

PRACTICAL PSYCHOLOGY

NEW

实用心理学



李雯 / 编著

心理效应 Psychological Effect

在你身边遭遇过这些心理效应吗?

爱情 Love

男人与女人之间有着说不完的故事

婚姻 Marriage

围城外的人想要走进围城
而围城里的人却想走出来

职场 Career

办公室有“鬼”

电影·心理学 Movie

看电影洞悉真实的自己

测试 Test

洞悉你的内心深处
发掘你不为人知的一面

心理学是一门生活的艺术，带你认识人生百态；
心理学是一门心灵的艺术，引你聆听内心声音。

企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

实用心理学



李雯 / 编著



企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

实用心理学 (II) / 李雯编著. - 北京: 企业管理出版社, 2009. 6

ISBN 978 - 7 - 80255 - 129 - 9

I. 实… II. 李… III. 应用心理学 IV. B849

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 094812 号

书 名: 实用心理学 (II)

作 者: 李 雯

责任编辑: 启 烨

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 129 - 9

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@ sina.com zbs@ emph. cn

印 刷: 香河县宏润印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米 × 240 毫米 16 开本 17 印张 200 千字

版 次: 2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前 言

随着科学技术的进步,心理学有了飞速的发展;随着经济发展及生活水平的提高,心理学的地位也有了迅猛的提升。心理学既涉及了人类生活的不同领域,也吸纳了不同的学科知识,成为一门百川交汇的综合性学科。它不仅是我们生活的调味品,也逐渐成了我们生活的必需品。

在人生的旅途中,每个人都难免感受到心灵的迷茫、困惑、痛苦和焦虑,所以每个人都应该了解并懂得一些生活中实用的心理学。本书从生活、情感、职场等不同方面诠释实用心理知识,并对这些内容进行深入地分析。这些分析对我们认识自己,认识他人,认识社会,认识生活的意义以及调整自己的心理活动都有着重要的意义。我们希望读者朋友可以通过这本书了解人类的心理,保护好自己脆弱的心灵,进而尝试着理解他人的心灵。

本书将心理学的知识性与实用性相结合,在阐释心理学基础知识的同时,介绍了与我们日常生活紧密相关的心理学应用性知识,从人们关注的视角出发,突出实用性,着重介绍:如何利用科学的心理学知识为生活服务;如何从心理学的角度去理解社会;如何培养良好的自我意识、积极乐观的心境;如何认识和发展自己的潜能;如何处理好人际关系以及个人情感等问题。相信任何一位对心理学感兴趣的读者都能从中获得知识与乐趣。

全书共分为六个部分,分别从形形色色的心理效应、两性心理、婚姻家庭心理、职场心理、电影·心理学、心理测试入手。在“形形色色的心理效应”部分,从几十个常用心理效应的积极面与消极面出发,介绍了社会生活当中较常见的心理现象和规律,教您如何正确地认识、了解、掌握心理效应,进而在日常生活和工作当中发挥它巨大的作用;男性与女性之



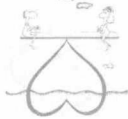
间有着说不完的故事，他们不同的心理把世界分为两半，“两性心理”教您悄悄地走进另一半的内心，看风霜刀剑、看镜花水月；“婚姻家庭心理”部分，尝试着从试婚、结婚、离婚、再婚等不同阶段分析人们的心理变化，进而找到解决家庭矛盾和婚姻问题的有效途径；职场拼搏难免遇到一些不如意，本书第四部分“职场心理”将为您出谋划策，助您在工作中游刃有余；本书的第五部分“电影·心理学”将带您从另一个角度解读、学习心理学；最后的“心理测试”让您轻轻松松了解自己，寓学于乐。

