

『糖果心理学』

每天只学

5分钟的趣味心理学

5 minutes

如果将『糖果』和『心理学』这两个词联系起来，你会想到什么呢？

翻开本书，你将发现，人类的心理就像糖果一样值得人们好好品味。

在面对人生中各种各样的问题时，我们的心理状态直接影响了我们的行为。而真正掌控自己的生活、掌控自己的命运，就要学会首先掌控自己的心理。

史上最有意思的心理学知识

超经典！70个神奇的心理学定律，让你瞬间掌控他人心理！
超有趣！70个妙趣横生的心理学故事，随时让你笑翻天！
超好玩！200多个精准的心理试验，『菜鸟』也可成『大师』！

苏玉京 / 著

中国妇女出版社

一颗糖果
能否引发心理战争？



『糖果』心理学

每天只学

5分钟的趣味心理学

5

minutes

史上最有意思的心理学知识

苏玉京 / 著

中国妇女出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

“糖果”心理学：每天只学 5 分钟的趣味心理学 / 苏玉京著. —北京：中国妇女出版社，2011. 1

ISBN 978 - 7 - 5127 - 0111 - 3

I. ①糖… II. ①苏… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 209006 号

“糖果”心理学：每天只学 5 分钟的趣味心理学

作 者：苏玉京 著

策划编辑：宋 罡 赵延春

责任编辑：赵延春

封面设计：吴晓莉

版式设计：程 然

责任印制：王卫东

出 版：中国妇女出版社出版发行

地 址：北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码：100010

电 话：(010) 65133160 (发行部) 65133161 (邮购)

网 址：www.womenbooks.com.cn

经 销：各地新华书店

印 刷：北京集惠印刷有限公司

开 本：170 × 230 1/16

印 张：17.25

字 数：250 千字

版 次：2011 年 1 月第 1 版

印 次：2011 年 1 月第 1 次

书 号：ISBN 978 - 7 - 5127 - 0111 - 3

定 价：29.80 元

版权所有·侵权必究 (如有印装错误，请与发行部联系)

前言 Preface



前言

一天，美国著名的心理学家弗洛姆向几个学生请教：“心理会对一个人产生怎样的影响？”学生们不知道怎样回答，弗洛姆便笑着把他们带到一间房子里去。房间非常暗，学生们在他的引导下，穿过了伸手不见五指的房间。

突然，弗洛姆打开房间的一盏灯时，学生们立刻惊呆了，因为在蜡黄的灯光下，学生们发现房间的地面是一个很深很大的水池，水池底下有各种毒蛇，其中不乏大蟒蛇和眼镜蛇，有些蛇昂着头，“滋滋”地吐着芯子。在蛇池上方，搭着一座很窄的木桥，他们刚才正是从这座木桥上走过来的。

弗洛姆看着学生们，问：“现在，你们敢再次走过这座桥吗？”大家互相对视了几眼，都不作声。过了一会儿，有三名学生战战兢兢地走出来，一个学生走上独木桥，小心地挪动双脚，这个速度比之前慢了好多倍；另一个学生踩上木桥，身子不停地颤抖着，走了一半，就放弃了；第三个学生蹲下身子，趴在木桥上往前爬。

“啪”，弗洛姆把房间内的其他灯打开了，灯光强烈，房间里顿时如同白昼，学生们定睛一看，发现独木桥的下面有一道安全网，由于网的颜色很淡，刚才他们才没看出来。弗洛姆大声地问：“你们还有谁愿意再过一次小桥？”

学生们都没做声，弗洛姆感到奇怪，问道：“为什么不愿意呢？”



学生们心有余悸地说：“这道安全网牢靠吗？”

弗洛姆哈哈大笑起来，说：“现在我可以帮你们解答我最开始提出的问题。原本这座桥不难走，可是桥下的蛇让你们感到害怕，心里无法平静下来，乱了方寸，慌了手脚，表现出程度不同的畏惧。可见，心理直接影响一个人的行为。”

