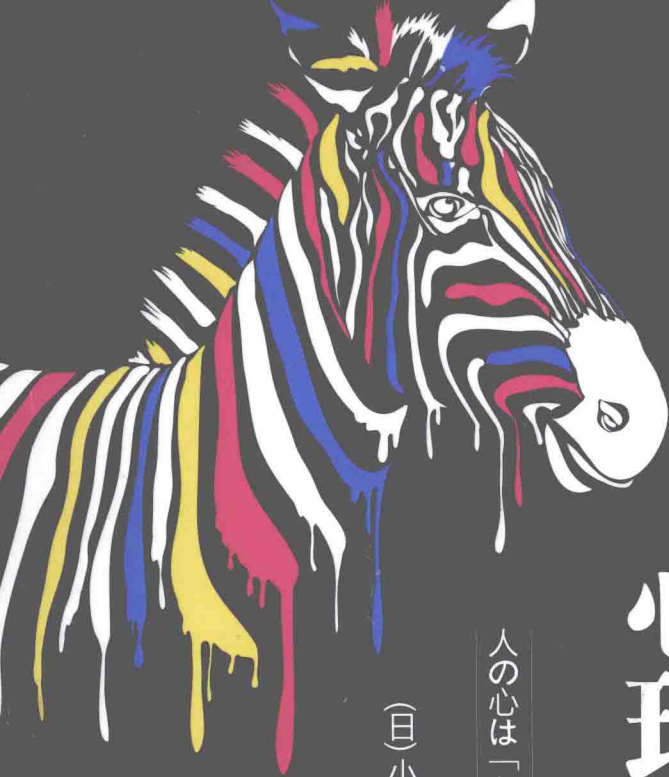




商用色彩

心理学

人の心は「色」で動く

(日) 小山雅明 著
宋礼农 译

民主与建设出版社

商用色彩 心理学

人の心は「色」で動く

(日) 小山雅明 著
宋礼农 译

民主与建设出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商用色彩心理学 / (日) 小山雅明著; 宋礼农译.

— 北京: 民主与建设出版社, 2014.12

ISBN 978-7-5139-0407-0

I. ①商… II. ①小… ②宋… III. ①商业心理学—
艺术心理学 IV. ①F713.55

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第181950号

著作权合同登记号 图字: 01-2014-5880

HITO NO KOKORO WA “IRO” DE UGOKU by Masaaki Koyama

Copyright © 2009 Masaaki Koyama

All rights reserved.

Original Japanese edition published by Mikasa-Shobo Publishers Co., Ltd.,
Tokyo.

This Simplified Chinese language edition is published by arrangement with
Mikasa-Shobo Publishers Co. Ltd., Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc.,
Tokyo

through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd., Beijing.

出 版 人: 许久文

责任编辑: 李保华

整体设计: 曹 敏

出版发行: 民主与建设出版社有限责任公司

电 话: (010)59419778 59417745

社 址: 北京市朝阳区曙光西里甲六号院时间国际8号楼北楼306室

邮 编: 100028

印 刷: 北京彩虹伟业印刷有限公司

版 次: 2015年2月第1版 2015年2月第1次印刷

开 本: 32

印 张: 7

书 号: ISBN 978-7-5139-0407-0

定 价: 32.00元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。

P

REFACE 序言

一般而言，工作能力强的人往往能“得心应手地运用红色。”

说起来大家可能不太相信，但人类的经济活动总是受到“颜色”的影响。

商业活动自不必说，在购物、饮食甚至是恋爱时我们也都习惯根据“颜色”做出判断。

因此，人们才需要我们这一类的服务——商业色彩顾问。事实上，我每年都会为200家以上的公司就广告、宣传、店面装修等方面做色彩搭配指导。至今为止，我已经帮助多家公司成功实现了“销售额增长”以及“客流量增长”的目标。

那么，为什么人的心会因“色”而产生变化呢？

原因就在于大脑越发达的动物对颜色越敏感。

我们甚至可以说，动物的进化就是对颜色

识别程度的进化。

例如，我们都知道狗和猫只能识别两种颜色。那是因为，它们继承了原始的哺乳动物的特性。哺乳动物的祖先活动于伸手不见五指的黑夜，所以没有识别颜色的必要性。狗和猫的大脑至今还保持着那个时代的色彩识别能力。

然而，虽然同为哺乳动物，猴子却拥有可以与人类媲美的色彩识别能力。那是因为，猴子的祖先生活于白天的森林，所以不得不去努力辨别能够作为食物的果实。事实证明，对色彩越敏感的猿猴就越能够找到足够多的食物，生存下去的概率也就越高。

道理到现在也是一样的。作为色彩顾问，我切实感受到：工作能力强的人往往对色彩非常敏感。

比如说，“红色”就是一个非常具有代表性的颜色。

有时候，工作做得越好的人就越能“得心应手地运用红色”。

演讲、会议、面试……生意由无数个重要的成败连接而成。在那些决定成败的场合，工作能力强的人往往会在服装、随身物品、文具等方面有意无意地运用红色。

当然，在大多数场合中都是无意识的行为，但其背后其实潜藏着重要的道理。

“红色”具有活跃人的心灵与身体的功能。

事实上，有数据表明：身上带有红色的话，血压和心跳次数会增加。

此外，红色系的墙壁与蓝色系的墙壁为餐厅带来的顾客回头率也截然不同。这也是“红色”在发挥着作用。如果不明白这个道理而贸然进行内部装修的话，无论餐厅如何受到顾客的好评，都很难取得预想的销售额。

