心理学入门：简单有趣的99个心理学常识 舒娅 阅读笔记

目录

[心理学入门：简单有趣的99个心理学常识 舒娅 1 1](#_Toc17572)

[心理学入门:简单有趣的99个心理学常识2 9](#_Toc22322)

# 心理学入门：简单有趣的99个心理学常识 舒娅 1

梦是欲望的满足     弗洛伊德解释梦

世界上不存在瞬间愈病的药，任何治疗都需要时间和过程，心理咨询也是一样的。正所谓“冰冻三尺非一日之寒”，要融化三尺冰块不可能一蹴而就。   9

在此，我们必须为心理学正个名：心理学是一门研究人或动物的心理状态、心理过程和心理特征及其行为的学科，绝非研究命理的。至于算命先生为什么总能说到人心里，这里涉及一个心理学名词：巴纳姆效应。   11

书评   巴纳姆效应（Barnum effect）是1948年由心理学家伯特伦·福勒通过试验证明的一种心理学现象，以杂技师巴纳姆的名字命名，认为每个人都会很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述特别适合他。即使这种描述十分空洞，仍然认为反映了自己的人格面貌，哪怕自己根本不是这种人。

是不是有病的人，才会去做心理咨询？

错！据一项调查显示，美国有30%的人会定期看心理咨询师，80%的人会不定期去心理诊所。你能说这么多人全有病吗？悲伤和困苦是生命中不可回避的一部分，人人都会遇到，如果压抑在心里解不开，就可以寻求心理咨询。

书评   看心理咨询师在我国来说并不是一件能够普遍到让大部分人都接受的事情，那是因为很多人不能正确的看待心理咨询这件事情，这对我国国民来说是一大悲哀

总而言之，催眠是“两情相悦”的事，你永远无法催眠一个不愿被催眠的人，就像你永远无法叫醒一个装睡的人，道理如出一辙。    28

猫在逃出笼子的过程中，进行了一种“尝试错误”的学习，经过多次的错误尝试后，学会了打开笼子的正确方法。后来，人们将他这种观点称为“试错说”。在实验的基础上，桑代克提出了著名的学习三定律：准备律，学习需要提前准备；练习律，学会的东西要重复强化；效果律，学习者需要看到学习带来的效果，运用奖惩方式。   49

马斯洛一生致力于对健康人格和自我实现者的心理特征进行研究，并且以独特的人格魅力证明了这一思想。他的理论中最著名的就是需要层次论，认为人的需要从低至高有五种：生理需要、安全需要、归属与爱的需要、自尊与受人尊重的需要、自我实现的需要。    52

这个实验说明，来自外界的刺激对维持人的正常生存非常必要。   55

和一个漂亮的姑娘坐2个小时车，时间过得很快，跟不喜欢的人共处一室，分分钟都是煎熬，这就是对时间的错觉。时间有客观的长度，但在人心里也有相对的长度，它跟客观长度是有出入的，因为人的心理是复杂的。通常来说，你做的事情越丰富，越快乐，就会觉得时间过得越快，反之则觉得时间过得越慢；你越希望它快，就感觉过得越慢，你越希望它慢，它反而显得比实际快。   63

习得性无助，是美国心理学家塞利格曼1967年在研究动物时提出的，即因为重复的失败或惩罚而造成的听任摆布的行为。   69

弗洛伊德在人格理论中将人格分为三个部分：本我、自我和超我。   77

准确的自我知觉，可以有效率地帮助我们进行社会调试，让心理和行为朝着良好的方向发展。一个人越了解自己，就越有力量，因为他知道如何扬长避短，如何更好地发挥出自己的潜力。   93

思维定式有时能帮我们解决问题，但有时也会阻碍我们解决问题。心理学家曾在1930年研究过定式在解决问题中的作用：对一部分被试利用指导语进行指向性的暗示，对另一些被试不予以任何指向性暗示。结果，前者绝大多数都能解决问题，后者几乎没有一个能解决问题。这足以说明，思维定式对于解决问题的有很大作用。     97

