



Personal
development



Career
growth



Contribute



Affability



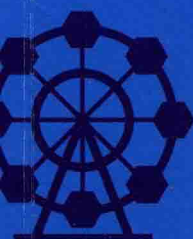
Audience



Responsiveness



Meeting



Emotional
attraction



Structuring
consciousness

那些准到没话说 PSYCHOLOGICAL E F F E C T 心理效应

再复杂的人心，在心理学面前也是一片透明

关亚玮◎编著



Finance
management



Allegiance



Project
management



Analytical
thinking



Lateral
thinking



Initiative

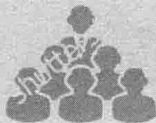


Launch

非
外
借



Personal
development



Audience



Responsiveness



Structuring
consciousness



Finance
management



Lateral
thinking



Affability

那些准到没话说 PSYCHOLOGICAL E F F E C T 心理效应

再复杂的人心，在心理学面前也是一片透明

关亚玮◎编著



Career
growth

图书在版编目 (CIP) 数据

那些准到没话说的心里效应 / 关亚玮编著. -- 北京 :
民主与建设出版社, 2017.5

ISBN 978-7-5139-1502-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 082105 号

© 民主与建设出版社, 2017

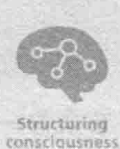
那些准到没话说的心里效应

NAXIEZHUNDAOMEIHUASHUODEXINLIXIAOYING

出 版 人	许久文
作 者	关亚玮
责任编辑	刘树民
封面设计	门乃婷工作室
出版发行	民主与建设出版社有限责任公司
电 话	(010) 59417747 59419778
社 址	北京市海淀区西三环中路 10 号望海楼 E 座 7 层
邮 编	100142
印 刷	三河市金元印装有限公司
版 次	2017 年 8 月第 1 版 2017 年 8 月第 1 次印刷
开 本	710 mm × 1000mm 1/16
印 张	16
字 数	200 千字
书 号	ISBN 978-7-5139-1502-1
定 价	36.00 元

