

# 设计心理学读书笔记(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 设计心理学读书笔记篇一

“他们之所以不想上学，是因为他们追求优越的心理非但没有成功转化为学校的要求，反而对学校的要求有所抗拒。”

“追求优越”是每一个孩子共同的内心追求，“好孩子”就是那些追求优越的心理符合了学校的要求的孩子，“坏孩子”则是那些不能适应学校的规范，转而通过其他方面（运动、违纪等）来满足追求优越心理的孩子。

因此，学校的多样性，特色化发展满足不同孩子追求优越的心理就显得非常重要，既要有“好孩子”的学校，也需要“坏孩子”的学校。

“学校必须明白，它是在为社会而不是为自己培育学生。”

“学校不是为自己培育学生”，这句话很值得校长和老师们的思考。

如果一个学校是为了社会培养人，学校就会思考社会需要怎样的人才，怎样培养适合未来社会发展的人。学校为自己培养人，就会抢生源，就会市场化。

阿德勒对孩子的懒惰心理分析的非常深刻，”懒惰“真的是一种不错的心理状态。

一个”懒惰的孩子“和一个”勤奋的孩子“学习成绩都很好，

你会对懒惰的孩子说：“假如你再勤奋一点，一定会取得比现在还好的成绩。”而面对勤奋的孩子，你觉得获得这样的成绩是应该的，甚至会觉得他已经尽了全力，没有潜力了。

同样，一个”懒惰的孩子“和一个“勤奋的孩子”学习成绩都很差，你会对懒惰的孩子说：“假如你不这么懒惰，你一定会取得更好的成绩”。而勤奋的孩子，你觉得努力了还学不好，一定是能力不够，甚至会觉得他笨。

所以，在对优越感的追求上，懒惰的孩子是大赢家，不管怎样，都是勤奋的孩子吃亏。

“在有些场合，对于孩子来说，说话是多余的。”

在对儿童的尊重方面，我们确实做得还远远不够。

当儿童在津津有味得跟大人讲话的时候，大人会有意无意的忽视掉儿童，要么根本没有发现儿童在讲话，要么假装在听，儿童讲的什么根本不在意，次数多了，时间长了，儿童就会感觉到自己说话是多余的，就不再跟大人讲话了。

还有一种对儿童的不尊重的表现是对儿童的溺爱，“儿童需要用语言来表达自己的对优越感的追求”，因此儿童总是试图表达自己的愿望，溺爱的家长在儿童表达自己的愿望之前，他们就猜到并满足了儿童的要求，久而久之，溺爱的孩子也会感觉到“说话是多余的”，溺爱延缓了儿童的发展，长此以往，这样的儿童也懒得跟大人讲话了。

## 设计心理学读书笔记篇二

假期来临了，我们的共读书目是陶新华的《教育中的积极心理学》，趁着假期我想好好静下心来看看书。当看到这本书时，我是很期待的，因为以前我就对心理学很感兴趣，一直觉得心理学很炫、很酷，可以洞察人的内心。现在当了老师，

就更想学习一些心理学的知识了，想了解孩子的世界是怎么样的，尤其是想知道当碰到棘手的问题时我应该怎么做。带着这样的想法我开始了我的阅读之旅。

整本书的内容正如书名所言，作者认为我们要以积极的心态面对工作和生活，当视角不一样时，就会看到不一样的结果。书中说：“通常，幸福的人大多乐于奉献，奉献的时候可以拥有更多的幸福，这是一种良性循环。”有时候我们会抱怨工作很多很繁琐，希望工作能够轻松一点，但是如果从另一方面来看我们就不会这样想了。多工作，多奉献，这样的生活更充实更有意义，而且我认为工作着就是快乐的，虽然辛苦，但是有一种满足感和认同感，无所事事则会消磨我们的意志，使我们变得更消极。

