



一本书囊括你想要了解的所有心理学常识

心理学常识

XINLIXUE CHANGSHI
SUCHASUYONG DAQUANJI

速查速用大全集



京师心智 编著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

关联企业京师博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业的心理学应用服务机构。

顾问委员会

孙啸海	朱桂梅	兰祁蓉	李红军	李永康
陈志卫	李井杰	张馨月	赵金辉	周家全
崔 潇	师晨晖	孙 鹏	孟 玲	刘彩琴
李艳萍	刘卫平	潘光琳	杨 攀	王亚雄
陈庆峰	陈国栋	孙凤兰	刘 敏	鲁 芳

每天学点心理学常识

为什么中国人挤破头也要住大房子？为什么说谈恋爱就像买股票？为什么小沈阳能一夜走红？为什么非主流的韩寒和丁俊晖能受万千青少年顶礼膜拜？……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，将它们联系在一起的，就是本书重点讲解的心理学常识。

前些年时候，心理学似乎是离大众较为偏远的一门学科。在书店心理学专架上罗列的，也都是些专门为心理学专业学生提供的晦涩教材。但是近些年来，这种情况却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，其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，城市里的不快乐渐渐成为了普遍状态，我们都开始苦苦思索：如何回到那个恬静的自己，如何给自己和家人一个交代，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情感、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、特定人物下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得到的所有心理反应发生情景，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测试、小量表穿插其中。您甚至可以现学现用，在亲友同事面前小露一手。在本书的最后，还有一个以一周七天为单位的心理学日历，每天结束时您都可以提前知晓下一天的心理秘密，未雨绸缪，做一个心理调节达人。

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和灾难心理学、犯罪心理学等人生所有必经阶段的心理学篇目，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	◎A 型性格：候诊室里地面与心理的 双重凹陷	12
◎布朗定律：让戴安娜羞愧的修女	2	◎B 型性格：唱白脸的贾母享人瑞的 人生哲学	13
◎代表性直觉：丰田广告一石激起千 层浪	2	◎C 型性格：软迎春一载赴黄梁	13
◎易得性直觉：小寒的工作锦囊	3	◎D 型性格：一个人的 A 君，无限量 的孤独	14
◎自我实现预言：被恐惧杀死的不流 血犯人	4	◎E 型性格：过分追求完美，容易毁 掉一生	15
◎酝酿效应：让阿基米德裸奔的发现	4	◎人来疯反应：从将军到阿 Q 的通行 爱好	15
◎自我选择效应：求官者求官一生未 中	5	二、认知及感官心理学	16
◎厌恶心理定律：史上最勇敢的蠢货	5	◎晕轮效应：普希金的败家老婆	16
◎无批判接受顺言：星座预言的心理 学诡计	6	◎认知失调：20 美元即可购买一个 人的主见	16
◎补偿作用：一招鲜吃遍天	7	◎刻板印象：墨西哥人的广告宣传	17
◎攀比效应：攀登财富小道，坠崖者 十之有八	8	◎选择性知觉：你爱上了《红楼梦》 的什么？	18
◎体育健全性格：为何运动员总是 “大心脏”	9	◎投射效应：个人感觉过于良好的职 业病	18
◎接种效应：大文豪的小人生	10	◎顺序效应：说你行你就行，不行也行	19
◎镜中我理论：历史之镜照得月明渠 水开	10	◎信念固着：股市一年四季都是节庆	
◎Q 的秘密：勇敢揭露生活中的说谎者	11		

- 行情 19
- ◎错觉思维：彩票技术流的滑稽 20
- ◎自我知觉理论：美国推销员的大锅饭心态 20
- ◎视网膜效应：满城皆是墨绿车 21
- ◎时间错觉定律：宛若 1500 万年的恐怖 15 小时 22
- ◎苏东坡效应：丈二的解差摸不着头脑 22
- ◎记忆偏差原理：不靠谱的记忆，离谱的司法 23
- ◎陌生时长定律：活了 135 岁的爱迪生 23
- ◎蔡戈尼效应：让一个作曲家起床的最佳锦囊 24
- ◎认知地图效应：管仲的老马 GPS 导航系统 24
- ◎群伙效应：70 后、80 后、90 后，还有多少标签可以贴 25
- ◎右脑幸福定律：爱因斯坦的小提琴为谁而奏 26
- ◎史华兹论断：约翰逊药品公司变危为机 27
- ◎自适应效应：你永远不知道一个婴儿有多强 28
- ◎催眠效应：中国特色的填鸭式教育 28
- ◎心灵感应：最细微处的心理神话加工器 29
- 三、身体及环境心理学 30**
- ◎囚徒困境：为何倒霉的总是出头的自行车选手 30
- ◎验证性偏见：贝利的乌鸦嘴 30
- ◎霍布森选择效应：卖马的聪明反被聪明误 31
- ◎疼痛麻木定律：关公的割骨故事 32
- ◎心理摆效应：失去平衡的冠军之心 32
- ◎神奇三小时效应：5 点到 8 点的工作或许没有那么可怕 33
- ◎潜能最佳状态：游泳健将其实全都是船长 34
- ◎成瘾心理：魏晋南北朝的最牛酒鬼 34
- ◎感觉剥夺定律：对于都市人最狠的惩罚 35
- ◎噪音定律：割草机噪音 CD 光碟，彪悍的新西兰式报复 35
- ◎拥挤定律：拥挤的时刻请加倍小心 36
- ◎感觉适应定律：厨师做菜越做越咸的秘密 37
- ◎身体语言效应：面试官的动作比言语更加有意义 37
- ◎月曜效应：周一的办公室为何哈欠连天 38
- ◎天气定律：孟德斯鸠的天气决定论 38
- ◎天花板效应：中国人挤破头也要住大房子的理由 39
- ◎心理疲劳定律：高中的课程与大学课程的对比 39
- ◎大脑需要空间：切莫陷入备考酒店房间的误区 40
- ◎身勤脑快定律：正确坐姿面面观 41
- ◎压力影响记忆：春晚大腕的低级错误接力 41
- ◎和大脑说话：李乔治的健康型自言自语 42
- ◎情绪过敏：一夜白头不是神迹也非正常 43
- ◎身心兼治：我们的目标——在考试时没有蛀牙 43
- ◎脚部动作解密：女孩的心思，脚部

动作可管中窥豹	44	○反直觉定律：沃尔顿夫人乔装打扮 考验应聘者	52
四、行为分析心理学	45	○急中生智定律：拿破仑式举枪特训 游泳法	53
○安慰剂效应：山泉真的甜吗？	45	○竞争优势效应：假如上帝给你三个 愿望	54
○角色扮演：每个人的内心都有杀虐 的魔鬼	45	○角色深化定律：为了反对而反对是 人之常情	54
○过度合理化：当小孩的兴趣被换成 赤裸裸的金钱	46	○虚假一致偏差：没见过猪跑的唐朝 皇族	55
○理由不足：曹操对关羽的反向刺激	47	○PAC 理论：浙商成功典范	56
○安全需要效应：开发商绑架了中国 人的安全感	48	○定势理论：农民贷款难	57
○逆向思维：高僧的生意经组合	49	○米格—25 效应：苏联飞机步步落 后却整体领先	57
○两头快中间慢定律：聪明老板的工 作安排	49	○卡壳效应：考试卡壳功力锐减七成	58
○迁移效应：举一反三进入新境界	50	○韦德现象：扯淡的童年热气球经历	59
○平衡理论：当女友接受自己去当清 洁工时的完美平衡	50	○信手涂鸦现象：史上最牛特工	60
○社会促进和促退定律：司马迁与李 煜的最高境界	51	○笔迹性格关联论：人如其字确有其事	61
○反馈效应：经营之神的周全处世之道	52		

第二章 家庭心理学：微妙的平衡

一、婆媳相处心理学	63	○等视法则：辜负慧忠国师的愚钝侍者	65
○瀑布心理效应：小妾讥讽儿竟引杀 身之祸	63	○储蓄指导原则：婆媳和睦的世界级 奇迹	66
○移情效应：武则天爱屋及乌乱点鸳 鸯谱	63	○对比效应：为啥老师发飙时效果如 此震撼	66
○互悦机制：简单一句话愉悦大家庭	64	○眼不见为净定律：儿女争宠，山文 方左右为难	67
○迂回法则：肖邦与李斯特的绝世音 乐双簧	65	○妒忌的周期：女人的醋坛子恒定法则	68



- ◎超级目标：儿子带来的家庭地位 68
- ◎分离焦虑：当婆婆对儿子的依赖遇到儿子结婚后的“离开” 69
- ◎异己者漠视：最顽固的人类厌烦路径情感 70
- ◎小烦恼循环促健康：迪纳博士力挺小烦恼 71
- ◎癔病：驱除臆想出来的病魔 71
- ◎永远不会寄出去的信：茱迪思用写作对抗癌症病魔 72
- ◎性节律：婆婆的不解风情与新婚的干柴烈火 73
- 二、尊幼相处心理学 74**
 - ◎巴纳姆效应：算命先生比你父亲还了解你的秘诀 74
 - ◎海格力斯效应：古希腊大力士的一根筋脑子 74
 - ◎有限尊严原理：菱角并非长于山前山后 75
 - ◎换位思考定律：说服长者要用长者的话语系统 76
 - ◎白德巴定理：狐狸不怕树，野猫傲独孤 77
 - ◎家庭关系第一定律：嫁给阿冲等于嫁给阿冲全家 77
 - ◎情感征服定律：丘吉尔将美国排进己方阵营 78
 - ◎不对称定律：韩寒、丁俊晖在非主流中显风流 79
 - ◎连带效应：80后撕掉标签，90后标签接力 80
 - ◎涌动体验：不太需要爱情的金融成功人士 81
 - ◎感恩拜访：轻松化解隔代教育良方 81
 - ◎性教育纠错：人之初，性开颜；不知性，何知礼 82
 - ◎退休失衡综合焦虑：退休的破坏力不亚于59岁效应 83
 - ◎印象操纵：西方男人并不是只知道花天酒地 84
 - ◎心理“黑子”：凡事必争才是大坏事 84
 - ◎金凤凰和土山鸡：球星兄弟的苦情戏 85
 - ◎情绪觉悟力：恶梦从起床开始 86
 - ◎情绪反刍：哲学诗人尼采的反刍习惯 86
- 三、夫妻相处心理学 87**
 - ◎麦穗原理：柏拉图、苏格拉底爱情问答题 87
 - ◎多看效应：夫妻相就是看到顺眼为止的结果 88
 - ◎幸福公式：每个人都能创造数学公式 88
 - ◎马赫带现象：谈恋爱与买彩票不过一臂之隔 89
 - ◎鸡尾酒会效应：看一个电话如何毁掉一对恩爱夫妻 90
 - ◎梭哈效应：每个虎威男人背后都有一位虎嫂 91
 - ◎空白定律：完全的占有等于完全的毁灭 91
 - ◎围城效应：婚姻的历史性循环不容打破 92
 - ◎鸡同鸭讲定律：女孩的心思，男孩你猜也猜不透 93
 - ◎女性动作解读优势：粗枝大叶的男人与心思缜密的女人 93
 - ◎爱情科学观：科学能够盘算的只是爱情的开始 94

- ◎好感原理：拍马屁能打动所有矜持的女人 95
- ◎勇敢女人现象：杜十娘与男人的懦弱 95
- ◎选择爱侣的经济模式：陈小姐的爱情打分表 96
- ◎科学调情法：泡妞绝学的理论总结 97
- ◎完整之我：男生女生黑白配的漫漫长跑 97
- ◎闻味寻爱情：咱爷们也可以“闻香识女人” 98
- ◎恐惧心理与爱情：美女是否让你感到地动山摇 99
- ◎匹配定律：天造地设的一对 99
- ◎过分概括化：中学教师的爱情输给了一条短信 100
- ◎奖赏回路：爱情的悲剧解释 100
- 四、子女教育心理学 101**
 - ◎自我参照效应：安德鲁·杰克逊的自我怀疑 101
 - ◎习得性无助：百米飞人也有软弱无助的时刻 102
 - ◎自我妨碍：逃避的最佳借口 103
 - ◎猩猩实验：猩猩尚且知道趋炎附势，何况人乎 104
 - ◎瓦拉赫效应：天生我材必有可用之处 105
 - ◎手表定律：猴子伯克大起大落的族群生活 105
 - ◎超限效应：有求于人最好点到为止 106
 - ◎南风效应：GE 的高超技巧足以温柔地杀死你 107
 - ◎低声效应：吃软不吃硬 108
 - ◎椰壳效应：陶行知四糖出击，收服顽劣少年 108
 - ◎家庭氛围效应：德国人的严格从家中做起 109
 - ◎罗森塔尔效应：说你行你就行 110
 - ◎遗忘曲线：记忆是奇妙的数学概念 110
 - ◎感官协同效应：熟习朱熹三到，成功不怕不到 111
 - ◎成就动机：从零开始的艰难与困苦 112
 - ◎兴趣心理：盖茨的办公桌抽屉 112
 - ◎激将法：刘国梁发现原来男人也在意体重 113
 - ◎保龄球效应：卡耐基的神奇驭人之道 114
 - ◎莫扎特效应：音乐并不是富人与贵族的专利 115
 - ◎情绪 ABC 理论：老渔民的生活智慧 115
 - ◎优势效应：鹬蚌相争，渔翁得利，亘古不变 116
 - ◎第十名现象：或许你家孩子就是下一个丁磊 117
 - ◎模仿效应：接近少年变年轻 118
 - ◎当头棒喝定律：一喝惊醒恍惚梦 118
 - ◎过度学习理论：卖油翁油瓶中有大智慧 119

第三章 职场心理学：不战而屈人之兵

- | | | | |
|----------------------------------|-----|-----------------------|-----|
| 一、领导心理学 | 122 | 而是独家红烧肉 | 135 |
| ○自己人效应：冯玉祥的治军之道 | 122 | 二、管理心理学 | 136 |
| ○布利丹效应：荒诞的硬币决策机 | 122 | ○霍桑效应：阴差阳错，劣等生群体 | |
| ○波特定律：为人们的心灵系紧每一根鞋带的表演大师 | 123 | 的结实反击 | 136 |
| ○布利斯原则：中国企业的弱管理困局 | 124 | ○德西效应：IBM 奖励制度撩动员工 | |
| ○拜伦法则：希尔顿长盛不衰的秘密 | 124 | 原初动力 | 137 |
| ○磁力法则：玫琳凯的心情化妆术 | 125 | ○阿伦森效应：一块五毛钱智退愣头 | |
| ○杰奎斯法则：纠结之时另辟蹊径 | 126 | 青 | 137 |
| ○帕金森定律：贫困县里多干部 | 127 | ○热炉法则：诸葛亮斩马谡背后的心 | |
| ○改宗效应：所有人的赞美敌不过反对者的一个微笑 | 128 | 路历程 | 138 |
| ○拱道效应：名校光环照耀，自信便成活水之源 | 129 | ○软化效应：专制的学校引反感 | 139 |
| ○篮球架效应：跳一跳，才能够得着 | 129 | ○阿尔布莱特法则：一群聪明人的叠 | |
| ○特里法则：坚持者总能得胜 | 130 | 加也有可能致巨大的愚蠢 | 140 |
| ○三明治效应：高中政治老师标本兼治迷途班长 | 131 | ○艾德华定理：双头鸟自相残杀，害 | |
| ○奥格尔维法则：从林肯眼里看到的永远是人类美好的价值 | 132 | 人之余终害己 | 140 |
| ○自圆心理：陆游的积极理想与领导的过度膨胀 | 133 | ○安泰效应：如何对付外强中干的大 | |
| ○热爱和振奋的情感 + 政客 = 政治心理学 | 133 | 力神 | 141 |
| ○社会时差感：拥挤城市的上班跋涉透支职场锐气 | 134 | ○事前计划定理：苛罗尼雅用工业化 | |
| ○金鱼缸法则：水至清则无鱼，但起码有人 | 135 | 流水线标准建公司 | 142 |
| ○独家激励法则：重要的不是红烧肉 | | ○伯恩斯定律：赵王用人剑走偏锋 | 142 |
| | | ○邦尼人力定律：筷子故事揭露人性 | |
| | | 黑暗 | 143 |
| | | ○刺猬法则：戴高乐的雇员——世界 | |
| | | 上最郁闷的雇员 | 144 |
| | | ○杜利奥定理：塞尔玛与荒漠作伴， | |
| | | 生活中处处有美好 | 145 |
| | | ○达维多夫定律：清洁工一语道破电 | |
| | | 梯设计玄机 | 146 |

◎峰终定律：宜家让小利博大益的经营之道	146
◎古德曼效应：没有沉默就没有沟通	147
◎古德定律：贾翊借古说今规避君臣尴尬	148
◎互补理论：盖茨的军功章里有鲍尔默的一大半	149
◎三分之一效应：班干部总是集体里最狡猾的人	149
◎酒和污水定律：一粒老鼠屎坏了一锅粥	150
三、交际心理学	151
◎首因效应：一块小牌子换来一份好工作	151
◎中心品质原理：规规矩矩会让你迅速变得苍白	151
◎恐惧心理：第一夫人的浪漫爱情故事	152
◎名片效应：相似性博得面试官的认同	153
◎莱斯托夫效应：小沈阳的出位与眼球冲击效应	153
◎握手研究：勤练握手于关键时刻显峥嵘	154
◎坐向效应：电视辩论节目的激烈对抗	155
◎配套效应：狄德罗也难免陷入盲目购物的陷阱	155
◎印象整饰：偷吃葡萄一串留下罪名百万	156
◎飞镖效应：看早恋初期如何弄假成真	157
◎多看效应：见面长不如常见面	157
◎亲和效应：温总理亲和中显大国气魄	158
◎出丑效应：有小缺点的总是比完美的那个更可爱	158

◎小世界链效应：小心，地球村里可能随时遇见丈母娘	159
◎相似相惜律：管宁和华歆，历史转角处的两块磁石	160
◎人际关系心理距离：面对面交流距离必胜指南	161
◎交往适度定律：一斗米养个恩人，一石米养个仇人	162
四、营销心理学	162
◎留面子效应：买的再精明终究斗不过卖的	162
◎低球技巧：汽车销售内忧乾坤，虚报低价不可不察	163
◎贝勃定律：如何在物质过剩年代制造物质紧缺的消费饥饿感	164
◎拆屋效应：出走学生“开天窗”倒逼班主任服软	165
◎弗洛伊德口误：超级推销员的察言观色宝典	165
◎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	166
◎心理账户：同为 200 元，丢卡与丢票效果大相径庭	167
◎自我暴露定律：硬汉落泪打动女性消费者	168
◎眼球经济定律：缔造贾君鹏神话的网络世界	169
◎幽默效应：诗人儿子喝墨水被处嚼纸惩罚	169
◎蹲跪效应：服务的姿态决定服务的最终接受度	170
◎等待效应：海底捞餐餐火爆的独家秘诀	171

- ◎言行一致原理：跟风不分年龄不论经验 171
- ◎心理黑客：或许是下一个新兴的高收入职业 172
- ◎波什定律：非洲村落里的和谐社会模式 173
- ◎牛鞭效应：销售圣经里的决胜专章 173
- ◎杜彻尼微笑：敷衍的笑容容不下肌肉的天然忠诚 174
- ◎星期天抑郁症：推销员必须了解的大城市病 175
- 五、投资心理学** 175
- ◎马太效应：富者更富，穷者更穷 175
- ◎羊群效应：地狱里的石油矿井 176
- ◎热手效应：千万不要由着手气买股票 177
- ◎路径依赖规律：股市从来不相信一招鲜的故事 177
- ◎叶克斯—多德森定律：资本市场的最高境界 178
- ◎过度自信倾向：巴菲特也不知道股市明天是否会涨 179
- ◎巴菲特定律：股神原来是天线宝宝的幕后贵人 180
- ◎毛毛虫效应：美国小工厂的审时度势与华丽转身 180
- ◎棘轮效应：俭，德之共也；侈，恶之大也 181
- ◎金钱态度：得到运气眷顾，不同乞丐之冷暖人生 182
- ◎减法哲学：犹太老板的境界 182
- ◎80/20 法则：一分耕耘加上一分聪明才等于一分收获 183
- ◎相关定律：世界是连在一起的 183
- ◎幸福消费观：独乐乐与众乐乐，后者方为科学之乐 184
- ◎颜色选房论：颜色丰富的房子只可远观不可近玩 185

第四章 人生阶段心理学：岁岁年年人不同

- 一、儿童心理学** 187
- ◎俄狄浦斯情节：强大的父亲更容易得到孩子的认同 187
- ◎贴标签效应：美军战士战斗力变化的绝佳讽刺 187
- ◎皮肤饥饿效应：无论多忙抽空给孩子尽可能多的拥抱 188
- ◎法厄同行为：息国不自量力遭遇惨败 189
- ◎心理制裁效应：法国父母的耐心教导之道 190
- ◎祖母原则：彤彤的墙壁变化与心理耐力的提高 191
- ◎强化效应：切莫忽视小红花对于小朋友的价值 191
- ◎预防针效应：控制儿童“漫天要价”必须事先“明码标价” 192

- ◎依恋心理：小猴子也不要的铁丝妈妈 … 192
- ◎窗口理论：冷酷国务卿赖斯出人意
料的一面 … 193
- ◎关键期：儿童早期教育，错过某阶
段时机便不可再来 … 194
- ◎照镜：豆豆小朋友的争宠历程 … 195
- ◎水是聪明的源泉：请果断地将你儿
子手上的饮料拿掉 … 195
- ◎社会化历程：尝试在自己手里终结
溺爱 … 196
- ◎孤独症识别法：不怕一万就怕万一
的隐形孤独 … 197
- 二、青春期心理学 … 198**
 - ◎异性效应：男女搭配飘到外太空也
不累 … 198
 - ◎罗密欧与朱丽叶效应：青春期宛若
压力锅 … 198
 - ◎逆反心理：汤姆·索亚轻松实现零
代价刷墙外包 … 199
 - ◎禁果效应：皇家卫队严防死守土豆
地的秘密 … 200
 - ◎黑暗效应：爱情必须是两眼一抹黑
地盲目配对 … 201
 - ◎心理断乳期：迈克尔·杰克逊的真
实心理年龄 … 201
 - ◎完美笑话公式：把讲笑话上升到科
学的高度 … 202
 - ◎心理相容效应：混混小帮派的形成
不需要理由 … 203
 - ◎相互吸引定律：从《越狱》里学习
做团队领袖的必备素质 … 203
 - ◎个人空间定律：尊重和保护成年前
夕孩子的隐私 … 204
 - ◎成年孩子回家秘诀：人像候鸟，千
里不忘回家路 … 205
 - ◎25岁综合焦虑症：有谁关注过研
究生高不成低不就 … 206
 - ◎以貌取人，不服不行：裁判判罚看
脸蛋饶是假装也逼真 … 206
 - ◎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 … 207
 - ◎一见钟情假象：无情的科学将爱情
导向无聊的极端 … 207
 - ◎手机依赖症：机器的奴隶 … 208
 - ◎网络依赖症：让每一缕阳光穿透阴
暗的电脑屏幕 … 209
 - ◎情感依赖症：11 黄金点自检自我
情感真实状态 … 209
 - ◎心理减肥：让减肥成为与增肥一样
简单的事情 … 210
 - ◎单相思：爱你爱到杀死你 … 211
 - ◎心里虚脱：大学生的普遍性茫然与
自我放逐 … 212
- 三、更年期心理学 … 212**
 - ◎情绪效应：可怜的阿维森纳羊因恐
慌而死去 … 212
 - ◎踢猫效应：别将自己的坏情绪发泄
到他人身上 … 213
 - ◎野马结局：冷静蝙蝠降服强大的狂
躁野马 … 214
 - ◎情感宣泄定律：陌生女人的倾诉垃
圾桶 … 214
 - ◎约哈里窗户：最了解自己人未必
是自己 … 215
 - ◎心理早衰：衰老过早降临皆因心理
顽疾 … 216

- ◎弗洛伊德成年游戏理论：装嫩时代
走向 40 熟女 216
- ◎隐形更年期现象：美女上位不可
遏止 217
- ◎更年期健忘：郭太太在遗忘中流走
的 40 后人生 218
- ◎恋子情节：女人 40 何去何从 218
- ◎更年期抑郁症：痛苦的现实与衰弱
的身体在时间轴上交会 219
- ◎情感短路：王大姐与老伴的平地起
狂澜 220
- ◎心理斜坡：越是热闹欢快的人群就
越寂寞 220
- ◎绿色疗法：生活中多一抹绿色就会
少一丝灰色 221
- ◎夏季情感障碍症：更年期女性心凉
自然静 221
- ◎小应激：焦虑是一切疯狂反应的导
火索 222
- ◎美丽补充剂：合理的睡眠就是最好
的生命投资 222
- 四、老年心理学 223**
 - ◎近因效应：仇恨总是比欢快和幸福
更难抹去 223
 - ◎路径依赖理论：两条铁轨之间标准
距离源自古老的规矩 224
 - ◎第二获得效应：老人的经验是预测
未来最宝贵的财富 225
 - ◎摩西奶奶效应：不怕你开始得晚，
只怕你永远不开始 226
- ◎重叠效应：老年学新知反能巩固老
记忆 226
- ◎大脑如同肌肉：马尔克斯老夫聊发
少年狂 227
- ◎回归心理：听奶奶讲那绵延不绝的
过去故事 227
- ◎寻找愉快：找乐子并非年轻人的
专利 228
- ◎同性相吸现象：老头老太太的三
八线 229
- ◎消费补偿心理：老年人的市场是下
一块商业的大蛋糕 229
- ◎离退休综合征：被工作抛离的充实
生活 230
- ◎愉快积极型：101 岁坐摩托车逛
街，童心不改 231
- ◎直接兴趣型：65 岁琴棋书画全能
发展 231
- ◎关心健康型：疑神疑鬼，无病造病
终拖垮自己 232
- ◎追求支持型：给老年人再婚开一把锁
就是给家庭的和睦多打造一把钥匙 233
- ◎坚持工作型：长寿的秘诀 233
- ◎自责型：被骗的老人仿佛做了坏事
的孩子 234
- ◎愤怒型：公共汽车上倚老卖老的道
德观之辩 235
- ◎心理免疫：老来病频，调心调身同
等重要 235

第五章 大众心理学：千篇一律的世界

一、流行时尚心理学	238	意锻造长久品牌	246
◎从众现象：看汉堡大街上传来的莫名恐慌如何迅速蔓延	238	◎“广告定位”理论：会讲故事的产 品才是90后最欣赏的产品	247
◎睡眠效应：大家都喜爱的缺斤短两商品	239	◎不对称信息：最失败的广告——记 住了广告词，没有记住产品	247
◎凡勃伦效应：哥买的不是手表，买 的是价格的数字	239	二、信息传播心理学	248
◎时尚效应：原来牛仔裤已经109岁 高龄	240	◎波纹效应：小小漫画险酿世界大战	248
◎邻里效应：100万能够买到好房子， 1000万才能买到好邻居	241	◎锐化效应：42年产品不坏，A.O. 史密斯借势炒作效果佳	249
◎布里特定理：可口可乐的商业秘诀 ——99%广告+1%的产品	241	◎传播扭曲定律：众口传说丁家井下 妖精遍地	250
◎社会影响力原理：快速获得捐款名 单的秘密	242	◎蝴蝶效应：理查国王的一世英名因 四个马掌而毁灭	250
◎六度空间理论：不可思议的六人无 联系传递	242	◎社会感染效应：官家欺人太甚，顺 民反抗循环上演	252
◎愉快+情感+要出卖的商品=广告 心理学	243	◎沉默的螺旋：民众情绪犹如沙中筛金	252
◎惰性思维：千篇一律的跟风款式与 别出心裁的独创风险	243	◎沾光效应：多少名人曾经忘却自己 的真实生辰	253
◎临近效应：深入到生活中每一个 细节的汰渍洗衣粉广告	244	◎谣言传播公式：商业帝国不堪传言 攻击而轰然倒塌	254
◎泡菜效应：不同的水泡出味道迥异 的蔬菜	245	◎查尔斯·巴斯克维尔效应：迷信在 任何一个时代都有固定市场	255
◎耦合振荡体系统：不做出头鸟的古 训缔造时尚跟风潮	245	◎心理画像：神探冷静推理，迅速解 开犯罪难题	255
◎共情：《阿凡达》以俗套剧情通吃 全球市场	246	◎群体无意识：被大众怒火点燃之后 的县政府	256
◎好奇心制胜法则：鹤鸣皮鞋独特创 造		◎简单断言传递：连环绑架惊恐深圳 家庭	256
		◎传播隔阂：亮亮与妈妈眼里截然不 同	

同的 21 天训练营	257
◎说服效应：枪弹论	258
◎模糊信息从众现象：误导信息让高知分不清线段的长短	259
三、大众决策心理学	259
◎责任分散效应：世界之都的世界级冷漠	259
◎群体极化：“门”时代的网络无聊围观奇迹	260
◎权威效应：从蒸馏水里闻出味道的权威命令	261
◎搭便车效应：整个世界安静时没人能够确定存在	262
◎华盛顿合作规律：螃蟹之筐的防爬玄妙设计	263
◎社会惰化效应：8 人之团的拉力平均后不及单人的一半	263
◎名人效应：广告再变明星代言总是	

不变	264
◎自动力效应：在诊室里坐立不安的绅士如何安身	265
◎个人稳定区：李宇春个人风格式的自卫反击战	266
◎“我爱的查理老大叔”现象：每个人心中都有美好记忆的集合体	266
◎互惠定律：给予就会被给予	267
◎心理感应：项羽本可以强渡乌江	268
◎公地悲剧：冠生园的繁殖泛滥	268
◎镜像知觉：美国与苏联之间荒唐的互相评价	269
◎稀缺性原理：猎食野生动物的野蛮逻辑	270
◎好撒马利亚人实验：虚伪乃社会全体之共有风情	270
◎心理战：无所不在的第 4 种战争	271

第六章 成功心理学：超越人性的弱点

一、低谷心理学	273
◎詹森效应：七败之殇何时解心魔	273
◎甜柠檬效应：千万不要为打翻的牛奶而哭泣	273
◎酸葡萄心理：老狐狸如何骗倒自己	274
◎反事实思维：原来得铜牌比得银牌更快乐	274
◎比伦定律：肯花 1000 万美元学费的牛公司	275

◎卡瑞尔公式：卸下心理包袱方能得到创新良方	276
◎贝尔效应：王永庆卖米也能卖出神奇花样	276
◎挫折必然定律：泰晤士河映照英国历史清影	277
◎态度决定论：神奇教练的口号训练法	278
◎巨人影子效应：牛顿的科学也有窘迫尴尬时刻	278

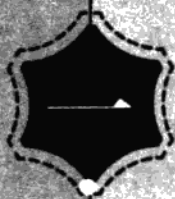
- ◎瓦伦达效应：射击选手的心态失靶 279
- ◎飞轮效应：百货大王梅西的坚持与执拗 280
- ◎专精定律：莎士比亚充分发挥灵性的童年与日后成功 280
- ◎显现定律：执着成就精彩人生 281
- ◎心理卸妆法：大阪家庭妇女的心理学魔术 281
- ◎自制力有限原理：健康小萝卜的自制力削弱效力 282
- ◎可见目标定律：麦地插红旗与远大前程的关系 282
- ◎穿衣心理暗示：四不穿衣法带你迈入成功一族 283
- ◎带哭的呼吸：女人的成功秘方 284
- 二、高峰心理学 284**
 - ◎拍球效应：老船长增压化险为夷 284
 - ◎不值得定律：伯恩斯坦的失去与得到 ... 285
 - ◎卢维斯效应：为什么青蛙的脖子很短叫声却很大 285
 - ◎权力膨胀定律：纣王使男女裸相逐其间终致众叛亲离 286
 - ◎自我服务偏差：张丞相的良好自我感觉与差劲书法之道 287
 - ◎柏林定律：亨利·福特的成功与失败 288
 - ◎直觉决策：斯坦福大学毕业的商业吸血鬼 288
 - ◎前景理论：小心不一定能够驶得万年船 289
 - ◎小数法则：抛硬币的骗人把戏 290
 - ◎误差理论：马特·埃蒙斯历史性的失误 290
- ◎回归平均线：田亮的自我放逐与自我回归 291
- 三、蛰伏心理学 292**
 - ◎约拿情结：圣经故事的永恒启示 292
 - ◎登门槛效应：一万米与一头渐渐长大的猪 292
 - ◎青蛙效应（Frog Effect）：肚子里的市场份额 293
 - ◎半途效应：乐羊子妻子的标杆表现 293
 - ◎蘑菇原理：费奥丽娜的转型与蛰伏 294
 - ◎二八法则：瑞典的银行组织令人沮丧的发现 295
 - ◎鲶鱼效应：本田的管理哲学与动物生态 295
 - ◎最后通牒效应：吃硬不吃软的阿根廷政府 296
 - ◎体貌效应：孔圣人也看样貌取人 297
 - ◎凯西定律：不接地气的领导与勤劳的农民 298
 - ◎软糖实验：哪个小朋友能忍住糖果的诱惑 298
 - ◎指标定律：三个石匠的不同人生远景与最终际遇 299
 - ◎蜕皮效应：查德维克的功亏一篑与越挫越勇 300
 - ◎欲扬先抑定律：老人巧思妙想逗得猴子团团转 300
 - ◎木桶定律：少年神童的强智力弱心智 ... 301
 - ◎奥卡姆剃刀定律：空肥皂盒折射出的智慧 301
 - ◎职业高原现象：你或许正在与护士们攀登同一座山峰 302
 - ◎白领嗜贪症：廖小军贪心不足，吞

噬自我	303	◎吹牛综合症：认清真实的自我	304
-----------	-----	----------------------	-----

第七章 其他心理学：众人皆醉我独醒

一、突发灾难心理学	306	后生活	316
◎过度倾诉：美国的祥林嫂不比我们少	306	◎优秀倾听者守则：话语能够让一切坚硬化为绵软	316
◎存肢效应：把失去当成财富	306	◎Finalism 推理：震区孩子寻找解释的幼心灵	317
◎绝境定律：绝症士兵的叫绝逻辑	307	◎俄罗斯方块效用：古老游戏的存续理由	318
◎希望效应：富翁有钱也发愁	307	二、犯罪心理学	318
◎心身耗竭综合征：消防队员的心理火灾如何扑灭	308	◎破窗效应：地铁凶案连连，不抓凶手抓逃票为哪般	318
◎广场恐惧症：30 年不出门的超级宅男	308	◎下坡容易定律：国产黑客的勃兴与堕落	319
◎创伤后应激障碍：唐山地震后的悲惨与不懈追求	309	◎多米诺骨牌效应：卑梁小国自不量力终自亡	320
◎末日综合症：2012 年，你在哪里，我们又在哪里	310	◎群体去个性化效应：美国社会的畸形群观跳楼心理	321
◎灾难化糟糕效应：林先生的心理变质与生活变味	311	◎公路狂躁症：堵车堵出人性所有的丑恶	321
◎见诸行动现象：选择死亡的天使女孩	312	◎厌恶防卫定律：传销的消灭人性与建构兽性	322
◎退行作用：返老还童的悲惨地震孤儿	312	◎自我宽恕心理：东北女老师的职业风险与社会责任	323
◎存活者心理体验：列车相撞后的救人者自责	313	◎道德的自律与他律：里约热内卢的冰火两重天	323
◎幸存者心理麻木化：印度洋海啸淹没了人性的希望	314	◎海洛因效应：当乞丐遇到贵人，贵人便是乞丐未来的努力方向	324
◎幸存者关爱冲突现象：残忍媒体的关爱与伤害倒置	315		
◎后灾难意义追问：英雄蒋敏的地震			

◎火星效应：谎报年龄的虚假贵族到底说了多少谎话	325	东西吗	326
◎动物医生：阿猫阿狗的伟大力量与神奇效果	326	◎音乐心理疗法：传统民族音乐原来是治疗病症的法宝	327
◎简单化思维：男人真的没有一个好东西吗		◎米尔格伦实验：一个小小的命令就能让人灭绝人性	328
附录 一周心理学日历	329		



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？据说一个人的性格形成30%是由先天基因决定的，70%是由自幼成长的环境造就的。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！

CONGYISHADAORYISHIJIE



一、情感及性格心理学

布朗定律：让戴安娜羞愧的修女



布朗定律是由美国职业培训专家史蒂文·布朗提出的，指的是一旦找到了打开某人心锁的钥匙，往往可以反复用这把钥匙去打开他的其他心锁。也就是说，每个人甚至全人类都有一些共同的情感，一旦打开了某一个情感缺口，就能更深入别人的内心。

经典案例 JING DIAN AN LI

世界上最著名的修女是如何行事的？有一回，这位修女只身来到印度拯救受难的人们。当她看到很多人都过着穷困、清苦的生活而没有衣服、鞋子穿时，她当下脱下自己的鞋子，并决定在日后与所有贫困人接触中都不再穿鞋子。这样做果然拉近了她与贫民间的距离，所有的人都开始接纳并拥戴她。后来，美丽的戴安娜王妃穿着一双洁白的名贵高跟鞋接见了这名修女。事后，王妃才听说了修女不穿鞋的故事，王妃顿时为自己穿了一双洁白的高跟鞋去见这样高尚的人而感到无比羞愧……

这位德高望重的修女去世之时，在她的灵柩经过的地方，没有人愿意站到高处，因为大家都明白她生平最喜欢平等。而她

遗体的双脚仍然是裸露的。这位世界上最著名、最高尚的修女就是——特蕾莎。

特蕾莎修女一生并没有多少惊天动地的壮举，但她用一个个这样的平凡故事告诉我们：知道别人最在意什么，别人的意愿就会在你的把握之中。找到心锁就是沟通的良好开端。

代表性直觉：丰田广告一石激起千层浪



人们的决策行为往往是基于直觉，而非基于理性的逻辑判断。这种直觉是在人类长期进化过程当中形成的。正是由于人们很多的决定实际上是基于直觉做出的，所以表面上的形象描述比逻辑说教对人们更有效果。

经典案例 JING DIAN AN LI

2003年12月的《汽车之友》杂志刊登了一则丰田“霸道”越野车的广告。画面中，一辆“霸道”越野车停在两头石狮前面，一只石狮挺身伸出右爪向“霸道”车作行礼状，另一只则低头作揖。配图的广告语写道：“霸道，你不得不尊敬。”这则广告一经刊登，就批判声四起。网友们认为，丰田广告用石狮向“霸道”车敬礼、作揖，极不严肃。读者纷纷在网上提出质疑并声讨，甚至向丰田公司及广告公司打电话以示抗议。对此，《汽车之友》杂志在其网站上发表了“致歉声

明”，向广大读者道歉；随后丰田公司通过中国的媒体发表了“道歉声明”；广告公司也随即撤换了这则“争议广告”，并表示将重新制作新的广告；这场广告风波才总算得以平息。

在中国人的观念里，石狮是中华民族传统文化的产物，代表权力和尊严，有着极其重要的象征意义。同时广告的投放方是一家日本汽车公司，而中日两国由于多重历史原因，历来关系比较敏感，这样的广告出现，自然会使得人们进行直觉性地解读与联系，虽然从逻辑上与实际上来看，一家公司不大可能故意投入大额广告费去追求一种负面的宣传效果，但是从直觉上人们已经对这则广告进行了对与错的判断。

易得性直觉：小寒的工作锦囊



词条解析

相对于抽象、平淡的信息，具体、生动的信息更容易影响决策者的判断，提高决策者对事件发生可能性的预期。决策者往往更容易认同生动具体的信息及其作用。



经典案例

JING DIAN AN LI

小寒毕业后刚刚工作三个月就备感生活的艰辛，他急需一种力量来激励自己。在汲取了公司老员工的经验后，他为自己制订了一个三年远景规划。小寒的计划是：到工作的第三年，让自己到手的可支

配月收入达到一万，对应的年收入达到十万元以上。

和许多在制定目标后喜欢将目标实现细化到每一个具体细节的人不同，小寒并没有陷入到枯燥艰难的理财规划中，取而代之的是，他把这三年可能发生的经历具体和生动地加以了想象、描述：

第一年，生活会很艰苦、惨淡，除去基本生活费，将所剩无几，能买本书都困难，更不用谈下馆子、去旅游、谈女朋友。或者，极有可能连生存都是个问题，甚至需要家里的接济。

第二年，生活质量开始有效改善。此时，个人独立生存已基本无忧，可以有余钱用于工作能力提高、人脉经营及娱乐活动上，如参加培训、买书、请朋友或客户吃饭、旅游等等。

第三年，生活将跨上一个新的台阶！假如第三年月可支配收入达到一万以上，就可以四处打电话，把好消息告诉妈妈，告诉姐姐，或者告诉自己的女朋友；请自己的朋友一块吃饭庆祝；奖赏自己好好出去旅游一番，比如自己一直很想去的新疆、澳大利亚、巴西、北非、南欧等。

这个计划制订之后，每想到第三年时的美好情景，小寒的工作效率、工作激情都会得到巨大提高。设想一下，如果小寒在制订计划时没有使用抽象思维，而是非常理性地设计理财计划，那么很可能因为无法直观得到远景的刺激而最终没有执行所制订的计划，小寒正是顺应了人类的情感倾向，使用易得性直觉思维去激励自己，从而达到了很好的效果。



自我实现预言：被恐惧杀死的不流血犯人



词条解析

这种说法指的是以没有确凿证据的预言为契机，唤起一种新的行动，这种行动最终使起初的预言变为现实。现实生活中，当人们对他人形成某一印象之后，人们常常会依据这个印象行动，最终完全吻合于人们对他人形成的印象。



经典案例

JING DIAN AN LI

在美国麦卡锡时代，曾有这样一个残忍的实验：一个即将被处死的犯人，被一个心理学家从牢笼里领出来，心理学家告诉他，即将蒙上他的双眼并割开他的动脉，让他血流过多而死去。话音刚落，犯人的眼睛就被蒙上，然后把他的手腕移到水龙头处并缓缓滴水，制造出一种流血的假象。实验者随即离开，现场不留下一丝光线和其他声响，只有水流到犯人的手臂以后滴到地板上的声音。犯人一开始挣扎不已，但随后似乎确信了自己已经毫无希望而必死无疑，便不再挣扎。过了一会儿，心理学家回来，发现该犯人已经没有了气息，已经在极度恐惧之中死去了。

这个实验启示了心理学家：人类的情感和性格能够超越生理层面，而直接决定一个人的生理运作状况，所以由某种心理状态所形成的情感元素，很大程度上支配着人们的行为。

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最好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，国王把当时最有智慧的科学家阿基米德招来，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：不同质料的物体，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，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：求官者求官一生未中



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，便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，真是让人可叹。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，然而就是这种人性性格中的某种执拗、对于自我选择的不断强化，使得老者最终“一条道走到了黑”。

厌恶心理定律：史上最勇敢的蠢货



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。人们厌恶的事情往往是不利的事情，产生这种情绪，正说明了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，这个镇上的人们大多好勇斗狠，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！”

前一个走后，后一个人似乎已经获得最勇敢的人的称号，但这时有一个好事者却问他：“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，她觉得所谓星座学对她个人性格的预测简直太准确了。按照她的出生日期检索，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，然后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，陷入自满之中。无批判接受顺言是大家都会有心理弱点，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之中。

