

感知自我，理解他人，这是一门大学问
一本书教你做自己的情绪管理教练！



情绪管理

感知自我与理解他人的
实用心理学

张为娜◎著



不发火不是靠忍
不生气不是靠忍
坏脾气不是天生

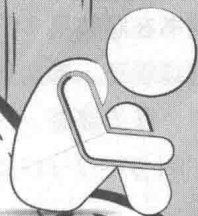
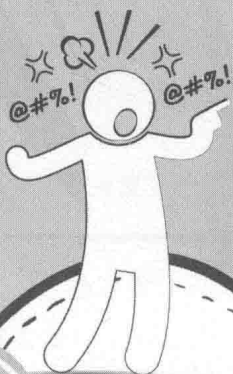
……

幸福的人，都是情绪管理大师

别再做“愤怒的小鸟”了，快来看漫画吧，给你的情商加点分！



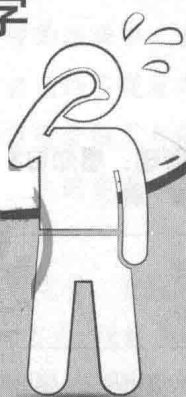
中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



情绪管理

感知自我与理解他人的
实用心理学

张为娜◎著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

情绪管理：感知自我与理解他人的实用心理学：漫画版 / 张为娜著. —北京：中国铁道出版社，2017. 11
ISBN 978-7-113-23079-1

I. ①情… II. ①张… III. ①情绪—自我控制—通俗读物 IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 098785 号

书 名：情绪管理：感知自我与理解他人的实用心理学（漫画版）
作 者：张为娜 著

责任编辑：吕 艾
责任印制：赵星辰

读者热线电话：010-63560056
封面设计：MXC DESIGN
STUDIO

出版发行：中国铁道出版社（北京市西城区右安门西街8号 邮政编码：100054）
印 刷：北京铭成印刷有限公司
版 次：2017年11月第1版 2017年11月第1次印刷
开 本：700mm×1000mm 1/16 印张：14.5 字数：228千
书 号：ISBN 978-7-113-23079-1
定 价：45.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：（010）51873174
打击盗版举报电话：（010）51873659

作者简介

张为娜，西北师范大学心理学硕士，资深心理咨询师，专注于大众心理分析和个案的心理咨询工作，对社会大众的心理困境涉入较深，在洞悉各种心理现状的基础上，倡导放下自我、轻松体验的生活观，以构建积极、乐观的心理世界。曾开展近百次心理学讲座及沙龙式座谈活动，出版《自控力：掌控情绪提高效率的实用心理学》等多部心理学著作，其中《你的朋友决定你的财富》一书，被引入韩国，深受读者好评。

推荐阅读



《内心强大的智慧》

ISBN 978-7-113-17710-2



《自控力：掌控情绪提高效率的实用心理学》

ISBN 978-7-113-22335-9



策划编辑：吕芃

合作咨询：QQ：181729035

封面设计：MX DESIGN STUDIO
Q:1765628429

网络销售：JD 京东 (www.jd.com)

dangdang.com (www.dangdang.com)

amazon.cn (www.amazon.cn)

投稿邮箱：lvwen920@126.com

欢迎关注微信二维码，随时为您服务！



P 前言 REFACE

我们总是不由自主地陷入自以为是中，我们真的了解自己吗？我们能够真正意义上地理解他人吗？面对生活中的各种事物，我们能做到客观公正吗？

我想没有人能够给予百分百的肯定答案。这也是我们在生活和工作中面临的一种困境——我们总是希望更好地表达自己，更温暖地与他人相处。我们总是希望更好地表达我们的善意，寻求和谐的相处之道，实现人与人之间的共赢。

但事实上，我们又常常受困于这种人与人交往的活动中，我们内心深处的非理性因子及情感上的任性，让我们很难做到对自己的客观及对他人的换位理解。这使得我们常常带着自己的情感、情绪，甚至带着偏见与他人交往，在这样的情境下，我们以为的客观、公正还是真正意义上的客观公正吗？我们的自以为是又有几分理性呢？