本书中还谈到了对“早恋”的态度，“早恋”不以结婚为目标，“早恋”不是恋爱，“早恋”只是对异性表达爱慕的.正常的情感反应。我们教师当发现学生的“早恋”情况时，不能视而不见，更不能粗暴阻止，而是要正确引导，对学生进行必要的青春期教育。

看完这本书对我影响最深的是教师对学生的态度问题，大多数老师以分数来区别对待学生，把学生分成三六九等，成绩好的学生犯错了也会给他找客观理由，大多数时候比较宽容。而如果差生犯了一点点错就会被会批得狗血淋头，老师心里肯定在想：“学习不好，还不遵守纪律，天天给我找事儿，这个学生怎么这么差劲！”越批越狠，说的差生好像一无是处。我们根本不听学生的辩解。有的时候真的是有一些客观情况我们不了解，误会了学生的情况也是有的。我就在心里想我有时候也是这样的，没有真正的公平看待每一个学生，把成绩看的更重要，学生的身上有很多的闪光点，而我们没有发现。有的学生虽然成绩不好，但是体育比较好，有的学生喜欢劳动，也有的学生音乐方面有特长，所以我们也不能一概而论，我们要充分挖掘学生的潜能，发现学生的闪光点，让每一个学生都自信、阳光、快乐。

看了这本书我收获很多，知道了理想教师的积极特质有：职业理想、诗意激情、自我效能、团队合作、学习反思、灵活创新、爱心责任、勇敢坚韧、积极面对。我激励自己不断学习，力争成为学生喜欢的好老师，成为自己心目中的理想教师。

## 设计心理学读书笔记篇三

管理学在关于人的假设问题上，管理学家给出了人以各种假设，如工具人假设，社会人假设，政治人假设，经济人假设等。而在管理激励的理论上则发展出了诸如需要层次论，双因素论，期望理论，公平理论等。在西方工业化历史的大工厂时代曾经主张将人当作流水线上的机器，当作生产工具的管理学主张后来被以人为本的主张所取代。以人为本的管理主张是当代管理学的重要原则，是对过去把人当做工具来管理的否定。

人是多面的，社会人，政治人，经济人等是人的一方面，今天，人的心理越来越成为管理所要关注的对象，管理所面对的人是一个有着特殊心理的人，心理学的研究成果在重新定义着管理学。管理是为着人的管理，管理是基于心理的管理，今天的管理提倡以人为本其重要内涵就是以心理为本，管理学面临心理学化。管理学界要主动融合心理学的研究成果，实践界也要自觉运用心理学知识来提升管理水平。以人为本的管理其根基是心理学，今天管理心理学作为学科融合交叉的成果已经越来越引人关注。

管理者的大部分工作都是在沟通，管理沟通是管理的重要内容，今天基于心理学的管理沟通正为我们的管理带来越来越大的贡献。管理的心理学化首先表现在管理沟通的心理学化，基于心理学基础的管理沟通让管理变得更有效，更具有柔性。

### 二、一些体会

## 1、沟通要讲对象

不同的沟通对象影响沟通的效果。其一，在性别上，男性和女性存在着很大的差别，通常第一次和一个男性沟通时，男性更喜欢你直陈厉害，他会以你陈述的对象对其是否有用为判断标准；而女性则更喜欢和你交流感情，以对你是否有好感来判断；男性在日常工作中更注重逻辑，力量，而女性则更注重感觉自觉思维，更喜欢柔性。其二，文化背景差异也是重要的考量因素，不同的国家，不同的地域，不同的文化背景会给沟通带来障碍，如何消除障碍，实现跨文化沟通是今天管理沟通，尤其是跨国公司管理中的突出问题。其三，职业差异会导致每个人都习惯性的站在自己的专业范围内去理解对方，这往往造成沟通中的障碍而当事人却意识不到。在对方的专业范围内，切不可随便班门弄斧，这很容易被对方误读或者嘲笑。其四，在东方讲究地位身份阶层的文化圈中，地位差异也是导致沟通失败的重要因素，地位高低不同，与其沟通也应采取不同的方式。其五，与沟通对象的关系亲疏会决定沟通的方式和效率，越近的人沟通会越随意。最后，沟通对象的性格差异会左右着沟通的成败，或开放式的，或谨慎式的，或婉转的，或直接的，不同人性格是选择沟通方式的重要参照标尺。

