

《北大心理课》

图书基本信息

书名：《北大心理课》

13位ISBN编号：9787512203129

10位ISBN编号：7512203128

出版时间：2012-11

出版社：中国民族摄影艺术出版社

作者：李珍

页数：245

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《北大心理课》

前言

作为享誉世界的百年名校，北京大学获得了外界一致盛赞，能够参加北大的课程学习是一件大有裨益的事情。北京大学作为文科院校的翘楚，于1990年开设心理课程，从事多方面的研究，拥有我国最著名的心理院系。从1990年至今，北京大学心理学系培养了一批又一批的心理学人才，他们活跃在被需要的每一个角落，担当人们心灵的清洁工。说到心理，我们对它并不陌生，每个人都或多或少遭受过或正在遭受心理问题的困扰，面对这只看不见的“老虎”，我们该怎么办呢？为了帮助大家解决日常生活和工作中的心理问题，《北大心理课》这本书应运而生。在生活 and 工作中，我们总是会产生各种各样的情绪，面对挫折和失败，我们沮丧、悲伤；面对突然到来的好运，我们欣喜若狂；面对工作的压力，我们不知如何排解；面对爱人的不理解，我们苦恼万分……俗话说：活到老，学到老。生活就是一个不断学习、不断进步的过程。谁的家里没有过一两个顽童，谁的家里又没有过叛逆的新新人类，孩子和家的关系永远是一个让人纠结的话题，怎样处理好父母与孩子的关系呢？无论是孩子还是成年人，怎样才能在学习的道路上一帆风顺呢？好的人际关系是一个人幸福感的重要组成部分，在人际交往中，礼尚往来不可少，可是“左手一只鸡，右手一只鸭”的年代早已过去，面对昂贵的人情花费，你承受得住吗？这个社会到底应该倡导怎样的人情观呢？人与人怎样才能和睦相处呢？你有没有做生意的想法呢，或者你想知道人们在买东西的时候都有着怎样的心理呢？同样的条件，有的人的生意做得红红火火，有的人却血本无归，这里边其实有很大的学问。都说性格决定命运，众多事实也证明了这句话的正确性，在性格的世界里，很多东西都不是你我能决定的，但是每个人的性格都是可以改善的，要不要改善、用不用改善，这些都是问题。除了情绪、学习、人际交往、营销心理、性格心理学之外，本书还具体介绍了领导心理学、健康心理学、环境心理学、文化心理学等一系列心理问题。这些都是我们在对北大心理课程认真研读的基础上得出的结论，相信这本书一定能为您解决生活中的很多问题。因作者的水平所限，本书不免错误和疏漏，恳请读者指正，以便本书再版时，我们能够及时作出修订。

《北大心理课》

内容概要

《北大心理课》内容简介：百年学府北京大学培养了一批优秀的心理学人才，他们担当着人们心灵的清洁工，适时为你提供心灵的抚慰。除了情绪、学习、人际交往、消费心理、性格心理学之外，《北大心理课》还具体介绍了领导心理学、健康心理学、环境心理学、文化心理学等一系列心理问题等，帮你走出心灵的困惑，为你开启心灵之门。从多角度剖析人们的内心，深入浅出地为你打造符合自身的心理课，为你更好的了解人性、处理人际关系、提高自身素质提供全面指导。

海报：

《北大心理课》

作者简介

李珍，女，畅销书作家，作品畅销全国各地。代表作品有《心理与生活》《心理隽语》等。笔法缜密细腻和笔触畅达明朗，给读者全新的阅读体验。

书籍目录

第一章 性格心理学：行为背后的性格密码

Lesson 1 基因和后天环境谁在掌控你的性格

Lesson 2 你属于哪种性格？

Lesson 3 不同性格造就不同人生

Lesson 4 性格如何决定你的命运

Lesson 5 改善性格从哪做起

Lesson 6 内向与外向的共处模式

Lesson 7 完善性格，才有快乐生活

第二章 情绪心理学：掌握内心情绪平衡的艺术

Lesson 1 是什么在驾驭

.....

第三章 积极心理学：积极的心态，才有阳光的未来

第四章 学习心理学：平时多积累，最后才有大能量

第五章 交往心理学：建立圆融和谐的人际关系

第六章 环境心理学：环境很重要，你的改变更重要

第七章 营销心理学：理性的需求，才是内心最佳的选择

第八章 领导心理学：谙熟人性奥妙，提升管理魅力

第九章 文化心理学：是思想积淀还是价值趋向

章节摘录

Lesson 1 基因和后天环境谁在掌控你的性格在日常生活中，我们不难发现在同一个家庭生活的孩子，无论是性格、气质，还是生活习惯都十分相似。科学研究表明：“决定人性格50%的因素是先天遗传基因，但是环境因素才是最主要的，家庭教育才是培养性格的关键。”在北大心理课上也讨论过类似的理论，其中以法国启蒙思想家，18世纪法国唯物主义哲学家爱尔维修的观点最为突出：反对“天赋观念”。他认为人的智慧是后天“教育的产物”，而人获得才智的能力是天生平等的；反对贵族和教会对学校的垄断，提出世俗教育的主张。中国古代教育也有类似的发展历程，古代学校刚开始是“官学”，只有贵族子弟才有上学的权利。到了春秋战国时期，私学兴盛，官学衰落，诸子百家广收弟子，其中孔子的学生最多，有三千多人。也正是由于私学的兴起，寒门子弟才有了受教育的机会，所谓“将相出寒门”，充分说明了后天的环境对人的性格品质的形成有着重要的影响。首先，家庭环境对性格的形成有着决定性的影响，父母是孩子最好的老师，所以说，每一个家庭都要试着以一种民主、鼓励的教育方式对待自己的孩子，这样他们才会形成完善的性格。

1. 家庭和睦程度和父母的文化水平对儿童性格的影响家庭成员之间是否和睦，特别是父母之间是否能够相濡以沫，会对儿童性格的形成产生至关重要的影响。一般说来，家庭成员之间如果相处融洽，就会对儿童的性格产生积极的影响；家庭成员之间如果经常产生矛盾或者关系紧张，不和睦的关系会形成一种紧张的家庭气氛，这样不利于儿童性格的培养；如果父母离异，那么对儿童性格将会有更加消极的影响。研究发现，生活在单亲家庭的儿童往往比那些生活在完整家庭的儿童更多地表现出孤独、淡漠、好冲动、紧张焦虑等不良特征。研究表明，父母的文化水平对儿童的个性发展会产生重要影响。父母的文化水平对子女的敏捷度、自制性都有明显的影响：母亲的文化水平会对子女性格的决断能力、思维水平、探索欲、敏捷度四项个性特征产生主要影响；父亲的文化水平主要对儿童的意志力产生重要影响。除此之外，母亲的文化水平还对子女的情感特征、意志特征产生部分影响，对其个性的感性特征会产生比较大的影响。

2. 家长的性格和教育方式的影响家庭影响是性格形成最根本的原因。家庭对子女的影响除了按现实社会的需要使其发展成为适应这个社会的人以外，自己家庭独有的特点也会给子女莫大的影响。家庭影响主要体现在父母的性格特点和教育方式这两个方面。一个家庭对子女性格形成的作用是潜移默化的，父母对于工作的认真度、与朋友的交往、对亲属的态度、对失败和胜利的反应，都会影响子女性格的形成。父母的教育方式对子女性格的形成也有着非常重要的影响。国外对此也有许多讨论，如美国的波德温把教育形式分成民主型与权威型两种。后来列维又研究了母亲过分溺爱和过分控制这两种教育方式对儿童个性形成产生的不同影响。研究结果说明，采用过分溺爱方式，儿童多为逆反心理强、易暴怒、不能控制自己情绪，但不能达到要求时又会退缩；采用过分控制方式，则儿童比较温顺、有礼貌，但比较懦弱。

3. 儿童在家庭中受重视程度的影响儿童在家庭中受到怎样的对待，也会影响其性格的形成与发展。如父母对子女不能公平对待，受偏爱的一方可能会变得洋洋得意、目中无人，被忽视的一方则容易产生妒忌、自卑的心理。科学研究表明，长子或是最小的孩子或是独生子往往比其他孩子具有更多的优越感。孩子在家庭中感觉自己被关注，其性格发展就会越来越自信、自主，优越感也会增强。假如其地位发生了改变，原本的性格特点也会因此产生意想不到的变化。美国一位心理学家对一对双胞胎进行研究，发现哥哥做事果断、勇敢主动，弟弟较为顺从、没有自主性。经调查，在这对双胞胎出生后，他们的父母指定其中一个是哥哥。从童年时代起，哥哥就担负起了保护、照顾弟弟的责任，所以形成了前面说到的性格特点。而弟弟由于长期被照顾和保护，就形成了依赖、顺从的性格特点。目前，我国独生子女在儿童总数中占多数，独生子女在家庭中有着特别的地位，扮演着重要的角色，父母在教育形式与态度上稍稍纵容或不一致就会使子女形成不良的性格。当前，对独生子女该怎样教育成了教育界持续探讨的热门话题，也引起了整个社会的广泛关注。

4. 学校教育对儿童的影响学校教育对一个人的性格的形成和发展，特别是对整个社会、事业、他人的看法和态度的形成，对人的世界观、价值观、道德思想、奋斗目标的实现，具有非常重要的意义。学校及其所处的社会环境是不同的，它不是个别的、分散的，而是系统、有目的、有秩序地进行着的，包括学校领导或老师提出的要求、方向，加上必要的奖罚措施，课堂上教授的知识内容，学校的环境和班集体的影响，有同学之间的沟通交流，还有老师对待学生的态度，等等。学校德育的要求是培养学生优秀的道德品质，使学生形成良好的道德素质，而道德蕴含在性格之中，是性格的重要组成部分，与性格的其他部分联系密切。道德不可能离开性格的其他成分而单独地发挥作用，因此学校也不能忽视良好性格的培养而单独培养良好的品德。因此，学校要想让学生养成良好的品德，首先要培养学生良好的性

格。5. 传统文化对儿童的影响每个社会都有自己独特的文化氛围，每个生活在这个社会中的人的性格都不可避免地受到这种文化的影响。在文化的组成结构中，包括对一些重要问题的价值观念，如对人生的态度，对自然的视角，对人与人关系的看法，以及解决问题的方式和行为模式等。一个社会要求其成员有大体上相同的行为模式。不同文化传统的人，其社会观念、解决矛盾的方法和行为规范也是不相同的。譬如，美国和日本这两个国家对员工在企业之间的流动就有不同的态度和观念：日本的多数企业采用终身聘任制，一个员工从甲厂流动到乙厂，往往被看作背叛行为；而美国的大部分企业采用合同制、聘任制，员工跳槽被看成是很平常的行为。在对待人员流动问题上的两种截然不同的观念，会严重影响到一个人性格的形成：日本工人总是以厂为家，不愿意跳槽；而美国工人则喜欢变化的感觉，喜欢经常改变工作环境。经研究表明，文化传统在很多方面影响着性格的形成和发展。比如，影响人与人之间的融洽度，影响需求和满足需求的方式，影响解决冲突的方法，影响人们怎样去对待世界的真善美与假恶丑。早在1949年，心理学家就曾指出，文化在人生每一次转变上，都改变着我们的生活，不论我们是否认识到，在人的一生之中一直有源源不断的压力，促使我们去遵守别人为我们设定好的行为模式。我们探索影响性格形成与发展的原因的目的在于寻找养成良好性格的途径，因为性格因素对人一生的成败影响极其重大，性格如何往往决定了一个人的成败。每个人都有独特的性格，不同的性格又决定着不同的做事态度和做事能力。当一个人做了与性格适宜的事情的时候，往往能够获得成功，原因是他的性格给了他这样的能力；当一个人忽视他的性格因素，执意做其他事情的时候，往往容易事倍功半。因此，如果一个人违背自己的性格做事，那么他人生路上的坎坷就不可避免了。Lesson 2你属于哪种性格？要想了解各种性格的优缺点，首先要了解性格的不同分类。根据不同的人格特质规律，性格大体上分为活泼型、力量型、和平型、完美型四大类。

