

陈浩◎著

Don't say
You know
psychology

掌握阅人**智慧**，看透社会**心理**
洞悉人心奥妙，**把握**心理脉搏

国内首部最经典最全面最有趣的心理学入门书

—— 做事先阅人，阅人先知心 ——

别说你懂 心理学

彻底讲透心理学的
100个定律

中国华侨出版社

掌握阅人**智慧**，看透社会**心理**
洞悉人心奥妙，**把握**心理脉搏

Don't say
You know
psychology

国内首部最经典最全面最有趣的心理学著作

陈浩◎著

别说你懂 心理学

彻底讲透心理学的
100个定律

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

别说你懂心理学 / 陈浩著. — 北京: 中国华侨出版社, 2012.5
ISBN 978-7-5113-2124-4

I. ①别… II. ①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(2012)第051575号

• 别说你懂心理学

著 者 / 陈 浩

责任编辑 / 宋 玉

责任校对 / 高晓华

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 1/16 印张 / 18 字数 / 300千

印 刷 / 北京中振源印务有限公司

版 次 / 2012年6月第1版 2012年6月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2124-4

定 价 / 32.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层 邮 编: 100028

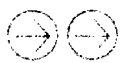
法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言

P r e f a c e

希望是什么？

悲观者说：希望是地平线，就算看得见，也永远走不到。

乐观者说：希望是启明星，即使摘不到，也能告诉人们曙光就在前方。

生命是不是花？

悲观者说：是又怎样，开败了也就没了。

乐观者说：不，它能留下甘甜的果实。

不同的人有不同的心理，心理决定着一个人的想法，也决定着一个人的行为。同样的事物，对不同的人来说，他们的感觉是不一样的，因为他们的心理活动不一样。

心理学与我们的日常生活是紧密相连的，心理学隐藏在生活的表象之下，支配着人们的行动。要知道，每个人行为的背后都有深层次的心理奥秘。

在人们的认识领域里，心理学总是被蒙上一层神秘的面纱，认为心理学深不可测，认为心理学离我们的生活很遥远。实际上，心理学就在我们身边，只是由于我们没有停下来思考生活中的心理现象，更没有去总结，才使得我们对心理学感到很陌生。

关于我们的心理世界，有很多神奇的法则，这些神奇的法则就像无形的引力一样，在人们生活的这个多彩多姿的世界中，不停地发挥魔力，左右着人们的生活——有人成功，有人失败；有人消极，有人乐观；有人欢喜，有人忧愁；有人感觉在天堂，有人认为身在地狱……

掌握一定的心理学知识，可以使你与别人的交往变得顺利。也许，你还能由此成为游刃有余的社交高手。不仅如此，你还会发现以前未曾了解的真实自我，从而进行自我启发。总之，心理学是一门非常有趣又实用的学问。

本书以心理学的基本理论为中心，辅以众多心理学家的研究结果和最新的报告数据，并结合大量来自现实生活中的案例，为读者提供了提升自身心理素质、灵活运用心理学定律的方法与技巧，可以说是一本非常科学实用的心理学读物。

本书语言通俗易懂，生动活泼，集知识性和趣味性于一体，让你在阅读中兼得智慧与美丽，为你乏味而枯燥的人生加料，为你迷茫而又疲惫的人生助跑！希望你在阅读本书后能够成为某领域的心理问题专家。让这100个心理学定律真正为你所用，为你御用！

目录 | 别说你懂心理学

CONTENTS

第一章

认知心理学：心理学是我们看清自己的眼睛

- 巴纳姆效应：人贵在自知，难在自知 / 002
- 酝酿效应：静心酝酿，让灵感迸发 / 005
- 重叠效应：“熟视”容易“无睹” / 007
- 控制错觉定律：我们总是会“自信地犯错” / 010
- 三分之一效应：看似第一的东西，不一定是最好的 / 013
- 手表定律：更多标准会让你无所适从 / 015
- 反映法则：外在世界反映你的内在真实 / 018
- 韦奇定律：你很容易被别人左右 / 021
- 非理性定律：人其实都是感情型动物 / 023
- 过度理由效应：少一点理所当然的猜想 / 026
- 皮尔斯定理：意识到无知，是知道的开始 / 029
- 晕轮效应：管中窥豹未必准，以偏概全要不得 / 031