## 2、沟通要讲究场合、时间

两个人在场的沟通和三个人在场的沟通就不一样，在私下场合和公开场合又不一样。不讲究场合，不考虑说话的特定环境，该轻松随意的时候放不开，该严谨认真时却太随意都是不好的，得体的沟通才是有效的沟通，不然会闹出笑话。

如果深夜凌晨给你的客户打电话，对方会很恼火，如果对方正在兴致头上你把一个坏消息告诉他也会让他很恼火，如果领导正在气头上你去请示工作，那多半不会有好结果。沟通要讲究时机，不是所有的时候都是一样的，什么样的事情在什么时候沟通其效果是不一样的。

### 3、社会阅历影响沟通效力

只是学习一些管理沟通的书本理论是学不好管理沟通的，一个人社会阅历越丰富，人生体验越多，其感知理解能力通常越强，具有这些特质的人其沟通也更容易深入内心。一个涉世不深，不谙世事，不懂人性，不谙人情世故的小青年其沟通通常也会较笨拙。而随着一个人的成熟，其对人对社会，对自己体会越来越深，此时在与人沟通时也更能够设身处地的理解对方，给对方以情感共鸣。增强自己的社会阅历会改善自己的沟通效力。

### 4、要注意改变包装自己

沟通的效力与他人对你的认知密切相关，你的权威性，专业性，可靠性等都决定着你与他人的沟通。你越是权威，越是被广泛认可，你的沟通越是能引起对方的重视，你的沟通也越有效力。你越是专业性，或是哪怕你只是看起来专业，就会增加你的沟通效力。你看起来很可靠，很稳重，很诚实，这会在对方那里加分不少，会带来信任，而信任是沟通成败的关键。特定的沟通需要包装改造你自己，你的心态，形象，背景等都有可能决定沟通的成败。聪明的沟通者会在具体情况下灵活变换自己的身段寻求最有效的沟通。

## 设计心理学读书笔记篇四

沟通一直是我需要改善、需要突破的技能。听完这个课程，我对沟通的“平等”和“有效”有了一些认识。

首先，我讲一下我从课程中所认识到的平等。

听这个课程的最初，我对这几个方面有着非常强烈的认同感：

#### 1、低位坐下或放低对方的重心

## 2、重复对方的话

## 3、转换场地

我有一个正处于terrible2时期的孩子，作为一个一向强势沟通、偏单向沟通的妈妈，我在幼儿教育和日常生活沟通中饱受痛苦，我的小孩也备受折磨。因为爱，面对孩子的我，比面对同事的我，更容易自我反省、接受批评，并自我调整。

在一次又一次的调整和进步当中，我跟我孩子之间的沟通有了明显的改善，我们彼此理解和接受对方，以前的种种困难开始得到缓解，逐渐好转。上面鞠强教授所讲的三个办法完全映照在我们的沟通上：

低位坐下或放低对方的重心：“拍案而起”是因为情绪亢奋，或愤怒，或生气。kk有时半夜梦醒会哭闹，倘若没有安抚到，他会站起来，这种情况下，只有先等他小闹一会，再抱他入怀，他才会安静下来。

重复对方的话：跟很多小孩一样。kk每天早上都例行公事地反复表示：“我不要上幼儿园”。起初，我照着别人的经验、专家的指导，跟他描绘幼儿园的美好：有很多好玩的玩具，有小朋友一起玩，有老师教唱歌跳舞，总是在家很无聊……这些，统统都没有用。

