

简单易懂的心理学启蒙书 让你的生活更加游刃有余

每天学点 好玩心理学

PSYCHOLOGY

玩味生活细节，品读心理学常识

一本读完就能用的心理学著作，告诉你如何把人生变得更简单



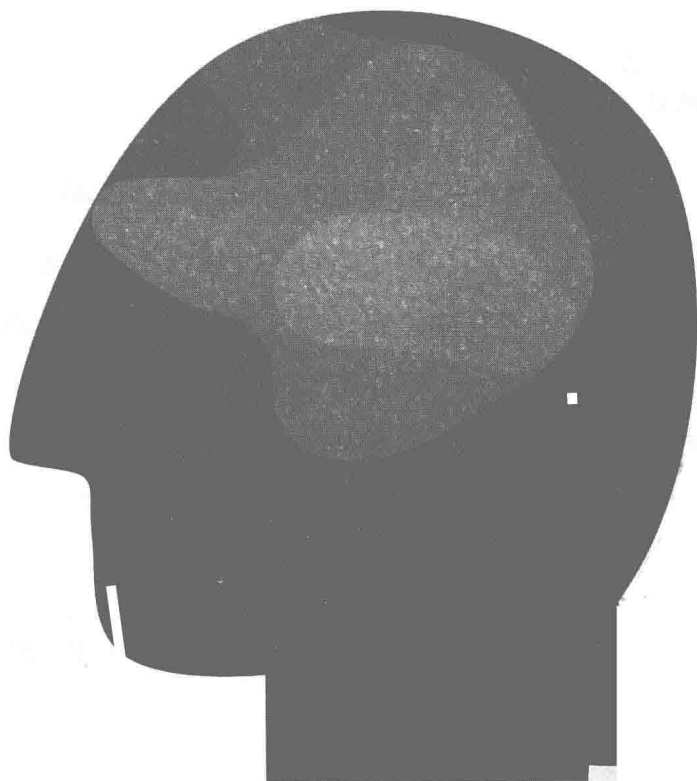
康国剑◎主编

汕头大学出版社

每天学点 好玩心理学

PSYCHOLOGY

康国剑 © 主编



汕頭大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

每天学点好玩心理学 / 康国剑主编. — 汕头: 汕头大学出版社, 2016. 11

ISBN 978-7-5658-2801-0

I. ①每… II. ①康… III. ①心理学 - 通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 283686 号

每天学点好玩心理学

MEITIANXUEDIANHAOWANXINLIXUE

主 编: 康国剑

责任编辑: 宋倩倩

责任技编: 黄东生

装帧设计: 松雪图文 王 进

印刷监制: 高 峰 苏画眉

出版发行: 汕头大学出版社

广东省汕头市大学路 243 号汕头大学校园内 邮政编码: 515063

电 话: 0754-82904613

印 刷: 三河市艺海万诚印务有限公司

开 本: 889mm × 1194mm 1/16

印 张: 27.5

字 数: 656 千字

版 次: 2016 年 11 月第 1 版

印 次: 2016 年 12 月第 1 次印刷

定 价: 59.00 元

ISBN 978-7-5658-2801-0

发行/广州发行中心 通讯邮购地址/广州市越秀区水荫路 56 号 3 栋 9A 室 邮政编码/510075

电话/020-37613848 传真/020-37637050

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换

敬启

本书在编写过程中, 参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难, 我们未能和部分作品的作者(或译者)取得联系, 对此谨致深深的歉意。敬请原作者(或译者)见到本书后, 及时与我们联系相关事宜。联系电话: 010-84853028 联系人: 松雪

前言

PREFACE

一提到心理学，人们首先想到的多是神秘、高深莫测、艰深晦涩等字眼。果真如此吗？心理学的确很神秘，但它并不像人们所想象的那样严肃和不可接近。心理学源自生活，在生活中无处不在，学习、工作、恋爱、交朋友……每一样细微的生活活动都会伴随着心理的变化，这些变化被人们逐渐捕捉、钻研和积累，才有了今天的心理学。

心理学可以说是现代生活中人们最广泛涉及的主题，人的生活主要是由人的心理与行为支撑的，无论是生活中的衣食住行，还是工作中的为人处世，都离不开心理学，都需要心理学知识的帮助。

