

日本当红心理学作家**原田玲仁**  
最新畅销力作

每天懂一点  
畅销书系④  
读得轻松，用得靠谱  
也拒绝非正牌！

——教你磨炼性格活出个性的心理学——

# 每天懂一点 性格心理学

自分を磨くための心理学

[日]木瓜制造/原田玲仁=著 郭勇=译

CMS

湖南文艺出版社  
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

博集天卷  
CS-BOOKY

日本亚马逊  
心理学类热销图书

剖析各种  
性格烦恼

探索内心  
发现自己

磨炼性格  
成功变身

性格中的缺点变优点的心理技巧，  
好性格，活出有个性的人生！

附

个性卡贴！



15860 2931

72

# 每天懂一点 性格心理学

[日] 木瓜制造 / 原田玲仁 = 著 郭勇 = 译



CS

湖南文艺出版社

博雅天卷

CS-BOOKY

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

每天懂一点性格心理学 / (日) 木瓜制造, (日) 原田玲仁著; 郭勇译.

—长沙: 湖南文艺出版社, 2012.11

ISBN 978-7-5404-5813-3

I. 每… II. ①木… ②原… ③郭… III. ①个性心理学—通俗读物

IV. ① B848-4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 238088 号

著作权合同登记号: 18-2012-443, 18-2012-444

©中南博集天卷文化传媒有限公司。本书版权受法律保护。未经权利人许可, 任何人不得以任何方式使用本书包括正文、插图、封面、版式等任何部分内容, 违者将受到法律制裁。

上架建议: 心理学·时尚读物

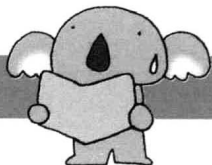
TSUKAU TAME NO SHINRI-GAKU/JIBUN WO MIGAKU TAME NO SHINRI-GAKU

Copyright © 2009/2010 by PawPaw · Poroduction

First published in 2009/2010 in Japan by PHP Institute, Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with PHP Institute, Inc.  
through Japan Foreign-Rights Centre/Bardon-Chinese Media Agency

每天懂一点  
性格心理学



著 者: (日) 木瓜制造 / 原田玲仁

译 者: 郭 勇

出 版 人: 刘清华

责任编辑: 丁丽丹 刘诗哲

监 制: 蔡明菲 潘 良

策划编辑: 李彩萍

装帧设计: 张丽娜

出版发行: 湖南文艺出版社

(长沙市雨花区东二环一段 508 号 邮编: 410014)

网址: [www.hnwy.net](http://www.hnwy.net)

印刷: 北京京都六环印刷厂

经销: 新华书店

开本: 880mm × 1230mm 1/32

字数: 228 千字

印张: 8

版次: 2012 年 11 月第 1 版

印次: 2012 年 11 月第 1 次印刷

ISBN: 978-7-5404-5813-3

定价: 32.80 元

(若有质量问题, 请致电质量监督电话: 010-84409925)

---

## 前言

---

“我想改变一下自己。”

您可曾有过这样的想法？通过改变自己，可以获得全新的人生，相信很多朋友都有过这样的期待。

人是一种不容易满足的动物。其实，每个人都有改变现状的愿望，即使现在的生活已经很美满，但人还是想过与现在不同的生活。然而，说到改变自己，只改变外表没什么意义，只有深入挖掘自己的内涵，改变其中的缺点，才能活得更加自在，更像自己，更有个性。

想要从内涵上改变自己，不断地自我修炼是必不可少的。但是，在修炼的过程中始终不应忘记“自己的个性”。为什么这么说呢？因为人如果活得没有个性，那么不管怎么改变，都不是自己真正想要的生活，都无法得到最终的幸福。

本书是一本心理学入门书籍，我以心理学中的“深层心理学”“性格心理学”等理论为基础，再加上脑科学的相关知识，教您一些自我修炼的方法，借此帮您更加深刻地了解自己，帮您表现出自己的个性，帮您找到自己真正想要的生活。

