

破解行为背后的心理奥秘 开启心灵深处的智慧之门



你一定要知道的 心理常识全集

力量隐藏于内心之中 命运改变于细微之处

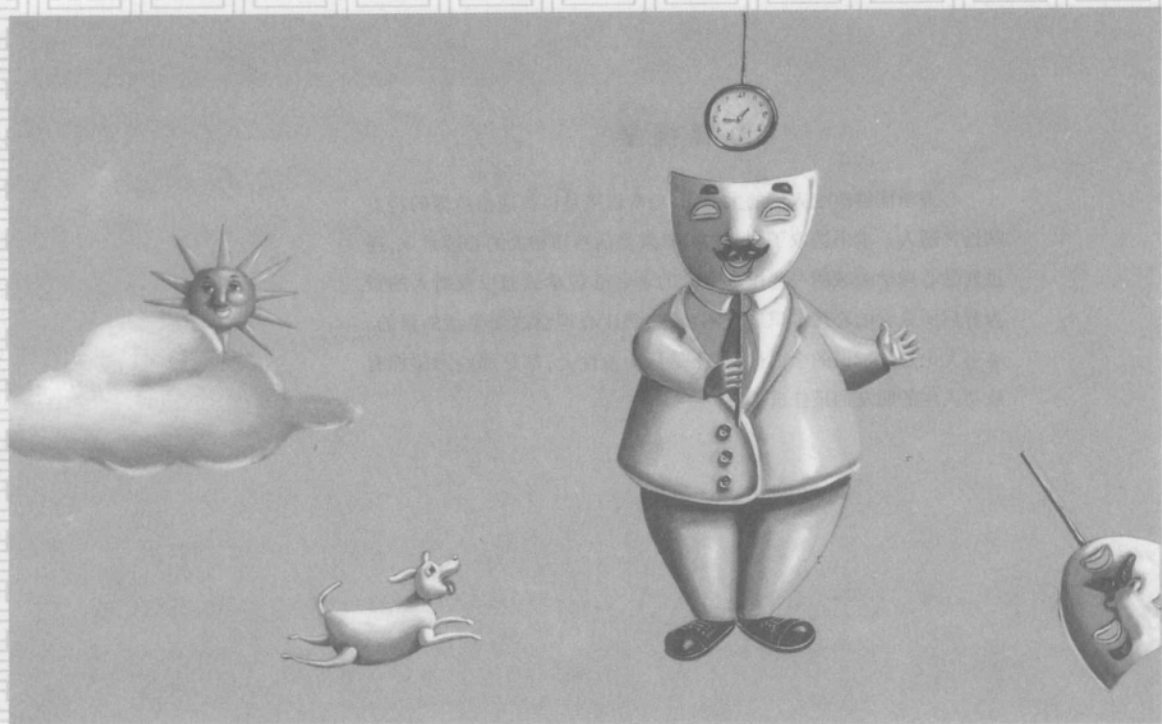
*Psychological General Knowledge
You Need To Know*

文成蹊 编著



中国纺织出版社

破解行为背后的心理奥秘 开启心灵深处的智慧之门



你一定要知道的 心理常识全集

力量隐藏于内心之中 命运改变于细微之处

文成蹊 编著

 中国纺织出版社

内 容 提 要

心理学能够改变人们的生活,心理常识更是以其通俗易懂的特点贴近普通人。本书选取了与人们的日常生活密切相关的心理常识,通过列举心理学领域的一些权威专家的著名心理学试验以及对人的行为背后所隐含的心理常识进行阐释,达到让心理学改变生活的目的。本书无论是从知识的全面性上,还是从专业性上,都是那些渴望拥有成功人生的朋友的最佳选择。

图书在版编目(CIP)数据

你一定要知道的心理常识全集/文成蹊编著. —北京:中国纺织出版社,2009.8

ISBN 978-7-5064-5760-6

I. 你… II. 文… III. 心理学—通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 106972 号

策划编辑:曲小月 责任编辑:王 慧 特约编辑:李巧新

责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京中印联印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2009 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:20.5

字数:300 千字 定价:35.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

心理学与我们的日常生活密切相关,而心理常识更是融入在我们日常生活的方方面面。只不过,很多时候,我们都忽略了这种现象。每一种行为的背后,其实都反映着一种深层次的心理现象。虽然我们也许并不了解,但是这并不能说明它们就不存在。每个人在这个社会上生存,都需要与人交往,都希望能够得到自我提升,但是很多时候,我们的目标是明确的,而行为却是模糊的。找到支配我们行为的源泉,就能更好地安身立命、为人处世了。而这个行为源泉恰恰就在那些被很多人忽视的心理常识中。心理常识中所蕴涵的智慧和规律能够帮助我们理清生活中的纷乱和迷茫,能够帮助我们看清自己的内心和他人的内心,能够帮助我们更加注意规范自己的行为,从而避免在追求幸福与成功的道路上走太多弯路。