第二章

社交心理学：交“人”重在交“心”

- 首因效应：不可忽视的第一印象 / 036
- 近因效应：最近的印象很重要 / 039
- 约哈里窗户理论：恰如其分地暴露自己 / 042
- 焦点效应：每个人都希望成为焦点 / 044
- 相悦定律：喜欢引起喜欢 / 047
- 沟通位差效应：没有平等就没有真正的沟通 / 050
- 改宗效应：好好先生做不得 / 052
- 多看效应：见面时间长，不如见面次数多 / 054
- 刺猬法则：距离产生美 / 057

犯错误效应：不完美的人更受欢迎 / 059

宽容定律：退一步海阔天空 / 062

第三章

生活心理学：日常琐事带你走入心理世界

雪中送炭定律：远远胜过锦上添花 / 066

瓦伦达效应：专注于事情本身，不患得患失 / 068

蔡戈尼效应：掌控自我，享受平衡生活的乐趣 / 071

踢猫效应：别成为坏情绪的传递者 / 073

习惯效应：习惯是一种惊人的力量 / 076

自己人效应：自己人，一切好商量 / 078

异性相吸定律：男女搭配，干活不累 / 081

自我参照效应：人们都会关注与自己有关的事情 / 084

不值得定律：不值得做的事情，就不必去做 / 087

蝴蝶效应：不可忽视的连锁反应 / 089

自我批评定律：道歉更容易获得别人的原谅 / 092

第四章

职场心理学：心态是工作中的软实力

避雷针效应：能疏善导，化解职场矛盾 / 096

蘑菇定律：职场新人要学会低调处事 / 098

竞争优势效应：只有合作才能双赢 / 101

毛毛虫效应：领导期待你说“NO” / 103

老鹰效应：发光要趁早，至少要让别人知道你行 / 106

螃蟹效应：共同进退，才是发展之道 / 108

共生效应：学会借助别人的大脑 / 111

缄默效应：犯了错，沉默就是错上加错 / 113

链状效应：在办公室，想叹气的时候就微笑 / 116

拆屋效应：不要拒绝看起来很难完成的任务 / 119

第五章

管理心理学：知“心”者治人，不知“心”者治于人

南风法则：管理，温暖胜于严寒 / 124

例外定律：该放手时放手，该授权时授权	/ 126
华盛顿合作定律：团队合作不是简单的人力相加	/ 129
酒与污水定律：莫让“害群之马”影响团队发展	/ 131
苛希纳定律：用人之妙不在多，而在精	/ 134
表率效应：以身作则，一呼百应	/ 136
参与定律：参与是支持的前提	/ 140
雷尼尔效应：用“心”留人，胜过用“薪”留人	/ 143
破窗效应：千里之堤，溃于蚁穴	/ 145
奥格威法则：驾驭强人，成就自己	/ 148

第六章

教育心理学：教子有“心”，自然有“方”

詹森效应：教会孩子用平常心对待得失	/ 152
蔡戈尼效应：调动孩子渴求度，让孩子念念不忘	/ 155
角色效应：孩子应扮演他自己的角色	/ 157
心理疲劳定律：孩子有时也会“心累”	/ 160
动机适度定律：给角色压力一个出口	/ 162
情绪判断优先原则：先处理情绪，后处理事情	/ 165
期望定律：期望是一种有效的“指挥”	/ 167
厚脸皮定律：孩子也有自己的“面子”	/ 170
跨栏定律：不经历风雨，怎能见彩虹	/ 173
超限效应：物极必反，过犹不及	/ 176
瓦拉赫效应：找到发挥自己潜能的优势方向	/ 178

