



测一测 你的心理

石地 著

本书通过树立人们正确的价值观，测试人们对待事物的心理，不同的人针对同一事物的看法不同，在面对同一事物时，怎样的观念是正确的，看实物的外表还是实质是非常重要的，好的价值观将帮助你更好的实现价值，完成最终目的。



中国出版集团公司
China Publishing Group Corp.



中版集团数字传媒有限公司
China Publishing Group Digital Media Co., Ltd.

版权信息

书名：测一测你的心理 作者：石地著

书号：978-7-89900-309-1

出版社：中版集团数字传媒有限公司

开本：16开

出版日期：2015年11月01日

定价：2.00元

出版说明：版权所有 侵权必究

第1章美食心理

“食色，性也”、“民以食为天”、“衣食足则知荣辱”，这几句在我国流传了几千年的名言，从根本上阐述了我国人民很早就已认识到吃饭(饮食)是人生第一、天下第一大事；吃饭不仅是与生俱来的先天属性和需要，而且是生存的基本要素和前提。而随着人类社会的发展和烹饪技术的进步提高，人们又认识到饮食已不再是人类生存的唯一需要，也不是人生享受的唯一要求。“食不厌精，脍不厌细”、“舍鱼而取熊掌”、“美食不如美器”等就说明了我国人民自古以来就对饮食不断提出新的要求，饮食逐渐成为一种文化。饮食从最初的单一“果腹”功能进而发展到满足口舌感官享受、社会活动需要等多种作用。讲究饮食过程和饮食之后产生一种愉快的心理体验，这便是美食心理。

“美食”实际上也是随着人类进化发展而来的，同时又促进了人类的文化产生。原始人应用火的历史，就是从“熟食”开始的，人类从生食到熟食，在人类进化史上出现了质的飞跃！我国的美食文化源远流长，在当今号称“第一美食王国”。从最初的“五味调和”到现在的“色、香、味、形、质、养、器”等追求，标志我国烹饪技术日臻成熟完美；饮食不仅要求“吃饱”而且需要讲究口味、营养，使人获得一种感官与养生有机结合的美食享受。

不管如何吃，一为填饱肚子，二为感官享受，三为强身健体，这些应该是最基本的美食目的。

食不厌精美食家

孔子在《论语·乡党》里有一段对美食要求的论述：“食不厌精，脍不厌细。食饐而而餲，鱼馁而肉败不食。色恶不食。臭恶不食。失饪不食。不时不食。割不正不食。不得其酱不食。肉虽多不

使胜食气。唯酒无量不及乱。沽酒市脯不食。不撤姜食不多食。”从这一段精彩的论述里，我们可以看到古之圣人孔子的美食观点和美食心理。

粮食碾得越精细越好，鱼肉切得越精美越好。可见我们的圣人
对美食的要求是有标准的。吃饭不仅仅是为了果腹，还要求得感观上、心理上的享受。饭馊了，鱼肉不鲜了是不吃的，就连饭菜的颜色变了，气味不好，或烹调不得法，那都是不能吃的。因为吃饭不仅要在心理上得到享受，而且还要有益于身体健康。至于不吃不合季节的菜，切割不美的肉也不吃，没有合适的佐料如酱也是不吃的。孔老先生对美食的要求可是不低呀！吃肉不超过饭量；饮酒不要醉，买来的酒肉哪能比自己做的好吃？老夫子将美食的道理进一步延到了养生的角度。

孔子的美食理论，既是他对前人美食观点的总结概括，也为后人追求美食，享受美食提供了理论依据。君不见现代的烹调技艺，烹调设施条件有了多大的进步，烹制出来的美味佳肴可谓精妙绝伦。君还不见现在的美食家不仅要饱口福，而且还要饱眼福、饱心理感觉的美妙之福。美食的“色、香、味、形”，及五味调和之美是美食者孜孜以求的。而今天人们在美食上的讲排场，比阔气，偏饮食，重高档，恐怕是孔子当时所无法想象的。养生被人们一再重视和呼吁，而实际上人们却是在吃牌子，尝稀奇。以晕菜宴席为上等，不怕醉酒论英雄。不来他个暴饮暴食也吃他个营养过剩。美食心理若到如此地步，只怕也只能算是个变态的美食心理了。

看来现在的美食心理定位，还是应该回归到“师法自然”的境地去，借鉴孔子高论也好，自己再创也吧，“辨证施食”，“饮食有节”应该是美食享受的前提。

食礼的美食作用

中国素以“礼仪之邦”著称。食礼是饮食文化的重要组成部分，在我国有着悠久的历史，是饮食文化发展的产物。食礼包括饮食礼仪、饮食礼制、饮食礼义、饮食礼俗、饮食礼貌、饮食礼节等方面内容。从“礼”的含义解释，食礼是筵宴等方面的社会规范与典章制度，饮食活动中的文明教养与交际准则。通过“礼”对人们美食心理产生着影响。

古代食礼，主要表现在祭祀、筵宴、馈赠、个人修养等几个方面，都是围绕“吃喝”二字展开的。食中藏教、食中藏礼、食中藏情、食中藏乐。按礼仪筹划礼宴，邀请宾客，布置场地，准备制作菜点、席间待客等，包涵着约定俗成的要求及丰富的物质与精神内容。古代食礼的作用除了为“治乱之本”功效外，更是一种道德修养，也是形成许多重大仪典的依据，如敬鬼神的“吉礼”、哀邦国的“凶礼”、亲诸侯的“宾礼”、诛不虔的“军礼”、合婚好的“嘉礼”都是食礼的不同形式的具体表现，食礼在左右人们日常生活的同时，也在调节人际关系，规范个人行为、培养个人品德、净化社会风气等方面也起到了积极作用。形成了人与人之间的行为准则和饮食生活中的礼尚往来习俗。

食礼的范围和内容从“神事”拓展过渡到今天的“人事”，经历了一个精神和心理的发展与转变过程。传统的食礼在中式筵宴中的影响至今仍清晰可见。如今天的中式筵宴，仍然是多人围坐畅谈，愉情悦志、沟通交际、飞觞醉目、敦亲睦谊。席间内容仍然是冷碟、热菜、汤羹、果点和菜酒配套、餐具齐整、仪程井然。

从食礼的形成和发展来看，食礼就是礼中有食、食中有礼，因礼而食、因食而礼。在建设社会主义精神文明的今天，我们应该在发展食礼、应用食礼的过程中取其精华，去其糟粕，用文明、高尚的饮食礼仪来愉悦人们的身心，丰富完善我国社会主义美食文化。

红嘴绿衣白玉汤

传说明太祖朱元璋当年打江山历经磨难。一日兵败被敌追杀，天黑才逃到一户贫苦人家。一天劳顿下来早已饥肠辘辘，忙请穷人敢快做些吃的。因战乱穷人家早一贫如洗，除了还剩一块没有卖完的豆腐，就只有几根菠菜了。穷人就着一起煮了一锅汤，将没吃完的一点米饭赶紧端到朱元璋面前。朱元璋也管不得菜饭质量，端起来大吃特喝，很快就将汤饭吃个干净。毕竟很饿了，吃饱后才觉得这汤和饭很香很有味。是自己以前从来没吃过的佳肴。忙问穷人家这汤的名字，穷人随口取了个名字叫“红嘴绿衣白玉汤”。朱元璋做皇帝后，宫中每天鸡鱼鸭肉、山珍海味，吃腻了的朱皇帝这时又想起了当年的“红嘴绿衣白玉汤”，差人前去把穷人找来再做了吃，却完全没有了当时的味道和感觉了。

我们姑且不论这个故事的可信程度，而从这则生动的故事里我们可以理解，饮食的心理状态和饮食的环境条件，对美食心理的影响该有多大呀！朱元璋在颠沛流离，饥不择食时，吃人家剩饭剩菜，并且是再平常不过的蔬菜，却感觉如美味佳肴。而做皇帝后天天吃山珍海味，都没有了味儿。想再吃当年的口味。只可惜物是人非，以皇帝的心态怎么能品出寻常百姓吃食的“美味”呢？

从朱元璋对饮食感受的变化，我们还可以得出：美食心理上主要是人的主观意识对食物的感受。难怪古人早就说过“口之于味，有同嗜焉”，“物无定味、适口者珍”。同一食物在不同环境，不同人口里品出来的滋味都是不尽相同的。从审美心理学的角度解释，这种美食的心理往往可能是一种联想、幻觉、错觉的感受。美食心理的这种奇妙心理特征，使得人们不断地去发现、追求美食。

不同的颜色，通过对人的视觉器官(眼睛)的刺激，能给人不同的心理感觉。同样，色彩对美食心理，也有着不同的影响。这种影响主要表现在：菜肴等食品色彩与美食心理的关系；进食环境色彩与美食心理的关系；照明色彩与美食心理的关系三个方面。

中国菜肴讲究“色、香、味、形、器”，其中“色”在首位，这说明菜肴的色彩对菜肴的质量有着极其重要的关系。因为色彩是菜肴对人最初的、最直接的、最主要的心理感受。如食物自然鲜艳的色彩，就能给人以赏心悦目的感受，能刺激人们的食欲。在这个心理感觉的基础上，人们才会进一步去品味菜肴的香气、味道、形态及与盛器的协调性，从中进一步体验菜肴的整体美食感觉。

进食环境的色彩对于美食也有着重要的影响。当你工作之余进餐美食时，一定想有一个安静、舒适、雅致的环境来进食。在这样的环境里，你进食的感觉是轻松愉快、悠然自得。人们发现黄色或橙色就能使人心跳频率趋于正常状态，调节人的情绪，能刺激人的胃口，增加食欲，从中体味美食的甘美。

在人们的生活中，灯光不仅是不可缺少的照明手段，而且具有装饰美化环境的作用。用餐环境的灯光如果温暖、自然，就能给人兴奋、亲切、快乐的感受。如红、黄为主调的灯光能使用餐气氛热烈；蓝、白等冷色光则能使用餐环境显得幽雅；而酒吧、咖啡厅的采光多用五光十色的灯光来创造浪漫的气氛。人们发现黄光、红光常使菜肴看上去色彩鲜艳，使就餐者食欲大增。蓝光、绿光常使菜肴显得有些腐烂、变质，使就餐者几乎毫无食欲。自然光是就餐环境最常用的光，这种光线能使食物色彩自然，同样可以增进食欲，使人愉快享受美食。

某报载：1994年2月25日，某集团在深圳宴请宾客，五桌酒席共花费近百万港元。设宴请客，在今天已属再平常不过的事。而一宴近百万，就恐怕难以多见了。那耗资百万的宴席，该是何等豪华呢？据报道，菜单上的主要内容是：龙虾三文鱼刺身（三文鱼自挪威进口）、宫燕（燕窝）酿野山竹笋、顶汤窝的天九翅（鱼翅）、双头鲍脯（鲍鱼）、海皇吐龙球（用苏眉做成，大约是海龙、海马一类珍稀海产品）。古法龟鹿两仙（用野山参、金钱龟、鹿筋、冬虫夏草做成），一品玉扇金蔬（也是由鱼翅等做成）。珍珠未哈土蟆龟苓膏、环球生果盘（出自世界各地的名贵水果）。仅是这一长串稀奇古怪的菜名，就让人大开眼界了。若问怎样花费百万元，请听饭店行政总厨说：宴席用的双头鲍，每500克价18000元，野山参50克为7万元1其中“古法龟鹿两仙”这道菜，全部烹饪过程需要44小时。足见宴席之豪华气派，肯定会超过历史上的帝王之御宴。

面对这极尽奢华的宴席，感叹浪费是没有什么可以形容的了，只感叹那腰缠万贯的集团大老板，要何等气魄才办得出手。在这样的宴席上用餐，该用何等复杂的心态去享受那人间美食。口舌之享受在这样的宴席上早失去了意义，那超级的心理满足感是可想而知的。这样的菜肴就一定能尝尽人间仙味了么？恐怕不行。因为来而不往非礼也。据说宴请的都是与某集团投资有关的深圳、广州、珠海等地的客人。“彼君子兮，不素餐兮。”当你来日还别人的情时，如果再设此等宴席，是你自己掏腰包恐怕会心疼。如果是拿人民、拿国家的钱财去还礼，你可能会心存惶恐。

古人都知道“食取称意”，如果单纯追求美食享受，不一定就要豪华，就要高档。“一人之食，十人劳作”。如果一味追求豪华与高档，那美食的心理肯定不可能单纯是享受了，一定会掺杂某些心理负担等因素，美食的体验会大打折扣的。

节日美食文化

我国的节日之多恐怕是世界之最。春节、元宵、清明、寒食、端午、中秋、重阳、腊八等可谓传统节日。还有元旦、三八、五一、六一、七一、八一、十一、教师节、植树节、护士节、青年节等现代节日。近年来又过起圣诞节、情人节、愚人节、母亲节等等一些外国人的节日。真可谓一年月月都有节，七七八八算起来竟有二三十个节日。

节日都有节日的文化含义。不过在中国人看来，过节其实都与“吃”有着密切关系。春节大啖不说，正月十五的元宵、端午的粽子、中秋的月饼、腊八的八宝粥。哪一个节日里不包涵着美食的文化？

“民以食为天”，饮食文化可以说与人类的生存、发展息息相关。在我国五千年的灿烂文化里，饮食文化始终占有不可忽视的地位。节日文化与饮食美食文化的有机结合可谓自然而然、别具匠心。人们用“吃”的方式来表现文化，体会节日的含义。春节的大宴是为了庆丰收、祈来年；并体现了人们团圆的梦想，端午的粽子又将怀念古人与爱国的含义联系起来；还有一些少数民族的特殊节日里的美食文化。这些无不体现着丰富多彩的美食心理，无不体现着劳动人民的美好愿望和文化涵养。

节日里恰当合适的美食，确实能给节日带来热闹的气氛，也丰富了节日的内容。而借节日改善人们的生活，满足人们的美食需求也是节日应有的功能。人们在过节日，品文化、吃美食中满足着自己精神和物质方面的享受。

绿色食品的诱惑

当你走进食品超市，在一些醒目的货架上可看到许多打上绿色

食品标志的粮油食品、水果、蛋奶类食品。这些食品的销量势头看好，越来越受到消费者的青睐，商品一旦上柜即很快被抢购一空，为什么会出现这样的情况呢？因为高速发展的社会，对人类生存环境也造成了难以想象的危害。环境的污染直接对农业生产产生影响，大自然最终以被污染的食品报复人类。因此，呼唤回归大自然，实行生态农业，生产无公害食品——即绿色食品，已成为当今乃至今后农业和食品发展的主流。

为什么绿色食品对消费者有如此大的诱惑呢？这是因为生产绿色食品的原料是没有被人为或环境污染的。生产过程清洁无公害，产品符合食品卫生标准。这种食品由于从原料到生产都受到严格控制，几乎不含对人有害的化学物质和有害元素，食品营养成分得到了很好的保护，食品的食用价值及安全性都有提高和保证。在人的生活水平逐渐提高的今天，人们生活质量和生活享受也有了更高的要求，人们对美食的要求不仅仅是要满足口福的享受，更注意美食对身体健康的要求。应运而生的绿色食品，正好满足了消费者的心理，为美食者提供了安全可靠的消费热点。

美食从其单纯果腹，享受味美和有益健康的发展规律来看，健康应视为美食的根本目的之一。如果只为享受食品的美味，贪图一时的口腹之欲而置自己的身体健康于不顾，那等于是在“饮鸩止渴”。

在社会生产日益发展，人民生活水平逐渐提高的今天，倡导文明生活，健康消费，是符合社会主义美食文化发展要求的。

素食美食新潮流

当今餐饮业出现了一股美食新潮，这就是素食为主。一日曾同朋友品过一次武汉洪山宝通禅寺斋菜馆的素食佳肴，算是开了一次

吃斋的眼界。一看菜谱，除了我们日常家庭都能做的素菜外，还有一些鸡、鱼、鸭、肉的菜肴，不过通通冠以“素”字。如“油炸素鸡翅”、“清炒素鱼片”、“黄焖素鸭块”、“红烧素火腿”等等。原来斋菜的花色品种也如此名目繁多。用心品尝后，实感清香滑爽、鲜美不腻。仔细辨析，才发现那些美味佳肴都是由豆腐、蘑菇、竹笋等菜蔬烹制而成。从那菜肴的色、香、味、形，我们可以看到烹饪技艺之高超程度。

素食在我国有着悠久的历史，可以说从神农尝百草开始，就知道以野果、菜蔬充饥果腹等。吃素不仅是佛教、道教的专利习俗，据说人类最初的食源也是从素食开始的。中国民主革命的伟大先驱孙中山先生早就提倡过素食，指出“夫素食为延年益寿之妙术，已为今日科学家、卫生家、生理学家、医学家所共认矣……”并说“中国素食者，也食豆腐。夫豆腐者，实植物中之肉料也。此物有肉料之功，而无肉料之毒”。难怪斋菜中的鸡、鸭、鱼、肉都是用豆腐制作而成的。

人们今天又推崇素食，可以说是人类谋生方式的进步。在农业生产落后的时代，人们谋生的手段只好以渔猎来获取主要食物，五谷蔬菜只作补充。人类发展后的今天，畜牧业的高度发展，为人类提供了大量的肉食来源，人们的食物成份发生了改变，随之而来也出现了一些人类的“富贵病”，如肥胖、心血管疾病等的发病率普遍上升。这一点在发达的西方国家是非常明显的。人类看到了荤食的缺陷，便想到了“回归”，提倡多食素食。这便是当今素食美食心理形成的原因。

饮食文化发展到今天，海内外都开始风行素食主义，是人类饮食文化反思的结果，必将为人类身体健康带来极大的好处。

野菜登上大雅堂

《中国烹饪》杂志曾刊登过一篇吃树叶的文章，说是开封人喜欢吃“柳絮”。每年4月初清明节前，开封的柳树上刚萌发出绿茸茸的嫩叶芽和花萼苞胚，摘下用开水焯一下以凉水泡一夜，就可以吃了，即开封人所称的树头菜“柳絮。”将其凉拌或炒食或作饺子馅均很好吃。过去穷人们的果腹救命菜，却成了现代人的美食佳肴。吃树叶其实算不得什么稀奇事，现在人们的生活观念变了，时兴“回归自然，返朴归真”的生活方式，于是一些过去人们不齿的东西，如地米菜、马齿苋、香椿叶、野泥蒿等，一下子身价百倍，都成了人们时髦的时令菜。就连一些宾馆、饭店，也把它们列入了高档宴席，登上大雅之堂。

从“无公害”角度来看这些野菜，它们一般生长于寒气未净的早春，生长在人迹少到的地方，没有人为的化肥、农药污染，少病虫害，是地道的“绝色食品”，食用安全，且营养丰富，甚至还有一些药用价值，于是成了人们争相购买的“天然菜”、“保健菜”。

人们美食观念的变化，一方面受当今回归自然食风的影响，另一方面也确实是在生活中，更加注重饮食的科学性和实用性。对美食要求，即强调味好满足口福，又要求营养丰富，对人无害，人们的美食心理日趋成熟起来。

当然，美食不一定都要食野菜。现在的无公害农业，已经能生产出符合人们要求的人工“绿色食品”，这些食品同野菜一样，也无污染，营养丰富，同样会赢得人们的青睐。野菜也不一定都无污染，据说有人就用化肥等在人工扩大种植野菜，以图牟利。这样的“野菜”就失去了“野”的价值了。

美食还是应该提倡理性消费，盲目的跟从时髦，恐怕除了能暂时满足消费虚荣心理外，对自己的长期消费是没有益处的。

食虫的心理成因

有朋自远方来，借机到餐厅相聚潇洒一番，服务小姐递上菜谱，细一翻看，竟有昆虫菜数种。于是抱着尝新试一试心理，点了“油爆金豆(蚕蛹)”、“酥炸蚂蚁”二款。待成菜上桌，只见蚕蛹如花生，蚂蚁如芝麻。斗胆夹一颗“金豆”一品，味还真有些像花生；再舀一勺蚂蚁尝尝，除了一点焦香，也没吃出什么特别。席间也有人不敢品尝，经再三推荐，尝过后也感觉味道鲜美，才觉得第一个食螃蟹和第一个食“狼桃”的人之勇敢与伟大。

其实，食虫文化是我国广博精深，光彩灿烂的饮食文化宝库里的一支奇葩，人们取食昆虫有着悠久的历史。我国传统食虫文化的显著特征之一是食药同源的启示。汇集着食用和药用昆虫76种，并根据药理将昆虫虫体性质详加注释，初步形成了食用昆虫体系。

这种食药同源，食用具有滋补作用的昆虫的传统，一直延续至今。第二个特征是变害为益。我国自古为农业经济国，人们在漫长的农业生产实践中，同有害昆虫进行着长期的斗争。人们发现以害虫为食可変害虫为益。1630年徐光启《农政全书》中就有人民取食蝗虫的实例：“唐贞观元年，夏蝗、民蒸蝗，暴扬去翅足而食之。”这种取食蝗虫的习俗一直流传下来。在治害虫食害虫过程中，对其营养、滋补、毒性方面进行鉴定，在烹饪技术等方面也进行了很深的探索，从果腹、健身、消灾三个方面为人类变害为益，在精神和物质上为美食文化提供了宝贵的遗产。

在人类面临着地球环境不断倒退恶劣，粮食生产与人口增长出现尖锐矛盾的今天，开发新的食物资源，成了摆在人们面前最迫切的任务。昆虫作为人类的食物，有着巨大的资源潜力。取食昆虫不仅为我国人民所为，而且在世界各国都有悠久的历史。古希腊人和

罗马人就食用多种昆虫：即使是今天，美洲的印度安人和非洲的许多部落仍然在取食多种昆虫。人们从捕食昆虫，到人工饲养昆虫为食。人类在开发利用昆虫将昆虫变为人类可以信赖的食物之一，还有待进一步推广、宣传和研究。

人们食用昆虫最大的矛盾，是对昆虫厌恶的心理障碍和昆虫有毒有害的偏见。其实昆虫同我们食用的其他食物一样，也是由蛋白质、糖、无机盐等构成，有些昆虫的营养价值甚至高出一般食品。

食昆虫的种类很多，除蝗虫、蚕蛹，黑蚂蚁外，还有红铃虫、黄粉虫、白蚁、雄蚕蛾、蝎子等，甚至蝇蛆、蟑螂，如果改善提高烹调技艺，对昆虫进行加工处理，改变昆虫不良外形，去除其有害成份，使人们在感观、心理上都能接受，那么昆虫将作为美食出现在餐桌上指日可待了。

灭鼠良方是食鼠

食鼠在有的人看来，简直是耸人听闻的事。这是因为，只要一提到老鼠，人们就能想到它肮脏无比，令人恶心。要把它制成美味佳肴摆上餐桌，简直有点天方夜谭，让人不好接受。但事实上，早在50多万年前旧石器时代，古今中外人类就已经开始食用鼠肉了。例如考古工作者在北京周口店“北京人”居住的洞穴遗址中，发现了被烤食的老鼠牙齿的肢骨的化石。在长沙马王堆遗址中也出土了许多坛未开封的鼠肉干，可见当时的王公贵族们也是喜食鼠肉的。

在人类悠久的食鼠历史中，周朝以前是非常盛行食鼠的就像食虫一样，鼠也是人们的食物来源之一。到周代食鼠之风达到空前绝后的程度。周朝以后由于农牧业的发展，人类肉食来源丰富了，“躯无四两肉”的老鼠才逐渐为人们所不齿。但食鼠的习俗在我国不少地区仍然保持至今。如湘西瑶乡、福建、广东、贵州等地

至今仍把鼠肉当作美食，以鲜炒、烘烤、腌制等方法烹饪，其味道鲜香无比，甚至有“一脯胜三鸡”之美誉。

澳大利亚人吃大袋鼠那是人人皆知的了，其实澳洲人还喜欢吃长着一对如兔子一样长耳的兔耳鼠，说是肉味如野兔肉。在哥伦比亚北部，当地居民甚至大量饲养一种能挤奶的鼠，其奶汁洁白浓郁，营养可与牛羊奶媲美，鼠肉也细嫩鲜美。

人们都知道，鼠害是当今人类的一大敌害。人类想尽一切办法想要斩尽杀绝，但老鼠的适应能力及繁殖能力极强。故鼠辈家族却依然兴旺发达。要对付老鼠的危害，将其捕杀而食之，可以说是最有效，最彻底的手段了。因为人类的饮食，可以说对动物的杀灭是最有威力的了。人类的美食捕杀，从庞大的熊到娃娃鱼、穿山甲等小动物，不都被吃成了濒临灭绝的动物了么？以致今天要大力保护这些动物。

变鼠害为美食，重要的是要克服对老鼠形象丑恶心理障碍。老鼠虽难看，但鼠肉营养价值并不低，其低脂、低胆固醇特点胜过牛羊肉。其药用价值也逐渐被人们认识。人类食用外形丑陋肮脏的动物并不罕见，如食蛇、食蜥蜴等。从美食角度出发，鼠肉的美味和对人身体健康有益的价值，应该能满足人们美食心理的要求。

当然研究烹调技术，使鼠肉成菜肴后既美观，又鲜嫩浓香，就能使美食者顾忌全无，胃口大开。老鼠因其生活环境等原因，其皮毛、内脏带大量有害病菌，故捕食时，定要去皮掏内脏，烹饪加工要使肉熟菌灭，真正使鼠肉对人有营养而无害。

勇敢的美食者，请大胆地食用鼠肉吧！

西式快餐入国门

改革开放以来，西方的科学技术和文化纷纷进入国门。西式餐饮文化也对中国这个“烹饪王国”不断渗透。人们不出国门，也可以品一品西餐味。年轻人更是要多进几家西式快餐厅享受一番，以满足其消费时髦心理。

“麦当劳”、“肯德鸡”已在我国登场多年，日前才得空带女儿去了一趟“麦当劳”，花近40元要了两份“麦乐鸡”套餐，每份一包油炸土豆条、几块酥炸鸡肉块、一杯饮料外加一点点甜酸酱。我倒是几下就把几样东西吃了下去，感觉到没有填饱肚子。女儿却吃得很有滋味，在那里细细的品尝。这时才仔细观察了一下其店室，装潢是极具现代气息的了，豪华而优雅。服务周到，窗明几净，地面都一尘不染。坐在这里的感觉是有些异样。

西式快餐在国外已盛行了几十年，在我国却还只有近十年时间。不过这种快餐形式一传入我国，即大受消费者欢迎。除了其快速便捷、热情周到的服务方式能满足消费者需求外，吃西餐、赶时髦的心理也刺激了消费者。还有一个不好明说的原因，就是经济上的原因。不管自吃也好，请客也好，可以省钱。因为西餐再怎么贵似乎值得，几人吃买几份决不会浪费。犯不着像吃中餐要点一桌子菜，吃不完倒掉了心疼不说，价钱一定不会比西餐低。有这些优点，能不使那些美食者产生由“中”向“西”心理的转变么？

其实，西式快餐还有其现代化洋派风格吸引中国人。那西式风味的装饰与吃西餐的心情一样，是很雅致的，似乎有一种合拍的感觉。服务员把你吃的食品会给你小心端过来，也可以你自己亲自去取（中式快餐也有些开始这样做了），这时的感受正合了美食消费的超值心理感觉。至于食物，吃起来不一定很鲜很美，但毕竟是西餐，以为就是这个味了。最让人感觉高兴的是你想吃什么，店内有专门广告宣传节目，看看电视，你知道了哪种快餐有哪些内容，价钱如何。选购时胸有成竹，不用尴尬地问来问去了。

说了这些，不是要为西式快餐做广告，是想从西式快餐里找一些借鉴。吃西式快餐的美食心理不一定都很正确。想满足自己的口福，还是应该去吃中式快餐。

饮茶浓淡有科学

茶叶在我国种植和饮用已有几千年历史。茶叶提神醒脑、解腻利尿，深得人们喜爱，是我国人民最常见的饮品。饮茶得当，有益健康；然若饮用不当，则会伤胃损脾，累及身体。

一男士醉酒回家后兴奋不已，又说又唱声称口渴。其妻忙泡一大杯浓茶，还加进两大勺白糖给其饮用。饮毕更加烦躁不安、兴奋异常，好一会儿才安静下来。到半夜里突然呕吐腹泻起来，呕吐物颜色咖啡样。泻黑色稀便，不久休克。赶紧送到医院，经检查诊断为“胃十二指肠溃疡”合并大出血，经医院奋力抢救，总算转危为安。

这是一个盲目滥饮浓茶而伤身体的例子。我国古代就对茶叶有很深的研究，陆羽《茶经》中就提出过许多饮茶方法和注意事项，提醒人们饮茶“宜清，忌多忌浓”。该男士在喝醉的情况下还大饮浓茶，才导致消化性溃疡并大出血。多亏抢救及时，才避免了一场悲剧。

为什么不能滥饮浓茶呢？这是由茶叶的化学成份和作用决定的。茶叶中富含的维生素、微量元素对人是有益的。但其中所含茶碱、咖啡因、鞣酸、茶多酚等化学物质，在剂量小时对人影响不大，而剂量过大时就会对一些特殊病人造成危害了。如茶碱会使发热的病人体温升高；咖啡因等使人兴奋，对心脏病病人、消化性溃疡病人、醉酒病人及孕妇都有害处；鞣酸等对药物及铁质会发生化学反应，影响吸收，还能减缓肠蠕动，加重便秘。所以患发热疾病、

心脏病、消化性溃疡病、失眠、便秘、贫血病人及服药后、醉酒
后、孕妇都不宜饮茶，特别是浓茶。不然可能导致疾病加重，或发
生意外。

人们为什么喜欢饮用浓茶呢？这可能与有的人饮茶过久成瘾及
习惯有关；另外茶叶成份有益健康的宣传，也对人们饮茶心理有些
影响，更主要的可能还是饮茶人喜欢浓茶的刺激性。通过浓茶刺
激，以求得感官方面的欣慰，产生一种愉悦的心理。不管怎样，要
知道过浓过酽的茶，对人是没有好处的。所以对于茶叶“瘾君
子”，为了你的健康，请仔细考虑一下，你现在是否宜喝茶，特别
是喝浓茶。

辣椒辣得百味香

一提辣椒，它会让你想起那火红火红的“小灯笼”，口里也不
禁生出丝丝浸液来。那火辣辣的味道竟也能让人着迷。湖南人天生
爱吃辣椒。一群吃惯了辣椒的湖南人初到南京，一下子被那又酸又
甜的饮食给降住了。无辣便没有了精神，每天吃饭成了一大愁事。
好不容易托人从老家带来一大瓶自制的辣椒油，成了他们的救命解
馋的宝贝。每餐每人一勺辣子，拌在饭菜里吃得那么有滋有味，让
不太吃辣椒的南京人看得瞪大了眼睛。一次去苏州小游，在一饭庄
看到有“麻辣豆腐”，忙点上桌来，一看那淡白颜色，料不会有辣
味。于是央厨师再加工，多放些辣椒粉。没想到老板倒挺大方，一
盘豆腐里加进去一包辣椒粉。再上桌时，只见呈“红油拌豆
腐”了。菜最后是吃完了，也狠狠地过了一次辣瘾。

吃辣椒在我国美食天地里，是占有一席之地的。我国湖南、四
川、贵州等地区都有吃辣椒的习俗。有趣的是，辣味颇重的野山椒
竟产在不热衷辣味的广东。而辣得有名的当数四川的“麻辣”及湖
南的“咸辣”。在这些地区，辣味对人们的美食心理和美食文化起

着重要的作用。毛泽东偏爱辣椒，说“不辣不革命”。不过像他那样爱辣子，是屈指可数的。当今川味、湘菜(毛家菜)风靡全国，看来辣味也要普及了。

辣椒从营养学方面看，富含维生素，对人体有极大的好处。辣为五味之一，有开胃健胃，增进食欲的作用，似乎辣椒一食百味香。人们之所以接受辣味，除了风俗习惯因素，恐怕喜欢就是那一份刺激。现代人的口舌肠胃都被大鱼大肉给麻木了，来一点火辣辣的刺激，不让人耳目一新么？过去谈辣椒对胃肠道不利，也未见得四川、湖南人胃病患者就多些。过去谈辣椒对皮肤保养不好，不见湘妹子、川妹子更水灵漂亮么？

当然物极必反，凡事有度，吃辣椒太过还是要伤身体的。适当地食用，对人是大有益处的。如果因怕辣而不敢食之，不遗憾美味尚不够全面么？看来美食还得要有胆量，吃得辣味后去细细体会，那一份刺激后的满足感，也是美食心理所要获得的另一种感觉。

偏爱甜食有害处

糖是人体三大要素之一。因为糖具有甜美的味道，深得男女老少的喜爱，成为人们日常的食品及调味品。

糖作为构筑生命的重要要素，是不是吃得越多就越好呢？这就不见得了。以下几个例子可以给我们一些启示。

一女士天生相貌端正，身材健美。皮肤也不黑，但却不够细腻光滑，特别是脸上，常有“青春痘”，甚至疔、疖出现，每每化脓感染，愈后留下疤痕，平添不少烦恼。检查身体没有什么疾病。了解其生活习惯，特别喜欢甜食。每日可以无咸无菜，但不可无糖，因为没有菜可以以糖泡饭吃。嘱其少吃不吃甜食后，痘疖不再见到。

另一胖小男孩，家里生活条件较好，从小即在蜜糖甜饼中泡大。平时糖果点心、巧克力、冰淇淋一要就买。加之父母担心儿子身体不好，在孩子吃了不少甜点心后，常常还要逼着孩子吃下定量的饭菜。结果孩子慢慢长得异常肥胖，身高体重都超出同龄儿童，在学校里一些活动如体育课等，都不能很好参加，一动就气喘出汗，学习成绩也总提不上来。到医院检查没有内分泌方面疾病，家里也没有这方面的遗传因素。这才想到平时孩子喜欢吃甜食，吃得又多，后果已酿成，后悔晚矣。

另一男士可谓嗜糖如命。平生没有其他嗜好，不抽烟，不喝酒，独爱吃糖、吃甜食。平日里口袋里总可以找出几粒糖来，不到40岁的年龄，身体就已开始发福，“中部崛起”明显。单位做身体保健体检，查出其有“脂肪肝”，男士不肯相信，自认为平时饭吃得不多，也不吃太多荤食，更不曾饮酒，怎么会有“脂肪肝”呢？复查仍诊断为“脂肪肝”。

类似的例子还有很多，我们不必一一列举，我们从这三个例子来看，一个共同的特点就是几位当事人都偏爱甜食，吃糖等甜食远远超出常人。结果分别导致了不同的后果。

人们为什么偏爱甜食？分析其原因，主要是糖的甜美味实在诱人。甜味对味觉的刺激，能给人以欣快感觉，从而使人对糖点产生依恋，再见到甜食，便控制不住要再取食。另一原因则可能是由于某些不良刺激，如戒烟戒酒后，情绪不稳，兴趣发生转移，借糖点满足一时之空虚，久而久之，便转变为“糖瘾”。总的说来，嗜糖爱糖习惯主要还是心理因素造成的。

当今社会生活水平提高后，糖的取食来源不像以前紧张了，随处可得，一些饮料中也含有大量的糖分，这就使得人们容易摄入过

量。但是，在饮食讲究健康科学的今天，请你一定注意，为了你的身体健康，不要食用过量的糖点甜食。

酷食的变态心理

早年听说有人食猴脑。将活猴四肢捆住，剃尽猴头毛，置一木笼之中，仅露猴头于餐桌中央。食时割开头皮，以铜锤敲开头盖骨，用匙取脑再蘸以佐料而食。据说食后能滋补大脑，延年益寿。

近看一杂志有撰文说西北地区有卖鲜活驴马肉的。将活驴活马绑在柱子上，食客要哪一块肉，以沸开水浇其部位，刮去其毛，然后用刀剜下卖给买者。驴马不会立死，待其肉将剔尽才奄奄而毙。对这种残酷的取食方式，不知食客们有何感想，仅听说都有些毛骨悚然、不寒而栗的感觉。猴可以说是人类的近亲，竟然也将其食之，并且以极其残酷的方式食之，实在不可理解食客们的取食心态。驴马尽管低能一点，但毕竟是能叫会跑的活物，用这《》极其残忍缓慢折磨的方式去杀戮，想其美食的方式也太不通人性。这种取食的目的，可能只是为了享受食物的鲜美味道，然手段却太残酷了。

美食的真谛，可以说是通过饮食以使人从感官到心理都得到愉快的享受，正常的人、理智有人性的人，想必不会以残酷的杀生而感到愉快吧。这种以单纯口舌感官享受为目的的酷食方式，怎么能给人心理以美妙愉快的感觉？如果说这也是“美食”，那食客们一定有些肆虐狂式的心理变态。

美食的目的当然要讲究味美，但这味美的感觉也是受心理因素调节的。那种变态的心理是调节不出愉悦的美味的。人类是越来越文明了，前面说的那些酷食方式可能不会再有的。但人们为图美味不择手段的猎食酷食行为却并没有消失，不是还有人在猎食珍稀野

生动物么？不是还有的餐厅推出酒醉活虾、油烹活鱼等菜肴么？愿美食的心理更加健康文明起来。

不可违法食野味

保护野生动物是当今世界各国共同拥护的善举。因为保护野生动物，爱护大自然就是爱护、保护我们人类的生存环境、就是保护子孙后代。我国早已加入“世界野生生物基金会”、“国际自然和自然资源保护联合会”等组织，1988年11月公布了《国家重点保护野生动物名录》等野生动物保护法令文件，但滥杀烹食野生动物的事件仍然时有发生。

前不久某电视台曝光了一家餐厅宰杀制作珍稀野生动物穿山甲、娃娃鱼的违法行为。电视台接到群众举报后前往调查，见餐厅水族箱里仍然有二条娃娃鱼在游动，记者和工商管理部门的人员向餐厅负责人质询，经理老板闻讯躲避了，下属负责人说是供人观赏的，可是打开冷藏柜，里面赫然放着几只宰杀了的穿山甲。在铁的事实面前，店主不得不承认错误，认处认罚。

看到一桩桩由不法之徒干出的触目惊心的违法行为，实在使人痛心难过。应该说中国的老祖宗们早就懂得保护生态环境。早在战国时期孟子就提出伐树要讲季节；捕捞水产不能过量，更不能竭泽而渔。然而在社会高度发展的今天，自称为高度文明的人们却不懂保护大自然的重要性及紧迫性了，他们把馋嘴伸向了所有的野生动物，为了满足口腹之欲，竟敢猎、敢买、敢卖、敢吃珍稀野生动物，什么巨蜥、蜂猴、金雕、穿山甲、黑熊、果子狸、娃娃鱼等都成了厨刀下的牺牲品。

为什么这些人敢违反禁令，猎杀烹食珍稀野生动物呢？第一恐怕是有人为了满足美食的私欲敢吃，这才有人敢猎杀、敢买卖、敢

烹饪。第二应该说是为了高额利润。吃者和卖者，在各自欲望(美食欲和金钱欲)的驱使下，不惜出卖良知、铤而走险，做出有悖文明的可耻勾当。

要摒弃这样的行为，一是国家和社会各界要加强宣传，强化人们的动物保护意识。二是对敢为者严惩重罚，毫不姑息。三是美食者要净化纯洁自己的美食心理和美食观念，堵住了自己的嘴巴，那卖的、做的就失去了市场，猎杀、烹饪就失去了价值。

要做文明人，美食观念美食心理就应该健康、文明。

吃零食的利与弊

人们生活水平提高后，吃零食是再普遍不过的了。不仅是儿童爱吃零食，成人也是逐渐喜欢吃零食了。由此而引起众多不同观点人的争论。人为什么喜爱吃零食？吃零食到底有益无益呢？

有的儿童爱吃零食，但其食欲却仍然异常旺盛。每日三餐照吃不误，瓜果点心不可缺少。到头来这样的儿童的确是长得又肥又胖。

有些儿童爱吃零食，有明显偏食现象。甜味饮料不离手，各种小食不离口。正餐成了副餐，主食饭菜不吃或很少吃，其结果这样的儿童当然是清清瘦瘦，营养不良。

还有的成人爱吃零食，适当地减少了主食摄入，变单纯的一日三餐为广义的少吃多餐，这样的人却保持着健美的体型，呈现营养平衡的状态，视零食为“健美食品”。

人们爱吃零食，尤其是儿童爱吃零食，这是人们不得不承认的事实。零食以其诱人的花样品种、丰富的营养价值，能够满足人们

的美食心理和美食要求。对儿童而言，其胃的容量较小，肝糖元的储备能力低下，因而儿童对吃零食的兴趣和要求更为强烈。反对吃零食的人认为：常吃零食使胃肠道得不到休息，过多的吃零食使人没有饥饿感，影响食欲。同时因零食含糖通常较高，摄食多了会影响其它营养的摄入，而造成营养不良。从反对的理由来看，集中体现在“多食”二字上。

支持吃零食的人认为：适当地选择吃些零食，可以补充高蛋白食品结构中维生素、无机盐、纤维素的营养成份。另外，吃零食实际上就是一种少吃多餐，有利于消化、吸收，避免一次进食过多，刺激胰岛素大量分泌，促使多余糖份转化成脂肪的缺点，同时吃零食也增加了食品的种类，满足人们美食的心理享受，有利于多种营养的吸收。因此在食不过饱的基础上适当有选择地吃一点零食，对人们特别是儿童、老人、重视体型美的年轻人是十分有益的。

暴饮暴食多危害

现在人们的生活水平有了很大的提高，人们不再为填饱肚子而犯愁，吃的质量在不断提高，常常出现一些过饮过食者，不仅因吃而引起一般如胃肠疾病，而且营养过剩，身体肥胖，导致心肺、肝肾功能负担过重，危害身体健康。在一些节假日，婚丧宴席上，如果控制不住自己的饮食，或身不由己而暴饮暴食，还可能引发胃肠穿孔、急性胰腺炎等严重疾病，危及人的生命。

上海一驻沪办事人员，因公参加一个答谢晚宴，赴宴人都是一些与自己业务有关的人员。席上摆满了鸡鱼鸭肉，山珍海鲜，加上名酒助兴，席间好不热闹。一来是平时自己口福健旺，二来也是盛情难却。于是狂喝滥饮，狼吞虎咽，最后终于酩酊大醉。第二天人们在房间里发现他时，只见四处呕吐物一片狼藉，人睡在地上，早已呼吸心跳停止，四肢冰冷死亡了。经法医鉴定死于“急性出血性

坏死型胰腺炎”。

吃竟然吃死了自己，这是什么原因呢？原来死者在宴会上暴饮暴食，喝了太多的酒，吃进太多的肉类，食物中大量的脂肪及蛋白质进入消化道，引起胰腺分泌出大量的消化液——胰液大量的分泌，导致胰腺内导管压力急剧升高。而喝进大量的酒刺激了胃、十二指肠，引发胆道口括约肌发生收缩痉挛，这样胰液排入十二指肠受阻。而夜间迷走神经兴奋使胃肠道收缩和分泌消化液的功能加强，胰腺导管终于被膨胀破裂，大量胰液外溢，引起胰腺间组织发炎。十二指肠反流液激活胰腺消化酶后，引起了胰腺的自身消化坏死便导致了“急性出血性坏死型胰腺炎”。

急性胰腺炎起病迅速凶险，初有腹痛烈，恶心呕吐，发热等特征，然后出现休克甚至死亡。病人因大醉，腹痛、呕吐时不能呼救，终因不能抢救而送了性命。

造成这一惨剧的根本原因，在于死者本人的生活习惯无节制。饮食美味固然诱发食欲而想多食，但物极必反，食客应有节制。饮酒更应注意，不论别人怎样劝酒，自己应当有理智，不能贪杯伤身。如果经不住美食的诱惑，架不住别人的劝酒，暴饮暴食过度，就会对自己造成难以挽回的损失和不堪设想的后果。

所以，美食的人们应该养成良好的饮食卫生习惯，用理智、健康、科学的美食观念矫正自己不良的美食心理。

生吞活啖吃出病

据广东某家报纸报道：中山医科大学最近确诊并治愈三例国内首次发现的罕见寄生虫病——人类比翼线虫病。这也是亚洲发现的第三、四、五例。专家们怀疑是生食引起。因这三名广东东莞的患者同在酒楼吃了龟内脏及龟血，先后陆续发病的。反复持续咳嗽伴

哮喘，间咯血痰、明显消瘦。经医院检查，从患者的痰等送检物中找到虫体十三对。专家们对现今社会上日渐风行的错误心理全生或半生熟饮食持否定态度，提醒人们不要贪一时口欲之快而身染疾患。

从生食到熟食，是人类一个划时代的进步与飞跃。熟食把人与动物区别开来，为人类的进化及发展作出了伟大的贡献。而时下，人们对美食追求的突出特点之一，就是追求原汁原味，以能品尝生猛海鲜为快，生吞活啖为鲜。以为这样是最有营养，味道是最鲜最美的。这种食风的盛行是受“回归自然”美食潮流、“唯味唯营养”美食心理影响而产生。

美食就是要使人在饮食中形成并享受美的感觉，包括饮食的质美、形美、色美、味美及盛装食物的器皿美、进食的环境美。尤其是味美，更是人们所刻意追求的。

生食固然能使某些食物的营养成份得以保存，如一些蔬菜的生吃就恰当一些。有些食物生食味道可能是要鲜美一些，如生鱼片、醉活虾等。而这样生吃的前提是食物必须是未被污染的、无公害的。否则，生食不仅无法给人保证带来营养，而且可能使人患上寄生虫病等。若美食结果如此，恐怕就失去了“美”的意义了。

近年经常可以看到一些因生食或半生半熟食物而中毒、生病、甚至牺牲了生命的报道。人们可能对几年前上海人因吃毛蚶而引发“甲肝”大规模流行的事情记忆犹新。在这些触目惊心的事实面前，提醒那些追求美食的人们，别忘了使身体健康是美食的根本目的。

火锅中的罌粟壳

吃火锅近几年在我国成了男女老幼倍受欢迎的一种美食享受。

不论在城市宾馆还是乡村饭庄，不论是数九寒天还是三伏盛夏，火锅热持续升温，生意看好。人们在沸锅滚汤中挥箸舞勺，享受着烫、鲜、麻、辣的奇妙美食。有些食客在某一餐厅吃过一次后，不多久便想再去一品，越吃越觉味好，不吃浑身不妙。乐此不疲，难解嘴馋。后经披露，有些餐饮业主将罂粟壳等国家禁用物品放火锅中，以使顾客食后成瘾，借以招揽吸引顾客，这实质上是一种犯罪行为。

罂粟何许物品？何以能吸引食客？原来罂粟是提取鸦片等毒品的原料。罂粟壳中富含鸦片等毒品成分，使食火锅者食用上瘾，欲再食用，否则会觉得浑身不适。故能使食客千方百计再去觅食。在火锅中放罂粟壳的行为是违反国家规定及法令的，这样做的结果，一方面严重损害了消费者的利益，使消费者被动吸毒甚至使消费者染上毒瘾，危害社会；另一方面扰乱了社会正常的经营服务秩序，也直接危害了社会主义餐饮工作者的形象，对企业经营者自身也是一种损害。

美食给人的最主要享受，是感受食品的“味”，味鲜、味美，才能最大限度满足美食者美食心理。如果采取不正当手段，甚至违法经营，给食客带来了精神和身体的危害，这样的“美食”手段，已背离了美食的初衷，使人们的美食心理享受误入了歧途。

吃火锅除了当心罂粟壳等危害外，还应注意不可多吃。因火锅有麻、辣、烫的特点，多食常可引起急性咽喉炎及口腔疾病，导致消化不良，加重胃肠负担。另外一些蔬菜、肉、鱼鲜料往往仅在沸汤中烫一下，未熟透就进食还可能使人罹患寄生虫病。对于追求美食的人而言，对商家的种种促销手段，应该正确地树立自己的美食观，以健康、有益的美食消费来愉悦自己的身心，抵制不健康和非常消费的诱惑。

第2章服饰心理

时装是一种不用言词的语言，正如你从对方的打扮方式了解对方的个性、心理、爱好及生活方式一样；对方亦从你的服装打扮获知有关你的习性和心理，而形成对你的初步印象。每天穿着新潮流流行的服饰到办公室，会给上司及同事一种奢侈浮华的印象。相反，经常穿着蓝裙、白上衣、平底鞋到公司、餐厅，好像是学生一般的职员，也会被视为还不能独挡一面。

了解穿着的艺术和心理，并不简单，在千变万化的服饰中，你应配合时间、地点、场合作合宜的搭配，即在自己的生活中，以自己的个性为主来考虑自己的打扮。

买衣忌一时冲动

不少人总是对自己身上穿的衣服缺乏自信，为什么呢？很大程度上是因为他们买衣服时全凭心理上的一时冲动。

一大早上班前，最头痛的问题常是：今天穿什么衣服？这可能是世界上所有职业人员共同的烦恼，既要想到是否和昨天穿相同的衣服，又要考虑到天气的情形；若下班以后要参加宴会、舞会等等，则更需花脑筋穿较特殊的服装。既然这是一大问题，那么，我们该如何解决呢？

首先，要决定一种基本颜色。如果因没有基本颜色，而没有一个依据的准则的话，任意买一些无法搭配的衣服，就会形成浪费，而每天穿衣时搭配的烦恼依然存在。

要选择适合自己的颜色往往需要花费相当的时间。例如，每当王女士穿着绿色服装，朋友会以“你脸色不佳”，这句话来告诫

她，因此，她知道自己不适合穿绿色的衣服。但穿红色衣服时，却会听朋友说道：“嗯，真不错！看起来很有精神。”从这里，她知道红色是较适合她的……我们也可以依此经验累积而逐渐寻找适合自己的颜色。

注意周围的意见而加以记录，便能够知道自己合适的颜色。要决定基本颜色，最好尽量选择彩度较低的色彩(如米色、茶色、米白色、卡其色、骆驼毛色)，或灰、蓝色系及黑色中的一种颜色较佳，因这些颜色不明亮刺眼，予人一种优雅舒适的心理感觉。

其次，要充分了解自己的体型及个性，购买一个职业人员所必要的基本服饰。为了尽可能地减少你“应穿什么衣服才好”的烦恼，现将职业人员所应注意的择衣事项列举如下：

1. 脸型身材要与服装款式相适应。人的脸型与体型千差万别，我们选择的服饰，要尽可能地利用服装来遮盖弥补自身不足，最大限度地突出自己美的方面，达到协调统一的效果。圆脸人不要穿圆领口衣服，长脸人不要穿“V”形领口的衣服，方脸人不要穿方形领口衣服。胖人宜选纵形图案稍紧身的服装，颜色宜深不宜太鲜艳。瘦人宜选横条图案稍宽松些的款式；颜色可以鲜艳，较浅而不宜太深。上身长下身短的人上装宜短小，下身配高腰裤式长裙子。

2. 肤色年龄与服装色彩相协调。一般而言，肤色深的人，不宜穿深冷色调衣服，尤其是黑色衣服，而宜穿浅色调明亮色彩的衣服。少女、青年人有潇洒时装及淑女装等选择，中老年人宜选择稳重、大方的服装。

3. 服装要与气质风度相协调。气质高雅的人可选择质地精良、做工考究、款式简洁典雅的服装。气质粗犷的人则宜选择夹克衫、牛仔装等新颖时髦的服装，气质妩媚天真活泼者则可选用色彩艳

丽、款式新颖的时装。

4. 服装要与身份环境相协调。领导者多选择西装；员工则多选择时装套装。特殊工作人员就只能穿着独特的工作服。在家里可多穿便装，外出郊游就可选择休闲装等。

因一时所好而轻率地买衣服的做法将被时代所淘汰，在有限的置装费下，须谨慎地选购各种适宜自己特点的服装及饰品。流行的格调可能不久会变，而独特的风采则在给人以惊讶的同时，让人难以忘怀。

服装的色彩搭配

色彩恰当的搭配，可以增添穿衣者的美感，同时也增加其良好的心理感受。

有一位时髦的女性，有一天她手上分别戴了一支红手套及一支绿手套；第二天，则在脖子上围了三条颜色不同的围巾，汗流浹背地去上班。总而言之，她每天都穿着最流行，且最奇特的服装来上班，结果，女士们说她俗气，男士们对她皱眉头。她虽然在服装上花费不少，但别人的议论仍使她心理烦恼。

色彩是服装的灵魂，搭配不当，不但不能为你增加美感，反而使你变丑。每一位爱美的女士，了解一点色彩学心理方面的知识是十分必要的。

在春光融融的艳阳天里，当你畅游在园林胜地之时，你会发现，枝头的嫩叶是静雅的绿色，茎顶的鲜花是娇媚的红色，绿叶与红花之间，有一层相互衬托的亲密关系，这在色彩学上叫做对比色。

这种有补色关系的对比色，除了红与绿以外，还有黄与紫，蓝色与橙色，黑色与白色。

对比色彩尽管魅力无穷，也要根据每个人的身材与年龄情况而定：身材矮小的青年，就可以大胆运用对比原理，色彩强烈就使人不觉你矮小；身材高大和较胖的人就不应过多运用；年龄小的人可采用对比色彩，而年纪较大的人就不宜穿色彩对比强烈的衣服了。

服装配色对比，不仅要追求补色的对比，也要追求与周围环境的对比。女青年，穿着红色连衣裙，脖子上系松花绿的装饰围巾，就有如民间画诀中“红配绿、看不足”的效果；如果以这种衣裳的红和公园草地的绿形成对比，女青年热情的，朝气蓬勃的青春活力就能充分表现出来，如果你穿嫩绿色连衣裙，两袖边上嵌上一两条红色饰线，或者胸前绣一点红的几何形图案或花，就可造成诗意般的效果。冬天，天寒地冻，到处是暗绿，冷灰色调，在这样的环境中，穿戴上热色调的滑雪衫、大衣、帽子和手套，就使人感到冬天里的人们和大地一样仍然充满生机，孕育着春的气息。在夏日炎炎的阳光下，就可以穿图案简洁大方、色彩冷雅的冷色调的衣服，这样，就不会感到夏日阳光的斑斓火热了。

“调和就是秩序”。配色的美是通过对比色彩调和而形成的。如粉红色上衣配大红色裙子，天蓝色上衣配暗蓝色下衣，这是类色调和。黄色上衣与墨绿色裤子配置，这是异色调和。黄色上衣与墨绿色裤子配置，这是异色调和。但过分强调色彩的近似性，就会显得单调，如土红色上衣配红棕色裤子，深蓝色上衣配青灰色的裤子，因为颜色太接近，给人视觉心理上有一种混同感。中国民间有句谚语：“红配紫，一泡尿”、“青间紫，不如死”。如果大面积的红色裙子配上中黄色毛上衣，就显得刺目、强烈，给人视觉心理不安的感受。

这里介绍一种色彩对比调和的简便方法。你如果认为外出活动时选衣的色彩有难处，那么，就要了解所去的地方是自然光线，还是人造灯光。一般情况下，衣服色彩可以通过光线来调和。白天，自然光下，有阳光照射的地方，穿冷色味的衣裳，而背光的地方显出冷色倾向，就可以穿颜色强烈、有热色味的衣服。晚上，电灯一般分为黄光灯和日光灯。黄灯光是热色调的光，你可穿冷色调的衣服，日光灯的光线是冷光，你就得穿热色调为主的衣服。这样，冷光线可以调和热颜色，而热光线可以调和冷颜色，从而造成对比调和的服装色彩的美。

相亲时最佳装扮

相亲时，要给对方深刻的印象。首先是——诚实。其次是——保持你的个性。你可以在当天把自己塑成一个温柔的姑娘，然而，本是活泼好动的你，为了相亲而压抑自己的个性心理，那么，如何去面对未来漫长的日子呢？

记住这两个重要事项，根据它来选择服装。其中可靠的方式是选择一些较为传统的款式，另外再加上能代表你个性的优雅装饰。如果你想表现你是个富有个性的现代青年，则要从传统式样的时装上，配上现代的流行要素。

相亲时，也要表现出你成熟的心理和气质。套装能使穿着者十足地显现出成熟的韵味。这类性质的服装，在相亲的场合上，虽然朴素淡雅，自有一股吸引人的气质。如此，你的相亲已经成功了。有的女孩喜欢选择浅粉红、浅蓝等颜色，以为是可爱的色调。然而，年轻的女孩穿此类色调的服装，虽然是可爱，但却无法免除天真幼稚的小女孩形象。这对相亲，而且想结婚的女性，是不太适当的。

如果你想使人认为你是具有成熟韵味的女性，就该选用稍带灰色的粉红或深蓝色调。因为带灰色或深蓝色，有沉着的气氛，而且容易把珍珠项链、人造花等装饰显现出来。采用此一方式时，要选择质料好，设计单纯的时装款式，装饰物也尽可能减少些。

第一印象当然非常重要，常常有些女孩为了表示自己的年轻，把自己装扮成可爱型。形成了社会上男性视女性为柔弱、需要被照顾的对象。如果婚后成为先生的宠物或附属品，以可爱的模样打扮是理想的。但若想要过充实的人生，应用你的个性来吸引对方。

服装是你个性和心理的表露，在相亲的场合里，应采用能充分展现自己个性的服装。

上下装款式搭配

上下装款式的搭配是多种多样的。目前较为流行的搭配是上衣为：短外套、西装、针织运动衫、T恤衫、衬衫，配A型窄裙、松身裙、运动裤、牛仔裤、直统裤。这种非套装款式的搭配，活泼而轻松，俏皮而娇媚，最能表现一般青年人的爱美的心理情趣。

首先，我们来看看，万能的西装式上衣。做为上班服，西装能与各种裙子，长裤搭配，并且天气稍冷时可将它与衬衫、羊毛衫搭配着穿，若天气更冷，则只须套件大衣，不是很方便吗？

女西装作为晚服，也不会过分轻率。透明的罩衫，领口很低的晚礼服，是需要一定的勇气才能穿着的，这时，女西装却可以帮我们解决这些不便。

如果你的预算充裕，可准备不同质料，且设计式样各异的西装外套，来表现你自己服装上的特征。例如夏天用：绸缎、麻纱、棉布；秋冬用：轧别丁、法兰绒、天鹅绒、灯芯绒……等，这样所做

出来的西装都是别具风味的。

其次，看看赢得人们好评的短外套。短外套对身材不高者是情有独钟，因为这式样的衣服不会因身躯短而使人看起来更矮。同时，它也很适合各种身材的人穿着，且易使人看起来苗条。

穿着短外套时，鞋要选无带女鞋较适合。便装打扮时，不妨跟毛衣配合，若毛衣比短外套更长时须塞入裙内。

质料方面，春、秋、冬宜选择斜纹软呢、灯芯绒等，法兰绒也不错，夏天则用麻、棉较佳。上身着短外套时，如果能搭配一条窄裙，会使人觉得极富女性美，若将皮包拿在手上，头戴高顶帽，则更能表现出高雅的风格。鞋子要配合无带鞋，若穿低跟鞋，会变成老处女般的古董风格，所以应特别加以注意。

如果是短外套搭配长裤穿着，应先对镜端详，观察自己的身材，再试穿看看，因上衣较短，臀部曲线看得很清楚。如不适合，应放弃此种穿法，而改穿西装式长外套。

最后，看看衬衫装扮的时髦感。衬衫式样繁多，色彩丰富，能表现出轻便或高雅。以灯芯绒的轻便长裤搭配抽花绣的别致衬衫；或用天鹅绒、法兰绒等布料的长裤搭配丝质的衬衫，别有一番风味。

在大众传播界里有一颇富才干的女电视制作人，她出现在一些重要的场合时，经常以衬衫搭配裙子的打扮登场。在设计及布料上稍加改变后，几乎不加任何配件，仅戴手镯、项链而已，虽然如此，每一次看来总是显得怡然大方、美丽动人，使人感到她是一位成功的职业妇女。

至于上下装色彩的配合，重在和谐。白色是万能色，可以随意

和其他裙裤之色相配，表现出不同的韵味。白色上衣配蓝色下衣是最常见的，显得朴素淡雅，调高隽永。白色衬衫如配红色裙子，既有奔放的热情，又含纯洁的意味，如荷花之出水，散发着阵阵的清香，最能表现出少女的青春美。白色衬衫如配黑色裙裤，上身有轻盈之美，下身有持重之感，如果翠绿色衬衫与石榴红裙相配，正是红花绿叶，相得益彰，把女性衬托得如牡丹似的美丽。

总之，只要上下装的搭配能表现你的个性，表现你的自然美，展现你的心灵美，就大胆地尝试吧！

性感是女人天性

最近的一台法国时装展，展的是风情万种的内衣。

看着那些佳丽的玉腿玉臂在台上晃来晃去，真是太典雅了。典雅的是佳丽身上穿的各种各样的内衣。把内衣设计出这样的典雅，那些细致到家的想象和美感，令人感到生活的美时时伴随着你。

的确，美丽的内衣显出女人美丽的身体，典雅的内衣显出女人身体的典雅。设计得无可挑剔的内衣把属于女人的性感展示得淋漓尽致。我们每一个女人，是不是应该也拥有一两套这样的内衣呢？

通常，东方的女人们喜欢静静地无声地散发魅感，“肤若凝脂”，“夏至清凉无汗”，“杨柳小蛮腰”。

然而，在男人心目中，女性怎样才算性感呢？以下是一些男士的心理，你看了，是否会发出会心的一笑呢？

“杨贵妃是男人喜欢的性感。”

“涂上唇膏，带上帽子和太阳镜的女性最吸引我。”

“一天，未婚妻穿上无领T恤，戴上网球帽，突然间，她散发出一种吸引力。一个和你相处这么久的人忽然改变形象会令你兴奋莫名。”

“现任女友并非胸部丰满，但她爱穿紧身T恤，会散发出无尽性感的感觉，而且她对自己的身材也感到自豪。”

“只要她们一穿起迷你内裤，上身披上紧身汗衫，便令我神魂颠倒。”

对身体曲线有自信的人穿上性感泳衣，立即就能成为夏日海边的宠儿。把背部及腿部做深度的显露，这是分离式泳装，它能表现出比基尼所无法表现的性感。

不过，若穿这种深度暴露的单件式泳装，一稍有疏忽，便容易使自己的臀部过分显露，这总是须多加留意的。就事实而言，这种款式适合臀部曲线良好的人穿着，以这种款式来参加游泳池边的聚会也是较适合的。这种性感的单件式泳衣，颜色上以黑色较为流行，因为黑色对白皮肤、棕色皮肤者都有相辅相成之效。被太阳晒成的棕色皮肤，搭配黑色泳装，是富有魅力的色彩组合。一般泳衣穿着的基本原则是，皮肤白皙者穿寒色系列的泳衣；被太阳晒成棕色者，则穿暖色系列的泳衣（寒色系是指绿、蓝等色；暖色系是指红、橘等色）。白、黑色则适合于任何皮肤。

女人的性感如同女人的相貌，如果世界上只她一人活着，这并不重要。但是……如今，性感和美貌都同等重要。

为了女士们永远拥有男士们的关怀与爱心，女性应该培养自然、健康的性感。

浪漫娇宠的内衣

“一场诱惑的战争中谁是赢家！走进‘豪门’，女人，你是最大的赢家！”

“女人从此胸怀大志；男人只能紧紧依随——让男人无法一手掌握的女人。”

“自己的身材，自己救！”

“让‘豪门’为你塑造更优雅丰盈的体态——献给蜕变中的女人们。”

这只是一本杂志中内衣广告的部分摘录。说起女人的内衣，洋洋洒洒……

有个女孩曾这样描述过她的心理：“一日之晨在于‘舒服’。经过了一夜的好梦，舒舒服服地从被窝中醒来，阳光下环顾四周，一切是那么美好得令人感动，满足的感觉同时来自于身体与心灵的协调，柔软光滑，极有质感的内衣素材是拥抱肌肤的最佳选择；纯棉的细致、混纺Lycra纤维的弹性、蕾丝花边的绮丽……都给予我全天候的好心情。而私人的夜晚时刻，卸下一身疲惫的外衣，此时的肌肤细胞最需要贴心的呵护。在热烘烘的沐浴之后，休闲式的居家型内衣给予肢体以伸展自由；情调式的精致内衣编织着一夜的好梦……仿佛听见它们说：我的夜晚比白天美。”

这是何等样一颗纤纤柔柔的女人心，把生命中寻常的内衣当作活物，当作知己，人们不是一直都在叫“善待自己”，“讨好自己”吗？有什么比这更体贴自己的呢？一些具有特殊功效的内衣，还能全面调整体型及养护身体。

内衣作为着装方式一个不可分割的部分无疑有着甚至超越外衣的美，中国的女性，如今，也逐渐舍得将钱花在内衣上了。

在标榜着崇尚自然的瘦身主张下，中国的内衣正迅速发展，并日益受人瞩目。扳着手指头数一数中国如今的内衣品牌，两只手还嫌不够呢：莎美娜(台湾)，依思美(深圳)，奥黛莉(台湾)，安莉芳(香港)，黛安芬(德国)，达吉斯(上海)，百利安(上海)，康妮雅(广州)，爱慕(北京)，华歌尔(日本)，媚若诗(台湾)，雅兹(台湾)，皮尔·卡丹(法国)以及美国历史最悠久的内衣品牌媚登峰(MAID-ENFORM)。

绝大多数女性认为，悠游于女性最隐秘的流行世界，以内衣的柔软和触感交织成的形象概念，是解放身体，体味自己的最好方式。这意味着都市女性不再只重视社会地位的成就感，而会进一步追求更为自然的生活方式和美好的心理感受。

内衣唤起夫妻情

一套柔柔的、充满新意的女性内衣，可以激发丈夫的心理感受，增强夫妻生活的感情。

婚后这几年，她，时常抱怨丈夫不如恋爱时那么钟情于她，连看她的眼光也是散漫的。可是，她为什么没有意识到自己是否仍然像恋爱时那般注重形象呢？新鲜感确实在渐渐平淡、漠然，她和丈夫之间的了解、责任和义务终于代替了好奇、欣赏和珍惜。

然而，有一天，她去逛街，见妇女用品商店正在展销高档内衣。在它们面前，她观看，欣赏，设想着自己穿上后的效果……想着，想着，不觉走出了店门，可猛然间，她停住了脚步，凭着一股子冲动买了套绣花的胸罩和内裤。

那个夜晚，她穿上新买的内衣，羞羞答答地上床睡觉，突然，她从丈夫的眼睛里读到了惊奇、感叹、脉脉含情。这眼神曾经很熟

悉，只是久违了。

“你真美。”丈夫唏嘘。

丈夫的眼神和话语，使她自信自己依然如恋爱时那般多情和美丽。

想不到一套柔柔的内衣竟能引出夫妻爱意的升华。这是成功的一换，追求情趣的妻子何乐而不为呢？

很多人认为，内衣穿在里面没人看见，不需要讲究。其实，对任何已婚的女性来说，丈夫是你的第一位欣赏者。长期的无新意，必然会导致冷漠和麻木。

文胸尺度曲线美

有句广告辞说：“做女人挺好。”看来，女性美丽的乳房配上合适的胸罩能使女人的心理变得充满自信和满足。

由于乳房内没有肌肉，没有得到好好的承托和保护，很容易被地心吸力或其它因素而导致失去弹性及下垂。配戴文胸可以承托和保护乳房，避免松弛下垂，修饰胸部的线条美，加强自信。可是，购买文胸尺寸不当，会容易滑落造成尴尬，或勒紧胸部，不利于身体健康。很多女性对此非常苦恼。

如何购买一件穿着舒适、活动自如、又不易滑落，并且可以调整体态，加强曲线美，而又合身的内衣呢？

首先，要了解文胸的材料。文胸一般是由五种质料构成：

1. Elastane弹性纤维伸缩性大，恢复力佳，对紫外线，漂白剂会造成变化及脆化。

2. Nylon尼龙坚牢度高、吸湿性小、染色佳，但经日光直射会变黄或坚度减低。

3. Cotton棉吸湿性强，通风性强、柔软、耐用、保温。

4. Wool毛不易皱，吸湿性好、保温性好。

5. Polyester聚酯纤维坚牢度佳，耐热，不易破，具热可塑性。

其次，要了解女士内衣潮流趋势。

1. 钢丝文胸

追求优美的体态是现今女士们对内衣选择的标准，而钢丝款式的文胸有矫正及美化体型的功能。

钢丝主要有提升及承托作用，因此成为现今文胸款式的主流。尤其适合身形丰满，乳房下坠或乳房距离大的女士。钢丝款式能改善体型，令乳房形态更坚挺。

2. 魔术胸罩

魔术胸罩有“新月型”纤维软垫，隐藏于下罩杯内侧，可垫高，补整上胸围，形成更饱满的胸形，推挤出更明显的乳沟效果，适用于胸部适中的东方女性。

第三，要学会正确量度文胸的方法。

每一位女性都希望自己拥有令人羡慕的身材，你应该懂得唯有正确度量自己的尺码，选择合身的内衣，才能显示出完美的线条。量身时，以正常姿势，自然站立。尽可能穿得少，最好直接量在皮

肤上。测量周围尺寸时要水平地量，要量得正确。先以软尺量度胸下围码数(以厘米计算)，来决定胸围的码数。再量度胸上围的码数(乳房最丰满的部分。)胸上围与胸下围的码数相减后的差距决定罩杯的级数。

胸上围85cm

一胸下围75cm

差距10cm

标准文胸尺码表

尺码 (cm) 70 75 80 85

胸下围 (cm) 68—72 73—77 78—82 83—87

罩杯级数 (cm) A B C

胸上围—胸下围 (cm) ≤ 10 11—13 14—15

如果你的胸下围是73厘米，胸上围是83厘米，则应穿75A的文胸。

最后，要了解文胸与体型的关系。

胸部娇小者，需要罩杯浅，全罩杯，且具有衬垫的文胸。平常适中的胸部，可穿任何一种产品，全罩杯，四分之三罩杯，有衬垫，无衬垫的文胸均适合。胸部丰满者，需穿深罩杯、衬托胸部力量强的机能性文胸。两边胸部不一样大小者，需穿有衬垫的文胸，应以大的那边为准，决定罩杯的尺寸。

束腹裤腿苗条身

虽然，束腹裤适度收缩腰部、臀部，腹部、大腿，形成正确的体型与均匀的身材；可以防止腹部突出，臀部下垂：可以保持正确的体态，使你在舒适中对自己匀称的身体有自信心及安全感。可是，内衣在购买时，不能试穿，如果你不小心买错了大小，就会“一失足成千古恨”，即“劳民”又“丧财”。

如何使广大女人们买得放心，穿得舒心呢？

首先，要了解标准内裤的尺码。

臀围尺寸决定内裤尺码为大、中、小号。自然姿势站立，将软尺绕过臀部最丰满部分一周，即得到你所需要的内裤尺码。标准内裤尺码表如下：

内裤尺码 S/60 M/65 L/70 FL/75

臀围/厘米 84—88 89—93 94—98 99—103

其次，要掌握束腹裤的正确量法。

束腹裤的尺寸以腰围的尺寸为准，量时最好贴近皮肤量，否则会有1—4厘米的差异，量时，你必须以自然的姿态站立，以软尺绕过臀部最高点。当我们将标准的臀围及腰围量好时，将臀围减去腰围，就表示正常尺寸。臀围—腰围=25~28表示正常尺寸

如果臀围与腰围的差距小于25厘米，则应穿小号(S)，如果差距是25~28厘米，则应穿中号(M)，如果差距大于28厘米，则应穿大号(L)或者加大号(XL)。束腹裤标准尺码表如下。

尺码代号 S M L XL

产品尺码 60厘米 65厘米 70厘米 75厘米

适合于腰围 58—62 63—67 68—72 73—77

举例说明：如果你的腰围是63厘米，臀围是89厘米，则你应穿M号。

女性青睐针织装

我们知道，要做好一件时装，使之合身，美观，主要讲究剪裁，另外还要讲究衣服的镶边，纽扣的装饰。这些都使时装制作起来增加了制衣成本，因而，商店里一套时装所标的价格往往叫工薪族瞠目结舌，只能饱饱眼福。而针织时装，由于不需要作严格的剪裁，而且通过印染处理，针织布料变得五彩缤纷，制作成本相对较低，就大大满足了工薪族花钱不多，而又能追赶流行的心理。针织时装克服了价格上的难题，又不失时装风姿，非常受到普通女性的青睐。

当今，你漫步在大街小巷，五光十色的服装店铺令你目不暇接，吆喝叫卖不绝于耳，同时，身穿各种颜色针织时装的女人们令你眼花缭乱。一度销声匿迹的针织时装又大有卷土重来之势。那新的面料，新的款式给城市带来了新的风景线。

无论你是年轻美丽的少女，还是充满成熟魅力的女郎，在夏天穿上针织时装，都会给你增添无穷的风采，赢得不少回头率，使你获得极好的心理感受。

针织时装有几个主要优点。第一，穿着舒适，举手投足都感到十分方便自在。第二，针织时装穿在身上，能把女性优美的体型勾勒得淋漓尽致，使女性充满无穷的性感。第三，针织时装款式多，搭配灵活。今日针织物和机织物混合，仿毛皮和粗罗纹针织物结合

是街头流行趋势的要点，笔型紧身裙和裙裤是下装的主要特点。针织连衣裙采用奢华的安哥拉兔毛、马海毛和山羊绒混纺制作，成套型针织连衣裙，外形轮廓简洁、精致，与驼绒外衣配套最佳。第四，针织面料略带弹性，穿在谁的身上，都像是定做的一样。

在针织时装中，最流行的可算是针织短上衣。有的女孩子穿上这种短上衣，下穿白色短裤，露出一段美丽的肚和脐，透露出无比的性感和青春活力。如果这种短上衣，配上长裙，能使女性充满淑女的娇俏和妩媚。如果配上直筒牛仔裤，则另有一番潇洒景象。针织短上衣最大的优点是可以突出腰的细长，同时，又可在视觉上增加腿的长度。

由于针织时装的旺销，精明的厂商们盯住了这一市场，他们不断改进生产技术，更新生产工艺，提高产品质量，改善服务态度，使针织时装克服了易起毛、易变形的缺点，使针织时装上了一个档次。目前，针织时装越来越受到众多女性的宠爱。相信你在春、夏、秋季穿上一套美丽的针织时装，一定会展示出你美丽的风姿。

都市的牛仔情结

人们喜欢牛仔服装，不仅因为牛仔裤紧包臀部，裤腿较瘦，又缉以明线，线条分明，充分表现出人体的自然形态美，并且能够帮助人体下腹部绷紧和收起，显得干净利索，精神倍增，给人一种轻快感，富有节奏明快的时代风格。同时，更喜欢它所体现的牛仔文化，那种桀骜不驯，不屈不挠、自由自在的生活方式和心理特点，那种闪烁人性光芒的英雄风格。尤其是，以强悍为基调的牛仔服又融入了现代社会的文雅秀丽，融入一丝似水柔情。本就想做多情汉子的都市男人和本身多情又想表现个性的都市女人，都更加相信牛仔服、喜欢牛仔服。而创意制作牛仔服的厂商们，也确实没让人们失望过，总是不断提供给爱牛仔服的人们许多新意。

Lee牌牛仔服装由美国恒德利公司1889年创立，其后100多年里，Lee凭着其经典及创新，成为世界牛仔裤坛的典范，目前畅销世界150多个国家。

Lee牌牛仔布料是经过反复的测试，并采用了X型枣线，袋口撞钉等方法令每条牛仔裤坚固耐磨，更独有真皮烙印腰牌，盾形后袋及S型袋花等易于辨认的注册标志。

Lee牌牛仔以其自然、纯朴、无拘无束的风格风行全球，在百多年间为牛仔裤坛带来多个光灿荣耀的第一次，为世界时装之苑增添了不少活力源泉，被人们誉为一种永恒的时装。

纵使时装潮流不断改变，Lee以其设计独特，一直受到时装界、电影界、商界及政界名人的喜爱。就如好莱坞的玛莉莲·梦露、李察基尔、汤普鲁斯、莱莉亚罗伯茨等甚至美国前总统里根、布什，皆以穿着Lee牌牛仔裤作为尊荣高贵，深懂生活休闲的心理。

蒂妮姿新潮牛仔装，以领导潮流为主导，紧跟欧美流行节拍，又不失表达自己独特的东方风情，为我们揭示既充满活力动感又不失文雅打扮的着装新概念。

你见过牛仔装的面料中有金或银色光辉闪烁吗？蒂妮姿在秋季牛仔面料中裹夹金银丝的创意加上贴身裁剪，使秋冬牛仔装在通俗中提升华贵内蕴，在野气中增添都市气氛，在沉静色系中闪现活力。在蒂妮姿牛仔获奖新品中，也出现了夏日迷醉了无数女孩的露脐装，这款露脐装以中装立领，加小洋装的鸡心领。中装斜襟设计却以铜质拉链体现，怀旧与时代感并呈，东方风情与西方时尚同现，使牛仔时装趋向完美境界。

牛仔的品牌很多，但要特别忠告各位的是，千万不要把劳动布

的工作服跟本文所述及的牛仔服装混为一谈！一件真正的牛仔服装，它的面料绝对不是任何一个村野乡间的老婆婆的纺车上能够织出来的，而是有着极其严格的品质要求和极其繁复的工艺要求。它的手感与质地，都要给人一种恰到好处的感觉，粗糙与笨拙，都要在似与不似之间，这就是牛仔服装艺术的要义之所在。

当然，穿衣要适合场合，要体现人的心理，牛仔裤比较活泼，适合于轻松活泼的场合，一般来说，不太适合较为严肃的场合。

如何挑选牛仔服呢？名牌牛仔服装质量都比较可靠，但也要注意花色、款式、面料、做工、价格。其中特别注意款式是不是符合牛仔服的特点以及做工如何，尤其要检查的是“钮门、拉链是否缝牢，有无皱折；拉链是否拉动自如；口袋是否平贴；因牛仔服多缉明线，一定要检查好针脚；还要注意装饰性的配件，如钮扣是否坚固，口袋上标牌是否平正等等。

牛仔裤配什么样的上衣最好？一般认为，配针织T恤衫，茄克衫一类服装最好。棒针衫、羊毛衫和茄克衫的款式较短，下摆多用罗纹口包了起来，紧身利落，与牛仔裤结合在一起，基调和諧，风格统一，穿起来，更显风流倜傥，英俊潇洒。从色彩对比来看，牛仔裤的主色是蓝色，属于冷色调，显得沉着，如果与暖色系列相配，上身有轻灵之美，下身有持重之感，但与冷色系的白色与黑色相配，效果也不俗。

当然，也有不适合与牛仔裤相配的，如西服带背心的套装，比较严肃，与活泼的牛仔裤配了起来，格调难以和谐。但与粗纺花呢西服上装相配，则上下和谐，更能表现出豪放粗犷、活泼潇洒的性格，自有一种风度。牛仔裤还不宜与女性穿的织锦缎棉袄相配，因为缎子比较典雅而富丽，牛仔裤的布料显得粗糙，就破坏了上身的风格。

牛仔裤从当初的粗犷、原始，发展到现在的柔美、时尚，正遍及世界各地，遍及男女老幼，遍及春夏秋冬。

男人衣领特讲究

我们有时惯用“领袖”、“首领”、“领导”之类词来形容某一社会群落的中心人物，由此似乎可以引申出领之于衣是多么关键。男人的衣领真的那么重要吗？是的，领的有无、形状直接影响服装的肩部造型，同时也决定颈项、脸部的视觉效应及着装的整体感觉，男装尤其如此。

如果说现代男女服装还有所谓区别的话，衣领无疑是一个重要体现。女性可以用低敞的领线和柔和花俏的领型来衬映香肩玉颈、冰肌花容，男人则要通过棱角鲜明的衣领形状来强调粗短有力的领部和严肃英俊的面庞，以突出男人特有的挺拔阳刚。这已经成为现代着装的基本原则。即使在最为简单而时下盛行的圆领T恤上也可见领之重要。男人穿上领圈较大，罗纹边细窄的T恤总让人感到不太像男人，身着领圈较小而罗纹边宽紧的T恤，夏天虽然热些，却是一副男子汉的强悍形象。

男人的衣领象征着男人的衣装风格和心理特征。宽驳头西装领显得潇洒，窄驳头西装领让人觉得精干，喜欢线型柔和的青果领的男性想必多属温和精致的男人之类。冬日的大衣领多取色泽深沉感觉尊贵的毛绒较短的貂皮为饰，若选用绒毛蓬厚膘光十足的狐皮为领，总有飞扬浮华之嫌。方领衬衫属正经规矩的上班族男性，大大的尖角领翻在西装之外，多是年轻英俊的男孩子之举。

男人的衣领有辅正脸型、胸型之效。中国男性脸型都较柔和，穿上连风纪扣都系上的颈部遮严的中山装，有种一丝不苟的严肃。西装领挺直的驳领线，能给人添加数分坚毅。领位较高时，能增强

胸部的厚实感，较低的领位突出的是男性V型的胸腰结构。男人的衣领有的是讲究。

第3章 居室心理

安居，才能乐业。可见居室在人的生活中的重要作用。有专家证实，人的心情愉快，血液中便增加有利于健康的化学物质，而忧郁则产生对神经组织和心血管组织具有副作用的物质。好心情的获得，与人的生活条件、习惯、饮食、起居、工作等是分不开的。但是，环境优雅的居室，不能不说是获得好心情的一个重要条件。如果说家庭是人的避风港，那么居室是避风港的建筑物物质材料。恬静、优美、和谐的居室环境不仅可以净化工作带来的烦恼心理，而且可以消除身心的疲惫，并升华到一定的美的生活意境。

墙壁装饰的心理

墙壁装饰品包括书法作品、国画、油画、水印木刻画、照片、瓷绘、刺绣品、竹雕、剪纸、挂毯、浮雕等，人们以此表现出求美求雅的心理。

墙壁装饰要突出主墙，使之成为装饰的中心。主墙就是室内最整齐而突出的墙面。主墙分一面墙和对称两面墙。一般把书画作为主墙的重点装饰，次墙根据房间大小适当点缀装饰品。室内如有两面主墙而只挂一幅书画时，一般是放沙发或坐椅的对面，因为放沙发、坐椅的部位是会客休息的地方，书画挂在对面便于欣赏。次墙的辅助点缀装饰品，不能与主墙装饰品“分庭抗礼”，更不能超出主墙的装饰，应主次分明重点突出，在心理上形成层次感。同时避免装饰品雷同。

室内在布置较多的墙壁装饰品时，最好品种内容是穿插，单一品种即使内容丰富也容易显得单调。

同时，墙壁装饰，要注意大小得体，大墙面挂大件，小墙面挂

小件。室内家具大小要合理搭配，高低相适应，使墙饰与之层次分明，气氛和谐。

墙壁装饰品和墙壁的色调要协调。如黑白分明的画，不宜挂在白色的墙上，因强烈的对比色调刺激人的眼睛容易产生疲劳心理。墙壁上无论是悬挂什么东西，切忌太紧迫，否则雅致的房间，会显得非常俗气。

居室色彩的心理

色彩是室内设计装潢的灵魂。色彩的感觉是美感的最普及的形式。室内的墙壁、家具、窗帘等色彩应构成一个统一的基调，以此烘托室内环境气氛和情调。

如果你想把房间色彩配得舒适、大方，就得运用色彩心理学知识。不同的色彩能使人有华丽、朴素、典雅、热烈、欢快、忧郁、沉闷等不同心理。

自然界中，五彩缤纷的色彩一般分为两大类——暖色和冷色。暖色，以红，黄、橙为主色，它常能使人联想到东方的旭日、燃烧的火焰、鲜艳的花朵等。暖色都有一种膨胀、前进、亢奋的心理感觉。冷色，以蓝、绿、紫为主色，它给人带来许多的联想。蓝色：让人联想到海洋、天空、寂静、旷远……绿色：让人联想到小草、树叶、春天、希望、和平……紫色：让人联想到紫罗兰、紫藤等，给人以华贵、典雅、温馨的心理感受。

所以，对一个有丰富经验的设计师来说，在同一个室内环境中，选用不同的色彩，就会产生截然不同的装饰心理效果。

一般而言，造就华丽的室内环境，宜选用纯度较高的色彩；造就雅致的室内环境，宜选用纯度较低的色彩。造就亮丽的室内环

境，宜选用明度较高的色彩；造就质朴的室内环境，宜选用明度较低的色彩。造就清新的室内环境，宜选用冷色；而造就温暖的室内环境，宜选用暖色。

值得注意的是，在考虑色彩的视觉心理效果时，还必须考虑色彩在室内装潢中的实际效果，即包括减轻人在室内活动中眼睛的疲劳，创造人体舒适的生活环境，提高人在居室空间的活动效率，创造及保持室内整洁的环境等。

职业与色彩心理

上班族，紧张而单调的工作，容易引起职业性的心理疲劳，下班后，若能生活在适宜的居室色彩中，一定有益于身心健康，消除工作疲劳。

纺织工人在“茫茫白雪”之中，眼睛容易产生疲劳感和冷凝的心理感受，所以居室色彩应取红、黄系列的暖色，再配上适当艳丽的装饰品，便可使眼睛得到很好的休息，调整心理状态。

刺绣工人、校对排字工人，以及电脑操作员和程序员眼睛容易疲劳，他们的居室色彩宜选用绿色，因为绿色能减弱目光的反射程度。人们在看书疲劳时，抬头凝视一会儿绿色，眼睛便会感到轻松一些。

操作自动生产线的工人，精神高度集中，容易产生紧张的心理疲劳感，休息时，他们需要一个轻松、愉快的环境，居室取冷色为好。

色织印染工人、油漆工人、布匹售货员，每天接触的都是五彩缤纷的艳丽色彩，致使眼花缭乱，产生杂乱的心理感受，他们的居室应取以绿、翠绿为主的中性色彩，有利于镇静神经，给人以温

柔、舒适之感。

冶铁工人、司炉工人，每天接触高温、飞溅的钢花，奔腾的铁水，熊熊的烈火，整天映入眼底的是火辣辣的红色。长期凝视红光，大脑皮层产生强烈的兴奋，易于疲劳。因此，居室以白色、乳白色、浅蓝色等冷色调为好，使其视神经得到休息，让在高温下产生的热烈情绪，和谐过渡到“冷”的环境中来，产生一种心理舒适感，对恢复体力、消除疲劳大有裨益。

夫妻卧室的布置

卧室，是睡眠空间。同时，又是学习的空间，可以兼作书房。一般来说，夫妻卧室的总体格调以温柔幽雅为主，形成温暖、宁静、祥和与轻松的心理环境气氛。因为卧室是夫妻睡眠的地方，所以要体现独特的个性与独创精神，以增进夫妻之间的心理交融。夫妻卧室的家具布置必须从居室的实际情况出发，并结合主人的个性特点，才能获得较为理想的效果。如组合式家具，以其简洁的造型、多功能及方便的使用深受人们的喜爱，而且能充分地利用主卧室空间的有效面积，创造舒适的环境。

夫妻卧室的色彩表现主要由灯光、色调组成。灯光一般以采用暖色的白炽灯为佳，它的温暖色调能够使整个主卧室产生温暖柔和的气氛。不过在炎热的夏季可以用冷色灯光，以形成室内清凉的心理感觉。墙面采用中性色调，以衬托家具的色彩。地面可铺上富有沉静色调的地毯，显得柔美而和谐。

儿童卧室的布置

儿童卧室是孩子睡眠、学习、游戏的小天地。在这个充满爱心、欢乐与创造意识的室内环境中，孩子将逐步培养起独立自信的能力，并编织未来五彩缤纷的梦幻……

儿童卧室的色彩应该以体现自然质感与柔和活泼的色彩搭配为主。若运用黄色、蓝色、绿色和红色的对比效果会使人感到振奋高亢，若运用黄色、蓝色、绿色和鲜红色再配上淡褐色和象牙白，便会洋溢着青春的气息，体现出活泼与跳跃；若以象牙白和自然素材的明亮色彩构筑室内，造就一个整洁美丽、充满快乐的空间。

