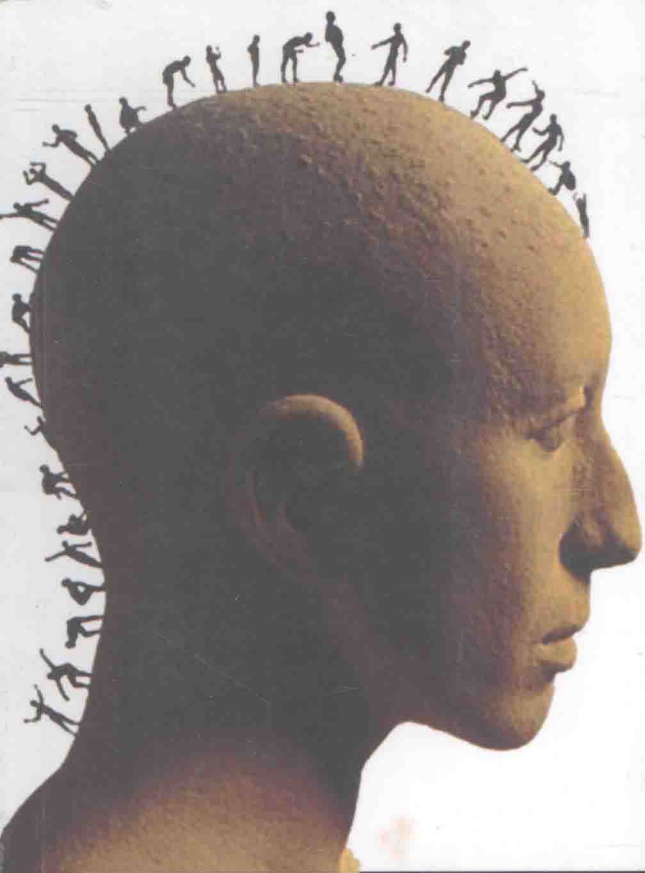




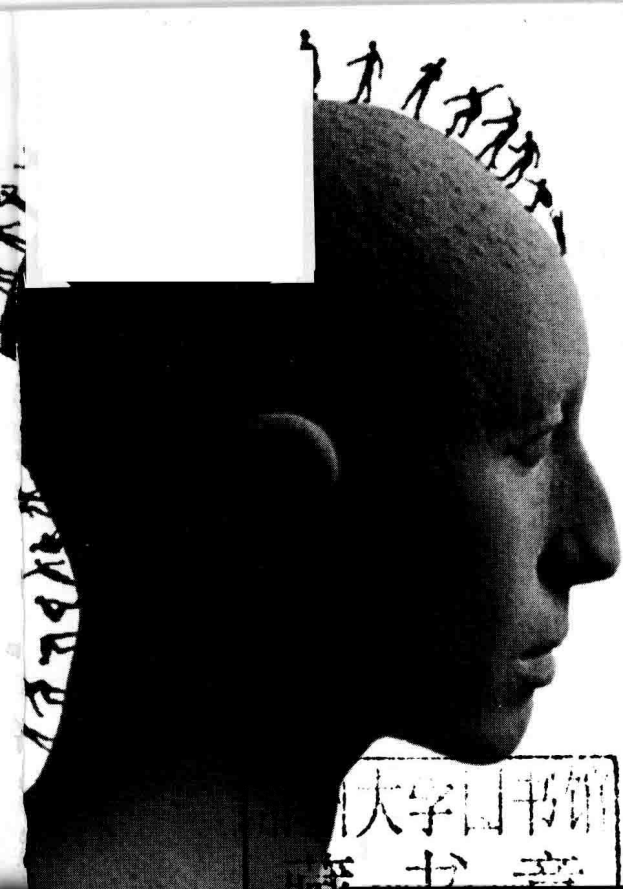
◎黄亚男 著

超有味 心理学

你不可不知的120个心理学定律

为什么人在夜间情感更加丰富
2012带来的“末日情绪”
宅男宅女催生新型自闭族

 西苑出版社



◎黄亚男 著

超有味 心理学

你不可不知的120个心理学定律

为什么人在夜间情感更加丰富
2012带来的“末日情绪”
宅男宅女催生新型自闭族

 西苑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

超有味心理学：你不可不知的120个心理学定律 /黄亚男编著.