《每天学点好玩心理学》用好玩的理念和有趣的叙述方式，阐释了心理学的智慧、奥秘，内容新颖，案例有趣，讲解生动，方法实用，可读性强，以理论联系实际，以事例为佐证，贴近现实生活，循序渐进地介绍了心理学的基本知识及其在生活中各个方面的应用，是一本实用、有趣的心理学读物。

生活要有趣味，人生才会快乐。在心理学的世界中，我们收获的不仅是心理学知识、技巧，还有生活的趣味。在玩中走进心理学，把握自我心理，学会用心理学技巧改变生活，这才是我们学习心理学的至高境界。

而了解一定的心理学知识，除了可以帮你解除生活中的某些迷惑，增加生活的趣味，还可以让你在社交、爱情、职场中都变得游刃有余，因为你可以轻松地了解到他人的心理，从而找出最佳的、最有利于自己的应对方式。你甚至可以通过某些心理学知识，了解到更加真实的自我，从而进行自我启发。总之，心理学可以是一门好玩又实用的学问。



✦ CONTENTS ✦

第一篇 走进心理学

第一章 心理学概述	2
“神秘”的心理现象	2
到底什么是心理学	4
心理学在日常生活中的应用	5
心理学的诞生及学科建立	11
心理学的主要流派	13
第二章 经典心理学定律的解读	20
韦奇定律	20
墨菲定律	22
手表定律	24
相悦定律	25
示弱定律	27
细节定律	29
相关定律	31
洛克定律	33
布朗定律	35
倾听定律	38
蘑菇定律	41
互补定律	42
不值得定律	45
非理性定律	47
投其所好定律	48
雪中送炭定律	51
酒与污水定律	53

交往适度定律	53
角色置换定律	55
欲扬先抑定律	56
自我批评定律	58
自我暴露定律	60
互惠关系定律	61
以貌取人定律	63
达维多夫定律	65
以人为师定律	67
第三章 常见的心理学效应	69
破窗效应	69
暗示效应	71
标签效应	73
泡菜效应	75
马太效应	78
贝尔效应	80
马蝇效应	83
激将效应	85
名片效应	86
安慰剂效应	88
首因效应	90
投射效应	92
晕轮效应	94
酸葡萄效应	96
巴纳姆效应	98
毛毛虫效应	100
蔡戈尼效应	102
刻板效应	104
思维定式效应	106
齐加尼克效应	108
皮格马利翁效应	110

第二篇 行为心理学

第一章 通过话语细节识人心理	114
口头禅中暗含的内文	114
不同的幽默方式代表不同的性格	117

声气:生命的话外音	118
言谈方式显露言者心理	119
讨论的内容透露对方的本意	120
易说错话的人往往心是心非	121
苛求完美的人爱发牢骚	122
第二章 通过举止细节识人心理	123
走姿能传递人的心思和情绪	123
从烦躁不安的表现看对方的城府	123
从笔迹洞悉对方心理特征	124
签名中暗含性格特征	125
付款方式可以显露对方的为人	127
如何用点菜方式辨别他人心理	127
握手可以传递对方的心思	128
腰部的变化能显露女人心	129
从睡眠的姿势了解对方潜意识	129
第三章 依据外貌细节识人心理	132
嘴部的动作能表现一个人的心理和性格	132
眼皮是泄密的暗道	133
如何根据气质、气色识别对方	133
如何通过体型知其心性	134
十指连心,手指的动作与心相通	137
第四章 依据穿着识人心理	141
不同的发型能表现不同的心理	141
如何以表看人	142
如何依戒指分析人	144
如何通过提包样式识人	145
如何通过领带识人	146
如何通过T恤的样式识人	147
如何通过帽子解读人	148
如何根据化妆识人	149
第五章 依据交际细节识人心理	151
牵强的客套话别有用心	151
如何区分花言巧语	152
如何获得对方的好感	153
酒后的表现能体现一个人的性格	155
如何识别谎言并得到其真实想法	156

