

《18岁后闯社会，你必须懂点心理学（去梯言系列）》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2015年03月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787542945280

编辑推荐

启发青春迷茫期男女开启“明白”模式，少走弯路。
18岁以后，别再犯迷糊，你已经到了独自闯天下的时候。
闯社会就是读人性，不懂心理学，人生很迷茫。
懂点心理学，18岁后要活得清楚明白。懂点心理学，18岁后为人生做好铺垫。
闯社会就是闯人性，18岁以后早懂心理学，早一天迈向成功。

内容简介

18岁后的你，已经到了独自闯荡社会的时候了。初出茅庐的你，如何调整心态，适应复杂的现实？如何行走社会，面对变幻的环境和难测的人心？如何搏击职场，脱颖而出获得晋升？如何应对压力，从挫折中拾起勇气重新出发？

生活中有很多可能，也有很多预料不到的事，因为每个人都有自己独特的性格、喜好和行为方式，这些都与人的心理有着紧密的联系。

心理学好像很神秘，但其实也很简单，看似很枯燥，但也可以很有趣。《去梯言—18岁后闯社会，你必须懂点心理学》就是一本简单有趣的心理学读本，书中没有枯燥艰深的理论知识和心理分析，它的目的在于告诉一些心理学必知的常识，教你学会用心理学的观点去看待我们的生活、职场、爱情等方面的各种问题，去认识一些社会现象背后不易为人察觉的心理。

