

不可不知的心理艺术

心理学

增加

你的智慧

袁丽萍◎编著

时刻拥有智慧的头脑

让智慧的话语流淌在心间



吉林出版集团股份有限公司

心理学

增加

你的智慧

袁丽萍◎编著

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学增加你的智慧 / 袁丽萍编著. — 长春 : 吉林出版集团股份有限公司, 2018.3

ISBN 978-7-5581-4097-6

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第037901号

心理学增加你的智慧

编 著	袁丽萍
总 策 划	马泳水
责任编辑	王 平 史俊南
装帧设计	中北传媒
开 本	880mm × 1230mm 1/32
印 张	11.75
版 次	2018年7月第1版
印 次	2018年7月第1次印刷

出 版	吉林出版集团股份有限公司
电 话	(总编办) 010-63109269 (发行部) 010-67482953
印 刷	三河市元兴印务有限公司

ISBN 978-7-5581-4097-6

定 价: 39.80元

版权所有 侵权必究

前言

心理学是一门研究心理现象和规律的科学。在 100 多年的发展中，已经取得了很大的成果，其中一些研究堪称经典，并成为构筑当代科学心理学大厦的“栋梁之材”或“基石”。

本书系统介绍了百余条经典的心理学法则，包括心理学研究的各个主要领域，并有针对性的精选了一些能够对这些方面起到重大意义的心理学法则。不仅如此，本书还推翻了“枯燥的”心理学研究，加入了一些关于心理学法则的经典故事，带你进入一个神秘、有趣的心理世界。在学习心理学的同时，让你不再将心理学视为枯燥、远离实际、高不可攀的学科。通过本书的阅读，你不仅能够学到一些实用的心理学研究，并且会因此而折服于心理学大师们的绝妙思路 and 天才想法。

本书中所讲述的心理学法则是集合了众多经典的心理学教科书、心理学杂志和诸多心理学分支学科，并在一些权威专家的建议下精挑细选出来的。本书所介绍的心理学内容和法则，不仅有利于读者学习和掌握一些心理学科学研究的思路及方法，而且能够帮助你轻松地把书中所讲述的心理学巧妙的运用到生活中的方方面面，此书可谓心理学领域一本不可缺少的工具书。

本书中所讲述的每一个心理学法则，都称得上是一把能够开启智慧之门的金钥匙！书中所讲述的心理学知识，不管是初次涉

心理学增加你的智慧

及心理学的读者，亦或是以心理学为从事职业的专业工作者，都能够在轻松愉快的阅读过程中受益无穷。它能够帮你打开一个新的思想天地，让你从纷乱的生活表象中，捕捉到事物最本质的一层，并让你在生活、工作、事业等方面都起到翻天覆地的变化！

目 录

急中生智定律.....	1
兴趣定律.....	3
逆反情结.....	6
旁观者效应.....	8
潜能最佳状态.....	12
情感宣泄定律.....	14
期待的力量.....	16
厌恶心理定律.....	20
当头棒喝定律.....	23
情绪共鸣定律.....	24
近水楼台效应.....	27
金钱破坏定律.....	30
亚健康状态.....	32
寂寞空虚定律.....	37
冲动惹祸端.....	40
一诺千金心理.....	42
助人为乐定律.....	46
代偿行为.....	48
酸葡萄定律.....	50

“皮肤饥饿”现象·····	53
情绪与健康·····	58
禁果效应·····	62
整体性定律·····	64
幸福公式·····	67
酝酿灵感定律·····	69
门槛效应·····	71
思维定式·····	74
错觉原理·····	77
空白定律·····	79
成见心理·····	81
巴纳姆效应·····	85
对比定律·····	87
大小刺激定律·····	89
投射效应·····	91
角色深化定律·····	95
时间错觉定律·····	97
晕轮效应·····	100
两头快中间慢定律·····	103
眼球定律·····	105
记忆系统定律·····	107
体貌效应·····	109
感官定律·····	114
陌生时长定律·····	116

