

# 图解

教育心理学的

# 55

经典·效应·应用

李海飞 编著

角色置换效应

晕轮效应

保龄球效应

高原效应

标签效应

酸葡萄效应

权威效应

隧道视野效应

经典效应

雷斯托

自激效应

磁化效应



瓦拉赫效应

鲶鱼效应

从众效应



CHISO 新疆青少年出版社

SINCE 1980

# 图解

教育心理学的

# 55

经典·效·应

李海飞 编著

破窗效应

角色置换效应

德西效应

首因效应

阿伦森效应

瓦拉赫效应

从众效应

标签效应

酸葡萄效应

野炊效应

雷斯托效应

磁化效应

鲇鱼效应



图书在版编目 (CIP) 数据

图解教育心理学的55个经典效应 / 李海飞编著. — 乌鲁木齐: 新疆青少年出版社, 2009. 6

ISBN 978-7-5371-7080-2

I. 图… II. 李… III. 教育心理学—图解 IV. G44-64

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第097749号

图解教育心理学的55个经典效应

李海飞 编著

---

新疆青少年出版社出版

(地址: 乌鲁木齐市胜利路二巷1号 邮编: 830049)

廊坊市华北石油华星印务有限公司印刷

710毫米×960毫米 16开 14印张 130千字

2009年6月第一版 2009年6月第一次印刷

印数: 1-3000册

---

ISBN 978-7-5371-7080-2

定价: 29.80元

(如有印装质量问题请直接同承印厂调换)

# 前言

教育心理学是研究教育和教学过程中，教育者和受教育者心理活动现象，及其产生和变化规律的心理学分支。它是一门介于教育科学和心理科学之间的边缘学科。虽然教育心理学在19世纪末才成为一门独立的学科，但历史上的许多教育家已能够在教育实践中自觉地根据人的心理状态有针对性地进行教学。中国古代教育家孔子就提出“不愤不启，不悱不发”的启发式教学方法。古希腊的苏格拉底也提出“我不是给人知识，而是使知识自己产生的产婆”这样的教育心理学思想。

当今社会竞争激烈，造成人们心理压力重，在校学生在这样的社会大环境下生存，面临升学压力，心理脆弱，心理压抑得不到一定的宣泄；再者，我国独生子女以自我为中心的问题也显得越来越严重；更甚者，由于家庭的残缺，单亲家庭，隔代抚养孩子等现象，都使孩子缺乏良好的生活和教育环境。有关研究表明：心理发生变化的高发区在青春期。中学生存在的问题令人触目惊心，学校里学生各种不良现象屡禁不止，各种失控越轨行为时有发生，其原因固然是多方面的，但与学生素质不高，尤其是心理健康水平不高，心理素质较差有极大的关系。我们如果只重视学生生理健康的教育，而不重视心理健康的教育，对学生的健康成长是极为不利的。就目前状况而言，对学生进行心理健康教育尤为重要。

随着生活和工作节奏的加快、竞争压力的增大、社会阅历的扩展和思维方式的变革，在工作、学习、生活、人际关系和自我意识等方面，几乎每个人都会出现心理失衡的现象。据最新统计显示，儿童各种心理问题的发生率为17.66%。大学生、高中生中5%~6%有轻生的念头，其中13%有自杀的准备，而且，这些情况呈直线上升趋势。

因此，我们策划这本书——图解教育心理学的55个经典效应，针对教育心理学上常见的心理效应进行解析，以求教师在阅读中获取相应的知识，对学生进行心理辅导和教师的自我心理调节。使教育体现应有的作用，使教师自身健康和事业发展做一次质的飞跃。

本书分为：德育教育、心理辅导、教师修养、班级管理和教学艺术五部分；结构精巧新颖，简洁凝练，通俗易懂，充分考虑到了教师的阅读需求和阅读取向。其内容重点突出，对于各种教育过程中出现的经典心理效应做了翔实的介绍。本书采用图解的方式进行编排，把晦涩难懂的理论简短、形象地表示出来，注重案例的结合，具体、实用。