为了更好地解决这个问题，我们策划编写了这本书，旨在通过心理学知识解读人在自我认知及对他人的理解上的种种特点和方式，找到其中的共通之处。这种共通性也是人们在社会生活及工作中所表现出来的共性。我们需要更客观地理解这种共通性，以便于我们更好地掌握自己的生活和工作，从而更加合理、舒畅地与他人交往，更好地为人处世。

回归人性本质，人们在社会生活中有着最基本的两大类需求。一是自然需求，比如人有食欲、性感的需要；二是社会需求，人与人交往，获得尊重和归属感，乃至实现自身价值的需要。对于这些基本需求，又因为每个人的生活状态和情感状态的不同，而显得千变万化。正如网络流行语所说“有钱，就可以任性”，

事实上也反映了人们的一种炫耀性心理需求。而千人千面，各种林林总总的需求，就形成了社会生活中每个个体的独立认知、社会情感和行为方式等。

本书从情感、认知及个性能力等不同的角度对如何理解自己与他人的这些心理需求，以及相互之间的关系状态进行了深入解读。一个人要想取得成功就必须学会理解他人，进而学会尊重他人，这样才能在处理各种事务中保持理性，做到勇敢，却不任性，活出精彩的自己。

阅读本书，你将会看到幽默风趣的漫画，富有生活气息的文字，以及温暖人心的生活哲理。相信通过这样一个阅读和学习过程，读者朋友会发现自己变得更加善于理解自己和他人，也能够更加从容地生活和工作。

