

心理学 常识

速查速用 大全集

6版 案例应用版

京师心智 | 著 |

一本书囊括你想了解的心理学常识

- ♥ 百科全书式覆盖
- ♥ 深入浅出的精彩案例解析

- ♥ 互动性、趣味性十足
- ♥ 超强的实用性和操作性

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

心理学 常识

速查速用
大全集

6版 案例
应用版

京师心智 | 著 |

一本书囊括你想了解的心理学常识

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学常识速查速用大全集：案例应用版 / 京师心智著. —6 版. —北京：中国法制出版社，2022. 1

ISBN 978-7-5216-2451-9

I. ①心… II. ①京… III. ①心理学-基本知识
IV. ①B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2022) 第 004896 号

策划编辑：陈晓冉

责任编辑：冯运

封面设计：周黎明

心理学常识速查速用大全集：案例应用版

XINLIXUE CHANGSHI SUCHA SUYONG DAQUANJI: ANLI YINGYONGBAN

著者/京师心智

经销/新华书店

印刷/三河市国英印务有限公司

开本/710 毫米×1000 毫米 16 开

版次/2022 年 1 月第 6 版

印张/ 13 字数/ 187 千

2022 年 1 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5216-2451-9

定价：42.80 元

北京市西城区西便门西里甲 16 号西便门办公区

邮政编码：100053

传真：010-63141600

网址：<http://www.zgfzs.com>

编辑部电话：010-63141832

市场营销部电话：010-63141612

印务部电话：010-63141606

(如有印装质量问题，请与本社印务部联系。)

每天学点心理学常识

为什么一些人挤破头也要买房子？为什么说谈恋爱就像买股票？为什么一些明星能一夜走红？……也许您觉得我们罗列的这些不过是一些无序的热点话题，因为纵使绞尽脑汁，也似乎无法找出它们之间的共性。然而，这些事件真是毫无规律可循吗？答案是否定的，将它们联系在一起，就是本书重点讲解的心理学常识。

前些年的时候，心理学似乎是离大众较远的一门学科。在书店的心理学科架上罗列的，也都是些专门为心理学专业学生提供的教材。但是近些年来，这种情况发生了翻天覆地的变化，一大批以普通人为读者对象的心理学书籍如雨后春笋般涌现出来。究其原因，是因为随着人们生活方式和生存环境的变化，心理也越来越复杂化了。面对日益膨胀的社会压力，面对生存竞争的日益激烈，不快乐渐渐成了普遍状态，我们都开始苦苦思索：如何找回那个恬静的自己，如何平衡欲望与悲悯的冲突……

为了更好地解决这些人际交往中所遇到的问题，大家都应该了解一些心理学知识。为此，我们编写了这本《心理学常识速查速用大全集》，本书的主要特色如下：

一、百科全书式的全面覆盖

人之所以区别于动物，就在于人类具有丰富的感情、细腻的心理活动。我们尽己所能，从不同的维度解读特定场景、特定时间、特定人物的各种不同心理状态。在本书中，有从生活场景角度分类的家庭心理学、职场心理学，告诉您生活和工作中那些神奇的心理现象和心理反应；有从人生发展阶段角度分类的成功心理学和人生阶段心理学，帮助您在人生不同时期都能洞察七情六欲；还有从社会群体角度分类的大众心理学、灾难心理学以及犯罪心理学，让您对于社会事件发生的心理机制了如指掌。

二、深入浅出的解析与精彩案例

本书不仅囊括了您能够想象的心理反应发生情景，更是以第一章性格心理学来提纲挈领，首先告诉您如何分析基本的人类心理状态，然后从第二章开始步步深入，将基本的人类心理分析手法运用到丰富多彩的生活实践中去。本书不但从宏观的篇章结构上采用了方法论指导实践的逻辑顺序，在微观的内容处理上同样采取了“词条解

析+经典案例”的形式，案例的场景还原效应也会有助于您更好地理解 and 掌握心理学知识。

三、互动性、趣味感十足

与一般心理学读物教条式的枯燥解说不同，本书在解释词条含义的同时，还会讲解本词条的应用之道。在挑选词条的时候，我们还将一些富有互动性和启发性的心理学小故事穿插其中。您甚至可以现学现用，在亲友同事面前小露一手。

