

职场情场商场最热门的心理说明书
社交处世管理最实用的心理操纵术

超值金版

29.00

每天学点 心理学

大全集

牧之◎编者

心理学，好像很神秘，其实很简单；看似很枯燥，其实很有趣。无论你身在何方、从事什么职业，无论你在家庭中担任什么角色、人生处在哪个发展阶段，心理学都对你有所帮助。



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE



职场情场商场最热门的心理说明书
社交处世管理最实用的心理操纵术



每天学点 心理学

大全集



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点心理学大全集/牧之编著. —上海: 立信会计出版社, 2011.4

(超值金版)

ISBN 978-7-5429-2856-6

I. ①每… II. ①牧… 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052382号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 张巧玲

封面设计 久品轩

每天学点心理学大全集

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号 邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389 传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com 电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net 电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开 本 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 25

字 数 444千字

版 次 2011年4月第1版

印 次 2011年4月第1次

印 数 1-12000

书 号 ISBN 978-7-5429-2856-6/B

定 价 29.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

前 言

为什么要学习心理学？

——我们游走人间一世，到底追求的是什么？很多人会说：快乐！的确，实现快乐正是生命意义所在。那么，快乐是什么呢？快乐是一种心理感受，是人们的一种心理感知，快乐与否并不取决于外在的世界，而取决于我们如何审视这个世界。可是，如何获得快乐呢？这便是一个涉及心理学领域的命题。因此如果你希望与快乐为伴，你应该学点心理学。

——当你刚刚从电影院出来到户外的時候，你会感觉到光线强烈地看不见东西，经过一个短暂的适应期后，你才能看清户外的东西，这种现象便是心理学中所说的“明适应”，与之相应，当你从光线较强的地方进入黑暗场所的时候，刚开始你也无法看见东西，这种现象叫做“暗适应”。上述现象也是心理学所研究的领域之一，因此，为了从生物体的角度更好地体察我们人类自身，你应该学点心理学。

——几乎每一个人都有做梦的经历，夜晚安眠以后，仍然有一个梦幻的世界活跃在我们的脑海中，有的梦境是快乐的，有的梦境则是令人不快的，那么，为什么人会做梦呢？心理学家弗洛伊德认为，梦是人的潜意识的一种表达，梦把无意识中被压抑的纠葛和欲望反映到了意识当中，梦的解析是精神分析的重要手段之一。比如，关于找寻的梦象征着“担心失去重要的人或东西”；坠落的梦象征着“对于道德堕落的恐惧，害怕失去现有的地位或职位。”由此可见，为了更正确地洞察自我、了解自我，你应该学点心理学。

——人们总是不自觉对外表较佳的人怀有好感，乐于与他们交往，为什么美貌具有如此大的魔力呢？心理学中的“光环效应”给予了合理的解释，人们都有这样一种心理，如果一旦认可了某一个人的某一方面的优点，就会认为这个人在其他方面也很优秀。心理学探究被心理所操纵的社交法则，所以如果你希望在社交中知己知彼，更好地玩转社交法则，你应该学点心理学。

——在传统的概念中，纳粹分子都被视为无恶不作之徒，那些屠杀手无寸铁的纳粹分子真是丧心病狂之辈吗？还是在他们的行为背后隐藏着某种社会心理学动机？心理学家经研究发现，纳粹分子的屠杀行为与他们自身的素质没有关系，而是他们受到了“权威效应”的操纵，他们像失去意识的机器人一样听从法西斯头子的





指示，因为他们被灌输了这样一种理念：法西斯头子的指示正反映了真理，如果他们不按照法西斯头子的指示从事，他们将可能被众人所孤立和唾弃。以此来看，放下关于善和恶的论断，从社会心理学的角度来分析各种事件，你会更清晰地看清人类社会运行的逻辑。从这个角度来看，你应该学点心理学。

——当你逛便利店时，你会发现有的便利店把饮料放在商店的最里面，饮料应该说是销路比较好的商品，为什么不把他们放在离顾客和大门挨着最近的门口，而要摆放在最里面呢？原来这种做法是出于经济利益的考虑，把饮料摆放在最里面，当顾客去拿饮料的途中，自然会不自觉地逛一逛，从而增加了额外消费。上述问题便是经济心理学所研究的范围，洞悉这些问题，有助于你了解商家的营销伎俩，躲开他们的陷阱。看来，为了成为一个理性的消费者，你应该学点心理学。

