

《可怕的心理學2》

圖書基本信息

書名：《可怕的心理學2》

13位ISBN編號：9787807664963

10位ISBN編號：7807664967

出版時間：2013-6

出版社：廣東旅遊

作者：植木理惠

頁數：148

譯者：張弛

版權說明：本站所提供下載的PDF圖書仅提供預覽和簡介以及在线試讀，請支持正版圖書。

更多資源請訪問：www.tushu111.com

《可怕的心理學2》

前言

因为东日本大地震，我被岩手县、福岛县等地邀请，以“心的心理咨询师”的身份造访了当地的避难设施。但是说句心里话，我真是不想接受这次邀请。眼前就是失去儿女的父母，对他们说“心理学”？还有失去那么多朋友的孩子们，对他们说“心理学”？学问终究是纸上谈兵，可以说我只是从事着一个“不务实的职业”而已。像我这么一个人，能为他们做些什么呢？在这种地方，心理学的工作到底是什么样的？当我看到那些拼命跑来跑去搬运食物和衣服的志愿者们脸上流下来的汗水时，我觉得忐忑不安，腿都软了。他们所做的才是“真实的工作”啊。我心里已经做好了准备，能想象来自避难人们的骂声。他们大概会说：“你是上这儿来参观地狱景色的吧？我们才不要什么心理咨询师呢！”但是，事实却和我想的不一样。有一位远道而来的老婆婆，一看到我便跑了过来，而她上气不接下气地向我诉说的却是：“我家的媳妇啊，只会欺负我，我该怎么办才好啊？”或者是初中、高中的学生们，他们问我：“在露营的时候遇到喜欢的人，有什么好的建议吗？”我真真切切地感到，他们其实是“神的孩子”。他们当中没有一个人向从事心理职业的我提起在地震中所遭受的灾难。有位男性曾说：“灾难是我们的宿命。”他们用行动在诉说着，生存下来活在世上的我们，必须在上天赐予的新的一天之中切实前行。这难道不像是“神的孩子”吗？我被缺衣少食的人们围着，所接受的咨询却仅仅是与人际关系和恋爱相关的事情。像这些事，正是在这样的状况下才更加熠熠生辉吧。总而言之，我再一次地认为我还是应该带着这些经验，继续把这一“不务实的职业”继续下去。不管是潜藏在日常生活中的心理，还是潜藏在受灾地的心理，它们的根说不定是同一种类型的。如果各位读者能在人类生存这一概念中扩大想象力，任其驰骋，一边结合自己的日常经验，一边阅读本书，我将不胜荣幸。 植木理惠

《可怕的心理學2》

內容概要

當下的你，或許煩惱纏身而自卑無斗志，或許怕與人打交道而糾結不已，或許被愛情折磨而遍體鱗傷，或許為婚姻的各种矛盾而絞盡腦汁，或許為玩不轉職場而郁郁不得志……

為什麼會有這麼多煩惱？就在於看不透人心，理不順各種人際關係！風靡日本的讀心術教你3分鐘看透人心，了解真正的自己，看透他人真正的內心！作者從自身、交流、戀愛、家庭、職場五個主題切入，細數了生活和工作中的各種煩心事，從心理學的角度進行剖析和解读，提出了簡單實用、方便有效的解決之道。

早一點讀本書，早一點看透人心——其實人心沒那麼可怕！

《可怕的心理學2》

作者簡介

植木理惠 (UEKI RIE)

1975年生，在東京大學研究生院教育心理學系肄業後，以日本文部科學省特別研究員的身份進行心理學的實例研究。獲得日本教育心理學會中最難獲得的“城戶獎勵獎”“優秀論文獎”，並因其是歷史上最年輕的獲獎者而嶄露頭角。現任慶應義塾大學理工學部講師，東京都內綜合醫院心理諮詢師。著有《看上去不再不可思議——真正易懂的心理學》《沒有識人眼力的人》《招人喜歡的技术》《想要變憂郁的病》等，並以心理評價家的身份在富士電視系列節目《真的嗎？TV》中出場。