第七章

爱情心理学：悉心经营，用心才能赢得爱

罗密欧与朱丽叶效应：一定要坚信阻力之下的爱情	/ 182
幸福递减定律：爱情保鲜需要不断制造新鲜感	/ 185
婚后沉默心理：不要让婚姻变成爱情的坟墓	/ 188
路径依赖定律：开始的选择决定着未来的幸福	/ 192
淬火效应：火热爱情冷处理	/ 195
沉没成本效应：爱得起，放得下	/ 197
延迟满足定律：得不到的就更加爱	/ 199
麦穗效应：不求最好的他（她），但求最适合的他（她）	/ 201

- 博萨德定律：距离越远，爱情越浅 / 203
吸引力法则：指引丘比特之箭的神奇力量 / 205
互补定律：各有所长，互相吸引 / 207
布里丹毛驴效应：真爱一个人，就不要优柔寡断 / 210

第八章

幸福心理学：叩开心门，幸福其实并不难

- 因果定律：任何一种结果的出现，都不是偶然的 / 214
古特雷定理：把大梦想分解成一个个的小梦想 / 216
杜利奥定律：用热情为生活开一扇窗 / 219
酸葡萄效应：可望而不可即时，请学会自我安慰 / 222
史华兹论断：“幸”与“不幸”，全在于你 / 224
平常心定律：以平常心观不平常事，则事事平常 / 227
贝勃定律：珍惜多少，才真正拥有多少 / 230
野马结局：不生气是一种修行 / 232
拍球效应：压力要有，但也别太多 / 235
迪斯忠告：活在当下最重要 / 238
兰德定律：看开，想开，烦恼自然走开 / 241

第九章

成功心理学：“心法”才是真正的“方法”

- 布利斯定律：事前想得清，事中不折腾 / 246
洛克定律：目标既要有，又要可行 / 248
贝尔效应：有了成功的信念才会成功 / 252
飞轮效应：不要害怕开始的困难，挺住就是胜利 / 255
最后通牒效应：设定最后期限，你的效率会更高 / 257
蜕皮效应：成长就是不断地超越自我 / 259
冰激凌哲学：逆境里的磨炼 / 262
“懒蚂蚁”效应：傻干没用，你得先学会思考 / 264
比伦定律：失败也是一种机会 / 267
基利定理：失败乃成功之母 / 269
杰奎斯法则：不要试图一口气吃成胖子 / 272
保龄球效应：成功始于定位 / 275



第一章 认知心理学： 心理学是我们看清自己的眼睛

世界上最难懂的东西之一，是人心。但不巧的是，世界上的一切几乎都和人心有关。我们每天必须面对各种难题，遇到形形色色的人，有人成功，有人失败。在各式各样的环境里，我们又看到各种形态的自己。了解自己，洞悉自己的内心，心理学将会是一个非常好的帮手！

巴纳姆效应：人贵在自知，难在自知

“巴纳姆效应”是指人很容易受到外界信息的暗示，出现自我知觉的偏差，认为一种笼统的、一般性的人格描述是自己的真实写照。这个效应是以一位广受欢迎的著名魔术师肖曼·巴纳姆的名字来命名的。肖曼·巴纳姆曾经在评价自己的表演时说，他的节目之所以受欢迎，是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以“每一分钟都有人上当受骗”。

曾经有位心理学家为了证实“巴纳姆效应”对大众的影响，精心设计了一个著名的实验。

他给一群人做完人格特征测验后，拿出两份结果让参加者判断哪一份是自己的结果。其中一份是参加者自己的真实结果，另外一份则是多数人的回答平均起来的结果。

令心理学家感到惊讶的是，绝大多数的参加者都异口同声地回答说，第二份结果更为精确地描述了自己的人格特征。

根据这个效应，我们可以看到这样的现实：人们平常总认为自己很了解真实的自己，而且也相信自己能够对自己的处境进行正确的判断，但事实并非如此，实际上人们很容易受到外界因素的影响或暗示，往往以外在的标准

