

—实用性最强的速读原创图文书—

漫话心理学

最简单易懂的 心理常识



凤凰动漫 王楠 孙美荣 周缙 编著

从情绪、爱情、职场和人际关系等角度，寻找大量常见的心理规律。



最具“故事性”、最具“

“国产”指导书

本书就是这样一本针对老百姓需求而作的书！

通过四格漫画进行演绎和诠释，轻松、愉快，力求在简短的篇幅中讲清心理现象，自然地把心理常识呈现在读者面前。

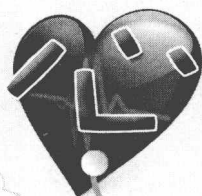
99个心理常识：解析心理现象，指导人们掌握心理规律。

188幅四格漫画：轻松解读心理现象本质，快速顺利解开心理魔方。

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

漫话心理学

最简单易懂的 心理常识



凤凰动漫 王楠 孙美荣 周缎 编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

对于有些人来说,人的“心理”是一个被搅得异常混乱的魔方,左看右看都无法入手。为了让读者读懂常见的心理现象,本书从心理学中最基本、最细微的方面入手,从情绪、爱情、职场、人际等角度出发,找出大量常见的心理规律,并采用轻松、自然的方式呈现在读者面前。

本书包含情绪、成功、生活、爱情、社交、职场、销售、处事、色彩、健康等 10 个方面的心理学内容,全面地帮助读者排除各种心理学疑问。本书采用图文结合的形式,让读者轻松地看到各种心理现象的本质,并找到能够顺利解开这个魔方的那一面。

本书中的心理学,与哲学无关,与逻辑学无关,与玄学无关,仅与你的生活有关。

图书在版编目(CIP)数据

漫话心理学:最简单易懂的心理常识 / 王楠, 孙美荣,
周缎编著. —北京:中国铁道出版社, 2011. 4
ISBN 978-7-113-12511-0

I. ①漫… II. ①王… ②孙… ③周… III. ①心理学—
通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 010279 号

书 名: 漫话心理学: 最简单易懂的心理常识

作 者: 凤凰动漫 王楠 孙美荣 周缎 编著

责任编辑: 苏茜

特邀编辑: 王惠

封面设计: 张丽

责任印制: 李佳

出版发行: 中国铁道出版社(北京市宣武区右安门西街8号 邮政编码: 100054)

印 刷: 三河市华丰印刷厂

版 次: 2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷

开 本: 880mm×1230mm 1/24 印张: 9.335 字数: 121千

印 数: 6 000册

书 号: ISBN 978-7-113-12511-0

定 价: 32.00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,请与本社发行部联系调换。

中国有句俗语，叫“人心难测”。不管是初入社会的有志青年，还是满头银发的耄耋老人，都难免会有此感慨。

可是，真正的心理学者并不这样认为，因为几乎所有的心理动态都能通过细微的表情变化和不经意的肢体动作体现出来。例如，人在说谎时会显得格外认真，甚至会表现得“目不转睛”；紧张的人即使再表现得无所事事，也很难让冰冷的手变得温暖。“人心”即使再伪装，也免不了会有疏漏。可见，探究“人心”并非难事，只是需要多些细心罢了。

心理学在生活中到底有什么用

举个小例子，小王在聚会中喜欢上一个女孩，他在她面前千方百计地献殷勤，但对方不但不领情，还对其他人说小王是个花心的人。之后，无论小王怎么努力，似乎都没有办法改变她对他的印象。

其实，如果小王知道心理学中的“刻板印象”，他就不会这么徒劳下去了。因为，女孩心里对小王已经形成刻板印象，认定他最初的甜言蜜语是“花心”的表现，即使后来他表现得再真诚，女孩也会把他的真诚放在“花心”的框架中来理解，而他的努力也只能是竹篮打水一场空。