1. 活泼型性格特征

(1) 表现活泼型很多人看起来特别浪漫天真、热情直率，他们愿意拥抱并亲吻自己的朋友，当他们张开双臂的时候几乎看不到对方不愿意拥抱的表情。这类人大都喜欢表现自己，不管是在人前还是人后，他们都会不顾一切地放开喉咙唱歌。打个比方，这类人有点像是正在调频的收音机，一会儿是这个台，一会儿又变成另外一个台。(2) 社交活泼型在这一类人的眼中，“陌生人”这三个字是不存在的，一个问候之后他会迅速和对方打成一片。在身边人犹豫退缩的时候，他们已经和身边的人谈起来了。他们喜欢热闹，朋友特别多。他们的性格很容易对别人产生好感，因为他们喜欢赞美别人，见到人就说：“你好漂亮啊！”“你的发型真好呀！”(3) 情感活泼型情感活泼型的人，总是充满新奇刺激的创意。在会议中，他们总能发散思维，让会场成为充满想象力的殿堂。他们总能创意无限，但他们也需要一些理性的朋友帮忙才行。情感活泼型的人，凡事喜欢往好的方面想，比如会议室里正在开会，有人在议论他，如果是其他类型的人，进来就会问：“在说我什么坏话？”如果是情感活泼型的人进来便会问：“又在讲什么有趣的故事？”

2. 完美型性格特征表现完美型的人，内向、严肃、周密、善于思考，属于悲观的一群人。从脸上看，完美型的人往往是一张阶级斗争的脸，很少有笑容。他们走路一般低头看着地，不喜欢抬头，穿衣服也特别讲究，喜欢花大量的时间去打扮。

(1) 社交完美型不轻易结交朋友，但是，结交的每一个朋友都是非常好的朋友。他们追求完美，要求朋友也一定得完美。他们非常忠诚，对朋友非常好，能做出很多让你根本想不到的事情，是所有朋友当中最忠诚的一类人。如果你有一个完美型的人做朋友，恭喜你，你们会成为一生的朋友。(2) 情感完美型这类人一般缺少自信心，经常自己看不起自己。无论在学习上、工作上还是生活上，总喜欢拿自己的短处和别人的长处作比较。这样一来，在为人处世中往往表现出悲观消极的一面，许多事情被搞得一团糟。结果，自己看不起自己，别人因此也看不起他。(3) 能力完美型的人完美型的人，做事有条不紊，严格按计划施行。今天做什么，明天做什么，安排得井井有条。如果有谁意外打乱他的实施计划，他会不情愿，也会不习惯。而且，完美型的人为完成自己订立的计划会表现出很大的耐心。在工作中，即使遇到不可克服的困难和挫折，一般人都会放弃，但他们则会坚持到底。因此，完美型的人有很多成为工程师、科学家。

3. 力量型性格特征这种类型的人有时遇事缺乏冷静，表现鲁莽。由于过分自信，不听别人意见，无论该说不该说的，该做不该做的，都一味地凭自己主观臆断行事，结果的好坏只能靠运气。即使发现自己做错了，别人也不能批评，否则他会发怒。

4. 和平型性格特征和平型的人，是一个内向、悲观、喜欢旁观的人。他们性情平和，与世无争。从表面看，他们面带微笑，一身轻松，言谈举止都较缓慢，动作幅度也较小。他们穿着随便，不十分注重仪表；吃饭细嚼慢咽，较注重养生之道；住的房间色彩浪漫，较大众化；走路不慌不忙，步子稳当。和平型的人，经常抱着知足常乐、宽宏大量的信念，即使天要塌下来，也会表现出一副无所谓的神态来。他们谦让随和，从不与人争辩，即使遇到有人争吵的场合，他们也会用和平的办法息事宁人。他们还特别

能容忍，好像不知道什么叫伤害，即使打他骂他，都很难激怒他。

5. 不同性格组合的特征

(1) 活泼型—力量型的组合他们都是外向、乐观、坦率的一类人。活泼型说话是为了开心，而力量型则是为了工作，但他们都是健谈的人。如果你有这种混合性格，你就是最有领导潜力的人。如果你将这两种优点结合起来，你就能指挥别人并使其乐于工作；你就拥有既懂得享受情趣又能达到目标的性格；你就有推动力和决断力。这种混合型性格的人对工作和玩乐都很投入，使他們有良好的前途。

(2) 完美型—和平型的组合他们都属于内向、悲观、含蓄的一类。他们处事比较认真，会将问题看得很透彻，并且不愿成为焦点人物。和平型性格使完美型性格轻松下来，而完美型性格使和平型性格不再懒散。这样的性格组合能创造出最伟大的教育家，因为完美型对学习和研究的热爱，能与和平型所具有的擅于待人接物及传授知识相得益彰。

(3) 活泼型—和平型的组合这种性格组合的人，凡事都处之泰然并自得其乐，并且能成为别人最好的朋友。他们热情、轻松的天性很吸引人，大家都喜欢和他们相处。和平型能缓和活泼型在情绪上的起伏波动，而活泼型则使和平型变得有活力。这种性格是与人交往的最好的性格组合，他们会善于处理人际关系，也是好的父母和市民领袖的理想人选。这是因为他们既有活泼型受人欢迎的幽默感和个性，又有和平型的踏实。

(4) 力量型—完美型的组合这是一个能起取长补短作用的组合，他们是最佳商业人才。将力量型的欲望、目标与完美型的善于分析、对细节敏感、有条理的头脑结合起来，会使他们所向无敌。对他们来说没有什么事情是做不来的，他们会一直坚持下去直至有完美的结果为止。他们表现得果断、有条理、目标明确，所以这类人有强烈的欲望和决心，沿着正确的方向进发，他们总会获得成功。

(5) 活泼型—完美型的组合这种性格的组合挺矛盾，内向—外向的天性以及乐观、悲观的处事态度同时表现在一个人的身上。当一个人既要适应活泼型的好动性格，又要适应完美型的理性思维，这一矛盾性格必然导致情绪化的结果。比如，当活泼型的一面说“让我们去快活一下”，完美型的一面则会要求去检查工作的进度。活泼型在寻找乐趣，而完美型则是在追求有条不紊；活泼型的人在乱七八糟的厨房和餐桌上也能工作，但完美型做什么都要求井井有条。

(6) 力量型—和平型的组合这种性格的矛盾冲突主要在于“做还是不做”。和平型的一面喜欢轻松地对待事情，而力量型的一面则对无所作为产生内疚感。经常在矛盾中过日子，有时为解脱这种矛盾的困扰，就简单地将生活与工作截然分开，上班时非常努力而在家里则万事不理。大多数情况下，力量型的一面占主导时，他们会忘我地投入工作，回到家也会完完全全地放松自己。当和平型的一面占主导时，该工作时不工作，该休闲时不休闲，不知干些什么好。这种性格的人，未担当重要职务时，和平型的一面较突出；一旦担任要职，则力量型的一面较突出。

《北大心理课》

编辑推荐

《北大心理课》编辑推荐：拥有阳光的心理模式：管理你的情绪，调适你的性格，强化你的内心。颠覆心理惯性，释放迷惘的心理负能量，掌握驾驭自我，激励自我，拯救自我的心灵密码。针对不同人群，北大精英教你情绪管理、性格修炼、健康心理之法，告诉你最实用的人际交往、营销管理、学习心态等的心理秘密。

《北大心理课》

精彩短评

- 1、拿到书后，书没有塑封，有点旧，书后面有撕坏。
- 2、北大心理课，全是素废话；看的不认真，看过留爪印~
- 3、就是本心理学科普作品。打着北大旗号唬人。
- 4、書很棒 不過運輸的時候要注意 希望下次不要再出現封面花貓現象
- 5、基本是心灵鸡汤类的，不是我的菜
- 6、蹲马桶的时候可以翻翻 说不定会有灵感 会有戳到点 然后生活一瞬间就顺畅了
- 7、多看阅读 限免。知道心理学不是什么玄乎其玄的东西，所以这本非专家学者的书也没抱多大期待。书中把人分成不同性格，让你看清自己的性格。性格决定命运，谁也不想有悲剧的性格，你无法改变性格，却可以重组替换性格。看完继续评价。
- 8、利用午休时间读了一下，整体上是一本借着北大的名出版的东拼西凑的心灵鸡汤大众心理普及读物一类的书，书的架构和内容没什么营养，都是随处可见的心理学观点还有一些为人处世的方法，东拼西凑的论点，老掉牙的故事与案例。阅读建议：看目录和标题就足够，高中以上学历的就不用浪费时间了，估计编辑编这本书花费时间要比你通读这本书花费的时间少的多。
- 9、废话
- 10、个人觉得这本书和市面上大部分的心理书没有什么区别，感觉失望，不想看。
- 11、很一般的书。
- 12、很好的一本书哦。真的很值得阅读。看来我等屁民无能进北大，还能读到这样的书，嗨皮~
- 13、讲了不少面对人生问题的应对态度和方法 很实用 并且有很多小例子 比如：老师在白板上点了一点黑点，问大家看到了什么？大家都说看到了黑点，老师反问：难道看不到大大的白板么？每个人的有点都是大部分，缺点在所难免，应该多看到别人的优点，每个人都愿意听到赞美的声音！从此以后，每一句话都应该是积极地，正面的，是别人爱听的！
- 14、纯鸡汤，都懂的道理，印象不深
- 15、一个字，水
- 16、不错
- 17、觉得挺好哦
- 18、比较容易看懂,还是有实用价值
- 19、初入社会的人可以看看，对学生可能更好
- 20、很吸引人，耐心看得下

章节试读

1、《北大心理课》的笔记-第121页

第五章交往心理学：建立圆融和谐的人际关系

“对人事可疑处不疑，对原则不疑处存疑。”

——胡适（北京大学教授，现代学者，历史学、文学家）

Lesson1你来我往，礼尚往来

礼尚往来，是人际交往的一条重要原则。接受别人的心意，必须给以相同的礼敬。如此，人们之间的交际才可以平等和睦地在一种良性循环中延续下去。

《礼记》曰：“礼尚往来，往而不来，非礼也；来而不往，亦非礼也。”