好揭人隐私者的四大动机	158
酒后打电话的人需要关爱	159
贪吃爱喝的人怕孤独	159

第三篇 恋爱心理学

第一章 恋爱心理学面面观	162
5 种浪漫的恋爱法	162
要学会“投其所好”	163
外表与恋爱心理	164
女人的 10 种恋爱心理	167
男人的 5 种恋爱心理	168
“登门槛”效应在恋爱中的应用	169
罗朱效应的启示——逆境催生爱情	170
第二章 约会中的心理学面面观	172
如何找到合适的伴侣	172
如何判断正确的人生伴侣	173
如何准备好约会	174
初次约会须掌握技巧	175
倒追男人有技巧	176
女人应掌握男人的约会心理	176
约会游戏有规则	178
要懂得男人接近你的心理	179
第三章 给爱情保鲜	181
爱要及时说出口	181
爱要有主张,不可盲目	183
要学会保持适当的距离,抓住对方	184
如何做个贴心男人	186
信任是加固爱情的纽带	187
温柔是女人赢得男人的杀手锏	189
有责任感的男人才是好男人	191
第四章 婚姻中的心理学面面观	193
和谐婚姻的 5 种心理需要	193
14 条夫妻恩爱的心理法则	194
婚姻中的吵架心理学	196

婆媳相处应会换位思考	197
贤妻良母应上得厅堂,下得厨房	199
正确解读家庭暴力	200
暗示夫妻关系有问题的 7 种信号	202
第五章 女人的婚姻误区	203
没有做好恋爱准备	203
仅有生理上的需求	204
太过期待完美	205
用性吸引男人	206
女人婚后变化大	207
女人总想设法改变男人	208
女人视丈夫的解释为狡辩	209
女人因感觉被忽视而吵架	210
把丈夫当成发泄对象	212
女人过于虚荣,让男人抬不起头	213
女人过分坚强使得男人丧失激情	213
第六章 男人的婚姻误区	215
男人难以忍受女人的情绪化	215
男人不喜欢的 6 种女人	216
男人不肯道歉的原因是什么	217
为什么男人会逃避感情责任	219
帅男人为何难以成为好丈夫	220
男女感情观的差异	221
不要和不合适的人走到一起	222
男人与女人之间的 4 种误解	223
为什么夫妻争吵会升级	225
为什么生儿子的家庭离婚率偏低	226

第四篇 职场心理学

第一章 职场心理学面面观	228
倾听也是职场中的一种竞争力	228
“表情暴力”	230
职场交往要循序渐进	232
不要在职场谈友谊	234
男女搭配,效率更高	235

正确认识群众的社会懈怠心理	236
求职人士需洞悉的4个用人心理	238
降伏“带刺员工”的三大妙招	239
学会透过双眼了解领导心理	240
四类办公桌透露的职场个性	242
第二章 职场沟通是一种本事	244
要学会循序渐进,打开他人心灵之门	244
要学会听弦外音、话外话	246
要学会专注倾听	248
沉默和倾听也是成熟的心理素质	250
要学会照顾他人自尊,含蓄批评	252
谦虚地接受表扬能为你赢得尊敬	255
第三章 与领导相处要进退得体	258
要学会适当替领导“受过”	258
职场人切忌为领导做主	259
职场人士切忌居功自傲	261
如何让上司知道你的敬业	261
让上司难堪的事做不得	263
正确认识和对待领导的批评	264
第四章 与同事交往要远近有度	265
职场人士切忌越俎代庖	265
不要在失意者面前谈得意之事	267
必要的时候助人一把	268
要对办公室里的小帮派保持警惕	269
如何与办公室里的“软柿子”绝缘	271
要远离口是心非的同事	273
工作中切莫厚此薄彼	275
第五章 与下属交往要方圆有道	278
上司信任下属的注意事项	278
学会用“糖衣炮弹”批评下属	280
合理运用以“情”动人和以“钱”动人法	282
如何成为上司与下属间的“双面胶”	283
果敢决断的上司更受欢迎	285
要学会给能力强的下属适当的权力	287
不要用“空头支票”打消下属的积极性	288