除了刻板印象，心理学中还有很多有趣的规律。例如：当我们不能理解人的冷漠时，可以考虑是否有“责任扩散效应”在作祟；当素来和蔼的人突然变得尖酸刻薄时，可以想想是否因为“酸葡萄”心理的影响；当素来喜欢穿亮色系的领导突然穿暗色衣服出现在办公室里，要小心千万别做错事情而惹怒她，因为她的衣服颜色可能就暗示她的心情。

了解这些规律不仅能帮你看穿别人的心，更重要的是可以让你更好地了解自己。人生会遭遇各种令人痛苦的疑惑，其中大半不是因为他人，而是因为不

知道自己在想什么。了解自己的心理动态，随时知道自己想要什么，才不至于因为太过糊涂而陷入迷茫。

本书内容和写作目的

本书从生活、工作和爱情等各方面入手，深入分析常见的心理效应和心理规律，希望为读者拨开眼前的重重迷雾，让“人心”变得不再玄之又玄，而是简单有趣。

本书声明

本书在编纂的过程中获得中国铁道出版社的大力支持，编者在此向相关工作人员表达真挚的谢意。此外，本书中的案例均为化名，请勿对号入座。

写作团队

本书主要由凤凰动漫、王楠、孙美荣、周缎编著，其他参与编写的人员有何晴、杨辉丽、魏卿、张琳、王利平、陶籽木、刘丹、黄靖、程秋平、马冬莹、杨艳伟、吴锦全、曾海霞、何涛、卢娜、陈慧、黄帝蓉等。

编者

2010年12月

第 1 章 情绪心理学——做自己情绪的主人

喜怒哀乐等情绪如同呼吸一样，无时无刻不伴随在人的身边。情绪不是单纯的身体附属品，它有时更像是一个颐指气使的女王，会引导着人们做一些理智或不理智的事。把握好自己的情绪，也许就把握了自己的人生。

- | | |
|------------------------------|----|
| 1.1 管理好情绪是做好事情的根本 | 2 |
| 1.2 情绪周期定律 | 4 |
| 1.3 超限效应：把握好人生的“度” | 6 |
| 1.4 海格力斯效应：放下你的仇恨生活会更好 | 8 |
| 1.5 杜利奥定律：热情让你的人生更灿烂 | 10 |
| 1.6 应激心理：适度的紧张状态更加有利 | 12 |
| 1.7 韦奇定律：时刻坚持希望和信念 | 14 |
| 1.8 用感恩的心控制自己的负面情绪 | 16 |
| 1.9 测一测你抑郁吗 | 18 |

第 2 章 成功心理学——好心态是成功的基石

“成功”是每个人都希望获取的人生成就，它就像伊甸园里那些美丽而诱人的苹果，总是吸引着人们不顾一切地得到它。但是成功的人终归是少数，上帝青睐的一定是那些有方法、有能力，而且能够用自己的成功造福于人类的人。因此，成功虽没有捷径，但是有法则，而掌握这些法则就是成功的前提。

- | | |
|-----------------------------|----|
| 2.1 巴纳姆效应：客观正确地看待自己 | 20 |
| 2.2 霍桑效应：自己是成功的决定因素 | 22 |
| 2.3 皮格马利翁效应：真诚地投入就是收获 | 24 |
| 2.4 蘑菇定律：学会在阴暗里更快地成长 | 26 |
| 2.5 青蛙法则：学会面对挫折 | 28 |
| 2.6 跳蚤效应：挖掘自身无限的潜能 | 30 |

2.7 登门槛效应：循序渐进是成功的捷径	32
2.8 注意力作用：专注会带来强大的力量	34
2.9 卡贝定理：适当的放弃是突破的关键	36
2.10 成功人士的秘密法则	38
2.11 追随奥普拉的成功	40

第3章 生活心理学——使生活开心快乐的法宝

人们生活快乐与否直接取决于其生活态度，了解生活中自己与他人的心理，可以让生活变得更加简单，容易调整。例如：“破窗理论”告诉我们，防微杜渐可以更快地解决问题，营造良好的生活环境；布里丹毛驴效应告诉我们，面临抉择的时候，不要举棋不定。因为很多情况下，机会稍纵即逝，过多的思考只会导致错失良机。