我们所提倡的礼尚往来，“礼”指礼节，蕴涵物质和精神两个方面，应当更重视心与心的交流、情与情的融洽，而不能落入庸俗的“礼品往来”。

Lesson2聪明难，糊涂更难

郑板桥说“难得糊涂”。说的是凡立身处世，聪明和智慧必不可少，但聪明与智慧很多时候却得依靠糊涂才体现出来。

北大哲学系教授朱德生曾说：“如果哪位哲学老师能用几句话清清楚楚、毫无疑义地告诉你哲学是什么，那他一定不是一位好老师和哲学家。”这番话的真正用意是：对于许多问题，还是难得糊涂好。

成功人士更注重智慧。

聪明和智慧其实是两码事，要善于把聪明转化成智慧。

智慧者抱朴守拙；智慧者讷于言谨防祸从口咄；智慧者以退为进；智慧者以和为贵；智慧者放眼未来；智慧者学会低头；智慧者广结人缘；智慧者故意示弱。

水至清则无鱼，人至察则无徒。

Lesson3转移话题要有技巧

华罗庚曾说：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”

练好口才很重要。

转移话题技巧1：侧重一个方面回答；

在现实中与他人交谈时，都需要了解对方是以一种什么样的心态在与自己交流。

美国语言学家格赖斯提出合作交流的四原则：A诚信B要有一定信息C合适的方式D与当前话题有关。

当提问者出于不良目的时，转移话题并不违背诚信原则，可以只回答一个侧重点，避重就轻。

转移话题技巧2：灵活变通，沉着应对；

交流时一个人的状态很重要，要做到深藏不露，从容不迫。

对别人的话要先予肯定，让对方觉得你赞成他的观点，然后再说自己的想法。这样会让对方觉得你在听他讲话，会让他对你的好感度增加，而愿意与你交谈。

学会换位思考，站在对方的角度想问题，可以让一个人的思维更加开阔。

转移话题技巧3：善于运用幽默诙谐的语言；

孟子说：“天时不如地利，地利不如人和。”

Lesson4对他人多赞扬，少批评

巴士卡里雅曾说：“把最差的学生给我，只要不是白痴，我都能把他们培养成优等生！”他运用的方法就是鼓励赞扬法。

某项心理学研究显示，人都喜欢被表扬，都渴望被赞美，也都需要时时鼓励。

赞扬可以使一个人心情愉悦，有了一个好心情，做起事情来就会起到事半功倍的效果。工作效率自然就提高了。

“沟通在一个人的成功道路上占有很大的成分，而赞美是最有价值的管理艺术。”

马克吐温曾说过：“一句好听的赞辞能让我不吃不喝活上三个月。”

《北大心理课》

在人际关系中，学会赞扬别人，让别人心情愉悦，自己也会更加开心。

赞扬像清晨的一缕阳光，使人身上暖暖的；赞扬像一副船桨，助你更顺利地划到彼岸；赞扬更像是一团烈火，当一切燃尽又带给人们一丝重生的希望。

赞扬孩子10条原则（略）

威廉杰姆士曾说：“人性最深层次的需求就是希望得到别人的欣赏和赞美。”

Lesson5反对与赞同的行为艺术

当你学会了赞同，你会发现周围的一切都可以拿来使用，你会发现每个人都有自己的长处。

*当你赞同别人时，请大声地说出来。

*不认同别人的看法时，请不要说出口。

*勇于承认错误：当别人指出你的不足时，首先想到的不应该是责怪别人，而是承认他所指出的问题，进而改正所犯的错误。

*正确处理人与人之间的冲突：非原则问题遵循“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”原则，要理智战胜情绪。

*避免与人争论：“不要生气，生气是拿别人的错误来惩罚自己。”放低自己的姿态，对对方的想法持有一点点的认同，就可以避免争论。

多赞同，少反对，保持平静心态，平隐的情绪，避免争论。

Lesson6善解人意，说话含蓄有理

善解人意：了解和我们共事的人的性格、观念、目标和价值观，有深刻的、有价值的、私人的或专业的关系，以合适有效的方式回答别人。

岳晓东曾说：善解人意就是“该说不该说”的功夫。

*真心诚意地对对方感兴趣。

*要记住水满则溢。

*认识自己，控制情绪。

*全心全意地倾听。

2、《北大心理课》的笔记-第189页

第八章领导心理学：谙熟人性奥妙，提升管理魅力

领导者的成功不仅有赖于其优于常人的心理素质，更需要建立在谙熟人性奥妙和洞悉下属心理的基础之上。如何高效利用心理学常识对下属施加影响进而达到组织的目标是成功领导的必修课。在这个以人为本的新领导时代，领导的艺术日趋注重领导者和被领导者的心理。在脱离了以往条条框框的限制式领导模式之后，心理领导已经成为成功领导的必经之路。——北大领导心理学讲义

领导不是天生的，想要做一个好领导也不是一夕之事。21世纪有一个竞争激烈的氛围，竞争的核心不是个人能力而是如何打造一个顶尖团队的能力。一个优秀的领导对于一个企业的影响越来越大。当你掌握这种能力，你就离成功更近一步。

Lesson1抱团打天下的心理密码

员工都是带着批判的眼光观察老板的举动的，管理者不得不树立典范，以便起到模范带头作用。

时刻维护员工的利益，是取得员工信任的最基本的管理策略。

公司不仅仅要维护员工的既得利益，还要学会与员工分享利益。领导应该明白这样一个道理：公司的利益是通过卓有成效的管理，加上员工的辛苦付出得来的。希望通过压榨员工利益获取更多利益的做法并不可靠。

世界500强之一，世界零售企业巨头沃尔玛有条成功的经验：“和你的员工们分享利益，把他们当成合作伙伴看待。反过来他们也会将你当成他们的合伙人，大家齐心合作的效益将大大出乎你的意料。”

利益与员工分享，这是市场经济条件下企业利益的分配原则，是对员工价值的肯定，让员工共享企业的发展成果，这也是现代企业管理之要义。

利益分享这是当今时代的一条重要的用人原则，也是对员工的一种激励策略。企业是一个“多面体”，除了要追求利润外，还应承担社会责任。

Lesson2你的气场是团队的驱动力

“用人所长，天下无不用之人；用人所短，天下无可用人。没有完美的个人，只有完美的团队。你再优秀不会有一个组织优秀。”

***做领导要有个人威信：与员工建立不远不近的恰当关系，练就高尚的人格力量，形成独特的领导风格。严以律己，雷厉风行，勤恳务实。

***要有真才实干：树立威信要凭力和素质、凭敬业和奉献、凭良好的人品和修养。办好分内事，做下属信任的人。

对于一个出色的领导者，并不是说在专业上一定要出类拔萃，在某个领域也不一定要卓有建树，但必须具备将众多的强于自己的人才团结在自己周围的“德服”的领导艺术。

“攻心为上”方能令人“鞠躬尽瘁，死而后已”，令员工“士为知己者死”“滴水之恩当以涌泉相报”。

***该摆架子的时候就得摆

领导需要有威望，而适当地摆摆架子会让员工有一定的仰视感，有助于增加员工的信任感。但又不能一直摆架子，在该谦虚随和的时候，还得谦虚随和。

意大利政治学家马基雅维利曾写过一本《君主论》，他写道：“君主必须是一头狐狸，以便认识陷阱，同时又必须是一头狮子，以使豺狼惊骇。”“君主如果被人认为变化无常、轻率浅薄、软弱怯懦、优柔寡断，就会受到轻视。他应该努力在行动中表现伟大、英勇、庄重、坚韧不拔。”马基雅维利不止一次提到，君主应通过种种手段，甚至包括表面上的装腔作势和耍些小手段来获得别人的尊重、爱戴和潜在恐惧。《君主论》里的这些说辞，领导同样可以借鉴，从摆架子的意义上讲来，两者是相通的。

在理论上，“摆架子”可以理解为与群众的“距离”，领导和群众应该下意识地保持一个适当的距离。只有这样，才能使下属意识到上司既有的权威，而这种权威对于上司又是不可缺少的。从另一个方面来看，领导的“架子”，也是一个挡箭牌。你太随和，人人都以为你好说话，所以，鸡毛蒜皮的事都来找你定夺，你把“架子”摆起来了，就可以逃避这些小事的烦扰，而集中精力去谋大事。所以，摆架子又应该是领导艺术的一部分，有利于领导对政务的决策。

虽然有许多领导深知“架子”的妙用，可以在理论上深刻地加以阐述，又在实践中能够娴熟运用的人则不多。（这也是我第一次在如此严肃的书籍上看到正面肯定“摆架子”）

有一个成功的领导者在日记中写道：“一个领袖必须能够使他的部下具有信心。他必须能够维护自己的权威。更重要的是，没有神秘就不可能有威信，因为对于一个人太熟悉了就会产生轻蔑之感。一个领导者没有威信就不会有权威，而除非他与人保持距离，他就不会有威信。”

领导的“架子”绝非一个简单的道德问题，它还包含领导艺术的奥妙，更有着心理学上的微妙含意。说得直接一点，其实“架子”就是一种距离感。距离感不仅会给领导带来心理上的安全感，而且还为他处理人际关系及工作事务提供了一个回旋的余地。许多领导正是靠着这种距离感的调整来实现自己的目的。在不同的时间、场合下，对不同的人行使不同的“架子”就会形成不同的人际距离。领导可以随时根据自己的需要来调节这种距离。从而把不同的人的积极性和进取心调动起来，为实现自己的意图服务。而没有层次感的随和与友善，则是“仁有余，威不足”，既不能达到应有的效果，也不利于领导处理棘手问题。

罗马不是一天建成的。对于一个优秀的领导者来说，威信也不是想得来就得来的，更不会是一时半刻、一天两天能轻易获取的，它是领导人品道德、文化修养及能力水平的长期积淀。

Lesson3与下属之间的权变思谋

***懂得定期适时给予下属关心，让下属感受到温暖与友爱。

***不能把关心等同于小恩小惠；

***不能满嘴跑马，口头许诺：应“言必信，行必果”，如果情况特殊有变，要说明原因，取得谅解。

***不能认为关心就是关心他们的工作：他们会认为你只关心业绩而反感。

***要一碗水端平：对待此员工的关心方式和彼员工相同，这是做领导的最大忌讳。

- ***不能认为关心下属就是对下属有求必应：只能尽量满足下属那些与组织目标一致的需求。
- ***不能认为关心下属就是不批评下属：其实，批评也是关心的一种方式，它可以促使下属反思自己的行为。但注意选择恰当的时间，采用正确的方法，注意下属的自尊心，遵循对事不对人的原则。
- ***要帮助下属表达情感
- ***懂得授权，让下属有机会独自决定：“疑人不用，用人不疑”
“心有多大，舞台才有多大；思想有多远，我们才能走多远。”
- ***要允许下属发脾气。
- ***要承认他们取得的成绩
- ***主动搀扶自己的下属：在人生阶梯的攀登中，谁都需要扶持，而主动扶持下属是体现素质的一个重要方面。
- ***要想成为备受欢迎的领导就要对自己说的每一句话、办的每一件事负责。一个喜欢抢占员工功劳的领导不是好领导；那些喜欢把好事往自己身上揽，坏事全推给下属的领导着实让人厌烦。

