

NI YIDING YAODONG DE
XINLICHANGSHI

你一定要懂的 心理常识

王贵水◎编著



你不能不知道的
日常心理常识
走进心灵探索之旅的
必备手册

北京工业大学出版社

你一定要懂的 心理常识

王贵水◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你一定要懂的心理常识 / 王贵水编著. —北京:
北京工业大学出版社, 2015. 2
ISBN 978-7-5639-4173-5

I. ①你… II. ①王… 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 303293 号

你一定要懂的心理常识

编 著: 王贵水
责任编辑: 韩东
封面设计: 泓润书装
出版发行: 北京工业大学出版社
(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编: 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: 北京高岭印刷有限公司

开 本: 700 毫米×1000 毫米 1/16
印 张: 14.25
字 数: 155 千字
版 次: 2015 年 2 月第 1 版
印 次: 2015 年 2 月第 1 次印刷
标准书号: ISBN 978-7-5639-4173-5
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

心理学是帮助人们了解自身，洞察人生、解释行为的一门实用科学。从古至今，认识自我都是一个重要话题。在古希腊阿波罗先知所在地——阿波罗神殿里，刻着一句隽永的箴言：人，认识你自己。当然，认识自我并不是一件轻而易举的事情；古希腊圣人泰勒斯认为，人活在这个世界上最困难的事情就是认识自己。

事实上，人认清自己既困难也容易，要想获得对自己清醒、客观的认识，不仅需要自身的勇气和决心，还需要一定的专业知识素养。众所周知，人的心理活动千变万化，既丰富多样，又复杂隐蔽，使得人的心理现象成为一个极为深奥和奇妙的领域。不过，虽然人的心理是复杂而难以揣摩的，但是具备一定的心理常识后，即可对熟悉的心理现象做出科学的分析，揭开人们心理的神秘面纱。

心理常识与人们的日常生活息息相关。人的行为和决策背后往往蕴含一定的心理动机。不同性别、年龄、职业的人，都无一例外可以有效地利用心理学相关知识为自己服务。譬如，灵活运用心理学知识，可以有效地疏导自己的负面情绪，坦然面对人生中的心理危机，保持健康的心理状态；商家分析顾客消费心理，制定有针对性的营销策略；教师要了解教育心理学，以对不同的学生因材施教；学生用心理常识化解成长过程中遇到的问题和困惑，健康快乐地成

长等。

心理学知识是如此有用，你一定迫不及待地想走进心理学的世界吧？本书选取了心理学领域诸多精华，涉及自我意识、情绪、人格、挫折、人际关系等方面与心理健康相关的内容，既包含如感觉这样的个体心理学内容，也包括思维定式等群体心理学内容，有效地把心理学的科学性和实用性结合起来。在行文方式上，本书并不是以教科书般地阐述心理学知识，而是以深入浅出、通俗易懂的文字，将深奥的心理学概念和原理呈现于家喻户晓的故事或人人都有过的体验中。

让我们跟随此书，开始心灵探索之旅，在更了解自我后更加从容地生活。

目 录

第一章 自我意识培养

- 以假乱真的错觉 / 2
- 三维立体电影的神奇 / 4
- 巴纳姆效应 / 6
- 斯特鲁普效应 / 8
- 为何感觉“有人在看你” / 11
- 大脑如何记忆 / 14
- 跳出思维定式 / 16

第二章 心理需求效应

- 神奇的期待效应 / 21
- 马斯洛需求层次理论 / 23
- 晕轮效应的迷宫 / 26
- 有趣的投射效应 / 29
- 瓦伦达效应 / 31
- 蔡戈尼效应 / 35
- 破窗理论 / 36
- 责任分散心理 / 38
- 认知失调 / 41

