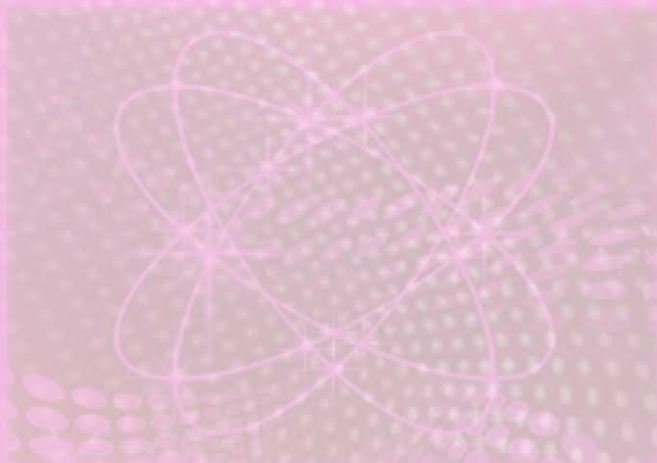


不可不知丛书

不可不知的心理常识

谢志强 主编



内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

不可不知的心理常识 / 谢志强 主编. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2008. 10

ISBN 978—7—204—09433—2

I. 不… II. 谢… III. 社会常识—通俗读物 IV. H194.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 027274 号

不可不知丛书——(不可不知的心理常识)

主编: 谢志强

责任编辑: 晓峰

封面设计: 李喜林

出版发行: 内蒙古人民出版社

社址: 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印刷: 北京楠萍印刷有限公司

开本: 710×1000 毫米 1 / 16

印张: 360

字数: 4400 千字

版次: 2008 年 10 月第 1 版

印次: 2008 年 10 月第 1 次印刷

印数: 1—5000 册

书号: ISBN 978—7—204—09433—2 / G · 2707

定价: 500. 00 元(全 20 册)

(版权所有翻印必究 · 印装有误负责调换)

序 言

在人生的道路上，不知要经历多少的坎坷。每一次的成功，也许都要经历唐僧取经般的九九八十一难。如果我们的生命真有无限长的话，即使把所有路都走一遍都无所谓，但事实是生命有限，人生苦短，人生真正能够做事的时间不过是短短的几十年。

鉴于此，我们编著了这套《不可不知丛书》，作为读者朋友面对现实生活的一面旗帜，来感召和激励人生，共同朝着美好的未来前进。

《不可不知的文化常识》——文化精粹，集知识性、趣味性于一体……

《不可不知的地理常识》——快速预览地理，丰富知识，开拓视野……

《不可不知的心理常识》——成就心灵坐标，改变命运的行动指南……

《不可不知的历史常识》——文字短小精悍，娓娓道出历史的脉络……

《不可不知的生活常识》——繁杂生活问题，帮你轻松解决……
……

书的力量是巨大的，它可以引导人的一生走向成功。卡耐基曾经说过：“人生的价值，就是创造有价值的人生。正是如此，人生最值得回味的地方并不在功成名就之时。”这是一句至理名言，也是一切人生理念的思想基础。