蜜蜂之所以逃跑失败，就因为它一直秉承着出口就在光亮处的思维定式，想当然地设定了出口的方位，不断重复这种看似合乎逻辑的行动。苍蝇完全没有逻辑，就是四下乱飞，反倒逃了出去。

把这些事实运用到生活中，得出的启示就是：能把你限制住的，只有你自己。人的思维空间是无限的，就像曲别针一样，有多种可能的变化。也许，你此刻正处在看似山穷水尽的境遇中，但如果能跳出思维定式，往往就能柳暗花明。     99

所谓人格，是指一个人与社会环境相互作用时表现出的一种独特的行为模式、思维模式和情绪反应的特征；而人格面具是一个人公开展示的一面，是个体内在世界和外在世界的分界点，由瑞士心理学家荣格提出。人格面具，通过我们的身体语言、衣着、装饰等来体现，以此告诉外部世界我是谁，用人格面具去表现理想化的我。人们之所以需要戴人格面具，是为了给他人好的印象，得到社会认同，保证自己与他人和睦相处。     105

一个专门抢劫富人的劫匪，被抓获后也说：“抢他是应该的，他的钱不是好路来的，都不干净。我把钱给自己，给困难的人，这是劫富济贫。”

是不是觉得这些话听着很熟悉，无论是纪实片还是影视剧里，都会冒出这样的片段。明明犯了杀人、抢劫、偷窃的罪，为什么非要把责任推到他人身上呢？

这种行为在心理学上叫作“自我宽恕”，指的是我们对于自己的错误、缺点总是可以很轻易地原谅，而对于别人的却不行。在与他人发生冲突时，人很难站在客观的立场上审视彼此的错误，而只会站在自己的立场上，认为自己是正确的、是好人，与自己对立的都是坏人。哪怕是犯下十恶不赦之罪的人，也会为自己找借口。     118

伯恩斯坦的这种心理，其实就是陷入了“不值得定律”中，即从主观上认定某件事是不值得做的，那么在做这件事时，就不会全力以赴把它做好。即便做好了，也不会有成就感。伯恩斯坦是优秀的，可他并不开心，他的经历也提醒我们：选择自己所爱的，爱自己所选择的；不值得做的事不要做，值得做的事就要把它做好。  123

031 厌恶心理：有讨厌的东西，不都是坏事儿

说起厌恶感，你肯定不陌生，这几乎是每个人都体验过的一种情绪。

厌恶心理有程度和种类之分：强烈的厌恶，是指听到就难受、看见就想吐；轻微的反应，是指不太喜欢看见某个人、不喜欢某种味道。对于厌恶的人和事，有时会选择远离、回避，有时也会选择攻击。     140

我们厌恶的东西，往往是对我们不利或是对他人不利的事情，也是我们不该做的。人的天性都不喜欢欺骗，如果有一天自己说了谎，违背了自己的本性，事后也会内疚，厌恶自己的所作所为。所以说，有厌恶情绪不总是坏的，有时它会提醒我们，什么该做，什么不该做。   143

032 安慰剂效应：我进了牙科诊所，就觉得牙痛好多了      144

033 霍桑效应：难受别憋着，人都得学会发泄   146

这种情况就被称为“叶克斯-多德森定律”。

后来，对人类进行的一些研究证明：个体智力活动的效率与其相应的焦虑水平呈U形曲线的函数关系，即随着焦虑水平的增加，个体积极性、主动性和克服困难的意志力会不断增强，此时焦虑水平对效率起到促进作用；当焦虑水平为中等时，能力发挥的效率最高；当焦虑水平超过了一定限度，过强的焦虑会对学习和能力的发挥产生阻碍作用。     152

038 瓦伦达效应：别想太多，该做什么就做什么

美国知名的高空走钢索杂技演员瓦伦达，在一次重要的表演中，不幸失足身亡。事后，他的妻子说：“我就知道这次一定会出事，上场之前他总在说，这次太重要了，不能失败。以前每次成功的表演，他都专注于走钢丝这件事，不去想这件事可能带来什么。”

[插图]