注 : 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。

目录



第一卷 知己知彼：认知必用的心理效应

002 / 无中生有让你防不胜防——鸟笼效应

006 / 庸人自扰害人不浅——自我参照效应

009 / 不值得做的事情就很难做好——不值得定律

012 / 遵从你内心的选择——乐队花车效应

015 / 星座究竟有几分准——巴纳姆效应

020 / 只缘身在此山中，自我认知中的盲区——苏东坡效应

024 / 走自己的路，让别人说去吧——韦奇定律

028 / 废除强迫症，剔除半途而废——蔡戈尼效应

032 / 一斑窥豹要不得——晕轮效应

035 / 懂得经营自己长处的人最聪明——瓦拉赫效应

038 / 重视加暗示，成就不凡——霍桑效应

041 / 莫用自己的喜好挑战他人的极限——投射效应

044 / 善用过度理论，收获美满生活——过度理由效应

047 / 摘掉无形的“有色眼镜”——刻板印象

050 / 眼见不一定为实——记忆偏差

053 / 专家并非不能质疑——权威效应

056 / 学习就要多反馈——反馈效应

058 / 说我行，我就行——期待效应

第二卷 左右逢源：社交达人交际必用的心理效应

062 / 距离产生美——刺猬效应

066 / 赠人玫瑰，手有余香——互惠关系定律

069 / 拉近相互之间的距离——自己人效应

073 / 给他人留下美好的第一印象——首因效应

076 / 新信息的重大影响——近因效应

079 / 退一步海阔天空——豁达效应

082 / 把握好“度”，你就是高人——适度原则

084 / 留人颜面，掌握说话分寸——瀑布心理效应

088 / 朋友决定自我层次——圈子效应

091 / 没有间隙的共赢——共生效应

095 / 微笑是最好的名片——曼狄诺定律

098 / 让所有人为你喝彩——自信法则

102 / 最有威力的武器是爱与关怀——南风法则

106 / 倾听是对别人最好的尊重——倾听原则

110 / 心有灵犀一点通——共鸣原则

113 / 把话说到他人心坎儿上——赞美效应

116 / 卸下对方的戒备感——黑暗效应

118 / 合作需要正确途径——三个和尚没水吃规律



Personal
development



Audience



Responsiveness



Structuring
consciousness



Finance
management



Lateral
thinking



Affabili



Personal
development



Audience



Responsiveness



Structuring
consciousness



Finance
management



Lateral
thinking



Affability

第三卷 胜者为王：获取成功的心理效应

122 / 患得患失败事，专心致志成事——瓦伦达心态

126 / 细节决定成败——细节定律

130 / 成就的大小取决于难度的高低——跨栏定律

133 / 我的人生我作主——毛毛虫效应

137 / 成功就是再坚持最后一分钟——临界点效应

140 / 目标决定高度——跳蚤效应

143 / 失败也是一种机会——比伦定律

146 / 男女搭配，干活不累——异性效应

148 / 生于忧患，死于安乐——青蛙效应

151 / 强者越强，弱者越弱——马太效应

154 / 巧用规律，获取成功——二八定律

157 / 学会尊重，你就得到了全部——马斯洛效应

160 / 告别无助，体验成功——习得性无助效应

164 / 通向成功的万能钥匙——示弱定律

167 / 不选合作选竞争——竞争优势效应

170 / 一种走向成功的捷径——登门槛效应

173 / 切勿画地为牢——心理定式

177 / 竞争孕育成功——鲑鱼效应

第四卷 掌控情绪：成就自我的心理效应

- 180 / 解除忧虑的万能钥匙——卡瑞尔公式
- 184 / 信念改变一切——情绪 ABC 理论
- 187 / 幸福 = 效用 / 欲望——幸福公式
- 190 / 不要拿别人的过错来惩罚自己——踢猫效应
- 193 / 积极热情的心态可以改变一切——杜利奥定律
- 196 / 易怒者短命——野马结局
- 200 / 珍爱幸福，远离嫉妒——嫉妒心理
- 203 / 让心灵洒满阳光——酸葡萄与甜柠檬效应
- 207 / 放弃也是一种美——小池定理
- 210 / 不完美的人更可爱——出丑效应
- 213 / 不要败在自己手上——罗伯特定理
- 216 / 以快乐的视角看世界——视网膜效应
- 219 / 人比人气死人——对比效应
- 223 / 掌控自己的情绪，做快乐的主人——情绪效应
- 227 / 注意调整微小的不良情绪——蝴蝶效应
- 231 / 学会倾诉更健康——倾诉效应
- 235 / 心理素质左右成败——詹森效应
- 239 / 遇事多用脑——饿老鼠与布利斯效应
- 244 / 满招损，谦受益——卢维斯效应



Personal
development



Audience



Responsiveness



Structuring
consciousness



Finance
management



Lateral
thinking



Affability

第一卷

知己知彼：认知必用的心理效应



心理学上有三个经典的问题：我是谁？我从哪里来？我要到哪里去？可以看出，人类对于认知自身和了解他人的性格有着迫切的需要，在这一章中，让我们跟随十八个深入人类内心事情，剖析人类性格共同点的心理效应，去真正了解内心的另一个自己。

无中生有让你防不胜防——鸟笼效应

世界上究竟存不存在无中生有这样的事情？

老赵和老张都是文化人，也是相处多年的老邻居，由于工作的缘故，老赵要搬家到另外一个城市，家里的东西大部分都要卖出去。清理完所有的家具后，只剩下了一张书桌，因为价格昂贵，不太好卖，老赵便决定把它送给老张作纪念。

老张欣悦地接受了老赵的馈赠，并表示了感激之情，将书桌搬回了自己的房间。

那张书桌外观非常雅致，散发着古典的韵味。酷爱文墨的老张十分喜欢这张古色古香的书桌，不过，他随即发现一个问题：他原来坐的那把破旧的、方方正正的木藤椅和书桌看上去极不相称！

于是，为了让座椅和书桌相配，老张以不菲的价格，买了一把高档的、古典风格的太师椅来搭配。

一天，朋友来老张家做客，言辞间对书桌和椅子赞不绝口，但转过话头却说：“不错，不错，只是你要能把书橱换一下就更好了。”

老张看着破旧的书橱，点了点头，心想确实也应该换一个好的。于是朋友走后，他又跑到商场里花钱买了一个风格和书桌、椅子统一的新书橱……

不久后，又有一个朋友光顾了老张家，对其书房的家具赞誉有加，却又评论道：“你的书房什么都好，就是光线太暗，要是能把前面的墙打掉，加

个落地窗，这间书房就更完美了！”

老张闻言，真的就行动起来，请装修公司打掉了墙，开了一个落地窗。当他站到窗前，看着窗外的景色时，终于满意了，他的书房也得到了朋友们一致的夸赞。不过，这前前后后，老张花出去的钱可真不少，有一天，他没事算了一笔账，自己都吓了一跳——这次折腾，他搭进去的钱等于他两年的工资了。