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，当个体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心与自尊，这就是所谓的补偿作用心理原理。



经典案例

JING DIAN AN LI

曾经有一个小男孩，从6岁时就开始在武馆练习柔道。这个小男孩勤奋有加，甚至成为了这个武馆的希望之星。然而当他10岁时，一次可怕的车祸夺去了他的左臂。尽管如此，他还是决定去学柔道。武馆里最有名望的一位日本柔道老师看到了这样的情况，决定破例手把手教授他学习柔道技艺。男孩学得非常刻苦，也学得非常好，进步很快。但是，经过了三个月的苦练，小男孩却发现，他的师傅只教了他一个招式，这使他非常不理解。有一天，小男孩的疑问终于忍不住爆发了：“难道我不应该再学一些其他的招式吗？”

“这是你知道的唯一一招，也是你需要知道的唯一一招。”他的师傅回答。

几个月的辛勤训练之后，男孩的师傅带着他去参加了第一次柔道比赛。令男孩

自己都感到惊讶的是，在前两场比赛中他轻而易举地战胜了对手。第三场比赛比较难，他的对手手法很多，但都是精彩纷呈而又无的放矢的三脚猫功夫。等到这个对手一一展示完自己那些唬人的“绝招”后，他渐渐失去了耐心。结果，男孩瞅准时机，熟练地用唯一的一招赢得了那场比赛。

决赛开始了。这一次，他的对手是个身材更加魁梧、体魄更加健壮、临战经验也更加丰富的家伙。这个人来头可不简单，他几乎包揽了儿童组的所有冠军头衔。果然，在最初的争斗中，男孩显得有些力不能支，踉踉跄跄的步伐似乎已经无法阻挡对手一次次的抱摔尝试。

裁判考虑到他可能会受伤，宣布比赛暂停。就当裁判正准备宣布比赛就此结束之际，男孩的师傅匆匆跑过来，说道：“不，请让他继续比赛。”

比赛重新开始。男孩的对手犯了一个严重的错误：他放松了警惕。男孩瞅准机会，用他唯一的一招击败了他。男孩赢得了决赛，成为这次比赛的冠军。

在回家的路上，本来应该显得兴高采烈的男孩，却始终愁眉不展。憋了半天，他才终于鼓起勇气问了一个他心里真正想问的问题：“师傅，我只有一个招式，怎么会赢得这场比赛呢？”

师傅哈哈大笑，耐心地向他解答道：“你能够获胜，有两个原因：第一，你这唯一的一招是柔道功夫中最厉害的招式之一。第二，你的对手唯一能够用来防御你那一招的是去抓你的左臂。”

实际上，通过对人类心理活动的进一

步探讨，我们就能发现“补偿作用”发生影响的机制。这一作用并不是通过“加强营养”来把弱点变成优势，而是通过策略性的人生选择和安排，使其不至于成为成长的阻碍，并进一步成为别人所不具备的优势。在很多情况下，有一定的缺陷并不是什么特别不幸的事情。在这种情况下，恰当通过对自身与外界因素的全面认识，巧妙地布局，把弱点直接转化成自己最大的优势，才能做到最恰当的符合内心的补偿需要，从而达到最佳的心理平衡。

攀比效应：攀登财富小道，坠崖者十之有八



词条解析

攀比效应是指当一项产品、服务或身份开始比较容易获得，并且开始逐步形成一种趋势时，大家会感到别人有了，我也得有才行。就像中国的手机发展、汽车发展、高尔夫球练习场的快速扩张、小学生买电脑、本科毕业生积极去考研等，数不胜数。这些东西对个人不一定很有用，但是如果你没有，有时就会感到低人一等。对自己有多大用处不一定，但是一定不能够落后。并且一旦推广到某个爆点，则会更加快速地发展。



经典案例

JING DIAN AN LI

曹某就读于某重点大学经济系，当年从大学毕业后被分配到浙江永康的一家银行工作。在大学时，由于家境不好他十分

节俭克己。工作以后，由于他是从银行的最基层干起，所以始终兢兢业业、工作出色，在他36岁时，他被调至银行信贷部工作。

信贷部门是银行的核心部门。近几年，曹某见到同事们一个个都开上了小车，心里难免有些不平衡。作为信贷部门工作人员的自己，如果没有一辆属于自己的轿车，那实在是太没有面子了。在今年的7月中旬，曹某在永康火车站结识了一名外地青年。几次喝酒下来，曹某与这名外地青年产生了颇为浓厚的惺惺相惜之感。于是，曹某和这个青年决定，偷一辆车当作对社会的报复。

两人在聊天时谈到，当地有不少人会在晚上开车到永康体育馆打乒乓球，而且往往把车钥匙随意地放在桌上。于是，曹某和青年两人，便来到永康体育馆，假装打乒乓球，趁人不注意便盗取了一把车钥匙。盗窃钥匙得手后，两人随即跟踪车主。终于在7月底的一个凌晨，曹某用事先盗取的钥匙开走了这辆车。但是，等到汽车真正到手，曹某反而后悔，担心起来。于是不久以后，曹某将车开到温州，制作了假的车牌和驾驶证等证件。今年9月，当他正准备销赃时，在一个高速路出口处被抓获。

事后经过鉴定，这辆车价值7万。事实上，曹某只要安心工作，拥有一辆不错的小汽车是迟早的事情，然而过分的攀比心态以及对于社会的错误认知，使得曹某最终走上了一条自毁前程的歧途。

体育健全性格：为何运动员总是“大心脏”



词条解析

根据现代运动心理学对多名成功运动员的跟踪调查，无论是什么样的体育活动，都需要较高的自我控制能力、坚定的信心、勇敢果断和坚忍刚毅的意志等心理品质为基础。所以，有针对性地进行体育锻炼，不仅能够强健体魄，同样对于培养健全性格有特殊的功效。长期从事对抗性的运动能够培养很强的心理素质和坚韧不拔的拼搏精神。



经典案例

JING DIAN AN LI

随着北京奥运会的影像逐渐远去，悉尼奥运会的细节似乎已经离我们无比遥远。实际上每一届奥运会的每一个冠军，背后都有一段不为人知的辛酸故事。悉尼奥运会的竞走冠军王丽萍就是这样一位性格坚毅的运动员。

1976年，王丽萍出生于凤城市农村。她的母亲是位淳朴农民，全家的生活支出仅靠在凤城市一家煤矿烟叶收购站工作的父亲维持。1989年6月，从小就显露出跑步天赋的王丽萍被凤城市体校选中，并开始了竞走的训练。进步神速的王丽萍随后被调入了辽宁队试训。由于王丽萍在训练中特别能吃苦，所以王魁老师留下了这位瘦弱的小姑娘，还当即奖给她一套运动服和一双运动鞋。从此，王丽萍在冠军的

路上开始了自己艰苦奋斗的历程。王丽萍的肠胃天生就不好，运动量一大就要呕吐，然而，竞走是一项无比艰辛的长距离、超大运动量项目。要想取得好成绩必须伴随大运动量训练，于是训练场上，王丽萍常常吐得只剩黄胆水。这种场景让教练感到无比心疼。

训练上的辛苦其实还不算什么，1996年，一次伤病差点结束了王丽萍的竞走生涯。当时，正值亚特兰大奥运会前夕，想去参赛的选手都必须先经历一场残酷的奥运选拔赛。王丽萍作为一名小将，提前抵达比赛地点云南，结果不幸的事情发生了。赛前训练中，王丽萍膝伤复发，愈来愈重，开始还能勉强训练，到后来走一步都钻心地痛。被送到医院以后，医生告诉王丽萍，必须立即放弃竞走，王丽萍只得回家乡休养。两个月后，王丽萍带着稍稍缓解的伤痛，重新站到了训练场上，咬着牙重新开始训练。

凭着顽强的毅力，王丽萍不仅又一次站到了竞走的赛场上，而且比预期时间更快地战胜了伤病，成绩有了显著的提高。1999年有竞走的世界杯比赛，国内又进行了一次选拔赛。在这一次，王丽萍从刘宏宇、王妍等众多好手的“夹击”中脱颖而出，取得了第二名的成绩。

然而，中国是一个竞走人才济济的国家，这样的历史战绩不能确保王丽萍有一个悉尼奥运会名额，她仍然要通过选拔赛获得奥运会的参赛权。第一站、第二站选拔赛，王丽萍连续得到了第一名。眼看王丽萍就要实现自己的梦想，顺利站上奥运的大舞台，可谁知，在最后一站大连旅

顺，比赛前四天，王丽萍再次膝伤复发。她的教练急忙从哈尔滨请来专家，为她进行理疗，两天后的比赛，打上封闭的王丽萍冒着职业生涯就此终结的危险硬是参赛。最后，20公里走下来，王丽萍又是冠军。命运多舛的王丽萍最终搭上了去悉尼的末班车，并以黑马的姿态一举摘下奥运会冠军。

接种效应：大文豪的小人生



轻微反向攻击能激发人的自尊动机。坚持自己的态度被强化，能抵御更大的攻击。处于特殊情境中的个体，若受到某种反向态度的轻微攻击后，就像“接种疫苗”一样，会对这种攻击作出抵抗反应，并不断地增强抵抗力；若再受到反向攻击，个体便不再改变原有态度。俗话所说的越挫越勇就是这种效应的完美体现。一次次地失败就好像一次次地为个体注射了抗打击的“疫苗”，使得个体能够变得越来越坚强。



经典案例

JING DIAN AN LI

人类的情感和性格是很奇怪的一个综合体，在绝望时往往强力反弹，在顺利时又会过度沉迷而放弃了努力。据说，法国大文豪雨果殚精竭虑地写完《悲惨世界》，马上将作品寄往出版社，怎知久久不见答复，百思不得其解的他并未就此气馁，而是再次鼓足勇气向出版社寄了封

信。这封信里面只有一页纸，而这唯一的一页纸上中只写了个“？”。就是这一封信的坚持，让他在不久之后，得到了出版社的回信。出版社的回信也只是一页纸，这唯一一张纸上也只有有一个标点“！”。雨果看到了这样的回信，心中的大石这才落地。这一部险些石沉大海的文学巨著最终问世，雨果也在这部作品问世后彻底确立了其在当世的大作家地位，从而为以后的创作奠定了稳固的基础。

实际上，很多作家在出名前都要经历一段非常痛苦的蛰伏期。不要以为作家很神气，在他们成名之前，也受到过一次次退稿的打击。由于文学作品不可量化，很难根据一定的标准评价作品高低的特性，所以第一次投稿便被采用，此后便声名鹊起、每投必用者，极为罕见。

因此所谓成功者，都是在一次又一次的失败中，经过锲而不舍的努力，把退稿视为接种，达成接种效应，直至成功的。作家的经历是这样的，作为普通人的我们更要正视失败，将失败当作一次次的免疫接种，这样才能做到在不断的打击中不骄不躁、不气馁，慢慢总结经验，最终走向成功。

镜中我理论：历史之境照得月明渠水开



美国著名心理学家库利经过多年的研究发现，一个人的自我观念是在与其他人的交往中形成的，一个人对自己的认识是

其他人关于自己看法的反映。人们总是在别人对自己的评价之中形成了自我的观念。对于大多数人而言，一旦自己的行为无法获得他人的承认，就会自觉地以此为镜，调整自己的行为 and 性格。因此，人的自我性格，其实是在与他人的交往中形成的。



经典案例

JING DIAN AN LI

发现镜中自我，其实并非西方人的专利，早在数千年前，中国古代就有许多关于“以人为镜”的文献记载。并且，与西方简单的人格形成维度不同，我国的“以人为镜”有着更加丰富的思想内涵。上古时代，《书·酒诰》云：“古人有言曰：‘人无於水监，当於民监。’”於，以；监，通“鉴”，镜。《国语·吴语》云：“王其盍亦鉴於人，无鉴於水。”韦昭注引《书》曰：“人无于水鉴，当于民鉴。”

上古之后的历朝历代，都“以人为鉴”，将别人的成败得失作为自己的鉴戒。如唐太宗与魏征的君臣关系所显示的那样，太宗临朝叹曰：“以铜为鉴，可正衣冠；以古为鉴，可知兴替；以人为鉴，可明得失。朕尝保此三鉴，内防己过。今魏征逝，一鉴亡矣。朕比使人至其家，得书一纸，始半稿，其可识者曰：‘天下之事，有善有恶，任善人则国安，用恶人则国弊。公卿之内，情有爱憎，憎者惟见其恶，爱者止见其善。爱憎之间，所宜详慎。若爱而知其恶，憎而知其善，去邪勿疑，任贤勿猜，可以兴矣。’其大略如此。朕顾思之，恐不免斯过。公卿侍臣可书之

于笏，知而必谏也。”这样的君臣关系在中国历史中其实颇为典型。很明显，唐太宗是把魏征等作为自我的“概化的他人”，即当成镜子来看待的。作为一代明君，要治理国家就必须保持清醒的头脑，因此必须时刻注意不要受情绪的影响，克制自己，才能纳逆耳忠言。他通过广大的言臣谏客的进谏来认识自己，使自己的人格不断地完善，所以期待公卿侍臣“书之于笏，知而必谏也”。

可见，东西方思想在镜中自我这个方面达成了惊人的共识。这也启发了我们，要进一步完善自我人格，就必须时刻注意自己的言行在别人那里都有何种反馈。只有建立起了不断的镜中反馈和思考机制，才能有过就改，主动调整自己的各种不良习惯，最终成为一名人格高尚的人。

Q 的秘密：勇敢揭露生活中的说谎者



词条解析

这是一种利用心理学小测验测试个人自我控制能力的实验，通过在额头上画一个字母“Q”，然后检查“Q”之撇的走向，最后得出个人自控能力强弱的结论。而自我控制能力，在行为的外在体现上，又与本人是否有撒谎的习惯有关。



经典案例

JING DIAN AN LI

如何通过一个字母测试个人的性格？首先，需要阅读本书。您先在额头上画一

个Q。画完了Q之后，谜底就解开了。这个测试的关键在于Q的最后一撇小尾巴的走向。有些人画的Q只有自己能够看懂，也就是说，Q的小尾巴是朝向前额右手侧的。如果站在这个人的对面，你所看到的“Q”就是一个错误的字母，也就是说这个“Q”只有站在和写字人的同一视角才是正确的。而有另外一些人画的Q，则只有他们对面的人能够看懂，也就是说，Q的小尾巴朝向前额的左手侧，从写字人的视角看这个“Q”就是错误的。两种不同的“Q”字其实能够大体衡量一个人的“自我监控”能力，自我监控能力强的人倾向于让他们对面的人看到自己画的是一个Q，而自我监控能力弱的人则会专注于让自己看到画的是一个Q。

自我监控能力反映到外在的行为上，也就意味着自我监控能力高的人比较注重别人怎么看他们，他们喜欢成为众人瞩目的焦点，为了让自己的行为能够很快地适应所处的新环境，他们更有可能成为撒谎高手。

相反，自我监控能力弱的人即便是在不同的环境中看起来也是同一的，不会像变色龙一样改变自己的性格和谈话方式。他们的行为在更多的情况下是由他们内心深处的感受和价值观所左右的，具有更多的原则和固执性，他们并不太在意自己的行为会给周围的人造成什么影响。因此，这种人在生活中不太会撒谎，也不太可能欺骗他人。

A型性格：候诊室里地面与心理的双重凹陷



词条解析

在英文中，易恼火、激动、发怒和急躁，这四个单词中有两个都以字母A开头。医学专家弗雷德曼和罗森曼在1987年便开始使用A型性格来概括这些特性：具有这种性格的人，雄心很大，极度具有进取心，时间观念特别强，有很高的自律性，整天闲不住，但非常易于急躁，对人不信任，人际关系也不融洽。



经典案例

JING DIAN AN LI

20世纪60年代，美国医学博士心脏病专家迈耶·弗雷德曼有一发现，他发现在诊所里，来就诊的冠心病患者所坐的椅子后腿下的地面，有两个凹陷下去的陷块。经过一段时间的跟踪观察，弗雷德曼发现原来冠心病患者来诊所候诊时，心情都非常急躁，抱怨候诊的时间太长，所以就自然而然地将椅子两条前腿翘起来，以椅子后腿作为支撑，这样就能把自己的双腿交叉起来，不断地摇动或转动椅子，直到护士叫到他的名字为止。多数冠心病人都不会不由自主地这样做。于是，年复一年，冠心病人就er这样摇晃着椅子，使地面形成了凹陷。

在另外一个例子中，赵博士是某研究所最年轻的学术专家，去年体检时发现左心室增大；今年再次体检时，又发现心电

图有改变。医生多次劝他休息，但他完全没有听医生的劝告，总是非常忙碌。终于有一天，赵博士在办公室突然发出一声尖叫后晕厥倒下，经抢救无效死亡。

许多人认为赵博士死于忙碌的工作，但从心理卫生学的角度来看，赵博士死因很可能在于他好强的性格。实际上，弗里德曼和罗森曼等人经过长达 20 年的观察研究，发现 A 型性格的人患冠心病是 B 型性格的 1.7~4.5 倍。后来，许多医学研究的统计表明，85% 的心血管疾病与 A 型性格有关。赵博士的成功可以说源自他的性格，而他的过早离开应该说也是性格使然。

B 型性格：唱白脸的贾母享人瑞的人生哲学

词条解析

弗雷德曼和罗森曼两位医学专家，在将易致冠心病的 A 型性格归类出来之后，又将 B 型性格给划分了出来。B 型性格完全是 A 型性格的反面——容易相处、不易激动，社交适应性较好，遇事想得开，不耿耿于怀。

经典案例

传统文学名著《红楼梦》第二十九回写道，贾母带领着一千人等去清虚观，结果，一个十二三岁的仓皇小道士避让时慌忙中撞上了王熙凤。王熙凤就顺势一扬手，照脸一下把那小道士打了一个跟头，

随从贾母而来的其他众婆娘媳妇纷纷助阵“喝声叫打”。这时只见贾母赶忙嘱咐大家，“别吓着他了”，并派人带到跟前，叫他别怕，并给了小道士一点钱买果子吃。

依照费雷德曼的性格分类标准，贾母性格宽厚，遇事随和，是典型的 B 型性格。在《红楼梦》中，贾母平时身体健朗，享年 83 岁，在当时医疗技术低下，人均寿命很短的情况下，可以说是“人瑞”。近年来，国内一些研究部门对上海长寿老人（大于或等于 90 岁）做了一系列性格调查，结果发现，长寿老人中，B 型倾向的性格占 83%。

C 型性格：软迎春一载赴黄梁

词条解析

C 型性格的提出，源自于 20 世纪 80 年代德国心理学家的创建。C 型性格的主要特征为：童年形成压抑，如幼年丧失父母，缺乏双亲的抚爱；行为特征表现为过分合作，过分忍耐，回避矛盾，自生闷气，过分焦虑。

经典案例

《红楼梦》的人物迎春便是 C 型性格的典型代表。她是大观园众小姐里最懦弱的一个，平日不善言辞，不喜欢出风头，时时处处与人为善。然而，在温顺的外表下面，更显示着她压抑、弱小的内心。她的乳母偷了她的首饰去赌钱，她都不敢追

问；事发后，她露出不满，还会被乳母的子媳玉柱儿媳妇欺负。这一下连丫鬟都看不下去了，为她抱不平导致了争吵的发生。迎春眼看劝阻不住，便自拿了一本《太上感应篇》来看。而在抄检大观园时，她的丫头司琪出了事，即将要被赶走，求她去给家长说情，结果怯弱的地自然也不敢去。迎春逆来顺受的性格最终导致了她的悲剧结局，她最后被父亲随便嫁给了禽兽般的孙绍祖，结果“金闺花柳质，一载赴黄梁”。

北京大学心理学教授沈政的研究也证明，这种性格类型的人忍气吞声、逆来顺受，往往过度克制自己，压抑自己的悲伤、愤怒、苦闷等情绪。在生活中，虽然在别人的眼中，这类人往往属于“大好人”、“与世无争”的人，但这种人在遇到挫折时，其实内心并不是无怒无恨，只不过强行对自己进行压制罢了。

C型人的抑郁心理打乱了体内环境平衡，干扰免疫监控系统的功能，不能及时清除异常突变细胞。这类细胞是极易引发癌症的，C型性格者患癌症的危险性比一般人高三倍。所以，医学专家以英文Cancer（癌）的第一个字母C为这种性格命名。

D型性格：一个人的A君，无限量的孤独



词条解析

D型性格是由比利时心理学家德诺列特首先提出的，其性格特点是：沉默寡

言，待人冷淡；缺乏自信心，有不安全感；性格孤僻，爱独处，不合群；情感消极，忧伤，容易烦躁不安。



经典案例

JING DIAN AN LI

在中国流行音乐不长的历史中，曾有一个唱片公司的三位歌手——“魔岩三杰”开创的摇滚时代。A君作为其中的一员，一时之间其音乐被许多人喜欢。而“魔岩三杰”因为各种分歧，最终分道扬镳。随后，A君作为一名摇滚音乐人与天后B君结婚，导致外界及媒体对A君的音乐关注甚少，只关心他的私生活，这让在音乐上心气颇高的A君难以接受。再加上与B君的情感纠葛，所以A君时常自认生活在压抑之中。2006年5月，由于被记者的报道激怒，A君大闹报社，这种疯狂举动引起轩然大波。应该说，A君的各种表现证明，其与D型性格比较吻合。

2005年，荷兰的研究人员对刚接受过心脏支架手术的近900名冠心病人的调查发现，D型性格的病人，在接受手术后的6至9个月内，心脏病再次发作或因发作导致死亡的人，是其他类型性格者的4倍。

而早在1998年，比利时的心理学家德诺列特就发现了，具有D型性格的人易患心脏病和肿瘤。德诺列特在一项心脏病康复计划中，对319例患者进行5年的跟踪调查发现，具有D型性格的人反复发生心绞痛或心肌梗死的几率为52%，而同年龄组非D型性格的人的发生率仅为

12%，因此D型性格是使心脏病反复发作的一个危险因素；此外，他根据对其他246例患者观察6~10年的结果，发现D型性格的人发生癌症的概率也有明显地增加。

E型性格：过分追求完美，容易毁掉一生



词条解析

众多身心疾病的研究中，人们得出了一种名为E型的性格分类。这类型人大多感情丰富，善于思索，很少有攻击性，他们很少找别人的麻烦，情绪较为消极，自我评价偏于悲观。此种类型性格的人，生活中的点滴小事就可引起他们的焦虑，一有焦虑就会引发一系列生理功能紊乱。



经典案例

JING DIAN AN LI

著名电视节目主持人崔永元，就属于典型的E型人格。2002年，崔永元突然离开《实话实说》，之后人们才知道原因是他得了重度抑郁症。在抑郁症期间，崔永元每天都在想着自杀。他坦言想自杀是因为精神困惑——“很多人理解不了，比如屈原、陈天华，他们为什么要自杀，世俗更加理解不了。屈原那时候也有宫殿、有酒喝，干吗要死呢？我想，他是因为精神困惑而自杀。一个人一开始总觉得能改变什么，即便不能改变这个世界，也能改变这个行业；不能改变这个行业，也能改变这个部门；不能改变这个部门，总能改变身边的几个人，总有能改变的。可是，

后来发现自己什么都改变不了，甚至连我女儿我都改变不了，我开始绝望而沮丧。”由于自杀倾向很严重，崔永元还被医院24小时监控了起来。

在银幕上，崔永元给大家留下的印象是理性、智慧而又不失情感的细腻，事实上，崔永元是一个十分敏感、追求完美的人。往往有一点点的瑕疵和不完美出现，他就夜不能寐，感到巨大的身心压力。这种性格造就了他的成功，同时也差点毁了他的整个人生。

人来疯反应：从将军到阿Q的通行爱好



词条解析

根据弗洛伊德的分析，人来疯乃人类自我表现欲的无端彰显。人由于种种原因受到轻视甚至漠视时，就会千方百计寻找机会表现自我，以引起人们对自己的重视和青睐。



经典案例

JING DIAN AN LI

许多时候，孩子都有“人来疯”的爱好。每当遇到陌生人到访，便特别卖力地想表现自己，进行各种各样的“才艺展示”，希望吸引住陌生人的眼光。因为孩子和家中人比较熟悉，所以孩子会觉得表现自我没有意思。这种表现由于出自本能和潜意识，所以显得既执拗任性，又率真可爱，但是有时却会达到张狂和令人厌恶的程度。于是乎人们便讥讽孩子的这种表

现为人来疯。

其实，人来疯并不是孩子们的专利，在这一点上，成年人也毫不逊色。只是随着年龄增长和学养加深，大多数人的这种本能的展示冲动会慢慢收敛，甚至消亡，但也有人临死都不会有多大改变。譬如大唐的虎威将军，不管是面对皇帝还是大臣，他都少不了一番指手画脚，大吵大嚷，为的是一时痛快和热闹。而猪八戒的嗜好只对女人感兴趣，女人越多越漂亮，他的人来疯精神越显强势。在鲁迅的作品中，阿Q也是一位著名的人来疯。只要阿Q一个人时，他不是吃茴香豆，就是捉虱子，并没有任何过激的行为；但要是来了人或是在众人场合，他就开始大放厥词、肆意胡闹。

所以，这种人来疯的表现一旦出现在你的身上，你千万不要感到过分惊讶，其实这只是一种本能的爆发。你要控制自己不要过分地将这种行为夸大化，否则就会导致过多异样评价的出现。

二、认知及感官心理学

晕轮效应：普希金的败家老婆



词条解析

人们对他人的认知判断首先是根据个人的好恶得出的，然后再从这个判断推论出认知对象的其他品质。如果认知对象被

标明是“好”的，他就会被“好”的光圈笼罩着，并被赋予一切好的品质；如果认知对象被标明是“坏”的，他就会被“坏”的光圈笼罩着，他所有的品质都会被认为是坏的。这些或代表“好”或代表“坏”的光圈就好像笼罩在太阳外层的一层晕轮，影响着人们的正确判断。



经典案例

JING DIAN AN LI

俄国著名的大文豪普希金曾因晕轮效应的作用吃了大苦头。他狂热地爱上了被称为“莫斯科第一美人”的娜坦丽，并且和她结了婚。娜坦丽容貌惊人，但与普希金志不同道不合。当普希金每次把写好的诗读给她听时。她总是捂着耳朵说：“不要听！不要听！”相反，她总是要普希金陪她游乐，出席一些豪华的晚会、舞会，普希金为此丢下创作，弄得债台高筑，最后还为她决斗而死，一颗文学巨星过早地陨落。在普希金看来，一个漂亮的女人也必然有非凡的智慧和高贵的品格，然而事实并非如此。

认知失调：20 美元即可购买一个人的主见



词条解析

人们的思维往往不是单线的，在很多情况下，会有两种互相矛盾的思维同时产生，从而造成一种精神上的压迫感和紧张感。这种思维的判断不仅包括了决策，而且还包括了行为、理由、知觉等各种可能

产生不同倾向的事项。当两种矛盾思维“打架”时，人们就会发生认识不清、判断失灵的情况。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国一位心理学家，在1959年的一个经典实验中，要求被测试的学生们进行烦琐且无意义的工作，翻勺子、不停地摆放碗等等。这种无聊透顶的事情持续了一阵之后，学生们被告知可以停止了。

随后，有一组被试被许以20美元的报酬去劝说一个新人这是一个很有趣的事情，你可以尽量去参加；然后另一组被试只被许以1元的代价去劝说新人。结果，非常明显，20美元的那组被试把实验说得天花乱坠，他们最后也承认，自己在说的过程中，居然自己也认同了之前的工作是非常有趣的；而另一组被试，则始终无法去劝服别人参加这个无聊的实验，因为他们内心抱有非常明确而统一的对这个无聊实验的认识。

很显然，第一组被试因为20美元的高额报酬而导致了坚持真相和赚取利润两个矛盾的认知，这种矛盾情况出现时，往往错误的认知会占据上风，从而扭曲了整个判断，最终产生了认知失调。

刻板印象：墨西哥人的广告宣传



词条解析

刻板印象指的是当人们一旦形成了对

于某些事物或者人物的印象时，并且这些印象是来自习惯或者文化基因的时候，那么就会将其推而广之，或者以后都对这种事物保持同一种不变的判断。例如一般对于某个地域的人士一定会有什么样的性格特点、什么地域的人士必定都是商业能手的认知。



经典案例

JING DIAN AN LI

墨西哥在商品和劳力的出口问题上严重依赖美国，许多墨西哥人非法移民到美国，其中不乏后来因犯罪被处罚者。所以近年来，墨西哥为此致力于以文化交流为形式的公关活动，墨西哥的艺术展和戏剧表演在美国不断进行，并得到美国媒体的报道，墨西哥广泛欢迎美国的电视、电影到该国取景拍摄，同时也要求对方必须正面、起码是客观反映墨西哥的现实。此外，墨西哥还通过承办许多国际活动，让更多的美国人到墨西哥来游玩，终于在墨西哥政府的形象公关之下，美国人开始改变对墨西哥人都是偷渡者、贩毒者、小偷的刻板印象，反而将这种印象转移到了哥伦比亚人身上去了。

美国人对于墨西哥人的印象可说是典型的以偏概全、以点概面，而一旦形成这种刻板印象，墨西哥就要花费长时间、巨大的代价去扭转。所以在人际交往和情感相处中，必须注意每个人都很容易产生对他人的刻板印象，必须在他人对己产生这种印象前，采取预防行动。

选择性知觉：你爱上了 《红楼梦》的什么？



人们认知事物和社会时，难免会无意识地以自己的角度、自身的价值观去判断，进而在一些事情上出现情感偏差。人们在某一具体时刻只是以对象的部分特征作为知觉的内容。

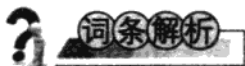


经典案例 JING DIAN AN LI

《红楼梦》是一本奇书，一个中国文化史上的丰碑。其不但是一本妇孺皆知的名著，更是在改版成为电视剧后引起了热烈反响。某网站娱乐频道做了一份调查，问题如下：你最喜欢红楼梦什么？调查的结果是萝卜青菜各有所爱。服装设计师欣赏的是红楼梦里精美的服装，美食爱好者却对其博大精深的饮食文化赞不绝口；当文家学沉迷于诗词歌赋时，动听悦耳、余音绕梁的音乐却为音乐家所称道；当然，欣赏缠绵悱恻的爱情故事，痴迷于贾林薛三人凄美爱情的也不在少数。

这个例子告诉我们，人们在认识一种事物时，往往有选择性的偏好。正所谓萝卜青菜各有所爱。同样的经典，每个人有可能喜欢不同的部分和细节，当然也有人可能完全不喜欢。这都是极其正常的，不应该因为自己的喜好，就认为别人的看法是绝对错误的。

投射效应：个人感觉过于良好的职业病



投射效应是指以己度人，认为自己具有某种特性，他人也一定会有与自己相同的特性，是把自己的感情、意志、特性投射到他人身上，并强加于人的一种认知障碍。比如，一个心地善良的人会以为别人都是善良的，一个经常算计别人的人就会觉得别人也在算计他。



经典案例 JING DIAN AN LI

出版社的编辑们大多身经百战，并且自身知识丰富，通常对于自己比较擅长的地方比较自信。在一次出版策划会当中，领导让各位编辑列出他们心目中认为的最重要的一些选题：

编辑甲正在参加成人教育以攻读第二学位，他选的是《怎样写毕业论文》；

编辑乙的女儿正在上幼儿园，她的选题是《学龄前儿童教育丛书》；

编辑丙是围棋迷，他的选题是《吴清源棋坛清议》……

心理学研究发现，人们在日常生活中常常不自觉地把自己的心理特征（如个性、好恶、欲望、观念、情绪等）归属到别人身上，认为别人也具有同样的特征。如：自己喜欢说谎，就认为别人也总是在骗自己；自己自我感觉良好，就认为别人也都认为自己很出色……心理学家们称这

种心理现象为“投射效应”。

顺序效应：说你行你就行，不行也行



人们通常把对最先出现的刺激比后面出现的刺激评价过大的倾向称之为顺序效应。在对两个刺激进行比较时，实际上这些刺激的大小，往往跟这些刺激的实际效果无关，人们通常会根据刺激出现的先后顺序而产生了不同的评价。

经典案例

JING DIAN AN LI

某公司的人力资源部门领导，最近被公司经理批评颇多，因为她招入的员工大多无法达到工作要求，无法为公司创造更多的效益。她回顾自己的工作，并没有发现任何异样的地方，最后她在一个心理学专家那里找到了答案。通过对她的一次实地面试观察，这位心理学家发现，她在面试了三个很不理想的应聘者之后，第四位应聘者即使很一般，她也会对他有比前三位好得多的印象。反之，如果她连续面试了三位很理想的应聘者，即使第四个应聘者水平一般，她也会认为他比实际的水平还要差。这就造成了这位人力资源部门领导总是会招入一些不那么合格的员工。

在虚心接受了心理学家的指导后，这位人力资源领导深刻地意识到，原来自己已经陷入了一种顺序效应的判断定势当中，有些时候并不是根据面试者的实际素

质，而是受到面试者先后顺序的影响，造成了对某些人先入为主的偏见。于是，此后这位领导更多采用了小组、团队面试，使得招入员工质量明显提高。

信念固着：股市一年四季都是节庆行情



人们越是极力想证明自己的理论与解释是正确的，就越是对挑战自己信念的信息封闭。信念固着现象是指人们一旦对某项事物建立了某种信念，尤其是为它建立了一个理论支持体系，那么就很难打破这一看法，即使是相反的证据与信息出现时，他们也往往视而不见。

经典案例

JING DIAN AN LI

股神巴菲特曾经总结出数条股民的心理误区，其中一条便是：股票投资者往往倾向于预测股市的涨跌与股票价格的波动，各类证券分析机构也通过预测股价波动获取收益。然而，人们往往会落入信念固着的思维陷阱，在满仓时忽视下跌信号的出现，而在空仓时忽视上涨因素的累积。在中国农历中，二月初四是立春，是春的开始。每到这个时候就有一派所谓分析人士出现，说股市一定会出现一轮上涨，也就是所谓的立春行情，宣扬为了给新的一年讨个好彩头，让大家赶快买进；这时便会有另一派人马出来解释，说实际上这种联系是毫无道理和毫无根据的，立

春不会有行情，春节才有行情；而第三派人马又出现，说那个叫作元旦行情，那才是新一年的开始；第四派则出来说，元宵行情更准确……

众所周知，股市不可能有那么多节的节庆行情，股市的涨跌也跟某个节庆日的到来关系不大。而之所以市场上流传出这么多神乎其神的说法，是因为坚持这些说法的人都有偶尔在某个节庆日获得丰厚盈利的经历。于是这些人就产生了信念固着，认为每年都会是“涛声依旧”，“再赢一朝”。

错觉思维：彩票技术流的滑稽



从一些心理研究学者的相关实验中，可以确定人们总喜欢从随机事件中寻找规律，无论是博彩、赌博，还是游戏中“砸装备”都是如此。这些数字出现其实是概率事件，毫无道理可以分析的，然而人们却总乐此不疲地为之找依据。这些没有任何理性支撑的证据和判断理由，就叫作错觉思维。

经典案例 JING DIAN AN LI

现在，各地一些自诩为智商高超的人开始成为所谓的职业彩民，声称通过自己的研究买彩票可以稳赚不赔。某省的几个彩民便是这样的例子：一个开工厂的，后来迷上买彩票，专门花钱请那些分析号码准的来帮他提供号码，才两个月就赔了一

百多万，厂子还差点倒闭了。还有个人买一种叫排列三的彩票，只追冷号，两个礼拜不到，六十万就没了，现在离婚了。还有个职业彩民，所有人都以为他赚钱了，一个月连中了几次倍投的3D，他自己每次中奖都搞得街知巷闻，但他投入的钱远比中的钱多。

其实，买彩票只要不亏本就是高手。一个很简单的道理是：如果彩票能赚钱，那福利彩票和体育彩票早倒闭了。绝大多数人买彩票都是亏本的，当然也有人赚了，但不是他们会研究，只是运气好。依靠运气，显然不是什么科学思维的智慧结晶。很显然认为彩票有所规律，并且这些规律能够依靠所谓的趋势研究分析出来，是典型的迷信式的错觉思维。

自我知觉理论：美国推销员的大锅饭心态



这个理论是指，人们通过自己的行为和行为发生的情境了解自己的态度、情感和内部状态。换句话说，我们对自己内部状态的了解，也像他人了解我们一样，都是通过我们的外显行为。实际上，人在许多情况下并不能直接知道自己的态度、情感和其他内在状态。人们在认识自己的时候，也和认识别人一样，只能通过自己表现出来的行为来推测自己的内心状态。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国的商业社会中，最浓缩整个社会商业特性的职业，便是推销员。美国的推销员可以说是美国人各种心态的一个微观呈现载体。曾经有一个推销员，无论公司派他到什么地区，他每年总是挣 5000 美元。

开始，他在一个比较小的地区挣了 5000 美元，工作成绩不错，公司就派他到一个更大、更理想的地区。可是第二年，他与在小地区一样只挣了 5000 美元。后来公司又派他到一个最不理想的地区，他照样还是挣 5000 美元。其原因在于他认为自己只有这么大能力，只能达到这样的工作水平。在不理想的地区，他会为 5000 美元而努力工作；在条件好的地区，只要达到 5000 美元销售利润，他就认为目标已经实现，从而松懈下来。实际上，他后来才知道，原来在条件好的地区，其他的同事通过努力的工作能够拿到几倍于 5000 美元的收入。

这位不那么聪明的推销员，之所以无法挣得更多，就是因为他总是根据自我知觉理论定势来判断自身的能力、收入大小。周围的环境变化，人对自己能力的认知也会相应地发生变化。所谓“生于忧患，死于安乐”，在安乐之中不努力其实是因为人们在这种状态下，觉得自己做一点点就足够了。也就是说，人其实很难正确认识自己的真实能力，而总是受困于外显行为与环境的匹配度。

视网膜效应：满城皆是墨绿车



词条解析

这种效应的原理是当我们自己拥有一件东西或一项特征时，我们就会比平时更注意别人是否跟我们一样具备这种特征。比如，每个人的特质中大约有 80% 是优点，而 20% 左右是我们的缺点。当一个人只知道自己的缺点是什么，而不知发掘优点时，“视网膜效应”就会促使这个人发现他身边也有许多人拥有类似的缺点，进而使得他的人际关系无法改善，生活也不快乐。



经典案例

JING DIAN AN LI

丹尼是个典型的海归派。记得四年前，丹尼刚回国时，首先想到的是要买一辆车。经过一段时间的考虑后，丹尼买了一辆墨绿色的家用轿车。当时丹尼买车后，整天跟人们唠叨，他本来以为一般人买的车是白色或黑色，所以自己的选择会很独特，而且很有品位，可现在却发现，不论是高速公路上，还是小巷子里，甚至在大楼的停车场中，都看到许多同样是墨绿色的轿车，让他觉得自己非常地庸俗。

有一位正好怀孕的女同事听完丹尼的描述后说：“我倒是没看见很多墨绿色的车，可是最近我发现，无论在哪里都会看到孕妇。我记得上个星期天在逛百货公司时，短短的两个小时就看到 6 个孕妇。人口出生率最近是不是有提高呢？”结果，

丹尼与其他同事异口同声地说，完全没发现孕妇有增加的现象。

相信许多人对于视网膜效应都感同身受。所以，下次你再觉得自己购买的新衣服满大街的人都在穿，觉得很老土时，赶紧将这种愚蠢的想法抛诸脑后，相信自己的品位，勇敢地秀一把！

时间错觉定律：宛若 1500 万年的恐怖 15 小时

词条解析

做喜欢的事情时，容易感到时间过得快；做不喜欢的事时，则容易感到时间过得慢。实际上，时间的流逝是不以人的意志为转移的，每个单位时间的间隔都是一定的，这种感觉上的快慢，只不过是时间错觉而已。



经典案例

JING DIAN AN LI

在第二次世界大战期间，曾经有个叫罗勃·摩尔的小伙子在海军服役。他退伍后，回忆了一次他与死神面对面较量的经历。

“那是 1945 年 3 月的一个下午，我在中南半岛附近海下 6 英尺的一艘潜水艇上。突然，我们被一支日本舰队——一艘驱逐护航舰、一艘油轮和一艘布雷舰发现了，这个编队很快朝我们这边开过来。然后，我们发射了五枚鱼雷，击中了其中一艘油轮，可是对方还有两个强手。突然，其中一艘布雷舰直朝我们开来。3 分钟后，

天崩地裂，6 枚深水炸弹在四周炸开，把我们直压海底。深水炸弹不停地投下，整整 15 个小时，我吓得几乎无法呼吸，不停地对自己说：‘这下可死定了！’那艘布雷舰用光了所有的炸弹才离开。这 15 个小时，在我的感觉里好像有 1500 万年。”

15 个小时能够让人产生 1500 万年的感觉，足以说明这 15 个小时有多么痛苦，从而让人产生了如此巨大的时间错觉。

苏东坡效应：丈二的解差摸不着头脑

词条解析

苏东坡有两句大家都非常熟悉的诗：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”这两句诗其实蕴含着一个心理学的原理，也就是人们对“自我”往往难以正确认识。从某种意义讲，认识“自我”比认识客观现实更为困难。人类的认识功能，并不因为更靠近事实的中心而更加精确，反而有一定的距离感能够使得认识正确度提高。



经典案例

JING DIAN AN LI

从前，有一位解差押解着一个和尚上都城。一路上这个解差对和尚很不尊重，没事就摸着和尚的光头戏谑对方。路过一家客栈时，天色已晚，两人便在客栈住下。这一晚，和尚借机将这位解差给灌醉了，在为他剃了光头以后偷偷逃走了。第二天，天灰蒙蒙亮的时候，解差翻身一觉

醒来，突然发现少了一人，顿时大吃一惊。他下意识地摸了摸光头，然后转惊为喜：“幸而和尚还在”，可随之又开始疑惑：“那我去哪里了呢？”

记忆偏差原理：不靠谱的记忆，离谱的司法



人们的记忆都不可能完全准确，常常会出现某些偏差。而大家总是习惯用自己的方式去理解自己所经历过的事情，往往会把自己推想或者认为理所当然会发生的事情掺入到真正发生的事情当中去。而这种现象推广到了—一个群体内，就会出现某一个人的记忆主导大家的记忆印象的情况，那些认为与主导记忆不同的印象通常会由于自我怀疑而被放弃。

经典案例

JING DIAN AN LI

英美法系国家非常重视证人证言的作用。在早期美国的刑事审判案之中，曾经出现过这样—件事情：在—起交通事故的审判当中，有—名市民目击了整个过程。第一次警察询问他时，这样问道：“当时是白色的尼桑车撞到了灰色的丰田车，还是灰色的丰田车横向冲撞了白色的尼桑车呢？”这位目击者其实认为自己记得的是，这起交通事故是由—辆丰田车和通用车引起的，而他自己已经不大记得这两辆车的颜色。警察如此询问，让他也觉得似乎就—是一辆尼桑车和—辆丰田车的相

撞，进而他又觉得是白色车撞了灰色车，所以就如此回答了警察。

随后，在法庭上，当接受律师的质问时，律师的提问中在这两辆车之外加入了通用车，结果这时目击者已经很确认这场车祸没有通用车参与。最后，案子在判决两年后，才终于查清了真相，原来肇事的是一辆已经逃逸的通用车！

从这位证人的作证过程，能够非常清楚地看到，人类的记忆是多么不靠谱。因此，美国司法机关很快认识到记忆偏差的巨大风险性，很快改革了证人的作证制度。

陌生时长定律：活了 135 岁的爱迪生



人在陌生、有新鲜感的环境和经历中，会对时间产生—种漫长、特别缓慢的概念，而在—种熟悉、安静中，则对时间的感觉比在陌生环境要快速得多。

经典案例

JING DIAN AN LI

爱迪生的一生，在不断的新奇的发现和创造当中度过。不仅仅在留声机、电灯、电话、电报、电影等方面做出贡献，而且在矿业、建筑业、化工等领域也有不少著名的创造和真知灼见。爱迪生—生共有约两千项创造发明，为人类的文明和进步作出了巨大的成绩。“浪费，最大的浪费莫过于浪费时间了。”爱迪生经常对助手们唠叨的口头禅是：“人生太短暂了，

要多想办法，用极少的时间办更多的事情。”爱迪生就是这样看待每一分一秒的。在他80岁生日时，他说其实虽然自己觉得人生很短暂，但同时他也觉得自己用了80年的时间活了135岁，因为在他的每一天里都面临新的挑战、新的发现和新的生命激情。

爱迪生之所以说80岁等于135岁，是由于他每天都有新的挑战 and 刺激，每一天都活得非常有意义。和一个碌碌无为的一生的人相比，他的80岁何止活出了凡人135岁的精彩，简直200岁都不止。

蔡戈尼效应：让一个作曲家起床的最佳锦囊



蔡戈尼效应是指：人们天生有一种办事有始有终的驱动力。人们之所以会忘记已完成的工作，是因为欲完成的动机已经得到满足；如果工作尚未完成，这同一动机便使他对此留下深刻印象，从而使得这位没有完成上一份工作的人，无法安心地开展下一份工作。这个效应是由德国心理学家蔡戈尼首先发现和提出，因而以他的名字命名。



经典案例

JING DIAN AN LI

一位爱睡懒觉的大作曲家的妻子为使丈夫起床，便在钢琴上弹出一组乐句的头三个和弦，作曲家听了之后，辗转反侧，终于不得不爬起来，弹完最后一个和弦。趋合心理迫使他在钢琴上完成他在脑中早

已完成的乐句。

1927年，心理学家蔡戈尼做了一个实验：将受试者分为甲乙两组，同时演算相同的数学题。其间让甲组顺利演算完毕；而在乙组演算中途，突然令其停止。然后让两组分别回忆演算的题目，乙组明显优于甲组。这种未完成的不爽感觉深刻地留存于乙组人的记忆中，久搁不下。而那些已完成的人，“完成欲”得到了满足，便轻松地忘记了任务。

蔡戈尼效应告诉我们，期望多件事情同时做好，通常不如有序、有始终地做一件件事情做好更加有效。多个目标同时前进，最后一般会造成无一个目标能够走到终点。

认知地图效应：管仲的老马GPS导航系统



这一效应是由美国心理学家托尔曼提出的，意思是不断地强化对某个事物的认识，可以在人的脑子里形成一张认知地图。根据这一理论，学习就是对行为的目标、取得目标的手段、达到目标的途径和获得目标的结果的认知，就是期待或认知观念的获得。我们必须重视学习的中介过程，即认知过程的研究，强调学习的认知性和目的性。



经典案例

JING DIAN AN LI

纵然有现代的各种高科技辅助设备，

然而在一个全新的城市中迷路，依然是不少人遭遇到的普遍现象。那么，很难想象，置身于古代的科技水平中，在一个新的城市里，古人是怎样找路的呢？

相传公元前664年时，燕国被边境少数民族山戎攻打。几次较量下来，燕国的部队都败下阵来，于是燕庄公只能向齐桓公告急。齐桓公闻讯后，立刻与管仲一起率兵北出蓟门关，杀得山戎兵败落逃。这还不算完，齐桓公随后以降将为前部，率军追赶。怎知这位降将，乃人降心不降。他利用计谋巧妙地把齐军诱入荒漠，而自己趁乱逃之夭夭。只见此时天色已晚，放眼望去茫茫一片平沙，狂风卷地，寒气逼人。见此情况，管仲急忙命各队集中屯扎，等待天明。

到了天亮放眼一看，情况没有任何改观，周围依然是一望无际的沙漠，根本难辨方向。此时，天气也慢慢炎热起来，又无饮水，全军将士焦急万分。管仲旋即向齐桓公建议说：“臣听说老马识途，燕马多从漠北而来，也许熟悉此地。大王不妨令人挑选数匹老马放行，或许可以寻见出路。”齐桓公命人取数匹老马，放之先行。军队紧随其后，果然走出险地，安全地会兵到了燕国，享受到了燕王的厚赏犒劳。

这个例子启示我们，在学习的过程中，如果希望掌握学习者所要学习的技能，把知识目标长久有效地灌输到学习者的接受范围中，就必须注意学习的目的性与学习过程的重要性。例如很多人对于学习数学、物理这一类理论性强的学科感到很棘手，何不尝试着将学习与解决各种实际生活问题结合起来，或许就能达到战马

为了战争而牢记地图的效果，从而巩固来之不易的学习成果。

群伙效应：70后、80后、90后，还有多少标签可以贴

词条解析

不同历史时期的文化背景总是存在或多或少的差异，这些差异很可能影响到成人的智力活动。而一个人从出生到青年，再由中年到晚年，难以避免要经历许许多多的社会事件。这些社会事件所形成的文化历史因素会在成人个体身上打下深刻的烙印，这样的烙印会深刻地影响一个人的认知偏好，很多发展心理学家都将此影响称为“群伙效应”。

经典案例

曾几何时，还是小字辈的80后悄悄长大，而身边又悄悄地出现了一大批的90后，于是就有了70、80、90后这三个群伙的强烈对比：

1. 着装风格方面：

70后喜欢穿七匹狼或者猛龙牌子的衣服。

80后喜欢G-Star之类的。

90后：乞丐服，越花越好，越破越好。一个洞时尚，两个洞潮流，三个洞个性……

2. 娱乐休闲方面：

70后唱卡拉OK的时候只会唱一首，

然后就拼命拉着你喝酒，不让你唱。

麦霸一般是80后。

90后：我们不止会唱，还会跳！

3. 业余话题方面：

70后的话题除了工作就是股票。

80后的话题很多，有英超、魔兽

.....