社会心理学家把这种专注于事情本身、不患得患失的心态叫作瓦伦达心态，并对其做了总结：任何人想要做好一件事情，先要专注该事情本身，不要考虑与该事情无关或者相关的其他事情。    166

这也提醒我们，做事要保持平常心，时刻沉浸在自己想要做的事情当中，但行好事，莫问前程，通常能够得到不错的结果。这就像法拉第所言：“拼命去换取成功，但不希望一定会成功，结果往往会成功，这就是成功的奥秘。”     168

039 身体与情绪：为什么假装生气，最后会真生气      170

书评    坏身体很难有好的情绪，无论外科还是内科的疼痛，都无法令人愉悦；坏情绪更会影响身体，这不是唯心，这是非常唯物的科学。   170

大脑的力量就是这么神奇！现实中，我们会看到一些职业演员，在演悲情剧的时候，真的能打动观众，而他们将其称为“入戏”。那是因为，他们心中切实地感受到了主人公的悲伤，最真挚的感情被调动出来，继而感染了观众。

同样的道理，如果你假装生气，大脑可不知道你是装的，它就会在你脑子里朝着生气的方向前进。过了一段时间后，就会变成真生气了。同样，如果你明明不开心，但若是看看喜剧电影，笑一笑也会变得快乐。   171

因而，心理学家詹姆斯就提出了这样的理论：我们之所以快乐是因为我们笑了，悲伤是因为我们哭了，身体反应会导致情绪反应。所以，我们该多想想自己渴望的结果，让大脑帮我们完成愿望。若是整天想着那些不顺心的、坏的结果，那恐怕真的会怕什么来什么！    171

海格力斯是希腊神话故事里的英雄，也是一个大力士。有一回，他走在坑坑洼洼的路上，看到脚边有一个鼓起的像袋子一样的东西，特别难看，就使劲地踩了一脚。没想到，那个东西不但没有被踩破，反而膨胀起来，成倍地加大。海格力斯很生气，顺手就用一根粗木棒去打那个东西，结果，那个东西竟然膨胀到把路都给堵死了。

海格力斯很沮丧，正在纳闷是怎么回事，这时，一位圣者走了过来，对海格力斯说：“朋友，快别动它了，忘了它，离它远点吧！它叫仇恨袋，你不招惹它，它就是原来那么大；你若侵犯它，它就会膨胀起来跟你抗争到底。”       174

当人的兴趣遭到破坏时，会形成一种精神上的打击，引起怨愤，令人觉得兴致全无、索然无味。这是因为，人的兴趣倾向和情绪状态有直接的关联，令人产生旺盛的求知欲和好奇心，当这两种欲望得到满足时，人能够获得精神上的幸福和快乐。反之，就会陷入痛苦中。     179

书评   明末清初的大才子加大幽默大师金圣叹曾说过：“人无癖好，不可与之交，因其无至性也。”    180

书评   停留在直接兴趣中的人沉浸在当下的快乐中（有趣）；挖掘自身需要、培养间接兴趣的人会畅享在每一次实现小目标的快乐中（乐趣）；那些在自己非常喜欢感兴趣的领域工作的人，是最幸福的（志趣）  180

兴趣的发展有三个阶段，即有趣——乐趣——志趣。有趣是最初级的兴趣，也是引人入门的第一步；乐趣是中级的兴趣，是坚持的活动过程；志趣是高级的兴趣，与事业目标相连。一旦兴趣被激发，人就会伴随着愉快紧张的情绪和主动的意志去努力，积极地认识事物。毫不夸张地说，兴趣对于事业有着无可替代的重要作用，社会的文明也是在兴趣的驱使下发展起来的。所以说，想获得高级的快乐和成功的人生，多培养一点兴趣爱好吧！    180

在社会环境中，人们往往会根据力量对比的大小来决定选择竞争还是合作。倘若对方的力量太强大，人们多半会选择与之共同完成任务，谁也不愿意拿鸡蛋碰石头。倘若自己更有力量，多半就会采取竞争行为。换而言之，竞争优先，合作是不得已而为之的选择。     195