去粗取精，纵览世界的锦绣河山；去伪存真，了解自然的神奇画卷。一书在手，知识全览！

目 录

第一章 感官心理常识

整体性定律

幸福公式

酝酿灵感定律

门槛效应

思维定式

错觉原理

空白定律

成见心理

巴纳姆效应

对比定律

大小刺激定律

投射效应

角色深化定律

时间错觉定律

晕轮效应

两头快中间慢定律

眼球定律

记忆系统定律

体貌效应

感官定律

陌生时长定律

心理暗示的作用

记忆选择性定律

刻板印象

第二章 情感心理常识

急中生智定律

兴趣定律

逆反情结

旁观者效应

潜能最佳状态

情感宣泄定律

期待的力量

厌恶心理定律

当头棒喝定律

情绪共鸣定律

近水楼台效应

金钱破坏定律

亚健康状态

寂寞空虚定律

冲动惹祸端

一诺千金心理

助人为乐定律

代偿行为

酸葡萄定律

“皮肤饥饿”现象

情绪与健康

禁果效应

第三章 道德心理常识

认知地图效应

知觉偏差定律

软糖实验

自我宽恕定律

视网膜效应

得陇望蜀定律

叶克斯一道森定律

态度重要定律

心理账户

厚脸皮定律

酝酿效应

挑战自我定律

杰奎斯法则

挫折必然定律

指标定律

虚假一致偏差

目标适度定律

下坡容易定律

竞争优势定律

自我服务偏差

狄德罗效应

道德定律

第四章 环境心理常识

身体语言效应

习得性无助行为

感觉剥夺定律

卡瑞尔公式

疼痛麻木定律

迁移效应

心理疲劳定律

凯西定律

感觉适应定律

眼不见为净定律

体育健全性格定律

温水煮蛙效应

噪音定律

拥挤定律

天气定律

颜色定律

成瘾心理

环境与心理

睡眠效应

第五章 群体心理常识

破窗理论

墨菲定律

权力膨胀定律

囚徒困境

马太定律

从众心理

零和游戏原理

社会角色转换定律

路径依赖规律

传播扭曲定律

社会促退定律

社会促进定律

德西效应

权威效应

名人效应

社会感染效应

社会懈怠规律

熟人链效应

社会性规律

角色规范定律

时尚效应

第六章 人际关系心理常识

邻里效应

纳什均衡法则
个人空间理论
南风效应
换位思考定律
近因效应
标签效应
欲扬先抑定律
3 对 1 效应
完美笑话公式
模仿效应
交往效应
羊群效应
情感宣传定律
物以类聚，人以群分
外部效应
交往适度定律
单面和双面定律
互补理论
首因效应
团体效应
交际氛围定律
互惠原理
叶公好龙现象
自我暴露定律
情感征服定律

第一章 感官心理常识

整体性定律

《拿破仑文选》中有一段关于骑兵的军事论述，他说：“两个马木留克兵（最强悍的骑兵）可以对付三个法国兵，因为他们有好马，擅长骑术并且武器完备——每个马木留克兵有两支手枪、一支旧式短枪和一支卡宾枪，他们头戴尖顶盔，脸载波甲，身穿锁子甲，还拥有几匹马和几个徒步枪手。但是，一百名法国骑兵就不怕一百名马木留克兵，一千名法国骑兵则能击溃一千五百名马木留克兵。”

这就是说，马木留克兵的单个作战素质要比法国兵强，但组合起来作战时，却不能发挥优势，因此出现了三种情况：单枪匹马作战时，他们总是获胜；成连骑兵作战时，他们只能打个平手；而成团成旅作战时，他们则总是失败。对此，拿破仑评论道：“战术、队形和机动性所能起的作用多么巨大呀！”

这个例子也说明整体决非部分简单相加可比。这种现象在心理学里叫“整体性定律”。

集团军的战术、队形和机动性会产生一种新的力量，这是单个士兵所没有的力量，只有在组合集体、集团时才会产生。而这种力量的大小是同集体、集团的如何组合直接关联的。马木留克骑兵的组合是一种零乱的组合，相当于我们所说的“乌合之众”，因而不能产生强

大的力量，甚至会互相抵消力量：而挂国骑兵的组合是一种有机的组合，因而能产生足以转变单个作战素质劣势的新的强大力量。

因此，整体要大于部分之和。

我国北宋时的大作家苏轼，不仅诗词文赋以及书法有很深的造诣，绘画也自成一家。苏轼是跟湖州画派的开山人文与可学画的。文与可是以画墨竹闻名于世，苏轼跟文与可学画，也就深知画竹的奥秘。

在苏轼看来，文与可之所以把竹子画得出神入化，其最大的奥秘在于：“当今画竹的人，画竹都是一节一节、一叶一叶地画，哪里还有什么竹子？画竹应该先有完整的竹子在胸中。拿着笔，把竹子看熟了，在心中看到了想画的东西，再开始画，笔紧紧追随你所看见的完整的竹子，如兔起鹘落，稍纵即逝。”

可是为什么“一节一节地画”、“一叶一叶地画”，画出来的不是竹，画竹“必须要先有完整的竹子在胸中”呢？这其中其实包含了格式塔心理学的原理。

格式塔心理学是创立于本世纪初的一个现代西方心理学的派别。它有一个著名论点是：“整体大于部分之和。”“格式塔”是德文译音，其含义是整体，或称“完形”。

格式塔心理学认为：构造主义把心理活动分割成一个个独立的元素进行研究，这并不合理，因为人对事物的认识具有整体性，心理、意识不等于感觉元素的机械总和。它主张要从整体的角度来研究整个心理现象以及心理过程。格式塔心理学所谓的“部分相加不等于整体，整体大于部分之和”，我们把它叫做“整体性定律”。

从这种观点来衡量苏轼的话，就可以发现苏轼的确是掌握了画竹的真谛。因为“部分相加不等于整体”，因此“一节一节地画”、“一叶一叶地画”，画出来的不等于完整的竹子。

“整体大于部分之和”，作为一根完整的不可分割的整体的竹子，它除了具有构成一根竹子所必备的“节节”与“叶叶”这些部分，还必须具有作为一根完整的竹子而具备的整体性，也就是由这些“节节”和“叶叶”之间相互作用相互衬托，体现出来的风姿、神韵。