心理暗示的作用·····	118
记忆选择性定律·····	122
刻板印象·····	124
身体语言效应·····	126
习得性无助行为·····	128
感觉剥夺定律·····	133
身心疾病·····	136
卡瑞尔公式·····	138
疼痛麻木定律·····	140
迁移效应·····	142
心理疲劳定律·····	144
凯西定律·····	147
感觉适应定律·····	149
眼不见为净定律·····	152
体育健全性格定律·····	154
温水煮蛙效应·····	156
噪音定律·····	159
拥护定律·····	161
天气定律·····	163
颜色定律·····	165
成瘾心理·····	167
环境与心理·····	172
睡眠效应·····	175
破窗理论·····	177

墨菲定律·····	180
权力膨胀定律·····	183
囚徒困境·····	186
马太定律·····	191
从众心理·····	193
零和游戏原理·····	195
社会角色转换定律·····	198
路径依赖规律·····	201
传播扭曲定律·····	204
社会促退定律·····	206
社会促进定律·····	209
德西效应·····	210
权威效应·····	214
名人效应·····	216
社会感染效应·····	219
社会懈怠规律·····	222
熟人链效应·····	224
社会性规律·····	226
角色规范定律·····	228
时尚效应·····	230
认知地图效应·····	233
知觉偏差定律·····	236
软糖实验·····	239
自我宽恕定律·····	243

视网膜效应·····	245
得陇望蜀定律·····	247
叶克斯 - 道森定律 ·····	249
态度重要定律·····	252
心理账户·····	255
厚脸皮定律·····	259
酝酿效应·····	261
挑战自我定律·····	265
杰奎斯法则·····	267
挫折必然定律·····	271
指标定律·····	273
虚假一致偏差·····	275
目标适度定律·····	277
下坡定律·····	278
竞争优势定律·····	280
自我服务偏差·····	282
狄德罗效应·····	287
道德定律·····	289
邻里效应·····	291
纳什均衡法则·····	293
个人空间理论·····	298
南风效应·····	303
换位思考定律·····	306
近因效应·····	308

标签效应·····	311
欲扬先抑定律·····	314
3对1效应·····	316
完美笑话公式·····	318
模仿效应·····	321
交往效应·····	324
羊群效应·····	326
情感宣传定律·····	329
物以类聚，人以群分·····	332
外部效应·····	334
交往适度定律·····	336
异性定律·····	339
单面和双面定律·····	340
互补理论·····	343
首因效应·····	345
团体效应·····	348
交际氛围定律·····	350
互惠原理·····	353
叶公好龙现象·····	357
自我暴露定律·····	360
情感征服定律·····	363

急中生智定律

一天，拿破仑骑着马正在穿越一片树林，忽然，他听到一阵呼救声。于是他就扬鞭策马，来到湖边。看见一个士兵一边在湖里拼命挣扎，一边却向深水中漂去。岸边的几个士兵慌做一团，因为水性都不好，不知该怎么办。眼看这位士兵就有溺水而亡的可能，怎么办？

拿破仑问旁边的那几个士兵：“他会游泳吗？”

“只能扑腾几下！”

这时，拿破仑立刻从侍卫手中拿过一支枪，朝落水的士兵大喊：“赶紧给我游回来，不然我就毙了你！”说完，朝那人的前方开了两枪。

落水人听出是拿破仑的声音，又听说拿破仑要枪毙他，便使出浑身的力气，猛地转身，扑通扑通地游了回来。

拿破仑给那位落水的士兵的强刺激，使他精神一振，进入心理学中所说的应激状态，才使出全部力量 and 智能，自救成功。

似乎许多伟大人物都具有冷静的心理素质和超常的智谋。

如果一个人的思想能沉着、冷静，那么在紧急情况下就能表现出平时没有的智力或能力，促使情况发生意想不到的转变。

也许我们都知道“司马光砸缸”的故事。那时，司马光还不到10岁。

有一天，司马光跟小伙伴在一起玩得正起劲，忽然一个在水缸边玩耍的小伙伴，一不小心掉进了水缸，他在水中拼命挣扎，

心理学增加你的智慧

吓得大声呼救。水缸很大，要爬上去也不是很容易，而且小孩子力气小，也很难把这个伙伴拉上来。怎么办呢？

周围的孩子都吓得变了脸色，只有司马光比较镇静，他环顾四周，忽然发现了一块大石头，于是灵机一动，想出一个办法。那个石头对他来说沉了一点，但他刚好能拿得动，就搬起石头，用力向水缸砸去！