心理学有其独特的魅力,心理学中与我们息息相关的常识更是魅力无边,如果把心理学比作一位高高在上的、盛气凌人的女王,那么心理常识就是一位乖巧伶俐的、和蔼可亲的邻家女孩。也就是说,相对于高深的心理

学而言,心理常识更贴近每一个人的生活,因为它其实一直都与人们的行为如影随形。

本书将与人们的日常生活联系最为紧密的心理常识一一列举出来,并配以人们自身常见的行为描述以及与之相关的事例,将心理常识真正用于指导人们的生活方式、改善人们的生活状态上来。

如果你希望调控情绪和情感,希望认识自己和他人,希望成为交际场上最受欢迎的人,希望接近幸福,希望取得成功……那就一定要学习相关的心理常识,而本书无论是从对心理常识的阐释分析上,还是从对人们日常生活的指导上,也无论是从内容的专业性上,还是从知识的全面性上,都应成为读者学习心理常识的首选。相信每一位走进本书的人,都能有所收获。

编著者

2009年7月

目录

第一篇 情绪心理常识 1

天气定律	2
霍桑效应	4
情绪效应	8
齐氏效应	12
颜色定律	16
环境与心理	19
卡瑞尔公式	23
心理摆效应	26
潜意识与心理	29
时间错觉定律	33
疼痛麻木定律	36
心理疲劳定律	39
“习得性无助”效应	42
“叶克斯—道森”定律	45

第二篇 认知心理常识 49

错觉原理	50
------------	----

睡眠效应	52
晕轮效应	56
投射效应	60
苏东坡效应	64
巴纳姆效应	67
刻板印象原理	70
自我参照效应	74
认知失调原理	76
记忆偏差原理	79
陌生时长定律	81
传播扭曲定律	84
群体极化效应	86
群体去个性化效应	88

第三篇 个体心理常识 91

手表效应	92
进取心理	95
绝境定律	99
从众效应	101
卢维斯效应	104
布利丹效应	107
瓦拉赫效应	110
社会性规律	113
安全需要定律	115
自我服务偏差	118
沉没成本效应	121
路径依赖规律	124

下坡容易定律	126
--------------	-----

第四篇 情感心理常识 129

幸福公式	130
幸福递减定律	133
酸葡萄心理	136
出丑效应	138
视网膜效应	141
鸟笼效应	143
权力膨胀定律	145
心理问题躯体化	148
“皮肤饥饿”现象	151
感觉适应定律	154
对比定律	156
大小刺激定律	159

第五篇 行为心理常识 161

逆向思维	162
思维定势	164
两头快中间慢定律	167
蔡戈尼效应	169
协同定律	172
迁移效应	174
激励定律	177
超限效应	180
平衡理论	183
社会促退和促进定律	186

不值得定律	189
异性效应	192
希望效应	194
神奇三小时效应	196

第六篇 社交心理常识 199

自信法则	200
恐惧心理	203
社会角色定律	207
“尊重需求”原理	210
名片效应	213
莱斯托夫效应	216
登门槛效应	219
亲和效应	223
互惠关系定律	226
身体语言效应	229
坐向效应	231
7±2 法则	234
瀑布心理效应	237
刺猬效应	240
情境同一性	242

第七篇 成功心理常识 245

毛毛虫效应	246
蝴蝶效应	249
得陇望蜀效应	252
体貌效应	254

自我实现定律	257
挫折必然定律	259
蜕皮效应	261
懒蚂蚁效应	263
目标定律	265
延迟满足现象	268
酝酿灵感定律	270
权威效应	273
马太效应	275

第八篇 社会与群体心理常识 277

鲶鱼效应	278
反馈效应	280
社会懈怠规律	283
囚徒困境	285
罗森塔尔效应	287
破窗效应	289
杰奎斯法则	291
德西效应	294
禁果效应	297
整体性定律	301
墨菲定律	304
竞争优势效应	307
心理账户	310
微小让步定律	313

主要参考书目 316

第一篇

情绪心理常识





生活中有很多人在遇到阴雨天时情绪低落,而在阳光灿烂的日子里就会心情舒畅。这种心情的变化,并非简单的多愁善感所能解释的。心理学家研究发现:那些严寒地区的人们,在冬季时,情绪会有十分明显的变化——忧郁和低落时刻围绕着他们,此外,这里的人们还会出现容易疲劳、嗜睡、喜爱吃含碳水化合物食物等现象。心理学家解释说,出现这种现象,与当地当时缺少阳光有很大关系。这种心情随天气状况的改变而不同的现象被称为天气定律。