3.1 破窗理论：防微杜渐是解决问题的捷径	42
3.2 完美定律：完美是理想，不是现实	44
3.3 平常心：平平淡淡才是真正的生活	46
3.4 布里丹毛驴效应：犹豫不决会带来隐患	48
3.5 酸葡萄效应：生活中难免有失落的时候	50
3.6 手表定律：太多的选择会迷失自己	52
3.7 酒与污水定律：不要和污水有任何瓜葛	54
3.8 齐加尼克效应：今日事今日毕带来的欢乐	56
3.9 测一测你是不是完美主义者	58

第4章 爱情心理学——真爱伴你一生

人在“吃、喝、拉、撒、睡”等生理需要之外，最重要的莫过于安全需要。在青年阶段以后，安全感主要来源于爱人。在与爱人交往的过程中，只要安全感获得满足，我们会忽略所有的不快。

4.1 首因效应：给他或她展示良好的形象	60
4.2 美即好效应：初次交往不能仅靠外表判断	62

4.3 罗密欧与朱丽叶效应：越禁止的越想尝试	64
4.4 互补定律：构建有新鲜感的生活	66
4.5 相似定律：形成夫妻间的和谐	68
4.6 幸福递减定律：为什么会有七年之痒	70
4.7 厚脸皮定律：厚脸皮消极和积极的效果	72
4.8 情绪效应：夫妻之间的情绪最微妙	74
4.9 近因效应：距离你最近的人会左右你的生活	76
4.10 爱是所有心理定律无法替代的终极技巧	78
4.11 宽容是爱情保鲜术	80

第5章 社交心理学——事事圆通的办事技巧

在人际交往中，我们会遇到各种各样的情况。要做到很好地处理人际关系，做到事事圆通，就要了解一些社交心理学常识。例如，南风效应告诉我们：人与人交往，当面对矛盾时要心平气和地好好交谈，用爱心暖化两人间的冰雪；换位思考告诉我们：它是处理人际关系的好方法，让我们客观公正地看清问题，让我们更加宽容地对待他人，让我们和谐快乐地一起生活。

5.1 亲和效应：像磁铁一样吸引别人	82
5.2 刺猬效应：保持适当的距离可以避免大家受到伤害	84
5.3 南风效应：用你的爱心暖化冰雪	86
5.4 换位思考：从他人的角度看问题会更清晰	88
5.5 包容原理：像海一样宽大，像天一样高远	90
5.6 勇气定律：狭路相逢勇者胜	92
5.7 刻板效应：多彩的世界不需要一成不变	94
5.8 彼得原理：适合某个位置的人不一定适合其他位置	96
5.9 德西效应：给你好处反而会影响你的积极性	98
5.10 测一测你的社交能力	100

第6章 职场心理学——成就人生的心理策略

职场就像丛林，其中存在各种各样的生存规则。人们要想更好地成就人生，就要了解其中的规则，并且合理利用。这些规则或多或少映射在职场心理上，所以了解和掌握职场心理学就必不可少了。

- 6.1 马太效应：强者更强的职场定律 104
- 6.2 热炉效应：千万不要触犯公司的制度 106
- 6.3 九型人格：学会区别不同的人 108
- 6.4 勇于表现：把握住机会的关键 110
- 6.5 权威效应：让自己成为领袖和榜样 112
- 6.6 标签效应：给自己一个心理定位 114
- 6.7 竞争心理：激励下属的绝妙方法 116
- 6.8 马蝇效应：让竞争对手时刻提醒你 118
- 6.9 蔡戈尼效应：过分忙碌让人丢失幸福 120
- 6.10 瓦伦达心态：过分重视带来的心理失衡 122
- 6.11 三个和尚法则：人多导致的巨大内耗 124
- 6.12 比尔·盖茨的自尊论 126

