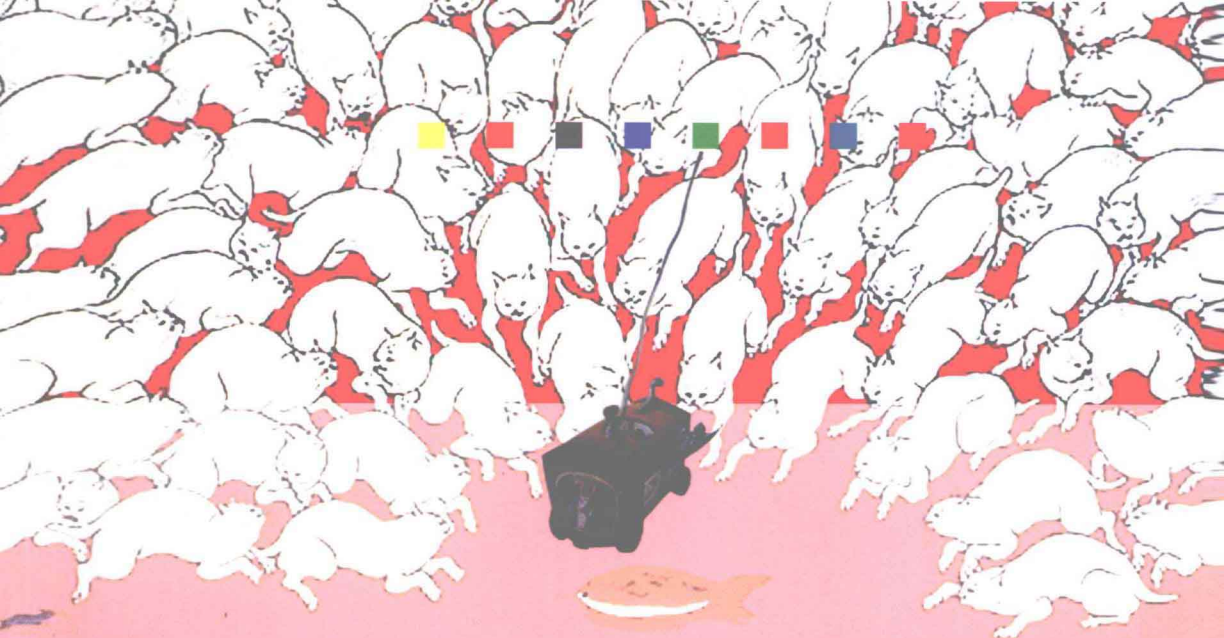




揭示人类复杂的内心，洞察微妙的心理规律

我最爱读的 图解心理学

爱读的心理学



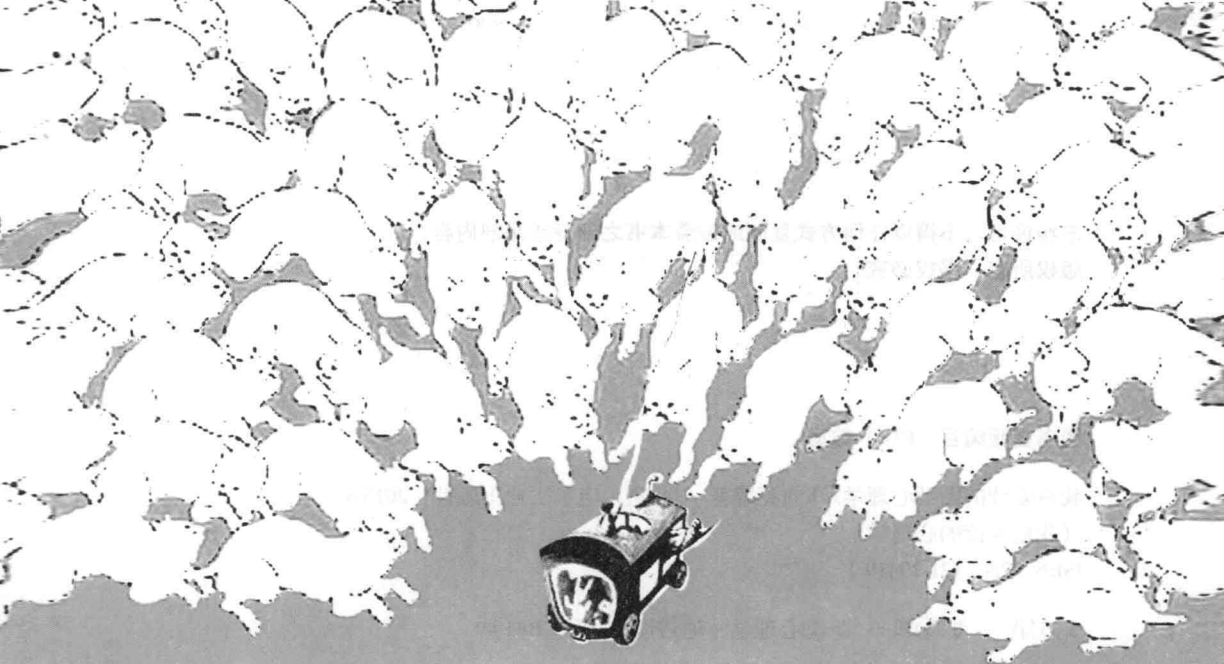
图文并茂 妙趣横生
内心世界 一窥究竟

将波谲云诡的心灵世界生动地呈现在你的面前

郑丽英
★
编著



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



☆我最爱读的心理学☆

我最爱读的 图解心理学



郑丽英
★
编著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

我最爱读的图解心理学/郑丽英编著. —北京：电子工业出版社，2013.8
（我最爱读的心理學）
ISBN 978-7-121-19419-1

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第005454号

责任编辑：刘 晓

特约编辑：易岳兵

文字编辑：郝喜娟 于军琴

印 刷：北京中振源印务有限公司

装 订：北京中振源印务有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱

邮编：100036

开 本：710×1000 1/16

印张：15

字数：260千字

印 次：2013年8月第1次印刷

定 价：29.80元

凡购买电子工业出版社图书有缺陷问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与
本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zltts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