很多精神治疗专家也对此定律深有体会,他们发现:大多数人的情绪都会或多或少地受到天气的影响,尤其是出现坏天气时,人们的反应会更强烈,具体表现为:虚弱、失眠、健忘、恐惧、忧虑、冒汗、偏头痛、神经质、易激动、无食欲、眼冒金星、身心疲倦、神经过敏、情绪低落、注意力不集中、肠胃功能紊乱等亚健康症状。

相信很多人都听说过“厄尔尼诺现象”,其基本特征是太平洋沿岸的海面水温异常升高,海水水位上涨,并形成一股暖流向南流动。这种暖流的流动使得原属冷水域的太平洋东部水域也变成了暖水域,从而导致海啸和暴风骤雨,造成一些地区干旱、另一些地区又降雨过多的异常气候现象。这种气候现象也对人类的心理产生了巨大的影响。

一项调查显示:1982~1983年间,因厄尔尼诺现象的存在,使得当时全球大约有10万人患上了抑郁症,并且精神病的发病率也迅速上升至38%,与此同时,交通事故也至少增加了5000次以上。而这些数字不断增加的一个主要原因就是,有相当一部分人的心理承受能力不足以应对全球气候异

常和天气的灾难。

法国曾发生过因阴雨连绵的天气迟迟没有停止,而导致很多人患上抑郁症的事情。针对这些抑郁症患者发病的原因,法国当地的很多治疗机构创造性地采用人造阳光治疗法,这种用光照来治疗那些急于想看到阳光的病人的方法,疗效十分显著。

环境心理学家还提出了这样的观点:很多暴力行为都受到温度的影响。比如,夏日的高温就会使暴力行为增加。不过,并不是温度越高,暴力行为就越惊人,当温度达到一定点以后再升高时,就会让人昏昏欲睡了。

另外,温度也会影响人际交往,心理学家让被试者分别处于高温的室内和常温的室内,然后让他们评价他人,结果显示,处于高温室内的被试者比在常温室内的被试者,更容易对他人做出不友好的评价。

心理学的另一项研究表明,把类似于太阳光的紫外线加入日光灯中,有利于人的身心健康。比如,如果让自闭症患者在光线较充足的地方生活,其自闭行为就会减少很多,并且还会积极参与与他人互动的行为。而长期生活在阴暗的角落,则会造成人视觉上的疲劳,还会有头痛、反胃、忧郁等不良的行为反应。心理学家还发现,人们在太阳光下的工作效率远远高于他们在日光灯下的工作效率。

同一种天气特征持续的时间长了,就形成了气候。心理学家经过研究发现,同一个地区的人,往往会有性格上的共性,这种现象与这些人所在地区的气候有着非常直接的关系。所谓“一方水土养一方人”,没有多少人能够不被自己所处的环境所影响。比如,长期在热带地区生活的人,性格相对会暴躁易怒;在寒带生活的人,却是抑郁症的高发人群;在气候湿润、万物生机盎然的水乡生活的人,大都多情,且反应机敏;在草原上生活的人大都性格粗犷豪放;在山区生活的人大都性格率直……

天气定律的这些特征给我们很多启示,比如秋高气爽的气候被认为是最适合创作的气候,而长期处于 15 ~ 18℃ 环境中的人们,往往头脑比较发达,其文学艺术成就也相对突出。



心理学中有一个非常重要的“霍桑效应”，有人称之为“宣泄效应”或者“实验者效应”。

霍桑是 20 世纪 20 年代美国芝加哥郊外的一家生产电话交换机的工厂。这家工厂的设备先进，各种生活和娱乐设施十分完备，员工的社会福利也做得非常不错。但是，令厂长不解的是，在这样优越的工作条件下，工人们的生产效率却长期低下。