——为什么灯光昏暗的酒吧会成为爱情的滋生地？原来，这是“黑暗效应”使然，在光线比较暗的场所，约会双方彼此看不清对方表情，就很容易减少戒备感而产生安全感。在这种情况下，彼此产生亲近的可能性就会远远高于光线比较亮的场所。谁说爱情没有规律可循，爱情心理学会向你揭示爱情的科学性，懂一些爱情心理学，更有助于你巧妙地屡获恋人的心。为此，你应该学点心理学。

——人们明明知道赌博是无益于身心的游戏，对于业余者而言，进行多次赌局后，基本上只是维持收益平衡，那么，为什么全世界仍然有那么多的赌徒出入拉斯维加斯呢？投资心理学研究了与此相关的问题，得出了“赌场的钱效应”、“赌徒心理”、“赌徒谬误”等结论，很好地解释了赌博让人们欲罢不能的原因。推而广之，知道点投资心理学，对于你更好地把握股票投资市场也是非常有利的。基于这个原因，你应该学点心理学。

心理学所揭示的问题不仅仅上述这些，只要是与人的心理有关的事物都是心理学所涉及的，可以这么说，心理学几乎涵盖了人类社会方方面面的问题，揭示了关于个体和社会的种种真相。所以，适当地学点心理学，对于一个人全面地了解主观自我和客观世界，是非常必要的。

目前，市面上所出现的心理学读本，大多只探讨一个方面，或者只是探究性格心理学，或者只讲述社会心理学，难以从中一窥心理学全貌。《每天学点心理学大全集》弥补了这个缺憾，对心理学进行了全面的梳理，包括性格心理学、认知心理学、社会心理学、社交心理学、成功心理学、管理心理学、经济心理学、爱情心理学、情绪心理学等内容。此外，该书在内容上注重理论联系实际，力争使心理学从理论层次上升到应用层次。

希望这本《每天学点心理学大全集》可以为读者带来关于心理学的全新感受。

编者



第一篇 心理学到底在说什么

目录

第一章 “我”是谁

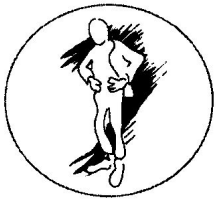
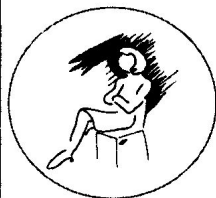
- 人格的构成：本我、自我、超我 002
- 体液学说：气质的成因 004
- 人性定理：人都是以服务于他自己为目的的 006
- 周哈里窗：其实你没有那么了解自己 007
- “镜中我”理论：为什么“人言可畏” 010
- 人格面具：你为什么常常言不由衷 012
- 角色效应：为什么“男儿有泪不轻弹” 013
- 巴纳姆效应：为什么你总会迷信星座运程 014

第二章 我们如何认知世界

- 归因：为什么我们常会认为“小人得志” 023
- 听众设计：为什么家长常常委婉地向孩子解释生理现象 ... 025
- 构造社会现实：为什么说“历史是任人打扮的小姑娘” ... 026
- 信念偏见效应：爱需要证明吗 027
- 既视感：你为什么会对某些事物、某个场景感到似曾相识 ... 028
- 心理定势：都是思维惯性惹的祸 029
- 鸡尾酒会效应：为什么你能在嘈杂场所听到自己的名字 ... 031

第三章 行为背后的心理玄机

- 为什么狗屎状的冰淇淋让人难以下咽 033
- 人们为什么选择世界名胜为目的地 034
- 为什么有的人会毕生从事不喜欢的工作 035
- 为什么人们总是难以承认自己的错误 036
- 为什么密室总会有好奇的闯入者 037
- 波利菲尔桥上的自杀之谜 037
- 为什么迈克尔·杰克逊把自己比作永远长不大的孩子 039



目录

第四章 快乐之谜

“ABC理论”：你为什么不开心	041
三大不合理的认知模式	042
为什么你会觉得在某一天坏事不断	044
你能知道鱼的快乐吗	045
“事后诸葛亮”是人类的共性	046
为什么无辜的人总会成为“出气筒”	046
你是什么，你看到的便是什么	048
其实你没有自己想象的那么重要	048
哭不一定比笑差	049