本书主要由七个章节构成。

第一章，“我为什么会做那种事？”在现实生活中，我们常会为自己的行为感到烦恼，比如做事总是没长性、电视购物上瘾等。我将分析这些行为的心理背景，从而帮您从根源上改变自己的不良习惯。

第二章，“通过深层心理学和性格心理学了解自己真实的内心”。本章中有趣的性格测试可以帮您了解自己的性格。此外，我还会为您介绍性格是如何形成的，并带领您尝试通过“梦”来分析自己的内心。

第三章，“活出自我，活出个性”。性格该如何改变呢？个性该如何表现呢？本章将教您解决这些问题的方法。

通过前三章的学习，您就可以从一个全新的角度来审视自己，了解自己深层内心所想的東西，以便把自己修炼成更加完美的人。

在人的自我修炼中，人际关系是非常重要的一个方面，而在人际交往中，到处都有当事人性格的烙印。从第四章开始，我将按照从相识、相处到相知的顺序，为您介绍人际交往中需要用到的心理学，并探讨人类的思维模式、行为倾向等性格方面的内容。

第四章，“邂逅的心理学”。人与人初次见面时，会呈现出怎样一种心理状态呢？这一章中讲述了不少让初次交往变得更加轻松的心理效应。

第五章，“加深关系的心理学”。利用本章介绍的心理效应，可以帮助我们在职场、学校、社会中加深与他人之间的关系。

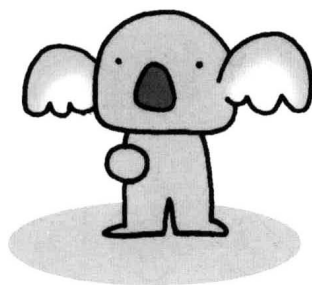
第六章，“修复关系的心理学”。我们的人际交往不可能总是一帆风顺的，难免会和别人闹别扭，或者遇到令人头痛的对手。这一章中的心理效应将帮您改善人际关系，并教会您和难缠的对手打交道的方法。当然，并不是每个人都存在这样的社交问题，您可以只选择适合自己的部分阅读。

第七章，“了解对方心思、传达自己意图的心理学”。这一章将向您说明除了语言之外，还有很多重要的交流方式，并教会您准确把握对方心思、正确传达自己意图的方法。

本书介绍的心理学知识虽然听起来深奥无比，但我将用生动、浅显的语言为您讲解，保证让您理解无障碍，而本人最擅长的就是从与众不同的角度分析人们的心理。总之，我将从心理学的基础知识出发，通过无数有趣、实用的案例为朋友们进行解说，再辅以形象生动、诙谐搞笑的漫画，一定让您在捧腹大笑的同时学到心理学技巧。

此外，以可口可拉为首，本书中活跃着一群大洋洲珍稀动物，它们演出的爆笑漫画将带您走进一个奇妙的人际关系心理学世界。

木瓜制造 / 原田玲仁



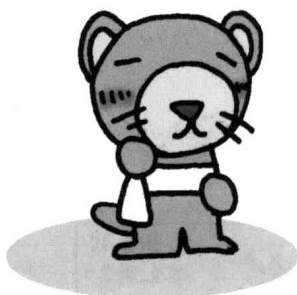
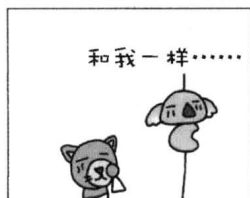
- ◎分类：哺乳纲有袋目考拉科
- ◎栖息地：日本
- ◎体长：80~100cm

可口可乐是栖息于澳大利亚大陆的考拉的亚种，最近才在日本发现它们的踪迹，属于非常珍稀的物种。它们全身覆盖着粉红色的软毛，主要生活在树上，但由于在日本没有天敌，现在也经常在白天到树下活动。它们的智商相当高，可以听懂人类的语言。不过，它们并不善于和同类考拉以及其他动物交往。顺便介绍一下，日本职业棒球队“中日龙”队的吉祥物也是一只考拉，但它会后空翻，是一只极其灵活的考拉。