1907年，美国著名心理学家詹姆斯从哈佛大学退休，同时退休的还有他的好友——物理学家卡尔森。一天，詹姆斯与卡尔森打赌，他说：“我一定会让你不久就养上一只鸟。”

卡尔森不以为然地笑道：“我不信！因为我从来就没有想过要养一只鸟。”

没过几天，卡尔森生日，詹姆斯送上了他准备的生日礼物——一个精致的鸟笼。

卡尔森想起那个赌约，哈哈大笑：“你就别费劲了，我只会把它当成一件漂亮的工艺品。”

不久，卡尔森就发现一件事情：只要有客人来访，看见卡尔森书桌旁那个空荡荡的鸟笼，无一例外地都会问一句：“卡尔森教授，你养的鸟怎么不在笼子里呢？”

卡尔森只好一次又一次地向客人解释说：“我从来就没有养过鸟，这是朋友送我的礼物。”

然而，这种回答每每换来的却是客人困惑而有些不信任的目光。

终于有一天，卡尔森在送走又一个带着疑惑的朋友后，走进花鸟商店，买了一只漂亮的鹦鹉，回家后养在了那个鸟笼里。同时，他也微微有些沮丧地承认，他的好友詹姆斯的“鸟笼战略”成功了！

这就是心理学上著名的“鸟笼效应”。

鸟笼效应是一个很有意思的心理规律，从物质层面探讨，它会指引人们在偶然获得的一件自己原本不需要的物品的基础上，自觉不自觉地继续添加更多自己不需要的东西。就像卡尔森，即使他自己长期对着空鸟笼并不别扭，但每次来访的客人都会很惊讶地问他这个鸟笼是怎么回事或者把怪异的目光投向空鸟笼。

卡尔森为了避免每次都要进行解释，就只能选择扔掉鸟笼或者买一只鸟来，但精致漂亮的鸟笼扔了他会觉得可惜，所以只好选择后者了。

实际上，卡尔森在最初把鸟笼挂到自己客厅的时候，也许根本就没想到，他以后的日子会和这个鸟笼纠缠不休。

从精神层面上来说，人们往往会在一些事物面前对它们下达一个自认为“有用”的判定，于是为了迎合或者巩固这种判定，自觉不自觉地在思想和行为上做出相应的行为，从而让一些事情偏离了最开始的初衷。

许多人都经历过类似的装修历程：先是主人头脑发热，买了一台新潮的3D 大屏液晶电视。接着，事情就开始没完没了。电视这么新潮，电视柜不能差了吧；电视柜档次上去了，客厅里的沙发和茶几不能不配套吧；家具、电器都到位了，地板砖怎么着也不能太次吧……

再比如，一些追求时尚和潮流的女孩子，在商场里买了一件新衣服，回家后再看其他的衣物就不顺眼了，于是为了搭配这件衣服，不自觉地就会买上款式不同的鞋子、裤子和饰品，这也就是为什么“女人的衣柜里，总是少一件”的原因。

所以，从这里可以看出，几乎每个人都或多或少地受到鸟笼效应的影响，也有很多人会良好地利用鸟笼效应。

比如许多商家对鸟笼效应的应有就可以说得心应手。

最典型的就是下面这个“买卫生棉却买了个游艇”的故事，虽然只是博君一笑，却能引人深思。

售货员是这样叙述他的推销经历的：“一个男士进来买东西，我先卖给他一个小号的鱼钩，然后中号的鱼钩，最后大号的鱼钩。接着，我卖给他小号的渔线，中号的渔线，最后是大号的渔线。然后我问他打算上哪儿去钓鱼，他说去海边。我建议他买条船，所以我带他到卖船的专柜，卖给他长六米多的，有两个发动机的纵帆船。然后他说他的大众牌汽车可能拖不动这么大的船。于是我又带他去了汽车销售区，卖给他一辆丰田新款豪华型‘巡洋舰’。”

让人意外的是，这个男士刚来商场时只是想给老婆买一包卫生棉。

而售货员却对他说：“你的周末算是毁了，干吗不去钓鱼呢？”

当然，事有利弊，鸟笼效应用之得当，也能成为人们生活上的好帮手。

如今，但凡有点知识和文化的父母们都想培养孩子阅读的兴趣，总是给孩子购买各种书籍，想让他们能安安静静地沉浸到阅读的世界中。但对于一些不喜静，对阅读没有兴趣的孩子，父母们就只能喋喋不休地向孩子重复阅读的重要性，常常被弄得苦不堪言。