— 北京：西苑出版社，2011.9

ISBN 978-7-5151-0087-6

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第180444号

超有味心理学

编 著 黄亚男

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区阜石路15号 邮政编码：100143
电 话：010-64210030 传 真：010-64283954
网 址 www.xycbs.com E-mail: xycbs8@126.com

印 刷 北京亚通印刷有限责任公司

经 销 全国新华书店

开 本 640mm×960mm 1/16

字 数 180千字

印 张 15.75

版 次 2012年1月第1版

印 次 2012年1月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5151-0087-6

定 价 28.00 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题，本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究



■ 前言 心理有个谜

你是个学生吗？

如果是，你一定听过“一千个读者，就有一千个哈姆雷特”的说法，为什么会出现此种“仁者见仁，智者见智”的差异呢？你是否曾有过这样的经历：通宵达旦地复习过后，脑中依旧杂乱无章，甚至步入考场后脑中瞬间变得一片空白？在犯了错误之后，你是否曾以“我这样做是有原因”的来为自己辩解？……

“记忆选择性定律”、“记忆系统性定律”、“自我宽恕心理”……可以为你解答上述难题，并助你在成长的路上一臂之力。

你是个职场菜鸟吗？

如果是，一定有人或直接或间接地告诉过你“第一印象是关键”，那究竟该如何给别人留下良好的第一印象呢？凭着初入职场的新鲜感，你以最大的热情对待身边的每个人，换来的却是别人的疏远甚至是反感，这是为什么？忙碌了一天下班后，总是习惯性地老板设置为“拒绝接听”，这背后隐藏的又是什么样的心理呢？……



“首因效应”、“平等性原则”、“齐加尼克效应”……告诉你在职场中必须遵守的“潜规则”，并助你在工作中顺风顺水。

你是个视爱情重若生命的人吗？

如果是，“一见钟情”必定是不少人心中的浪漫的代名词，究竟是什么让你在遇到他（她）的一瞬间便坠入人情网呢？无论是外国的罗密欧与朱丽叶，还是中国的梁山伯与祝英台，为什么在遇到了外界的阻挠之后，在一起的决心更坚定了？明明已经尽自己最大的能力做一个贤妻（贤夫）了，另一半为什么还会在外面找情人呢？……

“晕轮效应”、“禁果效应”、“糖果效应”……提示你爱情也可以进行理性地解读，并助你在情感的世界里甜甜蜜蜜。

……

著名心理学家弗洛伊德说：“任何五官健全的人必定知道他不能保存秘密。如果他的嘴唇紧闭，他的指尖会说话；甚至他身上的每个毛孔都会背叛他。”在大师的眼中，再微小的细节也是认识他人的重要线索。但对平凡如我们的世俗之人而言，如何了解自己、走进他人的心里，仍是一个难解的谜，仿佛在每个人心里都有一把锁，秘密安稳地置于“保险柜”中。

或许，我们未能如心理大师那般具有一双洞察人心的“火眼金睛”，但其实想要打开自己和他人的“心锁”远没有想象中的困难。请翻开这本书，它从自我认知、色彩心理、人格心理、星座心理、情绪心理、职场心理、成功心理、交际心理、爱情心理、婚姻心理、消费心理和健康心理等社会生活的重要领域，全面阐释了120多个神奇的心理定律。

这些心理学定律，就像是打开“心锁”的钥匙，只需对它们有一定的了解，你便能解开人们心里的谜，使人生中的诸多现象变得清晰、透彻许多，人生也会因此而更加幸福、美好得多。



■ 序章

◎ 心理学的由来及发展

1520年，一个名叫马如利克（Marulic）的塞尔维亚人，首次用“psychologia”这个词发表了一篇讲述大众心理的文章，这是“心理学”一词首次亮相。之后70年，另一个名叫哥克（Rudokf Goeckel）的德国人又以此词出版了一本名为《人性的提高，这就是心理学》的书，这便是人类历史上最早记载“心理学”这一术语的书。

