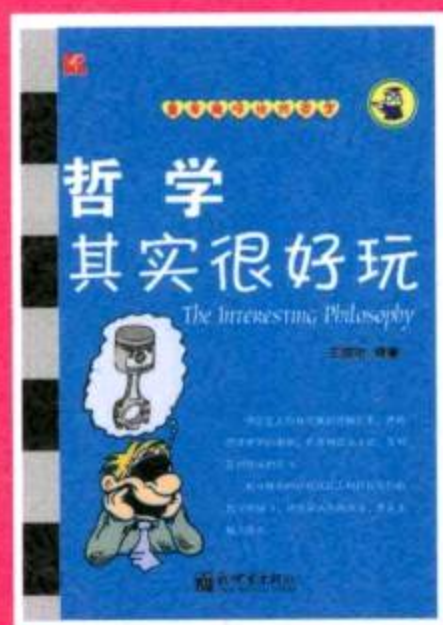
31-45分：你有获得权力和金钱的倾向，要爬上任何一个组织的高峰对你来说是比较容易的事情，而且你通常能办得到。

- 九型人格的故事
- 女性心理学
- 变态心理学
- 积极心理学
- 了解真实的自己
- 人见人爱的秘密
- 成功人生的开端

相信读者在轻松阅读之后，不仅能体验到趣味性，更能结合自身实际，感受到心理学在生活中的广泛应用。

心理学看似精深复杂，其实它也有很好玩的一面。现实生活中，很多现象都可以用心理学来解释，了解之后，你会发现其中趣味横生。

《心理学其实很好玩》，它就在这里，读不读，你做主！



请登陆：

中国精细化管理网：www.jxhgl.com

新浪博客：<http://blog.sina.com.cn/zbz159>

ISBN 978-7-5104-2311-6



定价：35.00元