蝴蝶效应 / 43

鲑鱼效应 / 44

刺猬法则 / 48

手表定律 / 50

五彩斑斓的梦 / 53

第三章 情绪控制心理

冲动的惩罚 / 57

情绪健康定律 / 59

摆脱紧张的困境 / 61

控制多变的情绪 / 64

情急生智的应激反应 / 67

克服恐惧心理 / 68

抑郁症及预防 / 70

抱怨，不如改变 / 73

保持良好的心境 / 75

消除紧张情绪 / 79

酸葡萄效应 / 83

焦虑的“心理阴影” / 85

杜根定律 / 89

放下面子，坚持到底 / 91

坚信定律 / 93

挫折必然定律 / 95

幸福递减 / 98

- 付出定律 / 101
- 和善定律 / 104
- 永葆乐观 / 109
- 远离抱怨 / 111
- 学会慢生活 / 116
- 好心情成就完美人生 / 120

第四章 人际交往心理

- 人际心理障碍 / 124
- 同理万岁 / 127
- 人以群分 / 131
- 用心沟通 / 134
- 刻板印象 / 135
- 从众心理 / 137
- 幽默化尴尬 / 141

第五章 婚恋心理学

- 鼻子能帮你找到另一半 / 145
- “花心”也是一种病 / 147
- 恋爱的“化学问题” / 150
- 一见钟情上天安排 / 152
- 爱上自己的心跳 / 155
- 爱是一种本能 / 157
- 出轨与本能 / 160



夫妻相 / 163

吸引力 / 166

色酬定律 / 169

爱情也秒杀 / 172

男女的择偶差异 / 176

吸引力法则 / 182

爱情身体语言 / 191

男人女人谁更花心 / 196

第六章 其他心理现象

女人爱报复 / 205

穷人比富人更慷慨 / 206

声音与事业爱情 / 207

低沉嗓音的神奇魅力 / 209

打哈欠是犯困还是心理作怪 / 210

流言容易传播 / 215

第一章

自我意识培养

人活在这个社会上，首先要正确认识自己，客观地自我评价，积极自我提升，关注自身成长。多角度客观倾听别人对自己的评价，了解自己，完善自己。同时，还要学会调整好自己的心态，积极面对生活。

以假乱真的错觉

错觉是指人们对外界事物的不正确的感觉或知觉。它是一门十分深奥的学问，而造成错觉的因素纷纭繁杂，就使原本不简单的错觉变得更为复杂起来。

涉及这方面的因素有很多。诸如视觉上的错觉、听觉上的错觉、色彩上的错觉、感觉上的错觉、习惯成自然造成的错觉、丰富经验误导的错觉，等等。

这些错觉的产生，有的是生理上的原因，就好比视觉而言，由于光线的特性，人眼对光线的刺激可能会产生十分复杂的反应。当人们在看东西时，物体的影像就会落在视网膜上，由于视网膜上的视神经细胞受到光刺激后，将光信号转变成生物电信号，通过神经系统传到大脑，在大脑中形成物体的形状、颜色等图像。当这些映象在大脑形成图像后，大脑会自动形成认知和对比，对比常见的事物或理论认知，认知和对比完成后，就会反馈给大脑的感知区域进行判断配对，形成感觉或知觉。而人们对外界事物的不正确的感觉或知觉就是错觉形成的缘由。

当然，人们产生错觉的原因有很多，许多人正是利用产生错觉的原理，有意识地让别人产生错觉。诸如错位、二维变三维，还有重复、密集，利用人的眼睛不停地对焦等特点，有意识地让人们从错觉中得到享受。高级厨师通过艺术手法，将盘中之餐变成栩栩如生的图案，而艺术大师通过特



殊的手法，将一幅幅静止的图画变成了新颖而又灵气十足的动画片。还有战士身上的迷彩服，通过色彩将整个身子与身边的树木、草丛融为一体，从而达到了隐蔽的最佳效果。

错觉的运用，几乎贯穿在生活的点点滴滴中，用一个最简单最通俗的词解释，就是遮掩，即用一个巧妙的办法，掩盖自己的短处，用假象来成全自己的完美。

古代有一个故事，对这种掩盖错觉误导的方式做了十分机智的诠释。

宋朝年代，东村有个男青年，因为是个瘸子，一直没有娶亲，西村有个女子，脸上有个大大的胎记，也一直未嫁，眼看春去秋来，过了一年又一年，双方都很着急，两家提出只要找到如意的对象，愿意出很高的礼金予以答谢。