儿童卧室的环境格调必须与儿童的早期教育心理和儿童的早期美育相结合。儿童的卧室可以布置一些彩球或具有鲜艳色彩块的软体玩具，还可以把孩子的卧床与美丽的神话童话故事联系起来，比如将床布置成“红色的蘑菇亭”、“森林中的小屋”等等。在墙面上，可以贴上孩子自己创作的图画、书法作品、剪纸艺术画等等。另外为孩子购买一些精美的儿童书刊和画报，培养孩子从小爱学习、爱思考的良好心理习性。

在儿童卧室的布置上，父母可以充分发挥孩子的创意，让他们规划和设计理想的生活空间，这对孩子创造力的培养是一种良好的训练。

庭院美化的心理

无论在北方的四合院，还是在南方新兴城市居民的住宅楼（特别是一楼）和乡村住宅前后的空地，如能够进行合理的环境布置和美化，栽种上各种奇花异草和树木，就可以使这些空间变得秀丽雅致，形成意想不到的心理效果。

法国有一部反映著名画家毕加索艺术生涯的纪录片，拍摄的镜头留给观众的印象非常深刻。建立在瓦洛里斯居民区空地上的毕加索雕塑名作《抱羊的人》，与当地居民们在它基座周围一系列的富有人情味的生活场景；早晨居民打开窗子，第一眼看到的是雕像，接着是孩子们在雕像下做游戏，大人们在雕像下亲切交谈、互致问

候或做买卖。让人们在心理上觉得，雕像就“生活”在他们的中间，它是居民生活中不可缺少的组成部分，美化了居民区的人文环境。

可以说，人们除了在住宅附近的空地上种些花草树木，搭个葡萄架或南瓜、丝瓜架，造点假石山，或挖个小水池养些金鱼、水草或睡莲外，不妨在庭院中建造一些人物或动物的雕塑，不仅能够增加庭院的美感，而且给人以更加丰富的心理享受。

高层住宅楼的周围空地不大，若能修建一些尺寸不太小的雕塑，并以这些雕塑为中心，合理地布置绿化，制造几个小石凳，让居民在紧张的劳动之余，休息娱乐，让孩子们在四周游戏，居民的心理生活会更加丰富多彩。

走廊阳台和窗台

现代家庭住宅大都有走廊、阳台和窗台，而一些居民没有很好地利用其空间，随便在走廊、阳台和窗台上堆放各种杂物，使本来有限的空间显得杂乱无章，使人在心理上感到很不雅观。如何利用这些空间美化自己的生活环境心理空间呢？

走廊、阳台和窗台最适合种花草树木，如米兰、含笑、茉莉、月季花，可以使居室芳香馥郁；风仙花、长春花、鱼尾菊、午时花、铺地锦、风雨花；鸡冠花，颜色鲜艳夺目，而且易于栽培；紫苏、芙蓉、木槿、五彩椒和芸香、萱草，既能观赏，又可做家庭食谱的配料、香料或药用。

如果楼房的窗台、阳台或墙壁朝西，夏天阳光直射时间长、室内温度高，种上茛萝花、牵牛花、金银花、爬墙虎和紫藤等藤本植物，攀附在棚架上或墙壁上，就能形成一道绿色的垂帘，既可以遮挡炽热的阳光，又可以使房内光线柔和，还可以观赏美丽的花朵，

使人在炎热的盛夏有一种春意盎然的心理感受。

由于一些居民居室面积较小，家私杂物多，不得不放一部分在阳台、走廊上，为了无损于整洁美观，在堆放杂物的外表用塑料布、木板、纸报或铁皮加以遮挡为好。

厨房布置的心理

厨房是住宅的重要组成部分，它不但是烹调、洗濯、贮存食物和用具的场所，更是兼作饭厅的地方。

厨房的设备主要由洗涤设备、配餐设备、烹调设备及贮藏设备等四个部分组成。

厨房色彩的总体心理效果应是明亮干净、轻松温暖。如采用暖色并与自然材质的天然色彩相搭配，创造出温暖、轻快的厨房气氛，并与食物中的主要色彩红色、桔色、黄色相呼应，产生感觉新鲜、富有食欲的室内环境。当然也可以采用各种淡雅的冷暖色调，创造洁净明朗的厨房特定的空间效果。不过，兼作餐厅的厨房采用暖色调为好，使人在用餐时的感觉更为舒适，食欲更强。

厨房家具的平面布局主要分几种类型：①一字型，也称直列型，即将家具集中紧靠一面墙壁放置的形式。为小面积厨房常采纳，由于其布置比较集中，在人们的心理上产生开阔感受。②口字型，这种形式是将家具按三面相邻的墙壁连续安放，适宜于布置面积较为宽敞且厨炊设备较齐全的厨房。③人字型，将家具按两面相邻的墙壁连续安放，使人在心理上觉得流畅连贯，便于组织工作流程，操作方便。④二字型，也称并列型，但操作不太方便。

为了减轻人在厨房工作过程中过多的行走活动所带来的额外疲劳，提高实际操作的工作效率，设计一套科学而合理的厨房操作流

程，能获得高效率的厨房操作流程为：贮藏——准备——洗涤——配餐——烹调——清理。与此相应安置的厨房设备的顺序为：电冰箱——操作台——洗涤水池——配餐台——炉灶。此外，厨房设备布置，要考虑人体在静或活动中的各种尺度，以保证使用者在厨房活动中的最佳最安全的效果。

卫生间布置心理

卫生间是为了满足人的健康、卫生、清洁等基本生理活动的需要的空间。

当今，卫生间不仅要满足人们获得清新与干净的健康要求，而且要还要成为休闲与身心享受的重要的心理空间。

卫生间的设备主要包括浴缸、坐便器、洗脸盆等三大件。与之相配套的有浴布、淋浴器拉手、毛巾架、肥皂盒、手纸箱、镜面、搁物箱等。搁物箱内放置漱口杯、牙刷、牙膏、剃须刀、化妆用品等。

卫生间的色彩心理要求是明亮干净、清新与轻松。为了克服卫生间空间狭小的感觉，在色彩的选用上常以高明度、低彩度的冷色调为主，而且卫生间设备与墙面最好采用相同或接近的色彩，使整个卫生间充满整体与整洁的心理效果。当然，每个家庭的不同个性与爱好，对卫生间色彩的选择是可以灵活考虑的。

卫生间的组合心理效果主要由浴缸、坐便器及洗脸盆三大件的设置位置来体现。设置方法有直线并列设置及曲线环抱设置两大类。不过具体的放置方法必须根据卫生间的不同空间结构特点来决定。

卫生间的灯具选用，一般以扩散型灯具、间接型或半间接型灯

具为主，以避免直射光线对人眼睛的刺激。在卫生间中最重要的灯具设置是梳洗化妆区域的灯具设置，它必须照亮镜前人的脸部，却又不能使人在镜面内看到灯具。所以梳洗化妆区域的灯具必须安装在镜面的上方紧靠镜面处，即要位于梳洗化妆时的人的视野范围之外。卫生间的灯具光源在色彩上常采用暖色调的白炽灯或三基色荧光灯，以调和镜面所带的蓝绿色调’，创造和谐的心理环境。

卫生间的地材选择以防水、耐磨、易清洁为前提。除马赛克不易清洁外，地砖较为流行。从人体的本能来说是喜欢接触具有温暖感的质地柔软的材质；所以当今铺设地毯已成为时尚，特别为严寒的冬季带来一丝暖意。

书架书橱的布置

书架、书橱不仅可以摆放书籍，还可以点缀一些小艺术品。但要恰到好处地布置书架，使人赏心悦目，并非一件易事。这里是加大拿一位艺术家向读者推荐的布置书架书橱的艺术心理要点：首先根据所选用的书架去设想一个大概的轮廓。当然，如果是组合式书橱，便需作一番精心的设计。

摆放的形式、结构和色调方面的和谐是成功地安排书籍和小艺术品的一个重要因素。

摆放的物品要疏密有致，不可拥挤零乱。竖放的书籍尽量接近隔板的高度，横放的书籍则要留出一定的空隙，这是为了强调它们的重要性，任何一点零乱都会给相邻的物品减损心理韵味。利用架上空间，应有自己的规则。先确定陈列品的一个焦点，即你的工艺品中哪件最使你满意，应该被突出，然后依次安排。

如果要摆进大的物品，要保证其“呼吸空间”。需要突出某一物品的色彩时，可以在其后衬托不同色调的纸或装饰布。

如果书籍是主要陈列品，要以其大小来决定摆放的位置，切不可长短不一，参差错落。

大的物品要单独放置，小的物品可放在一起。书架如有合适的空间，也可以摆放绘画或照片，也可用画盘来装饰。

书架是整个房间的一个组成部分，因此其内容也要和室内环境的布置成为一个和谐的整体。

插花艺术心理

春有冰梅疏影横斜，夏有粉莲清芬可掬，秋有黄菊繁荣傲霜，冬有天竹红果映雪。这是插花艺术心理的生动写照。

花，代表了温柔的感情和爱情，是崇敬和谢意的化身。

花，不仅于大自然中含苞怒放，在居室、客厅婷婷玉立，而且在所有的屋子都可以找到她的位置。不过，把花引入人们的生活的居室，使其散发出生命的意义和丰富的色彩，是通过“插花”艺术心理而实现的。

插花以图案式插花与自然式插花为主，前者较规范，多用于浅盆(水盆)式插花；后者更接近于自然，恣意变换；此外，还有线条式插花及野味式插花等等。可用于盆插的花以木本花枝为主，有梅花、蜡梅、牡丹、月季、山茶、杜鹃、含笑、石榴、枸骨、南天竹等。用浅盆插花的种类也很多，像鹤望兰、兔子花、水仙、石蒜、慈姑花、睡莲、旱金等花枝，以及棕榈、铁树、芭蕉、红竹、棕竹、龟背行、蕨类、花叶芋、彩叶草等多种观叶类植物及水莲叶等作陪衬。

插花的技巧和方法多种多样，主要以三角形支架为主体，构成

轮廓分明的插花艺术。掌握了插花技法，即使两朵秋菊、几茎芦花、一枝枯藤，只要经过巧妙安排，被配置在适当的位置上，便可显出清雅、独特的意境。

在起居室和客厅，小束的花宜放在托架和壁护的搁板上，圆锥形或圆形的花束则安置于桌上或者衣柜上。

在书房，插花应小而精致，应插放在古朴而又稳固的器皿之中。一朵花配上少许绿叶，一根柳条或是结有小果实的小树枝，将会烘托出优雅的气氛。

在卧室，应该用没有香味的花束来装饰。花的颜色要接近于地毯或墙壁色调。

在厨房，用一个陶盆或铜盆，里面放少许水果和蔬菜，并掺杂几株麦穗，或种植一些散发清香的野草，则会令人赏心悦目。

居室陈设的心理

居室陈设，指家具和日用品如何合理而艺术地布局，以创造一个优美而舒适的生活环境和心理环境。

居室陈设，应有独特的风格，立意要新，别具匠心。立意，是根据客观条件提出自己的方案。住房面积较小的，应当考虑如何制定一个紧凑的陈设方案；住房面积宽绰，应当考虑宽绰的陈设方案。不然会给人造成零乱、拥挤或堆砌的心理感觉，室内陈设好像一个人的形体与服饰的关系。人虽有健美的形体，如果衣着比例、样式、色泽、质感不好，就会破坏形体美；反之，虽然形体较差，而衣着恰当，却可以增色。这是立意的目的。

人在居室的活动表现为动和静两种基本形态。静——睡觉的时

间可能比动态占的时间要长，故表现为简单的功能要求；而动态则是复杂的，多变的，其功能要求就比较高，所以卧室陈设着眼点在“静”，而客厅和书房的陈设设计着眼点在“动”。

在室内陈设的总体关系上，宜简不宜繁，局部的个体上则可以变化丰富些，就好比音乐里的装饰音，在同一支曲子里花腔多了就显得媚俗。但全无又会平淡无味。

随着人们生活水平的提高，居住条件的逐步改善，对卧房、客厅、书房的陈设越来越重视。

卧房，是居室主人睡眠休息用房，设计的着眼点是“静”。在卧房平面上可将其划分为安静区、明亮区和活动区，将卧房以不同的功能、长短、高矮和宽窄分门别类，按区域布置。在卧房中，床是最重要的家具，一般应将床放在安静区。在活动区放长沙发，供睡眠前后休息用。明亮区放置梳妆台、盆景等。在行动区和明亮区的墙转折处放大衣柜。

书房，是供居室主人下班后在家学习和读书用的房间，陈设的着眼点要有利于读书学习。在书房中，书桌和书柜(架)是最重要的家具，一般应放在离窗比较近光线充足的地方，书柜则紧连书桌，以方便拿放书刊。

客厅，是接待客人和用膳的地方。布置要考虑给人以充分的活动空间，并视其大小决定客厅里摆放多少家具。客厅一般放置茶柜、多用柜、沙发、茶几、方(圆)桌、椅凳等。要注意尽量使客厅保持宽敞，空间感强。不要让人一进客厅，就产生一种连转身的地方都没有的心理压迫感。

居室灯具的装饰

灯具在白天是居室空间的重要装饰品，在夜晚又是制造室内意境的重要照明工具。装饰的目的，在于产生一种心理效应。工具则在于其使用价值。

居室照明主要分为两类，即自然采光和人工照明。

自然采光又分为直接采光和扩散采光两种。直接采光是指全部或大部分的自然光线直接从窗户投入室内，受光照的一面明亮，背光的一面阴暗，形成了室内较强烈的明暗光线对比。直接采光的結果在受光部分容易对人的肉眼造成刺目眩光。扩散采光是采用穿透性的扩散材料使室外投入室内的自然光产生扩散的作用。这类光照比较柔和，使人产生朦胧神秘的心理感觉。

人工照明主要是为了补充自然光照的不足，而且还通过人工光源的设计并采用各类灯具来营造出一种富有情调的室内气氛。人工照明一般分普通照明、局部照明和装饰照明三类。

灯具照明所反映出来的艺术心理效果，主要体现在空间、色调和层次的气氛上。其中，灯光色彩的设计起着主导作用。如将居室内的灯光设计成一种富有阳光感的流行色调，浅色的家具与之相配，就可使居室内产生一种温暖感，尤其适用于冬季。如家具为土黄、赭石和栗色等，用黄色或白色的灯光，组合在一个棕色的色调里，就构成了沙漠的色调，产生一种辽远的空旷感，适用于春秋季节。如把居室的色调与灯光设计成蓝色或绿色，那就有助于人们心平气静，增添雅趣，这种灯光色彩适用于炎热的盛夏。

一般来说，灯具照明在同一空间中的形式不宜过多，而且最好统一于同一色调与款式之中。装饰照明，只宜用于重点装饰的部位，不宜多处滥用，才能起到画龙点睛的装饰作用。

家具式样与色彩

造型设计款式新颖、美观大方、坚固实用的家具，能增加家庭环境的美感，使人产生愉悦的心理感受。

家具以其尺度、造型、数量、质地、颜色及布置等各方面的特性对室内环境的协调起着重要的作用。在室内空间中，家具的轮廓线条与组群所组成的视觉空间，对人的心理感受会产生巨大的印象，所以家具的选用与陈设已成为室内装潢设计中的重要内容。

家具的款式、色彩与风格必须与室内环境和谐统一，才能完成家具在室内布置的静止环境中所形成的聚合中心的重点效果，也才能与室内整体环境充分地和谐统一，以共同完成塑造理想空间特性的作用。

对家具的选择各有所喜。有人喜欢古色古香的传统风味的家具；有人喜欢具有现代风格和时代气息的新家具。居室究竟陈设什么样款式的家具，要根据各个人不同的审美爱好和居室的宽窄、明暗光线的条件来决定。同时，家具的造型式样，应当与居室建筑的结构式样和环境相适应，才能产生协调的美感。例如，旧式的牙床、太师椅等，若与宫殿式的建筑布局和环境相适应，将相得益彰；若陈设在具有现代建筑特点的火柴盒式的住房里，将显得不伦不类。

家具的式样设计应当考虑人体的体型尺寸和“人体舒适”的原则。体型尺寸和舒适原则，主要由动、静两方面的数据组成：静的数据是指人体的各部位尺度，动的数据是指人体在家具使用过程中的起立、坐、卧等活动所涉及的范围，还包括人在观赏时的视觉范围。

为使人在室内的各种活动感到舒适，环境的清洁也是很重要的，所以家具在室内的布置必须保持一个适宜的空间，使清扫时方

便。

家具色彩的选用，要根据人们生活的地区、气候、生活习性和人的心理爱好以及家具造型种类来考虑。一般来说，热带和亚热带地区，家具的色彩以冷色调为好，因为这些色彩给人以宁静、凉爽的心理之感。气候寒冷的地区以暖色为主，因为这些色彩给人以温暖、开朗、活泼和充实感。家具的色彩还应当与墙壁和地面的颜色协调。一般来说，地面的颜色应当比家具和墙壁的色彩重些为好，这样才能使家具、墙壁和地面三者之间的颜色在房间的整体色调中，有较好的心理稳定性和心理沉着感。倘若三者颜色相近，便显得没有主次和反差，家具的式样和色彩再好，也会黯然失色；减弱家具明快清晰的线条感和立体感。家具体现色彩的同时，要体现出它的光亮度。

台布装饰的艺术

台布，也称桌布，是一种实用性与装饰性并重的饰品。台布，可以根据桌子的造型、用途不同而设计风格各异。

现代桌子造型讲求简朴洗炼，结构轻便精巧，有方、圆、长方、椭圆、多边之分，且高矮不等。台布不仅可以保护桌面，避免侵蚀、磨损，更为桌子容貌平添新意，产生美的心理感受。一些经济发达的国家，每个家庭都有多种台布，客厅里常用长方形大台布，厨房餐桌上用白色圆台布，卧室里小茶几上用勾花台布，每逢节日来临还要更换崭新的漂亮台布。

台布应与桌面规格配套，四周可以缝成皱褶或抽成荷叶边；若使用花边机还可以缝成数十种花样。台布宜对角覆盖，四周下垂，可半悬，也可以垂地，富于飘逸的立体美感，其线条流畅，装饰和谐，平衡而富有节奏感，令人赏心悦目。

小桌上的台布，可盖上一块与桌面同样大小的玻璃板。压上几张画片或照片，弥补空荡单调，增加几分雅致。进餐的大桌，在用餐时，台布上覆盖一层透明塑料薄膜，可防水浸油污。此外，床头柜、茶几、缝纫机面上，也适宜铺一方钩织花边台布，以求室内装饰的淡雅和谐。

窗帘装饰的艺术

在居室环境的美化中，窗帘是不可缺少的。窗帘既有实用价值，又有装饰和美化房间的作用。

一般居室的墙壁多为白色、淡奶黄色、淡湖绿色或浅蓝色。室内光线明暗的程度也不一样，在制作窗帘时，如能选择与墙壁色彩及室内光线明亮度相适应相协调的锦黄、浅棕色、中绿色、淡蓝色或浅红色，便能增加房间的舒适感。而选用轻薄、色泽好、花纹图案美观大方的窗帘布，会使窗景无趣的房间气氛为之改变。

窗帘布除了考虑挡风遮日，与室内墙壁色彩和光线的明亮度协调外，还要考虑和室内家具的色调相一致。窗帘布要纹理清晰、线条流畅、花纹图案美观大方。窗帘布的花纹和图案的大小，要与房间、窗户的大小相适应。如果窗户短，就不要选购横的花纹和图案，不然会使窗户显得更短。小窗户假如采用竖的花纹、浅色的图案，能给人留下窗户大的心理感觉。

在窗帘布的选择上，如果能根据季节和环境来考虑那就更理想了。夏季，用质轻色淡、偏冷的纱绸；冬季，用质厚色深的、偏暖的绒和布，这样可以改变人心理上的“冷”、“暖”的感觉。如果是新婚，窗帘布料可选择喜庆热烈的暖色。老人房间，以素雅、庄重为佳。因工作需要，白天在家睡眠休息的，可做绿红和黑红双层涂色窗帘遮光。

由于科学技术的进步，窗帘的材料组成和样式越来越多，有装饰织物制成的窗帘，有藤材或竹材制成的藤帘或竹帘，还有铝合金材料或塑料制成的百叶帘，以及天然纺织制成的垂直帘，等等。它们有的简洁、有的豪华、有的朴实、有的富丽、有的典雅、有的现代……

居室盆花的放置

在室内合理地放几盆花卉，既有美化环境，增添雅兴的作用，同时也可以调节空气，有益健康。但是，一般花卉白天在光照下，主要是进行光合作用，吸收二氧化碳，吐出新鲜氧气；而夜间主要是进行呼吸作用，同人一样吸收氧气，呼出二氧化碳。因此，一般花卉夜间在室内与人的呼吸作用有一定矛盾，倘若室内花卉大多，加上空气流通不畅，时间一长，便会损害人的身心健康。

不过，有些花卉，如仙人掌、仙人球、荷花、昙花、兰花、君子兰、水仙等，在夜间不仅不呼出二氧化碳，反而会吸进二氧化碳，起到净化室内空气，保持氧气和二氧化碳的平衡，有益于人体健康。

另外，有些花卉，如茉莉、米兰、丁香、桂花、紫薇、月季、玫瑰等，能散发出具有杀菌作用的挥发油，有消毒空气的功能。就说桂花，其清香能唤起人们美好的记忆和联想，沁人心脾，有使疲劳顿消之功；而茉莉的香味可使头晕目眩、感冒、鼻塞等症状减轻；视力模糊、头痛者，常闻菊花之香也颇有好处。但是，有些花卉放在室内，对人们健康是不利的，如玉丁香常置室内会引起气喘，心烦意乱，记忆衰退；百合花、兰花、夜来香、鸢尾的香味闻多了，会使人过于兴奋，以至产生眩晕之感，甚至引起失眠等。

可见，室内养花的关键，在于要熟悉花卉的性质和作用，经过

合理安排，对人们生理心理健康才会有益处。

客厅布置新气氛

客厅是家庭生活的重要空间之一。一般家庭的客厅集视听、饮食、会客于一身，家人朋友在这里休闲、用餐、谈心。客厅是家庭的窗口，它体现了每个家庭的个性心理特色，并充分展现了整个家庭的精神面貌。

由于各个家庭的生活习惯不同，性格爱好不同，文化素养不同，而造就了客厅各种不同的装饰风格，产生了丰富多彩的装饰格调。一般而言，客厅的总体格调应以创造一个温暖、明亮、愉悦的环境空间为目标，使人在这休闲与聚客的环境中感受到平静与和善的气氛，以得到精神上心理上的愉悦。

一般客厅色彩选用以自然的中性暖色调为主，并力求使客厅的色彩及材料简洁单一。要造就不同格调的客厅，就必须采用不同色彩的材质。如选用冷色调或浅灰色调，能产生宁静的高品味的格调；如选用自然、柔和的温暖的色彩，能产生柔和的休闲气氛的格调；如选用明亮温暖的自然色彩能造就亲切温暖的格调；如选用质朴的灰色调并配以合适的金银色，就能营造具有传统稳重气氛的高贵典雅的格调。

客厅大概的主要功能是作为家庭休闲的场所，所以在室内布置上要以视听作为该空间的设计中心，并以此组织其他必须在客厅进行的会客、聚餐或学习等生活活动，使其功能丰富，室内布局整体集中，适合现代快节奏生活的人们的心理需要。

第4章睡梦心理

中国古代《周礼》中讲梦有六类：正梦，噩梦，思梦，寐梦，喜梦，惧梦。其实，梦的内容不仅仅只限于这六类，每个人都会有各式各样的梦：创作之梦、回忆之梦、幻想之梦、甜蜜之梦、担忧之梦，等等。有时候梦是那样的美丽、欢乐，简直不能用言词表达；有些梦曲折有趣，就像戏剧一样丰富多彩；有时候梦阴郁可怕，醒来后吓人一身冷汗。在有些梦中，我们好像旁观者，像看一场电影电视一样。在另一些梦中，人们又身临其境，参与到事件的进展，又哭又笑，又惊又恨。有时候，人们还会做“梦中梦”。

梦经常是没有逻辑的。在梦中，各种荒诞、矛盾的行为与事件以极其难以置信的形式交织着。

梦是独享的。我们可以把自己的梦讲给别人听。而且，幸运的话，听梦的人富于想象力的反应还会使我们产生一种仿佛共有此梦的感觉。但是如果听梦者碰巧对什么都怀疑，那我们就毫无办法使他相信我们确实做过这个梦。因为谁也不能让梦中人出来作证。所以说梦是独享的。

梦有预兆性。梦不仅反映过去和现在，而且可以预测未来然而，最早将梦与人的心理或精神状态联系起来，并加以系统研究阐释的，是奥地利著名精神病学家和精神分析派的创始人西格蒙德·弗洛伊德。弗洛伊德通过自我分析发现，梦是通向潜意识的一条迂回道路。他于1900年发表的《梦的解释》一书，影响至今。该书的出版，标志着，人类对梦的探索走出了蒙昧，登上了科学大道。

人类对梦孜孜不倦的研究，实际是人对自身奥秘的探索，是对自我与外部世界的探索。事实证明，当人类能够较为客观地观察梦的时候，也正是对自己与外部世界有较充分认识的时候。梦是神秘

的，不去探索，它将会更加神秘。

寒诺伊人的怪梦

马来西亚的寒诺伊人属于没有文化的部落。他们训练自己的儿女做神志清醒的梦，结果这个部落中差不多每个成年人都会做神志清醒的梦，而且他们普遍地从事相当于某种原始形式的心理治疗实践，在夜梦过程中解决个人的或人与人的问题。

所谓神志清醒的梦，是一种梦境，作梦者当时知道他是在做梦，并且仍好像具有意识觉醒状态下拥有的判断能力。

现代科学研究表明，人睡眠时，大脑只存在神经细胞活动形式的改变，而不存在总活动量的减少，人不仅做梦，而且，在有梦睡眠阶段，大脑还处于一种高度的效能状态。这不但不会对人及功能的维护与恢复产生不利的影响，相反，还有着十分积极的意义。首先，梦是睡眠的保护者。在有梦睡眠中，脑细胞活跃，血流增多，耗氧加大，温度升高，代谢增强。

第二，睡梦可以使吸收、贮存了大量信息的中枢神经系统得到疏通和释放，从而在精神上获得缓冲与调剂，有助于人的心理平衡。

第三，儿童的大脑处于快速发展阶段，有梦睡眠所占的比例最大，约占50%（成人占20%左右）。而且年龄越小比例越大。说明有梦睡眠对脑发育有着积极的作用。

第四，有梦睡眠是动物进化到一定阶段的产物。梦，是脑进化到高级阶段的一个标志，哺乳类动物普遍存在程度不同的有梦睡眠，爬虫类以下动物不存在有梦睡眠。有梦睡眠主要会促进脑的调节和发育，无梦睡眠则是增进身体功能的恢复与成长。

第五，睡梦中人脑细胞不仅能接受、区别和判断信息，并作出反应，而且还可以重新安排和处理已知的信息，使新旧材料合理地沟通组合，从而获得新的知识内容。

第六，有梦睡眠与人的记忆有关，它对记忆的巩固——信息的条理化和强化产生作用。

穷人富人哀乐梦

这里有一个睡梦的笑谈：

一个穷人，没有钱租房，只好在公园的长椅上过夜。每天晚上他都做同一个梦，梦见他住在一间豪华的房间里，躺在沙发床上，甜甜美美地睡大觉。后来，此人得到一大笔遗产，他真的住进了豪华的房间，睡上了他梦寐以求的沙发床。可是，不幸的是他从此夜夜梦见躺在又冷又硬的长椅上过夜。

长期以来，梦确实令人感到惊异和困惑，它往往非常荒唐、不合情理。著名心理学家弗洛伊德认为，梦的目的是愿望的满足，梦像童话里的神仙，无论你有什么样的愿望，他都会满足你。所以，渴的人梦见饮料，饿的人梦见美餐，上面的笑话中的主人公，当他瑟缩在冰冷的长椅上时，总是梦见豪华的房间和舒适的沙发床。

说到这里，人们不禁会说，梦有时候的确是愿望的满足，但梦不总是让人称心如意，就说那个从长椅过夜搬进豪华住宅的可怜人，难道他睡上沙发床之后，会希望自己再回到又冷又硬的长椅上吗？这显然是荒唐的。是不是因此而说弗氏的理论荒谬？其实，心理活动有许多是意识不到的。梦就是在意识不到的地方，即下意识中创作的。虽然，梦的目的是满足愿望，但有些愿望也会让做梦者感到不道德，如伤害他人。因此，这个下意识中的做梦者，为了掩

饰不好的愿望，学会了凝缩、转移、象征等一套写作方法，以至于创作出来的梦像一首朦胧诗，连梦者自己也无法理解其寓意。

那么，为什么那个后来搬进豪华住宅的人却天天梦见自己瑟缩在冰冷的长椅上呢？按弗氏的分析方法不难明白其寓意：“回忆一下吧，过去曾睡在冷冰的长椅上，瑟缩在秋风里，任蚊子咬，雨水淋。想想过去，再看看现在，如今的日子多么幸福舒适！”通过对比，增加快乐，这就是他在梦里得以心理满足的愿望。

睡眠做梦与个性

美国芝加哥大学的一间实验室，每到晚上便忙碌起来，这里的研究人员正在进行着梦的研究。他们发现每个人一个夜晚能做梦3～7次，可最多只能记得一次。

当受试者(通常是学生)睡着时，特殊机器记录下他们的脑电波和做梦时眼睛和身体的运动。令人吃惊的是做梦的人睡得很香。研究人员注意到，一个人梦前通常会出现不安。当梦开始时，人身体放松，眼睛活动，就好像舞台上幕布被揭开，同时，机器指示梦开始了。如果用蜂鸣器唤醒梦者，坐起来记下他的梦，然后再继续睡觉，就可能做更多的梦。如果梦后立即醒来，他可能复述整个梦。如果让他继续多睡一会儿，甚至只要五分钟，这梦的记忆就可能消失。

人的睡眠不是一个单一的进程，而是慢波(约90分钟)和快波(10～30分钟)这两种睡眠阶段的反复交替。也就是说，每晚的整个睡眠过程中，以慢波睡眠每90分钟为一间隔。越近睡眠后期，快波睡眠的时间越长。一个人醒来后，能否叙述他所做的梦，这与他是从什么睡眠状态中醒来有密切关系。如果你正好从快波睡眠之中醒来，对梦境的记忆就会比较清楚；如果是从慢波睡眠中醒来，就几

乎对梦境毫无记忆或感到从未做梦。

一般正常人的睡梦和由于各种原因而引起的神经衰弱患者的失眠是不同的。前者是人们睡眠的正常现象，后者是由于病态而引起的生理变化。

怎样的睡眠才算科学呢？从睡眠所需要时间来说，一般实际睡眠时间是随着年龄增大而递减。初生婴儿实际睡眠时间需要20~22个小时；1岁儿童为14~15个小时；9~13岁为10~11个小时；青年为9~10个小时；成年为7~8个小时；老年为5~6个小时。起居无常或过多的睡眠不但无益，反倒有害。这样会使大脑昏昏沉沉，影响正常工作所必需的兴奋水平。

有趣的是，一个名叫哈特曼的美国心理学家，在对睡眠进行一番研究之后，将睡眠时间在9小时或高于9小时的人称为长睡眠者，睡眠时间在6小时或低于6小时的人称为短睡眠者。通过对长睡眠者与短睡眠者的比较研究，他还发现两者之间存在着一些个性上的差异。短睡眠者一般活泼好动，勤勉，对自我感到满意，尽管他们雄心勃勃，但并不为能否达到目标而过多地忧虑，他们往往具有外向的、保持传统的特征，被认为是“纯美国人”。长睡眠者的个性特征不太容易分类和描述。他们往往是反传统的，富有批判性，内心怀有各种各样的意见，有些人轻度神经质，并对自我缺乏充分的认识，常有一种不确定感。

哈特曼的研究还发现了长短睡眠者做梦的时间的差异。无论是长睡眠者，还是短睡眠者，每天晚上的无梦睡眠时间几乎相同，但长睡眠者的有梦睡眠时间却几乎是短睡眠者的两倍，这意味着长睡眠者的睡眠时间虽然不一定是短睡眠者的两倍，但前者的梦却比后者多一倍。

人仰马翻权欲梦

一个颇有社会地位的患者诉说了这样一个梦：

我要外出旅行，所以忙忙碌碌，正想收拾行李，行李却找不到了。时间一分一秒地过去，火车快要开动了，这时我终于准备好，赶快往街上跑，但又发现自己忘记带一只装有重要文件的公文包，我只好又上气不接下气地奔回家里，找到之后又往车站跑，却怎么也跑不动，最后用尽力气总算到月台，但是只看到火车的烟已在车站外面飘散。火车已经走远了，前面的路是S形的曲线。我当时想，要是司机不小心，在车头行驶到直线轨道时就加大马力的话，后面的车厢正好在曲线轨道上，那就一定会被抛出轨道的。我正要喊叫，司机已经加速了，后面几节车厢果然很厉害地晃起来，最后终于出轨，造成一场严重车祸。我就在这场惊慌中醒了。

弗洛伊德的得意门生荣格分析这个梦的含义是：患者在事业上达到了高峰，长时间向上奋斗的结果已经使他精疲力尽了。他应该满足于自己的成就，但他却依旧野心勃勃，一心盼望爬到他力不能及的地位，于是心理病症就来警告他。梦中，司机在车头无忧无虑地驾驶，后面的车厢晃动，都具有“向上意志”遭受挫折的象征意义。后来的事实真的像他梦中所显示的那样，他在事业上所作的冒险尝试，偏离正轨过远，他在实际生活中真的人仰马翻，就像梦中的火车出事的那样。

徐娘梦中大逃亡

一个中年妇女的梦：

记不清到底在什么地方，好像是在没有铁丝网的收容所。在闷得要死的房间里，一群人蜂拥而上，给我穿衣服，甚至穿毛皮衣服，热得我汗流浹背。过了好久，我才逃脱了他们的围攻，瞅准机

会越过铁丝网。那些人还紧迫不舍。我想在大街上搭别人的车逃跑，但是人家不让我搭车。这时追赶的人逼近了，所以只好又往别处逃。不一会，突然周围变得很静，面前呈现一个大湖，不由得我心旷神怡。正在欣赏景色之际，感到背后有人，一看原来是个手拿警棍的高个子外国人站在背后，我忽地一下子失去知觉。

梦学家在分析这个“怪梦”时，了解到她的丈夫比她大18岁，并因中风卧床不起，而孩子们都耐心诚恳地服侍他。梦学家说出梦中的“象征”意义和隐藏心理的关系时，这位中年妇女的脸唰地红了。其实，这个梦可以判断为她对性欲的不满足。开始许多人给她穿衣服的场景，可以解释成她想赤身裸体这一愿望被压抑着。她对这种压抑进行反抗，并从收容所也就是她的“贞洁妻子”的座位上逃脱出去，但是她觉察到追捕她的人(即道德或良心)在与她激烈地纠缠。后来出现大湖是这位女性强烈的欲望，希望得到满足的象征，在梦中可以看成是被解放的天地。但是拿着警棍(男性的象征)的陌生人接近她的时候，她失去了知觉。

梦交神合总是空

有个17岁的女孩，学习一直在班上名列前茅。随着青春期的到来，女孩的母亲经常给她讲少女应该知道的事情。由于性格活泼开朗，小女孩与班上的男生交往很多。今年春天，这个女孩与班里最具绅士风度的男孩谈起了恋爱。第一次约会，男孩吻了女孩，女孩陶醉在欢愉之中。后来的日子频繁接触，男孩的手开始不老实起来，从上摸到下，女孩隔着衣服感到了男性冲动的力量，女孩既紧张兴奋，又惊异冲动，但终于推开了男孩，男孩当时满脸沮丧和悲伤，低声问女孩：喜不喜欢他。女孩无言以对，从此以后，男孩对女孩冷淡下来，终于分手。女孩的初恋划了句号。而男孩不久又和别的女孩交上了朋友，并且甜甜蜜蜜，使得这个17岁的女孩受不了，脑海里经常浮现男孩的身影，以致失眠多梦，梦中清楚地感到

与男孩在做爱。对此女孩拼命地压抑着，但有时不是和这个男孩，而是和别的男人做爱，梦醒后女孩烦恼极了。可是一到晚上，女孩又情不自禁地渴望做那种梦。有时一个人呆着，女孩也会想到这些梦，下身还阵阵收缩，女孩摆脱不了这种心境，终日魂不守舍……

根据心理学的规律，意识中无法解脱的需要，可以在梦中去寻求发泄，性梦无疑是一种潜意识的满足，不过，女孩的性梦，归结蒂是青春期的性要求。这种需求由那个具有绅士风度的男孩引发，故而性的对象是男孩。但他已不可能，所以时而变成别的男人。由于女孩没有真正的性爱经验，因此所谓的做爱也仅仅是想象行为。

如何打破这种“梦交”的现象呢？一靠理智毅力，二靠适当的医药调整。有时明知不对，就是控制不住，这是强迫心理现象。这种现象可以采用药物来加以控制。

心有灵犀一梦通

世界上许多伟大的发现和创举都与梦境有缘：

著名化学家凯库勒曾在打盹时梦见许多火球，这些火球相互串联形成一条火龙，当火龙首尾相衔形成一个火环时，他受到启示而惊醒，从而创立了著名的苯环结构学说。事后，他无不幽默地说：“先生们，让我们学会做梦吧。”

医学上著名的“双蛙心灌注”实验是奥地利生理学家洛伊在梦中萌发产生设计的，从而使他荣获了1936年的诺贝尔医学生理学奖。

英国剑桥大学对各种学科中有创造性的科学家的工作习惯进行调查，发现69个数学家中，有51个认为在有梦睡眠中解决问题。

德国大文豪歌德曾多次表白，他的诗歌有许多受梦境的影响而创作的，其代表作《浮士德》可以看到许多梦的幻影。

由此可见，梦——灵感——创造之间有在着某种有趣的心理联系。

灵感，就是直觉，它是一种突然爆发的创造性想象活动。创造心理学表明：梦中能获得新思想、新设计、新启示、新发现。因为灵感是一种下意识的直接的思维形式，是大脑记忆信息片断发生重新组合的结果。而梦正是人在睡眠中下意识的思维活动的反映，因而梦为灵感的产生提供了最适宜的条件。

梦中的灵魂在什么条件下降临呢？又怎样捕捉它呢？

只有大脑对某一问题长时间地苦心求索而又不得其解时，灵感才会产生。良好的睡眠将有助于灵感的降临。因为睡眠使大脑得以充分放松，解除了自觉思考的桎梏，调动了下意识的积极性，扩大了信息加工组合范围，为信息片断的重新组合构成梦中灵感提供机会。

此外，有意识地训练自己在入睡及睡眠时检阅或回忆一下所需要解决的问题，将对梦中灵感的产生起到暗示性的心理效应。灵感问题，稍纵即逝。倘若灵感发生，应立即笔录下来加工整理或趁机设法付诸实践。

胡某朱砂治恶梦

有个名叫钱少卿的人忽然得了个总做恶梦的毛病。他常常是一入睡便做恶梦，通宵恶梦不止。钱氏极为痛苦，但一直无法消除恶梦。

后来，钱氏因迁升赴任途经汉口，结识了一个叫胡用之的邓州推官，二人同住一个客栈。闲谈之中，钱氏说起了被恶梦缠绕的苦恼并担心这是不祥之兆。胡推官不紧不忙地说：“我以前也做过类似的恶梦，当时十分惧怕。后来遇到一个精通医术的道士，他教我用佩戴朱砂的办法驱梦。我初任邓州推官那年，找到了一簇箭状的朱砂，戴上不到十天就有了明显的效果。我连续戴了四五年后，就再也没有做过什么恶梦了。我至今还珍藏着那朱砂。”说罢从头髻中拿出一小袋子送给钱少卿。钱氏戴上朱砂，当晚就没有做梦，还踏踏实实地睡了一夜。

胡推官以朱砂治恶梦，是典型的中医疗法。朱砂“其质为阴阳团结，且为性凉体重，故能养精神、安魂魄、镇惊悸、熄肝风，导引肾气上达于心，则阴阳调和，水火既济，阴抱阳、阳承阴。”所以，古代医书常将朱砂列为治疗恶梦的灵药。

在一般情况下，身体健康的人做了梦，醒后很快就忘却了。可是，病人做了梦之后，其心理反应往往十分深刻。而且，病人做梦，常常是一些对健康极为不利的恶梦或怪梦。这表明梦与疾病有着密不可分的关系。古今中外的医学家都注意到了这一点。

身体疾病梦预兆

有位妇女感到极度疲乏，但仍硬撑着继续工作。一天晚上，她梦见自己正死命地抓住窗框不让自己摔下楼去，但终因体力不支而掉了下去。两天之后，她在工作时晕倒了。医生诊断她得了尿路感染，是因为站立时间过长所致。

一位81岁的老太太在临死前的前三天做了这样一个梦：她梦见自己身上所有的病都聚集在一起，待她细看时，发觉这些病都变成了玫瑰花。她知道有人会来种这些花儿，她也知道明年花儿又会开

放。

西方著名释梦家认为，在身体疾病出现之前会有一次“预兆梦”，因为在梦中，身体所有细微的感觉都被放大了。如上例中的妇女，她的梦提醒她别把自己逼得太紧了，同时也表现出一种下意识的愿望，希望就此住手，不再干了。如果把她的梦解释为“你得病了”似乎有点不太妥当，因为梦的内容实在没有什么可以和“尿路感染”这种疾病联系起来的。还比如，得了膀胱炎的人会梦见泉水；得了肺病的人会梦见窒息，等等。这种看法从古代一直延续到科学医疗的出现，甚至时至今日，睡梦分析专家们都没有提出异议。

梦里依稀身边事

一个军医，因治疗伤兵，已经几天几夜未好好休息。在一次治疗空档中，他倒头呼呼地大睡起来，怎么叫也叫不醒，用冷水喷他的头部，也仅仅是翻个身又睡着了，但是当助手在他耳边轻轻地告诉说，“伤兵又来了，请你起来动手术”时，他毫不迟疑地一骨碌地爬了起来，投入工作之中。

据说，水磨坊主人睡着后，打雷也惊不醒，可水磨一响却立即醒来了。

从以上现象中，可以发现人在睡眠中，大脑虽处于弥漫性抑制状态，但仍然有一些脑细胞处于警戒中。梦也一样，由于人的大脑皮层上有部分细胞抑制得不深，仍处于微弱的兴奋状态，才使人在睡眠中做起梦来。梦之所之离奇古怪，也是由于大脑皮层大部分处于抑制状态，不可能像白天那样运用自如。

不过，人的梦的成因，和睡眠的周围环境以及身体内部的刺激有关。例如钟声、铃声能引起听音乐的梦；室温低，脚又伸出被子

外面会做脚踏上冰块或凉水的梦；晚饭没吃饱，饥肠辘辘容易梦见美餐一顿；晚上喝多了水，膀胱受到刺激，梦中就到处找厕所小便，小孩往往会尿床；手压在胸口睡，能梦见怪物压在身上或打架输了逃跑等情景。

有几种梦境似乎是人们共有的。如梦见自己思念的亲人；梦见被别人追赶或自己逃跑又跑不快；梦见和他人打架，或用枪，或用刀攻击敌人；梦见自己飞起来；梦见自己从高处掉下来；梦见已死去的人；梦见心爱的异性朋友；梦见被人关在一间屋里；梦见考试、读书等等，这些都是正常人常做的梦。奇妙的是，人类的梦大多数是黑白的，彩色的梦顶多占30%。

梦中梦犹画中画

一位教师曾写了一篇文章。论文脱稿的那天晚上，他向同室的教师借阅一本书，以便查阅一段引文的出处，但没有查到。随后那位教师又帮助查阅了很长时间，也未查找到。第二天中午，大概是由于连续写作的缘故，这位教师感到十分疲倦，就盖上被子和衣而睡。入睡后，他梦见走进一座四方形的平房中，房间隔为南北两间，非常宽敞。这时，他突然感到两眼被粘住竭力想睁开双眼，但怎么也睁不开。于是，他意识到是在做梦：他再次努力睁开双眼，这次终于成功了。他看到了宿舍里熟悉的一切。同室的教师正在找书。教师看见他醒来就说：“你知道昨晚你要查找的那段引文为什么查不到吗？那本书再版时已将它删掉了。”“噢！”他回答了一句，只觉得左眼仍有些发粘，没有完全睁开。于是他又使劲睁了一下眼。这时眼前突然明亮起来。教师正坐在桌旁看书。这位教师忽然意识到刚才未真正醒来，就急切地问那位教师：“你刚才同我讲话了吗？”那位教师笑着答道：“没有啊！”他若有所悟地想：原来是梦中梦。

何谓梦中梦？梦中梦犹如画中画，它是一种特殊的梦现象。这种梦的特征是梦者在梦中“醒”来，作出非常合乎逻辑的思维或合情合理的行为，实际是仍处于梦中，并未真正醒来。这位写论文的教师第一次“醒”（并非真醒）前，是处在快眼动相眠阶段。由于梦者是位在六楼，每天上下楼时产生了“住平房多好”的潜意识愿望，它和梦者曾长期住平房的经验结合起来，发生走进一间平房的梦是不足为怪的。第一“梦”后则处于非快眼动相眠阶段。梦者自认为已经醒来，其行为和思考井井有条。在梦境中，梦者和教师关于引文为什么没有查到的对话非常合乎逻辑，这显然是梦者头一天晚上未能查出引文出处，而于梦中继续思考的结果。直到第二次醒来，才真正回到觉醒状态。可见，上述“梦中梦”例提供了由快速眼动睡眠经过非快速眼动睡眠过渡到觉醒状态的事实，并反映了在这一转化过程中，心理意识活动由弱变强，和意识活动由强而弱的变化。这种与人入睡时意识状态的变化恰恰是相反的。

教师犹作考试梦

有位在大学工作了几年的教师，经常梦见自己参加高考。在考试之前，老挤不上通往考场的公共汽车。好不容易到了考场，又找不到自己要去的教室。进了教室又找不到自己的座位。当坐在座位上时，又发现考题自己一个也不会做，坐在那儿一筹莫展。正发呆发愁时，一阵铃响，收试卷了，他拿着白卷在梦中惊醒过来。这种倒霉的考试梦一直侵扰着这位教师，严重地影响了睡眠和工作。后来，他采用意识控制法，每当考试梦一露头时，他就竭力使自己意识到：这是在做梦，我大学早已毕业了。经过反复提醒，反复用意识的力量控制，后来这种梦一出现，意识便告诉他这是梦，考试梦从此就消失了。

一般说来，梦到的考试总是做梦者已经通过的一场考试。因此，可以把这一类梦解释为自我肯定——好像是在说，尽管你当时

也紧张不安，你最终还不是通过了么？所以，你也一定可能通过接下来就要面临的考试。

考试梦如此多见，大概是出于这么一个事实：在现代社会中，考试，至少对以职业谋生的人来说，似乎是由学生变为成年人的一个必经仪式。于是，有些虽然通过了考试但出于各种原因仍然缺乏一种成年人的成熟心理就会反复地梦见那次考试。至于梦见通过了，或是没有通过驾驶执照考试，也可以用同样的方法来解释。

值得一提的是，上述梦例中的大学教师采用意识控制对改良梦境起到了积极作用。意识控制指通过意识去努力调整梦心理的方法。做梦者能够意识到自己是在做梦，坚信自己能够克服一些梦给人带来的不良影响。具体方法是从做梦日记开始，锻炼自己对梦的回忆能力，由此逐渐过渡到自己在一定程度上能进入梦境，意识到自己是在做梦，从而实现对梦的控制。

梦的后效及护理

有一位病人，因母亲病故而突发胃炎入院，住院二个月中做了两次梦，梦见母亲提着东西来探望她，站在病房门口，不声不响，病人就大哭着迎上去。为此她常常努力回忆梦中的情景，并常常黯然泪下。她的胃炎也很难痊愈。这是梦的情感后效心理对人的正常生活影响，特别是人格偏常或患有神经官能症的人往往难以自拔。

有一位病人患有神经官能症。一天清晨，她向病友谈她昨晚做梦，梦见家中大火，家中一切都被烧光，母亲和弟弟被烧伤。结果她一天都忐忑不安。第二天她向医生请假外出，去了龙华庙烧香、求签。因为她觉得这可怕的景象始终难以消除，一定是不好的预兆，就是花上几十元钱也情愿。这是梦的视觉后效作用对人的影响。因为梦境主要是视觉形象，视觉记忆较之声、光、味更容易使

人清楚地回忆并描绘出来。

有一位外宾患急性心肌梗塞，经过抢救后，病人安然入睡。心电图监护仪显示心电模式图在趋向好转。午夜，病人突然恐怖地大声喊叫，护士奔去一看，发现病人满头是汗，神色十分不安，心电图模式出现恶化。护士将病人唤醒，病人报告说做了一个可怕的梦。等病人又入睡后，心电图变化仍持续了很长时间。“梦中的情感是真切生动的”。既然如此，必然给人们带来同样的生理效应以及较长时间的后效作用，这对病人十分不利。

以上三例是一位护士收集的临床资料，并提出了梦的护理设想。

第一，观察与收集。由于梦的作用，有的病人会有相应的表现。注意观察病人醒来后的语言、表情、行为，往往会发现梦的“后效”在支配着有的病人，同时收集病人梦的资料。

第二，释梦。释梦是一项技巧性高而且非常复杂的工作，它需要释梦者有相当的文化修养、联想能力、交往能力以及辩证哲学观。释梦工作对一些迷信观念重，性格偏常，情绪不稳定的病人还是十分有用的，至少可以减少情绪波动。

第三，训练睡前心情。许多梦与睡前心情状态有着十分密切的关系。如睡前看电视，梦中就出现电视内容。建议病人睡前安排一定的时间进行入静训练，或放轻音乐等，排除不必要的杂念，减轻身心负荷，愉快轻松地进入睡眠状态。

别梦依依显真情

《红楼梦》中的每一个梦，几乎都淋漓尽致地触及到主人公心理最微妙的方面，“病潇湘痴魂惊恶梦”便是一例：

“黛玉情知不是路了，求也无用，不如寻个自尽，站起来往外就走。……又一想‘今日怎么独不见宝玉？或见他一面，看他还有法儿？’便见宝玉站在面前，笑嘻嘻地说：‘妹妹大喜呀。’黛玉听了这一句话，越发急了，也顾不得什么了，把宝玉紧紧拉住说‘好，宝玉，我今日才知道你是个无情无义的人了！’宝玉道：‘我怎么无情无义，你既有了人家儿，咱们各自干各自的了。’黛玉越听越气，越没了主意，只得拉着宝玉哭道：‘好哥哥，你叫我跟了谁去？’宝玉道：‘你要不去，就在这里住着。你原是许了我的，所以你才到我们这里来。我待你是怎么样的，你也想想。’黛玉恍惚又像果曾许过宝玉的，心里忽又转悲作喜，问宝玉道：‘我是死活打定主意的了，你到底叫我去不去？’宝玉道：‘我说叫你住下。你不信我的话，你就瞧瞧我的心。’说着，就拿着一把小刀子往胸口上一划，只见鲜血直流。……宝玉道：‘不好了，我的心没有了，活不得了。’说着，眼睛往上一翻，咕咚就倒了。黛玉放声大哭，黛玉一翻身，却原来是一场恶梦。”

在这个梦中，林黛玉的失望与希望、焦虑与恐惧的深度比之清醒时格外真实、强烈。正如作者曹雪芹开宗明义所言：“说到辛酸处，荒唐愈可悲。由来同一梦，休笑世人痴！”

现代生物化学研究发现，人在做梦时，大脑网状结构的“觉醒中枢”所在地“蓝斑”，会分泌出一种引起神经兴奋的去甲肾上腺素，这种兴奋波会传导到临近的“情绪中枢”下丘脑，从而激起人们丰富的情绪体验。

可见，梦是真实情感的流露。当然，林黛玉仙逝之后，宝玉曾苦求梦中与之一会，尽管他睡前虔诚祷告，结果却是“悠悠生死别经年，魂魄不曾来入梦”。这就另当别论了。

梦游究竟为何因

几个世纪以来，梦游者的稀奇古怪而又滑稽可笑的行为和动作，一直令人困惑不解。比如，有些人在睡眠状态中爬上又高又陡的屋顶，演算数学题、作曲，从平板玻璃窗中走出去等等，不一而足。

在马萨诸塞州里维尔市，一个小男孩在睡梦中离开了自己的家，五个小时之后，他醒来时却躺在陌生的客厅里的一张沙发上。他对自己如何来到这里却一无所知。

在爱阿华大学，有一个大学生，其奇怪习性令人百思不得其解：他半夜起床，走出去，沿着爱阿华河走四分之三英里，还经常在河里游泳一次，然后回宿舍上床睡觉。

梦游世界冠军可能是一位印度人，名字叫清迪特·兰特拉哈，他沿着一条危险的道路步行了16英里，还没有意识到已经离开了自己睡的床。

一位维也纳家庭主妇和一位英国农民却可称得上是梦游的世界亚军了。那位主妇好一面睡眠，一面从闹市上把她要买的东西全部买了回来。那位农民在睡眠中走访了好几英里之外的一位兽医，把他请回来给他的病牛治病。

像催眠术一样，梦游是一种活生生的、奇异可怕的、有时近于荒诞的客观现象。它源出于一个生动、鲜明的梦。这种梦通常是来自某种内疚、烦恼、神经紧张以及其他的情绪波动。莎士比亚名剧中，麦克白夫人的梦游症就是因犯了谋杀罪，内心负疚而引起的。莎士比亚说她：“眼睛之门大开着，灵感之牖却紧闭着。”

泽达尔·特朴丽慈博士对梦游者研究后说：“有些人为了他们的思

想问题愁苦焦急得彻夜不眠，而梦游者却在睡眠状态中抱着思想问题辗转反侧地折腾不已。在肌体领域里，梦游者是醒着的，而在感觉领域里，他却处于部分睡眠状态。换句话说，一个人可以在睡眠状态中行走、转身和做其他一些事情，但他不能想得起自己在做什么。”所以，科学工作者判断说，梦游者是半醒半睡的。

关于梦游，有两点是可以肯定的：一是发病前有情绪纷乱的征兆；二是治好情绪纷乱的唯一办法是消除这种纷乱的烦恼、焦躁的心理因素。

如果一个人经常梦游，那么这个梦游者应该求医问药。梦游本身虽然是一桩无足惊恐的事情，但是引起的梦游的种种问题可能是严重的。

第5章死亡心理

死亡，是每一个人生命的组成部分。死亡，是每一个人无法逃避的现实。死亡，是每一个人生命的绝对终结。然而，面对死亡，人们的心理如何呢？

有的人，笑傲死神；有的人，畏惧死神。有的人，垂垂老矣自然地离开人世；有的人，年纪轻轻过早地告别人生。有的人，因病魔而夺走生命；有的人，因意外而结束生命。有的人，视死亡为解脱；有的人，视死亡为深渊。有的人，虽死犹生；有的人，虽生如死；等等。总之，如果把人类的死亡心理看成一个系统，大致可以划分为三个层次：

第一层次，世俗的死亡心理。它是死亡心理系统结构的基础。

第二层次，精神的死亡心理。它是死亡心理系统结构的中间骨干，概括言之：壮志未竟，命压人头；理想被毁，含恨而终。第三层次，灵魂的死亡心理。它是死亡心理系统中的最高层次。一个人在弥留之际，既排除了恐怖，又扬弃了悲哀，这才是真正的安乐而死。一般地说，世俗层次的死亡心理是弱者的心理，精神层次的死亡心理是强者的心理，灵魂层次的死亡心理是圣者的心理。

超越的凤凰涅槃

死亡是一个严肃的问题。当1935年6月18日早晨，瞿秋白见到蒋介石“就地处决”的电报时，就面临着这样一个问题。

这一天早晨，他起了床就在狱中翻阅一本唐人诗集。8点多钟，国民党三十六师师长宋希濂拿着蒋介石的电报来了。瞿秋白非常平静地把电报读完，然后写下了下面的话：

1935年6月17日晚，梦行小径中，夕阳明灭，寒流幽咽，如置仙境。翌日读唐人诗，忽见“夕阳明灭乱山中”句，因集句得偶书一首：

夕阳明灭乱山中(韦应物)，

落叶寒泉听不穷(朗士元)。

已忍伶俜十年事(杜甫)，

心持半偈万缘空(朗士元)。

方欲提笔录出，而毕命之令已下，甚可念也。秋白曾有句：“眼底烟云过尽时，正我逍遥处。”此非词，乃狱中言志耳。秋白绝笔。写完，他就从容地跟着刽子手走到了刑场，结束了他年仅36岁的生命。其中“秋白曾有句”是指他新写的一首《卜算子》中的一句。这首词的全文是：“寂寞此人间，且喜身无主，眼底烟云过尽时，正我逍遥处。花落知春寒，一任风和雨，信是明年春再来，应有香如故。”

瞿秋白以优美的诗句鲜明地表达了他视死如归的心理。同样，爱迪生、拉伯雷和济慈也以心灵的诗句寄托了“凤凰涅槃”。请看：大发明家爱迪生临终前凝视着窗外，叹道：“那儿美丽非凡。”法国著名讽刺戏剧家拉伯雷临终时颤动着嘴唇，轻轻地说：“拉上帷幕吧，喜剧已经结束了。”

济慈是英国著名诗人，当他意识到死亡即将来临时，他把最后的思想表达在诗句中：“我感到雕菊在我身旁开放。”

哲人的临终心态

在最后一次讲学时，毕达哥拉斯被一群反对派包围。他带领学

生们突围，被一块豆子地挡住去路。他骄傲地宣称：我宁肯由于崇尚豆子而死去，也决不违背自己制订的戒律——践踏豆子。结果他被反对派乱棒打死。

阿那克萨哥拉晚年创办了一所学校，热心于教育事业。临终前说道：“在我死后的这个月里，给学生们放假，让他们好好休息。”被不公正的审判判处死刑的苏格拉底，临终前拒绝朋友和学生的营救，说了这样最后一句话：“克力同，你过来，我曾许诺向克雷皮乌斯祭献她一只公鸡，请你一定替我还上。”

81岁的柏拉图去参加一个学生的婚礼，因欢宴的喧闹感到疲倦，悄悄躲到隔壁房间休息。等新郎想起老师再看望他时，这位哲学家已离开了尘世。在他遗嘱上的最后一句话是：“对于用作校舍的房产，不许出售或转让。”

死于流亡途中的亚里士多德，临终前写了一份文书，要求释放他的全部奴隶。这可能是历史上最早的解放奴隶宣言。

伊壁鸠鲁临终前，从容地洗了澡，喝了一杯酒，嘱咐朋友和弟子们记住他的学说，然后就安详地合上了眼睛。

1626年3月，培根突然想做一次冷冻与防腐的试验，便不顾年老体弱，亲自去买鸡、杀鸡，把冰雪塞进鸡胸膛。做完这些事情，他终于被冻得支撑不住了。临终前，他喃喃自语地说：“我的冻鸡怎么样了？”

1650年2月11日清晨，笛卡尔睁开双眼，用微弱的声音问：“什么时候了？”守候在旁边的人回答说：“4点钟。”他挣扎着要爬起来：“该起床了。”但又倒了下来，轻声说道：“灵魂起程的时间到了。”说完便永远地闭上了眼睛。

叔本华临终的最后心愿是：希望爱好他的哲学的人能不偏不倚、独立自主地理解他的哲学。

斯宾塞临终前正写到《自传》的最后一页。他问自己：“在我最初开始我的生活时，如果我已经知道以后的失望和多病，是否还会继续生存下去？”他自己又答道：“我不能说不是。”

因失去知觉被送进医院，克尔凯郭尔对陪同的朋友说：“我愿意死，我相信我已经完成任务。”当朋友问他还有什么话对公众说时，他深情地说：“我向所有的人问候……告诉他们，我的生活是一个巨大的痛苦。”

哲学是智慧豁达之学。作为智慧的化身，西方哲人几乎没有一个对死亡表现出恐怖和忧虑，而是通晓生死之理，坦然地走向死亡。这无疑增强了我们对死亡的心理准备与勇气。

伟人最后的朴实

法国总统戴高乐是一代伟人，他生前立下遗嘱：“不要富丽堂皇，只要去科隆贝——双教堂村（他的出生地）的小墓地举行一次简朴的、不惊动人的仪式。”1970年11月9日，这位拯救了法兰西的英雄去世了，人们按照他的遗嘱，买了价值仅为2美元的橡木棺材将他安葬。他的灵柩由村里的一名乳酪制造工人，一个农民、一个屠宰工人的助手抬着，送到村里的墓地。他的墓碑上写道：“夏尔·戴高乐，1890至1970”。一点也没有对他的生前的丰功伟绩的宣扬，一点也没有与他的伟大业绩相应的豪华陈设。

音乐大师赫伯特·冯·卡拉扬饮誉全球，拥有数十亿美元的财产。他生前曾表示要安息在自己的故乡，因为家乡的乳汁滋养了他。他的墓前没有石碑，只有一个既未雕刻也未油漆的十字架，上边刻着他的名字。墓地上种植着白色的小花。这并非小镇上的人们

不想为这位伟大的同乡建一座辉煌的坟墓，而是卡拉扬的后人表示遵从死者的意愿，这才是最好的纪念。

1955年4月18日凌晨1时25分，一代物理大师爱因斯坦(1879—1955)在普林斯顿停止心脏的跳动。当天下午四时，遗体在特伦顿火化。爱因斯坦生前立有遗嘱，要求把他的骨灰撒在不为人知的地方，不发讣告，不建坟墓，不立纪念碑。火化时免除所有公共集会和宗教仪式，以及所有花卉布置和音乐典礼。火化时在场的人只有：大儿子汉斯·爱因斯坦教授，遗嘱执行人、经济学家纳坦，爱因斯坦最忠实的合作者杜卡斯、助手诺伊施泰因、图书管理员范托娃，以及他的妻子等12人。为了让死者安静地回到他毕身为之奋斗的宇宙，小教堂深邃的寂静只有一次被打破，那是遗嘱执行者纳坦在结束仪式时念了歌德悼念席勒的诗：

我们全都获益不浅，
全世界都感谢他的教诲；
那专属他个人的东西，
早已传遍广大人群，
他像行将陨灭的慧星，光华四射，
把无限的光芒同他的光芒永相结合。

对死的态度是对生的态度的延续，死后的葬礼也可以看出生者的精神世界。许多生前作出了伟大成就的人，对死后的安排却是简朴的。简朴是一种洞察世界后产生的美感。人生像条河流，要有最后全部要归入大海的常态心理。河流入海并没有发生特别的喧哗，静静地流入海洋是一种崇高的境界。

狄德罗的生死观

“百科全书”派的首领狄德罗，以组织编纂人类历史上第一部影响深广的《一个文人学者团体编纂的百科全书或科学、艺术和工艺详解辞典》（简称《百科全书》）在西方思想史上享有盛名。他不折不扣地实践了自己的生死观，简而言之就是：“活要活得充实，死要死得愉快。”

狄德罗毕生置个人安危于不顾，几十年如一日致力于宣传新观念和新思想，不仅撰写了《供明眼人参考的谈盲人的信》、《论解释自然》；《关于物质和运动的哲学原理》、《达朗贝和狄德罗的谈话》等一系列振聋发聩的哲学著作，而且还主编了长达28卷的流芳百世的划时代著作——《百科全书》，为人类的精神文明作出了无可比拟的贡献。甚至到了晚年，他还壮志不已，决心为在俄国出版一部未经窜改的《百科全书》献出余生，发誓“如不能向恶毒的敌人正当复仇，我死不瞑目。如不竖立一座丰碑，我死不瞑目。……如不在世上留下时间无法消灭的若干痕迹，我死不瞑目！我将为此献上我生命的最后15年……”尽管事情未能如愿，但狄德罗的人生追求和勃勃雄心由此可见一斑。

狄德罗为了推进人类哲学的文化事业，真可谓殚思极虑，呕心沥血，但他对自己的死亡却毫不介意，只把死亡看作愉快的长眠。临终前，面对着神甫的恐吓和劝诱，狄德罗平静地回答道：“好吧，我死后，随便人们把我葬在哪里都行，但是我要宣布我既不相信圣父，也不相信灵魂，也不相信圣族的其他任何人！”即使在对极乐的天国生活不存丝毫幻想的情况下，他仍能诚恳地说：“死亡对我来说愉快无比。”

对人生而言，最根本的就是要活得充实。人的生活越充实，对人生就越少眷恋。充实，就是“为大自然年年周而复始的创造‘提

供’贡献”，也就是要使自己的有限人生内蕴永恒不朽的内容；而且，“充实的生活”就是“忙碌的生活”，而“忙碌的生活”又一般是“清白的生活”；同时，凡生活忙碌的人，一般就“不大想到死亡，也就较少恐惧”。在狄德罗的生存和死亡心理中，人就是一个生、老、死亡的生物，生生死死是人类共同命运。

安娜之死的悲剧

文学名著《安娜·卡列尼娜》中的安娜与情人渥伦斯基闹了一整天的别扭之后，她独居深思，“凭空设想着他明明想说，但却难以启齿的话，”于是她愈来愈义愤填膺了。“凡是粗野男人说得出口的最声酷无情的话，他，在她的想象中，都对她说过了，好像他真说过这样的话似的。”这种想象的结果，是使她产生了“死”的模糊意向，“死，作为使他对她的爱情死灰复燃，作为处罚他，作为使他心中的恶魔在同他战斗中出奇制胜的唯一手段，鲜明而生动地呈现在她的心头。”但又“不，怎么都行，只要活着！要知道，我爱他！他也爱我！这都是过去的事，会过去的。”

如果安娜能确认“这都是过去的事”，那么，一切便都可以重新开头。可惜，她的骄傲与敏感不允许她深信这一点，周围又没有任何外部力量来疏导她的不满情绪，来加固她这种“会过去”的观念。于是，安娜在自己的内心里设置了种种关卡，希冀挽回不幸。

但遗憾的是，安娜这种自我假设没有得到验证，她只好“故意刺激自己的心”了。用“也要把它（指与渥伦斯基的交往）掩藏起来”，“再也不会看见这些了”等刺激，来强化自己的决心，促使她表现出反常的焦躁。这个时候，安娜已经到达了“灵魂出窍”的危险程度。

尽管“灵魂出窍”，但主体内心深处也仍有留恋还存希望。此

时，挽救安娜的希望决没有完全丧失。不幸的是，她此时得不到旁人的关切和温暖，相反的，又恰恰碰到了犹如鬼使神差式的启发，她迅速地走向最后阶段：一了百了。安娜在火车上听到一位太太用法语说：“赐予人理智就是使他能够摆脱苦难。”这句话太投合安娜当时的心情。至此，她下定决心：“我一定要摆脱”。但即到此时，只要渥伦斯基——这个安娜的爱物能出现，采取较为温柔的态度，安娜回头是可能的，无情的事实却让她万念俱灰，终于跪倒在铁轨上……

以上种种，都生动而深刻地把一个人临去自杀前的复杂而又反复的心理活动表现得淋漓尽致。所有这些并非常人所有的心理现象，这些存在于安娜自己内心的思想混乱和心理障碍，是把她推到火车轮下的直接的力量。

是什么造成安娜内心的思想混乱和心理障碍呢？是她所处的这个社会造成的，是她丈夫卡列宁和她的情夫渥伦斯基，是莉吉娅·伊凡诺芙娜伯爵夫人和培特茜·特薇尔斯卡娅公爵夫人等等的人所共同组成的那个社会造成的。

自杀者除有要死的一面，也有要活的一面；自杀意图是表达这种矛盾心理以恳求帮助的一种心理表露。如果有人对安娜加以关注、给予帮助指导，处处防范，中止其自杀是完全可能的。

女主持人虚荣心

突然接到珊的一个电话：“冰，我想自杀。”冰大吃一惊。珊是S市电台晚间节目的特约主持人，她的深夜谈心节目拥有大量的听众。她的侃侃而谈令不少孤寂苦闷的心灵重新振作，而又存希冀。

然而，今天她却说想自杀。

一小时后，珊和冰面对面地坐在一起。珊的红肿的眼睛显出她的痛苦困扰她已不是一天两天了。

“我真是没用。我能够一次又一次在电波中劝解别人，给别人出主意，可我却没法解脱自己。我觉得自己真无能。我恨自己的无能。我从小就要求自己能做得最好最出色，是个强者。我一次又一次战胜了自己的弱点，可这次，我却彻底失败了。你说，我该怎么办？我不想活了……”

“刚极则易折”，确有几分道理。珊是个要强的女孩。

“你能告诉我，你遇到了什么麻烦事了吗？”冰问。

“不能，我不能说，我也不想说。在主持节目时，我高高在上，可现在……我不想要别人的同情和怜悯，我不要！我只要你告诉我，我如何能摆脱这低落的情绪？”

“你让我帮你跳出烦恼的陷阱，可又不告诉我你究竟掉进了什么样的一个陷阱，那我又怎能给你以有效的建议呢？”

“可是我不能说……”珊又抽泣起来。

冰告诉珊，个体对苦闷有两种处理方式，或外投或内投。外投即把不满投向外界，打一打沙袋，跳舞跳个大汗淋漓，对好朋友痛哭一场，找个心理咨询师倾吐一番，这些都是宣泄情绪的方法；而内投则是向内处理郁闷，有些人表现为心身疾病，有些人却表现为自我伤害行为。自杀便是极端的自伤行为。比如一个女孩无处发泄苦恼，竟用刀切破腕部，看血一滴滴滴落来刺激自己被痛苦麻木的神经。

“你是一个明白人。明白人有时只能很痛苦，因为明白人骗不

了自己。所以，你只能面对现实，承认痛苦，忍受痛苦。人非神仙，岂能无忧？找一个密友一吐为快吧或者干脆去作心理咨询。

《创奇者》一书中海伦·凯勒的家庭教师安妮对海伦说：‘把你的心事说出来吧，只要你说一次，这个世界就属于你了。’对你来说也一样。”冰无不感叹地说。

随着时间的推移，珊渐渐地恢复。虽然她始终没有勇气道出自己的感情困惑。但是她对人生有了新的领悟：正视自己的弱点，勇敢面对现实，寻求必要帮助。因为虚荣心实在是一种可笑无益的东西……

爱恨交织的自杀

A夫人是一位出身很高的瑞典女人，其父是一位著名的律师和法官，非常专制，他把女儿送进一所收费昂贵的学校受最好的教育，毕业后在欧洲逗留了一年。当她从国外回来后，他坚持要她嫁给家族的一位世交，此人比她大好多岁，甚至那时已经身患癌症，跟往常一样，女儿默默地服从了父亲。

一年零三个月后，她丈夫死了，给她留下了一小笔家产。尽管她从未真正爱过她丈夫，她此时却变得异常消沉抑郁。她产生了这样的想法，认为自己病得很厉害，需要开刀，后来真的动了手术！此后她又企图自杀，在厨房中打开煤气，中毒后被人发现送往医院，经抢救而幸存下来。

她痊愈以后爱上了父亲的另一位朋友，同样是一位律师，同样比她大很多岁。她要求与他结婚，他最后娶了她。婚后不久，她父亲去世，她再次变得消沉抑郁并且企图自杀。

众所周知，A夫人和第一个丈夫结婚并非出于她本人的意愿，而是服从其父亲的安排。她对她父亲既爱又恨，之所以恨是因为他的专制竟达到了强迫她陷入悲惨婚姻的地步。（就良心而言，希望别人死和实际杀死这人，在无意识中是同等的。）因愿望满足而产生罪孽感，又因为她继承了丈夫的财产而加强，这种罪孽感先是使她变得抑郁，接着是蒙受手术痛苦的冲动，最后则是更为直接的自我惩罚——自杀。自杀未遂，她被迫采取另一种方式来缓和她的罪孽。她去接近另一位象征其父亲的人，她要求他娶她，好像是说：“请把我拿去，再试一遍！我要再重复一次与男人的关系而不致杀死他。我并非索命鬼；我不希望你死，我希望我服从你。你高兴拿我怎么样就怎么样。”

碰巧第二个丈夫是一个相当严厉的家伙，他无意中竟以一种虽然略嫌温和但已足够严厉的方式，满足了她的受惩罚的需要；跟他在一起非常幸福，直到她真正的父亲突然死去——他是她的爱的最初对象，同时也是她无意识中深深憎恨的对象。父亲之死再次唤醒了她的失落感，与此同时也唤醒了她渴望他死的罪孽感，正是后者迫使她故伎重演，企图自杀。

股民自杀为哪般

有一个股民，33岁的张某，留下一张纸条说明股票市场已使他腰无分文，于昨天在某饭店服毒自杀。

死后不久，一位女招待发现了他的尸体。他身边有一只玻璃杯和一个盛毒药的瓶子。遗书上还有一段文字是写给他姐姐的，寄住在梅市的某夫人。这段文字提供了他自杀的动机。全文如下：“今天早上，我已把我所有财产交给了这条街的经纪人。”

对这则报道，漫不经心的读者通常会这样解释：股票市场上的

赌博使有些人亏了本，他们中有些人因“受不了这一点”而自杀。在实际生活中，仅仅满足于这种简单的解释是不够的，因为没有考虑被害者心中的剧烈冲突。当然，在没有掌握更多详细材料的情况下，还不知道这些内心冲突是什么，但是被害人，写给其姐姐的遗言，给人们提供了一条有意义的线索。它表明受害者的仇恨正是针对经纪人。这不仅是遗言，而是痛苦的控诉。人们仿佛听见被害者在说：“我是多么愚蠢啊！”不过，我们应该记住：人再愚蠢也不会杀死自己，而是更倾向于杀死那愚弄了他们的人。下面这则事例无不耐人寻味：

王某，出身名门，是某公司精明能干的职员和股票经纪人，今天在公司办公室中被过去的顾客开枪打死，这位顾客接着又向自己开枪，最后死在医院中。

也许有人会问，为什么第一例心中怒火燃烧的人不杀死别人？为什么他们不直接攻击他们所仇恨的对象，相反却让他们的仇恨间接地发泄到自己身上？

理由有多种，现实的阻力太大——要攻击的对象比攻击者本人更强大。或者，对敌人的攻击所能受到种种内在因素的抑制，首先是恐惧的抑制。而在恐惧中，首先是对后果的恐惧害怕受到监禁或处死的惩罚。其次是来自良心的恐惧。如何能逃脱良心的惩罚，有些人很可能会犯大量的罪行。良心是一种强大的威慑，是一个严厉的法官。许多人因此发现间接地杀死自己比较容易，也就是说，通过杀死他自己，而了结对攻击对象的仇恨。

大多数自杀行为的一个共同特征是明显地缺乏充分的诱发事件。一个女孩因头发剪得太短而抑郁沮丧地自杀；一个男子因被迫放弃玩高尔夫球而自杀；一个女人因赶掉了两班火车而自杀；一个男孩因为他的宝贝金丝雀死了而自杀……在这些例子中，头发、高

尔夫球和金丝雀都具有一种被夸大了的价值，从而一旦失去它们或甚至只是有可能失去它们，强烈的情感依恋所产生的反冲力往往是致命的。

家族的自杀遗传

布朗今年29岁，系内布拉斯加师范学校的农学教授。他毕业于州立大学，长期以来一直居住在本城，直到前几年才离开这里。六年前，其父也因自杀身亡。

在一般人心中，自杀倾向是“遗传”的。

有一个病人在61岁时被送到医院，她有强烈的自杀倾向，好几次企图满足自己的这种嗜好。病人的三个妹妹皆以同样的方式自杀身亡；病人的母亲，病人的外祖母也曾以同样的方式自杀身亡，而且病人的母亲系孪生，她的孪生兄弟也已自杀身亡！

另有一例，一个受人瞩目的家庭有五个儿子两个女儿：最大的儿子在35岁时自杀，最小的儿子变得抑郁消沉，好几次企图自杀，最后在30岁时死于其它原因；三儿子自杀的方式与大儿子相似；另一个兄弟则用手枪自杀；大女儿在一次聚会中服毒身亡。整个家庭中只有两个子女幸存下来。

同一家庭中多起自杀事例可以从心理学角度作出解释。肤浅地说法是暗示作用，更深层的原因则是无意识中的死亡愿望在同一家庭成员中达到了最高的发展。一旦家庭的某一成员死亡或自杀，家庭的其他成员在无意识中渴望他死的愿望即出其不意地得到了满足，由此而导致突然发生的强烈的罪孽感，它像强大的浪潮一样地取代了业已得到满足的谋杀愿望。这一浪潮是如此巨大如此压倒一切，它足以使“被告”以死亡来惩罚自己。

自我毁灭的情结

一个非常爱整洁的小妇人，她把自己家里收拾得一尘不染，以致结婚14年，她所有的家具仍然像新买的一样。她用这种方式弄得家人和客人都十分拘束。她的生活圈子十分狭窄。在家庭之外，她唯一的兴趣就是上教堂。

第二个孩子生下来不久，有一些症状使她感到有必要动一次手术，手术之后她似乎有所好转，但紧接着则是反复发生的流行性感冒，这使她惊慌失措，狼狈不堪。她常常向自己的妹妹哭诉，而他们则往往要花好几天时间才能劝慰她安静下来。她越来越经常哭泣，人们开始注意到她经常做事不能善始善终；她确信她正在患甲状腺肿大，即将变得神志不清。最后，她吃了些毒药准备自杀。后来医生对她实施灌肠，她被救活了。从此之后，她始终坚持说她已经死去。

她声称她不知道自己的名字，说人们用来称呼她的名字的那个人已经死了。她还清楚地记得那个人，知道她的举止言谈与自己一点也不相像。从这种间接方式，她对自己过去的的生活作了大量描述，但她始终坚持说“那个人”已经死了，她不知道她自己是谁。人们用各种方式来问她，反复对她指出各种逻辑错误，但小妇人始终顽固地坚持自己的信念。

有一个医生对她说：“如果你不是某先生的妻子，那么他就是在这里花钱另养一个女人。”她回答说：“我会告诉你他在花钱养什么；多年来他一直在花钱养活这个世界上最坏的东西。我觉得我身体的每一部分都像赖莉；我想象赖莉的身体就像这样。啊！想象是一件可怕的事情。”医生接着指出，她手上有和赖莉手上同样的伤疤。“啊，那也不过是想象罢了。”小妇人回答说。

她后来又从四楼窗台上跳下去，声称她要进入那个向她打开的坟墓。她说她已经死了，应该被埋葬。她似乎根本没想到她会因此受到什么样的伤害。

一个人如果放弃和背叛了现实，他实际上就毁灭了自己。如果这种背离趋于极端，以致不顾一切禁忌，无视任何现实而以一种混乱的、不可理解的方式表现出来，从医学的角度称之为“精神病”，从法律的角度称之为“疯狂”，从心理学角度称之为“自我死亡毁灭”。

香消玉陨尽断肠

某杂志曾披露，前苏联每年有数万人自杀身亡。80年代末，每90分钟就有一个美国青年企图自杀，90人中就有1人自杀成功，成为15~24岁的青年人仅次于交通事故的第二个死亡原因。在日本自杀事件几乎每天发生。来自日本的报道说，静冈中学三年级一学生服药物自杀；爱媛预备学校一学生在玄海滩投海自杀；东京调布市女中一学生和名古屋一名21岁青年用火自焚。1987年日本公立中小學生自杀170人，其中高中生111人。

在中国，B市某中学一名12岁的初一女生饮敌敌畏自杀身死；某一所重点大学，一名男生以自杀结束了生命；J省某高校一女生，她独自一人出校门，当发现时，她已沉睡在南湖的绿水中。更为惨痛的是，1984年，泊罗江畔就有11个妙龄女郎投江身亡。福鼎仑山小学9名学生集体跳海自杀身亡……

自杀是一种客观存在的社会现象，是对事态的发展无力控制，对环境的变化无从适应，对心理的冲突无法缓解，在令人陷入绝境而又丧失抗争能力，愤怒和绝望无法摆脱的时刻所采取的最后的唯一能解脱自己的一种手段。

自杀按其性质分为无辜自杀和畏罪自杀。H省一对青年男女正当恋爱，女方母亲嫌穷贪富，索取彩礼，逼女退婚另嫁，致使女青年服毒自杀。嫩江某食堂管理员，伙同监外执行的劳改犯，倒卖票证，牟取暴利，事情败露后寻了短见。这两个案例，前者为无辜自杀，后者为畏罪自杀。

特别是无辜自杀。它发生于个体与环境的某些基本关系失调的情形里。主观与客观的矛盾斗争失衡，矛盾得不到解决，并还在不断地加深、激化的情况下，当事者也会产生一了百了、厌事轻生的念头。

因此，事先要发现自杀的人是困难的，但自杀发生后，人们想想一段时间来的“预报”征候，又常常后悔。觉得如能对这些“预报”、征候加以重视就可避免自杀的发生。自杀总是“保密”的，但从心理学角度看，人们的心理活动总要在言行态度中反映出来。人的内心深处的痛苦是无法永远掩盖住的。自杀也总有些征候会显露出来。这是自杀心理活动的客观规律。

自杀一般要经过萌生、彷徨和决定三个阶段。萌生阶段——日不安心夜不安眠，心头愁结解不开。有时当事人往往自觉或不自觉地说些心酸肠断话。有时当事人还恨声怨气，自言自语地说些稀奇古怪的话。这是自杀者心理的略微表露。彷徨阶段——犹豫、徘徊、思想反复斗争的阶段。在情绪和举动上总是心神不定，有时愤怨万般、无限感慨；有时郁闷不语，洒泪叹息。所以，语言和神态是自杀“泄密”的一个重要窗口。决定阶段——经过生与死矛盾激烈斗争后，当事人作出自杀的决定。其征候表现出与平时明显的不同。赞美死，热衷于看有关伤感的文学作品或诗词曲赋等。由此扩大精神痛苦，使心理天平加速向自杀方向倾斜。

但是，人们只要注意周围的人有异常表现，亲朋好友随时随地

观察细微末节，及时诱导劝说，防微杜渐，变自杀心理为乐观人生，自杀也是可以防止的。

死亡的有意事故

由于火鸡经常在夜间被盗，59岁的E. M. M在鸡舍的门口安装了一支火枪，只要门一打开，连接在门和扳机上的绳子就会牵动扳机击发。星期天早上，M匆忙地去喂鸡，忘记了自己设下的机关。枪开火时击中他的上腹部，他后来死在医院中。

自然主义作家B. H. B博士昨天晚上被人发现死在自己家中，成了他自己设下的防盗机关的牺牲品。B博士显然在星期五就已死去。他的右胸上有一处枪伤。他是在开壁厨的门时被他安装在里面的一支枪开火打死的。

在米德兰海滨，63岁的彼得船长在家中安装了一支双筒猎枪，枪口对准大门，一根绳子将扳机连接于门闩上，然后他离家外出，去兰德利弗旅行了一趟。当他归来的时候，忘记了自己设下的机关，他从大门进去，结果把自己的腿整个打断。

防盗陷阱的确克尽职能，保护着这里的一家轮胎商店，以致公司里的一名职员C. L竟因此而被送进医院，治疗屁股上的创伤。这是他因公打开商店的门时，机关发挥作用时打中的。

芝加哥的一位铁匠P•R在他63岁生日那天夸口说：汽车绝不可能对他有所伤害。今天，当他钉完最后一只马掌，关上店铺走上街头，却突然被汽车撞倒死于非命。

以上几例不难看出，“有意事故”在人们的日常生活中并不少见，其特点在于，此时自我拒绝接受和承担自我摧残自我毁灭的责任。受害者往往不是他人而是自己。从表面上看，个人蒙受的损

害’似乎完全出于偶然，是外界原因造成的；然而在以上的例子中可以发现：是由于受害者本人的一些特别的防卫心理所设置而误伤自己造成的。

这些例子还可以说明，这些受害者由于其针对他人的无意识愿望而有杀死自己的潜在意向和需要。这些不认识的入侵者或掠夺者通常代表着设置陷阱的那个人无意识幻想中的某个人。

第6章创富心理

当您在如花的世界里，看到色彩缤纷的商品，享受着“当上帝”的滋味时，当您在地球村的每一个角落领会到繁荣发展的好处，或感受到由失业、贫穷、甚至饥饿的威胁构成的生存压力时，您能不想“当富人多好啊？”

要创富，谈何容易。你看，他们不顾世俗的偏见，顶住社会的压力，白手起家，或开“路边店”，或当“货儿郎”，终年披星戴月，走街串巷。风吹雨打也好，冷嘲热讽也罢，都没有难住他们。他们用辛酸的泪水，无悔的年华，执着的热情，顽强的拼搏精神，终于创造出了惊人的业绩。尽管没有诺贝尔创富奖，但比诺贝尔奖并不逊色。

世界上一些享誉全球的富商巨贾走的就是这样一条创富之路。

创富，处处有机遇；创富，时时有风险。“怎样创富？”关键在于拥有健康正确的创富心理。

走出舒适的陷阱

创业不等于创富，创富始于创业。创业是创富的命脉。做成一件前人认为“难以为之”，连自己都感到吃惊的事情会让人热血沸腾、激动不已。“金利来，男人的世界”。金利来集团总裁曾宪梓先生就是这样一位一步一步走出“舒适”的陷阱，被行内人士称为主宰“男人世界”的人。

曾宪梓1934年出生于广东梅县一个贫苦农民家庭，4岁时在泰国打工的父亲不幸病逝，1953年至1961年，曾宪梓靠微薄的助学金念完了中学和大学。1963年5月他举家经香港赴泰国，1968年到香港

定居。

当时他两手空空，一贫如洗，况且人地生疏，无依无靠，为了维持生计，他四处寻找打工机会，拼命挣钱，干过多种工作。在码头上当搬运工，给人家看小孩当保姆。但他没有甘于这样平淡的生活。通过四处闯荡，他开始了解香港的市场行情，发现60年代末，西装在港很盛行，连打工仔都喜欢穿上西装打上领带去逛街。他想多数人热衷穿西装，领带就是必需品，他用平日积攒的6000元港币办起了领带作坊，开始创业。

最初，他打算生产廉价领带，但迎来的是买主漫天杀价，结果辛苦半天赚不到多少钱。他决定独辟蹊径生产高级领带。他从国外买回高级领带，拆开仔细琢磨，然后亲自动手缝制一批做工考究，用料精良的领带。他原以为可以在市场上一炮打响，不料许多商家因他的领带没有名气不肯代理。

曾宪梓性格坚毅，他并不灰心，于1970年注册成立金利来远东有限公司，给自己的产品起了一个很响亮的名字“金利来”(goldlion)，意为“金狮”，但“狮”与“输”在广东话里发音相同，香港人忌讳“输”字。后他巧妙地把goldlion翻译成“金利来”，大做广告。1972年，美国前总统尼克松访华前夕，挑选了几条“金利来”领带，此举使“金利来”名声大振。终于创就了现在的伟业。

如果当时曾宪梓先生没有创业的冲动，守着居家过日子，享受舒适现成的生活，他就不会有现在的成功。如果是这样的话，心理学家就会告诉我们这种生活称之为“生活在舒适的陷阱中”。

舒适的陷阱并不总是一个坏地方。那里安全、固定不变，而且有时很舒适。然而，那也是理想的坟墓，那地方如果呆得太久，就

会使人停滞不前，无法发挥其作为人的潜力。

我们要使自己摆脱这种自满情绪并有所成就，就必须认清自己的舒适误区。舒适陷阱就是一切阻碍你实现自己抱负和理想的地方。

在认清自己的舒适误区后，确定自己想要达到的目标，然后“走出舒适陷阱”的第一步。须知第一步总是最难的，但要记住，这也是你实现自己志向的第一步。

另一条走出舒适陷阱的途径是对自己的生命负责。这需要你不再寻求借口。你可能遇到过一些生活缺乏目标的人，把责任归咎于他们的配偶、孩子或雇主。现在要明确，主宰你生活的恰恰是你自己。

