

哈哈！

逗死人的心理学

通俗易懂的心理学知识隆重登场了！

梁平 陈文◎著

HAHAIDOUSIREN DE
XINLIXUE

如果你有书中所提到的某些表现，请不要沮丧。这些因素都是后天形成的，通过适当的调节和训练，是可以改变的。

- ✓ 史上最最秀逗的心理学出现了！
- ✓ 不要怀疑，这就是货真价实的心理学！
- ✓ 超炫的语言！秀逗的画面！
- ✓ 心理学其实也可以这么好玩！

古吴轩出版社



哈哈！

逗死人的心理学

梁平 陈文◎著

HAHAIDOUSIREN DE
XINLIKUE



如果你有书中所提到的某些表现，请不要沮丧。这些因素都是后天形成的，通过适当的调节和训练，是可以改变的。

古吴轩出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

哈哈!逗死人的心理学 / 梁平, 陈文著. — 苏州:
古吴轩出版社, 2012.1
ISBN 978-7-80733-710-2

I. ①哈… II. ①梁…②陈… III. ①心理学 - 通俗
读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第262707号

选题策划: 方模启
责任编辑: 张 颖
见习编辑: 韩桂丽
封面设计: 零三二五艺术设计

书 名: 哈哈!逗死人的心理学

著 者: 梁 平 陈 文

出版发行: 古吴轩出版社

地址: 苏州市十梓街458号 邮编: 215006
http://www.guwuxuancbs.com E-mail: gwxcbs@126.com
电话: 0512-65233679 传真: 0512-65220750

印 刷: 北京工商事务印刷有限公司

开 本: 787 × 1092 1/32

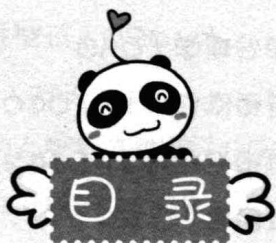
印 张: 7

版 次: 2012年1月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-80733-710-2

定 价: 25.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。010-60247905



第一章 什么是心理学 / 001

一、爱情中的刺猬法则 / 002

二、可怕的拆屋效应 / 004

三、患难现“真情” / 006

四、什么是心理学 / 008

五、心理学的门类 / 010

六、学习心理学的作用 / 012

第二章 必知的心理学历史 / 017

一、心理学的历史源头 / 018

二、心理学之父——冯特 / 020

三、改写了心理学的人 / 022

四、格式塔是什么塔 / 024

五、弗洛伊德的性 / 026

六、“闹鬼”的荣格 / 028

七、阿德勒的叛逆 / 030

八、人本主义心理学的金字塔 / 032

第三章 不可思议的认知心理学 / 037

- 一、什么是认知心理学 / 038
- 二、好玩的知觉恒常性 (1) / 040
- 三、好玩的知觉恒常性 (2) / 042
- 四、视觉是怎么回事 / 044
- 五、色彩视错现象 (1) / 046
- 六、色彩视错现象 (2) / 048
- 七、有趣的错视现象 (1) / 050
- 八、有趣的错视现象 (2) / 052
- 九、听觉是怎么回事 / 054
- 十、不可思议的听觉 (1) / 056
- 十一、不可思议的听觉 (2) / 058
- 十二、神奇的嗅觉 / 060
- 十三、美妙的味觉 / 062
- 十四、奇异的触觉 / 064
- 十五、记忆的力量 / 066
- 十六、艾宾浩斯遗忘曲线 / 068

第四章 我是谁——发现自我的心理学 / 073

- 一、测试你的性格 / 074
- 二、巴纳姆效应 / 076
- 三、成为个体的标志 / 078
- 四、不同的性格类型 / 080
- 五、我们都有四个自我 / 082

- 六、内向和外向 / 084
- 七、荣格的个性测试 / 086
- 六、选择面对 / 088
- 八、弗洛伊德的人格层次理论 / 090
- 九、性格是怎么形成的 / 092
- 十、性格可以改变吗 / 094
- 十一、多重人格是怎么回事 / 096

