

内容全面 案例典型 讲解透彻 方法实用

从古至今，从战场到商场，从工作到生活，人与人之间无时无刻不充满着竞争，心理学的各种智慧也就应运而生，并影响着我们人生的每个阶段。而一旦在生活的各个领域中将心理学的智慧运用得游刃有余，那就能在人生的博弈中获得一次次的胜利。

心理学的 智慧

刘芑◎编著

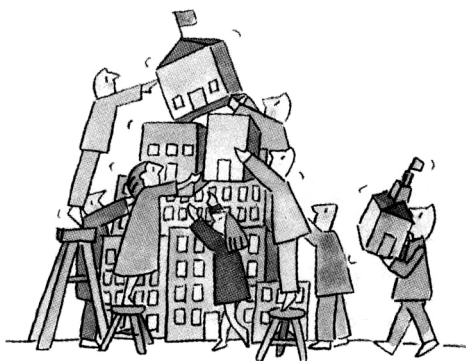


心理学的智慧是指通过掌握心理学的原理、规律和方法，并将其转化为更高层次的智慧，并应用于工作、生活中，以期在与他人博弈的过程中获取胜利的方法和策略。商界精英、政治领袖等各界的风云人物大都善用心理学的智慧，他们因为能够轻易地掌握人的心理和本性，并懂得运用相关的心理学智慧来影响身边的人，因而成为成功的宠儿。

中国华侨出版社

心理学的 智慧

刘芑◎编著



中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学的智慧 / 刘芑编著. — 北京 : 中国华侨出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5113-2043-8

I. ①心… II. ①刘… III. ①心理学 - 通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第116193号

心理学的智慧

编 著: 刘 芑

出版人: 方 鸣

责任编辑: 云 泊

封面设计: 中英智业

文字编辑: 官 萍

美术编辑: 玲 玲

经 销: 新华书店

开 本: 710mm×990mm 1/16 印张: 14 字数: 190千字

印 刷: 北京德富泰印务有限公司

版 次: 2012年8月第1版 2012年8月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-2043-8

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发行部: (010) 88859991 传 真: (010) 88877396

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换

前言

土豆从美洲引进法国时，很长时间没有得到认可。迷信者把它叫做“鬼苹果”，医生们认为它对健康有害，农学家认为它会使土壤变得贫瘠。这些“权威人士”的断言，使土豆成了不受欢迎、稀奇古怪的东西。法国农学家安瑞·帕尔曼尝过土豆的“甜头”后便想培育推广土豆。他说服国王，在一块出了名的低产田上栽培土豆，并由一支全副武装的卫队看守这块土地，只是白天看守，到了晚上就撤走。人们非常好奇，一定是好东西，才怕别人偷啊！于是，他们商量好，晚上到那块土地上偷挖土豆，然后种到自己的菜园里去。结果，土豆得到了很好的推广。

故事很有趣，但在其背后却隐藏着心理学的智慧。人都有与生俱来的好奇心，对越禁止的东西越感兴趣，有着窥探的欲望和尝试的冲动，安瑞·帕尔曼切就是利用人类的这一心理来推广土豆的种植和食用。

心理学的智慧是指通过掌握心理学的原理、规律和方法，将其转化为更高层次的智慧应用于工作、生活之中，以在与人博弈的过程中获取胜利的方法和策略。那些商界精英、政坛领袖等各界的风云人物大都善用心理学的智慧，他们因为能够轻易地洞悉人的心理和本性，并懂得运用相关的心理学智慧来影响、控制和操纵身边的人，因而能够在人生的大弈局中立于不败之地。

心理学家弗洛伊德曾说，古今中外最有智慧的人，也是最会应用心理学知识和技巧的人。他们能在纷繁的事物中，看到事物的主流；能从复杂的现象中，发现事物的规律；能从曲折的过程中，看到光明的前景；能从微小的变化中，感受到即将掀起的风暴。对于个体而言，心理学的智慧在任何时候都能派上用场，我们说话办事、为人处世、求职经商、工作生活等等，不仅仅要凭诚意和能力，还要有眼力和心计。

本书对心理学的智慧在商场、政治、营销、管理、职场、社交等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐释，用通俗易懂的语言提供了一系列活用心理学智慧的实用方法；同时，结合大量经典的事例，帮助读者理解并学会使用心理学的智慧，把人做得漂亮，把事办得成功。