四、强大的实用性

本书从挑选词条到最后编辑词条，始终强调其实用性，不但有家庭、职场、流行时尚这几大现今社会必不可少的心理学现象篇目，还有性格心理学、人生阶段心理学以及成功心理学、犯罪心理学等心理学篇目，帮助您不仅在平常状态下能够拥有一份好的心态，而且在遇到非常环境和状况时依然能够镇定自若。

心理学的世界浩瀚无垠，了解它，您就可以洞察一个人的内心世界；掌握它，您就可以引领一群人的追求；运用它，您就可以改变更多您想改变的。

我们衷心地期盼，您能每天拿出几分钟时间，读一下这本书，学习一下心理学常识；我们也衷心地祝愿，您能早懂心理学，早过好日子！

目 录

CONTENTS

第一章 性格心理学——从一沙到一世界

一、情感及性格心理学	2	◎人来疯反应：从将军到阿 Q 的通行爱好	11
◎酝酿效应：让阿基米德“裸奔”的发现	2	二、认知及感官心理学	12
◎自我选择效应：求官者一生未中	2	◎认知失调：20 美元即可购买一个人的主见	12
◎厌恶心理定律：勇敢的蠢货	3	◎刻板印象：墨西哥人的广告宣传	13
◎无批判接受顺言：星座预言的心理学诡计	4	◎选择性知觉：你爱上了《红楼梦》的什么	13
◎补偿作用：一招鲜吃遍天	4	◎投射效应：个人感觉过于良好的职业病	14
◎攀比效应：攀登财富小道，坠崖者十之有八	6	◎顺序效应：说你行你就行，不行也行	14
◎接种效应：大文豪的小人生	6	◎信念固着：股市一年四季都是节庆行情	15
◎镜中我理论：历史之镜照得月明渠水开	7	◎错觉思维：彩票技术流的滑稽	16
◎Q 的秘密：勇敢揭露生活中的说谎者	8	◎自我知觉理论：美国推销员的大锅饭心态	16
◎A 型性格：候诊室里地面与心理的双重凹陷	9	◎视网膜效应：满城皆是墨绿车	17
◎B 型性格：唱白脸的贾母享人瑞的人生哲学	10	◎时间错觉定律：宛若 1500 万年的恐怖 15 小时	18
◎C 型性格：软迎春一载赴黄粱	10	◎苏东坡效应：糊涂的解差	18
◎D 型性格：一个人的 A 君，无限量的孤独	11	◎记忆偏差原理：不靠谱的记忆	19
		◎陌生时长定律：活了 135 岁的爱迪生	19