90后：QQ等级、QQ秀、QQ农场

.....

4. 喝酒品位方面：

70后喜欢喝红酒，一般是长城红酒。

80后要么不喝酒，要么就喝啤酒。

90后：韩国果汁、日本汽水.....

5. 婚恋观方面：

70后娶老婆的时候想娶处女。

80后觉得无所谓，只要相互感情好就可以了。

90后：需要结婚吗？结婚需要感情吗？

6. 与人沟通方面：

70后对服务员态度恶劣，或者在言语上调戏女服务员。

80后只在点菜和结账时会跟服务员说话。

90后：从不和服务生说话，只会背后讨论她的衣服很土。

7. 经济实力方面：

70后有存款。

80后负债。

90后：我们有老爸！

8. 居住条件方面：

70后会把房子买在郊区，然后每天早上花一个多小时乘车去上班。

80后喜欢在公司附近租房子，每天骑车或走路去上班，就为了早上多睡一会儿。

90后：我们住哪里都可以，只要“老公”喜欢。

这些对比，虽然戏谑有余，并且言语之间有明显贬低90后的倾向，但仍然非常直观地向我们展示了群伙效应对认知的影响。相信属于这三个年龄段的人看到这些对比后，都会觉得心戚戚然。而实际上按照某一个群伙形成群体的共性判断人的特性也是有一定道理的。

右脑幸福定律：爱因斯坦的小提琴为谁而奏



根据科学研究，人的左右两个大脑半球是有严格分工的。左脑是“自身脑”，它属于逻辑的、理性的、分析的、计算的大脑。人要生存，就必须利用好左脑。而右脑则是“祖先的大脑”。它属于灵感的、直觉的、音乐的、艺术的、宗教的大脑，是可以产生美感和喜悦感的大脑。所以，人类左右脑的思考方式也呈现出很大的不同：左脑主言语、逻辑性思考，右脑则主影像和心像思考。于是，人类需求的不同部分便可以通过左右脑来划分：左脑可以使人获得成功；而锻炼右脑的灵性思

维能力，则可以让让人享受长久的幸福感。

经典案例

人类的左右大脑互相联系，互不可分。许多看似依靠左脑成功的科学巨匠，实际上也是利用右脑达到另外一种人生成功感的典范。爱因斯坦便是这其中的佼佼者。小时候的爱因斯坦，由于喜欢独自钻研东西，不像别的孩子那样安静地听老师上课，并不受到老师的欢迎。而实际上，爱因斯坦的这些不受老师欢迎的爱好，正是右脑幸福定律所倡导的各种活动，他喜欢演奏小提琴，热爱艺术，依靠此培养出来的丰富想象力也使得他能够以自己独特的方式发明研究。他把许多重大发现都归因于自己的想象游戏。

有一次，爱因斯坦在研究光的问题而百思不得其解时，竟然把自己设想成一名和光波同行的观测者，想象光波的形状。还有一次，爱因斯坦假设有一名乘坐在掉落的电梯上的乘客，又想象这位乘客会有什么感觉，他会发生什么状况。在有一年夏天度假时，爱因斯坦还在小山上做起了白日梦，他梦见自己坐上了光束，到达遥远的宇宙极端，接着又“不合逻辑”地返回了太阳表面。

就是这样一次看似荒诞不经的旅行，最终促使爱因斯坦觉得宇宙应该是呈曲线状的，从而使他进一步得出论断：先前的“设想”存在不合理性，空间可能本来就是弯曲的。这个白日梦的最终结果，居然间接地促使了相对论和近代物理学的诞生。

因此，我们可以得出结论，为了使自

己生活得更快乐，心智更健全，我们必须训练自己左右脑配合使用的能力。

史华兹论断：约翰逊药品公司变危为机



美国管理心理学家 D. 史华兹提出所有的坏事情，只有在我们认为它是不好的情况下，才会真正成为不幸事件。也就是在社会认知的领域，对于一件事情的价值定位并非完全客观和一成不变的，其定位的好坏更大程度上取决于人们的主观范畴。

经典案例

1991 年 9 月，约翰逊药品公司遇到了一次公关危机，媒体的负面报道使这家公司面临前所未有的压力。原来不久前，一位使用该公司生产的药品的顾客中毒了，这可是药品公司所能发生的最大的丑闻。

约翰逊药品公司闻讯后，迅速成立了专案组解决问题，采取了周密的应变策略，全力推行危机管理，制定了“终止死亡，找出原因，解决问题，通告公众”的重要决策。在获悉这个噩耗的一小时内，公司人员立即对这批药品进行了化验，结果表明这批药品都是安全合格的，中毒的原因可以排除药品在生产环节的问题。但是为了安抚民众的情绪以及展现一家负责任的公司形象，他们还是不惜巨资，通知近 45 万个包括医院、医生、批发商在内的用户，请他们停止出售该药品，并立即收回。

同时，撤销所有的电视广告，把事实真相以及公司所采取的对策迅速向公众告知。

通过这一系列的补救措施，约翰逊药品公司的行动在有意和无意之间符合了史华兹论断所展现出的人类心理定式，从而终于消除了公众的误解，并且就此使不好的事情反而变成对于品牌有利的事件。整个公司不仅几个月后就恢复了生机，而且由于符合人类认知的普遍心理定律，使得大家更能记住这个公司及其品牌。

自适应效应：你永远不知道一个婴儿有多强



毫无疑问，人类有很强的适应能力，这种天然的适应能力在某些时候甚至比后天的学习能力更加重要。人类的这种自适应能力实际上就是所谓“上帝赋予人类的天赋”。现代社会高度发达的科技往往使人们过度低估了自己的自我适应能力，这在某种程度上会造成自适应能力的退化。

经典案例

人从出生起，就有很强的自适应能力。保加利亚学者佩尔努曾做过这样的描述：“婴儿被相当于20公斤的力推出，从温度为37℃的温暖母体腹水的环境中被抛了出来。在那个环境中，他像宇航员处于失重的状态，现在来到空气温度为20℃左右的寒冷环境中，而且在这个环境中还必须呼吸。”可见，孩子的自适应能

力有多强。而我们的父母因为“爱”孩子，孩子成长的过程中一遇到了困难，父母就伸出援助之手“善意”地帮助，无形中剥夺了孩子自适应环境和社会的能力。这就像学习游泳，孩子一沉水，父母就伸手把他拉上岸，这样孩子永远也学不会游泳。

因此，父母要认识到，孩子迟早要自己适应社会，要用“未来”的要求来规划孩子“现在”的思想和行动。要大胆放手，让孩子用自己的生存方式亲历成长的过程。

催眠效应：中国特色的填鸭式教育



在中国式的课堂教学中，教师往往将海量的言词或图表灌输给学生。学生这时忙于应付记忆，并不会以自己的思考去提升判断能力，因而就会进入某种恍惚的精神状态或采取某种匆忙的行动。在这样的教学中，学生不可能对教师的讲解作认真细致的分析、思考，而是囫圇吞枣地吞咽，从而使得学生接受知识总是处于一种似懂非懂、不深入、没有了解知识背后之道理的装填中。这种状态就好像被催眠的人一样，似睡非睡，所以我们将这种现象称之为“催眠效应”。

经典案例

填鸭式教育是苏联一位名叫凯洛夫的

教育家发明的，而中国照搬了苏联的教育模式。这种教育模式顾名思义，就是把知识一味灌输给学生。曾经有一名中国差生变成美国天才的故事被广泛刊载在许多媒体的版面之上。

1年前，王楠子还是上海某中学的初二学生。由于上课爱开小差、开玩笑，课外爱踢足球、搞各种业余爱好，不喜欢背书、考试，而成为了老师心中标准的差生。在国内巨大的升学压力之下，其父只好设法将他送到美国读书，不曾想到他的缺点竟然被美国老师当成了优点。在老师的表扬和鼓励下，1年后，他成了全美动画比赛个人组冠军，并被老师表扬“是个天才”。王楠子的故事曾经被许多媒体大加渲染，中国的整个教育体制简直被批得一文不值。实际上王楠子就读的费城动画学院也并不是什么知名的学府，而其家庭深厚的财力又足够支持他不计成本地发挥兴趣。

理性地分析王楠子现象，实际上这里面最值得思考的地方是，为何同样是传授知识，美国人教的课时不如中国多，却让学生学得更多呢？这就是催眠效应在发挥着作用。一般说来，学生作为初学者，往往非常急于得到答案，于是他们将倾向于接受一个“听起来好听”而没有充分检验过的假设。然而，比较善于思考的学生都不会被那种让他们“头脑睡觉”的第一个答案哄骗，这部分学生天生有不安分的怀疑精神，不甘心于被催眠，但又得不到个人思考的空间，久而久之就产生了厌学、逃避学习的心理。

美国人正是巧妙地抓住了这一点，很

讨巧地少教，让学生多思考，从而迎合了这部分孩子的心理。然而，也必须看到，人类的认知是有两面性的，过度的填鸭会产生催眠，然而过分的留白也会产生误解和歧途。没有必要过分吹捧美国的认知教育，同时也要警惕国内填鸭式教育所产生的催眠效应。

心灵感应：最细微处的心理神话加工器



词条解析

通常人们说的心灵感应，其实只不过是人们的选择性记忆。实际情况是，人们往往会轻易地忘掉一百次失败的预言，却津津乐道偶然的一次成功。恰好符合某一经验的语言或者梦境被我们记住，而更多的不符合这一经验的却被我们忘记了。事实上，在各种场合下，预言准的时候都是极少的。



经典案例

JING DIAN AN LI

弗洛伊德是从潜意识领域去解释各种梦境和语言的高手，许多无法解释的神奇之事，是因为我们对事情发生的背景知识了解得不够多。有一回，弗洛伊德的朋友布列尔与自己的太太在一家餐厅吃饭。愉快的交谈之中，他忽然停下刚才的话头，说了一句和刚刚交谈话题完全无关的话：“不知道饶医师在匹兹堡干得如何？”他的太太惊讶地张大了嘴巴说：“天哪！几秒钟前我也正在想同样的事哪！”这似乎

可作为一个非常典型的心灵感应的事例。

但是，弗洛伊德经过对两人的仔细观察以及深度催眠发现，原来，当这对夫妻来到餐厅门口的时候，曾经偶然向门口处看去，结果看到一个与饶医师长得非常像的人路过。只不过当时两人在专心谈话，谁都没有专门分散出精力去继续注意他。但是，这一个不经意的印象，已经在他们两人的潜意识引起了对饶医生这位共同朋友的想念。在此情况下，两人出现相同的想法便没什么可奇怪的了。

三、身体及环境心理学

囚徒困境：为何倒霉的总是出头的自行车选手



这种情景，来源于警察隔离审问同案的不同嫌疑犯而产生的有趣博弈。对于这些囚徒而言，这是在一种信息不对称之下人们互相直接决策的可能状态描述，在这种情况下，囚徒们虽然彼此合作，坚不吐实，可为全体带来最佳利益（无罪开释），但在资讯不明的情况下，因为出卖同伙可为自己带来利益（缩短刑期），也因为同伙把自己招出来可为他带来利益，因此彼此出卖虽违反最佳共同利益，反而是自己最大利益所在。



经典案例

JING DIAN AN LI

对于那些对自行车比赛没有研究的初学者，通常都会觉得自行车比赛冗长无趣，不明白那些车迷到底为何乐在其中。其实，自行车比赛中蕴含着非常丰富的心理学和博弈学知识。选手们在到达终点前的路程常以大队伍方式前进，他们采取这种策略是为了让自己始终不因为成为出头鸟而过多地消耗体力——在比赛过程中，处于最前方的选手由于迎风所以是最费力的，因此选择在前方是最差的策略。

通常会发生这样的情况，大家起先都不愿意向前，这使得全体速度很慢，而后会有几位选手骑到前面，然后一段时间内互相交换最前方位置，以分担风的阻力（共同合作）。但是，这时如果前方的其中一人试图一直保持前方位置（背叛），其他选手以及大队伍就会赶上（共同背叛）。这就是为什么每次比赛到了冲刺阶段总是引起一段疯狂的追逐，因为每次比赛总会有选手受不了诱惑，希望独霸领先，从而使得骑行队伍的默契被打破，整个队伍的成员变成亡命的囚徒，只顾自己了。

验证性偏见：贝利的乌鸦嘴



词条解析

人们普遍偏好能够验证假设的信息，而不是那些否定假设的信息。换句话说，也就是当我们在主观上支持某种观点的时候，我们往往倾向于寻找那些能够支持我

们观点的信息，而忽视掉那些可能推翻我们观点的信息。



经典案例

JING DIAN AN LI

若是问谁是这个地球上最大的乌鸦嘴，球王贝利恐怕是能够排得上号的。每逢大型足球比赛，媒体总喜欢找这位足球界的传奇进行成绩预测。他的乌鸦嘴记录包括：

1991年女足世界杯，贝利预言中国男足将在10年内跻身世界一流行列，如今中国男足连世界二流都算不上。

1992年，贝利看好南斯拉夫队，结果南斯拉夫队因为政治问题未能参赛。

1994年世界杯，贝利预测哥伦比亚队有夺冠希望，结果哥伦比亚队连小组都没出线。

1996年欧洲杯，贝利看好土耳其队和意大利队，两支足球队也连小组都没出线。

2002年世界杯，贝利看好阿根廷和法国，两队却在小组赛中惨遭淘汰；巴西队与英格兰队大战之前，贝利预言英格兰队会夺冠，结果英格兰队输了。

2004年欧洲杯，英格兰队对阵葡萄牙队，贝利看好英格兰队，结果英格兰队却因点球出局。随后贝利预言葡萄牙队夺冠，最后冠军却属希腊队。

从此以后，媒体每当他预测或者评论出现相反结果时，便大肆炒作。事实上贝利也有许多看法是正确或者说是与最后结果相符的，只是在人们的印象里，“乌鸦嘴”贝利说出来的必定就是反话。

霍布森选择效应：卖马的聪明反被聪明误



词条解析

这个效应产生于一个叫作霍布森的贩马者的真实卖马故事。在某种情况下，看似给予一个人许多选择，但这些选择要么条件近乎不可实现，要么就是同质，心理学家把这种没有选择余地的所谓“选择”讥讽为“霍布森选择”。霍布森选择是一个小选择，是一个假选择（大同小异的选择就是假选择）。



经典案例

JING DIAN AN LI

早在1631年的英国，当时的商业氛围已经非常浓厚。在著名的剑桥镇有个商人叫作霍布森，他从事的是马匹生意。他说：“你们买我的马、租我的马，随你的便，价格都一样！”这样的诱人条件，顿时吸引了大批顾客前来洽谈，然而当大批顾客到来后，却发现：霍布森的马圈巨大，马匹也非常多，然而马圈只有一个小门，高头大马出不去，能出来的都是瘦马、赖马、小马。霍布森只允许人们在马圈的出口处选，大家挑来挑去，不是瘦的，就是病的，实际上等于没挑一样，根本就不会有人买到合适的马。很快霍布森的所有马价格统一的噱头便被人们识破。从此以后，无论他再如何宣传，再也没有客户出现在他的马厩前。

霍布森看来明显低估了人们的判断能

力。然而在世界发展迅速的今天，信息严重的不对称，许多看起来有很多选择的情境，其实都是不可选择的。因此这就要求人们必须三思而后行，仔细分析每件事情的条件和步骤。

疼痛麻木定律：关公割骨的故事



词条解析

疼痛不完全是由人的身体引起的，之所以会产生疼痛，很大程度上是因为还有心理的因素在起作用。心理因素往往可以夸大或者缩小疼痛的实际感觉，当注意力集中在疼痛上的时候就会感觉疼痛加倍，而当把注意力转移到其他领域时就会感到疼痛减轻。疼痛并不因为转移注意力而减少，实际上是精神自身产生了某种麻木。



经典案例

JING DIAN AN LI

三国时代，魏蜀吴恶战连连。有一次，关公（关云长）挥军攻打曹兵时，右臂中了敌人的毒箭。众将请关公班师回荆州调治，关公不允，说：“我不能因小小创伤，而误了军国大事。”

众人只好四方访寻名医。一日，来了一个自称华佗的医生，他说听闻关公中了毒箭，特来医治。这时，关公的右臂痛得厉害，正和马良下棋来分散注意力，以免自己露出痛苦的表情而乱了军心。

华佗看过关公的箭伤，说：“君侯的手臂若再不医治，恐怕便要废了！如果要根治，便得把君侯的手臂牢牢缚在柱上，

然后我用刀把皮肉割开至见骨，刮去骨头上的毒，再敷上药，以线缝合，这才治得好，但恐君侯惧怕。”

关公听了，笑说自己不是世间俗子，不怕痛，更不用把手臂缚在柱上。并命人送上食物，说：“先生远道而来，请先用酒菜！”关公陪着华佗吃了一会儿，便伸出了右臂，说：“现在就请动手。我照样下棋吃喝，请先生不要见怪！”华佗也不再说什么，取出一把尖刀，请人在关公的臂下放上一个盆子。看准了位置，华佗下刀把关公的皮肉割开。关公吃喝如常，华佗气定神闲地说：“我用刀把君侯骨头上的毒给刮走，这就好了！”华佗的手法娴熟，话刚说完，手上的刀子已经在关公手臂的骨头上来回刮，还发出悉悉的声音，流出的血几乎注满了整个盆子。将士见到这情境，全部掩面失色，唯独关公仍继续下棋吃喝，面不改色。不久，华佗把毒全刮走，敷上药，并把伤口缝合。

关公实际上并没有在生理上减轻疼痛，他所做的只是转移注意力，使自己的精神麻木，从而对于疼痛没有那么剧烈的感觉了。

心理摆效应：失去平衡的冠军之心



词条解析

在生活中，我们的心情经常经历从“沸点”到“零点”的过山车运动，越是高兴，就越容易悲伤。心理学家认为，当

外界因素对人们心里产生了刺激时，人的心理状态便会呈现多层次或两极分化的特点。这种钟摆式的两极剧烈摇摆，就是心理摆效应。



经典案例

JING DIAN AN LI

2004年的雅典奥运会，中国军团披金斩银无数，然而却仍然留下了不少的遗憾。其中，男子双人3米跳板就是一块至今在中国跳水运动员心中抹不去的遗憾和创伤。参加这一项比赛的选手是中国的王克楠和彭勃。5跳过后，两人分数遥遥领先，最后一跳只要安全地插入水中即可获胜。然而，此时不可思议的一幕出现了，王克楠由于心理压力过大，产生了心理波动，结果居然横着身子掉入水中，最终痛失这块到手的金牌。

可以想象，王克楠作为一名小将，当面对巨大的成功就要到来时，心理产生了强烈波动。这有可能是一种狂喜，也就是说这时他的心理状态摆动到了极度的快乐一极，而这是很危险的，也就很难在接下来的比赛中稳定心绪。最终，造成了重大失误，他的心理也从极度的快乐摆向了巨大的痛苦。前面的快乐越大，造成其最后的痛苦越被加倍地放大。这位选手的心情在奥运过后许久仍无法恢复过来。

神奇三小时效应：5点到8点的工作或许没有那么可怕



词条解析

根据生理、心理学家的联合观测和研究，每天早上5点到8点这三个小时的时间段，是人一天当中最清醒、效率最高的时刻。这段时间利用得好，我们就可以不受任何人的干扰，做一些自己想做的事情。这段时间做事情将取得事半功倍的效果。



经典案例

JING DIAN AN LI

被誉为世界上最受尊重的人，诺贝尔奖获得者特蕾莎修女曾经说过：“生活在现代化大城市中的人们终日忙碌，他们最缺乏的便是心灵的平静。”曾经有研究佐证了特蕾莎修女的真知灼见。

据统计，人们一般每8分钟会被打扰1次，每小时大约7次，即每天50~60次。而平均每次被打扰的时间大概是5分钟，每天大约共有4小时被打扰，而其中大约3小时的打扰时间是毫无意义或者极少有价值的。同时，人被打扰后每次重拾原来的思路大约最少需要3分钟，每天也就是2.5个小时。总计下来，每天因为被打扰所损失的时间大约为5.5个小时。如果按照8小时的工作制度算，这就占用了大约68.8%的工作时间。如此算来，实际上每天5到8点正是普通大众都还没有起床，社会还没有开始运行，不会有任何

人打扰你的时刻。在这时努力做事情，确实能够获得非常好的效果。

潜能最佳状态：游泳健将其实全都是船长



心理学家认为，放松状态最有利于激发人的心理潜力。在完全放松、精力充沛的精神状态下，一个人的记忆力最强，思维能力最佳，潜能发挥最完全。所以，要达到潜能最佳状态，其实非常简单，只要放松即可。



经典案例

JING DIAN AN LI

颜渊是孔子最得意的门生之一，据说他曾经向孔子请教过关于一名艄公的驾船本领的问题。

事情是这样的，有一次颜渊看到一位艄公驾船翻腾在凶险的江心，于是就问他：“您驾船的本领别人能掌握吗？”艄公回答说：“善于游泳的人只要经过练习就可以学会，会潜水的人即使稍微接触过船也能操作自如。”颜渊不理解艄公的话，就来请教孔子。

子曰：“游泳能手是不惧怕水的，他对驾船没有恐惧心理，即使翻船他也可以自己游出来，所以他的心情完全是放松的。擅长潜水的人把陆上和水上看成一码事，把翻船更不当一回事，所以，即使从没有驾过船，也能操作自如，悠然自得。”

孔子唯恐弟子不明白，继续打了个比

喻。孔子说：参与赌博的人，用瓦块为赌注，常常获胜；用衣物就有些顾忌；用黄金下赌，就顾虑重重，患得患失。有了负担，技巧就难发挥，也更容易输掉。

成瘾心理：魏晋南北朝的最牛酒鬼



所谓成瘾，是指人在心理和生理的某种尝试行为中产生了愉悦反应，这种反应被多次重复后，就形成人对愉悦刺激补偿的渴求，渴求又带来刺激的不断变化，于是就形成了人对这种刺激的依赖。



经典案例

JING DIAN AN LI

魏晋时期多出风流名士，其中有个叫刘伶的人，后世将其列为竹林七贤之一，他的轶事可谓数不胜数。他本人崇尚老庄，放情肆志，以酒为命，著有《酒德颂》流传后世。刘伶出门的时候，常常挂在嘴边的话是：“我要是死了，你挖点土把我埋掉。”

他常常在外面醉得东倒西歪，像一堆烂泥。进到屋里，他喝得浑身发热，就脱光衣服，还不关门。别人进屋，看他光着屁股在那里喝，难免要说他两句。他倒好，反倒指责人家说：“我把天地看作自己的家，房屋就是自己的裤子，你们现在从我的门进来，不就是钻我裤裆么？”

这样的酒瘾狂人，家人哪里受得了。刘伶老婆气得屡次把家中的酒器摔的摔、

砸的砸，哭着说：“这样下去日子怎么过？我求求你，一定要戒掉它！”刘伶说：“好！好！我自己控制不了，只有祈求鬼神帮忙。让我向鬼神发个誓，你给我搞点酒肉来供奉一下酒神。这样他把酒魂抽走，我就能够戒酒了。”

老婆听了便拿来酒肉，供奉到鬼神的牌位前。刘伶向鬼神牌位拜上几拜，说：“老天爷您要可怜我刘伶，就让我把酒看作生命。一喝就是一升，喝过五斗神志才清。我老婆所讲的话您千千万万不能听。”还没等话音落地，刘伶就已经迫不及待地抓起供奉鬼神的肉，拿起供奉鬼神的酒，边吃边喝，不一会儿就不省人事了。

感觉剥夺定律：对于都市人最狠的惩罚



词条解析

人是一种依靠感觉、依靠社会互动进行社会生存的动物，倘若不能持续地从外界获得刺激，身心就会变得不正常。这个定律叫作“感觉剥夺定律”。宗教界也有类似的说法：“上天赐予我们各种感官，就是要我们去使用的。”



经典案例

JING DIAN AN LI

千万不要以为生活在一个信息爆炸、各种交往频繁增加的时代，就不可能存在感觉剥夺现象。实际上，感觉剥夺现象无处不在。例如雷达监测员和长途司机，因为工作枯燥，长时间没有变化，就容易处

于轻微的感觉剥夺状态。这会导致他们看见实际并不存在的、莫名其妙的东西，而引发事故。有时感觉剥夺甚至就在我们身边，高层住宅里的人在一个毫无声响的房间里独处，会突然感觉到强烈的不安，这也是感觉剥夺造成的。在南极考察的队员，如果长时间只看雪地的白色，看不到其他颜色，容易得雪盲症，这也是感觉剥夺造成的生理失调。

有位有名望的哲人曾经说过，当我们看见丑陋的东西，我们要庆幸我们还有眼睛可看；当我们闻到不好的气味，我们要庆幸我们还有鼻子可闻……

噪音定律：割草机噪音 CD 光碟，彪悍的新西兰式报复



词条解析

从人类对于各种声音的反应来看，噪音是使人感到不愉快的声音。噪音是指波形量非周期性变化或超过 85~95 分贝的不规则声音。这个标准仅仅是指无规律的高分贝声音，欢快的锣鼓声、口号声、大喊大叫、鞭炮声，尽管超过 85 分贝，但不会引起参与者与欣赏者的心理烦躁。反过来，即使低于 85 分贝的声音，如果不成规律，比如，鸡鸣狗叫，对某些人来说，也形成了噪音。噪音可以引起人们的烦躁不安、注意力不集中、工作效率降低、影响休息和造成睡眠障碍等，这叫作噪音定律。噪音有时会形成对别人的强烈的情绪干扰，甚至使人方寸大乱。

经典案例

JING DIAN AN LI

现在的城市越来越拥挤，城市居民的居住间隔越来越小，如果再碰上三两喜欢喧闹的邻居，那么本就缺乏睡眠的城里人难保不会抓狂。现在，终于有人发明了一种新武器用以对付制造噪音的邻居，一位新西兰人录制了一盘长达64分钟的割草机噪音CD盘，专门用以对付吵得人深夜无法入睡的邻居。

这位制作噪音光盘者是一位名叫马斯兰德的小餐馆老板，他说：“如果你的邻居在周六晚上开party而且闹得很晚，你要做的就是早上7点钟起床，播放这盘长达一小时的光盘，然后出去找一个小餐馆吃饭。”

这盘以阿斯特罗草皮为封面的CD记录了普通割草机操作时的声音，中间还夹杂了偶尔倾倒收集器和用石块敲击割草机刀片的声音。马斯兰德说，这一噪声光盘销路很好，现在已经有5000盘在市场上出售，其中4000盘已被当地零售商抢购一空。

这已是他推出的第二集“唱片”了，以前他还卖出了大约4200张城市噪音CD盘，内容包括汽车的鸣笛声和摩托车的马达声。那套光盘名为“城市攻击”，其中还包括三分之一的婴儿哭声。马斯兰德说它甚至可以作为一种非常有效的避孕工具。

拥挤定律：拥挤的时刻请加倍小心



词条解析

拥挤是个体在心理状态上的主观反应，是对空间太小而周围人数又太多的感受。是由密度、其他情景因素和某些个人特征相互作用，通过人的知觉，认知机制和生理机制，使人产生有压力的一种状态。拥挤感的研究任务便是通过心理学的理论和实践，解释在高密度下，产生负面效应的条件和产生正面结果的可能性。

经典案例

JING DIAN AN LI

美国旧金山是美国交通状况最差地区之一，因为堵车，平均每位司机每年在路上会损失60个小时的时间。然而这还不是最严重的问题。有一次旧金山大堵车，堵的时间很长，突然有个人跳下车来，拿出手枪一路打过去，打死了12个无辜的司机。事后警方发现，这个人从前没有任何暴力行为的记录，他只是工作压力过大，而拥挤的道路不仅使他无法压制内心的烦躁，反而加剧了这种烦躁，最终酿成惨剧。

现代城市，拥挤是一种常态。这种情况往往会造成非常多的负面影响，所以建议人们在有选择余地的情况下尽量不要到人群拥挤的地方去，这样会造成人们心理的扭曲和行为的偏差。

感觉适应定律：厨师做菜越做越咸的秘密



词条解析

人们的感觉器官犹如一个敏感的感受器，在同一刺激持续作用下，感受器的感受性有可能提高，也有可能降低。通常在微弱的刺激物的持续作用下，可以使感受性提高；在强烈刺激物的持续作用下，可以使感受性降低。



经典案例

JING DIAN AN LI

嗅觉的适应速度，根据刺激的性质有所不同。一般的气味经过1~2分钟即可适应；强烈的气味则要经过10分钟以上；特别强烈的气味（带有痛刺激的气味），令人厌恶，难以适应甚至完全不能适应。嗅觉的适应带有选择性，即对某种气味适应后，并不影响对其他气味的感受性。厨师由于连续地品尝，到后来做出来的菜愈来愈咸，就是味觉的适应现象。

在李安导演的电影《喜宴》中，著名演员郎雄成功演绎了一位严肃、刻板却内涵温情的父亲形象。在这部影片中，父亲是一位厨师，正是由于长期的厨房工作，使得他的味觉最终丧失，而无法辨别自己做出的菜的味道。

人类的感觉需要与适度的刺激搭配，过少或者过多都会造成感觉的不适应。

身体语言效应：面试官的动作比言语更加有意义



词条解析

人类是高级动物，表达自身意思的方式多种多样，有时候不用开口说话，使用身体动作，更能够表达自己的真实意思。听对方谈话点头或附和，即等于承认对方并鼓励他继续说下去。如果你希望从对方那里听到更多话题，那么谈话时你频频点头附和好了；如果你不想听了，希望他打住话头，那么你停止一切表示。明白这个道理并把它应用到实际工作和生活中去，那么表面上看，主动权好像在他人手里，而实际上却是由你掌握。不过也有研究认为，谈话时有所附和是为了尊重对方，这样的人也被他人所欢迎。



经典案例

JING DIAN AN LI

有一位叫马达拉欧的人，做过一个实验，地点是某政府机关招聘工作人员的面试会上，实验对象是25位应试者。实验要求在面试的最初15分钟，主试者以普通的态度对待面试者；接下来15分钟主试者不断地点头显得甚以为然地听对方说；最后15分钟停止一切表示，面无表情。然后，实验者测定应试者一次发言能持续多长时间。结果显示，主考官的不同态度对应试者发言时间长短的影响相当明显。主考官点头或附和，其作用犹如加速器，反之，面无表情则好比是制动闸。

事实上，面试者正是根据面试官的身体动作，去判断面试官的意思，于是就导致了这样的现象，面试官的身体动作，自觉不自觉地传达了自己的某种意思给面试者。

月曜效应：周一的办公室为何哈欠连天



“月曜效应”指学习或工作效率很低的一种状态。人类的工作阶段通常分为：初级预备期→高效适应期→情绪转换期→迁移期。由于周末休息，扰乱了员工的正常生活起居和工作秩序，使员工工作意志下降，注意力分散，精神不振，从而影响工作的效率。在古代，周一往往被称为月曜，所以这一天的普遍萎靡现象，就被称为月曜效应。



经典案例 JING DIAN AN LI

每年的长假之前，Alex 都要做足计划准备，总是认为自己的长假能够过得有意义，并能在长假结束前消除长假综合症。然而，长假过去了，Alex 来到公司上班，结果她依然睡眠惺忪，双眼通红，一副疲惫不堪的样子。他说，由于长假没有外出旅游，在家与同学、朋友聚会，连续打了三个通宵的麻将，将他的生物钟彻底打乱。他每天上午始终睡不醒，全身酸软、乏力，至少要下午两三点才起得了床。更痛苦的是，到了晚上根本睡不着，反而十

分兴奋，必须到凌晨两三点才能入睡成了他的睡眠习惯。

上了一上午时间的班，Alex 怎么也进入不了状态，根本无法正常工作。Alex 说，除了担心自己的状态不佳影响工作外，由于连续休息了七八天，感觉重新回到工作岗位很陌生，感到十分紧张，甚至对上班有些恐惧。

无奈，Alex 下午又请了假去求救医生，希望通过药物催眠等方法及时改变睡眠习惯，能及时进入正常的工作状态。

长假综合症自古有之，人类都有懒情的倾向，所以在一段比较长的休闲、放松时间后，就会造成后继乏力的现象。

天气定律：孟德斯鸠的天气决定论



天气定律指人的情绪或多或少地会受到天气的影响，人们会因为天气的变化，而产生各种不同的心理情绪，坏天气时人们容易浮躁、低落，而阳光明媚的日子人们则心情愉快、轻松。



经典案例 JING DIAN AN LI

著名哲学家、政治学家孟德斯鸠曾经说过：“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，且反应敏捷；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。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。”

天气对人们的心情、状态有所影响是许多人都会感觉到的，所以在天气好的时候不能浪费时间。必须在天气良好而自身心情好的时候，尽量做更多有意义的事情。

天花板效应：中国人挤破头也要住大房子的理由



毫无疑问，环境会对人类的心理产生很大的影响。据美国“生命科学”网站2007年5月7日的报道，美国明尼苏达大学心理学经过常年的研究，得出了这样的研究结论：天花板的高度，能激活人脑中的某种概念。其实，当人们在一个封闭空间中时，天花板的高度往往成为了人们思维界限的延伸，如果天花板足够高，人们就会更加激发自身的灵感和思维；反之，人们会倾向于产生较拘泥狭隘的想法，这会影响人解决问题的技巧。



经典案例

JING DIAN AN LI

明尼苏达大学市场学教授迈耶，长期从事环境与人们对产品评价互相影响的问题。他在总结研究成果后说：“当人们进

入天花板较高的房间时，他们就会产生自由的思维。当受访者在3米高的天花板下，进行字谜游戏时，其思维会更倾向于丰富多彩，信息处理的速度会加快。而在2.4米高的天花板下，会让受访者的思维，集中在具体事物和细节上，思维倾向于拘泥狭隘。

另一项实验则发现，当受访者身处狭小房间时，他会对某种商业产品的设计缺陷，表现得更为敏感。实际上，这不仅仅是市场学的专利，宗教也很擅长利用房屋环境营造氛围，在郊区的度假村中，尖顶的教室高高大大，像教堂一样矗立在远方。走进去一看，在高高的尖房顶上面，还有四个巨大的吊灯，吊灯用粗铁链子拴着，从上面垂下。在教堂你会感觉到庄严肃穆，感觉自己很渺小，不敢大声讲话，那是上帝的“地盘”，他的“地盘”应该他做主。

都说中国目前虽然强大富有了起来，但是仍然缺乏一些原创能力与想象力，这大概就与中国目前大多数百姓尚在为自己的房子发愁，过高的房价使得许多人根本无法负担，更不要提去拥有高阔天花板的房子了，于是，在环境的影响和压迫下，就很难将自身的想象力发挥到极致。

心理疲劳定律：高中的课程与大学课程的对比



心理性疲劳，是由于心理上的弦绷得太紧而导致的。心理上的不良情绪会导致疲

劳。我们通常所感到的疲劳，多数是由精神和情感所引起的。心理疲劳的主要原因是对工作的厌倦和焦虑的情绪。人的疲劳感很大程度上是由精神和情感因素引起的。



经典案例

JING DIAN AN LI

巩小伟是就读于某重点大学的大一学生。在第一个学期里，他怀着巨大的好奇心一口气选了13门课，对各种以前感兴趣的领域都开始了尝试。一学期下来，虽然很忙碌，最后都还是取得了很不错的成绩。

暑假回家，小伟翻看自己高中时的日记，突然产生了这样的疑问，高中的时候只有几门课，和大学时代一个学期就要完成一个新领域的学习相比，高中那几本课本的学习量简直是小巫见大巫了，为何自己在大学的时候反而感到没有那么累，而在高中时却感觉如此疲倦呢？

实际上，作为市重点高中的学生，小伟向来是老师眼里的好学生，父母眼里的乖孩子，所以各方面对他的期望值都很高。他的日记里记录着，自己的成绩虽然优异，但上了高中，却感到压力好大。“父母的期望不能辜负，老师的耳提面命令我招架不住，同学们也在明里暗里和我较劲。”有一段时间，小伟从学校回到家里总感觉累得连饭都吃不下了，于是那段时间他不想去学校上课，只想一个人在一间房间里单独待一段时间，哭也好，思考也好，就是不想和人交谈。

实际上，小伟的疑问可以用心理疲劳来解释。在高中时代，课业的绝对负担实际上并没有比大学时期多出多少，可以说

在身体和生理上所产生的疲劳度是差不多同等的。小伟会感觉大学时代分外轻松，而高中时期非常疲劳，就是因为他产生了心理疲劳现象。

心理疲劳之所以产生是受到人的体力、智力、情绪三种节律运动规律的制约。当三种节律出现运动低谷时，人就产生心理或生理上的疲劳。高中时期巨大的压力，往往使得许多孩子还没开始用功，就已经感到了疲劳，这种疲劳正是来源于心理上的巨大负担。所以在面对这种疲倦感时，光靠保证睡眠时间是无法消除孩子的疲劳感的，必须更多尝试的是给孩子心理减压、给孩子自由发挥的空间，才能从根本上缓解心理疲劳所带来的负面影响。