前言

人的心理世界是丰富多彩的，它就像一个神奇的万花筒，把我们的现实生活映照得五彩缤纷、绚烂多彩。我们常说“境由心生”，生活中很多有趣的现象、奇怪的行为，其实都能从其背后寻找到心理根源。因为现实生活中人们的一切行为现象，其实都是其内心世界的外在表现。透过现象发现人们的心理秘密，可以给我们的各种疑问和迷惑一个合理的解释，让我们在发现心理的神奇作用的同时，也感受到心理世界的波谲云诡。

在我们身边，总会遇到一些奇怪的现象，比如：睁着眼睛说瞎话，只认衣衫不认人，关键时刻掉链子，假药也能治好病……这是怎样的心理作用造成的呢？

还有一些与日常的人际相处相关的事情，看似司空见惯、不足为奇，但是仔细琢磨就会发现不同寻常的奥妙，比如：“男女搭配，干活不累”，“夫妻相”，“人以群分，物以类聚”，“情人眼里出西施”，“英雄难过美人关”……这都是我们常挂在嘴边的话，但是你知道这样说的心理依据是什么吗？恐怕很多人只是知其然而不知其所以然。

此外，人们常常会感叹“人在江湖，身不由己”。因为在现实中，很多事情并不会总是按照我们的意愿去发展。有时候，我们越想要控制一切，反而越会让自己的心灵走火入魔，被生活控制。面对一些选择，我们犹豫了；面对一些情感，我们迷惑了。曾经自以为潇洒的你，这时会变得优柔寡断，拿得起却放不下；曾经自以为聪明的你，反而会轻易地失去判

断力，被别人蛊惑……

你的行为究竟受到了怎样的影响？你的心灵又受到了怎样的蒙蔽？不可否认，人有七情六欲，谁都有犯糊涂的时候，但是，事情过去之后，我们是否想过，自己为什么会受到心灵的错误引导而失去自我控制能力？我们该怎样做才能强大自己的内心，摒除一切蛊惑和诱导，保持内心的坚定和理智？这恐怕是学习心理学最实用的价值所在。