由于工作环境所限，书中难免有不足之处，诚望读者朋友们提出宝贵意见！

编者

C 目录 CONTENTS

第一章 我们都生活在感性的世界里

潜意识深处的情感支配着我们的爱与恨，这里面带着许多主观上的偏见，常常欺骗着我们自己。 / 1

大家都在笑话小男孩选择独自跳伞 / 2

90后男子为何会执意杀害一位女子 / 4

谁在想当然地认为对方就应该这样做 / 6

2015年第一天，林俊杰就这样被人打了 / 8

ATM机岂是梁某的小聪明可以骗过的 / 10

为什么没有人去叫那个小男孩来吃饭 / 12

聪明的人为什么也会陷入传销组织中 / 14

丈夫和妻子一天吵到晚，到底谁的贡献大 / 16

乡下小子和五星级酒店的服务员 / 18

永远也无法查实的兴奋剂事件 / 20

装出来的快乐，最后变成了真正的快乐 / 21

第二章 保持清醒，才能生活得更有智慧

专注于内心，保持清醒，可以让我们看清楚自己，从容地修炼自我，最终获得最好的自己。

她是怎样主动毁掉一个又一个成功机会的 / 26

网友心目中中国最该后悔的女人 / 28

撞了车，丢了钱包，大家都会怎么想 / 30

英格兰棒球手派特一举成长为霹雳球手 / 32

中国首位世界职业拳王熊朝忠的成长之旅 / 34

联想何以崛起 / 37

美国运动员埃蒙斯为何错失三届奥运金牌 / 39

和人交往，不要让他习惯了自己的好 / 41

窗外除了有泥土，还有满天的星星 / 43

新娘揭开红盖头被退婚 / 45

第三章 理解他人行为背后的动机

人与人之间的相处是门大学问，只有在理解他人的基础上，你才可以做到你想做的。

领导为什么要坐在靠墙对门的位置上 / 50

重不重要，看看迎接方式就知道了 / 52

如果你走了，谁来洗衣、做饭、接送孩子呢 / 54

人太忙了不好，太闲了也会感觉难受 / 56

人们对被禁止的东西总是怀有强烈的好奇心 / 58

一个好的期望，有助于他人做出好的行为 / 60

孩子学习好，可以给他很多物质奖励吗 / 62

说这话的人，口袋里肯定没有几个钱 / 64

少惩罚，多奖赏，对人的成长更有帮助 / 66

让人签名，可以让对方变得更热情 / 68

您每天使用的自来水都来自这里 / 70

这个地方本来就不干净，怎么能怪我乱丢垃圾 / 72

棱角分明的东西，可以激发人的斗志 / 74

为什么大街上总有人排长队疯抢商品 / 76

女生把漂亮照片贴在简历上，面试机会反而少 / 78

第四章 交友时，要看清他人的真性情

用心经营，理解和善待他人。在这个世界上，你就可以找到真正的朋友。

爱吃甜食的人往往拥有着甜美的性格 / 82

碎碎念：“我跟你有什么仇什么怨” / 84

说“我认为”和“我感觉”的人之间的奥秘 / 86

容易尴尬的人，更容易获得他人信任 / 88

自尊心太强，其实是缺乏自尊的表现 / 90

注重细节的人，相对比较务实 / 92

直觉型的人宏观看问题，善于把握大局 / 94

总有一些人喜欢与人辩论，事事都要去较真 / 96

喜欢用咆哮体的人比较感性，容易相信他人 / 98

有时候，制订计划反而让我们失去了更多 / 99

爱迟到的人，常常跟着感觉走 / 101

第五章 看懂生活中的陷阱，聪明地做选择

我们所认为的理性客观，在我们的大脑里有着一套复杂的运行机制，它在替我们做着判断。

已经输了几次了，这次总该赢了吧 / 106

- 商品定价，为什么要定到小数点后面 / 108
- 牙膏除了用来刷牙，也可以用来止痛 / 110
- 买什么，不买什么，由谁说了算 / 112
- 落袋为安，拿到手上的才算自己的 / 114
- 面对损失，我们更愿意去冒险 / 116
- 问法不一样，得到的答案就不一样 / 118
- 事物被描述得越具体，人们越相信 / 120
- 为什么钱和钱之间也会不一样 / 122
- 不一样的表达顺序，不一样的判断 / 124
- 消防队长是如何感知到现场有了危险 / 126
- 姓安的人多呢，还是姓万的人多 / 128

第六章 人与人之间，除了竞争还可以共赢

他人的好，他人的坏因信念而改变，而所谓成功就在于战胜自己，而不是打败别人。

- 伟大发明家爱迪生与特斯拉之间的较量 / 132
- 小悦悦在 18 个人的眼皮底下被反复碾压 / 134
- 越相似的人之间越容易达成共识 / 136
- 张家拉面和王氏拉面的竞争困局 / 138
- 为什么人们常说：我能请你喝杯茶吗 / 140
- 被拒绝一次后，再提请求更容易被答应 / 142
- 没有绝对的信任，就会被他人挑拨离间 / 144
- 林肯就这样“干掉”与他政见不合的人 / 146
- 为什么人们常说：谁怕谁，大不了鱼死网破！ / 148