大脑需要空间：切莫陷入备考酒店房间的误区



词条解析

尽量在一个宽敞的地方学习，这对你的大脑有好处。最近的研究显示，在一个整洁、有条有理的家庭长大的孩子在学业上的表现更好。为什么，因为接受了安排外部环境的训练后，大脑学会了组织内部知识的技巧，你的记忆力会更好。



经典案例

JING DIAN AN LI

高考将至，某市各个考点附近的酒店房间都被预订一空。家长们在商家打出的酒店高考配餐、免去孩子来回奔波的广告下趋之若鹜。有一位研究教育心理的心理

学家，趁着这个研究的黄金机会，对于自己比较熟悉的一家中学的孩子进行了抽样调查。结果发现，这个中学的孩子中，平时处于一个成绩档次的同学，有40%选择了在酒店复习备考，而有60%选择了和平时一样住校或者在家里学习备考。最后，高考结果出来了，那40%在酒店复习备考的同学，在平均成绩方面反而没有另外60%没有花钱在酒店消费的同学出色。

通过仔细对比和走访，心理学家发现，酒店的房间普遍格局较小，而窗户、通风等比家里或者学校更差。这样的地方作为商务旅行，暂住一两天，当作临时的落脚点还好；但是在高考这种高度紧张、心情极度焦虑的情况下，过分压抑的空间将对于大脑的正确思维、对于大脑自身记忆能力的提高造成极大的负面影响。所以，下一次在高考将至，各个酒店又希望趁机疯狂敛财之时，请您三思而后行。

身勤脑快定律：正确坐姿面面观



每当人进行新知识的学习时，大脑会一直和身体进行交流和互动。如果身体很懒散，大脑就会认为你正在做的事情一点都不重要，大脑也就不会重视你所做的事情。所以，在学习的时候，你应该端坐、身体稍微前倾，让大脑保持警觉。



经典案例

JING DIAN AN LI

很多家长都对自己孩子的学习态度感

到头疼，在很多家庭中，调皮的孩子总是不能安宁片刻，学习一会儿便要这里动动、那里扭扭，学习效率十分低下。实际上，这种学习时没有良好坐姿、不能稳定住自己身体的行为，对于大脑的摄取知识而言是十分有害的。大脑会因为身体的放松和懈怠，同步产生不重视、不在意的情绪，从而对于所有出现的知识，无法真正做到良好的吸收。

实际上，正确的坐姿应当是这样的：上半身应保持颈部直立，使头部获得支撑，两肩自然下垂，上臂贴近身体，手肘弯曲呈90度；操作键盘或鼠标，尽量使手腕保持水平姿势，手掌中线与前臂中线应保持直线；下半身腰部挺直，膝盖自然弯曲呈90度，并维持双脚着地的坐姿。

压力影响记忆：春晚大腕的低级错误接力



当人类承受巨大的压力时，其体内就会产生皮质醇，这种化学元素会杀死海马状突起里的脑细胞，而这种大脑侧面脑室壁上的隆起物在处理长期和短期记忆上起主要作用。因此，巨大的压力确实会很大程度上影响记忆，在紧张和压力面前表现失常是有很深刻的科学道理的。



经典案例

JING DIAN AN LI

每一年的春节联欢晚会，都是这一年度全国娱乐明星的大聚会。春晚的主持人

年年都是备受人们关注的人物，应该说能站上春晚的主持舞台，是多少主持人一生的梦想。然而，这样大牌云集的舞台上，也曾经出过混乱和错误。2007年春晚，在零点报时前，按照顺序，应该由张泽群率先送上新春对联祝福。不料，这时张泽群在压力和紧张面前没有背准对联，其送上的一副对子一点都不对称。这一下，让身边的李咏倍感意外，随口就冒出一个“错”字，声音很响亮，全国观众都听得很清楚。

张泽群背错对联只是开始，这种紧张出错的气氛迅速传染到了其他的主持人。在最后的祝福话语中，李咏先说：“在新的一年里呢，我们六位主持人呢也要祝现场的还有电视机前的观众朋友们，尤其是今年啊生下宝宝的妈妈同志们……”就在此时，朱军突然用高八度的音调压着李咏的“妈妈同志们”说：“亲爱的观众朋友们，零点的钟声就要敲响了，一个崭新的春天即将到来！”朱军的突然“抢词”让李咏一时有些发蒙，在朱军说“亲爱的观众朋友们”的时候，被噎住的李咏只能下意识地跟着“啊”了一声。

而紧接着，当刘芳菲说道“让我们把这新春最衷心最美好的祝愿……”时，她突然收声了，而且没有其他人第一时间接词，台上出现了可怕的空白，直到周涛姗姗说出“……播撒在祖国的大地上”时，李咏又抢着说“播撒在中国人的心目当中”，这是第二次抢词。最后到数秒阶段，周涛说：“还有15秒”，结果朱军制造了第三次抢词：“让我们一起，预备，10……”

和大脑说话：李乔治的健康型 自言自语



词条解析

科学研究证明，在无法获得互动交流的情况下，自言自语不但能够增强记忆，而且可以达到放松神经的作用。大脑并不知道你不能做哪些事情，所以需要告诉你。用自言自语的方式对大脑说话，但是不要提供消极信息，用积极的话代替它。开心和学习效率成正比，心情越好，学到的知识就越多！



经典案例

JING DIAN AN LI

李乔治在德国求学，某天他浏览网页，发现有一条新闻：国内某高中生因为高考落榜，变得总是自言自语，最终举刀杀害了自己的父母。李乔治马上联想到自己：“我有时候也喜欢自言自语，自己和自己商量事情，不知道是不是有心理疾病。”

乔治高中时代便走出国门，来到遥远的德国读书，认识的人很少，周围都是说外语的外国人，既没有很好的朋友，也没有关心自己的亲人，遇到烦心的事情没有人倾诉，所以有时候就自言自语，自己和自己说说话，说过之后就觉得舒服很多。有的时候，遇到麻烦事也没有人可以商量，很多事情自己都很矛盾，于是自己就在心里斗争着怎么办才好，一不小心就说出声音来了。

去学校的心理咨询室看过之后，心理

学家告诉乔治，实际上他的自言自语是消除紧张的有效方法，自言自语对于平时没有情感宣泄窗口的乔治来说，反而有利于其身心健康。心理学家还进一步解释道，由于自言自语常多表现在精神病人身上，所以长期以来，人们总觉得那些自言自语的人都是不正常的。其实，每个人都可能出现自言自语的情况，现代心理学认为自言自语是一种最健康的解决精神压力的方法，是一种行之有效的精神放松术。

情绪过敏：一夜白头不是神迹，也非正常



心理学家们研究发现：人的情绪突然剧变，可导致皮肤过敏，甚至影响到附在皮肤上的毛发。人在激动时，皮肤会潮红发热；在愤怒、紧张时，皮肤会苍白冰冷。情绪的剧烈变化将导致内分泌严重失调，使机体代谢发生紊乱。除了表现在头发变白，还会引起身体其他方面的变化。

经典案例

JING DIAN AN LI

据新华社的报道，在2000年9月11日，44岁的原福建省公安边防三支队副团职副支队长曹清，因“远华”恶性走私案发被捕。在被捕后的第二天，他的黑发就开始见白，而随后在很短时间内，曹队长的头发就全变白了。这位副队长也从未入狱前的精神矍铄变得精神萎靡不振，整个人瘦去了一圈。

无独有偶，曾经有位战士在听到父亲的死讯后，突然全身起了荨麻疹。但随后又传来消息，说这是个误传，结果，这位战士身上起的荨麻疹奇迹般地消失了；还有一名男青年因恋爱受挫，整日闷闷不乐，在一日早晨起床后，忽然发现自己脑袋顶部出现一块银元大小的斑秃。

以上这些例子，都说明了心理变化对于生理状态的巨大影响，显然情绪的突变，过于极端的悲痛和伤心情绪完全不利于人类的生理健康。然而人生难免起起伏伏，在大风大浪来临的时刻，只能尽量平稳自己的心态，转移自身的注意力，尽量不要将所有情绪都郁积在一起集中爆发，否则一夜白头的故事也随时可能发生在你我的身上。

身心兼治：我们的目标——在考试时没有蛀牙



英国著名的报纸《卫报》曾经报道过这样一条消息：那就是人类的各种疾病，甚至包括癌症在内，都是人体从内向外自我表达的一种方式，而医生在治疗时往往没有时间去询问和倾听患者的内心感受。在不少情况下，患者得病都与心灵受伤有关，医生在治疗时应该从表到里双管齐下才会更有效。

经典案例

JING DIAN AN LI

41岁的里德尔曾就读于剑桥大学，他说：“在20世纪50年代前，心理医师

和精神病学家往往会参与对牙科患者及眼疾患者的治疗，因为这些疾病的发病大多与患者的精神状态有关。”里德尔认为，医生在给患者治疗时同时关注患者的心理情况，这一点十分重要。他举例说，学生们往往会在考试过后发现长了蛀牙而不是在平时，这是因为考试期间他们精神高度紧张会影响到口腔唾液的组成。

某天，一位女画家去看牙医，牙医确诊画家总是在夜里咬牙，并就此提出了治疗办法。因为牙医并非心理医师，他并没有询问画家更多的问題。这令人遗憾，因为画家之所以会出现这种症状是因为她知道她花了很长时间才画好的一幅画就将被出售，她因为不想和这幅画说再见才会产生睡眠障碍并频繁咬牙。里德尔在他的新书《人为什么会生病？》里向读者讲述了这样一个故事。该书旨在告诉人们，心理因素与患病之间看起来是两回事，其实关系非常密切。

脚部动作解密：女孩的心思， 脚部动作可管中窥豹



词条解析

曼彻斯特大学心理学系主任杰弗里·贝蒂教授是一位数十年来一直研究人们“脚语”的坚定学者。英国《每日邮报》曾经援引他的话报道：我们通常会注意人的表情和手势，却没有意识到我们的脚“说”了很多内容。通过观察一个人移动脚的方式，可以一窥此人的内心世界。



经典案例

JING DIAN AN LI

把贝蒂的潜心研究稍加整理，完全就是一本简单的脚部动作解密手册。例如，站在男性追求者面前，如果女性的一条腿前伸，表明喜欢这名男性；如果双脚交叉或者不动，表示不感兴趣。但这种“脚语”不适用于男性。

而当某一名男性感觉到紧张时，他就会不自觉地增加脚步移动来表达这种情绪。女性则相反，如果她们感觉紧张，就会保持双脚不动。“精英”男性和女性的腿脚动作相对较少，因为他们喜欢主宰对话过程，同样喜欢控制自己的身体。性格外向者脚部动作少，害羞者脚步移动相对频繁。自大傲慢的人通常会更好地控制身体，脚部动作也少。观察双脚，还能判断一个人是否在撒谎。如果一个人的双脚完全静止，安分得有点过分，那他正在说谎。

贝蒂说，不少人认为，一个人说谎时会因为紧张而增加动作，但事实上，说谎者往往发出完全错误的信号。“每个人都关注眼睛和脸部，但人们善于控制那些部位的动作，”他说，“因此，是否说谎的可靠迹象是脚部动作。”

贝蒂举例说，政客们往往动作很多。英国前首相托尼·布莱尔参加一次竞选活动，对一群年轻母亲发表讲话，边说边做手势。“他说道，当切丽·布莱尔工作时，照看孩子是他曾做过最困难的事情，这时他的手势停止了。”“如果我们说谎，我们确实会压抑自己正在做的动作，包括脚部动作。”贝蒂接着说。

四、行为分析心理学

安慰剂效应：山泉真的甜吗？



词条解析

安慰剂效益又名伪药效应、假药效应、代设剂效应（英文：Placebo Effect，源自拉丁文 placebo，意“我将安慰”）。指病人虽然获得无效的治疗，但却“预料”或“相信”治疗有效，而让病患症状得到舒缓的现象。有人认为这是一个值得注意的人类生理反应，但亦有人认为这是医学实验设计所产生的错觉。这个现象无论是否真的存在，科学家至今仍未能完全理解。



经典案例

JING DIAN AN LI

在现实生活中，“安慰剂效应”随处可见。几个很少接触乡村环境的城里人到野外郊游，到达山腰时，他们为眼前清澈的泉水、碧绿的草地和迷人的风景所深深吸引。休息时，其中一人很高兴地接过同伴递过来的水壶喝了一口水，情不自禁地感叹道：山里的水真甜，城里的水跟这儿真是没法比。水壶的主人听罢笑了起来，他说，壶里的水是城市里最普通的水，是出发前从家里的自来水管接的。

美国牙医约翰·杜斯在其27年行医生涯中，就常常遇到这种情况：一些牙

痛患者来到杜斯的诊所后便说：“一来这里我的感觉就好多了。”其实他们并未说假话——可能他们觉得马上会有人来处理他们的牙病了，从而情绪便放松了下来。

安慰剂效应并不真正需要服用何种具体的安慰剂，而是说某种假设的行为给人们的心理带来安慰，就可以使得人们的心理产生安定的心理，最终传导到生理和身体上，造成事实上的镇定与安静。

角色扮演：每个人的内心都有杀虐的魔鬼



词条解析

角色扮演是对选定的问题情境进行描述的一种传达方式，是一种在事先经过设计的情境中，自然地扮演某个角色。扮演者必须模拟主角的心路历程。俗语有曰：“人生如戏，戏如人生”，每个人在生活中，时时刻刻都扮演着不同的角色，透过这些不同角色。我们自然地扮演着该角色的样貌，也可以更清楚自己和周围其他人的关系。



经典案例

JING DIAN AN LI

1971年，美国社会心理学家津巴多在斯坦福进行了一次著名的实验，以验证社会互动中的权力差异以及社会角色对人的影响。这次带有戏剧化的实验，给人们带来强烈的震撼。

九名受试者是从大量的学生志愿者中

挑选出来的，他们经过面试和心理测验，被确认为是“遵纪守法、情绪稳定、身体健康的平常人”。通过随机掷硬币，他们被分配担任囚犯和看守的角色，囚犯整天待在监狱里，看守则8小时轮值上班。这些学生接受了随机分派给他们的角色之后，“看守”逐渐变得盛气凌人，有时甚至残酷成性，“囚犯”则开始表现出严重抑郁，情绪失控乃至思维紊乱。人们惊奇地发现，看守的专横、敌意以及权力欲望，与囚犯的消极抵抗、屈从乃至丧失自主，形成鲜明的对比。平常温文尔雅、心理健康的大学生，为什么穿上看守的制服之后，就咄咄逼人、专横残酷呢？

津巴多得出的结论是：人们在某种环境下，个人的性格其实不再起决定性作用，环境和角色会更有力地影响其行为。在社会心理学上，角色是指一个人在给定情境或定位时，人们期待他作出的一套由社会界定的行为模式。在该实验中，九名受试大学生变成了专横的看守或者消极的囚犯，并不在于其本身的素质或性格有问题，而是他们对各自的角色有一种符合社会期望的认同：看守被认为是这样一类人，他们限制囚犯的自由，管理囚犯的行为，以权力限制囚犯的反抗；而囚犯被认为是失去自由、服从管制、丧失自主性的一类人，他们没有任何权势。因此，人们对于看守和囚犯的社会期望也不一样，人们通常希望前者能控制和管理囚犯的行为，维持监狱的秩序，希望后者能老老实实待着，不要企图做任何反抗。由于该实验模拟的情境很逼真，扮演者进入状态后，虐待和体罚加剧，逐渐有人出现精神

崩溃的状况，以致该实验进行到一半，就不得不提早收场。但是，现实生活中这样的情形，不是仍在上演么？每日有多少人过于陷入自己所扮演的某种角色当中，无法自拔，缺乏自省与自我认识的人们最后很可能被自己所扮演的社会角色剥夺自身的真实本性。

过度合理化：当小孩的兴趣被换成赤裸裸的金钱



词条解析

过度合理化效应是指为控制别人而事先付出不相称的报酬。给人报酬让他们做自己喜欢的事，会让他们将其行为归因于报酬，这样就会削弱他们的自我知觉。其实本来他们做这种事情，是因为兴趣而做，兴趣就足够使得他们认为自身行为很合理，而如果再加入过多的其他因素，就会造成过度的合理化，反而使得真实的理由被掩盖掉。



经典案例

JING DIAN AN LI

法国是个浪漫而吵闹的国家，曾经有个作家想找一个安静的地方以完成自己的作品。为此，他遍寻全国，终于找到了一个小镇，很安静，作家很满意。于是他回到家里收拾行李，立刻搬到了这个镇上。

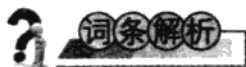
这样过了一个月，作家的作品进展得很好，但是这时，到了7月份，镇上的小孩们放暑假了。原来安静的村镇像变了模样一般，有一伙小男孩整天来到作家住宅

前的空地上滚铁圈玩。一天，两天……

作家被吵得不行了，就想跟他们说到别处去玩。作家来到门外，看到这群孩子玩耍得十分投入而狂野，心想这群孩子硬赶可能是很难赶走的。于是，作家转念想了想，便跟他们来了一场交易。作家和蔼地对孩子们说：“我很喜欢你们滚铁圈的声音，从今天起，我每天给你们每人10块钱，你们来滚铁圈吧。”小孩们很高兴，又能玩又能赚钱，何乐而不为啊。这样过了两天，作家又来对孩子们说，我钱不多了，明天开始起只能给你们1块钱了。小孩们想，虽然少了点，但也还不错，于是继续来。又过了两天，作家的报酬再度变卦，说：“哎呀，我的稿费一直没寄来，所以明天开始，我只能付5毛钱了。”小孩一听，便不高兴了，从当初的10元降到了现在的5毛钱，辛辛苦苦地每天滚铁圈，实在太不值得，太不好玩了，于是再也不来了。就这样作家终于又有了个安静的写作环境。

其实，这位聪明的作家应用的正是过度合理化效应。一开始，一帮孩子滚铁圈，只是出于兴趣，为了玩。作家如果这时向孩子们提出驱赶他们的要求，必将遭遇孩子们的强烈反对而碰壁，所以作家用提供报酬的方式，让孩子们渐渐忘记了自己的兴趣，将他们的滚铁圈行为弱化为了一种遵命、为了利益而为之的行动，这样就很容易击败他们了。

理由不足：曹操对关羽的反向刺激



如果人们的行为不能完全用外部报酬或强制性因素来解释，人们就会体验到不协调，并通过相信自己的所作所为是正确的或正义的来减少认知失调。

经典案例

曹操是三国时期不可一世的枭雄。当年，关羽向曹操投降，曹操实际上面临几个选择。在这种时刻，曹操非常聪明地选择了帮助关羽把投降行为包装成义薄云天的壮举。而义和利是势不两立的，曹操不但不能重重赏赐，反而要让关羽和他的两位嫂子日子过得很窘迫，要逼得关羽拼命做事才能养嫂糊口。只有这样，外界对关羽投降的行为才不会解释为是利益驱使。这种看法正是关羽乐于看到的，而他内心也会自动作出调整，越来越相信自己的投降行为是合理正确的选择。

曹操还通过努力加大关羽的生活成本的方式，增加关羽的仁义优势。比如曹操派出很多人去帮助他打听刘备的下落，这些路费都是由关羽支付，关羽就在无形中显得更加窘迫。而这些探子出去打探的结果，自然是不可能找到任何与刘备有关的信息的。

在这种悲惨的财政状况下，关羽就必须努力工作，换来报酬，辛苦度日。如此

在外人看来，更能彰显他的投降是不得已的，他没有因为投降得到任何好处。当这些外界反响反馈到关羽处，实际上关羽就完全中了曹操利用理由不足心理而设下的计谋。在曹操手下受难而提升关羽的道德高尚感，自然就会让他觉得自己的投降完全没有任何道德负罪感。

安全需要效应：开发商绑架了中国人的安全感

词条解析

著名的人本心理学家马斯洛，把人类需要分成生理需要、安全需要、归属与爱需要、尊重需要和自我实现需要五类，依次将它们由较低层次到较高层次排列。马斯洛认为，只有最基本的需要满足到维持生存所必需的程度后，其他的需要才能成为新的激励因素；而到了此时，这些已相对满足的需要也就不再成为激励因素了。



经典案例

JING DIAN AN LI

当前中国人受到了各种压力，尤其是高房价，使得大家的收入虽然呈现大幅度增长，但是依然没有得到最起码的安全感。且看一位普通网友的自述：

工作两年的时候，幸运地买到了一套相对廉价的房子。那是一个什么配套都没有的小区，只有几棵树和一些草。当时我的工资没有现在这么高，我手中只积蓄了两万多元，于是向亲戚朋友同学和领导一

共借了4万元，凑齐了6万多元的三成首付，用21万买下了这套非常普通的房子。

当××市在去年金融危机期间只卖五六千元一平米的特价房出现的时候，一个90多平米单卫的三居室要53万，买二套房首付款四成，得准备21万。我手中只有10万元的积蓄。当时我看得很准，觉得是个非常好的下手时机，可我没有下手，不是我在观望，也不是在继续等房价下跌，而是我的钱不够。

终于涨工资了，年收入达到20万了（包括公积金、社保、医保），到08年底的时候，手中有15万的积蓄了（注意：我每个月要还首套房的按揭款1200元左右），可是房子涨了。我想再等一年吧，这一年我节约一些，到09年底积蓄应该有25万了吧。是的，我做到了。但是，房价又将我抛弃了。这时，××市的房子已经均价1万了。110平米左右带两个卫生间的房子，总价要110万元，首付款就得44万元。

我彻底失望了，城市已经将我抛弃了。那我就去××市高速外买房吧！可是，最低价5700元，而且只有140平以上的大户型，买不起！就连距一号地铁线大老远的房子也要5500元的均价，就算我首付款够吧，但我住那里，我怎么去上班啊？打三轮到地铁？那成本也高啊！就算××市旁边规划有5号地铁线吧，但10年之内能开通吗？你看看一号线花了几年吧？就算它5号线10年之内能开通吧，这10年，我的生活成本多高啊！可能等5号线开通，得15到20年吧。

房子可以说是中国人第一安全需要，不解决房子的问题，中国人从内心深处就无法拥有安全感。

逆向思维：高僧的生意经组合



词条解析

逆向思维是人们重要的一种思维方式。逆向思维又名求异思维，这种思维是指对已成定论的观点反过来思考的一种思维方式。概括起来就是“反其道而思之”，让思维向对立面方向发展，从问题的反面深入地进行探索，树立新思想，创立新形象。如果当大家都朝着一个固定的思维方向思考问题时，而你却独自朝相反的方向思索，实际上你的这种思维方式就叫逆向思维。



经典案例

JING DIAN AN LI

司马光砸缸是大家从小熟悉的故事，然而其中蕴含的思维道理却不是人人都懂得的。有人落水，常规的思维模式是“救人离水”，而司马光面对紧急险情，运用了逆向思维，果断地用石头把缸砸破，“让水离人”，救了小伙伴性命。

常规思维强调的是按照章法、依循陈规，而逆向思维是反过来思考问题，往往打破陈规，是用绝大多数人没有想到的思维方式去思考问题。

据坊间流传，我国古代曾经有这样一个故事，一位母亲有两个儿子，大儿子开染布作坊，小儿子做雨伞生意。每天，这

位老母亲都愁眉苦脸，天下雨了怕大儿子染的布没法晒干；天晴了又怕小儿子做的伞没有人买。直到有一天，一位高僧经过了她的家门前，开导她道：雨天，你小儿子的雨伞会卖得非常好；而晴天，你大儿子染的布非常快就可以晒干了。

这个高僧正是运用逆向思维去思考和处理问题，实际上就是以“出奇”去达到“制胜”。因此，逆向思维的结果常常会令人大吃一惊，喜出望外，别有所得。

两头快中间慢定律：聪明老板的工作安排



词条解析

个体从事一项活动时，往往是刚开始时和即将完成时速度比较快，不感到疲劳，而在中间的一段时间里，操作速度较慢，易感到疲劳。



经典案例

JING DIAN AN LI

现代科学研究人类行为可谓细致入微，科学家们已经可以将人类的工作活动完全标准量化，大概可以分为几个阶段：①达到最高产量前的产量递增阶段；②产生疲劳时出现的工作减量阶段；③预知工作行将结束时的完工突击阶段。我们以上午9点至下午5点的工作进程为例，来说明这个理论。

在开工阶段，职工经过一晚上的休息，早上来到单位，感到精力充沛，精神饱满。所谓“一日之计在于晨”，这时

候，他们的感知、思维和操作能力处于较高的水平，因此在经过比较短时间的的工作环境适应以后，操作速度和效率稳步上升，达到全天的最高水平，并持续到上午12点左右。

而午休结束之后的下午工作时段，员工们的工作效率因为之前的工作强度压迫反而开始下降，直到下班之前的一小段时间，员工们因为对于下班的预期，所以感到心情愉悦，这时的工作效率又恢复到一开始工作时的状态。

迁移效应：举一反三进入新境界



迁移效应是指在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，也就是通常所说的触类旁通、举一反三。



经典案例

JING DIAN AN LI

邻居赵阿姨中年得子，取名陶陶，视若掌上明珠。但凡家里来了客人，她都要对陶陶大夸特夸一番，而其实每次对陶陶的夸赞都是同一套故事——举一反三是陶陶的强项。以下是三个小例子：

(1) 自从我给他看英文儿歌的 flash 以后，每次提到或在书上见到小熊、小猴子、小马、小兔子等任何在 flash 中出现过的动物，便立即以他特有的方式指挥我唱出相应的歌曲，自己在旁边也是手舞足蹈。

(2) 某天我喂陶陶吃了一勺蜂蜜，陶陶转身奔向沙发，很费力地把抱蜜罐的小熊维尼拿了下来，嗯嗯啊啊地指给我看。原来我曾经跟他讲过这个小罐子里面装的是蜂蜜，看来他真是理解了。

(3) 今天陶陶指着明信片上“新年快乐”四个字让我念，当我念到“快”的时候，小家伙特别激动，不停地拍手并指着电视的方向。我有些费解，不知这个“快”字在什么动画片里出现过？经过进一步的交流，我终于明白，陶陶指的是《大头儿子小头爸爸》里面的一段片子，片中有个小姐姐过生日，大家祝她“生日快乐”，并高兴得拍手。从“新年快乐”到“生日快乐”，虽然有点风马牛不相及，但“快乐”是肯定的。陶陶举一反三、由此及彼的水平又上了一个新台阶。

虽然赵阿姨对陶陶的夸赞，有的时候重复到了令人有些厌烦的程度，然而陶陶的举一反三表现确实在一定的程度上印证了迁移效应在人类社会生活中的影响。

平衡理论：当女友接受自己去当清洁工时的完美平衡



心理学家海德认为，人类普遍地有一种平衡、和谐的需要。一旦人们在认识上有了不平衡和不和谐性，就会在心理上产生紧张的焦虑，从而促使他们的认知结构

向平衡和和谐的方向转化。这是因为，人们在心理习惯上，比较倾向于喜欢完美的平衡关系，而不喜欢不平衡的关系。



经典案例

JING DIAN AN LI

为了验证这种人类的平衡需要心理，心理学家海德曾经做过一个实例实验，来说明这种三角关系。现在有认知主体 P（女青年），态度对象为 O（男青年，为 P 的男朋友），X（男青年 O 自愿当清洁工）。

对此，可能存在三种情况：

P 对 O 与 X 皆持赞成态度，这是一种平衡状态；

P 对 O 与 X 皆持不赞成态度，这也是一种平衡状态；

P 对 O 持赞成态度，对 X 持不赞成态度，这就造成了不平衡状态。

在第三种情况下，P 要达到平衡的解决办法为：

P 改变对 O 的看法，认为 O 很老实，肯干；

P 改变对 X 的看法，认为 X（清洁工）也是工作的需要；

P 劝说 O，不要去做清洁工。

由上可见，不平衡状态会导致认知结构中的各种变化，所以，态度可以凭借这种不平衡的关系而形成和改变。这种不平衡的状态极易引起各种矛盾和纷争，要减轻这种状态，只能采取双方重新取舍或者做出让步的方式，达到平衡。

社会促进和促退定律：司马迁与李煜的最高境界



词条解析

社会促进定律：做比较简单的事时，身边有其他人一起工作，会提高我们做事的效率。社会促退定律：做比较复杂的事时，身边有人会降低我们做事的效率。



经典案例

JING DIAN AN LI

亡国之君李煜，一生软弱，酷爱文艺。然而在他在位时，整日有着良好的条件，其却纵情于声色之中，满足于简单的感官娱乐等简单的内容，其身边也是热闹非凡；而后来，在他被人囚禁以后，与过去的生活相比，自然应该是很寂寞才对，可正是因为有了寂寞，才有了他那些饱含感情的千古名句。这说明对于李煜来说完成优秀的诗句，必须在寂寞的环境下才行。

无独有偶，司马迁正是有了宫刑后的寂寞，才有了那“无韵之离骚，史家之绝唱”的《史记》；正是因为有了寂寞，居里夫妇埋头实验数十年终于从几十吨矿石残渣中提炼出 0.1 克的镭，证实镭元素的存在；而也正是有了寂寞，才培养出了一个清新脱俗的陶渊明，才有了那些悠闲的文章和脱俗的诗句。古往今来无数例子告诉我们，在社会促进促退定律的笼罩之下，那些一时热闹、众人吹捧的事物毕竟是不成功的，要进行伟大的、高难度的事

业，只有在一个人寂寞的、孤独的默默努力之下才可能成功。

反馈效应：经营之神的周全处世之道



词条解析

反馈其实最初是物理学中的一个概念，是指把放大器的输出电路中的一部分能量送回输入电路中，以增强或减弱输入讯号的效应。心理学只不过是借用了这一概念，表示人们在对外做出了某种行为，或者表示出了某种意思以后，通常得到对方评价或者各种态度作为对本人行为反应的需要。一旦得到了这些表示，做出行为的本人就能够获得额外的动力以及能够更加准确地知道自己行为的好坏，这种神奇的助推力就是反馈效应的效果。



经典案例

JING DIAN AN LI

商业时代发展了数个世纪有余，产生出了不少的商界传奇人物。在这其中素有“经营之神”之称的日本松下创始人松下幸之助的故事尤其多。据说，松下先生有一次在一家餐厅招待客人，结果一行六个人都点了牛排。等六个人都吃完主餐，松下让助理去请烹调牛排的主厨过来，他还特别强调：“千万不要找经理，只找主厨即可。”助理注意到，松下先生的牛排只吃了一半，于是便想当然地觉得松下很不满意。这位助理随后就到厨房告诉主厨，让他准备好如何解释今天的饭菜这么差。

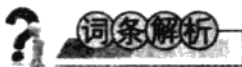
主厨听到了这样的评价，出来见松下先生时显得非常紧张，因为他知道叫他的客人是大名鼎鼎的松下先生。他紧张地问道：“请问您觉得牛排的问题出在哪里？我以后一定改进。”

松下听罢，略带歉疚地对主厨说：“牛排很美味，但是我只能吃一半。我要告诉您，我吃不完的原因不在于厨艺，牛排真的很好吃，你是位非常出色的厨师，但我已80岁了，胃口大不如前。”

主厨与在场的其他人都困惑得面面相觑，松下接着说：“我想当面和你谈，是因为我担心，当你看到只吃了一半的牛排被送回厨房时，心里会非常难过。”

在这里，松下幸之助所运用的就是即时反馈的技巧。设想一下，如果不是面对面的传递这种反馈，任由助理去传达自己的意思，就会造成非常大的误会和很坏的心理影响。

反直觉定律：沃尔顿夫人乔装打扮考验应聘者



词条解析

直觉常是感性的，不足以让我们深入了解到一个人的内心。如果想真正全面地了解一个人，就要从他的言行，从他做的事，从细微处去观察他，这就是“反直觉定律”。



经典案例

JING DIAN AN LI

罗伯森·沃尔顿，一位商界的奇才，他在创业的初期曾经聘用过两个人。一个

是罗杰·戴维，另外一个菲尔·墨菲。当时这两个人都应聘公司的同一个职位——公司的销售部经理。戴维外形俊朗，能说会道，给沃尔顿留下了很好的印象；而墨菲外表一般，略显沉闷。在心里，沃尔顿是倾向于前者的，但出于谨慎的考虑，他还是决定再仔细考察一番。

一个星期日，正是店里顾客盈门的时候，一位衣着破旧的老妇人，来到沃尔顿的一家连锁店店里。

老妇人来到销售鞋子的柜台前，指着一双鞋子，请正在担任售货员的戴维帮他试一下。为了让顾客试鞋方便，店里专门给试鞋的顾客准备了可以改变高度的升降椅，这样顾客可以根据需要，调节升降椅的高度，使自己在试鞋时更舒服一些。老妇人坐到椅子上，因为年纪大了，弯腰不方便，她很希望戴维能够过来帮忙调节一下高度。但表情懒散的戴维显然没有帮助她调整椅子高度的意思，那副拒人于千里之外的表情好像在说：“自己解决吧，爱买不买。”

下班之后，戴维突然接到电话，是店里的主管叫他到办公室。在办公室里，他这才发现白天那位衣着寒酸的老妇人竟然与罗伯森·沃尔顿站在一起，她竟然是沃尔顿的夫人！原来为了考察两位应聘者，沃尔顿想出了这个办法，请自己的夫人换了便装来考察他的员工。

沃尔顿对戴维说：“每一个来到这里的客户，不管她的穿着怎样，都有权受到你平等的服务。”听到这里，戴维的脸一下子红了。

而几天之后，面对同样的考察，墨菲

却表现得非常耐心，认真负责地帮助那位老妇人调好座椅，还帮她试了好几个尺码的鞋子。

沃尔顿最终选择了墨菲做他的销售经理。而墨菲也没有辜负他的期望，在沃尔玛公司发展壮大的过程中，他以自己出色的销售才能，为沃尔顿的公司发展作出了很大的贡献。可见，如果单单依靠直觉去评判一个人、评判某一事物是非常不可靠的，有的时候需要逆反直觉的控制，采用反直觉思维去进行判断。

急中生智定律：拿破仑式举枪特训游泳法

？ 词条解析

一般来说，在意料之外的紧急情况下，人都会产生极度紧张的情绪，心理学上把这叫作应激。当情绪处于高度应激状态时，人的激活水平快速发生变化，表现为心率、血压、肌肉紧张度发生显著的变化，大脑皮层的某一区域高度兴奋。在这种情况下，人们可能急中生智，做出平时不能做出的勇敢行为，发挥出巨大的潜能；但另一方面，也可能心绪紊乱，惊慌失措，做出不适当的行为。



经典案例

JING DIAN AN LI

拿破仑个性偏执、思维与凡人不同，所以他也经常做出些出人意料的事情。据说，在两军酣战的某一天，晌午过后，拿破仑正骑着马穿越一片树林。忽然，他听

到一阵呼救声，于是他就扬鞭策马，来到湖边。他看见一个士兵一边在湖里拼命挣扎，一边向深水中游去。岸边的几个士兵慌作一团，因为水性都不好，不知该怎么办。眼看这位士兵就有溺水而亡的可能，怎么办？

拿破仑问旁边的那几个士兵：“他会游泳吗？”

“只能扑腾几下！”

这时，拿破仑立刻从侍卫手中拿过一支枪，朝落水的士兵大喊：“赶紧给我游回来，不然我就毙了你！”说完，朝那人的前方开了两枪。

落水人听出是拿破仑的声音，又听说拿破仑要枪毙他，便使出浑身的力气，猛地转身，扑通扑通地游了回来。

拿破仑给那位落水的士兵的强刺激，使他精神一振，进入心理学中所说的应激状态，才使出全部力量 and 智能，自救成功。这就是拿破仑在不经意间巧妙地运用了急中生智定律，使得士兵急中生智，爆发了更大的自身潜能。

竞争优势效应：假如上帝给你三个愿望



词条解析

在双方有共同利益的时候，人们也往往会优先选择竞争，而不是选择对双方都有利的“合作”。这种现象，被心理学家称为“竞争优势效应”。

社会心理学家认为，人们与生俱来有

一种竞争的天性，每个人都希望自己比别人强，每个人都不能容忍自己的对手比自己强，因此，人们在面对利益冲突的时候，往往会选择竞争，拼个两败俱伤也在所不惜。



经典案例

JING DIAN AN LI

有这样一个笑话，上帝向一个人允诺说：“我可以满足你的三个愿望，但有一个条件，你在得到你所想要的东西的时候，你的邻居将得到你所得到的两倍。”

于是这人开始提出自己的愿望，第一个愿望与第二个愿望都是一大笔财产，第三个愿望却是“请你把我打个半死吧！”

这样的笑话并不仅仅是笑话，现实生活中也有不少这样的例子。曾经听别人讲起这样一个令人啼笑皆非的故事：一对夫妻离异，根据法官的判决，丈夫应该把自己财产的一半转让给妻子，因此，丈夫开始出售自己的车、房。为了不让妻子平白无故地得到一大笔财产，丈夫将自己价值几百万美元的车子和房子以十美元的“天价”贱价出售。

角色深化定律：为了反对而反对是人之常情



词条解析

在面对无法通过自己的思考得出结论，而只能被动地接受别人的结论，也就是人云亦云的时候，人们通常对于从别人

那里“舶来”的结论产生反感情绪。这种反感情绪如果正巧遇上自己也无法那么肯定某件事情的答案时，往往会深化主体本身对这个事情的反感，最终深化为确定的负面评价。



经典案例

JING DIAN AN LI

吸烟会使尼古丁进入肺部。实验者让吸烟者和非吸烟者以猜谜的形式回答几个问题，问题一共有七个，比如“吸烟会使尼古丁进入肺部，因此_____”；“肺部一旦吸入尼古丁会导致肺癌，因此_____”等等。

从问题的顺序来看，在空白处，实验的参加者当然应该填写对吸烟采取否定态度的文字。当时，实验人员将被测者分成三组分别接受三种类型的实验：

第一种是七个问题中有一个问题已知，自己补充其他六个问题；第二种是七个问题中有三个问题已知，自己补充四个问题；第三种是七个问题中有五个问题已知，自己填写两个。当被测者回答完问题之后，组织者调查了他们对吸烟的态度。补充问题多的人，也就是对吸烟判断的问题自己思考补充比较多的人，对戒烟的重要性认识得更深刻。而补充问题少的吸烟者反而有被迫的感觉，对禁烟产生了一种强烈的反感。自己思考得出的结论能够起到约束自己的作用，而从别人那里得来的结论，被强加于自己，容易产生抵触情绪。

看来，对本来就不一定赞成的观念，自己表达一遍，会使心理上更加靠近这个

观念。这个定律有时被用在工作中应付和自己意见不一样的人。

虚假一致偏差：没见过猪跑的唐朝皇族



词条解析

人们判断事物总是从自己的生活经验、经历出发。当遇到自己生活经验之外的事情时，便会以自己的生活经验作为判断出发点，去判断全新事件的属性，这个时候就会产生虚假一致的偏差情况，即自己认为判断正确，然而却已经违背了社会的一般常识。



经典案例

JING DIAN AN LI

唐朝时有一个皇族的后裔名叫李载仁，行动迟缓，不吃猪肉。安史之乱中，他为了逃避战乱跑到湖北一带，在当地的军阀高季兴属下担任了观察推官。

到任不久，他接到通知前去参加会议。正要上马的时候，跟随的两个仆人因为口角打了起来。李载仁见此情景不由勃然大怒，他转身命令仆人从厨房中拿出饼和猪肉，罚打架的人面对面地吃下去。

在其他仆人惊美的目光下，两个打架的仆人吃完了饼和猪肉，抹了抹嘴。

这时，李载仁板着面孔郑重其事地警告他们说：“以后如果还这样，就在猪肉里面再加点酥油，重重处罚你们。”

虚假一致偏差是指由于人们认为有很

多人的信念、价值观与行为同自己的一致，所以会出现坚信自己的判断及行为的正确性，高估或夸大自己的信念、判断及行为的普遍性的倾向。

PAC 理论：浙商成功典范



词条解析

人类的社会角色看起来有成百上千数不清的种类，然而在人与人之间的日常沟通中，却只可以简单地分为三种不同的心态，即家长心态、成人心态和孩童心态。这三种心态决定了人类互动的基本角色定位，从而也深刻地影响着人们的沟通行为表现。因为在英语中，父母写成 Parent、成人写成 Adult、儿童写成 Child，所以，三种心态分别取各个单词的第一个字母，简写为 P 心态、A 心态和 C 心态，整个理论也简称为 PAC 理论。



经典案例

JING DIAN AN LI

早期的江浙一带，通常流行着三人成行、五人成伙的小范围熟人合伙生意模式。有这样三个人合伙做生意，结果最后赔了，三个人于是聚在一起总结经验教训。甲说：“都怨你们，没有真本事，和你们合伙真是倒霉！”乙则比甲要冷静许多，他娓娓道来：“我觉得这次赔本有几个原因，一是我们三人想法不一，劲没往一处使；二是工作上也存在一些客观阻力。”丙则对于生意没有最终成功感到歉意万分，于是他说：“都是我不好，我没

干好工作，请你们原谅，我一定会改正，我们大家能不能坚持继续接着干，相信未来一定会前景不错的。”

这段对话，日后也被演绎为浙商成功的商业沟通典范。在这里可以发现三个生意合伙人之间：甲用长辈的口吻指责两位同事，这显然是一种家长心态；乙则表现得非常冷静，像一个稳重、明理的成年人，属于成人心态；丙却像个小孩子，像做了错事一般，一个劲地求大家原谅，正处于孩童心态。实际上，这三种心态各有互补，正好形成一个比较良性的人类沟通氛围。设想一下如果这里面任何一种心态占到三分之二的多数，那么这三个人的生意显然将无法再继续下去了。

而具体到这三种心态的长短比较，我们大概能够做一个这样的分类：家长表现为对人刻薄，喜欢挑别人的缺点，并且容易对人表露情绪，总是有那种居高临下的感觉。而处于成人心态时，我们显得冷静、理智、客观，既不挑剔别人，也不会冲动任性，个人的行为表现得很有主见，做事有计划，临阵不慌。最后，如果你是处于孩童心态，那么则表现得感情用事，做事不考虑后果，而且情绪不稳定，容易受影响。心态影响具体行为，这三种心态类型逐一展开后，更多的选择成人的心态显然是取得成功的心理捷径之一。

定势理论：农民贷款难



这指的是对某一特定活动的准备状态。越是有经验，越是准备得充分，就可以使我们在从事某些活动时越熟练，甚至达到自动化，最后起到节省很多时间和精力；但同时，心理定势的存在也会束缚我们的思维，使我们只用常规方法去解决问题，在形成了依赖性之后，就不再去求解其他“捷径”突破，因而也会给解决问题带来一些消极影响。