从某种程度上说，人们的一切选择都会受到路径依赖的影响，一旦做出了某种选择后，无论是好是坏，都会不断地投入各种资源。在做出下一个选择时，又不可避免地会考虑到前期的投入，无论能否回收，还有没有价值。当有一天发现自己的选择不再适合自己，前期的投入也会像胶水一样，把我们粘在原来的道路上，无法做出新的选择，投入越大粘得越牢。      199

猴子为什么不敢碰香蕉？

科学家把5只猴子放在一个笼子里，在笼子中间吊了一串香蕉，只要有猴子伸手去拿香蕉，就用高压水来教训所有的猴子，直到没有猴子敢再动手。      200

陌生人不一定是坏人，但在无法判断对方是好人还是坏人的情况下，显然多点警惕性是好的，万一把坏人当成了好人，结果不堪设想。所以，默认陌生人是坏人的心理，也是在帮我们适应社会生活。      208

这是人们的好奇心理在作怪，也被称为“禁果定律”：越是被禁止的东西或事情，越会对它产生好奇和关注，内心充满了窥探的欲望和尝试的冲动。         215

心理学家还发现，越是难得到的东西，在人心目中的地位越高，价值越大，越有吸引力。    216

心理学上把这种情形称为“皮肤饥饿”，指的是那些在小时候很少得到母亲的拥抱、亲昵的孩子长大后形成的一种潜在而又深刻的对被爱、被关心、被抚慰的渴望感，如果这种感觉过于强烈，就会导致一种病态的情感需求。

这种肌肤接触是广义的，除了让孩子感受到母体的温暖和柔软外，对视时的眼神、说话的语气、母亲的呼吸、气味和微笑，都能让孩子感受到母亲的爱。所以，我们要重视对孩子的早期关爱，最好的办法就是多拥抱、抚慰孩子，多跟他们说话、玩耍。        230

书评  清华大学心理学教授彭凯平教授说得好，“有奶便是娘不是很正确，有摸才是妈”。  230

国外很多人类学家研究证明，一个从小在妈妈拥抱中长大的孩子，性格和智力都会得到很好的发展，缺少妈妈拥抱的孩子，性格偏向孤僻，心理和智力也会受到影响。同时，拥抱能给人带去精神上的抚慰。一个长期不被别人拥抱的人是孤独的，一个长期不去拥抱别人的人是冷漠的。      231

乘坐电梯特别是人非常多的时候，你大概也做过这样的事：抬着头看电梯顶，或是盯着显示楼层的液晶板，总之绝对不会盯着紧挨着你的人看，也很抗拒别人那样看你。这是一种什么心理呢？

这种行为和“私人空间”有关。所谓私人空间，就是在我们身体周围，有一定的空间，一旦有人闯入了这个空间，我们就会感觉不自在。通常，每个人的私人空间是0.6米到1.5米，女性的私人空间比男性要大，具有攻击性格的人的私人空间更大。这种私人空间，在心理学上也称为心理空间。    233

多年未见的老友，在自己脑海中的印象最深的，往往是临别时的情景；一个朋友总惹你生气，可提及生气的原因，大概只能说上两三条，这也是近因效应的表现。可以这样说，在与陌生人交往时，首因效应发挥的作用比较大；而与熟人交往时，近因效应发挥的作用大。    241

实验虽小，却证明了一个事实：得到对方的恩惠就一定要报答，这种心理就是“互惠法则”，也是人类社会中根深蒂固的一个行为准则。礼尚往来，说得恰恰就是这回事。及时地回报，能表明自己是一个知恩图报的人，有利于日后的继续交往。    243

德国特种兵为什么会被一块面包感动？

在第一次世界大战中，德国的一些特种兵需要深入敌后，抓俘虏回来审讯。

有一个德国特种兵，多次溜进敌人战壕，成功抓到俘虏。244

为什么德国特种兵会被一块面包打动呢？这就是人的互惠心理。尽管他从对手那里得到的是一块面包，甚至他根本没有接过那块面包，可他感受到了对方的善意，即使这种善意中饱含着一份恳求。那一刻，他觉得自己无论如何都不能把一个对自己好的人当作俘虏抓回去，甚至要他的命。  245