第五章 关于爱情的心理学 / 101

- 一、为什么会爱上异性 / 102
- 二、为什么会有同性恋 / 104
- 三、爱情中的“以貌取人” / 106
- 四、露脸的机会与爱情 / 108
- 五、爱情的分类 (1) / 110
- 六、爱情的分类 (2) / 112
- 七、爱和恨的界限 / 114
- 八、超级恋爱技巧 (1) / 116
- 九、超级恋爱技巧 (2) / 118
- 十、超级恋爱技巧 (3) / 120
- 十一、超级恋爱技巧 (4) / 122
- 十二、结婚后爱情就会淡薄吗 / 124

第六章 消费心理学 / 129

- 一、什么是消费心理学 / 130
- 二、用价格吸引你 / 132

- 三、越贵越好卖 / 134
- 四、从众效应 / 136
- 五、大减价的骗局 / 138
- 六、登门槛的秘密 / 140
- 七、尾数定价法 / 142
- 八、别被眼睛骗了 / 144

第七章 人际关系心理学 / 149

- 一、纱姐的神秘气泡 / 150
- 二、聋耳的安全距离 / 152
- 三、影响人际关系的约拿情结 / 154
- 四、学会换位思考 / 156
- 五、互惠原理 / 158
- 六、勇于“自我暴露” / 160
- 七、善用“羊群效应” / 162
- 八、学会找台阶 / 164
- 九、为下次做好准备 / 166
- 十、不要把好事做尽 / 168

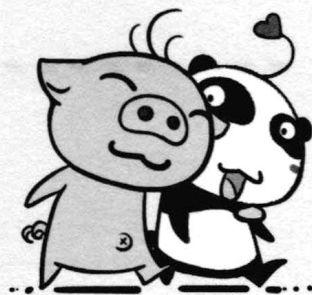
第八章 多姿多彩的心理学 / 173

- 一、什么是普通心理学 / 174
- 二、什么是发展心理学 / 176
- 三、教育心理学 (1) / 178
- 四、教育心理学 (2) / 180

- 五、犯罪心理学 / 182
- 六、变态心理学 / 184
- 七、健康心理学 (1) / 186
- 八、健康心理学 (2) / 188
- 九、动物心理学 / 190
- 十、色彩心理学 (1) / 192
- 十一、色彩心理学 (2) / 194

第九章 有趣的心理现象 / 199

- 一、毛毛虫效应 / 200
- 二、鲇鱼效应 / 202
- 三、齐加尼克效应 / 204
- 四、情绪效应 / 206
- 五、手表效应 / 208
- 六、瓦拉赫效应 / 210
- 七、旁观者效应 / 212
- 八、十五条必知的心理规律 / 214



第一章



什么是心理学



一、爱情中的刺猬法则



开篇前，让大家初步了解一下心理学的作用和研究方向对提升阅读动力是很有帮助的。所以，我决定把后面的部分内容先提到前面来。

大家是否常听到有女性抱怨：“他和刚认识的时候简直就像两个人一样。”又或是男性在诉苦：“完全不是那回事，她以前的温柔娴淑都哪里去了呢？”

最逗的就是婚前、婚后等不同时期，男性为女性撑伞时不同态度的漫画，也夸张地表现了人们对“爱情倦怠”的讽刺。

为什么会出现这种现象呢？我们还是先来看看心理学中的“刺猬法则”吧！这是一个著名的实验：

在冬天把十几只刺猬放到户外的空地上。刺猬被冻得浑身发抖，为了取暖，它们只好紧紧地靠在一起，而相互靠拢后，又因为忍受不了彼此身上的长刺，很快就分开了。就这样，挨得太近，身上会被刺痛；离得太远，又冻得要死。经过反反复复多次磨合后，刺猬们终于找到了一个适中的距离，既可以相互取暖，又不至于被彼此刺伤。

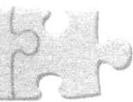
从心理学的角度看，爱情也是如此，必须考虑双方的空间距离和心理距离。距离太近，原来的吸引力会变成排斥力；距离太远，原来的吸引力就会失去“吸引”作用。

如何从长期的磨合中寻求爱情的“适中点”，就需要我们在恋爱的过程中仔细品味咯！





二、可怕的拆屋效应



“这个娃娃才300多块钱，我又不是要法国原装进口的。你好久都没有送我礼物了！”

面对女孩子的恳求，男生当然也有着正当而充分的理由拒绝：

“还是不要买了吧，不是我小气！你看我这条牛仔都穿了快两年了，还不是为我们未来的小窝作打算吗？”

