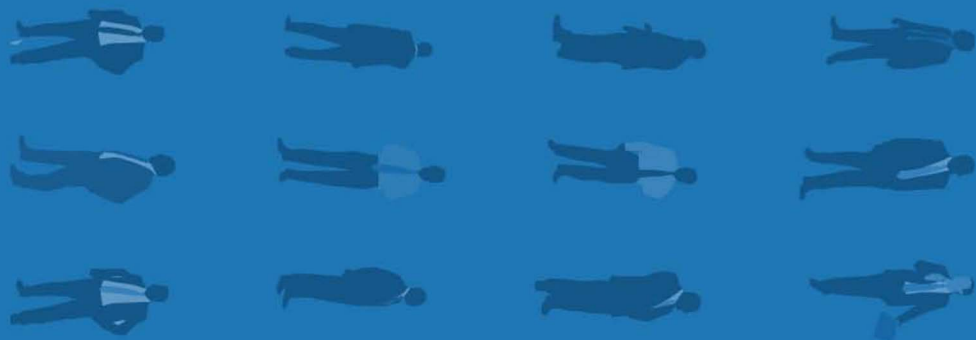


有趣有料的心理学的冷知识，答案和真相令人不可思议
稀奇古怪的心理学的冷话题，让你在交际圈中永不冷场



包罗各种天马行空、前所未见的搞怪心理学实验

冷口味心理学

关键时刻出彩的冷知识

—— 水中鱼◎著 ——

万变的是世界，不变的是法则。当世界变了，我们用心理法则强大自己，顶天立地。
终生受用的最关键心理学理念，让你的人生从此改变。



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

冷口味心理学

关键时刻出彩的冷知识

水中鱼 著

立信会计出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

冷口味心理学 / 水中鱼著. -- 上海 : 立信会计出

版社, 2015.3

(去梯言)

ISBN 978-7-5429-4448-1

I. ①冷… II. ①水… III. ①心理学—通俗读物

IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第287453号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 张利勇

封面设计 久品轩

冷口味心理学

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱

lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 固安县保利达印务有限公司

开 本 720毫米×1000毫米 1/16

印 张 18 插 页 1

字 数 230千字

版 次 2015年3月第1版

印 次 2015年3月第1次

书 号 ISBN 978-7-5429-4448-1/B

定 价 36.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

前言

一谈到心理学，人们往往认为它深奥晦涩，其实不然。心理学是一门非常有趣而又玄妙的科学，我们无论在生活中还是在工作中，都离不开心理学，我们的成败和进退都可以用心理学作为指导。

比如，我们游走人间一世，到底追求的是什么？很多人会说快乐，的确，实现快乐正是生命的意义所在。那么，快乐是什么呢？快乐是一种心理感受，是人们的一种心理感知。快乐与否并不取决于外在的世界，而是取决于我们如何审视这个世界。如何获得快乐呢？这便是——快乐法则。

当你刚刚从电影院出来到户外的時候，你会感觉到光线强烈得看不见东西，经过一个短暂的适应期后，才能看清户外的东西。这种现象就是心理学中的“明适应”。与此对应的是，当你从光线较强的地方进入黑暗场所的时候，你也无法看清周围，这种现象叫做“暗适应”。上述现象也是心理学领域之一。

在人际交往中，我们总是不自觉地对外表较佳的人怀有好感，乐于与他们交往，为什么美貌具有如此大的魔力呢？心理学中的光环效应给予我们合理的解释。人们都有这样的心理，如果一旦认可了某一个人的某一方面的优点，就会认为这个人在其他方面也很优秀。心理学探究被心理所操纵的社交法则，所以一些实用的社交法则能帮助我们在社交中做到知己知彼。

在传统的概念中，纳粹分子都被视为无恶不作之徒，但是他们真的是丧心病狂之辈吗？还是在他们的行为背后隐藏着某种社会心理学动机？心理学家经研究发现，纳粹分子的行为与自身的素质并没有关系，而是受到了权威效应的操纵。

当你逛便利店时，你会发现有的便利店把饮料放在商店的最里面。饮料应当是销量比较好的商品，为什么不把它们放在离顾客和大门挨着最近的门口，而是要摆放在最里面呢？原来这种做法是出于经济利益的考虑。把饮料摆放在店的最里面，当顾客去拿饮料的途中，自然会不自觉地逛一逛，看看其他的商品，从而增加了额外消费。这个有趣的现象反映了心理学在经济中的应用。

