



新智慧书房 01

202 secrets of human's behaviour

人类行为的



202 个秘密


[德] 贝特·萨勒 著 叶建华 译

安徽人民出版社



新智慧书房 01

202 secrets of human's behaviour

人类行为的 

 202 个秘密

[德] 贝特·萨勒 著 钟建华 译



安徽人民出版社

责任编辑:李稚戎 装帧设计:点石堂

---

图书在版编目(CIP)数据

人类行为的 202 个秘密/(德)萨勒著;叶建华译.  
合肥:安徽人民出版社,2003.1  
(新智慧书房)  
ISBN 7-212-02152-0

I.人… II.①萨…②叶… III.行为科学—通俗读物  
IV.C

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 099934 号

---

人类行为的 202 个秘密  
[德]贝特·萨勒 著 叶建华 译

---

出版发行:安徽人民出版社  
地 址:合肥市金寨路 381 号九州大厦 邮编 230063  
发 行 部:0551-2833066 0551-2833099(传真)  
E-mail:ahp0208@sina.com  
经 销:新华书店  
照 排 厂:合肥中旭制版有限责任公司  
印 刷:北京海淀求实印刷厂  
开 本:880×1230 1/32 印张:10.25 字数:165 千  
版 次:2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷  
标准书号:ISBN 7-212-02152-0/B·128  
定 价:20.00 元  
印 数:00001-08000

---

本版图书凡印刷、装订错误可及时向承印厂调换

# CONTENTS

## 目 录

### 第一章 人类是如此的聪明

- ◎第 1 个秘密:左耳进右耳出效应/ 2
- ◎第 2 个秘密:贪睡者效应/ 5
- ◎第 3 个秘密:知识裂沟效应/ 7
- ◎第 4 个秘密:棋盘效应/ 8
- ◎第 5 个秘密:分镜头效应/ 9
- ◎第 6 个秘密:对比效应/ 11
- ◎第 7 个秘密:记忆轨迹效应/ 16
- ◎第 8 个秘密:指南针效应/ 19
- ◎第 9 个秘密:艾菲尔铁塔效应/ 21

### 第二章 人类是如此的主观

- ◎第 10 个秘密:部分代表全体效应/ 24
- ◎第 11 个秘密:一概而论效应/ 26
- ◎第 12 个秘密:名字征兆效应/ 27
- ◎第 13 个秘密:第一印象效应/ 28
- ◎第 14 个秘密:尾因效应/ 29
- ◎第 15 个秘密:舒比特效应/ 30
- ◎第 16 个秘密:天使的光环效应/ 32
- ◎第 17 个秘密:魔鬼的触角效应/ 34
- ◎第 18 个秘密:光圈效应/ 35

### 第三章 人类是如此的具有判断能力

- ◎第 19 个秘密:副驾驶员效应/ 38
- ◎第 20 个秘密:团体思想效应/ 39

# CONTENTS

- ◎第 21 个秘密:结局诅咒效应/ 42
- ◎第 22 个秘密:等级效应/ 49
- ◎第 23 个秘密:满命中率效应/ 49

## 第四章 人类是如此的多情

- ◎第 24 个秘密:胃口效应/ 52
- ◎第 25 个秘密:舞台效应/ 54
- ◎第 26 个秘密:盲点效应/ 55
- ◎第 27 个秘密:面具效应/ 56
- ◎第 28 个秘密:哥伦布效应/ 57
- ◎第 29 个秘密:自我实现预言效应/ 58
- ◎第 30 个秘密:自我毁灭预言效应/ 59
- ◎第 31 个秘密:司汤达效应/ 60
- ◎第 32 个秘密:熊怒吼效应/ 62
- ◎第 33 个秘密:生活谎言效应/ 64
- ◎第 34 个秘密:熟练者效应/ 66
- ◎第 35 个秘密:生手效应/ 67
- ◎第 36 个秘密:妒忌同事效应/ 68
- ◎第 37 个秘密:逃避效应/ 70
- ◎第 38 个秘密:同伴效应/ 71
- ◎第 39 个秘密:团体效应/ 73