第7章 销售心理学——直指人心的销售方法

销售是一项直接与人打交道的工作，了解人心是前提。与其说销售靠的是人与人的沟通，不如说靠的是对人心的了解。只有那些把握住微妙的心理学原理的人才能在销售中获得最大的利益。而反过来说，顾客也可以通过销售心理学来维护自己的利益。

- 7.1 布利斯定律：设立销售目标和计划 128
- 7.2 投其所好：沿着顾客的思路走 130
- 7.3 从众心理：制造产品畅销的姿态 132
- 7.4 异性效应：让性别成为优势 134
- 7.5 心理暗示效应：让顾客产生先入为主的想法 136
- 7.6 特里法则：小小的损失会让你收获更多 138

- 7.7 奥卡姆剃刀定律：被清洗后干净的孩子 140
- 7.8 瓶颈效应：制造一个难以突破的瓶颈 142
- 7.9 拆屋效应：漫天要价与心理预期 144
- 7.10 销售是打心理战 146

第8章 处事心理学——让人变聪明的处事策略

生活中，人们不得不面临各种各样的事件，以何种态度对待这些事件，以何种办法处理这些事件，反映着人们的处事观点和能力。实际上，积极而负责任地对待自己的人生是最佳的处世之道。

- 8.1 羊群效应：随大流究竟好不好 148
- 8.2 光环效应，全面正确地认识自己 150
- 8.3 毛毛虫效应：不要被事物束缚住思路 152
- 8.4 攀比效应：人比人气死人吗 154
- 8.5 鸟笼效应：挖好坑等你进 156
- 8.6 责任扩散效应：搭救落水者的“群体冷漠”现象 158
- 8.7 从众效应：为什么我们会一拥而上 160
- 8.8 鲑鱼效应：盲目地跟从会导致你的失败 162
- 8.9 共生效应：走进“群体”才能获得成功 164
- 8.10 250定律：树立敌人其实很简单 166
- 8.11 从鲁迅看“出世”和“入世”之道 168

第9章 色彩心理学——五彩缤纷的心理世界

色彩对于人的影响要比我们想象的大得多，它能影响我们对这个世界的感知。虽然听起来很奇怪，但是不同的颜色的确能让人产生不同的心理。绿色能让人变得平静，甚至会让人不去介意时间的流逝。在绿色的房间里，即使只是静静地等人，也不会感觉时间的存在；红色则会让人兴奋，让人变得愈加急躁。如果被一团红色包围，即使是稍作停留，我们也会感觉时间过得太慢。

- 9.1 色彩使时间变快或者变慢 170

9.2 颜色的识别性	172
9.3 孩子与色彩心理学	174
9.4 犯罪与色彩心理学	176
9.5 企业与色彩心理学	178
9.6 面试与色彩心理学	180
9.7 通过色彩看性格	182
9.8 服装颜色给人的影响	184
9.9 日常生活中的色彩心理学	186
9.10 五色看人	188

第 10 章 健康心理学——心头好，病就少

内科大夫经常提醒我们“病从口入”，但心理科的大夫则会告诉大家“病由心生”。“心情”就像是一根导火索。当你的“心情”不稳定时，它会顺带着扰乱你的各种生理系统。如果你的“心情”经常性的不稳定，那这些系统就要跟着长期“紊乱”，于是“病”就可以趁虚而入。值得一提的是，无论是“好心情”还是“坏心情”都可以影响人的健康，心态平和才是最重要的。

10.1 病由心生	190
10.2 心理问题和疾病	192
10.3 摆脱网瘾的纠缠	194
10.4 遇事不钻牛角尖	196
10.5 生气是拿别人的错误来惩罚自己	198
10.6 幽默是人生的一剂良药	200
10.7 远离让你不快乐的人	202
10.8 学会哭泣	204
10.9 猜疑会丢掉自己的健康	206
10.10 好心情是一剂良药	208
10.11 给幸福打分	210

到!

李大嘴。



第1章 >>>>

情绪心理学——做自己情绪的主人

漫话心理学..