还有一条走出舒适陷阱的途径就是跟思想上进、言谈积极的人交往相处，跟行动者而非怀疑者共事，即与能提出解决方法而非自身就是问题的人合作。

自主创富天地宽

创富的种类繁多，行行皆可创富。选择哪一行才合适呢？一些创富朋友陷入于创富的泥潭中：今天看见别人炒股发了，忙着去炒股，明天看见别人办实体经营得红火，忙去开办实体，后天又改做房地产，时而投资服装业，时而经营酒店。这叫创富无所适从症。

其实，鱼有鱼路，虾有虾路，一个师傅一个法，条条道路通罗马。关键在于：走自己的路，自主创富天地宽。那些总是跟着人家屁股后面跑，人云亦云，毫无主见，与真正的创富相距甚远。世界上没有完全相同的两片树叶，同样，世界上也没有绝对一模一样的创富方式。生意场上一旦形成“自主经营，自我发展”的局面，那

才叫做“生意做活了”。

有一年，27岁的日本人板田趁日本通产省招募酒商赴美探查市场的机会，自费参加这种考察活动。凭着在学校学的几句英语，一人独闯美洲大陆四个多月。有一天，他无意间翻阅到一本美国商业杂志，即被一篇标题为“超市黄金时代”的报道所吸引，他直觉地感到，超市将会成为风靡日本的一项新兴事业。3年后，板田征得父亲同意，举债创办了一家OK超级市场，不到半年时间，就赢利5000多万日元。

香港繁荣集团总裁陈玉书先生就是靠自主经营成为世界景泰蓝大王。他的自主经营哲学仍然值得我们学习。

其一，自主赚钱。一些文化人为什么赚不到钱？那是因为羞羞答答，没有创富的心理，或怕这怕那，不能自主赚钱。

其二，把握机遇。能做的生意就得捷足先登，果断决策，一观望就可能被别人抢跑了。比如说，我老家的荔枝比这里便宜，听到这个消息，估算一下赚头，就想办法尽快做成。

其三，积累资本。本钱，可比为“蓝色筹码”，创富一定要有本钱，必须尽一切力量去自主筹集。当初，第一笔本钱，或许只是500元，后来在这基础上滚雪球，钱就越赚越多。

其四，气势如虹。把人生当作一场又一场战斗，走的总是崎岖与平坦交替的路程。商场亦如战场，难免厮杀拼搏。因此，在赚到第一笔钱后，还不能歇气，还要一个劲地苦干、实干、拼命去干！有这种勇往直前的精神的创富者，没有不成功的。

创富心理的内涵

古人云“得人心者得天下”，“取市先取心”。创富在一定程度上表现为运用心理致胜的艺术，创富是一门取心的艺术。创富的过程，同时是接受智慧和对自身关切和引导的过程。在这纷繁复杂、各方面都在发生深刻变化的时代里，个体的心理可能会受到各种伤害，然而，一个真正健全的人追求的应该是成功，而非恐惧、疾病与哀愁。这就是说，在拥有金钱的同时，还要拥有心境的宁静和应有的美德。唯有如此，我们生命才算完美，也只有这样才能不断地创富。

创富心理的真正内涵应包括12种条件：

1. 积极进取的人生态度；
2. 强健的体魄和耐劳的品质；
3. 有勇往直前不畏艰险的品质精神；
4. 始终对未来的成功充满希望和信心；
5. 良好、融洽的人际关系；
6. 有充分的信心和懂得善于运用这种信心；
7. 愿意与他人分享自己的成就；
8. 愿意以博爱的精神去工作；
9. 胸襟阔大、能容人容物；
10. 有良好的自律性；
11. 有了解他人和洞悉世事的智慧；

12. 享有经济充裕的生活。

创富的人格个性

在我们周围，许多人对自己个性的了解极其欠缺；有的人所具有的个性不适于创富，有的人个性又貌似能创富，而实际情况是，即使是对创富不利的个性，只要努力去深入了解自己的个性特征，并进行有利于创富的充分调整，也是完全可以很成功地实现自我的理想的。

“海产大王”蔡品杰是位追求卓越的商人。他曾以私营业主身份，出资1750万元，收购上海某国营工厂，在上海引起轰动。创办品杰海产有限公司，年上缴利税超百万元，一度成为上海最大私营企业排行榜上榜首。

但在生意场上，蔡品杰不都是一帆风顺的。1975年，身无分文的蔡品杰离开家乡横沙岛，闯入商海，做起了木材、百货、五金、家电生意。1982年，靠借债创办了横沙岛贸易中心，成为上海市第一个具有经营执照的私营业主。但生意惨淡。经过冷静思索，他对创富有了新的认识：“要熟悉商品经济，就要有知识。”于是，白天谈生意，晚上自学，修完了国际金融贸易专业的所有课程，获得了大专文凭。

1988年，蔡品杰大胆地抓住了一次风险和发迹共存的机遇。他拿出38万元，租下横沙乡一个港口码头，经营海产品，但随之而来的是一个困难：缺水电等配套设施，渔船停泊后无法作业；缺乏流动资金和业务渠道……这时他举债130万元，添设施，修码头，招能人，码头实行24小时全天候服务。蔡品杰凭着信誉和精明，赢得了一批批客商，企业迅速发展，他已拥有3艘百吨级商船，19辆运输车、1台5吨起吊车、固定资产1.5亿多元。1990年以来，创利

连续居上海市私营企业首位。同时，他热心社会公益事业，已捐款600多万元。

蔡品杰的事例告诉我们：每一个创富的人，都有必要充分了解自己个性的特点，扬长避短，在创富中不断完善自己的个性。对许多杰出创富人物的研究发现，他们人格因素中不乏极其典型的健康心理，但并不完美。只是他们在创造成就和财富的过程中，丝毫没有忽视对自己人格的不断完善。严格地讲，他们在创造财富的过程中，都有其努力的健康人格目标。借用马斯洛的研究，就是下面14个方面的特征：

1. 对现实的、更有效的洞察力和更适宜的关系。
2. 对于自我、他人以及人性的客观现实的高度接受。
3. 思想感情以及行为具有更大的自发性。
4. 以问题为中心。
5. 高度的自主性。
6. 离群独处的需要。
7. 欣赏的时时常新。
8. 更多的神秘体验。
9. 宽厚的社会感情。
10. 深挚而精粹的私人关系。
11. 民主豁达的性格。

12. 强烈的道德感。

13. 富于哲理的善意的幽默感。

14. 更富有创造性。

创富的过程实际上是一个具有较为完整人格的或具有完善心理的人，把自己内心的潜能通过外显行为释放或表现出来的过程，是一个向环境或他人展现自身优越感的过程。很难想象，一个心智残缺不全的人，一个成天没有安全感的人，一个人格的健康概念极为含糊的人，能有多少精力参与创富的活动过程？

自我激励的动力

某心理学家对全美国数百名百万富翁和亿万富翁作了专门调查，发现他们共有的特点：一是工作勤奋拼命；二是坚信在任何行业都能造就自己；三是具备丰富的理财知识；四是资产永远多于现金；五是智商不一定都很高，但永远都雄心勃勃；六是白手起家；七是生活简朴；八是追求事业的脚步永不停止。一句话，就是善于自我激励。

号称“石油大王”的美孚石油公司创始人约翰·洛克菲勒可算是极富创富精神的第一石油制造商。早年，他曾犹豫不决地投资5000美元用于炼油厂，但他很快发现，炼油厂是控制石油工业的关键，也是高附加值的工业。于是，省吃俭用，投资7000美元创建第一个炼油厂，成立美孚石油公司，不断滚动发展，在不到两年时间，成功地收购了25家炼油厂，控制了90%的炼油业，洛克菲勒终于实现了把整个石油业垄断起来的梦想。他的经验是他常说的一句话：“激励自己：看准的事就不要怕。”

曾被誉为巴黎“时装女皇”的夏耐尔，为人们设计了无数种款

式新颖、潇洒大方的女式服装。作为著名的女设计师和销售商，她驾驭巴黎高级时装长达60年之久。她的发家史像神话一般令人难以置信。夏耐尔1883年出生于法国一个集市商贩家庭。她6岁时成了孤儿，童年是在孤儿院里度过的，长大后被送进法国中部穆兰城的一家咖啡音乐厅卖唱。后来在“我要摆脱这种生活”的信念下，不断地激励自己，一步步走向成功。夏耐尔的成功诀窍在于：善于自我激励。她曾说过：“从事时装业，乐趣与挑战并存，因为你总处在自杀的边缘。”

自我激励主要是指激发人的动机，使人具有一股内在动力，朝向所期望目标前进的心理活动过程。美国哈佛大学心理学家威廉·詹姆士研究发现：一个没有受激励的人，仅能发挥其能力的20—30%，而当他受到激励时，其能力可以发挥至80~90%。创富过程必须是一个自我激励的过程，否则，即便是有完善的个性，由于缺乏前进的动力，也很难实现创富的目标。在创富活动中，要求创富者经常用目标来激励自己，不断想象自己成功和成功后给自己带来的巨大的精神上的满足感。所以，只有具有必胜的信念，强化成功的感受，才有强大的创富动力。说不能成功的人，永远也不能成功。古人说：欲得其中，必求其上；欲得其上，必求上上。表达的同样是这个意思。

激励创富六步骤

人人都在做创富梦，而且人人都有创富的可能性，问题就是你怎么把“可能”变为“现实”。

希腊船王奥纳西斯早年是一个漂泊不定的穷途潦倒的难民。他做小本生意时，每天想的是要发大财。可时运不济，正值全球经济大危机，全世界的贸易陷于瘫痪，海上运输业首当其冲，一艘货轮可暴跌到原价的百分之一。奥纳西斯认为危机终将过去，随之而来

的是经济复苏。发财的愿望强烈地驱使着他，用血本一举买下他人不屑一顾的六艘货轮。第二次世界大战爆发后，他廉价买来的货船一夜之间变成漂动的金矿，经济危机非但没有使他垮台，反倒成为他起飞的契机。二次大战刚刚结束，社会千疮百孔，他看出战后世界经济将有一个繁荣发展时期，于是他在别人的惊讶和讥笑中，又以商人特有的头脑投巨资建造大型油轮。世界经济的发展对能源需求猛增，最终使他的海运事业获得极大成功。几十年后，奥纳西斯成为拥有几十亿美元资产，在世界三大洲有矿山和一百多家公司的富翁，终于圆了他的发财梦。

无数事实证明：在创富的过程中，自我激励就是唤醒潜藏在自身身上的能量。如果一个人没有成长、发展、创富的过程，他很可能永远不会发现埋藏在自己身上的这些潜在资源。

希尔博士在他的《心理创富法》一书中，首次揭示出六个自我激励的黄金步骤：

1. 你要在心里，确定你拥有的财富数字——散漫地说：“我需要很多，很多的钱”是没有用的；你必须确定你要求的财富的具体数额。
2. 确确实实地决定，你将会付出什么努力与多少代价去换取你所需要的钱——世界上是没有不劳而获这回事的。
3. 规定一个固定的日期，一定要在这日期之前把你要求的钱赚到手——没有时间表，你的船永远不会“泊岸”。
4. 拟定一个实现你理想的可行性计划，并马上进行……你要习惯“行动”，不能够再耽于“空想”。
5. 将以上四点清楚地写下——不可以单靠记忆，一定要白纸黑

字。

6. 不妨每天两次，大声朗诵你写下的计划的内容。一次在晚上就寝之前，另一次在早上起床之后——当你朗诵的时候，你必须看到，感觉到和深信你已经拥有这些钱。

从表面上看这一组合是非常简单的，所以希尔博士一再叮咛：“对一些没有接受严格心理锻炼的人来说，以上六个步骤是“行不通的”……请你先记住，将这些步骤传下来的人不是没有完善意识和创富勇气的平庸之辈，而是世界上经济和政治领域中颇为成功的一些杰出人物。”

希尔博士又说：“要是你知道这六个步骤是经过已故的汤姆士·爱迪生所详细审查过并认可了的，可能你会有更大的信心。爱迪生终生服膺、实践这六大步骤——他知道这些步骤不仅是致富的重要途径，更是任何人要达到任何目标的必经之路。”

爱迪生曾写信赞扬希尔博士：“我感谢您花了这么长的时间去完成”自我创富学“……这是一个很健全的哲学……追随您学习的人将会获得很大的效益”。

创富不相信眼泪

创富不可能一帆风顺，困难和挫折在所难免，总会遇到一些事阻碍和干扰。人们常说商场如战场，战争中没有常胜将军，商战中也没有不失算的生意人。创富，既充满了诱人的利润、鲜花与掌声，更充满了荆棘、坎坷、风险和失败。

人们公认法国商人皮尔·卡丹是位强者。他历经坎坷，在最初经营剧院受挫后，改行做了个地位低下的成衣商。不料这竟是他成功发迹的契机。1950年他开设起戏剧服装公司，不过9年，就成为名

噪花都第一流服装设计师。其间，由于他乐于创新，为保守的同行所忌所不容，曾被逐出巴黎时髦女服装行业。然而，皮尔·卡丹面对挫折，从容不迫，毫不气馁，继续刻意“标新立异”，“被人骂惯了”的他最终当之无愧地成了时装设计的先驱者。不仅如此，皮尔·卡丹还双管齐下，以时装起家，以餐厅开路，使他的事业如日中天，交相辉映，蒸蒸日上。如今，他又“得陇望蜀”，经营起鲜花业和果品业，使他的企业王国名副其实地色香味俱全。雄心勃勃的皮尔·卡丹进取不止，正如他不止一次地对新闻传媒声称的那样：“做开荒牛，乃是我的追求和愿望！”

于是，就有这样的说法：创富者是在风险中成熟起来的，他们不相信眼泪，不为挫折而屈服。他们有能力冲破风险的包围圈，不管是政治风险、经济风险，还是自然风险、人事风险……他们有能力克服企业所面临的逆境，或市场、或资金、或资源、或环境。

其实，挫折既是坏事，也是好事。一方面困境挫折使人失望、痛苦，使某些人消极、颓废，从此一蹶不振，或引起粗暴的消极对抗行为，导致矛盾激化，还可能使某些意志薄弱者因此失去对生活的希望和勇气。另一方面，挫折又给人以教益，使犯错误者猛醒，认识错误、接受教训，改弦更张，它能砥砺人的意志，使之更为成熟、坚强，它能激励人发奋努力，从逆境中奋起。此外，这种体验还有助于培养对困难、对挫折的抵抗力或自我的力量，从而形成较强的创富心理品质。

排遣的机会。如果一个人找到了自我表现的途径，诸如跳舞、运动、绘画或唱歌等，他就能够排遣生活中不可避免的挫折感而无需求助于盲目的、破坏性的发泄。

当创富者遭受挫折时，自己应当分析产生挫折的主客观因素，通过倾述或其他宣泄方式疏导自己的消极情绪，从理智上感谢这些

困难，因为是困难把你和那些平庸之辈区分开来了。

创富成败的归因

在创富过程中，创富者自觉不自觉地为自己的行为或行为的结果找原因。由于感知方式和角度的不同，对创富者的激励程度影响也大不一样，因而正确的、积极的归因是极为重要的。心理学家把这种现象称之为创富归因论。

不同的归因会直接影响创富者的工作态度和积极性，进而影响随之而来的行为状态和工作绩效；对过去成功或失败的归因，会影响对将来的期望和坚持努力的行为。所以无数心理学家都同意这样一个观点，行为和行为的原因一样重要，创富者若能正确分析自己行为的原因，可大大地强化自己的激励水平。一般可作出四种归因：一是努力程度；二是能力大小；三是任意难度；四是运气与机会。

在这方面，心理学家们于实验的基础上得出了如下几种看法：

1. 如果创富者把失败归于自己脑子笨和能力低这样一类稳定的内因，这样失败后则不能增强创富者今后努力行为的坚持性。
2. 假若把失败归因于自己工作不够努力这个相对不稳定的内因，则可能增强创富者加倍努力去工作的行为的坚持性。
3. 如果把失败归因于不稳定的偶然的外因（比如遭遇到突发性事件如火灾、地震），则创富者不一定会降低工作的积极性，而且能够坚持努力行为。
4. 假如把失败归因于创富性活动太重、太难等稳定性的外因，则就很可能降低创富者的自信心、成就动机和行为的坚持性。

因此，心理学家认为，把以往的工作或学习的成功与失败的原因，归因于内、外因中的稳定因素还是不稳定因素，是影响今后工作的成功期望和坚持努力行为的关键。如果把失败归因于能力低、任务难等稳定因素所致，就会降低随后的成功期望，失去信心，并不再坚持努力行为，反之，如果把失败的原因归于自己努力不够或粗枝大叶等不稳定因素，就会保持甚至增强能取得成功的动机，会进一步增强信心，坚持努力行为。

如果你将自己的价值与成败等同起来，必然感到自己是毫无价值的。正如托马斯·爱迪生的发明创造一样，如果以此为标准，那么他在第一次试验失败之后就会认输，再也不会去发明创造，并停止探索用电灯照亮世界的努力，然而他并没有认输。

总之，创富者要善于利用归因理论，客观积极地分析成功与失败的原因，在创富过程中，始终保持旺盛的斗志和良好的竞技状态。

创意是创富灵魂

创意的成效直接关系到创富的成败。

1980年，英国基特·威廉姆斯创作出版了一本名为《化妆舞会》的儿童读物，要小读者根据书中的文字和图画猜出一件“宝物”的埋藏地点。“宝物”是一枚制作极为精巧、价格高昂的金质野兔。该书出版后，俨然一阵旋风，不但数以万计的青少年，各阶层的成年人也怀着浓厚的兴趣，按自己在书中得到的启示，在英国各地寻宝。历时两年多，在英国的土地上留下了无数被挖掘的洞穴。最后，一位48岁的工程师在伦敦西北的浅德希尔村发现了这枚金兔，一场群众探宝的运动才告结束。这时《化妆舞会》已销售了200多万册。

这就是成功地运用了归因论原理来增强人们的坚持性，对取得成就行为有一定作用，特别是对从事具有一定挑战性工作的人，其作用更为显著。这实际上说明通过改变人的思想认识，可以达到改变人的行为的目的。

机遇是创富翅膀

谁抓住了机遇，谁就是创富的先锋。

机遇作为非常偶然的现象，对每个人来说，都是均等的，谁能顺应市场潮流，抓住机遇，就向成功迈进了一大步。

据介绍，马克思做过股票买卖，而且令人意想不到的是，马克思炒股的水平很高，基本上是只赚不赔。马克思在给其舅父的信中说：“医生不许我从事紧张的和长时间的脑力劳动，所以我就做起投机生意来，一部分是做美国国家的有息证券投机，但主要是做英国的股票投机。我用这个办法赚了400多英镑。”

80年代初，美国大地卷起了一股可怕的黑旋风——爱滋病！任何药物都阻止不了不良性接触后可能带来的恐怖后果——死神的光临。既想保持开放的性观念又怕见上帝的美国人后来发现，有一种小玩意能够有效地抵挡死神的进袭，那就是避孕套。而当时，美国国内自产的避孕套不能满足市场需求。远在东半球的日本商人发现了这座“金山”，立即在极短时间内，开动机器，加班加点，成箱成箱的避孕套，火速运往美国，一时间，美国众多的代销店门庭若市，两亿多只避孕套很快销售一空。

现在，各种创富机遇全在不经意中。心理学家将它概括为五性：

1. 骤发性。1985年的一天，日本电视商品广告的画面出现一

只巨大的澳大利亚蜥蜴，正在三菱汽车上张开大口吼叫着，一夜之间，蜥蜴就成为人们喜爱的宠物。诸商品广告竞相效法，立即形成了“蜥蜴热”。

2. 立异性。亚麻布是低档织物，难登大雅之堂，国际性的“亚麻布服装热”竟使它身价百倍。商品广告上的模特儿，非年轻人莫属，美国人的老年人也领风骚。

3. 传播性。1980年，纽约市区的交通运输工人举行了一次大罢工，许多人被迫穿运动鞋赶路上班，竟被视为时髦，形成风气，风靡全美，令运动鞋厂商大发其财。

4. 更替性。日本的热销商品几乎年年更替，且各有其主旋律；1988年以美容美食、保健纯真为主，1989年以新颖益智、舒适愉快为主。

5. 反复性。1992年初举办的斯德哥尔摩光学博览会显示：50年代流行的猫眼型眼镜，金属细边眼镜，又被视为时髦。迷你裙风行于60年代，80年代末又流行起来。著名法国时装设计师罗曼说：“时装20年就是一个轮回。我女儿现在欣赏的时装，恰恰就是20年前我的那个时代的时装。”

品牌是创富法宝

品牌就是商标。在今天，成功的品牌就是一种无形的力量，把它们牢牢地烙在消费者的脑海中，激起他们无穷的想象。

在创富者的眼中，品牌就是财富。美国最大的烟草商菲利普·莫里斯公司，1989年收买了克拉夫特食品公司，商标出价为129亿美元，竟四倍于这家公司的“有形”财产。上海无线电三厂生产的收录机质量上乘，卖给日本索尼公司每台37美元，索尼公司贴上自己

的商标，就可卖80多美元。四川春泉酒历史悠久，在川酒中颇有盛名，可不善于打品牌这张牌，打不开市场，而山东的秦池古酒，善打品牌，两者的利润率大相径庭。这就是创富者和非创富者之间的区别。

在创富者眼中，品牌是一种投资。在商战中，一些新品牌急需打入市场，最简易的方法就是攻下知名的品牌，而且要愈陈愈香的品牌愈好。方法很简单，只需购并，市场江山一夕就拥有了。1990年初，美国福特汽车以25亿美元购并世界知名的美洲豹汽车公司，有人认为不值得，但这正是福特人的大转变策略。福特汽车在世人眼中只不过是生产廉价汽车的公司，而美洲豹却是名车的代名词，福特拥有美洲豹，世人对福特汽车的观念会在一夕之间转变，这个价值就不只是25亿美元了。所以美国策略设计公司的主管说，福特买到的不仅是美洲豹的品牌、形象、知名度，还有它优良的传统及完善的销售网。如果福特不靠购并，而靠自己创立新品牌，花25亿美元可能还够，何况还要很长时间才能见效。所以，25亿美元这个代价实在不高。

在创富者看来。品牌是一种精神。日本索尼公司创业之初，曾推出一种半导体收音机。该机刚上市时，美国一厂商欲订购10万台，但须改用美厂商自己的名牌商标。10万台，这对一家创业初期的企业来说，是一难得机会，但索尼公司选择的经营第一优先不是眼前获利，而是创牌子，图谋长远发展。如不创自己的牌子，被别人束缚住手脚，就难有出头之日。因此，索尼公司拒绝了这笔订单。后来，“索尼”牌的名誉不断提高，成了一棵摇钱树。

值得指出的是。任何事物都有正反两方面，品牌也不例外，在我国热衷于名牌时，自1989年以来，美国刮起一股反“名牌”风。即以简朴而又时髦的大路货来取代高价名牌产品。因此创富者运用品牌这块魔方时，要攻心为上，做到“八心”攻心术。

1. 称心。你提供的商品和服务，要个性鲜明，风格独特，式样、外观、花型、色彩都令人满意，与顾客的需求心理不谋而合。

2. 放心。商品或服务无懈可击，赢得顾客信赖，值得花钱购买。

3. 顺心。能满足人们诸多方面的特定要求，人们感到顺心遂意，得心应手。

4. 舒心。商品“美容化妆”恰到好处，陈列摆设适当，无形之中缩短了买卖双方之间的空间距离和情感距离。

5. 赏心。精深加工，附加值高，烘托买者身分，切中顾客下怀。

6. 省心。一品多能，一物多用，省得操心。

7. 安心。“绿色商品伴随消费新潮，顾客因而消除疑虑，萌生钟情。”

8. 攻心。精彩纷呈的广告使人们随时感觉到这是一个充满温馨的世界。

释放创富的潜能

在香港，提起黄金富，有人说他是发明家，他发明和改进了多功能BP机，拥有香港专营权，他研制生产的“八用镭射传呼机”被誉为“腰间中文字典”。有人说他是企业家，因为目前香港市场上有数十万部BP机是他的工厂生产的。有人说他是生意人，因为他以灵活的经营头脑和果敢的商业手段，把他的传呼业经营得一片红火，并以此发了财。其实，创业之初，他是相当腼腆的人，很羞怯

和畏缩，惧怕新的陌生环境，经常觉得不适应和担忧、焦虑和神经过敏，常常去看心理医师，帮助他克服这种压抑太重的个性。

心理学家总结出了一套释放个性潜能的练习，它能帮助你走上创富之路。

1. 不要事先考虑你“想说什么”，张开嘴巴说出来就行。

2. 不要做计划(不要考虑明天)，不要在行动前考虑。行动——在行动中纠正你的行为。这个模式看来有些偏颇，但事实上它是有效的。一枚鱼雷绝不事先考虑好它是否错误，也不事先试图纠正错误，它必须首先行动——朝目标发动——然后纠正进行过程中可能产生的一切偏差。

3. 停止批评自己。受压抑的人经常沉溺在自我批评中，不管做出多么简单的举动，事后他都会对自己说：“我真不该这样做啊！”在鼓足勇气说完一句话之后，他立刻对自己说：“也许我不该这么说，也许别人会有错误的理解。”奉劝再也不要这样折磨自己，因为有益的反馈都是无意识地、自发地进行的，有意识的自我批评、自我分析和反省虽然也是必要的，但是作为一种经常不断的、每日每时都进行的自我猜测或者对过去行为的无休止分析，最终只能导致你行动的失败。要注意这一类的自我批评和自我责备，要使它们立即停止下来。

4. 养成大声讲话的习惯。受压抑的人说话声音明显地细小，表现得自信心不足。尽量提高你的音量，但不必对别人大声喊叫或使用愤怒的声调，只要有意识地使声音比平时稍大就行。大声谈话本身就是解除压抑的有效方法，可以调动起全身15%的力量，使人能比在压抑状况下举起更大的重量。科学实验对此的解释是，大声叫喊能解除压抑——能调动全部潜力，包括那些受到阻碍和压抑的潜

力。

5. 直接表露爱憎好恶。受压抑的个性既害怕表现坏的情感，也害怕表现好的情感。如果他表示爱情，就担心别人说他自作多情。如果表示友谊，又怕被当作阿谀奉承；如果称赞某人，又怕人家把这当作虚伪逢迎，或者怀疑他别有用心。正确的做法应当完全不必考虑这些否定的反馈信号，你不妨每天至少夸奖三个人，如果喜欢某个人干的事，穿的衣服或说的话，你就让他知道。

商场上自我放松

在市场经济条件下，竞争是使用频率较高的词汇。其实，要在竞争中取胜，关键还在于放松。因为，市场的大潮，有时捉摸不定，毫无规律可言，比如，裤脚由阔变细，裙子由长变短，是当今服饰的流行趋势，但是，一段日子后，说不定又变得倒回去，逆向成为新潮。因此，要在潮中站稳，永立潮头，关键在放松身心，这样才能步入创富的佳境。

心理学家推介一种循序式肌肉放松法，来释放被压抑的个性潜能，让你轻轻松松创富。

其要诀有10条，跟着下列的要点练习大约一星期，就可以掌握到放松的要诀。

1. 准备30分钟时间。
2. 准备一个宁静而且最好是黑暗的房间，内有一张舒适的床或沙发。
3. 穿着宽松的衣服。
4. 深呼吸三下。尽可能引导自己有“如释重负”之感，这一过

程是让你体会到松弛的感觉。

5. 尽量感受紧张的不适感与松弛的舒适感的强烈的对比，领受松弛的妙处。

6. 按身体部位逐一发布“松弛的自我催眠命令”。这些部位依次序是手指及掌、前臂、手臂、头发、前额、眼、耳、口、鼻、下颚、颈、膊、背、前胸、后腰、肚、臀、耻骨以及生殖器、大腿、膝、小腿、脚、脚趾。你依次发布以下的指令：“放……松……松……弛……我现在感到非常舒畅……我的部分现在是非常的松……弛，我明显地感觉这部位有一种沉重而舒服的感觉。”

7. 在向自己发布这些命令的同时，你要体验全身松弛的感受。

8. 当完成手指到脚趾的松弛过程，想象一股暖流，由头顶缓缓地流下你的肩头、胸、肚、腿以及脚尖。这暖流带来的舒适，大大地加深全身的松弛程度。

9. 静静地躺在床或沙发上，尽情享受这难得的松弛，体会这状态的美好。

10. 除了第9步没有时间限制之外，前面由手至脚整个逐步放松的过程需时大约6~7分钟。如果你在不到6分钟的时间内完成，那说明你还未达到放松状态。

有一位工程师坚持练习此放松术，矫正了严重的语言缺陷，其逻辑思维和工作才干也获得惊人的发展，他温顺待人的态度和冷静的处世方法，也得到周围人的赞赏。

自我暗示创富法

被称为中国“百货之王”的郭乐，堪称积极运用自我暗示法来

创富的典范。

出生在广东中山市的郭乐，祖祖辈辈都是农民。1890年，因故乡水灾严重，郭氏兄弟被迫背井离乡，赴澳洲谋生。初到澳洲，郭乐曾当过菜园工人、小贩，备尝生活艰辛。23岁那年，悉尼一家华侨水果店破产，渴望致富的郭乐马上与几位同乡筹资1400澳元，办起小店，起名“永安果栏”，但仅够维持生计。后来，为了密切与当地华侨的关系，郭乐采取送货上门和赊账方式，并承揽了华侨向国内家属汇款的业务。由于讲究信用，以至不少华侨不将积蓄存入利息较高的银行，而存入利息较低的永安果栏，这为他的发展，打下了一定的根基。1905年，他在香港创办了“永安公司”，1919年在上海创办永安纺织公司，成为当时中国第二大民族纺织企业。现在，在全国各大商场开设的永安商店，使他成为中国百货业的首位。

从心理学角度而言，暗示会产生强烈的心理定势，并引导潜在动机产生行为。积极的带有创富意识的暗示会让你较少利用意志力，在自发心理中实现自己的目标。

在学习自我暗示时，要牢记五大原则。

1. 简洁：你的句子要简洁有力。例如：“我越来越富有。”
2. 积极：这一点极重要。如果你说：“我不要挨穷。”虽未言“穷”，但这种消极的语言会将“挨穷”的观念印在你的潜意识里。因此，你要正面地说：“我越来越富有。”
3. 信念。你的句子要有“可行性”，避免与心理产生矛盾与抗拒。如果你觉得“我会在今年内赚到100万”是不太可能的话，选择一个你能够接受的数目。如，“我今年之内会赚到50万元”。

4. 观想。默诵或朗诵自己定下的语句时，要在脑海里清晰地形成意象。溥生特在他的《富豪心理》一书中说过：“你永远不会致富，除非你能够在脑海中见到自己富有的模样。”

5. 感情。观想自己健康，你要有浑身是劲的感觉；观想自己创富，你要有丰富的人生感受。希尔博士也指出：“当你朗读或默诵你的语句时……要把感情贯注进去……否则光嘴里念是不会有结果的，你的潜意识是依靠思想和感受的协调去运作的。

创富的最高境界

赵振国是香港的一位大老板。他公司的假发在世界市场上的占有率为15%，每年销往世界各地的假发超过200万顶。可见，他是一位成功者。其奥妙在于他对创富有一个深刻的理解。他认为创富有三个层次，其一是商人，只是做做生意，其二是企业家，拥有一份实业，其三是组织者，乃是运筹帷幄之人，成就一番事业之人。其中组织者是创富的最高境界。

被称之为“洋参丸大王”的香港一洲集团公司总经理庄永竞则把这个最高境界详解为四个字即敏、信、创、勤。

“敏”即敏感、敏锐、敏捷。他认为，信息要灵通，把握要迅速，看准了，就要抓住时机予以占领。要做到这一点，要具有宏观的意识，这样思路才开阔，判断才敏锐，办事才敏捷。惟其如此，才能在困境和夹缝中求生存和发展。

“信”，即信誉、信用、信义。他认为，一个产品能否占领市场，一看质量，二看价钱，关键又在于质量。主要是产品的信誉。他所说的“信”，还包含信义，即诚实不欺，先义后利。

“创”，即独创，创造，创立。要推出独创产品，抢在竞争对

手的前面，投放到世界市场。

“勤”，即勤奋，勤劳，勤苦。用古人的话来说：“一生之计在于勤。”若用庄永竞自己的话说，“我一刻也闲不住，时刻在工作。不断尝试，不断探索，自我奋发，乃是我的追求。要说绝招，我则是在以勤奋，勤劳，勤苦去迎接成功的女神”。

第7章求职心理

找工作可不是一件简单的事情。有些人冥思苦想，踏破铁鞋，终不知道自己究竟能干什么。也有工作机会敲响自家大门的时候，这种情况确实令人心情愉快，但有的人却信口开河，好端端的一份工作被自己那“关不好”的嘴巴给说掉了。总之，寻找工作是对自身素质的检验，既要充分认识自我，也要了解社会，“知己知彼，百战不殆”。

人们什么时候产生了要找一份职业的想法呢？这确实是一个有趣的问题。心理学家通过观察发现，从6~7岁到12~13岁的儿童就已经有了某种愿望，在设想着自己未来光辉的形象。职业意识的发展并不像行云流水般顺利，每一阶段的不良影响都会阻碍职业意识的发展，导致一些青年不明确自己的职业角色，在工作岗位耍小孩子脾气，或者工作变换不定，找不准自己的位置。职业意识好比种子，社会现实是土壤，种子只有扎根土壤中才可能生长。因此不仅要选好种子，还要养成脚踏实地的作风，只有这样，那些行进在职业行列里的青年才可能顺利地实现个人的职业理想。

襁褓里面无工作

临近毕业了，大家都在忙着准备写简历、求职信，忙得焦头烂额，而汪波却比较清闲，他不时地看看书，讲几个幽默的故事给大家听，或者逛逛街、唱唱卡拉OK，他似乎胸有成竹，用不着为工作操心。他确实不为工作操心，原来他把希望都寄托在父母那里，他相信父母会为他安排一份适合的工作，因为从小到大他父母就一直这样安排着，大到升学时帮助选择专业和学校，小到帮助买衣服鞋子。总之，现在要就业了，也照样等着父母的安排。

时间一天天地过去，终于，有一天他父母来电话，告诉他为他

联系了县物资局，领导要求面试。于是他回去面试，面试时，领导的第一个问题就让他摸不着头脑。领导说：“你认为自己能从事什么工作？”他心想，学了四年的化学，化学与工作之间是什么联系，课本上没有说明，父母也没告诉他可以从事什么工作，于是呆了半天不知道说点什么好。面试没通过，领导也为之失望。

眼看着同窗学友一个个都签了合同，这时他着急了，天天打电话催他的父母。他万万没想到，经常给他包办代替的父母现在也无能为力了。一种被社会遗弃的危机感占住了他的心，他为此夜不能寐。

寻找工作是求职者与用人单位之间双向选择的事情，父母不等于用人单位，父母也不能保证用人单位对求职者感到满意。因此，被父母抱大的一代，要想在襁褓里寻找到工作，这种想法与社会现实相差太远了。

作为青年本身，应该自觉地培养自己的独立性、自主性，主动地适应社会，走出父母为自己设置的天地。才会知道职业天地是多么宽广，只有自己去尝试了，才会发现自己的缺点与长处。青年朋友不妨提醒自己：父母、家庭是温暖的栖身所，自己在社会上闯荡累了，父母是自己坚强的后盾。

想到就业心里慌

芳芳性格内向，好沉思，故容易陷入忧虑之中。近来她就比较忧虑，主要原因在于她将要工作了。

想起工作她心里就发慌。工作对她意味着什么呢？意味着离开父母，自己安排自己的生活，意味着接触社会上复杂的人际关系。在她看来，现在的日子相当不错，在家时吃穿不用自己发愁，寂寞

时可以邀几个好友一块游乐，因此她一直没有做好寻找工作的心理准备。

在寻找工作时她磨磨蹭蹭，满不在乎，对于每一个工作机会只是随便问问，而没有决心争取的愿望。用人单位看到她这么冷淡，也就不把她列入计划之内。渐渐地，她产生了一种失败的念头，她想：这么多单位，怎么就不接收我呢？是我自己不行吗？然而，回到家里，她的失败体验又消失了。有时候，父母过问她的工作，她说：“我已经试过很多单位，人家相不中我，我能怎么办？”

但她心里明白，总不能老呆在父母身边。现在在她心里是一种酸楚的滋味，一方面，看到父母心里就难过，另一方面，用人单位并不好找。要找一个工作，不像在商场买东西，付点钱就完事了，找工作需要多方努力、耐心等待，而自己却不知从何努力，心理压力很大，忧虑占居了她的心。

人的职业意识经历了萌芽、调整、成熟三个发展阶段，到成年时期应该有自己明确的职业目标。如果职业意识发展滞后，处于萌芽阶段，像个小学生一样，只是根据自己的喜好确定自己想干什么，缺乏对于职业的社会意义、个人的能力与性格的正确认识，不利于个人身心健康。芳芳就是这样，她一方面恋家，因此没有认识到自己将要面临的社会角色变化，没有相应的心理准备，另一方面又面临父母、社会的压力，人们说“三十而立”，意思是自己养活自己，要有自己的自主性，如果不能顺利解决这一矛盾，岂能不“想到工作就心里慌”呢？

如果没有找工作的决心，找工作时就会缺乏积极性，这样自然不利于得到就业机会。就芳芳而言，不是完全没有就业的愿望，只是更恋家而已。但是，多次尝试去找工作而不能成功，慢慢转化为持久的挫折体验。恋家和挫折体验交织在一起，寻找工作的勇气和

决心就更弱了。

该如何做到“想到工作心里不发慌”呢？

一是要认识恋家的思想根源。有些人性格内向，缺乏独立性，不能实现个人情感独立，总想寻找一个感情寄托之处，那么对于要求自己独立处事、独立生活的职业就会缺乏积极的兴趣。职业是一个人独立的重要保证，因为职业不仅要求准确地认识自己、自我决策，还提供经济收入，职业也能表明一个人的社会地位。

二是要认识自我和社会。当没有工作时，接受父母的抚养，用不着承担什么责任。有了工作，参与到社会生产之中去，势必发生错综复杂的人际关系，但是这种关系只是丰富多彩人生的体现。认识自我，不仅要认识自我的性格特点，还要认识自我的特长、技能，性格特点是我们与别人交往时给人家的印象，而能力特长帮助我们驾驭人际关系，一个具有良好心理素质性格特点而又有能力的人，应相信自己能够很好地适应社会。事实上，一个对自我认识准确的人，会自然而然地胜任社会生活。

三是学会安排生活。有了工作，就要遵守上班制度，但这不等于机械地上、下班，我们还有休息时间，合理地安排好休息时间，会给生活增添很多乐趣。我们可以利用休息时间陪伴父母，或者邀上好友相聚一堂，其乐趣远远超过放弃工作。

职业能力看自己

能力越多，适应面越广。那么我究竟有多少能力呢？陈凯老在想这个问题。他在师范大学学生物，现在各中学生物老师已经人满，生物专业的学生就业比较困难，加上高考不考生物，各中学对生物就更不重视了。陈凯想：我在大学里没练过字，谈不上书法特长；没发表过文章，谈不上写作特长；没学多少电脑知识，谈不上

精通电脑；说不出几句英语，没有英语特长。总之，现在社会上热门的，自己都没有，那么凭什么找工作？

陈凯越想越生气，埋怨自己考大学时走错了门，偏偏要报考师范。师范学校确实太差劲，尽学些生活中派不上大用场的东西。试问，哪个单位要求你懂得动物分多少个门类？大家需要的是钞票、效益，是日子过得舒适一些。他对学校的一切都看不惯；想不通，不想作内务卫生，不愿参加集体活动，发誓毕业之后再不踏进学校大门。一天，在教室里，他认为只有他一个人，于是用凳子砸坏一块玻璃，却被负责学生工作的副书记给抓获了，罚款并给予通报批评。

陈凯没有发现自己在大学四年后所带来的变化，将自己全部否定了。认为自己一无是处，所以找不着工作，在他看来，所有的责任都在于学校，是学校没把自己培养好。他把找工作的责任都推给了学校，因此在自己的目标不可能实现而遭受挫折时，他埋怨学校，在日常生活中不严格要求自己，甚至破坏公物。这种对挫折的错误归因与不恰当的处理方式只会使他自己遭受损失。

事实上，经过大学四年的学习，陈凯不可能一无是处，例如扩大了知识面，加深了对世界的理解，在思维方式上都会有变化。所以关键是正确地认识自己，不要作睁着眼睛看待自己的“瞎子”，对自己的长处视若无睹。

发现自己的职业能力是很重要的。许多人当被问到有什么能力时，他们自己都怔住了，不知道如何回答。一些人认为自己没有什么能力，但事实上每个人都有很多能力，其中任何一项都可能成为进入一项职业领域的入场券，因此要发现自己的能力，为自己擂起战鼓。那么，除了专业知识以外的能力如何发现呢？如果试着将你的人格特质、性格、所完成的事情和成就转化为不同领域的技能，

那么在职业领域至少有五千种职业技能。下面是一个建议：发现自己的技能的最大秘密是思考自我。拿出连续的或者间断的时间4~5个小时，简单地写下生活中所完成的事情、什么时候从事某项工作或离开某项工作。首先不要管这些意味着什么，审查所列的东西并试着勾勒出一些关于自我的模式。当你审查所列事情的时候，你就会越来越接近这一层意思；确定自己显著的技能。一旦发现了这些技能模式，就给你所完成的一串串的事情命名，如领导技能、预算管理技能、儿童发展技能等等，在每一项技能标题下面至少列出三项所完成的事情。

发现自己的能力也就是认识自我的过程，对自己认识得越准确、细致，就越能为自己寻找到一个适合的岗位。

信息搭起就业桥

在学校举办的毕业生供需见面会上，94级财会专业100个学生只有25人找到了“婆家”，签了供需合同，还有75人不知去向。这种形势已经很严峻了，但大家都不急不忙。周末，晚上都呆在宿舍里，聊聊天或者玩玩牌，大家的理由是：我到哪个地方去找呢？哪里需要我们呢？既然不知道方向倒不如呆在学校。平时大家活动得少，现在也不知道去哪里活动。

造成这种被动等待的局面，一方面有客观上的原因，如这时还有许多的学习任务、撰写毕业论文、人才市场不健全等；另一方面有学生自身的原因，他们长期被四周的围墙关在学校里，对外面的世界缺乏认识，养成了被动等待的心理定势，不知道如何了解外面的世界，不知道怎样了解职业信息。因此有必要在学生与外面的世界之间铺设一座相互沟通的桥梁。

我们所处的时代被称为信息的时代，我们周围充满了各种各样

的信息，只要你留意就不难发现工作机会。职业信息绝不是单纯指需求人员的消息，而是指通过各种媒介传递的有关就业方面的情况，如就业政策、就业机构、经济发展形势与趋势、供求双方的情况等等。一个人只有掌握了大量的职业信息，视野才会广阔，才能稳妥地把握自己的命运，不失时机地选择自己的位置。因此必须利用各种渠道、各种手段，广泛地、全面地、准确地搜集职业信息，寻找求职机会。就目前而言，搜集职业信息和寻找求职机会，主要有以下途径和方法：

1. 从家长、亲戚、朋友、同学及其他熟人那里获得信息。这种信息准确迅速，有效性高，是获得信息的可靠渠道。

2. 通过报刊、广播、电视等传播工具获得信息。这种信息的特点是传播面广，传播速度快。此类工作机会容易发现，但竞争者较多，求职成功率较低。

3. 通过毕业生分配部门、劳动人事部门、劳动中介机构或职业介绍、人才交流市场所获得信息。这些部门常年向用人单位输送人员，对用人单位的需求情况比较了解，因此获得的信息比较准确可靠，并有一定的指导性。目前是绝大多数求职者获得信息的主要来源。

4. 通过参观实习获得信息。参观、实习开阔了求职视野，增加了职业意识，加深了对职业及用人单位的了解。这种信息准确，成功率比较高。

5. 通过电话、信件或拜访获得信息。这种寻找工作机会的方法主动性强，但盲目性大，成功率低。在缺乏职业信息的情况下，仍不失为一种获取工作机会的方法。

天平上称量自我

A君为会计学专业毕业生，成绩中等以上，通过了国家大学英语六级水平考试，对他而言，条件已经不错了。但现在会计学人才饱和，不免增加了就业的困难。然而，A君仍然相信，若他找不着工作，其他同学就不要提了。在人才交流会上，A君专找那些来自发达地区的大企业和大公司，而不屑于惠顾中西部地区的企业。在一家招聘摊点前，招聘人员问他：

“你打算应聘什么职务？”

“我想应聘财务主管”，A君坦然地说，“在大学时，我的成绩历来中等以上，通过了英语六级考试，平时喜欢思考问题，有我自己的主见。”

“那你得首先下车间实习两年，然后根据业绩逐步提升财务主管。”招聘人员说。

“那我要等到什么时候？你们应该大胆提拔年轻人。”A君似乎非常理直气壮。……

人才交流会下来，许多同学都签了合同，要么下基层，要么去了中西部地区，而A君却一无所获。

在寻求职业时，存在高期望值与低实现率的冲突。表现为一是寻求未来职业环境的舒适。在追求职业的过程中，普遍存在着向往环境美、条件好、大城市、大单位工作的倾向，而不愿到偏远的、艰苦的地方工作。这反映了青年看重环境对职业的影响作用。二是追求未来职业的高社会地位。在一些青年的心中，所谓社会地位高，主要是有权的机关，有名声的大企事业单位，而对基层单位，对小的集体、个体单位则认为权力小，社会地位低。三是希望未来职业能发挥个人特长。希望在未来所从事的职业中能发挥个人特

长，这是合理的而且应该满足的期望。

A君对社会的期望值太高了，在他看来，自己是应该从事环境舒适、待遇较高的工作。这种高期望值的结果是丢失了自己就业的机会。校园里的大学生，是由各种各样的考试层层选拔上来的，是出类拔萃的，一种优越感在他们的成长过程中变得越来越牢固，似乎社会也得以同样的眼光看待他们，如果把大学生放到基层锻炼，就被认为是不重视年轻人。然而，把自我放在天平的一端，把社会 and 他人放在天平的另一端，试比较天平应该向哪边倾斜？个人脱离社会就像鱼儿离开了水，就丧失了个人存在的空间。因此，在职业选择过程中，自我应该考虑社会因素，将个人利益与社会利益结女起来，就是将部分社会因素从天平的一端移到自我这一端，以求得平衡。

同时，应该改变妄自尊大心理。一个人只有顺应历史潮流，脚踏实地、努力奋斗，才会证明自身的价值，因此，从发展的眼光看，大学生也只是历史创造活动中的一分子。

天生我材必有用

一个人是不是学得越宽越好呢？事情并不是这样。吴洁是学管理的，专业面很宽，学过物理学和机械学，也学过会计学和经济学的，可以说文、理、工、管她都涉及到了。照这样看来她找工作应该没问题了。可事实恰恰相反。一天，她去一路桥公司招聘，公司招聘人员说：“我们公司现在并不缺管理人员，倒缺一个会计。既然你学过会计学，那么你能否作一个会计报表给我看看？”吴洁想：我就学过一点会计基本原理，从来就没搞过会计报表，这是给我出难题。她回去之后，大发牢骚，把管理专业贬得一无是处。可是有什么办法呢？学了四年的管理，虽然解决不了什么具体问题，但更换专业现在是不可能了。

管理专业是宽口径专业，工作适应面较宽、而深度不够，被称之为“万金油”。宽口径专业毕业生的烦恼主要是，择业成功率不高。许多用人单位在招聘人时主要是考虑学生的专业特长，若毕业生的专业深度不够，专业特长不明显，则很难受到用人单位的青睐。另外，毕业生也为自己今后专业的发展担忧。宽口径专业的专长不够，事业发展受到很大限制，对此，难免有忧虑之感。

解脱专业烦恼，需要明确两个基本观点：

第一，专业对口的相对性。要真正做到人尽其才，物尽其用，需要坚持专业对口。但是，世界上的事情都不是绝对的，所谓的专业对口，也只是相对的。

第二，学用一致的相对性。学用一致是毕业生分配工作所依据的一个基本原则。坚持这一原则，有利于毕业生的尽快成长。但学与用也不是绝对一致的，譬如学管理的，搞管理是学用一致，去中、小学当教师也是学用一致。

因此，像吴洁这类学生，一方面应该对找什么样的工作持灵活态度，另一方面应尽可能抓住有限的就业机会。

但无论如何要相信：天生我才必有用。即使一时找不着工作，但好歹学了那么多书本知识，迟早会派上用场，倒不如先找份工作试一试，增长一点实践经验，等到时机成熟的时候再更换。

羞羞答答难求职

卢炜去一个公司应聘，他叫来两位好友陪伴，觉得人多好说话。到了经理办公室，只有两把椅子供客人坐，经理马上叫秘书去别的房间弄椅子，并给他们斟茶。他们三个为了给经理留下好印象，一个个正襟危坐；经理为了使气氛活跃一些，与他们一个个说

话；而作为正式来求职的卢炜却没说什么，目光发呆，语言结巴。结果自然没被经理看中。

总结上一次的经验，卢炜觉得应该自己一个人去，并且应该表现得很自信，说话要慢条斯理，背要靠在椅背上，手要自然地摆在大腿上。他想这一次应该要成功。于是他又去了一家公司，一进门就把自己预先想好的话说了起来：“经理，我久仰贵公司大名，非常想来这儿与大家一道共同创业，这是我的求职材料。”经理翻了翻材料，然后抬起头打量他，这时他陡然紧张起来，觉得很不自在，心里慌得很：怎么迎接经理的目光？是盯着他，还是低下头？手怎么啦？怎么不能摆在腿上？……总之，他很不自在，手心发汗，坐立不稳。结果，经理说先看看材料，请他回去等待消息。”就这样打发了他。

求职是自己的事，但有些人习惯带上一位同学或朋友一同前往，目的可能是为了减少焦虑、消除紧张，或让他们给自己当“参谋”。这种做法对求职者是不利的，由于他人在场，会谈比较尴尬，对方还要想办法招待你的同伴，增添了不必要的麻烦。更重要的是，会给对方留下缺乏自信心的印象。

缺乏自信心，等于告诉招聘者自己缺乏生气、能力低下、适应性差。因此求职时如果羞羞答答，低着头细声细气地说话、满脸通红、手脚发抖，是不可能成功的。

如果你或多或少有点信心不足，那么在日常的人际交往中，不妨试着从以下几个方面来训练自己：

1. 径直迎着对方走过去，好像他欠了你的钱。
2. 挺起胸膛与对方讲话，自然会觉得自己高大。

3. 盯住对方的眼睛讲话，如果对方回避你的目光，说明你比他坚强。

4. 说话声音宏亮，不要吞吞吐吐，如果没有把握，可以将要讲的话在镜子面前练一练。

5. 保持与对方谈话中的沉默间隔，不要急不可待。这样会使你有更多的思考时间，也使对方感到你是一位充满自信的人。

6. 在生人面前，你不了解对方，但对方也不了解你，要充分意识到自己的有利条件，不可妄自菲薄。

7. 通过“否定”他人来获得心理上的平衡。也就是正确地认识他人的成绩和权威，肯定自己某些方面的优点是他们所不能及的。

心理学家认为，自信心缺乏来源于消极的自我暗示，一个人如果老想着自己不如别人，那么他就注定是一个失败者。反之，一个人只要自信，他就能成为他所期望的人。

一个人对自己的态度，全部反映在举手投足之间，如果你认为你有资格承担那项工作，并对做好那一工作充满了信心，你的一言一行就会给对方以可信的感觉。因此，为了求职成功，平时要多注意举手投足的训练，给予自己恰当的自我暗示是很有必要的。

心急火燎难办事

临近毕业，小张变得烦躁易怒起来，常常在宿舍里踱步。只要是公布用人单位，不管好坏，他都要挤上去试一试，弄得每天筋疲力竭。但他仍然担心会找不着工作，并为之寝食不安。

一天见到报纸上的招聘广告，准备好各种证明，按图索骥而去。待到见到公司经验，经理说了一段英语，等他回过神来时，只

能说对不起了，因为他根本就没有这种思想准备。于是又进入另一家，公司老板告诉他：“这是一家集体企业，没有铁饭碗，如果工资不高，你会继续留在公司吗？”他弄不清集体与国营有什么区别，老半天说不出个所以然来，公司老板认为他思想准备不足，建议他另谋好位。他非常气愤，埋怨自己怎么如此无能，竟然进不了一家集体企业。他气冲冲地又跑另一家，结果人家看到他脸色不好，说话急促而婉言谢绝了。

小张存在的问题是急躁盲动，可见心急火燎是不好找工作的。急躁盲动者心境常被毕业分配所左右，不能冷静地、客观地思考，情绪处于一种难以自制的亢奋状态，所以烦躁不安，整个内心活动犹如一团乱麻，理不出头绪；对就业没有明确的目标，对就业市场缺乏应有的了解，乱碰瞎撞，终归失败，而心中常有不服气、不认输之感；学习心不在焉，生活无精打彩；性格内向者，经常是闷闷不乐，满腹心事，唉声叹气；性格外露者，时常唠唠叨叨，牢骚满腹，怪话连篇。

如何克服急躁盲动呢？首先得了解国家的就业政策和就业市场情况。其次是正确认识自我。对自我适合从事什么样的工作、职业理想是什么、现实可能性有多大要有准确认识，根据这些认识，自己列出一些单位类别和求职的方法，做到自己心中有数，这样就可以防止瞎碰乱撞，而是有的放矢。

青年人平时还应该注意良好心理素质的培养，在就业这个问题上，不能凭感情用事，在碰到不顺心的事时，不要动辄心急火燎，要善于控制自己的情绪，学会冷静、理智地处事，在未成功之前应耐心等待，并且不懈努力。

稳中求变看兴趣

小荷十年前分配到某机关工作，当时她很受人羡慕。可是十年过去了，她的好多同学要么读博士，要么已调动工作好几次并且腰缠万贯了，而她仍然是机关的干部，兢兢业业，按时上下班，唯一的变化是她年纪大了、结婚生孩子了。她是学中文的，工作就是写写工作报告、发发文件，做做报表；她对此工作并不感兴趣，但没有其他爱好，因此提不起更换工作的愿望；薪水也不多，只够养活她自己。

时代已经发生了很大变化，而她的工作却没有变，这一方面取决于她的性格，只求安稳，不求多变；另一方面可能取决于她的职业兴趣，兴趣爱好比较少，在其他领域没有长足的发展，自然谈不上更换工作。然而，合理的工作变动是有利于开发人的潜能和人尽其才的，为了找到更适合自己的工作，应该发展自己的兴趣，多尝试一些工作岗位。另外，在市场经济比较健全的社会里，人才流动、工作变动是经常发生的事，长期固守在一个岗位的现象会逐渐减少。

有的人职业兴趣一旦形成就稳定不变，尽管以后职业兴趣不断拓宽，职业活动不断增加，但始终保持着原来的职业兴趣。有的人则职业兴趣波动多变，缺乏稳定性和持久性，对某一职业很容易发生兴趣，但很快又被另一种职业兴趣所代替。这种人朝秦暮楚、见异思迁，难于干好工作。一个人必须有持久而稳定的职业兴趣，才能推动自己深入钻研问题。强调职业兴趣的稳定性，并不意味着职业兴趣一成不变。我们提倡的是稳定性与变换性和灵活性相结合。

第8章 营销心理

商品的营销活动是商品在“惊险的跳跃”中实现其价值的过程。营销心理也就是商品交易双方主体的心理现象及其规律。换言之，营销的心理现象不但取决于买方的认知认同意识，同时还受到经营者促销活动的诱导和刺激，如展销、推销活动，就是直接作用于消费者的行为，它使消费者受到不同程度的激化，再通过其生理机制的运行而产生并影响其心理活动。所以市场营销活动的关键，就在于针对市场消费者的心理状态，采取有效的促销策略。

本章精选国内外著名的营销案例，从实证的角度，分析经营者和消费者双方共有的或特有的心理现象及其规律，为企业的决策者正确地制订促销策略提供科学的咨询。

标新立异泡泡糖

日本泡泡糖市场年销售额为740亿日元，其中大部分为“劳特”所垄断。可谓江山惟“劳特”独坐，其他企业再想挤进泡泡糖市场谈何容易。但江崎糖业公司对此并不畏惧。公司成立了市场开发班子，经周密调查分析，发现“劳特”有如下不足：①以成人为对像的泡泡糖市场正在扩大，而“劳特”仍旧把重点放在儿童泡泡糖市场上。②“劳特”的产品主要是果味型泡泡糖，而现在消费者的需求正在多样化。③“劳特”多年来一直生产单调的条板状泡泡糖，缺乏新型式样。为此，江崎公司决定以成人泡泡糖市场为目标市场，并制订了相应的市场营销策略。不久便推出功能性泡泡糖四大新款产品：司机用泡泡糖，使用了高浓度薄荷和天然牛黄，以强烈的刺激消除司机的困倦；交际用泡泡糖，可清洁口腔，祛除口臭；体育用泡泡糖，内含多种维生素，有益于消除疲劳；轻松性泡泡糖，通过添加叶绿素，可以改变人的不良情绪。并精心设计了全

新时髦的产品包装和造型。这种新型泡泡糖面市后，像飓风一样席卷全日本。江崎公司不仅挤进了由“劳特”独霸的泡泡糖市场，占领了日本泡泡糖市场25%的市场份额。

本例中“劳特”由独霸日本泡泡糖市场到让出25%的市场份额；相反，江崎异军突起，成功挤进日本泡泡糖市场，并与龙头老大“劳特”分享市场份额，其关键就在于如何把握消费者的求新心理。

求新心理是以追求商品和非商品的新颖、奇特、时尚为主要目的的一种消费心理，其核心是“时髦”和“奇特”。具有这种心理的消费者在购买商品时，特别重视商品的外观、造型、式样、色彩、装潢等，追求新奇、时髦和与众不同。对陈旧、落后的商品不愿问津。他们大都思想解放，富于幻想，渴望变化，接受新观点快，尤以经济条件较好的青年男女为多见。

美其裤备受青睐

美其裤是一种颇受青年人喜爱的休闲娱乐用服装，爬山涉水，旅行度假都少不了它。可是，又有谁知道，当美其裤刚刚问世时，还险些夭折呢！

美其裤原是一位美国服装设计师发明的。早先的式样只不过是裤长过膝，直至小脚肚，越到下面越窄。设计师及推销者们均预料，这种款式定能受到青年人的青睐。可是事实并非如此，试销品摆在商店里无人问津。于是生产部门迅速撤销了全部的生产合同，宣告设计失败。

服装设计师经过冷静分析，并多次深入到顾客中去征求意见，终于弄清楚了原因：产品设计得过于单调，青年人穿上缺乏活力，中年人穿上又显得不伦不类……聪明的设计师大胆改进，将一条亮

晶晶的长拉链装在腿至侧胯处，销售对象直指年轻人，再度推出美其裤，大受年轻人的欢迎。后来厂家不断翻新，有的在侧腿处钉上一排钮扣，有的系上一排漂亮的装饰带，潇洒大方，穿上颇有风度，很受青年人宠爱。美其裤起死回生，风靡世界。

爱美之心，人皆有之，而女性尤甚。因此，在产品的样式与色彩要特别重视，尤其是时装更应如此。美其裤的起死回生，充分说明商家是否能把握住消费者的求美心理，服装等商品是否能适应消费者的爱美需求，是其能否赢得广大消费者的至关重要的因素。

求美心理是以注重商品的欣赏价值和艺术价值为主要目的的一种消费心理，其核心是讲求“装饰”和“打扮”。具有这种心理的消费者在选购商品时，特别重视商品本身的造型美、色彩美和艺术美。重视商品对人体的美化作用，对环境的装饰作用。消费者通过对商品的购买，既满足使用的需要，又得到艺术美的享受。就服装而言，一般女性希望穿美丽的衣服，穿最流行的时装。本例中美其裤最初惨遭淘汰，究其原因就是产品设计单调死板，缺乏美感，消费者当然就不愿问津。通过大胆改进、翻新、巧加装饰带扣，美观大方，款式新颖，突出女性形体美，使险遭夭折的美其裤起死回生，终于赢得了青年女性的宠爱。

麦当劳亲情如火

快到8岁的女儿收到一封信，“小朋友，你好！你的生日就要到了，不知道你愿不愿意在麦当劳餐厅过一个你的生日会……”一封普普通通的铅字打印的信笺，让我女儿激动了不止一个晚上。当然，这个生日会似乎在麦当劳餐厅消费定了，只是全家人惊叹麦当劳考虑得真周到。

麦当劳不是单纯地推销其产品——汉堡包、各类饮料、薯条，

而是同时出售亲情。

麦当劳的餐厅里永远保持窗明几净，一旦顾客离去，马上有服务员把坐过、吃过的地方打扫如初，使任何一个顾客再坐下来用餐时，觉得心情舒畅。

麦当劳餐厅内的布置强调为顾客留下属于自己的空间与时间。一张张小小的餐桌，被分割在许多小的空间内，最多是四五个人共用一张餐桌。给人营造了一种适于私人交谈的气氛。对于情侣们来说，麦当劳更是一诉衷肠的好地方。

麦当劳处处注意营造一种幽默、活泼的氛围。就别提那个坐在大门口，引得顾客侧目注视和频频与之拍照的红鼻子大叔了。一进麦当劳，一幅幅精致的图画或儿童画挂在墙壁上，令人赏心悦目。餐厅里设有专供小朋友玩耍的场所，场所里一般陈设着小滑梯等等，有服务员专门负责。想谈点正事儿的大人，可以放心地把小孩“暂存”于此。小朋友玩起来也兴高采烈。

麦当劳的服务人员也都永远对顾客给以笑脸和亲情。如果你愿意多聊两句，麦当劳的服务员只要手上活不忙，总是认真和你谈笑，没有半点不自然，使你融化在一团浓浓的家庭气氛中。

当今社会，商品经济的发展已步入情感型市场。情感型市场上的商品不在乎价格有多高，而是在于是否满足消费者情感上的需要和心理上的认同。

麦当劳经营有方，就在于麦当劳绝不仅仅是以独到服务艺术推销自己的商品，而是在从事推销商品和服务的同时，让人领略到一种亲情氛围。让人觉得他不是单纯购物，而是像在家从事一件自然而然的事。这就是商家及服务应该追求和进入的高层次的境界。外国管理推销专家认为“缺乏人情味是最大的失礼”。其实，麦当

劳制造出的这类亲情，提高了企业的知名度和销售额，使其出售的商品或服务中形成了一种“名牌效应”，无形的亲情氛围的价值早已不知不觉地转移到了有形的商品和服务上，提高了它们的附加值。

其乐融融促消费

在市场竞争异常激烈的今天，平庸的推销手段是不会吸引消费者的。即使有客人来参观，也不会注意你的产品，更不会对你的产品感兴趣。

纽约市“FORD—JIANTS”商场的销售方法与众不同，顾客们在收银机旁边算帐后，店员就给顾客一张小卡片。卡片上没有一个字，把它插进开奖器后，开奖器就发出美妙的声音，声音每次都不同，有时还会出现令人炫目的五光十色的光彩，同时数字会出现在卡片上，有时数字会出现在墙壁上的数字荧光灯上。真是多姿多采，比给一张印有号码的卡片让他们自己去对奖有趣多了。

小孩子一拿到卡片就兴高采烈，拿着它插进开奖器，然后手舞足蹈，乐不可支地大叫，大人也笑逐颜开。

虽然奖品不值钱，但有了它助兴之后，消费者花钱买到了快乐，自然频频光顾，该商场的生意在纽约市也就一枝独秀。

“FORD—JIANTS”商场原本生意平淡，其销售不能唤起顾客的购买欲望。商场决策层在认真研究了顾客的购物心理后，认为虽然商场出售的商品价廉物美，但仍然未能打动顾客，这不能怪客人，最根本的是销售未能切中顾客的心理需要。随着社会的进步，现代消费在观念上已经有了很大变化，人们消费商品，不仅消费其使用价值，而且在于求得心理上的满足和精神愉快。人们更情愿花钱买快乐。正是基于此，商场采用新的销售方法，由于它适应了顾客的

求乐心理，特别考虑了孩子们天真活泼的性格，商场生意从此兴隆。

有人问这家商场的董事长：“您的商场经营得非常成功，可不可以告诉我成功的秘诀呢？”董事长回答说：“没有特别的秘诀，我只是想给顾客在购物时加一点游戏与玩乐的味道而已。”董事长的回答可谓一语中的，求乐心理是现代消费者越来越普遍的一种消费心理，给消费者以快乐，让消费者在消费商品的同时享有快乐，正是这家商场成功的秘诀所在。

盖天力的白加黑

十年前，启东盖天力制药公司还是年产值不过200多万元，利税不足30万元的作坊式加工场。如今该公司已拥有数个符合GMP要求的现代化制药大楼，拥有以“盖天力”、“白加黑”为首的数个高科技独家产品组成的产品系列，在全国享有很高的知名度。1994年，启东盖天力制药公司开发感冒新药“白加黑”。首先，他们在产品创意上狠下功夫。市场上的感冒药原来就不下几十种，站稳了脚跟的著名品牌也有十余种：康泰克、帕尔克、三九感冒灵、康得、感冒通等都已有了相当知名度。盖天力人认为，在激烈的市场竞争中，谁的产品有创意，谁就能快速占领市场。于是他们在100多套方案中优选出一套完整的产品创意方案，即以黑白两色为基础，突出产品独特的视觉识别系列，同时还给新诞生的感冒药取名为“白加黑”，使用标明“白天服白片，晚上服黑片”，好懂易记，富有韵味。其次，创立了治疗感冒新概念。“白加黑”感冒片与其他感冒药的最大不同是采用把日夜分开的给药方法，白天黑夜服用组成成分不同的制剂。白天服用的白色片剂，由盐酸伪麻黄碱等药物组成，能迅速消除感冒症状，且无嗜睡副作用。服药后可以正常坚持工作和学习；夜晚服用黑色片剂，其抗过敏作用更强，能

使患者更好地休息。由于该产品出类拔萃，显效率达96.4%，被确认为国家级新药。“白加黑”成为名牌感冒药，深受广大消费者青睐。

求异心理是以满足消费者偏好，追求商品特色的一种消费心理。具有这种消费心理的消费者一般非常关注产品在质量、功能、款式及服务等方面的特色，对特色商品、商标、牌号和商店产生特殊的信任和偏爱，产生购买欲望。

启东盖天力制药公司的“白加黑”感冒新药，之所以成为名牌产品，在感冒药市场占有一席之地，就在于他们紧紧抓住产品特色做文章，适应了广大消费者的求异心理。具体地说，他们为产品取了一个独特的名字——“白加黑”，平平淡淡三个字，却有平中见奇之功效。不仅好懂易记，而且富有特色韵味，令人一见倾心，一见难忘。更能唤起消费者求异心理的是创立了治疗感冒新概念，在国内第一次采用白天、黑夜分别给药的办法，使得“白加黑”有别于其他感冒药，且无嗜睡副作用，使产品得以出类拔萃。再加上富有创意的广告设计，在全国刮起了“白加黑”旋风，产品很快为消费者所认同、接受。

一花引来万花开

有一天，萨耶下班回家，看见桌上放着一块布料，他知道这是妻子买的，心里就很不高兴。因为这种布料自己的店里积压了很多卖不出去，干嘛还要去买别人的呢？

妻子任性地说：“我高兴嘛！料子不算太好，但花式流行啊。”萨耶叫起来了：“我的天！这种衣料去年上市以来，一直卖不出去，怎么会流行起来？”

“卖布的小贩说的。”妻子坦白了，“今年的游园会上，这种

花式将会流行起来。”

妻子还告诉萨耶，在游园会上，当地社交界最有名的贵妇瑞尔夫人和泰姬夫人都将穿这种花式的衣服。妻子还嘱咐他不要把这个消息说出去。

萨耶对女人在服饰方面这种“不甘人后”的一窝蜂心理早就习以为常了，那两位贵妇可以说是当地妇女时装的向导，女人们对她们心目中仰慕的女人一向盲从。

萨耶并没有把这件事挂在心上，甚至他店中的这种布料都被一个布贩买走，也没有引起他的注意。可是游园那天，全场妇女中，只有那两名贵妇及少数几个女人穿着那种花色的衣服，萨耶太太也是其中之一，她因为与那两名贵妇穿的是一种花式的衣服，格外引人注目，因此出尽了风头。游园结束时，许多妇女都得到一张通知单，上面写着：瑞尔夫人和泰姬夫人所穿的新衣料，本店有售。萨耶暗自惊讶，他不得不佩服那个小贩的推销手腕。第二天，萨耶找到那家店铺，只见人群拥挤，争先恐后地在抢购这种布料。等他走近一看，才知道这个店铺比他想象的更绝，店门前贴着一行大字：衣料售完，明日来新货。那些购买者惟恐明天买不到，都在预先交钱，伙计们还不断地解释说，这种法国衣料因原料有限，很难充分供应。萨耶当然知道这种面料进货不多，并非因为缺少原料，而是因为销路不好，才没有继续进货。看到这个小贩如此巧妙地利用女人心理，直到最后还利用缺货来吊她们的胃口，萨耶自叹不如，从心里折服了。

这则营销案例生动地揭示了经营者是否理解和善于运用消费者的从众心理，对其经营成果而言是利害攸关的。案例中，萨耶对女性消费者在服饰方面不甘人后的从众心理“熟视无睹”，妻子的“坦白”也未能使其“觉悟”，所以同一种布料在他的店里卖不

出去；而卖布料的小贩却深谙此道，他不仅利用“贵妇模特”去创造女人衣裙花式的流行，还用所谓“缺货”的绝招来调动女人的消费需求，变“滞销”为“俏销”。二者反差如此之大，其原因就在于小贩比萨耶更深刻地理解和巧妙地利用了女人的从众心理。

其实，从众心理不仅仅是女性的一种消费心理，而且是包括男性在内的各个层次广大消费者中普遍存在的一种消费心理。

斯丽康求实求惠

北京西乐日用化工厂生产的“斯丽康”化妆品是近几年突起的新军。这种化妆品与传统护肤霜的不同之处在于它以硅油代替了以往常用的白油和动植物油脂，这种硅油擦在皮肤上，能形成一种薄膜，一方面能阻止皮肤表面因水分丧失而引起皮肤干燥的作用，另一方面又能维持皮肤细胞的正常新陈代谢，因而可起到美容、增白、洁肤的作用。长期使用，不但无害，而且还可使使用者的皮肤滑润，弹性好。

对于化妆品消费者来说，最大的担心是化妆品的副作用。针对消费者的这一心理，西乐厂严把产品质量关，销售人员推销产品必带“三证”即生产许可证、卫生许可证和质量合格证。为了使消费者心里踏实，在销售现场西乐厂派出技术人员、专家学者用医学道理，深入浅出地讲解皮肤的结构和“斯丽康”特有的功效，用科学道理解除消费者的疑虑。他们还通过直接演示法通俗易懂地说明硅油化妆品对皮肤的保护作用。演示者用两块布，一块普通布，一块经过硅油处理过的布，做了两组对比实验。一组是：用一杯水分别从两块布上倒下去，普通布透水，硅油布滴水不透，从而形象地揭示了硅油化妆品具有保持水分的良好性能；另一组实验是：分别在两块布下点燃烟，结果普通布把烟挡在下面，而经硅油处理的那块布却青云直上，显示硅处理的布透气。两组实验直观地表现了斯丽

康化妆品“透气不透水”的独创功能，实实在在说明对人体有益无害，使广大消费者心悦诚服地接受了斯丽康化妆品。

西乐厂化妆品之所以很快在市场上走俏，得益于他们准确地把握住消费者的求实心理是，在广告宣传时，不是炫耀企业自身的促销策略，而是着重宣传产品特色，给消费者以实实在在的承诺和好处。

求实心理是消费者理智型心理动机的一种，也是消费者中最为普遍的一种消费心理。具有这种心理的消费者在购买商品时，特别重视商品的实际效用、功能质量、讲求经济实惠、经久耐用，而不大追求商品外观、造型、色彩或者商标的名气、包装装潢等。本例中北京西乐厂紧紧抓住消费者的求实心理，把握消费者对于化妆品不再仅仅追求其美容的需要，而且更加重视其护肤、保健等多种功能的心理变化，通过科技人员、专家学者的现场讲解，硅油功效的对比实验，着重宣传产品特色，让消费者看得见，摸得着，现实地体会到斯丽康化妆品的良好性能和功效。人们很难想到享有盛誉的斯丽康化妆品的厂家出自一个乡办企业，由此可见西乐厂走心理营销之路是其制胜的关键。

诚信经商通四海

有一位妈妈在报纸上看到“初生婴儿不宜喂食蜂蜜”的报导，联想起她天天给宝宝吃的某大厂牌的麦粉，恰好是含有蜂蜜的，于是她非常担心地拨电话到该公司询问。接电话的人一副“你真没知识，怕什么！”的态度，似乎认为她所问的问题非常愚蠢，对方不但指责某教授信口胡说，最后还用相当自满的口气说：“我们的东西一定没问题。”这位年轻妈妈不但大失所望（没有解开她的疑惑），而且受了一肚子气（对方态度与口气不友善），使她对该品牌信心大失，不但立即转换品牌，还逢人就数落该品牌的不好。

某啤酒厂啤酒爆炸事件发生后，好几位消费者和经销商分别打电话到事件的主角公司去询问真相，却发现电话分别由不同的人接听，回答的答案也莫衷一是，令人无所适从，未能有效解除他们心中的疑虑与不安。对方只是站在厂商的立场上，辩称所有产品都经过严格生产程序(非事实性陈述)，消协会处置欠公允(与消费者信服之团体对抗)，同业者恶意中伤(与消费者切身并不相关)。这些消费者和经销商在得不到满意的答复后纷纷转牌，一来求心安，二来以示对该公司的不满。

类似的案例，从表面上看，似乎原来只是需要稍加解释的知识，或需要澄清的误解，却由于对消费者的查询与投诉处理不当，而失去一些消费者或引起更大的风波。从深层次上看，则是生产者根本不懂得或忽视了消费者的求信心理，导致了产品品牌，企业商家信誉这一宝贵无形财产的巨大损失。

求信心理是消费者以追求某一商品、商店或供货厂家的信誉为主要目标的一种消费心理。它是惠顾动机的具体表现，其核心是“相信”、“放心”。信任某种商品和某家商店，消费者买起东西来就放心。上海的机电产品信誉较高，不少企业或个人千方百计地要购买它，尽管上海的不少工厂还是里弄工厂，设备陈旧，自动化程度不高，人们也不计较。而不少现代化设备的三线企业生产的机电产品因信誉不高，销售较为困难。同样是购买某一种食品，人们就喜欢到国营食品店购买，而不愿意在个体食品店购买，这是因为国营食品店卫生条件好，激发了消费者的求信心理。

败坏产品信誉、损害消费者信任的事，应该不是企业负责人所希望看到的。平心而论，没有任何一家公司能完全保证其产品制程、产品品质绝对不会出问题，也没有任何一家公司能禁止消费者对产品有所不满。面对愈来愈多的来自消费者的意见、投诉，建立

正确、完善的消费者诉怨处理程序，实在有其必要性。消极来说，它可以平息消费者心中的不满，减低对产品信誉的损害，并避免树立不必要的敌人——到处抱怨的不满顾客；积极来说，厂家可以从了解产品设计缺点或制程或品质的问题点，以作为日后改良产品的参考，谋求建立产品信誉。

购物天堂求廉心

香港享有国际“购物天堂”的盛誉，其市场除品种多、款式新、世界新潮物品在此率先露面外，还有一个极为重要的原因是市场价格活，价格竞争激烈，顾客可从中受惠受益。

漫步香港商业街市可以发现，几乎60%以上的商店，都有用“大减价”来促销的。如“夏日狂减”，点明了是淡季大削价；“租赁期满大减价”，表明了是履约期将满不得已而大减；“幸运日大减价”，给人以来得早不如来得巧的好感，从而产生机不可失的购买欲，吸引顾客频频光顾。

大减价商，还有购买指南。在酒家房间案头有优惠券，指引人们凭券到某处享受优惠购物；在闹市街口和地铁站口，随时可见有导购先生、导购小姐向路人（特别对外地人外国人）发放定点购物、餐饮优惠券，让人将其与街市同等商品价格和餐饮收费对照比较。

大减价形式也是多种多样的。如一些皮件饰品和时装店前，陈列品种的标价几乎都是对折、三折，顾客以为货正价廉，便自然买下，在九龙主要商业街道，同一种商品，在不同的路段有不同的价格，一般来说靠尖沙咀就价高些，而靠旺角一带就便宜一些。以小杯果汁为例，在旺角每杯售价4港元，而在尖沙咀就卖到7港元。有些商品，早上、下午、晚间不同价，周一至周五与周六周日不同价。在中环太古商厦，有一家意大利饰品店，就以每周五为顾客优

价幸运日。在女人街，大多摊主头笔生意不减价，否则以为败了兴，而从第二笔生意起均可讨价还价，而到了夜市还可还足价。

香港的大减价，并非经济大萧条，而是商战的策略。恰到好处的减价，能让顾客受益，更能使商店时时顾客盈门，形成多市头多档次的客流，显示了一种市场经济的发展成熟和价格杠杆对搞活市场的有效作用。

消费者对商品价格的求廉心理，来源于其收入的有限性和需求的无限性的对立统一，期望用优惠的价格，买到优良的商品，或用同样的货币买到更多的商品。这是一般消费者的共同心理。

求廉的核心是“廉价”。有求廉心理的消费者，对商品的价格的高低特别重视，而对商品的花色、款式、包装、质量等不大挑剔，甚至专门去寻找一些处理、低档、零头等商品。削价处理的商品并不一定都是质量不好、影响使用的，有的销小存大，有的是式样过时。具有这种消费心理的顾客，一般以经济收入较低者居多，然而随着商品经济的发达，求廉心理虽与消费者本身的经济条件有关，但并不是绝对的，香港成为国际“购物天堂”，原因之一，就是运用消费者普遍存在的求廉心理来吸引顾客，搞活市场。香港商街大减价，商家虽然损失一些利润，然而薄利多销，恰恰是其商战制胜的策略。

IBM的名牌效应

IBM这个计算机世界的蓝色巨人，人所共知。近几十年来，在它一度占统治地位的PC产品市场上，竞争正变得日趋激烈，所有几家大型PC产品生产厂家都把矛头对准了IBM，原因很简单，一则因为“树大招风”，二则还是由于竞争者们以攻击IBM来突显自己的实力。

A公司一直以攻击性极强的比较广告来为自己的产品开路，在一则广告中它声称“NotSoFast, IBM”，矛头直指这位计算机领域中的“老大”。B公司虽没有打出如此咄咄逼人的比较性广告，但它也以IBM为广告战略的敌手，并制定了一个针对IBM的进攻性计划，以强化其市场推广活动。如果说A公司是要与IBM“明争”的话，那么B公司则决心与之“暗斗”了。然而，这一切收效甚微，即使他们将其PC产品价格定得低于IBM，也未能改变计算机市场竞争中的不利地位。

而RCA的经验教训更值得借鉴。RCA是拥有百亿美元资产的，在传播业中具有领导地位的著名大公司。1969年后RCA进军电脑市场，试图与当时的电脑市场占垄断地位的IBM公司决一高低。但仅两年时间就以2.5亿美元的损失败下阵来。从逻辑上看，一个实力雄厚的公司要开拓一个新市场似乎应该很容易，但事实并非如此。其主要原因是这种“逻辑”是从公司本身出发，即“从内向外”的思维方式，而忽视了消费者因素。比如你是一个消费者，购买电脑时首先想到的是处于领导地位的IBM而不是RCA，所以即使像RCA这样的大公司也不可能从“正面”打跨IBM，RCA的电脑只可能在市场上有很小的占有率。

追求名牌、崇拜名牌、忠于名牌，看到名牌商品就买，同时对名牌商品的细微变化非常敏锐，这是消费者一种比较普遍的心理状态。求名牌心理是以显示自己的地位和威望为主要目的，有一些政治地位、社会地位的人较为多见。其动机核心是“显名”和“炫耀”。本例中，A、B两家公司利用攻击性极强的广告和降低产品价格来为自己的产品开路，不仅没有动摇IBM的计算机领域“霸主”地位，而且事与愿违，使不少消费者对他们不太友善的广告营销活动持怀疑态度，原因很简单，就是他们无法改变IBM的消费者心目中建立起的品牌形象，这就是“名牌效应”。

求知心理添魅力

“售价五十多万元一部的日本车，究竟有没有人会买呢？”当丰田推出“凌志”（Lexus）汽车时，很多人都会有这个想法。

“凌志”的目标顾客就是年轻而事业有成的人。这类人大多数崇尚走在时代尖端，喜欢领导潮流，所谓“意见领袖”是也，他们更会沉醉于高科技玩意，注重性能表现，喜欢复杂先进的设备，以求知性消费为荣，显示其卓越不凡的身份。

要激起这批目标顾客对“凌志”产生倾慕之情，形象设计至为重要，“凌志”一定要代表一种全新意念，而不是“另一辆贵车”。于是，广告人员把“凌志”描画成人类的重要发明，广告内标榜“凌志”的设计，带来了数以百计的技术专利权，无论从引擎到外壳，无不是创举，就有如从前飞机超越音速，又如镭射影碟初面世的时候。电视广告更以崭新科技为主题，“凌志”的电脑系统，能把坐位、方向盘、倒车镜等位置储存。

如果车子借给了别人用，位置改变了，只要一按掣，它们就会自动回复原位，车主无需先来“凳、镜、波”一番，马上就可以怡然自得地驾车而去。

面对如此高科技，那些立志要胜人一筹、快人一步的特级优皮士及年轻创业家，又焉能不动心呢？况且他们一般都已经拥有德国的豪华汽车，再多一部欧洲车也是了无新意，不如索性来一辆“明日之车”。

商品市场千变万化，高贵的形象固然是致胜之道，不过，高科技也可以独树一帜。如果产品可以显示身份，身价丰厚的人当然趋之若鹜；不过如果财识并显，自命不凡的人就更会另眼相看

了，“凌志”就是一个好例子。

求知心理是指消费者在购买活动中，表现在以希望了解商品的制作过程、所用原料、使用和维修等方面知识为主要特点的一种心理活动现象。它是消费个体强烈求知欲对商品知识欲求在头脑中的反应，是消费者中较为普遍的一种消费心理。这种心理状态表现在购买结构复杂、性能先进、式样新颖、科学技术含量高的商品更为突出。

本例中“凌志”汽车尽管价格不菲，却市场反应热烈，除了“凌志”的性能卓越、表现超凡、定位恰当、宣传出色外，更重要的是它适应了消费者的求知心理，把握住了目标顾客。无论是“凌志”的设计造型、性能结构、广告宣传，无不针对那些沉醉于高科技产品，喜欢复杂先进设备的“意见领袖”们。当他们实现领导潮流的消费，其“胜人一筹、快人一步”的愿望得以显现；当他们面有喜色地介绍其最新玩意的优异设备而获得朋友的钦佩和赞许时，“意见领袖”们俨然登上了先知的地位。个中乐趣实非笔墨所能形容，五十万元当然是物有所值了。可见，要显财更要露识，把握消费者的求知心理，是“凌志”的致胜之道。

健力宝健康长寿

广东健力宝集团有限公司，原是一家名不见经传的小酒家，1983年的产值仅为130万元，1984年7月，该企业与广东科研所合作，开始生产和销售名为“健力宝”的运动饮料。较之于先前已进入中国的可口可乐和百事可乐等国际牌号饮料，健力宝虽然开始很弱小，但它准确地找准了自己的位置，即走健康饮料之路。这就是在大家一边喝可口可乐，一边议论可口可乐含有的咖啡因对人体有刺激的时刻为自己定了位，并引起了消费者的注意。

健力宝的商标是一个抽象的运动员做双杠支撑曲体90度造型，并请了世界体操王子李宁做广告模特，做的也是单杠、双杠、吊环上的一个直角曲体造型，再加上“健力宝”这个旨在健康的名称，结果名声大振。一个健康的体操王子，做着健康优美的体操，是因为喝了健力宝，健力宝的品牌形象由此扎进了消费者心中。

作为一种健康饮料，健力宝与体育结下了不解之缘。1984年为时隔多年重返奥运会的中国体育代表团提供专用运动饮料，在第23届奥运会上，中国一举夺得15枚金牌，一鸣惊人。“健力宝”也随之被多国记者冠以“中国魔水”而享誉海内外。之后，“健力宝”又先后为中国女排、广东乒乓球队提供专用饮料，为亚运会、全运会和首届全国少数民族运动会等赞助饮料，还举办了“健力宝”杯健美操比赛、自行车比赛等。国际奥委会主席萨马兰奇品过之后称其味道很好。

如今，国内饮料市场竞争激烈，200多家饮料厂相继下马，而“健力宝”却供不应求，销售量稳居全国第一，并出口18个国家和地区。

健力宝公司在国内饮料市场竞争激烈，众多厂家纷纷下马转产，同时面临国际牌号的可口可乐和百事可乐夹击的情况下，紧紧抓住消费者的求健心理，在夹缝中求生存，走出了一条“健康饮料”的光明之路。

当今社会，随着人们生活水平的不断提高，生活环境的逐步改善，人们都十分注意健康和长寿。求健心理是消费者最普遍的一种消费心理。可以说，人人求健康，人人求长寿已成为消费者的共识；花钱买健康，花钱买快乐已成为消费者的共同心愿。由于可乐型饮料或多或少地含有咖啡因，人们容易把它认为不利于健康，而健力宝则把自己定位在不含咖啡因的健康新饮料上，立即得到了消

费者的认同和欢迎。不难看出，国内饮料市场200多厂家不景气，而健力宝一枝独秀，究其原因，能把握消费者求健的心理需求，把健力宝定位于健康饮料，是其制胜的关键。

第9章 公关心理

公关是社会组织为了塑造组织形象，通过传播、沟通手段来影响公众的科学和艺术。有人掌握了这门科学和艺术，因此在公关活动中获得成功；而有些人并不知晓公关中的秘密和技术，因此经常失败。公关活动成功的秘密武器是什么呢？公关心理。

公关心理是在公关活动中从心理学的角度去认知公众，寻求沟通、理解和支持的过程。组织能否与公众达到互相沟通、互相理解和互相支持的目的，首先取决于正确地认知和把握公众心理；同时组织根据公众心理和公关活动的要求，有意识地调整和改善自身的心理，也需要以认识自身的健康心理为前提。因为，公关是主体和客体双边进行的活动。组织是公关活动的主体，任何公众关系，都是对某个组织而言的公关关系。组织心理就是在公关活动中组织团体的心理：主动地运用各种手段，对公众施加影响，维护自身的合法利益，树立该组织团体良好的社会形象和声誉。公众是公关活动中的客体，公关活动中处于客体地位的人和人群。在一般意义上讲，公众就是各种各样的人。公众心理就是人的心理。但公众心理不同于人的一般心理，它只是人的心理活动中一个小小的组成部分，是人的心理多样化的又一特殊的表现形式。公关时既要了解认知自己——组织心理，又要掌握理解对方——公众心理，才能产生积极的效果，增强公关实效性。

投桃报李互惠利

皮革服装在夏季该收藏起来了。可在炎热潮湿的夏季，皮革服装很容易发霉虫蛀颇难保管，这是令公众消费者很伤脑筋的。此时浙江省海宁市某皮革制衣厂考虑到广大公众在夏季保管皮茄克的困难与麻烦，免费为公众消费者保管皮茄克，服务周到全面，无微不

至，赢得公众的喜爱和信任。该厂第二年的利税比前一年增长了一倍。

公共关系不是以血缘关系和地域关系为基础的，而是以一定的利益关系为基础。作为组织来说，只有把公众利益放在第一位来考虑，满足公众合理的利益需要，才能赢得信赖和好感，获得公众对组织的支持，获得组织的利益。因此，组织的存在，首先是为公众利益服务的；组织能为公众接受、认可，是因为它能满足公众的需要，它对公众有利。公众互惠心理是公关活动的首要因素。