Lesson4批评也是一项领导艺术

巧妙批评并给人留足面子，很重要。

得理不饶人是一个领导者最不应该做的事情。

即使在自己绝对正确，对方绝对错误的情形下，损害他人的面子也会最终伤害到自己。法国著名的航天先驱及作家安托万圣埃克萨这样写道：“我无权贬低他人对自我形象的认识。我怎样看别人并不重要，重要的在于他如何看待自己。伤害他人的自尊等同于犯罪。”

批评要点到为止，批评要适可而止，多给面子。

Lesson5开拓互补性的团队价值

人与人之间的矛盾是不可避免的，同一个公司中，员工之间有摩擦也是很正常的事情。作为领导，要本着“以和为贵”的理念，把追求团体和谐作为根本宗旨。用大度的胸怀、辩证地看待得失，并尽量超脱于是非之外，主持公正，明辩是非，奖罚分明，尤其是要明确反对挑拨离间、拉帮结派等一切有损组织和谐的行为。对个别极端私利或严重损害集体利益的，则坚决淘汰。

***企业管理永恒的主题莫过于对矛盾的调和。面对矛盾，领导者的自我调整很重要，包含两个方面：调整自我以适应下属；调整自我的同时也调整下属。

***理智地分析矛盾：合理授权，把矛盾化解在下级；善于协调，形成解决问题的合力。

***必要时寻求他人的帮助。

***重点用力，解决主要矛盾带动全局工作

Lesson6用欣赏塑造最佳雇主形象

作为一个优秀的领导者，要经常赞美员工。

“赞美别人会让别人把对的事情继续做下去。”

哲学家詹姆士曾说：“人类本质中最殷切的要求是渴望被肯定。”

相比批评，大多数人更喜欢听天赞美的话。

赞美是付出最小，收益最大的管理技术。

***赞美员工要真诚有分寸；

***赞美员工一定要和说漂亮话区分开来。

***赞美员工一定要公开化。

***赞美员工一定要及时。

3、《北大心理课》的笔记-第217页

第九章文化心理学：是思想积淀还是价值取向

人-生物属性-遗传信息

人-社会属性-文化环境

人的存在不仅是一种生物的存在，更是一种历史文化的存在。在人类身上，遗传信息和文化信息互为

因果，交织在一起共同形成了人的存在。

Lesson1 “水土”与性情的思辩/218

(1) 为什么欧洲人是白皮肤，而非洲人皮肤为黑色？

一方水土养一方人。水土：地理环境

欧洲人：低纬度，黑色素积淀少，白色人种

非洲人：高纬度，黑色素积淀多，黑色人种

中温带：两者之间，黄色人种

白色人种眼睛蓝灰色：在光线微弱的环境中。如老鼠。

欧洲人鼻子：长、前端带钩，气候冷，预热空气。

(2) 为什么我们常说苏杭出美女？

依山生伟男，临水产娇娃。

秀山丽水出美人。

米脂的婆姨，绥德的汉。

浑源的女子不用挑。

杭州女子：秀美的山水和优良的人文环境。

(3) 为什么不同地区的人有着不同的性格特点？

北方：

南方：

东北人只打不吵，上海人只吵不打，武汉人既打又吵

江西人不怕辣，湖南人辣不怕，四川人怕不辣。辣：对抗潮湿。

山西黄土高原和云贵高原：爱吃醋，水和食物中富钙，易得胆结石等疾病，用醋中和。

体育运动如跑步、赛车、赛马；生活中如推碾、拉磨、打扑克、搓麻将、击鼓传花等都是逆时针运动：地球的自转造成的。人类的神经系统、血液系统吻合了逆时针方向的运动。

综上所述：地理环境通过影响人类服饰、人类食物和人类心理，从而影响人类的生活。

***文化自觉——

北大教授叶朗在《给世界一个感性的文化中国》中提到费孝通先生的观点：文化自觉就是生活在有一定文化环境中的人，对自己的文化有自知之明，明白它的来历和形成的过程，明白它所具有的特色和它的发展方向。

Lesson2 尊老爱幼与西方思潮/222

中国人尊老爱幼的思想在西方总是处处碰壁。

“我从来不和父母争论”——错

“听话”——错

“别顶嘴”——错。

***夜班年轻人和晨练老人：

北京大学哲学系伦理学教研室陈少峰教授：“为别人提供方便，是在对方处于弱势情况下的一种美德，一种道德要求。但是，道德判断要看当时的具体情境。比如在晨练老人和夜班年轻人的这一情况下，老人并没有优先权，相反，上了一夜班的年轻人相对处于弱势。此时，年轻人不需要尽道德的义务”

后汉偷橘男孩、晋朝喂蚊男孩和暖冰取鲤男孩

爱幼误区：将喜欢和控制当作爱；滥用自己的人生经验强加给孩子。

尊老爱幼：尊重、平等为前提。

机场摆渡车里孩子们忍不住要起身给看起来上了年纪的美国大叔让座，却没有得到称赞，而是“ No, thanks ” 的拒绝。家长便悄悄提醒孩子，这是在美国，没有人想被看成“老不中用”，在提供帮助前要询问别人是否需要。

Lesson3 中国文化的送礼艺术/227

人是社会的人，是集体的人，一个人不可能独自生活在这个世界上，故而“与人交往”“礼尚往来”

就显得尤为重要了。

“礼”孔子儒家学说的重要部分。

***礼尚往来——

西汉儒生潜心研究儒学中的“礼”，制定了送礼的最高准则：礼尚往来。

戴圣在《礼记-曲礼上》中说：“礼尚往来，往而不来，非礼也，来而不往，亦非礼也。”

送礼5原则：送给谁？送什么？在什么地方送？什么时间送？怎么送？

“千里送鹅毛，礼轻情义重”是最高境界。

送礼注意点：

1. 送礼用途划分准确，有针对性的送礼；

2. 将送礼作为一门艺术；

3. 了解风俗禁忌；

上海人“苹果”和“病故”谐音，探病不能送“苹果”。

“钟”与“终”谐音，故钟不宜作为礼物。

4. 礼品要有意义。

礼品是人品的延续，是中国式社交的纽带。

得体的赠送和还礼行为，体现修养、友善和尊重。

Lesson4枪打出头鸟——何为中庸/233

中国人的中庸思想体现在自然、人文、社会等方方面面，讲求的是一种与所有事物和平相处、共同存在、共同发展的理念，这其中既涵盖了人与自然的关系，也包含敢人与人、人与社会的关系。这一思想影响了中国几千年。

中庸之道是道德主义的风格，也是文人的性格。在儒家理论里中庸是实现仁义的具体手段之一。中庸之道是个人修养的最高境界，做事情不走极端，在左极端与右极端之间有个度，这就是“中庸”，亦即《大学》中所说的“止于至善”。

《中庸》中说：“喜怒哀乐之未发，谓之中；发而皆中节，谓之和。中也者，天下之大本也；和也者，天下之达道也。致中和，天地位焉，万物有焉。”即是说，只要达到中和状态，宇宙万物和人类社会就能够各安其位、各得其所了。

贵和尚中。

中庸智慧——

民谚：“帆只扬五分，船便安；水只注五分，器便稳。”

中庸哲学诗《半半诗》：“酒到半酣正好，花开半时方妍。”

“一张一弛”、“劳逸结合”、“水至清则无鱼，人至察则无徒。”

中庸之道是孔子哲学中一切的基础，而中庸之道的核心，强调的是忍，对什么事情都不能偏执。

中庸之道绝不是“和稀泥、不讲原则、不作为、八面玲珑、自私伪善”。

金开诚教授：中庸是竭尽全力，不是浅尝辄止；是和而不同，不是毫无原则；是坚守信仰，不是盲目没主见。

“枪打出头鸟”、“木秀于林，风必摧之”、“烦恼皆由强出头”、“满招损，谦受益”、《易经》

“君子藏器于身，待时而动”……

萧何埋头的智慧：

连比尔盖茨都说：“社会本身就是不公平的，你一定要学会忍耐。”更何况是平凡的我们。

Lesson5蹲得低是为了跳得远/239

“蹲下”、“忍耐”是北大心理课所要传达的重要思想。

北大心理课认为，人一定要学会忍耐，学会蹲下，只有这样才能跳得更远。

北大教授洪昭光：“……就是你怎么骂我都不怕，这是最主要的一个方法。小平同志做得最好，三起三落不要求平反。非洲一位总统问小平同志有什么好经验，他就回答一句话：忍耐。……忍耐不是目的，是策略。但一般人做不到，刚说一句就暴跳如雷，小不忍则乱大谋呀……”

***蹲下——

(1) 蹲下是一种忍耐；

- (2) 蹲下是一种坚持；
- (3) 蹲下是一种智慧；
- (4) 蹲下是一种低调的态度；
- (5) 蹲下是一种“海阔天空”的豁达。

富兰克林的故事：年轻人，该低头时且低头，否则，会头破血流。

佛教提倡慈悲、忍让，就是要求人们在必要时能够以柔克刚、以退为进，蹲下去是为了跳得更高。让一步风平浪静，退一步海阔天空。

越王勾践卧薪尝胆的故事。

Lesson6与时俱进，跟上时代的步伐/242

与时消息，与时偕行，与时俱进。

4、《北大心理课》的笔记-第165页

第七章营销心理学：理性的需求，才是内心最佳的选择

顾客不仅关心你是谁，他更关心你能给他带来什么好处。——翟鸿燊（北大客座教授、企业管理专家、国学研究传播者）

Lesson1相信你的产品物超所值

翟鸿燊曾说：“天底下最难干的事情，一个是把别人的钱掏到自己的口袋里。主动接近潜在顾客，说服和诱导你要产品服务就叫推销。”

当客户相信你的产品物超所值时，不管这件产品对他有没有用，也不管这件产品的价格是昂贵还是便宜，客户购买的概率都会增加50%。

每小时演讲费用高达1万美元、全亚洲最顶尖的演说家陈安之先生，曾说：“我觉得每一个推销员，在他推销之前，甚至找一份推销工作的时候，他都必须从相信产品开始。因为一个业务员假如他不相信他的产品是最好的，不相信他的产品可以解决顾客的问题，不相信这个产品是物超所值10倍以上，事实上他再学更多的推销技巧也没有用的。”

日月潭是台湾最美的景点之一，日月潭边的涵碧楼也是台湾最美的酒店，当然了，他的价格也是台湾最高的酒店之一。国际建筑大师Kerry Hill很好地说服老板，把原来预计建400多个房间的土地，建成了96个。这样算来，每个房间的平均面积是80多平方米，这还不包括比普通饭店大两三倍的花园、水榭等公共区域。单以每个房间的价格来看，涵碧楼真的很贵，然而以平均面积来看，这里的房价就不那么高了。而且，在这里，每个房间都有面对日月潭的露台。躺在舒适的“懒人床”上，可以感受到日月潭上吹来的清风。涵碧楼成功的最大原因正是，让慕名而来的客人觉得物超所值。