“心理学”一词最早来源于希腊文，原名Psychology，是罗马帝国的基督教思想家、教父哲学的主要代表圣奥古斯丁是由希腊文中Psyche与logos两字演变而成的。前者意指“灵魂”，后者意指“讲述”，合起来的意思是“阐释灵魂之学”。由于古人认为人的生命是依赖于呼吸而存在的，呼吸停止了，生命也就结束了，因此在希腊文中，“灵魂”也有“气体”或“呼吸”的意思。随着科学的发展，心理学的对象由“灵魂”变为“心灵”。直到19世纪初，德国哲学家、教育学家赫尔巴特才首次提出心理学是一门科学。在此之前，心理学一直属于哲学的范畴。



心理学是一门研究人和动物心理现象发生、发展和活动规律的科学。心理学既研究动物的心理（研究动物心理主要是为了深层次地了解、预测人的心理的发生、发展的规律），也研究人的心理，以人的心理现象为主要研究对象。心理学者只是在尽可能的按照科学的方法，间接地观察、研究或思考人的心理过程（包括感觉、知觉、注意、记忆、思维、想象和言语等过程）是怎样的，人与人有什么不同，为什么会有这样和那样的不同，即人的人格或个性，包括需要与动机、能力、气质、性格和自我意识等，从而得出适用人类的、一般性的规律，继而运用这些规律，更好地服务于人类的生产和实践。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。

人们很早就开始了对心理现象的研究，力图揭示心理活动的奥秘，以至于我们很难为心理学的诞生划定一个准确的时间段。

古代的不少学者，都把人的言行归结为一种特殊的实体，亦即灵魂的主宰。我国的上古奇书《黄帝内经》中，就提出“故生之来谓之精，两精相搏谓之神，随神往来者谓之魂”的观点。而真正把理论性地研究人的心理作为心理学的开端，从古希腊时代便开始了，当时的哲学家和医生用思辩的方法来研究它。柏拉图洋洋洒洒地写了一本《灵魂的学问》，形而上学地构建了想象中的心灵王国，他认为人的心理是独立于肉体存在的，通过对意识的内省可以接近和了解灵魂。人死之后，心理会作为“本质”继续留存下去。亚里士多德则认为，人眼看到的信息在心脏转化为“心理”。

经历过漫长的中世纪，心理学也在苦捩中走过了近千年后，随着自然科学的蓬勃发展、科学实验方法的广泛采用，心理学也迎来了属于它的“春天”，心理学研究逐渐开始重视实验方法的使用。1860年，德国的费希纳开创心理物理学，德国的艾宾浩斯



开创记忆的实验研究。1897年，德国心理学家冯特在莱比锡大学建成第一个心理学实验室，将心理学从哲学中分离出来，使其成为一门独立的实验学科，尝试着用科学的实验方法来研究人的心理。所以他称自己的这种研究为“生理心理学”，也称为“实验心理学”。这就是近代心理学的开端，冯特作为心理学史上第一位正式研究心理学的教授，被誉为“实验心理学之父”或“心理学之父”。

实验心理学只兴盛了三四十年，就受到心理学界的群起攻之，因为“心理学是研究意识的科学”这个定义，不能得到心理学界所有人的认同。所以，实验心理学后继无人，成了心理学史上的绝响。

20世纪40年代前后，新行为主义出现，它强调在实验操作的基础上研究人和动物的行为。行为主义在美国影响很大，从20年代到50年代一直统治着美国心理学。在行为主义兴起的同时，欧洲又出现了两大心理学派别：一个是格式塔学派，另一个是精神分析学派。

格式塔心理学诞生于德国，代表人物是韦特海默、科夫卡和克勒。格式塔学派认为心理现象是一个整体，整体决定其内在的部分。同时，这个学派还提出，人和动物解决问题是靠突然发生的“顿悟”。精神分析学派来源于精神病学，代表人物是奥地利医生弗洛伊德。精神分析学派认为，人的根本心理动机都是无意识的冲动，所以心理学是研究“无意识”的作用。