去判断和衡量自己，因此常常导致对自身的认识不准确。

爱因斯坦以前并不是一个认真学习和热衷钻研的人，直到16岁那年听了父亲讲的一个故事，他的人生才得到巨大的改变。

父亲对爱因斯坦说：“昨天我和咱们的邻居杰克大叔去清扫南边的一个大烟囱，那烟囱只有踩着里面的钢筋踏梯才能上去。你杰克大叔在前面，我在后面。我们抓着扶手一阶一阶地终于爬上去了。下来时，你杰克大叔依旧走在前面，我还是跟在后面。后来，钻出烟囱，在我们身上发生了一件奇怪的事。你杰克大叔的后背、脸上全被烟囱里的烟灰蹭黑了，而我身上竟连一点烟灰也没有。可是，我们当时却并不清楚这一点，我们只能相互从对方的形象中猜测自己的样子。看见你杰克大叔脏兮兮的样子，我以为自己一定和他一样脏，于是马上跑到河边去好好地清洗了一番。而杰克大叔看到我比较干净，于是就以为他自己也是干净的，所以稍微洗了洗手就回家了，结果在回家的路上引得路人哈哈大笑。”

爱因斯坦听罢也哈哈大笑起来。父亲却郑重地对他说：“其实别人谁也无法清晰地映照出你真实的模样，只有自己才是自己的镜子。拿别人做镜子，白痴或许会把自己照成天才。”听完父亲的话，爱因斯坦才意识到自己过去是多么的肤浅和无知，并下决心要认真学习，弥补自己的诸多不足。

西方一位哲人曾说：“你的一切素养都表现在你所使用的礼仪上，你的内心将表现在你的语言上，这是人们判断你的重要方法。”

人们总认为自己是了解自己的，其实很多人在“认识自己”的道路上还有很长的路要走。所谓“知己知彼，百战不殆”，正确认识自己是人们立足于社会和到达成功的基本出发点。古往今来，所有的成功人士莫不是在准确认识自我的基础之上扬己之长避己之短，并选择适合自己的道路，采取适合自己的方法，才实现了最后的成功，而那些失败的人们，从根源上来讲都是败于不自知。而所谓的“知己”，就是要充分认识自身的实力，对自己有准确的定位，明确自身的优点和缺点，既不盲目自大，也不妄自菲薄，在这一

点上，无论是单个的人、动物，还是一个组织与团体都是如此。

通过巴纳姆效应，我们可以发现：人贵有自知之明，唯有自知才能认清自身的长短，从而扬长避短，使自己在社会中更好地赢得一席之地。同时，巴纳姆效应也告诉我们：人难有自知之明。虽然人们总是自认为了解自己，可真正具有自知之明并非易事。也正因为难在自知，所以有很多人经常看不到自身的缺点与不足，也不能很好地利用自己的优点与长处。他们常常选择了不适合自己的发展方向或人生道路，甚至在选择朋友与伴侣时也要走很多弯路。

既然认识自己和了解自己是如此的重要，人们应当如何做到这两点呢？要想更好地认识自己，人们必须学会用辩证的方式来看待自己。每个人都有优点和缺点，世界上既不存在十全十美的完人，也不存在完全一无是处的人。要在竞争中处于不败之地，就必须对自身有深刻的了解，知道什么是自己的软肋、什么是自身的长处，这样才能够扬长补短，在强势之处主动出击，对弱势之处加强保护，既保存自己，又打击对手，最终立于不败之地。

因此，人们在分析自身优劣势的时候，一定要尽可能地保持冷静和客观。既不要一味地自我膨胀，也不要过分地自轻自贱。在面对别人的评价时，也要理性分析，既不要盲目听从，也不要一味排斥，要积极地吸收和借鉴那些对我们来说客观有用的指导，有效地甄别和过滤那些不负责任的猜测与妄断。