希望本书能成为热情的向导，指引您走进自己心灵的深处

希望本书能成为一座桥，架起您与他人、与世界之间的沟通之道。

鉴于编者的水平有限，书中或有疏漏之处，还望读者朋友予以谅解并多多指教

编者



目录

CONTENTS



第一篇 形形色色的心理效应 / 001

爱屋及乌——移情效应 / 002

墙倒众人推——破窗效应 / 004

得寸进尺——登门槛效应 / 007

善意的谎言——安慰剂效应 / 009

所谓“流行”——从众效应 / 012

情人眼里出西施——晕轮效应 / 016

来自圣经的预言——马太效应 / 021

新官上任三把火——首因效应 / 023

离别时的那一回眸——近因效应 / 026

爱你在心口难开——瓶颈效应 / 029

金钱不是万能的——德西效应 / 034

让我一次说个够——霍桑效应 / 036

颠覆传统得自由——定型化效应 / 040

差若毫厘谬以千里——蝴蝶效应 / 044

男女搭配干活不累——异性效应 / 047

以小人之心度君子之腹
——投射效应 / 050

“沙丁鱼”们的忧虑——鲰鱼效应 / 052

人多不一定力量大——责任分散效应 / 057

棒打鸳鸯不散——罗密欧与朱丽叶效应 / 059

期望可以让梦想成真——皮格马利翁效应 / 060

第二篇 两性心理 / 065

曾有一个，爱我如生命 / 066

心理学家总结的五种恋爱法 / 071

一见钟情的心理之谜 / 074

女性心理需求大公开 / 078

亲爱的,为什么你不懂我 / 080

青春期性心理发展的特点 / 082

引你走出青春期的心理误区 / 084

剩男剩女的心理解读 / 086

第三篇 婚姻家庭心理 / 089

一场对围城的革命 / 090

婚姻是爱情的坟墓 / 093

我们无处安放的婚姻 / 098

当爱已成往事,还能重获幸福吗 / 105

和谐婚姻的五种心理需要 / 109

夫妻恩爱的心理学法则 / 111

夫妻关系出现问题的七种心理暗示信号 / 115

婚姻危机的解决办法 / 117

我们是否需要精神外遇 / 121

如何面对婚外恋 / 123

婆媳矛盾的心理原因及调适 / 126

如何对孩子进行心理教育 / 130

如何利用孩子的逆反心理 / 133

第四篇 职场心理 / 137

男女职场的心理差异 / 138

主考官的心理与心理偏差 / 143

应试者的心理与心理偏差 / 146

洞悉面试中的用人心理 / 155

影响毕业生就业的五种心理 / 157

女大学生就业难心理问题透视 / 158

为你的职场心理“扫雷” / 162

克服职场心理疲劳从哪开始 / 166

职业女性容易走入的心理误区 / 168

惹人厌的七种人际交往心态 / 170

职场深交四部曲 / 172

克服职场压力的实用十步 / 175

你遭遇过“职场冷暴力”吗? / 179

第五篇 电影·心理学 / 185

《海上钢琴师》——88个琴键,一个人的世界 / 186

《爱德华大夫》中的精神分析理论 / 190

《美丽心灵》——美丽人生 / 193

《心灵捕手》和你一起成长 / 197

《致命ID》——惊悚外衣下的人格分裂症 / 201

《雨人》——手足情深 / 204

第六篇 心理测试 / 207

你是个易冲动的人吗 / 208

最适合你的示爱方式 / 211

旅行选店论情人 / 213

测你一生会遇到几段恋情 / 215

你适合那种婚姻模式 / 217

你心中的婚姻与性的关系如何 / 221

如何从失恋的打击中恢复过来 / 223

测你心中最重要的人 / 225