一个媒婆既想拿到这笔谢金，又不想让双方事后找麻烦。心生一计，先到东村对男子说：“有个不错的女孩不嫌弃你是个瘸子，愿意嫁给你！”随后又到西村对女子说：“有个英俊男子不在乎你脸上的胎记，同意来娶你。”同时，媒人还一再同男女双方强调，自己只是起个穿针引线的作用，安排你们双方相亲，满不满意由你们自己决定，见面后双方没意见就付谢金，其他的均与本媒人无关。

于是，在相亲的日子里，东村男子骑着高头大马来到西村女子的绣楼前，一见那位女子手中拿着一朵大红花，正在深情地吮吸着红花的芬芳，倒也显得花容月貌，漂亮至极。而那位女子也被骑在马上这位英俊男子的潇洒风范所吸引，早已是芳心暗许了。双方都十分高兴地把丰厚的谢金送给了媒婆，只待洞房花烛夜，双方这才了解实情，想起媒婆的事先说明，却又哑口无言、哭笑不得。

原来正是骑马掩盖了男子瘸腿的残疾，而那朵大红花恰好遮挡了女子脸上的胎记，这种巧妙的设计正好给双方带来对彼此判断上的错觉。

三维立体电影的神奇

视觉错觉在生活中是屡见不鲜的事实，但很多人对视觉错觉理解不深，对视觉错觉现象普遍感觉神秘。其实通过观看三维立体电影、获得一种视觉上的体验，初步了解视觉错觉的有关知识，也就知道了产生视觉错觉所隐含的科技成分了。

在资讯和科技如此发达的当下，这个社会光怪陆离千姿百态，人与人、人与事那种看到与听到的效果是完全不同的，有时候因错觉的原因而导致了人们看问题的角度不一，正所谓只有亲眼所见，才能得到真实的情况，现在那种混淆视听，让视觉产生诸多错觉的东西，已是多如牛毛数不胜数了。

人们常说：“耳听为虚，眼见为实。”我们总是相信自己的眼睛所看到的情况，那么大家不妨试看一下三维立体电影那神奇的画面吧！

有一位小朋友用他的文字，留下了这样一个镜头：

突然，一只深蓝色的海豚拍动着双鳍，摇着尾巴，在水中跳跃着向我们游来。“啊！”我一声大叫，紧闭双眼，直往座位底下钻。礼堂里就像是炸开了锅，喊叫声响成一片，渐



渐地又恢复了平静。我睁开眼睛一瞥，小海豚正在水里和鱼儿们嬉戏呢！我松了一口气，唉，真是虚惊一场。接着，一只大长颈龙迈着铿锵有力的步伐向我走来，它那脖子突然越来越长，离我也越来越近，似乎一下子伸到了我的眼皮底下，要把我挑上天空，吓得我拼命往后缩，眼镜也掉了下来。四周的人们狂叫起来，我壮着胆子，抬头一看，啊！飞流的瀑布冲出了幕布，人们有的跳起来，有的伸手去抓溅起的水珠……水流向我袭来，我赶紧踮起脚，生怕把裤子弄湿了，可什么感觉也没有……我长长地吐了一口气……

这位小朋友记载的是他首次看三维立体电影时的真实感受，也许他在观看中表现的惊魂与惊心，乃是每一个第一次看三维立体电影时的共同表现。

为什么会产生如此神奇的效果呢？还是让我们深入进去，揭开这层神秘的面纱吧！

三维立体电影，是利用人双眼的视角差和汇聚功能制作的可产生立体效果的电影。是用两个镜头如人眼那样的拍摄装置，拍摄下景物的双视点图像。再通过两台放映机，把两个视点的图像同步放映，使这略有差别的两幅图像显示在银幕上。观众在看立体电影时，顺着影视内容的变化，可实时感受到风暴、雷电、下雨、撞击、喷洒水雾、拍腿等身边所发生与立体影像对应的事件，给观众以身临其境、惊险刺激的快感。

