



故事轻松有趣，理论简明易懂

每天读一个心理学故事，每天学一点心理学，每天比昨天更懂得生活

超有用超好看的心理学故事
PSYCHOLOGY COULD BE SO FUNNY
路西 编著

心理学 其实很有趣



PSYCHOLOGY COULD
BE SO FUNNY

心理学其实很有趣

超有用超好看的心理故事

路西 / 编著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学其实很有趣：超有用超好看的心理学故事 / 路西编著 . — 北京 : 北京联合出版公司 , 2017.2

ISBN 978-7-5502-9511-7

I . ①心… II . ①路… III . ①心理学—通俗读物 IV . ① B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 006184 号

心理学其实很有趣：超有用超好看的心理学故事

编 著：路 西

责任编辑：管 文

封面设计：韩立强

责任校对：贾 娟 黎 娜

美术编辑：潘 松

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京中创彩色印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数665千字 720毫米×1020毫米 1/16 26印张

2017年2月第1版 2017年2月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-9511-7

定价：39.80元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有，侵权必究

本书若有质量问题，请与本公司图书销售中心联系调换。电话：(010) 58815825

前言

p r e f a c e

每个人都喜欢看故事、读故事，因为它能带给我们无穷的知识 and 无尽的智慧；它能使我们在轻松的阅读中得到有益的启迪，更深刻地理解和把握人生；它能使我们的意志更加坚强，人格越发健全；它是我们迷失时的灯塔，也是我们春风得意时的镇静剂。正如罗斯·斯图特所说：“一个故事能改善与他人之间的关系，怡人性情，使人恍然大悟；一个故事可以使我们沉思生存之意义；一个故事可以使我们接受新的真理，或给我们以新的视野和方式去体察大千世界，芸芸众生。”

心理学家弗洛伊德曾说，古今中外最有智慧的人，也是最会应用心理学知识和技巧的人。他们能在纷繁的事物中，看到事物的主流；能从复杂的现象中，发现事物的规律；能从曲折的过程中，看到光明的前景；能从微小的变化中，感受到即将掀起的风暴。对于个体而言，心理学在任何时候都能派上用场，我们为人处世、求职经商、工作生活，等等，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和智慧。生存靠能力，发展靠谋略，成功靠智慧。

当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会，在竞争中，不是光凭一腔热血就能取得成功，还需要具备一定的心理学智慧。从古至今，从战场到商场，从工作到生活，人与人之间无时无刻不充满着竞争和对抗，心理学的各种智慧也就应运而生并影响着我们人生的每个阶段。而一旦在生活的各个领域都能将心理学用得游刃有余，你就能在人生的大弈局中永立于不败之地。因此，掌握并能够应用一定的心理学知识就显得尤为重要。

乔治·斯格密说：“如果说人生的成功是珍藏在宝塔顶层的桂冠，那么，健康的心理就是握在我们手中的一柄利剑，只有磨砺好这柄利剑，才能一路披荆斩棘，最终夺取成功的桂冠。”那么，怎样的心理才算健康？怎样才能拥有健康的心理，健全的人格？怎样才能不抱怨，积极面对人生？

为了帮助大家更多地了解心理学，了解自我的心理困境和他人的心理

谜题，我们编撰了本书，书中精选了数百个具有启发性、指导意义、有价值的经典心理学故事，剥去了心理学复杂的外衣，用通俗易懂的文字剖析心理学的原理、规律和方法，揭秘了心理学的奥秘。即使不懂心理学的人，也可以通过一个个经典的故事汲取心理学的智慧，破译内心的记忆密码，解读神秘的心理效应；驱除糟糕情绪的困扰，远离亚健康的导火索；洞悉灰色心理的内涵，摆脱阴暗心理的羁绊；摒弃不良嗜好与怪癖，挣脱异常心理的毒害；跨越畸变的人格障碍，扭转走向歧途的性灵；全力地塑造阳光心态，成功地打造完美个性。