说起来，男友做的固然不算错，但偶尔的奢侈和浪漫也是增强爱情的催化剂。

所以，我要教给女孩子一个“恐怖”的秘技，用这招向你的男友索取礼物，绝对是百战不殆。

鲁迅先生《无声的中国》一文，其中有这样一段文字：“中国人的性情总是喜欢调和、折中的，譬如你说，这屋子太暗，说在这里开一个天窗，大家一定是不允许的。但如果你主张拆掉屋顶，他们就会来调和，愿意开天窗了。”

这种先提出很大的要求，而实际目标却很小的手段，在心理学上被称为“拆屋效应”。加以活用，倒不失为一个超棒的“礼物索取术”：

“这是从法国定做的娃娃呢，一个才3000块钱，送一个给我做生日礼物吧！”

“一个娃娃就3000块钱？你没发烧吧？”

“这可是法国定做的啊！你看，那边有国内仿造的，才300多块钱，可是质量不一样啊！”

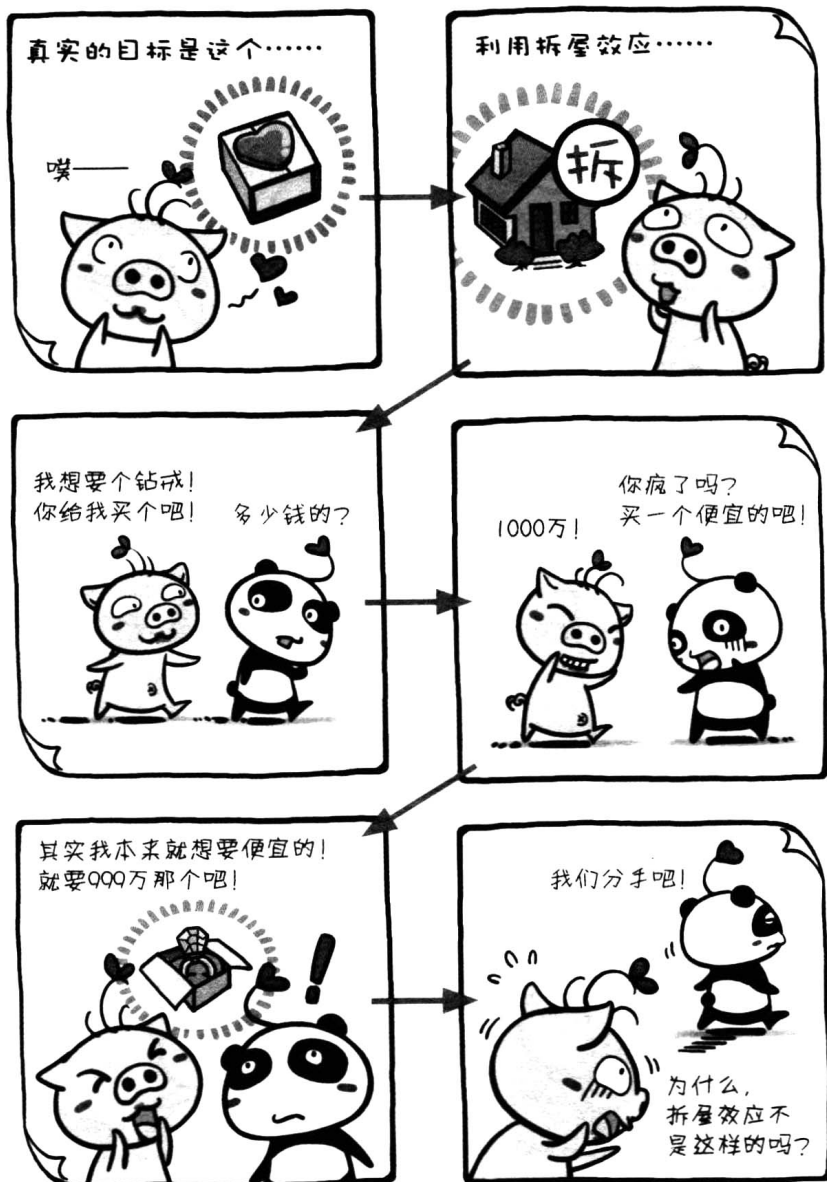
“有仿造的吗？嘿，仿得跟真的一样！买这个，买这个啦！”

“你也太小气了，除非作为补偿，把生日蛋糕加大一寸！”

“这才乖啦！加大一寸外带一打爱情朱古力！”

.....