物竞天择、适者生存。这是不变的自然法则。阅读本书，汲取心理学中的智慧，将帮助你从更深层次上洞悉人性，透过纷繁复杂的表象，一眼认清事物的本质，识破诡计，掌控他人，利用心理策略左右逢源，如鱼得水，赢得成功。

目 录

第一章 掌握心理学定律，人生不再盲目

幸福、成功都要用“心”经营	1
· 理性人生，辩证对待心中的“光环”	1
· 顺其自然，让心不再摇摆	2
· 幸福递减定律：莫让内心失去对幸福的敏感	3
· 不存侥幸心理，从失败中吸取教训	4
· 马蝇效应：背点压力，跑得更快	5
· 情绪定律：命运掌握在自己手中	6
· 用积极的暗示，让你成为理想中的自己	7
· 酝酿效应：解决难题，有时要靠灵感	9
· 因果定律：种下幸福，收获幸福	10
· 酸葡萄甜柠檬定律：快乐是自找的	11
· 杜利奥定律：心怀热情才有快乐	12
· 站在名人肩膀上，扩大你的影响力	13
洞悉世事，理性驾驭人生	14
· 跳蚤效应：目标在，路才不会消失	14
· 提高警惕，控制错觉	15
· 一旦发现入错行，要勇敢打破“路径依赖”	16
· 凡勃伦效应：消费要理性	18
· 赢在自己，做一匹特立独行的狼	19
· 了解不值得定律，理性做出选择	20

· 艾森豪威尔法则：做事要分轻重缓急	22
· 相关定律：拓宽眼界，遇到难题要多角度去分析	23
· 手表定律：集中精力朝着目标前进	24
· 首因效应：给人留下良好的第一印象	25
· 步步为营，走进对方内心	26
· 布里丹毛驴效应：果断才能抓住幸福	27
· 多米诺骨牌效应：深谋远虑才能成大事	29
· 波特法则：不求第一，但求独特	30
绕过生命中的暗礁，驶向成功的彼岸	32
· 擦亮双眼，不让权威成为遮盖真相的心理面纱	32
· 做“蘑菇”该做的事，以智慧突破“蘑菇”境遇	33
· 权变理论：以变应变，才能赢得精彩	34
· 情感宣泄定律：及时宣泄不良情绪，避免带来更大伤害	35
· 巧妙播种“禁果”，品其甜、避其苦	36
· 马太效应：把目光放长远，得到的会更多	37
· 掌控你自己，别把坏心情传染给别人	38
· 木桶定律：克服人生“短板”，避开成事暗礁	39
· 莫以小人之心，度君子之腹	41
· 奥卡姆剃刀定律：化繁为简，把握关键	42
· 瓦拉赫效应：成功就要懂得避开短处，经营长处	43
· 弄清“沉锚效应”，别将自己囿于窄巷	45
· 蝴蝶效应：不姑息每一个小错误	46

第二章 揣摩人心，透视问话密语

掌握问话里的玄机，打开问题的缺口	47
· 暗示，在迂回的问话中了解真相	47

· 追问细节，让求职者说出自己的真实经历	49
· 本能性问话：越是本能，越能震撼人心	50
· 诱导问话术，问出对方的真心话	51
· 初次见面，问话要释疑	52
· 旁敲侧击，用委婉的话题摸人心，明市场	53
· 采用多种问话方式，摸透对方的心理	54
· 第一次见面，多找双方相似的秉性或经历	56
· 依心而问，问题就会看得更明白	57
· 动机性问题看清真正意图	58
以问题牵引，掌握不易被人察觉的漏洞	60
· 巧妙引导，将对方可能的答案暗含在自己的问语中	60
· 锲而不舍，打开对方的话匣子	61
· 弦外拨音，巧说服	63
· 借花献佛，潜伏在“醉翁”心里的游戏	64
· 将错就错，抓住对方的荒谬点巧说服	65
· 层层剥笋，慢慢地将对方说服	66
· 单刀直入：好问题去除细枝末节	67
· 声东击西，问出借钱人的真实目的	68
· “软硬兼施”，摸透对方底线	69
· 故意褒贬，吹毛求疵有玄机	70
· 一问到底，谎话就会被揭穿	72
· 以语相激，办事效果加倍	73
· 高明的问话参谋，强过武断决策者	74
· 以退为进，智取恋人心	75
· 谈判必杀技：将反诘进行到底	76
· 少用“但是”转折，多用“所以”顺承	78
· 了解实情，才能合作	79
· 提前摊牌，掌控话语权	80
· 请求式问话：温和开头好办事	82