《可怕的心理學2》

書籍目錄

章节摘录

第一章你清楚自己的阴暗面吗？01 你会一个劲儿地挑别人的毛病吗？关键词：挑毛病 感兴趣不管在这世上的哪个地方，恐怕都不存在十全十美的人吧。无论是谁，多少都有缺点，这就是人类。而有缺点的人们集合到一起，又构成了社会。当然，你也一定有这样那样的缺点，可是不知道你有没有这种感觉，那就是尽管自己也有缺点，却在不知不觉之中对自己的缺点视而不见，反过来一个劲儿地挑别人的毛病。你的身上到底为什么会发生这样的事呢？答案很简单，那是因为你总是用“十全十美”的标准来要求别人。例如，在对待恋人的缺点时，也会出现同样的状况，你总会特别在意对方的想法、日常习惯什么的。在这种情况下，应该怎么办呢？我就曾经接受过这样的咨询。如果是嘴上能说清楚的事，那么只需直截了当地把自己的心情发泄出来，这样倒也可以解决问题。但正因为是恋人，事情才不会那么简单。在这种时候，我们可不能只说一句“那分手算了”。因为，恋人这种关系，就是虽然明知对方有缺点，但也同时拥有能把缺点填补上的爱情。因为有了这爱情，我们才能够一边发着牢骚，一边继续和对方交往下去。在面对公司里的上司、同事时，道理也是一样的。工作这种事，多半也要强迫自己忍耐并接受周围人的缺点，并在此基础上为了组织以及报酬付出劳动。所谓职场，也有这样宿命般的一面。因此，如果你想在工作中保持心理健康，那么就不应该在挑上司或部下的毛病这种事上消耗太多能量。与其这样，不如去找出他们的长处，然后仅仅配合着他们的长处与之交往。这才是高明之举。不过实际上，那些让你急躁、焦虑不安的上司或部下，可能也正是你特别关心的人，而且这种例子还相当多见。也许你已经听过这样的说法：心里越是“关心”某个人，对方的缺点反而会变得越清晰。因为，对那种从一开始就不感兴趣的人，就算找到了他的缺点，也不会让你感到烦躁不安吧。随他去好了。所以，只要能注意到自己正在挑别人的毛病，这就已经是一个飞跃的机会了。为什么会对那个人如此在意呢？在意他什么地方呢？……那是因为那个人拥有你所没有的能力，他的存在，触动了你内心的自卑情结。如果你感到烦躁不安，这也是一种幸运，这是你发现崭新自我的机会。单纯挑别人的毛病这件事虽然会让你毫无收获，但是在多数情况下，你一定能从让你产生这种情绪的人身上学到一些东西。 Point：想要挑别人的毛病，正是因为你对他们产生了兴趣的缘故。02 在抱怨“明明都已经这么努力了”之前……关键词：努力 自我中心不管是对工作，还是对家庭，能感到“我正在努力”的人基本都是对幸福这种事怀有追求的人。但是这种心情一旦转为不满，幸福的矢量就会转到相反的方向。“我这把年纪都这么努力，可是现在的年轻人怎么说不干就不干了呢？”“为什么家人不能更团结一点儿呢？”“恋人为什么不能再加把劲儿，腾出时间来约会呢？”我们一边抱怨着，一边把自己的行为和别人的行为作比较，于是悲剧也就开始了。也就是说，我们对自己作出夸大的评价，从而加重了对他人的不满。不过，请静下心来再试着想一想，在这不顺心的人世间努力生存的人并不只有你一个。虽然在你看来，可能同事和家人都还是散散漫漫的，但他们应该也正在为生活而努力。如果你眼中看不到这些，就陷入了所谓的“自我中心”。努力这件事本来就无法用客观的标准去衡量，说到底也不过是每个人自己主观的东西。例如，就算是在运动会上的赛跑项目中获得第一、第二这种名次，也不能单纯地说那是努力的结果。能力和运气的差别，造成了不同的名次。公司的业绩、家庭的幸福度也是一样的，努力说到底也不过是一个过程罢了。正因如此，就试着抛弃“只有我一个人在努力”这种想法，将其转换成“我也在努力”吧。如果心里充满着“只有我一个人”的想法，就会看不到周围，心情从而变得暗淡；如果把它切换为“大家都挺不容易的啊”，那么就能以平静安稳的心情度过每一天了。但是，人生这东西总是不尽如人意，难免会出现“都努力到这个份上了，成绩却还是上不去”，或者“喜欢的人离开了我”这样的事。为什么凡事总是没有好结果呢？在这个时候，就需要我们换个角度考虑，首先去寻找一下原因。如果发现是学习的方法不对就修改方法，如果发现是自己对恋人的说话方式糟糕，那么就检讨自己的说话方式。这在社会心理学中被称为“原因归属”。所谓“归属”，指的是最大的缘由出在哪里，事情到底是因为什么上上下下、一会儿顺利一会儿不顺利。“归属”指的就是这个“理由”。在进行原因归属的时候，有时会产生“努力成这个样子都不行，是因为自己努力得还不够吧”，或者“会发生这种事，是因为自己本来就没这个能力”的想法。如果像这样马上就把它归结为自身的原因，做事的欲望就会“唰”的一下减退。而更加顽强的人则会想“这次八成是不走运，下次就会有转机吧”，或者“说不定是这次工作的方式不对，下次换种方法吧”。像这样去寻找自身以外的原因，倾向于分析，更能让自己的下次努力取得好结果。如果不管努力的方法，只是一味努力的话，能量总会枯竭。比起盲目地努力，把焦点集中在秘诀或战略上去努力的人，不但能尽情享受工作，也能尽快得到好的结果。 Point：对自己进行夸大的评价是