太恐怖了！这篇文章我绝对不会让女朋友看到！





三、患难现“真情”

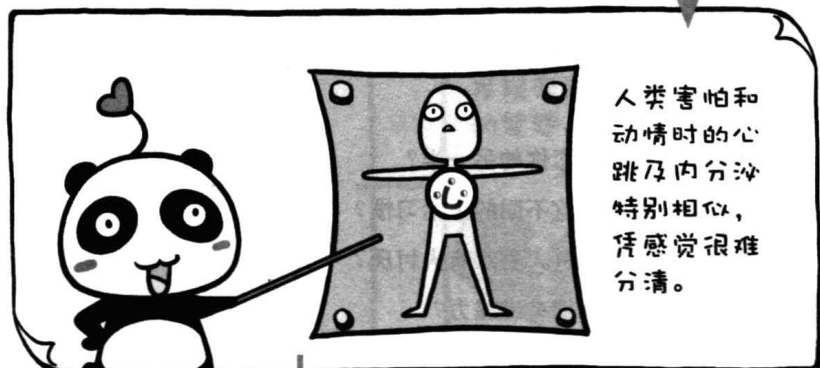
中国有一句古话叫做“患难现真情”，意思大致是在患难的环境下才会突现出对你有真情的人，但在心理学中，则有着另外一种解释方式，那就是“在患难的时刻，很容易产生真情”！

人类有一个很奇怪或说是很搞笑的特性，那就是在受到惊吓时的心理感受和处于爱人身边时那种心跳的感觉很近似。如果一对男女经常一起度过一些恐怖刺激的经历的话，就有极大的可能产生坚定的爱情。因为他们实在分不清那种心跳的感觉是恋爱，还是恐惧引发的。这就是心理学中的“罗密欧与朱丽叶效应”。

所以，想要追某个女孩儿的话，尽量带她去玩蹦极、漂流、过山车等极限运动，而且最好能待在她身边并紧紧握住她的手；退一步说，天阴下雨没法进行室外活动，也要邀请她去看恐怖电影，然后把肩头、手臂准备好，让人家女孩子惊叫的时候有个地方扑一下或抓一下。

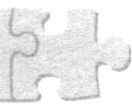
经常如此的话，产生了条件反射，女孩儿只要和你一见面就会有心跳的感觉，只要她不是极其专业的心理学家，相信一定会对你产生奇妙的感觉哦。

不过，不要说我没有提前警告你，“罗密欧与朱丽叶效应”只适用于对你也有一点感觉的女孩儿，至少要对你没有讨厌的情绪。否则，只会适得其反，甚至萌发对你厌恶的感觉。





四、什么是心理学



心理学是研究人和动物心理现象发生、发展和活动规律的一门科学。心理学既研究动物的心理（研究动物心理主要是为了深层次地了解、预测人的心理的发生、发展的规律），也研究人的心理，而以人的心理现象为主要研究对象。总而言之呢，心理学是研究心理现象和心理规律的一门科学。

“这种讲解太刻板了！”

我眼前仿佛浮现出无数凌空飞来的板砖。好吧好吧，我们再用人类的语言简单解释一下。

心理学就是研究“心”的科学。

什么，我治心脏病吗？拜托，不是“心脏”的“心”，是“内心”的“心”。

在阅读上面的三节时，大家是不是会有类似于“好像是这个样子吧”或者“我平时怎么就没有发觉”之类的想法呢？

再联想一下看：

为什么你会如此爱恋你的另一半？

为什么每个人都有这不同的生活习惯？

为什么对同一个人有人喜欢有人讨厌？

为什么总觉得对手很有说服力？

.....

诸如此类看似平常的事物里都隐藏着深层的心理因素，心理学的任务不仅仅是发掘出这些因素，更重要的是该如何去改变这些因素。所以，学习心理学，有可能使你明了：

如何去吸引你的另一半；

如何发现并改正自己的不良习惯；

如何使自己更受欢迎；

如何掌控他人的心理使自己站在主动的一面；

.....

感觉有吸引力的话，我们接下来就讲稍微深入一点的内容了哦。