有一个办法很管用，能很快的让他举一反三，回应我的说法，并默默接受要去幼儿园的现实：

爸爸妈妈要上班，因为呀，如果爸爸妈妈不上班，我们就没有钱吃钱了，也没有钱买水果，也不能去游乐园玩了……这个管用的办法是很可怕的，它把kk要上幼儿园的事跟爸爸妈妈要上班的事划了等号，让kk担负着一种“责任心”去幼儿园，而不是安心地、快乐地去幼儿园。很明显的结果是，他在幼儿园很沉默，不爱说话，也不快乐，不爱跟老师沟通。

我停用了这个说法。

后来，当他说：“我不要上幼儿园”时，我会很认真的回应他：

“嗯，你不想上幼儿园，对吗？”

“嗯。”

“嗯。我也不想去上班。”

剩下的，我们很沉默，有时我会问他“要看你同学的照片吗？”，有时他自己在沉默当中也会提出要求“要看我同学”，看同学照片时，他有时会笑，有时会告诉我这个是谁、那个是谁，谁是他的朋友，谁是坏蛋……在这当中，他的情绪就好转起来，会主动跟我讲：“我等下不哭的啻。”“我肯定不哭的。”“我一定不哭的。”

转换场地：有时这个介乎于“terrible2”和“horrible3”之间的小孩会无理取闹，经过很多次的“磨合”之后，我学会了去理解他，尊重他的感觉和需求，在事情已经不能回到他满意和平静的状态的情况下，善意的“忽悠”和场地转换是非常有效的办法，因为其实在这种情况下，一个小孩也需要一个台阶，他要维护他的自尊。

一个工作学习的心得，我讲了这么多我跟小孩的故事，是不是走题了？

实际上，跟一个小孩的相处、从我改变自己之后看到了事情的变化，我一再联想到工作上的我和我跟同事之间的沟通关系。

当妈妈有什么了不起？那么，当经理又有什么了不起？



沟通时平等关系不是权、位上的平等，而是心理上的平等、自尊心的平等，是同理心，更是彼此的理解和接纳。在事情得不到很好的解决的情况，我们要给对方留一份自尊，搭一个台阶，让人得到尊重地退让。

现在，我要讲讲我从课程中认识到的“有效”。

当我们讲理解，讲同理心，讲尊重对方时，我们很容易就放弃了立场，忘记了初衷，做了一个工作上拿不出结果的老好人，或没有办法让孩子得到正确引导的笨妈妈。

在现在的团队中，在自由零单的项目管理中，我越来越认识到有效沟通的重要性。

最近有一次，我跟一个主管沟通产品开发、系列化的事情，我发了资料给他看，也做了ppt□我觉得我把概念讲得很清楚了，这些都告诉他，他只需要照这个路子去开发供应商和产品资源就好了，后面的工作就可以做起来了，然后一切都会很顺利了……只是，这都是想当然罢了。经过沟通，我认识到□oem组在开发供应商时有他们的一些特点和困难，更重要的是，大家对“产品系列”的认识是不一样的，彼此之间并没有建立共识。

过度具体、细节化会使沟通失效。

大家钻进细节之后，就很难自拔，也就容易走偏了路，事情就会不了了之，达不成目标想要的结果□sl公司在给企业做工厂设计的项目初期，是要求不要车间管理员参与项目的：首轮会议只要总经理、决策者参加；初步方案出来后，要求厂长加入会议讨论；直到第三次修改方案出来，才会接受车间管理员参与会议讨论。这是因为，如果负责单个车间流程运作的车间管理员在一开始就参与设计讨论的话，他们持续关注的细节会不断地影响达成整体方案目标的设计。

不忘初衷，才能在细节之外始终奔向目标。

[沟通心理学心得体会]

