

一本揭秘人心、人性的心理学手册

白金
珍藏版
BAIJIN
ZHENCANGBAN

拨开人性 心理迷雾

——你不可不知的114个心理学定律

冯丽莎☆编著



适合中国人思维方式和行为习惯的心理学通俗读物

了解自己，认识他人，在交际与处世中更加成熟稳重
化解尴尬，消除危机，在进退与往来中更加睿智练达
交际需要智慧，处世需要技巧，要想在生活以及交往中游刃有余，就必须懂得心理学。

北京工业大学出版社

一本揭秘人心、人性的心理学手册

白金
珍藏版
BAIJIN
ZHUANGCANBAN

拨开人性 心理迷雾

——你不可不知的114个心理学定律

冯丽莎◎编著



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

拨开人性心理迷雾：你不可不知的 114 个心理学定律
/ 冯丽莎编著.—北京：北京工业大学出版社，2011.10

ISBN 978-7-5639-2835-4

I. ①拨… II. ①冯… III. ①心理学—基本知识
IV. ①B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 182147 号

拨开人性心理迷雾——你不可不知的 114 个心理学定律

编 著：冯丽莎

责任编辑：宋春立

封面设计：翼之扬设计

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：九州财鑫印刷有限公司

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：17.25

字 数：246 千字

版 次：2011 年 10 月第 1 版

印 次：2011 年 10 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-2835-4

定 价：28.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

心理是指人类的思想、感情等内心活动，而人类的内心活动往往变化多端，难以把握。的确，每个人的内心活动既广阔又微妙，有时不知为什么会产生一些奇怪的想法，而有时明明知道一些事情应该怎么做，但做出来却又大相径庭；有时对别人先否定后肯定、先抑后扬，容易给人好感，而有时对别人先肯定后否定，先褒后贬，却让人反感；有时一种愿望无法得到满足，人们会提出其他愿望，而有时一种愿望得到满足，人们又会提出更多的愿望……

那是因为在每个人的内心里都隐藏着一个深不可测的“心理世界”。

所以，要想让人生的道路走得更顺畅，让事业获得他人的支持和帮助，就要学一些心理学方面的知识，以求比较准确地把握人的心理活动规律，探索和掌握人的内心心理定律，运用各种心理博弈技巧，把心理学中的知识和定律变成改造自己和别人的武器。

所以，从某种意义上说，心理学是一门可以让人变得更加聪明的学问。不但要善于学习心理学，更要善于运用心理学的知识，以此解决日常工作和生活中的难题和困惑，达到提高自己、影响别人的目的，使每个人变得更加成熟练达，更加稳重睿智。

在现实生活中，常常会遇到一些很难处理的事情和问题，比如，关键时刻，不知道自己该做出什么样的选择，以致进退两难；影响了别人的情

绪又不知道该如何控制；等等。这就需要认真学习心理学，掌握左右自己和他人情绪和行为的方法，引导对方顺着自己的思路走，从而化解尴尬场面，解除危机，维护自身合法权益。

本书为读者揭开心理学定律的真实面目，讲解心理学定律的内涵和运用方法，揭示心理学定律的基本原理。同时，针对各种心理学定律特点，提出科学的应用策略和方法，以培养健康的心理素质，树立正确的人生观、价值观，辩证地、客观地、科学地看待人生，以勇敢、乐观、豁达的态度对待人生道路上的挫折和困难，创造出一片属于自己的事业天地。

目 录

第一章 洞察人心，掌握交际主动权

心理学中的“坦诚定律”	003
心理学中的“回报定律”	004
心理学中的“第一印象定律”	008
心理学中的“近因定律”	009
心理学中的“相似定律”	012
心理学中的“互补定律”	014
心理学中的“相互吸引定律”	016
心理学中的“模仿攀比定律”	018
心理学中的“美人定律”	020
心理学中的“邻里效应定律”	023
心理学中的“肢体语言定律”	027
心理学中的“适度投入定律”	029
心理学中的“欲扬先抑定律”	031
心理学中的“社交氛围定律”	033