只听“咣当”一声巨响，水缸破了个大洞，水哗啦一下流出来，孩子们七手八脚地把伙伴从缸里拉了出来。

司马光不愧是个天才人物，从小就体现出与众不同的临机应变的心理素质。

一般来说，在意料之外的紧急情况下，人都会产生极度紧张的情绪，心理学上把这叫做应激。当情绪处于高度应激状态时，人的激活水平快速发生变化，表现为心率、血压、肌肉紧张度发生显著的变化，大脑皮层的某一区域高度兴奋。

在这种情况下，人们可能急中生智，做出平时不能作出的勇敢行为，发挥出巨大的潜能；但另一方面，也可能心绪紊乱，惊慌失措，作出不适当的行为。而司马光与拿破仑显然都属于前者。

不过，急中生智也不是总能发生的。有的人，急中不但不能生智，反而会吓得慌了神，乱了手脚，反而“不智”了。有人认为，急中生智是一种学不会的天赋。其实不然，现代心理学研究发现，急中能否生智，取决于三个条件。

一是急中要“冷”，就是冷静。人越到需要紧迫作出决定的时候，思维越容易混乱，甚至思考能力干脆停止了，这样哪里还能生智？其实情况越急，心里越要不急，这样才能想出办法。总之，

要培养在任何情况下都保持冷静的心理素质。

二是急中要“变”，也就是善于变向思考。一般的，定向思维在“急中”生不了智，常常是变向思维使人眼前一亮。

三是要有比较丰富的知识。平时要训练自己的头脑，积累丰富的知识，在紧急时刻才有办法可想。

兴趣定律

某影剧院晚间将首次上演一部侦探剧。这部剧被介绍得惊险绝伦，引起了观众空前的轰动。首场票在几星期前就被抢购一空了。人们站在剧场门前议论着：“剧名叫什么？”

“《午夜街谋杀案》。”

“听这剧名还挺惊险的。”

“剧情才有悬念呢。听说快到终场时，还没有人能弄明白究竟谁是谋杀者。当幕布徐徐落下的一刹那，才会使人恍然大悟、茅塞顿开。”

刚刚下火车到达此城的迈瑞，向来喜欢看侦探故事，听说这非同一般的议论，实在按捺不住好奇的心情，于是就花了高几倍的价钱在黑市买了一张包厢里的票位，为的是能认真地听好每一句台词。

当他神情激动地踏进剧院大门时，观众席里已是漆黑一片。一位包厢侍者殷勤地领着迈瑞来到他的包厢。此时，舞台上的幕布正缓缓开启。

但是为了挣小费，侍者向他伸出手来说：“先生，这座位还

不错吧？”可是迈瑞此时正目不斜视直盯舞台，哪里顾得上他。

“是否可以替您去存衣处存衣帽？”侍者不甘心。

“不用了，谢谢。”

片刻之后，侍者又问：“来份节目单怎么样？上面还有剧照呢！”

“不，谢谢。”

“散场后，您是否希望叫辆出租车？”

“不用！”

这部剧果然不错，其剧情一开始就扣人心弦，迈瑞生怕错过一句台词，可身边侍者为了一点小费，仍在喋喋不休：“场间休息时，来杯香槟酒或是来几个面包卷什么的，好吗？”

此时的迈瑞，忍耐终于到了极限，他吼道：“不，不要，我什么都不要！见鬼，你给我滚远点！不要影响我！”

此时的侍者也终于明白从他这里是赚不到分文了，但因为受到呵斥，心里非常恼火，马上想出了一个报复迈瑞的妙招。只见他深深一鞠躬，然后伸手指着舞台，凑近迈瑞的耳朵，压低了嗓音说：“瞧那个园丁，他就是凶手！”说完，他悄然退出了包厢。