18岁后懂点心理学，你就会发现心理学对我们的身心健康、人际交往各方面都有助益。

目录

第一章

闯社会先定位，你的青春不迷茫
——18岁后认清自我必知的心理学常识

人格的构成：本我、自我、超我

乔韩窗口理论：帮助你认识自我

何谓性格：你是怎样对待生活的

心理“自尊”：你對自己满意吗

社会角色：演好自己的角色

角色定位：我塑造角色还是角色塑造我

瓦拉赫效应：发挥自己的优势

第六感觉：你所不了解的自己

归因：我们是如何看待世界的

罗森塔尔效应：说你行，你就行

心理测试：你具备什么样的品格第一章 闯社会先定位，你的青春不迷茫

——18岁后认清自我必知的心理学常识人格的构成：本我、自我、超我

乔韩窗口理论：帮助你认识自我何谓性格：你是怎样对待生活的

心理“自尊”：你对自己满意吗社会角色：演好自己的角色

角色定位：我塑造角色还是角色塑造我瓦拉赫效应：发挥自己的优势

第六感觉：你所不了解的自己归因：我们是如何看待世界的

罗森塔尔效应：说你行，你就行心理测试：你具备什么样的品格

第二章 战胜世界的你，先从内心强大起来——18岁后要审视你的心理问题

人人都面临心理问题：烦恼是成长的契机精神分裂症：回归社会需要很长时间

依赖症：想戒也戒不掉的习惯摄食障碍：贪食症和厌食症恋物癖：难以启齿的诱惑

洁癖：对环境的过分苛求自闭症：星星的孩子不想长大神经衰弱：心有余而力不足

社交焦虑症：害怕别人注视的眼光微笑型抑郁症：躲在背后偷偷地哭

多动症：屁股上的“刺儿”强迫症：明知没有意义还是禁不住去想

心理测试：你有强迫型人格障碍吗

第三章 你以为你以为的就是你以为的吗——18岁后要懂点趣味心理学

光明思维术：幸运的人总幸运个人空间：人们乘电梯时为何总向上看

责任扩散：你是冷漠的旁观者吗潜意识思维：延缓衰老的进程学会拒绝：为何好人难做

孩子的角色：出生顺序影响性格吗关于睡眠：怎样才能睡得好

梦的意义：梦都有哪些内容音乐疗法：用音乐缓解心理问题

色彩：波利菲尔桥上的自杀之谜心理测试：从脱衣习惯看性格第四章

左手影响力右手吸引力，瞬间征服人心——18岁后要懂点社交心理学

首因效应：第一印象的重要性情商：什么样的人善于交际自我展示：为了与人拉近距离

曝光效应：遇到面熟的人会有亲切感仪表效应：诚心、自信

适度原则：对朋友也要把握分寸竞争优势效应：我+我们=完整的我

刺猬法则：人与人之间的距离跷跷板定律：人际交往收支平衡

邻里效应：交往越多越亲密吗登门槛效应：先进门再提要求沟通的技巧：如何说服对方

心理测试：你能和朋友们融洽相处吗

第五章 男人需要尊重，女人需要爱——18岁后要懂点婚恋心理学

亲和需要：渴望和他人在一起的感情契可尼效应：难以忘记初恋的秘密

“救世主”情结：总是爱上“坏小孩”激情爱：短命的浪漫试婚：想好要付出的代价

爱情与婚姻：怎样去认识类似性与互补性：我们是怎么进行选择的

家庭暴力：暴力不是一天形成的婚外恋：不同的杀伤力斯德哥尔摩综合征：是个特例吗

心理测试：你有什么样的恋爱观

第六章 用力只能合格，用心才能优秀——18岁后要懂点职场心理学

PM理论：你的上司是什么类型职业之锚：工作的价值取向

A型、B型和C型：不同的工作风格异性相吸：男女搭配，干活不累

布利斯定律：事前想得清，事中不折腾齐氏效应：打破持续工作的紧张感

为自己工作：不只是为了薪水工作工作是艺术：培养对工作的兴趣

职业倦怠：工作引起的厌倦情绪上班恐惧症：为什么星期一不想去上班

心理测试：你是哪种上班族

第七章 管好人心带队伍，得人心者得天下——18岁后懂点管理心理学

鸟笼效应：为了鸟笼买只鸟手表定律：鱼与熊掌不能兼得

破窗理论：千里之堤，溃于蚁穴权威效应：人微言轻，人贵言重

马斯洛效应：满足他人的不同需求苛希纳定律：龙多不下雨，人多瞎捣乱

米格—25效应：团队是最佳的个体组合蜂舞法则：管理离不开沟通

彼得原理：每个人都想无限晋升霍布森选择：小选择等于没选择

心理测试：团队中你有领导能力吗

第八章 脑袋决定口袋，观念决定贫富——18岁后要懂点财富心理学

鲶鱼效应：让财富快速增长王永庆法则：节省1元钱等于赚了1元钱

卡奴：切不可透支将来马太效应：财富的积累需要基石

毛毛虫效应：培养获得财富的思维你不理财，财不理你生活中的清单与账单

穷也要站在富人堆里心理测试：几年之后你是穷人还是富人

第九章 对自己狠一点，离成功近一点——18岁后要懂点成功心理学

遇到挫折，你能做到及时转化吗病由心生：消极心态严重损害健康

小折磨，大毁灭：不要太计较琐事做自己的主宰：我是独一无二的人

何谓宿命：弱者安慰自己的借口我是强者：成功就是要战胜自己

面对生活：以积极主动的态度厚积薄发：耐心等待下一个春天

思维惯性：背负已久的沉重包袱正面暗示术：我一定会成功

自我形象技术：想象+体验=自我形象勇于挑战：变自卑为自信的方法

面对竞争：从折磨你的人那里获得好运气心理测试：你是否掌握了成功的秘诀

附录 心理学十大流派及代表著作

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

乔韩窗口理论：帮助你认识自我

有一位著名的哲人晚年的时候，很想点化一下学得很不错但却缺乏自信的助手。他把助手叫到床前说：我需要一个最优秀的传承者，他不仅要有相当的智慧，还得有充分的信心，非凡的勇气，来将我的学说传承下去。这样的人选直到目前我还未见到，你能帮我找找吗？”助手说：“好的，我一定竭尽全力寻找，决不辜负您的信任和栽培。”