希望你可以在轻松的心境下，和我们一起，听听故事，悟悟人生，为心灵打开尘封的锁，给心灵找个歇脚的地方，从而体味超越自我的人生圆满。



目 录

contents

第一篇

走近心理学：心理学是什么

第一章 认识真实的自我，由心开始——普通心理学.....	3
小公主长大了——感觉.....	3
寻回遗失的手表——听觉.....	5
失去感觉的贵族——感觉剥夺.....	8
长不大的男孩——假装长不大.....	10
“和尚在，我去哪儿了”——自我认知.....	12
德国间谍现形记——注意力.....	14
猩猩的惊人智慧——顿悟.....	17
和珅为什么受宠——同理心.....	18
女王与妻子——角色转换.....	20
惊人的谈话效果——人是感性动物.....	22
第二章 为什么这个社会充满了不安——社会心理学.....	25
黑猩猩的政治——动物心理.....	25
勒温的拓扑理论——动机的拓扑理论.....	27
漂亮的优势——光环效应.....	29
孩子们受到的不公平待遇——过度理由效应.....	32
飞机将推迟一小时着陆——留面子效应.....	34
“被精神分裂”的心理学家——刻板印象.....	35
震惊全美的凶杀案——责任分散效应.....	37
是什么杀死了那个年轻人——群体冷漠.....	39
给总统送书——名人效应.....	41
偷车贼的心理——破窗效应.....	43

曾参杀人——从众效应.....	44
第三章 人格的魅力与困惑——人格心理学.....	47
青蛙和蝎子——人格稳定性.....	47
截然不同的双胞胎兄弟——气质.....	49
同处一室的不同性格者——性格.....	52
马斯洛需求层次理论——需求.....	54
奥尔波特的人格特质论——特质.....	56
扼住命运的咽喉——自励.....	58
伯乐王旦——贝尔效应.....	61
“石引”治病——意志品质.....	63
苏章判案——道德感.....	65
第四章 身体健康的人心也会生病——医学心理学.....	67
希特勒的变态心理——本我和超我冲突.....	67
天才儿童的自闭症——自闭症.....	69
他到底是谁——多重人格.....	71
甘受皮肉之苦的贝蒂——性虐待症.....	73
她是在装病吗——躯体化.....	75
弗洛伊德听来的案例——移情.....	77
弗洛伊德与埃米夫人——自由联想法.....	80
绵羊和猫的心理阴影——反向抑制.....	82
母亲的担心——认知疗法.....	83

〉 第二篇

健康心理学：健康的生活来自阳光的心态

第一章 健康从“心”开始——阳光心态.....	89
国王与大臣——乐观.....	89
只需一根柱子——自信.....	91
丘吉尔的幽默——幽默.....	93
不食嗟来之食——自尊.....	94
跌跤的福特总统——豁达.....	96

法师与小沙弥——平常心	98
“先生，你掉了钱”——善良	99
第二章 跨越畸变的心理障碍——心理障碍	101
史蒂芬的苦恼——回避型人格障碍	101
生性顽劣是谁的错——反社会型人格障碍	103
都是划痕惹的祸——偏执型人格障碍	105
爱美的少年——体像障碍	106
漂亮女生的双重生活——循环型人格障碍	108
问题儿童的由来——攻击型人格障碍	110
疯狂的赌徒——病理性赌博障碍	112
第三章 驱除坏情绪的困扰——不良情绪	114
博客成为避风港——压抑	114
不肯远行的蜗牛——逃避	116
平衡与不平衡的差距——抱怨	118
塔里兰的阴谋——愤怒	121
方丈与青年——厌倦	123
富商也有苦恼——紧张	124
第四章 摆脱异常心理的毒害——异常心理	127
从佼佼者到名落孙山的女孩——忧郁症	127
禁不住诱惑的结果——恐怖症	129
爱人要出轨——妄想症	130
约翰的可怕念头——强迫症	133
无病乱投医——疑病症	135
出走带来的后患——癔症	137
他们的问题在哪里——神经衰弱症	139