- ◎蔡戈尼效应：让一个作曲家起床的最佳锦囊 20
- ◎认知地图效应：管仲的老马 GPS 导航系统 20
- ◎右脑幸福定律：爱因斯坦的小提琴为谁而奏 21
- ◎史华兹论断：约翰逊药品公司变危为机 22
- ◎自适应效应：你永远不知道一个婴儿有多强 23
- ◎心灵感应：最细微处的心理神话加工器 24
- 三、身体及环境心理学 24**
 - ◎囚徒困境：为何倒霉的总是出头的自行车选手 24
 - ◎验证性偏见：贝利的乌鸦嘴 25
 - ◎霍布森选择效应：卖马的聪明反被聪明误 26
 - ◎疼痛麻木定律：关公刮骨的故事 26
 - ◎潜能最佳状态：船长其实是游泳健将 27
 - ◎成瘾心理：魏晋南北朝的酒鬼 28
 - ◎感觉剥夺定律：对都市人的惩罚 29
 - ◎噪声定律：割草机噪声 CD 光碟，彪悍的新西兰式报复 29
 - ◎拥挤定律：拥挤的时刻请加倍小心 30
 - ◎感觉适应定律：厨师做菜越做越咸的秘密 30
 - ◎身体语言效应：面试官的动作比言语更加有意义 31
 - ◎月曜效应：周一的办公室为何哈欠连天 32
 - ◎天气定律：好天气带来好心情 32
 - ◎心理疲劳定律：高中课程与大学课程的对比 33
 - ◎大脑需要空间：切莫陷入备考酒店房间的误区 34
 - ◎身勤脑快定律：正确坐姿面面观 34
 - ◎和大脑说话：李乔治的健康型自言自语 35
 - ◎身心兼治：我们的目标——在考试时没有蛀牙 36
 - ◎脚部动作解密：人的内心世界，可通过脚部动作了解 36
 - 四、行为分析心理学 37**
 - ◎安慰剂效应：山泉真的甜吗 37
 - ◎角色扮演：每个人的内心都有邪恶的一面 38
 - ◎过度合理化：当小孩的兴趣被换成赤裸裸的金钱 39
 - ◎逆向思维：高僧的生意经组合 40
 - ◎两头快中间慢定律：聪明老板的工作安排 40
 - ◎迁移效应：举一反三进入新境界 41
 - ◎平衡理论：当女友接受自己去当清洁工时的完美平衡 42
 - ◎反馈效应：经营之神的周全处世之道 42
 - ◎反直觉定律：沃尔顿夫人乔装打扮考验应聘者 43
 - ◎竞争优势效应：假如上帝给你三个愿望 44
 - ◎角色深化定律：为了反对而反对是人之常情 45
 - ◎虚假一致偏差：没见过猪跑的唐朝皇族 45

- ◎PAC理论：商业成功典范 46
- ◎韦德现象：虚构的童年热气球经历 49
- ◎定式理论：农民贷款难 47
- ◎笔迹性格关联论：人如其字确有其事 ... 50
- ◎卡壳效应：考试卡壳功力锐减七成 48

第二章 家庭心理学——微妙的平衡

- 一、长幼相处心理学 52
 - ◎巴纳姆效应：算命先生比你父亲还了解你的秘诀 52
 - ◎赫拉克勒斯效应：古希腊大力士的一根筋 52
 - ◎有限尊严原理：菱角并非长于山前山后 53
 - ◎换位思考定律：说服长者要用长者的话语系统 54
 - ◎白德巴定理：狐狸不怕树，野猫傲独孤 55
 - ◎家庭关系第一定律：嫁给阿冲等于嫁给阿冲全家 56
 - ◎涌动体验：不太需要爱情的金融成功人士 57
 - ◎感恩拜访：轻松化解隔代教育良方 58
 - ◎性教育纠错：不知性，何知礼 58
 - ◎心理“黑子”：凡事必争是大忌 59
 - ◎情绪觉悟力：噩梦从起床开始 60
 - ◎情绪反刍：哲学诗人尼采的反刍习惯 61
- 二、夫妻相处心理学 61
 - ◎麦穗原理：哲学家的爱情问答题 61
 - ◎多看效应：夫妻相就是看到顺眼为止 ... 62
 - ◎幸福公式：每个人都能创造数学公式 ... 63
 - ◎鸡尾酒会效应：看一个电话如何毁掉一对恩爱夫妻 63
 - ◎空白定律：完全的占有等于完全的毁灭 65
 - ◎围城效应：婚姻的历史性循环不容打破 65
 - ◎女性动作解读优势：“自作多情”与过分解读 66
 - ◎爱情科学观：科学能够盘算的只是爱情的开始 67
 - ◎好感原理：“拍马屁”能打动矜持的女人吗 67
 - ◎选择爱侣的经济模式：陈小姐的爱情打分表 68
 - ◎爱情心理学：如何赢得对方的爱慕 68
 - ◎完整之我：爱情的漫漫长跑 69
 - ◎恐惧心理与爱情：爱情是否让你感到地动山摇 70
 - ◎奖赏回路：爱情的悲剧解释 70
- 三、子女教育心理学 71
 - ◎习得性无助：百米飞人也有软弱无助的时刻 71

