

和谐校园文化建设读本

心理学的 100个效应

李 弘 宋佳宇 / 编著



吉林教育出版社

和谐校园文化建设读本 I

心理学的 100个效应

李 弘 宋佳宁 / 编著



吉林教育出版社

图书在版编目(CIP)数据

心理学的 100 个效应 / 李弘, 宋佳宁编著. — 长春:
吉林教育出版社, 2012. 6
(和谐校园文化建设读本)
ISBN 978-7-5383-9003-2

I. ①心… II. ①李… ②宋… III. ①心理学—青年
读物②心理学—少年读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 116116 号

心理学的 100 个效应		李 弘 宋佳宁 编著
策划编辑	刘 军 潘宏竹	
责任编辑	刘桂琴	装帧设计 王洪义
出版	吉林教育出版社(长春市同志街 1991 号	邮编 130021)
发行	吉林教育出版社(www.jleph.com)	
印刷	北京海德伟业印务有限公司	
开本	710 毫米×1000 毫米 1/16 13 印张	字数 165 千字
版次	2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷	
书号	ISBN 978-7-5383-9003-2	
定价	25.80 元	

吉教图书 版权所有 盗版必究

编 委 会

主 编：王世斌

执行主编：王保华

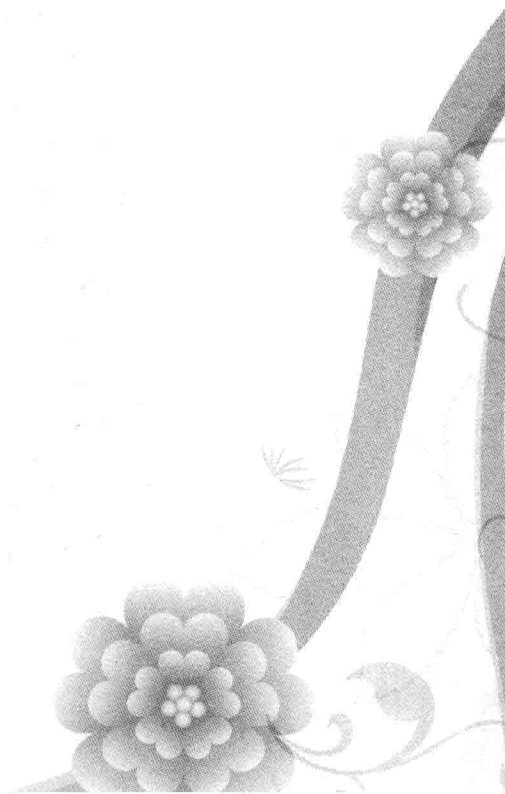
编委会成员：尹英俊 尹曾花 付晓霞

刘 军 刘桂琴 刘 静

张 瑜 庞 博 姜 磊

潘宏竹

(按姓氏笔画排序)





总序

千秋基业，教育为本；源浚流畅，本固枝荣。

什么是校园文化？所谓“文化”是人类所创造的精神财富的总和，如文学、艺术、教育、科学等。而“校园文化”是人类所创造的一切精神财富在校园中的集中体现。“和谐校园文化建设”，贵在和谐，重在建设。

建设和谐的校园文化，就是要改变僵化死板的教学模式，要引导学生走出教室，走进自然，了解社会，感悟人生，逐步读懂人生、自然、社会这三部天书。

深化教育改革，加快教育发展，构建和谐校园文化，“路漫漫其修远兮”，奋斗正未有穷期。和谐校园文化建设的研究课题重大，意义重大，内涵丰富，是教育工作的一个永恒主题。和谐校园文化建设的实施方向正确，重点突出，是教育思想的根本转变和教育运行机制的全面更新。

我们出版的这套《和谐校园文化建设读本》，全书既有理论上的阐释，又有实践中的总结；既有学科领域的有益探索，又有教学管理方面的经验提炼；既有声情并茂的童年感悟，又有惟妙惟肖的机智幽默；既有古代哲人的至理名言，又有现代大师的谆谆教诲；既有自然科学各个领域的有趣知识，又有社会科学各个方面的启迪与感悟。笔触所及，涵盖了家庭教育、学校教育和社会教育的各个侧面以及教育工作的各个环节，全书立意深邃，观念新异，内容翔实，切合实际。