顿时，迈瑞怒火万丈，并且沮丧至极，因为他花费高价寻求的乐趣随着这一句话，一下子就化为乌有了。

兴趣可以激起极大的热情，一旦被干扰，就可能会引起怨愤，而使人感到兴致全无、索然无味。

人们的兴趣倾向与人们的情绪状态有直接的联系，于是产生了旺盛的求知欲和强烈的好奇心。这种求知欲和好奇心得到满足是一种精神上的幸福和快乐。相反，如果得不到它，就会在精神上陷入痛苦。

破坏别人的兴趣，对人是一种精神上的打击。上面故事中的侍者正是利用这个心理规律，报复了迈瑞对他的无礼，也终使迈瑞花高价买来的电影票瞬间变得毫无意义。

心理学上认为，兴趣是个体力求积极探究某种事物或从事某种活动的意识倾向，是人对事物的真正关心，而不是表面的关心。它是推动人们去寻求知识和从事某种活动的一种精神力量，一种动力。它主要表现为个体对某种事物或从事某项活动的选择性态度和积极的情绪反应。兴趣可分为直接兴趣和间接兴趣两种。

由于对事物本身感到需要而引起的兴趣，叫做直接兴趣。例如看电影、戏剧或小说等。对事物本身并没有兴趣，而是对事物未来的结果感到需要而有兴趣，叫做间接兴趣。例如对学习本身没有兴趣，但为了学习到知识才具有兴趣。

心理学家认为，兴趣的发展有三个阶段：有趣——乐趣——志趣。有趣是初级的兴趣，是引人入胜的第一步；乐趣是中级的兴趣，是一种持之以恒的活动过程；志趣是高级的兴趣，是联系着事业的志向目标。兴趣，还分物质兴趣、精神兴趣、社会兴趣等。这些都是导致人们兴奋与激情的基本素质。

在美国有一位读侦探小说入迷的妇女，向法院提出诉讼，要与自己共同生活多年的丈夫离婚，原因是她的丈夫对她过于“残忍”。这残忍的事实就是，她的丈夫抢先看了她的侦探小说，并把“真凶”写在书的首页上。

这个笑话与上面的那个道理相似，都从侧面说明了兴趣在心理上激起的巨大热情。

是的，兴趣一旦被激发，人们会伴随愉快紧张的情绪和主动

的意志努力，去积极地认识事物，因此兴趣对我们的事业具有无法替代的促进作用。社会的文明也是在兴趣的驱使下发展起来的。

比如：牛顿对苹果为什么会落地发生兴趣，才发现了万有引力定律；瓦特看到蒸汽对周围的物体产生动力，非常好奇，才发明了蒸汽机；当诺贝尔在实验中发现了炸药的配方时，他的手指和脸被炸得血肉模糊，他却兴奋地叫道：“我找到了！”可见，兴趣对人的成功是多么的重要。

逆反情结

国外有一种以家庭主妇为对象的电视节目，其中有许多供主妇诉说苦恼的栏目。

有位四十多岁的家庭主妇正在诉说丈夫竟然背着她与别的女人持续交往了几年，这时如果主持人附和说：“怎么能跟这种男人一起生活下去呢，别再犹豫了，趁早分手吧，这种事决不能容忍。”

那么这位主妇反而会变得犹犹豫豫，似乎不愿提及离婚二字。

越是“怂恿分手”越不愿分手，反过来越是劝阻，便越发的一意孤行，这就是人们的“逆反心理”。例如，有些人处理问题常持“你不让我这样做，我偏要这样做”的态度，这种与常理背道而驰，以反常的心理状态来处理问题的行为，就来自逆反心理。

某地有两家酒店，为招揽顾客，各自在门口张贴广告。一家说，“本店以信誉担保，出售的完全是陈年佳酿，绝对滴水不掺”；而另一家则说，“本店出售掺水一成的陈年老酒，如有不愿掺水者，请预先说明，但饮后醉倒概与本店无关”。结果，“掺水一成”