这种情形后来被称为刺猬效应，也叫距离法则。在人际交往中，人与人之间的相处，要保持一个适度的距离，太远了会显得关系生疏，太近了会出现摩擦，唯有不远不近，才能让双方的关系处在和谐、融洽的氛围中。     250

生活经验告诉我们，彼此的空间距离近了，不代表心理距离也近了，彼此间不联系也不代表心里不惦记对方。所以，面对周围的人时，要学会控制好身体距离和心理距离的关系，这样才能实现“距离产生美”的效果。    251

毕竟，没有谁是完美的。貌似完美的人不经意地犯个小错，不仅瑕不掩瑜，还让人觉得安全，因为他显露出了平凡的一面，这就是心理学上的犯错误效应。    257

俞伯牙和钟子期能够成为知己，最重要的原因就是他们俩有一个相似之处，那就是对音乐的高超鉴赏力。我们经常会说“物以类聚，人以群分”，大致就是在讲，人都是容易对跟自己相似的人产生好感，继而成为朋友。倘若志趣不相投，很难达成一致，就别提深入交往了。   259

任何人都不可避免存在一些缺点，而性格也不是那么容易改变的。为了弥补自己的不足，我们往往在寻求生活伴侣和事业伙伴时，会寻找那些能弥补自己缺点的人。    262

还有一个实验，是在某高校的女生宿舍楼里进行的。心理学家随机找了几个寝室，发给她们不同口味的饮料，要求这几个寝室的女生可以以品尝饮料为理由，在这些寝室间互相走动，但见面时不得交谈。一段时间后，心理学家评估她们之间的熟悉和喜欢的程度。结果发现：见面的次数越多，相互喜欢的程度越大；见面的次数越少或根本没有，相互喜欢的程度就比较低。     264

书评   9.【晕轮效应】人们因对某人某一品质特征的强烈、清晰的感知，而掩盖了其他方面的品质，甚至是弱点。我们不能评价人要避免这种效应，当然我们也可以运用这种效应得到赏识。  274

没有沉默就没有沟通，沉默可以调节说话和听讲的节奏。沉默在谈话中的作用，就相当于零在数学中的作用。尽管是零，却必不可少，没有沉默，一切交流都无法进行。后来，这个定律就被称为“古德曼定律”。       278

祸从口出，言多必失，这些道理我们要时刻谨记于心。该沉默的时候，就要保持沉默，这是对他人的尊重，也是在社交中赢得人心的能力，更是一种美德和智慧。     279

在工作方面，千万千万不要一味地沉默，要养成主动向领导汇报工作的习惯。这样的话，不仅能够提醒领导，还能获得及时的信息，促进任务更好地完成。如果你总是沉默，老板也会不安，交给你的任务，他需要了解进度，进行下一步的规划和安排。所以，有什么事就跟领导及时沟通，可不要闷头不语哦！    281

在年轻人中，追求外表美的择偶标准很常见，不少人都希望自己的另一半长得漂亮或英俊，这本是人之常情，但若一味地强调外表，就会掉进择偶误区。仅仅依靠外表来维系的爱情，通常难以长久，也比较肤浅。岁月催人老，人品、才干、经济基础这些因素也是长久相处、维持生活不可或缺的。恰如歌德所言：“外表美丽只能取悦一时，内心美方能经久不衰。”        298

男女的择偶心理多种多样，上述的是几种基本典型。无论持有什么样的择偶心理，都当记住这样的原则：以利交者，利尽则散；以色交者，色衰则疏；以心交者，方能永恒。         300

热恋时期的两个人有说不完的话，总想对为对方做更多的事，认为对方是世界上最好的，愿意为了对方调整自己的习惯和爱好。随着交往的深入，热恋时的新鲜感逐渐退却，心理宁静期到来了。

心理宁静期多了几分理性的色彩，两个人对彼此已经很了解，日子每天都一样，再没有初恋时的新鲜刺激，厌倦感就慢慢堆积起来。此时，移情别恋最容易发生。心理学家认为这不过是出于人的本性，本性在于寻求新的刺激。新的刺激不一定需要新的恋爱对象，倘若用全新的眼光看待现有的恋人，一样可以找到新的刺激。   301