现代心理学是博采冯特的实验心理学在内的机能心理学、行为主义心理学、格式塔心理学、精神分析学、实验社会心理学以及人本主义心理学、认知心理学等众家之长而形成的，而且早已不再局限于理论的研究，更侧重于实际应用，并在与其他学科的交融过程中，产生了一系列分支学科，发展可谓如日中天了。



◎各种各样的心理学

以实验心理学的建立为标志,现代心理学已形成了一门科学的独立体系。心理学与人类生活关系密切,它对人类生活起着越来越大的作用,其应用范围也在不断地扩大,从而形成许多分支学科,现列举一些具代表性的心理学分类,以供参考:

第一类:基础心理学

普通心理学

普通心理学是研究正常成人的心理过程和个性心理特征的一般规律的学科,是心理学最基本、最重要的基础研究。普通心理学既包括过去研究中已经定论的、为科学实践所证实并为科学家所公认的理论 and 规律,也包括虽不一定为大家所公认,但却有重大影响的学派的理论和学说,还包括处于科学发展前沿的新成果和新发现。普通心理学的范围内,按照心理活动的基本过程和个性心理特征,还可分为感觉心理学、知觉心理学、记忆心理学、注意心理学、思维心理学、言语心理学、情绪心理学、动机心理学、智能心理学、气质心理学、人格心理学等分支基础科学。

生理心理学

生理心理学是从人体生理和神经生理、神经解剖、神经生物化学等方面进行关于心理的生理基础和机制研究的学科,是心理学基础研究的重要组成部分。生理心理学包括神经心理学、心理生物学、动物心理学等分支学科。

变态心理学

变态心理学,又称病理心理学,研究人的心理与行为的异常,包括认知活动、情感活动、动机和意志行为活动、智力和人格特征等方面的异常表现。也可以说,变态心理学是研究和揭示心理异常现象的发生、发展和变化规律的一门科学。变态心理有多种表现形式。按心理过程或症状,可分为感觉障碍、知觉障



碍、注意障碍、记忆障碍、思维障碍、情感障碍、意志障碍、行为障碍、意识障碍、智力障碍、人格障碍等。按临床精神疾病的表现或症状可分为神经症性障碍、精神病性障碍、人格障碍、药物和酒精依赖、性变态、心理生理障碍、适应障碍、儿童行为障碍、智力落后等。对变态心理的矫治，可区分为心理治疗和躯体治疗两大类。心理治疗如言语和非言语的心理疗法、催眠疗法、暗示疗法、行为疗法等；躯体治疗包括精神药物治疗、物理治疗、心理生理治疗和外科治疗等。此外，采用一些综合性疗法也可取得显著效果。

第二类：发展与教育心理学

发展心理学

发展心理学是研究个体心理发展规律的学科，既包括心理的各个过程及各个特征，又分别有着主要的发展方面和主要的矛盾。发展心理学要研究个体心理发展各个阶段各方面的矛盾与变化。发展心理学可分为婴儿心理学、幼儿心理学、学龄儿童心理学、少年心理学、老年心理学等分支学科。

教育心理学

教育心理学是研究学校教育和教学过程中学生的心理活动规律的学科，主要涉及掌握各科知识和各种技能的心理活动特点及规律，研究智能的发展与智力测查方法，影响教学过程的心理因素、道德品质与行为习惯的形成规律，以及家庭、学校、团体、社会意识形态等对学生的影响。教育心理学包括德育心理、学习心理、学科心理、智力缺陷与补偿、智力测量与教师心理等分支。

劳动心理学

劳动心理学研究人在劳动过程中所需的心理能力和心理品质，研究操作程序、操作条件与操作者的心理特点适应等问题。劳动心理学包括工程心理学与工业心理学。工程心理学主要研究