· 沉默是金，“傻”字诀里的真绝技	83
梳清脉络，做个解决问题的问话高手	84
· 威慑性问话，有时是解决问题的最佳手段	84
· 没有把握时，直接回答不如以反问代替	86
· 选人，多提些假设性问题	87
· 面试员工时，多用些两难问题	88
· 强势出击，“铁嘴”回应有理有据	89
· 留心关键，反复提问	90
· 真假朋友辨别术：相望不如激怒	92
· 晓之以理，动之以情：拒绝里的情感攻势	93
· 只是询问，绝不强求	94

第三章 识别有术，应对有方

从肢体语言察探人的内心世界	97
· 眉毛的动态呈现心境变化	97
· 眼神是人内心世界的镜子	98
· 从动起来的鼻子识人	99
· 嘴巴一张一合，折射心理信息	100
· 从手部动作观察人	100
见“心”识人，知晓朋友心理	101
· 你必须远离的五种“朋友”	101
· 对朋友也要客气有礼	102
· 真诚是朋友交往的基础	103
· 不要苛求朋友的感恩	104
· 要经常与好朋友保持联系	105

· 果断拒绝朋友不合理的要求	106
慧眼识人，由表及里	107
· 通过说话方式猜透对方心思	107
· 穿衣的风格看出一个人的性格	108
· 透过脚上的鞋看性格	108
· 手提包蕴含的个性秘密	110
· 爱好会暴露人的内心	111
· 吃饭的方式透露真性情	112
· 透过细节读懂他人情绪变化	113
破谎有术，摸清底牌占得先机	114
· 什么样的人爱说谎	114
· 说谎者常用的八大方式	115
· 他的笑容骗不了你	116
· “撒谎男”的五个习惯动作	117
· 解除对方的心理戒备	118
· 抽掉谎言的支柱	119
· 利用心虚识破谎言	120
· 以谎试谎，借力打力	121
· 将计就计，四两拨千斤	122

第四章 用心揣摩，有效提高社交力

用“心”说服，靠智办事	125
· 先在心理上满足对方	125
· 找出对方弱点来，让他顺着你的思路走	126
· 主动“吃亏”，会有意外收获	128

· 利用“心理共鸣”法求人办事	129
· 适时沉默，留出时间让对方思考	131
· 声东击西，出对方意料之外	132
社交中吸引他人的技巧	133
· “我们”常挂嘴边，消除对方隔阂感	133
· 多谈论别人感兴趣的事情	134
· 微笑，吸引别人的利器	135
· 用亲和力增加人际吸引力	135
· 增加接触的频率，让别人熟悉你	137
· 认同别人，表达你的好感	138
· 要一点含蓄，要一点谦虚	139
· 故意在明显的地方留一点瑕疵	141
赢取好感的心理操控术	142
· 熟记名字，更容易抓住他的心	142
· 适当地袒露自己，有助于加深亲密度	144
· 物以类聚，人以群分——相似的人更容易互相吸引	145
· 拿捏距离，给人足够的私人空间	146
· 战胜交往中的“约拿情结”	148
· 多做感情投资	149
· 说话多给对方“同感”的理解，更能打动其心	150
· 倾听时及时反馈，更容易被人喜欢	151
深入对方心理，让他为你改变	152
· 改变他，首先要悦纳他	152
· 称赞对方的闪光点，巧妙感化他人	153
· “我理解你”，设身处地为对方着想赢得信任	155
· 互惠是与人持续良好交往的保证	156
· 层层释疑，让对方放下心理包袱	157