我们深信：广大中小学师生经过不平凡的奋斗历程，必将沐浴着时代的春风，吸吮着改革的甘露，认真地总结过去，正确地审视现在，科学地规划未来，以崭新的姿态向和谐校园文化建设的更高目标迈进。

让和谐校园文化之花灿然怒放！

本书编委会

目 录

001 巴纳姆效应	001
002 酝酿效应	004
003 留白效应	006
004 德西效应	008
005 超限效应	010
006 软化效应	012
007 拆屋效应	016
008 成败效应	017
009 重叠效应	019
010 焦点效应	021
011 搭便车效应	023
012 得寸进尺效应	025
013 边际效应	027
014 奖惩效应	029
015 进门槛效应	030
016 语义效应	032
017 霍桑效应	035
018 缄默效应	037
019 海格力斯效应	038
020 近因效应	039
021 哈奇森效应	040
022 吊胃口效应	042
023 蝴蝶效应	044

024 流言的心理效应	046
025 破窗效应	047
026 黑暗效应	049
027 零和游戏效应	050
028 邻近效应	051
029 淬火效应	053
030 莫扎特效应	055
031 凡勃伦效应	058
032 定式效应	060
033 名人效应	061
034 马太效应	062
035 罗森塔尔效应	064
036 南风效应	067
037 飞镖效应	070
038 鸟笼效应	072
039 鲑鱼效应	073
040 摩西奶奶效应	075
041 多看效应	076
042 贴标签效应	078
043 定型效应	080
044 态度效应	082
045 羊群效应	083
046 延迟满足效应	086
047 紫格尼克效应	088
048 责任分散效应	090
049 乐队花车效应	091
050 心理摆效应	093

051 武器效应	095
052 系列位置效应	097
053 瓦拉赫效应	100
054 投射效应	102
055 多米诺骨牌效应	103
056 通感效应	106
057 热手效应	108
058 睡眠效应	110
059 阿伦森效应	111
060 泡菜效应	113
061 晕轮效应	115
062 培哥效应	117
063 齐加尼克效应	118
064 配套效应	120
065 旁观者效应	121
066 同体效应	123
067 青蛙效应	125
068 三明治效应	126
069 诱饵效应	129
070 权威效应	130
071 瀑布心理效应	133
072 链状效应	137
073 木桶效应	141
074 库里肖夫效应	142
075 名片效应	143
076 刺猬效应	144
077 安慰剂效应	145

078 波纹效应	147
079 蚂蚁效应	148
080 对比效应	151
081 苏东坡效应	153
082 情感效应	159
083 半途效应	161
084 贝尔纳效应	164
085 月曜效应	166
086 共生效应	168
087 侧面效应	172
088 亚瑟尔效应	174
089 改宗效应	176
090 增减效应	178
091 刻板效应	181
092 毛驴效应	182
093 免疫效应	184
094 拍球效应	185
095 角色效应	188
096 棘轮效应	190
097 巴霖效应	193
098 跳蚤效应	195
099 墨菲定律	197
100 重要效应	199

001 巴纳姆效应

朋友问我世界上什么事最难。我说挣钱最难，他摇头。哥德巴赫猜想？他又摇头。我说我放弃，你告诉我吧。他神秘兮兮地说是认识你自己。的确，那些富于思想的哲学家们也都这么说。

我是谁，我从哪里来，又要到哪里去，这些问题从古希腊开始，人们就开始问自己，然而都没有得出令人满意的结果。

然而，即便如此，人从来没有停止过对自我的追寻。

正因为如此，人常常迷失在自我当中，很容易受到周围信息的暗示，并把他人的言行作为自己行动的参照，从众心理便是典型的证明。

其实，人在生活中无时无刻不受到他人的影响和暗示。比如，在公共汽车上，你会发现这样一种现象：一个人张大嘴打了个哈欠，他周围会有几个人也忍不住打起了哈欠。有些人不打哈欠是因为他们受暗示性不强。哪些人受暗示性强呢？可以通过一个简单的测试检查出来。