在金融界有这么一条不成文的习惯：许多发展中国家的金融行家们通常会觉得，在农村发展金融行业，在农村进行借贷往往会不挣钱甚至亏损。我国近些年似乎也在重复着这样的老路子，农村信用社、中国农业银行等机构纷纷将其业务从农村地区撤出。金融界已经形成了这样的心理定势，大家似乎一致认为，商业银行必须嫌贫爱富才能盈利。然而，尤努斯教授通过自己的实践，为发展中国家关于农村金融建设的传统理论提出了一个有力的反证。尤努斯模式之下的乡村银行小额贷款户从1983年成立之初的几万户，发展到目前的600多万户，2005年其发放贷款8亿多美元，还款率高达99%，盈利达1521万美元。实践证实了农民不但信誉高，其还款风险甚至大大小于那些城市

里看起来风光无限的企业主们，也就是说关于农村金融的传统假设并不成立。

事实上，传统银行业难以解决向穷人贷款的问题，主要因为穷人没有抵押品，而且，单笔贷款的金额过小，相应的放贷成本过高。这样的问题并不是多么大的金融难题。尤努斯教授的贡献在于独创了一套向穷人贷款的体系和技术，有效地解决了这个问题。尤努斯模式主导下，由格莱珉银行创立了小组联保贷款、分期付款、中心会议等机制，有效地降低了交易成本和保证还款率，使得金融服务能够到达低层的贫困人口。

金融业应该说是由整个社会最优秀的一群精英组成的行业。这个行业的强大，很大一部分原因是由于他们相信传统的方式，他们有很多应用多年的老牌经验帮助其高速、有效率地不断运转起来。然而，过分依赖传统理论，过分看重所谓经济学上诸多不可能、不可行的判断，也会造成心理定势，从而影响金融创新能力。心理定势在人类的许多行为上都存在，善用则是事半功倍之道，而如果过度依赖则会扼杀创造性。

米格—25 效应：苏联飞机步步落后却整体领先



作为世界空中力量的翘楚，由苏联研制生产的米格—25 喷气式战斗机，其优越的性能并不比美国同时代生产的各种战

机逊色。但是实际上，后来军事技术解密后，人们惊奇地发现：米格—25 战斗机所使用的许多零部件与美国战机相比要落后得多，而其整体作战性能达到甚至超过了美国等其他国家同期生产的战斗机。设计米格战机的公司在设计时从整体考虑，对各零部件进行了更为协调的组合设计，就是这些细节的组合最终产生了意想不到的效果，协调的组合能够放大各个组成部分的效力，这就是“米格—25 效应”。

经典案例

JING DIAN AN LI

哲学家讲故事往往精辟而意味深长，伟大的无产阶级哲学家恩格斯就曾经讲过这样一个故事：从前，曾经有一个法国骑兵与马木留克骑兵作战。法国骑兵的特点是，骑术不精但纪律很强，而马木留克作战的特点是善于格斗但纪律涣散。如果分散开来，一对一地进行肉搏对战，三个法国兵断然战不过二个马国士兵；但是，双方列阵对战，战线拉长到百人相对时，则会出现势均力敌、双方旗鼓相当的状况；而当战线进一步拉长，达到千名士兵的大规模战争时，一千名法兵往往可以不费吹灰之力就击败一千五百名马兵。

这样的例子说明法兵在大规模协同作战时，发挥了协同作战的整体功能。在人类的行为系统中，不仅仅士兵作战存在着“米格—25 效应”的深刻影响，在生活、工作当中的团队行为整合也深刻地存在着这种部分与整体之间的行为结合关系。这说明系统的要素和结构状况，对系统的整体功能，起着决定性作用。所以在强调人

们单个人行为能力、思维能力强悍的同时，要实现更大范围内的效率、效益最大化，行为之间的组合和协调往往显得更为关键和重要。

卡壳效应：考试卡壳功力锐减七成



“卡壳效应”有着众多的别名，同时也被称为心理上的昏眩和瓶颈效应。这是指那种日常生活中许多人都会经历的场景：明明会的东西（好像就在嘴边），但真到要表达出来时，却又一下子想不起来了。不管我们怎么努力试图回忆起来，最后发现都是徒劳的。事后再回想，却往往十分容易就想起来要表达的事情具体是什么。

经典案例

JING DIAN AN LI

今年上小学二年级的苒苒小同学最近十分郁闷，就因为“卡壳效应”的缘故，被语文教师斥之为“不懂装懂”的学生。整件事情回顾起来，其实是这样的：苒苒的语文教师在课堂上随机出了一个问题让学生回答，苒苒想出答案后，赶紧举起手来，等了半天都没人回答问题的语文老师一看到苒苒的小手，一下子如释重负，马上叫到他起来回答，并且夸奖了苒苒勤于思考、非常主动有勇气的回答问题的行为。然而奇怪的事情发生了，等苒苒站起来时，他发现自己早已忘记了答案。在苒

再回答问题之前就已经表扬过苒苒的语文老师，这时候觉得很是没有面子，旋即气呼呼地让苒苒坐下，还说“同学们以后要注意，千万不能养成不懂装懂的坏习惯。”

其实，这位老师显然是掉进了卡壳效应的陷阱之中，不仅仅是小学二年级的苒苒会发生这样的情况，现实生活中更高年级的学生，甚至许多普通成年人都会或多或少地经历这样的情况。考试中许多学生都有这样的体验，平时很熟悉的字或公式，在考试时就是想不起来，但是它们又都好像就在笔端。而这种卡壳现象如果发生在比较重大的考试中，甚至还会给学生留下极其深刻的心理阴影，使得他们出现了紧张的心理，使大脑皮层形成了一个优势兴奋灶，从而使另一个同考试知识有关的神经联系出现抑制，最后导致回忆的困难。长此以往，将使得临场记忆能力在心理作用下逐渐减退。

由于卡壳效应的存在，常常影响到了我们在公众场合的临场发挥。而要克服卡壳效应所造成的行为不当，就应该巧妙地控制自身表达、行为的节奏，给自己留下一个大概三秒的思考、反应时间去筹划下一步要说什么、要做什么，而不是急于抢在前头，一定要快速地说完自己想说的话、做完自己想做的事情。给自己的大脑留下充分的反应时间，不仅可以有效缓解紧张情绪，而且也能够更好地防止大脑中空白地带的出现。

韦德现象：扯淡的童年热气球经历



金伯利·韦德教授通过它的研究告诉我们，人类记忆的可塑性要比我们所能够想象的更为惊人。实际上，人类的记忆在经过一段时间之后，事实和虚构情节之间的界限就变得难以区分了，于是我们开始相信谎言。一旦某位权威人士指出我们有过某种经历，多数人都会觉得很难否认，随后就会用设想填补记忆中的空缺。而权威人士的误导只是一个方面，人类选择性填补记忆的能力非常强大，以至于有时候我们完全有能力把自己骗得团团转。

经典案例

JING DIAN AN LI

威灵顿维多利亚大学的教授金伯利·韦德曾经做过这样一次实验：韦德首先告诉20个参加实验者，这个研究是为了证明人们为什么会记得儿时发生过的事情。随后，实验开始。研究者事先得到了参加者家人同意，暗中得到了每个参加者四张的儿时照片。随后研究人员对这里面的某一张照片进行处理，捏造出参与者儿时搭乘热气球在空中遨游的假照片。而另外三张则还是保持着原来的真实风貌。

在接下来的两周时间内，参与者会接受三次访问。在每次访问之时，研究人员都会给他们展示那三张真实的照片和那张动过手脚的照片，并鼓励他们尽可能详细

地描述照片所记录的每一次经历。经过这样的访问，怪事出现了，在进行第一次访问时，有近三分之一的人说他们记得那张捏造的照片上从来未曾发生过的热气球旅行，有些人甚至还能清楚地描述搭乘热气球的细节；随后，研究人员进行了第二次访问，并在这次访问后，提示性地让所有的参与者回去后再好好回想一下；结果，到了最后一次访问的时候，居然有一半的人想起了虚构的热气球旅行，而且很多人都能够描述这次旅行的细节了。

最令人瞠目结舌的是，有一名参与者在第一次访问时，说小时候没搭过热气球，可到了第三次访问时，却对他童年的热气球经历描述得绘声绘色：“那是发生在我小学一年级的時候，那是个夏天……基本上你只要花上10美元左右就能搭乘一次热气球，它能飞到20米左右的空中，天是那样的瓦蓝……那一天应该是星期六，说真的那天的热狗很好吃……没错，妈妈并没有上热气球来，而是在地面上给我和爸爸快乐地拍照……”

信手涂鸦现象：史上最牛特工



词条解析

俄罗斯人类发展中心研究人员、心理学博士列纳塔·贝尔科娃在对人们的信手涂鸦行为进行归纳总结后，发现一些随意涂抹的抽象画确实能反映一个人的内心想法。就其实质而言，这是一些潜意识的表征。当一个人在用铅笔不假思索地在纸上

乱涂乱画时，这些潜意识便不由自主地宣泄出来。一个满腹心事的人，很可能外表上没有丝毫表露，但是那些下意识画出来的“画”会将他对周围人以及自己所隐瞒的心思暴露无遗。



经典案例

JING DIAN AN LI

波恩心理学研究所的德国专家们用了一年来观察人们在打电话和开会时的多余举动，结果发现：有三分之二打电话和一半开会的人都有在小纸片上信手涂鸦——画一些小图形的习惯。而俄罗斯的心理学家列纳塔·贝尔科娃更是通过不同的涂鸦形象，理解出人们的性格和情感。

根据他的理论，“螺旋线”、“圆圈”、“波纹线”——表示忧郁和孤独。而“花”、“太阳”——表示个性都比较脆弱，却有着丰富的想象力。如果画的是“格子”——就很可能自己已经陷入了一种有些不体面和尴尬的境地，这种人往往缺乏自信心。而如果是锐角和匀整的椭圆形无休止地交织在一起——说明很无聊。画“十字”——则表示很苦恼，或是自责，或是受到对方的责难。非常简单的小人儿——表示无助或逃避某种责任。“国际象棋棋盘”——表示陷入很不愉快或很为难的境地。“方形”、“三角形”和别的几何图形——表示有明确的目的和信念。所画的几何图形越有棱角，他们就越是颐指气使，但外表上并不总是看得出来。

利用这个判断准则，俄罗斯首任总统叶利钦在同下属谈话时爱画一些交叉的直

线，这说明他性格直爽，固执，容易招惹周围人的愤恨。美国前总统约翰·肯尼迪通常爱在一小片纸上画一些尖头帆船。据一些专家称，这反映了这位美国前总统是个精力充沛、有着自强不息性格和很强欲求的人。实际上肯尼迪与叶利钦确实是这样的。

笔迹性格关联论：人如其字 确有其事



笔迹学家其实不仅仅是在传奇警匪电影中才会出现的人物，笔迹作为人们传达思想感情、进行思维沟通的一种手段，是人体信息的一种载体，也是大脑潜意识的自然流露。其次，笔迹还与人的社会环境、生活经历、年龄阶段、文化水平、精神面貌等有密切关系。通过观察一些个人的笔迹特点，如压力、速度、大小、方向、布局、形式、连续性、动势、自由符号等，通过这些特征的不同组合，可以揭开千姿百态的心理差异。

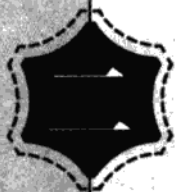


经典案例 JING DIAN AN LI

关于笔迹分析的神奇功能，有一个世

界著名的经典例子。1990年海湾战争前夕，伊拉克虽然早已在科威特边境陈兵10万，但是直到这时，西方许多领导人以及科威特首脑均认为伊拉克不会动真格。此时只有以色列情报机关“摩萨德”通过对萨达姆的手迹分析，从笔迹的行文、力量的大小以及字句的改动等得出萨达姆性格怪诞、心狠手辣，言必行，行必果，敢于草率做出任何重大决定。于是，在1990年8月1日以色列报纸公布了这一结论后不久，伊军便占领了科威特，西方各家名牌情报机关才如梦方醒。

请记住掌握以下的技巧，您也能够成为笔迹分析高手：笔画直垂，表明书写者精力充沛，行为果断；带有毛边的慢笔画，表明书写者懒惰，意志消沉，不思进取，也可能是过于疲倦或身体不适；笔压轻，运笔流畅，行距大，笔画工整，字体端正，表明书写者心胸开阔，热情坦率，兴趣广泛，办事有条理；横行向上倾斜，表明书写者乐观坦率，做事积极，富有进取精神，但也可能性格急躁，情绪不稳或野心勃勃；字母与字母相互衔接，表明书写者个性随和，待人友善，做事注重计划，但也可能虚伪圆滑，缺乏主见，容易分心；纸边空白参差不齐，表明书写者性格直率急躁，容易发火或精神懈怠懒散，不满现实，缺乏上进心。



家庭心理学

微妙的平衡

JIATINGXINLIXUE

美好的家庭，可以给人们带来明朗的欢乐、沉醉的幸福和无穷的创造力。家庭是一把双刃剑，有时则会引起人们的不快、痛苦与烦恼。有在城外面总想进来的人，也有在城里面总想出去的人。而在人们心灵深处，对世间和睦家庭的渴求却永远不会消失！人类得以发展、繁衍的基础单元就是家庭，如果家庭之中的事务不那么方便用言语表达，那么就尝试用本书作为善意的提醒吧！

WEIMIAODEPINGHENG



一、婆媳相处心理学

瀑布心理效应：小妾讥瘸儿竟引杀身之祸



词条解析

瀑布心理效应，即信息发出者的心理比较平静，但传出的信息被接受后却引起了不平静的心理，从而导致态度行为的变化等。这种心理效应现象，正像大自然中的瀑布一样，上面平平静静，下面却溅花腾雾。



经典案例

JING DIAN AN LI

《史记》记载了这样一个故事：平原君赵胜的邻居是个瘸子。一天，平原君的小妾，在临街的楼上，见到瘸子一瘸一拐地在井台上打水，就大声讥笑了一番。这位身残志坚的仁兄心生不忿，于是找到赵胜反映这一情况，要求赵胜杀了这个小妾。见赵胜犹豫，此兄劝说道：“大家都认为平原君尊重士子而鄙贱女色，所以，士子们都不远千里来投奔您。我不过是有残疾，却无端遭到你的小妾的讽刺、讥笑。所谓士可杀而不可辱，请你为我做主。否则旁人会认为您爱色而贱士，从而离开您。”平原君这才恍然大悟，终于毅然斩了这个说话没有分寸的小妾，并登门道歉。

故事里的小妾就是因为说话没有分寸才引来灾祸。历史上因一言不慎引来杀身

之祸的人多不胜数，可见注意说话的分寸是件多么重要的事情。尤其是在婆媳相处中，不同的生活经历、生活背景使得双方对于同样一句话的理解很可能产生非常大的差异。所以在平时生活中，婆媳说任何带有敏感性意蕴的话语时，都必须设身处地为对方着想一番，再决定说什么。

移情效应：武则天爱屋及乌乱点鸳鸯谱



词条解析

移情效应的含义是指，当人们在对对象形成深刻印象以后，当时的情绪状态会影响他对对象今后及其关系者（人或物）的评价的一种心理倾向。即把对特定对象的情感迁移到与该对象相关的人或事物上，引起对他人的同类心理效应。这种效应用俗话说就是爱屋及乌的现象。



经典案例

JING DIAN AN LI

武则天晚年宠幸张昌宗兄弟，每当地享受过梦幻般的陶醉之后，便可怜起张昌宗兄弟的寡妇母亲，想替她寻个门当户对的人。

武则天由于过分宠爱张昌宗兄弟，不惜广泛搜寻男臣以期分配给张昌宗之母。经过了一段时间的搜寻，武则天相中了凤阁侍郎李迥秀。武则天对才能、人品、容貌都相当杰出的李迥秀非常有好感。

可是当看到张昌宗之母阿藏本人之后，李迥秀不禁气急败坏。仔细看，眼睛、鼻子和两兄弟有几分相似，但却令人

怀疑这样的母亲怎么会生出金雕玉镂的张昌宗。阿藏虽身穿豪华的衣服，却只是个毫无美感的女人，如市井老衰的中年女人一般。阿藏因儿子受皇上宠爱，所以只知穿金戴银，在满是皱纹的脸上，土里土气地化上浓妆，又怕李迥秀看不起，故作姿态，实在叫人不敢领教。

尽管如此，碍于敕令，李迥秀还得忍下来。他把阿藏留在家中，但常借口政务忙碌和身心疲倦回避阿藏，或者邀朋友到家里来，赋诗饮酒闹到三更半夜；或者借口回家探母，尽可能地想办法不和阿藏单独相处。由于精神上的痛苦，李迥秀身体生了病，一天天消瘦。阿藏也无法忍受，通过儿子向皇帝诉说实情，说李迥秀瞧不起她，要求“离婚”。这样，李迥秀才摆脱了这个令他不悦的女人，但却因此被左迁到岩州为刺史。

武则天之所以做出这样的事情，正是因为其爱屋及乌到了极点，所以才产生了这样的移情效应。她认为要对宠男好，也要对其母亲好；而且认为宠男英俊，母亲也必定貌美。实际上，这种错误现实生活中很多婆婆也会犯，认为自己的儿子好，于是便认为自己的儿子所有的方面都好，过分偏袒儿子，而轻薄了媳妇。

互悦机制：简单一句话愉悦大家庭



这个心理学机制，还有另外一个名称

为对等吸引率。通俗说，就是两情相悦。在人际交往中，这是一种很自然的心理规律。如果你想得到人们的欢迎，或者支持、同意你的观点、行为，仅仅提出良好的建议是远远不够的，必须让人们喜欢你。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国推销员的故事总是千奇百怪、包罗万象，世界上最了不起的卖车人乔·杰拉德的成功故事就非常吸引人。为了让顾客喜欢他，他会去做一些看上去完全是费力不讨好的事情。比如说，每一个节日他都会给他的1.3万名顾客每人送一张问候的卡片。卡片的内容随季节而变化（新年快乐、情人节快乐、感恩节快乐等等），但卡片的封面上写的永远是同一句话：“我喜欢你。”用乔的话来说，“卡片上除此之外就没有什么别的东西了，我只是想告诉他们我喜欢他们”。乔正是借助于这种方式使他每年的收入都超过20万美元，创下连续12年都赢得“销售第一名”的称号，他平均每一个工作日都会卖掉五辆车，被吉尼斯世界纪录称之为世界上“最了不起的卖车人”。

其实，这个推销员并没有任何非常高难度的、特别的销售技巧，他仅仅是将心比心，运用了互相愉悦人心就能够建立起良好的商业关系的道理。婆媳之间也适用于这种心理沟通机制，互相愉悦对方，婆媳关系才能更好。

迂回法则：肖邦与李斯特的绝世音乐双簧



人际交往中，在双方有较深的芥蒂以及矛盾的情况下，正面的交流和解释往往会导致更加恶劣的结果；如果这时避其锋芒，采用其他的方法委婉地表达自己和解的意思，或者非常巧妙地让对方自我醒悟地理解到自己所持有的态度，往往会使交流变得顺畅起来。

经典案例

1931年，肖邦从波兰流亡到巴黎。当时，匈牙利钢琴家李斯特已是声名远扬的音乐家，而肖邦只不过是一个默默无闻的小人物。但是，肖邦的音乐才华深为李斯特所欣赏。为使肖邦在观众面前赢得声誉，便采取了一种别出心裁的方法：先由李斯特坐在钢琴前弹奏，在灯光熄灭后，就悄悄地让肖邦代替他演奏。观众被琴声征服了，等演奏完毕亮灯一看，原来坐在钢琴前的竟是肖邦。观众大为惊愕，却又深深地为肖邦的才能所折服，肖邦终于成功了。值得一提的是，李斯特推荐新秀的宽阔胸襟也深深地让人们感动。

肖邦和李斯特的方法和技巧，正是迂回法则的经典运用。在这里建议各位婆媳在对对方表达不同看法时，尽量采取迂回的方式，避免正面的冲突。

等视法则：辜负慧忠国师的愚钝侍者



这一法则的原理是指，人不能以自我为中心，认为别人都不如自己，进而对别人进行不平等的对待。其实人来到这个世界上，本没有高低贵贱之分，是一些人为了维护小集团的利益，人为划分的，这是很不公平的。因此，别人可以看轻你，但是你自己千万不能看轻自己。

经典案例

有一位侍者为慧忠国师服务了几十年，慧忠国师有一日希望考验一下这位侍者的悟性。

于是，慧忠国师叫了一声：“侍者！”侍者立刻回答：“国师！要我做什么？”“不做什么！”慧忠国师有点无奈。

过了一会儿，慧忠国师又叫道：“侍者！”侍者立刻回答：“国师！要我做什么呢？”“不做什么！”慧忠国师无可奈何地说。

在反反复复地叫了很多很多次以后，慧忠国师终于忍不住，改口叫道：“佛祖！佛祖！”侍者茫然不解地反问：“国师！您在叫谁呀？”慧忠国师不得已，就明白地开示他：“我在叫你啊！”侍者不明所以：“国师！但是我是侍者，不是佛祖呀！”

慧忠国师这时只有对侍者慨叹：“你将来可不要怪我辜负你，其实是你辜负我”

啊!”侍者仍然强辩说:“国师!不管如何,我都不会辜负你,你也不会辜负我呀!”慧忠国师说:“事实上,你已经辜负我了。”

实际上,婆媳并不是所谓天然的对头,双方本是平等、完全是亲属纽带的正常关系,完全不必抱有传统的成见进入婆媳关系的处理,应该平等待人、平等面对婆媳关系的每一个细节。

储蓄指导原则:婆媳和睦的世界级奇迹



词条解析

储蓄指导原则是人际交往的黄金和白金法则。“你想别人怎样待你,你也要怎样待人”,“别人希望你怎样对待他们,你就怎样对待他们”。最高深的秘诀往往就是最简单的事实。所以,在平时的婆媳关系中,别忘了不断为你们的关系银行储蓄资本,这样即使偶尔有不快发生,你依然能够享受“盈余经济”带来的好处,不至于让婆媳关系一下子崩盘。



经典案例

JING DIAN AN LI

河北青龙县是一个并不那么富裕的县。按照寻常人的逻辑,这样的地区,人们思想觉悟肯定不如城里高,婆媳相处得肯定也不大好。然而,自打2008年初肖营子村村委会组织以家庭妇女为主的“婆媳对夸会”以来,这个村的婆媳关系就出奇得好。这个“对夸会”主要是通过召

开座谈会的方式,给婆婆媳妇们提供一个交流、对话的平台,让婆婆媳妇“对夸”。“婆媳对夸会”上,各个家庭婆媳分别讲述了自己为人婆婆及为人儿媳的相处之道,言语平实却真挚,故事平凡却感人。

通过广泛交流,大家一致感到婆媳相处好的根本还是要真心坦诚相待,彼此多多包容体谅;而婆媳相处之道更在于平时的点点滴滴,只有将心比心才能够真正理解、谅解对方。参加对夸会的婆媳们因为都要发言,所以她们都会从平时的寻常事件中寻找自家“婆、媳”的亮点,理解“婆、媳”的苦衷。“婆媳对夸会”每年召开四次,由村委会负责组织。同时,每个村民小组选出一名妇女代表,专门负责协调家庭关系,搜集“婆、媳”亮点,在“婆媳对夸会”上予以公布和表扬,树立好“婆媳”典型。

肖营子村村委会为了营造良好的婆媳互动氛围,有意无意运用到了储蓄指导原则,将婆媳的关系建立在日常互相理解、夸奖以及沟通基础上,所以收到了很好的效果。

对比效应:为啥老师发飙时效果如此震撼



词条解析

对比效应是指同一刺激因背景不同而产生的感觉差异的现象。比如同一种颜色把它放在较暗的背景上看起来明亮些,放在较亮的背景上看起来暗些。这种效应其实是一种“感觉对比”,而非实际上事物

的性质产生了变化。

经典案例

JING DIAN AN LI

两种不同的事物同时或相继呈现，比它们各自单独呈现所得到的效果要好。原因是两事物在大脑皮层中产生相互诱导作用，在对比中加深了印象，而单独出现在大脑皮层中的事物，无诱导作用，显得平淡而不易记忆。例如，一向口出厉言的教师，偶尔讲出几句柔和体贴的话，那么他这几句话就会令学生难忘。相反，向来宽厚的老师，有一天突然大发雷霆，当然也会令学生大吃一惊。由此可见，教育学生也要有对比效应，与平常不同的批评，容易给学生留下强烈的印象。

在婆媳关系的氛围之中，由于婆媳之间经常有着某种天然的成见，这也就造成了可能同样的言语或者误会，到了婆媳这里就会在对比效应的作用下，变得格外的激烈和被放大化。作为婆媳双方，在爆发任何一次争吵前，实际上都应该冷静思考一下，眼前的这个纷争是否只是“感觉对比”而已，而非实际上真的存在那样大的矛盾。

眼不见为净定律：儿女争宠，山文方左右为难



词条解析

现实生活中，人们都有这样的经历，只要是看不见的脏东西，人们就总是欺骗自己它是干净的。例如下馆子吃饭时，如果没有深入厨房就总是会以为饭馆的菜肴

是很干净健康的。眼睛没看见，不干净也当作干净，比喻对不合自己心意的人或事，不去看，不去想，心里没有烦恼便觉得清静。

经典案例

JING DIAN AN LI

儿子通常是妈妈的掌中宝，所以在婆媳关系中，经常会听到有些母亲抱怨说儿子谈了女朋友之后，尤其是结婚之后对自己没有像以前那么好了。

山文方最近就遇到了这样的烦恼，他从小就是个十分孝顺母亲，最听母亲话的乖儿子，但是结了婚之后，母亲却日益感觉他和自己疏远了。种种迹象都向他的母亲传达一个信息，就是媳妇牵住了儿子所有的心思，儿子把更多的关心和体贴给了妻子，而对母亲冷落了许多。山文方的母亲觉得产生这种现象的主要原因，就是媳妇的出现。

因此，最近母亲对待媳妇的态度越来越差。媳妇并没有做错什么，但是由于心里有了这样的怨恨，于是怎么看媳妇怎么不顺眼。而结婚后，还一直跟父母合住的山文方更是发现，每当在母亲面前表现得和媳妇比较亲热时，母亲就十分不高兴。于是，这样经历了三两次之后，他的母亲开始一大清早就叫媳妇起来做家务。究其原因，就是因为山文方每天起床之时总是要额外和媳妇再缠绵一会。婆婆不愿看到儿子和媳妇多在一起缠绵，于是便早早地破坏了两人的美梦。

在工作了一年之后，山文方终于攒了一笔小钱，用按揭贷款的方式在城郊买了一

套房子，小两口搬出了父母的家，有了自己的二人世界。奇怪的是，这一搬出来虽然在物理距离上离母亲更远了，但是母亲对待自己和媳妇的态度却亲热、和蔼了许多。此外，在有了二人世界之后，山文方和媳妇可以在自己的小家里表现亲昵，所以在母亲面前对媳妇亲热的情況也变少了，一家人竟然意外地变得其乐融融，十分和睦起来。

实际上，在婆媳关系中，很多时候不过是某种郁结的情绪在作祟，婆媳之间并没有那么多严重的利害矛盾冲突。在婆媳关系中，巧妙利用眼不见为净定律，避开双方爆发矛盾的锋芒，往往会收到意想不到的好效果。

妒忌的周期：女人的醋坛子 恒定法则

? 词条解析

都说女人是“醋坛子”，近日加拿大多伦多约克大学，发布了一项研究报告指出，“女人善于嫉妒”其实是由女人的生理特点决定的。也就是说，女性在每月受精高峰期时最善妒。在受精高峰期内，女性会刻意贬低其他女人的吸引力，以争取自己喜欢的男人。



经典案例

JING DIAN AN LI

这份已发表于英国皇家协会出版的《生物期刊》中的研究报告指出，当女性受精高峰期消退后，她们对其他女性的看

法也会转趋正面些。研究报告作者，约克大学心理学博士生费歇尔表示，以前人们总是对女性冠以“合作”、“心肠好”等评语，但她的研究报告证实，女性是相当具有“竞争性”的。

费歇尔表示，迄今为止，女人在想要一个男人时会怎么做，始终没有人研究过。即使有，为数也很有限。费歇尔的研究报告发现，当一个女人想争取一个男人时，她很可能使用一种名为“贬损”对手的做法。例如，丑化对手为“不忠实”、“性关系杂乱”、“没有生育能力”等等。

费歇尔的研究亦发现，女人很重视其他女人的容貌，但却不重视男性的容貌。即使在她们受精高峰期，也不太在乎男人的容貌。亦在约克大学修习心理学的艾普瑞尔表示，女性在受精高峰期善妒与她们生存本能有关，亦与进化论的理论相符。因为女人求偶都是为了传宗接代。艾普瑞尔指出，男人保护后代及提供生活资源的能力各不相同，女性因此也必须竞争争取能力较强的男人。

这位心理学家的研究完全能够解释为何婆媳之间会出现竞争男主人的现象。

超级目标：儿子带来的家庭地位



? 词条解析

在双方本来就有矛盾冲突的状态下，要让两方共同为一项事业达成共同努力、合作的趋势是非常困难的。但是超级目标

却能够让双方团结起来。超级目标不是一般的目标，它是指可以转移冲突双方关注点。面对超级目标使冲突的双方感到有紧迫感和吸引力，而任何一方单独凭借自己的资源和精力又无法达到目标，并且只有在平常水火不容的双方通力协作下才能达到。在这种情况下，冲突双方可以相互谦让和做出牺牲，共同为此超级目标做出贡献，在双方的合作中为化解冲突赢得可能。

经典案例

JING DIAN AN LI

李瑞和刘静在读大学时认识，随后顺利地走入婚姻殿堂。一时间，他们两人成为同学们艳羡的对象。然而李瑞是一个上海男孩，从小娇生惯养，形成了非常自我、不妥协的性格。而刘静则来自西部的二线城市，父母已经下岗。双方在上海购买住房结婚时，李瑞家出了大部分的钱，所以平时李瑞的妈妈对于这个儿媳妇并不待见；再加上刘静也系属名校研究生毕业，总是认为凡事应该争一个道理，于是，平时婆媳关系非常不好。李瑞的母亲时常来他们家对卫生情况、平时的作息情况挑三拣四，刘静也多次在婆婆的面前表现与李瑞的亲昵，故意让李瑞忽略一旁的母亲。

这种情况持续了两年，却在一夜之间完全转变。今年年初，刘静怀上了李瑞的孩子，而且是个男孩。顿时，李瑞家里一片欢天喜地，婆婆对儿媳的态度马上360度转变，嘘寒问暖，隔三差五便炖各种营养丰富的补品送给刘静吃，任何

重活、家务都不让刘静干，偶尔小两口吵嘴，婆婆也是破天荒地站在刘静这一边教训李瑞。刘静的婆婆之所以产生这个巨大的转变，可以说正是超级目标效应的影响，刘静的怀孕使得她与婆婆具有了一个共同的目标，为了这个目标的成功，两个平时水火不容的主体抛弃前嫌，和和美美的相处在一起。

分离焦虑：当婆婆对儿子的依赖遇到儿子结婚后的“离开”



词条解析

分离焦虑大多存在于6~7个月大的孩子当中，这个年龄的孩子开始害怕陌生人，当他们与妈妈或其他亲人分开时，还会表现出明显的不高兴。然而其实大多数的母亲都会在一定程度上出现分离焦虑，在一般情况下这种心理现象是正常的。但是一旦父母的这种情绪没有处理好，就会产生对已经长大或即将长大的孩子有一种不健康的控制欲。

经典案例

JING DIAN AN LI

刘先生结婚快两个月了，但他的母亲朱老太心烦意乱，性情大变，受困于儿子的婚姻而一直高兴不起来。不到30岁的刘先生，凭借出众的领导能力跻身于跨国公司的主管行列。媳妇李小姐善良貌美，和英俊能干的刘先生可谓郎才女貌，让周围人羡慕不已。那为什么朱老太却高兴不起来呢？

母亲朱老太的烦恼自儿子结婚开始，她与儿子相依为命十多年，视儿子为自己的生命，眼看另一个女人“抢走”儿子，她失落痛苦，嫉妒媳妇与儿子生活恩爱，于是，“争风吃醋”与儿子媳妇大吵大闹，泪流满面。

一个女人在没有丈夫的支持下，抚养孩子十多年，极易产生深度依赖和亲密感。母亲与儿子形成共生关系，并从中获得从丈夫处缺失的情感需求。母亲在儿子身上找寻自尊感、成就感甚至存在的价值，她在如此等等的循环往复中得到重视和心理平衡。

异己者漠视：最顽固的人类厌烦路径情感

词条解析

每当婆媳矛盾爆发，很多时候我们总是听到这样的劝解：“双方应当学会换位思考。”然而科学研究表明，以我们自己的想法和感受为基础去判断他人的想法和感受，对于人类的情感构造结构而言，是十分困难的。“将心比心”受到非常苛刻的条件限制。



经典案例 JING DIAN AN LI

大脑科学表明，一个叫做腹内侧面额叶皮层，简称 vmPFC 的区域控制着人们的喜好关键点。这个拗口复杂的单词其实不用记忆，只要通过例子就能了解其作用的奇妙。譬如有人问你喜不喜欢篮球，这

时你的 vmPFC 会迅速对这个问题作出反应——思考你所喜欢或不喜欢的体育运动是什么。这时，vmPFC 里的神经元（也就是脑神经细胞）会变得异常活跃，这个活跃的程度比大脑其他区域的活动频率高很多。

然而，科学家的进一步研究发现了一个奇妙的现象，当人们考虑与自己相似的人的想法时，vmPFC 活性非常高；然而判断与自己迥异的人时，vmPFC 活性则受到明显抑制。哈佛大学的研究者从这个发现，进一步设计了一个心理学实验：研究者选取一组学生作为测试者，这些学生来自于美国东北部，属于典型的自由派。研究者先给这些学生看两张“目标者”的照片，并且各有一段文字描述照片上这两个人的背景和特性。一个与测试者一样也是来自美国东北部的自由主义者（“相似者”），而另一个则被描述成为来自中西部支持共和党的原教旨主义者（“异己者”）。然后以这两个假想的“目标者”的语气给测试者出题。面对这些问题，测试者对于“相似者”和“异己者”的相同提问，其大脑 vmPFC 区域的活性却十分不同。当“异己者”问喜不喜欢披萨饼时，测试者的 vmPFC 区域甚至对“披萨饼”这个概念都没有反应。

大至政治上的左右之争、种族偏见、民族仇恨、宗教冲突，小至个人生活上夫妻恩怨、婆媳矛盾、城乡差异，无不是不同思想理念的交锋与冲突。虽然仅凭心理学与神经影像学的研究结果来解释这些矛盾与冲突的难以消融，会有简单“机械化”与“非人化”的嫌疑，但是却也为

我们提供了一个视角和参考——既然我们的大脑可能对于“异己者”有着“先天”的排斥，我们是否应该有更多的理性、耐心和努力去沟通、理解和尊重？

小烦恼循环促健康：迪纳博士力挺小烦恼



美国的心理科学家通过多年研究发现，与无忧无虑的“乐天派”相比，有些小烦恼的人反而更健康、更富有。心中常常保有一定的烦忧会让人们的心情保持一定的紧张度，如果没有这个紧张度，人们的身心就会很容易陷入过度的放纵之中，反而不利于身心健康。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国伊利诺伊大学心理学家迪纳博士和他的同事们，在96个国家对12万人进行了长达20多年的调查研究，内容包括他们的生活满意度（10分满分）和收入状况。结果显示，生活满意度为8~9分之间的人比10分的人拥有更多的物质财富。另一项调查是针对美国数所大学的学生展开的，结果表明，最开心快乐的人虽然最善社交，但是在学习成绩上却低于适度快乐的人。研究还发现，虽然快乐的人比易怒、低沉的人更健康，更易成功，但生活中有些小烦恼，而依然保持乐观的人，健康状态更好，寿命也 longer。

究其原因，迪纳博士表示，那些最

快乐的人，容易满足于现状，在学业和工作上的进取精神会略显不足；盲目乐观，也会让人们忽视对健康状况的关注；太过快乐还会让人处于兴奋状态，对心血管系统造成过度刺激；另外，盲目乐观的人还喜欢寻求刺激和冒险，这样会对身体产生负面影响。研究人员表示，生活中要学会做个快乐的人，但也要存有忧虑意识。

癔病：驱除臆想出来的病魔



癔症，又称歇斯底里，是 hysteria 的译音。这种病是一种常见的精神障碍。其是由明显的精神因素，如生活事件、内心冲突或情绪激动、暗示或自我暗示等而引起的一组疾病，表现为急起的短暂的精神障碍、身体障碍（包括感觉、运动和植物神经功能紊乱），这些障碍没有器质性基础。



经典案例

JING DIAN AN LI

1991年的春天，陇上存的吹鼓手贾会专门靠在红白喜事中表演过活。一次从丧事上回来后患了感冒，在床上躺了好几天。邻村的一位巫婆前来查看，对贾会说，他的病是因为在丧事上中了邪，被丧门星给冲着了，必须要把丧门星送走病才能好。一个月后，贾会在一个丧事上回来后又感冒了。这回似乎更厉害了，吃了几次感冒药也不顶事，贾会的老伴又请巫婆

来看。巫婆看过之后，一脸严肃地对贾会夫妇说，肯定又是中邪气了，不过这回更厉害，办法只有两个：一个是把祖坟迁走；一个是每天在锅里至少蒸50斤米饭，在每天早上天快亮时让贾会一个人偷偷地挑到坟地里，把米饭倒在地上施舍饿鬼，要连续施舍半个月，而且不能让外人知道。

于是每天凌晨，贾会一个人挑着两桶在夜里蒸好的米饭，偷偷摸摸地往坟地上送去。这种活动持续了7天，这天，贾会又去坟地送饭，忽然发现在一块墓碑后有一个看不清是什么东西的黑影在乱动，吓得他扔下桶和扁担就跑回家。回到家后就心慌气短动弹不得，发高烧、说胡话，病得更厉害了，家人赶紧请村里卫生所的医生来看病。但贾会觉得自已浑身没有力气，双手拎不动重物，甚至饭碗也端不动了，一双脚更是重若千斤，在地上怎么也迈不动。从此后，他就不会走路了，人只能卧病在床。

直到来到了省城医院，主治医生一眼就看出了贾会是心理问题，对他说：“你的病在医学上叫神经官能症，只要来输液就能治好了。这种输液是一种特效药，是专门治你这种病的。”果然，第一次输完液后，贾会对医生说：“这药可真管用，我感觉好多了，觉得身上有劲儿了。”在这样循序渐进的暗示治疗半个月后，贾会彻底痊愈，高高兴兴地出院回家去了。

实际上，婆媳之间的纠纷，很多时候都是臆想出来的假象，过分的臆病症状毫无疑问会加重婆媳之间的分歧。

永远寄不出去的信：茱迪思用写作对抗癌症病魔

词条解析

将书写作作为一种情感的发泄方式的主意，最早起源于古希腊的哲学家亚里士多德。他认为如同任何一种创造性的活动一样，书写的内容可以是我们的思想、恐惧或记忆，将“我们自己”在纸面上表达出来，能增强这样的一种意识：我们拥有我们自己的阅历。某些作家之所以能够写出很悲痛的作品，然而本人却很乐观，就是因为他们巧妙利用了书写的心理排解作用。

经典案例

62岁的茱迪思是个退休教师，1988年就被诊断患上了癌症。听从健康顾问的建议，茱迪思采用了书写疗法。她说：“被诊断为患上了癌症是一个痛苦的打击，但是当我向诗人葛里安·克拉克学习写作后，好像心中的大坝决口了……书写，是如此放松的一种方式。我曾失去了8岁的儿子，他死于类似的癌症。这是第一次，我可以开始写这件事情。”

茱迪思在医院治疗时表示，如果有人对写作感兴趣，她愿意和他们一起练习。因为“将事情记下来有助于自我放松，将我从疼痛和恐惧中拉出来。我的癌症还未被治愈，但是我把我的害怕写出来，这样我就能面对残酷的事实”。现在每天她

都淹没在诗歌当中。

的确，写作疗法为像莱迪思一样遭到重大打击的人提供了找回自信、恢复元气的方法，让他们能从容地对待生活中的不幸。

有创造性地书写、表达自我，这是每个人都可以做到的——这不是在从事文学创作，而是与深奥困难的问题保持联系，同时又保留了个人隐私。页纸是一个绝妙的框架，书写既可以使你从“自身”解脱出来，也可以为你心灵最深处的想法及感觉提供一个安全的空间。写作不但能够单地被用来纾解自我情绪，如果可以大方、主动地向对方展现自己的写作作品，也许会让婆媳关系得到意外的改善。

性节律：婆婆的不解风情 与新婚的干柴烈火



词条解析

近年来英国学者发现了对人类至关重要的另一大节律，即性节律。研究认为，男性性节律是以15天为一循环周期，女性则是以27天为一循环周期。

每个性节律周期的最后一天为性节律日，也称性高潮日。每一循环周期中间的一天为低潮日。性节律和其他生物节律一样，是从人诞生的那一天起就开始活动并有规律地延续一生。



经典案例

JING DIAN AN LI

男女双方由于出生年、月、日的不同和男女性节律循环周期的不同，所以他们不可能完全重合而同步变化。我们每个人都可以根据自己的出生日期推算出自己的性节律日。男女性节律日大体135天重合一次，一年内也只有2~3天。我们把男女性节律重合的一天称为两性节律日。男性节律周期较短，一月有两次性节律日。每逢性节律日，通常表现得较主动，有时甚至很冲动。女性性节律周期较长，一月只有一个性节律日，所以女性也常表现出性冷淡和被动状态，再加上月经期和女子害羞或者与公婆同住等因素，即使是性节律日也容易被错过。夫妻之间，如果在一方的性节律日这一天得不到对方的爱抚，甚至遭到对方的冷淡或拒绝，那么就会在心灵深处留下难以愈合的创伤，甚至对对方产生憎恨心理。相反，如果一方适逢性低潮日，对方无论怎么主动，都难以调动其性兴趣，勉强从事，也会不欢而散。

爱情这种感情不同于母子之情、朋友之情，它建筑在性意向基础上的。男女双方的性特征在某一时刻会产生一种特殊的魅力，这种强大的吸引力的产生和特殊魅力的出现，正是男女性节律日相重合的结果。现实生活中，很多婆婆并没有认识到这一点，往往无心或者有意地破坏夫妻之间的浪漫气氛，这往往也容易加深婆媳之间的矛盾。

二、尊幼相处心理学

巴纳姆效应：算命先生比你父亲还了解你的秘诀



巴纳姆效应指的是这样一种心理倾向，即人很容易受到来自外界信息的暗示，从而出现将一些模糊的大众评价言论，当作是他人为自己量身定造的一些人格描述，给予高度准确评价的一种现象。事实上这些描述往往十分模糊也十分普遍，以至于能够在很多人身上获得灵验，因而适用于很多人。

经典案例 JING DIAN AN LI

巴纳姆效应在生活中十分普遍，从性格预测到风水算命都有这个效应产生巨大影响的影子。就拿算命这个行为来说，很多有过算命经验的人，都会觉得请教过算命先生后往往认为算命先生说得“很准”。

其实，算命先生常常利用了人们的很多心理弱点，对于那些求助算命先生的人而言，其本身就有易受暗示的特点。这些人去算命时往往是情绪处于低落、失意的时候，已经对生活失去控制感，于是，安全感也受到影响。通常而言，一个缺乏安全感的人，他所产生的心理依赖性也大大