在生活中，为什么灯光昏暗的酒吧会成为爱情的滋生地？原来，这是黑暗效应使然，在光线比较暗的场所，约会双方彼此看不清对方的表情，很容易减少戒备感，产生安全感。在这种情况下，彼此产生亲近的可能性就会远远高于光线比较亮的场所。这就是爱情心理学中的规律，它揭示了爱情的科学性。

心理学所揭示的问题不仅仅上述这些，可以说，心理学几乎涵盖了人类社会方方面面的问题，揭示了社会和个体的种种真相。

《冷口味心理学》这本书以心理学规律和理论知识为依据，用通俗易懂的语言向我们介绍各种出彩的心理学领域中所涉及的“冷”知识。这些知识包含心理学规律、心理学依据、心理学效应、心理学现象等，同时用生活中的事例揭示了心理学知识在生活中的应用。如性格心理学、认知心理学、社会心理学、社交心理学、管理心理学、成功心理学、经济心理学、爱情心理学、情绪心理学等内容让你听上去认为觉得很冷门，那么这本书就是对这些“冷”知识最好的解读。本书用简练通俗的言语和生动有趣的案例，从理论到实践，全面阐述了冷口味心理学在日常生活中的应用之道，帮助读者掌握并运用冷口味心理学的理念和规律引导自己走向成功，实现幸福人生。

目 录

第一章 你不可不知的最重要的10大心理学常识

人格的构成：本我、自我、超我

何谓性格：你是怎样对待生活的

体液学说：气质的成因

角色效应：为什么“男儿有泪不轻弹”

角色定位：我塑造角色还是角色塑造我

人性定理：人都是以服务于他自己为目的的

“镜中我”理论：为什么“人言可畏”