第五章 有意思心理学

目击证人的记忆：证人真的陈述了事实的真相了吗	051
月曜效应：为什么会出现“假期综合症”	052
个人空间：为什么人们乘电梯时常爱向上看	053
社会促进：为什么与朋友一起减肥会获得更好的效果	054
库里肖夫效应：电影是怎么拍成的	055
巴克斯特效应：植物也有喜怒哀乐	056
错误归属偏差：投资者为什么在天气晴朗的时候买入股票 ...	058

第二篇 我们都是社会性动物

第六章 社会心理学

人们为什么会帮助毫无关联的人	062
为什么平时和善的人也会枪杀公司同事	063
卧底警察的心理困扰	064
孟母为什么要“三迁”	065
公众为什么对受害者见死不救	066
为什么脏乱差的城市犯罪率较高	067
社会传统是如何形成的	068

目 录

第七章 关于社交的心理效应

- 刻板效应：你总会受到刻板偏见的左右 070
- 首因效应：第一印象总是占据着主导地位 071
- 近因效应：对他人最近、最新的认识占了主体地位 071
- 晕轮效应：情人眼里出西施的根源 072
- 名片效应：相似的态度和价值观有助于形成优质的人际关系 ... 073
- 改宗效应：一味地认同对方并非上上之策 074
- 变色龙效应：模仿对方的身体语言，你会更受欢迎 074
- 跷跷板互惠原则：投之以桃，报之以李 075
- 贝勃定律：为什么你的好心总是付了东逝水 077

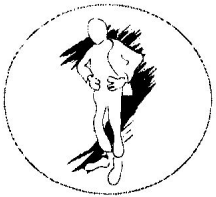
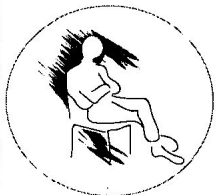
第八章 如何成为社交宠儿

- 为什么要进行人际交往 078
- 像个成功人物的二十条军规 080
- 如何为自己的可信赖度加分 087
- 增强与他人的亲密感的若干秘籍 092
- 幽默让你在社交中无往不利 096

第三篇 成功不过是一种唯“心”主义

第九章 成功从“心”开始

- 自我实现的诺言：心想事成的秘密 102
- 自我效能感：不要尘封你的梦想 103
- 习得性无助：屡败之后不妨再战一次 105
- 自我妨碍：预约失败的自欺欺人之举 106
- 安慰剂效应：心理暗示的巨大力量 107
- 标签效应：不要让别人的评价决定了你的未来 109
- 拱道效应：为什么名校“盛产”优秀毕业生 110
- 摩西奶奶效应：有志不在年高 110



目录

第十章 关于成功的秘密

桑代克试误说：为什么说“失败是成功之母”	114
社会学习理论：选择朋友的标准决定了你自身的标准	115
艾宾浩斯记忆遗忘曲线：学习不是一劳永逸的事	116
培根记忆术：过目不忘的秘密	117
蔡加尼克效应：开夜车的弊端	117
酝酿效应：为什么放弃思考了反而会豁然开朗	118
乡村维纳斯效应：跳槽的必要性	119
瓦拉赫效应：失败只是因为你没有做应该做的事	120
迁移效应：为什么很多明星都“演而优则唱”	121

第十一章 职场生存战

印象管理：如何提高你面试成功的概率	123
包装效应：为成功而打扮	124
Yerkes-Dodson法则：有压力不一定有动力	125
地位效应：为什么上级比你更有话语权	125
蘑菇管理定律：牛人都是熬出来的	126
彼得原理：晋升也许是条“死亡”之路	127
帕金森法则：为什么升职的总是那些不如你的同事	129
玻璃天花板效应：为什么升职记的主角为“杜拉拉”更有赚头 ...	131
马太效应：为什么“小资”和“高产阶级”有着天壤之别 ...	132
如何虏获上级的心	133
如何征服同事的心	138

第四篇 身份心理学

——如何获得进入上流社会的筹码

第十二章 摆谱心理学

至少看起来要像个有实力的人	148
把出身背景亮出来	150
要摆谱，开高价	152

用拒绝将身价推到高位	154
矜持一点，身价便高一些	156
越神秘，身价越高	158

第十三章 品位心理学

上流社会玩的是品位	160
品位等同于社会等级	162
品位存在于细节中	163
品位事关修养和趣味	164
真正的高品位崇尚古风	166

第十四章 消费心理学

炫耀性消费：只买贵的，不买对的	168
高档品牌消费是显摆的最佳武器	170
低调是上流社会消费潜规则之一	172
消费文化意义而非活动本身	173
高级别的消费用于体育运动项目	174