增强，受暗示性就比平时更强了。加上算命先生善于揣摩人的内心感受，稍微能够理解求助者的感受，求助者立刻会感到一种精神安慰。算命先生接下来再说一段一般性的个人性格描述、无关痛痒的情感历程猜测等的话，便会使求助者深信不疑。

不仅仅是算命，其实在日常家庭生活中，长辈与尊幼的相处也会产生类似的心理学现象。在两代有着天生年龄代沟的人之间，看待对方总是戴着模糊的有色眼镜，往往对方一些比较模糊的语言普遍化，就可能使得自己觉得对方是特别有所指摘，是针对自己的无端批评和攻讦，从而产生更进一步的误会。实际上在日常的隔代相处中，我们都要深刻的反省、时时的检视自己是否对于对方的一些言语和行为过于敏感，是否对于自己的一些价值观过于深信不疑，这样才能做到双方设身处地为对方更好着想。

海格力斯效应：古希腊大力士的一根筋脑子



海格力斯效应源于一个名为海格力斯的希腊神话人物的故事，它是指一对一的人际互动。人与人之间往往会因为一点小事，陷入冤冤相报，致使仇恨越来越深的社会心理效应。海格力斯效应会使人陷入无休无止的烦恼之中，错过人生中许多美丽的风景，再没有真正的快乐，再没有新的进步。通俗来讲，就是“以眼还眼，以

牙还牙”，“以其人之道还治其人之身”。

经典案例 JING DIAN AN LI

希腊神话故事中有位英雄大力士，叫海格力斯，这个大力士几乎无所不能，总是能够击败挑战他的强敌。一天，这个无所不能的勇士居然被堵在了马路上动弹不得，愤怒的海格力斯筋疲力尽、愤怒而无奈。原来，这一天他走在坎坷不平的路上，看见脚边有个像鼓起的袋子样的东西，很难看，海格力斯便踩了那东西一脚。谁知那东西不但没被海格力斯一脚踩破，反而膨胀起来，并成倍成倍地加大，这激怒了英雄海格力斯。

于是，他顺手操起一根碗口粗的木棒砸那个怪东西，那东西竟膨胀到把路也堵死了。海格力斯奈何不了它，正在纳闷，一位圣者走到海格力斯跟前对他说：“朋友，快别动它了，忘了它，离它远去吧。它叫仇恨袋，你不惹它，它便会小如当初；你若侵犯它，它就会膨胀起来与你敌对到底。”

听到了这样劝告，海格力斯选择了平静地绕开而行。

其实在尊幼相处中也能发现同样的道理。作为尊长不需要抓住晚辈的某一个细小之处久久不放，而作为晚辈也不能过于与尊长争论，否则两者陷入了一种纠缠争议状态以后，迫于双方本就尴尬的地位，显然便很难以调节解决。

有限尊严原理：菱角并非长于山前山后

词条解析

在家庭生活中，有些长者往往自恃劳苦功高，总是以自己的面子为中心行事。这一点在中国人的文化氛围中体现得更为明显——中国人太好面子，有死不认错的执拗，很多时候总是为了争一口气而做出许多完全不合情理的事情。所以，有时候适当降低自己的尊严限度，放低姿态反而能够收到更好的效果。

经典案例 JING DIAN AN LI

从前，有个北方人，到南方去做官。刚到南方，肯定有许多事情弄不明白，如果虚心请教别人，也许并不难懂。可这位先生却不想去问别人，他认为，那样显得自己太无知，太没面子了。他宁肯不懂装懂，结果惹出笑话来。

一次，地方上有个乡绅请他去做客，大家聊得很开心。这时，仆人送上一盘菱角。这位北方人没吃过菱角，又不好意思问，主人家又一再请他先尝，无奈，他只好拿起一只菱角，放到嘴里去嚼。主人看他连壳也没有剥就吃了，心里很诧异，问他：“这菱角是要剥了皮才好吃的，你怎么整个丢到嘴里去嚼呢？”他明知自己弄错了，却还死要面子，一本正经地说：“刚刚到南方来，有些水土不服，连壳都吃掉了，为的就是清热解火。”主人摇摇

头说：“我们怎么没听说过呢？你们那儿这东西很多吗？”那人答道：“多得很呐！山前山后到处都有的长呢。”菱角本来是生长在水中的，这人不懂装懂的样子，让主人不禁哑然失笑。

自视甚高、死要面子，不但对于解决问题、了解更宽广的世界毫无帮助，而且还容易造成倚老卖老、不讲道理，从而破坏家庭的和睦友好气氛。所以就必须有限度控制自己的尊严，有所让步、有所妥协。

换位思考定律：说服长者要用长者的话语系统



词条解析

换位思考就是完全转换到对方的位置思考，从而更理解人、宽容人。设身处地地理解别人能给人很大好感。在人际交往中遵循这样的原则，才能理解别人做的事。因为你理解一个人会同时给他感动，他便会从另一个角度看你，而在他眼里你们的关系也比其他的牢固。



经典案例

JING DIAN AN LI

二战以后，美国百废待兴，蕴含着许多重大的商业机会。许多小公司正是把握了这时出现的市场机会，得以一跃获得巨大的发展。在这些公司的行列之中，Ben Duffy 所拥有的公司就是一个很好的典型。话说 1960 年，Ben Duffy 在纽约的公司还是一家非常小的广告代理公司。

有一回，他从酒吧听到了商业信息，也就是美国烟草正在寻找新的代理商，他马上打电话给美国烟草的总裁，约定了面谈的时间。Duffy 觉得他必须计划一下这次的会面。于是他去酒店租了一个房间，以保证自己不受任何干扰。他工作了很久但仍然没有找到突破口。最后，他自言自语道：“如果我是美国烟草的总裁，我想知道代理商的哪些情况呢？”他马上坐下来，写出了一系列问题，然后他把问题削减成 10 个，并且都准备了答案。

第二天，Duffy 被领进总裁的办公室。在拘谨的自我介绍后，他说：“我想您一定想通过今天的会面知道我们公司的一些情况，所以我准备了 10 个问题，也许您希望知道答案。”“真是太有趣了，”总裁回答说，“我做了同样的事情。您愿意和我交换一下各自所列的问题吗？就现在。”Duffy 知道这是决定生意成败的一个动作，他同意了。他在看总裁所写的问题时，非常惊奇地发现他们列出的问题非常相似。这时候，总裁说道：“我看了一下，10 个问题中有 7 个是一样的。”Duffy 表示同意。总裁接着说：“我觉得我们有基础可以进行讨论，得出一个双赢计划。”就这样，这家小公司得到了这笔价值百万的生意。

在商业之中，换位思考往往能够找到投资方的要求和标准所在。其实在尊幼相处之中，换位思考同样能够很好弥补年龄的鸿沟，直抵对方内心的最深处。

白德巴定理：狐狸不怕树，野猫傲独孤



这是由印度古代哲学家白德巴提出的定理，是指在家庭或者企业当中更需要团队合作。那种以权力为中心、自上而下、等级森严的管理方式已经不再适应时代的需要。尊幼的地位级别虽然依旧存在，然而这并不等于应该特别强调权力。作为家庭中的长者，应管好自己的嘴和手，少插话，少插手，适时控制自己发表演说和多管“闲事”的欲望。

经典案例 JING DIAN AN LI

一只见识广阔、满腹经纶、在社会上颇有地位的狐狸住在森林里。这只狐狸熟读理论，常以专家自居，喜欢滔滔不绝地发表长篇大论。

有一天它外出，遇上一只从森林外边来的野猫。闲谈时，野猫仰慕这狐狸“才高八斗”，因此便虚心请教。

野猫问道：“尊敬的狐狸先生，近来森林当中动物减少了不少，全球变暖，森林里的生活变得越来越困难，您是怎样度过这段日子的？”

狐狸说：“哎呀，你这只可怜的野猫，每天只会捉老鼠，肯定难以过生活啊！要过得好，必须有独门绝技。你说说看，除了捉老鼠，你还有点啥其他猫不会的本领？”

野猫很谦虚地说：“我只会一种技术，

别的猫不会。”

“什么本事？”

“如果有只狼狗向我扑来，我就会跳到树上去逃生。”

“唉，这算什么本领？我可是精读百科全书，掌握上百种武术，我身边还有一个袋子，里面装着满袋的锦囊妙计呢！你太可怜了，狼狗这种小儿科何以足惧呢？我来教你如何对付它！”

说完，狐狸便转身从袋于中寻找妙计。刚巧，这时一群猎人带了四只猎狗迎面而来。野猫敏捷地一纵身跳上一棵树，躲藏在茂密的树叶中。野猫大声向正在惊慌得不知所措的狐狸说：“狐狸先生，赶快跟着我跳上树枝来，这样你就会没事了！”

语毕，四只猎狗已扑向狐狸，将它抓住了。

野猫叹息道：“唉，狐狸先生，你会十八般武艺，却不会使一招半式。如果像我一样懂得爬上树来，你就不会落到这种凄凉的下场了！”

事实上，狐狸之祸就是说得多做少。在尊幼相处中，同样要注意不要老是空谈、教训，实践是最好的榜样，做得好大家都会看得到。无论尊长还是幼小，都必须注意用行动去感化和感染对方！

家庭关系第一定律：嫁给阿冲等于嫁给阿冲全家



单纯的小家庭关系是比较容易处理

的，当小家庭成员由于其他家庭的成员介入组成了新的家庭时，就会出现难以处理的冲突关系。通常，在丈夫的原生家庭，他的父母是最重要的，他们最有发言权；但在他的新家庭，他和妻子又处于核心位置。这样，当自己家庭的尊长意见与妻子的意见相左时，他就非常难以处理其中的平衡。



经典案例

JING DIAN AN LI

丽华现在的婆婆以前做媳妇的时候，因为受到了她婆婆的严重排挤，一直融不进她以前的家庭。她和丈夫的关系退居第二位、第三位甚至家庭中的最末位，这让她倍感孤独。于是，等儿子阿冲出生后，她发现儿子是她唯一的依靠，自然而然地与儿子建立起了最为亲密的关系，丈夫在她心目中甚至只是一个可有可无的人。这种情况下，她更加不能接受与儿子的分离。

丽华有了小孩后，阿冲的妈妈很自然地过来带小孩，不料本来尚可的婆媳关系就此迅速恶化。譬如，当阿冲和太太去小区花园散步时，妈妈一定要求一起去。一次两次就罢了，但次次都如此，让丽华很难受。自从婆婆入住后，阿冲和太太就再也没有单独散步的机会了。再如，看电视的时候，如果看到媳妇和阿冲一起坐在沙发上，他妈妈也会坐过来，并且必然是阿冲坐中间，太太和妈妈坐两边。

除了这些特殊情况外，阿冲家也有一般的糟糕的婆媳关系的普遍问题，譬如经常为鸡毛蒜皮的小事吵个不停。每当这个

时候，阿冲就觉得特别难办，一边是最亲的太太，一边是最敬的妈妈，他夹在中间左右为难。

原来，阿冲的家乡非常传统，男尊女卑的情况很严重。当时妈妈嫁到他家后，是一大家子住在一起。从地位上讲，一直是最卑微的。丈夫敬父母，远胜过敬她。大家倒对她很客气，不会欺负她，但都不够重视她，她一直觉得自己非常孤独。她对阿冲说，直到有了阿冲以后，她才不再觉得孤单，并觉得自己有了继续活下去的劲头。后来，她的小家庭从大家庭中脱离出来，开始单独生活，丈夫从此以后对她越来越好，但她想起当年受的很多委屈，对丈夫很是怨恨，两人的关系一直没有得到改善。她心目中最重要的一直还是儿子。

实际上阿冲听任父母在他的新家庭为所欲为，这是非常有害的。像生孩子、装修房子等事情，他都遵照父母的旨意，而不是和妻子好好协商，这不能给妻子家的感觉。最后，妻子只好结束这种家庭生活。如果因为父母的干预过多，导致夫妻关系在家庭中退居第二位，那么这个家必然不和睦。

情感征服定律：丘吉尔将美国排进己方阵营



词条解析

说服人重在以情激情，把自己的情感传给别人，情通自能理达。情感的力量有

时是非常巨大的，它甚至可以完成理性所完成不了的工作。要说服别人接受自己观点的方法有很多，其中最上等的莫若攻心。即抓住对方的心理情感进行攻击，或使对方心有好感，受到感动；或使对方思想发生动摇、转变；或使对方心中羞愧，自行退却。特别是在尊幼相处这种本来就有年龄代沟的场合，更需要情感的力量去传递理性的信息。



经典案例

JING DIAN AN LI

第二次世界大战期间，面对德国咄咄逼人的攻势，英国首相丘吉尔在1941年圣诞节前启程前往美国，希望让美国这个强大的外援加入，和英国人站在一起参加对德作战。由于当初美国是由一群逃债、逃难的英国人所创设的，这些人都是英国当年的弃儿，对英国抱有深厚的仇恨之心，所以，在这种传统力量的背景下，当时不少美国人都反对自己的国家介入对德战争。这给丘吉尔本就艰巨的说服工作更平添了难度。当人们普遍认为丘吉尔会像其他政治人物一样，提高声音的分贝，做十分煽情和鼓动性的演讲时，丘吉尔却出人意料地娓娓道来：

“我远离祖国，远离我的家庭，在这里欢度这一年一度的佳节。但确切地说，我并不觉得寂寞和孤独。我们的人民讲着同样的语言，有着同样的宗教信仰，还在很大程度上，追求着同样的理想。我所能感到的是一种和谐的和兄弟般亲密无间的气氛。此时此刻，在一片战争的混乱中，今晚，在所有的郊外别墅里，在每一颗宽

容无私的心灵中，我们得到了灵魂的平安。因此，我们至少可以在今天晚上把那些困扰我们的各种担心和危险搁置一边，并在这个充满风暴的世界里，为我们的孩子准备一个幸福的夜晚。那么，此时此刻，在今天这个夜晚，讲英语的世界中的每个家庭都应该是一个亮光普照，幸福与和平的小岛……”

丘吉尔这番讲话，没有一个字提到邀请美国参战，没有一个字提到具体的战争形势，然后通过两国人民间共同的语言、共同的宗教信仰、共同的理想来打动了美国人的心，使他们自然而然由反战转入参战。丘吉尔面对的情况，在某种程度上类似于一般家庭尊幼相处时互相不理解对方的情境。在这种时候，强迫对方接受自己的观点最终只会导致矛盾的扩大化。相反，使用情感服人的定律，让对方在情感上先软化，认同自己，这样才能做到更好地传达理性的信息。

不对称定律：韩寒、丁俊晖在非主流中显风流



词条解析

在尊长看来，许多时候世界是对称的，晚辈完全应该按照自己的设计去开展人生，这样就能够获得对称的收获。而实际上，人生、世事大多是不对称的，一件件事情之间完全是独立的关系，并没有那么多连带的联系。成功需100%努力，而失败只需1%破绽；人生，退步

容易，进步难；对婚姻来说，离婚容易，结婚难；这些都说明了人生的不对称性。



经典案例

JING DIAN AN LI

韩寒、丁俊晖都是名人，一个是著名的青年作家，一个是世界斯诺克冠军；两人又都有相似的经历，一个中学退学，专门著作，一个连中学门槛都没进，专攻台球；两人也非常自负，一个抨击中国的学校、教师，一个宣扬读书无用。

事实上，社会对于这两位年轻人的看法分为了泾渭分明的两部分，同龄人认同他们的成功模式，而长辈们则不是很喜欢这两位离经叛道的成功者。而根据不对称定律，韩寒、丁俊晖的成长模式有悖于中国的教育现状，但并不等于说就不对。中国教育也正在向素质教育过渡，也正在为培养创造型人才而努力。要求充分张扬学生的个性，这些也正是要求我们不能一味地复制产品，而是要根据学生不同的潜质去雕刻，最终磨出精品来。

当大多数社会家庭仍然墨守着传统的对称成功路径，依然疯狂追求分数时，有少数家庭充分意识到不对称定律，充分发挥晚辈的特殊优势。在这个世界一片追求所谓对称性的时候，用一种特长来打破这些常见的平庸，反而会在现今这个多元化的社会中取得成功。

连带效应：80后撕掉标签，90后标签接力



词条解析

这个效应来源于再平常不过的一个教育现象：那就是当教师评改论文式试题时，前一试题的得分常常会影响到后一试题的得分。这一常常产生的前后有着连带影响的现象，随后被扩展到了社会各个领域，用以观察那些主观的评价如何形成的过程。



经典案例

JING DIAN AN LI

有过考试经验的读者都知道，客观型的试题比主观试题更加公正。因为在客观试题中这种连带效应不易产生，客观式试题前后各题的界限比较分明，而且标准答案也比较确定，不会产生游动；而论文式试题的标准答案却留有游动的余地。

自从改革开放开始，中国的长辈们便开始喜欢给晚辈贴上各种各样的标签，以“过来人”的姿态来看待下一代。总是一副举世皆浊我独清的模样的，捻几缕胡须，仰天长叹：礼崩乐坏，礼崩乐坏！80后就是这样一群被贴上标签的群体。80后被贴过“贪图享受”的标签，并为他们设计了“啃老族”、“猫居一代”等时髦词语。一旦80后在社会中出现任何个体的不良行为，总是会被连带地归结为是因为80后总体不成器的原因。纵观整个80后的成长史，完全就是在长辈们的“痛心

疾首”中成长起来的。

但是，2008年以来，80后日渐成熟、登上社会的主流舞台。并且伴随着汶川地震、2008奥运，80后为主体的年轻一代以“热情、奉献、坚忍”成功赢得世人的尊重。于是，某些人开始将连带效应继续“发扬光大”，不甘心的他们，开始了娱乐和设计90后的新“历程”……

涌动体验：不太需要爱情的金融成功人士



艺术家在表演时常常表现出一种陶醉和忘我的境界，这种境界就叫作涌动体验。人生的幸福与否，某些时候也可以用涌动体验的数量来衡量。涌动和快乐有一个重要的区别。快乐的时候，你能感觉到自己的快乐；可是在涌动体验中，你什么都感觉不到，你觉得时间停止，心无旁骛。而获得涌动的诀窍，就是了解你自己还有什么未被发挥的长处。



经典案例

JING DIAN AN LI

这是一个物欲横流的年代，然而身处华尔街核心地带的Len，却用他自己的例子告诉我们：幸福不仅仅是积极情绪，不仅仅是寻欢作乐。30岁的时候，Len在生活中的三个领域中的两个非常成功。第一个领域是工作，他是个期权交易商，25岁时就已经身价百万，还拥有自己的期权交易公司。第二个领域是玩乐，他是位全

国桥牌冠军。但在第三个领域，也就是爱情方面，Len却一败涂地。原因在于Len是个缺乏激情的人，性格很内向。Len和美国女性约会时，对方都会说他没意思，碰到性格暴躁的，甚至还会叫他滚蛋。Len很有钱，请得起最好的心理医生，医生花了五年时间，试图发掘将积极情绪压抑在他心底的性创伤，但结果什么性创伤都没有找到。Len每天都觉得自己的生活很充实，精力旺盛并且乐在其中。

我们能说Len不幸福吗？在Len的那些所谓情商很高、阅女无数的朋友当中，Len属于最幸福的那个。这是因为Len很善于获得涌动体验。他早上九点去美国证券交易所上班时，就觉得时间停止了；桥牌巡回赛开始时，他同样觉得时间停止。当今的社会，是一个多元化的社会，但是很多长辈仍然以物质上的齐备和社会一般定义成功的标准去鞭策、要求晚辈。以为物质上的齐备就能让晚辈充分感受到幸福。其实这是一个很大的误区，作为长辈反而应当去关注晚辈的涌动体验点，尽量让晚辈按照自己的爱好行事，这样才能让晚辈真正获得幸福感。

感恩拜访：轻松化解隔代教育良方



尊长在教育晚辈时经常会遇到代沟的问题，由于两代人感兴趣的焦点，甚至说话习惯、用词都不同，给双方的互相理解

制造了非常大的困难。而实际上如果能够巧妙利用言语之外各种表达方式，反而能够化解双方的隔阂。感恩信件就是建立这种关系的最好手段。

经典案例

JING DIAN AN LI

李奶奶住在北京海淀区令人艳美的高档社区中，却经历着外人所不知的烦恼。原来，李奶奶的儿子和儿媳都是理工科名校毕业，在中关村一起经营着一家创业型的IT公司。两人工作都十分忙碌，一周七天除了工作以外，几乎没有任何休闲娱乐的时间。而自打他们有了自己的宝宝琪琪以后，琪琪就一直由李奶奶带着。小时候李奶奶和孙女还能其乐融融，但是随着孙女渐渐进入叛逆期，李奶奶已经觉得和孙女越来越难以沟通，祖孙二人陷入了深深的代沟之中。

有一天，琪琪的学校来了一位大学教授，这位教授在班里推行一种叫作感恩拜访的活动。活动具体是这样的：闭上双眼，回忆一下对你的生活造成巨大转变，使你的人生得到改善，而你又没有认真感谢过的那个人，且必须是个仍然健在的人。在想好以后睁开眼，给那个人写一封300字的感谢信，然后给对方打个电话，问他（或她）你能否登门拜访。别告诉他（或她）原因，见面时，你对他（或她）念出这封信。

结果琪琪闭上眼睛回忆，只想起了自己的奶奶，于是便照着以上的方法给奶奶写了一封信。没想到这封信一下子打开了两人的心结，两人在李奶奶感动的眼泪中

促膝长谈，最终实现了互相理解。

性教育纠错：人之初，性开颜；不知性，何知礼



词条解析

当社会各项发展进步的时候，对性教育的开放程度和重视程度，可以说是社会文明程度一个重要标志。相较而言，国外对于儿童性启蒙和性教育的认识要比我国早很多——在日本称之为“纯洁教育”、瑞典叫作“爱的教育”，都是从幼稚园开始就向儿童渗透性别、性差异的常识。与我国长期对性避而不谈的态度不同，来自尊长的性教育往往是非常重要的。

经典案例

JING DIAN AN LI

纵观全球，为了防止儿童或者青少年一开始就从不良渠道接触错误的性知识、性信息，从而做出错误的行为，均采取了由官方渠道或者长辈直接向晚辈传授性知识的模式。英国从5岁起就要接受强制性教育，有点类似我们的义务教育，是每个英国孩子的权利和义务。马来西亚规定从孩子4岁起就要教给他们一些与性有关的常识，告诉他们是如何出生的。

反观我国的情况，从2004年开始便有组织发起了一项旨在调查我们的中小學生是否有防范性侵犯意识的调查。2004年开始调查时，当年的统计结果为只有

31.1%的中小學生具備了這樣的意識，也就是只有三分之一的學生具有充足的性知識。這個調查一直跟蹤了5年時間，結果發現了解性侵犯的比例僅僅是從31.1%上升到40.7%。而與此同時，另一個越來越明顯的趨勢卻是，越來越多的低齡少女懷孕墮胎。在調查所在城市，一家醫院的婦科醫生表示，他們門診接待過的懷孕少女最小年齡只有11歲，15~17歲的懷孕少女更是數量驚人。而這個城市還有一家重點大學，令人感到詫異的是，調查組深入其中以後居然發現，還有少部分大學生不知道艾滋病的傳播途徑。深入交流後，有學生向調查組提出了這樣的疑問：“我總是熬夜會不會得艾滋病啊？”

事實上，性教育的早晚並不僅僅是孩子對於自己、對於世界的更多認知，更是一種有效的保護思想。作為尊長提供給晚輩這樣一種保護是必須的。有一位美國母親曾在自己的日記中記下這樣場景：“我抱著四歲的兒子，給他讀完《小精子歷險記》，看著他高興地告訴我，‘爸爸，我原來是一顆小精子找到家以後變來的啊，好厲害啊！’我意識到我又給了孩子多一層的保護。”

退休失衡綜合焦慮：退休的破壞力不亞於59歲效應



詞條解析

退休後，老年人心理特徵會發生改變，出現情緒不穩、敏感多疑，自我中心

傾向，與社會環境變化不相適應，與家庭地位變化不相適應。退休的心理失衡，老年人往往會受不了生活中的巨大落差而做出某些越軌行為，甚至最後走上犯罪的道路。



經典案例

JING DIAN AN LI

1998年至2000年的三年間，房山區法院共審結老年人犯罪案件67件，判處老年人罪犯71人，占該院同期審結刑事案件和判處罪犯人數的5.36%和4.07%。

67歲老人高林因病住院。一天倒水時因手發抖而摔破了茶杯，引起同室老人黃某、林某的讖笑，高某難忍一時之氣，即將黃、林二人打成重傷。

張海原系某機關幹部，1998年退休後回到農村老家。他不甘於就此清閑寂寞下去，打算利用多年的積蓄辦一個養牛場。在搭建牛棚時發現沒有木料，便私自帶人盜伐了村里所有的楊樹20棵，共計1.96立方米。

隗某由於年事高，體弱多病，1996年從領導崗位上退了下來。兒子隗曉東原來對父親百依百順，但自從隗某退休後就像變了一個人似的，老人生病他不管不問，隗某想看孫子他不同意。隗某十分傷心、失望。1998年6月24日晚，趁著酒勁，他來到兒子的住處，用攜帶的汽油將兒子隗曉東的房子點燃。

王某原系某公司經理，1999年他55歲，一想到自己為官已時日不多，“權力效應”將一去不返，原來的“門庭若市”將被“門可羅雀”所取代，便無法忍受

失去权力的滋味。失衡的心态使他收了一名工人2万元的贿赂。

印象操纵：西方男人并不是只知道花天酒地



词条解析

印象操纵是指个体通过一定的方式影响他人或控制他人形成对自己的印象的过程。在人际交往中，个体总是有意无意地选择适当的言辞、表情或动作，以使知觉者对自己产生某一特定的看法。而这种印象操纵的方法，年长者往往掌握得比年轻人更好。



经典案例

JING DIAN AN LI

建构主义的心理学开山鼻祖美国的Goffman时常借用戏剧隐喻的方式，将社会情境及情境中的行动者比喻为人生的舞台和演员。“行动者”的本意即“演员”。Goffman认为，作为人生这一舞台上的表演者，每个人在社会互动的过程中都非常关心如何在众多的观众面前塑造他人能够接受的形象。在人际行为中，一次成功的演出既包括展现自己所期望的形象，也包括使这一形象为观众所接受。

在长辈与晚辈的相处中，往往细节上的潜移默化是能够完美实现印象操纵的关键。而在世界各国其实都体现着不同形式但重视程度相同的尊幼互动：

1. 以色列：传统上重视男性权威，自幼儿园起就实行男女分开教学。这种男

女明显区分的情况下并没有差别对待，无论是家务、工作，男女都一视同仁。在以色列，夫妇都参加工作的占95%，男性在家中做家务或照看孩子是一种很自然的日常风景。此外，每周的安息日还有父亲给孩子单独谈心的习俗。

2. 英国：英国的男性以重视育儿事业而闻名，为了把孩子送入名牌大学，英国的父亲从孩子小时就开始重视教育。

3. 德国：德国人在家中度过的时间很多，大部分人的工作是从上午的七点半至下午的四五点钟，学校也是如此。随后大部分人不是同朋友同事聚会，而是立即回到家中，同家人一起度过余下的温馨和睦的时光。德国的父亲大都把亲手为家人建一幢房子作为最大的愿望，家人间的密切程度可见一斑。

心理“黑子”：凡事必争才是大坏事



词条解析

每个人的心理都或多或少地存在着不同的弱点。这些心理弱点就像是太阳上的黑子、白玉上的瑕疵，成为你前进道路上的羁绊，还会干扰你的思维和判断，甚至会影响你的人际关系和处世态度。



经典案例

JING DIAN AN LI

以下是心理专家归纳出来的几种常见的心理“黑子”，你不妨对照一下，看看自己是否存在这些心理弱点，有则改之，

无则加勉。

1. 疑心病。凡是有疑心病的人，总是虚构一些因果关系去解释别人为什么会有这样的举止言谈。例如，有位教师上课时发现有一名学生在打瞌睡，竟得出这样的推论：“看来，我的确是个不受欢迎的教师。”

2. 争“公平”。具有公平心理的人，要求世界上的一切事情都应该是公平的，每个人都应当受到同样的待遇。其实，世界不可能是绝对公平的，人吃鸡，鸡吃虫，虫吃草，这本身就是一种公平。

3. “应该”论。许多人的情绪被“应该式”所操纵。如果我对某某好，他就应该对我表示感谢；如果我为某事努力工作，就应该获得成功。这种人总是认为自己有资格立刻获得成功；否则，就会郁郁寡欢。这种人总是认为自己有资格立刻得到自己想得到的一切。实际上，这只是幻想。

4. 贴标签。人在愤怒时，最常发生的感情变化，是给他人“贴标签”。例如：“品质恶劣”、“落井下石”、“无可挽救”等。这样一来，根本看不到对方的优点，只能从标签出发来对待人，从而造成彼此之间相互仇视的态势。

5. 依赖癖。有的人依赖异性，有的人依赖父母，有的人依赖子女。一旦离开他人，便无法支撑起自己的情感生活。这种情感的依附性，使人注定会生活在对孤独的极度恐惧之中。离开这种情感陷阱的最好办法是要做到人格独立。

6. 寻赞许。许多人把获得他人的赞许，作为自己一种强大的支配力量。一旦

别人不再施舍赞许，就会变得一无所有，就会觉得自己一钱不值。寻赞许者的错误在于把别人的赞许作为衡量真理的唯一标准，其实质却是“不相信自己”。

细心的读者也许会发现，在我们平常的尊幼评价体系中，以上的心理黑子有许多都是被尊长们所推崇和赞许的。如果正在阅读本书的您正是一位尊长，请不要再用错误的评价体系去评价晚辈们的得失了。

金凤凰和土山鸡：球星兄弟的苦情戏

词条解析

弟弟对成功的哥哥都存在着不同程度的逆反心理。在同一家庭的孩子中，哥哥总比弟弟更具竞争性。按照家庭伦理学理论，孩子中的老大在潜意识里有维持自己家庭地位、争取父母宠爱的趋向。当更多孩子降生时，父母对最大的孩子注意力要减少，这个孩子往往会想办法把父母眼光吸引过来。

经典案例

卡特是威震四方的一代篮球飞人。去年夏天的一个下午，卡特到多伦多一所中学和小球迷们见面，他和孩子们聊着天，突然垂下头，眼泪哗哗往下流。谁也不知道扣篮王子怎么了。

半年过后，人们才知道，卡特在去这所中学的前一天，得知弟弟克里斯因为贩

毒在佛罗里达被捕，卡特悲痛难以自控，因此才会在小球迷面前失态。像卡特兄弟这样的家庭悲剧，在 NBA 中并不罕见。黄蜂新秀马格洛瓦同母异父的弟弟谢帕德，在一年前马格洛瓦准备去夏洛特山猫队报到时，在多伦多街头被枪杀，两枚子弹穿透了他的头部；6月初，当时雄鹿队后卫亨特的弟弟，在刚得到一所大学篮球奖学金后，就因为超速驾车命丧街头。结合反差如此巨大的兄弟差别，有心理学家专门深入研究了 NBA 球员的心路历程后发现，兄弟之间往往有一位在家庭中比较得宠，而导致了另一个出现严重的对立和疏离情绪，最终走上自我沉沦、堕落的路。

实际上，在家庭中应该说兄弟的重要性都是一样的，尊长必须学会平等对待哥哥或者弟弟，这样才能保证兄弟二人都健康平稳成长。

情绪觉悟力：恶梦从起床开始



“情绪觉悟力”是由耶鲁大学的心理学家彼得·萨洛维首先提出来的。情绪觉悟力是人类认知、控制自身和他人情绪的能力。这种能力有着明显的个体差异，我们不妨借用老子所说的“知人者智，自知者明”来表述。情绪自觉即自知之明，情绪他觉即知人之智，二者合而为情绪觉悟力，亦即情商反映的不同智商的人的心理能力。



经典案例

JING DIAN AN LI

许多人都会有这样的体验：一大早从睡梦中醒来，或许由于在意识中被忘却的恶梦，或许因为一个想不起具体情景的尴尬经历，还在家中梳洗打扮、正准备吃早饭的你就情绪不高，感觉不快。而这一整天就是在工作中，你也总是闷闷不乐，对同事们面对自己阴沉面容时所显露的表情感到莫名其妙，对自己在这一整天遇到的种种不顺觉得无法理解，真是“喝口凉水都塞牙，出门差点被蚂蚁绊倒”。如果一个人对自己处于某种境遇时的负面情绪一无所知，或者在潜意识中没有一种乐观倾向，那么他就无法有效控制自己糟糕的心情，不可避免地会遇上各种各样的麻烦。如果任凭某种恶劣情绪无限发展，变本加厉，就会最终彻底导致一个人身心失衡。

最新心理学研究表明，情绪自知或情绪自觉，是个体对自我感觉和体验到的情绪变化的敏锐认知，在此基础上对自我情绪的有效调控是一切优良情绪素质的基石。作为尊长平时的一言一行，都会对晚辈产生巨大的影响，所以尊长更要注意自己的情绪自知能力的培养。

情绪反刍：哲学诗人尼采的反刍习惯



这个现象也被叫作“后情绪”，这是一种有强烈意志参与的情绪回溯。“情绪

反当”也包括那种对各种无名之火，莫名之躁，甚至各种疾病痛苦或悲剧快感之象征意义的追本溯源。一个人在进行情绪反当时，往往以联想为纽带，沿着自己心灵发展轨迹反向信步溯流而上，慢慢体味、细细咀嚼自己过去所曾体验到的各种情绪。



经典案例

JING DIAN AN LI

19世纪德国著名哲学家弗莱德里克·尼采的充满痛苦、顽强追求、感情汹涌澎湃的一生，对于解释“情绪反当”具典型意义。尼采倾向于相信任何一种回忆是一种启示，他一生中时常陷入一种无法停止自省的状态。于是他所能做的就是一连几个星期都详细地记日记，并通过记叙反复品味自己每日的情绪。

当激情在内心升涨，被持续忧郁弄得既衰弱又亢奋时，尼采就会独自沉思，然后他就会怀着很强烈的兴奋写下自己的体味：“我被一大堆无法摆脱的问题、感觉和想法搅得局促不安……其中有些喧闹呼叫、亢奋激昂……正是新、旧世界间的这种交战决定了我们的情绪；而作战状态，一方胜和另一方败，一直都被称之为我们的心情，我们的情绪。”

“时常地，当我窥察自己的思想和情感，并以虔诚静默对其作探究时，我就感到，仿佛带着剧烈内部摩擦所特有的那种忙碌和骚动，空气颤抖着，撕裂了，好像某种思想或某只鹰穿梭而过，一直向太阳射去……”

尼采认为：“生活是一面镜子，我们

努力寻求的，第一件事，是从中辨认出自己。”

对情绪的倒嚼可以使一个人变得心平气和、性情陶然。只有善于思考、乐于冥想、嗜好沉静、严于律己，甚至大知大觉，并且持续发展、不安于现状的健康人，才懂得运用“情绪反当”来实现进一步“自知之明”。尊长身上的经历比晚辈丰富许多，所以尊长更要向晚辈传导更多正向的“情绪反当”方法。

三、夫妻相处心理学

麦穗原理：柏拉图、苏格拉底爱情问答题



词条解析

因为对爱情的要求过于完美，在行走的过程中，对未来不可预知，对过去不能回首，所以始终也难以完美，这就是麦穗原理。而之所以叫作麦穗原理，是因为这个原理源于古希腊的一段有关麦穗的哲学对话。



经典案例

JING DIAN AN LI

据说在古希腊的某个哲学园里，某一天，柏拉图问老师苏格拉底什么是爱情？老师就让他先到麦田里去，摘一棵全麦田里最大、最金黄的麦穗来，期间只能摘一次，并且只可向前走，不能回头。柏拉

图于是按照老师说的去做了。结果他两手空空地走出了田地。老师问他为什么摘不到？他说：因为只能摘一次，又不能走回头路，期间即使见到最大、最金黄的，因为不知前面是否有更好的，所以没有摘；走到前面时，又发觉似乎总不及之前见到的好，原来最大、最金黄的麦穗早已错过了，于是我什么也没摘。老师说：这就是“爱情”。

对于新婚夫妻而言，对爱情有完美的憧憬是很好的，但在现实当中，要客观分析现实，把自己头脑中的想象具体到现实中来。也就是说，要清楚什么是自己想要的。没有达成目标是非常正常的情况，必须理性衡量自身的条件和对方的需求，这样才能做到理智地判断。

多看效应：夫妻相就是看到顺眼为止的结果



词条解析

对越熟悉的东西越喜欢的现象，在心理学上被称为“多看效应”。在夫妻生活中，有时会觉得对方相貌不佳，最初，我们可能会觉得这个人难看，可是在多次的接触之后，逐渐就不觉得他难看了，有时甚至会觉得他在某些方面很有魅力。



经典案例

JING DIAN AN LI

有个人的女友让他给她的同事介绍男朋友，他说出了一个名字，女友简直跳起来：“啊，他哪里配得上我同事？”其实，

她同事并不见得有多美，不过，在她眼里，同事美若天仙。他想起他当红娘的一次经历。他是女方线人，朋友是男方线人。看他们迟迟没有进展，他打电话给朋友：“那女孩可是人尖，一堆人在后面候着呢！”朋友不疾不徐：“没到时候吧，都很忙吧。”又过了一个月，和朋友吃饭，他声讨：“你那牛粪怎么回事，我这儿鲜花可等着呢！”朋友回：“什么世道，牛粪不急鲜花都急了。”

玩笑过后，停下来想，自己是否也有同样的倾向——觉得自己的朋友无可挑剔，别人都是高攀。这就是多看效应的奇妙之处。这也启示我们，在夫妻相处中切不可过于着急，必须给予充分的时间进行沟通 and 相处，这样才能发现对方的优点，或者是隐藏的缺点。

幸福公式：每个人都能创造数学公式



词条解析

美国心理学家赛利格曼研究出了一套幸福公式： $H = S + C + V$ （总幸福指数 = 先天的遗传素质 + 后天的环境 + 你能主动控制的心理力量）。而英国心理学家也推算出“幸福”组成公式： $Felicidad$ （幸福指数） $= P + (5 \times E) + (3 \times N)$ 。P 代表人的性格、人生观以及他的适应能力和耐力；E 则指人的健康及他的财富和友谊的稳定程度；N 的含义就是人的自我评价、对生活抱有的期望值、性情和他的欲

望。经济学家保罗·萨缪尔森也有着一套幸福公式：幸福 = 效用/欲望。

这三个公式实际上分别代表着得到幸福最关键的几个元素：

第一个公式，侧重说明幸福掌握在我们手中，主动控制我们的心理力量。

第二个公式，说明幸福的秘诀在于我们的精神世界，而不是物质生活。

第三个公式，说明应该感恩知足，而不应该使不合理的欲望过多。



经典案例

JING DIAN AN LI

幸福是一种模糊的概念，以上使用主观因素作为衡量幸福的公式仅作为参考。

在你心目中，如何诠释幸福的含义呢？

如果有人问你“什么是幸福”时，你是否也能列出一道独家的“幸福公式”：

幸福 = () + () + ()

对于幸福这种来源于每个人的心理体验而言，实际上世界上不可能有两个人的幸福完全一样，所以作为夫妻也不需要去攀比别人的幸福，最重要的是如何创造属于自己的贴心的幸福。

马赫带现象：谈恋爱与买彩票 不过一臂之隔



词条解析

马赫带现象是指人们在明暗变化的边界，常常在亮区看到一条更亮的光带，而在暗区看到一条更暗的线条。



经典案例

JING DIAN AN LI

有过在国外进行合法足球博彩的人都知道，其实足球博彩的投注过程与两情相悦的选择过程非常相似。在2006年一场英超阿森纳对阵某弱旅的比赛中，首先，玩家对两队的实力进行了综合分析。阿森纳作为英超的四个超级强队之一，主场打弱旅，应该是有很大的胜算的。其次对球队近况走势分析，由于阿森纳近况不是太好，近几轮有胜有负，而弱旅客场2胜2平4负，也不是很好，赌博投注公司开出来的赔率倾向于主队胜，明显对主队有极大信心。

实际上，足球博彩是一种纯粹概率事件，然而在这宗分析案例中，却能够发现一切对阿森纳有利的数据会在玩家分析的头脑中形成亮点。而一切对阿森纳不利的数据则会在玩家分析的头脑中形成暗点。于是综合数据分析，形成亮点越亮，暗点越暗的马赫带现象，使数据分析更趋向于亮点，最后形成一个强烈的方向。这个时候，玩家是很容易形成对这个亮点的信任感，从而投注阿森纳。

这样的原理其实在夫妻爱情生活中也是一个道理。当人们量化爱情的时候，也不自觉地对爱情信息进行了主观上的加工。在有对比的情况下，优点可能会被无限放大，缺点也能被无限放大；而在没有对比的情况下，优点可能会被忽视，缺点也可能被忽视。对爱情、对一个人的考察因此而偏差很大。

鸡尾酒会效应：看一个电话如何毁掉一对恩爱夫妻



所谓鸡尾酒会效应，就是指大脑对外界刺激的一种筛选功能。跟自己有关的，会迅速反应；无关的，不会进入。就好像是在鸡尾酒会上，很嘈杂的环境中，别人谈什么自己都不会去在意，但当别人喊自己的时候，自己会马上做出反应。这种现象经常发生在社交活动的鸡尾酒会场合，因此而得名。



经典案例 JING DIAN AN LI

有一对年轻夫妻，结婚五年，儿女成双，是亲友们人人羡慕的“天生一对”。

然而，一个神秘电话打破了他们平静幸福的生活。那天凌晨1点，家里的座机突然响了。丈夫在外应酬没回来，睡梦中的妻子以为是丈夫打来的，拿起座机“喂”了半天，却无人说话。以为电话打错了，起初，妻子并没在意。谁知道刚睡着，电话又响了，拿起来，依然无人说话。那天晚上，神秘的电话反复响了3次，第3次接完电话，已快凌晨两点。担心丈夫喝酒有意外，她忙打丈夫手机，发现已关机。丈夫手机平时从来不开，为啥突然关机？神秘电话是谁打的？既然打来电话，为啥又不说话？

俗话说疑心生暗鬼。内心有了太多疑问，妻子不禁回想起丈夫自从被提拔为处

长，就很少回家吃饭，更没再陪自己逛过街……

听从好友建议后，妻子开始留心丈夫的一举一动。她发现，以前从不讲究穿着的丈夫开始主动买西服；每天出门前，还会把头发梳了又梳……这些发现让妻子坚信：他一定有了第三者！妻子没想到，自己的隐忍换来的却是丈夫的“不忠”。

之后事情又有了新的变化。有一天，自己加班回家，丈夫突然板着脸问她：“你是不是有啥问题？今天有人打电话到家里，我接了却不说话，肯定是找你的。”

“贼喊捉贼！”委屈的妻子连日的压抑爆发了，当即和丈夫吵了起来。神秘电话并没停下，不是深夜、凌晨，就是一大早大家正休息的时候打来。妻子反应如此强烈，让他意外的同时，也有点其他想法：难道真有啥问题？回想起最近突然一改往日任性，变得温柔贤惠的妻子，丈夫也开始多了个心眼。