“自我中心”的开端。03 有没有遇到事就与他人比较？关键词：比较 幸福标杆世上恐怕不存在幸福标杆这样的东西。尽管很多人都会想“那个人看起来挺幸福，跟他一比，我可就……”但其实，那个看起来很幸福的人见到你的时候，说不定也会想着同样的事情哦。有钱、长得漂亮、身材高大、学历高、挣得多、工作业绩优秀……能拿来与他人进行比较的材料永远都不会缺少。但是，就算和别人比较这些东西，对你来说也不会起到任何作用。根据美国的研究，人在经受了突然升职、中了巨额彩票这样的事情之后，因为承受不住压力而患上忧郁症的倾向也很高。很意外，突然得到幸福这种事竟然也是件令人害怕的事呢。从精神健康的角度而言，只要有合乎自己身份，对于自己来说合适的幸福就够了，没必要越过这一界限。在我们这个属于竞争社会和学历社会的国家，从出生的那天起，我们就不得不去和别人进行比较。我们就生活于这样的世间，这也是没办法的。当然，有比较才能看清周围。我们身上的一切都会被通过入职考试和资格考试等进行一番比较，这也是无可奈何的事。这被称为相对评价，也就是“在多少人中排第几位”这种评价方式。如果在入职考试中被刷下来的话，我们当然会被类似于“掉进了不幸的深渊”这种劣等感折磨一番吧。但是，我们没必要把自己与他人进行比较。就算内心被上述劣等感折磨，如果只是一味地苛责自己的话，是不会对未来产生任何有益效果的。重要的是，把绝对评价看得比相对评价重要。也就是不去与任何人相比，只想着自己能够做成些什么事。尽自己最大的努力，然后体味成功的感受。这一成功的感受难道不是人类能被授予的最大的幸福吗？ Point：重要的是能做成些什么。04 仅仅追求报酬或别人的评价是无法成长的关键词：报酬 动机 自我强化人到了一岁左右，就会迎来“语言爆发期”，并且这种好奇心难以遏制。婴儿会对各种东西产生兴趣，不管什么都往嘴里放，做母亲的不得不拼命阻止这一行为。人就是充满着热情和好奇心来到这个世界上的。但是，长大成人后，这种热情就会渐渐衰退。人们发出不满：“为什么我如此辛勤工作，却拿不到像样的工资呢？”或者抱怨：“我都把工作做到这个份上了，就不能再多表扬我几句吗？”之前的那种纯粹无瑕的好奇心究竟到哪儿去了呢？确实，对于普通上班族或女性白领来说，付出劳动而获得的报酬是以名为“工资”的金钱来支付的。另外，工作干出成果时，若受到上司的表扬，心情也会很不错。就算长成了大人，大家也都还是因为想要“糖果”而努力拼搏的。不过，人类的热情并不仅仅是这样单纯的东西。在心理学上，热情可以分为两大类：一类就像我刚才说的，也就是通过努力拼搏以求获得工资或评价的“外在动机”。还有另外一类，则是因感受到所从事工作的趣味性、充实感和使命感而努力拼搏的“内在动机”。一般来说，人在内在动机驱使下做事的时候，注意力会比较集中，也不轻易犯错误。而人在外在动机驱使下工作时，如果不给他报酬，他就会停止工作。但是，即便工作和报酬没有任何关系，自发埋头工作的人也能靠自己怀有的热情一辈子持续努力下去。职业棒球手的例子，便是人们保持内在动机而成功的很好佐证。职业棒球手们在孩童时期就热衷于他们喜欢的棒球，并不断努力，最终在竞争中取胜而获得了职业棒球手的地位。而就算成为了职业选手，仅靠外在动机也是不可能维持住这一地位的。为了获得成功，他们凭借内在动机，费尽千辛万苦，不断持续地进行着艰苦卓绝的努力。外界给予的报酬不过是这一结果的附加品而已。就算是像我们这样的普通职员，和赛马中使用的马匹也还是有区别的。光在眼前吊一根胡萝卜作为奖赏是无法驱动我们快跑的，这难道不是因为我们内心感到空虚的缘故吗？我们是人类，和那种为了得到食物而学习技术的擅长“转碟儿”的猴子应该是不一样的。我认为，能在自己选择的职业中觅得只属于自己的乐趣和滋味，用心去工作，才是比任何东西都有效的，能使工作长时间持续下去的秘诀。顺便说一句，虽然我是做心理咨询服务这一行的，但是半夜三点被医院叫去也是常有的事：“医生，患者使劲儿叫着您的名字呢。”我迷迷糊糊地赶紧跳上出租车……像这样辛苦地工作，单单考虑外在动机或者是金钱什么的，怎么也是说不过去的。“我赶过去的话，患者肯定高兴。”“这也是人生的磨炼。”“要是在这里掉链子，可对不住我的自尊心。”我正是被这些不同的内在动机鞭策着跑向医院的。如果你在工作岗位上对报酬产生了不满，我这里还有一个古老的良方，那就是“自我奖励”。你可以对自己说“今天的工作很充实愉快，明天也要加油干”，然后美美地干上一杯啤酒。这样也就自己训练自己了。这在心理学上被称为“自我强化”。进行自我强化，关键在于分出等级：今天一边享受着一边把工作做完了=一杯啤酒；工作中得到成果了=一杯贵些的红酒；做出了巨大的贡献=买双鞋；被老板表扬了=买件衣服。像这样针对自己的努力程度而决定好相应的合适的报酬，才是把自我强化作战方案坚持下去的秘诀哦。 Point：为自己的努力准备与之相适应的报酬。05 总是冷静处事看起来才酷吗？关键词：冷静 直白世上有那种泰山崩于前而面不改色的人，这种人一般都会被评价为“好冷静”“好酷”。不过，即便是表面上看很冷静的那种人，只要不是感受性特别低的类型，其实多数都会在你看不到的地方展现出他们的喜怒哀乐。世上不存在没有喜怒哀乐的人，就算是看上去特别冷静的