让一个人水平伸出双手，掌心朝上，闭上双眼。告诉他现在他的左手上系了一个氢气球，并且不断向上飘；他的右手上绑了一块大石头，向下坠。三分钟以后，看他双手之间的差距，距离越大，则暗示性越强。

认识自己，心理学上叫自我知觉，是个人了解自己的过程。在这个过程中，人更容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差。

在日常生活中，人既不可能每时每刻去反省自己，也不可能总把

自己放在局外人的地位来观察自己。正因为如此，个人便借助外界信息来认识自己。个人在认识自我时很容易受外界信息的暗示，从而常常不能正确地知觉自己。

心理学的研究揭示，人很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述。即使这种描述十分空洞，他仍然认为反映了自己的人格面貌。曾经有心理学家用一段笼统的、几乎适用于任何人的话让大学生判断是否适合自己，结果，绝大多数大学生认为这段话将自己刻画得细致入微、准确至极。下面一段话是心理学家使用的材料，你觉得是否也适合你呢？

你很需要别人喜欢并尊重你。你有自我批判的倾向。你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点，不过你一般可以克服它们。你与异性交往有些困难，尽管外表上显得很从容，其实你内心焦躁不安。你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确。你喜欢生活有些变化，厌恶被人限制。你以自己能独立思考而自豪，别人的建议如果没有充分的证据你不会接受。你认为在别人面前过于坦率地表露自己是不明智的。你有时外向、亲切、好交际，而有时则内向、谨慎、沉默。你的有些抱负往往很不现实。

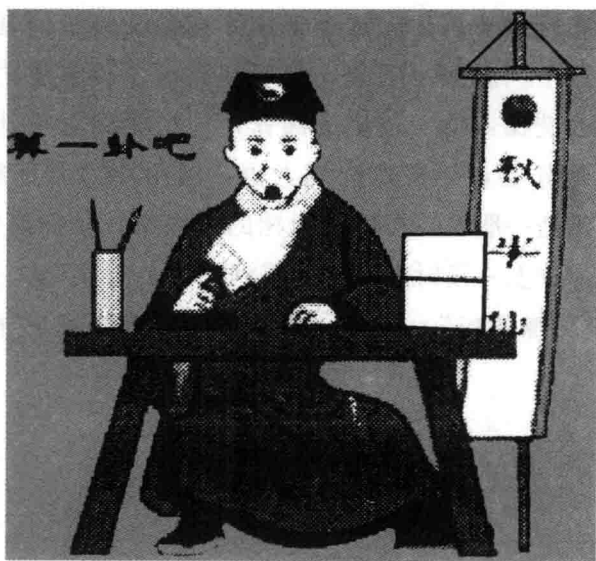
这其实是一顶套在谁头上都合适的帽子。

一位名叫肖曼·巴纳姆的著名杂技师在评价自己的表演时说，他之所以很受欢迎是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以他使得“每一分钟都有人上当受骗”。人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点，心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”（暗示效应）。

有位心理学家给一群人做完明尼苏达多项人格检查表后，拿出两份结果让参加者判断哪一份是自己的结果。事实上，一份是参加者自己的结果，另一份是多数人的回答平均起来的结果。参加者竟然认为后者更准确地表达了自己的人格特征。

002 *Xinxue de 100ge Xiaoying*

“巴纳姆效应”在生活中十分普遍。拿算命来说，很多人请教过算命先生后都认为算命先生说得“很准”。其实，那些求助算命的人本身就有易受暗示的特点。当人的情绪处于低落、失意的时候，对生活失去控制感，于是，安全感也受到影响。一个缺乏安全感的人，心理依赖性也大大增强，受暗示性就比平时更强了。加上算命先生善于揣摩人的内心感受，稍微能够理解求助者的感受，求助者立刻会感到一种精神安慰。算命先生接下来再说一段一般的、无关痛痒的话便会使求助者深信不疑。