这对曾经被誉为“美满夫妻”的两人开始互相猜疑，而那个神秘的电话也没闲着。妻子和丈夫开始争着接电话，都想问出个名堂来。随后，不甘心的妻子揣着身份证和当初安装电话的手续，找到通讯运营商，要求查询神秘电话主人。

没想到，这一查，结果让他们哭笑不得。几天后，通讯公司给妻子打来电话致歉：经过查询，神秘电话并不是某一个人打来的，而是一台机器——因通讯公司外呼平台的程序不知啥时出现错误，误将夫妻家里电话设置为不定时呼叫。

事实上，一个小小的电话并不能构成任何事实基础，在这种情况下，夫妻关系

闹僵，这在外人看来有些不可思议，然而这就是夫妻生活中鸡尾酒会效应发生作用的典型，事情一旦发生在自己伴侣有关的领域，就会引起无限的连锁反应。而且这些反应往往会通过主观过滤掉其他元素，直接指向某些臆断之处。

梭哈效应：每个虎威男人背后都有一位虎嫂



夫妻的爱情生活，往往会有许多不如意之处，而这时如果一味地选择隐忍，反而会加剧矛盾。敢于表达，沟通情绪才是解决之道。梭哈其实是一种纸牌游戏，就是根据手中现有的牌和未知的牌来决定下注额，是跟是加，是放弃还是清底，斗的不仅仅是一个人的判断力，还是一个人的心理素质，斗的是魄力，更是胆识。



民族英雄戚继光的抗战事迹众人皆知，然而他的婚姻故事却甚少流传。戚继光13岁定亲，18岁娶“万户南溪王将军栋女”王氏。这位王氏可不是一般女子，她极其贤惠，无微不至地照顾自己的丈夫。那时，戚继光还没出人头地，家里穷得很。有一次，她晚饭烧鱼，把鱼肉最肥美的鱼身中段留给丈夫吃，她自己只吃鱼头和鱼尾，戚继光知道后，抱着妻子，感动得热泪哗哗直流！

王氏不仅贤惠，而且有勇有谋。戚继

光率部抗击倭寇，台州一战，王氏与其他“戚家军”的家眷亲属居新河城，守军很少。这时，大批倭寇突然远程突袭，包围了小小的新河城，城内人人万分惊恐，因为城外的倭寇太多。情势危急之下，王氏说服守城官兵，动员城中女人孩子，统统穿上“戚家军”的军服，大大方方地列于城上。城外倭寇抬头一看，见城墙之上到处都是密密麻麻的军人。倭寇匪首以为城中有戚家军的主力部队，立刻吓得扭头后撤，王氏上演了一部“空城计”，活生生地吓退了穷凶极恶的倭寇。

后来，戚继光千里回师，到达新河，见到倭寇早已退去，这位身经百战的男人，简直不敢相信自己的眼睛！从此，王氏声名大噪，震撼全军。戚继光也深深佩服自己有勇有谋的妻子。

戚继光的妻子正是具备了这样特殊的强女子魅力，才使得夫君深深折服。实际上在夫妻生活中，看似弱势一方的妻子，如果没有最后时刻的胆识和勇气，反而会处于非常不利的地位。所以女方在很多情况下应该敢于表达自己的看法、敢于沟通和直面矛盾。

空白定律：完全的占有等于完全的毁灭



心理学家认为人的心理有这样的特点：在感知世界的时候，如果感知对象不完整，便会自然地运用联想，在头脑中，

对不完整的感知对象进行补充，直至完整。奇妙的是，人们对经过联想去“补充”的感知对象，会产生更强烈的心理效应，不仅印象深刻，而且更容易记住。我们把这种现象叫做“空白定律”。这个定律与中国传统绘画艺术当中的“留白”有异曲同工之妙。



经典案例

JING DIAN AN LI

玛丽向来是个乖乖女，懂事听话，学习成绩好，热爱体育运动。然而，今年的圣诞节，她在外面狂欢直至午夜才带醉而归。虽然，这一晚的同学聚会事先父母知道，但是回来的时候超过了父母给她规定的时间，而且还喝了那么多酒，父母当然十分生气。

妈妈开门的时候脸色很难看，给了烂醉如泥的她一耳光，说道：“你赶紧向父亲道个歉。”顿时，玛丽一下子清醒了，感到大祸临头。她战战兢兢走到了严肃的父亲面前，几乎已经缩成一团，等待父亲的狠狠批评。没想到父亲只是语重心长、面色凝重地说了句：“你自己想想吧，你也是个大人了！”说完拂袖而去。

回到房间里，玛丽觉得怅然若失，刚刚她真是希望父亲能批评她一顿。如果父亲批评了她，那样就能够减轻一点自己的负罪感了，可是父亲偏偏没有这么做。这使得她更加觉得太对不起父母了。这种自责的心理让她后来再也没发生类似的事情。

有时候留出空白什么都不做，会有更好的效果。在生活中，即使和我们最亲密的人相处，也要注意适当地留白。比如夫

妻之间，如果相互没有距离，把对方看得太紧，恐怕只会起到适得其反的效果，对感情的发展不利。相反，如果给对方一定的空间，彼此保留一定的神秘感，那点空白会使两个人更有走近的欲望。

围城效应：婚姻的历史性循环 不容打破



词条解析

围城效应，自然是源自著名作家钱钟书的小说《围城》，指的是一种关于婚姻的心理状态。婚姻宛若一座围城，外面的人觉得婚姻无比美好想进来，可是里面的人却身在油盐酱醋的生活当中觉得索然无味想出去。



经典案例

JING DIAN AN LI

围城效应在婚姻中的影响力人尽皆知。而在孩子的世界中，也会有这样的效应存在。例如在家庭教育中，小的时候看到别的小朋友有东西吃，总感觉那东西一定很好吃，羡慕得口水直流，而真正到自己吃的时候又没有什么滋味了。等到渐渐长大了，总是会羡慕其他的同学有多么漂亮的书包，有那么漂亮的铅笔盒，心想如果自己也拥有一个和他一模一样的书包或者铅笔盒该多好啊，而当自己拥有时又不珍惜了。而等到了青春期，总认为自己长大了，有了离开大人、冲出家庭的愿望，而真离开家，到外面体验后，才知道在家多温暖啊。最后，当终于长大，遇到了自

己心仪的女孩时，总是认为如果能够得到女孩的青睐，那么这辈子也就足够了，但是跟铅笔盒、书包和零食一样，一旦和心仪女孩结了婚，走进了围城，却马上变得不再那么珍惜这段感情。

通过人类从小到大的心理成长规律来理解围城效应，似乎能够比较好地解释人们喜新厌旧的心理特点，婚姻的围城实际上不过是人生这个大围城中的一部分。

鸡同鸭讲定律：女孩的心思，男孩你猜也猜不透



词条解析

美国心理学家马孔比曾经指出，男人与女人间的沟通，简直像是不同物种间的沟通。男人和女人都会觉得在很多时候异性完全无法与自己进行良好的沟通，对方无法按照自己喜欢的方式跟自己沟通。而造成这一现象的原因，则是因为孩童时期不同性别群体的系统性差异。



经典案例

JING DIAN AN LI

心理学家布鲁斯·瓦尔曾经拍摄过一个录像带，这盘录像带的内容为儿童及成人与同性好友交谈时的情况。这个很有对比意义的录像带显示，不管女孩还是女人，都会在交谈时面向对方，并且看着对方的脸。而男孩与男人，则都不会直接面向对方而坐，他们看着别处，时不时地才瞟上朋友一眼。所以，男性的交流方式，让女性时常觉得男性并没有注意在听女性

的讲话，即使男性可能确实是听了。

调查显示，许多女大学生都感到非常苦闷，因为每当她们表示想和自己的男朋友说话时，她们的男朋友就会在地板上躺下，闭上眼睛，然后用胳膊盖住脸。这些女生依照女性的交流惯例，很自然认为他开始打盹了，但是那男生坚持说自己在听，而且听得异常用心。他说，一般他都会到处乱看，然后就很容易受到其他事物干扰，而躺在地上遮住眼睛可以帮助他集中注意力去倾听。

对于女人和女孩，亲密感是维持关系的纽带，而交谈就像是织成这条纽带的丝线。小女孩靠分享彼此的秘密来建立并维持朋友关系；女人也把沟通当作是友谊的基石。女人一般都认为，她们的老公应该是一种经过“升级”的最佳好友。和他说什么话题不是最重要的，重要的是当女人讲述自己的思想、感情和印象时，可以获得一种亲密感，一种分享彼此生活的感觉。然而在女性把老公当作最亲密者不断倾诉时，却时常会受到男女不同交流方式的影响，造成丈夫不重视自己的错误印象。

女性动作解读优势：粗枝大叶的男人与心思缜密的女人



词条解析

“自作多情”似乎是多数男性的通病。长期以来，美国耶鲁大学和印第安纳大学共同发布的一份研究报告也证明

了这点。报告显示,年轻男性自我感觉良好,常常会不自觉高估自己,因此相比同龄女性,更易错将别人的“好意”当“爱意”。出现这种现象,主要是因为女性解读异性肢体、表情语言的能力优于男性,因此更能准确判断出对方是否对自己有兴趣。

经典案例

JING DIAN AN LI

据美国“每日科学网”报道,在一项研究中,美国耶鲁大学和印第安纳大学邀请了280名男女大学生参加测试。这些测试参加者平均年龄为19.6岁。在测试中,这些志愿者被要求浏览280张异性照片,分别代表“愿意与你成为朋友”、“愿意和你成为恋人”、“感到悲伤”、“拒绝你的追求”。最后,志愿者被要求根据照片上异性的表情和动作,重新将其分类。

结果显示,参加测试的男性在看了“愿意与你成为朋友”这一类别的女孩照片后,将其中12%的照片误解为“对方愿意和自己发展情侣关系”。而女性误会对方的几率不到7%。

虽然男性历来被认为是一种理性、冷静的主体,但实际上在解读异性的肢体语言以及各种细节上,女性更有优势。所以往往在爱情中,男性会遇到许多过分解读女性某些动作和言语的情况。

爱情科学观:科学能够盘算的只是爱情的开始



词条解析

一般认为,恋爱是情感和浪漫的交汇,但最新研究结果却证明爱情的科学成分可能大于浪漫成分。从科学的视角来看,恋爱是由生殖与性欲望推动的,而且追根究底,这种驱动形式全是由五种感官功能造成的。

经典案例

JING DIAN AN LI

罗格斯大学人类学教授海伦·费雪是科学研究爱情的先锋。他认为:“当女孩和男孩,逐渐淘汰那些长相不对、感觉不对、触觉不对的人,剩下便自然是自己觉得还不错的人。而就在这个时候,往往会受到性欲望机制的推动,产生天雷勾动地火一般的恋爱效应。”

费雪进一步表示:“高额头、大眼睛、小鼻子、细腻的皮肤,这些都显示年轻,因为这是婴儿的长相,所以这样的五官必将引起比较大的异性吸引力。”

此外,除了视觉上的五官以外,初吻也能成为测试真正爱情的味觉标准。研究发现,男性唾液可能含有雄性激素,因此他们像在偷偷释放对女性有如魔法一般的效应。

由于味觉的特别效用,所以鼻子可能为吸引力提供最主要指标。伴侣必须拥有彼此喜欢的味道。而还有一项有趣的研究

显示，男性的声音愈浑厚，孩子愈多。

然而，爱情科学观并不是否认在人类的爱情中全部的感情因素，爱情的性驱动理论，只是在爱情的萌发之时有一定的解释力。爱情真正能够长久，能够得到升华，关键还是要看后面的双方情感磨合以及两人的进一步精神交流。

好感原理：拍马屁能打动所有矜持的女人



人们喜欢那些欣赏自己的人，尤其是在面对异性的选择上，更是倾向于善于赞美、认同自己的异性。正所谓“女为悦己者容”，其实说的就是这个道理。只有充分地欣赏女性的优点，了解女性的细腻内心，这样才能真正走入脱俗的爱情境界。

经典案例

虽然说女性都喜欢有知己的感觉，然而如何更好地赞美女性和欣赏女性，却又是一门学问。心理学研究表明，对于希望增进对方好感来说，有两项因素格外重要：那就是相似性和赞美。对于相似性这一点而言，心理学家埃文斯通过保险公司记录中的被保险人统计数据发现，如果销售人员与潜在客户的年龄、宗教、政治甚至吸烟习惯相似，那么，销售人员成功销售保单的可能性很大。

而对于后者（赞美）来说，心理学家发现，当听到别人对自己大加赞美时，

人们都会对赞美者产生最大的好感。而最为关键的是，这种溢美之词的真假似乎并不是那么重要，只要听起来让人觉得开心即可。而可以更为细化的是，对女性品格、态度或者表现的积极评价可以使得被赞美者对赞美者产生好感，并心甘情愿地按照赞美者的意愿行事。

勇敢女人现象：杜十娘与男人的懦弱



事实证明，在恋爱中，女人通常表现得更勇敢，更能坚守。在平时表现得比较柔弱的女人在爱情的效应下，常常表现出惊人的勇气和持久力。所以，女性对爱情更专一。当发生重大变故时，女人比男人更能坚守爱情的阵地。

经典案例

茨威格的著名小说，被徐静蕾改编为电影的《一个陌生女人的来信》，讲述了这样一个故事：女主人公在少女时代，就开始暗恋男主人公——一位风流倜傥的作家。为了他，女主人公从山东只身来到北京上学，寻找他并且成功地吸引到这位男主人公。虽然男主人公的这种青睐注定只是一时之间的事情。在男主人公不再对她感兴趣时，她悄然离去。在随后的日子里，女主人公为男主人公生下了个儿子，虽然他对这些一无所知，可她还是感觉到很幸福。直到她生命的最后一刻，才给他

写了一封信，对年迈的男主人公讲述了这一切。

而在中国古代的故事中，同样讲述着女性的勇敢和坚忍。《杜十娘怒沉百宝箱》讲的就是女性为了保卫爱情可以付出一切，在失败之后可以放弃一切；而《白蛇传》其实讲的也是女性争取爱情、保卫爱情可以不顾清规戒律，忍受一切痛苦的故事。

有研究证明，女人独特的心理和生理特点有着密切关系。与女性相比，男性的精子数量非常巨大，而且随时可以产生，而女性通常一个月只排一次卵。这就使男性在繁衍后代上有了先天的优势。生存和繁衍后代是人类最基本的需要，也是人类最本质的本能。为了维持生育，繁衍后代，人类会做出一切努力。而由于女性卵子数目有限，所以女性就会在本性上有着保护后代的本能。所以，女性为了保护后代就必须比男性更加勇敢和专一。因为，女性必须拥有专一的爱情生活，固定的伴侣，才能更好地繁衍后代。这可能是人类生物进化历史所决定的，也许很多女性并没有意识到这一点，但受潜意识和本能的支配，她们确实都是这样做的。

选择爱侣的经济模式：陈小姐的爱情打分表



词条解析

在选择伴侣时，很多人都只是凭模糊的直觉、不稳定的情感倾向去判断，而很

少仔细去思考、分析。心理学家尼亚斯和威尔森，通过一些心理学方面的研究，提供了一个“选择爱侣的经济模式”。他们认为选择爱侣虽然比挑选汽车更为复杂，但也并非无迹可寻。总结每一个人心中的爱侣打分表，就会发现一些总体的规律。



经典案例

JING DIAN AN LI

陈小姐如花似玉，完全是待价而沽的知性美女，所以她总是拥有多个选项。最近，她就在和王先生及刘先生交往，各有过两次约会，而她对两位男士的印象都还好。所以，这样的情况令她感觉很为难，她不知道如何来判断，却希望能从中选择一个来继续交往，又犹豫难决。

陈小姐在感觉纠结之时，便向心理学家朋友求助。心理学家搬出了尼亚斯和威尔森的科学研究的打分表，对陈小姐一一指点。其实，我们在选择爱侣时，根据的通常是对方的容貌、才智、财富、品德、体贴心、幽默感、宗教观等，它们都能加以量化（0到5点）。譬如王先生的容貌是4点，财富是2点；刘先生的容貌是1点，财富是5点。而每个项目在选择者的心中各有不同比重，同样能加以量化（0到5点）。譬如李小姐对容貌的评点（看重的程度）是5点，对财富的评点是3点，那么她对王先生容貌的评分就是20分（5乘4），财富的评分是6分（3乘2）；对刘先生容貌的评分则是5分（5乘1），财富的评分是15分（3乘5）。依此类推，每个项目的评分相加，就是王先生战胜了

刘先生。

当然，这种打分方式只能起到某种辅助作用，决定爱侣选择的关键因素还在于双方的爱情因子以及化学反应的多少。

科学调情法：泡妞绝学的理论总结



爱情心理学的研究表明，“肢体语言”常常可以向对方传递更多的信息，并表达出更为丰富的情感。尤其是当一个人的言语表达能力平平的情况下，那么在第一次约会时，这个人所说的几乎不会培育出什么可以令人感到惊喜的成果。而在言语之外，实际上有一些动作上的细节，如果恰当地安排，则更能为自己的爱情赢得美好的开局。

经典案例

根据长期跟踪研究情侣爱情心理的科学研究人员测算后发现，在第一次约会时，您留给对方的第一印象有55%取决于外表和“肢体语言”，而另外有38%取决于讲话的技巧，最后，只有7%取决于您说话的内容。这就意味着，实际上在约会时谈什么是根本不重要的，讨论某些高深或者文艺的话题，并不一定就会让别人产生对你的好感；而相反只需借助一些简单的话题，哪怕谈话的内容只涉及天气，辅之以恰当的肢体语言以及丰富的表达方式，您就有可能赢得对方的爱慕。

而如何通过肢体表现出吸引对方的魅力呢？首先，您的身体必须能够向对方传递一些暗含的积极信号。为了传递这些信号，以下准则您必须遵守：千万不要双臂交叉地站在对方面前；效仿对方的姿势有助于使人体体会到一种亲近感。

除此之外，如果再自然而然流露出一些能够展现您成熟气质，或温柔妩媚的方法，例如，将手插入裤兜，以展现自己的胸部等就更好了。而如果您对自己的身材不是那么自信，那么找到一种使双方行动保持一致的方法也不失为上策。例如同饮一杯饮料等，也可以取得不错的效果。

完整之我：男生女生黑白配的漫漫长跑



依照心理学大师杨格的理论做观察，每个人身上都有“显性”与“隐性”人格。换言之，每人除了表现外在众人所见之“显性人格”外，还有个正好相反，潜藏心底的“影子人格”。

经典案例

每个人都具有的这两种人格，往往又都是互补的。当一个人遇见一位身具自己“影子人格”的异性时，心中常会有欢喜雀跃的感觉。例如，当理性类型的男人与感性类型的女性相遇时，彼此常会充满新鲜欢愉。而“显性人格”的形成，往往与先天因素有极大的关系，但也受到后天

因素的影响。例如，男性成长过程中，多被要求“喜怒不形于色”，“好汉打落牙和血吞”，他人格中多情易感的部分便被深深压抑到潜意识中变成“影子人格”。

这样的社会氛围下，人要发展出一个“完整之我”是一项非常艰巨的工程，这期间可能要付出惨痛的代价。所以很多一见钟情的男女在蜜月期中，先预尝了爱情天堂的甜蜜滋味，然后便进入了“磨合期”。在艰苦的“旷野”之中，让两人彼此在个性上“铁杵磨成绣花针”，继续发展“完整之我”。在磨合期中，可能过去对方最吸引你的特质，现在却成为让你最受不了之处。过去你欣赏他的沉静、理智，现在却成了沉默愚昧、不解风情。过去爱他的自信果断给你安全感，现在却成了以自我为中心，事事都要主宰。如果正好相反，过去女方爱上的是他的细腻温柔，那么进入磨合期中，她很可能就要抱怨他缺乏男子气概。同理，如果过去男方被她的情感丰盈和活泼伶俐所吸引，现在就巴不得她停止“歇斯底里”和“唠叨”。在蜜月期中，人人都以为找到了完美的梦中人，在磨合期中却发觉自己过去瞎了眼才会爱上这个对象。

在磨合期中，我们都想努力改造对方，要对方变得完美，像自己心中所定之“理想形象”一样，这是亲密关系中痛苦最大的来源。

闻味寻爱情：咱爷们也可以 “闻香识女人”



词条解析

来自美国的一项最新心理学研究表明，人类挑选配偶常常分成两个步骤走，第一步是选择面部特征与自己相近的人，而第二步是要筛选出气味与自己不同的人。因此科学家认为对于恋人、夫妻的选择来说，不仅仅是外貌的吸引，鼻子在很大程度上也能帮你找到心中的“爱人”。



经典案例

JING DIAN AN LI

英国利物浦大学的教授克莱格·罗勃茨，曾经领导进行了一项心理学实验。这项实验，总共招募了92名女性志愿者和75名男性志愿者。随后研究人员让女性志愿者闻一下数位男性志愿者的衣服，挑选出最喜欢的味道。结果表明，大多数的女性，更加偏向于愿意选择在气味方面与自己相异的男性。克莱格·罗勃茨和他的同事们对于这个结果，主要从生物学和优生学的角度分析。他们认为，气味上的相异能够从根本上杜绝近亲繁殖的危险，同时也有利于优生。

爱情是一项非常神奇的事物，男人和女人的互相吸引，不仅有单纯的容貌因素，有气味因素，肌肤触摸因素等等都在其中起着重要的作用。所以，用鼻子去识别对方与自己是否合适，也是每对爱侣的感情生活中必须经历的一部分。

恐惧心理与爱情：美女是否让你感到地动山摇



当人们看到对自己有吸引力的人时，他们的身体会准备随时采取可能的行动，所以心跳也会随之加速。这个标准在您不确定是否爱上对方时，或许您可以摸摸自己的心跳，看看自己有没有产生某种程度上的恐惧心理，如果有，那么很可能您已经爱上了对方。

经典案例

JING DIAN AN LI

法国心理学研究专家杜顿和阿隆，在得出了吸引力和心跳的正相关关系结论后，开始研究吸引力和心跳频率的这种关系反过来是否也能成立——是否人们的心跳越快，他们越有可能发现某个人很有吸引力。

两位科学家决定在两座不同的桥上做一个调查。这个调查的内容是，让接受调查的男士分别在两座桥上，回答美女市场调查人员的提问。结果发现，在两座桥中，和较低的那座桥相比，高高的吊桥那摇摇晃晃的特点会让采取这种方式过河的人心跳加速。当男士们在高高的吊桥上遇到女性市场调查人员时，他们会不自觉地认为自己的心跳加快是因她而起，而不是因为身处吊桥之上。结果，他们的身体会给大脑传递一个虚假的信号，让他们觉得这位女士很有吸引力，他们也因此更有可

能想要这位女士的电话号码并真的给她打电话。

这个实验实际上非常具有操作性意义，因为它启示各位爱侣，如果要“人为”地增加对方爱上你的几率。那么在约会的时候最好避开新世纪音乐、乡间散步和风铃，因为它们只会让人变得更加心平气和。相反，如果你选择了和心仪的人一起去听摇滚音乐会、玩过山车或者看恐怖片，那么你成功的几率就大大增加了，因为心跳的频率也许会一时蒙蔽对方真实的判断。

匹配定律：天造地设的一对



中国有句俗话说叫“鲜花插在牛粪上”，这句调侃从某种程度上而言是对以貌取人定律的打破。一般而言，人们会选择和与自己有同等吸引力的人结成伴侣。无论是朋友还是终身伴侣，通常都选择那些不仅在智力上，而且在外表上都能与自己匹配的人。但事实是，夫妻吸引力较差的一方常常具有其他方面的品质可以对自己的外表进行补偿。

经典案例

JING DIAN AN LI

Facebook 的创始人马克·扎克伯格与相恋多年的华裔女友普莉希拉·陈结婚后，媒体极尽所能地描写其多么相貌平平但却钓到了一个拥有 135 亿身家的年轻男人，但纵观他们的爱情故事，其实只是一

对普通男女最普通的相遇相恋。

这对情侣早在 2004 年就相识，2005 年相恋。就在 2004 年，扎克伯格在参加一个聚会排队上厕所时认识了普莉希拉，当时两人都只是一位本科生。从此，两人一见如故。

在扎克伯格创办 Facebook 事业的初期，普莉希拉就一直在背后支持他，后来还跟着扎克伯格的团队去了加州帕罗奥多创业，2007 年普莉希拉以医学学位毕业后，扎克伯格更邀请普莉希拉加入了 Facebook 的大事业。

虽然两人都很忙，但扎克伯格和普莉希拉的“契约”里写明“每周相约约会一次，单独相处至少 100 分钟，而且不能宅在扎克伯格家里，也不是在脸谱上碰面”。为了讨好女友的奶奶，扎克伯格甚至每天恶补中文。

过分概括化：中学教师的爱情输给了一条短信



经常会听到这样的说法：“天下的男人没有一个好东西”。这几乎是天下所有女性都会使用的口头禅。这种女性的共识在心理学上，被认为是一种以偏概全、以一概十的不合理思维方式的表现。过分概括化就是不合逻辑。以点概面的方式对某一人进行盖棺定论的趋向，就好像以一本书的封面来判定其内容的好坏一样。



经典案例

JING DIAN AN LI

李女士大学毕业后，选择了回家乡当一名中学老师，这份工作稳定而重复，在和同在一个县城的丈夫结婚以后，她将自己全部的寄托都放在了家庭之上。可是，结婚几年后，李老師却发现自己的丈夫手机里有一条给前女友的短信，由此李老師便断定丈夫与前女友仍然保持着长期的亲密关系，便开始了与老公长期的冷战。李老師犯了一个很大的错误，那便是过度的概括化，仅仅凭一条短信，就肯定丈夫和前女友之间一直有联系，否定了她和丈夫之间多年的感情基础，并且对他们的婚姻做出过于悲观的判断。如果李老師能够正确地认识到这一条短信并不能代表“总是”、“一直以来”，也就不会出现这种过度的反应了。

在这个世界上，没有一个人可以达到完美无缺的境地，所以每个人都应接受自己和他人是有可能犯错误的。同样的事情发生了，必须学会换位思考，每一件事情都不宜将事件的意义扩大化，每一件事情通常都是独立的，如果将事情过度概括化、类型化，则会犯下冤枉对方或者不信任对方的错误。

奖赏回路：爱情的悲剧解释



词条解析

虽然爱情历来被奉为一种神圣的感情，然而生物科学的研究却让其高尚性打了折扣。我们爱的确实不是某个特定的

人，而是他给我们的感觉。是大脑由此制造的你的体验使你产生了所谓爱情的感觉，一旦大脑将你的身体反应评价为爱，大脑中的奖赏回路就开始了兴奋，于是你才体验到了愉悦。我们想不停地追求愉悦，就得不停地追逐能产生这种感觉的刺激。



经典案例

JING DIAN AN LI

从本质上来说，爱情仅仅是生化反应所产生的，大脑中无数脑细胞电活动的结果。但这些冷冰冰的物理化学活动却给予我们如此美妙丰富和惊心动魄的感觉，在那一刻，你的脑中甚至不会有任何其他的思绪。从很早的时候人们就相信，这种情感一定来源于心里，于是祖先们创造了许多形容词——“心爱”、“心痛”、“心动”……可爱情与心无关，只不过这种强大的情感体验，总是直接伴随着心脏的剧烈反应，才有了这样的错觉。

一个影子进入你的眼中，混合着他独特的气味，你脑中潜伏的神经细胞回路捕捉到这些信号，自动地控制脑垂体分泌激素，从而引起体内一系列腺体的分泌，使你心跳加快、血流加速、口干舌燥；这些反应又作为线索重新送回你的大脑，综合其他的线索进行评价，最终产生爱的感觉。但这一连串复杂的过程发生得如此迅速而自动，你所体验到的仅仅是第一眼就被电到的感觉，仿佛一切浑然天成。

其实，当你面对着梦中情人时，身体内的连锁反应跟你面对一头凶狠野

兽的时候是一样的，但不同的情境线索使你的大脑做出了两种不同的评价，产生两种完全不同的情感体验——爱慕或者恐惧，从而引导你做出两种不同的行为——拥抱或者逃跑。问题不在于你面对的是谁，只在于大脑想让你体验到什么样的感觉。

但人类对爱情的依赖并不像依赖毒品一样，身体还创造了另一种机制来调节，还有别的东西同样能激活脑中的奖赏回路。譬如对伴侣的依赖和亲情之爱、对后代的爱等。神经科学家们发现，对一夫一妻制的动物而言，“夫妻”大脑的奖赏回路通常一致。某种程度上这也可以解释，为什么长期的爱情关系很难被破坏，因为失去爱人就好比失去了依赖的药物。

四、子女教育心理学

自我参照效应：安德鲁·杰克逊的自我怀疑



词条解析

在接触新东西的时候，如果它与我们自身有密切关系的话，学习的时候就有动力，而且不容易忘记。之所以出现这种现象，是因为记忆材料与自我相联系时的记忆效果优于其他编码条件的效果，这种优势主要体现在以回忆经验为特征的记忆材

料出现时。我们认识事物正是参照了自我的经验而进行的定性分析，这就是所谓自我参照效应。

经典案例

JING DIAN AN LI

美国历史上最出色的政治家之一安德鲁·杰克逊，曾经于1837年出任美国总统。在他妻子死后，杰克逊开始变得对自己的健康状况非常担忧，因为家中已经有好几个人死于中风这样的突发性疾病。杰克逊因此推断出他也肯定患有这样的疾病，并且必会死于同样的症状，所以他一直在这种阴影下极度恐慌地生活着。

有一天，他正在朋友家与一位年轻的姑娘下棋。突然杰克逊的手垂了下来，整个人看上去非常虚弱，脸色发白，呼吸沉重，接着就向右侧倒去。他的朋友感到非常担心，立刻来到他身边搀扶他。

“最后还是来了，”杰克逊乏力地说，“我得了中风，我的整个右侧瘫痪了。”

“你是怎么知道的呢？”朋友问。

“因为，”杰克逊答道，“刚才我在右腿上捏了几次，但是一点感觉也没有。”

这时，和杰克逊下棋的那位姑娘说道：“可是，先生，你刚才捏到的是我的腿啊！”

不要以为这种错误的恐慌只会出现在一位垂垂老去的人身上，实际上它在我们每个人的身上都存在，只不过表现的形式与程度不同而已。尤其是在对于子女的教育当中，必须巧妙利用这个效

应。这是因为每个人都会受到一种“记忆的自我参照效应”的影响。在进行教育时，必须有意地将新的知识、困难的知识与学习者已经掌握的旧知识、旧印象结合起来，唤起学习者的自我参照回忆，这样就能够让知识的灌输更有效果。

习得性无助：百米飞人也有软弱无助的时刻



词条解析

这种心理现象主要出现在教育学习的过程中。是指通过学习形成的一种对现实的无望和无可奈何的行为、心理状态。习得性无助学生形成了自我无能的策略，最终导致他们努力避免失败。他们力求无法实现的目标，他们拖延作业，或只完成不费力气任务。他们沮丧，并以愤怒的形式表现出来。

经典案例

JING DIAN AN LI

百米比赛是田径比赛的精华，而百米冠军往往留下许多佳话。参加1968年奥运会百米赛跑的美国选手海因斯第一个冲过终点线，当他看到运动场上的记分牌打出9.95秒的字样后，他摊开双手自言自语地说了一句话。海因斯的这个动作通过电视网络被许多人看到了。只是由于当时他的身边没有话筒，所以，没人知道海因斯到底说了句什么话。

很多年以后，一位叫帕尔的记者在回

放奥运会的资料片时，又重新关注到海因斯那句自言自语的话。于是他去采访海因斯。当被问及在墨西哥奥运会的百米赛跑夺冠后，看到记分牌上记录的数字后自言自语的那句话时，帕尔把当时的录像放给海因斯看，海因斯说：“我说的是‘上帝！那扇门没有关’。”

海因斯进一步解释说：“自从欧文斯创造了10.3秒的成绩后，医学界断言人的肌肉纤维所承载的运动极限不会超过每秒10米。当我看到记分牌上显示的9.95秒的数字后，我很惊讶，原来医学界断言的10秒极限只是一扇虚掩着的门，它并未关上。”

幸亏海因斯是冲过终点后才意识到自己跑了多快，如果他在起跑前就想着医学界那个该死的断言，那么他必定会陷入习得性无助之中，必定认为自己肯定无法实现新的目标，于是就会造成泄气和心情的不稳定，最终无法打破历史纪录。海因斯的例子启示我们，在对孩子进行教育时，必须注意循序渐进，不能一口气吃成胖子，因为过高的目标往往会造成习得性无助的副作用，最终导致学习者出现逃避、挫败感的负面情绪。

自我妨碍：逃避的最佳借口



自我妨碍又称自我设阻、自我设限。在表现情境中，个体为了回避或降低因不佳表现所带来的负面影响而采取任何能够

将失败原因外化机会的行动和选择。自我妨碍行为在日常生活中经常可见，像学生在考试之前不努力学习而四处游玩或声称身体不适，其实这个时候个体很可能在进行自我妨碍。



经典案例

JING DIAN AN LI

在现如今越来越大的社会压力与学业压力双重挤压之下，越来越多的大学男生选择了逃课来自我放逐。而网上流传的一则搞笑帖子也印证了这种自我妨碍现象的普遍性。

逃学理由大全——最体面的理由：我长得太帅，外班女生上课时总看我。最实事求是的理由：教授太难看，影响我的视力。最拍马屁的理由：女老师们太漂亮了，总让我魂不守舍。最无聊的理由：我同桌不陪我聊天。最可耻的理由：中午吃得太多，坐着难受。最伤心的理由：我们系最漂亮的女生跟了一个还不如我四分之一帅的男生。最关心自己的理由：昨夜喝得太多，我怕影响身体，所以不能上早课了。最时髦的理由：我跟我网上第7位恋人约好今天下午海誓山盟。最是理由的理由：我同学准备用欠我的钱请我吃饭，因为他不准备还钱了。最廉价的理由：今天帮同学家扛大白菜。最蛮横的理由：今天我不爽，就是不上了。最无奈的理由：我的几双袜子已经半个月没洗了，今天没得穿，只好在家待着。最支持打假的理由：廉价羊肉串吃得太多，今天早上拉得我起不来床。最身不由己的理由：外班的哥们要向我这个全系最年轻的台球王子挑战。

最丢面子的理由：走路看美女不小心摔坏了眼镜，不得不去修。最令人景仰的理由：今天我去学雷锋。最受挫折的理由：我失恋了，罢课一天。最胡说八道的理由：爹要娶妻，娘要嫁人。最侮辱教育部的理由：学校的桌椅太硬，影响我的睡眠质量。最荒诞的理由：外星人要入侵，我在给超人缝裤头。最天真的理由：昨夜我数了一夜的星星。最不数典忘祖的理由：今天去动物园看猴。最进步的理由：我捡了一元钱，找了一天的警察叔叔。最令人同情的理由：我迷路了，碰见女流氓了。最病态的理由：我刷了一天牙。最具爱国精神的理由：我去美国领事馆游行示威，纪念我驻南使馆被炸！最吹牛的理由：潘基文找我有事。最挨不着边的理由：我们家邻居要生小孩。最大无畏的理由：今天“9·18”，我找日本人玩命去。最童话的理由：我请花木兰吃肯德基。最流氓的理由：孔老二请我喝花酒。最梦游的理由：今天我和李莲英去跟八国联军谈判。

猩猩实验：猩猩尚且知道 趋炎附势，何况人乎



“猩猩实验”顾名思义，即从一项有关猩猩的实验中阐发出的心理学原理。这个原理主要被运用在教育当中，是指教育者不要因为学生有这样那样的缺点或不足而面带责备之情。恰恰相反的是，教育者

要真诚地热爱和关心学生，尤其是要对学生时时报以友善姿态。因为教师对学生的友善姿态，学生会以成倍的友善姿态回应教师。双方友善姿态的良性互动，传递着彼此理解、鼓励和欣赏的信息，才能融洽教育者与被教育者之间的关系，从而促使教学目标更快更好地实现。

经典案例 JING DIAN AN LI

心理学和动物学专家曾经做过一个有趣的对比实验：在两间墙壁镶嵌着许多镜子的房间里，分别放进两只猩猩。一只猩猩性情温顺，它刚进到房间里，就高兴地看到镜子里面有许多“同伴”对自己的到来都报以友善的态度，于是它就很快地和这个新的“群体”打成一片，时而奔跑嬉戏，时而耳鬓厮磨，彼此和睦相处，关系十分融洽。直到三天后，当它被实验人员牵出房间时还恋恋不舍。另一只猩猩则性格暴烈，它从进入房间的那一刻起，就被镜子里面的“同类”那凶恶的态度激怒了，于是它就与这个新的“群体”进行无休止的追逐和厮斗。三天后，它是被实验人员拖出房间的，因为这只性格暴烈的猩猩早已因气急败坏、心力交瘁而死去。

其实，孩子在进行启蒙学习的初期，就好似一个个顽皮的小猩猩，可塑性非常强。在这种时刻，必须利用孩子的心理，对他们多加鼓励，提供一个温暖适合发展的环境，这样的环境应适合孩子们的自由成长。而如果提供给他们一面暴烈、躁狂的镜子，则很可能使得孩子们的性情在一开始就有所缺陷。

瓦拉赫效应：天生我材必有可用之处



瓦拉赫是一位非常伟大的化学家，他用他个人的经历告诉我们，每个人的智能发展都是不均衡的，都有智能的强点和弱点。人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。这一现象被称之为“瓦拉赫效应”。

经典案例

JING DIAN AN LI

奥托·瓦拉赫是诺贝尔化学奖获得者，他的成才过程极富传奇色彩。瓦拉赫在开始读中学时，父母为他选择的是一条文学之路。不料一个学期下来，教师为他写下了这样的评语：“瓦拉赫很用功，但过分拘泥。这样的人即使有着完美的品德，也绝不可能在文字上发挥出来。”此后，他改学油画。可瓦拉赫既不善于构图，又不会调色，对艺术的理解力也不强，成绩在班上倒数第一。学校的评语更是难以令人接受：“你是绘画艺术方面的不可造就之才。”面对如此“笨拙”的学生，绝大多数老师认为他已成才无望，只有化学老师认为他做事一丝不苟，具备做好化学实验应有的品格，建议他试学化学。父母接受了化学老师的建议。这下，瓦拉赫智慧的火花一下被点着了，文学艺术的“不可造就之

才”一下子变成公认的化学方面的“前程远大的高材生”。

每个孩子都有自己特殊的地方，喜欢恶作剧的孩子可能是顽劣之徒，而换一个角度想也可能是具有高度创造性才能的家伙；而安静的孩子可能显得非常乖巧，但也可能过于墨守成规，无法突破自我。所以，必须因势利导，发现、发挥每个孩子的长处。

手表定律：猴子伯克大起大落的族群生活



手表是日常生活中最常用的工具之一。这一定律是指一个人有一只表时，可以知道现在是几点钟；当他同时拥有两块表时，却无法确定。两只手表并不能告诉一个人更准确的时间，反而会让看表的人失去对准确时间的信心。此现象又称为两只手表定律和矛盾选择定律。

经典案例

JING DIAN AN LI

在远离城市的大森林里生活着一群猴子，每天太阳升起的时候它们外出觅食，太阳落山的时候回去休息，日子过得平淡而幸福。

有一天，一名背包客穿越森林，把手表落在了树下的岩石上，被猴子“伯克”拾到了。聪明的“伯克”很快就搞清了手表的用途，于是，“伯克”成了整个猴群的明星，每只猴子都向“伯克”请教

确切的时间，整个猴群的作息时间也由“伯克”来规划。“伯克”逐渐建立起威望，当上了猴王。

做了猴王的“伯克”认为是手表给自己带来了好运，于是它每天在森林里巡查，希望能够拾到更多的表。工夫不负有心人，“伯克”又拥有了第二块、第三块表。但“伯克”却有了新的麻烦：每只表的时间指示都不尽相同，哪一个才是确切的时间呢？“伯克”被这个问题难住了。当有下属来问时间时，“伯克”总支支吾吾回答不上来，整个猴群的作息时间也因此变得混乱。过了一段时间，受不了这个不靠谱领导的猴子们起来造反，把“伯克”推下了猴王的宝座，“伯克”的收藏品也被新任猴王据为己有。但很快，新任猴王同样面临着“伯克”的困惑……

手表定律告诉每个父母，教育孩子要避免给孩子带上两块时间不同的手表。也就是说在教育过程中，必须注意思想倾向的同一性，不能使用双重标准。比如在面对自我利益时，教育孩子自私自利，而在面对他人时，又讲究大公无私。这样的情况必然使得孩子的发展没有清晰的路径，造成孩子形不成自己的正确价值观。

超限效应：有求于人最好点到为止



词条解析

人类的承受能力往往有着一定的限

度，所谓物极必反。虽然某种刺激一开始时是正向的，但如果这种刺激无节制地增加就会产生负向的作用。超限效应就是指刺激过多、过强或作用时间过久，从而引起心理极不耐烦或逆反的心理现象。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国著名幽默作家马克·吐温有一次在教堂听牧师演讲。最初，他觉得牧师讲得很好，使人感动，准备捐款。过了十分钟，牧师还没有讲完，他有些不耐烦了，决定只捐一些零钱。又过了十分钟，牧师还没有讲完，于是他决定，一分钱也不捐。到牧师终于结束了冗长的演讲，开始募捐时，马克·吐温由于气愤，不仅未捐钱，还从盘子里偷了两元钱。

还有一个例子，一位哑巴在汽车上以帮助残疾人自力更生的名义，高价出售一些很简单的草编小饰品。哑巴举的牌子上写着饰品价格是一个6元。有一个乘客翻遍了包包，只剩下5.5元，由于这个乘客下车了以后还要换车，必须留下1元零钱，所以他只能非常不好意思地递给那个哑巴4.5元。哑巴看了看，用力摇了摇头，指了指定价。那位乘客见到这样的情况，拗不过哑巴，把最后1元钱递了过去，满脸歉意地对哑巴说：“不好意思，就这些了。”结果哑巴还是摇头，又指了指定价。这样的举动反复发生，终于让乘客忍受不了发怒了。于是他夺回了钱，大声对哑巴说：“你狠，我不买了，行了吧？”

教育孩子，千万不要做哑巴和牧师，

孩子一般对于说教都有逆反心理。爱玩是孩子的天性，如果一味坚持，像唐僧一样不断唠叨，反而会由于超过孩子的承受限度，而造成超限，最终引起孩子的厌恶和抵触。

南风效应：GE 的高超技巧足以温柔地杀死你



拉封丹寓言中有一则讲的是北风和南风比赛使行人把大衣脱掉的故事。北风不假思索首先来了一阵冷风，凛凛刺骨。这样，行人为了抵御北风，便把大衣裹得严严实实，毫无脱意。而南风则不然，它徐徐吹动，使人暖意渐生。行人在不知不觉中先解开了纽扣，继而脱掉了大衣。



经典案例

JING DIAN AN LI

杰克·韦尔奇，GE 历史上的传奇人物，掌控着近 20 万员工的卓越总裁，也是充分运用“南风法则”，化平凡为神奇的超人。韦尔奇注重公司效益，经常对公司进行战略谋划，以持续的变革迎接挑战，鼓励各种创新以寻求企业活力之源。然而韦尔奇却没有如你想象一般，整天泡在市场研究里，制订一个又一个宏大的计划。