第五篇 销售心理学

第一章 销售是心与心的博弈	292
“攻心”战略是销售工作的核心	292
学会倾听能助你获取信任	294
赞美能使销售工作更顺利	295
与客户交流沟通要注重方式	297
学会让客户参与、体验	298
第二章 销售更需要好心态	299
销售需要好心态	299
好的销售应积极,而不应心急	300
“死缠烂打”也要有技巧	301
畏惧心理易招拒绝	301
不要放弃客户	303
只有突破自己才能发挥潜能	304
学会把品牌当作自己的孩子	305
学会用热情服务顾客	305
推销产品 = 推销你自己	307
第三章 学点销售中的“兵法”	309
学会“反道而行”的营销方法	309
销售需要出奇制胜	310
营销竞争需要“无中生有”	312
声东击西也是营销的良计	313
反弹琵琶有利于创新理念	314
营销者应学会单刀赴会的技巧	314
调虎离山,稳妥行事	316
远交近攻,兼具竞争与合作意识	318
第四章 销售谈判中的心理技巧	320
欲纵故擒的心理技巧	320
不要轻易接受第一次开价或还价	321
学会适当地“威胁”客户	322
巧妙掌握时间,取得主动权	323
谈判地点的选择能决定成败	324

商务谈判需要说“不”的艺术 324

学会造就营销中的双赢 325

第六篇 幽默心理学

第一章 化阴郁为笑谈,幽默是身心保健医生 328

幽默可有效防治不良的情绪 328

幽默是化解抑郁的心理医生 329

“笑”能够提高身体免疫力 330

幽默是紧急情况中的镇静剂 331

幽默能在微笑中修复身心 333

幽默让悲观远离,让幸福靠近 333

幽默对身体的 10 大保健功用 334

第二章 满足心理诉求,幽默激发创造的力量 336

借由心理机制,发掘幽默心理功能 336

认识心理动机,发扬阳光幽默 337

不是人人都有幽默感,幽默需培养 338

增强心理调控力,驾驭情绪的起伏 339

幽默增加理性内存,化解负性情感 340

幽默的沟通实质是实现不良心理超越 342

幽默教育启发出真正的创造力思维 343

第三章 调剂平凡生活,幽默让美好无处不在 345

有幽默的地方就有快乐 345

幽默共享,才能放大价值 346

幽默去除生活的平淡 347

更新生活,要有幽默相伴 348

敲碎悲观外壳,懂得幽默生活 348

幽默是爱情甜蜜的守护神 349

幽默是交友结友的金牌通行证 351

幽默代替握手,提高交谈雅量 352

正式场合有笑声,幽默调节气氛 353

幽默表达,让生活充满无限生机 354

幽默是趣味生活的空气清新剂 355

第七篇 健康心理学

第一章 心理健康与心理问题	358
心理健康是怎样的	358
关于心理健康的标准	360
心身疾病——现实中的心理生理疾病	362
心理问题与心理障碍	366
第二章 心理咨询与心理治疗	372
什么是心理咨询	372
心理咨询的原则和途径	374
神奇的心理治疗	378
心理治疗的原则	379
多样的心理治疗方法	380
第三章 主要的心理疾病及调适	387
儿童的恋母情结	387
儿童厌食与偏食	388
少儿依赖心理过强	392
小儿口吃	396
儿童多动症	398
小儿吮指现象	400
撒谎心理	402
青少年的逆反心理	404
青春期焦虑症	406
孤独心理	407
自杀心理	409
恋爱心理	411
婚姻适应不良	413
中年心理疲劳	416
失业综合征	418
更年期神经症	420
老年人睡眠障碍	422
老年焦虑症	424

PASSAGE 1

| 第一篇 |

走进心理学



第一章

心理学概述

✦ “神秘”的心理现象 ✦

一提到心理现象，大家就会联想到意念、心理控制、催眠术，还有黑洞，认为心理现象非常神秘而不可琢磨。很多人认为心理这个东西看不见、摸不着，生活中似乎很少能应用得到，于是觉得离我们的生活非常遥远，或者说与我们的生活关系不大。

其实，心理现象是人皆有之的，而且是我们时刻体验着的。它是宇宙中最复杂的现象之一，所以我们对它知之甚少。那么，心理现象到底是什么呢？

心理其实就是指生物对于客观物质世界的主观反应，而心理现象则包括心理过程和人的性格。人的心理活动都有一个发生、发展、消失的过程。现实社会中，人们在活动的时候，通过各种感官认识外部世界的事物，通过头脑的活动思考着事物的因果关系，并伴随着喜、怒、哀、乐等情感来体验这一切，这一系列心理现象的整个过程，其实就是综合的心理过程。心理过程按照性质可以分为三个方面，即认识过程、情感过程和意志过程，我们可以把这三个过程简称为知、情、意。

