

心理学 玩×的 小技巧



マンガでわかる心理学

日本木瓜制造◎著

郭勇◎译



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



博翔天语
CS-BOOKY

心理学 玩×的 小技巧



マンガでわかる心理学

日本木瓜制造 著 郭勇 译



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



博集天卷
CS-BOOKY

图书在版编目(CIP)数据

心理学玩的小技巧 / 日本木瓜制造著; 郭勇译.

— 长沙: 湖南文艺出版社, 2014.12

ISBN 978-7-5404-7019-7

I. ①心… II. ①日… ②郭… III. ①心理学—通俗读物

IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 269175 号

著作权合同登记号: 18-2014-088

©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

MANGA DE WAKARU SHINRIGAKU © 2008 by Pawpaw Poroduction
Original Japanese edition published by SB Creative Corp.
Simplified Chinese Character rights arranged with SB Creative Corp.,
through Owls Agency Inc. and Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

心理学玩的小技巧

作 者: 日本木瓜制造

译 者: 郭 勇

出 版 人: 刘清华

责任编辑: 薛 健 刘诗哲

监 制: 蔡明菲 潘 良

策划编辑: 李彩萍

封面设计: 姚姚设计工作室

版式设计: 张丽娜

版权支持: 文赛峰

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

印 刷: 北京缤索印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

字 数: 165 千字

印 张: 6.5

版 次: 2014 年 12 月第 1 版

印 次: 2014 年 12 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5404-7019-7

定 价: 34.80 元

(若有质量问题, 请致电质量监督电话: 010-84409925)

前言

走进书店，在心理学书籍的书架前，您会发现有关心理学的书种类繁多。这可让有心研究心理学的读者犯了难。选择一本适合自己的心理学读物可真是不容易。内容太简单吧，读起来不解渴，总有意犹未尽的感觉；内容太难吧，又不好理解，读着读着就失去了兴趣。对于读者来说，浅显易懂固然重要，但是如果内容过于简单，则学不到实在的知识。其实，只要表现方法运用得当，难以理解的理论知识也不会显得枯燥乏味。

抱着这样的想法，我努力为大家编写了一本“既浅显易懂，又富有内涵”的心理学读物。本书以心理学的基本理论为中心，辅以众多心理学家的研究结果和最新的报告数据，可以说是一本“心理学入门读物”。读了本书后，希望您能对心理活动和行为产生兴趣。您既可以先看漫画再读解说，也可以读过解说之后再看漫画。书中漫画的内容，有时会离题万里，目的就是为了让博您一笑。只要您感到有趣，对它的记忆就会尤为深刻。

接下来，我简单为大家介绍一下本书的读法。基本上来说，从哪一章节读起都无所谓。为了帮您巩固心理学的基础知识，我为您准备了“序章”。在序章中，对心理学的概况、历史、种类等进行了一个简单的概括。如果您已经掌握了这些知识，可以略过去读其他章节。如果您第一次接触心理学，最好花点时间读一下序章。

第一章介绍的是深层心理学和性格心理学。其中，对梦形成的原理和种类进行了解析，对发怒、哭泣等行为的意义做了解释，还对人类的深层心理进行

了初步的探讨。希望通过这一章的讲解，能帮您正确认识自己的内心，并激发您进一步认识自己的兴趣。

第二章讲的是社会心理学，主要介绍人在社会中所采取的各种行为与心理之间的联系。比如，眼看别人遇到困难却不去帮忙的心理，看到有人排队自己也想加入其中的心理等，并通过这些实例研究人在社会中的行为。

第三章介绍的是恋爱心理学。人为什么要恋爱？怎样做才能让对方感觉到自己的好意？如何经营感情，才能使夫妻恩爱、家庭幸福美满呢？

第四章介绍的是认知心理学，主要讲我们平时所见、所闻和记忆中人的行为，以及有趣的心理效果。在这一章中，我省略了晦涩难懂的专业术语解说，尽量用风趣幽默的语言进行讲解。

第五章则是一个大杂烩，介绍了各种各样的心理学，比如音乐心理学、运动心理学等。本章将通过诸多趣闻逸事，为您生动地介绍不同门类的心理学。

第六章是心理学的应用篇。我将设定各种实际情况，帮您分析在各种不同情况下应该运用哪种心理学及其心理效果。

也就是说，读过本书后，您就可以做到“知己”（第一章）→“知彼”（第二章）→“理解恋爱的本质”（第三章）→“理解眼睛、耳朵等的工作原理”（第四章）→“理解各种各样的心理效果”（第五章）→“将心理学应用于实践”（第六章）。本书的章节设置，刚好是研究、学习、应用心理学的一个完整流程。