可以说，“想提高积极性时就看红色”的说法是有生理学依据的。

本书从我多次做色彩指导的经历出发，总结了对做生意有益的“色彩性质与色彩法则”。

世上总会有一些这样的人，明明学富五车却一无所有，明明为人仁厚却备受疏离。或许原因就在于“色彩的使用方法”。

将此书读到最后的话，你的人生肯定也能结出丰硕的果实。

小山雅明

第一章 工作能力强的人善于运用“颜色”

红色，我们的心理原色	2
为何身着红色内衣会更为健康	6
穿色彩色调值高的衣服决一胜负	10
运动会中“红组强于白组”的原因	13
将红色的照明灯变成蓝色能减少犯罪率	16
在高速公路隧道中用橙色灯光能缓解堵车	20
“白色的车”很少出事故的原因	25
迷彩色——“颜色多”就看不见	29
你一定要知道的互补色	33
如何更为明智地利用“蓝色的减肥效果”	37

目 录

第二章 “赚钱的颜色”与“亏损的颜色”

提高工作效率的灰色	44
昂贵的商品为何经常是黑色	48
价格标签颜色的秘密	52
“赚钱”还是“亏损”由颜色决定	55
“经典色”红色的运用	60

第三章 生意的成败取决于“颜色”

不要在有“蓝色墙壁的房间”中开会	66
红色墙壁为什么能提高餐厅回头率	70
为何“7-11”的招牌令人印象深刻	73

目 录

引人注目的商品“颜色顺序不同”	78
“甩掉颜色引人注目”的技巧	82
为何药店往往“灯光明亮”	86
蓝色面积过大会带来压力	89
提高病愈能力的“中间色效果”	93
提升或降低顾客消费水平的颜色	97
不同地区的人对颜色感觉不同	102
这样排列原色与纯色的商品会畅销	108
店铺装修要处理好配色	112
塑造广告效果图一样的亮眼店铺	116
楼梯台阶的色彩妙用	120

目 录

让卷闸门告别灰色	124
----------	-----

看到“自然色”后人们总会收紧钱包	128
------------------	-----

第四章 影响大脑的颜色，对心有效用的颜色

“米色”与“米黄色”对大脑有益	134
-----------------	-----

在记事本中用不同颜色标注工作	138
----------------	-----

从“颜色排列方式”看工作能力	142
----------------	-----

不景气时彩色衬衫畅销的原因	145
---------------	-----

西装颜色看求职学生的心理变化	150
----------------	-----

有一种灯光“能使人注意力集中”	154
-----------------	-----

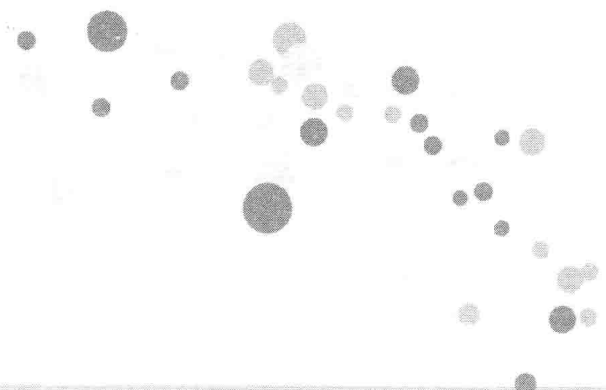
让人神清气爽的卧室窗帘颜色	157
关注上司颜色喜好的人总能把工作做好	160
能防止忘事儿的奇妙颜色	163
店铺的颜色及灯光运用有诀窍	167

第五章 你不知道的“颜色的巨大功效”

为什么彩虹的颜色在美国是六色	174
为什么日本将绿色信号灯称为“青信号”	178
为什么“男厕是蓝色，女厕是红色”	181
为何没有中间色的国旗	185

目 录

和中国人友好交往要妙用红色	188
英国绿到底有哪些不同	191
相同的红色不同地方看起来不一样	195
有一种颜色“只有日本人看得见”	199
年龄决定颜色喜好	203
应对老龄时代，颜色大有玄机	207



工作能力强的人善于运用“颜色”

SHANGYONGSECAIXINLIXUE

——
第一章

红色，我们的心理原色

>>>

据说，完全失明的海伦·凯勒能够辨别颜色。

事实上，在海伦·凯勒的自传中有过类似的故事。

自传中非常有名的一个情节是，家庭教师安妮·莎莉文通过把水倒在凯勒手上的方法教会了她“water”这个单词。与此同时，自传中也写道，当莎莉文将蓝光照在她手上教

她说“blue”，然后将红光照在她手上教她说“red”时，凯勒辨识出了两种颜色的差别。

奇怪的是，眼睛看不见的人怎么可能辨别色彩呢？

对我们来说，这或许是不可能的事。但同时失去视觉与听觉的海伦·凯勒也许正独具这样敏锐的皮肤感觉。因此，她才能用皮肤感受到不同色彩的不同性质。

光与红外线、紫外线、X光、电波一样，都是电磁波的一种。

反过来说，电磁波中肉眼可见的只有从紫到红的光，而其余的都是不可见光。

可见光中波长最长的电磁波是红光，比红光波长更长的就是红外线。我们生活中常用的红外线烤火炉证明，波长较长的电磁波能从内部给予物体温度。

我们这样的普通人都能因红外线烤火炉散