具有互惠意识的人，并不羞羞答答地去否定自己行为的利益性目的，但他们的利己性绝对不能建立在欺骗他人、坑害公众的基础之上，而是建立在互惠互利的基础之上，以利益关系作为纽带，平等相待，这无疑是商品社会中的良好行为意识。具有互惠意识的人很清楚，急功近利、坑蒙拐骗、欺世盗名，到头来倒霉的只会是自己。

人有远虑无近忧

一双筷子上写着这样两行字：“假如我的菜好吃，请告诉您的朋友；假如我的菜不好吃，请告诉我”。这两句富有浓厚情感的公关语言同“美食家”的名字一起传遍了整个杭州。其实，这个普通的餐厅所处的地理位置并不十分理想，既不是车站、码头，又不是风景区、闹市区。那么它是依靠什么来吸引公众，取得经济效益呢？“美食家”餐厅深深懂得：公众是餐厅的上帝，没有广大的公众，餐厅就无法生存，只有在公众心目中树立起“美食家”的良好形象，使公众对“美食家”产生信赖感，才能长期招徕公众的光顾。“美食家”的吸引力应放在一个令人信赖的长远利益上，依赖公众的信赖感来传导和沟通与公众的关系。只有把“远利”输入公众心里，才能塑造“美食家”的形象。只有把诚心贴在公众身上，

才能建立“美食家的信誉”。从而产生长远效应，使企业获得良好的经济效益。

公众对组织发展普遍存有长远的心理定势，厌恶鼠目寸光，打一枪换一个地方的一次性行动。因此，组织进行公关活动时，如果伤害了公众的这一情感心理，很难立足于社会或公众心中的。

组织在进行公关活动时，要从社会的根本利益出发，设计一套长期方案，要具有长远意识，处理好眼前利益和长远利益的关系，知晓“图小利、吃大亏”，“幸福一时，痛苦一世”的忠告，眼光远大、胸襟开阔，该“吃亏”时就吃亏，该让利时就让利，从而满足公众的利益需要，保证组织形象的稳定提高。公关只有着力于长远效果，才能满足公众的长远心理。

触龙苦谏赵太后

《史记·触龙说赵太后》之故事：赵国只有向齐国求救兵，否则，将毁于一旦，而若要齐国发救兵只有以长安君为人质而别无选择。按理，执掌赵国大权，又深爱其末子长安君的赵太后，是应当送长安君去齐国为人质，再由国泰而换得子安。然而，诸大臣轮番劝谏，赵太后就是不允。甚至大发雷霆：“谁再来说长安君为人质的事，我就把口水吐到谁脸上。”为什么左师触龙的劝谏却大获成功呢？他是如何攻下这一关的呢？我们来看触龙的劝谏步骤：

(1) 缓缓而行，慢慢地坐下。

(2) 再以此向太后致歉，并暗示可能和太后是同病相怜。

(3) 再问太后的食欲，进一步的问候，进一步的试探，使太后由“以车代步”的应答到脸色稍为缓和。

(4)我有一末子且甚怜爱，便冒死为其向太后求职。序幕已拉开了，锣鼓已敲响。

(5)由男人与女人谁更爱子的争议中，太后走入了“投射”的圈套。

(6)举燕后之例，进一步诱其对手深入事先摆好的八卦阵。

(7)进一步论述太后爱长安君莫如爱燕后。

(8)强调若爱其子必为其长远计。为长远计者不在于封侯，而在于使其立功。

(9)长安君立功于赵国，这次是一个难得的好机会。投射是以间接、含蓄的方式向公众传递思想、观念、意见、情感等广义信息，使公众在理解和无对抗状态下自然受其影响的一种社会现象及其影响公众心理的一种方法，触龙说赵太后正是体现了“投射心理”。人们往往有一个强烈的倾向，当他不知别人的情况时，就常常认为别人具有他们自己的特性。或者说，当人们需要判断别人时，就往往将自己的特性“投射”给别人，想象其他人的特性也和自己一样。如果我们把它再简化一下，就是人同此心，心同此理，将心比心。

人们在焦虑、困惑、急于摆脱危险或困难的时候最容易接受投射，就像落水的人把稻草也看作救命的希望一样。因此，投射目的性要强，要与所帮助解决的困难相结合，实现投射的特定目的。这是公关成功的一个关键。

芳容牵动总经理

美国通用汽车公司是一个拥有140万股东的巨型公司。而顺意公

司只是一个刚刚成立不久的小公司，为了确保其能继续生存和发展，他们断然决定向通用汽车公司投股。有一次，顺意公司违约，使通用公司大为恼火。为此顺意公司曾多次派人登门请罪，希求化干戈为玉帛，可都无济于事，僵局如故。顺意公司的决策者深知庞大的通用公司的翻脸对他们的小小顺意公司将意味着什么？这时，一位受命于危难之际的公关小姐再上通用公司。当她迈进通用公司总经理办公室，与总经理大人谈及的内容和前几位公关先生并无二样。然而，通用公司不但对他们的违约表示谅解，而且还给顺意公司以10万美元的酬金。这不胫而走的佳讯，不仅使顺意公司欢呼雀跃，而且也轰动了通用公司。据接近这位总经理的一位人士事后透露，当他问及总经理：为何那几位男士不能令你消气，而这位公关小姐却使你转怒为喜呢？难道她比那几位男士高明吗？“不，她的长相和声音很像我两年前故去的、与我相处了20年的心爱的妻子，所以，我才……”总经理这样回答道。

公众的心理定势，影响着公众正确认识事物和解决问题。心理定势的积极作用在于它可以使人们怀着一种自信、自己辨别问题、自己解决问题，并且自如地应付日常生活中的多种琐碎事务，保持着生活的连贯性和稳定性。任何心理定势的潜在性会有意或无意地影响着公众的判断能力和活动能力。通用公司总经理在与公关小姐言谈中，是怀着对自己妻子美好留恋的不自觉的心理惯性，良好的印象，促成了事情圆满解决。

公众对事物形成的喜恶的情感定势，要注意避免形成一种心理障碍；即见到什么样的人就讨厌。这种心理定势是很难解决问题、办好事情的。解决这一问题的方法是解开心理禁锢，除旧迎新，取他人之长，愉悦地去接纳他人。

话不投机半句多

有位女记者去采访一位中年女科学家。记者问这位女科学家：“请问，您毕业于哪所大学？”女科学家回答说：“对不起，我没有上过大学，我搞科研全靠自学，我以为自学也能成才。”记者一愣，然后问：“您又成功地完成了一个科研题目。请问，您的新课题是什么？”女科学家皱了皱眉说：“看来您并不了解我的工作。我一直致力于这个项目的科学研究，目前只是有了一些新的突破，但还远没有成功，所以，谈不上有什么新课题。”记者一听很尴尬，企图转换话题以缓和气氛，于是，就问：“您的孩子在哪儿学习？”女科学家说：“我早已决定把毕生的精力贡献给自己的事业，因此我一直独身至今。请原谅，这个问题我不愿多谈。好吧，我的工作还在等候着我，恕不奉陪了。”结果这次采访闹了个不欢而散。

话既能创造更好的人与人之间的关系，也可以破坏人与人之间的关系，如果公关者说些不投机的话，会使对象很快产生逆意心理，这种心理会使公众产生一种暗抗的心理状态，情感上也产生抵触状态，自我保护意识产生后，便不再合作。所以，公关者要想着效果说话，否则，结果是事倍功半。

首先，公关者要了解公关对象的爱好、个性、特点，制定相应的公关措施，避免在交际时说出公关对象不愉快甚至很苦恼的事情；另外，注重场合，在什么场合说什么话；最后，注重自身体态语，不要带着挑剔的眼光，蔑视的心理去看待公关对象，否则也会引起对方强烈的反感。而应伴随着发自内心真挚的微笑、敬重和仰慕，这样才能使公关对象产生顺意心理，与之合作。

尊重需要巧取胜

纽约布罗克林一家大医院准备进行基本建设，装备自己的放射科，并计划装备全美最优设备。许许多多X光透视机制造商都找该

科主任，夸耀并推销自己的产品，弄得他焦头烂额。

这时他收到S厂给他的一封信：“我厂最近生产了一种新的放射线装置，第一批成品刚刚运到门市部，它还不是没有缺点的，我们想作进一步的改进。假如您方便的话，我们想请您检验一下这种装置并请提供改进意见，以便更好地适合您那一流水平医院的使用，我们将感激不尽。深知您业务繁忙，我们将派车来接您，请您指定时间。”该科主任顿时感到好奇，兴趣大增。

当他仔细检验了那种机器装置后，他当即拍板购买，并签署分期付款合同。他事后说：“没有人向我兜售这种装置，我觉得是我自己决定要替医院买这种机器。”

公众最需要的是受尊重。这也是人的高层次的内在需要。任何人都渴求自己在社会中被人尊敬，被人敬重。其他×厂商只顾推销，为公关而公关，忽视公众的尊重需要，因此失败。而S厂商重视公众的这一心理需要，想出办法，使科主任的自尊得到满足，感受到了自己的社会地位被人尊重，满足了科主任的精神需要。

不要把自己的意见硬塞给别人，这不是个好办法，你只提些建议，让别人自己去作出结论，难道不更明智些吗？

哪壶不开忌哪壶

李斯特是一位汽车推销员。他对做汽车生意非常内行，遗憾的是他总爱与顾客争论并总能取胜。每当争论结束，他总是自豪地想：“我给了这无知的家伙许多知识。”结果他什么也没有卖出去，他失业了。

公关人员在公关活动中要克服最大的心理障碍是虚荣心，为了自己的虚荣心，对公众可以“哪壶不开提哪壶”，越是疮疤越要

揭，其结果失去了公众。李斯特便是这样。公众需要的是心平气和，从容坦荡，诚挚地待人接物，需要真挚的爱，这是社交的最高境界。公关人员只要满足公众真诚的心理需要，才能得到公众的喜欢和接纳，才有事业的曙光。

竭力避免无谓的争论。发自内心的谦虚和严谨是成功的诀窍。

高尚言辞打动人

某汽车修配厂的六个顾客不肯交付修理费。他们并不说这笔修理费不该付，而是借口这一项太贵了、那一项弄错了，事实上，顾客们都是在试货收款单上签了字的。

不明智的收款员气势汹汹地去讨款，说修配厂方是绝对权威，完全公道，绝不会错，指责顾客企图拖赖是没有好下场的。结果双方大吵一场，不欢而散。

经理及时派了一位精通社交的“专家”去找顾客，那位专家首先倾听了顾客的牢骚，并对收款员的粗暴态度表示歉疚和遗憾，最后说：“你们是汽车的直接使用者，关于汽车是最有发言权的，而且我们常打交道，深知诸位恪守信用。推迟付款，主要是你们希望核实费用价格，做到公正准确，维护我厂信誉。厂方非常希望你们能给予监督和检查，以共同维持信誉。下面我把账单留下，请各位劳驾核实一下。”没多久，欠款都如数交来了。

公众最高层次的心理需要便是实现自己的人生价值。具有价值感和道德感。收款员用蔑视的态度、命令的口吻去要款，这无意中刺伤了公众的情感；而“专家”用正面牵引的方法使几位公众良心上产生了道德感，促使他们表现出好似具有高尚心灵的态势，主动地把钱交来。

人往高处走，水往低处流。人们一般都具有积极向上的心理倾向，都有赞扬、肯定的心理需要，如果顺其心态牵引，不失为是解决问题的好方法。

人间惺惺惜惺惺

胡乐克当了著名低音歌唱家切利平的演出经理共三年，切利平的演唱非常受人欢迎，但切利平个性极强，喜怒无常，时有各种古怪的决定。

一天中午，切利平打电话给胡乐克说：“我感到很不舒服，我的嗓子哑了，喉管干得像一条腊肠，晚上不想演出了。”胡乐克知道票已售出，而且切利平根本没有什么不舒服，只是“老毛病”又犯了。

于是胡乐克立即到旅馆去，对切利平问长问短，非常真诚地关心他，并准备立即发出通知，取消今晚演出。这样一来，切利平反倒说：“等下午再看看，或许会舒服些，你五点再来一次。”胡乐克五点钟又去看他，又是问寒问暖，并坚持要取消演出，结果切利平的“老毛病”反被治好了，他很高兴有人这么真诚地关心、同情他，他按时参加了演出。

渴望得到别人的真诚关怀是人类普遍的要求。如果胡乐克此时强打硬拉，切利平可能真的不会参加演出了。但胡乐克以情移情，将心比心，以诚换诚，使切利平得到了尊重和同情，得到了真诚的关心，满足了自己的心理需要。

公关人员站在公众角度想问题，调适公众的心理，使其心理平衡，无可挑剔，履行自己的诺言。

公众的地方心理

北京某商场公共关系部接到这样一次投诉。顾客说：“该商场工作人员看不起人，把顾客当做牲口。”事情是这样的：一位清洁工在商场拖地板时，让顾客抬起脚来以便清扫顾客脚下那个地方。本来可以对顾客说：“对不起，请让一下”，或“对不起，请抬抬脚”，可是，她却只简单地喊：“抬、抬、抬”，这位城市的中年女工不知道这种叫法恰恰是北方农村对拉大车牲畜的一种吆喝。当牲口的脚被套索绊住时，赶车人一面用脚把套绳往下踩，一面命令牲口抬脚，口里喊的就是这个字：“抬、抬、抬”。清洁女工对此一无所知，而顾客从自身民俗习惯来说，却极为反感和愤怒了。

任何公众都在一定的地域内一定的民族中生活，都有自己特定的民俗、民习，都有被尊重的心理需要。任何公关者都不能忽视民族地域文化心理，尊重公众的民族感情和民族需要，对民族心理中神圣不可侵犯的习俗，要了解和知晓，尤其是法律给予保护的民族习惯，应给予尊重和保护。

第一，认识、理解民族习惯，主动提供服务，不仅有利于影响公众，而且有利于增进民族团结和民族友谊。有利于树立组织形象。

第二，解决问题时，必须诚恳、耐心地倾听公众的意见，边听边流露出同情的心态，争取在感情上与心理上的共鸣，千万不能为自己辩解，更不能企图压服公众，否则，不但解决不了问题，反而加强了对立情绪。

第三，如果是服务员态度的问题，最好让肇事者自己来表示歉意。

虚假信息忌传播

某人一出电视剧里开了一个“卫生纸缺货”的玩笑，他特别强调卫生纸缺货后的各种可怕的后果，换句话说，如果公众不立即囤积大批卫生纸的话，将会遭到类似的后果。其实，该国卫生纸并不缺货，然而，电视剧播出后，该国卫生纸真的缺货了，因为老百姓信以为真了。

大众传播反映了人们的一定情绪体验，一定的愿望。这种心态有的是正向的，有的是负向的，正向的愿望是希望发生这样事情。两种愿望和心态经常交错在一起，而又以负向的愿望为主。这是人们传播时的心理。人们不愿卫生纸缺货，反映的是负向愿望，但还是缺货了。因此，大众传播对整个社会来说使本来不关心的问题成为关心的问题，具有煽动性，成为整个社会一个不安定的因素和预兆。另外，大众传播的又一特点是速度快，覆盖面大，易激发公众的情感，往往不利于一个组织的存在和发展。

对此，应采取一些措施。第一，组织应该尽快澄清事实真相；第二，公众心理上应保持平衡和放松，不要津津乐道“过时新闻”，不要使之成为自身情感宣泄的一种渠道。

没有笑颜不开店

1930年是美国经济萧条的一年，整个美国的旅馆倒闭了80%。希尔顿的旅馆也遭此灾难，一度负债50万美元。希尔顿并不灰心，告诫旅馆员工共度难关，并让大家记住，万万不可把心里的愁云摆到脸上。无论旅馆本身遭遇困难如何，希尔顿旅馆服务员脸上的微笑永远是属于旅客的。事实上，在那纷纷倒闭得只剩20%的旅馆中，只有希尔顿旅馆服务员的微笑是美好的。

当希尔顿旅馆充实了一批现代化设备后，希尔顿对全体员工说：“现在的旅馆已新添了第一流设备，你们觉得还必须配合

“些什么第一流的东西使客人更喜欢它呢？”员工们回答之后，希尔顿笑着摇头说：“请你们想一想，如果旅馆里只有第一流的设备而没有第一流服务员的微笑，那些旅客会认为我们供应了他们全部最喜欢的东西吗？如果缺少服务员的美好的微笑，正好比花园里失去了春天的太阳与春风。假若我是顾客，我宁愿住进虽然只有残旧地毯，却处处见到微笑的旅馆。却不愿走进只有一流设备而不见微笑的地方……”

微笑能够使人产生愉快的情感体验，使人产生一种由微笑而带来的心理快慰和满足。在交际中，人们所获得的感觉印象绝大多数来源于视觉，真诚而自然的微笑，便成为交往的润滑剂、敲门砖。它不仅是一种公关的方法和艺术，而是人们交往过程中的正常的心理需要。

第一，中国有句格言：没有笑颜不开店。微笑就是财富。第二，微笑是发自内心深处真诚友善的表露，而不是勉强的机械的假笑。

细微之处显真情

刘某，男，32岁。一日到某院校联系大学生联谊活动之事。某院李某接待了刘某。刘某毕恭毕敬地递上了香烟一根，被对方客气地回绝，并声称自己不会抽烟。刘某递烟时，强烈的烟气熏得李某直摇头，心里隐隐约约产生了反感；谁知，刘某坐下后，便自己翘起二郎腿，抽起烟来，李某顿感厌恶，已产生了“不管你说什么事都不用谈”的心态。这里刘某不以为然，大谈自己来的目的和用意，而此时李某神飞心走。刘某并不知其中奥秘，为了抓住对方的注意力，便靠近李某坐下，刚想出语，不料，怕被强烈烟气袭击的李某说：今天不谈了。

在公关活动中，一个人的行为举止不仅要符合规范与礼仪，而且要适应不同环境中的公众的需要，注重自己除语言之外所有的体态语的表露。刘某在李某已声称不会抽烟的情况下，还坚持自己抽烟，这一举动实际上是对公关对象的不尊重。因此本意很好的联谊活动也化为泡影。另外，体态语在语言之前已表露出来，它往往可以给公众形成第一印象，形成对你及所要办的事情的初浅看法，由体态所留下的第一印象，往往决定着公众心理意向，因此，有时成败也在此一举。

第一，注意自身非语言所散发的信息给公众的影响，尽量避免一些消极的不良的影响；第二，察颜观色，随时注意公众对自己形象的反馈，调节自己的行为举止，以形成良好的印象，促成事情办成功。

第10章 谈判心理

谈判是一种在双方都致力于说服对方接受其要求时，所运用的一种交换意见的技巧。其最终目的就是要达成一项对双方都有利的协议。它是人类生活中不可缺少的一种行为活动。谈判心理是行业心理学中一个重要组成部分。

从广义来说，人们几乎每天都在进行着谈判。有经济谈判，公共关系谈判，日常生活中的谈判等各类谈判。

从谈判的特质来看，每一场成功的谈判，每一方都是胜者，谈判决不是任何单方面的施舍与承受，而是双方的一种交流与合作，来寻求双方互惠互利的结果。同时谈判是通过竞争来求大同存小异而达成协议，求得统一的。用法国的一句关于爱情定义的名言来形容，谈判就是“合作的利己主义”。当然，谈判也不是均等的互惠。谈判的结果虽然互惠，却常常是不完全的均等。因此需要仔细研讨谈判的心理，以期达到胜利的彼岸。

多听少说易成功

倾听，是一种只有好处而无坏处的让步，而这个让步给你带来的一定会比你付出的还要多。下面就是一个典型例子。

有一次，日本一家公司与美国一家公司进行一场许可证贸易谈判。谈判一开始，美方代表便滔滔不绝地向日方介绍情况，而日方代表则一言不发，认真倾听，埋头记录。当美方代表讲完后，征求日方代表的意见，日方代表却迷惑地表示：“对不起，我们还听不明白。”美方代表问：“哪里不明白？”日方代表说：“全不明白，请允许我们回去研究一下。”于是，第一轮谈判休会了。

几星期后，日本公司换了另一个代表团，第二轮谈判一开始，日方代表申明自己不了解情况，美方代表无奈，只好再重复说明了一次。谁知，讲完后日方代表仍然以“我们不明白，请允许我们回去研究一下”为由，使第二轮谈判不得不又宣布休会。到了第三次会谈在几星期后举行时，日方代表团又换了成员，却是故伎重演，只是在最后告诉美方，回去后一旦有了结果，就立即通知美方。

半年过去了，正当美国代表团得不到日方任何回音而烦躁不安、破口大骂日方没有诚意时，日本突然派了一个由董事长亲自率领的代表团飞抵美国，在美国人毫无心理准备的情况下，要求立即谈判，并抛出最后方案，以迅雷不及掩耳之势，催逼美国人讨论全部细节。措手不及的美国人终于不得不同日本人达成了一项明显有利于日方的协议。事后，美方首席代表无限感慨地说：“这次谈判，是日本在取得偷袭珍珠港之后的又一重大胜利。”

这个案例告诉我们，在谈判中采用多听少说的策略，对于洞悉对手实力，有针对性地制定能扬己之长，克敌之短的决策具有重大的作用。正如维克多·金姆在《大胆下注》中所说的：“你应该少说为妙。我确信，如果你说得愈少，而对方说得愈多，那么你在谈判中，就愈容易成功。”

高雅得体的寒暄

1984年9月，中国与英国关于香港问题的第22轮会谈在钓鱼台国宾馆开始了。

中方代表、外交部副部长周南和英方代表伊文思相遇并寒暄起来。

周南说，现在已经是秋天了，我记得大使先生是春天来的，那么已经历了三个季节了；春天、夏天、秋天——秋天是收获的季节

啊！

这里，周南在轻松的寒暄中，运用暗示、双关的手法，巧妙地利用时令特征，即秋天的特点及其象征意义——成熟与收获，将我方诚恳的态度、殷切的希望和坚定的决心含蓄委婉地表达出来。又如，邓小平同志与英国女王及其丈夫爱丁堡公爵会谈前的寒暄也富有象征意义。

邓小平迎上前去，对女王说，见到你很高兴，请接受一位中国老人对你的欢迎与敬意。

接着，邓小平说，这几天北京的天气很好，这也是对贵宾的欢迎。当然，北京的天气比较干燥，要是能“借”一点伦敦的雾，就更好了。我小时候就听说伦敦有雾。在巴黎时，听说登上巴黎铁塔，就可以望见伦敦的雾。我曾经登上过两次，可是很遗憾，天气都不好，没能看到伦敦的雾。

爱丁堡公爵说，伦敦的雾是工业革命的产物，现在没有了。邓小平风趣地说，那么，“借”你们的雾就更困难了。

爱丁堡公爵说，可以借点雨给你们，雨比雾好。你们可以借点阳光给我们。

这种寒暄，双方都说得十分高雅而得体。

可见，寒暄，是人与人之间建立心理沟通和语言情感交流的方法之一。它能使不相识的人相互认识，使不熟悉的人相互熟悉，使单调的气氛活跃起来，为双方进一步攀谈架设桥梁和沟通情感。谈判前的寒暄暗示有时能起到意想不到的作用。

谈判闲聊有技巧

初次见面的人，欲迅速消除陌生感，拉近彼此的距离使关系融洽起来，最好的方法是适当说一点“废话”，这便是进入正题的谈判技巧。

如果这次谈判成功对你十分有利，你不妨牺牲一点时间，同对方多聊一会儿，聊到彼此投机，很像朋友了，对方消除了陌生感，而且比较信任于你了，再进入正题。这同一见面就切入正题，效果要好得多。

但是，闲聊终归是闲聊。在闲聊中应注意以下几点：

一是事先准备好闲聊的话题。重要的谈判，必须对闲聊的话题进行认真研究准备，这样才能做到“废话”不废。如果你的闲聊尽是一些毫无意义的话，这会使人感到废话连篇索然无味。

准备闲聊的话题应本着这样的原则：

1. 与正题有关的话题。力求有利于转入正题，又要不显露痕迹。
2. 对方感兴趣的事。
3. 最大限度地运用幽默。闲聊的目的在于消除陌生心理和隔阂。运用幽默得当，可更有效地发挥闲聊的作用。

二是创造有利于闲聊的环境。有条件的话，可创造一些较轻松的场合，培育愉快投机的气氛，力求从“闲”入手，“聊”出效果。

先声夺人争主动

在谈判正式开始时，首先发言的一方往往具有一种先声夺人的

优势，而他的发言内容又会为整个谈判气氛、格调、进程乃至成败确定一个基调。不管是谈判的主方还是客方，在谈判一开始率先表明自己对谈判的态度，对交易的信心，或介绍自己的产品，本公司的实力等，势必会把对方的思路引导到自己的轨道上，从而使整个谈判按自己的意图进行。

某公司谈判人员在接洽一个新客户的订购时，首先表示：“本公司通常成交的数量都在10万双以上。对小批量的订单一般不予考虑，但考虑到你们是远道而来，总不能让你们空手而归。由于你方订购数量少，因此就提高了产品的成本，所以在价格上要略高一些。对此，想必你们是可以理解的。”这番话为整个谈判奠定了基础，也为在价格磋商中获胜创造了条件。这种先声夺人的方法把对方逼到了几乎无法还价的位置。然后再报出一个略高于原来的价格，从而不仅把作为卖方通常所处的被动地位转为主动，而且也使交易一蹴而就。

当然，争取主动，先发制人的方法若运用不当反会弄巧成拙。所以，在具体使用先发制人的方法时不一定要在开始时就提出实质性的问题，而可以先为实质性问题的谈判打些基础。如同打仗时抢先占据有利地形一样，在谈判开始时先说出一番“居高临下”的话往往会使对方在心理上处于被动地位。

抛砖引玉摘桃子

在国际商务谈判中，精明的谈判者往往会利用人们的这种心态——采取抛砖引玉的办法来增加自己的利润。所谓抛砖引玉，说穿了就是吃小亏占大便宜。一方首先作出小的让步，以此来诱惑对方作出较大的让步。

某外贸公司在与中东客商洽谈出口1000吨PP—1商品的交易中，

我方报价为每吨650美元CIFC2%KT港。由于对方是佣金商(即以获得佣金为收入的中间商)，所以，为了其自身的利益，要求我方在不改变金额的基础上把佣金从2%提高到3%。我方经过核算主动提出愿意在原价不变的基础上把佣金从2%提高到4%，但是价格条款则由原来的CIF改为FOB。于是，我方的报价就是每吨650美元FOBC4%KT港。尽管这项改变增加了外商在运保费方面的负担，但外商考虑到自己能增加2%的佣金收入，也就接受了。我方经过核算得出，这批货物的运费要占金额的3%左右，保险费为0.4%，两者相加平均约3.4%，而现在我方多付了2%的佣金，却节省了3.4%的运保费，这样既照顾到了外商的利益，又增加了我方的利润，真可谓是两全其美。

在运用抛砖引玉的方法时，要注意下列问题：

一是因人而异。所谓因人而异是指我们“抛砖”时要针对不同的对象作出不同的让步。你抛了的“砖”，而在对方看来则可能是“玉”，这样他就会“投桃报李”，达到你“引玉”的目的。

二是有去有回。在让步的同时要随即提出自己的要求，以免对方拾了“砖”而不肯抛“玉”。

三是掌握时机。既要防止随意“抛砖”，以免对方认为我们的价格伸缩性很大而得寸进尺。

四是注意分寸，当用此心理来对付对方时，还要防止对方以同样的方法和心理来向我们进攻。

恰到好处的赞美

美国著名的柯达公司创始人伊斯曼，捐赠巨款在罗彻斯特建造一座音乐堂、一座纪念馆和一座戏院。为承接这批建筑物内的座

椅，许多制造商展开了激烈的竞争，但是，找伊斯曼谈生意的商人无不乘兴而来，败兴而归。

在这样的情况下，“优美座位公司”的经理亚当森，前来会见伊斯曼，亚当森被引进伊斯曼的办公室后，看见伊斯曼正埋头于桌上的一堆文件，于是静静地站在那里仔细地打量起这办公室。

过了一会儿，伊斯曼抬起头来，发现了亚当森，便问道：“先生有何见教？”

这时，亚当森没有谈生意，而是说：“伊斯曼先生，在我等您的时候，我仔细观察了您这间办公室。我本人长期从事室内的木工装修，但从来没见过装修得这么精致的办公室。”

伊斯曼回答说：“哎呀！您提醒了我差不多忘记了的事情，这间办公室是我亲自设计的，当初刚建好的时候，我喜欢极了。但是后来一忙，一连几个星期我都没机会仔细欣赏一下。

最后，亚当森不但得到了大批定单，而且和伊斯曼结下了终生的友谊。

人总是喜欢被赞美的。现实生活中，多数人爱听恭维话，你对人讲恭维话，如果恰到好处，他肯定会高兴，并对你有好感。在谈判中，也可以适当地运用“赞美恭维”法的谈判技巧，投对方所好，有时这样做，可以收到意想不到的效果。

其实，在谈判中，经常用得上“赞美恭维”法。比如，向对方征求意见，就是一种对对方间接的称赞。你可以这样问对方：

“你认为如何？”或说：“你说，我们该怎么办？”

谈判中，如果能满足对方在知识、能力、判断力方面的自尊心

心理，也是对对方的一种极好的称赞。比如，你可以说：

“我想，这件事你一定很了解，请谈谈你的高见。”

“你决策确实很果断。”

“对你的眼力，说实话，我佩服。”

用这些话去赞扬对方，那么，你就在双方的关系中注入了浓厚的人情味，那么，谈判也许会顺利。

欲擒故纵有方略

某公司接到外商来电询问KW农副产品的价格。第二天，我方向外商发出了一个十分优惠的参考价格表。外商闻之心喜，一周后专程来我国进一步洽谈，并准备签订合同。此时，我方却表示出对交易并无很大的兴趣。外商问及原因，我方表示：其一，外商订购数量太小；其二，由于最近国际市场价格上扬，我方利润相对减少，所以对成交的兴趣不大。外商自知这笔交易赚头不小，且国际市场价格上升又可获得额外利润。为了尽早签约，便主动表示考虑到国际市场的变化以及我方的利益，愿意把价格提高5%，并把订量从原来的100吨增加到300吨。双方就此达成协议。

在国际商务谈判中有这样一条法则：谁投入得越多谁就越急于成交。因此，我们主张谈判前既要有一定准备，又不宜投入过多，包括财力和精力。另外，谁在谈判中期望越高，谁也就怕谈判破裂。

据此，在谈判中要有意先让对方看到交易所能给他带来的丰厚利润，极力煽动对方的成交心理，同时也要表示自己某种对成交淡漠的态度，从而迫使对方为了达成协议而主动让步。

在采用欲擒故纵这一方法时，应考虑下列问题：

一是投其所好。在“纵”的时候，要让对方得到他所要想得到的东西。如果对方希望尽早交货，你却给他价格优惠，这就无法达到“纵”的目的。特别是在你提出交易条件前，最好先了解一下对方在哪些方面有什么条件，这样你就能投其所好。

二是“纵”得充分。在满足对方要求时不要杯水车薪，而要让对方的要求得到满足，至少也要基本满足。要知道，你让对方满足的程度越大，“擒”时也就越有把握。

三是留有余地。在“纵”的时候要能进能退，即使以后“擒”不住，你也可以有退路。在上例中，我方报出参考价后，即使对方以后不肯让步，我方的报价也可以撤销。

四是不露破绽。欲擒故纵就像用笼子捉老鼠一样，先让老鼠嗅到香味，进笼吃食，随后再关门擒拿。如果老鼠还未进笼就发现情况不妙，它就不会再进去了。同样，如果我们在“纵”的时候让对方有所察觉，那么必定会引起对方的警惕，所以，在整个过程中我方的表现最好不要太主动以免引起怀疑。

声东击西用逆反

在谈判中，当你真心诚意地向客户介绍产品的质量、价格，并想方设法地创造变通来寻求共同利益时，客户反而会认为你在搞阴谋诡计而不予信任。对于这类客户，我们可以利用他们的逆反心理来个拉猪尾巴的战术。

什么是拉猪尾巴战术呢？这还得从乌龟和狐狸的童话说起。一天，狐狸抓住了一只乌龟，乌龟紧缩起脑袋和四肢，狐狸无可奈何，便狠狠地说：“我要把你扔到火里去烧。”乌龟说：“那真是

太感谢你了，我现在正冷得发抖，能烤烤火真是求之不得。”狐狸听罢更为恼火地说：“我要把你扔到水里。”乌龟哭泣地哀求说：“狐狸大哥，我可没冒犯过你啊，你要是把我扔到水里，我不就要被淹死了吗？你饶了我吧！”狐狸得意了，说：“我就是要你死。”说罢，叼起乌龟跑到河边，把乌龟扔进了河里。只见乌龟慢慢伸展头脚，悠悠地游走了。童话中的乌龟掌握了狐狸的逆反心理，来个欲西指东的办法，结果达到了目的。在谈判中，有些客户并不十分清楚自己的目标，认为只要你觉得很重要的，他就不放弃；你觉得无所谓的，他也不争取，似乎这样他就不会吃亏。与这类客户谈判就像赶猪一样，你越是拉它的尾巴，它就越向前走。

佯卖破绽用暗示

某日用化工公司与日商谈判进口一种高效杀菌的无磷洗衣粉以及技术转让的问题。谈了好几个回合，日商都尽力回避技术转让，总是强调要求该公司进口洗衣粉。该公司谈判代表已经看出了对方的手段是企图以回避技术转让问题来抬高技术转让的价码，于是便改变了战术，也闭口不谈技术转让的问题了。

谈了一阵之后日商觉得有点不对劲，便有意地提起技术转让的话题，可该公司的代表却显得兴趣不大了。

正当日商迷惑不解的时候，该公司代表便开始在洗衣粉的进口价格上大幅度压价了，并提出了许多苛刻的要求。接着与日商谈判进入了相持阶段。

在激烈的讨价还价中，该公司代表似乎不经意地透露了美国一家化工公司的无磷洗衣粉的报价，作为表明日商的报价过高的理由，然后主动缓和了气氛，放慢了谈判的节奏。

果然，机敏的日商心里打起鼓来了；对方在技术转让问题上不

愿与我交谈了，是不是已经考虑了要与美国人合作呢？

不久，这位日商沉不住气了，再一次主动提出技术转让的话题，并表示只要该公司按日方的价格购买一定数量的洗衣粉，就可以同时转让技术，转让费好商量。

该公司代表顺坡下驴，大侃起技术转让的具体问题，并进一步强化了心理暗示，在插进的题外话中出现了“美国人更大方”的语句。结果使这位日商不得不大谈其技术如何如何优越，比起美国的、法国的、意大利的都有哪些长处等等，自己先乱了阵脚，生怕买卖被别人抢了去。

谈判的最终结果是该公司以较低的价格进口了一批无磷洗衣粉。因为该公司已得知国内有人开始研究这种产品的配方了，估计不久就会有国产的无磷洗衣粉问世。这次谈判该公司凭着一张寄自大洋彼岸的报价单巧妙地暗示，日商疑神疑鬼，从而争取到了较有利的价格。

由此可见，在生意人的谈判中，巧妙地利用暗示是一种很有效果的谈判技巧。

第11章 广告心理

广告，顾名思义，就是“广而告之”。广而告之，要取得好的成效，非讲究心理因素不可。

在市场经济条件下，广告更体现着社会的进步，经济的繁荣。

一个成功的广告将会给你带来滚滚财源，带你进入富商巨贾行列。然而，一则失败的广告可能使你倾家荡产。广告又是一门综合性很强的边缘学科，它涉及社会学、经济学、心理学、新闻传播学、统计学、美学以及声学、电学、光学等众多学科。广告同时也是一门艺术，它在创意、文字、图画、色彩、字体、修辞等方面都要运用艺术原理，讲求艺术性。但是无论广告涉及多少学科，最关键的一点，它是面向公众，是让人看的，让人接受的，因此，广告的心理效应备受人注目。

利用体育作广告

“健力宝”集团的发展，与利用体育作广告心理战分不开。从1988年到1991年，“健力宝”集团奠定胜利的关键，恐怕要算体操王子李宁加盟“健力宝”和北京亚运会商战大获全胜这两出高潮戏了。

在90北京亚运会圣火点燃仪式上，李宁作为中国运动员的杰出代表，身着李宁牌运动服，在世界屋脊念青唐古拉山——一个以光明命名的地方，第一个接过亚运圣火。在北京天安门亚运会火炬接力长跑点火仪式上，作为“健力宝”总经理李经纬的特别助理、中国企业界赞助亚运会出力最巨大的企业代表李宁陪李经纬在天安门广场受到了江泽民总书记的亲切接见。

1991年秋，在北京人民大会堂，由北京市举办的“健力宝”赞助中国第七届运动会的捐款仪式上，北京市常务副市长、“争取2000年奥运会北京申办委员会”主任张百发郑重告诉李经纬：经过申办委反复比较，多方权衡，申办委唯一一位中国名运动员代表的人选，还是李宁。——超级广告宣传效应！这是李宁辉煌生涯的再度发光，也是“健力宝”总经理李经纬知人善任的过人之处。

90北京亚运会，无疑是企业开拓市场的一次绝好机会，亚运会既为体育健儿提供了一个争夺体育金牌的竞技场，也为中国企业商家提供了一个争夺产品广告金牌的“经济圈”。

在亚运会期间，“健力宝”集团的广告宣传重点做了以下工作：一方面，以广告进行亚运宣传，培植企业商誉。

精心策划，捕捉良机。第11届亚运会是提高企业和产品知名度的难逢机遇。全国大多数企业仅提供若干赞助，只被列为指定产品而已，而“健力宝”则在李经纬和李宁的精心策划下，在“健力宝”北京办事处的周密安排下，来了几次精彩的亮相：天安门广场点火炬，运动员穿着李宁牌服装入场，开幕式升起印有“健力宝”商标的熊猫盼盼，在“亚运之光”火炬点火接力仪式上，江泽民总书记接见了李经纬和李宁，并握着李经纬的手说：“欢迎你来北京，感谢你们对亚运会的支持。”

关键场合，重点宣传。公司把信誉投资、公关宣传、广告合作等90%的费用放在亚运宣传工作上，扩大健力宝在全国的影响。

深化公关宣传，发展和巩固新老关系。在各级报刊上共发表200多篇影响大、质量高的宣传健力宝的文章。

另一方面，以广告宣传为动力，扩大产品销售。

发动强大的亚运宣传攻势，扩大和稳定厂、商、消费者三合一的营销市场，把销售与亚运宣传紧密结合起来。

加强与客户的沟通和联系，做好售后服务，提高供销人员工作质量和服务质量。

当亚运会降下帷幕，健力宝也顺利实现了第二次腾飞。谁也不怀疑，李经纬利用这次北京亚运会成功地进行了广告宣传。

明星一笑值千金

朋友，当你在“黄金时间”打开电视机，拧开任何一个频道，你发现，有一样东西已与你所喜爱的节目相伴相生，那就是广告。广告充斥电视，或令人嫌，或令人喜，这且不论。在翩翩而来的广告画面中，你会发现一张张熟悉、喜欢，甚至崇拜的面孔：马季骑着“嘉陵”摩托，“邓世昌”举着“三九胃泰”，“公关小姐”手捧“金芭蕾”，“情报处长”赞誉着“大自然”，还有“小海霞”、“好妈妈”、“刘巧儿”，以及“南霸天”、“蒋介石”等等。面对这些流光溢彩的画面，你或许会欣欣然，或许会茫然然，甚至或许会……

1979年中国改革开放的第一个春天。3月15日晚，上海电视台正转播一场精彩的国际女篮比赛实况。当时，几十户甚至上百户人家才拥有一台电视机的各个角落，被里三层外三层围了个水泄不通。上半场刚结束，忽然人群里发出“播错了！播错了！”的喊声。明明是女篮比赛，荧光屏却出现了我国男篮明星张大维和伙伴们在激战之后，津津有味地痛喝饮料的画面。镜头推进，饮料瓶上出现醒目标志：“幸福可乐”。第二天，报纸刊出消息：那不是这场球赛的实况，而是上海电视台今年拍摄的我国第一批电视广告中的一个镜头。

广告，曾经作为资本主义的标志，在“革命”的年月里，一直被禁在深宫地牢。一旦复苏，就如“黄河之水天上来”，呈汹涌澎湃之势。以报纸、广播、电视、杂志四大传播媒体为龙头的各种广告且不说，路牌、霓虹灯、招贴画、电子显示屏、气球、布标、旗帜、交通隔离栏、灯箱、实物模型、车身、橱窗、馈赠品、画册等各种名目繁多的广告手段也纷纷涌出。

据国家工商行政管理局统计资料表明，我国自1979年恢复广告经营以来，广告经营额直线上升。1991年广告营业额达35亿人民币。1992年上半年达24.6亿元(预计当年突破50亿元大关)。在四大传播媒体中，电视广告营业额8.7亿元，报纸6.7亿元，杂志0.7亿元，广播0.7亿元。尤其是电视广告，以那生动、形象、直观的荧屏画面，精美、独特的视听手段，独执广告传播媒体之牛耳。究其原因：一是广告制作手段日趋精美完善。从类似新闻报导的实地拍摄，到摄影棚内布光置景的精工细作；从动画卡通到电脑设计绘制；从磁带摄制到采用电影胶片拍摄，日新月异、推陈出新。二是芸芸众生的影视明星、歌坛明星、体坛明星的积极参与，无疑起到了推波助澜的作用。

在中国大陆明星广告史首开纪录的当数笑星马季和以练达、持重见长的著名影星李默然。他俩一是为重庆延安机器制造厂制造的“嘉陵”牌摩托车做广告，一是为深圳南方制药厂的“三九胃泰”药品做广告。广告推出之后，虽然新闻界及社会各界议论纷纷，褒贬不一，然一大批磨拳擦掌的明星们早已按捺不住跃跃欲试的心理，纷纷从影坛、歌坛、体坛涌向广告这一充满金钱、诱惑和危险的海洋。

“明星”现象已成为公众关注的焦点，成为人们茶余饭后街谈巷议的话题。

明星们大都是人们崇拜的偶像，所谓明星心理。而明星们作广告，感觉就是不一样。总之，明星确实有巨大的号召力和感染力，偶像就是有偶像的价值。

美国广告的艺术

美国有两大可乐公司：可口可乐和百事可乐。双方在商场激战80余年后，如今平分秋色。但战斗仍在继续，后起之秀百事可乐，通过频频出击，大有不获全胜誓不罢休之势。1874年不含酒精的软饮料可口可乐在美国问世，很快就风靡全国。1886年一位药剂师又配制出另一种口味的软饮料，取名百事可乐。从此打破了可口可乐独占市场的局面，成为可口可乐强有力的竞争对手。1929年，在资本主义世界经济大萧条时期，为了在竞争中求生存，百事可乐不惜降低销价，将1磅重一瓶的可乐从10美分降到5美分。这个价格只能买到半磅的可口可乐。尽管这样，百事可乐仍然争不过可口可乐。由于大降价，利润太薄，几乎破产。二次世界大战结束后，肯德尔任总经理，他的重大成就是广告创新。他创造了被称为“百事世代”的画面形象——即精神饱满英姿飒爽的青年男女，或骑摩托车或踩冲浪板，狂饮“百事可乐”。这个宣传画面心理宣传效果很好，使百事可乐为许多消费者接受。这一时期，肯德尔还将公司业务扩大到国外，在前苏联建立了第一家“百事可乐”饮料厂，并在莫斯科举行的苏美商品交易会上设法让当时的苏联领导人赫鲁晓夫当众举起“百事可乐”的瓶子。这一镜头在苏联的电视屏幕上出现后，“百事可乐”立即在前苏联市场上畅销无阻。肯德尔的努力使公司逐步发展，到1977年，“百事可乐”在零售食品店里的销量终于超过了“可口可乐”。

1983年安列科出任百事可乐公司国际销售部经理。他上任后集中全力抓广告。他对广告进行了大胆的革新，采用重金聘请知名人士做宣传广告。

在百事可乐公司强大的广告宣传攻势下，可口可乐公司招架不住，连失阵地。出于压力，可口可乐公司宣布改变传统配方。但这一决定却是灾难性的。就在可口可乐公司宣布这一决定的第二天，安列科就抓住时机，狠狠攻击。他以顾客来信的方式在报纸上刊登整版文章，文中说：“经过长达87年的寸步不让的竞争以后，对方终于只得干瞪眼。‘可口可乐’正从市场上撤出它的产品，并改变配方使之接近于‘百事可乐’。毫无疑问，这是由‘百事可乐’在市场上所取得的长期成功引起的……大家都知道，当一样东西没有毛病时是无需作任何修改的……”之后，安列科又出版了《另外的家伙在于瞪眼》一书，这些文章向公众兜售“百事可乐”。1986年，“百事可乐”与“可口可乐”平分市场，两家公司销售额均达到了90亿美元。但是，安列科却信心十足地说，在零售店的销售方面，“百事可乐”甚至超过“可口可乐”1.5%，这意味着他的公司多做了1亿美元的生意。不过，“可口可乐”是有着百余年历史的硬牌子，在自动售货机和酒吧饭馆里，仍占相当明显的优势。

法国广告的艺术

法国的广告就像一只变幻莫测的万花筒，令人眼花缭乱，但从新奇独特的广告中可以领略到法国人那种特有的独创精神和惊人的想象能力。在法国众多的形形色色的广告中却很少能见到那种直截了当招揽生意的言语和画面。在广告的海洋里如果赤裸裸地自吹自擂，其结果会适得其反。于是，高明的设计师们在制作电视广告时往往是用隐蔽的、含蓄的手法来表达心理广告精心设计的目标。有一幅推销酸奶的广告片，有几个镜头：一位年轻的母亲在给小宝宝喂酸奶，天真的小宝宝伸出胖乎乎的小手，在酸奶盒中沾了一下，放在嘴里吸吮起来，脸上露出甜甜的酒窝。吃完后，小宝宝又把手指伸进盒中沾了一下，然后调皮地将手指塞进妈妈嘴里。母亲动情地将孩子抱在怀里，并深深地吻宝宝的脸蛋儿。整个广告中没吹嘘

酸奶如何如何好的话，却让人们形象地体味到酸奶的价值。

有一次，《费加罗报》的国际经济版整整一页空白，正当读者疑惑时，眼睛略向下扫描，瞅见了版面最下端的一行小字：“××公司向读者致意！”原来这是用“此时无声胜有声”手法，来引起读者注目的广告。

在特奥加德罗广场上有一个用4万个酒瓶拼成了“地球日”标志的巨幅广告。图形是一个圆圆的地球，中间有一只眼睛。这个标记的意思是应该像爱护自己的眼睛那样保护人类赖以生存的地球。这个立体图案有数百平方米的体积，被电视台用直升机在空中拍摄后制成广告片。这一巨形广告被载入《吉尼斯世界纪录大全》。“碧绿液”是法国最有名的矿泉水，畅销国内外。有一天，美国食品卫生部突然宣布，在抽样检查中发现了有些“碧绿液”矿泉水含有超过规定2~3倍的苯，长期服用有致癌危险！消息一披露，“碧绿液”面临信誉危机。面对这种情况，一般的企业常采用的方法是收回不合格产品，然后向消费者致歉。这样做事实上只能挽回一部分影响，销售量势必下跌。“碧绿液”公司却不甘心苦苦开创出来的名牌毁于一旦，他们要设法挽回全部影响。经过精心策划，“碧绿液”公司使出一个令人震惊的大胆策略。他们举行记者招待会。当众宣布就地销毁已销往世界各地的1.6亿瓶矿泉水，随后以新产品加以抵偿。这一惊人举动，公司直接损失达2亿法郎以上。有很多人开始时感到有点不可理解，不合格的只有几十瓶，为什么要将全部产品销毁？然而，这都是这家公司为挽回声誉而有意制造轰动效应的广告。“部分矿泉水会有杂质”的一般性消息，与“碧绿液公司销毁价值2亿法郎的产品”的特大新闻相配合，惊动了广大消费者，“碧绿液”顷刻间家喻户晓。新产品上市，大家争相品尝，这种效果是两亿法郎买不来的。

花样迭出广告战

激烈的市场竞争引发出广告大战，花样迭出的广告，放射出人类智慧的异彩。独出心裁的心理广告，广告创新常常能收到奇效。

台湾新光人寿保险公司，在初创时因没有知名度，很难找到客户。他们想去电视台做广告，可费用吓人，1万台币只能在电视上露一次面。想要做造成影响的广告，起码得在电视屏幕上连续露十次脸以上。可10万台币对一个起步艰难的企业来说，实在是一笔很大的资金，新光没有这个能力。严酷的生存条件往往逼着人激发出异常的智慧。公司经理吴家录苦思冥想，生出一计，他派人每天都到卖座好的各家电影院播放“寻人启事”，银幕上每天都出现“找新光人寿保险公司某某人”的字样，每次播放费用只要0.5台币就够了。就靠这个办法，新光人寿保险公司的牌子渐渐地为人们所接受，生意也逐渐兴隆起来了。

美国可口可乐公司在海湾战争期间，不惜花大价钱，每天将大的产品空运到海湾。在沙漠里的美国士兵，远远望见满载可口可乐的卡车飞驰而来，就蜂拥而上，排起长长的队伍等待。当他们看到冰镇的可口可乐罐头上那条醒目的口号：“挡不住的诱惑。”就急不可耐地拉开封口，贪婪地大喝起来。当时，全世界的眼睛都盯着他们，可口可乐公司轻易地向全世界作了效果极好的广告宣传。山东某酒厂将“三星白兰地”酒投放市场时，酒厂别出心裁，在报纸上登了一句“五月黄梅天”的上联，悬巨额赏金征求下联。这一着引得人人兴趣横生，沸沸扬扬纷纷商讨，投书应对。最后报纸又公布了最佳下联：“三星白兰地。”该酒一炮打响。

河北有一家胶水厂，为了推销产品，将一枚金币贴在广告板上，并作了说明：谁能扒下板上的金币，这枚金币就归谁。消息像一阵风似的传开，来扒金币的和看热闹的人围成里三圈外三圈。这

家胶水厂的产品牌子也一举打响。

英国一家衬衣厂有一工人叫琼斯，他的工作就是把新制成的衣服熨平，然后把平整的衬衣叠在一张长28厘米、宽20厘米的衬纸板外面，再用透明尼龙纸包装，经过他的手，皱巴巴的衣服变得挺括括惹人喜爱。可是，这种工作的工资收入不能令人满意。琼斯是个爱思考问题的人，虽然他的工作是简单的重复劳动，不需要他开动什么脑筋，但这并不影响他胡思乱想。每天，经过他的手叠进衬衣里的纸板不下百张，看着这一张张洁白的硬纸板，他感到有点乏味。一天，他突然想到，如果纸板上有了字有画并不影响它作为衬纸板的功能，为什么人们就没有想到利用它呢？！通过一段时间的准备工作，他开始为实施计划积极行动起来。他了解到衬衣厂买的衬纸板是用1美元200张的价格进货的。于是他用1美元300张的价格与所有衬衣厂签订了推销衬纸板的合同。琼斯充分利用衬纸板做广告，巨额的广告费使他很快致富。可是万事开头难，衬纸板广告在起初时影响并不大，因为很多人买了衬衣后，甚至连瞧都没瞧一眼，就把纸板丢了。因此他也不大容易找到做广告的客户。为了使做上广告的纸板能引起家庭主妇的兴趣而较长时间地保留下来，琼斯又想出一条妙计：在衬纸板的下侧留出一小块地方，印上一个菜谱，或一则医学知识，或一则生活小常识等。这一招果然灵验，很多家庭不再将衬纸板随便丢弃了，而是一张张的收藏起来，将其作为生活常识手册，随时拿来翻阅。从此，衬纸板广告业务打开了局面，琼斯从100美元起家，不到两年时间成了百万富翁。

弄巧成拙砸牌子

有一天，在某市的新闻媒体上出现这样一条广告：你坐车，我花钱。此事立刻引起市民的广泛兴趣。在元月1日这天，由两家公司出资，市区1、9、10、11、13路公共汽车均可免费乘车。这对市民来说无疑是件大好事，这两家汽车公司一天内就家喻户晓。

元月1日，天气晴朗，阳光明媚，是出游、购物的好天气，众多的市民满怀着喜悦，准备实现外出计划。但到公共汽车站一看，众多的候车者给乘客节日的喜悦蒙上一层阴影。不知什么原因，公共汽车与平时相比少了一些班次，好不容易等来了车，车上却“人满为患”。无人售票车全没了平时前门上、后门下的良好秩序，乘客一窝蜂拥向前后门。乘客由于异常拥挤，早已没了免费乘车的喜悦。还有众多的乘客无法登上公共汽车，滞留车站达几个小时。在市内十字街鼓楼商场车站，由于滞留乘客太多，秩序大乱，不得不由4名警察来维持车站秩序。无奈之余，许多人只好乘坐出租车，这天出租车的生意出奇地好。混乱局面一直持续到晚上6点多钟。

元旦是新年的第广天，给人们带来的应是新年的喜悦和希望，却因为一条广告给人们带来了不大不小的烦恼，广告心理效应极差。

本来，免费乘车还算是一个较新的广告创意，乘客得实惠，汽车公司也容易扩大知名度。然而，应该注意的是，广告策划人员在实际操作中要注意方式方法，对容易引起公众集体行为的活动要采取特别有效的手段和措施，加强后期管理，杜绝漏洞。千万别好心办错事，砸了自己的牌子。

第12章 管理心理

管理心理是探讨管理者在管理领域中人的心理行为及其运动规律的科学。管理，就是管加上理，既要管住人的行为，又要理顺人的思想。所以说，管理者关心的是如何最大限度地调动人的积极性和创造性。要研究人的行为，首先要探讨人的心理，理解人的个性，了解人的需要，明确人的期望，善待人的挫折，激励人的行为。这样，管理者管理的时候就需要最大限度地了解人。惟其如此，才能使我们的决策行业、领导行业、组织行业、创造行为，最大限度地发挥它的功效。

管理首先是管人

某厂的一位青年工人，原来性格活泼，兴趣广泛，因流氓罪，受到劳改一年的刑事处罚。劳改期满后，回到了工厂，分配他烧炉子，他思想很苦闷，感到抬不起头来，心里有事不想说，说的也不是心里真心想的。工作无精打采，认为30岁了，连个家也没有建立起来，这辈子完了。车间领导一面做他的思想工作，一面为他当红娘，介绍对象，使他精神得到了安慰，有话也愿跟领导讲了。他结婚后，车间又帮助他解决了一些实际问题。这样又使他对生活充满了兴趣和希望，工作也有劲头了，思想、性格也活跃起来，有说有笑，成为车间的一名骨干。由此可见，管理是对人心的管理。

大连某企业招工34名。他们进厂后都期望着分配到好的工种或岗位。其中32人还通过不同渠道打电话，递条子找厂领导说情。厂领导认为，如果按后门要求满足这些的青年的期望心理，势必影响他们今后的健康成长。于是，厂里在对他们进行正面教育的同时，决定安排他们轮流到各工种岗位劳动，从中了解他们的兴趣、特长、性格等。然后按生产要求分配工作，结果大部分青年改变了靠

后门满足期望的态度，并确立了新的期望目标，焕发出工作积极性。

人与人之间总存在一定的心理关系。每个人都与各种人存在人际关系。良好的人际关系，使人心情畅快，体验到安全感与友情，不良的人际关系，特别是长期持续的不良人际关系，使人心情苦闷、烦恼，降低肌体的抵抗力，容易导致疾病。人际关系紧张容易抑制人的创新动机，阻碍创造性思维与创造性想象的发挥，降低工作效率。一个员工长期与领导关系紧张，或与同事关系紧张，或与家庭成员关系紧张，在一定条件下，可能导致胃肠功能紊乱，植物神经功能失调，甚至患高血压、冠心病。所以管理者要善于调节员工的人际关系，使其感到工作称心如意。

如何来影响他人改变行为呢？推销员希望顾客买他的商品，老板希望员工努力工作，关键在于沟通思想。

总之，任何人只要有耐心，四肢灵活，感觉敏锐，即使智力不高也能创造奇迹。这就是管理心理的神秘所在。

人贵有自知之明

大家都熟悉古代邹忌和徐公比美的故事，并常常用它来说明人要有自知之明。

邹忌为什么不信他妻子、小妾和客人恭维他的漂亮话呢？我看是他懂得这些人的心理：妻子偏爱他，小妾怕他，客人有求于他。邹忌摸透了这些人的心理，所以才不把他们的评价当定论。不然，三人谓之众，还有什么好生疑的呢？

邹忌是个官，用如今的话说，就是管理者。管理者总要听汇报。听汇报的人不可不注意汇报人的心理。老实汇报的人固然很

多，坑假话的也不少。假话有几种：一种是把好说成坏，把坏说成好；再一种是把好说得过好，把坏说得过坏。假汇报所以还能使人相信，其诀窍在于投合听汇报者的心理，满足其需要，上有所好，下必甚焉。现代心理学已经研究出：在一定的汇报方式(如口头)下，汇报所经过的环节同走样程度之间有着函数关系。作为一个管理者不可不懂点这方面的学问。

此外，也有些管理者听不进下面的正确意见，这是一种变态心理，或者是因为上当太多，心有余悸；或者是不合胃口，不愿多听；或者是对汇报者看不惯，明知汇报者意见很好，也要顶住不接受。这些心理状态，对一个管理者来讲是最忌讳的。可见，不能把握住这些心理，就没资格听汇报，就不能做一个称职的管理者。

三个和尚没水喝

如果问你： $1+1+1=?$ 你会不假思索地回答说等于3。其实，“三个臭皮匠，凑成一个诸葛亮”。这里， $1+1+1$ 就显然大于3。这表现为一种群体的增力作用。

而“一个和尚挑水喝，二个和尚抬水喝，三个和尚没水喝”。这下， $1+1+1$ 就等于零了。这表现为一种群体的减力作用。

因此，人数的增多未必意味着力量的增强，关键在于群体构成后是产生增力作用还是减力作用。那么，在什么情况下会发生这两种截然相反的作用呢？

首先，要视活动的任务性质而定。从造一幢房子来说，一个人，即使是能工巧匠，也难独立完成。而十个人组成一个施工队，尽管成员的能力、技术、气力都参差不齐。但各取所长，就能较容易地造起十幢房子。这是因为工作的性质要求合作完成。现代生产中许多工作都需要各种合作，其生产效率也远远超过个人单独工作

效率的总和。然而，由于群体间的合作过程中会出现一种损耗现象，就可能导致减力作用。有心理学家做过一项研究，让年轻人分别以单独、二人、三人……直至八人小组的形式拉绳，测量记录下他们在不同群体规模下用力的情况。结果显示，当他们单独时以平均63公斤的气力拉，如果依此类推，两人组应有126公斤拉力，三人组应有189公斤拉力，八人组应有504公斤拉力。但实际上，在两人一起拉时只有118公斤的拉力(减少了8公斤)，三人只有160公斤的拉力(减少了29公斤)，而八人组仅使出了256公斤力气(减少了248公斤)。由此可见，当群体合作完成一项共同任务时，由于“过程损耗”现象，因而群体共同使出的力气就可能低于这些人单独活动时使用的气力的总和。而且随着群体规模增大，“过程损耗”现象也越严重。究其原因，一方面在于群体合作需要较大的一致和协调性，稍有失调就会造成力量损耗；另一方面在于群体成员都有意识到任务的完成有赖群体力量的总和，故而自己也就不像单独时那么竭尽全力了。

其次，如果一项群体合作的任务可以分配到具体的个人，就有利于充分调动其最大潜能。要五个人解决十个问题，先让每人各选自己最能胜任的二题去独自完成，然后五个人再把结果凑起来，这样的总体效果就远比五个人都独自完成十题的效果好得多。每个人都集中精力，发挥特长，对群体的共同目标作出了最大贡献。现在随着经济改革推广的联产承包责任制，就大大发挥了个体的生产积极性，而又提高了整个集体的总生产率。而过去的平均主义，大锅饭的致命弊端就在于没有明确职责分工，干好干坏一样，个体也就没有动力和压力去完成任务。心理学家的实验表明，在一些反常情境中，如果个体单独在场很可能作出反应，这也表明群体中往往有一种“责任分散”现象。

其三，群众活动的效率还受群体气氛的影响，一般来说，群体

中如果有较高的凝聚力，每个成员目标一致，齐心协力，就能有较大的工作效率。

交警为何难指挥

不少交通民警反映，现在管交通真难，总有那么一些人跟你顶牛，对着干。你说：“你违章了。”他冲着你说：“这有什么了不起。”你讲：“我们纠正违章是为了您和您家人的幸福。”他却反唇相讥：“我们家幸福不幸福，与你有什么关系。”更糟的是，只要民警与违章者形成僵局，总会有许多人围观，而且旁观者大多数为违章者讲话。

按道理说，交通民警纠正违章，执行勤务其目的是为了维持交通秩序，保护人民群众的安全，群众应该充分配合和大力支持，但为什么还会出现这样一种反常现象呢？我们认为，这与部分群众的“逆反心理”有极大的关系。

所谓逆反心理，是指人在特定的条件和环境下产生的，与众人相对立、相矛盾并与一般常态性质相反的情绪体验和行为倾向。逆反心理现象，通常表现为你说“白”，我偏说“黑”，你说“好”，我偏说“坏”，反其道而行之。在交通管理中，持这种心理的人常常表现出不相信交通法规的科学性，不愿接受交通民警的正确处理，并明显流露出反感、怀疑、厌恶的情绪。具有较强逆反心理意识的人，在一定的条件和特定的环境刺激下，会表现出自制力、判断力减弱，情绪易冲动，以致不顾法律，不计后果，采取过激行动，从而造成一些难以料想的后果。

我们认为，在交通管理中，逆反心理的产生固然与违章者当事人的主观因素有关，但更重要的是由于我们个别民警，平时以管人者自居，管理方法简单、生硬、粗暴，使得群众极为反感。据分

析，目前加强以下三方面的工作，对制约逆反心理，有着重要作用。

一、提高认识，端正服务思想。

过去，许多交警认为自己是管理者，是管人的，我怎么说，你就得怎么听，自封为“马路司令”，这种偏颇之见对交警日常的工作方式、方法与语言使用影响颇大，极容易触犯群众的自尊心，引起群众反感。应该教育每个交警明确管理交通的目的——为人民服务，端正管理的指导思想，顺应改革的潮流，改变观念，树立服务思想，从“管理型”转为“服务型”，以博得群众对我们工作的支持，这是治本之策。

二、改进方法，掌握管理艺术。

要尽快对现行的管理方法进行改进，以形成一整套正规化、规范化、科学化的文明管理方法。所谓掌握管理艺术，是指交警管理时要掌握策略、方式、方法、争取主动权，尽可能避免矛盾的激化，促使矛盾的尽快解决。

三、加强教育，群众应自觉遵纪守法。

交通规则是为了保护人民群众生命财产的安全，大家应自觉遵守，如有违反，要服从交警的管理，正确处理好交通违章，共同维护交通安全。

霍桑实验的启示

霍桑实验是美国国家研究委员会在芝加哥西方电器公司的霍桑工厂进行的一个实验。霍桑工厂是一个制造电话交换机的工厂。具有较完善的娱乐设施、压疗和养老金制度等。但工人们仍愤愤不

平，生产成绩很不理想。美国国家研究委员会组织一个由心理学家等多方面专家参加的研究小组，在该厂开展实验研究。研究的中心课题是生产效率与物质条件的关系。霍桑实验历时八九年，实验的主要内容有照明实验、福利实验、群体实验、谈话实验等，其中的“福利实验”和“谈话实验”具有代表性。

福利实验旨在确定改善福利条件与工作时间等其它条件对生产的影响。专家挑选了一批女工，在单独的房：间里从事装配继电器的工作，在实验过程中对女工逐步增加一些福利措施。如缩短工作日、延长休息时间、免费供应茶点等。试验研究者原来以为，这些福利措施一定会刺激人们的生产积极性，而如果一旦取消这些福利措施，生产一定会下降。按原来设想在实验进行了两个月之后，取消了各种福利措施。可是实验结果却与学者们的设想相反，产量不仅没有下降，反而继续上升，经过深入了解分析，专家们发现，这是融洽的人群关系在起作用。在调动积极性、提高产量方面，人群关系是比福利措施更为重要的因素。

谈话实验是研究者进行的另一个课题。他们在霍桑工厂里组织了大规模的态度调查，用了两年多的时间，找工人个别谈话达两万余人次。实验规定在谈话过程中，调查人员要耐心倾听工人对厂方的各种意见和不满，并作详细记录。对工人的不满意不准反驳和训斥。这项谈话试验收到了意想不到的结果，霍桑工厂的产量竟然大幅度提高。这是由于工人长期以来对工厂的各项管理制度和方法有许多不满，无处发泄，调查者使他们这些不满都发泄出来，因而感到心情舒畅，从而使产量大幅度一上升。

曹操煮酒论英雄

在《三国演义》的第二十一回“曹操煮酒论英雄”一节中有这样一段描写：“……操以手指玄德，后自指，曰：‘今天下英雄，

惟使君与操耳！’玄德闻言，吃了一惊。手中所执匙箸，不觉落于地下；”曹操一语道破，刘备立即深感杀身之祸将至，故大为吃惊。惊惧之情动于内，散有手上的匙箸不觉落于地下的外部表现。值此关键时刻，刘备能立刻意识到问题的严重性，并且马上自我控制和调节惊惧激情和失态，很快恢复常态。这充分说明刘备具有意志自制性良好品质，在危险时刻善于控制自己的情感，调节自己的行为，度过难关，可算得上是个英雄。不仅如此，他还能充分发挥意志的作用，在恐惧、慌乱中很快镇定下来，冷静分析当前情况，迅速果断地作出决定，积极采取必要的行动，战胜困难，有下文为证：“时正值大雨将至，雷声大作。玄德乃从容俯首拾箸曰：‘一震之威，乃至于此’。”一个“从容”表明立复常态，可见时间之速，非意志坚强善于自制的人不能为！托辞被雷威所惊，可见，掩饰惶恐失态不算不巧，非具有意志果断品质的人不能为！“操笑曰：‘丈夫亦畏雷乎？’”可见，曹操已信其诈，故“笑”以为他也不过如此而已，不堪为英雄，天下英雄惟操了。反衬出刘备善自制，随机应变，胜操一筹。“玄德曰：‘圣人迅雷风烈必变，安得不畏！’”沉着冷静随口便答，振振有词，巧为掩饰。最后，“操遂不疑玄德”。这场斗争，以刘胜曹败而结束。

短短数语，刘备的自制力和果断性的意志品质跃然纸上，也表明各种优良的意志品质对一个政治家来讲是必不可少的心理因素。

流水作业利与弊

谁掌握权力这一问题极为重要，许多社会学家认为流水作业是将工人手中的一部分权力转移到管理者手中。

这种权力的转移将怎样影响管理者与雇员之间的人际关系？流水作业使人产生这样的印象，是机器而不是人在支配和控制。有人对不同工作情境下，管理者对工人评价的不同作了研究。

由52名大学生各领导两名工人，一名进行流水作业，一名进行非流水作业。工作要求是用木片做飞机模型。在流水作业的条件下，工人先做好模型的基本部分，然后放在传送带上，再由其他工人按次序一步步地完成；在非流水作业的条件下，给工人一份蓝图，要求每个工人完成一件完整的模型。最后，把对模型检查的结果告诉每个管理者。结果发现，流水作业的管理者与非流水作业的管理者在评价工人工作成绩的好坏时是有差别的。在工厂和实验室两种条件下，管理者对工人的评价都依赖于流水作业的程度。程度越高，评价就越低，流水作业的管理者认为，应对工人严加管理。在工作不令人满意时，在任何一种条件下(工厂或实验室)流水作业的管理者都确信不合格的工作是工人故意干坏的。不管这种看法是否正确，这种评价的人觉得，如果流水线上的工作简单到连小孩都能做，那么工作不合格就只能被认为是工人恶作剧或贪玩。与此相反，非流水作业的管理者，通常将不合格的工作归因于工作任务本身的困难，设备的陈旧，或者认为工人需要更多的训练，很少认为是工人故意干坏的。

许多社会学家和企业家意识到流水作业带来的问题的严重性，为了解决心理问题提出了种种解决方案，包括扩大工作范围，丰富工作内容，增加工人参与企业决策的机会。然而，这些解决方案常常不被接受。因为流水作业会带来更大的经济效益，正是这一效益刺激着流水作业不断发展。在管理者看来，流水作业将人的偶然性行为训练为规范化行为，从而使人的行为成为可预测的、可控制的。但是，在某种程度上流水作业会使管理者与工人的关系恶化。这不是因为工人对受人支配感到不满，而是因为管理者将工人的工作成绩归功于工艺过程，而不归于工人的努力和能力。

《西游记》以丰富瑰奇的想象描写了唐僧师徒四人在遥远的西天取经途上与穷山恶水冒险斗争的经历，并以降妖服怪的事迹歌颂了取经人排除艰难的战斗精神。书中虚构的动物鬼怪、神道菩萨都具有人性，他们的言行中充满着人情世故，在他们的性格和活动中有着浓郁的社会关系的投影，特别是取经班子的组阁，常使人能联系世事，品味不止。

观音菩萨奉如来佛之命赴东土大唐选择取经人，她于流沙河收沙悟净，云栈洞降猪悟能，五行山下纳孙悟空，随遇而安，先指定取经人助手，后选择取经人。这种组阁似乎有点荒唐，但其用人之道却值得深思。她选的全套班子每人都有不少缺点，甚至犯过严重错误。偏就是选中的这个班子成就了取经大业。

观音菩萨不是不愿意由十全十美的完人组阁，大概就是因为寻找不到，或者是掌握辩证法，无缺点者亦少优点，她在了解唐僧师徒的缺点错误的同时，更看到了他们的长处与才能，她并不无限上纲也不以偏盖全。对唐僧，眼见得他那追求“大乘教法”之情容，也洞察到他那“捐躯努力，直至西天”、“不取真经，死也不敢回国”的决心和得经以求“普渡众生”、“江山永固”的远大理想，后来的实践也证明，他一不怕风雨饥寒折磨，二不惧妖魔鬼怪杀身，三不受财色地位诱惑，这种“万水千山只等闲”的精神，正是长征必备的第一心理素质。对悟空，她得知他武艺盖世、神通广大，且又勇敢机智、坚定、乐观，正是他，逢山开路，降妖除魔，保得一路平安。八戒虽无大才，但朴实憨厚，屡立战功，单是挑得一路重担，耙扫荆棘岭，嘴拱稀屎洞两战，也属不可磨灭之功。同时，她了解他们因犯错误而受磨砺的心境。悟空既已“知悔”、“愿大慈大悲指条门路，情愿修行”，她自然愿意纳降而不空让他一身本领付诸东流。沙僧也“欲从正”、“皈正果”，“自有用处”，便也欣然收纳。唐僧师徒四众，倘若分离行动，自然势单力

孤，一事无成，而菩萨集四人为一体一心，各尽所能，成为一个具有强大战斗力的集体。这不只有利于西天取经，也使取经人自身悟得人生，祛邪扶正，终得无限前程。

世上之事，往往是好心做了好事，有时也不一定被人理解。一些公私分明或专业知识水平高的人，往往遭到嫉妒甚至打击。悟空三打白骨精，本是正义行动，唐僧则从成见出发，不分真假，误会甚深，意念咒狠逐美猴王。菩萨功过分明，保护悟空，否定唐僧。悟空为救师父而诛灭草寇，唐僧认为“凶恶太甚”，又要把他除籍，菩萨则一面肯定悟空保驾有功，帮助他认识草寇与妖怪的不同，指出他轻举妄动的不是，一面批评唐僧“皂白不分”，嘱咐他“再休嗔怪”，又一次保护了开拓者的积极性。

作者借菩萨的言行，反映出自己的用人思想。古人尚且如此善解人意，保护人才，那么，在改革开放的今天，我们应该怎样对待改革者呢？

破除习惯性心理

某农药厂一车间生产一种中间体R，在生产操作中必须把中间体R从滤缸中挖出来，用手推车运到三十米外的一个反应锅中。完成这个任务劳动强度很大，需要七八个操作工。手推车是四个铁轮子加铁管焊成的。在水泥路上推起来震得虎口生疼，响声震耳。由于生产中产生的废酸溶液横流通路，时间稍久，通路就高低不平，路中形成几种小横沟，使手推车的震动更厉害，车上的铁轮子不久就歪的歪，掉的掉。

汗水和时光一同流淌着，大家一如既往就这样推着，干着，师傅带徒弟，手推车是必不可少的工具，老师傅退休了，手推车却不“退休”。人们都感到习惯了，认为应当这样做，没有人想到要

革掉这一繁重操作。

有一次，厂部为了汇总革新项目，车间主任要求大家开动脑筋搞改革。有人提出把手推车的铁轮子改成橡皮轮子。改革获得了成功，收到了预期的效果。然而，改革以后，人们便认为这下可够先进的了，代之而起的橡皮轮推车依旧在坑坑洼洼的水泥路上滚动着。

直到第二次提出改革要求的时候，人们再一次对自己惯常的操作思考起来。又有人提出：换了推车的轮子，还得修路。于是几包水泥，把路修得光滑平整，显然，好推得多了。但不久，路又恢复了坎坷不平的原貌。因为废酸溶液依然时常横流路面。这里，经常反复地修路被人们看成天经地义的了，于是一修再修。

修路问题能否一劳永逸呢？又到上报革新措施的时候，有个老工人针对路面遭受腐蚀的情况，提出如果把废酸溶液通过暗沟流入储槽，回收利用岂不一举两得？防止废酸溶液流过路面，这路面问题不就一劳永逸了吗？没花多少力量，暗沟排好，废酸溶液循暗沟注入了储槽。问题似乎都解决了，人们对此感到满足，手推车仍然推着，推着汗水，推着时光。

后来，换了个车间主任，他对已有的改革并不注意，别人认为理所当然的事，他总要突破别人习惯的划定的框框，探索彻底革掉手推车。他重新设计、大胆地把滤缸和反应锅的平面布置格局改成垂直排列。中间体R由滤缸直接投入反应锅中，几十米的运输工作便由地心引力“代劳”了，手推车也终于到了“退休”的时辰，整个操作只要两个人就够了。

四革手推车，尤其是第四次改革打破了人们过去一贯有的“再无可变”的想法，人们开始对自己习惯了的东西打上问号。注意到

习惯了的事情并不都是合理的，现成的操作并不都是高效率的。要谈改革，首先要对自己的习惯心理进行改革。因此，大家说这第四次改革才是真正的第一次改革。

改革是永无止境的，绝不能抱有一劳永逸的态度。一车间在四革手推车的过程中，每前进一步都产生“到头了”的思想，受到习惯心理与行为的障碍，带有被动性和麻木性。

习惯性心理是人们在习以为常的环境中逐渐形成的心理状态，它常导致人们安于现状，墨守陈规，用熟悉的一套方法观察和处理问题。这种心理有很大的消极作用，常常成为生产改革中的阻力。因此，要有效地推行生产改革，必须努力克服自身的习惯心理。可见，要改革，首先必须有改革意识，破除习惯心理的作祟。

产生了浓厚的改革意识，就会对改革的各种可能性茅塞顿开。改革的意识越浓厚，发现问题也就越敏锐、越深刻。

奖励也有副作用

目前，奖励不公已成为一种社会现象，直接危害着人们的心理健康，导致激励失灵，效应反常。下面列举的10种主要表现及其心理危害必须致力消除。

平均奖——懒惰心理。平均奖是目前带有普通性的奖励方式，多半表现于物质或货币形态的奖励。其特点是奖品按人头分，奖金随工资走。这种方式，从表面上看似乎体现了平等的原则，满足了人们的某种心理需要。但是，由于忽视效率，形成劳酬脱钩，责奖分离，势必挫伤劳动者的积极性，让落后者占便宜。在这种情境的不断刺激下，先进者对超额劳动奖励的心理刺激效应必然低落，而落后者又由于稳坐获奖台，大可不必动筋骨。因此，群体惰性趋于强化，直接影响劳动生产率的提高。

轮流奖——退缩心理。轮流奖常见于基层的精神奖励。主要表现为综合先进轮流坐庄，单项先进人人均摊。这种做法，不是以个人的思想品行、工作绩效作为评奖的主要依据，而是背离现实，搞荣誉分享，利益均沾，以求一团和气。这种方式，使奖励变味，失去原意，先进者极易产生不公平感，进而形成退缩心理，导致工作滑坡。

重复奖——多占心理。重复奖指同一绩效受到纵向多层、横向多头、前后多次的奖励，可谓滥奖。这种做法，从某种意义上讲似乎能激发人的工作热情，使其发挥潜在能量。但事实证明，这种靠高代价刺激维系的劳动积极性难以持久，且会诱使人们惟奖是举，利欲膨胀，本份劳动企求超额奖励，积极性随奖励效价的高低而涨落，以致形成惟钱是瞻的价值取向。

倒挂奖——赌气心理。一些企事业单位由于缺乏一套完整的科学的考核奖励办法，加之其他因素的影响，出现了奖励对象和额度错位的反常现象。主要表现为一线工人与行管人员倒挂、技术岗位与非技术岗位倒挂、工龄短贡献大的职工与工龄长贡献小的职工倒挂等，使倒挂者出现心理失衡，引起双向情绪波动，或公然泄气，暗中松劲，致使劳动积极性呈弱化趋势。

人情奖——对立心理。所谓人情奖指领导者不是以部下的劳动态度和工作绩效作为施奖的客观依据，而是受制于印象好坏、关系亲疏和个人恩怨等主观意向，使奖励随意性、庸俗化。这种徇情奖励的作法，伤害了一些劳动骨干、生产能手的感情，致使这些人情绪反常，思维狭窄，与领导者产生对立心理，并外化为过激或消极行为，影响生产和工作。

职级奖——冷漠心理。现在有些企业实行单纯的职务奖励制，

即按岗位职务确定固定的奖金分配系数，形成同一岗位、相同职级的人员不论表现好坏、实绩大小都能得到同额奖励，因而使工作绩效优异者感到超额劳动奖励无望，潜在积极性受到条件性抑制。于是，对争先创优形成冷漠心理。

固定奖——懈怠心理。固定奖是指奖励时间跨度和金额不变的一种奖励形式。多见于党政机关和事业单位。目前，一些企业也趋向于固定发奖的模式，甚至因循发奖之规，在企业减产、亏损的情况下照常发奖。这一做法，使一些职工把活奖金看成了死工资，从而弱化了奖金的激励功能，容易诱发职工的懈怠心理。

安慰奖——放纵心理。少数领导者出于买静求安的心理需要，对单位内部的一些不合奖励条件的人员，甚至严重违反规章制度的“强硬者”也照样发奖。这种放弃原则的不公平奖励影响很大，尤其是“受奖者”极易产生放纵心理，我行我素，产生不良的心理积淀，成为堕落的催化剂，直至走向罪恶的深渊。

花样奖——投机心理。前一时期，在攀比风和发奖热的影响下，一些企事业单位通过发放奖金竞相露富，但为遮人耳目，逃避检查，奖励名目越设越多，花样不断翻新，从而出现了显隐兼行、钱物并发、化整为零等不正常现象。这些“实惠”，虽然在一定程度上满足了职工的利欲，但其负作用超过了正效应。它淡化了人们的法律观念，引发大家投机牟利，获取不义之财，这是党纪国法所不允许的。

纸包奖——离心心理。纸包奖即各人得奖与否与数额多少由经营者一锤定音，单线发放。这种方式理应可以提高经营者的威望，增强向心力，但由于纸包奖发放的随意性和数额的隐蔽性，致使人产生互相猜测，疑窦顿生。一旦纸包露馅，各人的数额即成了衡量经营者与自己心理距离的尺码，人际间的奖金落差便成为产生离心

心理的直接诱因。这种不良情绪如得不到及时抑制，势必成为今后诚实劳动、积极奉献的心理阻力。

领导者心理品质

我们常常可以看到这种情况：一个足球队换上了称职的教练员之后，面貌很快就发生了变化，由弱队一下子变成了劲旅。一个劳动纪律散漫，经常完不成任务的班组，自从配了强有力的班组长之后，同样也会发生变化，不但成员之间团结得很好，而且生产任务的完成也节节上升……在日常生活中，我们每个人对此都会有所察觉。

可见，领导者的好坏对一个集体是极其重要的。然而，当人们谈起优秀的领导者应该具备的条件时，想到的往往是：高度的政治觉悟、坚定的信念、精湛的技艺、对事业的热爱、严于律己的精神、不讲私情的品格、苦干的作风等等。我们可以举出十几条这种应有的条件。但是，许多人往往会遗漏了一个重要的条件，即他们必须具有良好的心理品质，而这一点，许多领导部门在挑选领导者的时候，往往被忽略。

那么，领导者的心理品质的实质是什么呢？这便是领导者能影响人和改变人。

德国著名心理学家李普曼曾经进行过职业的心理分类。他把“同人打交道，并能够感化人”作为一类职业的特点，并命名为“交际型”的职业。一些心理学家把领导者、教师、医生、售货员、理发师、秘书、向导、图书管理员等等职业都列入这一类中。他们认为，这一类工作人员的职业不管其内容和工作方式是如何的不同，但都有着一个共同的特点，即同大量的人群接触，并且改变和影响别人。

智力激励创奇效

一名勇于冒险的工程师如何为小心谨慎的经理工作？一位急于求成的管理者又如何同深谋远虑的同事共事？在管理工作中，会遇到大量类似的人际关系问题。很多管理者不注意研究人的心理，不注意工作方法，对同事和下级往往是随心所欲、感情用事，其结果只能适得其反。管理是科学又是艺术。只有细心研究自己及周围人员的性格特点，自觉做到因地制宜、对症下药，工作起来才能得心应手、事半功倍，也才能算得上是一位贤明的管理者。

美国心理学家保罗·赫思福得博士提出了一种称为心理类型意识的管理方法，其要点就是从性格、气质、工作习惯及作风等方面将人分为若干基本类型。管理者基于系统的观察和自我剖析，在正确判别自己和对方心理类型的前提下，预测对方在各种特定情况下的行为（包括他们对时间的利用方式，对决策、风险和人事关系的态度等等），然后科学地采用适合于彼此的工作方法进行管理。采用这种管理方法处理人事关系，可以避免简单生硬和感情用事，避免不必要的误解和纠纷，扬长避短、因势利导，进而赢得同事的支持与配合，造就一个协同作战的班子。还可使你更迅速、更顺利地制定和贯彻各种决策。总之，会使你更有效地管理。

如何激励士气，更好地发挥心理意识和效能呢？关键在于运用“智力激励法”。人们常说人心齐，泰山移。就体现了这种群体中的互动作用。个体在凝聚力强的群体中会比单独时有更强的动机和激发起更多的智慧。另外，在凝聚力强的群体中，人们的思维方式乃至态度观点都趋向于一致，这样群体气氛就会表现出划一的社会标准化现象。这种一致性，对于从事需要高度纪律性和合作精神的工作，能起到明显的增力作用，但对于需要尽可能发挥每个个体的智慧和创造力的工作来说，则可能产生一种阻抑作用。因为标准化的压力较强，就可能发生从众现象。尽管有的人本来有独到的见

解，但看到其他成员众口一词与自己不同，就悄悄地掩藏了自己的见解，附和众人的观点。50年代，美国创造学家奥斯本曾提出一种“智力激励法”。他强调的一个基本原则就是消除群体对个人的压力。对任何一个人提出的任何新观念，先不作批评和挑剔，只能加以鼓励。这样，每个人都能不受拘束地抛出尽可能多的新观念。而且也能多方面地从别人的观念中得到启发。只是到最后才对这些观念进行选择 and 评论。据称，这种“智力激励法”比个人独自思考时能在相同时间内产生多两倍的新观念，也曾和技术革新方面取得一定的效果。

第13章 创造心理

提起创造，人们往往会想到那些科学巨匠和文坛泰斗：牛顿、爱因斯坦、曹雪芹、莎士比亚……当然，作为卓越的创造者，他们无疑是人类智慧的骄傲。但是，创造并不是他们的“专利”，而是作为智慧生物的人类普遍具有的才能。“神仙本是凡人造”，每一项创造活动都是从“凡人”起始的。因为，任何创造活动的个人，包括创造力最高的“天才”，都有同样的心理活动规律。人类所从事的创造活动与才能、智慧、意志、情感、道德等各种心理品质以及个性特征都有着密切的关系。

创造活动不是神秘的，创造活动时处处发生在人们的周围，只要善于站在巨人的肩上，你就会创造出人间奇迹……

教授发明魔方热

鲁比克，是匈牙利一个普通大学的教授。他的母亲是诗人，父亲是颇有声望的飞机制造工程师。从小学到大学，鲁比克都认为自己的智力是中等偏上，学习上并不努力。他从工艺美术与设计学校毕业后，留校教授室内装潢设计。他对几何形体特别感兴趣，家中摆满了各种各样的纸板和木块。有一次，他用橡皮筋把一些木块联到一起，但橡皮筋经常绷断。于是，他煞费苦心地又锯又打磨，做了许多小木块，把它们装配到一起，再贴上不同颜色的纸。魔方诞生了！他却压根儿没想到要发明什么。由于他无法将随意扭动的魔方复原，甚是令他困惑了一阵子。他可以试着转动下去，但概率太低。若每三秒钟转动一次，需要三个世纪的时间才能将魔方复原。若靠这样试，让魔方复原简直是不可能的。为了找出将魔方复原的捷径，一个多月时间，他足不出户，最终找到了解决方法。之后，魔方成了历史上最大众的难题。有关解决魔方的书的销量长时间稳

居世界第一位。在20世纪80年代初“魔方热”的时候，全世界至少有5亿人玩魔方。鲁比克一夜之间变成了匈牙利最富有、最著名的人物。

可见，在创造发明中，魔方的分解组合和容量有多大，给人提供的选择机会会有多么多。“分解组合”思维的出发点是：许多发明创造并不是发明一种全新的东西，而只不过是对旧东西的新组合，因而，系统的分解组合会大大提高创新心理和创新的本领。再例如，某种饮料的包装设计至少涉及到四种独立因素：包装材料(如玻璃、塑料、不渗水的特殊纸等)，包装形状(如球状、方块状、圆柱状、小口瓶等)，包装大小(如1.5公斤、1公斤、0.5公斤、0.25公斤等)，包装颜色(如白、黄、红、橙等)。将上面在每个因素的各种可能状态作任意组合，就可构成多种方案，从中很可能找出过去没有过的方案。

“分解组合”的方法大致分三步：先根据需解决的问题列出几个独立因素，然后，列出各种因素中包含的几种可能状态，最后，从各个因素中各取出任一可能状态作任意组合，借以发现是否可能产生新的解决方法。

李普曼的借脑法

有这样一个故事：一个瞎子和一个跛子，被大火围在一座楼房里，危在旦夕，眼看只有坐以待毙。但身体健全的瞎子和眼睛完好的跛子却聪明地组合成一个完整的“物体”：瞎子背起跛子，跛子指路，终于从大火中死里逃生。

在某种程度上说，我们每个人都是一定的“瞎子”或“跛子”，所以，我们需要他人来弥补自身的缺陷。一项事业的成功往往是多人和谐合作的结果，事业愈是伟大，就愈显示群体合作的特

点。世界上第一颗原子弹的研制，如果没有爱因斯坦、费米、西拉德和罗斯福等人的共同合力，那团辉煌的“蘑菇云”就不可能冉冉升起。

美国著名的国际时事分析专栏作家李普曼先生，在利用群体的力量方面可谓聪明之至。那时，李普曼老了，没有时间和精力去“周游列国”。这对时事分析专栏的写作来说是一个致命的打击。因为没有第一手资料。但是，李普曼自有高招。比如，专栏即将要分析非洲某个国家的局势，李普曼先生掏出“备忘录”，了解清楚哪位年轻记者到过这些国家并进行过详细采访，然后庄重地向这位记者发出请柬——共进晚餐。自然，晚餐的内容除了吃饭，还有更重要的内容——谈论那个国家的局势。在这种情形下，没有哪个记者不会兴奋得和盘托出。