我们说要相信自己的产品物超所值，并非妄自尊大、目空一切，而是建立在扎实的基础上，是真正实在过硬的产品，否则就是忽悠顾客。关于这一点，每个人都就慎思之，慎行之。

Lesson2从众心理引发的市场效应

从众心理指的是个人受到外界人群行为的影响，而在自己的知觉、判断、认识上表现出符合于公众舆论或多数人的行为方式，而实验表明只有很少的人保持了独立性。从众心理是大部分人普遍拥有的心理现象。

除了从众心理，还可以辅以“物以稀为贵”的招数，会更容易成功。

***所举案例必须实事求是

***利用从众心理的前提是要保证产品质量

***尽量列举具有说服力的老客户，否则新客户的从众心理很难被激发出来。

Lesson3客户关系管理之售后服务

销售是一个包含了销售过程与销售以后的后续服务的系统过程。从某种意义上说，售后服务甚至比销售更为重要。也有这样的说法：售后服务才是销售的开始，这就更加肯定了售后服务的重要性。

***现代的商业理念表明，售后服务是销售很重要的一部分，它已经不仅仅是销售过程的一种附加值。客户已经不仅仅把目光的重心放在产品本身上，在同类产品的性价比差别不大的情况下，售后服务成为激发客户购买欲望的关键之所在，完善的售后服务已经成为销售成败的决定性因素。

***售后服务是维护客户忠诚度的有效举措

客户对产品利益的追求不仅仅界定在功能性上，他们已经将更多的注意力放在了非功能性上。而后者更多地反映在精神、情感等方面，当然，也包括了良好的售后服务。

当出现问题找到当初的销售人员，而销售人员直接拒绝或干脆翻脸“那是售后的事情，跟我没有关系。”将会直接影响客户的情绪。

***售后服务是留住客户的最后一道关卡

有研究表明，如果客户的投诉没有得到有效解决，将有近2/3的人不会再继续购买该公司的产品。但是，如果客户在产品出现问题时得到妥善的解决，那么还是会有70%的客户依然选择同该公司合作。

***售后服务是企业建立良好口碑的标志

作为销售人员，在介绍产品时应着重说明售后服务的真实内容，切忌言过其实，否则“希望越大，失望就越大。”

什么时候销售人员意识到这么一句话，什么时候我们的成绩才合格——售后才是销售的真正开始。

Lesson4满足个性化需求与创新

任何产品都不可能适用于所有客户。

对于“最好”，没有一个绝对的定义，不同的人有不同的理解。

有句话叫“适合的就是最好的。”

***拿出你的诚意，为客户推荐他们需要的产品

翟鸿燊曾说：“销售不是卖，是帮助对方买。”明确表明了销售是一种通过客户赚钱的活动，客户对销售人员有戒备心理是正常的，所以，销售人员不能是站在与客户对立的立场上“卖”产品，而是站在与客户平行的立场上“帮”客户买产品。

销售人员要正确自己的立场。

***考虑客户的个性和喜好，满足个性化需求

翟鸿燊曾说：“顾客不拒绝产品，他也不拒绝服务，他只拒绝平庸。”

每个人都有自己的特殊喜好，都愿意为自己喜爱的产品买单，在当今时代，越来越多的人追求个性化生活、个性化消费，购物时也喜欢挑选与众不同的产品，以表达自己标新立异的个性，因此，销售人员切忌以自己的观点、大众的观点或者以价格高低为依据，向客户推荐所谓“最好”的产品。

一定要记住，适合客户的、被客户看中的，才是最好的。

每一个客户的独特眼光才是判断产品好与不好的标准。

***照顾收入差距和面子，满足自尊心

***世界上没有完美的产品，不必刻意掩饰产品的缺陷

只要让客户感到“瑕不掩瑜”就可以了。

Lesson5客户的好奇心价值百万

好奇心是人类或多或少都会有的一种心理状态。别人越是不愿意让你知道的事情，你就越想要知道个究竟。

销售人员可以利用客户的好奇心理，激发客户的购买欲望。

***“好的开头是成功的一半”，成功的销售就从开场白开始。

20世纪60年代美国著名推销员乔格兰德尔曾说：“只要客户被吸引，我就能够寻找到让顾客购买的突破口。”

他的精彩对白：“先生，您觉得世界上什么东西最懒呢？”“就是您在银行里的存款呀！它们放在那里显然是没有用的，您何不让它们勤快起来呢？比如，您现在就可以买一台空调，让您舒舒服服度过炎夏。”

销售开场白设计：旁敲侧击法，相对比较新奇，铺垫不宜太久，要说明自己不会占用客户太长时间。

***展示质量精良的产品

开门见山，用一些质量非常诱人的产品来引发客户的好奇心，也不失为一种好办法。（经过化妆品柜

台，一路都在发试用装、手机商城)
前提是，你的产品在同类商品中非常出众。

***制造话题

北大告诉我们：“你看待人的想法以，就会影响那个人的行为。”

***只提供部分信息

Lesson6 产品价值与价格定位

现代营销学之父菲利普科特勒曾说：“根据不同的市场定位，制定不同的策略，产品的定价依据是企业的品牌策略，注重品牌的含金量。”

定价策略是指企业权衡市场中不断变化的因素对产品价格的影响后，采取符合商品价值的定价方法，进而实现营销计划的营销技术。

***“取脂定价策略”：在业内又称为“撇油定价策略”，是指企业在产品投入市场初期，根据客户求新、求奇心理所制定出来的一种定价方式。为了在短时间内获得利润，价格往往被制定得很高。代表：柯达公司

***“销售时间差别定价”：顾名思义，就是根据不同季节、不同时期甚至不同钟点对产品进行定价的方式。代表：意大利著名的蒙玛公司：多分段定价。

***“尾数定价策略”：又被叫做零头定价。指的是企业针对客户的求廉心理，在商品定价时有意定一个与整数有一定差额的价格。这是一种具有强烈刺激作用的心理定价策略。

心理学家有研究表明：价格位数的细小差别，能够很明显地影响到客户的购买。一般认为：5元以下的商品，末位数为9最受欢迎；5元以上的商品末位数为95效果最佳；百元以上的商品，末位数为98、99最为畅销。尾数定价法会给客户一种经过精确计算的、最低价格的心理感觉。有时也可以给客户一种是原价打了折扣、商品便宜的感觉。同时，顾客在等候找零期间，也可能会发现和选购其他商品。（难怪商店里全是99、199、999.....）（难怪超市永远要你排队，结帐柜台处放满小物品）

***“声望定价策略”：往往指的是一些品牌成熟的企业，针对客户求名望的心理将自家产品制定出比市面上同类商品高的价格，客户不仅不会排斥，反而更有信任感和安全感，常常还会以使用该商品为荣。声望定价往往采用整数定价方式，其高昂的价格能使顾客产生“一分价钱一分货”的感觉，从而在购买过程中得到精神的享受。

例如：对用于正式场合的西装、礼服、领带等商品，以及服务对象为企业总裁、著名律师、外交官等职业的客户，则都应该采用声望定价，否则，这些客户就不会去购买。

***“招徕定价策略”，就是部分商品特价销售，以带动店内其余商品销售的定价策略。例如：门口、走廊的特价购物车。

***“折扣定价策略”，是把商品的出售价格制定为略低于品牌价的一种方式，这种简单直接的方法很容易引起客户的兴趣。代表：沃尔玛。沃尔玛把为顾客节省每一美分作为他们的经营目标，这并不是他们进行的销售噱头，事实上，他们也是这样做的。沃尔玛的利润通常在30%左右，而其他零售商如凯马特的利润率都在45%左右。

5、《北大心理课》的笔记-第99页

第四章学习心理学：平时多积累，日后才有大能量

我们教书，是要引起学生的读书兴趣，做教员的不可一句一句或一字一字的都讲给学生听，最好使学生自己去研究，教员不讲也可以，等到学生实在不能用自己的力量去了解功课时，才去帮助他。——蔡元培（北京大学校长、教授、著名教育家、革命家、政治家）

Lesson1 改变认知，培养学习兴趣

北大历史学教授朱孝远曾说：“我们都知道学习能力很重要，但是学习兴趣的培养在很大程度上要比学习能力的培养更重要。”

学习兴趣是指一个人对待学习的一种乐观进取的认知倾向与情感状态。从教育心理学的观点来讲，兴趣是一个人倾向于了解、探索获得某种知识的心理特点，是可以促进人们求知的一种内在心理状态。兴趣是学习的动力。

一位教育改革家说：“兴趣就似柴，既能点燃，也能熄灭。”
孔子曾说：“知之者不如好之者，好之者不如乐之者。”
“哪里失去兴趣，哪里就不存在记忆。”

Lesson2有个好习惯，才能获得大学问

优秀来自于习惯，最后的成功是凭借平时点点滴滴的积累得到的，从量变积累到质变。

Lesson3放宽心，别让压力占据内心

5招缓解压力：

***显示出自己拥有好心情

***别再让工作完全占据你的生活

法国一位社会学家曾说：“必须消除‘工作就是全部’的观念”。但有时候很难做到，因为“不工作就没饭吃”。

自我认知越多元，就越感到愉悦。假如成就感仅仅是工作中得来，那么工作时的不开心，就能轻易影响心情。

和工作保持一定距离，确立一种平衡关系，就是为了能在工作中加倍地感受到一种愉悦的心情。

美国一位心理学家曾说：“如果我们在工作的时候遇到失败和打击，那么我们可以其他的方面得到补偿。”

***不要把全部的感情都投入到公司中

“大多时候，员工都陷入一种情感误区中。他们的逻辑是，努力与成果必须对等。我们努力了，然后希望自己的努力能够被发觉。这种观点是有问题的！他们往往让以前的家庭关系的经历，影响自己对待公司的态度。例如，他们往往试图在上司的身上，寻找本来应该来自父母的认可。在美学上，这种现象就是‘移情’。”

成熟对待工作的态度应该是：密切，但是独立。

***说出自己的要求

找出一首耳熟能详的简单的歌，如《祝你生日快乐》。按照节奏敲打桌子，让同事来猜。很多人会认为，答对的概率最少是50%，但实际情况是只有2.5%。一般人们会认为，听者脑海中浮现的是歌曲的所有音符，事实上对方听到的，只是毫无节奏的咚咚声。（说明了什么？有想法和要求要表达出来，否则没人是你肚子里的蛔虫，没有知道你脑子里在想什么）

“假如对老板的要求有意见，很多人会变得沉默，避免矛盾。”

“人们害怕表达意见会损坏与上司的关系，伤害自己的利益，或者让冲突没办法收场。但是忍受的时候又有很多情绪无法释怀。”

法国一位心理学家说：“只要有需要，我们就应当不卑不亢，而且坦诚地表达看法。如果老板不是一个心理有病的变态狂，那么诚实的表达不会让问题变得糟糕。”