其实人生就是这样，在面对各种各样的问题时，我们的心理状态直接影响我们的行为。在面对种种挑战时，或许成败的原因并不是因为能力、智力，也不是因为对全局分析不透，恰恰相反，有时候是因为把困难看得太清楚、分析得太透彻、考虑得太深入，才会导致我们畏首畏尾，举步维艰。

同样的道理，在面对人际交往、重大选择、他人观点、心理压力、恋爱婚姻、合作竞争、管理推销时，影响事态发展的往往不是别的，正是我们的心理状态。因此，若想正确把握自己的心理、驾驭自己的人生，我们有必要了解心理学，研究心理现象发生、发展和活动的规律。

本书通过妙趣横生的故事和通俗易懂的说理，阐述了一个个发人深省的道理，让我们知道：一个人的强大不是因为力量的强大，而是因为心理的强大。一个拥有不可打败的心理的人，终究会成为一个强者。因此，要真正掌控自己的生活、掌控自己的命运，就要首先掌控自己的心理。

最后，感谢参与编写和提供帮助的朋友们：江乐兴、刘琼、胡琴、吕广海、吴芳、张盛林、任利红、陈艳、岳森卉、王龙彪、于祥杰、李彩燕、马永波、刘宏侠、姚章玲、刘佳辉、郑文良、许红、陈蕊、朱五红、付洁、刘芬芬。

目录

Contents



第一章 成功心理学——要想取得成功，需有成功者的品质 / 1

1. 糖果效应：如果连一颗糖的诱惑都抵挡不住，还能成就什么 / 2
2. 贝尔效应：坚信自己能行，你就能成功 / 5
3. 杜根定律：自信并勤于实践，让你永远手握坐票 / 7
4. 杜利奥定理：失去什么都没有失去热忱可怕 / 10
5. 蜕皮效应：蜕掉萎靡不振的皮囊，重新振奋起来 / 13
6. 布利斯定理：凡事预则立，不预则废 / 16
7. 苏东坡效应：若想驾驭人生，需先认清自己 / 19
8. 隧道视野效应：视野开阔，方能看得高远 / 22

第二章 交际心理学——人脉像雪球，会滚才能越滚越大 / 25

1. 邻里效应：远亲不如近邻，交往需要热情 / 26
2. 瀑布心理效应：说者无心，听者有意 / 29
3. 南风法则：温暖胜于严寒，柔弱可以克刚 / 33
4. 海格力斯效应：以恨换恨恨无涯，以爱换爱爱无边 / 36
5. 斯坦纳定理：说得愈少，才能听得愈多 / 39
6. 特里法则：有勇气承认错误，才会更受人欢迎 / 42



7. 态度效应：你对别人笑，别人才会对你笑 / 45

第三章 选择心理学——先选择好目标和方向，再努力才有效 / 49

1. 手表定理：你不能同时挑选两种不同的价值观 / 50
2. 不值得定律：不值得做的事情，就不值得做好 / 54
3. 卡贝定律：懂得放弃，才能更好地争取 / 57
4. 布里丹毛驴效应：两全其美，并不完美 / 60
5. 霍布森选择效应：没有余地的选择，没有任何意义 / 63
6. 累积定律：选择决定命运，积累成就人生 / 66
7. 重复定律：成功就是将简单的事情重复做好 / 69

第四章 盲从心理学——如果不理智思考，会被牵着鼻子跑 / 73

1. 羊群效应：不用大脑去思考，只知跟着别人跑 / 74
2. 权威效应：追求心理安全，迷信权威人物 / 77
3. 晕轮效应：不要被别人头上的“光环”迷惑 / 80
4. 首因效应：以貌取人，容易犯下大错 / 83
5. 思维定式效应：如果思维受限，大脑将会断电 / 87
6. 流言的心理效应：流言可畏，让人逃避 / 89
7. 韦奇定律：走自己的路，让别人说去吧 / 93
8. 改宗效应：不做没有是非观念的“好好先生” / 96