002 酝酿效应

在古希腊，国王让人做了一顶纯金的王冠，但他又怀疑工匠在王冠中掺了银子。可问题是这顶王冠与当初交给金匠的一样重，谁也不知道金匠到底有没有捣鬼。国王把这个难题交给了阿基米德。阿基米德为了解决这个问题冥思苦想，他起初尝试了很多想法，但都失败了。有一天他去洗澡，他一边坐进澡盆，一边看到水往外溢，同时感觉身体被轻轻地托起，他突然恍然大悟，运用浮力原理解决了问题。不管是科学家还是一般人，在解决问题的过程中，我们都可以发现“把难题放在一边，放上一段时间，才能得到满意的答案”这一现象。心理学家将其称为“酝酿效应”。阿基米德发现浮力定律就是“酝酿效应”的经典故事。



日常生活中，我们常常会对一个难题束手无策，不知从何入手，

这时思维就进入了“酝酿阶段”。直到有一天，当我们抛开面前的问题去做其他的事情时，百思不得其解的答案却突然出现在我们面前，令我们忍不住发出类似阿基米德的惊叹，这时，“酝酿效应”就绽开了“思维之花”，结出了“答案之果”。古代诗词说“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”正是这一心理的写照。心理学家认为，酝酿过程中，存在潜在的意识层面推理，储存在记忆里的相关信息在潜意识里组合，人们之所以在休息的时候突然找到答案，是因为个体消除了前期的心理紧张，忘记了个体前面不正确的、导致僵局的思路，具有了创造性的思维状态。因此，如果你面临一个难题，不妨先把它放在一边，去和朋友散步、喝茶，或许答案真的会“踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫”。

003 留白效应

在中国山水画中，有一种技法叫留白，就是在整个画面中，并不画满，而是留下一些空白，给人以想象的空白和余地。留白手法是一种智慧，它体现了有无相生、以无胜有的奥秘。如果将留白手法运用到人际关系中，就是为人处世的一种智慧。



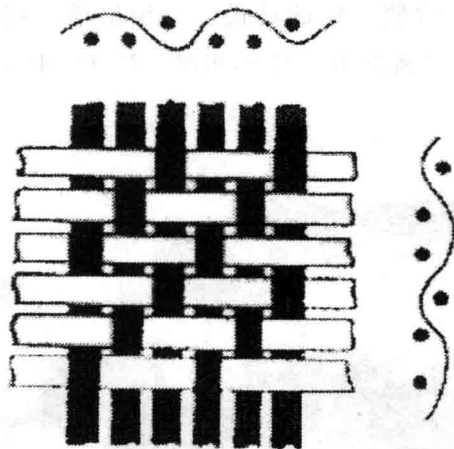
心理实验表明，在相互交流的过程中，适当地留一些空白，会取得良好的效果，这就是“留白效应”。

学生犯了错误，老师找学生谈话的时候，经常娴熟地运用“留白效应”。针对学生的缺点，老师在谈话中会点到为止，并不说全说透，而是让学生自己去揣摩和思考。因为老师尊重学生，愿意做学生的知心朋友，学生也有时机去感悟，所以学生的逆反心理就会减弱，甚至会

消失。

下属产生了不良情绪，领导在做其思想工作时，不妨说半句留半句，给下属留下思考的空间。有了想象的余地，下属会考虑得更全面，会发现自己原来的散漫与任性。这说明如果能合理地运用“留白效应”，会收到事半功倍的效果。

在恋人、夫妻、同事、朋友间谈话时，都可以发挥留白效应的作用。懂得了这一技巧，你处理各种事情时，就会感到得心应手。



004 德西效应

“德西效应”是指在某些情况下，当外加报酬和内感报酬兼得的时候，不但不会使工作的动机、力量倍增，积极性更高，反而其效果降低，变成是二者之差，外加报酬（主要是奖励）反而会抵消内感报酬的作用。



【实验】 德西在 1971 年做了专门的实验。他让大学生做被试，在实验室里解有趣的智力难题。实验分三个阶段，第一阶段，所有的被试都无奖励；第二阶段，将被试分为两组，实验组的被试每完成一个难题可得到 1 美元的报酬，而控制组的被试跟第一阶段相同，无报酬；

008 Xinlixue de 100ge Xiaoying