最简单易懂的心理常识

本章内容:

管理好情绪是做好事情的根本

情绪周期定律

超限效应: 把握好人生的“度”

海格力斯效应: 放下你的仇恨生活会更好

杜利奥定律: 热情让你的人生更灿烂

应激心理: 适度的紧张状态更加有利

韦奇定律: 时刻坚持希望和信念

用感恩的心控制自己的负面情绪

测一测你抑郁吗

这是在看什么呢?

我也不是很清楚。



1.1 管理好情绪是做好事情的根本

心理学认为：情绪是指伴随着认知和意识过程所产生的对外界刺激的主观体验和感受，以及附带的一系列生理反应。对于健康的人来说，认知和意识过程如河流一般无休无止，因此，喜怒哀乐等情绪就会如呼吸一样，无时无刻不伴随在人的身边。而情绪又不单纯是身体的附属品，它有时更像是一个颐指气使的女王，会引导着人们做一些或理智或不理智的事。

琳达是一位化妆品销售员，她性格沉稳，做事很有分寸，从未与顾客发生过任何冲突，经理对她的表现很满意，决定在下个月提升她为部门经理。然而就在这个关键时刻，发生了一件让人不悦的事。

这天是周末，琳达所在的化妆品柜台前人头攒动。但是上帝似乎与她开了一个玩笑，虽然顾客如此之多，从早上到中午的三个小时内，她却没有任何一件产品。那些总是问问题却并未表现出购买欲望的顾客让琳达很烦躁。

终于，当她第 N 次花费二十分钟的时间向某个客人介绍某种产品的功效，而对方最后还是选择不买时，她发怒了。她拉着这个客人的衣袖，摆出一副“你不买就不让你走”的架势。最后的结果可想而知：客人向商场投诉琳达，琳达不仅没有升职，还丢掉了工作。

琳达工作表现好是因为在与顾客交往时她能较好地控制自己的情绪表现，而她最终丢掉工作则是因为没能及时调节自己的情绪。

情绪就是这样，当它听你摆布时，你会心情舒畅地做好一切工作；但万一它不听使唤，造成的结果也是让人难以承受的。因此，管理好情绪才是做好一切工作的前提。简言之，情绪好，事情才能做好。把握好自己的情绪，也许就把握了自己的人生。

冲动会让你失去饭碗

我想我不得不离开公司了，我实在受不了



连你这么好的人老板都容不下，我实在看不下去。了，我去找他。

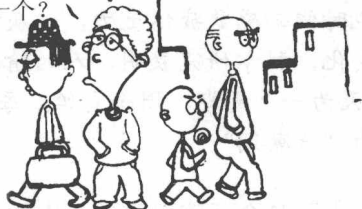


谢谢你！不过找他也无济于事了。



快乐不在于贫富而是心态

为什么快乐的人那么多，偏偏不能算我一个？



为什么我这么郁闷？



为什么你什么都没有还这么快乐？



我是一个很称职的乞丐，我为什么快乐？



1.2 情绪周期定律

人们常有这样的体验，在某个时间段总会感觉体力充沛，心情愉快；而在其他时候却感觉疲倦乏力，心灰意冷。这种情绪波动就如四季一样，也有周期性变化。科学研究表明，人的情绪周期与生俱来。从出生的那一天开始，一般28天为一个周期，周而复始。每个周期的前一半时间为“高潮期”，后一半时间为“低潮期”。

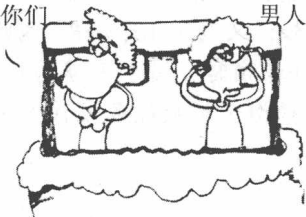
小聪是个活泼可爱的初中生，平时聪明伶俐，性格开朗，深得老师和同学们的欢心。可是每到月末，她就一整天郁郁寡欢，做什么事情都提不起精神，连平时最喜欢的体育课也不想上了。如果有谁惹了她，她会立刻大发雷霆，与平时的小聪判若两人。老师也想不通，这到底是怎么回事呢？