世界上没有一个完全契合你的人，更没有一段完美无缺的感情。在一起合不合适，完不完美，都需要双方有所付出，有所牺牲，共同去创造。想要保持爱情的新鲜感，最好的方法是：两个人都有属于自己的空间和一个共同的方向，向着这个方向，两个人不断地努力。    302

书评     猜疑要不得，不猜疑更要不得。人心似水、防不胜防，现实中多点心眼很有必要，否则，“死到临头”就晚了（结婚越来越是一项成本巨大、收益难以掌控的重大投资：它的可靠程度，法律管不了、道德更管不了）。现实中，吃亏遭殃大都是没多少心机的好人，而占尽便宜和好处大都是用心良苦的坏人。当然了，猜疑绝不可成为习惯、更不能肆无忌惮！家和万事兴。    304

# 心理学入门:简单有趣的99个心理学常识2

记得一位哲学家说过：“爱情的快乐同人类的所有快乐一样，需要一定的刺激——愉快感的对立面。这种快乐绝不会长期晴空万里。如果没有不快乐作为陪衬，则快乐也会显得平淡。在晴空万里的爱情里，幸福一般都是很快就要消失的。爱情的幸福是不能离开陪衬的感受而单独存在的。正因为此，爱情需要薄薄的一层忧伤，需要一点点嫉妒、疑虑、戏剧性的游戏。”

从某种程度上说，嫉妒对爱情可以起到一定的积极作用。     308

说起麦穗定律，我们不得不提到一个人，他就是苏格拉底。

有一次，柏拉图问老师苏格拉底：什么是爱情？苏格拉底让他到麦田里去，摘一颗最大最金黄的麦穗来，其间只能摘一次，并且只能往前走，不可回头。柏拉图按照老师的要求去做了，结果两手空空地回来。

苏格拉底问：“你为什么没有摘呢？”柏拉图说：“因为只能摘一次，又不可以回头，就算看到了最大最金黄的，可不知道前面还有没有更好的，就没有摘。走到前面时，发现后面的麦穗总不及之前见到的好，原来最大最金黄的麦穗已经错过了，所以我一无所获。”

苏格拉底说：“这就是爱情。”      312

别忽略一直陪你的那个人

心理学中有一个价值定律，指的是当你拥有某一项东西的时候，你就会发现这种东西并不像你原来所想的那样有价值。正因为此，很多人都喜欢去追寻得不到的感情，却学不会珍惜身边的感情，总以为得不到的才是最好的，殊不知陪伴在身边的已是最有价值的。       314

爱应当是相互依存，又相互独立的。人生的幸福不是别人给予的，而是自己定义并抒写的，只有两个心理独立而健康的人，才能营造出一段美妙的亲密关系。     317

079 皮格马利翁效应：一万句指责，敌不过一句赞美       322

心理学上的皮格马利翁效应，就是从这个故事里引申来的，指的是热切的期望和赞美具有超乎寻常的能量，可以改变一个人的行为和思想，激发人的潜能。当一个人得到他人的信任与赞美时，会变得更加自信和自尊，从而获得一种积极向上的原动力。为了不让对方失望，会更加努力地发挥自己的优势，尽力达到对方的期望。322

书评    我发现多读书的好处之一就是，当你在为某些问题困惑的时候，实际上在很久以前的伟人名家当的作品中就会有答案。

在我们的心灵深处，总有一种力量使我们茫然不安，让我们无法宁静，这种力量叫浮躁。浮躁就是心浮气躁，是成功、幸福和快乐最大的敌人。从某种意义上讲，浮躁不仅是人生最大的敌人，还是各种心理疾病的根源，它的表现形式呈现多样性，已渗透到我们的日常生活和工作中。可以这样说，我们的一生是同浮躁斗争的一生。”   357

我们都迫切地渴望成功，但越是心急就越浮躁，结果离成功越来越远。培根曾经写过这样一番话：“慢些，我们就会更快。没错，有人为了显示效率，凡事草草了事，结果得不偿失，使得一件本需一次完成的事情，要回头重复多次。所以，做事情不要急于求成。”       358