在生产高度机械化和自动化条件下人与机器的相互作用问题；工业心理学研究生产者选拔和操作合理化等问题。

第三类：应用心理学

临床或医学心理学

临床心理学是研究心理异常的发生原因、发病机制、症状与诊断、预防与治疗的学科，并从中分出心理治疗与心理咨询的面对社会和医疗服务的专门事业。临床心理学既包括严重的心理变态疾病，也包括轻度的单纯由心理因素所引起的神经症或忧郁症，还包括由心理因素引起的躯体疾病；并从治疗的角度，研究病因，诊断与预防，形成一门新兴的健康心理学。

司法与犯罪心理学

司法心理学是研究违法行为以及处理违法行为中的心理学问题的学科，涉及犯罪、侦察、审讯以及改造罪犯等过程中，对犯罪原因、侦讯技术、改造手段的研究。侦察和审讯人员应具备的心理素质和心理技能也是研究的组成部分。

犯罪心理学与司法心理学有重叠的部分，但着重研究罪犯行为的心理原因，对罪犯的个人成长背景、家庭、学校、社会的致犯罪因素等方面也要进行调查研究。

组织管理心理学

组织管理心理学研究某一群体——一个企业或一个学校的组织管理工作中人的因素方面，涉及领导者与被领导者的心理素质以及二者之间的关系的协调问题。一方面，包括领导者对被领导者的心理活动的掌握；另一方面，还包括对领导者的心理活动特点的研究。组织管理心理学既可用于工业生产、企业经营，又可用于学校、医院、文体机构等事业单位。



目录

序章	001
◎心理学的由来及发展	001
◎各种各样的心理学	004
第1章 这是怎么回事	001
——心理学背后的秘密	
考试后，脑袋竟一片空白——记忆系统性定律	001
为什么一千个读者就有一千个哈姆莱特	
——记忆选择性定律	003
准妈妈为何进行胎教——感官协同效应	006
“爸爸，你横着切过苹果吗”——功能固着心理 ...	008
出门前，对镜中的自己笑三次——心理暗示作用 ...	011
为什么王家卫拍戏时间长、无剧本——酝酿定律 ...	013
第2章 你了解自己吗	016
——挖出内心的那个“我”	
梦，告诉了我们什么——潜意识理论	016
出生时间决定了你的性格吗——巴纳姆效应	019



“我是个什么样的人”——镜像效应·····	021
你相信第一感觉吗——直觉效应·····	023
我们为什么哭——霍桑效应·····	025
喜新厌旧是人的天性吗——多看效应·····	028
“对不起，我这样做是有原因的” ——自我宽恕心理·····	030
为什么大家都买“中国牙防组”牙膏——权威效应···	032

第3章 活着，要有点“好色”····· 036

——“色”眼识人那一套

红蓝黄绿，你是哪一种——颜色定律·····	036
紫色的女性内衣最畅销——紫色效应·····	045
很多高端产品喜欢用黑色——黑色效应·····	047
为什么快餐店不适合等人——红色效应·····	049
用蓝色窗帘、蓝色桌椅布置会议室——蓝色效应···	050

第4章 从“心”窥视他的人格····· 053

——捉住藏在人格中的小兔子

九型人格测试——人格定律·····	053
完美至上的1号型人格——彼得斯定律·····	059
热衷关怀的2号型人格——助人为乐定律·····	061
追逐成功的3号型人格——跳蚤效应·····	064
欲望炙热的4号型人格——狄德罗效应·····	066
善于思考的5号型人格——懒蚂蚁效应·····	069
异常敏感的6号型人格——瀑布心理效应·····	071



享受快乐的7号型人格——杜利奥定律	073
同情弱者的8号型人格——Underdog效应	076
你好我也好的9号型人格——华盛顿合作效应	078
 第5章 “星型相印”的人天生一对	081
—— 当星座遇上血型	
探秘A型血人吹毛求疵的原因——细节定律	081
B型血人内心深处很好强——竞争优势效应	083
为什么AB型血人总是犹犹豫豫——布里丹毛驴效应	086
O型血人最讨厌婆婆妈妈——不值得定律	088
水象星座（巨蟹座、天蝎座、双鱼座）	
——非理性定律	090
风象星座（天秤座、水瓶座、双子座）	
——布朗定律	093
土象星座（摩羯座、金牛座、处女座）	
——自我参照效应	095
火象星座（白羊座、狮子座、射手座）	
——适度选择定律	097
 第6章 为什么堵车会让人心烦	0101
—— 做自己情绪的主人	
每月总有几天情绪低落——情绪周期定律	101
你有“乐极生悲”的体验吗——心理摆效应	103
把气撒在小猫身上——踢猫效应	105
2012带来的“末日情绪”——墨菲定律	108