第十五章 借势心理学

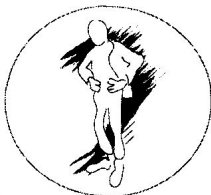
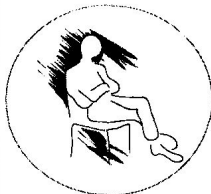
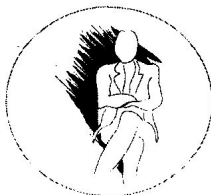
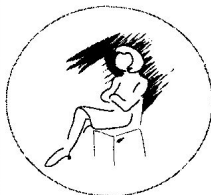
踏进上流社会第一步：与各界名流同列	176
投资那些有助你成功的人	178
你认识谁决定了你是谁	180
尽可能拓展人际网络	182

第五篇 上班族应该知道的管理心理学

第十六章 管理与心理学

管理心理学是个什么东西	186
为什么提供高薪仍然难以让员工满意	188
马斯洛需求层次：为什么我们难以处于满足完成时的状态 ...	191
双因素理论：我们努力工作的真正驱动力是什么	194

目 录



目录

强化理论：企业为什么要评选优秀员工	195
德西效应：你为什么沦为薪水的奴隶	196

第十七章 好上级到底是个什么样

南风法则：与人为善好过与人为恶	198
印加效应：大权独揽是好上级的硬伤	199
蓝斯登原则：出来混，迟早是要还的	201
特里法则：知错能改，善莫大焉	202
杜利奥定理：失去热忱等于失去生命	203
刺猬法则：距离不是越近越好	205
出丑效应：增加管理者魅力	206

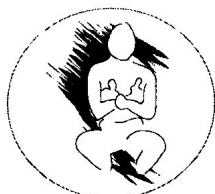
第六篇 经济心理学

第十八章 你被商家算计了

睡眠者效应：脑白金广告为什么会导导致产品的热销	210
选择性注意：为什么商家都会对眼球经济倍加推崇	211
名人效应：商家为什么热衷于名人代言	212
登门槛效应：为什么店员总是建议你“试一试”	213
拆屋效应：商家为什么总喜欢使用打折扣的促销策略	214
权威效应：商家为什么请专家推荐商品	215
乐队花车效应：商家为什么会请多人推荐某产品	215
稀缺效应：人们往往会追捧限量版物品	216
参考价格效应：为什么知名品牌商品都在专卖店销售	217

第十九章 令人费解的本能

沉没成本：为什么你会强忍着看完不喜欢的电影	219
棘轮效应：收入增长了，为什么你仍然是“月光族”	220
鸟笼效应：欲望膨胀的秘密	221
边际效用递减法则：为什么曾经的“奢望”变成今日的“不满足” ...	222
心理账户：为什么巨额奖金获得者再次沦为垃圾工	223



凡勃伦效应：富商为什么高调征婚	224
-----------------------	-----

第二十章 股市受伤定律

代表性思维：投资好公司的股票，不一定是理性的投资 ...	226
熟悉性思维：过多投资熟悉的股票是高风险行为	227
平均值谬误：过于自信是投资者的致命伤	228
趋向性效应：出售盈利股票并不总是理性的	229
禀赋效应：人们为什么不卖出亏损的股票	229
羊群效应：投资市场上的趋同性心理	230
框架效应：快卖涨势股，慢卖跌势股	231
赌徒心理：执迷于随机的成功	232
赌徒谬误：三个跌停板之后，市场不一定会反弹	233

第七篇 来自火星的男人和来自金星的女人

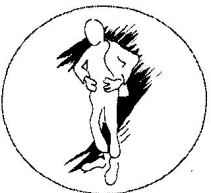
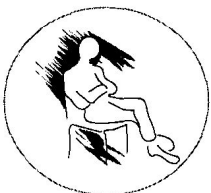
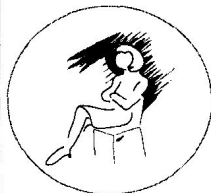
第二十一章 关于男人的那点事

男人必修的三大心理健康课	236
男人也自卑	237
家庭暴力的心理溯源	238
为什么男人会追捧《花花公子》	239
为什么男人总觉得别人的老婆好	241
男人的若干真相	242

第二十二章 关于女人的那点事

现代女性的心理需求	245
女性易患的心理疾病	246
女性的五大事业心理误区	248
大龄单身女性的三大心理障碍	248
女人在性爱中的性心理	249
已婚女性的七大心理误区	250
女人的若干真相	252