心理的世界波谲云诡，心理的影响无处不在，不论是生活中的自我迷失，还是情场中的意乱情迷；不管是去管理和改变生活，还是受到别人的影响，这一切都与心理有着密切的关系。

心理学就是揭示人们复杂内心的学问，它可以帮助我们更清晰地认识自己，更准确地把握自己的心理状态，从而实现积极的心理调整，保持良好的心理状态。同时，心理学也是一门充满智慧的学问。学习心理学，能够帮助我们解决生活中的一些问题，学习为人处世的智谋，有利于我们读懂他人的心思，搞好人际关系，避免受人蛊惑和上当受骗。这更加凸显出了心理学的实用性和现实意义。本书从现实生活出发，图文并茂、深入浅出地将有趣的心理学、神奇的心理学、多彩的心理学、实用的心理学综合地呈现在读者面前。只有了解色彩斑斓的心理世界，才能更好地认识和驾驭自己的心灵，从而做快乐的人、轻松的人、幸福的人。

目 录

第一章 五花八门的“怪现象”

——人们到底都是怎么了

大千世界，无奇不有。生活中每天都有很多有趣的、奇怪的事情发生，而从一些奇怪的生活现象的背后，我们可以窥见人们复杂而多彩的心灵世界。因为从每一种行为的背后，都可以挖掘出它产生的心理机制和思想根源。

1. 睁着眼睛说瞎话	2
2. 只认衣衫不认人	4
3. 只围观而不施救	6
4. 关键时候掉链子	8
5. 莫名其妙随大流	10
6. 对明天无比担忧	12
7. 心中容不下别人	14
8. “假药”也能治病	16
9. 被感染而行为失控	18
10. 骂人让人感觉很爽	20
11. 水可以洗去心中的罪恶	22

第二章 妙趣横生的“小秘密”

——生活琐事中包含的学问

衣食住行，吃喝玩乐，是发生在我们身边的小事，看似司空见惯，但是仔细琢磨却发现十分耐人寻味。通过分析，我们不仅可以从中学习到很多与心理相关的新鲜学问，同时也能悟出一些意味深长的道理。

- | | |
|----------------------|----|
| 1. 男女搭配，干活不累 | 26 |
| 2. 日有所思，夜有所梦 | 28 |
| 3. 起一个好名字至关重要 | 30 |
| 4. 说好英语怎么那么难 | 32 |
| 5. “夫妻相”是这样产生的 | 34 |
| 6. “工作狂”是这样炼成的 | 36 |
| 7. 对名人的隐私无比热衷 | 38 |
| 8. 惊险刺激的运动备受喜爱 | 40 |
| 9. “嘴饥饿”导致的肥胖 | 42 |
| 10. 容易神经衰弱的白领们 | 44 |
| 11. 出生顺序影响性格形成 | 46 |

第三章 人际交往的“潜规则”

——相处要把握好距离和尺度

人与人的相处，更多的是心灵上的吸引和情感上的交流。只有保持适当的心理距离，不给对方带来心理上的压力，才能让彼此相处得更加自然和融洽。因此，保持合适的交际距离和尺度是十分必要的。

- | | |
|-----------------|----|
| 1. 远亲不如近邻 | 50 |
|-----------------|----|

2. “近朱者赤，近墨者黑”	52
3. 相似的人易产生好感	54
4. 有来无往非礼也	56
5. 对人太好也不是好事	58
6. 距离太近会让人不舒服	60
7. “以牙还牙，以眼还眼”	62
8. 公众场合总担心出丑	64
9. 无法摘掉的“假面具”	66
10. 不由自主地取悦别人	68

第四章 纠缠不清的“爱与恨”

——那缕剪不断理还乱的情丝

○-----○

情感的事，最纠缠不清而又让人欲罢不能。恋爱中，有几个人能够保持清醒的头脑呢？恐怕大多数人都已经意乱情迷，或沉醉在初恋的甜蜜中，或深陷于婚姻的焦灼中，正所谓“几家欢乐几家愁”。爱与恨，你又懂得几分？

○-----○

1. “为爱而痴狂”	72
2. 貌美的人更受人喜欢	74
3. 恋爱中的两情相悦	76
4. “情人眼里出西施”	78
5. “英雄难过美人关”	80
6. “老婆是别人的好”	82
7. “婚姻是爱情的坟墓”	84
8. 拆不散的苦命鸳鸯	86
9. 优秀的女人不好嫁	88
10. 男人就得阳刚一些	90

第五章 让人迷惑的“心理错觉”