由于时间仓促、水平有限，不妥之处，敬请批评指正。

编者

# 目 录

<b>第一章 德育教育</b>	<b>1</b>
近因效应·····	2
“近因效应”就是指在多种刺激一次出现的时候，印象的形成主要取决于后来出现的刺激，即交往过程中，我们对他人最近、最新的认识占了主体地位，掩盖了以往形成的对他人的评价，因此，也称为“新颖效应”。	
晕轮效应·····	5
“晕轮效应”，也叫“光环效应”，是指在人际关系相互作用过程中形成的一种夸大了的社会印象。这是由于对人的某一品质或特点有清晰的知觉后印象深刻、突出，从而掩盖了对这个人的其他品质和特点的印象。	
边际效应·····	9
“边际效应”，有时也称为“边际贡献”，是指消费者在逐次增加一个单位消费品的时候，带来的单位效用是逐渐递减的（虽然带来的总效用仍然是增加的）。	
从众效应·····	13
“从众效应”是指人们自觉不自觉地以多数人的意见为准则，作出判断、形成印象的心理变化过程。	

暗示效应·····	17
<p>在心理学中，在无对抗的条件下，用含蓄的或抽象诱导的间接方法对人们的心理和行为产生影响，从而使人们按照一定的方式去行动或接受一定的意见，使其思想、行为与暗示者期望的相符合，这种现象称为“暗示效应”。</p>	
异性效应·····	20
<p>在人际关系中，异性接触会产生一种特殊的相互吸引力和激发力，并能从中体验到难以言表的感情追求，对人的活动和学习通常起积极的影响。这种现象称为“异性效应”。</p>	
潘多拉效应·····	23
<p>人们似乎都有这样的奇怪的心理：越是得不到的东西，就越想得到；越是不让知道的东西，就越想知道。这种逆反的心理现象就是“潘多拉效应”，即理由不充分的禁止反而会激发人们更强烈的探究欲望。</p>	
标签效应·····	26
<p>当一个人被一种词语名称贴上标签时，他就会做出自我印象管理，使自己的行为与所贴的标签内容相一致。这种现象是由于贴上标签后引起的，故称为“标签效应”。</p>	
保龄球效应·····	29
<p>对一个人行为的评价，用鼓励和期望比批评、指责更能激发积极的思维反应，这就是行为科学中著名的“保龄球效应”。</p>	
坐向效应·····	32
<p>在人际交往心理学中，人们把因为坐向而影响交往质量的现象，称之为“坐向效应”。</p>	

**第二章 心理辅导 37**

蝴蝶效应·····	38
<p>“蝴蝶效应”是指在一个动力系统中，初始条件下微小的变化能带动整个系统的长期的巨大的连锁反应。</p>	

- 霍桑效应····· 41  
心理学家把可以发泄内心的不满，让人感受到额外的关注而引起绩效或努力上升的情况称之为“霍桑效应”。
- 阿伦森效应····· 44  
人们喜欢那些对自己表示喜欢、奖励、赞扬的态度不断增加的人或物，最不喜欢那些显然是以上态度、行为不断减少的人或物，这就是“阿伦森效应”。
- 瓦达伦效应····· 47  
在社会心理学中，人们把只想做好当前事而从不考虑此外的一切其他事所取得成功的现象，称之为“瓦伦达效应”。
- 詹森效应····· 51  
人们通常把那种平时表现良好，但由于缺乏应有的心理素质而导致竞技场上失败的现象称为“詹森效应”。
- 酸葡萄效应····· 53  
在挫折心理学中，人们把个体在追求某一目标而失败时，为了冲淡自己内心不安，维护自尊心，常把目标贬低，说“不值得”追求，从而产生心安理得的现象称之为“酸葡萄效应”。
- 甜柠檬效应····· 56  
人们把个体在追求预期目标而失败时，为了冲淡自己内心的不安，就百般提高现已实现的目标价值，从而达到了心理平衡、心安理得的现象称之为“甜柠檬效应”。
- 自蔽效应····· 60  
“自蔽效应”，简单说就是自欺欺人的现象。
- 习得无力感效应····· 64  
在教育教学中我们常常碰到这样的学生：当他进入一个新的环境后，他尽力地表现自己；然而，他的每一次努力都失败了，在挫折面前，他感到自己不是干这行的料，感到自己对一切都无能为力，从而丧失信心，变得毫无进取心，成绩更是一塌糊涂，甚至性格变得孤独和抑郁。这种心理状态叫做“习得无力感效应”。