【性格】大部分时间温厚、稳重，偶尔也会毒舌伤人。它们的内心十分细腻、敏感，遇到烦恼或被人说两句，就会抱着树大哭。

【饮食】和人类一样，只比我们多吃一种食物，那就是桉树叶。可是一般考拉只吃桉树叶。

【日常生活】兴趣广泛，钓鱼、象棋等都是可口可乐的大爱。不过，其他动物擅长的运动项目，可口可乐都不喜欢。它喜欢独自一个人享受休闲的乐趣。



- ◎分类：哺乳纲袋鼬目袋鼬科袋獾属
- ◎栖息地：澳大利亚塔斯马尼亚州、日本
- ◎体长：60~90cm

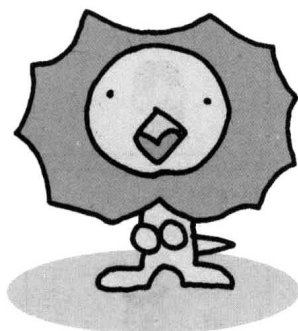
塔斯马尼亚欢獾原本只生活在澳大利亚的塔斯马尼亚州，后来因日本和澳大利亚进行人才交流，才来到日本，并定居下来。它们全身覆盖着黑色或灰色的毛，胸前有一道显眼的白毛。可能是由于基因突变的关系，到了日本后它们进化出直立行走的能力。它们虽然有尖利的牙齿，但在日本没有天敌，所以几乎用不上这些牙齿。塔斯马尼亚欢獾原本是夜行性动物，但了解到熬夜对身体不好之后，就改在白天活动了。顺便说一句，它们虽然和北京奥运会吉祥物福娃欢欢的名字发音相同，但彼此并不认识。

【性格】塔斯马尼亚欢獾基本上比较温厚甚至胆小，总是一副害羞的样子，所以有时有心里话也不好意思说出来。它们爱哭，所以手帕始终不离手。

【饮食】塔斯马尼亚欢獾本来喜欢吃肉，但到日本之后，开始喜欢吃水果和蔬菜。所以，现在生活在澳大利亚的袋獾时常嘲笑它们说：“到日本后，它们已经变成食草动物了。”

【日常生活】塔斯马尼亚欢獾是可口可乐为数不多的朋友之一，经常能看到它们和可口可乐在一起。它们没有什么“领地意识”，打心里希望与人搞好关系。





- ◎分类：爬行纲有鳞目飞蜥科斗篷蜥属
- ◎栖息地：日本
- ◎体长：80~100cm

雨伞蜥，脖子上长有雨伞一样的皮膜。20 世纪 80 年代，日本掀起了一股伞蜥热潮，很多人把它们当宠物收养。在这个热潮中，有的普通蜥蜴在脖子上套上雨伞也冒充伞蜥来到日本，后来经过繁殖形成了新型物种——雨伞蜥。因此，它们的雨伞是可以脱下来的。可是，没想到来到日本后不久，“伞蜥热”很快退潮，人们开始养其他宠物，雨伞蜥也渐渐淡出了人们的视线。特别介绍一下，它们脖子上的雨伞不是用来威慑敌人的，而是偷偷拍马屁时用来掩人耳目的。

【性格】面对比自己强大的对手时，它们唯命是从；而面对比自己弱小的对手时，它们又会强硬起来。是典型的墙头草，风往哪边吹就往哪边倒。

【饮食】基本上是肉食动物，吃小型蛱蝶、蜥蜴等。但遇到好吃的蔬菜、水果，它们也不会放过。在饮食方面缺乏节制，经常暴饮暴食。

【日常生活】它们始终跟在强者身边，以寻求庇护。激怒对方时，它们会用后腿站立起来逃跑，逃跑的速度在蜥蜴家族中算是最快的。



◎分类：哺乳纲有袋目袋鼠科痞子属

◎栖息地：日本

◎体长：100~150cm

痞袋鼠有一身红褐色的毛皮，肚子上有一个袋子，还有一双大脚。不管白天黑夜、晴天雨天，它总是带着一副大墨镜。有人说它是不想让别人看到自己的目光，生怕别人猜透自己的心思。痞袋鼠虽然品行不端，但头脑灵活，对一般社会都能很好地适应，通俗地讲就是“混得不错”。痞袋鼠肚子上的袋子不是育儿袋，而是藏匿非法武器的地方。