## 第五章 人类是如此的友好

- ◎第 40 个秘密:教授效应/ 76
- ◎第 41 个秘密:瑞士人的同盟效应/ 76
- ◎第 42 个秘密:恐怖效应/ 77

# CONTENTS

◎第 43 个秘密:身体接触效应/ 78

◎第 44 个秘密:握手效应/ 79

◎第 45 个秘密:电击效应/ 80

## 第六章 人类是如此的公平

◎第 46 个秘密:醉酒效应/ 84

◎第 47 个秘密:医生效应/ 85

◎第 48 个秘密:怪物效应/ 85

◎第 49 个秘密:掌声效应/ 85

◎第 50 个秘密:小钱包效应/ 86

◎第 51 个秘密:可口可乐效应/ 87

◎第 52 个秘密:SOS 效应/ 87

## 第七章 人类是如此的孤立

◎第 53 个秘密:距离效应/ 94

◎第 54 个秘密:兰博效应/ 96

◎第 55 个秘密:沉默现象效应/ 98

◎第 56 个秘密:形成孤岛的时机成熟效应/ 100

◎第 57 个秘密:兄弟姐妹效应/ 102

## 第八章 人类是如此的具有创造性

◎第 58 个秘密:霍索恩效应/ 106

◎第 59 个秘密:做—做效应/ 107

◎第 60 个秘密:报酬效应/ 108

◎第 61 个秘密:一小口美味效应/ 110

◎第 62 个秘密:爱或离开效应/ 111

# CONTENTS

- ◎第 63 个秘密:不要去想效应/ 112
- ◎第 64 个秘密:随大流效应/ 112
- ◎第 65 个秘密:破坏活动效应/ 113
- ◎第 66 个秘密:秘密吹哨效应/ 113
- ◎第 67 个秘密:公开吹哨效应/ 114
- ◎第 68 个秘密:抗议效应/ 114
- ◎第 69 个秘密:对话效应/ 115
- ◎第 70 个秘密:胆汁质效应/ 116
- ◎第 71 个秘密:多血质效应/ 117
- ◎第 72 个秘密:粘液质效应/ 117
- ◎第 73 个秘密:抑郁质效应/ 117
- ◎第 74 个秘密:“迪那摩”效应/ 118
- ◎第 75 个秘密:鸡群效应/ 120
- ◎第 76 个秘密:踏板骑手效应/ 121
- ◎第 77 个秘密:模仿效应/ 122

## **第九章** 人类是如此的具有统治欲

- ◎第 78 个秘密:殴斗效应/ 124
- ◎第 79 个秘密:集体情感效应/ 125
- ◎第 80 个秘密:奴仆效应/ 125
- ◎第 81 个秘密:替罪羊效应/ 126
- ◎第 82 个秘密:表现效应/ 126
- ◎第 83 个秘密:想像力效应/ 127
- ◎第 84 个秘密:吸水海绵效应/ 127
- ◎第 85 个秘密:怪癖效应/ 129
- ◎第 86 个秘密:竞争效应/ 131

# CONTENTS

- ◎第 87 个秘密:一般常识效应/ 132
- ◎第 88 个秘密:马基雅维里效应/ 133
- ◎第 89 个秘密:维特效应/ 134
- ◎第 90 个秘密:皮格马利翁效应/ 135
- ◎第 91 个秘密:加强信号效应/ 137
- ◎第 92 个秘密:服从效应/ 139

## 第十章 人类是如此的好斗

- ◎第 93 个秘密:蒸汽锅炉效应/ 142
- ◎第 94 个秘密:攻击效应/ 143
- ◎第 95 个秘密:名望效应/ 147
- ◎第 96 个秘密:气温效应/ 148
- ◎第 97 个秘密:受蒙蔽者效应/ 149
- ◎第 98 个秘密:笑话效应/ 150

## 第十一章 人类是如此的具有吸引力

- ◎第 99 个秘密:世界小姐效应/ 154
- ◎第 100 个秘密:求职效应/ 155
- ◎第 101 个秘密:罪犯效应/ 156
- ◎第 102 个秘密:智能效应/ 156
- ◎第 103 个秘密:婴儿效应/ 156
- ◎第 104 个秘密:支配效应/ 157
- ◎第 105 个秘密:巴比效应/ 157
- ◎第 106 个秘密:科约克效应/ 158
- ◎第 107 个秘密:面相效应/ 158
- ◎第 108 个秘密:照片效应/ 160