高原效应..... 67

在学习过程中我们会发现，学习成绩的提高也是有规律的：一般来说，开始时进步很快，可是到了某一阶段，学习似乎停止不前了，甚至成绩还略有下降。但是经过学习方法的改进和思索，学生似乎突然感悟，学习成绩会突然上升，达到一个柳暗花明的境界。在这个过程中学习出现停滞不前的现象，我们称之为“高原现象”。

**第三章 教师修养** 71

超限效应..... 72

刺激过多、过强或作用时间过久，就会引起受刺激者心理的极不耐烦或心理逆转，这种现象叫做“超限效应”。

皮格马利翁效应..... 76

心理学中把期望可以变为现实的现象，借助皮格马利翁的故事，称为“皮格马利翁效应”。由美国著名心理学家罗森塔尔在小学教学上予以验证提出，亦称“罗森塔尔效应”或“期待效应”。

刻板效应..... 79

社会心理学把那种用老眼光看人所造成的影响的现象称为“刻板效应”。它是对人的一种固定而笼统的看法，因而产生一种刻板印象。

贝尔效应..... 83

英国学者贝尔天赋极高，有人说他毕业后若研究晶体和生物化学，定会赢得多次诺贝尔奖。但他却心甘情愿地走另一条道路——把一个个开拓性的课题提出来，指引别人登上了科学高峰。于是人们把这种甘为人梯的行为称为“贝尔效应”。

马太效应..... 86

《圣经》“马太福音”第25章中有这么几句话：“凡有的，还要加给叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”通俗的说是指好的愈好，坏的愈坏，多的愈多，少的愈少的一种现象，这种现象就叫作“马太效应”。

- 瓦拉赫效应····· 90  
学生的智能发展都是不均衡的，都有智能的强点和弱点，他们一旦找到自己智能的最佳点，使智能潜力得到充分的发挥，便可取得惊人的成绩。这一现象人们称之为“瓦拉赫效应”。
- 格林斯潘效应····· 93  
在人际交往心理学、教学心理学中，人们把交往者一方发出的“嗯—嗯”之声使另一方反应增强的现象，称之为“格林斯潘效应”。
- 权威效应····· 97  
“权威效应”，又称为“权威暗示效应”，是指一个人要是地位高，有威信，受人敬重，那他所说的话及所做的事就容易引起别人重视，并让他们相信其正确性，即“人微言轻、人贵言重”。
- 听课效应····· 100  
听课，对于新教师来说是快速提高教学水平的重要途径。我们把教师互相听课能相互提高的现象，称之为“听课效应”。
- 自己人效应····· 105  
在对待他人的情感态度时，不是把对方当作管制的对象，也不是把他当作批评的对象，更不是把他当敌人来看待，而是把他当成自己人，视他为第二自我，使双方心理距离拉近，没有相互的心理压力，不用心理紧张，更不需要心理防范，而是产生双方心理吸引、情感共鸣，一点即通，一言即悟的境界。这种现象是由自己人所产生的，因此，常称之为“自己人效应”。
- 刺猬效应····· 109  
在人群心理学中，人们把彼此间保持一定心理距离而使群体协调一致互不伤害对方的现象，称之为“刺猬效应”。
- 角色置换效应····· 113  
在社会心理学中，人们把交往双方的角色在心理上加以置换从而产生的心理效应现象，称为“角色置换效应”。