第六感觉：你所不了解的自己

心理定势：都是思维惯性惹的祸

归因：我们是如何看待世界的

第二章 生活中最出彩的10大趣味心理学现象

光明思维术：幸运的人总幸运

个人空间：人们乘电梯时为何总向上看

责任扩散：你是冷漠的旁观者吗

潜意识思维：延缓衰老的进程

孩子的角色：出生顺序影响性格吗

巴纳姆效应：为什么你总会迷信星座运程

听众设计：为什么家长常常委婉地向孩子解释生理现象

信念偏见效应：爱需要证明吗

既视感：你为什么会对某些事物、某个场景感到似曾相识

社会促进：为什么与朋友一起减肥会获得更好的效果

第三章 让你人见人爱最受欢迎的10大社交影响力法则

首因效应：第一印象的重要性

曝光效应：遇到面熟的人会有亲切感

登门槛效应：先进门再提要求

契可尼效应：难以忘记初恋的秘密

适度原则：对朋友也要把握分寸

刺猬法则：人与人之间的距离

晕轮效应：情人眼里出西施的根源

名片效应：相似的态度和价值观有助于形成优质的人际关系

变色龙效应：模仿对方的身体语言，你会更受欢迎

鸡尾酒会效应：为什么你能在嘈杂场所听到自己的名字

第四章 让你脱颖而出的10大职场心理学黄金定律

PM理论：你的上司是什么类型

布利斯定律：事前想得清，事中不折腾

齐氏效应：打破持续工作的紧张感

彼得原理：每个人都想无限晋升

月曜效应：为什么会出现假期综合征

认知失调理论：为什么有的人会毕生从事不喜欢的工作

合法化效应：为什么人们总是难以承认自己的错误

印象管理：如何提高你面试成功的概率

包装效应：为成功而打扮

帕金森法则：为什么升职的总是那些不如你的同事

第五章 打造无往不胜一流团队的10大管理心理学法则

鸟笼效应：为了鸟笼买只鸟

权威效应：人微言轻，人贵言重

马斯洛效应：满足他人的不同需求

苛希纳定律：龙多不下雨，人多瞎捣乱

米格—25效应：团队是最佳的个体组合

蜂舞法则：管理离不开沟通

霍布森选择：小选择等于没选择

双因素理论：我们努力工作的真正驱动力是什么

强化理论：企业为什么要评选优秀员工

德西效应：你为什么沦为薪水的奴隶

第六章 全球富人们都在用的10大财富吸引力法则

鲶鱼效应：让财富快快增长

王永庆法则：节省一元钱等于赚了一元钱

马太效应：财富的积累需要基石

毛毛虫效应：培养获得财富的思维

睡眠者效应：脑白金广告为什么会导导致产品的热销

选择性注意：为什么商家都会对眼球经济倍加推崇

名人效应：商家为什么热衷于名人代言

心理账户：为什么巨额奖金获得者再次沦为垃圾工

羊群效应：投资市场上的趋同性心理

凡勃伦效应：富商为什么高调征婚

第七章 战胜自己战胜挫败改变人生的10大成功定律

瓦拉赫效应：发挥自己的优势

罗森塔尔效应：说你行，你就行

自我实现的诺言：心想事成的秘密

自我效能感：不要尘封你的梦想

安慰剂效应：心理暗示的巨大力量

标签效应：不要让别人的评价决定了你的未来

拱道效应：为什么名校“盛产”优秀毕业生

摩西奶奶效应：有志不在年高

桑代克试误说：为什么说“失败是成功之母”

迁移效应：为什么很多明星都“演而优则唱”

第八章 为人处世用得到的10大积极社会心理学潜规则

社会角色：演好自己的角色

斯德哥尔摩综合征：是个特例吗

亲社会行为：人们为什么会帮助毫无关联的人

场化效应：孟母为什么要“三迁”

从众行为：社会传统是如何形成的

木桶定律：找出人生“短板”，纠正人性弱点

库里肖夫效应：电影是怎么拍成的

错误归属偏差：投资者为什么在天气晴朗的时候买入股票

跷跷板互惠原则：投之以桃，报之以李

自我展示：要摆谱，开高价

第九章 最有效的调整心态掌控情绪的10大快乐心理学法则

“ABC理论”：你为什么不开心

证实性偏见：为什么你会觉得在某一天坏事不断

共识偏见：你能知道鱼的快乐吗

视网膜效应：你是什么，你看到的便是什么

焦点效应：其实你没有自己想象的那么重要

哭泣效应：哭不一定比笑差

巴克斯特效应：植物也有喜怒哀乐

黑暗效应：为什么暗恋者通常借助烛光晚餐示爱

打烊效应：酒吧打烊有助于增加异性的魅力指数

异性相吸法则：男女搭配，干活不累

第十章 人人都要了解掌握的10大心理防御机制

“退回”机制：为什么大人偶尔也会表现得像个小孩

“潜抑”机制：痛苦也有滞后期吗

“反向”机制：为什么关爱的背面是嫉妒

“合理化”机制：自欺欺人是人类的本能

“隔离”机制：为什么表白用“I love you”而不是“我爱你”

“理想化”机制：男人为什么将相貌一般的女友视为美女

“投射”机制：为什么有的人会“以小人之心度君子之腹”