我本人研究的专业是色彩心理学，所以本书中很多地方都是从色彩心理学的角度来分析的。这是其他心理学书籍中没有的，希望能给您带来不一样的新鲜感。此外，为了提高内容的准确性和可信度，我还专门向心理医生寻求了诸

多专业意见。

再者，在本书的封面和内文的漫画中出现了很多猴子。乍看上去，也许您会觉得奇怪，怀疑这本书的严肃性。其实不然，我是想通过猴子们的滑稽表演，帮您更轻松地理解深奥的心理学知识，这样您就不会感觉乏味了。

掌握一定的心理学知识，可以使您与别人的交往变得顺利。也许，您还能由此成为游刃有余的社交高手呢。不仅如此，您还会发现以前未曾了解的真实自我，从而进行自我启发。总之，心理学是一门非常有趣又实用的学问。

和之前的《每天懂一点色彩心理学》一样，这本书的漫画、插图中，依然会有头戴花朵的猴子登场表演，它们头顶花朵的颜色和形状能代表当时的感情和情绪。我把它们称为“样本猴”，它是日本猴的亚种。作为稀有物种，“样本猴”的行为方式与我们人类非常接近。所以，我在这本书里请它们来帮忙做实验并进行讲解。

木瓜制造 / 原田玲仁

序 章 | 什么是心理学

先来介绍点心理学的背景知识！

罗密欧与朱丽叶效应 /2

泰坦尼克效应 /4

视觉并不可靠吗 /6

什么是心理学 /8

心理学的历史 /10

心理学的种类 /14

第一章 | 不曾了解的真实自我

(深层心理学与性格心理学篇)

周公很忙，解梦看这里。血型性格准吗？不过是图方便而已。

梦，让您发现真实的自我 /18

何谓性格 /36

A 型血的人都一丝不苟吗 /38

相信性格判断的心理 / 巴纳姆效应 /42

根据笔迹分析自己的性格 /44

了解自我的测验 / “我……” /46

自己所不知道的 / 约哈利窗 /48

人为什么会笑 /50

人为什么会愤怒 /52

为什么痛哭过后心里会觉得畅快 /54

没有长性的心理原因 /56

自我辩解的“豪华阵容” /58

第二章 乘电梯的时候，人为什么总是往上看

(社会心理学篇)

私人空间、同调行为、光环效应、餐桌技巧……

了解行为背后的动机!

乘电梯的时候，人为什么总是往上看 /62

大家都喜欢坐靠边的座椅 /64

日本关东人喜欢排队 /66

人为什么要“赶时髦” /68

见到有困难的人，不愿出手相救的心理原因 /70

喜欢站在胜利者一方的心理原因 /72

外表漂亮好处多多 /74

角色可以改变一个人 /76

看演唱会的时候，观众为什么会跟着唱 /78

电子邮件内容与自己性格不一致的人们 /80

为什么政治家喜欢日式餐厅 /82

第三章 为什么酒吧都很昏暗

(恋爱心理学篇)

爱情是被激素冲昏头脑的结果吗? 其实，爱情也是一门科学。

喜欢一个人，需要理由吗 /86

吊桥上产生的爱情 /92

“一见钟情”的心理原因 /94

拉近心理距离的方法 /96

第一印象非常重要 /98

接触越多越喜欢对方 /100

恋爱达人的秘诀 /102

为什么酒吧都很昏暗 /104

为什么高级宾馆的酒吧都设在最高层 /106
恋爱的 SVR 理论 /108
为什么女人特别在意“59”这个数字 /110

第四章 知觉与记忆的不可思议性

(认知心理学篇)

眼睛和耳朵可信吗? 看看它们是怎么工作的!

什么是认知心理学 /114
感觉机能的工作与特征 /116
人的眼睛为什么能适应黑暗 /118
使人困惑的斯特鲁普效应 /120
大小的恒定性 /122
眼睛的错觉——“错视” /124
视觉、听觉、味觉的错觉 /134
人怎么能分辨出那么多张脸 /136
什么是鸡尾酒会效应 /138
记忆的原理 /140
如何锻炼记忆力 /142
为什么人对婴幼儿时期的事情没有记忆 /144

第五章 各种各样的心理学

(产业、发展、犯罪、色彩心理学等)

心理学的大杂烩, 专拣逸闻趣事让你笑着读完!