人格也可以称之为个性，它是指一个人区别于他人的，在不同环境中一贯表现出来的，相对稳定的影响人的外显行为模式的心理特征的总和，它包括需要、动机、能力、气质、性格等。从一定意义上来讲，人格不是独立存在的，而是完全通过心理过程所表现出来的。

恩格斯曾将人的心理意识赞誉为“地球上最美丽的花朵”。的确，心理是人脑对客观现实的主观反应，而意识是心理发展的最高层次，只有人才有意识，这些复杂的心理活动正是我们人类与动物的本质区别。

心理其实就是心理活动的简称，我们在上面提到了，心理其实就是指生物对于客观物质世界的主观反应，实质上这是属于人脑的功能。认知活动是心理过程的一个基础。认知开始于我们的身体感觉，然后是我们的知觉、记忆和思维等活动或者过程。比如说，在我们眼前有一张桌子，我们的大脑对于这张桌子的形状、颜色等个别特征的反应就是我们的感觉；我们的大脑对于这张桌子的形状、颜色、材料等多种特征的全面、整体、综合的反应就是我们的知觉；而我们的种种感觉、知觉的信息在我们大脑中的储存就成了我们的记忆；然后，

在记忆的基础上，再借助语言形式，我们的大脑就可以对客观存在的事物进行抽象、全面和概括的反应，这就是我们的思维。

上述这个整体的反应过程就是我们人类的整个认知过程。也就是说，认知是指人们认识外界事物的过程，即对作用于人的感觉器官的外界事物进行信息加工的过程。这是人类最基本的心理过程。它包括感觉、知觉、记忆、想象、思维和语言等。人脑接受外界输入的信息，经过头脑的加工处理，转换成内在的心理活动与体验，表现在外就成了人的情绪，进而支配人的行为，或者说这个过程就是信息加工的过程，也就是认知过程。根据这些信息，大脑还会产生一个意志的过程，也就是建立意图、编制活动程序、确定目标，然后调节和控制人体的所有行为以实现既定目标。

人的心理现象的产生必须具备这样三个基本的条件：大脑、客观存在的现实和人们的实践活动。其中，我们的大脑是产生一切心理活动的基本物质基础或者说硬件、载体，客观存在的现实则是产生心理活动的必要条件、决定性因素，或者说软件、客体；而人的实践活动则是把大脑和客观存在的现实联系起来的桥梁、纽带。

我们的心理现象直接决定了我们的行为，决定了我们的一生。其实，对于心理，我们时常用“心理健康”“心理变态”“心理扭曲”等这样的词语搭配来形容我们的心理状态。如果一个人的心理产生了问题，那么势必影响他的行为、他的生活。那么，我们该怎样来看待所谓健康的心理呢？

心理健康就是指一种高效而满意的、持续的心理状态。个体能够适应发展着的环境，具有完善的个性特征，而且其认知、情绪的反应、意志行为处于一种积极的状态，并且能够保持正常的调控能力。在现实社会生活中，能够正确地认识自我，自觉控制自己的意识与行为，正确对待外界的一切影响，使心理保持平衡与协调的状态，这就已具备了心理健康的基本特征。

从这个意义上讲，心理健康就是指人的基本心理活动的过程内容完整、协调一致，即认识、情感、意志、行为、人格完整和协调，能够适应社会，与社会保持同步。

著名的心理学家麦灵格尔认为：“心理健康是指人们对于环境以及相互间具有最高效率及快乐的适应情况。不仅是要有效率，也不仅是要有满足之感，或是能愉快地接受生活的规范，而是需要三者俱备。心理健康的人应能保持平静的情绪、敏锐的智能、适于社会环境的行为和愉快的气质”。

著名的健康、心理学者马斯洛认为，心理健康的人要具备下列品质：

(1) 对现实具有有效率的知觉；(2) 具有自发而不流俗的思想；(3) 既能悦纳本身，也能悦纳他人；(4) 在环境中能够保持独立，欣赏宁静；(5) 关注哲学与道德的理论；(6) 对于平常事物，甚至每天的例行工作，能经常保持兴趣；(7) 能与少数人建立深厚的感情，具有助人为乐的精神；(8) 具有民主态度、创造性的观念和幽默感；(9) 能经欢乐与受伤的体验。