## 设计心理学读书笔记篇五

### 1. 利用“居家优势”

心理学家拉尔夫·泰勒等人曾经按支配能力（即影响别人的能力），把一群大学生分成上、中、下三等，然后各取一等组成一个小组，让他们讨论大学十个预算削减计划中哪一个最好。一半的小组在支配能力高的学生寝室里，一半在支配能力低的学生寝室里。泰勒发现，讨论的结果总是按照寝室主人的意见行事，即使主人是低支配力的学生。

由此可见，一个人在自己或自己熟悉的环境中比在别人的环境中更有说服力，在日常生活中应充分利用居家优势，如果不能在自己家中或办公室里讨论事情，也应尽量争取在中性环境中进行，这样对方也没有居家优势。

### 2. 修饰仪表

我们通常认为，自己受到别人的言谈比受到别人的外表的影响要大得多，其实并不尽然。我们会不自觉地以衣冠取人。有人通过实验证明，穿着打扮不同的人，寻求路人的帮助，那些仪表堂堂、有吸引力的人要比那些不修边幅的人有更多的成功可能。

### 3. 使自己等同于对方

许多研究者发现，如果你试图改变某人的个人爱好，你越是使自己等同于他，你就越具有说服力。例如，一个优秀的推销员总是使自己的声调、音量、节奏与顾客相称。甚至身体姿势、呼吸等也无意识地与顾客一致。这是因为人类具有相信

“自己人”的倾向。正如心理学家哈斯所说的：“一个造酒厂的老板可以告诉你为什么一种啤酒比另一种好，但你的朋友，不管是知识渊博的，还是学识疏浅的，却可能对你选择哪一种啤酒具有更大的影响。”

#### 4. 反映对方的感受

你准备拜访隔壁新搬来的一对夫妇，请他们为社区的某项工程募捐，用哪种方法最好呢？

平庸的劝说者是开门见山提出要求，结果发生争执，陷入僵局；而优秀的劝说者则首先建立信任和同情的气氛。如果主人为某事烦恼，你就说：“我理解你的心情，要是我，我也会这样。”这样就显示了对别人感情的尊重。以后谈话时，对方也会加以重视。

当然，优秀劝说者也不总是一帆风顺的。他也会遭到别人的反对。这时老练的劝说者往往会重新陈述对方的意见，承认它具有优点，然后才指出自己的意见更好，更全面。研究证明，在下结论前，呈示双方的观点，要比只讲自己的观点更有说服力。

#### 5. 提出有力的证据

如果向听众提供可靠的资料而不是个人的看法，你就会增加说服力。但要记住，听众受到证据的影响，也相同程度地受到证据来源的影响。在一项实验中，让两组被试听到关于没有处方是否可以卖抗阻胺片的争论，然后告诉一组被试说可以卖的证据来自《新英格兰生理和医学月刊》（这是虚构的），另一组则被告知证据来自一家流行画报。结果发现，第一组比第二组有更多的人赞成，没有处方也可以卖抗阻胺片。因此，引用权威更能消除听众的先入之见。

#### 6. 运用具体情节和事例

优秀的劝说者都清楚地知道这样一点：个别具体化的事例和经验比概括的论证和一般原则更有说服力。因此，你要多卖掉药品，你就应酌情使用后面一种方法。在日常生活中，你要说服别人，你就应旁证博引，使用具体的例子，而不一味空洞说教。

总之，说服别人，赢得赞同的能力并不是神秘的天赋，通过学习一些社会交往技能（当然首先要观点正确），我们就可以增强自己言谈的说服力。为了坚信这一点，你不妨试一试。

### 人际关系差？往积极地方想

工作的压力经常让人焦躁，进而会影响人际关系。总有人向我抱怨跟同事的关系难处，其实在我看来，和同事相处好，最重要的是凡事往积极的地方想。

我在企业工作的时候，到了年底，总有大批项目报告要总结。由于时间紧、要求高、任务量大，每个人都难免有些焦躁。一次，因为数据录入的工作没人做，同事和我吵了起来。由于这不在我的职责范围内，所以我当时很生气。但冷静后想想，事情总要有有人做，而且这个环节完不成，我负责的后期整理和总结工作就没办法开展，最终吃亏的还是我。想到这里，我也不和同事赌气了，调整好心态开始工作。后来，同事主动向我道歉，矛盾化解了，我俩在工作中的配合也更加默契，任务完成得更顺利。