那么，如果在家里最显眼的地方摆上一些儿童读物，客人拜访时看到后总是会说“真是爱读书的孩子”，或者对孩子提及与儿童读物相关的问题，那么羞红了脸的孩子大都会在客人走后乖乖地端起书本。

这应该就是鸟笼效应最其妙的地方吧。

庸人自扰害人不浅——自我参照效应

中国有个成语叫作：庸人自扰。中国的古籍《新唐书》里也有这么一句话：世上本无事，庸人自扰之。意是嘲笑世人总是和自己过不去，疑心生暗鬼，在一些平常的事物上纠结不已。

那么，又有多少人能做到心无旁骛，视万事为浮云呢？让我们来看一个例子。

安德鲁·杰克逊是美国历史上第一个平民出身的总统，被后世尊为美国历届总统中的翘楚，也是美国历史上最出色的政治家之一。这样的人，按理说是不会被一些俗务烦扰的。但安德鲁·杰克逊在妻子去世后，对自己的健康状况显示出异常的担忧，因为他的家族中有好几个人死于瘫痪，因此他也认定，自己必会死于同样的症状，所以一直在这种阴影下极度恐慌地生活着。

一天，安德鲁·杰克逊前往一个朋友家做客，和一位年轻的姑娘相谈甚欢。突然，他的手垂了下来，整个人看上去非常虚弱，脸色发白，呼吸沉重。

朋友慌忙走到安德鲁·杰克逊身边，他却乏力地说：“终究还是来了，我的整个右侧身体都瘫痪了。”

“您是怎么知道的呢？”朋友奇怪地问。

安德鲁·杰克逊答道：“因为刚才我在右腿上捏了几次，但是一点感觉也没有。”

这时，旁边那位姑娘带着哭腔说：“可是，先生，您刚才捏到的是我的

腿啊！”

这似乎是个笑话，可是，在我们的生活中，却不乏这样的例子：年过四十岁的马先生，他的父亲和叔叔均死于胃癌，于是他也经常怀疑自己是不是患上了胃癌。他会莫名地感觉到胃胀、胃痛、胃酸等症状，从而担心得吃不下、睡不着，三番五次地往医院跑，但每一次都是虚惊一场。

医学院里也经常有这样的情况，每当老师介绍一种病症的时候，下面总有些学生会首先想到自己是否出现过类似的征兆，如果不巧有两三点看似符合，他们就开始惊慌，怀疑自己患上了老师所讲的病症，其实一点事都没有。

以上这些情况在科学不发达的古代，被医家统称为疑病症。而实际上，这种所谓的疑病症就是由心理学上的“自我参照效应”导致的。

自我参照效应在心理学上是指记忆材料与自我相联系时的记忆效果优于其他编码条件的现象，这种优势主要体现在以回忆经验为特征的 R 反应上。用通俗的语言表述就是：人们在接触新事物时，对于与自身有密切联系的部分，记忆会更加持久和产生更加强烈的感官刺激，从而使自己的判断发生明显的倾向性。

基于这种特质，人们在面对疾病时，自我参照效应表现得最为明显。人身体的生理健康和心理健康是息息相关的，心理负担过重，身体就会出现内分泌失调和自身免疫力下降等症状，如此一来，原本健康的身体也会生出毛病来。

所以，当我们遇到这种情况的时候，应当保持冷静和清醒的头脑，告诉自己原来是人们本能所有的自我参照效应在作怪。认识到事情的本质以后，这种心理状态便是纸老虎了，一捅就破。

当然，事物都有两面性，如果把自我参照效应用好的方面，也会收获到意想不到的结果。

自我参照效应在记忆方面就有着杰出的表现。

在日常生活中，人们往往会把那些与自己有关的信息或事情记得更加牢固。

在某大学，一位心理学家抽出一名长得很漂亮的女大学生，给她呈现如下一些词汇：漂亮、山脉、雄壮、沙滩、聪明、地瓜、令人羡慕、死海、软盘、温柔、镜子、山羊、清纯、柏油马路和长发飘飘等，让她花四分钟的时间去记忆。一天后，再让她回忆记住了哪些词。

心理学研究的结果显示：这名女大学生倾向于更多地回忆出漂亮、聪明、令人羡慕、温柔、镜子、清纯和长发飘飘等词。

为了进一步验证实验的普遍性，这位心理学家紧接着又进行了另外一组实验。

他随机在街上抽出二十名实验者，并将他们分为甲乙两组。给甲组实验者呈现二十个描述性格的褒义形容词，如善良、正直、勇敢和真诚等，然后让他们逐一评价：“哪些词是描述自己的？”给乙组实验者同样呈现上述二十个形容词，然后让他们逐一评价：“哪些词的描述更加像雷锋？”等两组学生都完成评价活动之后，让他们回忆都记住了哪些形容词。最后调查的结果显示：甲组学生对褒义形容词的记忆效果更好。