晚餐后，李普曼先生便开始运用其深厚的理论素养，结合刚刚从记者那里“得”来的事实，潇洒地写起时事分析专栏来。

也许有人会指责李普曼先生的行为是“智力剥削”，但不少记者宁愿拼命地创造机会受这样的“剥削”。因为在受到这种“剥削”的同时，你也许获得了特别珍贵的报偿——知名度大增。因为全世界几乎没有一个新闻工作者不知晓李普曼的。

这里，李普曼采用了“借脑袋法”。这种方法在现实中小到日常生活，大到科学研究。如举世闻名的哥本哈根学派，信奉的就是“头脑风暴法”——同一群体的每个人无拘束地抛出自己的观点，以产生撞击，互补交融，迸发新的灵感。合群能使自我的知识、阅历和能力快速增长。你有一个苹果，我有一个苹果，交换一下，各自还是只有一个苹果，你有一个思想，我有一个思想，交换一下，各自将有两个思想。由此类推，人与人的交流结果，各自的思想将以几何级数增长。当然，合群并不是媚俗，压抑自己的个

性，也不是无所选择，随波逐流，人云亦云，完全受制于从众心理。

擀面杖引起联想

A君在日本某特种钢厂从事技术工作。有一次，他怎么也轧制不出满足用户要求的合格板材，因为板材在轧制中就开裂了，眼见交货日期迫近，这可真是燃眉之急。感到头疼的A君沮丧地回到家中，当他去厨房喝水时，无意中被妻子在面板上擀荞面的姿势吸引住了，先向荞麦粉中加水和成面，然后用擀面杖灵活地擀……就在这一瞬间，A君的脑海中浮现出轧制金属的情景。

从擀面杖引起的联想，便产生了擀面杖式的金属轧制新技术，人们称之为行星式轧压法。

同样，在科学家进行思考的时候，把思想具体化，有脑海中构成形象，也能激发想象力。著名物理学家麦克斯韦养成了把每个问题在头脑中构成形象的习惯。其最伟大的成就之一，是继法拉第用实验方法否定了神秘的、远距作用的力之后，又以数学上必须遵循的形式从电磁领域中排除了这种力。尽管麦克斯韦理论具有内在的完美性，并和一切经验相符合，但它是逐步地被物理学家所接受的。其思想是太不平常了，甚至像赫尔姆霍茨和玻耳兹曼这样有异常才能的人，为了理解它也花了几年的力气，因此，麦克斯韦不得不寻找论据，用直观的现象和图解来说服同时代的人。他广泛地应用借助假想的机械零件——小轮、小齿轮和在管子中流动的不可压缩的液体来构造模型。麦克斯韦用它们不仅描述了电现象和磁现象，而且还表达了电磁场理论的本质。用假想客体结构的模型用来直观地说明理论方程的物理意义，这正是麦克斯韦的创新之处。

所以说，作家的创作离不开形象思维，科学家的发明创造同样

离不开形象思维。形象思维这种用典型化的方式进行概括，并用表象及创造性形象材料来思维的形式，爱因斯坦用亲历的体验证实了其意义之所在。“在我的思维机构中，书面的或口头的文字似乎不起任何作用。作用思想元素的心理的东西是一些记号和有一定明晰程度的意象，它们可以由我‘随意地’再生和组合。……这种组合活动似乎是创造性思维的主要形式，它进行在可以传达给别人的，由文字或别的记号建立起来的任何逻辑结构之前；上述的这些元素就我来说是视觉的，有时也有动觉的。通用的文字或者其它记号只有在第二个阶段才能很费劲地找出来，此时上述的联想活动已经充分建立，而且可以随意地再生出来。”

两种思维的火花

丹麦天文学家第谷，用30年工夫，精密地观察行星的位置。无疑第谷的观察能力是非常出色的。不幸的是他欠于发散性思维。由于受哥白尼和托勒密两个不同派别的影响，第谷提出了一个折衷的方案：行星绕太阳转，太阳又绕地球转。

1600年，第谷请来德国人开普勒做助手。开普勒与第谷的不同之处是，对观察不太感兴趣，而且技术也远不及第谷，但他对理论研究却颇具才华，又善于发散思维。开普勒通过对第谷资料的去粗取精、去伪存真，由此及彼、由表及里的改造分析，起初假设太阳绕地球转，误差总是很大，与观察不符。于是，他改用日心说，按哥白尼的假设：火星绕太阳作圆周运动，计算结果仍不理想。最后，他大胆地提出了“火星的运动轨道是椭圆，太阳位于椭圆的一个焦点上”的假设，计算结果与观察资料完全符合。就这样，第谷的精确观察与开普勒的天才发散思维相结合，导致了行星运动三大定律的发现。

在这里，发散思维指的是什么呢？吉尔福特认为，发散思维是

从给定的信息中产生信息，其着重点是从同一的来源中产生各种各样的为数不多的输出，很可能发生转换作用。它的特点：一是“多端”，对一个问题，可以有多个开端，产生许多联想，获得各种各样的结论。二是“灵活”，对一个问题能根据客观情况的变化而变化，即根据所发现的事实，及时修改原来的想法。三是“精细”，要全面细致地考虑问题。不仅考虑问题的全体，而且考虑问题有关的其它条件。四是“新颖”，答案可以有个体差异，但新颖不俗。就此能不能说发散思维就是创造性思维呢？回答是否定的。因为仅仅有发散思维是不可能取得创造性成果的。开普勒和第谷的珠联璧合很能说明这一点。开普勒先按地心说计算，结果与第谷的观察资料不符，这是辐合思维；改为日心说，假设火星绕太阳作圆周运动，这是发散；计算结果与观察资料有差异，这又是辐合；大胆假设，火星运动轨迹是一个椭圆，这又是发散，计算结果与第谷资料完全相符，这又是辐合思维。所谓辐合思维则在于对一个问题提出一个“正确”答案。在多方选择测验中选出一个适当的项目，可以说是辐合思维。在这类项目中只要求一个正确的选择或是最适当的填充。

很显然辐合思维与发散思维互为前提、互相促进、相互转化，在创造性思维中，二者是辩证统一的两个方面。

从众影响创造力

爱因斯坦刚进中学的时候，记忆力不强，不善于记单词和课文。因此，他的希腊文教师对他说：“你将一事无成。”而且他从小学就一直被教师们认为没有出息的学生。然而，爱因斯坦自己并不这么认为。他的兴趣并不全在记那些死的知识上，他的独创性思维极其丰富。他如果“从众”了，试想，他就不可能在后来创立震惊世界的相对论。

还有，近代物理学的奠基人伽利略，如果也与人们一样信奉自。亚里士多德以来的两千多年来，人们一直相信物体坠落的速度与它的重量成正比的理论，那么，他就不可能对亚里士多德的力学发生怀疑，也就不可能推翻亚里士多德的错误理论，从而在近代物理学上有所创造和成就。

哈佛大学的心理学家戴维·珀金斯博士认为，创造行为的显露可能并不那么具有戏剧性，他谈及一桩友人告诉他的经历：他的友人与家人到法国旅行，有一天在法国乡间停下来野餐，所的食物一应俱全，如乳酪、面包和葡萄酒，他却缺少一样东西——切乳酪的小刀。他的朋友想了一会儿，拿出信用卡来切开乳酪。珀金斯不无感触地说：“这是一则可被称为日常创造力的佳例，它是一件微小而又有趣的事情，而不是莎士比亚的十四行诗或巴台农神殿。然而，目前的危险是将创造力概念化，把它视为杰出人物的象牙塔一类的东西。”

人的才能，特别是人的创造才能不是与生俱来的，它的形成和发展与多种因素有关，其中，从众心理对人的创造才能的形成和发展，在某种程度上，则起着极其重要的作用。从以上三个例子不难看出，既然创造是人的一种活动，那么任何人都有创造的禀赋，而且问题的关键在于要善于发现它们并且加以发展。然而，在现实生活中，称得上是创造者的，为数不多。这是因为，人们有时在自觉或不自觉地阻碍着这种禀赋的发展，而从众心理就是阻碍物之一。反之，不从众就有可能成为某种创造活动的主要前提或因素之一。当然，任何事物都是一分为二的，虽然从众心理对创造能力有着极其不利的消极作用，但它也有积极的一面，那就是它可以使人们注重吸取集体的智慧和经验，去改进思维方式和行为。他人和集体的智慧是十分宝贵的，但不要使心理从众趋向无所控制地发展，以至达到扼杀思维个性的程度。

一个角色的创造

我国表演艺术家金山，1954年接受创造契诃夫名剧《万尼亚舅舅》中主角万尼亚的舞台艺术形象的任务。他从开始投入创造，直到舞台上演出，身上经常带着一个小本子，无论在什么时候，什么地方，不管是阅读剧本、材料，还是参加会议，甚至有时正在路上行走，一有所感，马上就用最简洁的文字记在小本子上。特别是在排练场和排练间隙思考的感受，他更是及时把它们记下来。在排练进入整场或整幕连排的阶段，他记得更多了，对于自己感到不满意的地方，不能自信的地方，全都记下来……

金山说，这些体验和感受，“得来不易，忘之很快”。确实如此，他记录的全是稍纵即逝的“灵感”。在他的这份手记中，一句台词旁常常写了几十、几百字的人物内心心理活动，而真正体现在舞台上的不过一霎眼的功夫。可见，他创造一个角色时是多么深入、细致，一丝不苟。

这份手记共写了约三个月，1957年由中国戏剧出版社整理出版，成为一部长达150多页的艺术著作，书名取为《一个角色的创造》。

“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”；“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”。这是对金山所言的“灵感”——得之不易，忘之很快的形象注脚。灵感即顿悟，就像艺术家科学家突然看到了梨花盛开，进入别有洞天的村庄，其思维达到了一个特别富有成效的，近乎奇妙的境界。顿悟思维是突然出现的，超常性的认识过程，也称“灵感思维”。

又如文学家高尔基写小说的时候，感到有个地方用词不当，可怎么也琢磨不出恰当的词来。出版社不断催稿，他也不肯把文稿寄

出。有一天，他正在看马戏，突然一个词涌进脑际，于是马上离开剧院，回家修改文稿。安培，有一次在巴黎大街上散步，突然一个新奇的思考在头脑中闪现，可手头没有纸和笔验算，他灵机一动，把停在街边的两轮马车的后板当演算板，完成了他的推导。数学王子高斯说，有一条定理，他求证数年都没有解决。“终于在两天之前我成功了……像闪电一样，谜一下解开了。我自己也说不清楚什么导线把我原先的知识和使我成功的东西连接了起来。”

因此，对一个问题长期的积累、思考、尝试和探索，在艰苦、紧张的智力劳动之后，精神松弛的时候，如散步、谈天、看戏时，一旦受某种刺激的触发，或某种联想，突然闪光的思维就会降临。犹如瓜熟蒂落，水到渠成。这就是顿悟思维的突发性。除此之外，顿悟思维还有如下特点：

其一，注意的集中性。数学王子高斯，正在专心致志地从事研究工作，有人告诉他说：“快去吧，你夫人快断气了！”而他却说：“请她等一下，我马上就来。”牛顿在集中思考问题时，竟把怀表当作鸡蛋放在锅里煮。这种如痴如醉的高度注意集中性，正是创造性成果降临之时。

其二，情感的激奋性。阿基米德为了解决“王冠的秘密”，一天在浴盆中洗澡顿悟出了其中的奥妙，猛地从盆中跳、出来，一丝不挂地跑出来，高喊：“解决了！解决了……”可见，顿悟不是一种单纯的逻辑推理活动，而是认识和情感的和谐统一。

其三，劳动的奖赏性。有人认为门捷列夫是在玩纸牌的时候偶尔幸运地发现了化学元素周期表，门捷列夫却大笑着说：“这个问题我大约考虑了30年，而你却认为我偶然成功，事情并非如此！”勤奋工作是灵感之母，它是对“艰苦劳动的奖赏”。灵感是勤奋之果，它是这样一位客人，他不爱拜访懒汉。

谁说女子不如男

美籍核物理学家吴健雄博士初到美国时24岁，4年以后，她就非常出色地完成了核物理方面的博士论文。1956年，美籍物理学家杨振宁和李政道对长期以来人们的公认的宇宙守恒定律提出了否定，创立了宇宙不守恒的新理论。这项新理论的证实，就是由吴健雄的实验工作完成的，全世界的物理学家都称赞这是划时代的成就，她的工作在某种意义上影响了整个原子物理学的进展。吴健雄是美国国家科学院的第一个女院士，曾获得美国十多所著名大学的荣誉学位，曾任全美物理学会主席。

这位举世闻名的女物理学家，几乎一辈子都住在实验室里，对自己的生活毫无奢求。她收的研究生，规定四年之内不得回家，一律住在实验室里。美国的学生都受不了，只有中国去的、亚洲去的学生才能成为她的研究生。

所以，那种认为女子的创造力不如男子的说法是缺乏证据的站不住脚的。

心理学家雷文娜·赫尔森对那些具有艺术和想象爱好的女大学生的个性进行了研究，她找出了所谓和创造力有关的“想象与艺术综合症”。和这类症状相符合的女性似乎不大信任个人之间的关系。她们的冲动性和背叛性较强，在内心深处压力很大，她们往往我行我素。在觅求激动妇女创造力的同时，赫尔森从不认为要鼓励女性的男性化倾向，应该做的倒是创造出更适合妇女的工作环境，更好地激发妇女表现出她们的创新精神。

在对女数学家的创造性个性的研究中，赫尔森还发现，和那些缺乏创造力的同事相比，这些女子性格的主要标志是：独立性强，容易自我陶醉，性格内向，不易受外在影响；在定向研究活动中，

具有强烈的符号兴趣和显著的能力，在数学工作中，灵活性和可塑性很大。不过，这些女子也许显得有些过于古怪，但应该指出，这些标志都属于创造性的人，不论是男性还是女性。

知识综合即创造

美国阿波罗登月计划总指挥韦伯曾经意味深长地说过：阿波罗飞船计划中没有一项新技术，而都是现代的技术，关键是综合。一位日本学者则是更明确地指出：“综合就是创造。”

被称为“原子弹之父”的美国科学家奥本海默，自幼喜爱建筑、古诗和收集岩石标本，后来他又醉心于外语学习、化学实验，直到大学时代，才把物理作为主攻科目。广泛学习各种知识的结果，使他成为一个全面型的人才。他领导1500多位科技人员，花了3年时间造出了原子弹。

1983年，荣获诺贝尔经济奖的戴布鲁教授是一位从年轻时致力于数学研究的科学家，他把擅长的数学专长自然地融化到他的经济理论研究中去，从而显得游刃有余，得心应手。他获奖的主要经济著作是《价值理论》一书。科学家对这本经济著作的评价是：这是一本薄薄的书，只有114页，字里行间布满了数学符号，正是它论述了经济学中一个最深奥、最复杂的问题。”

古诗云：“天机云锦用在我，剪裁妙处非刀尺。”就是讲的这种对各种知识融会贯通的能力。当然，这种运用既是一种综合，也是一种抽象，是一种更高级的创造。这有点像《红楼梦》中林黛玉教香菱如何写诗，先读《王摩诘全集》，再读杜甫、李青莲一二百首诗，再把陶渊明、应、场、谢、阮、庾、鲍等人的作品看一遍，“不用一年工夫，不愁不是诗翁了”。毕加索绘画也是如此。他从小就从画鸽子开始学素描，在父亲的严格管教下临摹大师作

品，画石膏人体像，画人体模特儿，然后再在这个扎实的基础上起飞，扎实的基本功开始听凭他的感情的支配，创造了自成一体的毕加索“立体派”艺术。

各种知识为我所用，为创造所用，厚积薄发，水到渠成，这就是积累基础上的质的飞跃，也正是强调知识的积累综合的根本归宿。

两个小小发明家

80年代后期，美国出现了两个小发明家：一个是10岁的阿蒂斯·劳森，另一个是14岁的刘易斯·巴顿。他们发明了游泳池清洁器、多用防溅饮水架和汽车上使用的食品盘等，拥有10项美国发明专利，成为获得美国发明专利最年轻的发明家。小小年纪，为何能取得这么大的成果。这和他们的妈妈玛丽·劳森的奖励家规是分不开的。玛丽·劳森创造一切条件，鼓励孩子们每天下午做完功课后进行两个小时的创造性工作，培养他们形成很强的创造意识和习惯。对于孩子的创造性活动，做母亲的不仅没有训斥干预，还经常和他们一起讨论。当他们发明了防溅饮水架和汽车上用的食品盘后，不仅受到父母的鼓励，而且受到社会各界的赞扬。作家为他们写书，电视台为他们拍电视片，就连当时的副总统布什也乘专机赶到纳休阿市为他们颁发该年度的第一枚全国发明家奖章。

发明家吉奇说：“在青少年中，发明创造是常见的事。”问题是人们不理解他们所作所为，因而不能鼓励他们发明创造。”又说：“这两个孩子并没有发明震撼世界的东西，我们奖励的是他们的潜力，而不是现有的发明。”

大量的科学实验结果告诉人们：奖励可以提高人们的思维独创性。“当不寻常的反应出现时说声‘好’加以奖励，可以增加这类

反应的数目。”只要一发现了思维的创造力，就给以奖赏。……独创性可以通过指导、鼓励和奖赏而提高。”

奖励为什么能提高人们的创造性呢？因为，奖励可以使人们保持良好的心理健康状态。在这种状态下，人们的各种能力得到充分发挥，积极性得以充分表现。一个在心理上受到创伤的人，即使他的智商再高，体魄再强，也很难从事创造性的工作。例如，1969年登上月球的美国三个宇航员中，有一个在返航以后就退休了，从此只在社会上做一些心理卫生工作。这样富有创造才能的人，为什么忽然退休了呢？原来，他根据自己掌握的心理学知识说，发觉自己在这次宇宙航行中，由于经受不住严酷的太空环境的刺激，心理受了创伤，得了严重的抑郁症，不能再从事创造性的工作，所以毅然地决定急流勇退。这个事例说明，从事创造性活动，要以个人的心理正常和健全为基本条件。所谓心理健康，是指个人的心理生活保持在积极的状态上。现代精神神经学家认为，每个人都在某种程度上具有创造的禀赋，但是只有心理正常的人才会把创造潜力付诸实现。对创造活动实行奖励正是使人们保持心理健康的重要手段。

奖励创造要注意以下几个问题。第一，提供良好的环境和条件。第二，要容许失败。第三，要实事求是，循序渐进。

创造需要好奇心

爱迪生是一位具有极其强烈的好奇心的人。他从很小时起，就有一个独特的习惯，往往是不分对象，不问场合，碰到人家就爱提问，常常是一开口就是一连串的“为什么？”“在哪里？”“什么东西啊？”一直问个不停。有一次，他问母亲：“妈妈，鹅为什么要坐在蛋上呢？”“那是为了使蛋暖和。”母亲答道。“为什么要使蛋暖和呢？”他又追问。“是为了换蛋。”什么叫换蛋啊？”他又想问个明白。然而过了一会儿却不见爱迪生的人影了。姐姐立即

到处寻找他。后来，姐姐才在邻居家的棚子里找着他，看到他正抱着好几只白鹅和鹅蛋在仔细地探究着。

兰米尔也一样，他的好奇心极强。对他来说，不管遇到什么事情，都会引起他的好奇心。他有一个独特的习惯：对抱有好奇心的事物总要进行调查、探究。他特别喜欢徒步旅行、游览观光。外出时，兰米尔总是携带着计算尺、笔记本、照相机、双色眼镜、指南针、干湿温度计等工具。在旅游途中，他常常会走出一英里路就停下来，观察树木的不同颜色，寻找颜色不同的原因；查看蚂蚁群的动向；调查研究奇妙的地形状况。他的这些举动，有时甚至使为他开车的司机也陷入窘境。兰米尔这种好奇心，一直到晚年始终没有改变过。

心理学研究表明：好奇心是激发创造性思维的一种动力。它可以激发人们去发现周围的一切事物的差异，并促使人们去思考：为什么从婴儿到青年时期，智力发展十分迅速，这与好奇心在这个阶段特别强烈有密切关系。

“思维世界的发展，在某种意义上说就是对惊奇的不断摆脱”。一个人的好奇心满足了，知识和智力水平就相应提高一步。因此，培养对事物的高度敏锐的惊奇感，从而产生巨大的揭开自然之谜的热情，是进行独立创造的一个重要条件。以获得诺贝尔奖的科学成果来说，休伊什和乔丝琳·贝尔，从奇怪的记录图形发现了脉冲星；巴丁等为了揭开异常的超导理论，这都与惊奇感的推动有密切关系。

由此可以说，保持和强化好奇心，培养敏锐的惊奇感，是提高科学文化水平和培养人才的一个重要措施。这种措施大致有两种方式：一种是“普遍激发”，让受培养对象广泛接受各种知识，培养他们强烈的求知欲。一种是“特殊激发”，通过观察和实践，针对

不同对象，采取不同的措施，往往能收到显著的成效。

业余发明创辉煌

19世纪末的英国有一项主要发明，是由3位业余科学家发明的。他们一位叫斯旺，一位叫斯特恩，一位叫托普哈姆，他们3人合作，扬长避短，发明了碳丝白炽灯及制造灯丝硝化纤维的喷射法。斯旺完全是靠自学成才，早年他在一家药店当学徒，利用业余时间学习科学知识，后来竟然成了一位照相技术专家。当他得知美国的电灯专利后，就开始制造白炽灯，但由于缺乏真空技术知识，灯丝经常被烧断。这时候，他得到了他的朋友的帮助。斯特恩是银行的一位职员，与斯旺相同，也在业余时间钻研科学，他对真空技术有很深的造诣，所以当斯旺向他请教时，他能给予很好的解答。托普哈姆则是一位吹制玻璃工。他们三人通力合作，终于在1878年底，制造成功灯丝不会烧断的灯泡。这个事例说明，业余发明有它的长处，它可以不受本职专业的影响，充分展开创造者想象的翅膀，飞翔于创造的天地，充分地发挥各自的长处。

同样，英国的发明家贝德被认为是电视机发明的先驱者之一，由于他长年身体多病，不得不辞去了所担负的专职工作，这反而促进了他的业余研究。1924年，他发明了简单的机械扫描电视，到1926年，他正式表演了他的电视机，1929年，他建立了公司，第一次播送了BBC电视节目，由于追求发明所获得的乐趣，他的健康状况也有了改善。因为业余研究的课题，大多数是研究者自己最感兴趣的东西，这就能使研究者获得精神上最大的满足，自然也会有益于研究者的心理生理健康。

英国还有一位化学家，叫普里斯特列，本来是一位牧师，起初，他潜心于他的传道授经。因为他居住在一家啤酒厂的隔壁，每天都闻到酒香味，这萌发了他研究气体的念头。他就利用业余时间

做实验，可是却遭到非议，一个在教堂任职的人，怎么能去研究啤酒呢？于是，普里斯特列就放弃了在教堂的任职，到一家图书馆去当管理员，进一步开展他的业余研究。1774年，他通过加热氧化汞制备了氧，并在老鼠及一些植物的实验中确定了氧的特性。后来，他又陆续发现了氨、氯化氢等一系列气体。这些科学实验改变了他原先当牧师时对世界的看法，所以他不但写出了《各种气体的实验与观察》等科学论文和一些政治论著，而且成为一位化学家和哲学家。业余发明能够创造出不同凡响的业绩，已被许多事实所证明。

正如发现橡胶硫化的美国非科学家固特异所说：“如果能发现科学研究未能发现的未知物，那么在大多数情况下，是通过偶然的机，由专心一意地钻研该课题以及不断地关注与此课题有关的人完成的。恰恰是通过这种方法，发明家才能在其努力的过程中得到鼓舞。”

一个非科学家发明了一个新事物，大都因为他对这个领域有一种全新的见解，不受框框的限制，因而能突破习惯性思维，使他的创造性见解得到施展的机会。中国有句俗话，旁观者清。看来不是没有一点科学根据的。

心理相容于创造

轰动于世的组建DNA结构立体模型，是沃森和克里克两人共同谱写的一曲凯歌。奏响凯歌的是和谐美妙的心理相容的欢快节奏。

克里克是一个外向型性格的人，生就一副热烈活泼的性格。而沃森的精神是内在的，文文静静的，善于与科学家建立良好的关系，即使对威尔金斯这样一个公认的冷淡而怪僻的人，沃森也与他相处得奇妙而得体。克里克却不同，他喜欢直言不讳，因而在同事之间造成了紧张的关系。他还曾开设一门叫作“多么狂热追求”的

课程，专门就物理化学大师佩鲁茨、肯得罗、希拉格在研究血红蛋白分子所运用的技术和获得的图像进行评论，批评他们计算矢量的技术太表面化了等等。因此，他与希拉格爵士的关系变得十分紧张。

不过，沃森感觉到克里克的咄咄逼人，傲慢不逊，但决不因此对他反感。而是热情关注着他那不同一般的个人特点，温养着他那奔腾才情的固有个性，在装配头两个模型都惨遭失败，并遭旁人非议时，克里克心灰意冷，忧伤绝望，索性写他自己的论文去了。在克里克歇手不干的情况下，沃森不怨不艾、不勉强，独自一人顽强追求，孜孜探索。当沃森解决了碱基配对问题，克里克忧伤的心灵不但得到迅速的弥补，而且受到如痴如狂的激情鼓动。克里克深深感到沃森是真正理解他如火燃烧的感情，从而使他那固有的个性在创造形态下充分表达出来。他陶然神醉，全力以赴，直到神秘莫测的DNA分子体内形状的主要特征全部弄清楚为止。

组建DNA结构立体模型，是一个浸润感情和理智的创造。在卷进组建DNA结构立体模型的众多竞争者中，有起步早、并获得可观成绩的伦敦皇家学院的研究小组。实力雄厚，春风得意的皇家学院研究集体完全可以协奏到曲终，最终，却由于感情的齟齬、裂痕而中止。而沃森、克里克却由于情感的融洽在两颗心灵的协奏曲中卷起创造性的狂飙。可见，心理相容给创造带来的裨益是无可言喻的。

心理学认为，心理相容是合作成员的特点协调一致地结合，这种结合可以促进创造的成功。沃森原是遗传学家，因而受经典遗传学观点的束缚，坚持认为碱基是同配的，因而把DNA分子和染色体等同起来。针对这个错误，克里克用属于结晶学范畴的空间群C的概念，改正了沃森的碱基同配的原理。克里克认为运用互变异构原理常常使特异的氢键合变得不可能，沃森则用碱基之间是由氢键合的正确思路给予纠正。

相互批评、相互补充、相互帮助的需要，只有在相容的天地里才真正感受到。克里克由衷感到，“我似乎觉得，我们两人中无论是谁都不能独立地发现……”沃森赞许克里克说，他是“我所共事过的最聪明的人。”

天才疯子和创造

美国在某项民意测验中，有40%的人认为科学家是一群怪里怪气的人和疯狂的人。有人甚至认为天才的创造力与疯狂有不解之缘。德国精神病学家隆布罗索提出“天才疯狂学说”，强调天才与癫狂只有一纸之隔，天份越高越易为精神病质。

确实，在一些科学家身上，有一些异乎寻常的表现。

古罗马历史学家普鲁塔克曾这样描写阿基米德：他整天都像是被他所钟情的妖魔迷住了一样，对于饮食和自己的身体全不关心。他洗澡时，用手指在那涂了油膏的身上画几何线条，满脸乐陶陶的神气，真像是诗神附体一样。

英国化学家戴维在制取钾元素成功时，不顾烫伤了手，灼伤了眼睛，就在实验室里跳起舞来，碰坏了曲颈瓶还高声大叫：“嘿，妙极了！戴维！”他在作实验记录时一连写坏了好几个笔头，写完后唱着歌冲出实验室，然后又跑回来补写了一行字：“出色的实验。”澳洲动物学家劳仑茨为了研究小鸭子是怎样认识父母的，整天在院子里摇摇摆摆地学鸭子走路。

我国数学家华罗庚在杂货铺做学徒时，常常全神贯注地沉浸在数学演算之中。一次，一个顾客上来问货价，他把香烟盒上演算出的数字，脱口说了出来：“835729”。从此，“罗呆子”的称号就在故乡金坛街上传开了。

由于在科学创造中，新的科学观念的创始人提出了常人无法理解的事实或宣布常人认为是“胡说”的结论，而被说成是心理不正常的人。

古代杰出的科学家德谟克利特就遭受了这样的命运。哥白尼提出日心说，与人们的“常识”不符，所以就是领导反对教皇暴动的路德也说：只有连疯子才想使地球转动。还有居里夫妇也被看成是“两个疯子”。

这一切似乎很怪，但科学家本人都不以为怪，因为他们已全身心地投入到了创造性劳动之中，像法国昆虫学家法布尔所言，“精神集中到一个焦点”，“如入无人之境”。

因此，当英国物理学家卢瑟福听到学生卡皮察对他说：“优秀的科学家必定是某种狂人”时，困惑不解的他反问道：“怎么，我也是狂人吗？”

普希金指出，“狂喜是一种想象力的紧张状态。灵感可以没有狂喜，而狂喜没有灵感便不能存在。”可见，“狂喜”和“灵感”之间有着某种必然的联系。而想象又是激发灵感的重要因素。一些具有高创造力的人才都是有很强的想象力，特别是幻想，甚至是异想天开。然而，某些人疯狂的幻想竟变成了令人瞠目结舌的事实。前苏联一位作家早在1925年曾预言道：有朝一日人体器官可以移植。如今不是已成为了现实吗！古代神话中的“嫦娥奔月”，如今不是也成为了现实吗。也许，人类正是靠着这种狂想不断推动历史前进的车轮的。

可以肯定，一些杰出人物患有各种神经官能症和神经质病症的比例相当高，这并不妨碍其成为伟大之人，而且人类的科学文化需要这种“狂人”，整个世界以及人类需要这种“疯狂”。

第14章教育心理

教育，是人类培养人才的一种社会实践。在教育过程中，教育者按照一定的目的、计划和措施去影响受教育者；受教育者则通过自己的积极活动接受教育的影响。教育者在设法影响受教育者的同时，也要不断地教育自己。因此，教育心理就是教育过程中的种种心理现象及其变化。在这里，我们通过列举生动的事例，表现受教育者在教育影响下形成良好的道德品质、掌握知识和技能、发展智慧和个性的心理轨迹，以及教育同受教育者的心理发展的相互关系，以提高教育效率。

天才与白痴效应

有位朋友被他孩子的老师请到学校谈话。

“你的儿子太让我头痛了！”老师劈头就说：“有一次我讲故事，说‘从前有个人，很穷，’话还没完，你儿子就问，‘他有没有爸爸、妈妈，他们爱他吗？’我说，‘有！可是死了。’你儿子又问，‘那他有没有朋友帮他？’”

老师摇着头说：“天啊！我这故事才讲了一句，他已经问了一大堆莫名其妙的问题，害得我一堂课，故事才讲了一半。”

最后，老师下结论说：“你得把他送进特殊学校。他不是智能不足，就是天才。”后来，这个孩子真的进了天才班。

据说，生活中有这种人，他们有特殊的计算能力，好几位数连续加减乘除，他们能像计算机一样，快速地答出来。就像《雨人》中的“智障”者达斯汀虽然看起来呆头呆脑，却表现出异乎于常人的聪明：一盒火柴打翻在地，他只看一眼，便能准确地说出火柴的

数目。心理学家的分析是：这种人脑海很单纯，所以东西进去，完全不受干扰，能整齐地排列组合。

天才与白痴，表面上看区别在哪里呢？

天才太善于联想，你告诉他一件事，他可能只记得一件，因为一件事就让他“想不完”。结果把一般人认为简单无比的东西，想个不停，活像什么都不懂的白痴。只是，天才因一想就通，而懒得去想。如美国有个天才人协会，里面全是智商特高的人。但是他们的许多人不但没有做特别用脑的工作，反而做不少粗工。原因是，他们在学校看什么，只瞄一眼就懂，于是不下工夫，功课特别差。到社会上也难得专精。

有人说：“为学不可全恃明快，要思量到迟钝处。”真可拍案叫绝！中国画论中的“大拙便是巧处，大巧便是拙处。”不也是如出一辙吗？！

一个人无论天生聪明或愚钝，他如果能有过人的成就，必然在“迟钝处”下过苦功。别人不去想的，他去深思；别人不屑做的，他去尝试；别人觉得办不到的，他硬去办。

孩子心中自画像

每一个人，在自己心里都有一幅自画像，画着自己是什么样的人。这幅自画像，是按照别人是怎样看自己、怎么评价自己而不断完善的。小孩和大人一样，心里也有一幅自画像，表明自己是一个什么样的孩子。无论大人还是小孩，有一幅好的自画像，能使人每天生活得愉快、幸福。

孩子的自画像是怎样形成的呢？这里，父母和周围的大人对其所使用的语言起着很大作用。

比如，父母训斥孩子的时候，总是说：“你小子没出息。要不是没出息，怎么会这样？”日复一日的类似语言教育孩子，孩子就会觉得自己大概真的没有出息。日久天长，就会使孩子产生自悲心理。其实，孩子总是希望大家说他好。希望大家说他聪明伶俐、逗人喜欢。同样，孩子就会觉得自己富有魅力，时间一长，也会形成孩子的自画像，孩子也会认为自己将来是一个不错的人。

原则上，父母和他人不应该用表示本质不好的语言来训斥孩子。批评孩子，只应该批评其行为，而不是批评其人格。倘若把“没有出息”、“笨蛋、愚蠢”之类的话，改成：“你是个好孩子，乖孩子。不过，你刚才的做法是不对的。”之类的委婉温和的话语，其教育效果就不一样。孩子既不会因此而沮丧，也不会因此而毫不在乎。一旦孩子熟悉了和大人的交往方式，孩子就会处于一种容易形成良好的自画像的环境之中。所以，大人(或教育者)应该细心地运用语言，以便帮助孩子更健康地成长。

夸奖一句胜十句

有一位记者在小学时代，是个不折不扣的顽童。玩兴大，心挺野。一到外面，便是“不尽祸事滚滚来”；成绩单上，总是“大红灯笼高高挂”。如此，直落得同学恨，教师怨，家长怒。而到小学临毕业时，一次数学课上，一道题目难住了班上所有的同学，而他却不知怎的竟给答了出来。正巧数学老师又是新来的，不清楚其“历史背景”，居然在全班几十位同学面前夸起他来：“你们瞧瞧人家，多聪明！”这看似平常的一句赞语，竟如一副灵丹妙药，彻底改变了他。从此，他逐渐甩掉了“贫穷”落后的帽子，成了班上的学习“富裕户”。

自然，一个人生活轨道的改变，竟然缘于一句也许本属无意的赞语，这说来或许带有几分偶然。但从教育心理学的角度来看，来

自教师的夸奖、鼓励，可以唤起学生的自信，成为激励他们发奋学习的动力，甚至成为学生人生道路转折的契机，这是教育者必须了解的常识。

人们平常衡量一件物品的价值，往往是先考察该物品自身的质量；而人在衡量自己的价值时，似乎更看重于他人对自己的承认。别人对自己的看法、态度，常常会影响甚至决定着一个人对自身的审视和价值判断。成人如此，孩子更是这样，那些他们所崇拜、尊敬，在意的人（诸如家长、老师等）的一句断语，每每会使一个孩子改变人生态度，进而影响其前程。前面提到的那位记者先生的小学经历是可以说明这一点的。

即使是那些平日比较顽皮、学习成绩欠佳的孩子，在他们内心深处也都有着被爱、被肯定、被赞赏、被尊重的欲望。这种欲望一旦得以满足，他们身上平素所难以被人察觉的许多潜能便会奇迹般地激发出来，从而取得出人意料的成功。相反，如果这种欲望屡屡受挫，或是一直受到压抑，——一个人身上的种种潜能便有可能化为乌有，甚至引发悲剧性的后果。

因此，对教师来说，说上一句赞扬、鼓励的话，并非什么难事；而对于学生（尤其是那些平时受惯了白眼、听惯了数落之声的孩子）而言，一声夸奖则无异于滋润心田的甘露，显得越发的珍贵。

清代的颜元先生便是一位深谙教育心理上的这种“适时夸奖”之妙的教育家。他留下的那句名言——“数子十过，不如奖子一长”——实则令我们咀嚼、体味。

钱梦龙的教育法

一次，著名特级教师钱梦龙在某地给中学生上语文示范课。面

对素不相识的学生，他笑容可掬、仪态大方地走上讲台。先出一条灯谜让学生猜：“虽然发了财，夜夜想成才。打一个人名。”此时，一位男同学站起来答道：“就是老师您——钱梦龙。”钱老师笑了，他要求这位同学说明原因，当讲到“龙”和“成才”是中国有句成语“望子成龙”时，钱老师高兴地称赞了他，并祝他和在座的同学早日成才。

一条灯谜的巧妙运用，顷刻之间消除了师生间的陌生感，缩短了彼此之间的心理距离，使课堂气氛顿时活跃起来，为下一步教学活动创设了良好的情境和氛围。这可谓一举多得啊！

在这里，钱老师抓住了学生成才的心理，利用了心理学上的“幽默效应”。虽然幽默效应是一种防御机制，它指一个人处于困难和尴尬境地时，采用一些诙谐手法，以自我解脱，度过难关，达到心理安宁。但是，幽默效应的具有多种特性，它往往以一种轻松欢快而又有严肃内容和深刻意义的笑的形式来表现。

再如，莫斯科第33届国际数学奥林匹克大赛，6名中国中学生同时获得金碑，引起教育界的轰动。据说其中三名同时出自清华大学附中数学老师邵光砚门下。邵老师第一次给这些学生上课没讲课没做题，而是讲了一个幽默故事——天堂和地狱。他说：“有人想知道天堂和地狱的区别，就去请教上帝。上帝先带他去地狱看，地狱里有一口盛满香喷喷食物的大锅，可地狱里的人都个个在挨饿，生活凄凄惨惨。虽然每人手里拿着长柄勺子，可那勺柄太长，没法送入嘴中。再去看天堂，同样的大锅，同样的食物与长柄勺，可天堂里的人们生活得快乐美满，为什么？”邵老师顿了一下，微笑细语：“他们在互相帮助！”听完老师的故事，学生们笑起来，也激动起来。从此，班级里气氛变了。教室后面黑板上天天有好题目，每个同学都争着把自己的最佳解题方案公布出来，讨论交锋，取长

补短蔚然成风。

那么，幽默效应究竟有哪些特性呢？

第一，幽默的教育性。幽默的语言表示了一定的思想情感和立场观点。钱老师和邵老师的话语具有这种特性。

第二，幽默的润滑性。幽默的语言能使师生之间的心理距离缩短，心灵得到舒展，紧张得到解除。这主要是幽默的语言能使对方产生欢笑，而这种欢笑恰好是一种解除沉闷气氛的润滑剂和清凉剂，使师生关系圆润，顺畅。

第三，幽默的高雅性。幽默不是轻薄和滑稽逗乐，更不是低级趣味。幽默是高尚情操和完美人格的外显，是优美、健康的品质。教师如能运用幽默语气，有助于陶冶学生的情操。

第四，幽默的启发性。幽默能使学生在发笑的同时，领悟到其中蕴含的智慧和哲理，在笑声中得到启迪，比起直露的语言更具有启发性。

俗话说：“美味不可多用”，运用“幽默效应”旨在提高教育艺术，绝不是故弄玄虚，哗众取宠。因此，在运用幽默时，一定要从教育的实际出发，着眼于增强教育效果，为教育内容服务。

皮格马利翁效应

彼得堡《欧罗巴导报》主编、诗人茹科夫斯基收到一篇题为《致诗友》的诗稿，作者是皇村学校15岁的中学生普希金。

这首诗才气横溢，茹科夫斯基极为赞赏，立即加以发表，并亲自到郊外皇村学校访问了这位“少年才子。”访问回来后，他提笔给诗友维亚赛姆斯基写信，叙述了这次“愉快的拜访”，并且满怀

激情地说：“这是我们诗坛的希望。我们必须联合起来，共同帮助这位未来的天才成长。他将来一定会超过我们所有的人的。”

从此以后，茹科夫斯基常常独自一人或邀集几个诗人、作家一起，去探望普希金。普希金在老一辈诗人、作家的关心、指点和扶持下，勤奋学习，刻苦钻研，诗作日益成熟，在诗坛上渐渐露出了头角。

1820年，普希金的第一首长篇叙事诗《鲁斯兰与柳德米拉》发表。这首诗是根据民间传说写成的，语言朴实，形式新颖，包含了民主主义精神，对文学中的贵族传统是一个挑战。茹科夫斯基读了这部诗作，不禁喜上心头，真诚地感到，普希金的诗已经超过自己。他在送给普希金的一张照片上这样写道：“赠给胜利了的学生——失败的老师赠”

普希金的成就，是茹科夫斯基，作为一个老师的期待和热爱而产生的影响所至，即“罗森塔尔效应”。

1968年，心理学家罗森塔尔在美国的一所小学，从一至六年级各选了3个班，对这18个班的学生作一番“煞有介事”的预测未来发展的测验。然后将“最佳发展前途者”名单悄悄交给校长和有关教师，并一再叮嘱：千万保密，否则会影响实验的正确性。八个月后进行复试，奇迹出现了，名单上的学生，个个成绩进步快，情绪活泼开朗，求知欲旺盛，与老师的感情特别浓厚。这是“罗森塔尔效应”的由来。

值得一提的是，罗森塔尔效应有着一个有趣的别称：皮格马利翁效应。在古希腊神话中有一个塞浦路斯国王叫皮格马利翁，他非常爱慕自己雕刻的一尊少女的雕像，每天都含情脉脉地凝视着，与她“交谈”，并热烈地期望她变成活人。奇迹出现了，少女雕像果

真活起来，于是，国王与少女结成终身伉俪。罗森塔尔借用了这个美丽的神话，使心理学上的“期待效应”更具有神奇的魅力。

潘多拉的好奇心

在古希腊有这样一个神话。宙斯给一个名叫潘多拉的女孩一个盒子，盒子里装着人类的全部罪恶。像其他孩子一样，潘多拉也很好奇的，而且宙斯给她盒子时一再忠告她绝不要打开这个盒子，正因为这样，她就更想打开看看里面装的是什么是了。她打开了盒子，所有人类的罪恶就跑到了人间。这则神话故事，表明禁果效应的强烈影响。

其实，禁果效应在现实生活中屡见不鲜。马铃薯从美国带回法国的这段历史就是佐证。在法国，马铃薯有很长一个时期得不到发展，这是因为牧师称它为“魔鬼的苹果”。医生认为它有害于身体，农学家则认为它会枯竭土壤。而著名的法国农学家巴蒙蒂埃，当他在德国做俘虏时，曾吃过马铃薯，释放归国时将它带回法国来，但他很长一段时间没法说服任何人栽种马铃薯，于是他决定采取一个计策。1787年，国王批准他在一块以贫瘠著称的土地上种植马铃薯。他要求国王派遣全副武装的士兵在田野里；白天守卫，晚上撤兵。于是，被禁的马铃薯引起了人们的好奇，他们开始在晚上偷偷地把马铃薯挖去，种到自己的菜地里。这正是巴蒙蒂埃所企求的结果。

为什么在成长中的学生容易产生禁果现象呢？主要原因在于：一是好奇心。新、奇、怪、禁的东西，对他们都有强烈的吸引力，追根求源的好奇心，自己产生与规定相反的行为。二是自尊心。硬性规定和禁止条文，在学生看来是对他们的不尊重不信任，侵犯了他们的心理领地，容易产生“逆反心理”。三是社会心理传染。社会上流行什么，学校也流行什么，特别是消极的东西，很容易传染

给心身不成熟的学生。

当夏娃被神秘的智慧之树上的禁果所吸引而偷吃时，也是她被贬人间之日。这种禁果引起的逆反心理现象——“禁果效应”何时才能降低它的强度呢？！

神奇的光环效应

一个心理学家作过一次实验：向两群大学生分别出示同一个人的照片。出示之前，向甲组介绍说，这是一个伟大的科学家，向乙组说这是一个卑鄙无耻之徒。然后请两组大学生分别用语言文字来描述照片给其留下的印象。结果奇妙的事情发生了：大学生对照片上同一容貌和表情的人却有截然不同的两种性格评价。甲组的评价是：深陷的双眼表明思想的深度和智慧，突出的下巴表明在认识道路上克服困难的毅力和勇气。乙组的评价却是：深陷的双眼证明内心的狡诈和无耻，突出的下巴表示破釜沉舟的犯罪决心和顽固。

如何解释这奇怪的现象呢？按照心理学的观点，大学生是被一种光环所笼罩，是光环效应在暗中捣鬼。

所谓“光环效应”是指由于以往印象造成的惰性而形成的人们心理上的定势。那一个人被认为是好的，他就被积极的光环所笼罩，从而把其他好的品质赋予他；一个人被认为是坏的，那么他就被消极的光环所包围，从而给予其不好的评价。

波兰著名钢琴家肖邦，曾经因光环效应流浪于法国巴黎。那是一个美妙的夜晚，文学家霍桑高兴地对参加聚会的友人说，钢琴大师李斯特将为大家演奏新曲，但必须熄灭灯光，在黑暗中欣赏音乐。一曲终了，大家陶醉于美妙的琴声里，继而爆发出热烈的掌声，在掌声中，霍桑手秉燃烧的蜡烛，挽着“李斯特”，离开钢琴，走近大家，在座的突然发现演奏者竟然是一个陌生的年轻人。

聪明而伟大的霍桑利用光环效应，击垮了世俗的偏见，使肖邦在音乐界脱颖而出。

在人际交往的过程中，像霍桑这样明智的人，还不多见，相反常常会受到光环效应的影响，说一个人好，则无以比拟，说一个人坏，则一塌糊涂。有一副对联，叫做：“说你好，你就好，不好也好；说你坏，你就坏，好也是坏”。但是，正确地观察、认识、理解社会和人生，摆脱光环效应的阴影不是没有途径可走的：突破一切陈规陋习，用批判的眼光看待和研究问题；求真求实求全，坚持真理，实事求是，把握全局，从而达到智慧的彼岸。

心理敏感的误区

有一男生，一直是乐于接受意见。有一天，老师批评他，他却格外反常。事后，老师冷静地回忆起不久前与该生的一次谈话：“你的牛脾气又来了。俗话说：下雨单怕亮，秃子就怕犟。我看你真有点犟……”“秃子”、“犟”？不正触犯了他的心理敏感区吗。老师不由得深深自责。因为，这个男生头发稀少，最忌讳别人讲他“秃”，也难怪他拒老师的教育于千里之外。

在现实生活中，因生理缺陷，如外形上的疤麻斑秃，个头矮小，比别人多一个手指头，讲话结巴，身体有些疾病等等，都可能造成学生的心理负担。有的学生因家庭问题，如家庭成员作风不好，坐过牢，住宅简陋，家庭经济拮据，也可能成为其心理敏感的原因。有的学生因某种失误，如成绩一向很好，某次考试“不及格”；与同学斗殴，伤了他人；骑车不小心，碰撞了老人，被交通警察通报学校；警惕性不高、失身于人等等，都有可能在心灵深处烙下难忘的印象。

以上种种现象，都可能成为“心理敏感区”，它是人们最怕别

人知道或揭发自己的缺点或隐痛，对别人提到类似的问题非常敏感。由于学生处于成长阶段，其心理敏感较之成人更为突出，稍有不慎，往往会给教育带来心理障碍。

在教育过程中，一方面不要轻易触及学生的心理敏感区，一旦触及要随即做好弥补工作；另一方面，要做好“心理敏感的脱敏工作”，如提高学生的思想认识，消除心理敏感认识上的误区；努力发展学生的长处，扬长避短，满足其自尊的需要；引导学生磨砺意志，克服“缺陷”带来的隐痛，树立远大的志向，在实践中减弱对个人缺陷和不足之处的心理敏感。

手指的智慧潜能

徐州市有一位小学教师，在拼音字母的教学中发明了一种手型操。即运用手指拼成各种拼音字母的形状，帮助识记。学生利用手型操，随时操练，很快便学会了拼音字母，教学时间大大缩短。还有一位小学教师，在复合图形周长的教学中，曾以讲为主，唠唠叨叨，但学生的作业中错误率仍然很高。后来这位教师改变教法，要求学生动手画一画，边画边计算，结果95%以上的学生能理解，并掌握了正确的计算方法。此后，这位教师感慨地说：“真是讲解干遍，不如手画一遍。”

对于发展手的能力，西方发达国家也非常重视。一美籍华裔教育专家在介绍美国的幼儿教育和小学教育时说：美国的幼稚园只训练孩子合群，适应环境，不教任何字，连阿拉伯数字都不教。而且最主要的是发展手，注意手的动作的训练，例如拿剪刀、笔等。……美国的小学生的成绩单不注意记分数，只写评语，像写文章一样，好几页，具体地评价儿童的行为进步与否，能做些什么，而不是只记分数。

著名物理学家、诺贝尔奖获得者李政道博士在高度评价筷子的作用时说：“中国人早在春秋战国时代就发明了筷子，如此简单的两根东西，却精妙绝伦地应用了物理学杠杆原理，它是人类手指的延长，手指能做的事，它都能做……”筷子的妙用不仅仅在于延长了人的手，更重要地是锻炼了人的手，促进了大脑的发达。筷子使手的动作变得更精细、更熟练，从而使人变得更聪明。

有杂志介绍说，日本将筷子视为“国粹”，并把他们的机灵胜过西方人归功于使用了筷子，更为有趣的是在日本居然出现了使用筷子的培训班。

苏霍姆林斯基说：“手使脑得到发展，使它更加聪明；脑使手得到发展，使它变成创造聪明的工具和镜子。”又说广儿童的智慧在手指尖上。”

本文开头两则事例，不正好证明了苏氏的结论吗？

顺应与正确诱导

南京市一个9岁的女孩，左手书法，大胆泼辣、苍劲有力，令人惊喜。

这个名叫小群的学生，其阿姨是小学书法老师。阿姨练字时，小群总喜欢偎依在旁边磨墨、润笔帮忙，而且时常要几张纸涂千笔。做父母的想，与其让孩子乱跑，不如让孩子练练字，说不准将来有一手好书法。于是买来纸墨笔砚教她写字，先从基本笔划开始，写得好就“戴高帽子”表扬几句，她写得更开心了。

有一天，家长偶然发现小群在用左手写字，就奇怪道：“你怎么用左手写字呢？”小群得意地回答：“右手写累了，换换手写有啥不好？人家打算盘、打乒乓球不也有的用左手嘛！”女儿的话有

道理，家长想，让孩子按兴趣去发展吧，何必千篇一律限制她呢？

后来，小群将左右手交替写字的习惯带到学校。有的同学见了，好像发现新大陆，奇怪道：“咦，她竟用左手写起字来！”老师见了批评她的写字习惯不好。于是，小群把困惑带回家里，家长想：怎么办呢？老师的话不能不听；孩子的志趣又不能扼杀。于是采取一个两全其美的办法：在校就遵令用右手写，而在家随其意，左右手写都可以。

此后，小群左手妙笔生花的形象频频出现于报刊和屏幕上，还引起了左笔大师费老的称赞。

表面看，小群左笔之功，似乎是开通的家长无意培养出来的，其实质可以说是懂得教育心理的家长培养孩子结硕果的范例，是家长顺应孩子心理和个性特点启发和诱导的结果。

小群的左手写字，从其发端来看，是自发的自然调节，出于减少写字的疲劳的尝试；是她观察客观、借鉴于其它劳动和运动现象（打算盘和打乒乓球），从而提高写字效率，可以说是她发挥积极能动作用的创造性活动。

作为家长，发现小群左手写字的习惯后，没有责怪，也在于小群合情合理地道出了左手写字的“理由”，并希望父母理解自己的探索；甚至极力求得家长的赞许。可贵的是，家长并未循同习惯和传统对孩子进行同化，导致负迁移性的抑制，而是鼓励孩子的发展，并且采用灵活性的处理方法，针对在校在家的情况，从而体现了家长的处事的魅力和果断。

顺应不等于顺从，不是一味满足和迁就孩子任意的需要，而是根据孩子的特点和特长，创造条件进行鼓励和促进孩子的发展。可以说，顺应孩子心理，进行启发诱导的综合性的教育不失为一种好

办法。有些家庭教育成果所以不显著，主要在孩子闪光的起点上，家长丧失了教育的大好机会。

画儿美与心灵美

十年之前，上海卢湾区二中心小学有个叫吴叠峰的学生，连续几年获得上海市儿童画展一等奖以及日本和南斯拉夫的画展金质奖章与银质奖章。著名老画家刘海粟、关良都给他的画题过字。

有谁会想到，吴叠峰5岁时，幼儿园老师拿了一张画对他爸爸吴国明说：“叠峰的画在班里最差。”这倒让做父亲的开始有点惊奇，儿子画的树竟是一个三角形，有点像火箭发射台，更像巴黎的爱菲尔铁塔。后来一想，这并不奇怪，绘画的才能不可能纯属天生的，儿童有一双眼睛，但缺乏观察能力。于是，耐心的父亲每天利用送叠峰上幼儿园的机会，引导他有意识地观察不同的树、树干、树枝、树叶的形状与色彩，看一年四季中树的变化，一边看一边讲，教他如何区别漂亮与不漂亮的树。整整一年，小叠峰开始懂得如何进行观察，也发展了他的视觉表象能力。

后来，小叠峰的拿手杰作是画狗熊。有个动画片中的狗熊叫伟伟，它善良、憨厚、肯帮助人，它跟叠峰的个性品质十分相像。叠峰自言自语地说：“这只大狗熊多好，我要是伟伟就好了！”做父亲的完全理解孩子的心理，立刻抱了个棕色绒的大狗熊往他怀里一塞：“把这个大狗熊送给你！”小叠峰每天把它搂在怀里跟它谈话，和它一起睡觉。大狗熊既是他的好朋友，也成了他作画的模特儿。

兴趣是十分强大的推动力。吴国明懂得，画儿美来自心灵美。为了让儿子有一颗美好的心灵，父亲经常带儿子去大自然，去接触社会，接触人，也接触动物。有一次去动物园玩，小叠峰被欢腾跳

跃的群猴所吸引，回家后画了一幅题为“相互帮助”的三只玩猴的图画，充满了儿童的那种天真烂漫的情趣。

儿童的才能从哪里来？是天上的神赐予的吗？不是。小叠峰从一个“画得最差”的孩子到金质奖章的获得者，完全是教育的结果。“玉不琢，不成器”。

绘画需要意志，在绘画中也能培养意志力。吴国明通过生活中点滴事例，一步步训练儿子的意志性格。他爱孩子，但从不迁就孩子的脾气和不合理的要求。他培养儿子作画，更注重提高孩子的认识能力和意志能力。

小叠峰的画儿美正来自其心灵美。

宠坏儿子的母教

里德太太，是英国女作家夏洛蒂·勃朗特的代表作《简·爱》中女主人翁简·爱的亲舅妈，盖兹海德府的富有的女主人。她的丈夫里德先生临终时要求她把死了双亲的外甥女简·爱当作亲生女儿一样养大，她答应了。实际上，她成了有四个孩子的母亲。她对孩子的爱是等次分明、内外有别的。其中，简·爱的表兄约翰·里德少爷才是她一等宠爱的孩子。

里德太太对约翰·里德的爱主要体现在两个方面，一是在吃食上无节制地满足儿子的食欲，二是以言传身教为儿子如何做人现身说法，并怂恿儿子在“实践”中心领神会。达到人格强化的目的。

由于吃食的无节制，14岁的里德少爷长得又大又胖，皮肤黑黝，“眼睛朦胧模糊，脸颊松弛”，“头脑又不灵敏”。

里德太太让儿子从小就明白母亲为他造就的小主人的优越地

位，并怂恿儿子在直接对穷表妹简·爱横施暴虐中感受她的母爱。果然，被饮食过度弄得脑子不灵便的约翰·里德接过了母亲交给的这把无形的尚方宝剑，他虐待简·爱，常常一星期两三次，而且每次施暴前的口头禅是：“妈妈说你……”里德太太呢？在儿子对简·爱又打又骂时，她总是装聋作哑，视而不见，听而不闻。而当简·爱在忍无可忍的地步采取正当防守性质的反抗时，里德太太总是不问青红皂白地对简·爱进行惩罚。

其实，里德太太的母爱把儿子教唆成一个虐待狂。因为儿子不仅对表妹如此，而且母亲稍不如其意，开口便骂“老姑娘”，还常常撕破和毁坏母亲的衣服……

长大后的约翰·里德，整天和社会上的坏男人坏女人混在一起。又因饮食过度而造成的脑子不灵敏，使他被与他一起的流氓把钱财骗得精光，欠下一屁股债，两度进班房，最后以自杀了结其生命。

像里德太太对儿子所表现的母爱，在现实生活中可以说不乏其人。从源源不断地供应糕饼糖果致使一个孩子呆笨、堕落、直到毁灭。也许有人以为这是危言耸听。然而，当你冷静下来，咀嚼约翰那副尊容和他的心理障碍，想想约翰所在学校教授的话：“只要家里少给他捎些糕饼和糖食去，他准能过得很好。”现代家庭中因营养过剩而早早趋向肥胖的孩子还少吗？

诚然，在现代社会里，像里德太太这样刻毒地对付穷亲戚的现象不多见了，但做母亲的平时教唆孩子与同伴相处时怎么样才能占便宜、逢人有危难时又该怎么样袖手旁观的情况却时有所闻，甚至有的父母把子女奉若小皇帝(后)，同时在子女面前又虐待老一辈。这是何等的人类悲剧啊！优生需优教优育。真挚宽厚仁爱，是人间最可宝贵的感情。高尚的母爱，首先应该向孩子展示你的真挚宽厚仁爱的情感。只有这样，才有可能让孩子尊重你，才有可能使望

子成龙的理想得以实现。否则，你的孩子也必然如同约翰·里德一样，刻薄得叫人无法忍受、乏味得叫人瞧不起、恶毒得让人憎恨……

东西的心理定势

一位汉语老师教外国学生学习“东西”这个词。老师说：“东西”泛指事物，凡物质和精神各因素均可称“东西”，有时可特指人。但外国学生初学汉语，弄不清“东西”的指代范围和用语状况，更不清楚修辞和感情色彩。

老师问学生：“什么是‘东西’？”学生回答“桌子是东西，椅子是东西，我是东西，你是东西。”老师提醒道：“不对，不对。”学生连忙更正：“啊！对不起，你不是东西。”老师又好气又好笑，再次提醒：“更不对了，不能说‘你不是东西’，这是骂人的话。”

这时，学生愕然，问道：“那么你到底是不是东西？如果是东西的话，你是个什么东西？”老师连忙说：“不行，不行。‘你是什么东西？’也是骂人的话。”

学生听了老师的解释更是茫然不解。看着学生疑惑的表情，老师又耐心地向学生解释：“东西”这个词一般指非人的事物，指人时有否定句和疑问句则带有贬斥、责骂的意味。如：“张三不是东西”，“李四是个什么东西？！”如果再加上感情修辞的词语，则修辞色彩更为丰富。加强贬斥意味时，如：“你这狗东西！”表示厌恶色彩时，如：“这老东西活得不耐烦了。”表示诙谐和笑谑意味时，如：“你这鬼东西，尽跟我捣蛋。”表示喜爱色彩时，如：“这小东西真讨人喜爱。”等等。

听完老师的讲解，学生无不惊叹道：“啊！‘东西’太复杂

了！真像个魔鬼。”老师语重心长地说：“所以语言这东西不是随便可以学得好的，非下苦功夫不可。”学生更加惊奇：“语言也是东西？”老师回答道：“语言也可称为‘东西’，前面需要加一个‘这’，表示强调。”学生恍然大悟，感叹道：“东西’这东西真是怪东西。”

由于老师对“东西”一词的含义的解释最初比较抽象，自然学生将“东西”一词运用于具体语言环境时，套用了“东西”涵盖的范围，形成了心理定势。什么是定势呢？定势是指在过去经验的影响下，心理活动的一种准备状态，使后继的心理活动产生一定的倾向性。定势现象是人人都存在的一种普遍的心理现象，它对新知识的掌握、新技能的形成、新问题的解决以及学习的迁移，都有可能产生一定的影响。这种影响有时可能是有益的，有的可能是有害的。因此，在学习过程中尽量不让定势的负效应形成和发挥影响，倘若已形成负效应，应该想法克服它。

善教者动之以情

在教育心理中，语言的魅力是巨大的。这里有一件小事：一天，在繁华的巴黎大街旁站着一个头发斑白，衣衫褴褛的老人，他伸出枯瘦而颤抖的手，发出凄惨的声音，向过路人行乞，而且在身旁立了一块木牌，上面写着“我什么也看不见”一行字。街上过往的行人很多，走过他面前，看看那块牌子上的字，都无动于衷，姗姗而去……

这天中午，法国著名诗人让·彼浩勒也路过这里。他看看木牌上写的字之后便问老年的盲人：“老人家，今天上午你的收入如何？”唉”，老盲人叹息着回答说：“我，我什么也没有得到！”脸上显出非常悲伤的神情。让·彼浩勒听了，拿出自己的笔悄悄地在那行字前添上了“春天到了，可是”，这几个字，就匆匆

离去了。等到晚上，他又路过这里，问老盲人下午的收入情况如何，那老盲人笑着说：“先生，不知为什么，下午给我钱的人多极了！”让·彼浩勒听了，摸着胡子满意地笑着离去……

“春天到了，可是我什么也看不见！”这句话之所以产生了这么大的魅力，就在于它富有感情色彩。春天是美好的，那蓝天白云，那桃红柳绿，那莺歌燕舞，那小桥流水，令人陶醉。但这一切良辰美景，对于一个双目失明的人来说都是虚设的，在他眼前有的只是一片漆黑！当人们想到这个生命行将就木的老人，一生连万紫千红的春天都不曾看到过，自己的情感就情不自禁地受到感染，从而油然而生出怜悯之情。

在教学中，语言也具有同样的魅力。唐代著名诗人白居易说过：“动人心情者莫过于情。”前苏联教育家马卡连柯也说过：“做教师的决不能够没有表情，不善于表情的人，就不能做教师。”要真正打动学生，教师本身必须在内心深处充满激情，在教学进程中，教师的语言声情并茂，才能感染学生，引起学生情感上的共鸣，进而取得良好的教学效果。

另外，教师要善于引导学生掌握发挥语言魅力的本领，教会学生在写作中，善于运用充满感情色彩的语言，刻意求新、反复推敲，来表达意境，创造佳作，感染读者。杜甫赞美李白的诗是“落笔惊风雨，诗成泣鬼神”。表明了语言的巨大魅力。

第15章 考试心理

考试，既可以使人金榜题名，改变人生命运，又可以使人身心遭受打击。考试心理已经成为一门学科。学生从跨进学堂的一刻起，考试就伴随其左右。即使你远离了学生时代，结束了正规教育之后，你仍可能面临各种类型的考试，真让你有一种活到老，学到老，考到老的感觉。考试正以各种各样的形式影响着几乎每一个人。这许许多多的考试为你带来了各种机遇，同时又带来了巨大的压力。怎样抓住机会，把握人生，在考场上处变不惊，稳操胜券，超水平发挥，考试过后尽开颜，除了平时日积月累，打下坚实的基础功，考前充分的准备外，还需要掌握考试心理，充分运用考试技能。

每个考生面对每一次考试都会碰到一些问题，例如，紧张忧虑，记忆力严重下降，头晕失眠，食欲不振，等等。面对这许多考试期间特有的心理和生理上的问题，考生无疑是需要设法加以解决的。考试心理方面的知识正是考生用来解决这类问题的一大法宝。考生掌握考试心理，可以跨越考试难关，通向成功的彼岸。

复习计划早安排

女生小严，参加过前年的高考。本来，她在高中时学习成绩很不错。平时，每次测验或考试，她的成绩总在班上名列前十名之内，各科任老师都认为她考上大学是应该有把握的。最差也会考一所普通院校。可是，当高考成绩出来后，小严接到的分数离本科线差好大一节。小严美丽的大学梦想像肥皂泡沫一样破灭了。后来，小严去找一位心理咨询人员，让其帮助自己找原因。结果发现，小严在临近高考的一段时期，她的整个复习计划不仅很晚才制定，而且杂乱无章，毫无秩序。复习起来随心所欲，一会儿背英语单词，

一会儿又做数学习题。数学题没做完，脑海中又装满化学分子式，然后，又想起某一篇作文的构思起来。结果是越逼近高考日期，复习计划越混乱。因此，小严的心理压力越来越大，致使其成绩不断下滑，自信心不断降低，终于未能如愿以偿。心理咨询人员帮小严分析了考试失败的心理原因，制定了正确的复习备考计划，使小严在去年参加的高考中获得成功，考进了一所全国著名的高校。

考生小严两次高考得到了不同的结果。从考试心理学上分析，这属于考试前复习计划安排正确与否的问题。考试，尤其是大型考试，需要妥善安排好复习计划。正如做任何一样事情，没有计划，就会杂乱无章，就不会有预期的好结果。对于考生而言，考前是需要认真对待复习计划安排的。离考日期越近，越需要考虑好这个问题。如果像小严同学第一次参加高考前那样，不制定严格的复习计划，也许就会功亏一篑。但有些学生对此却不以为然，他们会说：“过些日子，我一定会安排好的。”其实，正是这种拖延作风，不重视计划的心理，使得不少考生在考试中难以取得好成绩。因而，面临考试，就要及早制定好复习计划，掌握适合自己特点的复习方法，有规律地进行复习。

首先，要制定好长期的计划。如今社会是充满竞争和机会的社会。每一个人都有各种机会可选择。比如说，初中毕业后，既可选择升高中，将来走考大学之路，又可以选择考职高、考中专的路。再比如，在职教师既可以选择考研究生、考博士之路，也可以选择考TOEFL、GRE，走出国留学之路。因此，需要制定长远计划，选择好目标。

其次，要尽早开始制订计划。考生在考试前要做的事情太多，而时间总不够用。如参考高考的学生要复习巩固多门课程，还有背不完的东西，做不完的作业。在职职工在参加考试前面临的事情也许更多，他们还要承担许多工作压力，家务活的压力。这许多的事

情和压力，往往使得复习总是被拖延到临近考试之前才开始着手准备。当然，压力自始至终也贯穿在考生的整个学习过程之中。因此，及早而科学地安排复习至关重要。这些也许说起来容易，做起来却困难。但是，如果你制定一张长期复习计划表，每一周的每一天，学什么课程，安排哪些作业，阅读哪些课外参考书籍，构思几篇什么类型的文章。把这张表贴在醒目处，一目了然，每天督促检查。不同的阶段，完成哪些任务，达到什么目标，做到心中有数。

第三，安排好每天的工作计划。考试在一定程度上靠记忆，好记性不如烂笔头。每一天都应该制订详细的日程安排计划表，这样才不至于将重要的事情、重要的概念和定理遗忘。考生可以根据自身实际制定自己的每日时间计划表。

此外，考生要搞清楚哪些课程是自己的优势，哪些课程是自己的薄弱环节。

考生对自己感到困难的课程，越要提早进行复习准备工作，增加复习时间。

总而言之，复习阶段是考生最后的冲刺阶段。复习既能全面综合、总结自己所学，以达到更高的水平，又能弥补自己以前所学的不足，迎头赶上。因而，考生应及早制定复习计划，有规律地进行复习。

提高考生自制力

有一位男生，高考前曾向有关心理医生进行过咨询。他说自己在复习的时候，缺乏自我约束能力，每当在书桌前坐下学习时，开始总要花费一两个小时，把自己放在桌上的书和笔记本翻过来，翻过去。有时候上教室看书，看了一晚上，而书页却一页未翻，自己的双眼仍然茫然地盯着那页，脑海里想象着与学习无关的事情。辛

苦学习了一晚，其实什么也没看进去。每次老师布置的作业，总要等到要交的前一天才开始着手准备。自己对物理、化学等课程缺乏兴趣，上这几门课程时，情绪低落，容易走神。后来，咨询人员帮他分析了其心理原因，结果使他克服了考试前复习阶段缺乏自制能力的心理，一举考上自己理想的高等学府。

这位考生所发生的情况，会在许多考生身上发生。究其心理原因，这都是缺乏个人素质训练，自我约束能力差的缘故。在现代考试制度下，不少考生都是在书山题海中，背负着沉重的包袱，走向考场的。这种所谓的题海战术，不仅招致了心理上和精神上的负担和挫伤，而且降低了复习效率。

怎样才能纠正缺乏自我约束力的毛病，提高考生的个人素质呢？可以从两个方面着手训练。一是克服拖拖拉拉的习惯，做到今日事今日毕。二是更加勤奋刻苦，用功学习，对自己更加严格要求。

1. 克服拖拉作风，做到今天事决不拖到明天。首先，踏踏实实，安下心来，克服烦躁情绪，不浪费宝贵的时间。可以在坐下来之前，做点俯卧撑，仰卧起坐之类的活跃精神的锻炼，这样可松弛自己紧张不安的情绪。在安下心来后，一定要把要学习的材料准备好，决不要东翻翻，西翻翻。同时，消除自己脑海中的一切杂念，保持良好的情绪。其次，为自己规定好学习任务，严格按照每日工作计划表上的安排，认真完成每一项任务，完成预定的目标，不要让其他事情分心。第三，按照所谓“自顶向下”的方法，把复习任务化整为零。由于学习任务繁重，那一堆堆的习题集，一本本的参考书，一份份的模拟试卷，任哪一位考生都会感到恐惧；然而，如果你坚持不懈，化整为零，像移山一样，弄懂每一个概念，解答每一道习题，克服每一个困难，你就会克服所有的困难。第四，为自

己规定复习期限，不要将临考的前一天作为最后期限，而应提前半个学期或一两个月作为最后期限，这样，才能确保复习任务的完成，留一段时间拾遗补缺。最后，要不断鼓励自己，当自己完成每一项学习计划，实现一个目标后，都要给自己鼓励。比如，解完一道复杂的立体几何题，就奖给自己一个水果，以激励自信心。

2. 更加勤奋，刻苦用功。爱因斯坦有这样一句名言：天才是百分之九十八的汗水加上百分之二的灵感。考试也一样，勤奋出成绩。古人说的好：不经几番风霜苦，哪得梅花放清香。勤奋刻苦是考生应有的素质。做到这一点，需要有决心、勇气和毅力。一个人的潜能是无限的，关键在于挖掘。只有顽强拼搏，知难而上的人才会体验成功的快乐。当然，勤奋刻苦并非不要轻松和休息。有一位伟大的政治家说过，不会休息的人就不会工作。在学习过程中适当插入一些轻松的休息活动，使自己身心得到放松，会极大地提高学习效率。

考前的紧张心理

一位高考落榜的学生，走进心理咨询所，向心理咨询人员描述了他的高考前的紧张心理。他说在复习备考的那段日子里，心情突然开始紧张起来，起初，还只是感到精神压力增加，对考试感到害怕，心理上感觉到有包袱，尚能坚持正常学习和上课。随着考试日期越来越近，恐惧考试的精神负担越来越重，随之，整个身体也产生了强烈的反应。头晕，失眠，食欲不振，心跳加快，浑身产生疲劳的感觉，上课不能集中注意力，走神，对所学的东西记不住。当走进考场，第一门课程考试铃响，此位考生拿到试卷，望着监考老师，突然感到十分害怕，觉得空气紧张，同时，心脏跳动加速，呼吸加快，身体冒虚汗，尤其手掌、额头和腋下不停出虚汗，胃部感到不舒服。过了半个多小时，心情才稍微稳定一些。可想而知，这门课程考砸了。考后面的课程时，也出现同样紧张情绪，结果是名

落孙山。

这位考生所患的症状在考试心理学上称为考试胆怯症。这是一种常见的心理现象。每个考生都会产生紧张情绪，只是各人程度不同而已。这种现象一般发生在复习和考试过程中。考试期间表现尤为突出。尤其当考场条件不良，例如，在炎热的七月盛夏高考，许多考场由于条件限制，缺乏良好的通风和降温条件，有的连吊扇都没有，使得考场气温非常的高。这会加重考生的心理负担和紧张情绪。加之高考是一种所谓的“半分定命运，一分管万人”的考试，众人争过独木桥，学校、家长、社会有形无形的压力更加重了考生心理负担。因而高考这种特定的考试，考生考试胆怯症发生率居高。

那么，怎样学会放松自己，克服紧张害怕心理，在考场上尽快放松，使自己的水平和潜能得到充分发挥呢？

1. 练习放松。放松的目的是有效地控制大脑，人脑是非常活跃的有机体。思维就像拉着马车往前奔的奔马，考生就像马车夫，必须善于驾驭和控制。由于激烈的竞争压力和繁重的学习负担，使得考生神经长时间受到刺激，而处于绷紧状态。这就需要进行放松。学会放松自己，要不断练习。第一，要坚持不懈，每天花几分钟有规律，自觉练习，无论多忙，都要坚持放松，这不但能使自己得到休息，同时，也培养了自己持之以恒的意志。第二，培养渴望放松的意愿。要冷静、沉着、果断地对自己说：“现在我得放松。”要让自己自然地进入放松状态。切记，欲速则不达。第三，保持安静，不管在哪里，比如说在家中，或在教室，都要尽量避免干扰。有条件的话，最好一个人能独在草坪、花园等安静的地方独处一段时间，练习放松。第四，练习使自己更加舒适。比如说，靠在椅背上闭目养神。最后，集中精力，调匀呼吸，脑海中默念放松，或是数数字。有一种类似气功的方法也可以帮助放松。方法是：坐在椅

子上，闭目想象有一个单摆吊在屁股下面，单摆绳子从椅子座位下穿过，想象单摆作自由均匀摆动，就可以达到放松的目的。这种放松方法简单、方便，效果良好，不妨一试。

2. 消除考试恐惧心理。消除考试恐惧心理就像消除在海边初学游泳者进入深水区的恐惧心理一样。初学游泳者往往为自己设计几个步骤，来引导自己慢慢地，一步一步地进入深水而不感觉害怕。比如说，初学者开始只是在海滩边走进水里，这并不感到困难，然后，可以进入齐小腿深的水中，接着再到齐大腿深的水中，接着到腰部、胸部，最后就浮起来。每往下走一步，初学者都要稍停一下，直到在这一步不感到紧张和害怕，才再走向更深的水中。当然，初学者须经过很好的训练，以免一旦步入深水中，会发生危险。考生在考前，也可运用类似的方法，一步一步地克服紧张情绪，而最后达到完全消除紧张心理。

3. 尽快在考场中放松下来。当考试铃响，试卷发下来后，考生需要立即将紧张焦虑的情绪放松下来，以使自己的注意力高度集中，记忆力和思维力最有效地活跃起来。怎样才能保持轻松、灵活的精神状态呢？进考场后，立即按下面的步骤在约半分钟内进行：首先，间歇地闭眼，并进行深呼吸，同时，反复数次弯曲、伸直手指，使手指肌肉放松，以促进血液循环。然后，适当地变化一下身体的位置，以使充足的血液流至背部、臀部、大腿。此时，动作要轻，以免影响其他考生。接着舒展双臂、双腿和腰背，最后再作一次深呼吸。当自己感觉到放松后，就可以开始答题。

这半分钟间歇性的放松，是值得花时间去做的。因为，这将使你精神和身体处于放松状态，而获得最好的效率。

离家出走的考生

6月的一天，河北省某地有两名小学生与家长不辞而别，离家出走，急坏了全家。6月份是该学校期末考试的时期，学生们在放完麦假期满后回到学校进行紧张复习，准备迎接考试。这天，该校六年级男生李某和其他同学一样，也背起书包，但是，他的书包装的不是课本，而是一些换洗的衬衣。这位小学生平时在班上品学兼优，成绩名列前茅。他却没有走进考场，参加升初中的考试，而是与另一位同村的初二学生张某买了两张长途汽车票，离开了自己的家乡，不知去向。

到了考试结束的时候，考生们都怀着各种各样的心情回到了家。然而李某的家长却没有见到儿子的身影，情急的家长急忙去翻李某的笔记本，结果大吃一惊。他们看到李某的留言：“爸爸、妈妈，因为家里没钱，我的学习压力太大。这次升学考试，如果我考不上，没脸见人，如果我考上了，家里又没钱供我读书，连学费也交不起，与其这样去参加考试，还不如放弃考试，到北京、上海、广州等大城市去打工赚钱，做出惊天动地的事情来。”从这个学生的留言中，基本可以看出这两位十多岁的孩子的心理负担和他们逃避考试而离家出走的原因。

这两位学生离家出走，给社会带来了很大的震动，同时，带给家庭的打击无疑是巨大的。两位学生的家长找儿子心切，丢下家中的农活，到北京、上海、广州等大城市四处寻找，还在报纸、电视四处登广告，花掉了家中仅有的一点钱，还欠了一大笔债。由于在外住不起旅社，又没钱吃饭，他们几次饿昏在马路上，家里的田也荒了，老人也病倒了，学校也很着急。

学生因逃避考试而离家出走，并非个别现象，农村有，城市也有，而农村情况更加严重一些。

那么，孩子们离家出走的深层次原因到底是什么呢？怎样解决

这些问题呢。这些都是应该引起人们深思的问题。一方面，社会给他们的压力过大，学习负担过重。教育体制不尽完善，考试制度不尽合理，家长望子成龙，望女成凤心切，这些都给孩子以巨大的精神压力，使幼小的心灵承受不了如此沉重的负担。并且，他们自身也有心理上的弱点，不成熟。由于部分学生性格内向，学习成绩不好等原因，他们本身心理上也有着诸多障碍。另一方面，由于经济发展不平衡，使得城镇和乡村的部分家庭面临经济困难的现实，尤其农民负担过重，加上学杂费大幅度增长，使得学生面对家庭负担、学费负担。这些负担压得他们喘不过气来。于是，脆弱的学生就动起了逃避考试、离家出走的念头。

针对学生出走的事实，学校、家庭以及社会都应该严肃对待，认真关注。在找出学生出走的真正原因后，应该从以下一些方面加以解决。首先，探索新的教育体制，改革目前不合理的考试制度，把目前的应试教育逐步改变到素质教育的轨道上来，减轻学生的学习负担。其次，增强学生的体质和心理素质，培养正确的观念。第三，加强学生心理咨询，多与学生进行思想交流，了解和理解他们的想法，切实帮助他们解决一些实际困难。第四，培养孩子的自信心和勇气，提高孩子面对现实，战胜贫困、战胜困难的勇气和信心。

临考恐慌寻原因

在不少的考试场合下，经常可以见到这样的情形：有些考生事先准备非常充分，平时成绩也非常优秀，每次测验心理上都很放松和平静，被认为是考试准能取得优异成绩的好学生。可是，当他们一进入考场，听到监考老师宣布考试开始，突然慌了起来，记忆一下子堵塞，刚才还在脑海中的那些概念、定理，忽然间消失了，望着发下来的试卷两眼发呆。这种情况在考试心理学上称为“临场慌”。

出现“临场慌”，是由于大脑皮层神经活动过程中有一种相互诱导的规律。在考试中，考生由于某种心理原因，会在皮层的某一区域形成一个“优势兴奋灶”，一旦“优势兴奋灶”形成，就会对大脑中的记忆元进行负诱导，使与回忆知识有关的神经活动处于抑制状态。“临场慌”症状如果较轻，会一时忘记自己熟悉的知识，耽搁宝贵的时间。如果症状较重，考生就会丧失记忆能力，不能继续参加考试，甚至发生头晕休克。产生这种比较严重的后果是因为知识不能回忆出来，心里突然发急，加强了负诱导；而回忆的抑制又按正诱导规律加强情绪急躁的神经兴奋，最后达到大脑神经系统所不能忍受的地步。因而，考生不得不放弃这重要的考试。

产生“临场慌”有以下一些具体原因：

1. 动机超强。对考生要求过高必定会导致考生紧张情绪，从而抑制了回忆、思维等智能活动。考试心理学认为：智能活动的动机强度与智能活动的实际效果之间关系可描述成一条很有意思的倒U形曲线。如果对考试一点不重视，对自己要求很低，即动机强度很低，自然就难以调动机体兴奋性，就不可能取得理想的效果。随着动机强度递增，智能活动效果也会递增，但动机强度一旦超过了一个临界点，动机过强，反而引起焦虑水平过高，而抑制智能活动。

2. 个性品质。不同的个性品质往往引起不同的临考心理。一般来看，“临场慌”往往发生在那些神经类型属于弱型的考生身上。比如，内向型性格的人碰到意外情况，内心情绪波动较大。因此容易引起“临场慌”。如果自己属于性格内向者，应该在思想上作好充分准备。如果准备充分，不仅能完全避免“临场慌”，而且还能发挥自己谨慎、敏锐的长处，善于发现别人发现不了的细节，从而获得高分。

3. 大脑疲劳。考前如果夜以继日突击复习，不注意睡眠和休息，往往使大脑处于极端疲劳状态，从而抑制神经兴奋，在考场上感到头脑发胀，思维迟钝，记忆混乱。

4. 失败定势。考前的偶尔一次测验考试成绩不佳会使考生在考场上产生失败定势的心理。这类考生尽管平时成绩不错，可一到考场，总有一个阴影萦回在脑海中：“上次考试没考好，这次也可能考不好。”这种莫名其妙而又挥之不去的担心、预感会大大降低大脑智能活动效能，导致“临场慌”。治疗这类心理问题，最好的方法还是运用意志力进行积极的自我暗示。方法是：进考场后，先闭上双眼，做几次缓慢而有深度的呼吸，并且在心中默想一下自己顺利答卷、完成考试的情景。如果考试时遇到不会做的题，可这样安慰自己：“我不会，别人也不会。”

考场中舞弊心理

在大学校园里，每当期末考试时，就会发现教务部门发出的处分通告：某某学生，在考试中夹带资料、某某学生在考试中抄袭。某某学生在考试中递条子，被监考老师或巡视人员当场发现，认定为舞弊，特给予警告、记过或留校查看等处分，考试成绩以零分计，并不允许正常补考。

高校对于考试有成文的规则和纪律，每次考前都要三令五申考场纪律，严禁考场作弊行为。但是，以身试法者屡次发生，难以杜绝。通过大量的研究分析，考试心理学上认为考场作弊主要是以下几个方面的原因：

1. 虚荣心。不少学生过分看重分数，为了入党、评先进或评奖学金，不惜弄虚作假。有的怕考不到高分没脸见人，逃避家长责怪，明知作弊不对，仍要铤而走险。这类学生如果被抓到，往往产

生很强的内疚感，大多能改正。但也有极个别学生侥幸没被发现，尝到甜头后，而变成舞弊老手。

2. 侥幸心理。有不少学生平时贪玩，考前明知自己难以考及格，又不利用复习机会弥补，而把自己的聪明用到投机取巧上面。比如，有些学生不好好钻研知识，而钻研作弊技巧。他们作弊形式多样，难于发现。有的甚至从单干发展到集体舞弊。每一次侥幸得手，往往使他们的侥幸心理更强，作弊胆子更大。他们不以为耻，反而认为自己有本事，嘲笑那些严格遵守纪律而没能考好的同学是“笨蛋”，“胆小鬼”。这类学生往往在考前就作了充分的舞弊准备。

3. 讲义气、碍于情面。考试时，成绩差的学生坐到成绩好的学生旁边，男生坐到女生旁边，好朋友坐到好朋友旁边。一旦题目不会做，就向旁边的学生使眼色、递条子、打手势。而成绩好的学生出于义气，碍于情面，不得不对其进行“帮助”。结果把自己也拉下了水。

除了上面列举的原因外，还有作弊动机。主要表现在两个方面：一是想过关，有的学生平时不用功，又害怕不及格被留级、退学；二是想获得更高分，成绩好的同学也可能为了保持自己的荣誉，不惜作弊。考试作弊者的心理是紧张不安的。因为他们明知作弊违反纪律，也担心被抓到。因而每一根神经都处于紧张状态。作弊心理的形成除了主观因素外，家庭、学校教育方式不当等客观因素也会影响学生的作弊心理。纪律松弛，过分宽容和怜悯、考生压力过大、世俗观念的束缚都会助长舞弊的心理。

消除作弊心理，主要从心理上和教育上去努力。学生首先应树立正确的人生观，反对弄虚作假，把自己的聪明才智运用到学习中。此外，学校应严肃考场纪律，对违犯者严肃处理，决不留情。

同时采取防范措施，将考试作弊行为消除在萌芽状态。

成绩的正负效应

无论是大型综合考试，还是普通的期末考试，每一次考试下来，考生都会非常关心考试的结果，希望早日知道自己的考试分数。我们往往会看到，高考后的学生紧张不安地盼望着发榜；大学期末考试后，许多学生紧张打听老师家的住址，希望早日看到分数。因为分数多少一方面是衡量自己水平的重要标志，另一方面也关系到自己的前途命运，是否及格，能否获得奖学金等一系列问题。在当今社会中，考生的成绩仍然是一个硬指标。

不同的考试成绩，对于考生可能产生不同的心理效应。考试结果会引起微妙复杂的心理效应。当考试取得优良成绩后，考生内心会极度快慰。如果失败，很容易产生自卑感和不悦的心境。考试的失败往往比考试的成功所引起的心理反应更为强烈。因为，有许多学生往往能将挫折来激发自己的进取心，调动其内在潜力。如果把它作为转机，从此更加勤奋用功，不仅能改变学习上的被动性，而且还会磨练意志，改善学习心理品质。但也有部分学生对失败会不在意，他们会认为成绩不能说明能力，不及格也不觉得有什么不好，结果等到连续几门课程不及格才开始坐卧不安。比如，在大学里，规定四门功课不及格会拿不到学位。有些学生在三门补考后才开始感到紧张。这时，老师和同学也会产生同情心，是这些学生接受教育的极好时机。

有些学生在考试中取得优异成绩后，学习热情更加高涨，学风更加严谨，能够正确对待奖励和荣誉，并以此激励自己的进取心。但是有些同学在成绩面前经不住表扬，往往产生沾沾自喜的心情，放松学习，华而不实、掉以轻心，从而使成绩下降。

有些学生能正确对待考试失败带来的挫折、愈挫愈奋，百折不挠，奋发自强。可是也有一些学生考试失败后，锐气顿减，意志消沉，缺乏自信，徘徊不前，甚至影响身心健康，造成心理变态。更为严重的是，有些高考失利的学生往往由于想不开而采取过激行为。考试结果对考生产生的不同心理现象，不仅是一种客观反映，而且是对每个考生心理品质的检验。

考生需要正确对待考试结果，每场考试下来，都应该进行反思，以利于总结提高。做到有进取心，在挫折面前不低头。失败是成功之母，失败比胜利更能激发人的上进心。并且也不会让胜利冲昏头脑而停滞不前，记住谦虚使人进步，骄傲使人落后。学海无涯苦作舟，不进则退。只有不断努力的人才能在考试中勇攀高峰。

保持考前的健康

身心健康在复习考试中起着至关重要的作用。因为考试是一项十分艰巨的工作，所以，保持健康的身心对于考生的重要作用不可忽视。

怎样保持身心健康，下面分别从饮食、睡眠、锻炼以及心理健康四个方面谈论：

1. 考前要注意营养和饮食。考试前，许多考生和家长都会关心到饮食的问题。不少家长简直成了考生的后勤部长，想方设法弄来大鱼大肉给考生吃，并且不惜花费许多金钱购买各种补脑液和营养品。

那么，考生到底应该吃什么呢？结构平衡且品种多样化的饮食是比较理想的。

大脑需要多种营养，特别是蛋白质、矿物质、维生素等。营养

在很大程度上影响着大脑，大脑又影响到智力发展。食物与智力有联系，与机体联系更密切。医、食同源。因此，饮食有方，既可促进身体发展，又可促进智力的发展。

考生可以参考选择以下一些类型的食物。

(1) 健脑食物。例如，豆类、鱼类、牛奶、菠菜、胡萝卜、水果等

(2) 增加动物性蛋白质比例，降低植物性蛋白质的比例，适当调整膳食结构。

(3) 防暑健体食品。在炎热的6、7月份，为防考生中暑和过度疲劳，可吃些咸萝卜干，咸菜少量而多饮凉开水、桔子汁饮料及清凉盐水、盐汽水、酸菜汤等。另外，适当增加一定营养，如青蒿、菠菜、西红柿、茭白、淡豆豉、蜗牛、西瓜和水果等。