第五章 减压心理学——打开心的阀门，排泄烦恼和压力 / 99

1. 齐加尼克效应：适时休息，排解工作压力 / 100
2. 职场休克理论：你可以做到不“休克” / 104



3. 避雷针效应：善疏则通，能导必安 / 107
4. 酸葡萄效应：可望不可即时，请学会自我安慰 / 110
5. 替换定律：与其苦心消除，不如轻松替换 / 113
6. 鸟笼效应：无谓的烦恼，让人最难摆脱 / 116
7. 武器效应：烦恼有可能引发犯罪行为 / 119

第六章 婚姻心理学——从恋爱到婚姻，幸福需要巧经营 / 123

1. 多看效应：制造偶遇机会，让双方产生吸引力 / 124
2. 互补定律：优劣互补，白头偕老更靠谱 / 127
3. 过度理由效应：不要为了表面的利益而抱怨 / 130
4. 角色互换效应：将心比心，读懂爱人的心 / 134
5. 幸福递减定律：爱情从轰轰烈烈变为平平淡淡 / 138
6. 刺猬法则：若想给彼此温暖，需保持恰当距离 / 141

第七章 合作心理学——一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮 / 145

1. 跷跷板互惠原则：人生永远不是独角戏 / 146
2. 华盛顿合作定律：怎样合作是一个问题 / 149
3. 共生效应：独木不成林，也难以成材 / 154
4. 蚂蚁效应：人心齐，泰山移 / 157
5. 旁观者效应：责任不清，导致合作失灵 / 160
6. 木桶原理：永远不要让自己拖团队的“后腿” / 162
7. 米格-25效应：优化组合，可使整体胜于局部之和 / 166



第八章 竞争心理学——竞争既能激发动力，还能增强活力 / 171

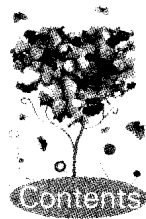
1. 鲶鱼效应：有了压力，才能有动力和活力 / 172
2. 犬獒效应：狭路相逢勇者胜 / 174
3. 马蝇效应：外界压力会驱使你勇往直前 / 178
4. 竞争优势效应：每个人都希望自己比别人强 / 180
5. 瓦拉赫效应：找到自己的优势，方能如鱼得水 / 184
6. 零和游戏原理：你所赢的，正是别人所输的 / 187
7. 詹森效应：竞争实力重要，心理素质更重要 / 191

第九章 管理心理学——管理者不能当监工，而要当教练 / 195

1. 鲛鱼效应：蛇无头不行，鸟无翼不飞 / 196
2. 罗森塔尔效应：信任和期望是最高明的激励 / 198
3. 奥卡姆剃刀定律：如无必要，勿增实体 / 201
4. 洛伯定理：你没看见的，才是最关键的 / 205
5. 彼得原理：人往高处走，最终难胜任 / 209
6. 霍桑效应：关注并让员工尽情宣泄坏情绪 / 212
7. 异性效应：男女搭配，干活不累 / 215
8. 苛希纳定律：在管理上，并不是人多就好 / 219

第十章 推销心理学——若想产品大卖，先为顾客“把脉” / 223

1. 沃尔森法则：把信息和情报放在第一位 / 224
2. 得寸进尺效应：循序渐进更容易让人接受 / 226
3. 250 效应：善待一位顾客，获得更多顾客 / 230
4. 巴莱多定律：最重要的只占一小部分 / 233



5. 禁果效应：若想传播推广，请先闭口不讲 / 237

6. 凡勃伦效应：天价又如何，照样有人买 / 240

第十一章 连锁心理学——细节决定成败，连锁反应让人很无奈 / 243

1. 蝴蝶效应：细小的误差，会造成巨大的后果 / 244

2. 墨菲定律：如果有出错的可能，早晚会发生 / 248

3. 马太效应：最初的好与差，到后来差距越来越大 / 251

4. 多米诺骨牌效应：很小的初始能量可能产生一连串的反应 / 254

5. 破窗理论：及时修补，别让破窗成为一种常态 / 257

6. 棘轮效应：由俭入奢易，由奢入俭难 / 260

7. 配套效应：如果好鞍必须配好马，配到最后会“被耍” / 263



1

糖果效应：

如果连一颗糖的诱惑都抵挡不住，还能成就什么

想要追求更大的目标，获得更高的荣誉，就要懂得克制自己的欲望，放弃眼前的诱惑，如果将更大的成就视为一块大糖果，那么忍耐和等待就是一种“延迟满足”。等待不是静止不动地守株待兔，也不是一味地压制欲望，而是一种克服当前困难而力求获得长远利益的能力。