在紧张的工作环境中，人们总会因为压力或焦虑而影响情绪，甚至大发雷霆。发脾气是人之常情，但这么做能解决问题吗？显然不能。不良情绪特别容易影响个人与团队的工作效率和工作态度。一次做项目，领导对我的报告非常不满意，狠狠地训了我一顿。当时，我的心情差到了极点，但工作还是要做。稍事休息后，我调整了下心态，继续工作，最终将项目顺利完成。事后想想，领导有领导的压力，假如我第一次做得足够好，领导自然不会无缘无故训我。回过头再看，每次

修改后的方案的确比之前更好，而人的工作能力提高正是这么一点一滴积累起来的。想到这里，我反而庆幸能遇到这么认真的领导，让自己成长。但我同时也看到了一个问题：员工工作做得不好，指出其不足即可，过度责骂会影响情绪和工作积极性，进而影响工作效率，事倍功半。

现在，我在中科院心理研究所有了自己的团队，奉行“凡事往积极的地方想”这一原则。有时也会遇到员工不能按时完工的情况，此时我总会先肯定他们的努力，因为我相信他们都是认真努力的人。随后，我才会指出他们的问题。总体而言，我对我的团队很满意，而且只有凡事往积极的地方想，事情才不会向坏的方向发展。

### 人际心理：朋友间的楚河汉界

自我界限是指在人际关系中，个体清楚地知道自己和他人的责任和权力范围，既保护自己的个人空间不受侵犯，也不侵犯他人的个人心理空间。

从心理发展上看，自我界限是逐渐形成的。胎儿在母亲体内，他感觉到他和母亲是一体的，母亲就是他，他就是母亲的一部分。出生以后，虽然在肉体上与母亲已经分开，但在心理上仍然是连在一起。没有母亲或母亲的替代者，他一天也活不下去。

随着孩子慢慢长大，与母亲的心理距离也就越来越远。成长的过程，也就是与母亲在心理上分离的过程。分得越开，也就意味着成长得越好。遗憾的是，好多人在成长的过程中会形成一种与母亲一部分分开、另一部分还连在一起的状况，这是一种不完全的成长。换一种说法，就是：处于这种状况的人，他的自我与母亲之间的界限不清楚。

这种界限不清楚的状况会投射到他的所有人际关系中。具体表现是：一方面，他会过多地在他人面前展露自己的内心世

界，过分地渴望他人了解自己，并过度地依赖他人，希望他人在本来该自己做出决定的方面代替自己做出决定；另一方面，他会过多地想了解别人的内心世界，以便获得与别人融为一体的感觉，还想别人依赖自己，希望参与别人即使是很私人化的决定，等等。

在自我界限不清楚的人的内心里，总是存在着成长与不成长之间的冲突。成长的力量当然是十分巨大的。曾经有科学家做过植物成长的力量力的试验：用一些较薄的铁条捆住小南瓜，小南瓜慢慢长大，轻而易举就把铁条绷断了。然后逐渐增加铁条的厚度，直到铁条的厚度到了预计值的十倍时，才没有被绷断。植物的成长的力量都如此惊人，人的成长的力量就根本无法测量了。想想一个一岁的小孩能做什么，再想想一个三十岁的男人能做什么，就知道成长是怎么回事了。