【性格】自我中心主义者，只要自己舒服就行，从来不管别人感受。痞袋鼠具有攻击性性格，讲话很强势，总是威吓其他动物。

【饮食】痞袋鼠是食草动物，几乎所有种类的草都是它们的食物。不过，有时也吃一些昆虫、树木果实等。平时香烟不离手，因此健康受到损害，食量很小。

【日常生活】痞袋鼠后肢发达，跳跃行进，速度相当快。一旦遇到不如意的事情，它们就会从肚子上的袋子里掏出拳击手套，摆出打架的姿势。

# CONTENTS

## 登场人物介绍

### 序 章

身体里潜藏着另一个自己 /2

磨炼自己，有个性地生活 /4

利用色彩心理学，有益修身养性 1/ “冷静地审视自己” /6

## 第一章 我为什么会做那种事？

~ 性格和行为背后的心理 ~

自己察觉不到的性格和行为 /8

为什么我做事没长性？ /10

为什么我对自己缺乏信心？ /12

为什么我总是焦躁不安？ /14

为什么我不知不觉就撒了谎？ /16

为什么我看着菜单总是难以做出选择？ /18

为什么我会对电视购物上瘾？ /20

为什么名牌商品总能俘获我的心？ /22

为什么我对娱乐八卦很着迷？ /24

为什么我总是难以拒绝别人？ /26

为什么我在关键时刻总是紧张？ /28

利用色彩心理学，有益修身养性 2/ “为自己的行动找一个后援” /30

## 第二章 通过深层心理学和性格心理学了解自己真实的内心

了解自己的测试 / “Who am I? 测试” /32

“Who am I? 测试” 答案分析 /34

了解性格倾向的测试 /36  
“了解性格倾向的测试” 答案分析 /38  
了解未知的自己 / 约哈里之窗 /40  
笔迹与性格倾向 /42  
所谓性格，到底是什么 /44  
与性格类似的词汇 “气质” /46  
性格是如何形成的 /48  
为什么家里最小的孩子爱撒娇？ /50  
人为什么会做梦 /52  
梦的含义 /54  
如何把梦记下来 /56  
梦告诉您一个真实的自己 /58  
梦也存在男女差异 /66  
利用色彩心理学，有益修身养性 3/ “磨炼自己的个性” /68

### **第三章 活出自我，活出个性**

性格是可以改变的 /70  
将缺点变成优点的心理技巧 /72  
做事没长性的人 /74  
对自己没有自信的人 /78  
总是焦躁不安的人 /82  
不经意说谎的人 /86  
看着菜单总是难以做决定的人 /88  
对电视购物上瘾的人 /90  
只爱名牌的人 /92