那种人，实际上也可能在背后烦恼：为什么我的喜怒哀乐表现得这么贫乏呢？我该不会是那种特别冷淡的人吧？人类是有感情的动物，高兴的时候就会放声大笑，遇到不可原谅的事情时就会生气，如果内心悲伤起来的话就会落泪哭泣。如果抑制住这些感情不让它们发泄出来，患上精神疾病的概率就会增高。我们是通过把喜怒哀乐表达出来保持精神上的平衡感的。早就有人指出，那些把人伪装起来、不动声色的“扑克脸”，其实跟慢性的精神压力脱不了干系。举个例子说，某一天，你的恋人突然向你宣告分手。遇到这种事，任谁都会被混合着寂寞、愤怒、悲伤、动摇等种种因素的复杂感情一棍击到顶门上吧，谁也说不止冷静。在这个时候，如果你装出一副“扑克脸”，那么这悲伤的感情就会一直跟随着你。虽然我这样比喻有些奇怪，但是，如果不好好地凭吊你的悲伤，它就不会离你而去。从悲伤中醒悟解脱，所用的方法其实非常简单。这个时候决不能去什么游乐场，去联谊相亲，妄图以此来模糊你的悲伤。恰恰相反，你应该直面这一悲伤的感情。比如，将自己关在房间里哭个够，直到心情平稳下来为止，或者沉浸在悲伤的音乐中。我再推荐一种方式，那就是大声怒吼：“那家伙竟然说出这么伤人的话！竟然让我产生这么难过的心情！”失恋的伤痛能通过把自己的心情与当时的环境相适应起来的方法得到治愈。因此，越是勉强自己做出一副开心明朗样子的人，越是不容易从失恋中重新站起来。有烦心事的时候，还要积极向上，这太勉强自己了，并不合理。让自己的心情一段时间内处于消极的一面，反而能够快一点儿找回平常的自己。 Point：让自己的感情变得直白起来。 06 只愿坚持自己的主张而一个劲儿地否定别人 关键词：自我主张 否定他人 倾听在交流中，提出自我主张绝对不是件坏事。人们的对话正是基于向对方传达自己的思想，并听取对方的思想而成立的。但其实也不乏只顾表达自己的意见，而把对方的意见全盘否定的人。日本的国会论战就是一个典型：大多数时候，从一开始就先否定了再说，结果对话很难成立。从旁人的目光看来，这种毫无意义的争论实在是不忍卒睹。而在公司的会议中你应该也见过如此情景吧。人们都只是为了把对手打得一败涂地而争论不休。如果某家公司充斥着这样的争论，那么我们就以忧虑的目光来推测它是不是快倒闭了。要说是什么导致了这种状况，那就是人们一根筋地认为只有自己才是正确的，而不愿意花心思去听别人的话。比如，A说了一句“那个人好棒哦”，与之相对的，B反驳说“那个人没有一个地方靠谱”。这样一来，对话也就此终结了。而如果B问了一句“那个人什么地方很不错呢”，对话就能够获得进展。A想必会开始举例来说明那个人如何优秀吧。而如果B也能同意A的观点，那么就会得出“那个人确实很不错”的结论；如果B不同意，A大概会举出别的例子来巩固自己的主张。像这样，两个人就会在评判该人的问题上展开热火朝天的讨论了。凡是自我主张比较强烈的人，都有不听取别人意见的毛病。除此之外，在对话中不扩展自己的主张，而只是一个劲儿地否定对方意见的情形也会变得越来越多，能引起双方共同感受的对话从而不断减少，最终失去可以交谈的人。能吸引别人的会话技巧在于成为善于倾听者。根据美国的研究，不停说话的人似乎比善于倾听的人更容易擅自判断“对方跟我意气相投”。重要的是，该怎样引导对方，让对方说话呢？正确答案是，你只需要把自己的态度转换为一边点头一边做出钦佩的样子，尽量不滔滔不绝地谈论自己的事就可以了。我觉得各位应该已经理解了，彻底做到善于倾听，是打造自己好印象的决定性手段。当然，并不是说只需要听着别人说话就好，倾听的人也需要把自己的意见和主张如实地告诉对方，因为100个人有100种想法。理解这一点，并能够好好听别人说话的人，是一定会博得好感、受到欢迎的。 Point：认真听对方说话，能博得对方的好感。 07 脑子一片空白，该怎么办？ 关键词：怯场 摆脱恐慌 我曾被安排在朋友的婚礼上发言，可刚站到麦克风前，练习好的台词就一句也说不出来了，一下子怯了场，脑子进入一片空白的恐慌状态，而不知如何是好，心跳加速，冷汗涔涔。这在心理学上被称为“恐慌发作”。回避这一恐慌的方法有两种。第一种：破罐破摔术。首先预测到自己会产生恐慌，事先预备好发言的小纸片。等到出现怯场的预兆时，就大大方方地把纸片掏出来接着朗读。虽然声音多少会有些走样，但应该还能充分地表达出你的祝福。而且因为写下来的东西一般都经过仔细推敲，说不定也能拿出上佳的表现。第二种：一个人的实况转播术。在脑海中再准备一个自己，对于这个“另一个自己”，心理学上称为“元认知”。元（meta）是英语的前缀，意思是“更高一级的次元”。元认知是每个人都具备的本能，因此，如果能对这一本能善加利用，就能让自己从恐慌中脱离出来。举个例子说，在紧张到心脏怦怦乱跳、冷汗直流的场合，先不要否定这一状况的产生，而要反过来直面这一状况，并将其当成发生在别人身上，然后冷静地进行实况转播。你可以试着一个人暗暗大肆评论：“哎呀，x x的头变得好沉重，心脏怦怦地跳个不停呢。看起来连冷汗都冒出来了，手指头也在发抖呢。”结果，在不知不觉中你就慢慢冷静了。等轮到你正式出场的时候，就会令人难以置信地沉稳下来。这一方法并不是要消除恐慌，而是要正面看待恐慌，并与恐慌和谐相处。我绝对不推荐的方法是全面否定身体上出现的症状，比如产生“