- 磁化效应..... 118  
 人们把一个人的个性具有磁化他人，吸引他人的现象，形象地称之为“磁化效应”。
- 第四章 班级管理** **123**
- 首因效应..... 124  
 在处理关于他人的信息，形成对他人的印象上，输入信息的顺序有重要的影响。一般说来，最先接受的信息在印象形成中起较大的作用，这就是“首因效应”。
- 海潮效应..... 128  
 在人才心理学中，人们把社会时代的涌动力和呼唤力对人才海潮般地涌现的影响现象，称之为“海潮效应”。
- 鲰鱼效应..... 132  
 在群体心理学中，人们把个别充满活力并具有竞争力的人加入群体中从而使群体内部发生紧张，惰性加以改变，使整个群体充满活力的现象，称之为“鲰鱼效应”。
- 南风效应..... 135  
 在管理心理学中，人们把因运用南风式的管理方法使下属积极性大增，工作效绩明显提高的现象，称之为“南风效应”。
- 隧道视野效应..... 140  
 在认知客观事物时，由于受人的已有知识、经验等的影响，以及知觉客观事物的有限性，从而发生认知偏差，这一现象犹如一个人身处隧道，他看到的只是前后非常狭窄的视野，人们形象地称这种现象为“隧道视野效应”。
- 短板效应..... 144  
 一只桶的容水量，不取决于构成木桶的那块最长的木板，而取决于最短的那块木板。这就是人们称为的“短板效应”，也叫“水桶效应”。

## 破窗效应..... 148

如果有人打坏了一幢建筑物的窗户玻璃，而这扇窗户又得不到及时的维修，别人就可能受到某些暗示性的纵容去打烂更多的窗户。这就是所谓的“破窗效应”，是关于环境对人们心理造成暗示性或诱导性影响的一种认识。

## 责任分散效应..... 152

当某一需要他人帮助的情景发生，如果只有一个人看到，他会把自己的责任看成是100%；如果还有其他人在场，那么，他会觉得每个人都应该有一份责任，自己的责任就减轻了，这在心理学上就叫“责任分散效应”，也叫“旁观者效应”。

## 波纹效应..... 156

在教育教学中，教师有时会碰到这种情况：教师对一个学生的批评和处理会影响一批学生的情绪，或者是教师与有影响力的学生发生心理冲突，如一次偏激的谈话，也可能造成教师与班级群体的心理距离。这样，教师的一番苦心出现了负反馈，教育作用消失不见了。我们把这种社会心理现象称为“波纹效应”。

## 月曜效应..... 162

人们把休息后的星期一与其他工作日相比，其工效明显较低、安全事故明显增多的现象，称之为“月曜效应”。

## 拱道效应..... 166

在管理心理学中，人们把经过“拱道”而使人产生积极心理反映的现象，称之为“拱道效应”。

**第五章 教学艺术** 171

## 迁移效应..... 172

“迁移效应”是指先行学习对后继学习的影响，即已有知识和经验对解决新问题的影响，即通常所说的触类旁通、举一反三。

- 进门槛效应····· 175  
 在管理心理学中，人们把一个人接受了他人一个微不足道的要求后就有可能接受一个同类性质的更大要求的现象，称之为“进门槛效应”，又称“得寸进尺效应”。
- 蔡加尼克效应····· 178  
 在记忆心理学中，人们把由于中止而未被完成的事反而记忆效果更好的现象，称之为“蔡加尼克效应”。
- 赫洛克效应····· 181  
 及时对工作结果进行评价（表扬或批评），能强化工作动机，对工作起促进作用；适当表扬的效果明显优于批评，而批评的效果比不予任何评价的好，这就是“赫洛克效应”。
- 霍布森选择效应····· 185  
 社会心理学中对于没有选择余地的所谓“选择”，就被称为“霍布森选择效应”。
- 德西效应····· 188  
 在管理心理学中，有时当外加报酬和内感报酬兼得的时候，不但不会使工作的动机力量培增，积极性更高，反而其效果降低，变成是二者之差，外加报酬（主要是奖励）反而会抵消内感报酬的作用。这种现象是心理学家德西在实验中发现的，故称之为“德西效应”。
- 雷斯托夫效应····· 191  
 在记忆心理学、认知心理学和人格心理学中，有特别之处的东西或人易于记住或识别，这一现象是前苏联心理学家冯·雷斯托夫首先发现并提出的，因此，被称之为“雷斯托夫效应”。
- 印加效应····· 195  
 在管理心理学中，人们把无权不揽所造成的有事必废的现象，称之为“印加效应”。