自然，我们必须弄清楚，哪些“开不了口”的问题是真实的，哪些仅仅是我们自己的假想。大部分的时候，为我们设置路障的正是我们本人。

最糟糕的状况就是我们已经习惯压迫和自制，我们都忘记了自己还有要求。

“我们应当学会注意内在的感觉，倾听自己心中真正的声音。”

“当我们心烦、厌食、烦躁或暴饮暴食的时候，可能就是应该聊聊的时候。”

***外化心中的矛盾

大量的职场人觉得，和上司的矛盾是不明智的。但事实上，我们最应该学会的是内外一致的表达。

当公司中利益与个人利益产生矛盾时，只是不停地在心里思量，烦闷焦虑，并不是真正的好办法。

心理专家认为：“内心的纠结在自己身上，常常表现为暴跌和抑郁。当我们决心与自己身上的绳索斗争时，我们才能挽回健康的身体。假如我们放开心胸，就能完全将自己隔离在矛盾之外了。这个过程也许会使人难受，但这是一个更加完美的方式。”

所以说，只埋怨，不采取行动是幼稚的做法。

Lesson4别急躁，路是一步一步走出来的

曾担任北大讲师的鲁迅曾说：“巨大的建筑，总是由一木一石叠起来的，我们何妨做做这一木一石呢

《北大心理课》

“我时常做些零碎事，就是为此。”这句话是说：成功正是一个化整为零的过程，并非一蹴而就的坦途。

假如一个人在做事情时确立了清楚的目标而且能够随时将行动与目标加以参照的话，他们就明确地知道本身和目标之间的差距。通过这种方式，人们行为的动力就会得到保持和提高，甚至能顽强地面对一切困难，努力完成自己的任务，实现自己的目标。

即将一个大目标分解成若干个小目标的方式。

Lesson5耐住性子，量变才会有质的蜕变

绳锯木断，滴水穿石。

北大校长周培源曾说：“积累是长期的、终生的。我们掌握知识，要靠自己实践，但个人阅历有限，更多的知识通过阅读，那是前人和别人的实践。”

你无论做什么工作，都是在给自己工作。无论这份工作、这个单位、这个老板怎样，你在每一份工作中积累的经验、能力和聪明才智永远都归你自己所有。

无论做任何事情，都要耐住性子！

Lesson6不强迫，劳逸结合是关键

要让意识和潜意识同步，要学会放松自己。

最佳的记忆时间：早晨和晚上临睡前是记忆效果最好的时间。

Lesson7别逼自己，因人而异才是学习之道

孔子曰：“学而不思则罔，思而不学则殆。”

务学就是掌握知识、学习本领、学会技能。而求道是通过学习深入思考有关事情的一般规律的普遍道理。务学与求道其实可以看作是现象和本质的关系。务学和求道必须结合发展，确定二者一起实施共同发展。

学习方法因人而异，要根据自身情况寻找到合适的方法，事半功倍。

6、《北大心理课》的笔记-第29页

第二章情绪心理学：掌握内心情绪平衡的艺术

情绪是认知过程的产物，是认知发展和新知识掌握的结果，真正的情绪依赖于认知的成熟。——北大发展心理学课件

情绪是每个人都会产生的，面对不同的事情，我们会表现出不同的情绪状态。世界上的很多事情并不会完全按照我们的意愿进行，对于那些我们无法认可、不能接受的事情，不妨心存敬意，坦然接纳，或许会是另外一种心情。

Lesson1是什么驾驭你的情绪

北大精神卫生研究所心理治疗科主任唐登华曾说：“情绪是不可或缺的，或快乐，或痛苦，但我们要做的就是学会去管理情绪，减少痛苦。”

心理暗示：不管我现在是什么情绪，我先完成手头的事情（上课、上班），烦心事等做完这件事再想。

每个人管理情绪的能力不同。北大心理学教授谢晓非说：“情商是对情绪的管理和控制能力。”

对与错：喜怒不形于色，可能是很多人信奉的自以为正确的生存之道，现在，我们有了另外的看法：我们的情绪不应该被压抑着，因为，只有轻松，才是晴天。

负面情绪有哪些？焦躁、抑郁、恐惧、强制、恼怒……

医学界认为负面情绪是身体的自然防卫反应。

适当的负面情绪反而能更好地看清楚现实，反而能够找到问题的本质，即使丑陋，也要真实。人没有一点儿情绪的话，便没有办法前进，有个专用词语叫做“正常的悲哀反应。”

负面情绪就像心灵的小屋，是调整情绪的重要平台。

但我们应该积极培养良好的心理承受能力，找出正确的方法及时舒缓疏解负面情绪。

《北大心理课》

亚里斯多德说：“每个人都会生气，这没什么困难的，但要能在合适的时候以合适的方式对适当的对象恰如其分地发泄，就会变得非常困难了。”

情绪疏导需要：合适的时间、合适的地点、合适的对象、合适的方式。

（永远不会有，除非找心理医生）

Lesson2恰当表达自己的情绪

情绪表达的方式中，直来直去是最糟糕的做法，而隐藏不说则会郁积成灾，应该以不伤人不伤己的合适的方式表达。

心理学统计表示：每个人30%的时间会处于负责情绪中（多还是少？）

正确的情绪表达方式

***分享快乐和幸福

***出现负责情绪时不回避，不隐藏，积极面对

***管好自已的嘴巴，不要讲出所有的想法。培养低调和充满吸引力的言谈，说话的方式往往比内容重要。（只直接地简单回答别人的询问）

***（不知道说什么或怎么说时，选择沉默，不要为说话而说话。）

***多赞同，少反对；多赞美，少批评。就事论事，不夸张不延伸。（人家不征求意见，不要轻易发表意见。发表意见前，先听别人的意见，并且要以帮助的方式提意见，而不是嘲讽的态度）

***真心关心他人的需要，家人，朋友，同事……（豪猪原则）

***做乐观的人，与乐观的人在一起。

***宽容：心大一点，笑容多一点。

***不在背后议论别人，不谈论别人的缺点，不传话。

***小心对待别人的情感，玩笑和幽默注意分寸，。

***不用担心别人散播你的谣言。人正不怕影子歪，无须杞人忧天。

***尊重、真诚处世，然后就不用太在意别人的看法

***先表达后发泄：以不对他人施加压力的形式，表达自己的感受。

***自我调节：是对个人负面情绪调节最有效最快速的方法，可通过：语言——“自言自语”，以最短的时间对负面情绪说“拜拜”动作——抬头挺胸，深呼吸。色彩：选择光亮和鲜艳的颜色，让自己积极舒缓。环境：与大自然联结，与朋友在一起转移注意力。

错误的情绪表达方式：

冷战（最具伤害性）、无视环境（时间地点）对象方式的发泄（容易落入先发怒后道歉的怪圈）

Lesson3小脾气是幸福生活的点缀

女性小脾气：女人可爱的小脾气，是女人活泼生命的体现，年龄和阅历会使一个女人走向成熟和稳重。女性会随着阅历的增加，更加熟练地游刃于多种角色和职责之中，维系着自己周围诺大的关系网，特别是中年女性，平静的心态，优雅的举止，理性的表达，使得一个女人的内涵得到极致的表现，使得每一个与之接触的人，都舒适地享受着带来的惬意感觉。

但是，即使是一个如此成熟稳重的女人，在爱人面前，仍然会有骄纵、霸道的一面。

对于女性的小脾气，不妨这样理解：它是女性细腻、敏感性格的集中体现，是追求高品质的爱情观念的集中表现，是情感的依赖感在另一半身上的表现和升华，既不是耍手段，更不是一种刻意。

爱人对发脾气中的自己的态度，是一个女人衡量爱人是否真诚的非常重要的标准。发脾气时能够得到爱人的包容，这个要求根本不过分。

Lesson4解除压力，阳光照进心灵

“捏捏族”——是近年来社会上新出现的一群人，这个群体由年轻高收入者组成，因为觉得工作压力太大没地方发泄，他们往往选择到超市里捏碎饼干、虾条、方便面等膨化食品，他们自己说：只要听到“咔嚓”的声音，那真的是“从耳朵一直美到心里”。（第一次听说[惊讶]）

这种损害别人利益的发泄方式是错误的。

哭泣对人体有益，可以痛痛快快地哭一场。应学会诉说、多做运动。通过快速、大声、毫无拘束的喊叫，将心中的抑郁发泄出来，也是一种好的途径。

Lesson5情绪重要还是家庭和谐重要

千万不能把工作情绪带回家。

一项问卷调查表明：超过一半约60%的家庭矛盾归根结底都是因为工作，只有约20%的矛盾是单纯的家庭本身的问题造成的。其中与上司发生争执、与同事的竞争、遭遇不公平的待遇等都可能变成家庭矛盾的导火索。

家庭和谐要点：自省不足而改之；智避锋芒，加倍体贴；在适当时候保持沉默；找出隔阂，设法化解；转换情绪，消除怨气；用幽默化解矛盾。

Lesson6控制不合理的情绪，心态是关键

北大研修班客座教授吴维库曾说：“我们改变不了事情就改变对这个事情的态度，一个人因因为发生的事情所受到的伤害不如他对这个事情的看法更严重。事情本身不重要，重要的是人对这个事情的态度。态度变了，事情就变了。”

心态的积极与否决定了情绪的好坏。

当今社会生活和工作的压力太大，但是无论遇到怎样不如意的事情，只要摆正自己的心态，不合理的情绪就会自动消失了。

拿得起，放得下。

随遇而安。

笑对人生。

看淡得失。

情绪是可以管理的，学习管理情绪的技巧。

Lesson7转移情绪焦点，让心情飞一会儿

塞北大漠万里，江南美景满目，如此山水长卷，都在诠释一种豁达和超脱，最适合心灵的探索。中国山水的诱惑力可谓强矣，函谷的落日送别老子的青牛，荆楚的山水记录屈原的长歌，潇洒的明月诚邀李白痛饮，沧桑的赤壁载着东坡的扁舟，就连那朱熹，也整理衣冠，走进溪流密林间的千年书院。让人感动不已的是，连那一去不归的荆轲，也在风萧水寒的河边，凭剑长歌；并不诗意的鲁迅，也在山水间寻觅野草们缥缈的歌声。山水可以冷静世俗的心情，所谓茅塞顿开，肯定要在晓风残月里，鸟鸣山谷时。想到这一点，你就会感觉到自己就是山水间的一颗石子、一枚小草，一滴树叶上的晨露，一头若隐若现的梅花鹿。翻越山峰，让荆棘刺破脚掌，让鲜血与大地相融。在山水间游览，需要的就是与大地相融的感觉。如此这般的感觉为，伴随着人生的漫漫长路。有时，也不必高山大川，山水就在我们的脚下，就在我们的眼前。静谧的星空，蕴涵了多少缠绵的情意；碧绿的河水，平静了多少无言的灵魂。春花绕山径，情意无限；秋雁傲长空，空旷辽远。厅前一茎绿竹，告诫做人的骨气；河边几行垂柳，代表遥远的思念。