但是，不成长的力量同样也是很大的。这是因为，不成长有很多的好处。第一个好处是安全。小孩在学步的过程中，走几步就回头，抱住妈妈的腿，那是为了安全；再长大一点，打开自己家的房门，看见有陌生人走过，把门一关，又跑回来抱住妈妈，那也是为了安全。在孩子心中，只要与妈妈融为一体，就什么都不怕了。这种心理会保持到成年，一个没有充分成长的成年人，他会下意识地感到，只要跟另外一个人变成一个人，就会有安全感。自我界限就在这样的过程中变得模糊不清了。成长从来都是以丧失安全感为代价的，安全感是人的基本需要之一，其重要性仅次于人对食物和性的需要，所以对安全感的追求，可以强大到与成长的力量抗衡的程度。

不成长或者说自我界限不清的第二个好处是，可以获得想象的、虚假的温情。从生理的角度看，在我们用手触摸边界很清楚的物品，比如表面光滑的硬物时，我们的感受是它是它、我是我，较少有交流的体验。但当我们触摸一件软的、毛茸茸的物品时，我们就会感觉到与该物品在某种程度上的融合和某种意义上的温情。心理上也是如此，在我们觉得与一个

人没有边界的时候，我们就会自然地感到来自他的温情，即使这些温情是我们自己想象的，也可以暂时帮助我们抵御人世间的风寒。

自我界限不清的第三个好处是，可以控制他人。当然，这种控制感也是想象的、虚假的。需要这种控制感的原因是，自我界限不清的人往往都不太自信，他不能肯定别人会对他好，所以需要控制他人的态度，这样可以让自己感到有信心一些。

大家已经看得很清楚，这些好处实际上并不是真正的好处。如果把安全感建立在他人身上，这样的安全感是很不稳定的；假想的温情，随着时间的推移，也会露出其本来的面孔，结果是更令人难以承受的冷漠；而假想的控制感，会使人觉得自己对他人有巨大的权力，这迟早会导致关系的破坏。不仅如此，在他控制别人的同时，他自己实际上也失去了自由，他时常会有被别人控制的感觉，言行举止都会过多地考虑别人会怎么想，就好像在为别人而活着。

只有成长本身会带来真正的安全感。因为这种安全感是建立在自己的能力之上，所以它非常稳定可靠。当然，即使是一个成长得很好的人，也会需要温情，但是他所感受到的温情是真实的，不带任何虚情假意。至于控制感，他可能根本就不需要（理性的控制除外，比如作为行政首脑对下属的必要控制），他对自己有足够的信心，别人对他的态度的好坏，对他的自信心没有任何影响。

要在心理上划清与他人的界限，非一朝一夕之功，需要长久的努力。首先需要弄清楚的是，自己在哪些看法、情感和行为上与别人的界限不清楚。然后一条一条慢慢地在那些不清楚的地方画上清楚的线。这样做会有一些痛苦，但也会有更多的成长的喜悦。

自我界限清楚的人，并不意味着他不需要别人，也就是说，他并非在任何情形下都自己承担一切，拒绝别人在情感上和

行动上的支持。自我界限清楚意味着，一个人与他人接近，但没有近到他失去自己的程度，也没有近到把别人当成了自己的一部分的程度，他还是他，别人还是别人；与此同时，他也不会离别人太远，不会远到丧失爱自己想爱的人的能力和可能性，在他真正需要的时候，他会从别人那里获得不虚假的安全感与温情。

即使在夫妻之间、父母与儿女之间、朋友之间，每个人也都应该有清楚的自我界限。那种消弭了自我界限的情感，迟早会对身处这种情感关系中的每一个人造成伤害。也许有人会说，在这样亲密的关系中把界限弄得那么清楚，会不会使关系变得很冷漠？回答是不会。因为自我界限清楚，并不意味着没有情感。而且，两个都有着清楚的自我界限的人之间的情感交流，才是最深厚、最真实和最有价值的。

让我们近一点吧，因为我们都互相需要，但也不要太近，不要近得分不清哪个是你，哪个是我；或者我们互相离远一点吧，但是不要远得在我们彼此需要爱的时候，听不到对方的声音。