——事情并非像你想象的样子

生活中有很多现象，你自认为已经看透；很多情况，你自以为已经明了，而事实上却未必如此。因为我们经常会被一些心理错觉蒙蔽，越是在我们自以为是的时候，越容易发生错误或者出现意外。

1. 工作时间最难熬 94
2. 偶然事件可控制吗 96
3. 山珍海味不如残羹剩菜 98
4. 地下通道与天桥有何不同 100
5. 因为习惯，所以麻木 102
6. 总觉得自己比别人聪明 104
7. 大家都说不好就真的不好 106
8. 大家都买的东西更可靠 108
9. 选择越多越无从选择 110
10. 当局者迷，旁观者清 112

第六章 难以抗拒的“心理诱惑”

——不知不觉就上了别人的当

人总是在理性和感性之间来回挣扎，一旦我们受到外界的心理诱惑，就可能失去理智，冲动地做一些事情，而事后却发现自己中了别人的“圈套”。其原因就是我们的心灵受到了别人的蛊惑。

1. 算命先生的“小聪明” 116
2. “最后三天”的伎俩 118
3. “买一送一”的诱惑 120

4. “跳楼价”背后的秘密	122
5. 称呼“咱们”更显亲切	124
6. 微小的让步更容易成交	126
7. 先小后大更容易接受	128
8. 价格越高反而卖得越好	130
9. 我们容易相信并遵从权威	132
10. 让女人又爱又恨的高跟鞋	134

第七章 无法逃离的“心理胁迫”

——谁都有身不由己的时候

○-----○

俗话说：“人在江湖，身不由己。”生活中我们经常会被一些事物或者情绪所胁迫，让我们像着了魔一样去做一些事情，或者陷入某种情绪状态无法自拔，无法按照自己的想法去发展。这时候我们就已经失控了。

○-----○

1. 东西配套才觉得合适	138
2. 不骂你却让你更难受	140
3. 做事没做完，心里不踏实	142
4. 小事也会让人难以安心	144
5. 陷入痛苦之中无法自拔	146
6. 对老板充满无限惧怕	148
7. 女人对购物情有独钟	150
8. 热衷跳槽的年轻人	152
9. 大喜之后陷入大悲	154
10. 遇挫后自暴自弃	156

第八章 谁都会有的“心理狡辩”

——把烫手的山芋丢给别人

人们在潜意识里面，总是会本能地逃避责任以及不良的后果。因此，在为人处世的时候，就会无意识地去掩饰和狡辩。这样的话，人们的一些有趣的行为就能够得到合理的解释了。

- 1.故意迟到为哪般 160
- 2.就是喜欢跟人对着干 162
- 3.不到最后关头不着急 164
- 4.总是喜欢碰碰运气 166
- 5.看不到自己的缺点 168
- 6.吃不到的葡萄是酸的 170
- 7.不断向别人倾吐苦水 172
- 8.习惯将责任归咎于别人 174
- 9.用自己的想法揣度别人 176
- 10.充当事后诸葛亮 178

第九章 难以突破的“心理瓶颈”

——在心灵死角中苦苦挣扎

人难免会犯糊涂，有时候会陷入某种心灵死角无法自拔，例如心胸狭隘、无限自卑、极度懊悔、自欺欺人等。走不出这种心灵的困境，就好像遇到了瓶颈一样。其实，只要找到心理诱因，对症下药，就完全可以克服。

- 1.总是喜欢发牢骚 182
- 2.时常会为小事后悔 184

3.觉得别人比自己过得好	186
4.害怕获得“成功”	188
5.喜欢背后论人是非	190
6.总是轻易否定自己	192
7.拘泥于最初的信息	194
8.对某事成瘾而难以自拔	196
9.凡事追求完美无缺	198
10.自己欺骗自己	200

第十章 潜移默化的“心理暗示”

——让你的内心变得更加强大

○-----○

人是生活在具体的环境和群体之中的，因此，我们一直会受到周围环境以及他人的暗示和影响。而这种潜移默化的暗示，就像一根无形的线，能够操纵我们的行为。而善于利用积极的暗示，则会对我们起到一定的帮助作用。

○-----○

1.我的地盘我做主	204
2.小错也会酿成大祸	206
3.谎话说多了就会成真	208
4.越怕什么越会来什么	210
5.受关注会让人更积极	212
6.与众不同更容易引起注意	214
7.扮演角色就容易认同它	216
8.假装快乐就会真的快乐	218
9.给自己贴一个成功的标签	220
10.说你行，你就行	222