2. 考前要注意睡眠。

人的一生中的三分之一是在睡眠中度过的，但在睡眠期间，人脑并未休息而仍在日夜不停地工作着，只是改换了活动方式，进行着一系列主动的调节作用。睡眠是人们生存以及能够很好地工作所必需的，尤其是复习考试期间，更需要注重睡眠的质量，以保持充足的精力。长时间不睡觉，易引起睡眠失调，如失眠。临睡前看书、学习、积极思考问题、争论等也会影响睡眠。烦恼、焦虑更影响睡眠。而当外界环境没有听、视、痛等刺激时就极易导致睡眠，在单调的环境里易疲倦、嗜睡。无事干的情况下，睡眠可能更多更好。

要保证良好的睡眠，首先要注意睡姿和方向。睡姿一般可分为仰睡、侧睡和俯睡三种。仰睡因腿部肌肉不能完全放松而睡得不

适；俯睡易压迫心脏，面部往往埋在枕头里而影响心跳和呼吸，易做恶梦，醒后常感到累，浑身不适。所以睡姿以侧睡为好，它利于关节舒展放松，双臂自由旋转，两腿自然弯曲，脊柱前屈，全身肌肉松弛。而右侧睡为最好。关于睡向，考生可选择自己习惯的睡向，以舒适为宜。

同时，复习考试期间要预防失眠。做到：睡前一段时间不要过度兴奋，可散步，静坐一会，或用温水泡脚，以解除学习带来的紧张；晚上不要饮咖啡或浓茶等刺激性饮料，晚饭不宜过饱，睡前不要多饮水；采取右侧卧的睡姿；保持卧室整洁、安静、空气新鲜；加强锻炼，养成良好的生活习惯，保持正常的生活规律，定时睡眠。

3. 考前注意锻炼。

适度的锻炼，在紧张的复习考试期间，大有益处。如到四周轻松地散散步，到附近商店逛逛，到操场上做做健美体操。这些都有助于转移注意力，并使你再一次轻松地投入学习，高效率地看书和做题。

当然也可以在原座位上做些简单的伸展运动，如手掌紧握在一起，然后向头顶上方伸展双臂，尽力向上、向上。这短暂的运动，可使你尽快消除体内的紧张感。

4. 考前注意心理健康。

由于考试的紧张压力，考生心理可能会出现紧张和性情急躁。易发脾气，爱吵架，使人感到难以相处。考生在这段时间内，要做好充分的思想准备，调适好情绪，保持自己的心理健康。尤其是在进考场前，要提前准备，及早出发，以免路上慌慌张张影响情绪。

提高解题的能力

有不少学生，平时成绩都不错，而一旦进了考场，却考不出自己应有的水平。他们常常百思不解，是什么原因，限制了他们解题能力的发挥。

应考，是充分发挥个体积极性，创造各种条件迅速有效地解决考题，力争获得好成绩，以满足个人或社会某种需要的一种活动，这要求考生除具有相应的知识技能外，还要考生具有较强的解题能力。怎样在短时间内提高解题能力呢？

1. 理解考题特点。

考题的拟定主要是考虑：配合评价教学效果或实现升学、就业，评定职称的考试目的，把对知识技能和能力水平的评价与考试效果联系起来；考题具有代表性，题型多样，整个试卷有较高的信度，效度和区分度，适合考试需要和考生的实际情况；尽量避免暗示答案的线索和减少无关的解题障碍；重视记忆、理解、识别和评价等固定反应型考题、兼顾考查运用知识能力及创造性的自由应答型考题。

在标准化考试中，多采用客观题。一般试卷考题难易比例为：高难度题占20%，较高水平的题占40%，中低水平的题占40%，考题形式一般以选择、填空、问答、改错、判断、自由反应题(论述)、作文等形式出现。

不同类型的考题有不同的考查目的以及不同的解答要求。选择题：包含四选一或多项选择。例如就数学选择题来说，可分为定性、定量和综合三大类。解答数学选择题的方法，可将它作为常规题来解，再将求得的结果与备选答案相比较。如英语选择题可采用平行结构法、排除法等技巧来解选择题。

填空题：解答填空题主要考记忆能力，要求填写的句子通顺，而且要准确。

改错题：侧重考查考生的理解和应用。解此类题，首先要从题目所表达的整体上去思考、判断、限定、表述等是否恰当？其次是变换某些句子或词或字，看是否与已学过的科学原理、客观事实、标准规范等相矛盾。最后在理由充分的条件下，用最恰当的字或词或句子更换错误部分。

问答题：侧重考查考生对教材重点章节的理解、运用及思考方法、表述等方面的掌握。解问答题首先要明确是什么问题和解答范围的具体要求，其次是依题意及题型特点进行符合要求的解答。

2. 掌握应试策略。

考试主要是笔试，笔试要求应考者在规定时间内或情景里就试卷的题目按其具体要求作出书面解答。主要考查考生知识水平和能力水平，首先注意时间的分配，以免时间不够用。一般来说提前15分钟进考场后，把该做的准备工作都做好，在拿到试卷后，填写好应该填的栏目，然后浏览一下整个试卷，一是检查试卷是否有错，二是做到心中有数。考试开始后，按先易后难的原则解题，争取留出20分钟做检查。考试时间的分配，要根据考题的数量、难度和考生的实际情况来确定，要求统筹兼顾，留有余地，而不能顾此失彼。对于一时想不出的题可放到后面做。

答题的方法可采用直觉法、先易后难法、顺序答题法，考生应根据自己的知识基础、做题习惯和临场心理状态，结合应考科目的特点和试卷的具体情况确定答卷方法。此外，为了提高答卷质量和效率，可采用如下答题策略：纵观全局，先易后难；仔细审题，慎思解法；照章办事，抓住要点；坚定信心，因时制宜。

面试的基本对策

面试主要包括口试和实际操作能力，主要考察考生的语言表达能力、应变能力、实际操作能力和技能技巧，同时，也可考察考生的性格，气质，仪态，身体发育，健康情况等。

随着目前高校并轨招生，毕业分配制度改革，大学生需进入人才交流市场，求职的过程也就是面试的过程。常常可以看到，不少成绩优秀的学生，在面试时或者因为紧张不安而不知所措，或者言语不清，辞不达意，表述困难，或者因羞怯脸红，无法展示自己的才智，或者因衣冠不整而遭淘汰。

怎样才能过好面试关呢？

首先，应了解面试的程序和要求。口试和实际操作考试可以单独进行，也可以作为笔试的补充；可以统一规定题目，也可以抽签。口试就是考生在主考面前直接回答主考提出的问题。或是按要求进行朗诵、演讲等。

面试内容是十分广泛的，需要考生具备多方面的心理素质和临场应变能力。

其次，要掌握一些策略和技巧。比如说话时要表情自然，发音准确，语言流畅，不装腔作势，要有礼貌。

另外，要选择好着装。服装要符合自己的身份和面试的要求，要整洁大方，轻便协调，与自己的形体，肤色相适应。服装的色彩要和谐，一般宜穿浅色衣服。既不要过分追求华丽、猎奇过于赶时髦，也不要太随便，衣冠不整。入场时要落落大方，潇洒自如，切忌东张西望。眼神应注视主考者，自然得体，既严肃又活泼，切忌

呆板。眼神的使用，要与有声语言、手势、姿态密切配合，协调使用。手势要适度，要考虑效果，不可不用，不可乱用。站姿多采用前进行的站法，即一脚在前，一脚在后，两足稍有距离，重心稍侧重于前足，身体微微向前。这样能给人以向上的，振奋的感觉，富有健康和谐的美感。

面试综合性较强，考生应发挥临场应变能力，做到：观察敏锐，反映迅速、判断准确，切忌只顾自己“信口开河”，不注意考官的表情。另外，处变不惊，沉着、冷静。当遇到意外情况时，迅速、果断、正确地采取措施，尽量把事态消灭在萌芽状态。

第16章审美心理

爱美之心，人皆有之。

在社会生活中，美是一种极其巨大的精神力量。无论是闪光的珠宝，还是美丽的女郎，无论是幽静、典雅的自然风光，还是充满生机的社会生活，无论是流芳百世的诗、词、小说，还是艺术大师的绘画作品，其所包含的美都能陶冶人的性情和情操，在人的心灵中会激起阵阵涟漪。

每当你欣赏一幅隽永的绘画艺术，或是阅读优秀的文艺作品，当你流连忘返于鬼斧神工般的自然山水，或是观赏令人动情的影视巨片，当你被英雄、烈士的豪迈气概和高贵品质感动得热泪盈眶，或是被漂亮的女郎深深吸引的时候，一种美感便会油然而生，并且久久地萦绕在你的脑际。你由此会感到愉悦，感到甜美，感到崇高。但是，萌发美感时内心活动的奥秘在哪里呢？

美是一种抽象的概念，美究竟有什么特点，并非每个人都能明白的。为什么一千个读者有一千个哈姆莱特，一万个读者有一万个林黛玉呢？

“蜡烛有心还惜别，替人垂泪到天明”。人的情趣与物的情趣会往复回流，有时候，物的情趣随人的情趣而定。比如，当一个人高兴的时候，他会觉得山在欢，水在笑，而当他痛苦悲伤的时候，他会觉得风云花鸟都随之默默愁苦；当他惜别时，他会感到蜡烛为之流泪。凡此种种，无一不是移情作用的结果。

在艺术鉴赏中，怎样体验到所谓“无言之美”，人们为什么会审美对象一见钟情，听到美妙的音乐就感到舒服，这就等于美感吗？你有过“充耳不闻，视而不见”的审美感受吗？

审美需要训练，借助以下的审美心理训练，你会有茅塞顿开，豁然开朗之感，乃至“欲穷千里目，更上一层楼”。

美在反复欣赏中

有一位年青的大学讲师，分到房子后布置房间。他挑了两张画贴在房间。一张是名画维纳斯的雕像，另一张是泳装女明星像。起初，他都十分欣赏这两张画，而过了一段时间，他却越来越喜欢维纳斯的美，而对漂亮的泳装女郎却觉得味同嚼蜡。这说明，内容丰富的审美对象耐人寻味，诱导人们在反复观赏中不断探求内在的意蕴。而肤浅单调的审美对象则很快引起审美者的倦怠。

为何“好书不厌百回读”？从审美心理学来看，文学艺术主要是能满足人们的情感需要，填补经验空白的东西。人们对艺术作品所反映的“探不见底”的生活内容和思想内容的陌生感，会激发起求知的兴趣和欲望。

当然，有些人在看优秀名著时，不愿反复地看。这种审美心理涉及引起审美探求的主观原因。读者对于优秀名著，每次重复欣赏，逐步深入，层层递进，逐步吸取以前未能体验到的新奇内容，这样，审美对象才能百看不厌。

想象是艺术之翼

我国历史上最伟大的诗人之一，唐朝的“诗圣”杜甫，曾写过这样两句脍炙人口的诗句：

“窗含西岭千秋雪，

门泊东吴万里船。”

这两句千古流传的诗句，读后使人不禁浮想联翩。一个“含”字，把眼前的窗棂与千年的积雪扣在一起；一个“泊”字，把静态中的门框和远航中的客船联成一气，使人们的想象从眼前的美好景色扩展到悠久的时间和广袤的空间。

再比如，荷马史诗中描写绝色美女海伦，又是另有一番的情趣。由于争夺这位美女，引发了希腊人和特洛亚人长达十年之久的战争。诗篇中并没有直接描写海伦的美丽，而是通过写当海伦出现在那些长老们的面前时，连尊贵的长老也窃窃私语。双方都为她死了那么多人，流了那么多血，也是值得的。海伦到底有多美，让读者自己去体会。这与唐朝大诗人白居易描写杨贵妃美貌时，用“六宫粉黛无颜色”的诗句，让读者充满遐想，有异曲同工之妙。

诗歌饱含着想象。艺术创作和艺术鉴赏都离不开想象，艺术靠想象而存在，想象是艺术的心理基础。缺乏想象力的作品是苍白的，是吸引不了读者、打动不了读者的心的。比如，目前，许多的文艺作品，包括电影、电视剧、小说等作品，唯恐读者不懂作者的意图，在作品中想方设法突出主题。写科学家搞研究，总是走路撞电线杆，公安人员破案，总是不停地抽烟、熬夜，眼充满血丝等。这种肤浅直露地表白，只能让观众和读者感到厌烦。著名影星嘉宝所主演的电影《瑞典女王》，也给观众留下了丰富的想象空间。当拍到女王失去情人、站在船头这一场景时，导演启发嘉宝：“什么也别演，你什么思想也没有，连眼睛也不要闪一下。”而电影公演时，观众看到这个镜头时却大为感动，认为这女人“悲痛得欲哭无泪”，认为她真有勇气。这种演技给观众留下想象时间和空间，充分调动了观众再创作的乐趣和能力。让观众根据自己的心理给演员加上去种种表情，在再创作中领略影片的意趣。

审美心理的差异

不同的读者对同一审美对象，会有不同的审美效果和差异。此所谓“仁者见仁，智者见智”。

比如《红楼梦》中的林黛玉的艺术形象，对于像贾宝玉这样富家公子哥儿来说，是美丽的，然而对为生计而奔波的穷人家来说，一点儿也感觉不到美。

再如，世上奇花异卉很多，但不一定让人们都喜欢。宋代周敦颐在他的《爱莲说》中说：“晋陶渊明独爱菊。自李唐以来，世人甚爱牡丹。予独爱莲之出淤泥而不染，濯清涟而不妖，中通外直，不蔓不枝，香远益清，亭亭净植，可远观而不可亵玩也。”陶渊明爱菊之“隐逸”，世人爱牡丹之“富贵”，周敦颐爱莲之“君子”。这里的审美对象“花”，都注入了欣赏者的精神活动，成了欣赏者的性格特征。

清代文学家龚自珍写了一篇《病梅馆记》，批评当时人“梅以曲为美，直则无姿”。对于审美对象“梅花”，不同的时代有不同的审美心理。以病梅为美，正反映了清朝末年政治腐败，扭曲人性的现象。

对于女性美的审美心理，不同的时代，不同的地域，不同的人有着审美心理上的差异。唐代以妇女丰满为美，把杨贵妃视为天下美人，古代以妇女小脚为美。可见，审美心理上的差异是审美过程中一种带规律性的普遍现象，是合乎情理的。

引起审美心理上的差异，还有一个重要因素就是“情”。所谓“情景交融”、“情随景迁”。人们的感情的变化会引起对审美对象的变化。一个很有名的例子便是范仲淹对于岳阳楼的不同感受，“若夫淫雨霏霏，连月不开，阴风怒号，浊浪排空”时登岳阳楼，“则有去国还乡，忧谗畏讥，满目萧然，感极而悲”的情绪。

而“至若春和景明，波澜不惊，上下天光，一碧万顷”的时候，登岳阳楼，“则有心旷神怡、宠辱皆忘，把酒临风，其喜洋洋者矣”的感觉。

在审美心理中，“情”是十分重要的。常言道：“情人眼里出西施”，“爱屋及乌”。但是在现实生活中，对审美对象如果过于偏重感情，就会歪曲事物的本来面目，因而需要加以注意。怎样看待审美心理活动的差异？

第一，运用唯物主义哲学观，存在决定意识，意识对存在具有反作用。在审美过程中，不过分强调客观美的主观认识。

第二，美是客观存在的，审美则是主、客观的统一。美作用于人的大脑时，会因为社会、精神、伦理等条件产生审美的独特倾向。

完形心理续红楼

我国历史上最伟大的文学家曹雪芹花十年心血写成了《红楼梦》这一巨著，遗憾的是，他只写完了前八十回，留给后人没能完稿的《红楼梦》，于是，这未完的红楼梦给后人以没完没了的诱惑，让后人按自己的思路续红楼梦。最著名的则是高鹗的续红楼梦。此外，见诸文字的还有数十种“续梦”、“后梦”和补梦。其中，有的让宝、黛当场大团圆；有的让钗、黛合而为一；有的让金陵十二钗皆亡；有的让贾府兰桂齐芳，等等。各种续法可谓五花八门，不一而足。

这种续梦心理在审美心理学上称为“字形心理”，又称为心理的“完形趋向”，这是指人脑神经系统的一种独特的组织功能。只是已具备了主要的条件，心理的组织作用总是尽力趋于完善。在文艺欣赏中，人们往往会根据已有的经验，对正在发生或将要发生的

事情作出自己的推断，以获得某种完整的印象、概念、结论或感受。

美神断臂维纳斯，其断臂不知激发起多少人的惋惜之心。许多人试图为维纳斯接上断臂，并想尽各种各样的方法，为维纳斯设计了各种姿式的“玉臂”。以此来弥补维纳斯断臂的遗憾，让其更完整。虽然，所有的设计都不理想，是添足之笔，可是，人们这种“续臂”心理，正是完形心理的自然流露。

这种完形心理，常常被许多艺术家在创作过程中有意识地加以利用，来获得独特的艺术效果。比如，一位著名的相声演员曾说过这样一段相声《扔靴子》，相声情节很简单，但却妙趣横生，正说明了人的完形心理。大致情节是说，一位老人把自己楼上的一间空房租给一位年青小伙子住。小伙子当时交上了一位女朋友，每晚谈恋爱后很晚才回到住处。每次回来后，脱下自己的皮靴，扔在地上，发出重重的两声响声。老人需要安静，因而被那位小伙子吵得不能入睡。于是，老人要求小伙子晚上回来后轻一点。到了晚上，小伙子与女朋友约会后回到家，又脱下一只靴子重重扔在地上，发出很大的声响，这时，他突然明白过来，就轻轻地脱下另外一只。而习惯了两声响声的老人则左等右等，心烦意乱，彻夜难眠。第二天天刚亮，老人就跑上楼去，对小伙子说：“你扔了一只，还有一只怎么不扔下来。快搬家吧，小伙子！”这位老人在心理上已经形成了固定的心理定势，一旦听不到第二声响声，就感觉到事情还“没有结束”，自己精神上的应激状态也就无法了结，因而他会彻夜失眠、心情烦躁。这种艺术作品利用人们的完形心理，获得了满意的喜剧效果。

这种利用完形心理来取得艺术感染力的方法在绘画、摄影、小说、影视中运用较多。如绘画、摄影中的“心理线条”和影视、小说中的“悬念设置”等艺术手法。南宋大画家马远、夏圭等人绘图

作画时常绘“马一角”、“夏半边”，但人们欣赏他们的画作时往往能在内心勾勒出完整的景物形象，并且觉得比欣赏细描实写的工笔画更具神韵，更具情趣。

蒙娜丽莎的微笑

蒙娜丽莎那永恒、独特而又神秘的微笑，让无数看过她的微笑的人，都感到陶醉和迷恋，并感受到极其强烈而迷乱的震荡。蒙娜丽莎的微笑历经几个世纪，依然使那些长久注视过她的人谈论着她，莫衷一是。

达·芬奇创造了蒙娜丽莎的微笑，那么，是什么原因使他能够画出这迷人的《蒙娜丽莎》呢？

达·芬奇的童年经历决定了他能画出《蒙娜丽莎》，这幅画综合了他童年时代的经历。达·芬奇是个私生子，早年随生母生活，5岁时又被生父的家庭收养，一直到自立为止。由于早年只有母亲的关怀和温情，遭人遗弃的母亲出于对孩子的怜和爱，不得不表达出她对曾经享受过的爱抚的所有记忆和对新的爱抚的渴望。她这样做，不仅为了弥补她没有丈夫的痛苦，而且也为了补偿她的孩子所得不到的爱抚。因此，她用她的小儿子来代替她的丈夫，从而使他产生性早熟。后来，达·芬奇随父亲生活，因而对母亲的爱被压抑了，但并没消失，只是暂时保留在潜意识当中。当他在以后的岁月中，遇到了一位画家的妻子蒙娜丽莎时，他的内心深处唤起了对生母那种欢乐和美好的记忆。于是，达·芬奇在这种复活了的记忆影响下，画成了迷人的《蒙娜丽莎》。

从审美心理学来说，艺术的创作有时会来自于长期压抑在潜意识中记忆的唤起，来自于童年时代内心深刻的体验，来自于遥远、模糊的童年时代的某些经验的触动。正如达·芬奇从童年时代起，

就在他的潜意识里有了蒙娜丽莎迷人微笑的形象，一旦被触动，这个形象就被唤起。因而，达·芬奇在蒙娜丽莎中遇到了自我，他把自己的大量本性画在肖像中，她的特征在达·芬奇身上，全在于神秘的移情。

再造想象的唤起

在文学欣赏中，有一种心理现象，就是“再造想象”。所谓再造想象，实际上是指读者在阅读文学作品时进行一种形象再创造活动。读者在阅读过程中并不是在被动地接受，而是在接受中又增添了自己的再创造。读者在不知不觉中已经动用了自己的形象记忆和感情记忆，以一个攫取者与创造者的双重身分进入到艺术作品展现的境界中。因而，作为审美对象的文艺作品中的艺术世界，就好像拉回到了真实世界，作品中人物的喜、怒、哀、乐就很容易感染给读者了。

曾经在我国上映的台湾电影《妈妈，再爱我一次》，观众在欣赏影片的同时，不知不觉地把自己融进影片主人公的生活之中。随着故事情节的发展，与他们同呼吸，共命运，好像置身于其间。这部电影曾使多少观众为之流泪。

充分运用读者和观众再造想象的例子，莫过于中国历代诗人、文学家。伟大的作品贵在意境和含蓄，而不直接表露。高明的文学作品总是深有蕴致的，然而，每一位读者都有自己不同的生活经历，他们阅读文艺作品时总是借助于再造想象，深入作品描绘的环境和形象之中，用自己独特的方式来体验作品。

比如，古人注重离别之情，诗词当中描写送别的诗句非常的多。诗仙李白的送孟浩然之广陵的那首诗，意境深远，脍炙人口：“故人西辞黄鹤楼，

烟花三月下扬州。

孤帆远影碧空尽，

惟见长江天际流。”

再看唐朝大诗人王维的一首送别诗：“车徒望不见，

时见起行尘。”

唐宋八大家之一的苏轼，送其弟子时，写了一首送别诗：“登高回首坡陇隔，

惟见乌帽出复没。”

欧阳修也有一首送别诗：“平芜尽处是春山，

行人更在春山外。”

这些伟大诗人的著名诗句千古流传，每当读到这些诗句，脑海里就会浮现出不同的送别情景：离别将至，斯人已去，车影渐渐消失在车轮卷起的尘烟中；或者远去的身影渐渐消失在山坡之间，惟见那顶熟悉的黑帽子还在隐隐若若的闪现；或者故人已远去，只见江水东流、碧空已尽。此时，读者自然会联想起自己生活中送别亲友的场景和情绪，在情绪上受到诗中意境的感染，甚至会在脑海中闪现出一些细节出来。比如，妻子的眼泪，朋友的难舍，分别的惆怅等。并以此来补充诗词所提供的画面。反之，假如诗的作者直露地表达自己的离别感情，说自己是多么依依不舍，多么留念故友，那么，诗篇将是一种怎样的普通之作，怎么能流传千古呢？这正如古人所说：“景愈藏，境界愈大；景愈露，境界愈小。”

一方面，作者充分运用文学欣赏中唤起读者再造想象的心理特

点，使自己的作品更加有深度，有感染力。另一方面，作为读者和观众，也需要了解这一心理特点，在阅读和欣赏艺术作品时，积极地唤起自己的再造想象，把自己置身于情景之中，这样便能更快地感受到优秀作品的魅力，从中汲取更多的美感和知识。

情爱之中生美感

无论古今中外，爱情总是人生的一个永恒的丰题。爱情的世界是令人陶醉的。在这个神话般的世界里，每一位少女都在寻找自己心目中的白马王子，每一个男孩都在追求美丽的、充满吸引力的意中人。有一位名人曾这样说过：爱恋就是“美的感情”的渐渐浓厚。所谓“美的感情”，是指在审美感官、审美直觉和审美体验的参与之下，审美者之间在审美经验里存在着某种程度的一致性的基础上应运而生的，并且是在由表及里的过程中渐渐浓厚的。

对于初恋的审美心理，具有外表美感价值和精神内涵美感价值两方面的审美感。更通俗地说，就是男女青年在初恋的过程中，选择对象首先注重外表美的生理快感，即追求漂亮、英俊、潇洒，进而注重内在美的情感愉悦，即注重理想、情操、个性以及智慧等方面。这就是所谓“美的感情渐渐浓厚”。

首先是外表价值。一位衣着得体、漂亮潇洒、举止优雅、健康活力的外在形象会使人产生十分愉快的印象。由于人的审美感首先着眼于对象的外观，因而异性的相貌、仪表、言谈、举止、风度等形象和声音的刺激，通过相应的感受传入大脑皮层的相应部位，经过下丘脑的协调作用，会使人唤起美感，产生对异性的倾慕和爱悦。

男性追求女性的外在美，一般是要求苗条、健康、身材匀称，皮肤细腻、光洁，毛发浓密、光泽，眼睛明亮有神，牙齿洁白整

齐，鼻梁挺直，颈子颇长。而男性的美，一般认为是体形魁梧协调，肌肉结实，富有力感，胸廓宽阔厚实，面孔轮廓清晰分明，五官和谐粗放。这些都所谓静态美。

外表美还包括服饰美和优雅的言谈举止即风度美。服饰美主要指衣着、化妆、装饰以及打扮形式。得体的衣着不仅可以使人外表增色，即所谓“三分长相、七分打扮”，而且可以突出人的个性特点。在言谈举止中，好嗓子和甜润的音色使人陶醉，文明的举止也会使其产生吸引力。风度是十分重要的动态美感特征。这就要求人“站有站相，坐有坐相”。

其次是内涵价值。常言说，人不是因为美丽才可爱，而是因为可爱才美丽。心灵美是更深刻、一更持久的美感。内涵美是一种内心愉悦体验。人的美包括外在美和内在美，而主要取决于内在美。内涵美具有非常丰富的内容，概括起来，主要有个性美、智慧美、理想美和情操美几个方面。

男女青年在选择对象时所追求的是，要求有良好的气质、坚定的意志、广泛的兴趣、坚强的性格以及独特的神秘感与魅力等等。对于男性，要求勇敢、刚强。一般认为，男性气质美最主要的特征是富有强烈的力感，比如沉稳、刚毅、豪放、坚韧、执著、豁达、果断、勇敢等。对于女性，在审美心理上则要求温柔、善良和善解人意。柔感是女性的天性，是女性气质美的重要特征。柔感能够促使爱情在和谐配合的基础上得到充分的发展。此外，神秘感和魅力也是个性美的一个重要方面。这种自然的、本性的流露愈强烈，愈具有吸引力。

内在美中的另一个方面是智慧美。智慧是指人客观存在的智力结构和各种能力的外在表征水平。言谈中的睿智、幽默；眼神和举止中的聪慧与机智；事业探索中的才智能力和生活中的智慧闪光等

等方面是智慧美的主要体现。智慧美可以使异性倾倒，而且还可以在在一定程度上弥补外形美的缺陷。市智力低下、平庸无能、缺乏进取心，只会使爱变得枯燥乏味，增加爱恋的挫折和痛苦。

此外，具有远大的理想、强烈的事业心，正确的人生观和坚定的信仰，是理想美的体现。具备优良的品质、高尚的品德、坚贞不渝的情感、相互支持和无私奉献是情操美的主要体现。情操美是陶冶纯洁和美好的爱情的重要前提。

处于初恋时期的青年男女，应该了解初恋审美心理。在选择伴侣时，要以内在美为第一位，同时注重外在美。并且要逐步培养自己的内在美和外在美，使自己成为更富吸引力的人。

投石冲开水中天

在中国文学史上，有一段千古流传的趣闻轶事，说的是唐宋八大家苏轼的妹妹苏小妹三难新郎秦少游的故事。秦少游是宋代大文学家，苏小妹生长在文学世家，也是一位难得的女才子。夫妻俩不仅是郎才女貌、才子佳人，更是一对文坛佳偶。新郎秦少游进洞房时，新娘苏小妹设了三关，出对联让新郎对。新郎心想，自己是闻名的文学家，区区对联简直是小儿科。于是，苏小妹先后用纸条写两句上联，让侍女传出，新郎秦少游看后，立即对出下联，轻松过了两关，心中十分高兴。等到侍女第三次传出纸条，秦少游漫不经心地拆开纸条，只见上联写着：“闭门推出窗前月”

新郎看后，脸上的笑容没有了，眉头紧锁，苦思良久，仍对不出下联。于是，他走到院子里，望着一池清水苦思，正好这时，苏轼得知，于是前来相助，苏大哥并没有直言相告，而是投一石子于水缸中，激起一片水花。秦少游一见茅塞顿开，脱口吟出下联：“投石冲开水中天。”

于是，秦少游过了苏小妹的三关，欢天喜地进了洞房。这则轶闻，说明了在文艺创作中原型启发的作用。这里，投入缸中的石子就是原型，这个原形，给秦少游以启迪。原型启发在文艺创作中具有很大的作用。文学家创作得益于原型。

当代青年作家赵丽宏，偶在盛夏纳凉时看见一棵无名的小草在可怜的土壤中奇迹般地生长，并且长得生机勃勃。于是，作者由此联想到在动乱年月中的年轻人顽强地成长，像小草一样顽强。作者因此获得灵感，一口气写出了佳作《生命草》。

在生活中，“原型”到处都有，但并不是所有的人都能从中获得启迪和益处。很多人对“原型”熟视无睹。因为要获得原型启发，创造出生动感人的艺术形象，不仅依赖于客观事物本身的特点，更取决于作家本身的心理状态。

艺术欣赏的共鸣

在欣赏文艺作品时，有一种心理现象便是共鸣。欣赏者在欣赏艺术时往往伴随着强烈的感情冲动。先是设身处地，渐入佳境，然后便进入忘我的心理状态中。此时，欣赏者心目中的“我”，几乎与审美对象中的“我”融为一体，与角色同喜同悲。有时，欣赏者还能从中发泄内心深处的忧虑情结，产生心灵激荡。

读过《红楼梦》的读者一定不会忘记林黛玉听《牡丹亭》而感伤，听《西厢记》而落泪。《红楼梦》中有段黛玉听艳曲的精彩描写，摘录如下：

一日黛玉偶经梨香院墙外，贾府戏班正在里面演习《牡丹亭》戏文，初闻“原来姹紫嫣红开遍，似这般都付与断井颓垣”，她怦然心动，感慨缠绵；又听到“良辰美景奈何天，赏心乐事谁家院”，不觉点头自叹；再听唱道：“则为你如花美眷，似水流

年”两句，益发勾起一腔愁绪；等听完“你在幽闺自怜”等句时，黛玉“越发如醉如痴，站立不住，便一蹲身坐在一块山子石上”，她细细品唱词滋味，联想到“水流花谢两无情”的诗句，以及《西厢记》中“花流水流红，闲愁万种”的唱词，由彼及此，由表及里，不禁心痛神驰，眼中落泪……

林黛玉的感伤与落泪，便是一种共鸣现象。小说中把林妹妹的共鸣心理特点刻画得非常细腻，惟妙惟肖，于是产生了神奇的艺术感染力，使读者为其吸引，为其感动，产生共鸣。

产生共鸣的现象还有这样一个有趣的例子。著名演员陈强在解放战争时期，曾在延安演过话剧《白毛女》中的黄世仁，由于剧情感人，表演真挚，使得台下的战士在看戏过程中产生无比强烈的共鸣心理。当演到恶霸地主黄世仁打死杨白劳，抢走喜儿时，观众席中一片啜泣声。突然，一位新战士怒不可遏地站起来，举枪瞄准扮演黄世仁的陈强，向他开枪，口中喊道：“打死你这狗地主！”幸亏坐在旁边的班长反应及时，把枪夺下，才避免了一场悲剧。这位小战士家中也有过类似杨白劳所受的悲惨遭遇，因此，在他心中就产生了强烈的共鸣。

共鸣是一种复杂的审美心理现象，它的出现与强烈程度，与欣赏者的生活经历、个性气质、文化水平、甚至兴趣爱好都有密切关系。显然，如果让林妹妹看《白毛女》，她不至于“如醉如痴，站立不住”，而如果让小战士隔墙听《牡丹亭》和《西厢记》，他很可能不知所云，无动于衷，更谈不上冲动到无法克制自己的情绪，而达到忘我的程度。

产生共鸣的差异性，从宋代几位大诗人的故事中也能得到揭示。欧阳修以爱才好客著称，故最欣赏孔融“坐上客恒满，樽中酒不空”的诗句；范仲淹为人清严，最喜论兵，故常好诵韦应物“兵

卫森画戟，燕寝凝清香”的诗句；苏轼性嗜清静，又与其弟辙手足之情最深，故其爱诵“宁知风雨夜，复此对床眠”的诗句。

共鸣的出现还因时而异，因人而异，因性别而异。比如，男性喜欢“大江东去，浪淘尽、千古风流人物”，喜欢“金戈铁马，气吞万里如虎”，喜欢“怒发冲冠，凭栏处，潇潇雨歇。抬望眼，仰天长啸，壮怀激烈”的豪迈气概。女性则欣赏“落花人独立，微雨燕双飞”，欣赏“莫道不消魂，帘卷西风，人比黄花瘦”之类的诗词。

总而言之，共鸣是灵感赐予我们的一种醇美的享受。虽然，我们会在强烈的情感冲动下，心灵激荡，声泪俱下，但当我们拭去泪花，心情平静之后，就更容易体会到一种心灵的纯净、一种情感上的升华，以及在经过感情宣泄之后，重新达到一种心理平衡，从而体验到一种特有的轻松愉快。

我们在明白了共鸣这一心理现象的奥秘之后，就可以在欣赏文艺作品时，通过与作品中人物或情节的共鸣，来打开自己心灵的闸门，任其宣泄，以达到审美享受和心理健康。

小品走俏的心理

在当今的电视屏幕上，在收视率最高、播放最多的节目中，小品无疑高居榜首。无论是在平时的《综艺大观》，还是亿万人瞩目的春节联欢晚会节目中，小品都成为亿万人喜闻乐见的艺术形式。黄宏、宋丹丹的《超生游击队》，赵丽蓉、巩汉林的《如此包装》，赵本山的农民模特队等许许多多的优秀小品，给人们留下深刻的印象。小品反映了新时代的群众所拥有的新的审美倾向中不可忽视的审美心理现象。

为什么在众多的艺术形象中，戏剧小品这一原来只作为演员用

来练习的形式，能大红大紫，受亿万人青睐和喜爱呢？

第一，小品的表演精、奇、巧，很容易引起观众强烈的美感共鸣。小品短小精悍，独具艺术特色，取材虽小，但往往能反映生活，充满时代气息。小品的精，表现在小品力图做到单纯而不单薄，简练而不简单，含意深刻、意义深远。小品的巧，表现在小品在方寸之间展现剧情，总是运用悬念铺垫、对应、比较、暗示等多种构思手段，以调动观众的再造想象，从而达到意料之外，情理之中，思接千载、视通万里的艺术效果。小品的奇，表现在小品善用夸张或调侃的手法针贬时弊，倡导高尚。从审美心理学来看，形式美一旦有了艺术特色，即所谓有了“性格”，那它就不单具有“感觉的魅力”，而且具有“美感的魅力”了。小品独特的艺术特色，使小品能放射出美感的魅力，使观众在小品的夸张、幽默的表演中，感受喜、怒、哀、乐，从而引起自我宣泄的一种畅快淋漓的感受，并引起思索和感悟，进而激起强烈的美感共鸣。

第二，小品的内容所特有的“熟悉的陌生”效果，能够激发起观众审美兴趣。在审美过程中，人们往往对自己熟悉的审美对象特别会发生探索、感受的兴趣。比如说，碰见多年不同见的老同学，会产生叙旧的兴趣，而对陌生人，则会视而不见。再如，故地重游，特别会勾起游兴。这就是所谓的“熟悉的效果”。小品往往贴近生活，情节和人物好像就是观众身边发生的事一样。小品反映世态炎凉，直抒真情实感，表现普通人的生活和疾苦，以此去与时代同步。这种通过生活一隅、人生一瞬的展现，从而达到激发观众“似曾相识”的审美心理。

第三，小品立意小而寓意大，具有丰富的联想余地，很容易激起观众探求愿望，促进观众在欣赏过程中形成“引伸性”意像，从而，使观众进入举一反三的审美创造情境之中。

在审美过程中，人们都会存在一种“引伸”心理，并形成引伸性意象。引伸性意象是指在审美过程中，从某一点出发，按可能有的次序和位置，把其它细节形象想象出来所构成的意象。小品的“小”，虽然使它不可能表现事物的整体和全貌，它选取的只能是生活中的一小点浪花。然而，这也正是其优势，以小见大，滴水反射太阳的光辉。因而更能激起观众的“引伸”心理。如有这样一个小品《相亲》。作者兼演员赵本山根据其父亲的生活经历作素材，创作了一位独居老人的心态体会。小品通过两位从小相爱但未成眷属，后来又都独居的老人的刻画，揭示了当前老年婚姻需求与社会习惯势力的尖锐矛盾和冲突的深刻社会问题。加上赵本山生动、滑稽的表演，使得观众在笑声不断中产生联想，得到启迪。

好的小品能使观众在探求欲望的驱使下，从其不完整、不全面的艺术形象出发，展开猜测和推想，以获得更高意义上的完整形象和完整理解。在这一过程中，观众事实上已成为小品的合作者，在思想上帮助表演者不断开拓着新的审美境界。好的小品，让人欣赏、品味起来，总是回味无穷。

审美感受的类型

晋陶渊明有这样两句诗：“采菊东篱下，悠然见南山”，其心理、感官多么平衡。唐朝大诗人韩愈则说：“不平则鸣”，其心理是多么兴奋。从生理学上可知，人体神经运动系统的形式有平衡和兴奋两种形式。像陶渊明那样，抑制导致其心理感官呈平衡势态，而像韩愈那样，刺激则使其原来的平衡状态破坏和兴奋趋势加强，表现出无穷无尽的心理、行为的运动。

从文学创作的角度来看，文学的创作是将外在的世界与本体的创造结合成一体。审美刺激便是厢外部世界与内部精神世界相契合，只有受审美刺激所激发的创作冲动，才能够给人以回味，并产

生强烈的审美感受。也就是说，刺激导致了创作冲动，从而引起了五彩斑斓的审美感受。概括起来有以下一些审美感受：

第一，感官——直觉型：由于审美刺激都是对人的感官直接的刺激，因此，有些作者对自己独特的感官能力推崇备至。比如左拉就提倡“自然主义倾向”，他“不要夸张，也不要强调。只要事实，不管是值得称赞还是值得针贬的事实。作家不是一个道德家，而是一个解剖学家”。要“按照自然的本来面貌来观察自然”。

第二，意向——感受型：文学是通过刺激的媒介将积淀于心里深沉的感受，化为一系列独特的形象。作为一名文学艺术家，不应该将注意的视线投射于感官上，而是将感官上的印象化为感受的形象，在此过程中既要有冷静的处理，又要有热加工，人物的形象要比生活中的形象来得更典型、更集中、更具有生命力！例如，舒婷正是有一股“赤子”之心，才会发出：“祖国啊，我亲爱的祖国！”的呐喊。

第三，感情——敏感型：这一类型注重创作主体的能动性的作用，将创作主体的情绪推到了主角的位置。偏激虽是作家的缺点，但正是这一缺点，是作家应该具备的。因为偏激才是作家自身感情受到刺激之后的独特地显现。例如，雕塑家罗丹在介绍他创作《达娜厄》这尊大理石雕像的体会时说，一次，一个金发模特儿正在为他做着卧态的姿式，当她要起立小憩前，倦意的身子徐缓地蜷蜷蠕动，穿过天窗的明亮光束直射她的背部，苗条的腰身和肋骨、背部的亮光及舒展的长发，构成了纤柔、轻盈、玲珑、美妙的迷人旋律，他愣住了，随即就抓起一团粘泥……

第四，意识——压抑型：思维能力使人变得聪颖，创造能力使人变得充满活力，审美能力使人变得奇特深刻。人心是艺术的基础，正如大地是自然的基础一样。揭示文学深层的内涵和象征蕴

味，是文学的存在价值之所在。因此，“意识——压抑型”的作品也就屡见不鲜，刺激往往由表及里，由外及内，才能发生真正的审美意味。

审美的心理时间

法国作家莫泊桑在其著作《漂亮朋友》中描绘了主人公杜洛阿诱骗年轻的西莱茵一起私奔的片断。作家创作了一幅奇妙的“心理时间”的图画：

他不时望望那座时钟一面想着……这一晚他正赌着一个大得不得了输赢。

十一点将到了，他重新出了门，在街上逛了些时候，便叫了一辆马车，叫它在协和广场沿着海军部的那排廊柱停下。

他不时划一根火柴去望自己表上的时刻，看见了十二点快要到了的时候，他焦躁的心简直难以控制了，他不断地从车门里伸出脑袋去望。

远处的一座时钟报着十二点，随后一座比较近点的，随后同时有两座，末了最后一座很远的，都次第报着。这最后的报完之后，他想到：“这完了，事情弄糟了，她是不会来的。”

然而他下了决心准备到天亮，在这类情况之下是应当有耐心的。

他又听见报一刻了，随后是半点，随后又是三刻，最后所有的时钟如同刚才报十二点钟一般先先后后又都报过了一点，他不能静候了，正挖空心思去猜想种种可能发生的事。

作家为了刻画杜洛阿这个流氓的个性，集中全力生动地画出了

杜洛阿在此情此境中对于“时间”的特殊心理体验：(1)对于时间，通过时钟计量表现，即十一点，十二点等。(2)杜洛阿在偌大的空间范围里，对于其他事物的感受力被时间意识的兴奋中心所压倒，因而，对于钟声异常敏感。(3)杜洛阿期待的紧张的心理节奏，通过钟声而强化，从而深刻地揭示了杜洛阿内心焦躁不安的强度和深度。由于作家抓住了杜洛阿在此时此地对“时间”的心理体验，使他的冒险性格获得了真实而富有艺术魅力的再现。

时间概念既是一个永恒、延续的一维概念，是物质的一种存在形式，同时，时间也存在于人的心理活动过程中。然而，由于每一个人的知识、经验和处境不同，对于时间的心理体验也有差异。作家在进行艺术创作的时候，紧紧抓住人物对时间的心理体验，乃是展示人物思想、情感和性格的有效手段。

罗贯中在《三国演义》中，写了“关羽温酒斩华雄”，也是运用心理时间的描绘，写得生动，奇妙：

操教温热酒一杯，与关公饮了上马。关公曰：“酒且斟下，某去去便来。”出帐提刀，飞身上马。众诸侯听得关外鼓声大振，喊声大举，如天摧地竭，岳撼山崩，众皆失惊。正欲探听，鸾铃响处，马到中军，云长提华雄之头，掷于地上。其酒尚温。

这里，酒由热变温，是隐含着时间概念。作者巧妙地利用这一心理时间的描绘，来表现关羽虽然在袁绍的轻视之下，但经曹操力举，在短时间内力斩骁勇善战的大将华雄于马下，突出了关羽神勇的性格特征。

关羽的神勇无敌，如何将这一抽象的概念化为生动、具体的形象呢？作者就是通过充分利用人物对时间的心理体验来进行刻画，从而产生了一种奇妙的心理体验。在《三国演义》中，类似的表现

形式还有许多。比如“赵子龙单骑救主”是从数量对比上，突出赵云的孤胆之勇；“张飞喝断瀘陵桥”是以声音的夸张，突出张飞的威猛。尽管方法不同，目的与效果却是相似的。

第17章打工者心理

年年岁岁打工潮，岁岁年年打工人。冬去春至，南来北往，打工路上坎坷多。商海泛波，载沉载浮，打工者心里热泪流。为了生活，打工者四处奔波。从一家商店到另一家商店，从一家企业到另一家企业，从一个顾客到另一个顾客，从一个老板到另一个老板……打工者在商场上摸爬滚打，有的得到了应有的回报，有的学到了一技之长，有的反客为主，从打工仔摇身一变成为老板，有的人仰马翻，误入歧途，踏上了一条永远不归的路。面对五光十色的现实，打工心理究竟如何，他们在经济高速发展的社会里担当了什么样的角色，其功过如何评价，使不少人心里产生一团困惑。

辛勤耕耘有收获

打工者都希望有一份既轻松，工资待遇且高的工作，然而现实并非如此，只有又苦又累的活才有空档处。方杰离开工厂外出打工已三载有余，个中滋味，甜中有苦，苦中有乐。

三年前，方杰所在工厂效益欠佳，危机四伏。为了给工厂减少一份压力，方杰义无反顾地走出工厂的大门，炒了自己的鱿鱼。他几乎跑断双腿，也只找到了一个某报发行员的工作。

报社的发行部，相当于企业的销售科，销售多少报纸，有多少报纸能与读者直接见面，发行是关键。

发行工作是艰苦的，要靠自己挨家挨户的去推销。方杰发行报纸的唯一交通工具就是自行车。骑自行车沿重庆市跑一圈，夏天，衬衣拧出水；冬天，寒风冻裂了双手。在国营企业混饭多年他委实吃不了这份苦。父母不理解，多是责难的眼光，因为他们习惯了“铁饭碗”。往日的同事每每碰到汗流浹背的方杰，总免不了投

去一瞥轻蔑的目光。方杰的自尊心理受到了伤害，对自己失去了自信。彷徨、犹豫，他不想干了。他后悔当初轻率地离开了国营企业。可他不能坐在家里，七尺男儿靠老婆养活啊？在他最困惑的时候，只有方杰的妻子最能理解他。妻子鼓励方杰：咬咬牙，挺过去就好了，只要打开了局面，有了稳定的订户，以后的工作就好做多了。

方杰在妻子的支持下，重又扬起了新的生活风帆。他从此理直气壮，扬眉吐气地骑单车四处推销。

有一次，征订地处重庆某米厂一份报纸，方杰楼上跑到楼下，一连找了三天，才找到厂长，厂长感动地批了征订一份报纸的意见。

这一年，一份报年定价15.6元。三天的价值只等于15.6元，这感受，真是用语言难以表述。虽然方杰付出的劳动没有得到价值的体现，但他的执着的精神感染了报社的同仁，同时得到报社各部门上下的认可，方杰连年被评为“先进工作者”，“发行先进个人”。后来。报社编委全票通过，报局党组同意，将方杰接纳为报社正式职工。

有付出就有收获。现在作为发行部主任的方杰，用自己的汗水，浇灌了人生希望的田野，辛勤耕耘得到了丰厚的回报。

打工求学两不误

打工的日子很无奈，但理想的世界很精彩。打工族里的求学部落，既然选择了苦旅，何不风雨兼程！

黄孝文是一位圆梦者。在高考那场没有硝烟的战场上，心比天高的他被杀得丢盔弃甲一败涂地，但他自强不息的心理，使他顽强

的同命运拼搏。

“不到长城非好汉”，他仍痴心不改想上大学。可是家徒四壁，能让他念完高中已委实不易。几个辗转反侧的不眠之夜后，他只身来到了江城。在汉口复兴小区的建筑工地上，他加入到打工仔行列。晚上，等民工们睡后，他则拿出课本，贪婪地默诵，演算，似乎不知疲倦。他知道，多攒一分钱，多用一分功，自己就离大学之门靠近一步。就这样，半年后他东山再起，自理学费和生活费，考入了湖北大学行政管理系。

“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”。来自红安的宋耀华远行到上海，在一家建材公司下属的大理石厂当临时工。

他不怕脏累，吃苦耐劳，谦和好学，被一位工程师看中，对他悉心指导，很快他就掌握了人造大理石的全套工艺。回乡时，家人及亲朋以为他“衣锦还乡”钞票不少，可一打开旅行包，里面装的竟是一些图纸和企业管理的书籍！

他招来了4位志同道合的年轻人，东挪西借凑了一笔钱，利用附近废矿石和废灰碴办起了大理石厂，并迅速占领了市场。

宋耀华打工求得了一门致富的技术，并因地制宜发挥了优势。

不安分的打工妹

安子17岁时从梅县跑出来独闯深圳。其实，她家的经济条件不错，爸爸开了一间餐馆，是梅县有名的大厨师。

那年，她初中没读完，她的表姐从深圳一家电子厂回家探亲，提着大包小包，真是风光八面，她好羡慕，并被表姐所描绘的深圳吸引住了。在表姐的好心帮助下，安子顺利地来到了深圳，与表姐

在同一电子厂打工。

安子被分配到插件组干活。电子厂经常是昏天暗地加班，女工们默默地坐在线位上，那手指灵活得像鸡啄米似的把不同型号的电子零件插在线路板上，一天干下来，安子的几个手指头竟有黑黑的淤血。半个月过去了，她发现自己的手指居然会神经质地抖动。一甩手臂，阵阵酸痛直钻入自己的五脏六腑。可一个月后发工资，安子仅领到108元的学徒工资。想想一个月来的劳动强度，安子不寒而栗。可她怕失去这份难得的职业，她怕人家说她不安分守己，这山望着那山高，更怕辞去这份职业后，返回家乡，丢人现眼，让父亲在村里人面前脸上无光。她苦苦挣扎在流水线上……

不错，每个人对于自己的工作需要有一份敬业与乐业精神。换言之，人在工作中要有一股“螺丝钉”的精神。但这与职业选择并不冲突，更不应该成为自我禁锢的理由。人不应该把自己铆在不需要的地方，那是对个人才能的极大蔑视与浪费。人有权主宰自己的职业选择。

一次偶然的机会，终于使安子的向上心理得到满足，对于自己的工作有了新的选择。

安子随着打工妹一起参加了深圳的初中夜校补习班。在补习班里，她通过同班的一位在酒店工作的打工妹引荐，跳槽到了酒店当服务员。她在酒店工作很顺心，年终时，她被评为这家宾馆所属的总公司的“先进工作者”。在60名女工中，她是唯一被评上的，要说她应该知足了。当时，安子已补习完高中的课程。求知的欲望，迫使她越来越不满足于现状。为了靠近深圳大学，她一纸辞职书压在了酒店经理的玻璃板下，到蛇口印制板厂上了班。

在蛇口，安子真的实现了自己的想法，开始了在深圳大学半工

半读的生活。在这里，她结识了许多写作朋友。在朋友的帮助、指导；鼓励下，她开始写自己多年打工生涯的甜、酸、苦、辣；写蛇口打工一族的喜怒哀乐、户口问题、婚恋风波、职业选择……安子用稚嫩的文字重现了深圳的一切。安子成功了。

安子与她的名字相反，在不断地择业中，终于找到了自己成功之路。

挺起你的腰杆来

打工挣钱，按劳取酬，可谓天经地义。然而，在一些私营、独资企业中，打工者付出了劳动却难以得到那份微薄的工资。常言道：人穷志短。为了那份难得的工作，打工者忍气吞声，敢怒不敢言，总是把希望寄托在下一个月……对于那些利欲熏心的老板，懦弱和沉默只能使打工者灾难深重。

摆脱这种困境的唯一办法，心理上要人穷志不短，就是要挺起你的腰杆来，与老板去斗，去争，去要属于你的那份血汗钱。

周某的打工生涯是从东莞一家个体铸造厂开始的。那是一个砸废铁的活计。沉重结实的铁料需砸成适宜的碎块，才能送入铁炉冶炼。没有一定力气是干不来的，这对于瘦小体弱的周，无疑是一种考验。但为了那可观的月工资550块，还有免费吃饭的优惠，周便毅然地抡起了大锤。

撕裂的虎口血迹斑斑，剧痛的胳膊，每一锤的撞击都使他撕心裂肺，这一切，他都坚持着、支撑着。半个月过去了，周才基本适应，活干得比以前漂亮了，饭量也增加了。

老板娘说话了：“你这么能吃，我可供不起，从明天开始，吃饭给你记帐。”周干的是体力活，饭当然要吃得多，当初讲好了免

费吃饭，现在又要钱，老板娘不守信用，周气愤之下，与老板娘争执起来。这时，过来几个打工的把老板娘劝走了。其中一个打工仔对周，低声说：“你可别把老板娘惹恼了。在你之前，就有好几个被她赶走了，工钱一分没给，有的还挨了打。”周愤然地说：“这儿不行，可以换别的地方，何必在一根绳上吊死呢？”想是可以，她说你撂挑子给她为难，以此为借口，不给开工资。我们来了将近一年了，工钱一推再推，现在也只开了三个月的，只好忍着了。”周心中惘然，但又侥幸地想，老板金链子带着，大哥大拿着，还在乎这几个小工钱？不管怎样，这地方不是久留之地。

到了月底，周去找老板开工资，老板一脸惊讶说：“我说了吗？我好像没说月底开工资呀，你记错了吧？”周提醒：“你明明说过的，就在这间屋里。”我没说！”这时，老板娘冲了进来，“你小子想闹事，我们可不怕这个！识相的，快去干活，工资以后再说。”“我不想干了，你们把工资给了我，我马上就走。”“你不走就呆着，反正没钱！”两人说完退了出去。

这时，进来几个长发青年，成扇形将周围在中间，其中一个拿着明晃晃的刀子，一脸冷笑地上下打量着周，用薄薄的刀刃在周脸上刮了一下；“怎么样，想陪哥们玩玩？”周从没见过这种场面，心里虽然害怕，但他很清醒，他知道等待他的将是什么。他灵机一动，迅速抓起老板桌上的电话，拨通了报警电话。几个长发青年，一听报了警，赶紧撤退。

这时，老板娘进来了，手里拿着一叠钞票，满脸陪笑地说：“兄弟，跟你开个玩笑，既然不干好说好散，这是你的工资，多的白给你了。周只留下了他的工资，多的还给了老板娘：“我出门为了挣钱不假，但我只拿属于我自己的钱，不是我的我一分也不能要。我不能昧了我的良心！”周扔下一句话，从发愣的老板娘身边走了出去。

老板开溜要提防

招工之忌一老板开溜。老板招人，只需一纸招聘启示，便引来应聘者无数。老板是十里挑一，百里挑二。好不容易被聘上，还得首先缴纳风险抵押金，少则几十，多则几百。虽然打工者有择业的权利，也有炒老板鱿鱼的权力，但是老板看得中的，你也休想随便走人，老板会吃掉抵押金。特别是一些个体、独资老板，遇到公司不景气时，老板会偷偷开溜，工资和抵押金将化为乌有。

打工，不仅只为繁忙的工作而忙碌，而且要团结工友，多长一个心眼，多注视公司的经营动态。遇到老板走人，心理上要有斗争精神，一是想法堵住老板，晓之以法；二是利用新闻媒体，向老板施加压力，迫使老板付清工资和抵押金。这里是发生在某大厦的一幕，将给打工者以启示。

年初的一天，某大厦好生热闹：百余名鞋业大世界的营业员把“老板”堵在办公室里，要向老板讨回公道。记者路过此处，刚一搭话，即被这些“打工妹”围住。

“记者同志，我们从昨天晚上堵到凌晨三点，老板要跑，想赖掉我们的200元押金和当月的工资……”

“你看，老板把货盘完了，还千方百计收走了与我们签订的劳务协议……”

闻知有记者采访，老板忙派人请记者到九楼办公室“谈一谈”。“打工妹”们也蜂拥着跟着上了九楼。鞋业公司董事长向记者诉苦：生意不好，想盘出货干点别的，我是从浙江来的，在武汉还有别的生意，不会跑的。

“营业员反映，你们想赖掉押金和克扣工资，有这回事吗？”记者问。

“工资的算法可能有误会，但我们会给员工一个公平的报酬的。”

记者又找到总经理办公室，打工妹正跟总经理争吵，一名员工将一本《劳动法》交给总经理说：你看《劳动法》上有规定，国庆节加班要加倍付酬，你们莫想赖。

总经理在楼下员工的一片吼声中翻看了《劳动法》的有关条款。

记者趁机按下了相机快门。这时，董事长从办公室出来说，公司满足大家的要求，退押金，发工资。

记者一直守到12点一刻，一位领到工资的营业员对记者说，

“这些私营老板想把我们当作乡下来的打工妹，可我们武汉的姑娘有文化，不是好欺负的。”

推销小姐的无奈

特区的许多外资企业、合资企业为了在公众中树立良好的形象和声誉，特别培养和聘用了一大批智力上乘，活动能力强，相貌出众，文化素质高的年轻女性作为企业的公关人才和销售人员。不可否认，公关小姐的出现，推动了商品经济的繁荣和发展，为特区的建设做出了难以抹煞的贡献，但作为女性她们在社交场中有成功的喜悦，也免不了受到恶意的中伤。

白翎毕业于京城某名牌大学英语系，两年前，和学微生物学的男朋友一起从淮河岸边来到海南特区。

白翎容貌娇好；英语口语娴熟，很快就应聘到一家电脑公司搞推销。也许在这方面她有着天生的才能。她根据市场反馈情况，采取多变经营和网络销售相结合的策略，不到1年时间，就推电脑产品达600万元。连一向不露声色的董事长也对她取得的成绩赞叹不已，并提升她为销售部经理。对此，公司的一些人嫉妒得要命，拼命在背后编造白翎的风流谣言，说她的推销秘诀就是出卖青春和肉体。一时间，公司里还传出了白翎是董事长情人的新闻。连远在香港的董事长夫人也相信这些传闻，风风火火赶来，闯进白翎办公室大吵大闹。这且不说，最让白翎伤心的是，她那心中的白马王子也开始对她疑神疑鬼，见了面，他总是用一种异样的眼光审视白翎。白翎为此不知哭了多少次，她心里真冤哪！

面对这种情况，白翎没有必要刻意去向人表白，解释自己的清白，更不要自暴自弃，否则，那些恶意的中伤，似乎就成了既成的事实。能拯救自己的办法，首先就是要自信，然后继续把握住自己的交往准则：自尊自爱，让自己全身心地投入到工作中去，空余时间可以学习微机操作，英文打字，驾车技术等，丰富自己的才能，繁忙、紧张的日程，可以使自己少注意身边的不愉快的事，走自己的路，让别人去说吧！

其实。白翎虽为了工作，交往甚广，可她从来不卑不亢，只卖头脑，不卖色相。

白翎毕竟是一个有知识，有心理涵养的女孩子，一段痛苦之后，她没有就此而放弃自己原来的工作，她仍然是一位出色的销售人员，为了消除其男友的疑虑，她在合适的场合，有意带上男友，让男友也目睹社交场上的争斗与角逐，后来白翎得到了男友的理解与支持。他们双双经常出入公司，公司那些患嫉妒病的长嘴妇也无话可说。白翎的出色工作得到了丰厚的回报，四年后，他们拥有了

1套2室2厅的公寓，在海南闯荡的打工族中，又多了一个温暖的家。

处世超脱化烦恼

尹玲今年17岁，她看到左邻右舍和自己年龄相仿的孩子，都出动打工了，于是自己也辍学去南方一家棉纺厂打工。

然而，打工的日子并不舒心，最使她头痛的还不仅仅是那机械地紧张地上班、下班和加班的循环生活，而是发生在她身边的形形色色的人和事。在她的生活圈中，有的人口是心非，话中带刺，指桑骂槐。老板信任的只是那些“自己人”，经他们添油加醋，有理也变成没理。“难道世界上就这样不公平吗？”这是发自她心中的呼唤。特别可恶的是，老板娘成天大呼小叫的，训斥尹玲时，就像训斥一头牲口一样。面对这些，尹玲伤透了脑筋，可她又不想让家里人再为她操心，她真不知该如何是好？

尹玲刚刚踏入社会，不可避免地会碰到形形色色的人和事。有的人嘴巴似刀，有的人偏听偏信，有的人颐指气使……因而也有了诸多有理说不清的不公平之事，或许这算是社会的复杂吧。但这只是问题的一个方面，谁也不能否认，这世界上还是有好人，还是有真、善、美。因为具体的成长环境不同，决定了人们的社会地位，文化修养，思想性格等不尽相同，正所谓“人上一百，形形色色”。也许尹玲不幸得很，碰到的尽是些难缠的市侩之人和令人心烦的不平之事。但同样得面对，而不是回避。

那些人“指桑骂槐”、“添油加醋”、“大呼小叫”，的确对尹玲不算好，甚至是难以忍受。但想想自己以前在学校，在家里被误解，受委屈的事也肯定有的，只不过她认为那不同，老师，同学和家人都不会心存恶意，容易取得谅解。其实现在和尹玲相处的人

之间一般也不会有根本的利益冲突，他们的那些“拿手好戏”不过是他们修养不高的一种表现，以为借此可以证明自己高高在上。尹玲尽可以干好自己的事，从中学会做人的真正道理，何必同他们去较劲呢？有烦恼事时，先让自己冷静下来。只有平心静气，才能处于一种主动的地位。如果确实是自己做得不好，就先改正；如果是自己过于敏感，就不计较；即便是受了委屈，只要不涉及到做人的原则与尊严，要尽量地大度些。当然，在原则问题上不能退让。再者，尹玲外出打工，并非生活所迫，而是想锻炼自己，如果觉得自己目前所处的环境不能学到更多的东西，达到自己所追求的目标，也可试着换个地方，万一不顺心，也可以回家乡去，在家人面前大可不必顾虑什么，在外面不开心，委屈自己，岂不更让家人牵肠挂肚！

相信有了这种“超然”的心理，尹玲会觉得那些所谓的烦恼或者不值一提，或者会迎刃而解。尹玲会走好自己的路。

宰相肚里好撑船

于冰——一个来自农村的打工者。先后打工二年多了。现在一家合资公司做接线生。虽然他是一个大专生，但是在公司个别人的眼里，只不过是一个关系户，因为他是一个熟人介绍来的。于是，有些人瞧不起他，尤其是策划部的一位女经理，常常借故责难于冰。有时，于冰叫她接电话，她理也不理，或者有什么事情通知她，她头也不抬，话也不说，一副唯我独尊的女皇派头。有时，甚至要故意找些微不足道的小事教训于冰一顿。于冰几次想大吵一架，却为了稳住这份工作，忍气吞声，心中感到十分委曲。面对这种情况，于冰该如何摆脱这样的心理困境呢？

1. 调动自我心理控制能力。人们精神活动中具备一种抵御外界消极影响的能力。这是一种心理防御机制，在遇到心理挫折时，可

以调动这种机制，有效地抑制、缓解和排除心理的困扰。比如，对一些不良刺激，“耳不听，就可以心不烦”。处在心理困境中的人需要自慰，有些事情，既已成定局，无法挽回，就应宽慰自己。这比垂头丧气好得多。

2. 适当的宣泄，当人的心理受到各种压力时，例如，受到不平等的待遇，受人指责又不能申辩，在这时为了保证心理的平衡，应该做一些适当的宣泄，将自己的遭遇写成日记，找一个僻静的旷野，或大哭一场，甚至大叫一番，这些都是陷入心理困境时的最佳自救方法。

俗话说，“宰相肚里好撑船”，不计较那些小事，相信铁石也会被熔化，更何况那位女经理。

怕见老乡靠老乡

打工最怕老乡找，老乡一找腰包瘪；打工就要靠老乡，没有老乡半步难。常言道：老乡遇老乡，两眼泪汪汪。除了眼泪，更多苦涩说不清。这是生活在异乡，千万打工者乡情之间的心理写照。

俗话说，在家靠父母，出门靠朋友。所以，打工族关注的第一件事，就是看自己来到的地方有多少老乡，多一个老乡多一条求生路。老乡一定要见。然而，又怯于见老乡。大家虽然来自同一个省，同一个市，或是同一个镇，可也素不相识，要能关系密切，彼此了解，唯一的办法，是在一起聚一聚，天南地北聊一聊，由此而产生彼此心灵的共鸣；“同时天涯沦落人”，自然会得到对方的怜恤之心。可身在异乡，住在集体宿舍，上下铺位，能小坐的地方只有茶馆、饭馆。特别南方的消费层次高，高档的酒店、茶楼比比皆是，邀老乡去坐，既大方，又体面，可羞于囊中空空，遇到这种情况，可根据经济条件或所邀老乡对自己处境的重要性而定。

如果你早闻该老乡热情肯乐于助人，且有一定活动能力，对身处危难之中的你会有帮助，你可倾其所有。以诚相待，邀他到并不高档，但实惠的酒店坐一坐，吃顿具有家乡风味的菜饭，席间只谈乡情，谈自己现在的工作状况，丝毫不提求他帮忙之事，让对方认为你大方，为人真诚，无阿谀奉承之意，同时产生对你的同情之心，说不定你的500元饭钱可以换来一份月薪1500元的工作。

如果是一般老乡，你可随朋友一起找一个星期天，出去逛大街，找一些自己比较懂行的话题，侃大山，调节气氛，增进相互了解，相处随便之后，也就无话不谈了，这样，既不必花钱，也可广交天下朋友。

如果你目前在打工的单位混得不错，大小也算得上二老板。老乡来找你，是想在你单位谋得一职，只要老乡有才能，能信得过，你可尽其美言，让老板纳其贤才，这样既帮了老乡，也为自己在此单位加大了势力，可谓两全其美。如果来者不适合你处工作，你可热情接待，并留老乡在你处小住两日，老乡了解你处情况后，得知没有自己可留之处，也就会欣然离去，也不会怪罪你。

如果你在单位只能保住自身，薪水又不高，老乡来找你，其实你不必掩盖自己的拮据，真诚相待，哪怕约老乡共进一顿工作餐，也会觉得乡情融融。

酒楼吧哥变秀才

两年前，因单位效益欠佳，他带着沉重的心理负担走进了打工者的行列。“吧哥”这个外号就是他在一家酒楼当吧员时大家给起的。

打工的辛劳自不待言，最苦恼的还是来自心理上精神上的压力。“再过几年，我就30岁，难道就这样打一辈子工？”打工伊

始，他常常这样问自己。“不！绝不能让精神沉沦下去！”他一遍遍地在心里鼓励自己，并决定着手为今后重新选择职业打下良好的基础。

“吧哥”平时喜欢读报、看书，希望从写作这个方面寻找突破口。进酒楼半年后，他尝试着开始给报社写稿。起初，因质量太差，寄出的稿件如石沉大海。为提高写作技能，他从书店买来一些工具书，并坚持每天读报，从中学习，借鉴别人的写作方法和经验。功夫不负有心人，当他从《足球报》上第一次看到自己的一首小诗《等待胜利》变成了铅字时，激动、兴奋的心情简直难以言表。不久，他的一首即兴小诗经《长江日报》编辑修正后在周末版上发表了，一时间，他信心大增，欲罢不能，断断续续又在一些报纸上发表了10余篇“豆腐块”，读报、写稿成了他打工生活之外的一个重要内容和一种精神寄托。

从他第一篇文章见报后，他在酒楼里除了“吧哥”这个称呼外，又多了一个“秀才”的雅号，老板对他也是刮目相看，常常让他做些广告策划、宣传方面的工作。

去年，他从报上看到某区一家街道文化站招聘人员的启事后，便携带着两年来在报刊上发表的作品前去应聘。经过一番严格的面试笔试，最后，他从50多名竞争对手中脱颖而出。如今，半年过去了，在这个新环境中，他以自己的能力和勤奋的工作态度，得到了领导和同事们的一致好评。

酒楼“吧哥”变成了文化站的“秀才”。

从打工仔到厂长

杜鑫走出贵州印江的莽莽群山，来到福建晋江。这里有全国最大的鞋业市场，那种家庭式的制鞋作坊，几乎遍及城区的每一条大

街小巷。

他应聘到一家作坊干冲床。刚来时手生，其他人晚上9点就可收工，他得干到12点以后。过了两个月他慢慢地熟练起来。冲床所面对的是一张张散状多边的不规则牛皮，杜鑫在中学时平面几何成绩最好。他在皮上稍稍设计一下，标好线，就选出了最理想的下刀点，每一个边角都得到最大限度的利用。一张牛皮，经杜鑫的手，就比别人多出20多双鞋料，他希望凭自己技术的娴熟，而得到老板的尊重。杜鑫的能干，的确令老板欣喜不已，老板邀了亲朋好友来作坊观看杜鑫操作。虽然如此，在老板眼里，杜鑫依然只是个会干活的机器。

老板那种城里人的优越感，是时时处处都要体现出来的。“乡巴佬，怎么这么笨！”老板叱骂的声音，即使在喧闹的车间里，也显得尖锐刺耳。一次，因冲床要加油，杜鑫提着油桶找老板，老板外出，他就对老板的女儿说了，并将油桶放在门口，不知何故，老板女儿一直未通知他去取油，他又不敢贸然去催，那位千金的脾气之大简直匪夷所思。他只好小心着使用冲床。隔两天，老板回家，闻知冲床未加油，指着杜鑫的鼻子大骂。杜鑫不服，将事情原委说了，老板却更怒：“不想于滚你妈的蛋！”杜鑫也火了：“你凭什么骂人？”老板举起手中的一柄铁锤，冲上来就要打，被人拼命拦下。

杜鑫真想炒老板鱿鱼，以平心中怒火。可他想到自己的家乡贵州山区偏僻、荒凉，自己既然出来了，就得干出点名堂来，决不能两手空空回去。他要学到这里的制鞋技术，回家办鞋厂。所以，再大的屈辱也要忍，使自己的心理平衡。

杜鑫坚强地忍耐下来了。虽然他的境遇一如既往，他曾被冲床压断了左手中指，在晋江医院，转着圈竟缝了21针。医药费和补

助，老板未给一分钱。但他却终于掌握了从裁剪、冲发、网鞋到刨底这一整套制鞋工艺。最要紧的是，他为自己回乡办厂积攒了宝贵的4万元资金。然后，杜鑫冲着老板挥一挥手，回到家乡办起了制鞋厂，杜鑫稳稳地坐上了厂长的交椅。

第18章 股民心理

股海风云，变幻莫测。股民心态，形形色色。一本万利的喜悦，忍痛割肉的绝望，每战必胜的欢娱，常年被套的懊恼，看他人获利的眼红，叹追风杀进的惨败，血压随着牛市的疯劲而升高，情绪伴着熊市的低迷而落寞。股市中的甜酸苦辣，叫人一言难尽，非入其中，不得个中滋味。

股民群落，是各色各样股票投资人的集合。手持几千上万元的小额投资人是股市的基本群众，人称散户；腰缠几十万上百万元的大额投资人是股市的中坚力量，他们与交易大厅中大屏幕前的散户不一样，而是坐在专门的电脑机前观看行情的潮涨潮落，人称大户；拥资几百万、几千万、甚至几亿元的团体投资人称为机构大户，他们坐在券商的贵宾室里，一出手便风起云涌，一跺脚便地动山摇……股民种种，其心态也就千差万别。古兵法云，知己知彼，方能百战不殆。炒股者身在股市犹如身临战场，若不知友军敌军，强军弱军，军种兵种，兵器火力，后勤装备等等，其折戟沉沙，就只是时间迟早的问题，故炒股者必晓股民心理。

小户常被大户吃

股票市场里的散户，通常是没有组织、缺乏计划地进行“投资”。

一般而言，股票市场里的散户往往是股市里的牺牲者，在资力庞大，富于操纵技巧，并有投资计划及策略的大户、做手以及投资机构获利之余，被套牢的、亏损的就是那些漫无计划的散兵游勇。除非是精明异常，并且能够克制自己的行动，一般小额投资人多半抵挡不住市场气氛的诱惑，会在行情涨时急于抢进，行情跌时心慌卖出。就这样周而复始地被做手、大户及为大户们制造气氛的分子

们所左右，而在行情上上下下之间疲于奔命地把钞票摔过来，摔过去，最后逐渐减少。

一位从海外归来的投资专家，看到深圳、上海股市人头汹涌，号子里拥挤不堪的“盛况”，简直叹为观止。的确，这两个地方股市里“个人投资户”所占的比例高达85%，难怪见过“外国大场面”的专家都要惊奇不已。

个人小额投资，对于投资分析及投资计划自然力有未逮。因此，只好天天看着行情电子显示屏“见机行事”，见机行事的人太多了，股市行情波动幅度就大啦！由于投资股票具有不可避免的风险性，进行投资前，必须周密地从事投资分析，而欲从事投资分析，如无相当雄厚的人力、物力恐怕办不到。鉴于股票投资盈亏可能相当大，投资股票必须有负担亏损的心理，所以股票投资似乎由财力较雄厚的法人团体、投资机构以及各种信托基金等来从事，要比一般个人抢进抢出来得恰当。

一般散户投资人，对于大户的动态特别偏好，往往视其操纵的股票做为进出投资的依据，于是，市场上小道消息充斥，散户捕风捉影，跟进跑出，然而，耳语和传闻如果缺乏公司实际业绩支撑，贸然跟进，往往最后吃亏上当的仍是散户。各种耳语和传闻的幕后真相，仍须投资者自行谨慎研判。因为大户往往操纵消息，而一些能够导致某股或某类股票起跌的消息，他们也比一般散户预先得知，因此，跟他们买进时，也许能获得少许甜头，但往往跟不及他们沽货，造成损失。

故此，对于市场主力或大户的进出动向，股票投资散户不能光凭道听途说，即贸然相信，必须以市场的各种交易资料综合研判，加以印证，切不可盲目跟风。

大户不能太投机

所谓大户，乃小户的反义词，其操作股票，投资额庞大，交易量惊人，故能左右行情，控制市况。

大户之所以为大，并非仅仅资金雄厚、持股逾人而已，尚须依赖小户、散户为之奠定基础，如巨岩需卵石为拱，卵石需细沙为基，然后方能屹立不摇。大户的投资，也需外围的摇旗呐喊，散户跟随为他们抬轿子，然后哄抬股价方能得心应手，顺利操纵而上。

大户投资股市，形态固然异于小户，攫取利润的目的则无二样；小户期盼低进高出赚取差价，大户也志在调高价位获利。只不过小户赚取差价的期盼终归是期盼，不像大户那样随心所欲地哄上、拉高、抬升股价。

股价调整，犹如推车上坡。大户首先带头启动市场之车，众散户共助一臂之力，于是乎股价扶摇而上，其间有获利退出者，有中途加入推动者，一旦买方力竭，或者主力撤退，车就会倒滑而下，难免有人跌扑摔跤。如车行平稳，其滑落亦缓，若冲刺过速，则滑落必迅捷。挺升迅速的股价，其滑落也将可观。所以在高价圈买入股票的散户犹如刀口舔血，一定要谨慎。

对于大户来说，确实应该以维护市场繁荣稳定为己任。诸如目光短浅、贪图短浅获利、见高即溜、来回剥刮，或凭藉外围分子，散布传言，以诱惑个散户为其垫脚石，斩伤市场元气等极端做法，似乎非大户之道。

如，1990年2月直至12月间，深圳股市就是在少数市场知名大户的照顾下，呈现出一路涨停板的牛市；但由于这少数的知名大户目光短浅，不知珍惜好不容易繁荣起来的股市，专以获取短利为能事，不仅使其跟随者寒心而丧失散户支持，更使股市的发展受到伤

害，所以从1990年12月中旬开始，由于大户基本出清存货，股价便由一路涨停板骤然变得像坠崖似的一路跌停板下落。

就承担风险、搏取利润的观点来看，股票投资可视为一个竞局，在这个竞局中，每一位投资人都为自己的利润而全力以赴，至于对手损失如何，则在所不计。

大户由于财力雄厚，在股票交易竞局中，以个别来论，自然胜算较大；小额投资人通常处于弱势。不过，股票市场是一个不特定的众人竞价的场所，因此买方属于不特定的多数人，卖方也属于不特定的多数人。所以说，就买卖双方力量而言，并无固定的、一成不变的优劣力量存在。即使是资金相当庞大的大户，也不能与整个市场的全体投资人相抗衡。

小额投资人从事股票投资的实力本来就极微弱，如欲在股票交易的竞局中获利，当然必须站在力量较强劲的一方，不论跟随大户（站在力量强的一方）也好，跟随大势（站在多数人的一方）也好，总不能螳臂挡车与市势对抗。大户尽管具有庞大的实力，如果不研究整个市场趋势及投资心理，硬是要逆势操纵，恐怕同样吃力不讨好。

总之，股票交易是永无止境的竞局，除非获利了结或遭损退出，否则谁也不晓得谁是最后的赢家。

分析庄家的动向

小额投资人在股票买卖方面，大多数只有跟随主力或大户进出，很少能够主动操作股价。不过，跟随主力或大户进出，并不一定可以稳稳获利，因为除非是主力或大户的至亲好友，一般人很难获得真实的交易情报。所以若对于主力或大户的进出动向研判正确，或许可以搭个轿子，赚些利润；如果研判错误，则往往大亏老

本。

按照市场常识判断，主力大户有意吃货买进时，不可能到处张扬，使自己吃不到足够的筹码，又增添轿上的压力；只有在买进足够的份额并希望抬价时，或者在获利已丰希望开溜时，才会主动设法让一般小额投资人来跟进。因此，研判主力大户的买进固然重要，研判主力大户是否卖出，更是小额投资人不可稍有疏忽的首要任务。

主力大户是否卖出，相当难以判断，因为谁也不会大张旗鼓地出货，除非手中持股已经快要卖光了。尽管如此，投资人要了解主力大户的心理，加上细心留意，还是可以从各种交易资料上，发现主力大户的卖出迹象。比如说：

(1) 是否利多消息出现时，成交量突然大增？

(2) 是否股票涨得相当高时，成交量大增？

(3) 主力大户是否频频把额子让出去，而非转进来？

(4) 主力大户是否接二连三地宣扬某种股票的利多消息，自己却不再大量买进？

K线图上的迷雾

针对市场看线风气日盛的特点，大户如何以“骗线”来进货或出货，也将成为股市投资人关切的话题。大户“设计”的关键点在于“突破预期的支撑线，或是穿越牢不可破的阻力线(也即所谓的出线)”，诱使走线投资人卖盘杀出，或买盘抢进。由于这一切都在大户的控制之下，所以大户当然获利甚丰。

熟悉技术分析的市场老手都知道，一旦股票“出线”超过支撑

线或阻力线，正意味着新低价或新高价的时代可能来临了，自然不愿轻易放过机会作多头或空头，大捞一票，如此一来，主力做手便可如愿以偿；其“骗线”之所以得逞取决于大众都相信股票将出现新高价，主力便可顺势在高档出货；或误判为空头的时代即将来临，主力便可压低价位进货后轧空。

所以，主力做手“骗线”真正的意义在于利用散户心理，采用“出线”的技巧引导投资大众作出错误的研判，接踵而来的是“大反转的时代”，K线图上代表多头时代的先期讯号，实际则是空头时代；K线图上出现的卖出讯号，实际上大户却是在暗中低价买进。

大户利用“骗线”的先决条件，除了熟悉上市公司营运的实质表现以外，通常也需要公司大股东的配合。如果投资人能够识破主力做手“骗线”的伎俩，抓住“时间差”跟进主力坐轿，则其有所斩获自然不在话下。

大户联手更堪忧

市场大户联手介入抬市机会不多，但一经联手，行情立作急升，此时常能吸引市场散户注意并抢进搭轿，但最后结果总不见善终，反而蚀了一把米。

以某股为例，当跌幅已深，在未经照会下，市场大户纷纷介入，行情遂作急升，勾起跟进心理，散户抢进搭轿为数不少；由于介入的大户，彼此心照不宣，也深具戒心，升不过几个价位，部分主力已暗中下轿；最后的结果是，散户中途下轿的损失较小，末尾下轿的则被套牢。

因此，大户们联手介入股市，有时并非好现象。而跟进搭轿的

散户更应提高警惕，以免遭受套牢的命运。

另外一种情况是大户与上市公司大股东联手。一般而言，此时大户与大股东显然已取得默契，如果再搭配一些上市公司未经曝光的利多消息，操纵起来更是得心应手。在这种情况下，大户与大股东为了共同牟取暴利，必会设法使某股出现强劲走势；散户如在初期抢进搭轿，仍有厚利可为；但若想在末朗跟进则需特别小心，如果此时涨幅已达一定程度，最好还是不要追高；以免赶上大户与大股东拉高出货的节骨眼，而被高位套牢。

企业亏来股票涨

中国股市虽然总行情处于上涨时期，但是，由于中国股市还处于萌芽期，故股市价格经常表现出某些不规则性，出现了种种不同于西方国家的怪异现象，给人们提出了一系列值得思考的问题。

1987年，A股份有限公司是浙江省第一家流通领域内的股份制试点企业，从1987年开业到1989年第三季度之前，该公司一直处于良性运营状况之中，销售额和利润指标节节上升，到1988年底，兑现的红利折算成利率达到17%。可是，从1989年下半年开始，由于宏观经济紧缩和市场不景气，该公司出现了颇为严重的经营性亏损。虽经公司经理和全体职工的努力拼搏，到1991年底，仍然亏损近100万元。是年，该公司股东的分红率仅为1%左右。

然而，在如此严重的经济形势下。A公司的股票价格却呈现出截然相反的变化趋势。1991年7月以前，该公司的股票价格——一直比较平稳，从7月份开始明显上升，到11月初，股票成交价格升到了每股120元，平均每个月上涨2元。而这几个月正是A公司处于严重亏损的时期。更有甚者，到了12月初，在短短几天之内，A股票像被施了魔法似的，竟暴涨到每股495元。

稍有一点股票常识的人都知道，股票行情涨落的最基本的决定因素是股份公司的运营状况。那么，A股价为何出现反常的变化呢？调查研究的结果表明，原因有以下几个方面：基本原因仍然是股票市场僧多粥少。上市股票数量很少，股民如云，可以购到的股票却寥寥无几，结果，供不应求，股民们饥不择食，故而即使是劣质股票，其行情也总是有涨无跌。

体制因素是造成A股票异常上升的又一重要原因。如今的中国是公有制经济，股民认为，企业是国家的，股票上市公司又都是些大中企业，政府是不会让这些企业垮台的，当企业遇到困难时，政府肯定会鼎力相助。其实，这种心态确有其存在的客观基础，它实际上是当今中国经济体制现状在民众心理上的一种最朴素、最直接的反映。上海滩上闻名遐迩的股票大户“杨百万”，早已响亮地喊出了“与国营企业共存亡”的口号。这一口号概括了中国股份经济的最大特色。“杨百万”虽然辞掉公职，成了个人证券投资者，但是，从本质上来说，他个人的兴衰沉浮仍然维系在他所投资的国营企业之上。“杨百万”的口号足以代表每一个持有国营企业股票的股民的心理，他们认定了国营企业是“大娘养的儿子”，亏不到哪里占。殊不知有的企业好比《红楼梦》里的荣国府，“外表虽然煊赫，内囊却已尽上来了。”正因为这种盲目，股民才会临危不惧。竟把一家严重亏损企业的股票炒得一个劲往上窜。

然而，不言自明，只要A公司的经营状况没有根本好转，持有其股票的人迟早会惊呼上当，亏得血本无归。

人人赚钱谁来亏

炒股者千千万万皆为利来，人人都说炒股能赚钱。人们不禁会问，人人都在赚钱，那么谁在亏呢？或者说，赚钱的多，赔钱的少，那么，多赚的钱从何而来呢？

在90年代初深圳和上海股市中，请入的资金不断增加，股票供应相对落后，供不应求导致股票价格不断上升。结果是购得原始股的人在日后稳赚无疑，在较高价位上吃进股票的人则可在以后更高的价位上牟取价差，而在更高价位上吃进的人也可望在日后进一步升高的价位上获利。总之，先入市者赚后来者的钱，老手赢新手的利。而后来者接踵而至，新请入的资金源源不断。

这是国内股市富翁层出不穷的奥妙所在，也是后入市的股民潜伏的风险所在。面对国内雄厚的购股资金，面对千百万居民强烈的购股心理和冲动，如果不能及时扩大股票供应，不能有效地引导资金流动，那么，东南两地容量有限的股市，必将形成累卵之势，越是后入市者所冒的风险就越大，终有一天，股市将一溃千里，不可收拾！

当然，任何人都不希望看到这一幕，更不愿做它的牺牲品。

杨百万的炒股经

1990年8月31日晚6点，上海市五星级的新锦江大酒店，迎来了一位粗汉。无论从衣着还是风度，他都和这辉煌的空间相悖。训练有素的服务小姐彬彬有礼地将他引到名噪海内外的上海市政府浦东开发办公室副主任的边上坐下。美国宾州大学沃顿学院院长沈本汉从邻桌疾步走来，拉着粗汉的手介绍说：“各位先生，这位就是我在授课时曾向你们介绍过的上海‘杨百万’杨怀定，一个靠证券股票成为百万富翁的平民百姓。”

“杨百万”站立起来，拉开那只脏兮兮的人造革包，拿出一叠名片，恭恭敬敬地发给在场的父母官们。名片正面：上海平民股票证券职业投资者——杨怀定，反面还有一段文理欠通的“宣言”式文字：“本人致力于发展中国股票、证券事业，愿做一块铺路石。

本人学习吃蟹人的勇气，进行个人风险投资，以技术操作获取资金最大效益增价。有同志者引以为友。”

杨百万认为，利用信息和吃透政策，是他成功的根本。他最为得意的是炒“龙头股”。

所谓“龙头股”指的是上海真空电子股份有限公司的股票，每股发行面值100元，简称“电真空”。由于“电真空”是上海当时上市股票的8家企业中最具实力的，因此，在上海股市普遍以“龙头股”为标志。其次影响较大的是被投资者称为“城隍庙”的豫园股份有限公司股票。

4月1日开盘，“龙头股”亮出了450.7元的红灯。

4月3日，“龙头股”果然抬头了，到4月4日，涨到462.20元1股。

从4月5日开始，又以平均每天2元的速度下跌。

4月26日，“龙头股”跌到424元1股，和4月4日相比，足足下跌了38.20元，加上银行存款利率再次下降，在这种情况下，一批投资者又憋不住了，当天，全市成交“龙头股”12837股。

证券公司巨大的电子显示屏说话了：在经过4月26日一天的风光后，“龙头股”连连下跌。进入5月份，竟跌进了400元以内。5月16日，“龙头股”跌到373.1元1股。这天，杨怀定一下买进了1700股电真空。一下子股市活跃起来了，当天全市卖出创纪录的19467股。

有人问杨怀定：你何以总能选择最佳时机抛出买进呢？

杨怀定答：“证券投资是一种智力型操作，靠的是对政策的掌

握和理解，对信息的收集和使用。5月16日，我看到‘龙头股’价为373.1元，我从电脑中调出存贮的资料，发现1990年12月19日上海证券交易所挂牌成立那天的开盘价为365元。要知道，这天的第一声锣响是具有划时代意义的，是上海在开发浦东中的重要一招。按照我们国家的惯例，对新生事物要扶持，因此，‘龙头股’不可能也不应该低于1990年12月19日的开盘价，你看看，373.1元离365元的开盘价差多少？此时不吃更待何时？这就叫吃透政策。”“杨百万”不无得意地解释说。

“杨百万”的信息源在哪里呢？他的信息来源于报刊。他订有包括《上海投资》、《上海改革》、《深圳特区报》在内的全国报刊20余种。用他的话说就是覆盖全国的全方位的信息雷达。因为是信息雷达，就更要追求速度。例如《新闻报》，由于邮递员送达的时间是上午10时20分左右，为了抢在上海股市开市前搜捕证券信息，每逢星期二，即《新闻报》刊出证券行情的那一天，就派人到报刊门市部等开门买报，然后拿了报纸去证券公司，这就是信息的领先一步。

如1991年3月31日《新闻报》一条消息，那天，《新闻报》头版左下角刊出了中国人民银行稳定经济措施出台一文，这块仅仅只有二三百字的“豆腐干”竟引起了“杨百万”的高度重视。他说，这里可透露出大大的信息，银行存款利率要降低了，企业贷款利率也要降低了。于是，抢在银行利率调低前，“杨百万”到银行一口气存了20万元，而且一存就是最长的8年期。事后，“杨百万”说，这可是绝顶合算的储蓄，当时8年期年利率是13.68%，明显高于1990年国库券利率。