第七章 别让情绪影响了自己的是非观

一切对错皆来源于内心，管好自己，超脱于情绪之外，就能获得理性的生活。

关系再好，也没有理所当然的帮助 / 152

小让步是给对方台阶下，是给对方面子 / 154

挫败感容易使人滋生攻击欲望 / 156

争辩不能解决问题，更不能增进理解 / 158

情绪冲动造就“史上最强女秘书事件” / 160

你在旁边喋喋不休，我的感觉会如何 / 162

设立共同目标，消除彼此间的偏见 / 164

适当地发发脾气，身心更健康 / 167

天气炎热，容易引发人与人之间的冲突 / 169

赞同之外，我们就只能选择反对吗 / 171

婚姻中，越被怀疑，越容易出轨 / 173

有意识地激发冲突可以有效解决问题 / 175

第八章 理解失败，是自我心智的成熟

失败是一种财富，它是我们内心的孩子，陪我们长大。当我们懂得与之对话，将会使我们更加从容！

有些事做了后悔，不做也后悔 / 180

人一旦失败多次，就容易习惯于失败 / 182

罗永浩：2014年，我们差一点就成功了 / 184

同样投入300万元，为什么态度变化会如此大 / 186

幸运的人更幸运，倒霉的人更倒霉 / 188

只因佛印心中有佛，所以看万物都是佛 / 190

与成功的人在一起，为自己树立学习榜样 / 192

除了流行病会传染，肥胖也会传染 / 195

过于自我关注会动摇自己的信心 / 197

第九章 感悟内在，找到通向成功的道路

人心所向，即为生活。生活的形式虽参差多态，但生活的实质却是一样的——你要懂得为自己代言。

猜猜巴菲特、爱因斯坦和甘地有何共同点 / 200

别让“外向性格优势论”害了自己 / 202

五岁女儿教会心理学家的生活态度 / 204

乐观主义者应该对 2008 经济危机负责吗 / 206

烦恼是自己的，快乐也是自己的 / 208

美国国防部筛选飞行员的秘密条件 / 210

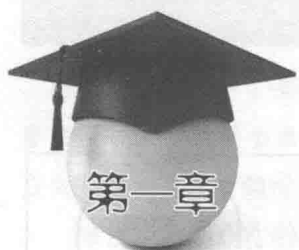
场依存的人更容易处理复杂关系 / 212

为什么说兴趣广泛的人更有创造力 / 214

领导的无趣和死板是天生的吗 / 216

选择自私的人去谈判对结果更有保障 / 218

助人为乐可以提升自己的幸福感 / 220



第一章

我们都 生活在感性的世界里

潜意识深处的情感支配着我们的
爱与恨，这里面带着许多主观上的偏
见，常常欺骗着我们自己。



大家都在笑话小男孩选择独自跳伞

心理就像一个过滤器，它会自动过滤掉那些不符合我们已有信念的证据，留下那些能证明我们已有信念的证据。



“没看出来，他居然是这样的人！”也许你曾经也发出过类似的感慨，很后悔自己之前没有发现事实是这样的。

心理学家对类似的现象做过深入的研究，最终得出一个很有意思的结论：你的观点是什么，你就倾向于看到符合自己观点的事实。这揭示了一个很深刻的心理认知问题：我们总是倾向于证实已有观点。这被心理学家称为证实偏差。

美国著名主持人林克莱特曾在节目中采访过一名立志要当飞机驾驶员的小男孩。他问小男孩：“如果在太平洋上，你的飞机引擎突然熄火了，你会怎样？”“我会让每个人都绑好安全带，然后我会跳伞出去……”小男孩的话音未落，台下观众一阵哄笑。

孩子听到笑声，委屈地哭了。林克莱特继续问道：“为什么？”小男孩带着哭腔说：“我要去拿燃料，我还会回来救他们的。”这时现场安静下来，或许大家是因为没有倾听完毕就大笑而感到抱歉，也为小男孩的回答而感到震撼。

节目中的观众在听完小孩前半部分的表达时，即以自己的想象加工出对“小孩某方面的事实”的想象，并形成了自己的观点。小男孩如果没有得到更进一步的表达机会，观众就会用自己看到和接收到的信息去证明自己的观点。

这与我们常常听到一些大人讲自己家或者别人家的孩子时：“啊，这孩子长大后肯定大有出息”或者“这孩子这么蠢将来怎么得了”之类的话相类似，他们总是用自己采纳的局部信息去判定一个人。其中最为明显的莫过于第一印象带给人们的证实偏差——人们初次见到一个人就会很快形成对这个人的第一印象，随后，人们就会以第一印象为基础与对方进行交往。人们总是倾向于看到对方符合第一印象的一面，而对方不符合第一印象的一面则很容易被忽视。

有这样一道选择题：有三个人，第一个信奉巫师，经常酗酒，嗜烟如命，还有两个情妇；第二个贪睡，中午才起床，每晚要喝一公斤白兰地，还吸毒，曾两次被赶出办公室；第三个是国家战斗英雄，喜欢素食，不吸烟，年轻时无违法犯罪记录。

当人们问，这三个人中，最后谁能成为最出色的英雄人物呢？或者如果可以选择的话，你愿意当第几个？很多人选了第三个。而事实上，这三个答案中第一个是“罗斯福”，第二个是“丘吉尔”，第三个是“希特勒”。

由此可见，人们总是倾向于接纳能够证明自己已有观点的证据，而不去主动挖掘更有利于做出判断的信息。心理学研究表明，人类超过一半的认知活动

均是如此。实际上，我们甚至会主动过滤掉和已有观点相悖的证据。



90后男子为何会执意杀害一位女子

有时候偏见是一种缺乏耐心的表现，另一些时候偏见则是缺乏信心的表现。