果然，这位助手一诺千金，他不辞劳苦地寻找着哲人事业的接班人，可是他找来的人都一一被哲人婉言谢绝了。有一天，当那位助手再次无功而返时，已病入膏肓的哲人硬撑着坐起来，抚着那位助手的肩膀点化他说：“真是辛苦你了，不过，你找来的那些人都远不如你……”可助手仍然不明白，只是向哲人保证：“我一定加倍努力，就是找遍天涯海角也要把最优秀的人给您找出来。”半年后，最优秀的人选还是没有找到。助手非常惭愧，流着泪对哲人说：“我真对不起您，让您失望了。”哲人伤心地说：“失望的是我，对不起的却是你自己。本来，最优秀的就是你自己，只是你不敢相信自己，才把

自己给忽略了……其实，每个人都是优秀的，差别就在于如何认识自己、如何发掘和重用自己……”话未说完，一代哲人就离开了这个世界。

助手始终没有参透哲人的话，他不知道也不敢相信自己就是那个最优秀的人，不禁令人感到惋惜。那么，你们在认识自己的过程中有没有同样的困境呢？

美国心理学家乔（Jones）和韩瑞（Hary）对于“自我认识”进行了多年的研究，提出关于自我认识的窗口理论，被称为乔韩窗口理论。

他们认为，人对自己的认识是一个不断探索的过程。因为每个人的自我都有四部分：公开的自我，这部分自己很了解，别人也很了解；盲目的自我，别人看得很清楚，自己却不了解；秘密的自我是自己了解但别人不了解的部分；未知的自我，别人不了解，自己也不了解的潜在部分，通过一些契机可以激发出来。通过与他人分享秘密的自我，通过他人的反馈减少盲目的自我，人对自己的了解就会更多更客观。

上文中那位哲人临终时说的话，为我们揭示出了一种深层次的人生真谛：人，不能没有自信。因为缺乏自信，助手没能完成哲人的未竟之业，让自己的恩师遗憾而终；这则故事另外一层更重要的意义是：人，更难做到的是认识自己。

有些人能够看到自己的优点和长处，却不能够认识到自己的缺点和不足；有些人则正好相反：能够认识自己的缺点和不足，却看不到自己的优点和长处。而既能认识到自己的长处优点又能清楚自己缺

点不足的人，就是最具有智慧的人。乔韩窗口理论：帮助你认识自我

有一位著名的哲人晚年的时候，很想点化一下学得很不错但却缺乏自信的助手。他把助手叫到床前说：我需要一个最优秀的传承者，他不仅要有相当的智慧，还得有充分的信心，非凡的勇气，来将我的学说传承下去。这样的人选直到目前我还未见到，你能帮我找找吗？”助手说：“好的，我一定竭尽全力寻找，决不辜负您的信任和栽培。”

果然，这位助手一诺千金，他不辞劳苦地寻找着哲人事业的接班人，可是他找来的人都一一被哲人婉言谢绝了。有一天，当那位助手再次无功而返时，已病入膏肓的哲人硬撑着坐起来，抚着那位助手的肩膀点化他说：“真是辛苦你了，不过，你找来的那些人都远不如你……”可助手仍然不明白，只是向哲人保证：“我一定加倍努力，就是找遍天涯海角也要把最优秀的人给您找出来。”半年后，最优秀的人选还是没有找到。助手非常惭愧，流着泪对哲人说：“我真对不起您，让您失望了。”哲人伤心地说：“失望的是我，对不起的却是你自己。本来，最优秀的就是你自己，只是你不敢相信自己，才把自己给忽略了……其实，每个人都是优秀的，差别就在于如何认识自己、如何发掘和重用自己……”话未说完，一代哲人就离开了这个世界。

助手始终没有参透哲人的话，他不知道也不敢相信自己就是那个最优秀的人，不禁令人感到惋惜。那么，你们在认识自己的过程中有没有同样的困境呢？

美国心理学家乔（Jones）和韩瑞（Hary）对于“自我认识”进行了多年的研究，提出关于自我认识的窗口理论，被称为乔韩窗口理论。

他们认为，人对自己的认识是一个不断探索的过程。因为每个人的自我都有四部分：公开的自我，这部分自己很了解，别人也很了解；盲目的自我，别人看得很清楚，自己却不了解；秘密的自我是自己了解但别人不了解的部分；未知的自我，别人不了解，自己也不了解的潜在部分，通过一些契机可以激发出来。通过与他人分享秘密的自我，通过他人的反馈减少盲目的自我，人对自己的了解就会更多更客观。