第五章 改变别人不如改变自己，改变事情就改变心态

放下包袱，远离不良心理	159
· 跨越自己设定的樊篱	159
· 理性，不让贪婪的果子长成诱惑	160
· 为利欲膨胀的心减减“肥”	161
· 顾影自怜只会加快人生的苍老	162
· 放下抱怨才能亲吻幸福	163
· 正确认识自己，莫让自卑心理吞噬幸福	164
· 给自己的欲望打折	165
· 别把整个生活都泡在苦水里	166
将心态调到最佳状态，让心中充满欢乐	168
· 给幸福的生活脱去复杂的洋装	168
· 警惕“配套效应”，别让他人的“睡袍”左右你的幸福	169
· 泅渡苦闷的冰河，让阳光与心灵同行	170
· 享受过程而不过分注重结果	171
· 放弃，是对生活的另一种成全	173
· 艳羨别人，不如欣赏自己的生活田园	173
· 放慢你的脚步，做个心灵瑜伽	174
· 事来则心始现，事去而心随空	175
· 每天给自己一个希望	176
态度决定人生的高度：用乐观的情绪自救	177
· 摆脱“心理定势”，换种角度看不幸	177
· 放轻松些，生活更美好	178
· 用感恩驱走心中的魔	179
· 火要空心，人要虚心	180
· 就算逆风也飞扬	180
· “跨栏定律”：别因厄运而一蹶不振	181

· 用乐观的情绪自救 183

第六章 经典心理测试，透视人心深处

认知自己，洞悉情商与智商 184

- 你是什么样的人? 184
- 你偏重左脑还是右脑 184
- 你的“死穴”在哪里 188
- 视频聊天看看你的心理弱点 189
- 点菜看你的性格 190
- 你的性格能承受多大的压力 191
- 你是否善于调动自己的个性 192
- 你是情绪地雷拆解高手吗 193
- 你的分析能力叫绝吗 193
- 你的判断力够优秀吗 195

为社交心理把脉 197

- 与人交往时你是哪类人 197
- 你是否患有社交恐惧症 198
- 你的言语是否讨人喜欢 199
- 你的交际弱点在哪里 201
- 你能看出对方是什么人吗 202
- 他是你的患难之交吗 203
- 你能够独处吗 204
- 看清他是怎样的心思 206
- 你具备亲和力吗 207

第一章

掌握心理学定律，人生不再盲目

幸福、成功都要用“心”经营

· 理性人生，辩证对待心中的“光环”

前苏联学者博达列夫曾做了一个有趣的实验：在课堂上，他向两批学生出示同一张照片，告诉第一批学生这是一名罪犯，因杀人而入狱；告知另一批学生这是一个物理学家，曾得过诺贝尔物理学奖。然后，他要求学生根据其形象描述此人可能具有的性格。结果，第一批学生的评价都是贬义的，而第二批几乎全是赞美的。

这就是心理学上有名的“晕轮效应”。

晕轮效应，又称“光环效应”，由美国心理学家凯利提出。是指人们看问题时，像日晕一样，由一个中心点逐步向外扩散成越来越大的圆圈，是一种在突出这一晕轮或光环的影响下而产生的以点带面、以偏概全的社会心理效应。

客观地讲，晕轮效应是一把双刃剑，在实际应用中，我们要辩证地对待这圈“光环”。

既然我们知道晕轮效应是一种以偏概全的评价倾向，是个人主观推断泛化和扩张的结果，那么在实际生活中，我们在评价自己的时候，就要实事求是，考虑全面。当别人称赞你的时候，要保持头脑冷静，知道自己的不足之处；当别人贬低你的时候，也不要自暴自弃，要知道自己还有可取之处，客观地看待自己，避免出现以偏概全而导致的错误。

同时，我们可以利用晕轮效应为自己创造有利条件。下面，我们先来看一下麦哲伦如何利用晕轮效应成功获得西班牙国王卡洛尔罗斯的帮助。

在哥伦布航海成功后，为表明自己与投机者或骗子不同，麦哲伦在觐见国王时特地邀请了当时著名的地理学家路易·帕雷伊洛同往。帕雷伊洛将地球仪摆在国王面前，历数了麦哲伦航海的必要性及种种好处。结果，卡洛尔罗斯国王被说服了，麦哲伦成功地得到资助，进行了环绕地球一周的航行。然而，在麦哲伦等人结束航海后，人们发现他对世界地理的认识及他所计算的经纬度有诸多偏差。

可见，卡洛尔罗斯国王之所以资助麦哲伦，并不是因为麦哲伦本人或帕雷伊洛的劝说，而是因为他认为帕雷伊洛作为专家，其建议一定值得信赖。所以，适当地运用晕轮效应，也有助于促进我们的发展。