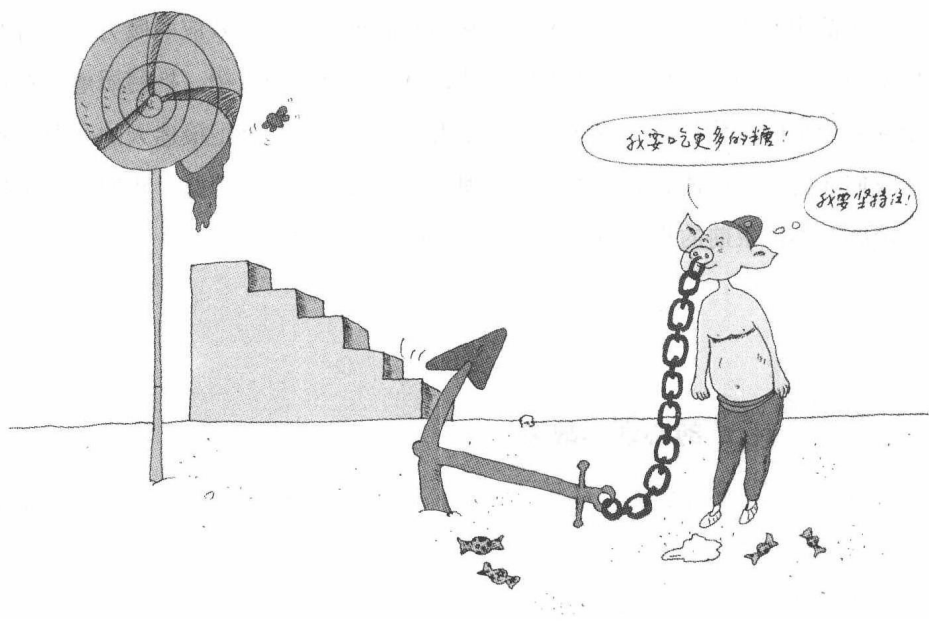
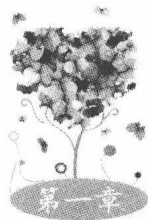
糖果效应来源于著名心理学家萨勒的一个试验，试验是这样的：

萨勒找来一群4岁的孩子，告诉他们：“每人有两块糖，如果你们能坚持在20分钟之内不吃掉它们，等我买完东西回来，我会再给你们每人两块糖。但如果你们不能等这么长时间，就只能再得到1块，现在就能得1块！”

这对4岁的孩子来说，是一个很难作出的选择，因为每个孩子都想得到额外的两块糖，但又不想为此忍受20分钟；如果马上吃掉手里的两块糖，只能得到1块糖的奖励。于是孩子们陷入了犹豫不决中……最终他们做出了选择。

实验结果显示：2/3的孩子选择宁愿等上20分钟以获得两块糖。当然，他们难以控制吃糖的欲望，不少孩子只好把眼睛闭上，以抵制糖的诱惑，或者双臂抱头，不看糖，有的孩子干脆唱歌、跳舞，有的孩子甚至躺下睡觉——为的就是熬过20分钟。另外1/3的孩子选择现在就吃糖，实验者一离开，他们就迫不及待地吃掉了糖。

经过12年的追踪调查，实验者发现曾经熬过20分钟的孩子（已是16岁了），自制能力、自我肯定、自信心、处理问题的能力等素质较强，而选择马上吃掉两块糖，然后得到1块糖的孩子（也已16岁了），则表现出犹豫不定、嫉妒、多疑、神经质、喜欢惹是非、任性、顶不住挫折、自尊心易受伤害等性格特点。通过这种小实验，实验者得出了这样一个结论：小孩子的自控和判断能力与自信力，与他长大后的个性特点密切相关，这就是著名的糖果效应。