较为普遍的观点认为，心理健康能够充分发挥个人的最大潜能，妥善处理 and 适应人与人之间、人与社会环境之间的相互关系。具体说，包括两层含义：第一是与绝大多数人相比，其心理功能是正常的、健全的，没有心理疾病；第二是能积极调节自己的心理状态，顺应环境，能够有效地、富有建设性地发展完善个人生活。

从这个角度来讲，心理健康包括以下7个方面：智力正常、情绪健康、意志健全、行为协调、人际关系适应、反应适度、心理特点符合年龄。

如果我们产生心理疾病，达不到心理健康的标准又该怎么办呢？这就要提到我们的心理学了。

✧ 到底什么是心理学 ✧

有人说：“学心理学的人能看透别人的心理，知道他人心里在想什么，所以，千万不要对学心理学的人说谎。”真的是这样吗？心理学真的是用来窥探别人心理的吗？其实，这是对心理学没有形成科学、正确的认识。

心理学是研究心理现象的发生、发展和活动规律的学说。心理学产生与存在的一个重要原因，就是人们想要探究自己的心理状态，进而保持自己的心理健康，维护自己健康而愉快的生活，这样也就衍生了心理咨询和心理治疗。心理学发展至今已经广泛应用到了军事、医学、教育、感情、管理、决策等方面。

那么，心理学到底是什么时候出现的呢？其实，心理学的历史最早可以追溯到古希腊时代，不过心理学作为一个专门的术语出现却是在 1502 年。一个名叫马如利克的塞尔维亚人，在这一年第一次使用了“psychology”一词发表了一篇讲述大众心理的文章。

心理学一词源于古希腊语，意思是“灵魂之科学”。灵魂在希腊文中也有气体或者呼吸的意思，因为那时的人们认为生命是完全依赖于呼吸的，如果呼吸停止了，生命就完结了。随着科学技术的发展，心理学的研究对象由灵魂改为了心灵。

其实，心理学真的是一门既古老又年轻的学科。为什么这样说呢？说心理学古老，那是因为人类探索自己的心理现象已经有足足两千多年的历史了。而之所以说它年轻，是因为心理学在最初并不是一门独立的学科，而是包含在哲学的范畴当中。

直到 19 世纪初叶的时候，德国著名的哲学家、教育学家赫尔巴特才首次提出了心理学是一门独立的科学。此前，心理学、教育学共同属于哲学的范畴，后来才各自从哲学的襁褓中分离出来。科学的心理学不仅对心理现象进行描述，更重要的是对心理现象进行说明，以揭示其发生、发展的规律，从而最终达到维护人们心理健康的目的。人的任何行为都是离不开心理活动的，包括我们的感觉、知觉、记忆、思维、情感、意志以及个性特征等等，这些都可称之为心理现象。心理学与我们的生活的确是密切相关的。科学的心理学有着令人惊异的非常巨大的生命力，现在它已经越来越广泛地渗透于人们生活实践的各个方面。

对于心理的起源，尤其是人类的高级心理过程，例如思维、语言、情感、意志、高级心理特征的产生，是神经基础以及人类社会化进程的产物，所以我们不能以单纯的生物学观点来研究这个命题。

再后来，大家对于心理学是社会科学还是自然科学产生了分歧与争议。其实这个问题的关键就在于视角以及立场，因为它本身兼具社会科学和自然科学的特点。因此，我们可以将基础心理学归为自然科学范畴，而应用心理学则归类于社会科学范畴，因此，有人称心理学为“中间学科”。

心理学发展日臻完善，主要包括犯罪心理学、教育心理学、发展心理学、认知心理学、决策心理学、社会心理学、实验心理学、人格心理学、心理咨询与治疗、爱情心理学、人力资源管理心理学、性别心理学、管理心理学、军事心理学、变态心理学、积极心理学、人际关系心理学、医学心理学、色彩心理学、旅游心理学、统计心理学、普通心理学等。

《人性的提高，这就是心理学》一书是最早使用心理学这个词语而出版的书，这也是我