上文中那位哲人临终时说的话，为我们揭示出了一种深层次的人生真谛：人，不能没有自信。因为缺乏自信，助手没能完成哲人的未竟之业，让自己的恩师遗憾而终；这则故

事另外一层更重要的意义是：人，更难做到的是认识自己。

有些人能够看到自己的优点和长处，却不能够认识到自己的缺点和不足；有些人则正好相反：能够认识自己的缺点和不足，却看不到自己的优点和长处。而既能认识到自己的长处优点又能清楚自己缺点不足的人，就是最具有智慧的人。

值得注意的是，我们中的大部分人都无法做到像圣贤一样聪明有智慧。我们既不可能时时刻刻反省自己，也不可能总是将自己置于局外人的位置客观地观察自己。我们每个人在认识自我的时候，很容易受到别人的影响，有时会感到迷惑，并把他人的言行作为自己行动的参照。这样在认识自己的过程中，就不可避免地会发生错误。这确实是一个难题，因此智慧的古希腊人就会有这样一句古老的格言：认识你自己。

那么，我们该如何认识自己呢？下面这则故事或许能够给朋友们一些启发：

一个替人割草的孩子打电话给一位陈太太说：“您需不需要割草？”陈太太回答说：“不需要了，我已有了割草工。”这个孩子又说：“我会帮您拔掉花丛中的杂草。”陈太太回答：“我的割草工已经做了。”这孩子又说：“我会帮您把草与走道的四周打扫干净。”陈太太说：“我请的那人也已做了，谢谢你，我不需要新的割草工人。”孩子便挂了电话。孩子的哥哥在一旁问他：“你不是就在陈太太那儿割草打工吗？为什么还要打这个电话？”孩子带着得意的笑容说：“我只是想知道我做得有多好！”

故事中的孩子十分聪明，因为他学会用旁敲侧击的办法来认识自己，更因为他敢于尝试去认识一个真实的自己。关于认识自我，可以尝试通过以下三种渠道：1.

从自己与他人的关系中认识自己

与他人的交往，是个人获得自我认识的重要来源。心理学上有一个概念叫“镜中自我”，是根据他人的判断而反映出的自我概念。从幼年到成年，我们从简单的家庭关系扩展到同学间的友爱关系，进入社会又体会到复杂的人际关系。聪明而善于思考的人能从这些关系中用心向别人学习，获得足够的经验，然后按照自己的需要去规划自己的前途。

2. 从“我”与事的关系中认识自我

即从做事的经验中了解自己。我们可以通过自己所做过的事，所取得的成果、成就看到自己身上的缺点和优点。

3. 从“我”与自己的关系中认识自我

这一点看似容易，其实做到是非常困难的。我们可以从以下几个角度去试着认识自己：第一，自己眼中的我。指个人眼中观察到的客观的我，包括身体、容貌、性别、年龄、职业、性格、气质、能力等；

第二，别人眼中的我。指在与别人交往时，从别人对我们的态度、情感反应而感觉到的我。不同关系的人、不同类型的人对自己的反应和评价是不同的，它是个人从多数人对自我的反应中归纳出的认识；

第三，自己心中的我。也指自己对自己的期待，即理想中的我。

我们可以通过自己眼中的我、别人眼中的我、自己心中的我这三个“我”的比较分析来全面认识自己，进而完善自己。

心理学家提醒你

人对自己的认识永远在发展，永远是一个不断求知的过程。一个人不能正确评价自己，就会产生心理障碍，表现出对自我的不满和排斥，因此，我们应学会了解认识自我。“认识你自己”，就是要认清自己的能力，知道自己适合做什么，不适合做什么，长处是什么，短处是什么，从而做到自知，在社会中找到自己恰当的位置。

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)