糖果效应：如果连一颗糖的诱惑都抵挡不住，还能成就什么

当然，这个试验所得出的结论并不是绝对的，萨勒所选择的被实验者（孩子）的家教状况、成长环境，也是影响他们做出决定的因素。尽管针对4岁孩子的测试不会绝对性地决定他们以后的人格，因为在4~16岁期间，这12年的教育和环境对孩子的个性发展影响更大，但萨勒所揭示的这一效应还是颇有新意的。

糖果效应揭示了一个较为深层次的问题——忍耐力、自控力对成败的重要影响。它还告诉我们，很多时候忍耐力与决断力要融为一体。比如，在等公交车的时候，你可能也有这种经历：

吴女士在公交车站等车，公交车一辆又一辆驶过，唯独她等的那趟车没有出现。她看看手表，发现时间已经过去了20分钟，她终于忍不住了，挥手叫了一辆出租车。在她坐上出租车的那一刻，她要等的那趟车缓缓开来。这时候她气愤、唠叨，因为她已经等了很长一段时间，而且原本只要她多等一会儿，就会使她省去打车费了。



生活中，类似的小事屡见不鲜，它们共同重现了糖果效应的魔力，告诉我们要想获得成功，要想获得更大的成功，就要学会克制欲望、抵制诱惑。在这个异彩纷呈的现代社会，诱惑实在太多太多了，它们总是把最迷人的一面展示在我们面前，却引诱我们远离自己的理想和更大的目标。因此，我们要善于抵制诱惑，不被眼前的小利益迷惑，争取获得更大的成功。

妙趣横生的心理学故事

西方国家原来有这样一种习俗：男子入室必须脱帽，女士戴的大檐帽进入公共场合可以不摘。这就出现了一个问题，那就是在看电影的时候，一些女士的帽檐经常会挡住后面人的视线。

虽然电影院明令通告：禁止妇女戴帽子看电影。但还是有很多女士根本不听，有一家电影院的老板听到观众的呼声后，说：“禁止恐怕欠妥，应该‘提倡’一番。”

于是这家电影院在电影上演前，在银幕上打出一则文字：“本影院为了照顾年老的女观众，允许她们照常戴帽，请不必摘下。”

通告一出，女士们甚至包括一些五六十岁的妇女，都忍不住摘下了帽子。

心理学告诉你

每个人的一生都会面对许多诱惑，面对诱惑时，抵制它们的最好办法是转移注意力，如果你能做到不去想，就像有些孩子那样不会一直盯着棉花糖，他们捂住眼睛、玩捉迷藏或是唱歌，那么他们对诱惑的渴望就会减弱或暂时将其遗忘。



2

贝尔效应：

坚信自己能行，你就能成功

只要你想着成功，你的内心就会出现成功的景象；只要你有成功的信心，手里就握有 50% 的成功几率。事情也许很大，看似很难，但只要自信就可以做成。自信者不只是敢往成功处想，更敢往成功处做。因为要成功除了有想法，还要有行动。

贝尔是美国的布道家、学者，他出生于英国的爱丁堡，一生从事了大量的研究工作，共获得过 18 种专利，另外和其他人一起获得 12 种专利，例如电话、电报、留声机、航空飞行器等，都是他的研究发明成果。然而，这些专利只代表贝尔一部分的才能。

他还曾提出过许多创造性的思想，在当时看来是不可能成为现实的，但多年之后都得到了应验。比如，他根据自己的人生经验，得出这样的总结：当你想着成功时，成功的景象就会在内心形成。这就是著名的贝尔效应。

贝尔效应的核心观点是：如果一个人拥有了成功的自信心，那么他就成功了一半。就像爱默生所说的那样：自信是成功的第一秘诀。如果你坚信自己能行，然后去努力，你就能取得成功。很多成功者的经历都能很好地证明这一点。