心灵感悟

《吕氏春秋·先己》中说，要想战胜别人，必须先战胜自己；要想品评别人，必须先品评自己；要想认识别人，必须先认识自己，这是对“自知”最好的阐释。一个对自己都不了解的人是无法对自己今后的人生与未来发展道路做出科学判断的。人们若能做到客观理性地分析自己，认真清醒地反省自己，充分利用自身长处，积极修正自身缺陷，那么必然能够在未来的人生道路上获得巨大收益。

酝酿效应：静心酝酿，让灵感迸发

所谓酝酿效应，又称为直觉思维，是指反复探索一个问题的解决而毫无结果时，把问题暂时搁置几小时、几天或几个星期，由于某种机遇突然使新思想、新心象浮现了出来，百思不得其解的问题往往一下子便找到解决办法。

日常生活中，我们常常会对一个难题束手无策，不知从何入手，这时思维就进入了“酝酿阶段”。直到有一天，当我们抛开面前的问题去做其他的事情时，百思不得其解的答案却突然出现在我们面前，这时，“酝酿效应”就绽开了“思维之花”，结出了“答案之果”。古代诗词说“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”正是这一心理的写照。阿基米德发现浮力定律就是酝酿效应的经典故事。

在阿基米德生活的古希腊，为国王解决问题是无法推辞且要冒巨大风险的事。作为古希腊著名的数学家，阿基米德就曾被赋予一项“史无前例”非常棘手的任务。

国王怀疑负责给他做王冠的工匠用银子偷换了金子，但王冠与他当时交给工匠的金子一样重。于是国王将证明王冠里是否被灌了银子的难题交给了阿基米德。这个证明题是十分困难的，不能把王冠切开，甚至挖个小洞都是死罪呀！阿基米德绞尽脑汁，不眠不休地想了几天几夜，依然毫无头绪。一向不怕死的阿基米德放弃了。“是福不是祸，是祸躲不过”，阿基米德决定先好好洗个澡，睡个觉，一切后果等睡醒了再说。

阿基米德回到家，放好洗澡水，躺进浴盆里，全身放松，准备慢慢下

沉。不对，他发现自己没有下沉，而是在上浮。而且，浴盆里的水在不停地往外溢。忽然灵光一现，阿基米德想到，同等重量的金子与同等重量的“金+银”，体积是不同的，所以它们所能溢出的水当然也有区别。难题解决了，他的名声也更加响亮，而他通过“灵光一现”解决问题的故事则被心理学家们用来证明酝酿效应的存在。

当反复探索一个问题而毫无结果时，把问题暂时搁置一段时间，几小时、几天或几个星期，然后再回过头来解决，反而可能很快找到解决办法。

苯在1825年就被发现了，此后几十年间，人们一直不知道它的结构。所有的证据都表明苯分子非常对称，大家实在难以想象6个碳原子和6个氢原子怎么能够完全对称地排列、形成稳定的分子。

德国化学家凯库勒长期研究苯分子结构，但同样对苯分子中原子的结合方式百思不得其解。1864年冬的某一天晚上，他在火炉边看书时，不知不觉打起瞌睡，做起了梦。这是一个化学史上最著名的梦，苯分子结构的秘密由此解开。凯库勒自己是这样描述的：“但事情进行得不顺利，我的心想着别的事了。我把座椅转向炉边，进入半睡眠状态。原子在我眼前飞动：长长的队伍，变化多姿，靠近了，连结起来了，一个个扭动着，回转着，像蛇一样。看那是什么？一条蛇咬住了自己的尾巴，在我眼前轻蔑地旋转。我如同受了电击一样，突然惊醒。那晚我为这个假设的结果工作了整夜，这个蛇形结构被证实是苯的分子结构。”这位化学家并不知道，他在这个研究的过程中所运用的，是心理学上的酝酿效应。