与自己相关的，便记得牢。在日常工作和学习中，人们往往在接触到那些与自己相关的信息或事情时，最不可能忽视或者出现遗忘。

所以，每个人都对与自己相关的事情的关注度最为突出。但过度的自我关注又未尝是一件好事，譬如像第一个故事中杰克逊先生的那种情况，你会不自觉地放大自己的感受，从而疑神疑鬼，怀疑自己身体不适或者其他，这样便是庸人自扰了。

记忆的自我参照效应是人的天性，但是只要合理利用，把持有度，它同样可以为你带来成功。

不值得做的事情就很难做好——不值得定律

几乎每个人都有过这样的经历——做了某件事情，但过后却会发现不去做反而比做了要好。也就是说，你花费了很大的工夫做的事情却不能叫好，甚至很糟糕，所以也就有了“早知如此，何必当初”的感慨。

伦纳德·伯恩斯坦是世界著名的指挥家，但他最喜欢和向往的事情却是作曲。

伯恩斯坦生于美国马萨诸塞州的劳伦斯，年轻时和美国最有名的作曲家、音乐理论家柯普兰学习作曲，外加学习指挥。他极具创作天赋，年纪轻轻便已经写出了一系列不同凡响的作品。

可就在伯恩斯坦在作曲方面一发而不可收的时候，他的指挥才能被当时纽约爱乐乐团指挥发现，力荐他担任纽约爱乐乐团常任指挥。而伯恩斯坦也因此一举成名，在随后近三十年的指挥生涯中，伯恩斯坦几乎成了纽约爱乐乐团的名片。

但人们不知道的是，在这位大指挥家的内心深处，他更热衷于作曲。闲暇时间他总要找一段时间把自己关在屋子里写曲子，虽然创作的欲望不时地撞击和折磨着他，但作曲方面的活力和灵感却再也回不到他的身边了……除了偶尔闪现的灵光外，伯恩斯坦得到最多的却是深深的失望与苦恼，他对音乐的才思好像一下子枯竭了。

“我喜欢创作，可我却在做指挥。”他在舞台上无数次接受掌声和鲜花时，

内心的隐痛和遗憾却一直折磨着他。

对于伯恩斯坦来说，他是出色的，但并不成功，因为他的大半辈子都活在苦恼和矛盾之中，甚至在弥留之际还带着深深的遗憾。

“不值得定律”是一种心理效应，在正常情况下，如果一个人从主观上认定某件事是不值得做的，那么在做这件事的时候，他就不会全力以赴地去把它做好，即便做好了，他也不会觉得有成就。所以，伯恩斯坦留给大众的思考总结起来就是一句话——选择你所爱的，爱你所选择的！

因为只有这样才能激发我们的奋斗精神，也才可以心安理得。

这也是不值得定律给予我们个人的启示，别看只是简单的一句话，要是能够做好一件事，人离成功也就不远了。

美国著名的电视新闻节目主持人沃尔特·克朗凯特之所以能闻名全美国，甚至在全世界的主持界都占一席之地，就是因为他深知这个道理。

沃尔特·克朗凯特很小的时候就对新闻感兴趣，十四岁时，他当上了校报《校园新闻》的小记者。每个周五，学校会请休斯敦一家日报社的新闻编辑弗雷德·伯尼先生来给他与其他的小记者讲授一个小时的新闻课程，并指导校报的编辑工作。

有一次，克朗凯特被安排写一篇关于学校田径教练卡普·哈丁的文章。可是，那天恰好他一个好朋友过生日，他必须去参加朋友的生日聚会，为了赶时间，他胡乱对付了一篇稿子交了上去。

第二天，克朗凯特便被弗雷德叫到办公室。弗雷德很生气地说：“克朗凯特，你的文章糟糕极了，简直就不是一篇采访稿件，该问的没问，该写的没写，你甚至连被采访者是干什么的都没弄清。克朗凯特，你应该记住，如果有什么事情值得去做，就得将它做好。”

从此以后，克朗凯特将“如果有什么事情值得去做，就得把它做好”作为自己的座右铭，这句话一直鞭策了他七十多年，也让他享誉美国、闻名世界，