你前世是什么样的人 / 227

深刻的前世爱情记忆 / 229

你是不是工作狂 / 234

你碰到是贵人多还是小人多 / 237

你生意交往中的负面 / 239

发现你职业优点的趣味测试 / 241

看放手机习惯知男人心思 / 243

衣饰选择透露你处世风格 246

你在哪方面的第六感最强 / 249

你是西游记里的哪个妖精 / 251

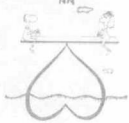
测你是否具有百万富翁的潜质 / 255

选择你的死党 / 257

第一篇

形形色色的心理效应





爱屋及乌——移情效应

移情效应的定义

我国古代早就有“爱人者，兼其屋上之乌”之说，这就是移情效应的典型表现。意思是说，因为爱一个人而连带爱他屋上的乌鸦。后人以“爱屋及乌”形容人们爱某人之深情，以至于对与他有关系的人或物也产生喜爱之情，心理学中把这种现象称为“移情效应”。

移情效应是指人们对对象形成深刻印象时，当时的情绪状态会影响他对对象今后及其关系者（人或物）的评价的一种心理倾向，即把对特定对象的情感迁移到与该对象相关的人或事物上，引起他人的同类心理效应。

移情效应的表现

1. 移情效应首先表现为“人情效应”，即以人为情感对象而迁移到相关事物的效应。

比如，喜欢交际的人经常会说：“朋友的朋友也是我的朋友”，这是把对朋友的情感迁移到相关的人身上；仗义行侠的“勇士”也表示：“为朋友两肋插刀”，这就是把对朋友的情感迁移到相关的事上去；许多人珍藏去世的亲朋好友的遗物，这就是把对去世者的情感迁移到相关的物上。

心理学研究表明，不仅爱的情感会产生“移情效应”，恨的情感、厌恶的情感、嫉妒的情感等等，都会产生移情效应。古时候中国的皇帝可以因一人犯罪而株连九族，其恨可谓泛；战国时的庞涓因嫉妒孙臆的才华而设计剜去孙臆的膝盖骨，其妒可谓深。人都有所谓的“七情六欲”，所以人和人之间最容易产生情感方面的好恶，并由此产生移情效应。



2. 移情效应还表现为“物情效应”和“事情效应”。

相传蹴鞠是高俅发明的，而且他球技高超，皇帝从喜爱蹴鞠到喜爱高俅，以至于后来高俅成了皇帝的宠臣；在中国历史上，“以酒会友”、“以文会友”都是美谈，因为都爱喝酒或都爱舞文弄墨，不相识的人以酒、以文为桥梁建立了友谊；在现实生活中，有些女同志对抽烟深恶痛绝，因而对一切抽烟的男子都抱有成见，即使从未见某人抽过烟而仅仅是听说，也会对这人的品行妄加评说。所以人们有时会感叹“做人难，难做人”，自己从不认识这个人，也没有得罪过这个人，而这个人却在背后说自己的坏话。产生这种现象，一般来说是因为说别人坏话的人不自觉地把自己厌恶的情感迁移到了某个具体的人身上。

移情效应的应用

移情效应是一种心理定势，所以不能从道德上来评价它的是与非，但是，移情效应有时候确实涉及了道德领域，和其他心理定势一样，它也会产生道德问题。比如请歌星、影星、体坛名将、政界、文化界要人等社会名人作商品广告的“名人效应”，从心理学角度分析，就是一种移情效应。

在公关活动中，设法把公众对名人的情感迁移到自己的产品上来，或是迁移到自己企业的知名度上来，是公共关系活动中一种常用的手段。公关人员应当“投其所好”，针对公众的兴趣、爱好开展宣传活动，增加受众对企业的好感，使公众喜欢自己、信任自己、帮助自己。

有些名人广告确实推动了商品经济的发展，如“娜塔莎·金斯基喜欢用力士香皂，那么您呢？”——这样的广告用语明白地告诉人们：请您把对娜塔莎·金斯基的喜爱迁移到力士香皂上来。事实上这条广告在电视里反复播出后，确实推动了力士香皂的购买量，并提高了力士香皂的知名度和美誉度。当然，运用这种手段也要注重实事求是。