其实，酝酿效应就是我们每个人在日常生活中常常遇到的所谓“灵光一现”。当我们苦苦思索某个问题而无法解决时，往往在放弃后的某个时间点，突然得到灵感，找到解决办法。而这种所谓的“灵光一现”在心理学上是有科学依据的。

因为从心理学上讲，此时我们的大脑并未真正休息，而是在潜意识层面

中进行创造性思维，摒弃意识中的错误思路，用正确的方法寻找答案，这就是酝酿阶段。当我们处于酝酿阶段之时，潜意识虽然无法被我们把握，却正在为解决问题做积极准备，以致我们最终能够绽放“思维之花”，结出“答案之果”。

所以，当你面临难题而百思不得其解时，心理学告诉你，不要苦恼，因为任何人都会面临这种困境。此时不妨放下问题，做些放松的事情，也许答案会“踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫”呢。



当我们决定做某件事但又未做之时，常说，正在酝酿当中。酝酿阶段就是尚未执行，正在为执行积蓄力量的阶段，这个阶段是保证最后执行顺利的重要阶段。大多数人都知道行动需酝酿，却不知道思维同样需要酝酿。而实际上，有很多令我们挠头的难题正是在直觉思维的酝酿效应中被神奇地解决掉的。

重叠效应：“熟视”容易“无睹”

我们都知道，识记两种相似的事物，很容易将其混淆，甚至会将二者遗忘。这是为什么呢？心理学家柯勒把这种现象命名为“重叠效应”。他认为：“内容相同的东西重复出现时，因为这些东西的性质相同，就会产生互相抑制的反应，从而互相干涉，让人容易遗忘。”

“老总，对不起，对不起。”江文一个劲地向上司道歉。是什么引起

上司的“暴怒”呢？这一切源于江文犯了由心理学上所说的“重叠效应”引发的大忌。文件A和文件B相似却不同，虽然有前辈告诫江文不要同时整理这两份文件，但是江文信心满满地说：“只要我认真些，仔细点，肯定出不了差错。”结果呢？事情并没有向江文预期的方向发展，只是短短的一个小时，文件A和文件B就“混熟”了，两份文件“如胶似漆”地混在一起，难合难分……最终，老总望着这个难以收拾的“烂摊子”愤怒异常。与其说江文是重叠效应的受害者，不如说她被上司“狠批”是因为她不懂心理学。

美国纽约州立大学心理学教授理查德·格里格曾说：“心理学是一门与人类幸福密切相关的科学。”正如理查德·格里格所言，心理学就像一面镜子，它能够折射出一个人潜意识里深藏的秘密和外在表象。如果将心理学比喻成为“智慧的旅行”，那么选择适当了解并运用心理学，一定能够让自己不虚此行。

以重叠效应为例，它是人们在认识客观事物的过程中，或者在对信息加工处理的过程中，由表及里，由现象到本质，在反映客观事物的性质时，不自觉地相似度较高的东西集中在一起产生的同化作用。

学生在做笔记的时候，大多都是一个科目用一个笔记本。在老师上课的时候，这种方法还可以用，但在整理笔记内容而做复习的准备时，这未必是一种好办法。

为了防止这种重叠效应，可以使用一本笔记本记多种内容的办法。比如说，笔记本的第1页到第10页，记英语单词，第11页到第20页则用来记数学公式，第21页到第30页，记历史的内容。也就是说，把一本笔记本多元化，会增加记忆的效果。假若翻阅笔记本，每一页都是英语单词、音标、英文、句子，看了都会使人头痛。如果硬是记忆，也会因为重叠效应而使记忆被抑制，即使花了很多时间效果依然很小，这就是所谓的事半功倍。

一本笔记本记多项内容，可以避免心理感受达到饱和的状态，可以使记忆鲜明而持久。