- ◎猩猩实验：从猩猩那里得到的启发 72
- ◎瓦拉赫效应：天生我材必有可用之处 ... 73
- ◎手表定律：猴子伯克大起大落的族群生活 74
- ◎超限效应：有求于人最好点到为止 74
- ◎南风效应：通用电气公司的高超技巧 ... 75
- ◎低声效应：吃软不吃硬 76
- ◎椰壳效应：陶行知的四颗糖 77
- ◎家庭氛围效应：德国人的严格从家中做起 77
- ◎罗森塔尔效应：说你行你就行 78
- ◎遗忘曲线：记忆是奇妙的数学概念 79
- ◎感官协同效应：熟习朱熹三到，成功不怕不到 80
- ◎保龄球效应：卡内基的神奇驭人之道 80
- ◎莫扎特效应：音乐并不是富人与贵族的专利 81
- ◎情绪 ABC 理论：老渔民的生活智慧 82
- ◎优势效应：鹬蚌相争，渔翁得利 83
- ◎模仿效应：接近少年使人变年轻 84
- ◎泡菜效应：不同的水泡出味道迥异的蔬菜 84

第三章 职场心理学——不战而屈人之兵

- 一、领导心理学 86
- ◎自己人效应：冯玉祥的治军之道 86
- ◎布利丹效应：荒诞的硬币决策机 86
- ◎波特定律：为人们的心灵系紧每一根鞋带的表演大师 87
- ◎布利斯原则：企业的弱管理困局 88
- ◎拜伦法则：希尔顿长盛不衰的秘密 89
- ◎磁力法则：玫琳凯的心情化妆术 90
- ◎改宗效应：所有人的赞美敌不过反对者的一个微笑 90
- ◎拱道效应：名校光环照耀，自信便成活水之源 91
- ◎篮球架效应：跳一跳，才能够得着 92
- ◎特里法则：坚持者总能得胜 93
- ◎三明治效应：老师如何教导迷途班长 93
- ◎自圆心理：陆游的积极理想与领导的过度膨胀 94
- ◎社会时差感：拥挤城市的上班跋涉透支职场锐气 95
- ◎独家激励法则：重要的不是红烧肉而是独家红烧肉 96
- 二、管理心理学 97
- ◎霍桑效应：丑小鸭与白天鹅的对调 97
- ◎阿伦森效应：老人智退愣头青 97
- ◎热炉法则：诸葛亮斩马谡背后的心路历程 98
- ◎软化效应：专制的学校引反感 99
- ◎阿尔布莱特法则：一群聪明人的叠加也有可能致巨大的愚蠢 100

- ◎艾德华定理：双头鸟自相残杀，害人之余终害己 100
- ◎安泰效应：如何对付外强中干的大力神 101
- ◎事前计划定理：用工业化流水线标准建公司 102
- ◎伯恩斯定律：赵王用人剑走偏锋 103
- ◎邦尼人力定律：筷子故事揭露人性黑暗 103
- ◎杜利奥定理：塞尔玛与荒漠做伴，生活中处处有美好 104
- ◎达维多夫定律：清洁工一语道破电梯设计玄机 105
- ◎峰终定律：宜家让小利博大益的经营之道 106
- ◎古德曼效应：没有沉默就没有沟通 107
- ◎古德定律：贾翊借古说今规避君臣尴尬 108
- ◎酒和污水定律：一粒老鼠屎坏了一锅粥 108
- 三、交际心理学 109**
 - ◎首因效应：一块小牌子换来一份好工作 109
 - ◎中心品质原理：你要足够热情 110
 - ◎名片效应：相似性博得面试官的认同 111
 - ◎握手研究：勤练握手于关键时刻显峥嵘 111
 - ◎坐向效应：电视辩论节目的激烈对抗 112
 - ◎配套效应：狄德罗也难免陷入盲目购物的陷阱 112
 - ◎多看效应：见面长不如常见面 113
 - ◎出丑效应：有小缺点的总是比完美的那个更可爱 114
 - ◎小世界链效应：小心，地球村很小 115
 - ◎相似相惜律：管宁和华歆，历史转角处的两块磁石 115
 - ◎人际关系心理距离：面对面交流距离必胜指南 116
 - ◎交往适度定律：一斗米养个恩人，一石米养个仇人 117
- 四、营销心理学 118**
 - ◎留面子效应：买的再精明终究斗不过卖的 118
 - ◎低球技巧：汽车销售内有乾坤，虚报低价不可不察 119
 - ◎贝勃定律：如何在物质过剩年代制造消费需求 119
 - ◎拆屋效应：出走学生“开窗” 120
 - ◎弗洛伊德式口误：超级推销员的察言观色宝典 121
 - ◎自由信息：能够成功与顾客聊上天的推销员就已经成功了一半 122
 - ◎心理账户：同为 200 元，丢卡与丢钱的效果大相径庭 123
 - ◎蹲跪效应：服务的姿态决定服务的最终接受度 124
 - ◎等待效应：海底捞餐餐火爆的独家秘诀 125
 - ◎言行一致原理：跟风不分年龄，不论经验 125
 - ◎波什定律：村落里的和谐社会模式 126
 - ◎牛鞭效应：销售全书里的决胜专章 127