“幻想”机制：为什么有的人从集中营里活着出来

“补偿”机制：为什么相貌平庸的女子更容易获得事业成功

“升华”机制：为什么痴迷网络游戏的少年也可以有所建树

第十一章 掌控人生不可或缺的10大著名心理博弈论

出卖，还是合作——囚徒困境

搭个便车最省力——智猪博弈

别做最大的笨蛋——博傻理论

狭路相逢勇者胜——斗鸡博弈

从合作走向共赢——猎鹿博弈

放弃沉没的成本——协和谬误

讨价还价智慧大——蛋糕博弈

买的不如卖的精——信息博弈

与其两伤，不如双赢——零和游戏原理

想到百步之后——蜈蚣博弈

附 录 世界著名的十大心理学派及代表作

内容心理学派

意动心理学派

构造主义心理学派

机能主义心理学派

行为主义心理学派

格式塔心理学派

精神分析心理学派

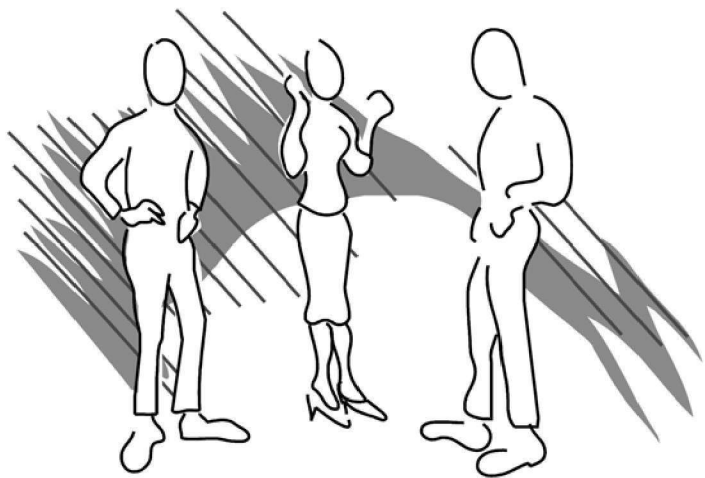
日内瓦学派

人本主义心理学派

认知心理学派

第一章

你不可不知的最重要的10大心理学常识



【本章心理学冷知识关键词】

人格 | 性格 | 体液学说 | 角色效应 | 角色定位 | 人性定理 | “镜中我”理论 | 第六感觉 | 心理定势 | 归因

人格的构成：本我、自我、超我

2008年7月1日，北京籍男子杨佳带着一把20多厘米长的单刃剔骨刀，闯入上海市闸北区政法办公大楼，用刀连续袭击9名警察和1名保安，导致6名警察死亡，3名警察和1名保安受伤，而后被制服。被擒后，他没说一句，只是不断喘粗气，喉咙里发出“嗬嗬”的低吼声，双眼通红，手上沾满鲜血，白色T恤的左半部已被鲜血浸湿。脚底下，是那把20多厘米长的单刃剔骨刀，带着血。

在紧急支援的持枪特警出现之前，被多位民警制服的杨佳暂时被反铐

在办公室内。一支枪对准了杨佳。他终于开口：“你开枪把我打死吧，我已经够本了。”没有任何忏悔的意思。

一位权威人士透露，在一度拒绝配合警方录口供之后，杨佳首度解释犯案动机的第一句话赫然是：“有些委屈如果要一辈子背在身上，那我宁愿犯法。任何事情，你要给我一个说法，你不给我一个说法，我就给你一个说法。”

看到这则新闻的时候，人们在感到震惊之余，不禁产生疑问：为什么会发生这种事？

根据司法部司法鉴定科学技术研究所的评定，杨佳并不存在精神问题，也不是精神分裂，意识也很清醒。从目前情况看，很有可能是人格上有问题。据此，心理专家分析，杨佳可能是偏执型人格和攻击型人格的结合体。

专家所说的“杨佳可能是偏执型人格和攻击型人格的结合体”，意思是说，他的人格出了问题，有了障碍。人格有障碍的人是一个不完整的人。所以，我们常常听到一些骂人的话也常常与“人格”搭上边，如：“你的人格不健全！”“人格有缺陷！”“你有人格障碍！”

如果我们听到别人对自己这样的评论，我们会不假思索，本能地反击过去——“你的人格才不健全呢！”“你的人格才有问题呢！”很显然，他人说我们人格有缺陷，并不是什么好事，也是我们极力否认的；而当我们听到他人赞扬我们有“人格魅力”的时候，我们常常会欣然接受，并高兴不已。

那么，到底什么是人格呢？

人格通俗被称为个性。这个概念源于希腊语 *Persona*，原来主要是指演员在舞台上戴的面具，类似于中国京剧中的脸谱。后来心理学借用这个术语来说明：在人生的舞台上，人们也会根据在戏中扮演的角色的不同而戴上不同的面具，这些面具就是人格的外在表现。摘掉面具后才是真实的真我，即真实的人格，它可能和外在的面具截然不同。在心理学上，由于心理学家各自的研究取向不同，对人格的看法也有很大差异。一般来说，人格是一个人的独特思维、情感和行为模式。每个人都是由独特的才智、价值观、期望、感情、仇恨以及习惯构成，这就使得我们形成了一个与众不同的自己。人格不仅具有独特性，同时也具有稳定性，这也决定了你以前是什么样，现在和将来都是什么样。

奥地利心理学家弗洛伊德将人格分为“本我”、“自我”和“超我”三

部分。

“本我”是人出生时就有的固着于体内的一切心理积淀，是被压抑的、非理性的、无意识的心理本能，如生命力、内驱力、本能、冲动、欲望等。它就像一个小孩子一样，不考虑其他因素，只想满足自己。

“超我”与“本我”相反，是人格系统中专管道德的“司法部门”。它凌驾于“自我”之上，仿佛是社会道德训条、高尚道德的代表，来监督控制“自我”。它遵守的是一种道德原则。它就像一个执法机关，随时监督你的道德准则和行为。

“自我”则介于“本我”和“超我”之间，是一个人后天学习形成的，是对自身与社会的理智的认识。它正视现实、符合社会需要、按照常识和逻辑行事。它遵照现实原则，压抑“本我”的种种冲动和欲望以进行“自我”保存，另外也尽量使“本我”得以升华，将其盲目冲动、欲望引入社会认可的渠道。比如，抑制自己的欲望。虽然饿，但知道什么能吃，什么不能吃。这都是“自我”的控制和压制。