我才没有恐慌呢，我全身上下没有一个地方不对劲啊，之所以会这样都是错觉”之类的想法。这在心理学上被称为“回避控制”。虽然话可以那么说，但实际上它在产生恐慌的场合反而会起到反效果。对自己说“快想办法冷静下来啊”反而会让“我紧张得要命”这一印象鲜明地浮上心头。越是想“没关系的，都是错觉”，越会变得不可能“没关系”起来。不去抵抗那些苦恼，也不让自己从那些苦恼身边逃离，而是认同苦恼的存在，甚至于尽情地体味苦恼，才是从恐慌中脱离的捷径。 Point：不要去想怎么摆脱恐慌。08总是把事情往坏的一面想关键词：消极思考 无用功当发生没有事先预料到的事情时，立即往坏的一面想，这叫作“消极思考”，广义上也被称为“操心病”。比如说高尔夫，这一体育项目能比较容易地直接展现参赛者当时的心情和精神状态。“这一杆要是打到桩上可怎么办？”“这一杆要是打失了可就不妙了。”如果在脑海中掠过这种消极想法，哪怕只有一瞬间，出错的概率也会变得非常高。虽说在比赛中，职业选手会想着“这一杆肯定过线，球一定会落到一个好的位置上”，以此来保持积极的一面，但是把高尔夫当作兴趣来玩玩的人，应该不会有这么高的心理素质吧。越是陷入困境，越会不断地往坏处考虑，而一旦进入连败的局面，后面也会接连不断地犯错误，想要扳回就变得非常困难了。这种情形恐怕也是很普遍的。但是，在心理学上，“消极”“预期不安”这种词汇也不是专门用来表达不好的意义的。如果我们事先想到了最坏的结果，而当好的结果出现的时候，喜悦也会两倍、三倍地返回来的。这种现象被称为“获得效应”。一般来说，尽最大的努力，同时也想好最坏的结果，这将会令你如虎添翼。即便是运气不好，当真出现了最差劲的结果时，你也会泰然自若地想“哎呀，果然不出所料”；如果事情顺利，你更会想“辛苦真不是无用功啊”，从而格外欢喜。而且这样做最起码也能够避免垂下肩膀叹气“不应该是这样的啊……”之类的情形。对于经常把事情往坏的一面考虑的人来说，实际上问题在于他们总是只做那些会招来最差结果的事。他们有一种倾向，即从一开始就放弃，不去追求最好的层面。“就算我努力做，也还是不行。”像这样放弃才是问题所在。“反正努力也没用……”这种心理，任何人都多少有一点儿。不过，如果这一心情变成了固定式的，就叫作“学习性无力感”了。“以前一直在进行各种努力，但结果呢，不还是不行嘛”，这一信念变得越来越强，最终牢牢地盘踞在心里。对于这样的人来说，这是常见的一种思考模式。我们从小开始就经常被老师教导说“有志者，事竟成”，但等到了社会上，事实却总不如此。“世事总不尽遂人意，运气好的家伙就算根本不努力也能把事情做得很好……”这种无力感突然出现在眼前，成为一堵厚重的墙。正因为这样，从一开始就产生放弃的想法，这也是无可厚非的。在现实的世界中——怎么说好呢，可能是这么回事。但是，前几天我有机会访问了会津若松的寺小屋（即私塾——译者注），也就是历史上有名的“白虎队”志士的孩子们去上学的地方。在那里，我受到了一次很大的震撼，当时用来教导孩子们的教义竟然是“做不成的事就是做不成”，这跟“有志者，事竟成”不是正好相反吗？但是我却觉得，这一说法是更加贴切、合适的。人生并非只要通过努力就能做成一切事。正因为如此，我们才要为了不留下悔恨，尽人事而听天命。我深深感到，正因为胸怀这样的哲学，这些孩子们才会拥有坚守城池直到最后一息、奋勇将身迎白刃的精神力量。对于那些深感无力，已经厌烦了“有志者，事竟成”这句话并对其产生了怀疑的人来说，把心情调整成“做不成的事就是做不成，所以就尽力去做自己能做成的事吧”，然后再去努力，说不定是另外一条道路呢。

Point：设定好最坏的结局，这样就轻松了。09该如何忘记想忘掉的事情呢？关键词：忘记 悲伤“被恋人甩了，这么悲伤的事，真想快点忘掉。”大家都有过类似的经历吧，越是想忘的事情就越忘不掉。这也是只有在人类身上才会发生的现象。若心里有想要忘记的事，男人的话会去喝个一醉方休——以前有过这么一首老歌。但是，就因为实际上就算喝个酩酊大醉也还是不能轻易把事情忘掉，大家才会烦恼。也许你听说过这种似是而非的话——“所谓忘记就是不去想它”，据说这是忘记不快经历的最快捷径。“努力去忘记，为了不想起来而拼命压抑思想”，这在心理学上会起到完全相反的效果。为什么呢？原因在于，当你想到“那件事我已经忘光了”的瞬间，大脑回路中必然会通过这样的思想——“哎呀？那忘了的，到底是什么事来着？”正因如此，想要忘记的内容反而会更加鲜明地浮现在记忆里。这真是莫大的讽刺啊。心理学家文格纳称这种现象为“具有讽刺意味的过程理论”。为了从这种讽刺性的脑回路中解脱出来，就只有一直思考那件想忘记的事情，直到大脑跳闸为止。思考、思考、思考，思考到最后就会成为“不再想着要忘记它了”。人类的大脑拥有一项很不错的机能，那就是对事物的兴趣会在半年后转淡。将其转换为图表的话，被称为“忘却曲线”，即无论多么大的伤心事都会在半年后渐渐淡忘。为了使这一机能健全地发挥作用，我们也必须要好好地检视自己的“伤口”。有的人表示自己连半年也等不了。对于这样的人，我这里还有能立即发挥作用的秘诀，我将其命名为“擦盐疗法”。具体方法是：再次踏入“正在想的那件事”，把那些痛苦的经验写在日记上，