- ◎杜彻尼微笑：敷衍的笑容容不下肌肉的天然忠诚 128
- ◎星期天抑郁症：推销员必须了解的大城市病 128
- 五、投资心理学** 129
- ◎马太效应：富者更富，穷者更穷 129
- ◎羊群效应：地狱里的石油矿井 130
- ◎热手效应：千万不要由着手气买股票 131
- ◎路径依赖规律：股市从来不相信一招鲜的故事 131
- ◎过度自信倾向：巴菲特也不知道股市明天是否会涨 132
- ◎巴菲特定律：股神原来是天线宝宝的幕后贵人 132
- ◎棘轮效应：俭，德之共也；侈，恶之大也 133
- ◎减法哲学：犹太老板的境界 134
- ◎80/20法则：一分耕耘加上一分聪明才等于一分收获 135
- ◎幸福消费观：独乐与众乐，后者方为科学之乐 135

第四章 人生阶段心理学——岁岁年年人不同

- 一、儿童心理学** 138
- ◎皮肤饥饿效应：无论多忙抽空给孩子尽可能多的拥抱 138
- ◎心理制裁效应：法国父母的耐心教导之道 139
- ◎祖母原则：彤彤的墙壁变化与心理耐力的提高 140
- ◎预防针效应：控制儿童“漫天要价”必须事先“明码标价” 140
- ◎依恋心理：小猴子也不要的铁丝妈妈 141
- ◎关键期：儿童早期教育，错过某阶段时机便不可再来 142
- ◎照镜：小朋友的争宠历程 142
- ◎社会化历程：不要苛责孩子 143
- ◎自闭症识别法：早发现，早干预 144
- 二、青春期心理学** 145
- ◎罗密欧与朱丽叶效应：青春期宛若压力锅 145
- ◎逆反心理：汤姆·索亚轻松实现刷墙外包 146
- ◎禁果效应：皇家卫队严防死守土豆地的秘密 146
- ◎黑暗效应：模糊光线下的亲近感 147
- ◎完美笑话公式：把讲笑话上升到科学的高度 148
- ◎心理相容效应：混混小帮派的形成不需要理由 148
- ◎成年孩子回家秘诀：人像候鸟，千里不忘回家路 149
- ◎25岁综合焦虑症：高不成，低不就 150
- ◎以貌取人：裁判判罚也看颜值 151