美国行为学家J．吉格勒说过：“除了生命本身，没有任何才能不需要后天的锻炼。”后来，这番话被人们总结为：不管一个人有多么超群的能力，如果缺少一个认定的高远目标，他将一事无成。这也被称为吉格勒定理。       361

帕金森定律：问问自己，时间都去哪儿了

相传，所罗门王曾经做过一个梦。有位智者在梦里告诉他一句话，这句话涵盖了人类所有的智慧，让人高兴的时候不会忘乎所以，悲伤的时候可以自拔。

遗憾的是，所罗门醒来后，怎么也想不起来那句话了。于是，他召集了最有智慧的几位大臣，跟他们说了自己的困惑，要他们把那句话说出来，还拿出一颗大钻戒，说：“如果想出来那句话，就把镌刻在戒指上，我要每天戴着它。”

几天后，老臣们来归还钻戒，上面刻上了一句简单的话：“时间一去不复返。”

这确实是一句充满智慧的话，美国著名的管理大师德鲁克曾说：“不能管理时间，便什么都不能管理。”         365

瓦拉赫一度被学校视为最笨拙的学生，很多老师都觉得他不可能成才，可唯独化学老师很欣赏他，认为他具备做好化学实验的优秀品格。后来，父母接受了化学老师的建议，送他去钻研化学。结果，就是我们看到的，瓦拉赫获得了诺贝尔化学奖。

瓦拉赫的经历无疑提醒着我们：倘若在某个领域内不停地努力，仍然无法完成任务，或是取得成绩，那很有可能是定位错了。唯有深刻地认清自己的特点，找准合适的位置，才更容易获得成功。正所谓：“尺有所短，寸有所长。”人只有从事与自己特长相符的工作，才能实现自身资源的优化配置，若是反其道而行，往往事倍功半。     379

在多数人看来，压力就像一块压在心里的大石头，让人喘不过气来。事实上，压力不完全是一件坏事，以至于在很多时候若没有压力，还要主动地去创造一些压力。听起来有点不可思议，是吗？别急，下面这个例子就是一个很好的说明。

有两位船长要指挥各自的船横渡海峡。此时，海峡上空乌云密布，眼看暴风雨就要来了。第一位船长思考后，命令水手往船上搬石头；第二位船长从望远镜里看到前者的举动，摇着头嘲笑对方愚蠢，他觉得让船减轻重量才能快一点穿过暴风雨。所以，他下令把船上一切没有用的物品都扔掉。结果，第二位船长的船在海峡中间被风打翻了，而第一位船长的船却因为载重很大，平稳地渡过了海峡。

可见，压力不总是一件坏事。在心理压力的作用下，人的生存需求和社会动机能够将内在的潜能激发出来。在一定程度范围内，压力越大，激发潜力的可能性就越大。         381

阿费烈德就把这种现象称为跨栏定律，即竖立在你面前的栏杆越高，你跳得就越高。这就不难理解，为什么我们平日里会看到，许多盲人都有超强的音乐天赋，失去双臂的人双脚更为灵活，恰恰是因为缺少了一些东西，才会在另一方面加倍地补偿。倘若把这个定律运用到事业上，就可以说，一个人的成就大小往往取决于他所遇到的困难程度。        389

现实中，几乎每一个人都会遇到“蘑菇期”。这个时候，哭闹抱怨无济于事，只有选择挺住，比别人更加积极。如果非要强调自己是“灵芝”，往往连“蘑菇”也没得做。想顺利度过“蘑菇期”，就有效的办法就是做好“蘑菇”该做的事。

作为新人，要注意礼貌问题，跟周围的人打好关系。被安排做一些简单的任务时，要诚恳认真地对待，切忌满腹牢骚，怨气冲天。一个连小事都做不好的人，谁敢把大事托付给你呢？梦想和现实之间是有差距的，也许最初的境遇不合心意，收入也不理想，但这恰恰是蘑菇定律在考验你的适应能力。         392