而画竹者所要画的就是这些作为完整的竹子而体现出来的风姿、神韵，所以“必须先有完整的竹子在胸中”才行，就是要从整体的角度来把握，而不光是注意“节节”和“叶叶”的“形似”，不要过多地去刻画细小的部分，要注重的是整体的“神似”。这也就是苏轼所说的画竹的奥秘。

其实，在我们认识许多事物的时候，都应该应用这个原理。实际上，世间的任何事物都是由一些部分组成，而每个事物的整体都是由各个部分的有机组成，这也就是说各个部分之间并不是孤立存在的，它们之间存在着一些看不见摸不着却能感觉到、并起重要作用的联系。

所以我们观察事物，不能只看那可以看得见的枝节部分，还要把握那看不见的整体性联系。

幸福公式

比利·鲍勃·哈勒尔曾是美国得克萨斯州一家建材市场的装卸工，47岁那年，他赢得了总额高达3100万美元的彩票头奖。两年后，拥有7处房产和5辆崭新汽车的哈勒尔把自己关在他漂亮的牧场豪宅的9间浴室中的某一间里，脱去衬衫，用手枪向自己的心脏开了一枪，当即死亡。

这是为什么？难道是他不够富裕还是觉得自己不够幸福？

科思说：“大多数人都不知道幸福是什么。他们只知道，只要有钱，有好车，有大房子，就是幸福。但是有了钱，有了好车，有了大房子的人，却并不比其他的人幸福。”

一个人之所以不幸，是因为欲望太多。

想不想换一个工资更高的工作？

当然想。

为什么要追求更多的工资呢？

为了生活更富裕。

生活更富裕为了什么呢？

如果乞丐比盖茨更加快乐，我们是应当羡慕盖茨还是羡慕乞丐？
如果幸福只是一杯巧克力冰淇淋，这个世界也许会美好许多。

著名经济学家保罗·萨缪尔森有一个著名的幸福公式：幸福+效用=欲望。在他看来，幸福取决于两个因素：效用与欲望。

效用是一个抽象的概念，在经济学中用来表示从消费物品中得到的主观享受或满足。萝卜青菜，各有所爱，因为它的主观性，所以，价钱越高不一定效用越高，消费越多也不一定效用越高。欲望就是想要达到的目标。从个人和家庭的角度来看，欲望就是过上高品质的生活，子女受到良好教育，能满足自己的爱好，能过上养尊处优的晚年，一生平安，无忧无虑。

显然，萨缪尔森的幸福公式说明，我们的幸福生活，就是过上“令人满意”的生活。当欲望既定时，人的幸福就取决于效用，效用越大越幸福；当效用既定时，欲望越小越幸福。总之，效用越大越幸福，欲望越小越幸福。

一份 20 世纪末的社会调查问卷，关注的就是“快乐”这个主题。调查的结果显示：美国人快乐水平是比较高的，60%的人感到自己是

快乐的。而中国的情况却令人沮丧：认为自己快乐的人只有 10%。其他各国情况不一。

中国人力资源开发网发布了国内第一份《中国“212 作幸福指数”调查报告》。报告表明，中国职场人士总体工作幸福状况也不容乐观。有近三成的被调查者的工作幸福感偏低，而仅有一成的被调查者的工作幸福感较高。

在某一阶段内，幸福最大化；效用最大化；收入最大化。但是无论多富有的人，他所拥有的财富都是有限的，即便衣食无忧的人，如果他有无穷愿望，则难免“欲壑难平”而难得幸福。人的欲望总是无穷无尽的，所以，从某种角度看来，无论效用有多大，与无限的欲望相比，幸福都等于零。

因此，我们只有学会享受生命，珍惜所拥有的，才是幸福的根本。

酝酿灵感定律

古希腊时，阿基米德奉国王之命，鉴定工匠制作的金王冠是否掺有白银。但当时并没有行之有效的方法，他为此日思夜想，也没有想出好的办法。

有一天，他在家洗澡，他跳进浴盆时，有许多水一下子溢了出来。这使他一下子醒悟到：当容器装满了水，把物体再放进去，那么溢出的水的体积，和这个物体的体积是相等的。由此他联想到，比金子轻的白银如果要达到同样重量，它的体积必然超过金子。

于是，他想出了解决问题的办法。他把与原先国王交给工匠的相同重量的金子和那项金王冠，分别放在注满水的容器中，然后比较它们分别排出的水的容量，就能够知道答案了。这也是物理学上著名的“阿基米德定律”的来源。