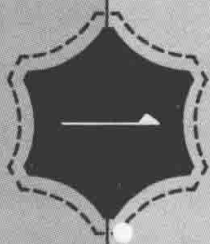
- ◎求偶从众心理：青春期女孩用大众的眼光来衡量爱情的重量 151
- ◎手机依赖症：机器的奴隶 152
- ◎网络依赖症：让阳光穿透昏暗的电脑屏幕 153
- ◎情感依赖症：11条判断法则 153
- ◎心理减肥：让减肥成为与增肥一样简单的事情 154
- ◎心理虚脱：大学生的茫然 155
- 三、更年期心理学** 156
- ◎情绪效应：可怜的爱维森纳羊因恐慌而死去 156
- ◎踢猫效应：别将自己的坏情绪发泄到他人身上 156
- ◎野马结局：冷静蝙蝠降服强大的暴躁野马 157
- ◎情感宣泄定律：陌生女人的倾诉垃圾桶 158
- ◎约哈里窗户：最了解自己人未必是自己 159
- ◎心理早衰：衰老过早降临皆因心理顽疾 159
- ◎更年期健忘：郭太太的记性 160
- ◎更年期抑郁症：痛苦的现实与衰弱的身体在时间轴上交会 161
- ◎情感短路：王大姐与老伴平地起狂澜 161
- ◎心理斜坡：越是热闹欢快的人群就越寂寞 162
- ◎夏季情感障碍：更年期女性心凉自然静 162
- ◎小应激：焦虑是一切疯狂反应的导火索 163
- ◎美丽补充剂：合理的睡眠就是最好的生命投资 164
- 四、老年心理学** 164
- ◎近因效应：新事件的影响更大吗 164
- ◎摩西奶奶效应：不怕你开始得晚，只怕你永远不开始 165
- ◎重叠效应：老年学新知反能巩固老记忆 166
- ◎大脑如同肌肉：马尔克斯老夫聊发少年狂 166
- ◎回归心理：听奶奶讲那绵延不绝的过去故事 167
- ◎寻找愉快：找乐子并非年轻人的专利 168
- ◎消费补偿心理：老年人市场是下一块商业大蛋糕 168
- ◎离退休综合征：被工作抛离的充实生活 169
- ◎愉快积极型：101岁坐摩托车逛街，童心不改 170
- ◎发展兴趣型：65岁琴棋书画全能发展 171
- ◎关心健康型：疑神疑鬼，无病造病终拖垮自己 171
- ◎追求支持型：出门一把锁，回屋一盏灯 172
- ◎自责型：被骗的老人仿佛做了坏事的孩子 173
- ◎愤怒型：公共汽车上倚老卖老的道德观之辩 173
- ◎心理免疫：老来病频，调心调身同等重要 174

第五章 大众心理学——千篇一律的世界

- | | | | |
|--|-----|----------------------------------|-----|
| 一、流行时尚心理学 | 177 | 二、信息传播心理学 | 182 |
| ◎从众现象：看大街上的莫名恐慌如何迅速蔓延 | 177 | ◎传播扭曲定律：丁家井下的妖精 | 182 |
| ◎凡勃伦效应：买的不是手表，而是价格 | 178 | ◎沾光效应：神奇的巧合 | 182 |
| ◎邻里效应：100万元能够买到好房子，1000万元才能买到好邻居 | 178 | ◎简单断言传递：连环绑架引惊恐 | 183 |
| ◎社会影响力原理：快速获得捐款名单的秘密 | 179 | ◎传播隔阂：亮亮与妈妈眼里截然不同的“21天训练营” | 183 |
| ◎愉快+情感+要出卖的商品=广告心理学 | 179 | ◎模糊信息从众现象：误导信息让高知分不清线段的长短 | 184 |
| ◎惰性思维：千篇一律的跟风款式与别出心裁的独创风险 | 180 | 三、大众决策心理学 | 185 |
| ◎好奇心制胜法则：鹤鸣皮鞋独特创意锻造长久品牌 | 180 | ◎责任分散效应：世界之都的世界级冷漠 | 185 |
| ◎“广告定位”理论：会讲故事的产品才是年轻人欣赏的产品 | 181 | ◎权威效应：从蒸馏水里闻出味道的权威命令 | 186 |
| | | ◎搭便车效应：整个世界安静 | 187 |
| | | ◎易得性直觉：小寒的工作锦囊 | 188 |

第六章 成功心理学——超越人性的弱点

- | | | | |
|-----------------------------|-----|-------------------------------|-----|
| 一、低谷心理学 | 190 | ◎可见目标定律：麦地插红旗与远大前程的关系 | 193 |
| ◎甜柠檬效应：不要为打翻的牛奶哭泣 | 190 | ◎穿衣心理暗示：“四不”穿衣法 | 193 |
| ◎酸葡萄心理：狐狸如何骗到自己 | 190 | 二、高峰心理学 | 194 |
| ◎卡瑞尔公式：卸下心理包袱方能得到创新良方 | 191 | ◎拍球效应：老船长增压化险为夷 | 194 |
| ◎飞轮效应：百货大王梅西的坚持与执拗 | 192 | ◎卢维斯效应：为什么青蛙的脖子很短，叫声却很大 | 194 |
| ◎心理卸妆法：情绪整理的魔术 | 192 | | |