- 巴纳姆效应..... 200  
人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点，心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”。
- 斯特鲁普效应..... 204  
当人们把对某一特定刺激做出反应时，由于不能阻断对刺激情境中无关特征的影响，因而难以顺利地对这些特定的刺激进行反应的现象，称之为“斯特鲁普效应”。
- 飞去来器效应..... 207  
人们把行为反应的结果与预期目标完全相反的现象，称为“飞去来器效应”，也叫“飞镖效应”。

# 德育教育

“十年树木，百年树人”。

德育工作是塑造人的工作，是教会学生如何做人，如何处世的重要工作。所以德育教育是学校教育的首要任务。

现在，我们的许多教师有抓好德育的热情却没有什么好的方法，把活生生的人当作背诵德育条文的机器。因此，我们介绍一些和德育教育相关的心理效应。

## 近因效应

“近因效应”就是指在多种刺激一次出现的时候，印象的形成主要取决于后来出现的刺激，即交往过程中，我们对他人最近、最新的认识占了主体地位，掩盖了以往形成的对他人的评价，因此，也称为“新颖效应”。

我们在电影或文学作品中经常看到这样的情节：一个犯了错的人受到严厉的批评甚至处分，一个人闷闷不乐喝闷酒，这个时候，给他批评、甚至处分的人来了，坐到他的身旁，轻轻地说：“我知道你心中难过，但我们相信你，相信你能放下包袱站起来，迈开大步走……”，受批评者感动了，泪流满面，向来人保证以后努力工作……等等。这几乎成了固定的模式，失去了艺术性，但却很符合心理学的观点，这就是近因效应在起作用。

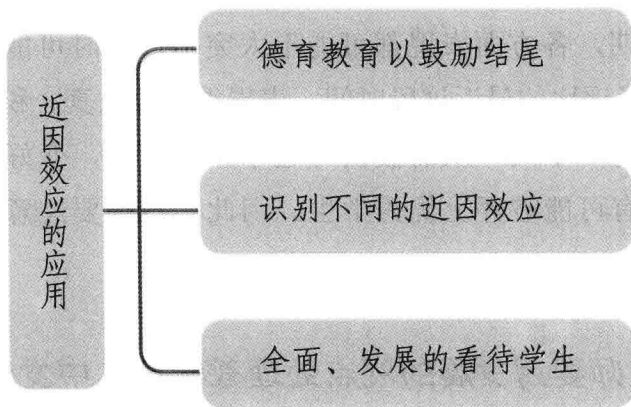
心理学家认为，在学习系列材料后进行回忆时，对该系列中最后几个项目的回忆与对它们的识记相距时间最短，因为它们是从短时记忆中提取的，从而产生近因效应。同时还发现：在人的知觉中，如果前两次所得到的信息不同，但中间有一个无关工作把它们分隔开，那么后面的信息在形成总印象中起的作用更大。前后两次信息之间的间隔时间越长，近因效果就越明显。原因在于前面的信息在记忆中逐渐模糊，从而近期信息在短时间记忆中更为突出。

这种近因效应在教育教学中也是常常发生。例如，教师对学生说：“学好这门课，该没有什么问题吧！尽管这门课比较难学。”或者说：“尽管这门课比较难，总能学好的。”这两句话意思是一样的，只因语句排列的位置顺序不同，所以给学生的印象就完全不同。前者给学生留下消极的印象，后者则相反，给学生一种乐观积极的印象。这就是说，如果不注意近因



效应的作用，尽管有时有心要讲出令人激动的话，但如果最后一句是悲观消极的语调，整句话就会呈现出悲观的气氛。

因此，教师在与学生交流、或在批评学生时，必须注意这种效应的作用，尽量采取以下教学育人的措施：



**首先，在对学生进行德育教育时，教师一定要利用好近因效应，批评完学生之后，要给予鼓励**

教师尽量不要用“下次再犯，对你不客气”，“这是你的老毛病了”之类的话结束，这些无意义，伤感情的话，由于近因效应，学生记得最牢，最容易产生逆反心理，使得刚才的教育白费。若换一下口气，给予些鼓励，学生也将记得最牢。

还要记住，在批评甚至处分学生之后，要及时做好思想工作，隔一段时间后，应找被批评者谈话，多鼓励鼓励，这样他们会很快抹去批评、处分给他们带来的心灵上的阴影，看到未来的希望，改正错误。