着布衣布鞋走在幽静曲折的小路上，你变成了诗人；满身正气不怕输，清正廉洁无人抢，你又变成了廉吏……大自然的美好每时每刻都在，对于有心人来说，每一次寻常的凝视都会有全新的发现。从寻常的景象里体味悠然，从非常之观探究人生奥秘，美好便会形影不离。心中静谧，无论来到何处，都能找到心中的美景。只要心在顶峰，灵魂就在山顶。

7、《北大心理课》的笔记-第59页

第三章积极心理学：积极的心态，才有阳光的未来

只有拥有健全、健康的心理，才能够在生活中和工作中拥有一个健康的人生。

心理健康的人——能够善待自己，善待他人，适应环境，对任何人和事都有正确良好的情绪反应，并拥有健全的人格。

“我在教书的过程中深有感触，现在的青年对实际利益看得过重，空想太少，不够浪漫、理想。”——任继愈（北大教授，著名哲学家、宗教学家、历史学家）

Lesson1：不逃避，勇于正视困境

要培养“勇敢面对困难”的心理素质。

无论我们对生活抱有怎样的期待，是希望过着平静、简单的生活，还是想轰轰烈烈干一番事业，表现自己，实现自我，我们都应该树立正确面对困难的态度，勇敢面对，不逃避。

在遇到困难时，我们绝对不能背过身去试图逃避，那只会让困难加倍；如果我们毫不退缩地勇敢面对它，那么困难就会减半。

北大张智勇教授说：“事业成功的人更有社会责任感。”

“塞翁失马，焉知非福”

拜伦：“逆境是到达真理的一条通路。”

巴尔扎克：对天才来说，苦难只是垫脚石；对勇敢者来说，它是最好的财富；而对弱者来说，它却是万丈深渊。

困难并不可怕，可怕的是不能以正确的态度勇敢面对困难。

使人倒下的不是困难本身，而是逃避的心，是消极悲观的态度，是缺乏战胜困难的勇气和信心，是没有坚强的意志。

霍金：“要把困难当作挑战。”

海伦凯勒：“我的身体虽然不自由，但我的心是自由的。”

霍兰德：“在最黑的土地上长着最娇艳的花朵，那些最伟岸挺拔的树林总是在最陡峭的岩石中扎根，昂首向天。”

高普：“并非每一次不幸都是灾难，早年的逆境通常是一种幸运，与困难作斗争不仅磨练了我们的人生，也为日后更为激烈的竞争准备了丰富的经验。”

面对困难，我们千万不要逃避，不要做把头埋在沙子里的鸵鸟。

只要我们坦然面对困难了，最差能够差到哪里去呢？

只要生命还在，只要我们活着，人生就充满无限的可能。

美国总统罗斯福的故事。

巴尔扎克：“挫折就像一块石头，对于弱者，它让你止步不前，你软它就硬，对于强者却是垫脚石，使你站得更高。”

牛顿：“如果你问一个善于溜冰的人是如何学得成功的，他会告诉你，跌倒了，爬起来！”

面对挫折和困难正确的态度应该是：

(1) 学会面对，正视挫折；

(2) 目标明确，量力而行；

(3) 自我调节，释放能量。

自我安慰、自我暗示、自我激励。

8、《北大心理课》的笔记-第1页

第一章：性格心理学：行为背后的性格密码

个人性格的问题，不是别人管得着的。我常常以为性格既不是优点，也不是缺点，是特点。不同的性格互见短长，各有代价，有百害无一利是少见的。——郑也夫（北京大学社会学系教授，著名社会学家）

性格决定命运：那是因为一个人的性格会影响其行为模式，行为模式必然会影行事的结果，久而久之，小事变大事，于是便左右了人生。

（性格——行为模式——行事结果——人生命运）

Lesson1基因和后天环境谁在掌控你的性格

#科学研究表明（？）：“决定人性格50%的因素是先天遗传基因，但是环境因素才是最主要的，家庭教育才是培养性格的关键。”（性格不是先天生成的，而是后天培养的。）

（性格的决定因素：先天性因素-次要：基因；后天性因素-主要：环境——“家庭、学校、社会”，关键是家庭教育）

· 法国启蒙思想家，18世纪法国唯物主义哲学家爱尔维修的观点最为突出：反对“天赋”观念。他认为人的智慧是后天“教育的产物”而人获得才智的能力是天生平等的；反对贵族和都会对学校的垄断，提出世俗教育的主张。

#家庭环境对性格的形成有着决定性的影响，父母是孩子最好的老师，所以说，每一个家庭都要试着以一种民主、鼓励的教育方式对待自己的孩子，这样他们才会形成完善的性格。

1、家庭和睦程度和父母的的文化水平对儿童性格的影响

和睦：产生积极影响

不和睦（矛盾或紧张）：产生消极影响

单亲家庭儿童比完整家庭儿童：更多孤独、淡漠、好冲动、紧张焦虑等不良特征。

母亲的文化水平：对决断能力、思维水平、探索欲、敏捷度四项个性特征产生主要影响。对情感特征、意志力产生次要影响。对感性特征产生比较大的影响。

父亲的文化水平：对意志力产生重要影响。

2、家长的性格和教育方式的影响

父母对工作的认真度、与朋友的交往、对亲属的态度、对失败和胜利的反应都会影响儿童性格的形成。潜移默化。

教育方式：

美国波德温把教育方式分成民主型和权威型两种。

波维：研究了母亲过分溺爱和过分控制两种教育方式对儿童性格形成的影响

过分溺爱——逆反心理强，易暴怒，不能控制自己情绪，但不能达到要求时又会退缩。

过分控制——温顺，有礼貌，但比较懦弱。

3、儿童在家庭中受重视程度的影响

对子女应公平对待，受偏爱一方——洋洋得意，目中无人；被忽视一方——妒忌，自卑。

受关注：比如长子和最小的孩子，越自信，越自主，优越感增强。

双胞胎研究：被指定为哥哥的，担负保护照顾的责任，性格就做事果断，勇敢主动；被指定为弟弟的，长期被保护被照顾，性格则顺从，没有自主性。

独生子女现象：

4、学校教育对儿童的影响

学校教育系统，有目的有秩序，影响世界观和价值观。性格和道德密不可分。

5、传统文化对儿童的影响

Lesson2你属于哪种性格？

性格大体上分为活泼型、力量型、和平型、完美型四大类。

没有人是单纯的性格，一般以不同性格的组合形式呈现：

活泼-力量型、完美-和平型、活泼-和平型、力量-完美型、活泼-完美型、力量-和平型

Lesson3不同性格造就不同人生

北大心理课告诉你：“进入不同类型人的频道，需要把握住6个同步，即：情绪同步、语气语调语速同步，肢体动作表情同步、语言文字同步、价值观及价值规则同步、信念同步。”

“江山移改，本性难移”这句话说的是一个人的本性难以改变，但是难以改变并不代表无法改善。

***让活泼型的人安稳下来：活泼型的人说话太多，太以自我为中心，不善于记忆，无条理

说话太多并不是什么不好的事情，但有时候言多必失。所以要压缩你的谈话，少说一些，省略另一个故事。你也许会为听众错过了好的故事而感到惋惜，但他们不会知道没听到的故事，所以不说也没有坏处。

关注他人从听和看做起，训练自己静静地听大家的发言，直到掌握了谈话的内容才加入谈话，而非急着向大家讲述自己的故事。

***让完美型的人快乐起来：完美型的人敏感多虑，要求过分完美，容易抑郁，容易自惭形秽。

完美型的人应将注意力放在积极面上，一旦发觉自己在注意消极面里，就必须将这种想法立即赶出脑海。要明白没人会喜欢沉默又无生气的人。即使你有一万条理由去解释，也没人愿意听。

完美型的人由于天生消极的倾向，对自己的评价十分苛刻，在社交场合他们往往感到不安。必须建立自信，必须自己看得起自己，想着别人有什么了不起！另外，要接受来自各方面的赞美，不管这赞美是真诚的还是虚伪的。要把别人的赞美作为一种享受来体会，久而久之，自我感觉就好了。（当别人赞美你时，不要谦虚，淡淡地说声谢谢就好，切记！）

完美型的人处世标准高，他们每件事都要做到最好，所以应该放宽生活尺度，降低处世标准，对自己不要太苛刻，对别人也不要要求太高。轻松些，浪漫些，不考虑计划，少考虑结果，顺其自然。（关注身边的每一件小事情，并专注于它们，享受正在做的每一件小事。从整理收纳开始，从泡好一杯茶吃好每一顿饭，过好每一天开始，过出一种生活规律来，啥时干啥）

***让力量型的人缓和下来：力量型的人专横、支配欲望强烈、永远是对的，喜欢强迫自己工作。

专横的人最惹人讨厌。他们不会用别人看他们的眼光来看自己，认为自己是在帮助别人，没有什么不对。他们看不到自己的缺点，总能证明为什么他是对的，他们喜欢支配别人，常常是工作狂。要强迫自己放下手中的工作，寻找点乐趣；要认识到自己并不一定比别人高明多少，停止支配别人；要顾及他的感受，避免专横；要认识自己也有缺点，并努力改正。

***让和平型的人振奋起来：和平型的人不易兴奋、缺乏责任心、不愿作决定、没有目标。

和平型的人没有脾气缺乏热情对任何事情都表现得很淡漠不会激动，需要经常性参加一些激烈的活动如跳舞跑步登山等运动，帮助自己兴奋起来。和平的人懒惰得过且过回避工作缺乏必要的责任心，需要不断地鼓励推动。和平型的人不愿意自己作决定，原因是有人帮他作决定，或他完全依赖别人作决定。要增加他的自主决定意识，逼他作决定。和平型的人生活随便做事马虎，没有长远目标。必须让他们树立目标，否则如行尸走肉，迟早被这个世界无情淘汰。

不同性格类型都必须弥补自己的缺陷，完善自己的性格。

Lesson4性格如何决定你的命运

有人这样问巴菲特：“先生，你们是怎么变得比上帝还富有的呢？”

巴菲特说：“回答你这个问题非常简单，获得财富的原因并不在智商。你应该看到生活中一些很聪明的人常常做出一些阻碍自己发挥最高功效的事情。根本原因就在于一个人的生活习惯、性格、秉性、脾气。”

盖茨也表示了赞同：“这并不是他的真知灼见，也不是他独家见解，这一点有很多名人的命运可以作证明。”

性格好比水泥柱子中的钢筋铁骨，而知识和学问则是浇筑的混凝土。

无独有偶，投资银行的一代宗师摩根先生，在开金融讲座时，也被提问：“先生，我想知道决定你成功，或者你认为给你带来成功的最大有利条件是什么？”摩根不假思索地回答他：“性格！”“那您认为资本和资金哪个最重要呢？”这一次摩根思考后回答：“资本比资金重要，但是它们都没有性格重要。”

美国第37任总统尼克松曾说：“对一个人来说，真正重要不是他的背景、他的肤色、他的种族或是他的宗教信仰，而是他的性格。”

性格是成就一切努力基础。什么样的性格决定了什么样的行为，什么样的行为又决定了什么样的人生。

性格若是坚毅顽强，行动便为百折不挠，人生便会无往不胜；性格若是善良温和，行动则会彬彬有礼，人生便会高尚尊贵；性格若是软弱怯懦，行动则会优柔寡断，人生便会得过且过；性格若是孤傲倔强，行动则会刚愎自用，人生便会一败涂地。