然而，“自我”、“本我”和“超我”三者之间是不稳定的，有时候会出现此消彼长的情况。如果把握不好，就容易产生人格问题。

刘薇今年 25 岁了，至今还没有男朋友。主要是因为她家教比较严，父母亲不让她在外面胡乱认识男人，他们说，碰到合适的会给她介绍。在他们看来，主动地去找男朋友的女孩都比较轻浮。刘薇也认为父母说得有道理。于是刘薇将那些追求者全部打入“冷宫”，不再来往。但在生活中，刘薇很想引起男性的注意。一个偶然的机，她结识了一个网友，每天他都准时上网。她感觉和这个朋友聊天很放松，生活中遇到的事都给他，有的时候甚至想打电话。刘薇自己有时候也纳闷：我一面排斥男人一面又想引起他们的注意，是不是我有什么毛病？

当然了，刘薇没有什么毛病。这只是她在人格上的一种冲突。一方面，她觉得应该听父母的话，自己要做个守规矩的女孩，不能在外面瞎谈朋友，不能影响了自己的名誉；另一方面，她希望被异性欣赏与接纳，所以在与男性电话聊天时满足了心理需要，所以她就会出现一方面拒绝男性的追求，一方面又想打电话给他。这就是她的“本我”与“超我”在不断地斗争。

刘薇需要做的是逐步改正自己的观念，毕竟现在不是封建社会，女孩子也可以有正常的男女交往；另外，交往中也要自重，避免轻浮。总之，要协调好“本我”和“超我”之间的关系，掌握好其中的平衡，尤其要避免走向两个极端。

一个真正健康的人格中，“自我”、“本我”、“超我”这三个组成部分必须是均衡、协调的。我们要使自己有一个完善、健康的人格，就应该学会平衡和协调“自我”、“本我”和“超我”这三者的关系。

何谓性格：你是怎样对待生活的

一只公鸡早晨起来报晓，声音嘹亮。天亮后，被主人捉来杀了。第二天，又有一只公鸡早晨起来报晓。天亮后，又被主人捉来杀了。邻居感到很疑惑，问道：“这些公鸡每天报晓都挺准时的，你为什么要杀它们？”

那人说：“早晨我喜欢晚起，它们叫得太早了。”

邻居说：“这不是它们的过错，公鸡报晓是天生的，你难道不能用另外一种方式来解决吗？”

“这个很难，”那人说，“我曾想割掉它们的嗓子，后来又想扎上它们的嘴，可这样太麻烦，而杀掉它们却很省事。”

“那你为什么不改变一下睡觉的习惯呢？”邻居疑惑地问。

“改变我的生活习惯，这怎么可能呢！我是主人，它们应该按照我的要求。”那人说。

于是那人一直保持着杀鸡的习惯。

公鸡很可悲，竟然遇到了一个愚蠢的主人；这个主人更可悲，因为他总期待外在事物都能按自己的需求而改变，愚蠢而不自知。

在生活中，我们常会遇到一些挫折与麻烦。如何解决，用什么样的方式去对待，都取决于每一个人的性格。有许多人遇到麻烦就怨天尤人，总是寄希望于外在的事物发生改变来使事情变得顺利。其实，人生不如意事十有八九，幻想一切事情都随自己的心意，这是不现实的。我们要学会从自己开始作出变化，才能使人生变得顺利。

我们常听人说：性格决定命运。生活中的诸多矛盾和冲突皆源于我们的性格。性格直接影响着一个人的行为方式和生活习惯等众多方面，因而在决定自己要做什么，和怎样去做的时候，首先要去认识自己的性格。然而，什么是性格？

翻翻心理学教科书，我们会发现这样的定义：性格是人对现实的态度和行为方式中比较稳定而具有核心意义的个性心理特征。

拿一个男人来说，他对信仰忠诚、热爱，对学习工作认真踏实，对志

同道合的朋友经常表现出和蔼可亲，对自己始终谦虚谨慎。像这种对事业、对学习、对朋友和对自己所表现出来的稳定的态度和相应的行为方式，如果经常贯穿在他的行为的全部过程中，这些态度和行为方式就构成了这个男人的性格特征。至于那些偶尔表现出来对某种事物的态度和一时一事的举动，就不能构成他的行为特征。仍以此人为例，他本是一个勇敢的人，但在某些情况下也可能出现一丝犹豫和震惊，但不能因此就说他是个懦弱者。