墙倒众人推——破窗效应

破窗效应的定义

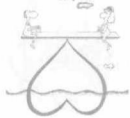
所谓“破窗效应”，是关于环境对人们心理造成暗示性或诱导性影响的一种认识。“破窗效应”理论是指：如果有人打坏了一幢建筑物的窗户玻璃，而这扇窗户又得不到及时的维修，别人就可能受到某些暗示性的纵容去打破更多的窗户。

破窗效应的实验

美国斯坦福大学心理学家菲利普·辛巴杜于1969年进行了一项实验，他找来两辆一模一样的汽车，把其中的一辆停在加州帕洛阿尔托的中产阶级社区，而另一辆停在相对杂乱的纽约布朗克斯区。停在布朗克斯的那辆，他把车牌摘掉，把顶棚打开，结果当天就被偷走了。而放在帕洛阿尔托的那一辆，一个星期也无人理睬。后来，辛巴杜用锤子把这辆车的玻璃敲了个大洞。结果呢，仅仅过了几个小时，它就不见了。以这项实验为基础，政治学家威尔逊和犯罪心理学家凯琳提出了一个“破窗效应”理论，认为：如果有人打坏了一幢建筑物的窗户玻璃，而这扇窗户又得不到及时的维修，别人就可能受到某些暗示性的纵容去打烂更多的窗户。久而久之，这些破窗户就给人造成一种无序的感觉。结果在这种公众麻木不仁的氛围中，犯罪就会滋生。

破窗效应的表现

我们日常生活中也经常有这样的体会：桌上的财物，敞开的大门，可能使本无贪念的人心生贪念；对于违反公司程序或廉政规定的行为，有关组织没有进行严肃处理，没有引起员工的重视，从而使类似行为再次甚至





多次重复发生；对于工作不讲求成本效益的行为，有关领导不以为然，使下属的浪费行为得不到纠正，而是日趋严重等等。一间房子如果窗户破了，没有人去修补，不久之后，其它的窗户也会莫名其妙地被人打破；一面墙上如果出现一些涂鸦没有清洗掉，很快墙上就布满了乱七八糟、不堪入目的东西。而在一个很干净的地方，人们会很不好意思乱扔垃圾，但是一旦地上有垃圾出现，人们就会毫不犹豫地随地乱扔垃圾，丝毫不觉得羞愧。这就是“破窗效应”的表现。

破窗效应的案例

美国有一家公司，规模虽然不大，但以极少炒员工鱿鱼而著称。有一天，资深车工杰瑞在切割台上工作了一会儿，就把切割刀前的防护挡板卸下放在一旁。没有防护挡板，虽然埋下了安全隐患，但收取加工零件会更方便、快捷一些，这样杰瑞就可以赶在中午休息之前完成三分之二的零件了。不巧的是，杰瑞的举动被无意间走进车间巡视的主管逮了个正着。主管雷霆大怒，令他立即将防护板装上之后，又站在那里大声训斥了半天，并声称要作废杰瑞一整天的工作。第二天一上班，杰瑞就被通知去见老板。老板说：“身为老员工，你应该比任何人都明白安全对于公司意味着什么。你今天少完成个零件，损失一点利润，公司可以换个人换个时间把它们补起来，可你一旦发生事故、失去健康乃至生命，那是公司永远都补偿不起的……”

离开公司那天，杰瑞流泪了，工作了几年时间，杰瑞有过风光，也有过不尽如人意的地方，但公司从没有人对他说不行。可这一次不同，杰瑞知道，这次碰到的是公司灵魂的东西。

在管理实践中，管理者必须高度警觉那些看起来是个别的、轻微的，但触犯了公司核心价值的“小的过错”，并坚持严格依法管理。“千里之堤，溃于蚁穴”。不及时修好第一扇被打碎玻璃的窗户，就可能会带来无法弥补的损失。

破窗效应的启示

纽约市交通警察局长布拉顿受到了“破窗理论”的启发。纽约的地铁