第三篇

社交心理学：交往的艺术，心理的维度

第一章 关系决定命运，人脉才是关键——人脉	143
两个人的不同结局——留有余地	143

受委屈的邓肯——灵活应对	144
百越救楚——亲戚人脉	146
靠老乡成功办厂——地缘人脉	149
“化敌为友”的本茨与戴姆勒——对手资源	152
比尔·盖茨和他的合伙人——“中间人”	154
第二章 沟通从说话开始——沟通	156
卡耐基谨记的教训——避免争论	156
能言善辩的口才家优孟——实话巧说	158
查尔斯·史考伯的经验之谈——赞美	160
善于倾听的安平侯——倾听	161
别人说出来的订单——忌表现欲	163
第三章 我们的身体在“说话”——身体语言	165
皇后与妃子的不同命运——表情	165
一双“死鱼般”的手——握手	167
熊抱过后——拥抱	169
颤腿的小伙子——站姿	170
被看出心理的客人——坐姿	172
大学毕业前的最后一顿饭——手势	173
蕨菜和它的小花朋友——距离	175
第四章 察言观色，瞬间读懂你周围的人——读人	178
刘宰破案——识破心虚	178
韩非子讲故事——主观臆断	180
揭穿骗局的铁匠——洞察谎言	181
御史巧计救李靖——以谎试谎	183
第五章 一招制胜，攻破人心弱点——攻心	185
经理与科长的差距——转换立场	185
“表叔”出面好办事——攀亲拉故	186
数字挑战法——提出挑战	188
袁崇焕之死——离间计	190
柯伦泰的忠诚和才干——红白脸战略	192

被一块面包打动的德国兵——互惠互利	194
-------------------------	-----

〉 第四篇

爱情心理学：爱是一切的答案

第一章 落花有意，流水有情——恋爱心理	199
你肩膀上有蜻蜓吗——珍惜	199
活了一百万次的猫——牵挂	201
他和鱼——被爱	203
半碗粥的爱情——一见钟情	205
女孩生命中的三个男人——伪爱	207
第二章 爱情的可控与失控——爱情路上	209
晨曦曾经那么美好——怀念	209
剩下食物都给他——得不到	212
还君明珠——爱逝	215
青草娃娃——勇气	216
驼背的墨西——美丑	218
蜜蜂与花的爱情——放弃	219
不爱江山爱美人——代价	222
第三章 爱是感觉，还是选择——婚姻迷津	224
享受爱情的呵护——依恋	224
爱情就是真情投入——终生相伴	226
弱水三千，只取一瓢饮——一生固守	228
有了外遇的妻子——学会理解	229
爱是一盏灯——学会宽容	231

〉 第五篇

教育心理学：让人成为人

第一章 为何家会伤人——父母育儿心理	235
“你对孩子的教育晚了两年半”——早期教育	235
给孩子更大的空间——鱼缸法则	237

公正地对待孩子——马太效应.....	238
有梦想就有动力——目标效应.....	240
安徒生的童年——重视环境影响.....	243
勤奋读书的欧阳修——习惯养成.....	245
荣誉就像玩具——情商教育.....	248
第二章 完整的教育，完整的人——孩子学习心理.....	251
不知疲倦“问一生”——学会学习.....	251
快乐在哪里——确立目标.....	252
斯坦福大学诞生记——学会尊重.....	254
请为你的冷漠付费——关爱他人.....	255
第三章 因材施教，有教无类——教师心理.....	258
苏步青和三位恩师——教师人格.....	258
给孩子贴上正面标签——标签效应.....	260
期望能产生奇迹——罗森塔尔效应.....	262
均衡发展最重要——木桶定律.....	263
“小笨蛋”爱因斯坦——永不放弃.....	265
赞美的力量——南风效应.....	267
第四章 方法改变命运——教育方法.....	270
给孩子失败的机会——自然惩罚法则.....	270
望远镜的发明——培养创造力.....	272
苏格拉底成功的秘诀——耐心守候.....	274
陶行知与四块糖——宽容教育.....	275
卡耐基与比西奇——夸奖教育.....	277

〉 第六篇

管理心理学：管理在人，管人在心

第一章 一呼百应的秘密——领导者心理.....	281
麦当劳的椅子——走动管理.....	281
杜邦公司的三驾马车——集权与分权.....	283
肯德基的特殊顾客——激发动力.....	285
洛克菲勒的女婿与世界银行的副总裁——资源整合.....	286

三年前的选择——长远选择	288
微软的英明之处——果断决策	289
第二章 团队协作——团队建设心理	291
修网还是找出破网原因——二八法则	291
买回短吻鳄的海因茨——快乐管理	293
三洋公司的“鲶鱼策略”——竞争意识	294
本田公司的团队——竞争型团队	296
第三章 知人与善任——管人用人心理	298
福布斯的用人策略——人尽其才	298
西华公司市井之中寻奇才——用人标准	300
松下公司的用人制度——用人不疑	302
索尼公司的内部跳槽——鼓励竞争	304
为一个人才买下一家公司——留住人才	306