第7章 在办公室“打太极”	111
——职场中的花花“心”肠	
如何营造和谐的办公室气氛——亲和效应	111
巧妙利用午餐时间——交往适度定律	113
为什么男女搭配，干活不累——异性相吸定律	116
切勿凡事都作“好好先生”——改宗效应	119
生于忧患，死于安乐——青蛙效应	121
用温情俘获员工的心——南风效应	123
 第8章 “处心积虑”地成功	127
——左右逢源的成功法则	
任何事情的发生都有其必然原因——因果定律	127
命运经常被习惯主宰——惯性定律	129
说你行，你就行，不行也行——期望效应	132
没有茧中的蛰伏，哪来羽化成蝶的美丽	
——蘑菇定律	134
别让他人的观点影响你的决定——手表定律	137
设定最后期限，你的效率会更高——最后通牒效应	139
做事化繁为简——奥卡姆剃刀定律	141
失败也是一种机会——比伦定律	144
 第9章 为何你会“盯”上那个人	147
——与人相处的交际艺术	
第一印象是关键——首因效应	147
尊重别人就是尊重自己——互惠关系定律	150



人们更喜欢与自己有共同点的人——名片效应	152
用自嘲缓解尴尬——幽默效应	155
露点瑕疵，更能赢得好感——出丑效应	157
以宽容的心善待他人——海格力斯效应	160
雪中送炭好过锦上添花——边际效用递减法则	162
过分热情的帮助可能会起反作用——平等性原则 ..	164

第10章 我的柔情你永远不懂

167

——爱是一种说不出的体验吗

剩男剩女的爱情观——爱情里的麦穗理论	167
为什么帅哥靓女很难在一起——逆向选择	169
我爱你，因为一见钟情——晕轮效应	172
“阻挠越大，我们在一起的决心越强”	
——禁果效应	174
越熟悉，越喜欢——熟知性法则	176
男人沉迷于网络色情是怎样的心理——古烈治效应 ..	179
揭秘男人喜欢带女友看恐怖片的原因	
——爱情的吊桥理论	181
青年男女多喜欢在酒吧约会——黑暗效应	183

第11章 透视“围城”里的秘密

186

——婚姻不是一颗心的独舞

年轻人的闪婚心理——从众效应	186
女人何苦为难女人——零和游戏定律	188
丈夫不愿回家的“苦楚”——过度理由效应	191



家有贤妻（贤夫），为何又找情人——糖果效应	193
“小三”未必是家庭的破坏者——鲰鱼效应	196
关系有了裂痕要迅速弥补——多米诺效应	198
爱他，就给他足够的自由——刺猬法则	201
如何说服丈夫为自己买高档服装——登门槛效应	203
第12章 “买卖”之间的终极博弈战	207
——不要让消费成为糊涂的账	
为什么说顾客就是上帝——250定律	207
非名牌不买的心理动因——凡勃伦效应	209
服务态度影响商品销售——微笑效应	212
限时抢购的原理——短缺原理	214
为什么女人购物喜欢砍价——对比效应	217
无法抗拒买彩票的诱惑——控制错觉定律	219
消费习惯会随收入改变吗——棘轮效应	221
第13章 为什么越来越多人去美容	224
——寻求健康的那些小心思	
“幻丑症”令人造美女整容成瘾——美女效应	224
半夜偷菜属于心理疾病吗——贪婪定律	227
为什么白领们的周末大多在睡觉——空白效应	229
下班后，为何将“上司”设置为拒绝接听	
——齐加尼克效应	231
听音乐对健康有哪些好处——莫扎特效应	234