性格决定一个人交际关系、婚姻选择、生活状态、职业取向以及创业成败等等，从而它基本上决定着一个人的命运。

性格是一种无形的力量，更是一种资产。只要能扬长避短，选择最适合自己性格特长的事情去做，就一定会成功。

一个人的性格决定了他对各种事物的不同态度，最后得出不同的结果，从而产生不同的人生境遇。

如果你热衷于政治，那就不要去从事艺术之类的事情，如果你倾心于艺术，那就远离政治。

原因很简单，这是由你的性格所决定的，否则，你会在矛盾中生存，一生都不会快乐。

生活中性格对命运的影响或许没有那么直接，但是点滴的影响过后，逐渐地改变一个人的命运。社会上的极端行为、不良现象，以及那些令人遗憾的事情，尽管发生的原因异常复杂，但最深层的原因都

指略了当事人的性格。

有句话说，文学就是人学，从文学的人物可以看到现实生活中的人物。

威廉詹姆士说：“播下一个行动，你将收获一个习惯；播下一种习惯，你将收获一种性格；播下一种性格，你将收获一种命运。”

成了性格，改也性格。好性格成就你的一生，坏性格毁掉你的一生。

西班牙大文学家塞万提斯说：“每个人的命运都是由自己的性格决定的。”

Lesson5改善性格从哪做起

“金无赤足，人无完人。”这个世界上没有完美的性格。

虽说“江山易改，本性难移”，但我们可通过查找自己性格中的欠缺或者不好的方面对它们加以改善

。“人之初，性本善，性相近，习相远。”环境、经历、教育都会影响一个人的性格，并使其发生变化

。北大教授郑也夫认为：“乐观的人要为忽视了一些风险埋单，悲观的人要为丢失了一些机会埋单，无畏的人当英雄和死鬼的概率都高，胆怯的人为保性命不计其他。”

“每个人性格的形成都是一个互动的过程。”

***取人之长，补己之短：每个人性格中都有好的成分，也有不好的因素。我们要正确地自我评估，辩证地对待自己的优缺点，“取人之长，补己之短”、“有则改之，无则加勉”。

***改正认知偏差

受环境影响或性格中不良因素的关系，我们对周围的世界会有一些认知上的偏差，比如认为世界上好人少，坏人多；遇人打交道过程中猜疑心重，认为遇人防三分，或以小人之心度君子之腹等。要改变这些错误的认知，多参加有意义的集体活动，充分体验，感受生活；多看些积极的书籍和伟人、哲人的传记，看看他们的成功史和为人之道。多与受欢迎的人打交道，这些都对自己的性格有帮助。

***不要总用悲观的眼光去看待别人

***品味助人的快乐

***有意识地进行自我锻炼和自我改造

“如果你是对的，世界就是对。”指的就是人与动物的区别就是人能有意识的对自己进行改造。

***培养健康情绪，保持乐观的心态

人难免有情绪，但要及时调节。如果长期处于负面情绪，则会影响一个人的性格。

***乐于交际，与人和谐相处

翟鸿燊曾说：“如果你觉得你的命不好，那就去与那些命好的人在一起，你的命就会得到改善。”

“近朱者赤，近墨者黑。”不管你的定力有多好，长期与品行不端的人在一起，难免沾染不良习气，要远离不健康的小团体。

***提高文化水平，加强道德修养，改造不良的性格

读书使人明智，使人豁达开朗、心态积极，遇事沉稳冷静。一个腹有诗书的人，视野上会开阔很多，对一些小事，自然不会去计较。

Lesson6内向与外向的共处模式

性格内向的人在世界上占总人口数的30%，内向的人在军界及商界高层中占的比重却要高于外向的人

。会社交不代表性格外向，人们对性格内向的人的印象是普遍存在偏差的。

内向的人也有一颗火热的心，只是不善于表达。

***要了解内向者的内心：他们缺乏主

动性，缺乏与不熟的人交谈的勇气，但他们内心渴望别人主动亲近自己接纳自己。

***怀着真诚的心态与别人交往

***扫除沟通的障碍

翟鸿燊认为“认同别人更容易肯定自己”。

***给性格内向的人独处的时间

当外向者看到内向者独自一个人做某件事时，千万不要贸然打扰，也许内向者就喜欢那种气氛，想要

享受一个人的世界。

***给性格外向的人说话的机会

内向性格的人看到外向的人滔滔不绝时不要试图打断他，耐心听，他会很感谢你的倾听。

内向的人要勇敢说出自己的需要。尽量用口头的形式来表达，不要为了逃避说话而借助于网络聊天工具。尽量参加社交活动。北大教授郁缀曾说：“人脉就是钱脉，关系就是实力，朋友就是最大的生产力。”

外向的人要学会尊重内向的人，即使某人在你看来真的很孤独，他们也有可能不是孤独，要试探性询问：你现在有没有时间，我想跟你探讨个问题。”要理解并不是所有人都喜欢交谈。不管你的聊天内容多么精彩，多么吸引人，对内向者来说，他们可能不善于言谈，反而会拉大你们的距离。

Lesson7完善性格，才有快乐生活

世界上没有绝对的事情，没有绝对最好或是最不好的性格之分，每种性格的存在都是有意义、有价值的。

没有一种性格需要彻底改变，我们只是应该把自己性格中矛盾的，不利于自己发展的，不能很好适应社会的那部分尽可能避免，慢慢改变。

我们不是要重建性格，只是要修改、重新搭配和组合人格。彻底改变性格是不可能的，也是完全没有必要的。

每种性格都值得被肯定。比如说，活泼型的人非常容易与他们打成一片，在人际交往方面有着得天独厚的条件；力量型的人是天生的领导，他们发号指令时的魅力非常大。完美型的人逻辑性非常强，凡事追求完美，工作上精益求精，感情上非常坚定；和平型的人是四种类型的人中最容易获得幸福感的一类人，他们凡事不计较，心态平和。

但是以上四种性格的人缺点也十分明显。比如说，活泼型的人心思不够细腻，思维不够缜密；力量型的人太强势，不善于倾听别人的意见；完美人非常挑剔，对别要要求太高；和平型的人做事不够积极。

在很多时候，性格改变与否并不是最重要的事情，关键在于你的性格能不能让你的能力得到提高，在生活中获取益处。

***悦纳自己

“罗马不是一天建成的”，要接受自己的性格缺陷，给自己制定一个目标，在某一段时间内改掉某一个小毛病，久而久之会越来越优秀。

***扬长避短

把自己性格的优势发挥到极致，把劣势的不良影响降到最低点。明智的人都懂得“藏拙”。

***等待，并寻找机会

所谓等待，就是因为性格是在一个大环境中经过长期深淀形成的，要想改变需要时间。

我们无法选择先天的性格，但可以选择后天人格的培养。

9、《北大心理课》的笔记-第141页

第六章环境心理学：环境很重要，你的改变更重要

所谓环境心理学，即是研究环境与人的心理和行为之间关系的一个应用课题。

环境：包括自然环境和社会环境。

用系统的观点来看，两者是统一的，它们都会对人的心理和行为产生重要的影响。

Lesson1：天有阴晴变化，内心如何波澜不惊

人的情绪与天气状况（温度、湿度、阳光、干燥的热风、大气压）有密切关系。

晴天（风和日丽，气候温暖，光照充足）：快乐

阴天（光照缺乏，湿度太大，气压太低）：忧郁烦闷

根据沃斯的研究：“太阳出来喜洋洋”有充足的科学依据。当阳光照射皮肤时，人体产生的维生素D3会促使大脑分泌一种叫做血清的激素，从而使人愉悦放松。

“季节性情绪失调”

干燥的热风会增多精神失常现象，是因为它减少了空气中的负离子，负离子对人是有帮助的，它们可以改善人的脑功能，提高情绪。而正电子却有相反的作用。

雷电可以增加大气中的负离子。

天气影响情绪的原理：与5-HT（5-羟色胺）有关。

三大神经症：忧郁症、强迫症和双向情感障碍都与体内5-HT水平偏低有关。

明媚的阳光（光照量在2000~10000勒克司）可以迅速提高人体内5-HT的水平。

生活中要了解并积极应对因天气变化而导致的情绪波动。

- (1) 充足睡眠，规律生活，参加锻炼；
- (2) 改善营养：绿茶，玫瑰花菊花茶，全麦面包……
- (3) 走亲访友：倾诉；
- (4) 乐观幻想：宁作乐观的幻想，不作消极的揣度；
- (5) 奋发工作；
- (6) 旅游：与大自然连结。

Lesson2：用音乐来愉悦灵魂

Lesson3：抵御噪音，别再让自己抓狂

科学家们提出声音的计量单位是分贝，超过60分贝的声音就称为噪音，对人体是有害的。90分贝以上的强烈噪音，可使人听觉暂时迟钝，产生兴奋、烦躁、心悸、心慌等反应。超过115分贝的噪声还会造成耳聋。

有人称：“噪音是致人死命的慢性毒药。”

Lesson4：心灵丰满，消弭不利环境的影响

心理成长是伴随终身的。

Lesson5：正向环境塑造优秀的你

“近朱者赤，近墨者黑。”

北京大学中文系教授程郁缀说：“从一个人结交的朋友，就能看出这个人的层次和品位，人的一生应该多结交可以帮助、提高自己的好友。”

《列女传》孟母三迁的故事。

和什么样的人在一起，就会有怎么样的人生。和勤奋的人在一起，你不会懒惰；和积极的人在一起，你不会消沉；与智者同行，你会不同凡响；与高人为伍，你能登上巅峰。

科学家研究认为：“人是唯一能接受暗示的动物。”

有句话说得好：你是谁并不重要，重要的是你和谁在一起。

雄鹰在鸡窝里长大，就会失去飞翔的本领，怎能搏击长空，翱翔蓝天；

野狼在羊群里成长，也会“爱上羊”而丧失狼性，怎能叱咤风云，驰骋大地。

“画眉麻雀不同噪，金鸡乌鸦不同窝。”

学最好的别人，做最好的自己。

Lesson6：逆境锻造强大的自我

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”

北大教授许智宏曾说：“磨难是人生中最宝贵的财富，是一个国家奋发前行的动力，只有在磨难中坚强不屈，只有在磨难中团结一心，只有从磨难中不断反省总结，我们才能成功。”

“多难兴邦”

“逆则生，顺则天矣。逆则圣，顺则狂矣；草木不霜雪，则生意不固；人不忧患，则智慧不成。”

***蝴蝶总理——

加拿大第一位连任两届的总理让克蕾蒂安说：每一只漂亮的蝴蝶，都是自己费尽千辛万苦，冲破束缚它的茧之后变成的。我也要去做一只美丽的蝴蝶。1993年他提出了这样一句竞选口号：“我要带领国家和人们成为一只美丽的蝴蝶！”，在竞选中他以高票当选，并在1997年连任，人们亲切地称他为“蝴蝶总理”。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com