第七篇

商用心理学：经商有风险，心态是关键

第一章 摆正心态，从容赚钱——投资心理	311
从天堂到地狱和旅鼠现象——勿盲目跟风	311
猴子偷食——勿贪婪	313
普洱“地震”——勿投机	314
看清“市场先生”的游戏——远离市场	316
可口可乐的成功——顺应消费心理	318
第二章 大道至简——营销心理	321
亚历山大的鞋店——产品人性化	321
福特公司的抽奖活动——活动促销	323
西屋公司的“W”标签——品牌标签	325
永乐、苏宁、国美三聚头——商圈	327
便利店的王者之途——便利商机	328
第三章 双赢是最高境界——公关心理	331
航空公司的客户满意度——客户投诉	331

争与不争有差别——合作态度.....	333
卖烟草的李克——心理公关.....	335
可口可乐进入中国市场——心理满足	337
海尔与阿里巴巴的选择——灾难公关	338
第四章 要懂得应对之策——谈判心理.....	341
销售顾问的技巧——预先设局.....	341
在行家面前弄巧成拙的露丝——巧妙报价	343
谈判专家的策略——后亮底牌.....	344
机智的克林顿——制造悬念.....	346
第五章 买和卖的艺术——推销心理	349
销售过程中的尴尬与技巧——以诚动人	349
推销的失败与成功——洞察关注点	351
会听客户话外音的大卫——窥探心理动向	355
一件“减价”的貂皮大衣——把握价格策略	357
客户的担心——安全感.....	358
电话销售人员的哀兵策略——利用同情心	361

〉 第八篇

职场心理学：不做“穷忙族”，以事业来改变命运

第一章 工作，是你做它而不是它做你——工作心态.....	365
郑袖计除美人——做事低调.....	365
石苞的故事——心态平和.....	367
曹丕以何取胜——争而不争.....	369
赵德昭的“远虑”——目光长远.....	371
第二章 想“出头”，先要会“埋头”——新人潜伏.....	374
夫差与勾践——学会低调.....	374
三选二怎么选——团结意识.....	375
喜欢鲜红色的女士——投其所好.....	377
总统的交流艺术——一见如故.....	379
遵守规则——规矩办事.....	381

父子与驴——勿求面面俱到.....	382
第三章 取悦你的上司，为自己的前途铺路——与上司相处	385
龚遂与韩信的不同命运——不抢风头	385
为什么人不同命——多请教.....	386
表扬过后——拿捏分寸.....	388
毛毛虫实验——不盲从.....	389
第四章 用谁不重要，重要的是怎么用——任用下属.....	391
刘秀的驭人术——收放结合	391
刘邦的自知之明——起用强者.....	393
乾隆的妙招——调解矛盾	395
屈尊降贵的吴起——讲究情义.....	396
国王与大力士——活用权力.....	398

〉 第一篇

走近心理学：心理学是什么





第一章

认识真实的自我，由心开始——普通心理学

小公主长大了——感觉

我们的一切知识和能力都来自感官，或者说得更确切一点，都来自感觉。

——（法国）孔狄亚克

炎炎夏日，人们在外面的时间过长，常常会慨叹：“热死了！”由此可见，大家对“感觉”这一现象并不陌生。

事实上，人体上分布着很多神经，这些神经支配着我们的眼、耳、鼻、舌、皮肤等感觉器官。于是，我们通过感觉器官和感觉神经把外界的声、光、味、冷、热等传到大脑，即所谓的“感觉”。感觉是人脑对直接作用于感觉器官的客观刺激物的个别属性的反应。从生理学角度分析，感觉是神经系统对外界刺激的反应。它只对客观刺激的个别属性做出反应，因而，也是最简单的心理活动。

感觉的形成要依赖感觉系统。感觉系统由感受器、感觉通路及大脑感觉皮层组成；各部分各司其职，共同完成整个感觉过程。感觉系统工作的第一步就是将外界各种能量形成的刺激（如光、声波等）转变成能量在神经系统中传导的生物电信号，完成这种转变的装置就是感觉系统的感受器。

每种感受器对神经形成的刺激特别敏感，该刺激就是感受器的适宜刺激。例如，人眼的适宜刺激是400 ~ 700纳米的光波。不同的适宜刺激引起感受器的反应，感受器把刺激转化成能量，引起神经的冲动，从而形成感觉。感觉形成后，其作用也