威廉·皮特是英国的前首相，还是一个孩子的时候，他就相信自己能成就一番伟业。在成长的过程中，无论他在什么地方、做什么事情，他都不断告诉自己：“我应该成功，应该出人头地。”他从来没有放弃过对自己的信心，这种坚定的信念一直激励着他锲而不舍地前行。

22 岁那年，威廉·皮特成功进入国会；23 岁那年，他成为英国的财政大臣；24 岁那年，他已经坐上了英国首相的宝座。凭着一股要成功的信念，威廉·皮特完成人生的飞跃，成功地实现了梦想。



你可以达到成功的最高峰，也可以在庸庸碌碌中悲叹。这一切的不同，取决于你是否有成功的信念。成功并不是难于登天的事情，只要你有信心，有勇气，不论环境如何，都坚持不懈地努力，你就能迸发出改变现实、实现梦想的力量。当你满怀信心，积极憧憬成功的景象时，世界就会变成你想要的模样。

夏洛蒂是英国著名的作家，在很小的时候，她就认定自己会成为伟大的作家。中学毕业后，她就开始向成为伟大作家的道路而努力。当她把这一想法告诉父亲时，父亲却说：“写作这条路太难走了，你还是安心教书吧。”

夏洛蒂没有放弃，她给当时的桂冠诗人罗伯特·骚塞写信，并在两个月后收到了对方的回信，信中说：文学领域有很大的风险，你那习惯性的遐想，可能会让你思绪混乱，这个职业对你并不合适。

尽管这封信多少打击了夏洛蒂，但她对自己在文学方面的才华太自信了。不管多少人曾经在文坛上挣扎过，她依然坚信自己会脱颖而出。她要出版自己的作品，终于，她写出了长篇小说《简·爱》，成为了举世公认的著名作家。

每个人都希望自己的人生道路上能留下轰轰烈烈的壮举，但事实上很多人都碌碌无为、平凡一生，甚至颇为凄惨。为什么会这样呢？因为很多人在遭受别人的否认后，就会放弃了原有的目标，变得不那么自信，如果他们接二连三遭遇打击，就会心灰意冷。那么，他们终究是无法成就大业的。只有具备坚定信念，坚信自己能行的人，才能毅然坚持自己的梦想，攀向成功的高峰。

妙趣横生的心理学故事

化学课上老师讲解溶剂与溶质的关系：“一定的溶剂只能溶解一定的溶质。比如说，你吃了一碗饭，又吃了一碗，再吃第三碗，你就已经吃不下去了，因为你已经饱了。”

好多学生都摇头，但有个学生问：“老师，还有菜吗？”



不论环境如何，在你的生命里，均潜藏着改变环境的力量，只要你坚信，积极地行动，就可以创造想要的生活，你的内心就会爆发为成功而奋斗的无穷动力。所以，不管遇到什么困难，你都需要坚信自己一定能成功，你来到这个世界上，不就是为了取得成功吗？

3

杜根定律：

自信并勤于实践，让你永远手握坐票

每个人都不希望乘车时站在拥挤的人流中，每个人都希望能怡然自得地坐在座位上，可是很多时候，上车后我们会发现车上已经是人满为患了。这个时候，如果你坚信其他车厢还有空座位，并努力找下去，你就可能争取到一个座位。

杜根定律是由美国橄榄球联合会前主席 D. 杜根提出来的，他曾说：“强者未必是胜利者，而胜利迟早都属于有信心的人。”换句话说，只有自信的人才能有机会成功。自信的人会从内心认定自己能行，他们不会畏惧什么，尽管“人外有人，山外有山”，自信者依然会不断去超越。

从古希腊以来，人们为了实现 4 分钟跑完 1 英里的目标，曾让狮子追赶，也曾喝真正的虎奶，但是都未能如愿。于是，许多的医生、教练员、运动员断言：人类决不可能在 4 分钟内跑完 1 英里的路程，因为人类的骨骼结构不对头，肺活量不够大，风的阻力太大……总之，人们找出了一大堆理由。

然而，一个名叫罗杰·班尼斯特的人首先开创了 4 分钟跑完 1 英里的纪录，由此证明许多医生、教练员、运动员的断言是错误的。更令人惊叹的是，