然后用自虐的方式跑去和人傾訴。就在不斷地重複這一行為的同時，漸漸地就會開始想“算了，管他呢”，然後變得對那些事厭煩起來。在失戀的時候，女性往往能立刻從打擊中站起來，而男性卻拖泥帶水地想不開。這是因為女性有立刻把失戀的事情向友人傾訴的傾向。如果想要儘早忘記，就沉浸在悲傷中，一邊想一邊盡情哭，寫日記，並且向他人傾訴吧。這就是最後的奧義。這一擦鹽療法，雖然一時會讓傷口更加疼痛，但是你也能夠期待它發揮戲劇性的恢復力量呢。 Point：只要度過半年，悲傷就會消失掉了。10 為了裝帥而撒謊 关键词：自我展示 謊言 人類多少都有些想要裝扮自己的欲望，特別是在異性面前，任何人都想讓自己看起來漂亮或帥氣一點兒。這和雄孔雀會大大地伸展開尾羽招引雌孔雀的現象是一回事。正因如此，在戀人這種關係模式中，就算多少說些謊，也應該在可以容許的範圍之內吧。還有人極端地說，戀人這種關係就是建立在“互相欺騙”的基礎上的。以此為前提成立的关系有不少，例如高級俱樂部的女招待和客人之間的關係也可以這麼說。但是在這種場合，雙方都心知肚明，清楚這一關係是一場遊戲。而我們所說的情況並不是所謂的謊言。在心理學上，把讓自己的形象看起來更加良好這一情況稱為“自我展示”，並把它與謊言加以區別。只是，不能用自我展示這一概念加以終結的事件也是頻頻發生的。例如，在最近經常被報道的結婚欺詐案件中，便有不斷的謊言，最後終於發展成殺人事件。看上去非常普通的女性，卻玩弄着數名男性，從他們身上獲取巨額的錢財，最終導致有人自殺，自己也被殺害。這已經不再是自我展示，而是重複欺騙行為，是性質惡劣的犯罪。像這種可怕的案件暫且不提。普通的戀人之間，即便自我展示的行為露餡了，對方也能毫不費力地一笑置之吧。戀愛這種東西就有那種互相向對方耍帥的一面，所以也有人说根本就没有那种完全不知道自我展示的恋人关系。不管是男性还是女性，在展示自身的初始，双方多少都会有点虚张声势，然后一步一步地发展成为浪漫的恋人关系。在这个过程中，彼此之间渐渐地发现对方的真实面目并理解、接受，然后下决定，选择对方成为人生伴侣。正因如此，我认为对于恋人或夫妻来说，没有必要向对方说明：“那时说的是谎话，其实我一直想告诉你真实的情况。”就男女之间的关系来说，有时候太正直其实也是不会办事啊。 Point：正直并不总是最好的。11 你有没有兜售自己的不幸呢？ 关键词：不幸 丧家犬效应 以前有一首名为《兜售幸福的男人》的法国香颂（法国16世纪之前流行的民歌——译者注）。我觉得如果真能买到“幸福”的话，就算有点儿贵恐怕也值了。不过话说回来，首先就没有想买“不幸”的人存在吧。话虽这么说，想把“不幸”当商品卖出去的人却有一大把呢。“我长得又不可爱”“我又没有钱”“我脑筋不灵光啊”“我没耐性”“我不招异性喜欢”……别人明明根本没问，却总有人主动地倾吐他们的缺点。这可是件损伤自己的事。拿拳击比赛举例来说，这就好像在上场之前就已经认输了。这个时候，听取的一方会怎么样呢？一定是在心里默默念叨“那种事就算你不说我也看得出来”。不管怎么样，就像那句古语“他人的不幸是最美的蜜糖”所说的一样，人类社会就是建立在窥探他人不幸并沉浸在优越感这种心理状态之上的。只要你平常多看新闻，就应该能明白吧，不管是电视上的杂谈，还是周刊杂志，都一股脑儿地充斥着知名人士的不幸话题。人们多半都会道一声“哎呀，挺可怜的”，然后兴致勃勃地接着看下去。只是，作为丑闻缠身的名人之人气挽回手法，它还有“丧家犬效应”这种功能存在。也就是暴露自己的“不幸”和“软弱”，从而实现闪亮变身的秘诀。但是，不管是针对名人来说，还是针对并不出名的一般人而言，这种手法并不是通用的。因此，即便你朝外兜售自己的“不幸”，也没有任何意义。就算对方脸上露出了同情的表情，他心里也会想“可不是嘛，就你这家伙”。你不要忘记，别人是在心里一边念叨着这些，一边沉浸在优越感里哦。根据我的实验结果，人对第一次见面的人形成的印象，基本在两分钟之内就会固定下来。在这两分钟的时间里，如果你“丧家犬”的形象表现太过头的话，就要一生背负着“不幸的家伙”这个印象了。虽然我们没有必要一开始就表现得骄傲自大，但是如果太过卑躬屈膝，就算一时讨好了对方，从长远看来，受到损失的人也会是你。所以，最好还是多加注意。 Point：卑躬屈膝只会损害自己。12 无法从缺乏上进心的生活中脱身 关键词：上进心 奖励自己 不管我们身在何处，从上小学的时候开始就会一直被人说“要有上进心”。这句话本身就有些掷地有声的伟大感。虽然对“上进心”这事并不十分明白，但不可思议的是，听了这句话就总觉得懂了什么的似的。只要看看老师、老板、上司等人口中是多么频繁地说出这句话，就知道它是一句使用起来多么方便的话了。在词典中可以查到“上进心”的意思是“不满足于现状，追求更好、更高的结果”。简单讲，也可以说是“认真积极地做事”吧。不过，上进心好像未必就等同于积极。为什么这么说呢？因为每当向那些发牢骚说“我缺乏上进心”的人询问“你的意思是说你没有做事的劲头吗”的时候，他们一般都会回答“不，劲头那东西是有的”。上智大学的奈须正裕教授经常说：“比起‘积极’，有‘热乎劲儿’的人更多。”这句话大概就是在说上面这一现象吧。与其说是有“积极做事的劲头”，还不如说是拥有近似于着急的