目 录



目录

第二十三章 男人来自火星 女人来自金星

男女心理的天生差异	255
男女的埋单理论	258
男女对于选择的偏好	259
男人对女人的三大误解	261
真实的谎言	263
男人与女人的思维为何如此不同	264
细节识男人——读懂男人的行为与体态	266
细节识女人——读懂女人的行为与体态	275

第二十四章 爱情的诞生

爱情的起源——追求“完美之我”	288
爱情的原动力——性欲	289
爱情的其他动力	290
爱情的最高原则：般配	292
关于爱情的五大理论	293
为什么人们会日久生情	297
不安感是爱情的催化剂	297
斯德哥尔摩综合症：人质为什么会爱上罪犯	298
“俄狄浦斯情结”与“爱烈屈拉情结”：恋母情结与恋父情结 ...	301
罗密欧与朱丽叶效应：为什么越反对越相爱	302
黑暗效应——为什么暗恋者通常借助烛光晚餐示爱	302
“啤酒眼镜”效应——为什么有“酒后乱性”的说法	303
打烊效应——酒吧打烊有助于增加异性的魅力指数	304
吊桥效应——越危险，爱情来得越快	305

第二十五章 当男女进入围城

人类为什么要结婚	307
不可忽视的男女婚后心理差异	308
谁会在婚姻关系中拥有更高的权力	310
为什么婚前是王子，婚后成了癞蛤蟆	311
男人的寿命与妻子美貌程度成反比	312

第二十六章 不可不说的性心理

性行为的典型心理特征	314
男人的性心理	317
女人的性心理	319
性梦解析	322
和谐性生活的必备条件	325
两性性爱误区	326

目 录

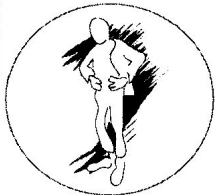
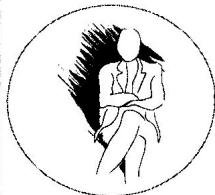
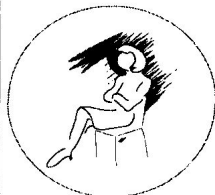
第八篇 情绪决定生老病死

第二十七章 心理与健康的微妙关系

心是身的主宰者	330
情绪与健康的密切关系	334
心情快乐可强化免疫功能	334
如何拥有良好情绪	335
心理与冠心病	338
心理与癌症	339
心理与溃疡病	340
心理与头痛	340
心理与失眠	341
心理与胃肠神经症	345
心理与慢性疼痛	346

第二十八章 与生俱来的心理防御机制

“压抑”：为什么女子完全记不起前男友	349
“否定”：为什么有的人难以承认亲人离世的事实	350
“退回”：为什么大人偶尔也会表现得像个小孩	351
“潜抑”：痛苦也有滞后期吗	351
“反向”：为什么关爱的背面是嫉妒	352
“合理化”：自欺欺人是人类的本能	353



目录

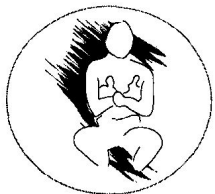
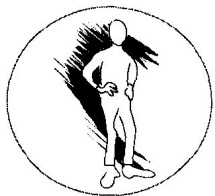
“仪式与抵消”：为什么出轨的丈夫会送礼物给妻子	354
“隔离”：为什么表白用“I love you”而不是“我爱你” ...	355
“理想化”：男人为什么将相貌一般的女友视为美女	355
“转移”：失恋男子为什么要报复女性	356
“投射”：为什么有的人会“以小人之心度君子之腹”	357
“幻想”：为什么有的人从集中营里活着出来	357
“补偿”：为什么相貌平庸的女子更容易获得事业成功	358
“升华”：为什么痴迷网络游戏的少年也可以有所建树	359

第二十九章 心理治疗

精神分裂症：为什么原本正常的人会出现怪异行为	361
依赖症：酒鬼为什么放不下酒瓶	362
摄食障碍：都是减肥惹的祸	363
恋物癖：难以启齿的恋物情结	365
洁癖：恨不得活在真空中	366
自闭症：躲在孤岛上的孩子	367
神经衰弱：有如惊弓之鸟般的日子	369
社交焦虑症：游离于社交圈之外	370
微笑型抑郁症：他的哭泣从来不让别人看见	372
强迫症：难以驾驭的强迫想法	373