拨开人性心理迷雾

——你不可不知的 114 个心理学定律

心理学中的“异性定律”	035
心理学中的“和睦相处定律”	037

第二章 看透人性，为人处世没压力

心理学中的“角色定律”	041
心理学中的“角色错位定律”	043
心理学中的“小世界定律”	045
心理学中的“道德标准定律”	047
心理学中的“道德自律与他律定律”	050
心理学中的“不完美定律”	051
心理学中的“心理投射定律”	053
心理学中的“目标定律”	056
心理学中的“渐进定律”	058
心理学中的“动机适度定律”	060
心理学中的“下坡容易定律”	062
心理学中的“时尚定律”	064
心理学中的“竞争优势定律”	066
心理学中的“配套定律”	069
心理学中的“心理控制定律”	070
心理学中的“感情投入定律”	073
心理学中的“换位思考定律”	074
心理学中的“欲望折射定律”	076



第三章 掌控心理，做事有策略

心理学中的“选择适度定律”	081
心理学中的“控制错觉定律”	083
心理学中的“对比定律”	085
心理学中的“空白定律”	087
心理学中的“刺激定律”	088
心理学中的“角色深化定律”	090
心理学中的“时间错觉定律”	091
心理学中的“从众心理定律”	094
心理学中的“传言扭曲定律”	097
心理学中的“效率促进定律”	100
心理学中的“效率促退定律”	101
心理学中的“陌生时长定律”	103
心理学中的“张弛效率定律”	104
心理学中的“注意力定律”	106
心理学中的“依赖成瘾定律”	108
心理学中的“感觉剥夺定律”	110

第四章 了解自己，掌控自己

心理学中的“自我认识定律”	117
心理学中的“欲望无止境定律”	120
心理学中的“气质定律”	122



拨开人性心理迷雾

——你不可不知的 114 个心理学定律

心理学中的“自我宽恕定律”	126
心理学中的“本性难移定律”	128
心理学中的“意志定律”	129
心理学中的“尊重定律”	131
心理学中的“厚脸皮定律”	135
心理学中的“自我挑战定律”	136
心理学中的“挫折定律”	138
心理学中的“社会化定律”	142
心理学中的“运动性格定律”	144
心理学中的“消极情绪定律”	146
心理学中的“距离美定律”	149

第五章 操纵心理，改变思维方式

心理学中的“思维定律”	153
心理学中的“心理暗示定律”	154
心理学中的“定式思维定律”	158
心理学中的“联想定律”	161
心理学中的“忘我定律”	162
心理学中的“注意力定律”	165
心理学中的“关注点定律”	167
心理学中的“观察能力定律”	169
心理学中的“印象定律”	171
心理学中的“晕环定律”	173
心理学中的“整体性定律”	177
心理学中的“灵感定律”	179
心理学中的“记忆定律”	182



心理学中的“感官协同定律”	184
心理学中的“遗忘定律”	185

第六章 把握心理，驾驭情绪

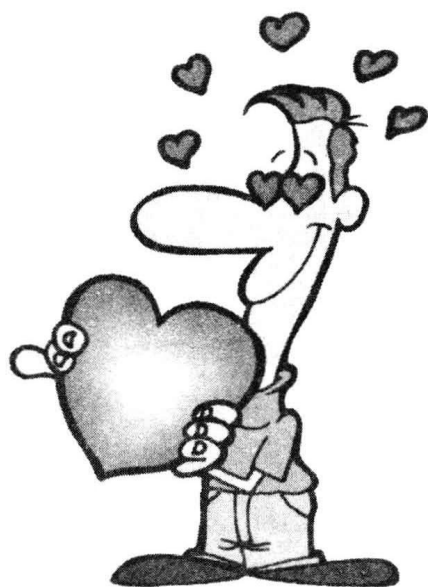
心理学中的“情感宣泄定律”	191
心理学中的“禁果效应定律”	194
心理学中的“潜能定律”	197
心理学中的“兴趣定律”	199
心理学中的“内心充实定律”	202
心理学中的“厌恶定律”	204
心理学中的“代偿定律”	206
心理学中的“当头棒喝定律”	208
心理学中的“情感冲动定律”	210
心理学中的“喜欢定律”	211
心理学中的“情绪共鸣定律”	213
心理学中的“好心情定律”	215
心理学中的“逆反心理定律”	217
心理学中的“不良情绪定律”	219
心理学中的“酸葡萄、甜柠檬定律”	221
心理学中的“物理环境定律”	224
心理学中的“颜色影响定律”	226
心理学中的“天气影响定律”	227