此外，在认识或接触其他人和事物的时候，晕轮效应的负面影响会给人的心理带来很大的障碍。

普希金是俄国著名诗人，当他遇到被公认为“莫斯科第一美人”的娜坦丽时，为她的美丽而心动，疯狂地爱上了她。在普希金眼里，一个漂亮的女人也必然有非凡的智慧和高贵的品格，然而事实并非如此。他们结婚后，普希金每次把自己的诗读给娜坦丽听时，她总是不耐烦地捂着耳朵说：“不听！不听！”相反，她总是要普希金陪她游玩，参加晚会、舞会。普希金为她抛弃了诗歌创作，弄得债台高筑，甚至还为了她与别人决斗，而牺牲了性命。

通过普希金的故事，我们要明白，在现实生活中，千万不能让“一俊遮百丑”蒙蔽了我们的双眼和理智。对一个人或事物，不要急于下判断，不要以偏概全，要做全面的了解，避免晕轮效应的误导。

正如俄国著名小说家陀思妥耶夫斯基所言：“倘若你想征服全世界，你就得先征服自己。”因此，请辩证地对待心中的“光环”，理性地活出精彩的人生。

· 顺其自然，让心不再摇摆

心理摆效应，在心理学中，是指由于特定背景下的心理活动而引发的心理像钟摆那样向两极摆动的现象。

回想一下，你是否有过心情如大海的波涛一样大起大落的时候？例如，同朋友聚会时热热闹闹、快快乐乐，自己独处时孤寂、冷清；出去玩一场觉得很开心，可回来后又为日常生活的单调枯燥而心烦……这些，都是我们内心向两个极端摆动的现象。

面对心理摆效应给我们带来的不良反应，我们应该如何应对呢？

我们应懂得顺其自然，要知道，人生不能总是高潮，生活也不可能永远处在低谷。

在现实生活中，我们难免会遇到一些不幸、灾难或不愿意接受的事实，这些往往是我们无法选择，也不可避免的。对此，明智的应对方案就是默默地接受，从而避免陷入灰暗的心境。还有一种方法，也可以帮助你减弱不幸的伤害，那就是，当不幸的事情降临时，不要放在心里，予以忽略，予以蔑视，以此来调整心态。

面对不可避免的事实，我们应该像诗人惠特曼所说的那样：“让我们学着像树木一样顺其自然，面对黑夜、风暴、饥饿、意外与挫折。”因为，环境不能决定你是否快乐，是你对事情的反应决定了你的心情。

请记住这样一句话：要驱除生命中的黑暗，最好的办法就是使生命充满阳光；要避免混乱，就得追求和谐；要使头脑清醒，就得使头脑充满真知；要远离邪恶，就得

多多思索美好可爱的事物；要摆脱一切讨厌和不健康的東西，就必须深思一切怡人和有益健康的事情。做到这一点，你就能真正成为自己情绪的主人。

人生不能总是处于高潮，生活也不可能永远是诗，人生有聚也有散，生活有乐也有苦。有些人希望永远生活在激情、浪漫、刺激的理想境界中，因而对平凡的生活状态总是心存排斥之意，他们的心境自然也就因生活场景的变化而大起大落。

我们应该学会体验各种生活状态的不同乐趣，既能在激荡人心的活动中体验着激情，又能在平淡如水的日常生活中享受悠然自得的生活情趣。唯有如此，才能在生活场景发生较大转换时，避免心理上产生巨大的失落感和消极的情绪。

此外，为了避免心理摆效应，我们还要加强理智对情绪的调控。在快乐兴奋中，保持适度的冷静和清醒，当陷入情绪的低谷时，要把注意力转入一些能平和心境或振奋精神的事情和活动中。

· 幸福递减定律：莫让内心失去对幸福的敏感

一个饥肠辘辘的人遇到一位智者，智者给了他一个面包，他边吃边慨叹：“这真是世界上最香甜的面包！”吃完，智者给了他第二个面包，他继续开心地吃着，脸上洋溢着幸福的满足感。吃完，智者又给了他第三个面包，他接过面包，肚里的饱胀感已经让他吃不下去。智者又给了他第四个面包，这一次，他满脸痛苦，最初的快乐荡然无存。为何饥饿者得到的面包总数不断增加，而幸福感与快乐却随之减少？这就是著名的幸福递减定律。