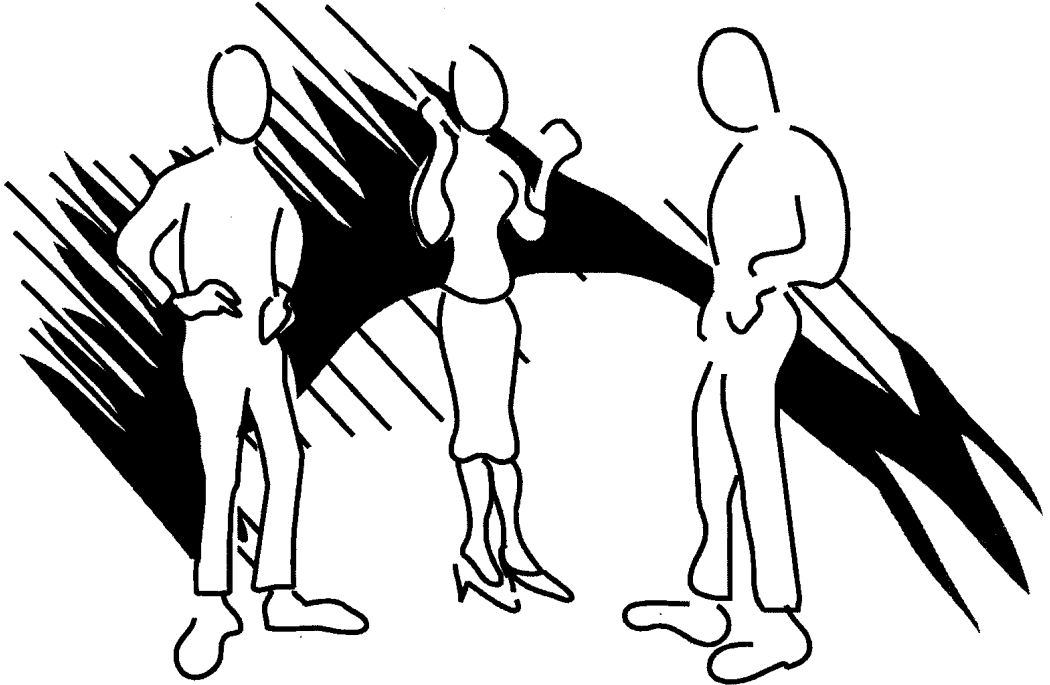
第三十章 快乐之路

长寿者的心理特征	376
保持最佳心境的五个处方	377
创造快乐的六个秘籍	379
让大脑去“散步”	379
拿得起，放得下	381



第一篇

心理学到底在说什么



第一章

“我”是谁

人格的构成：本我、自我、超我

2008年7月1日，北京籍男子杨佳带着一把20多厘米长的单刃剔骨刀，闯入上海市闸北区政法办公大楼，用刀连续袭击9名警察和1名保安，导致6名警察死亡，3名警察和1名保安受伤，杨佳后被制服。

被擒后，杨佳没说一句话，只是不断喘粗气，喉咙里发出“嗬嗬”的低吼声，双眼通红，手上沾满鲜血，白色T恤的左半部已被鲜血浸湿。脚底下，是那把20多厘米长的单刃剔骨刀，带着血。

在紧急支援的持枪特警出现之前，被多位民警制服的杨佳暂时被反铐在办公室内。一支枪对准了杨佳。他终于开口：“你开枪把我打死吧，我已经够本了。”没有任何忏悔的意思。

一位权威人士透露，在一度拒绝配合警方录口供之后，杨佳首度解释犯案动机的第一句话赫然是：有些委屈如果要一辈子背在身上，那我宁愿犯法。任何事情，你要给我一个说法，你不给我一个说法，我就给你一个说法。

看到这则新闻的时候，人们在感到震惊之余，不禁产生疑问：为什么会发生这种事？

根据司法部司法鉴定科学技术研究所的评定，杨佳并不存在精神问题，也不是精神分裂，意识也很清醒。从眼前情况看，应该是人格上有问题。据此，心理专家分析，杨佳可能是偏执性人格和攻击性人格的结合体。

专家所说的“杨佳可能是偏执性人格和攻击性人格的结合体”，意思是说，他的人格出了问题，有了障碍。人格有障碍的人是一个不完整的人。所以，我们常常听到一些骂人的话也常常与“人格”搭上边，如：“你的人格不健全！”“人格有缺陷！”“你有人格障碍！”