性格心理学

从一沙到一世界

XINGGEXINLIXUE

什么是性格？性格是如何形成的？据说一个人的性格是由先天基因和自幼成长的环境共同造就的。真的是这样么？弗洛伊德对成人性格做出了一种解释，认为那是自我为控制本能冲动，并把它们转换成可接受的行为形式的结果。那么，请翻开这一章，让我们来学习如何“把控”自己的性格吧！

CONGYISHADAUYISHIJIE



一、情感及性格心理学

酝酿效应：让阿基米德“裸奔”的发现



词条解析

在日常生活解决问题的过程中，时常会出现“把难题放在一边，放上一段时间，就能得到满意的答案”的现象。人们之所以在休息的时候突然找到答案，是因为个体消除了前期的心理紧张，忘记了个体前面不正确的、导致僵局的思路，具有了创造性的思维状态。



经典案例

JING DIAN AN LI

传说古希腊的时候，有人向国王赠送了一顶由顶尖的工匠打造的纯金王冠，但国王收到王冠后，一点都不高兴，反复掂量后，他开始怀疑工匠在王冠中掺了其他的金属。于是，国王把科学家阿基米德召来，命令其鉴定王冠。阿基米德为了解决这个问题苦思冥想，尝试了很多想法，但都失败了。有一天他去洗澡，当他进入浴盆时，水漫溢到盆外，于是他感悟到：不同密度的物体，虽然重量相同，但因体积不同，排

去的水也必不相等。根据这一道理，就可以判断皇冠是否掺假。阿基米德高兴得跳了起来，赤身奔回家中，口中大呼：“尤里卡！尤里卡！”（希腊语，意思是“我找到了！”）

阿基米德百思不得其解的过程正是高度集中的思维运作状态。这个状态一直持续，没有任何的酝酿发酵，而后来其洗澡的过程正是酝酿的过程。在酝酿时刻，他的智商并没有什么突飞猛进的增长，只是由于其心情上放松，达到情感的一种平衡、和谐状态，使得大脑更加清醒和高效，在这样的心情下解决难题也就容易多了。

自我选择效应：求官者一生未中



词条解析

人们出于一种对自我习性与能力的限定性思维，会倾向于将自己选择的未来计划尽量完成，并不断强化自己对这一计划的认同。这一效应通俗的解释是，一旦个人选择了某一人生道路，就存在向这条路走下去的惯性，并且不断自我强化。



经典案例

JING DIAN AN LI

从前晋国有个人，自幼喜字，屡次求仕，但到了头发花白、步履蹒跚时还是没有得到任何官职，伤心的他不禁在

大路旁纵声哭泣。

有路过的好事者就上前问他：“老者啊，你为什么哭啊？”

老人一边哭一边回答说：“我几次想当官都不被看中，可怜自己年老了没有机会了，所以非常非常伤心啊。”

好事者奇怪地问：“你求官到底出了啥问题啊，怎么就一次都没求到呢？”

老人抽泣着回答说：“我少年的时候，学的是文，道德文章学好了，准备去当官，可当时的国王喜欢用年老的人。后来好用年老的人的国王死了，继任的国王又喜欢用武将。等我兵法武功学好了，喜欢用武将的国王又死了。年少的国王刚刚登基，喜欢用年轻人，可我又老了，就这样没求成一次官。”

求官者求官一生而不中，真是让人叹息。实际上在他的屡次失败过程中，有很多机会可以让他转行从事其他更适合他的工作，然而就是这种人性中的某种执拗、对于自我选择的不断强化，使得老者最终“一条道走到黑”。