事实上，经常有人有这样的感觉，说不上是什么原因引起的，情绪在某个时间段会莫名其妙地变坏。和小聪一样，这些人或许只是受到了人类的“情绪周期”的影响。当个体处于情绪周期的高潮时，就会表现出强烈的生命活力，对人和蔼可亲，感情丰富，做事认真，容易接受别人的规劝，具有心旷神怡之感；若处于情绪周期低潮，则容易急躁和发脾气，易产生反抗情绪而喜怒无常，并且常感到孤独与寂寞。

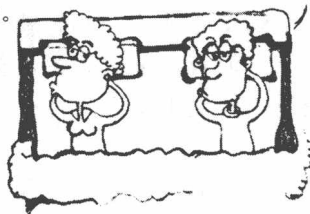
我们可以通过记录情绪的方式来大致掌握自己的情绪周期。例如，在日历上用自己熟悉的方式标出每天的心情，两三个月下来，就能较为清楚地了解自己的情绪周期。在情绪低落的日子，可以给自己安排一些休假或体育锻炼；而在情绪高潮时，则可以做一些重要且耗时的工作。这样不仅达到了工作休息两不误的目的，还可以有效地减少情绪波动所带来的负性体验，何乐而不为呢？

男人的情绪总是围绕着女人

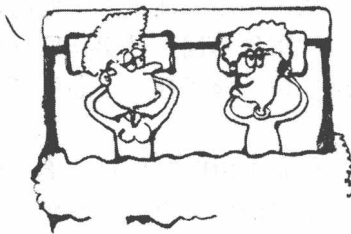
作为女人我们每个月有几天会情绪失控，
希望你们男人能理解。



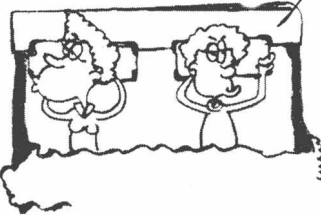
其实作为男人，我们也会周期性地情绪失控。



男人也有吗？是什么时候啊？



当我们的女人疯狂购物的时候。



有些事情并不是情绪的问题

听说女人的情绪就像大海的波浪，
起伏不定。



是的，我们的情绪会周期性地变化。



那么你现在说不喜欢我也只是
一个周期吧。



是的，不过我想这个周期会一直持续到你
从我眼前消失为止。



1.3 超限效应：把握好人生的“度”

马克·吐温去听牧师演讲时，起初感觉牧师讲得挺不错，打算捐款；10分钟后，牧师还没有讲完，他不耐烦了，决定只捐些零钱；又过了10分钟，牧师还没有讲完，他决定不捐了。在牧师终于结束演讲开始募捐时，过于气愤的马克·吐温不仅分文未捐，还从盘子里偷了2元钱。像这种由于刺激过多或作用时间过久而引起逆反心理的现象，就是“超限效应”。

周五下班后，同事提议一起去超市进行大采购，小刘想起家里的沐浴用品快用完了，便欣然答应了。在超市里刚要准备挑选时，一位促销员就拿着一种产品在他跟前不停地介绍。刚开始听她介绍时，他确实心动了，心想就买这款好了，但过了好几分钟，这位促销员还在不停地说，他有点不耐烦了，忽然不想买了。又过了几分钟，这位促销员还在不停地说，他受不了了，什么都不想买了，逃似地离开了这个商品区。

促销员那么努力地推销，为什么会弄巧成拙呢？其实只要明白心理学中的“超限效应”，这个问题就很好解决了。除了买东西这样的小事，在生活、工作以及学习中也会遇到不少类似的事情。例如，当孩子不用心而没有考好时，作为父母总会忍不住地一次、两次，甚至三次、四次重复对同一件事作同样的批评，使孩子从内疚不安到不耐烦甚至变成了反感，最后孩子被“逼急”了，还会出现“我偏要这样”的反抗心理和行为。

那么如何避免超限效应呢？最好的方式就是在做事情的时候要考虑、理解对方的感受，学会察言观色和适可而止。就像是适度的微笑能给人好感，而不停地笑就会让人觉得这个人有毛病了。