其实，在科学发展史上，创造性活动往往就像阿基米德定律，是灵感突然迸发的结果。在苦思冥想下，阿基米德没有找到答案，没想到洗澡时偶然遇到的现象提示了他，答案就跳了出来。

每个人的思维恐怕都遇到过卡壳的情况。比如对一些比较艰涩难懂的知识，第一次学习，很难理解、把握；或者，遇到一个难题，想破脑袋也想不出解决办法。这个时候，继续想下去，可能只是消耗时间，因为灵感似乎离我们远去了，要么就是我们的路子不对。那么，也许我们暂时把问题放一放，不去想它，做点别的事情，把脑筋换一换，再回来想这个问题，或者不刻意地想它，等待灵感自己出现，或许就真的能等到灵感。就像诗里说的：“踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫。”

当我们遇到某个问题不能马上解决的时候，暂时放下，即使不去想它，潜意识还是在不断地对我们的知识结构进行整合、更新。当整合接近解决问题时，在某个点上，会被突然触发。这个暂停的过程叫酝酿，这种规律就叫“酝酿定律”。酝酿定律尤其对于高难度的问题比较有效。

有一个心理实验也说明了灵感的这种特点。心理学家给被试者提出一个比较复杂的问题。

在实验中的三组被试者都用半小时来解决问题，第一组半小时中有 55% 的人解决了问题；第二组在半小时解决问题中间插入半小时做其他事情，有 64% 的人解决了问题；第三组在半小时中间插入四个小时做其他事情，有 85% 的人解决了问题。

在这个实验中，主试要求被试大声说出解决问题的过程，结果发现第二、三组被试者回头来解决问题时并不是接着已经完成的解法去

做，而是像原先那样从头做起。因此，可以认为，酝酿效应打破了解决问题不恰当思路的定式，从而促进了新思路的产生。

现在，让我们分析一下灵感产生的过程。

首先它需要人有较强的行为动机，并为此进行长时间的探索。而在长时期连续思考后，还没有找到答案，就可能转入休息或进行其他休闲活动。这个阶段就是酝酿阶段。

人的意识好像一座冰山，露出水面的叫“显意识”，藏于水中的是“潜意识”。前者能被人觉察，如人们的思考、讨论，而后者却不能，灵感思维通常就是潜意识活动的结果。科学家认为，潜意识的能力要比显意识更强，显意识受常规思维的影响，难以自由发挥，而灵感则往往需要突破常规，是一种顿悟而产生的智慧。

人们对一个问题经过长时期的冥思苦想，在多次尝试反复失败后，会暂时抛开这个问题，去休息、娱乐、锻炼，这时人的思维反而排除了外界事物的干扰，显意识活动下降了，潜意识思考活动的信息就可能突然冒出来，灵感就是这样产生的。

为了迎接灵感的到来，我们最好在酝酿阶段随时准备一个笔记本，记下脑中闪现的一些思维火花，这其中可能就有我们最需要的答案。

门槛效应

在 1984 年的日本东京国际马拉松邀请赛和 1986 年的意大利米兰国际马拉松邀请赛中，名不见经传的矮个子日本选手山田本一出人意料地两次夺冠，令人们大惑不解。

10 年后，他在自传中解开了这个谜：“每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，

比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米的速度奋力向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。40 多千米的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。

起初，我不懂这样的道理，把目标定在 40 多千米外的终点上的那面旗帜上，结果跑到十几千米就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。”

像山田本一的情况就是缘于一种门槛效应的心理。很多研究都证明了“门槛效应”的存在。加拿大心理学家研究发现，如果直接提出要求，多伦多居民愿意为癌症学会捐款的比例为 46%；而如果分两步提出要求，前一天先请人们佩戴一个宣传纪念章，第二天再请他们捐款，则愿意捐款的人数的百分比几乎增加一倍。

不仅是对别人，对自己来说“门槛效应”的作用也是十分重要的。

美国社会心理学家弗里德曼和他的助手在 1966 年曾以实验证明了这一心理效应。

实验过程：

首先，弗里德曼派了一位大学生去登门拜访了一些加利福尼亚州郊区的家庭主妇，声称他正在为“安全驾驶委员会”工作，希望得到主妇们对这一运动的支持，请她们帮一个小忙：在一份呼吁安全驾驶的请愿书上签名。这是一个对人对己都有利的社会公益事件，而且签个字很容易，于是，绝大部分家庭主妇都很乐意地在请愿书上签了名，只有少数人拒绝。