厌恶心理定律：勇敢的蠢货



词条解析

科学证明，厌恶感是人类区别于其他低等动物的表现之一。对于某种行为或者情况的厌恶心理以及天然的厌恶情绪，常常可以起到自我保护的作用。人们厌恶的往往是不利的事情，产生这种

情绪，正说明人们是经过选择了才进行一定的行为，而不是盲目地行动。



经典案例

JING DIAN AN LI

话说在战国的时候，某国的国界处有一个小镇，这个镇上的人大多好勇斗狠，崇尚夸张、不要命的莽夫精神。

有一天，镇上两个不可一世的吹牛大王在一家酒肆巧遇。这两个人寒暄一番之后，就互相攀比上了，双方都吹嘘自己为这个世界上最勇敢的人。其中一个说：“嘿，兄弟，我们在这干喝酒多没意思啊，我去打个老虎做下酒菜吧！”

另一个不甘示弱：“不用麻烦兄台了，我最近勤于锻炼，腿肚子上都是精肉，不嫌弃的话我就割下来我们下酒吃好了，如何啊？”

前一个人听后，顿时产生了一股厌恶的情绪：“我想我还是回家收割去吧！”

前一个人走后，后一个人似乎已经获得“最勇敢者”的称号，但这时有一个好事者问他：“你真敢割？”这一下激怒了“最勇敢者”，他拔出一把佩刀，将自己的小腿肉割下来当场咽了下去。最终，此人由于自食其肉产生了巨大的逆反心理而自杀身亡。

每个人都有自己厌恶的事情，而每个人对于厌恶的承受能力实际上各不相同。厌恶只是人类情感的一种，而且是非常重要的高级情感，用于保护我们自身。所以，硬要违背厌恶心理去做一件

事情，是非常不成熟、不理智的表现，而绝非勇敢、睿智。

无批判接受顺言：星座预言的心理学诡计



词条解析

这个心理倾向其实很简单，即是说当你见到描述自己个性的词语都是你爱听的话时，你会很自然地认为这种描述是真实的。所谓无批判接受顺言，就是指人容易相信别人对自己的奉承或赞扬的倾向。



经典案例

JING DIAN AN LI

美美刚上大学。在大学散漫、无聊的时光里，她对星座着了迷，觉得所谓星座学对她个人性格的预测简直太准确了。按照出生日期检索，她应该属于处女座，而处女座的性格描述是这样的：

处女座：你是一个逻辑性强并有条理的人，你讨厌无序和混乱。你的挑剔让朋友们受不了。你缺乏热情，感情淡漠，常常无意识地伤害人。处女座生来就是化解冲突的高手。

美美打心底里觉得太正确了，她真的是一个逻辑强有条理的人，而且感情偏向冷漠。她认为这是因为自己太理性，然后更加深刻地觉得自己是一个完美主义者，是这个世界不符合自己发展

的现实让她一直怀才不遇。然而实际上，她的室友却并不是这么看的。她的室友私下里议论时，对于美美是这样评价的：她确实喜欢规划很多事情，但是所谓的有条理都只是停留在空想阶段而已。她总是设想一件事情会如何如何，而从来不去实践；同时由于美美总是思前想后，特别是迷上星座以后更不爱搭理人了，所以给人一种冷漠的感觉。

相信很多人乍一看星座属性对于各种性格的描述，都会觉得与自己非常贴切，实际上这些都只不过是表面准确而已。正是无批判接受顺言在作怪，使得你不加思考便接受了这种标准化的判断结果，从而觉得自己优点无数，陷入自满。无批判接受顺言是大家都会有的心理弱点，如果要对自己有清晰的认识，必须时刻反省自己是否陷入了这个顺言的陷阱。

补偿作用：一招鲜吃遍天



词条解析

所谓人无完人、金无足赤，但凡是人类，就会有或多或少的一些缺陷。或是外貌，或是才能，或因自身的缺憾及某方面的弱点而不能达到目的。当遇到了各种缺陷和不顺利，在某个领域中遭受挫折时，个体往往采取“隐恶扬善”的方式，掩饰其先天或后天缺憾所造成的自卑感，进而弥补因失败而失去的信