## 人际关系不好易引发学生焦虑

大家对于“考试焦虑的原因”这个话题也许已经很熟悉了，首先想到的就是压力太大了，竞争太厉害了，殊不知的是人际关系问题引起学生考前焦虑在中、高考试焦虑中占了很大的比例。下面就几种比较常见的情况与大家一起分享：

分析：经过进一步了解来访者的情况，明白了是她童年的创伤，使得她与父母的沟通不好，所以非常渴望从同伴身上找到良好的沟通，但是她不知道自己内心存在着很大的认知偏差，她认为：我付出了这么多，应该要得到相应的回报，所以在与同伴交往的过程中就出现了非常计较的情绪和行为，使得同伴离她而去。对这位来访者进行了几次沙盘游戏治疗和认知的调整以后，情绪基本稳定下来。



情况二：我与我的男朋友经常吵架，每次我都是以失败告终。事因是这样的：当我看到或听到男朋友与其他女同学说话或开玩笑时，我就会心惊胆颤，接着便会对他有些不合理的要求，这时候他也不会让着我，结果就吵架了，整个过程经常在我的学习生活中出现，严重影响了我的高考复习。

分析：从与她的面询中了解到，来访者认识到是由于从小父母非常地疼爱她，甚至有些溺爱，所以才会出现现在的任性、强势心理，产生了“男朋友只能属于我一个人”的错误认知，并且当男朋友稍微有点不顺着自己，就会跟他吵架，她忽视了男朋友也是独生子女，也是父母的宝贝。虽然认识到自己的错误认知，但就是无法改变，在高考的关键时刻，怎么能调节自己是最重要的。这位来访者有强烈的求助愿望，这点足以证明她的心会慢慢平静下来。

情况三：我与同班的几个同学成绩都很优秀，相互竞争非常厉害，今年就要中考了，我们的竞争更加明显了，我几乎每天都在关注对方在做什么？有一天发现他们几个在一起讲话，好像听到在讲我的坏话，就跟他们争吵了起来，从那以后我们的关系就非常紧张。

分析：很清楚地可以看出，这位来访者是由于嫉妒心理产生的人际关系问题，影响了自己的考试复习，产生焦虑的情绪。中国人的嫉妒心理特别强烈，如何将自己的嫉妒心理化为努力的动力，这是非常关键的，否则将会害己又害人，严重的还会危害社会，这位来访者就是害苦了自己。但后来经过咨询他明白了自己的问题所在，考前的心理状态调整得不错。

### 悲伤不傲慢最宜搞人际

虽然当代社会往往会宣扬“做人要乐观”，但美国的科学家认为，这也不完全正确。据1月16日英国《每日邮报》报道，纽约大学心理卫生系教授沃克·福特的研究小组发现，悲伤带来的负面情绪是平衡精神健康的重要环节，是人天生的自

我保护功能。换句话说，悲伤也许对健康有益。

人都经受过困难的事情，比如关系破裂、亲人去世，还有在现阶段全球金融危机中失去工作。“但不要抑制悲伤，把它释放出来。”福特教授说，悲伤能让人变得坚强，更有能力面对挑战。很多成功的人，都会在回忆自己的艰辛历程时表示，曾受到精神和悲伤的情绪困扰。

“现在，越来越多的人采取药物来抵抗悲伤和抑郁，这是错误的做法，它甚至可能会影响人类情绪的成长。”福特教授认为，用药物治疗悲伤等同阻止自己接受痛苦。

悲伤可以带来保护作用，福特教授认为，强烈的悲伤情绪阻止很多正常机能的运转，让我们不得不停止正常的工作，避免同类事情的发生。也可以说悲伤给我们的心理起到了威慑作用。研究还发现，悲伤时最适合搞人际关系，因为悲伤让人不再傲慢，变得谦逊。

[沟通心理学读书笔记]