# CONTENTS

◎第 109 个秘密:好感效应/ 161

## 第十二章 人类是如此的具有情爱

◎第 110 个秘密:厄洛斯效应/ 164

◎第 111 个秘密:玛尼亚效应/ 165

◎第 112 个秘密:斯托格效应/ 165

◎第 113 个秘密:鲁杜斯效应/ 166

◎第 114 个秘密:功利效应/ 166

◎第 115 个秘密:利他效应/ 167

◎第 116 个秘密:认可效应/ 167

◎第 117 个秘密:心跳效应/ 168

## 第十三章 人类是如此的浪漫

◎第 118 个秘密:罗密欧与朱丽叶效应/ 170

◎第 119 个秘密:亲吻效应/ 171

◎第 120 个秘密:口腹效应/ 172

## 第十四章 人类是如此的荒谬

◎第 121 个秘密:惊恐效应/ 176

◎第 122 个秘密:教派效应/ 179

◎第 123 个秘密:从众效应/ 182

◎第 124 个秘密:大众效应/ 185

## 第十五章 人类是如此的天真

◎第 125 个秘密:糖果效应/ 188

◎第 126 个秘密:王后伊丽莎白效应/ 190

# CONTENTS

◎第 127 个秘密:不变性效应/ 191

◎第 128 个秘密:价值效应/ 192

◎第 129 个秘密:遗觉效应/ 193

## 第十六章 人类是如此的复杂

◎第 130 个秘密:睡椅效应/ 196

◎第 131 个秘密:口唇期效应/ 197

◎第 132 个秘密:肛门期效应/ 198

◎第 133 个秘密:男性生殖器效应/ 200

## 第十七章 人类是如此的具有犯罪性

◎第 134 个秘密:侦探片效应/ 204

◎第 135 个秘密:破窗效应/ 206

◎第 136 个秘密:皮诺乔效应/ 208

## 第十八章 人类是如此的残忍

◎第 137 个秘密:权威效应/ 212

◎第 138 个秘密:看台效应/ 214

◎第 139 个秘密:野蛮人效应/ 217

◎第 140 个秘密:狼孩效应/ 218

## 第十九章 动物是如此的具有人性

◎第 141 个秘密:小猫美味效应/ 222

◎第 142 个秘密:猴子效应/ 223

◎第 143 个秘密:灰雁效应/ 224

◎第 144 个秘密:蜜蜂效应/ 225

# CONTENTS

- ◎第 145 个秘密:鸡王效应/226
- ◎第 146 个秘密:三角形鸟队效应/226
- ◎第 147 个秘密:交尾期效应/227
- ◎第 148 个秘密:钟形物效应/227
- ◎第 149 个秘密:汽油桶效应/228
- ◎第 150 个秘密:鼠群效应/228
- ◎第 151 个秘密:老鼠繁殖效应/229
- ◎第 152 个秘密:奇马效应/230
- ◎第 153 个秘密:狮子吼叫声效应/232
- ◎第 154 个秘密:警报效应/232
- ◎第 155 个秘密:保罗效应/233
- ◎第 156 个秘密:熄灭效应/235
- ◎第 157 个秘密:无助效应/236

## 第二十章 人类是如此的自私自利

- ◎第 158 个秘密:良好的竞技状态效应/238
- ◎第 159 个秘密:被拘留者效应/239
- ◎第 160 个秘密:法兰西万岁效应/241
- ◎第 161 个秘密:罗纳尔多效应/243
- ◎第 162 个秘密:忏悔效应/245
- ◎第 163 个秘密:平拖效应/246

## 第二十一章 人类是如此的具有经济头脑

- ◎第 164 个秘密:最低者效应/252
- ◎第 165 个秘密:最高者效应/252
- ◎第 166 个秘密:卖更高价效应/253

# CONTENTS

## 目 录

- ◎第 167 个秘密:卖更低价效应/254
- ◎第 168 个秘密:喝彩者效应/255
- ◎第 169 个秘密:贵即是好效应/257
- ◎第 170 个秘密:赠送礼品效应/258
- ◎第 171 个秘密:信用卡效应/259
- ◎第 172 个秘密:杠杆效应/260
- ◎第 173 个秘密:守财奴效应/261
- ◎第 174 个秘密:幸运儿效应/261

### 第二十二章 人类是如此的爱交际

- ◎第 175 个秘密:收件人效应/264
- ◎第 176 个秘密:感觉之音效应/266
- ◎第 177 个秘密:刺激词效应/268
- ◎第 178 个秘密:等待时间效应/270
- ◎第 179 个秘密:恶性循环效应/272

### 第二十三章 人类是如此的消息灵通

- ◎第 180 个秘密:黑手党效应/276
- ◎第 181 个秘密:逻辑效应/277
- ◎第 182 个秘密:群体压力效应/278
- ◎第 183 个秘密:过滤效应/280
- ◎第 184 个秘密:雾堤效应/282
- ◎第 185 个秘密:研究者效应/283

### 第二十四章 人类是如此富有创造力

- ◎第 186 个秘密:自动移动效应/286

# CONTENTS

- ◎第 187 个秘密:差别效应/287
- ◎第 188 个秘密:木块效应/289
- ◎第 189 个秘密:正方形幻觉效应/290
- ◎第 190 个秘密:灵活效应/291
- ◎第 191 个秘密:团队效应/293
- ◎第 192 个秘密:啊哈效应/295
- ◎第 193 个秘密:同事效应/296
- ◎第 194 个秘密:专家效应/297