产业心理学 /148
发展心理学 /150
犯罪心理学 /152
色彩心理学 /156

运动心理学 /160

音乐心理学 /162

第六章 方便实用的心理学

(心理学应用篇)

与老板斗、与同事斗、与夫斗、与妻斗，掌握心理学后都其乐无穷！

办公室实用心理学 /166

家庭实用心理学 /182

识破丈夫谎言的方法 /188

夫妻之间防止吵架的技巧 /190

后 记

序章

什么是心理学



正式讲解心理学之前，我们先来看几个案例。序章中将为大家简单阐述恋爱的心理效果、心理学的概论和历史等知识。了解了心理学的背景知识，我们会对它更加感兴趣。



罗密欧与朱丽叶效应

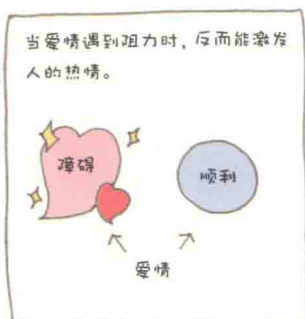
~当恋爱遇到阻力，反而会激发人的热情~

首先，我要为大家介绍人类有趣的行为和心理。其中，特别要提到恋爱，恋爱可以引发很多不可思议的心理效应。比如，相恋的男女，当遇到外界的阻力时，反而会促成他们的姻缘。一般情况下，我们都认为门当户对、没有任何阻力、受到周围人祝福的爱情才会发展得比较顺利。实际上，越是受到外界的阻力，比如双方父母的强烈反对，越能加深恋人之间的感情。在电视剧中，我们经常看到这样的情节：当有他人追求自己的恋爱对象，即出现情敌时，自己对恋爱对象的感情会变得更加强烈。在心理学上，这种现象被称为“罗密欧与朱丽叶效应”。

《罗密欧与朱丽叶》是莎士比亚的一部戏剧。故事发生在十四世纪意大利的两个积怨很深、相互争斗的家族之间。两个家族的独生子和独生女——罗密欧与朱丽叶相恋了，他们的爱情受到多方阻挠，但两个年轻人决心冲破重重障碍，将忠贞的爱情轰轰烈烈地进行到底。双方的家人越是反对，两个人的心就贴得越紧。

当彼此相爱的两个人遇到障碍、不得不分手时，人会产生一种“不协和感”（不快感）。此时，要消除这种“不协和感”的心理效应就开始起作用。由于人的心理无法改变外界障碍的现状，于是就会加深感情以逾越障碍。此外，人们还会产生错觉，误把战胜困难的力量当作爱情的力量，把逾越障碍的成就感转换为恋爱的感情。

很多为了躲避家人反对而私奔的情侣，在别人眼中，他们演绎的是“轰轰烈烈的爱情”，但出人意料的是，这样成就的婚姻很多最终都走向了离婚。受外界阻力而激发升温的爱情，往往经受不住悲伤的考验。两个人一旦遇到挫折，爱情就容易产生裂痕。