第七章 驭心有术，管理有方

心理学中的“责任分散定律”	233
心理学中的“群体行为定律”	235
心理学中的“社会感染定律”	237
心理学中的“破窗定律”	238
心理学中的“凝聚力定律”	240
心理学中的“马太定律”	242
心理学中的“皮格马利翁定律”	244
心理学中的“信奉权威定律”	247
心理学中的“信奉名人定律”	251
心理学中的“权力（利）欲定律”	253
心理学中的“情感与理性宣传定律”	255
心理学中的“单面和双面宣传定律”	257
心理学中的“嫉妒心定律”	259
心理学中的“领导制怒定律”	262
心理学中的“先礼后兵定律”	264

第一章 洞察人心，掌握交际主动权





心理学中的“坦诚定律”

生活中有一些人相当封闭自己。当对方向他们说出心事时，他们却闭口不谈自己的事情。这种人不一定都是性格内向的人，有的人虽然说话不少，但从不触及自己的私生活，不谈自己的内心感受。

总体来说，一个人对他人的开放程度受两个因素影响：一是待人接物的习惯因素，即人的社交性。社交能力强的人善于言谈，但谈话中未必会涉及根本问题。二是一个人的内心活动是否愿意展示给他人的心理因素，即人的自我展示性。自我展示欲望强的人，愿意把自己内心的苦与乐告诉他人，希望他人与自己共享。

这两种类型的开放性通常是完全独立的。有些人社交能力很强，他们可以饶有兴趣地谈论国际时事、体育新闻、家长里短，可从来不会表明自己的态度。一旦有人将话题引入略带私密性的问题时，他就会插科打诨，或是一言以蔽之。可见，一个健谈的人，也可能对自身的私密问题，有相当强的防卫心理。相反，有一些人虽不善言辞，却总希望能向对方袒露心声，这种人能很快和别人拉近距离。

人之相识，贵在相知；人之相知，贵在知心。要想与别人成为知心朋友，就必须袒露自己的真实感情和真实想法，向别人讲心里话，坦率地表白自己，陈述自己，推销自己。这就是一种率真和坦诚。

当自己处于明处，对方处于暗处，一定会感到不舒服。自己表露情感，对方却讳莫如深，不懂得相互交心，自己一定不会对对方产生亲切感和信赖感。当一个人向自己表白内心深处的感受时，自己就会感到对方对自己的信任，感受到双方的情感沟通，感受到双方距离的接近。

在生活中，有的人知心朋友比较多，虽然他们外表看起来不擅长社交，



但他们为人真诚，渴望情感沟通。他们说的话不多，但都是真诚的话。他们有困难的时候，总有人愿意出来帮助，而且很慷慨。

而有的人，虽然擅长社交，甚至在社交场合游刃有余，但却少有知心朋友。因为他们习惯于说场面话，做表面文章，交朋友又多又快，感情却不深。他们虽然说了很多话，却很少暴露自己的真实思想。其实谁都不傻，都能感觉到对方是出于需要还是出于情感而与自己交往。

每个人内心深处都有情感需要，就好像对食物的需要，是与生俱来的。情感纽带下结成的关系，要比暂时的利益关系更加牢固。

实际上，人和人情感上多少总会有相通之处。如果愿意向对方袒露真实思想，总会发现相互之间的共同之处，总能和对方建立某种感情联系。向自己信任的人吐露内心秘密，有时会一下子赢得对方的心，赢得一生的友谊。

心理学家认为，一个人应该至少让一个重要的他人知道和了解真实的自我。这样的人在心理上是健康的，也是实现自我价值所必需的。

当然，率真和坦诚不足不好，但过度也不好。如果总向别人喋喋不休地谈论自己的为人，会被他人看做是不良的自我中心主义者。心理学家认为，理想的率真和坦诚是对少数亲密朋友做毫无遮掩自我暴露，而对一般朋友和其他人做中等程度的自我暴露。在不太了解的人面前，可以先交流一些生活中并不私密的情感，既给人以亲近感，又不会让自己处于不安全的境地。

心理学中的“回报定律”

互惠原则认为，应该尽量以相同的方式回报他人为自己所做的一切。

如果对方帮了自己一次忙，自己也应该帮对方一次忙；如果对方送给自己一件生日礼物，自己也应该送对方一件生日礼物；如果一对夫妇邀请自己参加一个朋友聚会，自己也应该邀请对方参加自己的一个朋友聚会。