# CONTENTS

对八卦新闻着迷的人 /94

不善于拒绝的人 /96

关键时刻总是紧张的人 /98

活得更像自己的八种方法

1. 站在对方的立场上思考问题 /102

2. 不要再推卸责任 /104

3. 培养自己往好处看的视角 /106

4. 拥有一技之长 /108

5. 语言的使用方法 /110

6. 拥有当事人意识 /112

7. 不和别人做比较 /112

8. 每天睡前, 对自己今天的行为进行评价 /114

总结 /116

## 第四章 邂逅的心理学

人为什么要交朋友? (亲和欲求) /120

第一印象非常重要 (开头效应) /122

印象是可以操控的 (自我展示) /124

好印象从气质、外表产生 (光环效应) /126

衣服的颜色很重要 (色彩心理学) /128

西装与领带的关系 /130

用表情和视线制造好印象的技巧 /132

通过五秒钟谈话了解对方的性格 /134

为什么成年人也会“认生”? /136

改善“认生”性格的方法 /138

善于倾听, 帮我们构筑良好的人际关系 /140

成为“倾听高手”的要点 /142

交换名片时的注意事项 /144

## 第五章 加深关系的心理学

为什么交不到亲密的朋友？（自我展示）/148

怎样让对方喜欢自己？（私人空间）/150

为什么在电梯中人们都不愿意对视？/152

拒绝对方又不会引起不快的方法 / 工作篇（附加条件同意法）/154

拒绝对方又不会引起不快的方法 / 熟人篇（“Yes, but...”拒绝法）/156

让别人答应自己请求的方法（午餐策略）/158

如何与上司、老职员搞好关系（态度的类似性）/160

理想的领导者形象（PM 理论）/162

培养部下、新进职员的有效方法（皮格马利翁效应）/164

为什么开会的时候大家都不愿意多说话？（林格曼效应）/166

如何合理使用会议室 /168

开会的时候坐哪个位置好 /170

表达自己想法的方法（自我主张）/172

重视自己的感受 /174

将自我主张应用于教育 /176

电子邮件心理学 /178

电子邮件礼仪与基本规则 /180

对别人微笑，别人也会以微笑回报（镜像神经元）/182

建立良好人际关系的五种“利器” /184

## 第六章 修复关系的心理学

为什么会有“喜欢的人”和“讨厌的人”？ /188

# CONTENTS

人际纠纷的种类 /190

与“麻烦人士”打交道的方法 /192

喜欢自我吹嘘的人 / 从不认错的人 / 总是推卸责任的人 /

一日三变的人 / 生理性令人讨厌的人

当感觉别人讨厌自己的时候 /202

角色可以改变人（角色性格效应）/204

人为什么要发怒 /206

人为什么会抓狂 /208

不愿倾听的男人，不受女性欢迎 /210

眼泪是疗伤的良药 /212

## 第七章 了解对方心思、传达自己意图的心理学

非语言交流的重要性 /216

非语言交流的发展过程 /218

为了更好地理解对方的心思 /220

经常被误解的人 /222

看穿对方谎言的方法 /224

手脚的动作会让谎言露出破绽 / 说话方式中露出的蛛丝马迹

通过视线看透别人心中所想 /228

为了建立更好的人际关系 /230

脑内物质血清素的力量 / 心态平衡的生活

## 后 记

## 序 章

---

我们的身体里潜藏着另外一个自己，它会在我们身边轻轻耳语，帮助我们做判断。这便是“潜意识”。在序章中，我将为您介绍什么是“潜意识”，以及了解“潜意识中沉睡的自己”的重要性。





## 身体里潜藏着另一个自己

~ 显意识与潜意识 ~

我们人类在采取行动前，会进行思考。

例如，电视购物节目中介绍了一种看起来既方便又实用的商品，之后我们的大脑就会想象出自己实际使用这种商品时的情景，借此对其实用性进行判断。如果断定该商品果然实用，而自己又有闲钱的话，很多人就会打电话订购。又例如，当我们得知某个地方比较危险后，就会极力避免去那个地方。

我们人类为了维护自身的利益和安全，在采取行动前都会根据“合理的理论”对事物做出判断。心理学中将我们做出这种合理判断的意识称为“显意识”，又称为“表层意识”，即理性地控制自己的意识。

除了显意识外，我们还有一种“潜意识”。在潜意识中，积累着已经忘记的（至少自己是这样认为的）记忆、被压抑的欲望和固有观念等。潜意识也叫“无意识”，它帮我们做出直觉性的判断。

当我们与某个人初次见面时，大脑中会产生一种直觉，例如“不知为什么，我很喜欢他”。这个判断好像不是自己做出来的，而是感觉有人在身边轻轻耳语一样。这很有可能就是受到了自己潜意识影响的结果。

据说，显意识的作用还不及潜意识的十分之一。而且，潜意识会优先于显意识发挥作用。很多情况下，都是由潜意识出发做出判断的，而这个过程我们根本觉察不到。也就是说，好像有另外一个自己在帮我们做判断一样。

有时，我们的显意识想“再积极一点儿、大胆一点儿”，但最后总是不自觉地做出否定的、消极的判断。这很可能就是由于“我不行”这个固有观念沉睡在我们的潜意识当中造成的。所以，我们有必要对自己的潜意识有所了解，然后让潜意识和显意识和谐共处，共同为我们的成长出力。