说到利用信息，“杨百万”认为他的那台电子计算机功不可没，虽然这是一台仅花了8000元购置的个人PC型计算机，但是，它已经为它的主人创造了数以10万计的财富。

教授不如下岗工

65岁的卢教授投身股海纯属偶然。有一天，他路过一‘家证券交易所门口，见许多人围在那里。走近一看，原来是卖茶叶蛋。他问摊主：“生意为何这么红火？”卖蛋老太说：“连下岗的、修皮鞋的、收购破烂的统统往股市钻，生意怎会不好！”卢教授好奇地问：“你也买股票吗？”老太太说：“茶叶蛋生意差时买，生意好时不买。也就是说股市瘟时进，股市旺时逃！”

卢教授似信非信，决定亲自体验一下。他来到股票市场，只见人山人海，询价的、填单的、刷卡的、撤键的……十分繁忙，交易大厅的人群围挤在显示屏前，翘首盯着那一溜溜冲冲跌跌的股票价格，发出各种叫声；还有一些号称“股评家”的人，在即兴发表各类演说。俗话说，外行看热闹，内行看门道。闹的都是外行，卢教授决定向内行请教。墙角边那位叫叶惠的下岗女工，有4年股龄，第一年亏，第二年平，第三年赚，第四年成了“炒股高手”。她说：“人一踏进股海，就会晕晕乎乎。股票会让炒股的人坐在办公室一天到晚想看股票机；下班一冲进家门就打开电视机；耳朵不离半导体；厕所里不离证券报；坐在汽车上自言自语；走在马路上撞到电线杆……”她还认为有三种人炒不好股：一种是小肚鸡肠、犹豫不决的人；一种是冲进杀出，频繁换股的人；还有一种是选错股票的人。卢教授听罢觉得颇有道理，便在叶惠的推荐下，以每股16元的价格买进1000股“运盛实业”。

自此，卢教授成了天天泡股市的忠实股民。最初他会为自己的股票涨5分、一角兴奋不已。叶惠笑他是：“新股民特有的涨不起。”后来他常根据股评家指导的“逢低吸纳，逢高派发”操作，胆子越做越大。殊不知，股市多陷阱。卢教授赢得一点小利，便很快被接二连三的假象所迷惑。

卢教授入市不久，就听到不少有关某某公司将送股或进行资产重组的传闻，而传闻所涉及的公司其股价异常飙升。卢教授信以为真，跟风杀入，结果机构大户获利出逃，而上市公司“澄清公告”发布后，他和许多散户挨了倒霉的最后一棒。

还有一次，卢教授花4万元买了一批绩优股。第二天兴冲冲赶到股票市场看涨，不料走势大跌，市场的利空消息紧接而来。瞬间，证券交易所里呈现一派人吓人气氛。自己吓自己，自己吓别人，自己又被别人吓，卢教授与身边的股民竞相“割肉”。谁知第二天股票大涨，卢教授踏空不说，还白白损耗了一笔钱。

更让他刻骨铭心的是，12月14日当他的“运盛实业”呼噜噜蹿到18元时，叶惠说她预感到风险临近准备出逃，并让卢教授赶快抛出所有股票。卢教授不解道：“好多股评不是分析说‘真正的大牛市刚开始，上海要炒到1800点，深圳要炒到6000点’，股指还会创新高吗？！”他吸取上次教训，按兵不动。结果第二天，当叶惠拿到“交割单”告别股市时，深沪两地股市逆转直下。眼看手中的股票价格瞬间跌去30%，卢教授痛心不已。

由此他领悟到，股评只是“仅供参考”，照此操作要“风险自担”的！炒股不是靠天天泡股市，只有把精力放在行业前景、公司业绩及经济运行周期的分析上，才能不被突发事件和造市消息所左右，在股市的风雨中“乱云飞渡仍从容”。

外国经验不顶用

一位被复旦师生拥为股票“大腕”的国际金融博士曾在“延中”价高扬时吃进了3000股，外系一位中年教师连忙也购进6000股，不久，谁也没有料到，该股大跌，博士生和那位中年教师损失惨重，可怨谁呢？

一位也曾遭到惨败的经济学博士总结说：“同一般股民相比，我们是太谨慎了。”因为在那次亏空之后，他一见豫园股价指数上扬就沉不住气，抛出了全部4000股股票，失去了一次很大的赢钱机会，真是懊悔不已。他说：“我们平时研究的股票、证券，都是外国的。国内股市发展轨迹和西方股市发展轨迹有很大的不同。说到底，也许华尔街大腕到中国股市上来炒股也未必肯定不会失误。”

股海处处有风险

自深沪两地股市不断升温以来，全国各地涌动起波澜壮阔的炒股热。清晨，匆匆忙忙走向报刊零售点的大部分是买证券报的人；晚上打开电视机，股市行情收视率创出新高。即使在商店、公园、街道里弄，下岗人员和退休的老人们围聚在一起，嘴里也是股市新名词。

一个值得关注的问题是，刚迈进股市门坎的新股民大都对股票一无所知。他们似乎觉得把钱扔在股市肯定会捞一把，说不定是大赚特赚。

这是一个真实的故事。有两位分配在同一家研究所工作的大学生，一个叫陈燕，一个叫晶晶。数年来，那位叫陈燕的姑娘远离社交圈，潜心钻研，不时有颇具价值的论文发表。然而她一身土气，遇到急事，还常为要不要“打的”犹豫半天。晶晶嗤笑她说：“格子爬不出潇洒，只有泡股市才可能风光。”她还告诉陈燕，自己和丈夫只花了5年时间就把5万元翻到700万元陈燕听后不禁心动。

一次，所里33名同仁为两名调离单位的同志设宴饯行。当饭店开出9920元的“餐费”要求结账时，众人哗然。大伙儿开玩笑说，把谁抵押在此“冲账”。只有晶晶见多不怪地说：“何必为这点小钱计较！我请客。”说着，从包里甩出1万元钱。有人对陈燕噙

咕：“这年头论文不管用，晶晶可比谁的腰板都直。‘格子’是软的，股票是硬的。”陈燕若有所思。晶晶进一步鼓动说：“趁牛市赶快‘炒一把’，炒赢了都归你；炒输多少，我赔你多少。”

晶晶向陈燕推荐的股票是“郑州百文”，至于上市公司底细，该股票价值多少，陈燕一概不知。次日上午，她拿着5万元跟随晶晶到一家证券交易所开户，办理好电话委托。随后，她回研究所继续爬她的“格子”。还未等她爬满两行，替她操纵的晶晶来电说，“郑州百文”冲锋陷阵向上疯涨。仅一天，陈燕的股东账户多出了千把元。隔一日，晶晶把“郑州百文”卖出，换成“深康佳”。陈燕被这旋风似的买进卖出弄得晕头转向。晶晶告诉她，股市到处是圈套，不是你套住我，就是我套住你，所以要高抛低吸，快进快出。

盲目入市的陈燕渐渐着迷。她嫌晶晶操作不过瘾，干脆自己泡起了股市，每天不追涨杀跌干几下，心里就发痒。在她的带动下，姐姐、姐夫、姐姐的朋友、姐夫的朋友、朋友的朋友一起浩浩荡荡入市。她自己的资金也由此追加到20万元。

一日，陈燕告诉晶晶，股海到处是黄金，闭着眼睛选股，都能赚到盆满钵满。晶晶提醒她，愈是暴涨愈快出逃。陈燕不以为然地说：“不怕套，怕不套，哪怕套住也是‘金项链’。”此话出口3天，她便在鼠年末尾的股市暴跌中眼睁睁看着自己的股票像断了线的风筝飘落下来。资金亏损40%不说，更让她始料不及的是，鉴于她的工作表现，她已被编在“富余职工”之列。

股市夫妻炒分手

炒股大潮的冲击，不仅在于心灵，许多家庭也同样面临着新的危帆。有一对个性极强的夫妇，就是因为炒股导致分道扬镳的。

最初那阵，小两口齐心炒股。常为三天两头赚个百把块钱乐得眉开眼笑。妻子刘蓓说：“反正是白捡的钱，花了不可惜。”她把丈夫平时里喝的普通酒换成名酒，自己一身时装，“的”来“的”去赶行情。晚餐他俩大部分时间泡馆：严，懒得下厨。后来他俩干脆借巨款炒股，由此一场悲剧酿成了。

先是他俩对投资还是投机股票发生了分歧。刘蓓认为炒股就是炒投机，她对上：市公司不作研究，操作方法只是靠股票机提供的信息，跟着市场的热点追涨杀跌，频繁换股。有时连她自己都难以相信，每天拿回家的“交割单”竟达30多张。

丈夫闻晓则开始冷静下来，他认为炒股应该有个好心态，要训练自己处变不惊的心理，从而进入到“眼中有钱而心中无钱”的境界。因此他买进5000股“深发展”后，就像购入了春播的“种子”，跌时再买，涨时不抛。静等来年丰厚的回报。他用最浅显的道理告诉妻子，排在一只“绩优股”后面等它上涨走的是直线；频繁换股，走的是横线，这种做法是等不及丰收就急着“割青苗”。

刘蓓却认为男人贪大，涨了30多个点，能赚一两千元，又盼着再涨几十个点，赚上三四千元，到头来股市如同江河，急转直下，空欢喜一场。

夫妻俩各不服输。干脆把资金一分为二，办理两套股东账户各干各的。闻晓对“深发展”情有独钟，坚持做长线投资。而刘蓓却是短线心理，一会儿绩优股、强势股、题材股，一会儿又是板块股、低价股、超跌反弹股……风风火火，一会儿“满仓”，一会儿“平仓”，像玩扑克牌一样。到后来连她自己都一头雾水，弄不清到底该买、该抛什么股。幸好，她在股市觅到一位“知音”，那男人极有耐心天天帮她算计，什么股大涨，什么股被套，什么股略有赢利，是抛还是“捂”？抛了又涨怎么办？“捂”着看跌怎么

办？两人排来排去，最后割掉了24只连他俩自己都摸不着头脑的股，仅剩的6只，高抛低吸做差价，一笔糊涂账总算理顺。

年终，闻晓被评为先进工作者，并在股市得到意想不到的高回报，成为大赢家。而刘蓓则与银行利息打了个平手。此时，夫妻俩的婚姻也因有了“第三者”的插足而破裂。

买也失悔卖也悔

这是一个典型的炒股家庭。兄弟三人对股票的心理以及炒股方式不同，结果截然不同。老大是一名中学语文教师，平时注意读书看报，政策面把握得比较好，他看股价图好像在欣赏“造山运动”，鼎盛时的高价区在图形中呈现为高原险峰，低迷的熊市则造出一条峡谷。去年年初沪市跌落520点的低点，在老大看来无疑是闪光的黄金峡谷。此时的股市人气淡散，成交量萎缩，而老大毅然入市，把银行的一半积蓄换成每7.8元的“长虹”1万股。一捂就是一年。其间，多次有人建议老大把获利不菲的“长虹”脱手，换一个尚未涨过的次新股重炒，老大依旧静待不动，潜心教课、改作业，在股市逐鹿的硝烟之外找到一片安宁。他说：“我买的不仅仅是一份‘长虹’股票，更重要的，它是一种股份，一种权力，一种对自己的信心和对企业的信任！”后来“长虹”每股发展到达29元，给具有正确投资理论的老大带来了丰厚的回报。

这个家庭的老二原先是一位记者，陷入股海后就难以自拔。最初入市，他听朋友说“上海石化”行情看好，立刻以每股7.50元购入5000股。没几天，上扬到8.48元。他手舞足蹈，期望再往上涨点儿就抛。孰料股市峰回路转，只一两天功夫，“上海石化”跌到6.35元。深受被套之苦的老二买来许多炒股书籍，不但熟悉了炒股短期运作技巧，还会头头是道分析宏观经济形势，对深沪股市研究“炉火纯青”。于是他一跃成为职业“股评家”，三天两头在

电视上指导万千股民如何如何炒股。众人猜测老二一定发了大财，他不语。他妻子却忍不住揭他的“丑”，说他第一年投资30万，第二年变成20万，第三年只剩下10万。原因是他对股票太“精通”，一会儿绩优股涨了，一会儿04、06板块涨了，一会儿低价强庄股涨了，他天天跟着风水轮流转，没有一只股是买进好好放上一星期的。这种买来卖去，光是手续费就要不少开支，何况还有被套的时候呢！

老三是出租车司机，也是兄弟中最潇洒的一个。他既反对二哥赌博性的“投机”，也缺乏大哥长达一年的“投资”耐心。他既想玩刺激，又觉得当个股民东跑西颠算计来算计去太辛苦，于是他在报上刊登一则启事，希望寻求“经纪人”替他炒股。他对“炒手”的要求是：选股准确率达90%以上；炒输了风险各一半，炒赢了他支付“炒手”20%的“抽头”；如果有谁将“草鸡变凤凰”，他将支付给这类“高手”50%的报酬。老三寻找到中意的“合作伙伴”后，很放心地把25万元送去托他炒。8个月后，他用股市里挣到的新“夏利”替换了四面漏风的破“面的”。

置身股海中的家庭永远有道不完的后悔——买也后悔，卖也后悔。有时兄弟姐妹、夫妻之间5分钟前还为买入眉飞色舞，5分钟后又会为此懊悔不已。由此股票成为许多家庭永恒的话题……

投资理念平常心

回眸鼠年中国股市的历程，任何一位股民都可能有了相当的领悟。在感受到中国新经济周期复苏的脉搏的同时，市场不断给偏离投资理性的投机狂潮以风险警示。

回首鼠年股市，无论赢家输家都感慨万千。一位从是鼠年初抄底，在年末风险来临前成功逃脱的侥幸者。他说自己有5年股龄，

什么风浪都见过。鼠年10月以来，他发现股市高度泡沫化，孕育的市场风险越来越大，便果断抛出所有股票，偃旗息鼓。他认为从猪年下半年到牛年上半年，我国股市正处于摆脱熊市、进入牛市的转换期，无论机构或中小散户，都不可避免出现阶段性心理不稳的状态，管理层对这种不够稳定状态而产生的股市大幅波动进行必要干预，是为了确保股市的稳定发展。

还有一位是在股票飙升时期入市，盲目跟风，被撞得头破血流的新股民。他用哭腔说：“暴涨必然带来暴跌。当时海外舆论认为‘中国股市炒风太盛，已脱离了股票本身的价值’：有些报纸甚至用‘危如累卵’来形容鼠年末尾的股市；中国证监会也屡次提醒股市风险，但这些均未抑制股民们狂热的头脑。就拿我来说，投资10万元，仅4天时间轻而易举赚得9000元后，就接二连三鼓动别人炒股，期望共同致富。现在亏的不仅是我们全家人多年的积蓄，还拖累了一大帮朋友。所以我心里的压力比经济上的压力更重。”

另一位是准备入市的新股民。他准备了充足的资金，但他并不急于入市。他认为盲目入市。就像走在崇山峻岭之间，满目都是峰回路转的曲线图，容易迷失方向；只有准确把握宏观基本面和市场技术面，认真研究上市公司的行为和业绩，做一名理性的投资者，才能驾驭市场，得心应手。

不管怎么说，鼠年中国股市毕竟以惊涛骇浪式的行情打开了前几年弥漫于股市的沉闷气氛，人们普遍看好新一轮经济周期的丰富题材和想象空间。

对成熟的投资者来说，大牛也好，小牛也好，股市总是呈波浪形向前发展。有波谷就有波峰，有波谷波峰就有机会。只要具备理性的投资意识，把握机会，选好个股，以平常心待之，就会抓住手边的机会。

第19章下岗人员心理

下岗，意味着失去工作机会；下岗，意味着人生面临新的选择。失落和不安，惆怅与无奈，一瞬间填满了下岗人员的心头。在经济调整时期，下岗、下岗，成为人们街谈巷议的话题。据在长江中游的一个特大城市的调查，下岗人员向何处去？有30%在家赋闲，担当起洗衣、做饭、带小孩的角色；有30%筹集一笔钱，进入各家证券公司，早出晚归、杀进杀出，成为职业股民；有20%或租一小门面，或守一小摊位，干起了个体户；剩下不到20%的人才有机会由政府部门出面安排重新就业。看来，下岗人员的出路，主要得靠自己。

下岗人员必须摒弃等、靠、要的心理，走自主择业、自我发展的道路。

技术是再生资本

市场经济的竞争体制代替了“大锅饭”，下岗是必然的。众多的下岗者原先存在的对企业的依赖意识已经极大地淡漠了。他们有自己的努力开辟一条新路的愿望，而且这种愿望很强烈。但是，他们极度茫然，除了对市场活动的潜在风险心存疑惧外，往往对资金、项目的落实茫然无措。

其实，有不少人陷入了对于经商活动的认识误区，没有意识到最坚挺的资本就攥在自己手里，那就是自己没有开发出来的技术专长和兴趣潜能。或许，他本来就是企业中的一位技术能手；或许，他本来就有着自己小有成就的兴趣潜能。对于前者只以为需要依附企业的条件才可能得到发挥；对于后者，更以为并非正业，不过只是业余的“玩玩”而已。更主要的是，他们对于市场活动本来生疏，把经商局限于所能认识到的现有商品的买卖，忘记了对自己手

里攥着的坚挺资本的开发。走出这个误区，克服等靠心理，才能成就自己，甚至是拯救自己。

刘某，曾因自己的钻研和刻苦实践，以26岁的年龄，在7年前就成为同行中知名的“煮黑大王”（煮黑是对金属部件进行热处理，利用化学反应形成一层黑色镀膜的技术）。他为人厚道，踏实质朴，曾两次被评为省市级劳动模范。但是，他所在的五金工具厂因为产品陈旧，成本居高不下，近几年没有生产任务，负债累累，已经两年处于停工状态。刘某夫妇都在这家企业工作，双双因停产下岗，每月两人领取的生活费不足300元。他是独生子，他的父亲也是这家企业的退休工人，母亲没有工作，且年老多病。他的困难情况可想而知。他也不想搞些经营，曾到市总工会为下岗职工办的集贸市场去卖小百货，但他不善于招呼顾客、介绍商品，蹲一天市场只卖出两双袜子，盈利不足1元钱，只得作罢。后来，他的内弟也因企业不景气下岗，灵机一动，发现姐夫的这手“绝活”大有开发价值，立刻说服他租赁下工厂里那间不足40平方米，不过是厂房间夹道的煮黑间，自己为姐夫去拉业务，以刘某的知名度和他的煮黑技术信誉，使来料加工业务很快打开了局面。

仅仅一年多，他又租下了200平方米的厂房，于临街的地方开墙修门，间隔办公室，办起了自己的一间金属部件加工厂。现在，有十几位下岗职工成了他的员工，内弟做业务经理，妻子负责财务和内务，每月纯利润超过万元，后来又与一家台商的企业形成了长期协作的业务关系。他靠自己的“一招鲜”，在本来认为无路可走的市场方阵中占据了自己的一席之地。

奋斗能端金饭碗

穿过一条店铺林立的小巷，有一家实达餐厅显得格外红火热闹，这家餐厅的女老板就是四年前某出租汽车站下岗的宫燕。那

时，孩子嗷嗷待哺，宫燕身体不好，丈夫每个月300来块钱的工资难以养家糊口。此时的宫燕更像一只孤燕可怜无助，几乎连活下去的勇气都没有了。

街道居委会张大妈的一番话深深打动了她：“有的人就从门缝里看女人，你自暴自弃，正好给他们提供了证据。你年轻，有文化，做出样子来，给女人长长脸！”

热心的大妈给她辟出一块不足10平方米的地方，支持她办一个早点铺。

没有钱盖间小房，她就像拣破烂一样，从不远处的拆迁工地拣回砖石、木板、破油毡、篷布，自己“叮叮当当”掳起来。她深信，天上不会掉馅饼，人要奋斗。

小棚屋终于“封顶”了，它的顶就是塑料布压着破油毡，一块木板上刷写“早点铺”三个字，开始挂牌营业。每天早上四点钟，她就起床生炉子，起面，熬稀饭，做小菜。头一次干这样的活，不是面发不起来，就是稀饭糊了，手忙脚乱，使得原来瘦弱的她越发憔悴了。

更折磨她的不是体力消耗，而是辛苦一场没有回报。有时满满一锅稀饭没有人喝，一盆油条没人买，整整一个上午的营业额才几块钱，汗水和着泪水淌满了脸也不知道去擦一把。一天早上刮起了大风，棚上的塑料布被掀了下来，她爬上梯子，却被一阵大风刮倒在路边的水塘里，浑身疼得半天起不来。但她还是爬了起来，把苦水全咽进肚里。

她是一个十分聪慧的人。在这个沿海开放大都市里，星级宾馆、高级酒店有的是，小店小铺鳞次栉比，她把目光面向工薪阶层，满足他们吃好、节约、快捷的愿望，将早点铺改为快餐店，经

过宫燕精心搭配，饭菜可口、实惠，便宜，颇受上班族的青睐，快餐店因此而生意兴隆。到年底，资金逐渐雄厚，她又将快餐店扩大装修，并更名为“实达餐厅”。

宫燕是一个有心理素质有魄力的人。有钱腰杆硬。实达餐厅斜对面是档次比较高的渤海饭店，跟“实达”比，门前冷落车马稀，终因经营不善而关门。宫燕果断地将它租下来，挂牌“实达餐厅二部”，并且招聘了一批下岗职工。

现在，宫燕可以挺起腰杆骄傲地说：“女人能奋斗，砸了铁饭碗，能端金饭碗。”

为自己创造岗位

9年前，26岁的王寒茹从某半导体厂下岗。如今已是常州王氏贸易有限公司的总经理，“港式”的装束打扮，言谈举止俨然一副女老板模样。

王寒茹是个自信要强的女性。

在那个时候下岗，除了经济上的压力，更有心理上精神上的压力；是好工人还能下岗吗？

王寒茹不愿在家靠丈夫养活自己，她要凭自己的力量为自己挣个面子，证明是能干的。

帮别人手织毛衣，是王寒茹下岗后从事的第一项工作。后来她买了编织机织毛衣，速度快了，收入也多了。可时间一长，她却想，我还能做其他行当吗？

当市场上流行仿马海毛服装时，王寒茹便学做生意，贩卖起马海毛来了。瘦弱的她在上海街头肩扛手提几大包马海毛挤车，整

天跑得汗流浹背。一年下来，生意慢慢上路了。然而，终因经验不足，被合作者欺骗，生意亏本。

沉重的打击，使王寒茹大病一场。难道我不适合做生意？那我做什么呢？我该怎么办？王寒茹停业了半年。

半年的修整，王寒茹重又扬起生活的风帆。不久，常州南大街铁市巷一间小屋门口挂起了“王氏美容室”的牌子。原来，王寒茹预测到，随着人们生活水平的提高，美容这个新兴行业必将流行。于是，她在亲友的资助下，南下广州等地学习美容专业知识，又为自己找到了工作岗位。几年下来，这个美容室已经成为常州开办最早，历史最长，信誉很好的一家美容中心了。

随着美容业务的红火，王寒茹进一步拓展自己的事业。接着，她又创办了王氏贸易有限公司，经营化妆品、食品等。目前，公司已拥有3家分支机构：王氏美容中心，王氏休闲食品分公司，王氏美容精品分公司，有固定员工30多名。

回首往事，王寒茹心理感受最深的是：每个人都有潜力可挖，要相信自己，困难面前不低头，用自己的双手为自己创造岗位，干出一番事业来。王寒茹开拓的事业，可以帮助更多的人自己创业，取得成功。

一技之长就是岗

余君是南电厂职工医院的应诊医生，身高不过1.60米，瘦瘦精精，说话细声细语，自认为是阳刚男子中的“三等残废”。南电职工医院由五人组成，三名医师，一名药剂员，一名护士。南电效益每况愈下，每月入不敷出，职工工资难以支付，于是厂长采取5个人发给3人工资的办法，各部门按此比例下岗。厂长决定，留下药

剂员及护士，余君便必下岗无疑了。

每月旱涝保收的余君没有心理准备，此时茫然不知所措。呆在家，老婆也下了岗，孩子上学，三口之家生活无着，去外单位打工，其貌不扬，言谈举止初次见面难以让人接纳，余君苦不堪言，急起来就习惯性地搓搓双手。突然他眼前一亮，我不是有一双开处方的手吗？何不开一个私人诊所，一是便民，二是为自己找一条生活出路。

他马不停蹄找厂长，利用南电职工医院的执照，在西亭小区居委会旁挂起了“南电职工二院”的牌子。老婆急训上岗，进药，护理病人，定期洗晒被褥。余君重新挂起听诊器，热情为居民应诊。由于他态度热情，医德好，并且收费合理，小区内的居民都愿意就近看病，很快这个职工二院就成了有病老人经常光顾的地方。为了提高医术，满足不同病人的要求，余君将某中医院的退休老中医特邀到本院，每周六应诊一天。晚上为了方便就医，他就在诊所过夜，辛苦得到了回报，每月收入均在3000元以上。余君的孩子考上了体校中专，一次要缴款36000元，余君出得很轻松。

余君虽称不上大款，但已是一个远近闻名的敢于开拓的余医生了。在人们眼里，余君变得魁伟多了。善于发挥自己的一技之长，就不愁没有岗位。

脚踩油门出黄金

刘兵原是某厂接送职工上下班的客车司机，单位走集团化道路，几度合资，几度裁员，职工上下班交通费包干，不用接送，刘兵也自然下岗了。刘兵手执驾驶A照下岗，心里多不是滋味。真是祸不单行，其妻原是干手工成型加工的，机器代替了手工，也被作为富余人员下岗。夫妻俩心理负担更重。

夫妻双双失业回家，身边一对双胞胎女儿，吃饭上学都成问题。妻子因此与厂长评理，气得干了一场。但国营企业，人浮于事，厂长也没有办法。气愤之时，夫妻一合计，决定筹资买车。

刘兵用20点的利息借款14万元，买进新天津夏利车一部。尽管钱是借的，但也是宿舍区内第一个拥有家庭小轿车的，夫妻、女儿全家度过了一个兴奋的不眠之夜。他们计划：妻撑内，夫跑外。刘兵又聘了一位兼职司机，人停车不停，日夜奔跑，每天去掉费用，净赚50元。一年辛苦下来，借款还清了。他又继续跑了两年车，资金慢慢雄厚起来。

刘兵也学会了看市场和行情。随着人们生活水平的提高，人们的消费观念有了改变，对坐车速度和舒适感有了新的要求。刘兵果断决定，将夏利车以10万元成交卖了出去，然后以22万元买进车身较长，较夏利车豪华的富康轿车。新车上路更是坐无虚席。他花5000元让妻子也学会了开车，获得了驾驶B照，与他对班开。此时的刘兵，满面春风，左邻右舍都爱找他帮个忙，捎段路，他总是热情邀请上车。他不无感慨地说，感谢政府的政策好，感谢厂长让我下了岗，脚下油门一响，手头黄金万两。

几度风雨，几度春秋，刘兵终于在下岗中找准了自己在社会中的位置。

家政服务显身手

“庄妈妈净菜社”如今在上海名闻遐迩。创办这家净菜社的就是下岗女工庄红。庄红其实今年才30岁。两年前她从上海轻工系统一家搪瓷厂下岗，28岁的她精力充沛，正值女人的黄金岁月，她能干、踏实，可工厂效益上不去，有力无处使。她满可以托托关系，凭她这个年龄再找一家企业混口饭吃，可庄红选定了净菜业，居然

一炮打响，成为沪上知名新行当。

女人擅长主厨做菜。庄红挑选了几位精明能干的女工，针对顾客心理的多样性，按照客户要求，精心搭配，有时甚至别出心裁，配以少许食雕点缀，让客户看得舒服，并在净字上下功夫，让客户吃得放心，且价格公道，大大方便了双职工家庭。

几个月时间，庄妈妈净菜社很快声誉远播，客户纷至沓来。除了普通市民外，宾馆酒家也来订货，生意十分火红。两年来，净菜社由4人发展到100多人，聘用的都是下岗工人。庄红并没有满足，她在市内不同区域，开起了5个连锁店。民以食为天，家政服务业是女人大展身手的领域，正成为沪上越来越多下岗女工的选择。

二次创业显风流

创业似乎只有与艰苦为伍，可想创业之难。对于高金凤来说，第一次创业可以说是成功的。她20岁招工进入矿山，因为她的努力、踏实、吃苦，先后担任过女工干部，幼儿园园长职务，在干部岗位上工作了20多个春夏秋冬。然而在矿山实行定员定岗中，她却被组织上从干部定编中富余下来从事炊事员工作，后又被分流从事经营开发工作。

工作岗位的频繁变动，工作性质的连续变更，使高金凤心理失去了平衡——我再不是矿区举足轻重的干部。而是一个可要可不要的替补队员。她曾多次找领导评理，诉委屈，得到的结论是：干部要年轻化，精简是必然的。

高金凤并不觉得自己老，四十多岁对于一个女人来说，是一个更能甩开婚、孕等负担的年龄，她有二次创业的雄心。

此时，铁矿食品厂由于经营不善，濒临停业。高金凤毛遂自荐

当了该厂厂长，接受了承包。她上任后，第一眼看准了矿山5000多人这个大市场，“肥水不流外人田”。当时，正值中秋佳节，她凭着20多年在矿区的信誉，接下了矿山5000份中秋月饼的订单。可离中秋仅半月时间。她深深地意识到：此举成功与否，将关系到食品厂的生存和发展。食品做上档次的月饼可是头一次，没有把握，她带领食品厂的师傅到国营大食品厂拜师学艺，观摩制作技术，回厂后白天黑夜连轴转，终于按期保质完成了5000份月饼任务，为铁矿食品厂创下了第一笔可观的利润。

食品厂地处偏远山区，市场虽小，但竞争也很激烈，国营、集体、个体等食品厂就有10多家，高金凤意识到：没有过硬的产品就没有立足之地，为了赢得信誉和市场，高金凤采取技术投资，派师傅到外地进行专业培训，回厂后进行传、帮、带，让人人都能掌握精湛的糕点制作技术。此时的铁矿食品厂，再不是只会做低档的面包饼干，而是具有20多种花色不同的点心、蛋糕制作能力的中型食品厂了。可口的糕点不断进入矿区职工家庭、矿区的副食品市场。

高金凤独领风骚，第二次创业更显风流。

丢开面子天地宽

她今年43岁，系70年代工农兵大学生。曾在某无线电厂部品科担任元件认定员。她出身于高干家庭，生活、事业一帆风顺，每有坎坷之时，都有令尊大人出面疏通。如今其父已去世，加之企业不景气，部品与采购并轨，只留下能独挡一面的几个人，她百般周旋，最后还是以下岗而告终。

碍于情面，她下岗后成天足不出户。一是怕左邻右舍问及如何不上班而难以启齿；二是羞于碰上原企业同行而脸上无光。每每老同学打来电话，她也只能支支吾吾，不好意思明说。可呆在家里的

滋味也未必好受，半年的家庭妇女，强烈的虚荣心，使她失去了往日的气质。

其实下岗并不丢面子，重要的是要实现自身的价值。据统计，美国的人均再就业次数为4.6次，日本为3.2次，而我国人均再就业次数仅为1.1次。社会用工制度的改变，不仅企业可炒职工，而且职工也可炒企业。

她在报刊、杂志上许多下岗再就业职工成功事例的鼓舞下，心理平衡了，树立了重新工作的勇气。在好友的介绍下，她利用自己懂电子技术的特长，干起了推销高层建筑防雷器材的工作。她的气质与仪容、口才与专长同时值芳龄的公关小姐毫不逊色。她跑遍中原各大建筑设计院，推销与工程配套，安装避雷装置的产品，收益甚佳。一年下来，她的工作成绩，颇受公司老板的赏识，除每月能拿到800元的底薪外，按效益的1%提成，她得到2万多元的效益奖。钱对于她来说，似乎不是很重要的，可她自身的价值得到了实现，这使她感到欣慰。

不怕身残怕心残

老高原是武汉某工厂里的花匠，厂子效益好，来往宾客多，厂容厂貌形象重要，栽花种树，修枝剪叶，施肥浇水，尽心尽责，把厂区装扮得胜似花园。尽管他从小得了个小儿麻痹后遗症，但腿残并没影响老高勤勤恳恳地工作，进厂的人无不称赞：菊花漂亮，芍药可爱，假山别致……可好景不长，市场经济中，大型企业面临亏损，中小型企业面临倒闭，家大口多，只有裁人。厂里没有客户，只有讨债人，老高再用不着美化厂区，下岗回家吃救济。

回家扪心自问，健康人都没事做，我这残疾人哪还有活可干呢？在家节约一点，120元钱凑合过吧？拮据的日子过得实在艰

难，可老高身残心不残，克服靠救济心理，他想到了街边的烧烤业。

烧烤生意实在方便，携一小炭炉便可开张，街头路边是天然门面，再摆上一张小桌，几把矮椅，便可接待八方来客。老高很快就选准了一个夜市人流大的三叉路口，办起了烧烤摊。

开始他烤羊肉串。武汉地处中原，羊肉不多，他便因地制宜烤猪肉串。接着在“烤”上下功夫，烤臭豆腐干，烤火腿肠，烤鲫鱼，烤猪腰子……烤一切可烤的食物，烤得有滋有味，使你拿起用铁丝串着的焦黄焦黄的“烤货”时，就像吹口琴似的，口一嚼便觉得香辣满腹，吃了还想吃。一天下来，收入远远超过了上班的工资。老高过生活用不着再凑合。高兴时，在夜深人静之际，邀几个旧时的好友，坐在路灯下，来一杯冰镇啤酒，自烤自饮，谈笑风生，其乐融融。老高的日子过得既充实，又富于乐趣。

穿过冷门进财门

下岗意味着失业，出于生活所迫，下岗者得冥思苦想找财路。然而，他们的思维往往局限于市场的热点，过分相信在市场热点中一夜拥资成千上万的神话，把市场活动局限于“炒做”，把赚钱等同于暴发。他们总是观察别人，羡慕别人，模仿别人，在别人已经形成的市场阵势中找不到自己可以插入的缝隙，更因为在经营项目的选择上模糊动摇，在经营资金上的单薄短缺，使自己成为目睹别人赚钱的一个“看客”。

善于寻找市场的冷门，则容易进入财门。

年近五旬的老工人徐某，说来有趣，他年轻时就爱玩鸟，被人看成游手好闲的那一类人。他在企业从来就不是一个“好工人”，没做过技术工种，近30年不过是打杂，没有自己的一技之长。

呼啦啦，企业不景气，他成为下岗的首选人物。可怜，妻子有多年的精神病，长女远嫁外地，儿子结婚后，也不能给他多大的接济。儿女的成家已花光了他有限的积蓄，每月一下子少了200元的收入，他立刻陷入了捉襟见肘的困境。

老徐平生第一次愁得不能成眠。甚至对他多年养的心爱的鸟都没心思侍弄，他开始想心思赚钱。

他沿袭着别人做什么自己也做什么的习惯心理，卖过香烟，卖过面包，随人家去干装修……但赚钱都有限，只落得个保本。

一次，与人闲聊，他听到河北省有一农民靠饲养鸵鸟发家，而且听说鸵鸟肉的出口需求很大，价格很高。他心里怦然一动。“世上无难事，只怕有心人”，他多方打听，得到了确切信息，索性去河北省取经。搞清了来龙去脉，他又回农村老家，动员有些积蓄的堂弟做合伙人，凭着他多年积累的孵化鸟蛋，侍弄幼鸟的经验，以买下的10枚鸵鸟蛋开始，养起了鸵鸟……不到3年，他在家乡办的养殖场不仅拥有几十只鸵鸟，而且存有数百只食用珍禽。现在，他的个人收入已经大大超过一般工薪阶层。以他存栏的珍禽计，他个人应有的部分已经是数十万元人民币来计算了。

想不到老徐玩了一辈子，玩出了个市场的冷门，他真该睡着了，又笑醒了。

下岗变玩具大王

谁也想不到，一位下岗女工制作的布娃娃、小狗熊、小毛狗，在中心商业大楼、六门集团、中山等大商场成为畅销货。

五年含辛茹苦。她白手起家，从一名下岗女工，成为一个小工

厂厂长，资金几十万元。她叫刘四兰，丈夫单位不景气，一家人靠工资生活。她下岗回家后，生活更加拮据，但她克服等待心理，靠自己两只手，手工制作布玩具。

在一无资金，二无裁剪师的情况下，凭着自己的特长，她在家里清出一些布头，再从生活费中挤点钱买些边角余料，自己制作布玩具。不会做，先用报纸剪样子，粘贴成型，再拆开画在布头上，裁成样子缝制，反复不知多少次。成品送到商店代卖，居然销路不错。成功的喜悦使她增强了信心。于是，她向姐姐借了几百元钱，南下广州买沙皮布、绒布原料。在广州，她无心在闹市游览，只是一些大商场玩具柜“挂眼科”，仔细观察广州布玩具的造型、样式、销路。原料买好的当夜，她在火车站候车大厅靠椅上打个盹，吃点干粮，就匆匆从广州返汉。

回汉后，她连夜设计、裁剪，用自家一台旧缝纫机制作玩具，然后到中心商场试卖。结果很快打开销路，商场连连向她催货。

如今，刘四兰已不满足于生产布玩具。她准备设计制作电动玩具，进一步上档次、上品味，满足市场需要，使创新产品走向大城市各大商场。

改行未必不英雄

有人下了岗，苦于自己所学专业不热门，难以第二次就业。不错，能在自己的专业范围内，顺理成章地干一辈子，这无疑是一件十分顺心的事。但有人说，人生最可悲之处，就是一个人在同一种工作上，在同一个地方工作一辈子。其实，改行未必就不好，只要生财有道。

霞姐，毕业于某大学半导体器件专业。半导体器件的发展制造，在我国尚属电子行业的领先技术。根据半导体器件的生产条

件，受净化厂房，先进设备，第一流技术的限制，半导体器件生产厂家并非比比皆是。霞姐原在某无线电厂从事半导体器件分析，一阵风来，电子行业纷纷关停并转，霞姐所在单位也不例外。

下岗后的霞姐，起初死守着要在本专业内就业。她已是四十开外的人，虽跑遍了远近外资、内资与半导体有关的企业，但终未找到一份如意的工作，这时她彷徨：“我是否还能干别的呢？”

平日她就爱跑书店，逛书市，她突然设想开书店。

她在某大学边上开了一家电子书店，专售半导体器件、无线电、计算机专业的书籍。第一步投资3万元，一年下来，靠零售资本翻了1番多，拥资4.5万元。第二年，她特聘了3个年轻，且能说会道，有推销能力的销售员，先从书店附近开花，到各大专院校教材科，推销电子书籍，一学期下来，跑回了3000多本书的订单，此时，她已尝到书籍批发的甜头，于是，面向全国各大专院校教材科发出本店书名介绍以及订单，同时配以业务人员，到发单院校疏通渠道。一年下来，订数汇总数量达3万册。如果霞姐一次从出版社购进3万册电子书籍，每本平均16元，则一次需筹资几十万元，这对她来说是个天文数，霞姐的确捉襟见肘。于是，她想到了借鸡下蛋，她几上北京、上海，凭着她的三寸不烂之舌，到各大科技出版社交涉、承诺，出版社终于同意先将书按时发出，三月后付款，霞姐成功了。一年纯利10万元。

在书商行当中，她虽然只能是小卒一名，可对于她曾经是一个苦苦研究半导体器件的分析员来说，这笔资产的确是做梦也不敢想的。

半导体器件分析固然重要，但在市场经济的当今社会，人们的心理观念作必要调整也是不可少的。霞姐并不是因赚到这么多钱而

高兴，而是为自身价值的实现而欣慰，她又多了一行经商的本领。

企业文化再认识

佟工与祖国同岁，他是无线电专业的首届电大毕业生。在某无线电厂工作了近25年，也算得上该厂的一位老工程师。他虽能吃苦，肯钻研，但他天生一个牛脾气，遇事爱与部门领导“顶牛”。两年前，正赶上厂子精兵简政，佟工虽怀揣红彤彤的工程师证书，然而未能逃过下岗的厄运。

佟工的夫人是某医院急诊室的护士长，医院效益好，月薪1200元，佟工下岗后每月生活费180元。经济决定地位，加之与岳父岳母同住一个屋檐下，可想佟工此时的心情如何？他七尺男儿，实在无颜呆在家中与年迈的岳父岳母共享“晚年”之福。他平日爱垂钓，所以无论起风下雨，他总是一早背上干粮，带上钓竿，骑着自行车远行到湖区去钓鱼，希望能从竿下找回些收入。一个月过去，由于每日风餐日晒，佟工本来白净的面庞变成了古铜色，但收入十分微薄，这种逃避时光的日子，佟工度日如年。

一次，一个垂钓朋友告诉他：“听说福州某台资企业招工，你何不去试试？”佟工在厂里一直搞现场工艺，从未出过远门，但为了生计，为了在岳父岳母面前争回面子，他毅然收拾行李，踏上了去福州的列车。

台资企业更是管理没商量。老板的话，只有执行，无须问为什么？佟工分管UPS电源现场工艺，但他的牛脾气还是没改，与老板几次顶撞之后，被老板炒了鱿鱼。此时的佟工断了生活来源。他躺在福州火车站一所简陋的旅社里，回想着自己几次被炒的经过；固执、倔犟一次次砸了自己的饭碗。他深深的意识到，自己必须适应市场经济这个潮流。

于是，他到书店买了一本现代企业管理的书，在旅店中仔细阅读。书中的麦肯锡、韦尔许框架表给了他深深的启发。（见下表）

序号 工作能力与热情 公司用人

○1

工作能力强

工作热情高

留任鼓励

○2

工作能力低

工作热情高 调用培训

○3

工作能力强

工作热情低 不留

○4

工作能力低

工作热情低 解雇调出

佟工想：“我属于第3种人，我虽有工作能力，但不顺从公司文化，无疑要被淘汰，我应该彻底改变自己的工作态度，否则这个社会将无我立锥之地。”佟工没有返回家乡，他又踏上了去惠州的征

途。

几经周折，在惠州康惠公司，他谋得了一职，分管21英寸彩电现场工艺。康惠公司是一家年产几十万台彩电的合资企业，生产节奏快，职工上班时间满负荷，且试用期月薪高达1500元。这对于佟工而言，无疑是一个天文数字。他本来就能吃苦耐劳，又肯钻研，加之他坚决改掉了固执顶撞的毛病，顺应了康惠公司的企业文化，所以工艺部门经理十分赏识他的才干，不到三个月就提升他为现场工艺主管，月薪从1500元升到2500元，一年下来，佟工积蓄2万多元。儿子高考前夕，公司领导给佟工批假半月，他带着厚厚的钞票，大包小包的礼物，西装革履地返回家乡，在岳父岳母面前争回了贵婿的地位，自尊心理得到了满足。

一线灵感出生机

小梅下岗后，很长时间没能找到一份合适的工作。正当苦闷心理常常使她精神不振时，一次“打的”时冒出的灵感改变了她的生活。

她发现，不少司机为了摆脱驾驶时的枯燥或停驶时的无聊，常爱打开车载音响听听音乐来放松自己，可翻来覆去总是那么几盘磁带都听腻了，想要听点儿新鲜的又得花钱去买，有些人便觉得不值。

于是她花了很大精力做了一次调查，结果令人振奋！很多司机都愿意以低廉的价钱来租用录音带，其中以公交客运和出租车行业司机居多。就这样，没过多久，在一个交通路口处本地第一家录音带出租店诞生了。

经过一段时间的热情推销，小梅的录音带出租店已拥有了五百多用户。她以用户预付的租金购买了近两千盒录音带，然后以月租

金10元，每次可借两盒，随借随换的方法开始运转。由于收费低，服务热情周到，生意越来越好，于是她又请了两位下岗女工帮助，一年下来，收入近3万元。

灵感给小梅提供了挣钱的信息。有了信息，再加上真诚的付出，赚钱的机会就会与你有缘。

择业何必恋都市

铁汉自小爱摆弄收音机，没想到，如今这儿的玩耍竟成了他第二次就业的本钱。

铁汉本是某纺织厂机修工，厂子不景气，他下岗了。生不逢时的心理油然而生，什么“好事”都被自己赶上了。他1954年出生。三年自然灾害他赶上了；初中毕业赶上轰轰烈烈的“文化大革命”，学业也耽误了；高中毕业后，赶上知识青年上山下乡，在农村苦干了3年；如今市场经济人员分流下岗又被他赶上了。

他发誓要为自己找到一个稳定的职业，一条致富的路，为下岗职工树立一个自强的榜样。

他离开了城市，来到他曾经哭过、笑过、闹过的知青点附近的小镇上，抄起了他儿时的旧业，办起了一个电器修理部。挂牌“家电快修”。

“二十年前的铁仔回来了”。乡民们奔走相告，都纷纷光顾修理部，人们拿来了哑巴了的收音机，不保温的电饭煲，无法充电的应急灯，无图无声的电视机……为了给阔别多年的乡亲们一个见面礼，铁汉免费修理3天。“家电快修”部的开业，无疑给小镇方圆几里的老百姓带来了方便。

从小敲小打的小家电起步，铁汉要向修大家电、大电机发展。他就地收了两个徒弟，自己抽时间跑电子书店，购来了《电机修理》、《制冷设备维修》的书籍。他先从电机开始。铁汉晚上钻研理论，白天就到小镇附近的轧花厂、预制板厂、油厂等凡使用电机的厂矿，联系电机修理业务。电机成本高，修理工程大，但收入也高。除了得到可观的修理费外，同时旧电机换下来的废铜材，国家收购价格也十分昂贵。

时间和信用以及他过硬的修理技术，赢得了固定的客户。他的电机业务，开展得红红火火，徒弟从2个增加到4个，并且把待岗在家的妻子也请到修理部，掌管电机管理业务。铁汉又开始了新的项目。

他添制了一套修理制冷设备的工具。开始接纳制冷设备修理业务。小到家用冰箱、空调，大到宾馆饭店的制冷系统，中央空调等。业务在发展，铁汉的致富思路也在日新月异。

他又看准了回收旧冰箱业务。旧冰箱每台低到几十元，高到200元都能回收。他招聘了10名年轻的小伙子，开始了回收、修理、翻新、出售一条龙的旧冰箱翻新业务。翻新后的冰箱一台的利润高达500元。

三年之中，他由1000元起步，发展到具有30万元的，远近闻名的电器维修老板。可他没有满足。从修制冷设备，他又想到了制冷设备所生产的冰棒、雪糕。

于是，他又投资6万元，购制了一套做冰棒的制冷设备，在电器修理部的旁边，租用了一间25平方米的房子，办起了冰棒、雪糕厂。此时，那些油厂，预制板厂、轧花厂、宾馆、饭店电器修理客户，又成了他销售冰棒、雪糕的固定客户。这是一条循环的致富反

馈回路。

如今，铁汉富了。他拥有50万资产，30名员工。机遇使他找到了致富的路，同时也为国家解决了30人的工作问题。

人和南山卖报王

詹兆强现在是深圳市四位“卖报大王”之一，更是国内务大城市用小轿车搞报纸零售的第一人。

眼下，他已有3部送报专车，麾下的报贩有200多人，可他本人看上去，竟让人不敢相信这个人竟会是“卖报大王”詹兆强。

这是一个有些落拓的中年人。标准的泥瓦工身材，肤色黝黑，常年在日光下劳作的那种人。衣着简朴，裤腿总是挽起，那种服饰，多在地摊上见过。不过，整个人看上去，倒更像一条江湖汉子。他做过木工、钻工、翻砂工，后来又进了工会抄抄写写。生活波澜不兴，日子紧巴巴的。在38岁那年，他终于决定自愿下岗。他的创业心理萌动着，到深圳去闯世界。用他自己的话说，想换个活法。在深圳，他参加了深大的勤工俭学。为了生活，他卖过血，睡过荔枝园。他说，把草扒开，就可以睡下去，那种地方，连查户口的都怕进。

荔枝落了的季节，他就搬进看管荔枝的小房子里去住。大热天没办法时，他就跑到楼房顶上去睡。他说，那种体验，一言难尽。好不容易熬到了毕业，他拿到了大专文凭，但他走出校门才发现，工作是那样难找。

他发现卖报也能维持生活，于是就加入了卖报行列。真是天助自助者。不久，詹兆强的人生路有了转机。由于深圳股市开始火爆，加上深圳旅游业的开发，来深圳参观、旅游的人数量大增，报

纸销量猛增。

他抓住时机，开始做“二级批发”，雇人卖报，队伍逐渐扩大。詹兆强说，这是他抓住了天时。接着他又争取地利，最后争到了边检站、火车站、汽车站、飞机场这些特“肥”的地方。

关键是“人和”。詹兆强的事业虽已小有成就，但他兢兢业业。一年春节，他承接“南航”送报任务，遇到了难题：正月头3天，没有去飞机场的中巴。詹兆强一咬牙，带了几个报贩，正月初一凌晨3点便骑车从南头出发，4点赶到报社，取到报纸后便赶往机场，那是一段近40公里的路程，每人车上100多斤重的报纸，几人满头大汗赶到机场，当班的南航老总感到万分激动。

詹兆强为了使客户满意，总是在最快的时间，将报纸送到读者手中，以致后来南头的公安局、工商局、税务局等单位都把办公室的钥匙给了他，因为一方面他去得太早，另一方面他们相信他。

詹兆强善于吸纳建议。在他手下曾有不少暂时“落脚”的大学生，他对每一个人都虚心请教，众人也出了好多点子，比如同时兼卖其他报纸，在大型住宅区、大市场等处卖报等等，对詹兆强事业的拓展功劳也不小，直到现在，他的中层管理人员中还有大学生。

詹兆强把报贩当作兄弟来看待，每当有谁的报摊被人踢了，地盘被人占了，或是被当作“三无人员”遣送出关，他都马上出面担保。他的报贩中有很多老人、残疾人，曾在他手下干过的弟兄，甚至有政府部门的管理人员，和企业老总。

詹兆强就这样成了“南山卖报王”。

开弓没有回头箭

刘杰原是某市数据转换部的女职员。那年，企业因效益不好而解体，她也随之下岗回家。这对当年才25岁，结婚不到一年的刘杰来说，是一个多么大的打击呀！尽管公公婆婆不说什么，丈夫安慰她，然而她的心理准备不足，心里却不是滋味。刚离开企业那段时间，她不思茶饭，怕见熟人，甚至连屋也不愿意出，有时竟偷偷地掉眼泪……

在一次“巾帼创新业”动员会上，刘杰受到了启发和教育，使她认识到：市场经济中的竞争，不可避免地会使一部分人下岗，这是正常的。改革的深入发展使每个人都面临着优化组合和重新就业的问题。目前，在我国多种经济成分并存的时期，不管是从事国有、集体还是个体工作都能为国家创造财富，都有施展才华的机会。那么，干点什么呢？她一时拿不定主意。

一天，她像往常一样上街寻找就业门路，一个“计算机培训班”的广告吸引了她。刘杰想：我是计算机操作员出身，搞计算机培训不是正合适吗？她决定开办计算机培训班。

说干就干，她向亲友借了3万元人民币，买了9台计算机，租了一间房，培训班开张了。仅半年时间，她就为社会培训了近百名计算机操作员。

首战告捷的喜悦还没来得及品尝，竞争的压力就向她袭来，计算机培训机构在市内越开越多。然而，她没有打退堂鼓，开弓没有回头箭。她想：一定要抓住这个机遇，拓展自己的事业。当她得知数据处理（电脑打字）是热门时，便不顾怀着6个月的身孕，奔波于沈阳、北京、珠海等地寻求新的业务渠道，终于拿到了业务订单。

孩子刚满月，刘杰就投入到紧张的工作中。今年，她领取了营业执照，正式成立了“万信计算机技术服务部”，这里的中心业务

是中、英文打字，由于有不少材料是通过珠海有关机关为外商处理的，因此质量要求非常高，打字中只允许有万分之零点五的误差。

为了达到这个标准，她狠抓职工的技术培训，提高工作质量，赢得了国内外用户的赞誉。珠海的一位客户打电话给刘杰，说：“美国WEST公司夸奖你们做的活好得不能再好了。”珠海方面又和她签订了长年的业务合同。现在，她的万信计算机技术服务部已从开始的9台计算机发展到33台，成为拥有26名职工的集体企业。目前她已和新加坡、美国建立了业务关系，并正在继续扩大业务范围。去年5月份经有关部门批准又成立了“3S硬笔字训练中心”，当年就为社会培训了3000多人。

刘杰终于迈出了坚实的一步。在赞扬声中，她的眼睛满含热泪，回想那些千辛万苦的日日夜夜，她似乎付出得太多太多。然而，事业也是最公平的，你付出多少艰辛就回报多少欣慰，当她初尝了成功的甘甜和喜悦时，她想告诉下岗姐妹：人的价值在于奋斗，走出去，视野开阔天地宽。

第20章 知识分子心理

知识分子是这样一些人：他们身上具有较高的文化知识并且以其文化知识的技能谋生；当然也有自身具有较高的文化知识水平却不以此来谋生的，那么我们则多半以其谋生的职业来标志他的身份。总而言之，知识分子就是具有知识并运用知识的人。这个群体中的个体自然也是形形色色，性格迥异，但作为拥有知识、传播知识、运用知识的社会群体，其独特的思维方式、心理品质和行为习惯也是十分明显的。以往人们称呼这一群体为读书人、书生、秀才先生之类，也表明他们是掌握书本知识的人，而且是人才。所以知识分子群体的总体风貌就是与“书卷气”结有不解之缘，而且被视为有才华的人。

从历史发展看，知识分子心理具有较强的传统纽带，因为他们本身就是传统文化和文明的载体。诸如“书呆子气”、“文人相轻”、“洁身自好”、“嗜痴成癖”等等，似乎的确成为文化人的心理传习，从古至今可谓见多不怪。同样，知识分子心理也具有鲜明的时代特征，因为他们往往是得时代风气之先的人，并且具有强烈的忧患意识和反思理性。反过来说，我们考察知识分子心理，在一定程度上就是审视我们的文化传统和时代精神。

文化、精神、传统、风气等等，有正常的也有不正常的。这种正常或者不正常的品性，在个体的心理品质方面表现得较为集中、鲜明、生动。下面将要评析的只是知识分子心理状态的若干类典型案例，也许不能说全面展示，但也可以说是“画龙点睛”、“眉目传神”。

文学爱好者闯关

这是一位文学投稿者的自述：我第一次踏进刊物大门时，没站

上一分钟就退了出来。因为刊物正在开编辑部会议，全体端坐，一派肃然。我特地放轻的脚步在寂静的长廊里格外刺耳。从屋里射出的目光如一把把寒剑，使我颤栗。

我猜想这也许不是一般的编前会议，大约是整顿、验收、改组一类关系到去留的会议，或者正在传达什么关系国家命运的文件讲话。我就退缩出来。

第二次踏进刊物大门时，记住了一个细节，坐着看稿的编辑的大脚就踩在稿纸堆上，那脚印坚实而潮湿。那脚要不放在稿纸堆上也实在没地方放。

我第三次踏进刊物大门时，空荡荡，寂然无声。传达室的师傅说，今天看电影，党委发票，是中宣部推荐电影。我还是小心翼翼地去碰碰运气。第一个听我诉说的编辑是位和蔼可亲的中年同志，看上去却已十分衰老。但渐渐地，就焦灼起来，烦躁不安，且别的编辑也开始对我侧目。我赶紧惶惶而退。

另一个下午，一个女编辑耐心地听我诉说，但我感觉这耐心很勉强，使我感到很压抑。终于，一个电话把她叫走了。我便明白，我也该走了，虽然没有电话传呼。

这段“自述”典型地表现出一个年轻知识分子的敏感、拘谨、过分自重的心态。正是这种心理，才造成他(她)在一个不熟识的并且高于自身地位的环境中的窘迫。

从心理学看，敏感多疑，过于自重(乃至自恋)属于一种不健康心理。克服这种心理，首先要能放松自己，即将思维视角和眼光投注于身心以外的事物，在观察外在的人和事物时，不要与自己作某种特定联系。这样在待人接物中就会获得一种主动心态去评判他

人，而不是被动地等待他人的审视，如此也就不会产生那种属于“自卑”的窘迫。其次应学会自嘲，即能实际而又坦然地看待自身的弱点和处境。

女单身的困与惑

芳莲，一位芳龄25岁，丰姿绰约，某高校历史系在职研究生，还没有结婚——虽然有过两次红鸾鸾动的机会。当她的同学们大部分男婚女嫁之后，芳莲并不会因来自这些同窗好友的微妙压力，或来自父母亲的直接压力而觉得有非结婚不可的逼迫感。她爱她的研究工作，也爱她的学校，更爱她所享有的无拘无束的生活。日子一天天地过去，她终于烦恼不安起来，每当“结婚”二字出现在她的心头，或者有人毫不避忌地问她“怎么还不结婚”的时候，她就一阵茫然，不知所措地不自在起来。说真的，她怎么还不结婚呢！令她头痛的结论是，她老早就该结婚了。连她的妹妹也在开始作结婚的打算了。她开始饮食乏味，睡梦不宁。她去请教医生，医生告诉她得了溃疡。到了这步田地，芳莲不得不强迫自己来检讨一下自己对结婚和未来生活的真正想法了。

在这之前，她对婚姻问题一直存着“总有一天，会遇到知心合意的人”的想法来宽慰自己。但现在她发觉（不禁使自己大吃一惊），她有了一个迥然不同而又相当满意的答案，对于一再出现的“你怎么还不结婚呢”的问题，她坦诚地表示：她现在不想结婚了——也许永远不嫁，她选择了学业和事业。

一位42岁的女作家，为单身妇女面临苦境的问题现身说法。我认为我们分居，只是为了想在“婚姻破裂的边缘的海岸暂时停靠一会——避开情绪的波涛。总而言之，我们的儿女都已长大，他和我仍旧算是“朋友”，我们之间的一切，虽然谈不上好，但是也不见得坏到不可收拾的地步。我一直觉得必然有胜于目前的另一种生活

方式存在着，而且我决心要作一番尝试，却从来得不到这种机会。分居时，我所遭遇的婚姻困境，竟比不分居时来得更多。

第一件事就是他撞坏了另外一部车子，这样我们两人被控共同赔偿4000元。然后就是因财产共有而起的种种问题。我想卖掉，而他执意不肯——随后，他生了病，在他留院疗养的那段日子里，我还非得去照料他不可。现在，他虽然康复了，却仍叫我担心：万一他突然得了重病，或突发的心脏病，这怎么办才好呢？结果，我很可能被一位坐轮椅的丈夫给缠住了，又得回复分居前的生活，日日操持家务，围着丈夫这个一家之主转。而这一切，全都怪我自己在还有机会的时候，勇气不足，没有干脆利落地来个一刀两断。

独身或单身者中知识女性的比例要高于非知识女性，原因是复杂的。上述两例表现出了知识女性对于婚姻家庭的某种心态；即在婚姻中的自立自赏心理，追求个性和理想化。

自立自赏、追求个性是自我实现人生价值所必需的，但不可偏执，不能过于理想化，否则只会给情感和生活带来紧张感。要克服偏执，首先要改变婚姻观念，确立一个正确的婚恋观。

班主任的情与爱

王芹是一位高校教师，并肩负着新生班主任工作。在问及她在工作中的心理感受时，她首先说的就是一名教师对学生应有的情与爱。

爱是教育丰富的营养，没有爱就没有责任感。班主任工作的对象是家境不同、性格迥异，从四面八方走到一起的几十名学生。作为“一家之主”，要营造一个和睦、温暖的家庭，班主任自己首先必须怀着一颗火热的心去热爱学生，关心他们，了解他们，真心实意地与其交朋友，使他们感到师生之间的真诚与信赖，犹如父母就

在身边的温暖。班主任日常工作很忙，抽不出更多的时间与学生当面谈心，只好采取书信的形式加强与他们的联络。她的办公室里经常出现未贴邮票的信件，从中她了解到学生的欢乐与苦恼及对班级工作的意见和建议。

班主任对学生的爱是无形的，全员性的，它超过亲子之爱，胜过友人之爱。这种爱不仅体现在学生有困难之时，更多地体现在日常生活之中。第一学期期末，对于这些首次远离家乡又即将见到久别的亲人的新生来说，其激动的心情是难以言状的，激动之余，又面临着一个共同的问题，给辛苦供养自己的亲人捎点什么？了解到学生们的这种心态之后，经商量，从班费中拿出一些钱，到食品厂为每位学生家长订一份精美的礼品——一盒蛋糕。冬至吃饺子，是北方人的传统，每到这一天，校内外的食堂、饭馆的饺子总是供不应求。于是，每到冬至，她的班总是拿出一部分钱提前到食堂为学生们订水饺。事后，同学们反映说，每到这时，他们总是看到外班同学那羡慕的目光，从而备感自己这个大家庭的温暖与幸福。她的感觉则是，班主任只有真心爱学生，才肯在工作中倾注全部心血，赢得学生的信任与爱戴，这样，学生就会自然而然地把他们的欢乐和苦恼暴露在你面前，你才能因人制宜，对症下药，提高工作效率。

教师历来被看作是人类灵魂的工程师，作为知识分子的教师群体的心理意境可以说集中体现了人类生活中的真善美。也可以说，在人类情感中，只有教师对于学生的爱才可以与父母亲对子女的爱相媲美。上述班主任的爱正是如此：无私，真诚，平易近人又细致周到。从心理学视角看，教师身上确实具有母爱和父爱的情愫，没有这样一种心理素质，就不可能成为真正的名副其实的教师。爱是一种积极健康心理，热情不仅给他人以温暖，同时也亮丽了自己的心灵。要获得良好的心理素质，首先就是要学会真心爱人，对人对

物抱有热情，这些都应该从自己身边做起，从具体细微的小事做起。

作家与商人宣言

他很自信，他的自信是基于对自身价值的深刻理解。他坦言：“我得向人们证明，我不仅有文学才能，也有商业才能。”

他在《文化型商人宣言》一文中说：“我们应该认识到，中国长期以来占统治地位的计划经济向市场经济的转变，正是文化和文化人从不正常的、畸形的和被动被主宰的状态，恢复到正常的、适当的、主动的状态以及实现自我价值的一次历史转机。中国的新文化和新文化人，都将经过产前的阵痛，落到他应有的社会地位上。在这次难得的历史机遇中，文化人如果不亲身参与市场建设和商品经济，也在商品大潮中当一个弄潮儿，不但不能解除眼前经济上和精神上的窘迫，而且会辜负先辈的教导甚至辜负自己的一生。实际上，我们拥有中国大多数人没有的高智商、丰富的知识和广泛的社会关系，我们一定能对经商的诀窍有更深刻的理解。重要的是我们自己必须下定决心亲自参与，我们要实践，我们要下海。”

他认识到，在当今世界上，经济上落后，犹如一叶漏底的小舟，在大海上时时都有沉没的危险。在这场世界范围的经济大战中，我们中国能不能打胜，这是生死存亡的大事——

作为一个当代的中国作家，在这场世界范围的经济大战中仅仅当个旁观者？每一个作家都可以有自己的选择，但我认为应该投身到这场经济大战中去。作家要反映时代，反映生活，投入到经济战中去正是因为要切身感受，这与小说创作不仅没有矛盾，而且十分有利。在这场有关中国前途与命运的世界经济战中，作家在这条战线品尝一下甜、酸、苦、辣，能体会人生丰富多彩的另一面。

作家经商、可谓“儒商”。儒者，雅也，传统也；商者，俗也，现代也。知识分子下海，一个很重要的心理就是想做到“雅俗共赏”，由传统走进现代。要俗，就要在钱路上摸爬滚打一番；要雅，还得要站在国家民族乃至世界高度发出“宣言”，以证其诚心雅意。观其《商人宣言》，也使人有“秀才经商，三年彷徨”之感。知识分子之清高心态实在是想摆脱也摆脱不掉啊。所以，即使成“商”，也要称之“儒商”。

求新求险闯商海

当第一次商潮涌来时，他便禁不住那“蔚蓝色”的诱惑，丢下“万般皆下品，惟有读书高”的小知识分子的清高，带着新鲜与好奇“下海”了。确切地说，那只是在海边嬉戏而已。兜售几张新年贺卡，低价收购毕业生的旧车待下学期开始时再加价卖给新生等等。赚多赚少都不重要，为的是多一次经历，多一次人生的体验。后来工作到了机关，一杯水一张报，死水般的生活圈不住那颗不甘寂寞的心，年轻人的热情再也按捺不住，毅然递了辞职报告，甩开膀子，由浅滩走向深海。几次潮来潮往，风吹雨打，人自岿然不动。一切都是全新的开始，每一次都是崭新的尝试。几度迷茫，几度痛苦，咬一咬牙，他终于挺了过来。下海的初衷却依然如故。他说他不在乎曾经拥有多少，也不刻意收获什么，追求的只是搏击风浪时的蓬勃朝气、生活激情和不甘平凡的自信。他说：

在“海”里我真正体会到一种开拓与竞争的现代气息，并且也理解了一些以前我所不熟悉的东西。在“海”里，我总是处于挑战之中，时时都要面对各种挑战，迎接各种挑战，这使我们恢复了活力与朝气，感觉比讲台上味道好，现在我们虽然算是成功的，但今后的路还很难说，不过，即使将来有一天我们失败了，我也不会后悔这次的“下海”，因为有了真实的人生体验。

知识分子的“下海”心理，每人都不尽相同，然而某种精神体验似乎是一种共性，追求新奇、丰富、冒险刺激。从心理学视角说，就是好奇心理、求新心理、求险心理。这也可以说是儒商与“俗商”的一种差异，儒商更注意更强调“下海”的精神(心理)体验，尽管赚钱也重要。这也不过是知识分子清高心态的又一种体现。

天下谁人能识君

他相当自信，且又坦率，坦率到有些咄咄逼人：“在作曲这个领域，我能说再过二十年，也不会有什么特别出类拔萃的人才超过我们几个——”但在中国，命运似乎总不公平。

在他的一次作品音乐会上，一位音乐界的权威人士上台讲了话。用词非常吝啬：“我们希望支持我们的青年作曲者——”就是不肯说出一个“青年作曲家”来。前年评定职称，他的专业成就有声有色地摆在那里。论教学，他教的是作曲系的主课，他教的学生在全国音乐创作比赛中获得过第一名，正式参赛的作品有88首，一等奖就有两名。可结果，别说破格提拔，就连讲师也没评上。而一位成绩和影响远不及他的青年教师，却评上了副教授。直到今年放暑假前，他和另一位才子勉勉强强地评了个讲师。

他害怕与人打交道。昔日，是因为他和他家庭的命运都如同一块端在别人手里的豆腐，摔下来说碎就碎了。现在他害怕与人打交道，则是因为有些与自己打交道的人，常常生有一幅橡皮面孔，你就是什么事不干，全副心力都铸成一个夯，砸了下去，下面也难见一个坑，你就是生雷霆之怒，它隔音性能极好，还能反弹回来，让你大伤了自己的脾胃——可是，为着自己的事业能得到起码公平的对待和具有起码的物质条件，他又不得不与这类人打交道。

有次看美国话剧《小镇风情》，里面有句台词：“刚结婚，咧一下，就七十了——”一说出来，坐在他身边的美国驻华大使夫人笑了，许是她觉得这台词挺逗的；他也笑了，笑声里却不无几分苦涩。是的，人的一生太短暂了，自己已经过了而立之年，与形形色色的官僚们耗下去陪进去的是自己的时间与精力，受百般牵扯的，是自己如日中升的事业而官僚们却不会有什么损失。

走出国门，留洋镀金，已成为知识分子群体的价值选择之一，而其心态又形形色色，不一而足。上述主人公的心理称得上是一类典型，即是“追求加逃避”式。实际上，中国知识分子历来就在进退两难之间追求自身人格个性的充实完善，所谓“儒道互补”！考察当今知识分子出国潮，不难发现其追求中的逃避心理，在某种意义上说是“合二而一”，从而更增添了几分悲壮心理。从心理学视角看，以进为退或者以退为进，都是很好的心理调适，它强调的是不必固执、偏激，也不可谋多虑深而少断。从历史传统看，中国知识分子始终都存在着在无可奈何的现实中求得生存平衡的“中庸”心态，这种心态或者以进取的积极倾向表现出来，或者以退守的消极倾向表现出来，仔细分析比较，就不难发现这种积极或消极在许多时候只不过是同一心理的不同表现形态罢了。

校园里的冷美人

某大学一位具有研究生学历、讲师职称的女教师，是个36岁的老姑娘。她人长得相当漂亮，很像电影演员英格丽·褒曼，可她的脾气却冷僻得让人受不了。据说，她在大学读书的时候，曾倾心爱过一个很有才华的男同学。那个男同学也对她信誓旦旦。可是，那男友为了毕业能留在北京工作，在即将毕业时冷酷地跟她分了手，又跟一个局长的女儿谈上了。从此以后，她一下子变得寡言少语，甚至连个笑脸也难以看到，而且对人对事再也打不起精神。就在这么一种情况下，仍然有不少勇敢的求婚者向她表白了心迹，但都无

一例外地被她的“冷弹”打了回去，而且她本人也越来越离群索居。同教研室一位年龄稍大的女教师曾关心地找她谈心，她说天底下男人没好的，发誓说她这辈子再也不找对象了。就这样，年复一年，日复一日，爱情的火焰就再也没有在她心里燃烧起来。慢慢地，她的脾气也越来越古怪。平时在宿舍里，如果谁不留意碰了她的毛巾、香水，她就发脾气。有时她一句尖刻的话，会把人噎得退避三舍，她也学会了挖苦人。现在，她走到哪里，哪里的人就觉得不自在，想离开她，有些人则在背后交头接耳，叫她“冷美人”。对于这些，她本人的内心也很痛苦，也曾偷偷地流过泪。但她就是不能与人亲近起来，她所感到亲近的似乎只有文学书本，尤其是浪漫女作家的作品。人们真正看到她流泪是在她听说台湾女作家三毛身死之后独自走到学校“平湖”园柳树下的无声抽泣。

知识分子是一个自我意识很强的群体，而且洁身自好的态度比非知识分子强烈。从心理学视角看，这其实是人的一种“自恋”心理，只不过知识分子表现得更明显。上面讲述的那个“冷美人”，应该说在心底里有一股“自恋”情结，因而在外在情境的刺激下形成“冷僻”的心理反应和行为反应方式，久而久之慢慢成为她性格的一面。性格是一个人在生活过程中形成的对现实稳固的态度以及与之相适应的习惯化了的行为方式。生活中，我们常见有人严谨细致，有的人则不拘小节，甚至马虎大意，有的人喜欢对逝去的東西怀旧留恋，有的人则能事过则忘，也不后悔，等等，这些不同的性格表现方式都体现出各不相同的心理品质。“自恋”心理可以说人人具有，但有的人表现突出，甚至是极端。有研究表明：较高的知识教育、文化素养容易强化某些女性的“自恋”心理，所以在知识女性中，有“自恋”倾向的比例要高于非知识女性。这种“自恋”可以在各种不同的情境刺激下凸现出来，因而也就表现为不同的情态，“冷僻”那是其一。“自恋”的女人往往会选择独身。当然，“自恋”也可能会以另一种相反的形式表现出来，即过分热

情，喜好抛头露面。

无论以哪一种形式表现出来的“自恋”，都应适度，更应该寻求一种健康的升华方式，诸如发展事业、发展个人爱好等等。而得不到宣泄、升华的“自恋”往往产生自闭心理，那位“冷美人”就具有这种倾向。

书生书迷书呆子

我从小喜欢看书，常常是废寝忘食地读，而且我的外表就给人以白面书生的印象。读小学的时候，街坊邻居们就叫我小书生，同学们给我起了个外号叫“书迷”。就这样我一直读到上了大学，现在又留校当了老师，书是愈发爱读了，甚至到了手不释卷，爱书如命的程度，常常忘了其他的事情。我不爱活动，也不爱看电影，我从不与同事无谓地说笑，也不愿随大众参观或旅游什么的，惟有捧起书本才感到乐趣。我不善交际，常常逃避出头露面的场合，几年下来，“班主任”工作我一直不敢接。我一般也不愿意讲话，如果非说不可，大都是条分缕析，广证博引，常常使听者不知所云，说我思维怪僻，话语不像口语倒像是文言。我今年进28岁，可从来没谈过一个女朋友。我知道有不少女性背后叫我“书呆子”，心里也很苦恼。我真不知道怎样才能现实些、合乎大众潮流一些，怎样才能克服“书呆子”气。难道我真是天生一个“书呆子”吗？

这是一个28岁的男青年教师的倾述。那么，他是“书呆子”吗？心理学家曾将典型书呆子的心理变态表现归纳为如下十条：①不爱活动，行动迟钝。②不善于适应环境，对外界事物兴趣索然；性格内向、孤僻。③喜欢凝思、幻想。④注意力集中于一点而不能灵活转移，往往是“足以明察秋毫之末而不见舆薪”。⑤神经有时过敏，有时又特别迟钝。⑥多少有点神经衰弱的体征。⑦不通世故人情，对事多采取退避态度。⑧对外界刺激的反应易于趋

向极端，或是过激，或是过分压抑。⑨生活散漫，不修边幅，但也有的相反，生活细节特别讲究，非常拘谨。⑩自以为是，有“偏执”倾向，但有时又有夸大性的自卑心理。上述十条的总特征就是把全副精力都集中在书本上，以书本构造现实生活。从这位男青年教师自述看，他身上确实有书呆子气，而且已经表现了轻度心理变态，应该采取必要的心理治疗，就一般情况言，知识分子中不少人多少有点“呆”，但大体都还属于正常心理，不能说是某种“病态”。

职称名分虚荣心

生活在当今高校及科研、杂志机构等文化教育单位的人——确切说就是所谓知识分子，为了一个“职称”而大动干戈，费尽万般心思，甚至为评不上职称而疯而死的，说不上比比皆是，却也时有听闻。可以说“职称”压力已经冲垮了不少学士的心理防线，带来一种前所未有的心理危机。

某名牌大学物理系，52岁的高老师在申报正高(正教授)职称的材料中报上了一项省级重点课题，并且是该项课题组的第二负责人。正在校方评审之际，不知从哪里走漏出风声，说是该项课题其实与高某无关，而是他在若干年前所教学生(现在在另一所高校物理实验室工作)的科研成果。该项成果以论文形式发表，且是整个课题的关键性部分，当然是有学术分量的。高老师知道学生有此项成果，又感到自己申报正教授一职尚欠一点“成果”，于是亲自找到昔日学生家里，婉转地表述了自己的来意并送了一份不小的厚礼。学生自然不敢接收礼物，可还是满足了老师的一片苦心：职称压死人啊！高老师怀着一种难以言说的不安心理回到家里，将学生的课题成果研读再三，然后署上自己的姓名作为自己的科研成果夹杂在其他材料中一起上报到校学术职称评定委员会。东窗事发以后，议论之声沸沸扬扬，高某自觉颜面无光、斯文扫地，只是讪讪

地说道：“这是学生的回报。”而从有关方面了解，在科技成果鉴定中弄虚作假的现象，近年来时有发生。一些人采取不正当手段，搞假鉴定真剽窃，为了达到自己的目的，不惜送重金厚礼。而个别的科技成果鉴定人员也不自重、不遵守科学道德，不“鉴”只“定”，搞得鱼目混珠，学术蒙尘。

知识分子的职称可以说是他的身份地位的表征，历来重视“名分”的中国知识分子自然是十分看重，越是承受着心理压力，因为要竞争，因为关系着自身的“名”和“利”双重欲求。从道德和法纪上看，窃取他人学术科研成果理应责难甚至绳之以法。但从心理学视角看，职称的心理压力的确会使一部分人失去心理平衡。过去的“科举”考试就曾造就了不少变态人格，过独木桥的思维定势和心理习惯是那些变态人格的性格根源。

同行相轻竞争心

王先生和李先生都是在某大学学过英语专业的，两人曾互相约好，可能是在同桌玩扑克的时候就约定的吧，以后要彼此关照。毕业之后两人又同时进入某省会城市的一所科研设计院所属的一家电气公司。刚进入公司时，销售部经理就曾告诉他们，将来为了推广产品销路，预定要派他们到英国去。年轻的他们自然兴奋异常并且立即开始学习有关电气的专业知识。

可是当他们工作一年之后在人事调动时，李先生看到公司的任命大吃一惊。因为派到英国去的人只有王先生而没有他。这下子，李先生可火了，马上跑到人事部门去打听，但仍弄不清理由何在。反正，短时期内，他是不会被派到英国去了。李先生拼命去想，王先生与他之间，为什么会产生这样大的差别。大学时期英语会话他好像要胜过王先生。在进入公司之后，自己着实下过一番功夫，自己在电气专业知识方面也要比王先生略胜一筹。那么，这样的安排

到底是为了什么缘故呢？经过一番推敲之后，他得到了一个结论，就是王先生有身高178厘米的身材，脸部的轮廓分明，很帅，自己则是相貌不扬，既矮小又戴着深度的近视眼镜。对了，一定是这个原因。李先生开始对王先生感到强烈的嫉妒。王先生身材魁梧又很像希腊人一副轮廓分明的容貌，这简直使他无法忍受，王先生有什么？只不过一副模样罢了，别的哪一样比得上自己？

李先生头一次感觉到自己由一帆风顺的境地跌入了愁云惨雾之中。一连好几天他整日都在借酒浇愁。因为他不借酒浇愁就无法成眠。不过经过这场风波后，李先生突然又想开了。他从一位前辈人那里听到，单身汉一调到国外服务常因怀乡而变成神经衰弱。于是，李先生开始给远在英伦的王先生勤快地写信。信中时常提到美味可口的家乡小吃，还有大学时期同学间嬉戏的游乐场面，尤其是跟王先生已有好感的女性的消息及同事间的交往细节，总之都是一些会让王先生在英国变得神经过敏的题材……

男人要比女人执著于地位、名誉、权力、业绩等。如果将青春时期的嫉妒除外，大部分男人差不多由于自己对社会的评价的执著而生嫉妒。所谓女人为爱而生，男人乃为工作而生。一般而言，男人总以工作或业绩而取得社会地位、名誉和权力，为其高大的目标。知识分子间的“事业”嫉妒，就是所谓“文人相轻”。其实从更广泛的意义上说，人们之间的确存在着一种“同行相轻”的嫉妒心理。要注意的是，嫉妒燃烧的火焰可以使人熄于灰烬，也可以使人得到升华，关键在于要用真才实学去竞争。

艺术清高不胜寒

她叫素素，是一个艺术天资极高的女孩。在艺术学校毕业后，因为她的清高一直不走运。许多同学有的出了名，有的做了阔太太，有的出了国。素素出身清贫，连一丝一毫的海外关系也没有。

在前几年只要保人不讲学历的时候她根本无法动。现在，不仅要保人而且要攻读学位的情况下更是无法动弹。

一次偶然的机，突然改变于素素以后整个的命运。一次在拍电视剧的过程中，剧组访问了几家合资企业。在一家中美合资企业的董事长办公室，一位美国董事长与素素成了朋友。后来，这位董事长邀请素素去喝过几次茶。原来，他有位朋友是美籍华人，托他代为物色大陆姑娘为妻。当董事长将意思告诉素素后，她马上就反应过来：我已经有男朋友了。这位美国董事长微微一笑，是中国人？是！那没关系，我的朋友不会计较你交过朋友的。

素素去找男友，也是一位搞艺术的，两人真是天生一对，打也打不散。他们曾经做梦都想去外国深造，但都没有成功。素素男友一听这事，马上动员素素“上”。他对素素晓以利害：你想想，一个搞艺术的人没有一定的物质条件，整天为柴米油盐发愁，你说这个人是搞艺术的人呢还是一个工匠。素素沉沉地问他：“上”？那是嫁人啊！男友被她这么一沉给镇住了，半天才出气，没有办法，我们两个谁有生路谁就活着，艺术是永恒的，爱情是什么呢？素素心酸地点点头，“爱情算什么呢？”在这里。有家不一定有爱情，有事业就更不一定有像样的家。说到底还不就是少那么几张花纸头。来来回回地想了又想，终于同那位美籍华人结为夫妻。半年以后，素素得到签证。临行，她去找那位中国男友，可是没有找到……

为艺术为学术等等，曾是传统小国文人的骄傲的旗帜，在现代社会浪潮冲击下，传统的价值和心理经受着四面八方的压力，扭曲着、膨胀着，也消退着。知识分子的清高面临着最后一击：生存还是死亡，这是个问题。也许艺术是清高的，艺术家不可清高，也许艺术也不再清高。因为艺术走向了日常生活，她就必然要向金钱屈一下双腿。因此，知识分子又面临着两难的选择：为艺术或是为生

存？或者说是为了艺术而生活还是为了生活而艺术？不少文人默默认同，接受了“从俗心理”乃至“市俗心理”。

何不潇洒走一回

每一天都是这样度过。

从星期一到星期五，精确得用不着有钟有表，刻板得找不到一丝变化。生活的节奏、内容，就是一种规律化的言行。惟有星期六、星期天是例外，可以任意发挥任意想象任意自由创作。

最逍遥的是星期天，该是打破一切常规，不作任何固定的安排。睡觉可以一睡睡到午餐时分，享受一场真正完整的睡眠。如果早早醒来，也可以不必急着起床，躺在被窝里胡思乱想，想入非非，或者从流行歌曲哼到儿时童谣，直到肌肠辘辘，个人“独唱音乐会”才宣告结束。

星期天是逍遥天，自己要做个堂堂正正尊尊贵贵的人，要让自己的手脚舒舒展展地放一放。斜倚在沙发上看看书翻翻杂志，想起来的时候，让抒情的旋律在房间里低低地飘，累了厌了时，就找一盘录像带，有一眼无一眼地杀杀时间。

接着，也溜出门去看看天，吹吹屋外的清风了。数几；长大票子塞进口袋，卷三四个卫生袋出门去。到农贸市场兜一圈，沾鱼活虾，姜黄茄绿生菜紫葡萄，尽量买，回家煮一席考究的饭菜，随便吃到什么时候。

如果再想舒服一点的话，菜也不用买。慢慢地逛到附近的个体饭馆去，喝一顿。归来时酒足饭饱两袖清风，想想整整一天一事无成“白白浪费”，说不出的满足和逍遥。

星期天应该这样杂乱无章随心所欲吗？

随心所欲可以说是人的天性追求。对一部分知识分子来说，“逍遥”是他们精神上的最高寄托之一。他们在心理上更倾向于放松、宽和、自由，不喜刻板的生活程式，也厌烦过分的秩序感。因此，对于人生，他们既比一般人执著，又比一般人淡泊。因为这部分知识分子身上既饱含一种忧患意识，又想悠哉游哉。星期天里“潇洒走一回”，只不过是这种“逍遥”心理的一丝涟漪。同样，追求个人逍遥也反映出部分知识分子自尊心强、自我意识浓烈的性格特征。

第21章 运动员心理

运动员心理是探讨人在体育运动中认识活动的特点和规律、情感和意志表现的特点和规律，以及人的个别差异(包括年龄、性格差异、能力差异、性别差异等)与体育运动的关系。除此之外，还要探讨掌握运动知识、形成运动技能、进行身体训练、技术训练、战术训练、心理训练以及参赛等心理问题，为大众积极参加体育运动竞赛和观摩、了解运动员的活动表现提供必要的心理知识。

赛场夺魁的心理

美国跳高名将斯通斯在奥运会比赛上，每次试跳之前，总要在原地摇晃十多次，做几个摆臂动作，然后再摇晃十多次。这样的动作往往要花将近2分钟的时间。有人认为，他可能在做类似的自我松弛的操练，或者是一种心理战术，给自己的对手制造烦躁情绪。

又如，美国女子短跑选手福罗莱克在决赛前将两手的长指甲分别涂上红色和紫色的指甲油，并在对手面前有意炫耀。她的教练很坦率地说：当今的尖子选手已没有绝对优势，要想赢得胜利，只有依靠心理战。

美国心理学家马和尼尝说过，在运动场上制胜的生理因素只占20%，而心理因素却要占到80%。所以，心理制胜术成为运动员教练员关心的热门话题。

在一些重大的国际比赛中。不少运动员常会感到过分紧张或者分心。这种心理状态往往会妨碍运动员达到并维持其最佳竞技状态，从而出现许多失误。如过分紧张会使赛跑选手抢跑，投掷选手容易犯规，有的运动员甚至会发生意外的伤害：而分心会使运动员

忽视一些平时能够注意到的重要细节，造成失误。

著名运动心理学家倪德佛，以前曾是跳水运动员并当过跳水教练，但他对赛跑选手的心理训练却十分内行。他对心理障碍的处方是：

第一，增强自信。自信是比赛获胜的关键，它虽不能使运动员跑得更快，然而它却保证其不落后于其他选手。

第二，制定恰当的目标。运动员不要过多地去考虑胜利的重要性，只管去尽力达到心中的目标。一个1500米的长跑选手如果目标制定得不恰当，可能只盯着记录，而不去考虑如何争先。对这样的运动员，应该告诉他抛弃不切实际的幻想，不要老想如何破纪录，而应该更多地考虑如何全力以赴。

第三，体验和想象。在赛前想象完美完成整套动作的全过程，可使运动员对实际比赛中出现的各种偏差十分敏感，从而能主动地矫正，还可排除其他的干扰。体验要有点真实感，想象则要有身临其境的感觉。

克洛斯的训练法

美国高尔夫球冠军克洛斯曾说：“用大脑像演电影来想象能够帮助获得比赛胜利。”他还说，他的成功“主要借助于想象和集中注意力。”克洛斯打球百分之百靠实际挥杆击球，而在击每个球时他百分之五十靠大脑过电影，百分之四十靠姿势。他在比赛时首先进入注意力集中状态，然后在头脑里过一遍击球整个动作照片。

“首先我看到我要击中的那个雪白而漂亮的球停在绿色草地上，接着场景迅速变化，我看球飞出，它经过的路线，它的轨迹和形状，甚至它着地时的状态。下面才开始挥杆击球，使前面的想象变为现实。”这是克洛斯比赛时想象的心理轨迹。

加拿大心理学博士李·普洛斯说：“世界水平的运动员之间差异极小”，他要求运动员“建立精神学的跑道”来辅助其身体训练。因为“对即将来临的比赛中集中注意——在脑子里过电影，往往能像身体训练那样帮助运动员。”

可见，许多优秀运动员在进行身体技术练习时都知道，自己在比赛前的一瞬间，如果能把自己所做的动作要领过程与方法，系统完整的想象一遍是非常有益的。

所谓想象训练是在大脑皮质内建立神经联系的心理活动，是一种自我控制训练。通过想象训练能够使运动员在思想中模拟任何周围环境。例如可模拟想象在体育场内坐满了8万观众的情况。只要运动员在想象中采取积极态度，注意掌握，观察自己，倾听自己，通过感觉和思维使自己进入某种状况，就可以为实际参加比赛做好各种准备，并且可以应付临赛可能出现的问题。

想象训练也能够通过内心练习，减少运动员临赛焦虑，提高运动能力和更有效地对付各种应急情况的发生。

运动员一般想象应遵循的顺序是从内心想象开始，然后在实际训练课上练习，继而进入模拟比赛练习，最后才能在比赛情况下实际应用。

赛前运用心理战

第18届奥运会在日本东京举行，作为举办国的日本，究竟能获得多少金牌，这是体育爱好者共同关心的问题。赛前，日本报刊发表了本国奥运会强化对策总部部长大岛的讲话，他充满信心地表示：要保持东道国的荣誉，确保金牌15枚，并争取更好的成绩。接着新闻界以此大作文章，目的是长日本队的志气，其中，对日本男

子体操队的宣传则更厉害，并要求在团体总分中扩大优势，这无非是要给人才济济的前苏联体操队运动员造成心理负担，可以说是先发制人的精神战。同时，对身怀绝技的南斯拉夫选手、意大利选手以及其它国家的选手也会起着同样的效果。