“互惠原则”是人们在和同事、朋友、恋人、夫妻……相处时，应当遵守的交往原则。

在第一次世界大战中，有一种德国特种兵的任务是，深入敌后把俘虏抓回来审讯。

当时打的是阵地战，大队人马要想穿过两军对垒的前沿无人区十分困难，但一个特种兵悄悄爬过去，溜进对方的战壕，相对来说就比较容易，参战双方都有这方面的特种兵，因此，经常派特种兵爬过战壕抓一个对方的士兵带回来审讯，是常有的事。

有一个德军特种兵以前曾多次成功地完成这样的任务，这次他又出发了。他很熟练地穿过两军之间的前沿阵地，出乎意料地出现在对方战壕中。

一个士兵正在吃东西，毫无戒备，一下子就被缴了械。他手中还举着刚才正在吃的面包，这时，他本能地把一些面包递给突然降临的德军特种兵。

面前的德军特种兵忽然被这个举动打动了，并导致了他奇特的行为——他没有把这个俘虏带回自己的阵地，而是自己空手回去了，虽然他知道空手回去后上司会大发雷霆。

这个德国特种兵这么容易就被一块面包打动，原因在于，人有一种微妙心理，就是得到别人的好处后，总想回报对方给自己的好处。虽然德国特种兵从对方手里得到的只是一块面包，但使他感受到对方的一种善意，即使这种善意包含着一种恳求。但这毕竟是一种善意，是很自然表达出来的善意，是在一瞬间打动他的善意。使他在心里觉得，无论如何不能把一个对自己好的人当俘虏抓回去，甚至要了他的命。

其实这个德国特种兵不知不觉受到了心理学中互惠原则的影响。这种得到对方恩惠，就一定要报答对方的心理，就是常说的互惠原则，这是人类社会中根深蒂固的一个行为准则。

一位心理学教授做过这样一个实验：他在一群素不相识的人中随机抽样，给挑选出来的人寄去圣诞卡片。虽然教授也估计会有一些回音，但没想到大部分收到卡片的人，竟然都给他回了一张圣诞卡片。其实，他们都



不认识这位心理学教授！

这个实验虽小，却证明了互惠原则的作用。当从别人那里得到好处时，总觉得应该回报对方。如果一个人帮了自己一次忙，自己也应该帮对方一次，或者给对方送礼品，或请对方吃饭。如果别人记住了自己的生日，并送自己礼品，自己对对方也应该这样做。

中国古代讲究礼尚往来，也是互惠原则的具体体现。这似乎是人类交际不成文的规则。

一个人想借聚会吃饭的机会向朋友请教一件事，那么买单就理所当然地由请教人负责，因为他是有所求于人的一方。如果他不懂这个道理，反而让对方买单，就很不得体。

求不是很熟悉的朋友办事，如果没及时回报对方，下次再求对方办事，就显得不太自然。因为对方会怀疑自己是否有回报意识，是否感激对方为自己的付出。如果及时回报，可以表明自己是知恩图报的人，有利于相互之间的继续交往。

如果不及时回报，就会给自己带来一些麻烦。因为对方帮助了自己，自己又没及时回报，就等于欠了对方一个人情，万一对方突然有一件事求自己，自己又觉得不太好办，那就很难拒绝了。俗话说：“受人一饭，听人使唤。”可以说，为了保持一定的自由，最好不要欠人情债。

当然，在关系亲密的朋友之间，就不一定要马上回报，那样反而显得生疏。但也不等于不回报，只是时间可以拖得长一些，或碰到机会再回报。

朋友间交往遵循互惠原则，恋人之间交往也是如此。其实世上没有绝对无私奉献的爱情，不像歌里和诗里表现的那样。爱情也要讲究互惠原则，双方需要保持恋爱心理平衡。如果这种恋爱心理平衡被严重打破，就有可能导致恋爱关系破裂。

人与人之间的互动，就像坐跷跷板一样，要高低交替。一个永远不肯吃亏、不肯让步的人，即使得到好处，也是暂时的，他迟早要被别人讨厌和疏远。

而且互惠原则也是人类社会的永恒法则，它是各种交易和交往得以存