“热乎劲儿”。但是再怎么讲，这也不是具体的欲望，而只是一个劲儿催促自己的情绪上的焦躁感。这种焦躁感和上进心完全扯不上关系。在这种时候，让我们来试着这样考虑一下吧。请让自己养成一个习惯，来给“为了○○而努力”这句话中的“○○”选择一个合适的词句。如果是工作上的事，你心里是不是会涌出“涨工资”“提升业绩”“升职”“提高家人的生活质量”“买房”等种种想法呢？如果已有恋人，那么就会把女朋友（男朋友）的名字填进去；如果有什么想要买的东西，就填上“游戏”“超薄电视机”之类的词汇也好。总而言之，只要有什么具体目标的话，“热乎劲儿”就会变成“积极的劲头”了吧。也就是说，不要执着于“上进心”这一宽泛模糊的词汇，而要把身边触手可及的、对于你而言最关心的事物设定为目标。这样一来，在不知不觉之中，上进心就会变得丰满起来了。说自己没有上进心的人，多数都是因为没有把视线集中在那些目标上的缘故。人类本来就是带着满满的好奇心出生于这世间的，只要看看婴儿的脸就能明白这点。尽管如此，成长过程中在通过学习学到有益知识的同时，就如同我之前说过的，也会学到“不管怎么做都是无用功，光是努力是不行的”这样的学习性无力感。之所以没有上进心，就是因为落入了这种“地狱陷阱”的缘故。因此，我认为即便始终维持着内在动机，也要重视在实现目标的时候好好奖励自己，准备一些具体的“糖果”，掌握把自己从地狱中拯救出来的秘诀。 Point：奖励付出了努力的自己。13 无法产生同情心，是自己冷血吗？关键词：同情心 冷血有人肆无忌惮地说“我是个冷血的人”“我不会同情别人”。然而当真如此吗？我认为应该不会有人笃定地说，自出生以来一次也没有对他人产生过友好的心情，一次也没有同情过别人。当用“冷酷”“温暖”这些词汇来形容人心时，说的也只是程度上的差别罢了，并不是用体温计能测出来的那种绝对的数值。这些词汇能表现出来的应该也只是和某个人相比，自己是冷淡还是热心而已。不管是谁，都会对境遇比自己悲惨的人油然而生同情心，见到美丽的花朵就会自然地想“好漂亮”，遇到有趣的事就会欢笑，遇到悲伤的事就会哭泣。人类本来就是感情动物，只是不能计量感情的程度，不能比较感情的等级。换言之，同情心是深还是浅，这是极其主观的事。就算自认为非常冷酷，但可能你远远比别人更容易产生同情心，被周围的人尊敬说“那可是个热心人”的事情也是有的。比如说，公司里的女职员被上司严厉地批评了，跑到茶水间放声大哭，大部分同事前去安慰，而有的人因为没有去安慰便被周围人贴上“冷淡”的标签。但是，被上司斥责总伴有相应的理由，如果是被毫无道理地批评了一顿，那么比起安慰来说，更应该做的是一起去向上司抗议。能陪着一起去抗议的人，才是真正能被评为主心人的吧。凡是觉得自己冷酷的人，其实多半都是不会因为一点儿小事就让内心产生动摇的类型，并且对“自己是不是很冷淡呢”这种事过于在意。虽然在周围人看来，你可能显得冷静沉着，甚至于容易招来一些消极的误解，但是完全没必要苦恼自己是不是“不会同情别人的冷血人”。在这个世上，不存在没用的人、不被人需要的人。既存在好管闲事的人，也存在Cool类型的人；既有好挑战的人，也有慎重沉着的人。不管什么性格的人，在生活和工作中都承担着保持平衡的重要任务。 Point：你并不是冷血，只是冷静而已。14 有没有一味羡慕别人呢？关键词：羡慕 梦想面对比自己优秀的人，产生羡慕的心情是非常自然的。对方既有可能是像梦境般遥远的存在，也有可能就存在于附近，只要自己加把劲儿就能赶上。向孩子们问起将来的梦想，答案中常会出现“职业棒球选手”“足球队员”“电影明星”等，但这是在描述十年、二十年之后的未来的梦想。在心理学上，这被称为远期目标。另一方面，被身边的同事升职这一事件所触发，自己也朝着这个方向赶去，把它设定为半年或一年之后的目标，并朝着这个目标每天持续努力。这被称为近期目标。提起目标，大部分人往往都比较容易想到远期目标——将来自己想变成什么样子。如果心里只有这个目标的话，就会把一切都摆在遥远的存在这一位置上，一味地羡慕成功人士，结果自己完全产生不了任何动力。“事情明天再做吧”，像这样，心理上开始偷工减料。如果要引发“我也要向前追赶”这种感情，光靠怀有憧憬是不行的。重要的是，十年后想变成什么样子，以及为了达成这一目标，在一周以后应该做成什么事情。像这样持续努力下去，即让远期目标由近期目标组合而成。职业高尔夫球手石川先生，以及职业棒球选手一郎先生，也并非只抱有“要成为世界级选手”这一含混模糊的目标，而是将其分解为“每周确认一周训练和食物疗法的成果”这样的近期目标。通过利用这一方法，保持着不会被挫败的精神力，现在也光鲜亮丽地活跃在运动场上，我认为这么说也不过分。 Point：为了将来的梦想，而在今天努力。

《可怕的心理学2》

编辑推荐

《可怕的心理学2:把人心全看透的读心术》编辑推荐：哪些人需要读读：无法忘记想忘掉的事情而苦恼不已的人；无法从缺乏上进心的生活中脱身的人；不知如何融入新团队的人；不知如何让上司接受自己的建议的人；上班时总是提不起精神的人；总是被分配无聊的工作而满腹抱怨的人；想接近意中人，却不知如何搭讪的人；不知如何表达“下次还想见面”的想法的人；和婆婆总吵架，不懂相处的人；觉得自己与孩子之间的关系淡薄的人……如果你也在为上述事情中的一件或多件烦恼着，快来读读《可怕的心理学2:把人心全看透的读心术》吧，解决方法就在里面！