第一章

五花八门的“怪现象”

——人们到底都是怎么了

大千世界，无奇不有。生活中每天都有很多有趣的、奇怪的事情发生，而从一些奇怪的生活现象的背后，我们可以窥见人们复杂而多彩的心灵世界。因为从每一种行为的背后，都可以挖掘出它产生的心理机制和思想根源。

1 睁着眼睛说瞎话

古希腊哲学家、教育家苏格拉底曾经在课堂上拿着一个假苹果，问学生们谁能闻到苹果的香味，在他的几次提问下，居然有大部分同学举起了手，说自己闻到了苹果的香味。这是为什么呢？

► 心理的暗示

苏格拉底的学生之所以会说自己闻到了假苹果的香味，其实是因为受到了他的暗示。苏格拉底暗示他的学生这是一个有着诱人香味的真苹果，而他们也对此深信不疑。

心理暗示是指在没有对抗的情况下，人通过语言、行动、表情或某种特殊的符号，使自己的某些观点、意见被接受暗示者认同或者按照自己所暗示的方式活动。暗示的特点是只要求受暗示的人接受一些现成的信息，并且是无判断地接受。受到暗示的人往往会“睁着眼睛说瞎话”。

► 自我的决策与判断

在日常生活中，心理暗示的现象是普遍存在的，它每天都不同程度地影响着人们的生活。暗示不是摆道理，而是一种提示。比如，当多个人对你说你看起来脸色苍白、精神不济时，你就可能会感觉不舒服；当医生检查后，宣布你没有病的时候，你又会变得生龙活虎。这些现象都是心理暗示在起作用。

人会不自觉地接受别人的暗示，这与人进行决策和判断的心理过程有关。人的判断和决策过程，是由人格中的“自我”部分综合了个人需要和环境限制之后做出的。通常这种情况下，我们就会说这个人有“主见”。可是，人是有局限性的，很“自我”的人也并不是完美的，也不总是对的，这样就不可避免地会受到外来的影响，受到别人的暗示。

因暗示而失去主见



心理密码

有些心理暗示很巧妙, 能不知不觉取代我们自己的思维和判断, 使我们变得没有主见与自我, 甚至盲目地跟从别人“睁着眼睛说瞎话”。

2 只认衣衫不认人

心理学家曾做过这样一个实验：让被试者先以打工仔的打扮找某公司经理谈事，经理的态度很冷淡，爱搭不理的；过几日，再让被试者以西装革履的政府官员打扮去找经理，经理很热情地予以了招待。这种由衣衫、身份而决定态度的效应，称为“包装效应”，它其实是观察者态度的一种表现。

那么，为什么人们会受到“包装效应”的影响，只认衣衫不认人呢？

■► 审美观的影响

这与人们的爱美心理和审美观有关。虽然审美观因人而异，但是爱美之心，人皆有之，人们总希望看到美的人或物。一般来说，西装革履、举止优雅、仪容整洁的人，看起来更舒服，符合多数人的审美观。

此外，人们在审美过程中，总有一个从浅表到深刻的过程。而当今社会，人员的流动性很大，人们的交际范围广而交往程度浅，审美也随之出现浅表性。在判断一个初识者的时候，我们往往凭借“第一印象”。而“第一印象”不外乎对方的发型、服装穿戴、脸面容貌、言语表达等。

■► 服装是身份的象征

当今社会，我们周围存在着一种由不断增长的物质财富所构成的惊人的消费和丰盛现象。富裕的人们不再像过去那样受到人的包围，而是受到物的包围，出现了马克思所说的“物化”。这种变化使得人们有了进入高阶层的方式，即购买高档商品。因此，高档商品不仅要满足人们的物质需求，还要满足其心理需求，成为一种买得起的身份象征和符号。所以人们，尤其是渴望跻身高阶层的人，看到西装革履的人就会觉得对方是成功的、有教养的、富有的、高阶层的人。而这样打扮的人则容易获得别人的信任和尊重。

人靠衣裳马靠鞍



心理密码

在印象管理中，人们觉得穿得好的人比穿得差的人身份和地位更高，因此，在现实生活中，包装后的良好形象更容易得到别人的信任和尊重。