幸福递减定律，指人们从获得的物品中所得到的满足和幸福感，会随着所获得的物品的增多而减少。

与最前面的例子相似，我们在生活中还常遇到这样的情况：人在很穷的时候，总觉得有钱才是幸福；但真成了富翁的时候，再被问及什么是幸福，他往往会说平平淡淡才是真，而不再是金钱。

事实上，幸福之所以打了折扣，并不是幸福真的减少了，而是由于我们内心起了变化。正如幸福递减定律所阐释的，人处于较差的状态下，为一点微不足道的事情都可能兴奋不已；而当所处的环境渐渐变得优越时，人的要求、欲望等就会随之提升。

所以，当你感觉不到幸福的时候，可能幸福依然在你的周围，只是你的内心失去了对它的敏感。

一个国王带领军队去打仗，结果全军覆没。他为了躲追兵而与人走散，在山沟里藏了两天两夜，期间粒米未食、滴水未进。后来，他遇到一位砍柴的老人，老人见他可怜，就送给他一个用玉米和干白菜做的菜团子。饥寒交迫的他狼吞虎咽地就把菜团子吃光了，当时他觉得这是全天下最好吃的东西。于是，他问老人如此美味的食物叫什么，老人说叫“饥饿”。

后来，国王回到王宫，下令御膳房按他的描述做“饥饿”，可是怎么做也没有原来的味道。为此，他派人千方百计找来了那个会做“饥饿”的老人。谁料，当老人给他带来一篮子“饥饿”时，他却怎么也吃不出当初的那种美味。

不难看出，国王回宫后，尽管菜团子还是当时的“饥饿”，但因为顿顿都是山珍海味，饱食终日，令其再也没有饥肠辘辘的感觉，所以“饥饿”的美味自然也不复存在了。

可见，幸福不过是人们的一种感觉，这种感觉是灵活多变的，同一个人对同一事物，在不同的时间、不同的地点、不同的环境，会有完全不同的感觉。

再用前面那个饥饿者与面包的例子来说。一开始他非常饥饿，第一个面包送到嘴里，便感到无比香甜，无比幸福；吃第二个面包时，由于吃完第一个面包已经不那么饥饿了，幸福的感觉便会明显消减；等吃第三个和第四个面包的时候，反而有了肚子发撑、吃不吃都无所谓的感觉，当然也就没有幸福感了。

这种幸福的递减告诉我们：幸福随着追求而来，随着希望而来，随着需要而来，但随着客观条件的变化，它又像过客一样，不会永远停留在某时、某处。既然如此，那不断追求和企盼幸福的我们，又该怎么办呢？

我们应学会用心体会生活，去感受生活中点滴的幸福。要知道，生活本身就是一种礼物，如果你抱怨食物不够美味，请想想那些食不果腹的人，跟他们比，难道你不幸福吗？如果你抱怨工作不顺、乏味，请想想那些仍为寻找工作而四处奔波的求职者，跟他们比，难道你不幸福吗？如果你抱怨爱人不够浪漫，请想想那些还在为没有结束单身生活而向上帝祷告的人，跟他们比，难道你不幸福吗？如果你抱怨自己的孩子不够聪明，请想想那些渴求骨肉却不能生育的人们，跟他们比，难道你不幸福吗？

所以，请时刻提醒自己，幸福就在我们身边，要懂得用心去感受，不要让我们的内心麻痹，失去对幸福的敏感。

· 不存侥幸心理，从失败中吸取教训

众所周知，人类即使再聪明，也不可能把所有事情都做到完美无缺。正如所有的程序员都不敢保证自己在写程序时不会出现错误一样，容易犯错误是人类与生俱来的弱点。

因此，想取得成功，我们不能存有侥幸心理，想方设法回避错误，而是要正视错误，从错误中汲取经验教训，让错误成为我们成功的垫脚石。

一次，丹麦物理学家雅各布·博尔不小心打碎了一个花瓶，但他没有像一般人那样一味地悲伤叹惋，而是俯身细心地收集起了满地的碎片。

他把这些碎片按大小分类称出重量，结果发现：10至100克的最少，1至10克的稍多，0.1克及以下的最多；同时，这些碎片的重量之间表现为统一的倍数关系，即较大