面对这个奇怪的现象，1924 年 11 月，美国国家研究委员会组织了一个专家小组（包括心理学专家在内的各个领域的专家）对其进行实验研究。

研究初期，专家们把注意力集中在工作条件和生产效率之间的关系上，他们把工厂员工分为实验组和控制组。然后，对工作条件进行各种改变，观察员工生产效率的变化情况。

结果，不管将工作条件变差还是变好，实验组生产效率都上升，而且工作条件维持不变的控制组工作效率也增加。这样的结果完全反映不出工作条件的好坏对生产效率有直接影响。

很快，实验研究进行到第二阶段，这个阶段的实验领导者是哈佛大学的梅奥教授，由他来着重研究社会因素与生产效率的关系。

梅奥教授挑选了“继电器装配组”的 6 个女工作为实验对象，然后开始了长达一年多的实验观察。

首先，女工们被要求在一个一般的车间里工作两个星期，便于专家测出她们的正常生产效率。

接着，尝试对女工做以下改变，并观察生产效率的变化情况：

1. 将女工的薪水依赖于车间整体产量的工资支付方法,改为依赖于个人产量。

2. 在工作中,安排女工们上午、下午各休息一次,每次5分钟。

3. 把女工们的休息时间从5分钟延长到10分钟。

4. 把休息次数从上午、下午各一次增加到一天6次。

5. 公司为女工提供一顿简单的午餐。

6. 允许女工们在保证产量的前提下,提前半小时下班。

7. 建立了每周工作五天的制度。

8. 前面所做的变化全部取消,重新回到实验最初的时候。

结果显示,女工们始终保持了高产量,而工作的积极性也始终呈上升趋势。即使当最后她们的一切优待被取消之后,她们的生产效率也没有下降。

整个实验过程中,许多因素都变化了,但是女工们的生产效率却表现得相当稳定,也就是说,必然有一种相对稳定的因素在维持着她们的积极性。几经思考后,梅奥教授得出了这样的结论:生产效率的提高主要是由于女工们的精神状态发生了巨大的变化。女工们被挑选出来,并被研究人员所关注着,从而觉得自己对于公司来说是非常重要的,而使女工们得到了社会角度方面的激励,促进了生产效率的提高。

随后,在此基础上,专家们又展开了一次涉及面更广、为期更长的“谈话实验”。

在谈话实验中,专家们对厂内2100名职工进行了采访。

起初,他们按事先设计的提纲提问,以了解职工对工厂管理、福利等方面的意见,不过生产效率没有什么明显提高。

后来,专家们将以提纲为基础的问答谈话方式改为由员工们自由抒发意见,想说什么就说什么;同时,原来一个专家同多个员工的谈话方式变成了一个专家同一个员工的单独谈话。在谈话过程中,专家要耐心倾听、认真记录员工们对厂方的各种意见和不满,不得反驳和训斥。

在为期两年的实验周期里,专家们前前后后与工人谈话的总数达到了

两万余人次。而这一次,整个工厂的产量大幅度提高。

专家们最后得出这样一个结论:当某个人受到公众的关注或注视时,或者心情畅快地做事时,学习和工作的效率就会大大增加。这就是我们所说的“霍桑效应”。

人不单纯只是“经济人”,并不只受经济利益驱动;还是“社会人”,是复杂的社会关系中的一员,来自社会关系中的积极因素同样能够给人以强大的动力支持。这也就是在现代企业管理中,提倡领导要多和下属谈话沟通的原因。在谈话沟通的过程中,下属感到被关注,同时,还发泄了心中的不满情绪,也提出了合理化建议,这样,下属就会有一个积极舒畅的心情,所以工作干劲高涨、工作效率提高。

霍桑效应告诉我们:从旁人的角度来看,善意的谎言和夸奖能够从正面激励一个人,甚至造就一个人;从自我的角度来看,我们认为自己是什么样的人,我们就有可能成为什么样的人。

有一所学校,在孩子们入学时,会对每个学生进行智力测验,按照测验的结果将学生分为重点班和普通班。

然而,一次校务例行检查时发现,由于失误,一年之前入学的一批学生的测验结果被颠倒了,即一些测验成绩不好的孩子被分到了重点班,而入学测验成绩好的孩子被分到了普通班。

那么,他们的成绩又是如何的呢?重点班里的“笨孩子”们成绩普遍要比普通班里的“天才”们优异许多。

心理学家做出的解释是:原本普通的孩子被当做优等生关注,他们自己也就认为自己是优秀的,外界的关注加上自我的心理暗示使“丑小鸭”变成了“白天鹅”。

生活中,每个人都会有许多满足不了的意愿,也会因此产生不满、自暴自弃等消极情绪。这时,我们千万不要压抑,而是要把它们宣泄出来,这对我们自己的身心发展和事业发展都非常有利。这是“霍桑效应”给我们的另一个重要的启示。

在日本松下公司,所有分厂里都设有吸烟室,里面摆放着一个松下幸之助的人体模型。如果员工对公司感到不满,就可以在吸烟室里用竹竿随意抽打“他”,以发泄自己心中的不满。等员工发泄够了,停手了,喇叭里会自动响起松下幸之助的声音,他说:“干事情可以有分歧,但记住,我们拥有共同的目标,即让自己生活更美满,公司更具竞争力,日本更繁荣、强盛、和睦。从今起,这绝不再是幻觉!我们朝着这个目标一起努力!”此外,松下对每个厂的负责人也提出了一一定要与员工沟通,以确保员工能够心情舒畅地投入到工作之中的要求。

显然,松下深谙“霍桑效应”的奥妙,才打造出了一个高效率的成功的企业团队。

那么,我们呢?生活中,我们千万不要吝啬自己的赞美和关注,因为那会带给一个人莫大的帮助。同时,我们也要努力去获得别人的关注,即使不能,我们也要学着自己关注自己,因为关注能给我们的成功提供强大的力量;而对于那些避无可避的消极情绪,也一定要发泄疏导,不能压抑它们,防止它们成为我们成功道路上的绊脚石。