反过来说，一个总是畏首畏尾的人，在激怒的情况下，也可能做出冒失的举动，我们也不能因此就说他是个勇敢的人。

性格在其个性心理特征，如兴趣、能力、气质等方面，是相互影响的，而性格在其中起着核心作用。性格左右着兴趣的发展方向，也制约着能力的发展方向，也制约着能力的发展水准。

性格不是天生的，而是后天获得的，它是在家庭、学校及社会教育的影响下，通过自身的实践逐渐发展起来。性格一旦形成，就比较稳定，但不是一成不变的。实际上，一个人的性格总是在社会实践中通过自我调整而发展改造的。因此，性格具有可塑性。

晓晶，22岁的漂亮女孩，正在读大三。晓晶最近很苦恼，绝大部分苦恼来自人际关系。

准确地说，晓晶的人际关系问题，恰恰在于几乎没有人际关系。例如，她的宿舍里一共有六个女生，刚来的时候大家互不相识，个个奉行“等距离外交”政策。时过不久，另外的五个女生就扎成了堆儿，晓晶成为孤家寡人。经常的情形是，那五个女生一起去上自习、逛街、看电影，晓晶则一个人待在宿舍里。那五个女生不是有意拒绝晓晶，而是忘记了她、忽略了她，仿佛她是寝室里可有可无的人。

韦老师注意到了这一情况，决定与晓晶进行一次谈话。在谈话的过程中，晓晶眼睛不看韦老师，就那样一字一句地说着，仿佛是对着墙壁说话，也好像她的心理咨询老师如空气似的。由此，韦老师就断定：这个女孩正处在严重的心理危机之中。

韦老师根据掌握的情况，决定对晓晶进行心理引导，以期达到性格塑造的目的。

韦老师给自己定的对晓晶的咨询原则是：不要忽略她、忘记她，而要重视她、记住她。在咨询的过程中尽可能认真地听晓晶说话；在手机上设置闹钟，闹钟在晓晶咨询前一小时响；长假期间保持一周两次电话联系；等等。总之，要让晓晶从骨子里感觉到，这个世界上有一个人重视她、记得她，她也有一个人可以记住和想念。

在最后一次咨询中，晓晶告诉韦老师，她暗恋一个男孩。韦老师听了很高兴，因为，一个人心里能够装着另一个人和已经装了另一个人，那以后的路就会好走多了。她默默地祝福晓晶。

韦老师针对晓晶性格的治疗，也是改变晓晶命运的措施。童年时期家庭关系对人的影响就像是在白纸上描画的底色，要修改真的不容易。好在晓晶、韦老师都做得很好，至少晓晶变得快乐了，而且开始有了一些人际交往。

性格决定命运，命运影响终身。因此，请相信性格的力量：相信性格是可以改变生活和命运的，相信我们的性格决定着我们的事业前程与生活质量，相信培养一个良好的性格将使我们终身受益，相信命运掌握在自己的手中，相信改变性格就能改变命运。

体液学说：气质的成因

公元前 430 年，雅典发生了可怕的瘟疫，许多人突然发烧、呕吐、腹泻、抽筋、身上长满脓疮、皮肤严重溃烂。患病的人接二连三地死去。瘟疫为雅典城带来了破坏性后果，很短的时间内，雅典城中便随处可见来不及掩埋的尸首。对这种索命的疾病，人们避之唯恐不及，大家都纷纷求助神灵保佑。就在瘟疫肆虐之际，一位来自希腊北边马其顿王国的御医来到了雅典城，他一面调查疫情，一面探寻病因及解救方法。不久，他发现全城只有一种人没有染上瘟疫，那就是每天和火打交道的铁匠。他由此设想，或许火可以防疫，于是他建议全城各处燃起火堆来消灭瘟疫。

这位御医就是被西方尊为“医学之父”的古希腊著名医学家、欧洲医学奠基人希波克拉底。其主要著作有《箴言》和《语言的艺术》。卡斯蒂廖尼在《医学史》中评价：希波克拉底使数个世纪以来的知识理想化。

在希波克拉底有价值的一生中，希波克拉底最大的贡献是把医学从宗教和迷信当中分离了出来。他说，所有的疾病都不是神灵的作用，而是有自然的原因的。那时，古希腊医学受到宗教迷信的禁锢。巫师们只会用念咒文，施魔法，进行祈祷的办法为人治病。为了抵制“神赐疾病”的谬说，希波克拉底积极探索人的肌体特征和疾病的成因。在恩培多克勒的“宇宙论”启发下，提出了著名的“体液学说”。他认为复杂的人体是由血液、黏液、黄胆、黑胆这四种体液组成的，四种