泰坦尼克效应

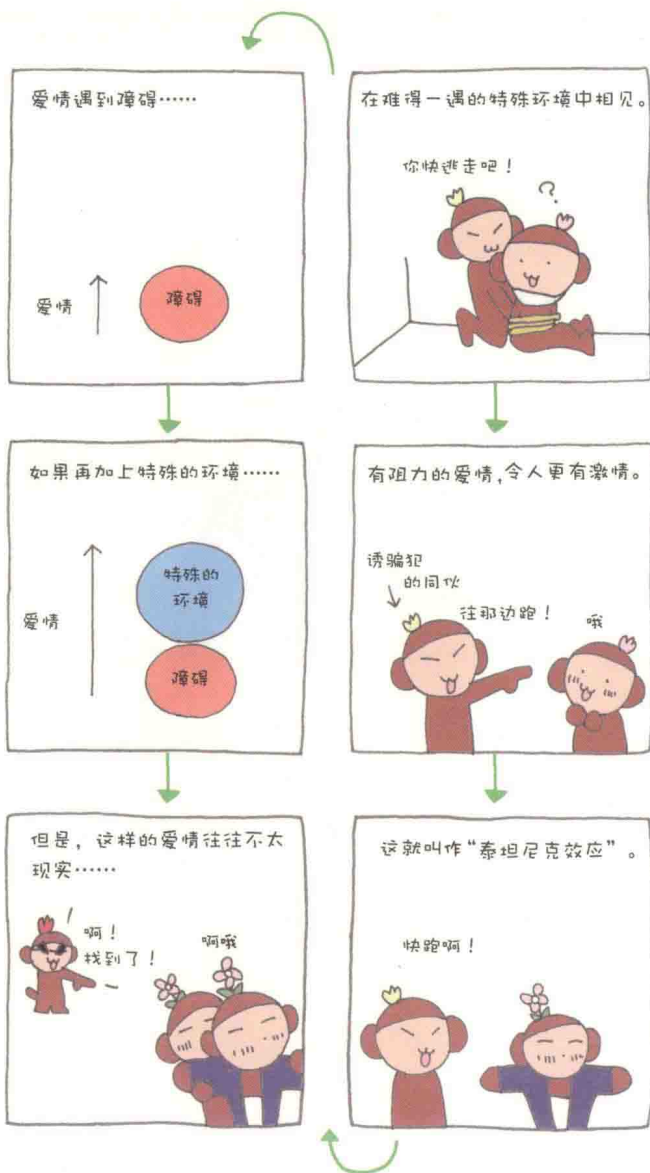
~ 罗密欧与朱丽叶效应如果再加上特殊状况，效果会更强 ~

我想大家都看过电影《泰坦尼克号》，其中的男女主角杰克和露丝就是冲破障碍彼此相恋的情侣。杰克是一个心怀梦想的穷小子，他想成为一名画家，而露丝是上流社会家庭的千金小姐。露丝有保守的父母和资本家子弟的未婚夫，这都成为她与杰克交往的障碍。在这部电影作品中，“罗密欧与朱丽叶效应”是主题，但除了前面提到的阻挠爱情的障碍之外，还有一个重要因素不能忽视，那就是特定的环境——船上，我们将其称为“泰坦尼克效应”。

假设您和朋友一同去人迹罕至的亚马孙腹地旅行，偶然遇到了一位让您心动的女性。您对这位女性可谓一见钟情，但同时您也发现，朋友也喜欢上了这位女性。你们邀请这位女性同行。在和这位女性接触的一天时间里，您感觉时间过得很慢，每一秒都很难耐。那是因为您陷入了左右为难的境地。友情固然重要，但萌发的爱意又无法抑制，该怎么办呢？

上述情况就是恋爱中典型的“泰坦尼克效应”。如果继续发展下去，您可能陷入友情与爱情的双重危机之中。

此外，《泰坦尼克号》中的露丝，并没有像朱丽叶那样为追随爱人选择自杀。露丝受到杰克的感化，选择坚强地生活下去。与悲剧结局的《罗密欧与朱丽叶》不同，《泰坦尼克号》中的露丝被塑造成了一个坚强女性的形象。这部影片虽然使用了“泰坦尼克效应”的背景，但表达的是积极面对爱情、勇敢生活下去的愿望。





视觉并不可靠吗

~ 人的心理会干扰视觉的正常工作 ~

俗话说“耳听为虚，眼见为实”，人们感知到的很多信息都是通过视觉获得的。据统计，在五官中，视觉获得的信息占 80% 以上。可遗憾的是，视觉获得的信息并不可靠。请您看下面的图，只看 2 秒钟，然后接着往下读。



图中画的是在餐厅中，因在食物中发现虫子而怒不可遏的顾客和不停道歉的服务生。接下来，我问您一个问题。图中有一个人手里拿着刀子，请问是哪个人？（请不要再去查看图，凭记忆回答。）

如果看得不仔细，大多数人会认为穿紫色衬衫或红色衬衫的客人手里拿着刀。那么，请再看一看前一页的图。原来刀子在服务生手中，两位客人都没有拿刀。（能正确回答这个问题的人，具有敏锐的洞察力。如果您的回答是“后面的猴子”，说明您想得太多了，哈哈！）

为什么大多数人会回答是客人手里拿着刀呢？那是因为这个情景发生在餐厅里，常识告诉我们，客人用餐才会拿餐刀。此外，还有的朋友观察到两位客人的面相比较凶悍，可能与黑社会有关，所以先入为主地认为他们手里拿着刀。这个测验说明固定观念和常识等因素甚至可以左右人们视觉的记忆。

在现实生活中，警察在进行犯罪调查时需要询问目击者，但目击者的叙述有时也会受到先入为主的观念的影响。有人认为自己看到的人与凶犯非常相似，也许他并没有看清那个人手里拿着什么，却会认定他手里拿的是凶器。因此，有些证人的证词反而会将会案件调查引入歧途。这也说明人是可以通过想象来制造印象的。