可见三维立体电影不过是利用人们视觉和感觉上的错觉，从而让人们在视觉上达到“三维立体”的神奇功效，这也就是为什么观众明明看到水柱冲来，身上并没有打湿，事实上也不可能被打湿的缘故。

巴纳姆效应

巴纳姆效应是1948年由心理学家伯特伦·福勒通过试验证明的一种心理学现象，这个效应是以一位广受欢迎的著名魔术师肖曼·巴纳姆来命名的。

在心理学上，“巴纳姆效应”产生的原因被认为是“主观验证”的作用。主观验证的意思是，当有一条观点专门来描述你本人的时候，你就很有可能会接受这一观点。在我们的头脑中，“自我”占据了大部分的空间，所有关于“我”的东西都是很重要的。我们的车牌号码、手机铃声、电脑桌面、卧室的墙纸自己都会精心设计，为的就是体现自己独特的个性。

从基因角度上来看，每个人几乎都是一样的。相似的基因造出了相似的大脑，大脑中相似的机制引发每个人的思维。尽管不同的生长环境，不同的文化背景会对每个人的思维产生影响，但大体上来说，每个人的情感、个性上总有很多共性的。

主观验证能对我们产生影响，主要是因为我们心中想要相信。如果想要相信一件事，我们总可以搜集到各种各样支持自己的证据。就算是毫不相干的事情，我们还是可以找到一個逻辑让它符合自己的设想。

爱因斯坦小时候是个十分贪玩的孩子，他的母亲常常为此忧心忡忡。母亲的再三告诫对他来说如同耳边风。直到16



岁那年秋天，一天上午，父亲将正要去河边钓鱼的爱因斯坦拦住，并就巴纳姆效应给他讲了一个故事，正是这个故事改变了爱因斯坦的一生。

父亲说：“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，我们发现了一件奇怪的事情，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。”

爱因斯坦的父亲继续微笑着说：“我看见你杰克大叔的模样，心想我一定和他一样，脸脏得像个小丑，于是我就到附近的小河里去洗了又洗。而你杰克大叔呢，他看我钻出烟囱时干干净净的，就以为他也和我一样干干净净的，只草草地洗了洗手就上街了。结果，街上的人都笑破了肚子，还以为你杰克大叔是个疯子呢。”

爱因斯坦听罢，忍不住和父亲一起大笑起来。父亲笑完后，郑重地对他说：“其实别人谁也不能做你的镜子，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的。”

早在2000年前，古希腊人就把“认识你自己”作为铭文刻在阿波罗神庙的门柱上。然而时至今日，人们不能不遗憾地说，“认识自己”的目标距离我们仍然还很遥远。探索其巴纳姆效应原因，我们不能不提到心理学上的“巴纳姆效应”。

在日常生活中，我们既不可能每时每刻去反省自己，也

不可能总把自己放在局外人的地位来观察自己，于是只能借助外界信息来认识自己。正因如此，每个人在认识自我时很容易受外界信息的暗示，迷失在环境当中，受到周围信息的暗示，并把他人的言行作为自己行动的参照。“巴纳姆效应”指的就是这样一种心理倾向，即人很容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差，认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点。

斯特鲁普效应

你是否有这样的经验：明明对某个朋友很熟悉，但她化妆后即使有人告诉你她是谁，你也还是需要时间才能分辨；明明非常熟悉的一个汉字，写成空心字体，你却没能立即辨认出来。明明是同一趟公交车，只因报了一个不熟悉的站名，你就会觉得街边本来熟悉的景观似乎有些陌生，其实，那趟公交只是在相同的路线上增加了一站；明明是自己惯用的护手霜，却因为错放在同事的桌上而让你产生“这是我的吗”的疑问；明明是自己常去的那家美容店，只因为前台的女接待换了人，你就会有“是这家吗，不会是换老板了吧”的疑问……为什么面对本来熟悉的人和物，只因稍微改变一下，我们就会感到陌生？这其实就是心理学上著名的斯特鲁普效应。

斯特鲁普是著名的心理学家。当他发现人类的记忆中会出现这些类似于上文中提到的现象后，他认为这是人的一种