而前苏联体操运动员来日本后，却保持沉默，每次的体操练习都戒备森严，惟恐泄露天机，连各国记者也都拒之门外。可是，临近比赛之际，前苏联体操队一反常态，来了个“门户开放”政策，让观众看前苏联队练习的人，蜂拥而入，这样一来可忙坏了各国记者，尤其是日本记者。当人们看到前苏联选手的惊险而高难动作时，无不惊叹不已。接着各种报刊电台都纷纷对前苏联队的实力作了大量报导，不少日本人对日本队的打算抱怀疑态度，特别是对即将揭开序幕的日、苏团体赛感到不安，认为日本队要扩大优势获胜并非易事。

前苏联队的这一招，对即将出战的日本体操队带来了极大的心理负担。前苏联队采用的手法，可以说是来者不善，他们不仅要雪在1960年罗马奥运会和1962年布拉格世界体操锦标赛连续两次负于日本队之耻，而且更主要是刹住锐气正盛的强劲对手日本队，使其赛前精神混乱而导致失败。

前苏联队运用心理战，通过东道国的新闻界来造舆论，这在60年代可谓创举。

日本队识破前苏联队的计谋，稳定了日本选手的情绪，树立了信心，与前苏联队拼搏，经过全队运动员的精诚努力，最后完成了预定的指标。

如果日本队对策不力的话，其后果不堪设想。

运动员退役心理

中国女排原队长李国君继1993年在上海福州路上成立“国君美食世界”后，1994年，由她组建的“银泰女排俱乐部”与“国君女排基金会”又双双告成，令同行羡慕不已。

1992年的巴塞罗那奥运会，李国君在泪水中度过了失利后最初的几个不眠之夜，海内外朋友致电致函，有的慰问，有的请她“下海”。当她度过27岁生日的第一天，她终寸：下定决心“横渡商海”。

“我办实业的目的就是为了排球。现在我是一只脚下海，另一只脚在排球场上。”正是基于这种思考，她产生了建立俱乐部，排球基金会的设想。

时下，许多的体育明星退役后都想利用自身的“效应”“下海”去，尽管“商海”有风浪，也有暗礁……

不过，我们应该看到运动员退役，是人生的一大转折点。由于运动员日复一日的艰苦训练和频繁的国内外的体育赛事，使得他们牺牲了许多爱好，也无暇顾及文化知识的学习，与社会外界接触较少，人际交往范围狭小。尽管运动员曾为体育事业的发展作出了积极贡献，为祖国争得厂荣誉，有的还被称之为“冠军”和“明星”，可是一旦他们退役，有的单位就以没有专长或专业不对口拒绝接收。这样一来，运动员自然产生一种被“遗忘”或“抛弃”的感觉，导致心理失衡。

有的运动员迷惘忧虑，在待分配期间赌博、酗酒、打架等行为，是他们无所适从的外在表现。不过，这些发泄并未使迷惘得到澄清，忧虑得到解脱，反而致使其心理环境更进一‘步恶化。有的运动员失意遗憾，虽然在国内外大赛中取得过好成绩，只因一些微小的失误，与冠军失之交臂。他们不愿意离开运动场，留恋领奖

台，他们舍习；得放弃自己所热爱的事业。

有的运动员自卑无川，在运动场上他们风光无限，大逞英豪，而在退役后的新岗位上则束手无策，颇有“英雄无用武之地”的感觉。特别是就业于要求文化素质较高的单位，有的运动员只能干一些看守之类的保安工作。有的运动员虽然进入大专院校“补课”，但是文化底子差在知识的海洋常常淹得喘不过气来。有一个世界冠军在大学预科班里5门功课一共仅得20多分。

有的运动员却骄傲自大，因为他们获得的桂冠为祖国争得了荣誉，居功自傲。在分配工作上百般挑剔，在新单位不服从管理，人际关系紧张，甚至干出一些对自己、对社会不负责的事情。

产生以上心理障碍的原因是多方面。其一，社会的急剧发展，运动员的心理承受能力差。运动员退役后来到新岗位，环境改变了，社会角色期待改变厂，由于运动员的文比素质差一些，又没有及时调整，无法施展特长而全身心投入工作。尤其是十多岁就得退役的运动员，心理发展尚未成熟，因而面对复杂的社会，自然心理承受能力差。其二，退役与就业接轨不协调。运动员生活仅仅是一生中的一个驿站，退役和重新就业是每个运动员必须面对的现实问题。虽然有的运动员一退役马上能找到合适的单位，但更多的运动员是待分多年。其三，社会的偏见导致退役运动员的烦恼与困惑。有人认为“女学文，男学理，油头粉面学文艺，不三不四搞体育”，搞体育都是四肢发达，头脑简单的人。其实，搞体育也是发展事业，是诸多行业中的一个门类。只有那些意志坚定、情操高尚、技艺精湛、性格良好的人，才能成为优秀的运动员印体育人才。

面对退役运动员的心理障碍，其良方在于，第一。提高运动员的文化素质，为今后的重新就业创造条件。现代体育的竞争，不仅

仅是个人体能的竞争，更重要的是科学文化素质的竞争。运动员只有具备了一定的文化素质，才能对运动理论、技巧理解得更深刻，从而更快更好地掌握技术，提高运动成绩。一旦退役后，良好的文化素质，有助于运动员择业上岗，较快转换角色，提高环境、心理的适应能力。第二，引导退役运动员自我教育，自我超越。昔日的世界体操冠军陈翠婷，原来只有三年级的文化程度，退役后在深圳大学国际贸易专业学习，1994年她参加全国大学生六级英语统考，取得全校第一名的好成绩。她还通过自学，以第一名的好成绩考取国际体操裁判。这充分说明，运动员只要正确地认识自己，调整自己，教育自己，就能超越自己，在未来的岗位上谱写人生辉煌乐章。第三，制定相应的法规政策，保障退役运动员的就业权利。据说有的省市对退役运动员实行优惠政策，把分配指标直接下到用人单位，不受编制限制影响，切实解除了现役运动员的后顾之忧。

孪生兄弟的感应

在多特蒙德世界体操团体锦标赛赛场，来自湖北仙桃的孪生兄弟李大双、李小双和其他5名中国体操队的小伙子，为中国夺回了阔别11年之久的团体金牌，大小双同登世界冠军龙虎榜。世界上有多少奇迹是孪生子创造的呢？我们不得而知。但是，有一点可以肯定，孪生兄弟双双登上体操世界冠军的领奖台还是世界绝无，中国仅有的。

尽管巴塞罗那奥运会的成功使小双有了诸如全国政协委员之类的荣誉，可是在内心深处，他钦佩的还是哥哥，他希望兄弟俩能永远在一起，因为只要这样，就没有克服不了的困难和挫折。记得那年东亚运动会，全能比赛进行到第三项，大双在双杠上做大回环时，左手掌被撕开了5分硬币大小的一块皮。

小双劝哥哥：下面三项都是要用手的项目，伤成这样就别比下

去了……

举着鲜血淋漓的左手，大双摇摇头说：“赶快帮我找碘酒来。”小双知道，哥哥要下“毒手”了，不打麻药，光用碘酒去“杀”，那是为了继续比赛选择的战胜疼痛的“以毒攻毒”的恶招。“杀吧广大双把手一伸，双目一闭：“说什么中国队也不能丢全能金牌！”他豁出去了。

碘酒涂在血肉模糊的伤处，大双疼得全身直抖，豆粒大的汗珠从额头浸出。扶着哥哥的手臂，小双心疼如刀绞，他明白，如果没有钢铁般的意志，是忍受不了这种切肤之疼的。

当大双以超人的毅力成功地从单杠、鞍马上下来，在那沾满洁白镁粉的杠把上，小双看到了殷红的血迹。

“从大双身上，我学到了许多在别人身上学不到的东西。他取得的这块全能金牌告诉我，一个真正的运动员是不会放弃任何一次比赛的，不仅仅为自己，更是为他所在的集体……”李小双由衷地说。

李生子心灵感应早已不是新闻。大小双的心灵感应似乎更多地表现在事业上，正如大双所说：“体操主宰了我们俩。”

多特蒙德归来，大双曾一度萌发过退役的想法，浑身的伤病实在太折磨人。可是，他又不能走，多年来，他和小双已形成一种默契，只要有对方在场，再艰苦的比赛也能拿下来。

巴塞罗那奥运会，自由体操单项决赛，“团身三周”成了冠军天平上最具实力的砝码。为了这个超高难动作，小双被折磨了一年多。为此，他摔成过脑震荡……

“小双，一定要相信自己，平时你一周要翻20多个，今天你只要翻一个站住就行。”大双平静的眼神注视着双目充满杀气的小双。

“人生难得几回搏！”心灵里多了一份信任，小双更踏实了。深吸一口气，小双风驰电掣般地开始助跑，腾空起跳——加速——稳稳落地！好！

完成了世界上最难的动作，小双顿时觉得身轻如燕，接下来的动作行如流水，只剩下最后的结束动作了，小双清晰地听到大双的声音，“拼命甩”。虽只三个字，提醒的是所需的全部动作要领，瞬间中传递的却是兄弟俩日积月累的默契。

“这么多年，我有过失败，也害怕失败，可只要大双站在一旁，我心里就会踏实。我希望能永远跟大双在一起。因为两人的力量可以战胜一切。”小双坦率地道出了他不希望哥哥退役的理由。

文化人类学者保罗说：“两人的同调倾向，增加了彼此的亲密性。”因为，同调的行为能够达成沟通，并得到心理的满足。世界上虽然没有同一片树叶，但是一卵双胞胎心理学印证了这样一个事实：即使两人的成长环境不同，因孪生子同一个受精卵，其感应必定是相同的：运动员在群体项目上。正是需要这种“感应”。

运动员心理战术

运动员发怒是一种心理战术。足球比赛开始了，一些出类拔萃的运动员往往会巧妙地利用发怒刺激自己。因为发怒促使人情绪激动，血压升高，心跳加快，肾上腺素分泌加速。此刻的运动员处于一种悍猛、高度兴奋的状态，从而动作应更为敏捷，爆发力更强。但是发怒是一种情绪表现。容易导致不协调的结果，因肌肉绷紧，受伤的风险会更大。

运动员漏球是一种心理战术。荷兰球星巴斯滕在比赛中，不仅限于等待时机，把球攻入球门，而是不断地改变位置，寻找机会，并常盯住对方的后卫，观察其行动，以找到可以利用的漏洞。具体而言，当他看到球传过来时，却故意不接球，把球漏给伙伴，分散对方守门员的注意力，然而乘机从容射门得分。

运动员犯规是一种心理战术。一些运动员看到情况危急，大门告急，便不惜采用犯规心理战术，让对方获得罚任意球机会。使对方破门得分的可能性减少。一些突破能力强的运动员还有可能在对方禁区里带球，使对方心理上产生慌乱，引诱对方犯规，获得罚点球的机会。

运动员拼杀是一种心理战术。在球场上，当两队力量悬殊时，弱队可以采取拼杀心理战术，拼死防守，只留一、两名前锋队员在前场牵制对方，这种防守有时可能导致对方久攻不下，心理上产生急躁情绪，致使后方防守空虚，为攻破对方球门创造条件。

运动员想象是一种心理战术。伟大的丹麦物理学家尼里斯·波尔，在青年时代酷爱足球，后来丹麦国家足球队都委托他守卫自己的球门。每当对方处于软弱状态，丹麦国家足球队球门前出现暂时的平衡时，波尔的注意力就转向对方阵形与运球的机制研究上，想象可能出现的球场形势，从而激励自己顽强地去拼搏奋斗。

运动员冠军鼓动是一种心理战术。当某一个球队在比赛中获得冠军时，在以后的比赛中球员们常会想起冠军的辉煌，这种情感体验的结果是不断地受到鼓舞，并可以发挥出最佳的竞技水平。例如阿根廷足球队荣获第十一届世界杯冠军后，其队服一下子成了畅销货。其足球队也认为只有穿上这种服装才可能夺得世界杯。此后在一系列的世界比赛中，阿根廷足球队员总穿着这种服装出场。

运动员先发或后发制人是一种心理战术。在球赛一开始时，运动员就以迅雷不及掩耳之速度。大举进攻，给对方造成心理的极大压力，从而掌握比赛的主动权。与之相反，比赛开始后，队员不急于进攻，而是谨慎防守。刺探对方的招数和虚实，消耗对方体力，尔后变谨慎防守为积极进攻，使对方难以招架，从而取得胜利。

运动员缩小空间是一种心理战术。世界著名足球教练巴西莱指出：一方控制球的时候，另一方就是防守，向后或向侧翼退却，缩小空间。从心理战术上讲，不论是后退还是推进，都要不断缩小空间，以便抢回失去的球，一旦实现这一目标，接下来就是在转移和推进时提高速度和准确性。运动员掌握两下角是一种心理战术。一些以机智意识著称的进球手，他们只是在适当的时机出现在适当的位置上起脚破门。而且，他们多数选择速度与心理效应的两下角为射门方向。根据预测，球从罚点飞到球门线所需时间为0.45秒左右，而守门员从中央扑到两下角的时间在0.55秒以上，因此往来不及补救。

运动员错觉意识是一种心理战术。在足球比赛中，球员远距离弧线射门，一般守门员心理总认为球难以入门，故也不太紧张。此时，球员可乘机使球在空中进行弧线运动，将球旋进球网。利用这种弧线错觉意识的原理，球员还可以在罚点球时，先向球门左下角瞄一眼，使守门员因错觉扑向左下角，而罚球者则轻松地把球向右下角送去。同样，如果守门员左扑一个，右扑一个，这些都有可能使对方造成一个错觉。因为，一旦守门员变化一下扑的方向，可能会有意外的收获。

男篮的超级矮人

美国NBA的夏济特黄蜂队有一个“超级矮子”——蒂龙·博格斯，身高仅1.60米，即使在东方人里也算矮的，更不用说在职业

篮球40多年历史上2米都嫌矮的NBA了。

但是，在NBA篮球赛中，博格斯是表现最杰出、失误最少的后卫队员之一，他不仅控球一流，长投精准，甚至在长者如林的人阵中毫无畏惧地举球上篮。

博格斯在一场比赛的48分钟内总是不断地奔跑，像一只无孔不入的小黄蜂，缠得对方球员难以忍受。他的这种打法使对方球员备感厌烦和疲惫不堪。然而，他却赢得了职业球员和球迷的尊敬和喜爱，也鼓舞了平凡人内在的意志。

博格斯是不是天生的好手呢？当然不是，而是意志与苦练的结果。

博格斯从小就长得特别矮小，但却非常热爱篮球，几乎天天都和同伴在球场上斗牛，他当时就梦想有一天当上NBA球员。每次博格斯把他的梦想告诉伙伴时，伙伴们都忍俊不禁，因为他们认定一个1.6米的矮子是绝无可能打进NBA的。

不过，伙伴的嘲笑没有阻断博格斯的志向，他面对世俗的挑战，用比一般高人多几倍的时间练球，最终成为全能篮球队员，也成为最佳的控球后卫。他充分利用自己“侏儒般”的优势，行动灵活迅速，像一颗出膛的子弹，运球的重心最低，不会失误，个子小不引人注目，抄球常常得手。他的对手认为，同这位小个选手交锋是一件极为伤神的事情。迪尤科队的著名选手阿梅克说：“当你同他打球时，你整个星期都有一种浑身不舒服的感觉。”由于博格斯出色的紧逼技术，获得了一个绰号：“马格西”（意在死死缠住对手、拦截、成功阻挡等）。博格斯的教练阿伦·布里斯托评价说：“博格斯是我们的灵魂，我们许多青年选手从他的毅力和热情中吸取了营养。”在与前苏联国家队争夺世界锦标赛冠军时，苏队

身材高大、球技超群的萨伯尼斯作中锋，玩出了许多绝活，特别是在最后几分钟，他们在落后近10分的不利的情形下，奋起直追。这时的美国队则显得有些惊慌失措，心理失衡，几个能够得分的球均未投进。在这生死攸关的时刻，是博格斯稳住了美国队的军心，他以出色的运球绝技穿行于队友之间，告诉队友不要慌张。当时，只要球一到他手里，球迷们就拼命地鼓掌。最后美国队以两分优势险胜前苏联队。

在平凡的人生里，人们往往用自己的主观见解来判定事物的价值，但事物哪有绝对价值呢？在NBA里，人们只觉得有2米高的人才去打球，但1.6米的人又怎么不能立志呢？

博格斯不怕人笑，所以创造了自己的奇迹。“天生我材必有用，哪一个不是最有价值的人呢？”

跳出名利的陷阱

美国篮球新星伦·比阿斯，当他实现了梦寐以求加入职业篮球愿望的第三天，就死于可卡因的魔爪之下。经查明，这是伦·比阿斯生平第一次服毒，却要了他的性命。当人们刚办完比阿斯的丧事，又传来噩耗，全美足球明星队成员克利夫兰市布拉翁斯俱乐部队队长顿·罗捷尔在举行婚礼的前一天吸毒致死。

密执安州纽波特市橄榄球队前锋拉里·贝西亚技术全面，勇猛超群。在事业上可算得上名利双收，春风得意。然而，贝西亚吸上可卡因后，整天萎靡不振，身体日渐消瘦，技术一落千丈。1983年，贝西亚被牛仔队开除，妻子也与他分道扬镳。从此，贝西亚心灰意懒，喝酒吸毒，挥金如土，直到一贫如洗。为了吸毒他从母亲那里偷走几万美元，还抢劫两家商店，最后用手枪结束了自己年轻的生命。

另一个美国纽约“巨人”橄榄球队的超级巨星劳伦斯·泰勒在自传《面临深渊的生活》中，专门讲述了毒品是如何摧残其身体的。其中有一段自述：“我比赛太多，我吸毒过多——我的生命已将消耗殆尽。”“我对‘野马’粉的需求越来越厉害，恐怕我真的是疯了。”

上面几位毒品“瘾君子”，是西方许多运动员中被披露的极少的案例。然而它一直困扰着国际体育协会的官员们。致使大批运动员吸毒的原因是多方面的，其中主要原因有两条，一是无聊，二是生活压力太大。大多数运动员来自社会的底层，接受教育的程度一般都不高，当突然面对滚滚而来的金钱时，他们往往不知所措，很容易步入歧途。况且钱多的运动员也很容易招徕贩毒团伙的拉拢和进攻。

更为严重的是，一些运动员不仅自己吸毒，而且直接参与贩毒。如荷兰自行车运动员约翰·范·德尔维德，就因盗窃而锒铛入狱。又如慕尼黑奥运会400米金牌获得者大卫·詹金斯，竟敢在体育场内向同行推荐苯丙胺，被判刑7年。一代足球巨星迭戈·马拉多纳也曾一度陷入毒品的漩涡而名声扫地……

西方社会为了杜绝运动员吸毒行为的泛滥，付出了艰苦的努力。仅美国一年用于检查麻醉剂一项就得花掉上百万乃至上千万美元。职业俱乐部的老板们面对运动员的吸毒现象的不断增加，忧心忡忡……

西方社会的体育运动员，包括明星运动员，当他们无所事事百无聊赖，或遇到一些挫折和困难时，他们不是努力去克服，而是以吸毒聊以自慰，其心理素质的低下，单靠简单的说教、罚款，甚至坐牢是难以奏效的。那么，究竟如何解决这些问题呢？摆在西方体育界面前的还有一条漫长而曲折之路要走。

治疗淘汰综合症

施特菲·格拉芙是前世界女：广网坛头号种子，四大满贯公开赛冠军，汉城奥运会网球女子单打金牌得主。曾在法国公开赛、温布尔顿公开赛和美国公开赛以及澳大利亚公开赛上，所向披靡，以较大的优势战胜对手，频频摘走桂冠。

但是，如口中天的格拉夫在法国网球公开赛上却运气不佳。在半决赛中格拉芙碰上东道主法国”岁的新秀皮埃斯，也许是不了解这个新出道的小姑娘，格拉芙在比赛中屡屡失手，以两个2比6被对手挤出决赛。在紧接着的温布尔顿公开赛第；一轮比赛中，格拉芙遇到年已30，排名第20位的非种子选手麦克尼尔，结果以0比2被击败，爆出了她有史以来的最大冷门。惨重的失败，使得这位职业网球运动员再也抑制不住自己的感情，泪如泉涌，喊叫、哭泣、大发雷霆、骂人，她整个儿地垮了，她都不想再活下去……关心格拉芙的人们不禁会问：格拉芙怎么了？

心理学家认为，格拉芙患上了一种运动员特有的淘汰综合症。淘汰综合症指运动员在比赛中失利后，情绪不佳，其下意识抑制身体器官各功能的正常发挥。尽管运动员想有意识地保持自己的能力，可身体本身就是做不到。

每个人都按照“寻求内心平衡”这一原则行事。自己付出了努力，就应该得到回报，如果有人要求的过多，一旦得不到，其情绪就会受到影响。有的人想要得到的是一种特定的东西，希望得到承认，得到爱或者实现其内心渴望的东西，例如被重视，有伙伴，有孩子，有安全感等。

格拉芙是一个“工作狂”。她一下子就把身中的、思想和感情上的能量储备消耗殆尽了。

淘汰综合症的治疗方法因人而异，时间长短也不一样。有的只需一个周末，有的要一个周，一个月或更长的时间。对于格拉芙。她必须摆脱这一恶性循环圈：“我不是为我爸爸的期望、为我的赞助人、为观众而比赛，我不是时间和比赛的奴隶，我是我自己生命的主宰。”

淘汰综合症对人的身体影响是较大的。它能大大消耗人们的体力，使人们感到极度疲乏和衰弱，引发头痛和背痛，肌肉紧张和恶心，并由此削弱和破坏人的免疫系统，使人们得感冒、病毒性疾病和感到疲倦、乏力。

患上淘汰综合症后，可以随着时间的推移自我治愈。安静、镇定，有时需要自我同情，有时可以痛痛快快地放声大哭一场，以排泄心中的抑郁，别把身外之物看得太重。

不来梅大学的体育心理学家弗里茨·施特梅教授对运动员的淘汰综合症的见解是，像格拉芙这样的一直顺利、取得不少成功的运动员，早就潜藏下患淘汰综合症的因素，他们的逻辑就是只许胜利，并且是一个接一个地胜利，不准失败。他们的感情十分脆弱，经不起一点儿挫折。这样，他们久而久之形成了唯我独尊、自高自大、老子天下第一的意识，殊不知山外有山，天还有天。所以，当半路杀出个程咬金时，这种运动员就受不了，一旦失败，他们不是惊慌失措，就是迁怒于人。

好胜心与平常心

一代围棋宗师吴清源，外表看上去文静、柔和，但在棋盘上展示的心境却十分刚强坚毅。

当他孤身奋斗于异国他乡时，在日本棋坛上顽强争取，显示了

惊人的胆魄。他最辉煌的战绩是曾在近百盘“擂台十盘棋”中横扫日本的各大名手。由于处境险恶，好心的日本朋友劝告他“若胜了则有生命危险”。但他毅然不顾，说这是“在悬崖上的白刃格斗，是以棋士生命相拼”。日本德高望重的围棋大师桥本宇太郎九段虽遭败北却无不称吴清源是“从不知苟且偷生，更不愿沉沦堕落的硬汉子。”

也就是这条“硬汉子”，多年以前，他的学生林海峰面临日本棋战的一场大搏斗，心情非常紧张。老师宽慰学生要保持一颗“平常心”。

平常心与好胜心字面上不是自相矛盾吗？而实际上，平常心与好胜心是相辅相成的。体育大战之前，既要鼓舞士气，激励斗志；又要针对各人情况，及时解除心理包袱，轻装上阵，才能积极去夺取胜利。

贺龙元帅任国家体委主任时讲过一句名言：“打出风格，打出水平。”这句话，与“平常心”有相似的含义。贺龙元帅一直鼓励运动员们力争胜利，但是要解除思想负担，不必为考虑胜负所累，要集中精力去想如何打出自己的风格和水平。

《三国演义》里的诸葛亮足智多谋，运筹帷幄，力搏豪雄，不能说不好胜。不过，他也有一句名言：“非淡泊无以明志，非宁静无以致远”，令后人深思。

当然，道理讲起来容易，做起来可不容易。竞技世界的胜负是残酷无情的，人必竟是人，谁不会想这些啊！

总之，胜负想得愈少愈好。有一个平静而无纷乱干扰的心态，才能聚精会神地去思考，弄清对手的长处、短处，找出对应的战术、技术。竞技较量实力，也考验心态。自胜者强，能否战胜自己

的杂念，就要看各人的功夫了。

运动的心理极限

“人们在月球上还不曾见到过中国人的足迹，而6月11日将2.37米跳高纪录载入世界田径记录史册的朱建华是一个了不起的、出色的开路先锋，中国田径正逐渐从黑暗中走出来。”这是朱建华第一次打破世界跳高纪录的第四天，法国《队报》的评论。

当朱建华跳过2.39米，第三次创造世界纪录时，国外的评论文章是这样写的：“这一天，仿佛是10亿中国人同时跃过这一高度。”

1984年。在奥林匹克科学会议上，中国的冯敦寿等人作了“从生物力学角度分析男子跳高世界纪录保持者朱建华的跳高技术”的报告；朱建华的跳高技术几乎达到了一种非常理想的境界。美国的格罗皮尔在同一会议上指出：“关于对运动能力发生影响的身体因素和心理因素，就尚未熟练者而言，身体因素占80%”，心理因素占20%，但是对熟练者则刚好相反。”朱建华显然属于极熟练者，心理因素在他的运动能力中占了很大比例。

朱建华在跳跃2.36米以前，确有一种初生牛犊不怕虎的劲头，心理上没有任何压力，也没有人要求他必须打破世界纪录，这反而使他轻松自如，在成千上万名同一个祖宗的同胞的助威声中，轻松而愉快地连续打破了两次世界纪录，犹如跨过家门檻。这时，爱挑剔的外国人说话了，是骡是马拉出去遛一遛。朱建华也不示弱，那就拉出来跳一个给你看。结果在联邦德国，他跳出了2.39米的新纪录，证明他在家在家外都不愧为一条好汉。观者无言了，朱建华可乐了。

接下来，奥运会大赛横在面前。人们有理由要求他不仅要拿金

牌，还要再创世界纪录，朱建华也表示出不屑于金牌的超然气度。然而，第一次参加奥运会的朱建华有点儿心虚了。当时他的实力确实比其他竞争者要高出2~3米，可是他和他的教练却认为拿金牌必须跳过2.40米才行，把这么沉重的一块金牌悬在朱建华的头顶上。别看他一年之间把世界纪录提高了3厘米，当2.40米这个数字出现的时候，他心里惶惶不安、心情变得脆弱而忧心忡忡。在如此高压下是没有人能创造世界纪录的。朱建华只跳过了2.31米，拿到一块铜牌。本来，这是亚洲在田径项目上的唯一一块奖牌，但对朱建华来说是失败了……

从此，朱建华开始走下坡路，完全失去了往日的锐气和勇气，变得忸忸怩怩而缺乏自信，六神不安。洛杉矶一役，是朱建华的转折点，从那以后，朱建华良好的心态开始恶化，再后来，他只有默默地承受着指责和抱怨而渐渐麻木……

一个麻木的运动员是一个没有生命力的运动员。

也许，2.40米是朱建华的心理极限。

也许，2.39米是朱建华的黄金时代。

自我放松在赛前

体育明星佩尔特，她是这样描述其练铅球的心理放松的。“通常我躺着吸气数四个数字，屏气数二个数字，再呼气，我这样做三次，就可以消除体表紧张。然后使整个身体放松，接着我从七倒数到一的时候我默想大自然景色，我在大自然里骑着马在乡间小径上漫游，好极了，于是我就不知不觉的放松了，一切都不紧张了。

”佩尔特说：“赛前心理放松，对我取得好成绩是有很大帮助的。紧张使人呆若木鸡，手足无力，但紧张通过放松是可以变化的。”

美国心理学家杰克布松在进行实验时发现，在人产生情绪时总是伴随着有一定的肌肉群的紧张。于是，他认为如果这些肌肉群紧张放松了，就可以改变人的情绪状态，消除人的恐慌和不安。不经常从事体育运动的人，使肌肉放松并不是一件轻而易举的事情，需要经过一定的训练。若想掌握放松方法，应该做到：

第一，控制自己骨骼肌肉的紧张度，掌握好按自己愿望进行放松，必要时能及时集中它的力量。

第二，大脑重视记忆中具有情绪色彩的形象，愈精确清晰愈好。

第三，把注意力集中到所需要的方面，不分散。

第四，按照自己的意愿形成所需要的情绪状态，降低兴奋性，用默念来调节，使身心获得安静状态。

运动员在比赛时经常是由于紧张、焦虑而失败的。而运动员优异的成绩和自身的最佳状态经常是心理和肌肉融合为一体时才能出现的。所以，在比赛中运动员自我放松，并在心理上保持镇静，心率减慢，呼吸富有节律，耗氧量降低，对获得优异成绩是非常重要的。

运动员怯场心理

在第四届世界游泳跳水比赛上爆出了“冷门”：“跳水皇后”落第了。昔日，世界跳水台上绽开了一朵娇艳的鲜花，她那轻松的起跳，燕子般的翻腾，干净利落的入水，折服了千千万万的游泳爱好者，人们由衷地赞誉她——陈肖霞为“跳水皇后”。这次，陈肖霞怎么回事呢？

事后的分析判断，陈肖霞不是技术退步，而是由于心理训练不足，致使这位“皇后”在这样一次世界赛中跌了一跤。

陈肖霞在预赛阶段，积分一直领先，但到了决赛时，心理上发生了变异。她说，当看到我的对手的动作难度比自己的大时，感到出乎意料，心里就想：“人家难度大，我的动作质量必须更好，才能超出。心里光想要跳好，头脑就冷静不下来，动作要领就想得不细。……这一来心情更紧张，下边两个动作也没有能跳好。”一个运动员处在顺境下，却相反地认为别人超出了自己，因此对自己的胜利失去信心，总是想着要“质量上更好”，便无法控制自己去仔细回想整个动作要领。这表明她的情绪波动对自己动作信心动摇。这种心理变异，属于“怯场”心理。在高水平的世界运动竞赛中，技术水平都极其接近，一怯场就必然招致失败。解决运动员临赛的心理变异——怯场，有赖于心理训练，它可以提高运动员的情绪稳定性，加强临赛的适应能力，特别是对运动员的自我控制和调节能力的提高，具有更为重要的意义。

心理训练对帮助运动员竞赛后的恢复，也有重要的作用。陈肖霞在预赛后的心理变异，和她没有及时得到恢复有关，特别是心理紧张后，如得不到有效的恢复，就可能产生心理变异。当然，曾获得多次国际性比赛的冠军称号，被捧上“皇后”宝座的人，力图卫冕的心理，实际上是一种沉重的心理负担。为了调整和消除这一心理负担，在整个比赛过程中，仍然要进行直接的心理训练，以保持心理稳定性。

一不注意终生憾

在一次全国性的射箭比赛中，有一位女运动员被安排在一号靶位上。一号靶位离观众最近，运动员能够听到观众的喝彩、惋惜甚至议论评价。这些声音传入运动员的耳朵，会引起无意注意，造成

注意力分散。所以射箭运动员一般忌讳一号靶位。但是这位女运动员经过两天的比赛已经逐渐习惯这种嘈杂的声音。这些声音不再引起她的注意了。到进行20米射程比赛时。她射得很定心，越射越顺手，几乎箭箭命中靶心，得了满分。这个成绩使旁边的观众情绪十分高涨，大家为她的每一次命中靶心喝彩叫好。靶场上气氛欢腾热烈。射最后三支箭的时候，场上的教练员、运动员，甚至裁判员都在想：能打27环就能破世界纪录了。”而在正常情况下，训练有素的运动员在30米射程中，三支箭的环数应在28环以上，何况她现在正打得顺手。所以大家感到她胜券在握，马上会有一个新的世界纪录诞生了。观众情绪越来越高涨，几乎要欢呼起来了。就在这时候，她的教练按捺不住内心的喜悦，乘运动员去取箭和登记成绩的时候，跑到观众席前，十分诚恳地一再向观众打招呼：“请大家安静！……不要影响运动员的比赛……”观众顿时静了下来，谁不希望自己国家的运动员创造世界纪录呢？这个突然出现的安静，刺激并引起了女运动员的无意注意，她时而看看刚才并没引起她注意的观众，时而看看裁判、教练员和其他运动员。她的注意力分散了！内心也紧张起来。她的动作有些不协调，刚才还运用自如的3箭，似乎怎么也不听她的使唤。规定的时间眼看要到了，她仓促地射了最后三支箭。共计25环！本可能打破的世界纪录，与她失之交臂。

这是无意注意影响运动员比赛成绩的一个实例。

无意注意是没有预定的目的。也不需要任何努力，而由对象本身的特点直接引起的注意。当运动员已在全神贯注地参加比赛时，如果突然传来强烈的光线或巨大声响等，就会引起运动员的无意注意，以致影响他们的正常比赛。根据条件反射的强度规律，刺激物在一定范围内的强度越大，就越能引起人们的注意。所以在运动员比赛的时候，场地工作人员、教练员和关心比赛的其他人员，应该设法控制或减少这些突然出现的刺激物。

第22章 球迷心理

从心理学的角度来看，球迷可以分为三种类型：第一种是迷恋型，这种球迷是真正的球迷，他们连很不起眼的比赛也不放过；第二种是普通型，这类人喜欢看中国队与国外队的表演赛，所抱心理是本队获胜或打出水平；第三种人是欣赏型，这类人喜欢看外国队之间的比赛，因为他们认为这些比赛比较精彩。

球，作为一种审美对象，带有强烈的非理性色彩。首先，球迷作为欣赏者是感情的而非理性的。他们选择自己喜欢的球队完全是从感情出发而不掺杂任何理性思考，更不受人强迫。他们绝不会先去衡量谁强谁弱去支持谁，而完全听凭自己感情本能的选择。这种感情可以源于地域关系、种族关系或出于对某一个人的喜爱。同时，球迷看球，渴望的是感性的冲动与爆发，而绝不包含其它功利目的。他们在球场上唱歌、欢呼，组织壮观的人浪，是因为他们从中感受到了生命自由的欢乐。他们可以由此忘掉人生琐碎的世俗生活，忘掉人生的短暂，而与永恒、与无限融而为一。

其次，一场精彩的球赛，其胜负不是理智可以控制的。不管自己支持的球队是胜是负，对球迷而言比赛都具有同样的审美价值。人们常说球是圆的，因为一场比赛永远不可能按人的设计按部就班地发展下去。由于对胜利的渴望，球员在比赛中总是处于激情状态。在这种状态下，往往是一刹那间的灵感决定了整场的比赛结果。当然，失败是痛苦的，但痛苦同样闪耀着美的光芒。因为球迷从中感悟到了人生的无常，感悟到人类命运之飘忽、之脆弱。由此，我们的心灵沉浸在一种博大的类似基督的悲悯之中。同样，胜利者在欢乐的顶峰，所体验的也是一种生命创造者的欢乐。这时，球迷在审美中与“造物主”合二为一。

“中国没有世界级的球星，却有世界级的球迷。”这是中国“四大球迷天王”之一的“小皮球”唐原才在北京电视台《金牌看台》做节目时发出的豪言。另外三个球迷天王是鞍山的“王中王”李久纲——罗西、柳州的“小平头”和锦州的“小地主”。因为痴迷足球，除“小地主”外，其他三位丢了老婆。

鞍山球迷罗西，因崇拜意大利球星罗西而改名，是“四大天王”中的“王中王”。妻与他离婚的那天，罗西写下的小诗：“妻离我而去，我惆怅无奈。我心中有个永远不出嫁的18岁少女，它就是足球。”已成名言。有大学生说，罗西虽然只有初中文化，但侃足球却是博士水平。难怪中央电视台的“东方之子”节目将他列入国家级新闻人物。

重庆球迷“小皮球”，他自编的中国球迷舞完全可以和巴西桑巴舞、西班牙斗牛舞媲美。北京电视台新开辟的“BTV乐园”把“小皮球”邀请到北京，由姜昆主持介绍“球迷舞”。“足球啊，它让我快乐，让我悲伤，让我如升天堂，也让我进过班房，还让我丢了原配夫人……”当“小皮球”再觅得足球知音秦小姐组建“足球之家”时，他干脆丢了铁饭碗，搞起“猛看世界杯，盼中国足球腾飞”的旅行。

柳州球迷“小平头”，是当地评论世界杯的权威。无论他走到哪儿都有人围着他问：“巴西队能夺得冠军吗？”“哥伦比亚球迷为什么要杀害失误的球星呢？”“马拉多纳为何服兴奋剂？”“小平头”都口若悬河分析得头头是道。去年，“小平头”加入罗西“四万里远征”的后半程，他和罗西风尘仆仆，还没到达中伊决战的成都赛场，就得知中国队在伊尔比德已经掉进“死亡之海”，当时，他俩在旷野中抱在一起嚎啕大哭。罗西准备找汽油浇在头上

自焚，并给“小平头”留下遗言：“我的骨灰要洒在足球场里。”“小平头”几天紧盯着罗西，直到罗西从恍惚中清醒，他才睡了几个踏实觉。不多久，他妻子传来最后通牒，鉴于他家庭责任感的淡薄。决定离婚。至此，“小平头”和“小皮球”、“王中王”一样，为足球丢了老婆。

锦州球迷“小地主”是“硕果仅存”的没有离婚的超级球迷，是当地世界杯的侃星。在球迷们的盛大节日里，他戴上了地主帽，穿上了地主服，再加上那黑铁塔般的身材，真是一个活脱脱的“地主”。那是中国队在世界杯外围赛时到达成都双流机场，中国队几天前刚输给伊拉克、也门，痛心疾首的“小地主”突然跪在中国队开过的轿车旁，泣不成声地哭道：“世界杯啊，你为什么单单和中国人过不去啊”在成都舞场他又喊又叫又哭，呜咽的哀鸣回荡在体育场夜空。他和十几位锦州球迷剃光了头，要用微弱的“光”照亮长夜漫漫的中国足球。

“四大球迷天王”，属迷恋型球迷，是真正的球迷。虽然其中有三大天王离婚不算坏事，但也不能说是好事。为迷恋足球丢了老婆的确耐人寻味。

球场暴力与球迷

有一次，在海瑟尔，英国和意大利球迷之间发生暴力冲突，造成38人死亡，400多人受伤。这次事件所造成的震颤已远远超出体育界的范围，铁娘子英国首相玛格丽特、撒切尔不得不代表英国政府向比利时和意大利赔礼道歉。

以地理因素而言，欧洲的主要城市，特别是那些原英属城市，彼此之间的距离很近，加上便利快捷的交通，球迷们从一个城市乘车前往另一个城市观看比赛已是常事。所以，比赛场内既有本地球

迷也有外地球迷的可能性明显增大，也就意味着场内双方的对立情绪的加大成为可能。科厄格博士是这样描述球迷的：“几乎清一色由失业者或蓝领阶层的强壮男子组成”，他们完全把自己等同于自己所支持的球队，产生了一种“我们对他们”的心理，他们会随球队的命运获得一种胜利或失败的共鸣感。由于有的球迷在乘车去比赛地的途中喝了酒，比赛双方球迷的敌对情绪就不断地滋长。在洪都拉斯和萨尔瓦多两国之间进行的三场足球赛所导致的球迷骚乱最终逐步升级为两国之间的战争。在中国的北京，著名的“五·一九”事件就是球迷对中国队意外地输给了香港队强烈不满造成的，当时就有200多骚乱分子被警方拘捕。

再看冰球运动，这项被描述为暴力的体育活动，斗殴事件时常发生，更为可怕的是球迷们总是期待它们的发生。所以说，售出的冰球门票其本身隐含着一一种暴力承诺。

在一些项目的比赛中，那些极端热情的球迷相信，他们能够使球队的荷尔蒙水平提高而影响比赛的结果。对球队有高度认同感的球迷总是身着球队的队服，佩带他们喜爱的球员的号码甚至模仿运动员的行为。不过，不道德的行为往往就产生于这种认同感，尤其是强调要不惜一切代价赢得比赛的时候更是如此。而且，如果球迷们知道运动员为了赢得比赛而采取了一些非法手段的话，那么，他们就会认为自己支持球队的一些言行，如向场内扔东西以干扰比赛或通过口头的羞辱来干扰对方球员也是正当的。由于体育场潜伏着的暴力威胁，一些球迷可能就因此选择坐在家里通过看电视来支持家乡的球队，这无疑给球市带来了某种冲击。所以，人们正在试图寻求解决问题的途径。

有心理学家提出，通过一些暗示来帮助球迷们平静下来。如通过改变体育场的颜色来影响球迷的心理，改变体育场的座位结构以限制球迷的任意跑动，设置“包厢”以招回担心受怕的球迷。来自

球员方面的心理暗示对群体行为的控制作用也是重要的。球员应该向球迷传递这样一种信息：整个比赛是一次人生的经历而不是一次风暴。双方球员之间的礼貌行为本身就是无言的榜样。同时，教育球迷转变传统的体育观念：胜利并不是一切，竞争和表演比取胜更重要。另外，必须限制体育场馆出售有刺激的饮料。诚然，根治现代社会癌症——球迷暴力任重而道远，但是只要全社会共同努力，球迷暴力会随着时代的进步悄然离去。

球迷心里有把火

从教育界“跳槽”到演艺界的英达，以《围城》、《爱你没商量》、《霸王别姬》、《最后的贵族》和《我爱我家》过足了演员瘾和导演瘾。然而，在他心灵的深处蕴藏着一个梦——有朝一日出任电视台职业篮球赛的评论员，借此发挥一下球迷的特长。

英达对美国NBA职业篮球情有独钟。他几乎能把所有NBA球员的身高、体重、毕业的学校、加盟过的球队以及其技术特点如数家珍般地倒出来。早在1984年，英达留学美国密苏里大学攻读导演系戏剧专业硕士学位时，就沉浸在美国那浓厚的体育氛围之中，观看职业篮球、橄榄球、棒球、冰球等比赛成了他日常生活中的最重要部分之一。在诸多的球迷中，英达酷爱篮球，所以他对美国的NBA的比赛关注得最多，是NBA忠实的高品味的球迷。

大凡忠实的球迷都有自己的球队和球星，英达自然也不例外。在众多的球队中，他最钟情著名的波士顿凯尔特人队。1986年，英达前往波士顿观看NBA总决赛，凯尔特人队摘走了桂冠。顿时，波士顿城沸腾起来，男女老少沉浸于狂欢的海洋，英达被这种澎湃的激情所感染，也情不自禁地加入了欢乐者的行列。自此，他成了凯尔特人队忠实的球迷。尤其是凯尔特人队的灵魂拉里·伯德，更是英达推崇备至的人物。“其实他的身体条件并不出众，但他凭着自

己的努力终于以远投绝技威震NBA。看他球我常能联想到自己——在演艺界里条件并不好的我，只有通过艰苦奋斗才能立足。”这是一个作为球迷的英达心灵深处的情结。

“男人就需要竞争和对抗，NBA就是把这种竞争发挥到了极致，所以比赛中经常出现把本已不可能的事实变为可能的事实。我印象最深的是有一场比赛双方打了3次延长期，才决出胜负。而弱队打败强队的事就更随时可见了。由此我想到，其实我们做其它工作也一样，有时觉得好多事不太可能完成，但只要坚持不泄劲，顽强地去拼、去争，最后往往能创造出一些不可思议的奇迹来。”这是英达对NBA最深切的感悟。

难怪英达始终把自己摆在一个不断竞争的位置上：去美国攻读自己不熟悉的戏剧专业，却以优秀的成绩取得硕士学位；去涉足未受专业训练的影视表演，却赢得了观众的青睐；去冒险导演中国第一部情景喜剧，却受到了专家的认可。在英达的心目中，NBA球员是他的精神力量。每当他感到生活的疲惫，或遇到事业的困难的时候，他总是一个人回想NBA球员的音容笑貌，轻轻地拿出他精心收藏的几十盘NBA精彩比赛的录像带中的一盒，一个人静静地观赏。NBA，英达的“精神支柱”。

真正球迷的选择

在北京民族饭店西侧一条极不显眼的偏僻胡同内，有一家力特足球专卖店，她的主人是刚刚跨出四川大学校门一年的大学毕业生——沈云刚。

在这间不足15平方米的小店里，足球用品一应俱全：足球、足球鞋、球衣、护具和世界精彩比赛录像带，以及世界球星的大幅彩色照片，甚至包括足球游戏电子软件等用品。当你置身于这个足球

世界，你可以尽情与店主侃足球、夸球星和探讨中国足球落后的原因，还可以发泄你心中的愤恨……

既是球迷，又是店主的沈云刚，在中学时代就迷上了足球。由于家境清贫，为了买一双带胶钉的11元的足球鞋让他感到无奈，后来东拼西凑花6~7元钱买了一双回力鞋。从那时起，拥有自己的足球用品店成了沈云刚最大的梦幻：建立起中国第一家足球用品专卖店，为祖国的足球事业奉献一生。于是，他毅然放弃了大学毕业分配的机会，孑然一身来到北京，在球迷朋友的帮助下，作了专卖店的主人，从此成为一个真正的职业球迷。

回想创办专卖店，沈云刚的心理历程是4年的历史专业的学习，使他从一个只知拼命踢球的单纯球迷变成一名理性球迷。他学会了用历史的眼光看待中国足球，并通过足球分析中国的现实社会。1992年暑假，他开始了对中国球迷的社会考察。考察的结果使他心情沉甸甸的：大多数球迷素质很低，这又怎么能怨他们呢？他们连起码的足球用具都无处买。沈云刚心中的冲动越来越强烈：改变中国足球落后的面貌，要先从提高人的素质做起。中国的第一家足球用品专卖店——“力特”诞生了。

“力特”是need(需要)的音译，又是球星古力特的大名，沈云刚还赋予了“力特”新的含义——独特力量。看着专卖店仅仅1万元的足球用具商品，沈云刚感慨万千，这是他磨了多少嘴皮，跑了多少路从各厂家征订来的商品啊！区区1万元足球用具商品，堪其历史意义是用多少金钱也换不来的。因为在这个王国里，中国第一个实践者沈云刚职业球迷的社会价值是无法估量的。

当热情的顾客买走第一件商品时，沈云刚心中再一次泛起微澜。同是球迷，怎么忍心赚人家的钱。但是更宏大的设想又安慰了那颗不平静的心：在自己的事业壮大之后，要建立起一支属于自己

的像AC米兰队那样强大的职业足球队。而在广大球迷的心中，沈云刚开办专卖店，遂了他们购买足球用品的心愿，全国各地邮购汇款单如雪花纷至沓来，甚至海南、甘肃的球迷专程来北京光顾“力特”。仅仅3个月，“力特”的生意火爆，沈云刚也领悟到一个职业球迷的希望。

15平方米的专卖店无法容下沈云刚永无止境的欲望。他要建立一支水平能与国家队抗衡的职业球队，以增强中国足坛的竞争力，他要把一件中国足球知名人士马克坚送给他的有施拉普纳亲笔签名的球衣作价10万元拍卖，让国人意识到足球的价值；他要以专卖店为基础，不断扩大规模，逐步发展自身的生产能力，使自己拥有像彪马、阿迪达斯那样的名牌产品；他还要在普及足球的同时，推广真正意义上的摇滚乐，给人们一种精神上的鼓舞……

虽然，一个职业球迷的力量是微小的，但当千百个沈云刚出现的时候，中国的足球将大有希望；虽然，一个“力特”专卖店是窄小的，但当千百个“力特”出现的时候，中国的足球世界将宽阔无边。

明星情系刁球迷

如果说艺术是北京人艺的著名演员朱琳与丈夫刁光覃结合的“大媒”，那么体育也起到了穿针引线的作用。

至今离休已有10多个年头，73岁的朱琳依旧忙碌，忙着参加社会活动，忙着参加《洋麻将》、《推销员之死》和《冰糖葫芦》的演出，忙着料理家务，还忙着过球迷的瘾。

1938年，朱琳和刁光覃相识在江城武汉；共同在由周恩来、郭沫若领导的第三厅抗敌演剧九队工作。那时，演剧队每到一处都要与当地单位组织篮球赛。而刁光覃是演剧队的主力球星，朱琳则是

场外最热情的观众和啦啦队的助威者。说来也怪，只要有朱琳助战，这场比赛刁光覃的竞技状态就特别好，球也打得格外精彩。

朱琳自己对体育的偏爱一点不逊色于丈夫。过去她是工作、家务缠身，看球是“副业”，如今有了时间，朱琳可要好好过过球瘾。1986年世界杯足球期间，朱琳正发高烧，但仍场场球都看，夜里的球也照看不误。1994年的世界杯时，朱琳正在悉尼女儿家小住，半夜闻“球”即起，决不错过看球的机会。

生性豪爽的朱琳之所以喜爱这充满阳刚之气的运动，主要是她认为足球是高超的技术和剧烈的碰撞的有机结合，融勇猛与智慧于一体。她说，场上队员你来我往的防守、进攻就像是一盘流动的棋，是那样的和谐、有序而又紧张、刺激、扣人心弦。

此外，朱琳还爱看乒乓球，第43届世乒赛，朱琳是场场不落。男团决赛时看王涛的那场球，她的心提到了嗓子眼，朱琳想起了老刁因看球住院的教训，直提醒自己千万别太投入。

不停地运动，保持乐观的情绪，是朱琳身心健康的一个诀窍。

球迷的地域性格

中国的球迷，带有很强的地域色彩。仅1994年，四川球迷、沈阳球迷、上海球迷、北京球迷和广东球迷构成了中国的球迷全景图。

让我们先看看四川球迷。这一年四川球迷最火爆。去年，四川球迷包车去客场上海助战，今年108人将奔赴泰国齐观战，这可谓足球史的创举。四川球迷是超越的，他们代表了中国球迷的某种进步。在全国联赛中，四川队充其量只是个不算太黑的“黑马”，却赢来上座率95%的球市，赢来了一阵又一阵全中国乃至世界的“雄

起”之声。“雄起”川语的含义是别人打架时凑热闹鼓动落败者的口头语。四川球迷火爆的激情，其原因归结于川人的好斗性格和酷爱足球的传统吧？！

沈阳球迷又如何呢？前几年，沈阳球市火爆异常，令中国足坛为之一振。那时的球迷自筹资金购买摩托车，奖励给进球最多的球星。而沈阳球迷群的崛起恐怕与辽宁队的“十连冠”辉煌战绩不无关系，因此，其地域性格显而易见了。体育是人类最富激情的文化行为之一，并以足球尤甚。一般而言，中国北方人的性格要素似乎更容易契合足球营造的氛围。

而上海球迷却发生了静坐之类的事情。那是在上海队主场失利，又是该队连续几场战绩不佳时发生的。球迷这个群体有自己独特的人格属性，或者说各地球迷色彩不同，但本质有异曲同工之妙。坐在虹口体育场的人群与徜徉在南京路上的人群的差异也正在这里。球迷虽然不像军队那样有严格的纪律约束，但毕竟在足球的召唤下聚到了一起，所以有类似特征。套用“白马非马”论，可以说“上海球迷非上海人”也。然而，从球迷暴力煽情来看，大上海文化本来应该塑造一种谨小慎微、避危自保的人格特征，但是，正像激情总是反叛心理一样，足球带给我们的一切，都跟场上比分一样让人难以预料。

说上海球迷想北京球迷。北京球迷一向以规模大、入道深而著称。可是，自从“五·一九”事件发生后，京华球迷的心理上投下了浓厚的阴影。北京，中国政治经济文化的中心，球迷无论以什么样角色出现，恐怕或多或少地要受到潜意识的政治因素的影响和制约。在球场上把握宣泄感情的分寸，的确不是件容易的事情。谁敢保证自己不卷入由别人挑起的事端之中呢？此外，毕竟北京人可以享受文化消费品种的丰富，足球对京华人而言，京好比北京烤鸭，而街上却不断地冒出肯德基家乡鸡、麦当劳、比萨饼什么的，除了

非好这口儿的，吃别的不也照样能填饱肚子。

最后，我们瞧一瞧广东球迷。足球在有的广东人眼里是有闲阶层的消费，一张球票在广东人那里实在值不了几个钱，问题是这张球票要消耗掉不少时间。所以广东球迷的文化消费显得漫不经心而不十分投入，不像北京球迷总把自己当戏剧中人。对广东球迷而言，球可以看也可以不看。他们把足球与生活区别得很有距离感。不过，广东球迷的超然之态也并非对足球的抛弃。因为，“超然”往往伴着“挑剔”。比如你平时一般不看小说，一旦有一部轰动性小说畅销，你难道不动芳心？这就是精彩的作品，不怕没有读者。

女球迷心理情绪

有人说，女球迷对足球的关注程度，常常标志着一个国家足球的水准。

从电视屏幕上观欧美国家的赛场，那女球迷丝毫不亚于男球迷的狂热令人瞠目结舌。不信，请你看一组镜头：在第13届世界杯赛上，巴西队面临法国队最后一个点球时，一位漂亮的女球迷因痛苦而颤抖着嘴唇……

在第14届世界杯赛上，巴西队败于阿根廷队后，一位穿黄色球衣的巴西小姐悲伤的泪水着实动人；有的巴西女球迷在皮肤上涂上色彩，穿着比基尼在看台上毫无顾忌地大跳桑巴舞…1990年仲夏的意大利，竟有70%以上的女性看了世界杯的转播，众多的女球迷聚集在意大利足球队驻地外高呼：“巴吉奥，我爱你”、“斯基拉奇，我等了你一天。”她们还无所顾忌地共同评选性感明星……

荷兰女球迷更大胆，1988年荷兰队获欧洲冠军，一位女球迷把决赛比分写在臀部上，左边是2，右边是0……欧美女球迷心理如此

开放奔放，亚洲女球迷又如何呢？且看中国女球迷，虽然没有欧美那样普及和开放，却比戴着面纱都不让看球的西亚女性要幸运。

中国女球迷的文化层次都较高，她们不善于“炒”自己，只想在自己的领域里体现价值颇有点处惊不乱的风度。对于中国“四大球迷天王”多数离了婚，女球迷却说：“我们爱足球，但更爱丈夫和孩子。”身为球迷的北京音乐台主持人王妍说：“克鲁伊夫在比赛后亲吻妻子，足球明星对妻子和女友都很体贴，所以我对‘天王’们的行为不大理解。我爱足球，我还在熏陶我的先生一起爱足球。”

有朝一日，中国女球迷成为看台上的一大景观时，也就是中国足球的背运结束之日。因为女球迷对足球的关注程度，往往可以代表一个国家的足球水准。

是不是异性的关注程度，能够激发球员的荷尔蒙分泌呢？！

贾球违心理需求

贾平凹戏称自己是“假球迷”，这不是谦虚，因为他在和球迷们侃球时，常常记不住外国球星的名字，故自谦“假(贾)球迷”，以免球迷朋友们见笑。

有一次，贾平凹在朋友家大谈罗马尼亚球星哈吉拼抢过人，谈到兴奋时，语言表达不出，便站起身来边说边模仿，由于右脚极力向前伸，身子倾斜过大，讲演得忘乎所以，便跌倒在沙发上。“哈哈……”朋友们都笑他，他却仍在说：哈吉没有摔倒，我这老球迷却倒在沙发上了。

每年年终的丰田杯是球迷们一年最后的欢乐，也是贾平凹必看节目。可是有一年的丰田杯由原来每年12月中旬提前到上旬，贾平

凹不知道时间有变而漏看，事后急得向朋友打听：谁有录相贾平凹特别钟情4年一度的世界杯。他戏称人间有三种星星，一种是影星，一种是歌星，再就是球星。当人们对“追星族”说长道短的时候，贾平凹却在一篇短文中替追星族说话。他说他自己就是追星族，除了张爱玲、沈从文。他喜欢的另一个人就是足球巨星马拉多纳。

在世界杯上，马拉多纳由于服用兴奋剂被停赛，贾平凹立即情绪低落，一篇写球星的文章便流产了。后来他写了两篇文章，着重写了中国人对世界杯足球赛的狂热。

昏天黑地几十场球下来，贾平凹觉得球迷是最可爱的一种人。他说，体育是玩耍意义上的一种竞争，自然没有必要把它上升到至高无上的位置。球迷的可爱在于一个迷字，像酒鬼一样，可以糟踏一桌饭菜，却不会泼洒一滴酒。现在足球很时尚，似乎人人都说他迷足球，而且说足球运动是英雄的运动，其实就是要说自己也是个英雄。如果足球像麻将一样遭人轻贱，迷足球的人就不会这么多了。

贾平凹在他的谈足球与人生、社会的行文中写道：“对世界足球赛，咱们看来看去，球星都是人家的，这还不打紧。4年一届的世界杯足球赛，咱们还是急得不得了！这就像是在大街上，哪里一打架，呼啦，瞧热闹的人都围上去了……”

看了这么多年足球，贾平凹从黑白之间看着人世百态品味着人生读着社会，他认为，足球可以制止战争和纠纷，因为人们把发泄的东西发泄到规定的地方去，剩下的都是平和，那样，人们就可以安然地过着平常的日子了。

如果真的像贾平凹所言，那么足球就是一方平安剂，球迷就会

在这注射平安剂之后，乐陶陶地平消费人生……

羽坛名将思败因

1987年5月24日，北京首都体育馆内演出了世界羽坛史上最富奇迹性的一幕，中国队在这里摘取了第5届世界锦标赛的5个项目的全冠军，这是继中国乒乓球队在第36届世界乒乓球锦标赛囊括7项冠军之后的又一个大满贯。有人说，如果换一个国家进行比赛，是绝对不会出现这个奇迹的，因为那1万名中国球迷确实帮了中国队的大忙。

女单决赛在中国队员之间进行，很难刺激观众的情绪，从那很客气的掌声表现出大多数球迷对韩爱萍的支持，她的年龄稍大，还有病，击球时总是捂着腰，几乎每次大赛都是她和李玲蔚决斗，而且负多胜少。这一次，大多数的球迷希望韩爱萍得冠军也是人之常情，结果如此。而大多数球迷是冲着男单决赛来的，果然，弗罗斯特和杨阳一进入赛扬，球迷席上沸腾起来。弗氏的太太站在场外，她穿了一件黑衣服，这是一个多么不吉利的颜色。决赛开始了，仿佛是一场疾风暴雨式的呐喊和掌声刚刚平息，弗罗斯特才从恍惚中醒来，他抬头看了一眼计分表，猛地用手捂住了眼睛：0：9，他简直不敢相信，这时，他抬头向看台环视一周，好像在寻找答案，但是很快他明白了，即使找到答案又能怎样？面对上万名中国球迷，他显得多么孤独！一局，弗氏自然输了，二局弗氏扳回。第三局一开始，球迷们便处于癫狂状态，大学生球迷们打出一幅横标：“杨阳必胜！老弗必败！”无数面中国国旗在看台上挥舞（被公安人员制止），丹麦的国旗也开始飘舞（同样被制止）。此时，比赛进入白热化，一个球迷突然高声喊道：“老弗，投降吧！缴枪不杀！”杨阳竟然笑了。接着，看台上有一群人领唱：“大刀向——”全场的中国球迷一起跟着喊：“杀！”每喊一声“杀”，杨阳就跳起来扣杀一个球，观众座那就会发出“啪”的巨响。这声音很有节奏，也

很有弹性。杨阳在一个劲地“杀”球，完全被观众的“杀”声所调动，有好几个很低的球，竟然也被杨阳“杀”了过去，弗罗斯特终于顶不住了。整个比赛，弗氏只得到一次掌声，就是当他背朝球网，从裆下捞回一个险球的时候，他获得了一次公开而热烈的掌声。当一位记者问弗氏在比赛中发挥是否正常时，他面带怒色地回答：“……这是一个无聊乏味的问题。”当然，弗氏可以抱怨的客观原因很多，但他无法抱怨剥夺他获取世界冠军的中国选手和中国球迷。这位拥有200多枚奖牌的富翁，在比赛中没有流汗，下场时却汗流浹背地慢慢地走向他的妻子，尽管他的妻子用亲吻和细语来安慰他，弗氏仍不禁泪珠滚滚……

是什么原因造成弗罗斯特败北呢？原因是多方面的，如心理准备不足等，其中与“贝克尔境界”不无关系。“贝克尔境界”是国外体育界的最新发现，指运动员进入最佳竞技状态，技术水平得到了最大限度的发挥，这其中，球迷的捧场和助威是一个极其重要的条件。能促成运动员进入“贝克尔境界”的球迷就算是“高段位”的了。球迷要想使自己的运动员进入“贝克尔境界”，有时并不容易做到，但要毁坏对方运动员却是不难做到的。

第23章 出国心理

“人心不满百，当了皇帝想外国”。

80年代开始出现的出国热潮几乎波及每个干部或知识分子家庭；人才外流引起社会各界的普遍关注。有人说这是“崇洋心理”，实际上出国以后都非常怀念祖国，而到了国外，了解了“洋”是怎么回事，就不会“崇”了。生活在国外的中国人，您去问问，有几个是崇洋的。

那么，究竟是什么因素促使他们迫切地想出国呢？出国原因有高级的有低级的，有杰出的有一般的；它是一个合奏，有高音有低音；它是一支交响曲，有痛苦的主题也有快乐的。它是改革开放以后的一种社会现象。

国门打开之后，迎面吹来一股清新的风，深深呼吸之后，才发现外面的世界很精彩，外面的世界很无奈。

异国的风土和人情，文明和文化，山川和河流，生活和工作……对于没有踏出国门的人来说，永远是那么美丽动人，永远让人想打开的问号，是用文字、电视、电影所难以满足的好奇。

出国尝尝西洋味

谁都想知道梨子的滋味，谁都希望能亲口去尝一尝。尝的办法之一是借工作的机会，以公家的名义出去满足好奇心，或者叫学习、考察等等。这种方法便利而几乎无需自我破费。所以有些人乘这种可能性系数较大之际，频频出访、考察，今年去A国，明年去B国，后年去C国。对此有人名之曰“公款国际消费心理”。

尝的办法之二是自费旅行之类。这种办法所费甚巨，而且手续

繁杂，非一申请即得批准。有海外关系者可由国外亲戚朋友出“血”，无海外关系者，非大款或家底殷实者莫属。平时省吃俭用，鼓足劲，勒细了腰，至少要到“新泰马”旅游一番，他们心高志大，哪怕债台高筑，也想到国外小心谨慎地游一游。此乃“自费消费心理”。

尝的办法之三就是出国留学，其中演绎出许多人间悲欢故事。最近又有了新的途径即劳务出口。这种办法对于民间诸君来说，手续和标准都是公开的，很明确，只要按规定去做，便有达到目的的可能，且相对来说，经济实惠，无需非有几万、几十万元不可；即使非要付出巨款不可，到国外后，劳动一段时间便可以赚回来。其他出国途径对芸芸众生来说是独木桥、羊肠小道，此办法便是一条通途，所以参与者甚众。此乃“一箭双雕”出国心理。

男女倒爷出国梦

外面世界的魅力还在于他人成功的经验。如同出国一定会发一样，刺激着形形色色的人去奔波、劳累。

在《中国青年报》上，就读到一个十分有趣的对话：

“请问，二位原来是什么职业？”

“倒爷。”“个体户。”女的白了男的一眼。

“留学手续全吗？”

“这不，入学通知书，保证书，纳税证明，护照，全了。”

“能自费留学看来是腰缠万贯呀。”

“可不，要不这万儿八千的学费怎么交得起。”

“许多日语本科毕业生的人想以自费公派的方式去学习研究日本的经济、工业技术，就因为没这万儿八千的而去不成。”

“日本学校收人民币吗？”

“在黑市上换成美元再托人带到日本去。”

“你们有钱何必去国外闯荡？”

“正因为有钱才有可能闯荡。”女人说。

“钱是不少，姑娘也来了，只是知识贫乏，不知怎么去竞争。

”

他小声对我说，好像他以前找不到老婆。

“个体户也要竞争？”

“多新鲜呀！”女的红嘴唇里一咕噜：“服装的款式、颜色、潮流……”

“市场理论与机制、营销目标与组合、价格、渠道、促销措施、市场调查与预测、资金周转等等都是学问，而很多个体户没这种知识，重要的是写家们还没有为个体经营者写出一套规范的书。”男“倒爷”脸上的伤疤直发红。

“你们去东京明治日本语学校光学日语吗？”

“上午学日语，下午去私人经营市场去打工，学经营——这是更重要的学习。”

“有的人生活轨迹是小学、中学、大学、国家干部、出国留

学。”“我的生活轨迹是小学、“文革”、插队、打架、劳教、倒爷——出国留学。”“倒爷”说：“要重新设计人生。”

连“倒爷”都要闯东京，更何况那些自认聪明透顶的人呢？

不惑之年闹出国

她，今年40岁，还未成家。在令人羡慕的机关里工作，刚刚分到一间向阳的住房，宽敞明亮。就在几天前，她凌晨5点钟去赶早班车，为参加托福(TOEFL)考试排队、拿号、报名，这使我大惑不解。

在报名簿上，她的出生年月比其他人早了十几年甚至二十年。这是在为出国留学而参加托福考试的人中，年龄较大的一位。

在大学里读研究生时，她所在的研究生班共有23名女生，先后出国留学的就有19位。还有2位通过嫁给老外也走出了国门。她的英语水平是数一数二的，却不曾产生过一丝出国的打算。6年后，她作出了新的抉择。

在问到她为何出国时，她说：“机不可失，时不再来，一个人非常重要的才能在于他善于抓住迎面来的机会。一首小诗说得好：

如果在时机成熟前强趁时机，

你无疑将洒下悔恨的泪滴；

但如果你一旦把成熟的时机错过，

无尽的痛苦

将使你终身哭泣。

40岁，中国人称之为“不惑之年”，荷兰人勃纳德·利维古德说它在生理上预示着生命的衰弱，在精神方面人们渴望再度年轻，继续推进生命的真正事业。

她的决心是巨大的。她趁着生命力尚未开始衰竭，奋力把应当继续的事业推向域外。在心理学上称为自我意识觉醒。

自我意识是指人对自己以及自己和周围事物关系的认识，是人认识自己和对待自己的统一。自我意识主要包括自我感觉、自我观察、自我评价、自我体验、自我监督、自我教育和自我控制。自我意识是随着语言思维的发展，以及认识自己和环境而逐步地形成和发展起来的。

人的自我意识虽然从幼儿时期就已产生，但在青中年时期，随着生活经历的变故，开始思索人生的意义与价值是什么？我应该怎样对待自己的生活？由此形成一定的世界观和人生观。

从众刮起出国风

从众心理，用通俗一点的话来说，就是“人来疯”。现实生活中我们常常有这样的感受，本来自己并不想看某部影片，但由于凡看过影片的人都说它好，我们也就去看了。这就是“从众心理”在起作用。

当最初从报上读到又有多少多少留学生“赴美深造”的时候，一般人心理或许会有几分羡慕，但不会多想；等到听说父母的某个同事的儿子或某个隔着五条街的邻居的女儿要去美国留学了，有人就会有好奇了：“真的？”过了一阵子，大学里另一个系的或本系高一年级的同学要去纽约或巴黎了，你就禁不住有点忌妒，他怎么走的？是不是海外有个舅舅什么的？直到有一天，你的同班同学或你最要好的朋友突然告诉你，就要走了，后天的飞机票……你会吃

谅，怅然，然后猛然顿悟：“要是他们都能出国……我为什么就不能出国呢？”

一个在芝加哥西北大学读生物专业的28岁的女研究生回忆说，当年，她根本就没有真正想到过要出国留学，是出国留学闯进了她的生活。

她和她男朋友毕业于北京一所有名的大学，两人是在大学三年级时相爱的。大学生活忙碌得令人留恋：上课，考试，听讲座，打球，跳舞。后来谈起恋爱来，就更加忙得晕头转向了。一晃毕业了。生活，平静而平淡，像大多数中国人的生活一样。他们开始筹划自己的婚事，考虑喜宴是设在北京饭店还是北海仿膳，旅行结婚是去黄山还是去杭州。

还在他们三年级谈恋爱时，班里就有两个同学——班里的学生会干部，被公派出国。当时，他俩有点羡慕，但并不在意；他们毕业时，30人的班级已经走了三分之一。等到他们工作一年后，全班只剩下五六个同学还留在国内，而这五六个同学都在努力联系出国。

她坐不住了，在家里宣布：“我要出国。”

妈妈的反应是：“你能行吗？”

她的男朋友不积极支持也不反对：“你去试试吧，要是能成，出去也帮我探探路。”

她开始准备英语，半年后就通过了托福，接着又以高分考过了GRE。

她的男朋友开始无动于衷，慢慢也坐不住了，开始复习起英

文。

一年后，他俩分别接到了两个美国大学的录取通知书。

当她离开中国时，全班只剩一名同学还留在国内，而且永远地留在了那里——在他考过托福之后，被发现患了白血病，不久病逝。

她感叹说，回想起来，她庆幸自己当时能下决心出来留学。不过，也许正是因为出国，她最终没能和她的男朋友结婚。到美国两年后，两人分手了。她说，她对此并不特别地感到遗憾。

跨国婚姻异族情

婚姻是家庭生活的粘结剂，一些人为走出国门，对婚姻也采取了现实主义态度，把人生的幸福寄托在异族婚姻上。一旦异族婚姻破裂，双方才发现他们对婚姻原有着完全不同的态度和期待。在人类社会生活中，被当做幸福目标追求的婚姻，有时会被作为手段来使用。中国人想出国，有千万条出路，在通往国外的道路中，有一条捷径，那就是结婚。

他们当年的婚恋是颇为浪漫的。两人是在去九寨沟的路上相遇的。那时，他是国内一家报社的摄影记者，摄影作品获得过全国性大奖。除摄影之外，他还发表过诗歌，参加过画展，被同事们称为“才子”。她是来自美国的姑娘，来中国学中文，从成都到九寨沟，汽车在公路上要开两天半，而他俩正好坐在一排座位上，那一路上，充满了颠簸和惊险，但也充满了欢笑。从九寨沟出来，半年之后，他们结婚了，1989年8月，两人一起到了美国定居不久。出乎意料的是，就在这时，他向美国太太提出了离婚。“我不想说我们结婚结错了，那时我真爱她。”他说，“我希望我能找一个中国姑娘。”

在将婚姻作为武器来使用时，中国女性显然比中国的男性更具优势。不少西方男人对亚裔女性一向怀有一种传统的浪漫观念：不但认为她们美丽性感，而且，天真地认为她们都像绵羊一般温顺。

于是，海外的中文报刊常常成为中国女性的必读报刊。因为这里常常有这样的“征婚广告”，美籍白人，诚征美丽诚恳的中国女子为友为妻。年龄在25—45之间，须略通英语……”

中国女性也有在中文报刊的“征婚广告”栏上主动出击的：“中国小姐，33岁，品貌端正，温柔善良。欲寻30岁至55岁忠厚可靠之美籍男士为伴侣，或者有能力帮助出国的中国男士，先友后婚……”

与异族通婚而出国的人中，不仅仅是上面所说的那些心理因素。还有的是不得已而为之的选择。

从一则报道里，还看到一些青年女演员嫁人出国是为了摆脱“恶”少的纠缠。有些青年女演员成名之后，那些狂蜂浪蝶纷纷追逐于她们的裙下，更有少数贪色之徒，把玩弄“女明星”“女新秀”视为人生乐事，一些女明星不得不把嫁人出国作为免遭厄运的理想之路。

环境的压力无形而又重如千钧。

一位叫张娟的青年演员，30岁时才结婚，是同一位50多岁的美国商人。在此之前，表哥从外地来看她，不到晚上10点，保卫部门的人敲开她的宿舍，要她注意影响；有一次因患病毒性感冒，休息了一个星期，人们沸沸扬扬说她做了人工流产。她感到无力反抗世俗，终于嫁给了那位老华裔。

出国临走前，她说：如果在我的生活中多一些宽容、谅解、温馨和友谊，我想我是不会走的。当然，社会在发展，在变化，而这一切对我来说毕竟太遥远了……

金钱意识洋插队

出国前，看惯了有钱人对钱的贪婪，听惯了无钱人对钱的呼唤。正是在“穷”的感觉的无情挤压下，金钱的重要性很快凸现出来。道理很简单，在西方社会，要是没有钱，即使充满了自由，你也没有多少自由可享用；即使人人平等，你也得不到多少尊重。小时候学到的道德箴言：“有钱不一定幸福”，到国外后可能从反面体会得更深：“没钱一定不会幸福。”

中国是个穷国，但1949年以后，生活在其中的中国人对穷的感受并不那么深切强烈。当举国上下的一律清贫，使人徒增不少悠然自得的“平等感”。可一到海外，中国人才真正感到自己是多么的穷。

许多自费留学生花了多年积蓄只够买一张从中国飞到美国的单程机票，下飞机时兜里往往只剩“分文”了。无论学的是天体物理还是文艺美学，在课堂上装模作样地探讨学术问题前，都得先钻进中国餐馆去洗碗。一些在国内颇有地位名望的教授到国外作访问学者的时候，因为钱的问题，常常不得不委屈地住在人家的客厅或到跳蚤市场买些旧衣物，一点讲不得正教授的级别待遇。一个35岁的访问学者，到了美国后，什么也不干，不访不问不学，每天就是打工挣钱。他说，他开始的目标是攒够一万，可挣够了一万，又想攒两万、三万。结果，欲罢不能，就这样一直打下去。

90年代初，国内曾一下子出了好几本描写所谓海外留学生生活的纪实性畅销小说。在这些小说中，人物命运各异，异域生活多彩，

只是主人公在海外是否获得成功，其主要标志都是最后“发”了没有。

出国为了钱。有人悄悄地打算，有人直言不讳地讲。长期以来国内的普遍状况是，工作好坏不同报酬挂钩；想靠认真努力工作挣得更多的机会实在难找……于是，许多人想出国去寻求这样的机会，追求较高的报酬。

“又不是去偷，同样是劳动所得，干嘛不理直气壮！”一位即将去日本的青年对朋友说。

其实，“为了钱”也是一些公家人争相出访考察、外派工作的主要原因；

出国前的置装费，几乎是一名大学毕业生工作半年的收入。出访、外派期间的每日生活费，折算下来接近国内每日工资的10～100倍。另外，从国外回来还能带进国内紧俏的“几大件”，还可以在国外靠吃方便面省下一点生活费，尽管这种方式同“付出劳动”几乎无关。

有个“三月通”日语学习班，学生当中有位姓林的，是上海某钢铁厂工人，年纪35岁，有妻子，有儿子，还有位瘫痪在床上的老母亲。

他有职业，有家室，已有十多年没碰过书本了。但他发狠坚持学习日语，因为他想去日本：这里四口人吃饭穿衣要钱，老母亲看病吃药要钱，想买台彩电，也要钱……他干不了个体户，因为他没有资本，又老实巴交。于是，他决定趁自己身体还棒着，去日本一二年，卖些力气，赚他几万元回来！

虽然不是所有的青年都像林君这么拮据，要急着出去赚钱，但

是，在日本确实能赚到钱。据一位出去打工读书的青年介绍说，在那里干活，像洗盘子之类，每小时能赚五六百日元，大约合人民币20元左右。干一天就可以超过国内一个月的工资。

还有人介绍说：“我厂一位同事去日本后，在殡仪馆扛死人。按日本风俗，人死后不能乘坐电梯下来，要人扛，他专干这一行，每月收入30万日元。”

一位朋友随输出的劳工到某中东国家做翻译，三年以后回来就有了5000美元的存款。

许多人想要外币，好买些抢手的高档消费品。

许多人觉得外币坚实，要存上一些。

许多人也想在外国银行开一个户头。

知识界的出国者也有一份希望挣钱的计划。

目前国内的情况比较特殊：学历高的收入不一定就高。相反流传着“拿手术刀的不如拿剃头刀的”，等等民谣。

不少人相信，凭自己的知识、能力和体格，如若出国，完全可以挣到比国内工资高得多的钱。

“君子不言钱”的世风正在改变。

有能耐的才出国

“人往高处走，水往低处流。”人们都希望能够找到一个适合自己的理想的工作。然而，要如愿以偿往往不是那么容易。

能否出国这件事本身，已被很多人看作一个人的自身价值的标

准。“有能耐你出国去”，几乎成为人们生气争嘴的一句口头禅。在一些年轻人看来，“出国”的举动，包含了“你敢不敢做，敢不敢闯”的含义。一位年轻的妻子每天在年轻的丈夫耳边唠叨，说他无能，没有男子气，原因是他没有像许多朋友那样设法前往日本。如果期望值很高，一旦达不到要求，就会失望，就会泄气，产生一种较为强烈的心理冲突。

一些自称有能耐的人，为了证明自己的能耐，放弃一些本不该放弃的东西。

来自影坛的消息是：一心要嫁“骆驼祥子”的虎妞——斯琴高娃，外嫁瑞士。

“牧马人”的妻子李秀芝——丛珊，如今到法国。

“大桥下面”的秦楠——龚雪奔赴美国。

“被爱情遗忘的角落”里的春妮——杨海莲飞到美国。

“战争让女人走开”的女主角——娜仁花定居英国。

来自文学界的消息是：轰动中国文坛的获第一次全国优秀短篇小说奖的《伤痕》的作者卢新华去了美国。

来自美术界的消息是：1985年6月3日青年油画家陈逸飞个人画展在美国开幕，从此，34岁的陈逸飞留在了美国。

来自教育界的消息是：中国科学院攻读硕士学位的5300名研究生中，有65%的人与国外院校有联系，仅某一个班的22名学生中，就有8人正在办理出国手续。生物生理所的一位老教授近年来一共培养了16名硕士研究生，现已有12名去了美国。

中国新闻社的一篇报道说，一向炙手可热的北京大学物理系，目下至少有十名身强力壮的研究生以“身体欠佳”为由要求结束学业。上海某大学，去年一年中自动退学的研究生达20人，他们退学的主要原因，是政府规定，正在攻读硕士学位的研究生禁止申请留学，研究生毕业两年后，方可办理自费留学手续，而急于出国的研究生们怕日久政策再变，不愿再继续学习。

出国骗你没商量

出国犹如跨上万里征程，会遇到无数困难。但是，困难并不可怕，可怕的是走进被欺诈的怪圈。有的被骗卖，有的被掏空了金钱。只得徒唤奈何，谁叫你出国心切呢！骗你没商量。

当F姑娘的双亲用颤抖的双手捧回爱女的骨灰盒时，悲恸欲绝，悔恨交集。去年下半年，F姑娘的父母为使女儿的出国能如愿以偿，向亲朋好友借钱，东拼西凑，贴上全家家底，凑足了一笔钱，用以资助女儿出国所需的担保费用。谁料想仅仅一个月的时

间，除了F姑娘死时，异国警方在她身上找到的一纸血迹斑斑遗书外，竟是一无所有，只落得人财两空。

F姑娘在遗书中满含悲愤地写道：我被李某用欺骗手段骗到这里后，不仅所带东西尽被骗去，而且被他和另一名男子诱迫奸污，并逼我如何利用色相去骗钱……可怜的姑娘，身居异国，举目无亲，言语不通，无人向她伸出援救之手，在这种万般无奈的情况下，才走上了人生绝路。

随着出国潮的冲击，各种出国咨询中心，海外升学代办机构，适应年轻人的出国需要，先是在街头巷尾，学校大门口的电线杆上招贴，后来发展到在报刊上公开刊登广告。这也成了一些居心叵测的人兜售欺诈的地方。

有篇来自香港的报道，对香港的一家“中心”揭露得较为详细。

写此报道的作者有两位朋友曾在香港一家私营的海外升学中心工作，因不能忍受该公司对顾客的近乎欺诈的行为而辞职。该中心向每位学生收取150元至200元外币作为报名费，无论申请成功与否，均不退还。这笔钱实际上可用来申请三至四所大学。

收取报名费后，中心请学生提出希望入学的外国学校。在各外国学校中，中心又按与之联系程度来分类，一种是关系密切并付给中心优厚佣金的学校，一种是与中心毫无联系的学校。其实有不少学校并不要求该中心寄出申请费。假如真有外国学校录取该中心的学生，中心又会巧立名目，假这些学校之名，要求学生参加该中心办的英文考试，赚一笔考试费。考试后，又劝说学生交费参加该中心的英文班，还推说是外国学校的要求。这种英文班随便请上一个洋人，既不指定课程也不指定课本，拣一册托福出来照本宣科，有时请不到洋人，便临时拉职员来代课。

像这样的不那么竭诚为您服务，顶多引出几句无权少钱的业余学生的业余牢骚。最令人心惊肉跳的是那些提供的伪造证件的不法分子，他们与黑社会集团成员有嫌，以伪造入境验讫章手法，制作并贩卖假护照或证件，并组织引渡以牟取暴利。

为出国择尽手段

在中国，大多数人的生活笔直得可以一眼望到头：你会以社会认可的方式谈恋爱、结婚；按计划生一个孩子。如果没有犯错误的话，30多岁可能分到房子，40多岁可能会得到提升，60岁光荣退休。然后，大早上可以去练一阵子气功或晚饭后背着手溜个弯儿。这样一直到死，死后多少还会有个追悼会。

但是，出国改变了许多中国青年的命运，也改变了他们的生活态度。

走进北京图书馆的阅览室，翻开《美国大学招生目录》之类的书，密密麻麻地排在那里的是各类学校，看得人眼花缭乱，浮想联翩。

当然，探索新大陆，不仅需要热情和勇敢，而且还需要智慧，其紧张程度绝不亚于五百年前的哥伦布。

面对这种美国式的具有挑战性和灵活性的入学竞争，习惯于参加全国统考，然后在家静等成绩和录取通知的中国学生发挥出了在中国人身上已经迷失了很久的进取精神，很快就会主动推销自己，并创造出许多具有中国特色的技巧。

技巧之一：天花乱坠话“自述”。

美国大学的入学申请表总有一栏是自述，要求申请人讲一下自己的“学习动机”，即为什么会对这一专业感兴趣，以及今后的研究计划。美国人是相当看重这一点的。对于许多中国学生来说，出国往往是目的，而留学不过是手段。这是一次人生机遇的把握，而不仅仅是学术专业的选择。这里需要的是战略思考，来不得一点浪漫。为了加大被国外大学录取的机会和争取奖学金，不少人不得不改换自己的专业，寻些“冷门”，当然，“自述”中绝不能这么说，而应该一开头便讲：“我从小就热爱……”云云。接着是自己如何一往情深，如醉如痴，百折不挠，献出一生……专业可以是弱智儿童教育，尽管师范学院毕业时，死活不愿去教书，也可以是梵文，尽管对印度和佛教的知识仅限于读了一遍《西游记》。但是，自述是无论如何都不能马虎的。

技巧之二：改头换面译成绩。

大学成绩单是通向海外的桥梁，也是一个可以有所作为的领域。由于中外教育制度的不同，课程设置不同，记分符不同，再加上语言这道天然的屏障，成绩一经翻译，便如“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”。“马列选读”变成了“西方哲学研究”，“国际共运”变成“国际政治与国际关系”，“政治经济学”变成“宏观经济学”，“德育”可以意译为“伦理学”或“心理学”或“人类学”。至于优良中差如何化为ABCD，各家都有各家的标准。另外，还有许多出奇制胜的高招。如，为表现个性，可以给教授随成绩单寄去一些与专业无关的“艺术创作”。或者，自认为自己长得足够英俊、漂亮的话，还可以把自己的“玉照”印在成绩单上，以期在教授那里增加自己的“印象分”。

技巧之三：情真意切的海外关系。

在申请过程中，钱的因素始终是起决定性的。美国大学大多数都是商业性质的，在别的问题上可以马马虎虎，在钱的问题上却从不糊涂。除少数公派生外，几乎没人付得起美国大学那昂贵的学费。于是，找外国人作经济担保，便成为留学申请成功的关键。这自然需要一些“海外关系”。可不是所有的中国人都有海外亲戚。不过，海外关系是可以慢慢发展的。于是，这里面就生出许许多多的悲剧、喜剧和惊险剧。

当然，并不是所有的故事都这样惊心动魄。一所外语补习学校曾流传另一个有幸福结局的故事。故事的主角是一名外语学院的毕业生，一直梦想出国，可惜，祖上三辈查遍了，也找不到一个可以为她经济担保的海外亲戚。一个偶然的机会，她结识了一位来中国旅游的美国老太太。她自告奋勇义务为她当导游，陪老太太玩了两天。老太太回美国后，她不像一般人那样只是写信问候，而是别出

心裁，寄出一盘盘录好音的磁带。在磁带里，她亲切地称老太太为“美国妈妈”，并且，由于英文好，还能动之以情，声情并茂地叙述自己深深的思念。最后，那位美国太太终于被感动了，为自己这位“中国孩子”办了入学的经济担保。

气功师的出国经

当留学成为出国的手段时，争取留学的方式也就变得多种多样起来。官员们学会了运用手里的权力；名人们学会了利用自己的关系；明星们学会了利用名声和脸蛋。平头百姓们，亦各有奇招；有人走捷径，海外征婚；有人豁出性命，冒险偷渡。同时，留学的心理内涵也在扩展。有人一边学着外语，一边苦练着“颠勺”之类烹饪技术，有一个厨师证什么的，以期在异邦能立于不败之地。

一位34岁的男子，至今不想结婚，以学为辅，专练气功，希望有朝一日，能隔岸发功，普度老外。

他是5年前开始准备出国的，指望练好气功出去以后混饭吃。他没有海外关系，没有学历，也没有外汇，他只有气功测病和推拿的本领。从1986年开始，国内掀起一股去澳大利亚热，行情在800美元左右。他倾其所有，以4000多元人民币换得500美元。为凑齐余款，他一改用气功看病不取分文的做法，开始收费行医，最高的是一位被他治愈的偏瘫病人，一次付给他1000元报酬。他又变卖了家中祖传的红木大橱、红木方桌。800美元终于近在咫尺。

不料大洋洲的澳大利亚也感到某种恐慌，澳驻华使馆的官员频频向中国青年说明赴澳之难，并宣布一项新规定：赴澳前必须先交第一学期的学费和一年的生活费共8000美元。按照外币兑换的黑市价，这气功师至少还要再准备60000多元人民币。不知这气功师作何打算。

出国别情千千结

当经历了千辛万苦，终于拿到护照、签证，整好行装，买好机票，站在候机厅的检票通道前和家人、亲友话别的时候，那些即将告别故土，只身到海外闯荡的人，心里究竟会是什么呢？那种心理是极为复杂的：兴奋、惶惑、依依不舍、若有所失……其实，每个人又各不相同。不过，在现实生活中，事情虽然复杂，却远非那么浪漫。

心理之一：春风得意马蹄疾。

“那是我最得意的时候了。”一个在加州大学读物理的28岁的博士生如是说。他知道，他要到美国去，这不但是全家的骄傲，而且把学校的同学和单位的同事都给震动了。这一切来得这么自然，他自己都无法把它形容为“奋斗”，更不要说是“拼搏”了。“我那时一点也不紧张。我知道我出去后混得差不了。你看，现在住的房子和开的车子，已经整个一个副部级待遇了。”

心理之二：别有一番滋味在心头。

“在机场，我忍不住骂了起来。我知道那样不好，但实在忍不住了，要是没他瞎鼓劲，我大老远的去新西兰干什么？”那时的她，39岁，去新西兰前在北京一家报社当记者，对自己的工作相当满意。闹出国时，一位男同事每天一见到她，似乎总比她更为着急：“还不想办法赶紧走呀！这是最后的机会了。”就这么几下煽动，她动心了，接着很快就热血沸腾。她卖掉了书籍和家具，凑了一万多块钱，然后，把4岁的儿子托给母亲，辞去工作，全力以赴办证。只是到临上飞机，她突然有点犹豫了。但一切都太晚了，无法回头。

对大多数出国者来说，那最后的离别时候既不悲壮也不浪漫。

去机场的路上，担心护照和签证或机票或行李出问题，无法顺利出境。有些惶惶不安地走过检查通道，当通过护照签证的检查，吊起来的心终于又放回去了，回头一望，才发现祖国、母亲在那头游子在这头。当松开座位上的安全带，只见蓝天白云在身边飘舞，心也松弛下去。

一个什么样的世界在等待着你呢？