## 第二十五章 人类是如此的敏感

- ◎第 195 个秘密:白胡子效应/302
- ◎第 196 个秘密:木匠效应/304
- ◎第 197 个秘密:补偿效应/305
- ◎第 198 个秘密:向下对比效应/308
- ◎第 199 个秘密:向上对比效应/309
- ◎第 200 个秘密:称赞和谴责效应/309

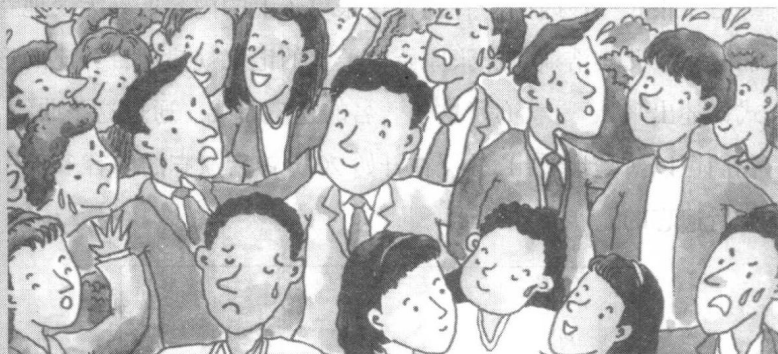
## 第二十六章 人类是如此的生机勃勃

- ◎第 201 个秘密:打盹效应/312
- ◎第 202 个秘密:生物钟效应/313

# SECRET

## 第一章

# 人类是如此的聪明



## 第 1 个秘密 左耳进右耳出效应

20 分钟后遗忘的内容比 31 天后遗忘的要多

赫尔曼·艾宾浩斯教授(1850~1909)在首次进行这项关于记忆力的试验时,采用无意义音节的方法熟记了一张单子。他练习了很长一段时间,直到将这张单子上的内容准确无误地背诵出来。艾宾浩斯将那张原始单子上的记忆规律用百分比的形式描述出来,于是就有了这条著名的遗忘曲线。通过这条曲线,我们可以清楚地看出,教授在开始 20 分钟后遗忘的内容多于 31 天后遗忘的。

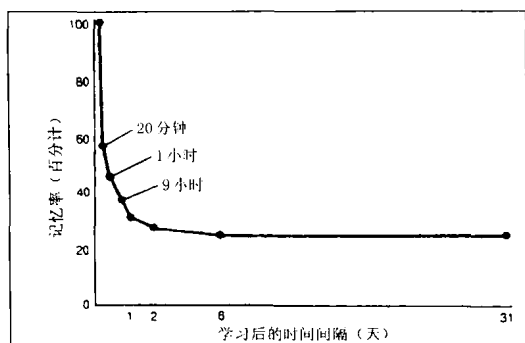


图 1: 遗忘过程最初进展得很快,以后逐渐减慢



上图就是艾宾浩斯典型的遗忘曲线。每个点描述的是原始单子上的记忆节的百分比。它能很清晰地显现出，在开始 20 分钟后遗忘的内容多于 31 天后遗忘的。

开始的遗忘速度是如此之快——第一个 20 分钟后遗忘了 41%；后来的遗忘速度是如此之慢——31 天后遗忘了 25%。对此，我们不能不感到惊讶。

### 长期记忆优于短期记忆

尽管在教授那儿表现得并不是很明显，但是在第一个 20 分钟后遗忘的内容多于 31 天后遗忘的内容，这一点是毋庸置疑的。我们在学习后的一小时内就忘记了接近一半的内容，这似乎令人觉得很沮丧；但是另一方面，在一定的时间后达到一定的点，遗忘的过程就停止了，学习的内容变得经久不忘了。

### 左耳进，右耳出

请不断地重复那些关键的信息，不断重复！否则你在学校里所学到的东西很快就会荒废掉了。在学校写作课上，我们被告诫说重复是错误的（也许你还记得在作文簿页边空白处大大的“×”字）。若干年后，我们经过训练和塑造，不再简单地重复了。

请忘记这些告诫，将它丢进废纸篓里！为什么呢？事实正如艾宾浩斯在那个著名的遗忘曲线里所描述的那样，学习心



理测试的结果与这些忠告正好相反。请在自己的耳根后写下这样的话：仅仅做一次就是一次也没有做。一个人企图说服另一个人时，必须将关键的信息多次地重复——最迟要在 20 分钟之后——才能有效果。谁不重复，谁就会败在“左耳进右耳出效应”之下。重复才能提高记忆率，才能真正将事情记牢。忠告：将关键的信息——我们在开始后第一个 20 分钟忘记的信息比在其后 31 天忘记的信息要多得多——重复 4 次，那么，我敢保证它会完全、彻底、有意识、有根有据地被记忆下来。