《可怕的心理學2》

精彩短評

- 1、好討厭這種書……
- 2、好無聊的書，忘了加書，在地鐵上快速看了下
- 3、可以概括為想開點，別局限
- 4、真無趣
- 5、文章雖然也是分了幾個場景來描述技巧，但讓人覺得沒有體系比較散。不過開會時不要讓對立方坐在你的對面，這個技巧可以試試
- 6、特別典型的日本書，基本上是由純淨水構成的，不值得為此花費任何時間和金錢
- 7、寫得不好。
- 8、年輕的時候總是因為書名買了爛書。
- 9、適合零碎時間讀，太淺顯，也能說明問題
- 10、額，地鐵上隨便翻翻還是好的，全書沒有太多亮點，但好在通俗易懂，日語譯文的調調很是軟依，適合初級科普君們~唯一敗筆的可能就是這個可怕的書名吧，哇咔咔~
- 11、真好
- 12、道理跟之前讀的感覺都差不多，翻譯讓人感覺隔了一層，還是不習慣日本人說話的調調。
- 13、道理很明確，消化的話，需要自己來……
- 14、標題黨啊標題黨，其實本書主要講的是怎麼處理好人際關係，包括戀人之間，上司之間，父母子女之間的。一方面，解釋了可能出現的心理障礙是怎麼來的，另一方面，解釋了怎麼改變自己的心理困境，更好的迎接機會和挑戰。每節後面有小結，每章後面有總結，薄薄的一本小書，用來打發時間最好了
- 15、書名是典型標題黨，書面設計也是配合書名嘩眾取巧，沒有什麼“可怕的”，只是普通的調節心態的心理文章，還比較快餐式。當然，這不能怪作者，出版商的營銷手段而已。
- 16、pinpincoucou yibenshu
- 17、的確沒啥新意，還是說服自己速讀翻完，盡量找些有用的points。排版还是不错的，按篇章，最後有小結，不過略有重複。讓人看不起而為的為出書而出書。總之以後千萬不能迷信書名&腰封推薦。
- 18、不知道可怕兩字從何而來。內容上沒什麼太新鮮的，不過倒是夠科普。刷下來沒什麼困難，中文讀起來很流暢。
- 19、還蠻有意思的，書還不錯，名字太誇張
- 20、不算深入但有淺出的“十萬個為什麼”式的心理學相關讀物，涉及自我調整、婚戀、職場各種很容易碰到的問題，解答篇幅不大，非常通俗易懂，穿插的若干心理學名詞也沒有過多展開，更像是tips，有可圈可點之處，但難免遇到“知易行難”的窘境，道理都知道，能怎樣做到是書沒法解決的。
- 21、標題黨，其實只是味精勾兌的小碗裝心靈雞湯。好在是Free Kindle + Subway Hour，不心疼。
- 22、一覽而過，不好看
- 23、沒有實際意義，有點浪費時間。
- 24、內容不多，實質性的東西更少。
- 25、完全沒有新意，純粹的快餐書籍
- 26、我的明明很努力和自我獎勵狼狽為奸形成了今天辛苦了一天去吃點好的吧！
- 27、淺顯易懂，蠻有用。
- 28、只有愛自己才會愛別人。把大目標分散成小目標會更容易達成。很小的進步也要給自己獎勵。
- 29、超級大爛書，浪費時間
- 30、天我究竟是有多閑看這本書啊！
- 31、隨便翻翻，一小時內看完就夠
- 32、范范
- 33、常識性的科普讀物還可以出書呢
- 34、關於人生價值的定義很新穎，擇偶和擇友的時候都值得拿來當作參考。
- 35、然并卵，雞湯
- 36、對自己很有用，我的情商認知得到很大改善。
- 37、沒啥特別的，也沒啥可怕的。

《可怕的心理學2》

- 38、毫無新意，書名唬人，垃圾！
- 39、植木理惠一生推，寫的既簡潔明瞭又富有實用性。
- 40、內容撐不起書名的爆炸性。有一點收獲是三種價值觀：策略主義，物質主義和環境主義。物質主義，翻譯可能有點問題，程度主義可能更貼切一些。看看每章總結足矣。
- 41、雖說書名是可怕的心理學，但是實際上寫的內容很貼近生活，所以並不可怕。这里面有些內容說的很有道理，但也有些用不到實際中去，或者是實際中用了也不会有什么效果。因為人是活的，道理是死的，就算這些道理適用於大多數，但也總有不適用的人。
- 42、只有偶爾一兩個觀點不錯
- 43、標題黨。內容大部分是隨處可見的東西
- 44、看過一些讀心術類型的書，似乎也沒有那麼玄妙，已經忘記了具體的點，大概和自己以為的差距不大
- 45、很日本人的風格，道理淺顯易懂，閒暇時讀讀也是不錯的，有點啟發。
- 46、優點是把心理學翻譯成了溫柔的中文

1、说实话，这本书写的真的很一般，完全没有什么新意，说是一本科普书还可以，仅仅简单的介绍了一下生活当中应该注意什么，生活、工作、感情等等。但是过于教条了，把人当成一个简单的应激反应的生物，如果真的按照里边所说的去做的话，估计所有的人都会觉得这样的人很怪异，我觉得首先人是有灵性的，确实拥有很多的共同点，但是一味掌握共性的而放弃个性的心理学是毫无意义的。人总是喜欢简化对生活的理解，总是要抽象出一些东西来描述这个多变的世界，而我觉得心理学这块不能简化对人的描述，如果人真的很简单的话，那么世界上就不会有那么多的争斗，也不会有那么多的痛苦，这本书把人简简单单的当成激素+应激反应的动物而已，太过可笑了，并且里边的很多观点都已经被人熟知了，比如避免面与意见相左的人面对面接触，稍微转个45度就会带来更好的效果，其实这点我觉得很多都是本能，一个意见与你不同的人面对面的坐在你面前，首先你就会觉得很压抑，换个角度把他的咄咄逼人的气势给让过去，这也是很正常的，让彼此都舒服。还有什么不知道说什么话的时候一个劲的点头就会让人觉得谈话过程很开心，会吗？一次两次你可能觉得还行，不过长期有这么一个人你每说一句话他都要点头，你会觉得舒服吗？人与人交往应该是公平自信的，把握这一点比那个见人就点头哈腰的效果强太多了。这本书去这个名字仅仅就是为了吸引人来读，但是每翻开一篇都会觉得很无聊，这才是真正让人觉得可怕的事情。

《可怕的心理學2》

版權說明

本站所提供下載的PDF圖書仅提供預覽和簡介，請支持正版圖書。

更多資源請訪問：www.tushu111.com