真实的情况是，他每天至少有一半的时间花在了与员工的相处上。因为他认为员工的忠诚和积极性是企业生存和发展的关键。他将沟通对于一个企业的意义提到

了一个很高的高度。他认为有效沟通对于企业十分重要，真正的沟通不是演讲、文件和报告，而是一种态度，一种文化环境。他说：“人类的思想创造是无限的，你只管去与他们交流就行了。”每个星期，他都会不事先通知地造访某些工厂和办公室；临时安排与下属经理人员共进午餐；员工们还会从传真机上找到韦尔奇亲手写的便笺或收到他的 email；每逢节假日，来自他的问候总是第一个到来。与一般严厉责骂的老板不同，他与员工交流时，其语气亲切而发自内心，蕴涵了无比强大的影响力，像温暖的“南风”涌入心头，激发着通用人极大的工作热情和创造力。

在韦尔奇的带动下，整个 GE 公司上下级关系和谐融洽，领导和管理人员成为激励者和资源调配者，而不是单纯的机器人执行者与机器人动作指导者。在 GE，这个横跨金融和制造业的巨大公司中，无论哪个层次的部门经理经常挂在嘴边的话总是：你可以告诉我，要怎么样我才能帮到你。

伟大的企业总是有良好的氛围，同样，良好的家庭教育也应该提供给孩子一个良好的环境。而要形成一个家庭氛围，则需要家中“南风劲吹”才行。家庭成员之间必须良性沟通、和颜悦色、耐心倾听和用心交流，这样才能慢慢感化对方，形成一个很好的家庭环境。

低声效应：吃软不吃硬



低声讲话比高声斥责更有效。别人犯错时，不能得理不饶人，更不能大声嚷嚷。相反，如果能温和一些，即使自己掌握着主动，也让人三分，这样才能更容易让人接受。在孩子犯错的时候，教育者不能急于动怒，先了解清楚事情原委后，心平气和地和孩子一起讨论为什么会犯错，怎样才能避免再犯类似的错误，并和孩子一起商讨出合理的解决方法，放松孩子的心情。如果教育者的声音太大，情绪不好，孩子感到恐惧、紧张，反而不会真正认识到自己的错误。

经典案例

JING DIAN AN LI

美国耶鲁大学的心理学家霍布兰德先生，曾经研究过与谈话者讲述某一事项时的最佳谈话方式。他的调查结果表明：沉稳型的讲课方式和雄辩型、演说型的讲课方式相比，前者能够让学生对讲义达到更大程度的理解。

这说明，低声的谈话方式比高声的谈话方式能达到更好的说服效果。这在心理学上叫做“低声效应”。

比如，父母在教育孩子的过程中，用高分贝的声音批评、呵斥孩子，孩子很容易逆反，他会用比父母还要大的声音反驳。可如果这时父母突然放低声音用柔和的语调说：“那我们就此问题好好谈谈

吧。”孩子会立刻不出声，不好意思地低下头等待谈话。

所以“低声效应”对家庭教育的启示就是：“有理不在声高”。低声讲话使人感觉理性不冲动；低声讲话可以使人集中注意力倾听；低声讲话让人感觉亲切。

椰壳效应：陶行知四糖出击，收服顽劣少年



椰壳效应来源于一则故事：一个孩子不喜欢吃饭，每次吃饭都让父母伤透脑筋。一天，父亲无意中把一个椰子壳锯成两半，给孩子当饭碗，结果那天，孩子吃了两碗饭。在家庭教育上，当孩子犯了错误，我们可以用哲理故事或者用侧面表扬的方式来委婉地表达对孩子的批评，这会让孩子更容易接受，更能引起孩子的兴趣。

经典案例

JING DIAN AN LI

我国老一辈德高望重的教育家陶行知先生当小学校长时，有一次他看到一个小男孩用泥块砸同学，就当即制止了他，并要求他放学后到校长室去。

放学后，小男孩等在校长室门口准备挨训。陶行知却拿出一块糖送给他说：“这是奖给你的，因为你按时来到这里，而我却迟到了！”说完，陶行知又拿出第二块糖说：“这块糖也是奖给你的，因为

当我不让你打人时，你立即就住手了，这说明你尊重我！”说着，陶行知又拿出第三块糖送到他手中说：“我调查过了，你用石块砸那些男生，是因为他们欺负女生，这说明你正直善良，有跟坏人作斗争的勇气！”小男孩感动极了，哭着说：“陶……校长，您打我两下吧！我错了，我打的不是坏人，而是我的同学呀！”陶行知满意地说：“你能正确认识你的错误，我再奖励给你一块糖。”

用孩子能够接受和喜欢的方式对待孩子，并不意味着对孩子的放纵和所谓妥协，这反而是一种投其所好，最终潜移默化地达到自己所要传达的教育意涵的高超技巧。运用孩子好奇喜欢的椰壳，更能够让他们接受自己装在椰壳里的思想。

家庭氛围效应：德国人的严格从家中做起



词条解析

大量事实表明，在和谐的气氛中，子女更易冷静思考父母的话，理解父母的苦心，更懂事。另外，研究表明，长期处于和谐气氛中的孩子，往往心情愉快，性格开朗，活泼自信，智力提高快。而长期处于压抑气氛中的孩子，则显得孤僻，忧郁，冷漠，智力发展缓慢。德国人比较注重为孩子的学习环境创造良好的条件，但是他们不希望给孩子很大的压力。他们也会很关心孩子的成绩，但是不会把分数看得比孩子更重要。从另一方面

说，德国人比较注重从情感上感染孩子，他们很关心孩子，从小就使孩子感到被爱，每次都会鼓励他们去做和做得更好。



经典案例

JING DIAN AN LI

在一次教育交流会中，有一名来自北大哲学系的德国大学生。他的成绩优秀，表现得非常模范。他讲述了良好的家庭氛围对他的影响：“我的父母自小就让我作决定，他们总是告诉我说，我有各种各样的选择。我可以选择一边读书一边学习音乐，也可以选择去做运动员。反正我的人生是我自己决定的，他们只给我指导意见。可是他们却在有意无意之中向我灌输责任感的重要性，他们在要求我自己作决定的同时也要求我对自己的行为负责。而他们也会为他们的行为负责。妈妈在面包房里工作，每天都在家里把黑面包发酵，这么多年一直都很敬业，也从来不会占面包房的小便宜。就是她的这种负责精神感染了我。他们是我学习的榜样。”

正所谓幸福的家庭都是相似的，不幸的家庭各有各的不幸，可见家庭氛围的影响有多么重要。家庭始终是孩子生于斯长于斯的地方，家庭中的种种行为、沟通相处方式都可能被孩子所模仿所接受和认同。所以一个好的家庭氛围，往往决定孩子一生的性格倾向和成就大小。

罗森塔尔效应：说你行你就行



词条解析

罗森塔尔效应是指人们的信念、成见和期望对所期望的对象产生的影响。这种效应是 R. 罗森塔尔等人在其著名实验中发现的。在教育社会心理学中，人们把对某人或某事始终怀着憧憬、期待、热爱、关怀之情而发生意想不到的效果，称之为罗森塔尔效应。



经典案例

JING DIAN AN LI

“罗森塔尔效应”产生于美国著名心理学家罗森塔尔的一次有名的实验中：他和助手来到一所小学，在事先和校方没有任何沟通的情况下声称要进行一个“未来发展趋势测验”，并且向校方索取了一份全部学生的名单。最后，煞有介事地对校方说，回去要对这个名单里的学生加以研究。经过了几天的所谓“研究”，罗森塔尔的团队将一份“最有发展前途者”的名单交给了校长和相关教师，叮嘱他们务必要保密，以免影响实验的正确性。实际上，这份名单里的学生，完全没有经过任何的科学趋势研究，也没有任何的依据作为支撑和背景，也就是说罗森塔尔们撒了一个“权威性谎言”，名单上的学生根本就是随机挑选出来的。然而8个月后，奇迹出现了，凡是上了名单的学生，个个成绩都有了较大的进步，且各方面都很优秀。这些学生在上了名单后明显表现出与

以前完全不同的精神状态，这些学生更加自信、活跃和富有主动精神。

这个著名的心理学实验告诉我们，孩子是需要鼓励和鞭策的。给孩子多一些认同，孩子就能够体现出更多的自信和主动性。孩子们会把这种表扬当作是一种奖励和荣誉，他们也会在日后用更加努力和主动的方式去尽量捍卫这份荣誉。于是久而久之，就使得孩子们取得了比较优异的成绩和做出了一些之前他们都无法做出的成就。

遗忘曲线：记忆是奇妙的数学概念



词条解析

德国记忆现象研究大师艾宾浩斯研究发现，遗忘在学习之后立即开始。而且遗忘的进程并不是均匀的，最初遗忘速度很快，以后逐渐缓慢。



经典案例

JING DIAN AN LI

以一个记单词事件为例。当记单词开始后，你在几秒钟之内会产生一个“感觉记忆”。这种感觉记忆转瞬即逝，每个人各不相同，但基本上都在三四秒之内。感觉记忆在记单词时不会太深，那么在什么时候印象深呢？感觉记忆之后还会有一个“短时记忆”，也叫“工作记忆”。这种记忆的延续时间大概在4~16个小时之间，不同的人相差四倍。这种记忆在什么时候用到呢？比如老师在课间给学生说：下节

课要听写昨天学的单词。于是你特别着急，下课后赶紧背。管不管用？管用！但是放学回家吃顿饭或玩了一下，就什么也记不起来了。这是短时记忆，也就是记完后马上会消失掉。

在这两个记忆消失的过程中，会产生一个长时记忆痕迹，这是我们最关心的东西，也是最有用的东西。你真正的记忆，学习一个单词，学习任何东西，都会用到长时记忆痕迹。它是一个抛物线，就会有最高点。这是你这次记忆单词的记忆最强点，这个点能产生一个记忆强度。在这，还能产生一个记忆时间 T 。在某个时间段，你对这次记忆单词会产生一个这次的最强点。简单来说，如果有谁能找到这点，这个时间段 T ，再进行第二次的拉高复习，这是最有效的。我们翻书，我们看小纸片，其实是在模拟这个 T 。这个重复时间，即记忆黄金序列是由每个遗忘点排列而成。

但是记忆规律可以具体到我们每个人。因为我们的生理特点、生活经历不同，可能导致我们有不同的记忆习惯、记忆方式、记忆特点。规律对于自然人改造世界的行为，只能起一个催化的作用。如果与每个人的记忆特点相吻合，那么就如顺水扬帆，一日千里；如果与个人记忆特点相悖，记忆效果则会大打折扣。因此，我们要根据每个人的不同特点，寻找到属于自己的艾宾浩斯记忆遗忘曲线。

感官协同效应：熟习朱熹三到，成功不怕不到

？ 词条解析

心理学研究表明：参与收集信息的感官越多，收集的信息就越丰富，所学的知识也就越扎实。这叫作“感官协同效应”。



经典案例

JING DIAN AN LI

宋代的大学者朱熹读书破万卷。在其漫长的治学过程中，也总结出一套独到的读书方法，其中的一种便是“三到”读书法。所谓“三到”读书法，就是：“心到、眼到、口到。心不在此，则眼看不仔细，心眼既不专一，却只漫浪诵读，绝不能记，记亦不能久也。三到之中，心到最急，心既到矣，眼、口岂不到乎？”而在朱熹之后的几百年，美国心理学家格斯塔做了这样一个实验：他把智商相近的10个学生均分为两组。第一组的屋里只有5张椅子和5本《圣经》；第二组的室内除5本《圣经》之外，还有几本宗教故事画集，并播放宗教音乐。然后要求两组被试都背诵《圣经》，结果他发现第二组被试成绩远远优于第一组。

通过这个实验，科学家发现：人们从听觉获得的知识，能够记住15%；从视觉获得的知识能够记住25%；但是如果把听觉和视觉结合起来，就能记住二者所获得的知识的65%。

既然感官之间共同工作、互相协作能够使得人们吸收知识又快又准，那么在平常教育孩子时，注意调动孩子的全部感官，使其从不同侧面了解、吸收同一则知识，必将会取得事半功倍的效果。

成就动机：从零开始的艰难与困苦



词条解析

成就动机是超越了一些物质性利益刺激，而能够从内在激励一个人前进的一种社会性动机。是个人对于自己所认为重要的或是有价值的工作，去从事、去完成、去追求成功并欲达到某种理想状态的一种内在推动力。成就动机推动着人们在各种活动中顽强努力，达到最好的结果。成就动机在很大程度上是由所接触的社会文化、教师、父母对成就的重视程度所决定。



经典案例

JING DIAN AN LI

中国跳水队被称为梦之队，在历届大赛中斩获无数，但是在取得的巨大成绩面前，依然能够保持如此高的战斗力，他们的秘诀正是依靠了运动员成就动机的有效激励。伏明霞从1996年亚特兰大奥运会后停练了两年，她在1998年6月复出，边学习边恢复训练，当时她的重点在于提高运动动机、确立新的目标和对成就动机的重新认识。在不到一年的时间内，运动技术水平恢复很快，甚至超过了1996年

奥运会时的水平，在1999年世界大学生运动会、世界杯比赛、全国冠军赛中均取得了优异的成绩。另外几名年轻的选手如劳丽诗、周吕鑫等在清华附小、附中边学习边训练，运动动机趋向明确，技术水平提高也较快。自信心逐步加强，自我管理意识和能力逐渐提高，运动成绩迅速提高。另一批与清华附小学生上午一同学习、下午训练的小学生运动员，由于在入队时强化了他们的训练目标，促发内在需要的正确产生，起始运动动机明确，训练进步也非常快。在2000年上半年同年龄组的比赛中，与准专业运动员比赛获得全能第一的好成绩。

兴趣心理：盖茨的办公桌抽屉



词条解析

人们常说“兴趣是最好的老师”，可见培养兴趣乃是学习成功的一个重要因素。兴趣，是指人对事物的特殊的认识倾向。孔子曰：“知之者不如好之者，好之者不如乐之者。”只有对某项事业具有了兴趣，人们才能在工作或者学习时百分之百的投入、获得额外的动力。



经典案例

JING DIAN AN LI

世界首富比尔·盖茨的办公桌上有5只带锁并贴有标签的抽屉，它们分别是财富、兴趣、幸福、荣誉、成功。比尔·盖茨曾说：“每天早晨当我醒来的时候，都会为技术进步给人类生活带

来的发展和改进而激动不已。”从这句话中，我们可看出他对软件技术的兴趣和激情。

1977年，因为对软件的热爱，比尔·盖茨毅然放弃了人人羡慕的在哈佛大学学习数学专业的机会。虽然学习数学对盖茨而言也不算是特别痛苦而无趣的差事，然而如果继续留在哈佛读数学，并成为数学教授，他自己觉得其强大的技术实现、利用自己的知识改变世界的抱负将受到巨大压抑。正是这种强大的兴趣促使盖茨领导微软取得了巨大的成功。

后来到了2002年，比尔·盖茨在领导微软25年后，又毅然把首席执行官的工作交给了鲍尔默，因为这时对他来说，经营已经不是他最感兴趣的事业，他此时最喜欢的工作是担任首席软件架构师，专注于软件技术的创新。虽然比尔·盖茨曾是一个出色的首席执行官，但当他改任首席软件架构师，也对公司的技术方向做出了重大贡献。

比尔·盖茨的好朋友，美国最优秀的投资家华伦·巴菲特也同样认可激情的重要性。当学生请他指示方向时，他总这么回答：“我和你没有什么差别。如果你一定要找一个差别，那可能就是我每天有机会做我最爱的工作。如果你要我给你忠告，这是我能给你的最好忠告了。”

激将法：刘国梁发现原来男人也在意体重



词条解析

以对方在意或者感兴趣的话题，刺激对方或其重要助手，使其感到坚持自己的观点和立场已直接损害自己的形象与自尊心、荣誉，从而动摇或改变所持的态度，在不经意之间实现与激将者一致的目标行动，这种做法称之为“激将法”。



经典案例

JING DIAN AN LI

在国际乒坛，王皓曾经长期占据世界第一宝座，而近期他的成绩有一定的下滑，让出了盘踞27个月之久的世界第一宝座。

为了激励王皓继续进取，刘国梁主教练可真是没少操心。“因为整体实力比较强，刚改完无机（胶水）的时候，他（王皓）的优势比较大，也取得了一系列的好成绩。世锦赛、全运会，两个大赛的单打冠军掩盖了一些问题，从而让他放松了对自己的要求，无论是训练还是生活，从体型就能明显看出来：胖了、臃肿了、跑不动了。”

从全运会开始，王皓的体重便成为球迷看比赛之余的笑料，连他自己也羞于回答。“重了十几斤！”刘国梁透露了答案，“我跟他说，你相当于负重去比赛了！”为了更好地督促王皓减肥，刘指导这次也亮出了“狠招”：他将网上一些网友对王

皓的评论打印出来、装订成册，在队内总结会上读给他听。“这么做对他面子上可能是有点刺激，尤其是那句‘你都胖成这样了，谁能相信你刻苦训练了？’对他触动比较大。”激将法显然收到成效，据刘国梁说，王皓最近一直在努力减肥，不仅训练加量，还穿上特制的负重服跑步，目前已经至少瘦了8到10斤。这样的刻苦训练之后，王皓终于再次回到乒坛的顶峰。

王皓贵为世界冠军，尚且能用激将法治得服服帖帖，那么这也启示我们在教育自己的孩子时，根据孩子要强、要面子的心理，适当地使用激将法，给孩子的自尊心一些有限的打击，这样反而能够取得更好的教育效果。

保龄球效应：卡耐基的神奇驭人之道



词条解析

两名保龄球教练分别训练各自的队员。他们的队员都是一球打倒了7只瓶。教练甲对自己的队员说：“很好！打倒了7只。”教练乙则对他的队员说：“怎么搞的？还有3只没打倒。”结果，教练甲训练的队员成绩不断上升，教练乙训练的队员打得一次不如一次。“干工作越多错误越多”，潜台词就是为了避免错误，最好的办法是避免工作，这就是批评、处罚等“消极鼓励”的后果。而“积极鼓励”则是一项开发宝藏的工作。受到

积极鼓励的行为会逐渐占去越来越多的时间和精力，这会导致一种自然的演变过程。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国钢铁大王安德鲁·卡耐基亲自选拔了其第一任总裁查尔斯·史考伯。这位总裁用人眼光独到，为卡耐基钢铁发展做出了卓越贡献。他曾经总结他的人力资源观为：“我认为，我那能够使员工鼓舞起来的能力，是我所拥有的最大资产。而使一个人发挥最大能力的方法，是赞赏和鼓励。”“再也没有比上司的批评更能抹杀一个人的雄心。我赞成鼓励别人工作。因此我乐于称赞，而讨厌挑错。如果我喜欢什么的话，就是我诚于嘉许，宽于称道。”这就是史考伯做法。史考伯说：“我在世界各地见到许多大人物，还没有发现任何人——不论他多么伟大，地位多么崇高——不是在被赞许的情况下，比在被批评的情况下工作成绩更佳、更卖力气的。”史考伯的信条同安德鲁·卡耐基如出一辙。卡耐基甚至在他的墓碑上也不忘称赞他的下属，他为自己撰写的碑文是：“这里躺着的是一个知道怎样跟他那些比他更聪明的属下相处的人。”

史考伯巧妙抓住员工心理，利用了保龄球效应成功激励了手下的员工，使他们在一种被承认、被鼓励的氛围下充分发挥潜能，最终为公司创造了更多的利润。而实际上，学校里的孩子也可以看做没有充分发挥自身潜能的员工们，多一些鼓励、少一些责备，是一种让孩子更好成长的方法。

莫扎特效应：音乐并不是富人与贵族的专利



词条解析

音乐对于孩子的启发作用早已不是什么医学秘密。《D 大调钢琴奏鸣曲》在世界上成为最知名的胎教音乐，深受将要做母亲的年轻女士青睐。而近年来，医学家们通过研究还进一步发现，莫扎特的许多乐曲不仅对儿童多动症有所疗效；而且对老年痴呆症、口吃、疼痛、神经衰弱等病也能起到一定的效果，另外它还可改善人体机能和对空间的感知能力。



经典案例

JING DIAN AN LI

可能是雾让伦敦的氛围压抑，使人们的行动变得迟缓。生活在英国伦敦的儿童劳伦斯已经六岁了，但是他却从小就发育缓慢，并患有严重的多动症和语言障碍。哪怕是很简单的问题，例如一加一等于几之类的，劳伦斯总是要一声不吭地想上半个小时才能做出回答。面对这样一位可怜的儿童，许多医学专家都一筹莫展。就在大家认为劳伦斯已经回天乏术之际，有一个偶然的机会，改变了一切。一天，劳伦斯的父亲把他带到市政音乐厅，这一晚演奏的是莫扎特的曲目。在听到莫扎特音乐时，劳伦斯明显表现出了莫名的兴奋，甚至随着曲调哼了起来。其父亲受到了启发，随即便用莫扎特的音乐对他进行了几个疗程治疗。果然，经过了这段时间，奇

迹出现了，劳伦斯的多动症现象不但大有好转，另外也喜欢同人讲话了。当别人提出一个问题之后，小劳伦斯立即就可做出相应的回答。

各位父母，如果您有小婴儿即将来到人世，不妨将教育从娘胎抓起，让莫扎特的魔力交响乐陪伴他的成长吧。

情绪 ABC 理论：老渔民的生活智慧



词条解析

这一个理论是由美国心理学家埃利斯通过科学的研究创建的。之所以称为 ABC 理论，是因为与以下几个关键因素有关：埃利斯认为激发事件 A（activating event 的第一个英文字母）只是引发情绪和行为后果 C（consequence 的第一个英文字母）的间接原因，而引起 C 的直接原因则是个体对激发事件 A 的认知和评价而产生的信念 B（belief 的第一个英文字母）。同样一个事件，发生在不同的人身上会导致不同的结果，那是因为 B 因素对于每个人而言起的作用都是不同的。那些导致不良结果的错误信念也称为非理性信念。



经典案例

JING DIAN AN LI

有一个在生活上遇到很多波折的年轻人，认为自己很有才华，却总是怀才不遇。失去了生活希望的他，有一天决定跳海，但他刚跳下去就被一个老渔民用渔网捞了起来。

他很生气，冲着老渔民嚷道：“你真是多管闲事，把我捞起来干什么？”

老渔民说道：“年轻人，为什么事情想不开？为什么跳海呀？你这么年轻多可惜呀！”

于是年轻人就对老人诉说了他怀才不遇的苦衷。

老渔民听完，说道：“哎呀，你今天遇到我，运气来了。我正好有医治怀才不遇的偏方，我帮你治治吧。”

年轻人很诧异，急忙问老渔民医治之法。

老渔民说：“我有秘诀，如果你想知道，就必须答应我一个条件。”

老渔民说完，随即从沙滩上拣起一粒沙子，往旁边一扔，说：“年轻人，帮我去把我刚才扔掉的那粒沙子捡回来，然后我就告诉你。”年轻人听了很生气，说道：“你想要我呀？这么多沙子，我怎么知道哪粒是你扔掉的呀？”

老人听了，笑着说：“别生气，我还有个条件，如果你满足了我这个条件，我也告诉你。我这里有一颗珍珠，我把它扔到沙滩上，你去给我找回来。”

很显然，年轻人轻而易举地把珍珠捡了过来，交给了老渔民，并很虔诚地说：“老人家，我把珍珠捡回来了，可以告诉我秘诀了吧？”

老渔民一脸安详，说道：“年轻人，秘诀我已经讲完了。”

这个故事告诉我们：有些人之所以有怀才不遇的感觉，是因为自己是无数沙子中的一粒，跟旁边的沙子没有太大的区别，不是因为其A因素，也就是外界的

条件与其他人差距多大，而是他的自身B因素让他对自己的认同就是失败者；但如果他的B因素认可自己是一颗珍珠，那么伯乐就会很容易地发现这样的人才。同样的道理，在教育孩子时也可以适用。孩子都是天性相差不大的，如何树立良好而富有自信的B因素对于家庭教育而言相当重要。

优势效应：鹬蚌相争，渔翁得利，亘古不变



社会心理学家认为，在人类这种社群性的动物中，人们与生俱来有一种竞争的天性。每个人都希望自己比别人强，每个人都不能容忍自己的对手比自己强。因此，人们在面对利益冲突的时候，往往会选择竞争，拼个两败俱伤也在所不惜。哪怕就是在那种双方有共同的利益的时候，人们也往往会优先选择竞争，而不是选择对双方都有利的“合作”。

经典案例

JING DIAN AN LI

传说很久以前，在一块干枯的河滩上，有一只河蚌正张开壳悠闲地晒太阳。不承想，过了一会儿飞来了一只鹬鸟，伸嘴去啄它的肉。河蚌遇到了攻击，便急忙合起两张壳，紧紧地钳住鹬鸟的嘴巴。

鹬鸟啄着河蚌的肉，而河蚌夹着鹬鸟的嘴，双方就这么干耗着谁也不肯松手。

鹬鸟心想：“今天不下雨，明天不下

雨，我就能耗死你，到时候就会有死蚌肉了。”

河蚌也心想：“只要今天不放你，明天也不放你，你肯定会是一只死鹬鸟了。”

两个谁也不肯松口，并且越咬越紧。就在这种僵持不下的情况下，一个渔夫走了过来，他马上兜开一张大网，不费吹灰之力就把它们一起捉走了。

虽然这只是一个寓言，说的是大家都知道的“鹬蚌相争，渔翁得利”的道理，但是因为鹬蚌相争而被别人得利的事情，从不乏人。在当今的社会，主流是合作而非竞争。虽然孩子都是要强而不服输的，并且这种不服输的精神也是很可贵的，但也不能教育孩子在任何事情上都要跟别人争得你死我活。某种程度上而言，让孩子学会合作比学会竞争更重要。

第十名现象：或许你家孩子就是下一个丁磊



这个“第十名现象”，据说是杭州的一位小学老师发现的。相关媒体介绍说，这位从教近20年的老师，有意识地对1990年前后毕业的150名小学生进行了跟踪调查，结果发现如今已上大学或工作了150名学生中，名列第10~20名的学生，在后来的学习和工作中“出乎意料地表现出色”，并成长为“栋梁型”人才；相反，那些当年备受老师宠爱、成绩数一数二的优秀学生，长大后却淡出优秀

行列，甚至在其后的升学和就业等方面屡屡受挫。

经典案例

JING DIAN AN LI

知识经济造就不少网络新贵，这些网络时代的掌门人大多敢想敢干，个人经历也颇有现代传奇色彩。

然而对比这些人的成功故事，却各有各的特殊性存在。比如搜狐的张朝阳是美国的高材生，而网易的丁磊则与他恰恰相反。高中时代，丁磊始终处于班级的第10名左右水平，学业不温不火的丁磊不像前面的学生那样有巨大的压力，同时也不会像后进生有挫败感，于是他就拥有了充分展示自我兴趣的空间和时间。他在中学时代的行为癖好就强烈地表现出技术“偏执狂”的特征。丁磊从小就喜欢无线电。此时的丁磊认为自己将来最骄傲的职业，就是成为一个电子或者电气工程师。

而非常幸运的是，地处浙江的奉化中学当时属于国内配套教学设备比较先进的学校，有一定实力让学生接触到先进技术。那时候，奉中有几台苹果机，学校借此成立了一个电脑兴趣小组，丁磊自然是首届小组成员之一。从那以后，他就一发不可收拾地迷上了电脑。

三年后的高考，丁磊交出的成绩在同龄人看来同样貌不惊人：他以高出重点分数线1分的成绩被成都电子科技大学录取。这所低调的学校从来不引人注目，只不过，这是丁磊喜欢的大学，他很早就被西部这所藏着大量电子类书籍的高等学府迷住了。

人生的这一次大考，丁磊依然在“第十名”的水平上，但是他却根据自己的位置选择了最适合自己的道路，最终成就了中国互联网的一个创业神话。

2001年9月，奉化中学迎来了百年校庆。母校给丁磊发了请帖。然而当时丁磊苦于分身乏术，没有参加母校庆典。一年多后的同学会上，丁磊才找到了机会表达了对母校的感情，表示将在3~5年内，在奉化中学设立一项奖学金，用于鼓励有创新思维和创新精神的学生。

其实，学校的考试成绩只是考量一个孩子是否成功、是否会取得很高成就的一个指标。在课业上给予孩子过大的压力反而会压抑他们的成长。事实上无论是第一名，还是第十名，每个孩子都有根据自己的位置、能力、爱好选择未来之路的权力。给予孩子这种空间，让他们懂得自我选择的责任和自由，才是最为关键的。

模仿效应：接近少年变年轻



经典案例

在人群当中，人们不难发现这样的现象：那些经常和年轻人在一起的大龄者，和一般大龄者明显不一样，这些人看上去比他们的同龄人明显年轻许多。正所谓，近朱者赤，接近年轻人久了也会变年轻。



经典案例

JING DIAN AN LI

它与直接模仿不同。直接模仿是指员工受到榜样的影响，就可能即时地或者在

环境条件有利的情况下相当精确地复制榜样行为。模仿效应是指员工多半会做出跟榜样所做的动作同类的动作。也就是说，它适用于跟所观察到的活动同属一个大类，但实际上又在所有特点上有所不同的那些活动。

当头棒喝定律：一喝惊醒恍惚梦



经典案例

虽然打骂等方法运用在对孩子的教育中不好，但是在我们当今的教育中，“当头棒喝”也是一个在某些情况下不可替代、非常有效的方法。这里的棒喝可以理解为纪律处分、严肃批评，是对犯下错误且错误严重的学生的一种突然性的处罚、惩戒。



经典案例

JING DIAN AN LI

面对繁重的高考压力，北方某省的李辉在不断的题海轰炸下，患上了强迫症。每次洗一件衣服要一个多小时，还喜欢反复关门。

这一天，父母把心理医生请到家里。晚上李辉又借口衣服脏要赶紧洗，就认真地洗起自己的上衣来。他连搓带冲洗，翻过来，倒过去，折腾起来没完没了。心理医生看到了，突然在茶几上用力一拍，大声说道：“李辉，好了！”李辉大吃一惊，惊恐地停下来，看着心理医生。心理医生夺过他的上衣，故意厉声对其父母说：“你们看，这件上衣是他前天才穿在身上

的，根本脏，”并迅速地把衣服清洗拧干抖开递给李辉，“看看，跟你花二十分钟洗的效果一样。”把衣服挂出去以后，心理医生转身对其父母悄悄说：“以后你们一发现李辉有这种症状，就大声、突然地警醒他，多做几次慢慢便会有效果。”于是，李辉的父母就照医生的话去做，果然，六个月后，李辉的症状就消失了。

过度学习理论：卖油翁油瓶中有大智慧



过度学习效应，其主要含义是说一个人要掌握所学的知识，一定要经常提醒自己通过反复练习，才能得到巩固。换句话说也就是，人们对所学习、记忆的内容达到了初步掌握的程度后，如果再用原来所花时间的一半去巩固强化，使学习程度再增加一半的百分比，那么将会使记忆得到更大的强化，从而非常长的时间都难以忘记。这是由德国著名的心理学家 H. 艾宾浩斯提出的。

经典案例

传说宋朝有个叫陈康肃的人，十分擅长射箭，能够百步穿杨。他这样的射技几乎举世无双，于是，陈康肃自然对自己的射箭本领很是自负。

据说有一天，陈康肃在自家后花园的场地上练习射箭时，很多人慕名前来围观。其中有一位卖油的老头儿挑着担子经

过，只见他放下担子，斜着眼睛看陈康肃射箭。陈康肃的箭术有如神助，射出的箭十次有八九次都射中靶心，旁边围观的人们都纷纷大声喝彩，手心都拍红了。这时只有那位卖油的老头儿，仍用斜眼瞅着，只是稍微点了下头而已。

陈康肃见只有老头儿没有喝彩，感到又生气又不服气，于是就放下弓箭走到老头儿身边说：“你也懂得射箭吗？难道你认为我射箭的技术还不够精吗？”这时只见老头儿非常平静地回答道：“我觉得这也没啥了不起的，只不过你练得多了，手熟而已。”

陈康肃终于发怒了，质问道：“你怎么敢如此贬低我的绝技！”

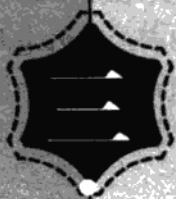
老头儿也不急，不慌不忙地说：“你先来看看我多年来练就的倒油技巧就明白我说的话了。我现在就演示一遍给你看一看吧。”说完以后，只见老头儿把一个葫芦放在地上，随后取出一枚圆形方孔的铜钱盖在葫芦嘴上。他从油桶里舀了一满瓢的油，然后再故意将瓢取得很高，倾斜着把里面的油向盖着铜钱的葫芦嘴里倒。只见那油呈细细的一线流向葫芦嘴，均匀不断，最后油从瓢里完美倒出，一滴不剩。老头这时把铜钱拿下来交给众人细细验看，竟然连一点油星子都没有沾上。在人们一片啧啧称奇声中，卖油翁爽朗地笑了起来，射箭大师这时羞愧得悄悄躲到了人群之外。

熟能生巧的例子，现代也是比比皆是。据说著名数学家华罗庚，小时候的才华并不突出，别人用一天时间学完的东西，他要学好几天。但是他对此并不抱

怨，而是坚持把问题弄得一清二楚，把需要记住的东西全记下来。奇怪的是，过了一段时间，别人几天才能学完的东西，他用一天就能学完，而且掌握得比别人更好。

再难的事，只要我们反复地不间断地

练习、实践，日久天长，必定会熟能生巧。而所谓成功的学习，实际上正在于那关键的 50%。如果你能够在别人看似轻巧就能掌握的地方，多花这 50% 的工夫，真正做到比别人稍微的“过度学习”，日积月累，必将会收到令人惊叹的效果。



职场心理学

不战而屈人之兵

ZHICHANGXINLIXUE

换老板、换员工、换环境、换城市……换换换，在不停的盲目探索中，我们到底浪费了多少时间，花费了多大的成本？与其不停地期望有一劳永逸的工作出现，不如主动换掉我们自己的“心”，职场是人心的江湖。

通过这一章，你可以了解到人性的复杂及其根源，学会如何洞察人的心理，懂得如何建立威信、施与影响，进而掌控你周围的人。另外，你还可以了解到如何与领导、同事、下属、客户、朋友、同学、亲人、陌生人等周围最常见的人相处，懂得如何洞察他们的内心，并自信自如地与之交往，从而营造和谐的人际关系。

BUZHANERQURENZHIBING

一、领导心理学

自己人效应：冯玉祥的治军之道



在人际交往中，彼此会相互影响。这种相互影响有时是无意的，有时则是有意，即一方对另一方有意识地施加影响，以便矫正对方某种行为。有意施加影响的技巧很多，其中“自己人效应”便是其中之一。所谓“自己人”，是指对方把你与他归于同一类型的人。“自己人效应”是指对“自己人”所说的话更信赖、更容易接受。

经典案例

冯玉祥将军在他的“丘八诗”中号召士兵：“重层压迫均推倒，要使平等现五洲。”他体贴士兵，关心他们的生活，曾亲自为伤兵尝汤药，擦身搓背，甚至和士兵一样吃粗茶淡饭。所以，士兵们都感到冯将军没有架子，与自己处于平等地位，因而都尊重和听他的话，有什么想不通的事都愿意找他说。

中国人好讲感情、讲关系、派系，这样的特点对于领导而言是十分不利的，没有一位领导希望其手下帮派林立、各自为政，要打破这样的中国式管理壁垒，实际上就应该学习冯玉祥将军，以同样的方法

让大家都觉得领导是能够理解自己、帮助自己、能够照顾团体内部的不同需要和不同价值选择的，这样内部的各种小派系就自然会土崩瓦解，最终促使领导下达的指令得到绝对执行。

布利丹效应：荒诞的硬币决策机



布利丹效应是从一个外国成语引申而来的。14世纪，法国经院哲学家布利丹，在一次议论自由问题时讲了这样一个寓言故事：“一头饥饿至极的毛驴站在两捆完全相同的草料中间，可是它却始终犹豫不决，不知道应该先吃哪一捆才好，结果活活被饿死了。”由这个寓言故事形成的成语“布利丹驴”，被人们用来喻指那些优柔寡断的人。后来，人们常把决策中犹豫不决、难做决定的现象称为“布利丹效应”，又称布利丹之驴、布利丹选择或布里丹困境。

经典案例

有一个企业家，随着事业发展，手下人手日增，人多嘴杂主意多，逢事必争个不分高下。企业家不知听谁的好，根本无法形成决策，企业运行陷入瘫痪。企业家怀疑自己无能，不敢见人，整日闭门看报学经。这日，见报上介绍一个新产品，名曰“决策机”，立即买来一台，并严格按照使用说明进行操作。这一来，凡有需决策之事，他进小黑屋叮叮当当按几下机

器，便回身答复“行”或“不行”。手下人不明就里，直夸老板变得果断英明。一日，企业庆功，企业家酒后吐真言，英明者乃“决策机”也。手下大喜，既如此，我们何不把这个英明的钢铁家伙拆开来研究透了，仿制了来卖？说干就干，切割机开始工作，切开一层又一层，厚厚的彩色钢板终于被切开，核心部件露出真面目——硬币一枚，一面写着 YES（行），另一面写着 NO（不行）。

在一个团队中，领导往往是最终拿主意的人，而在企业经营或者组织任务中，事实上很少会出现完美的选择。各种选择都会有所利弊，这时就需要领导进行取舍。而对团队活动而言，有时候效率和执行力往往比决定本身更为重要。所以领导必须果断决定、立即执行，这样反而会比犹犹豫豫、踌躇不前对于团队更加重要。

波特定律：为人们的心灵系紧每一根鞋带的表演大师



词条解析

英国行为学家 L. W. 波特通过大量的实验和观察，发现当遭受许多批评时，下级往往只记住开头的一些，其余就不听了，因为他们忙于思索论据来反驳开头的批评。所以实际上，如果总盯着下属的失误，一天到晚批评员工或者下属，是最没有效率和效果的行为。



经典案例

JING DIAN AN LI

日本是个讲究细节和严谨的民族，并且有着浓厚的人文氛围。有一个日本表演大师，总是用一种充满禅意的方式教育他的弟子。有一次在上场前，他的弟子告诉他鞋带松了。大师点头致谢，蹲下来仔细系好。可是等到弟子转身后，他却又蹲下来将鞋带松开了。有位慕名来采访的记者也看到了这一切，演出结束后，便不解地问大师：“您为什么又要将鞋带解松呢？”大师回答道：“因为我饰演的是一位劳累的旅者，在经过这样的苦难之后不可能还保持鞋带的规整，长途跋涉让他的鞋带松开，可以通过这个细节表现他的劳累憔悴。”“那你为什么不直接告诉你的弟子呢，让他直接知道这是表演的真谛不是更好吗？”这时，大师哈哈笑道：“他能细心地发现我的鞋带松了，并且热心地告诉我，证明他为人非常细致和谦和，这是做表演最重要的素质，我一定要保护他这种热情的积极性，及时地给他鼓励。至于说如何表演倒在其次，我想教育的机会将来会有更多，可以下一次再说嘛。”

这位表演大师并没有因为弟子看不出自己的用心而责怪他，反而对他的细心进行了嘉奖，可谓是一种高超的领导艺术。波特定律就是教导领导们应该尽量学习这位表演大师，使用这种保护手下自尊心和能动性方式，这样既没有打消弟子以后细心面对生活的热情，又为后面的教导埋下了良好的伏笔。

布利斯原则：中国企业的弱管理困局

词条解析

这个法则的意思是当你授权的时候，要把整个的事情托给对方，同时交付足够的权力让他做必要的决定。概括起来便是要让人独当一面，必须使其独立自主的法则。提出者是美国管理学家艾德·布利斯，并因此而得名为布利斯原则。



经典案例

JING DIAN AN LI

中国的民营企业从不规范到强大，经历了一段时期的管理阵痛和经营误区。在早年的江南地区，A公司是某民营集团公司下属的一家塑料生产企业。由于集团公司业务经营规模的扩大，1998年开始，集团公司老板决定将A公司交由企业聘请的总经理及其经营管理层全权负责经营管理。其间，公司老板基本上不过问玩具企业的日常经营事务；同时，既没有要求玩具企业的经营管理层定期向集团公司汇报经营情况，也没有对经营管理层的经营目标作任何明确要求，对于管理层能够做出的决定的权限毫无规定；更为关键的是管理层的薪酬制度也没有因为所谓全权负责获得改变。结果，经过两年的经营，到2000年底，问题出现了。

公司老板发现，玩具企业的生产管理一片混乱，账务不清，在生产中经常出现错料、装错模、次品率过高、员工生产纪律松

散等现象，甚至出现个别业务员在采购中私拿回扣、收取外企业委托，加工费不入账等问题。老板发现这两年公司投入了几千万元，而没有得到回报，属于企业经营管理不善。而企业经营管理层则认为这两年市场环境不好，没有更大规模的负债和亏损已经是他们认真工作的辛苦功劳了。

于是，双方不断扯皮，老板指责管理层滥用权力、妄想将公司据为己有。面对企业管理中存在的问题，老板决定将企业的经营管理权全部收回，重新由自己亲自负责企业的经营管理。已经在经营上逐渐熟悉的企业原经营管理层一下觉得大权旁落，认为老板对自己不信任，情绪低落。而这时，再一次的交接变动，也使得经销商、员工当中有意无意流传着一些对企业不利的消息。整个企业变得人心涣散，经营陷入困境，没撑过两年便被收购告终。

随着企业的发展，原来的企业管理者受困于自身的素质和知识，应该要退出企业的实际经营管理，将经营权交给专业的经理人。但是在中国，很多老板对于经理人并不放心、处处刁难，稍有不顺心之处便要收回权力，实际上这对企业是有害的。拿得起放得下，方为新时代的理智领导，方能让自己一手创办的企业成为百年老店。

拜伦法则：希尔顿长盛不衰的秘密

词条解析

拜伦法则是指将某事授权给他人后就

完全忘掉这回事，绝不去干涉。换句话说也就是要充分信任受托人，给受托人充分的自我执行空间，而不要横加干涉。



经典案例

JING DIAN AN LI

希尔顿酒店举世闻名，现今又由于帕里斯·希尔顿的风流韵事，而使这个姓氏更加成为上流和奢侈的代表。然而，创立整个希尔顿家业的酒店大王唐纳德·希尔顿，当年却远没有帕里斯现在的风光和出格。那是一段美国式的辛勤创富故事，其中尽显领导风格和管理风格的革新。

话说，在希尔顿 21 岁那年，父亲把一个小酒店经理之职交给了他，同时转让给他了部分股权。虽然有经理之职，但实际上在这段时期中小希尔顿的父亲经常干预，他并没有达到自由运作的境界。这一方面是因为父亲总觉得儿子还太年轻，另一方面也许是因为事业尚未稳固，如果儿子失误那么将带来重大打击。小希尔顿认为实际上在运营过程中，自己的许多想法和决定是正确的，但是得不到执行，否则公司将发展得更快。终于在品尝了有职无权、处处受制约之苦后，希尔顿得到了有权任命他人的机会。于是，他总是慎重地选拔人才，但只要一下决定，就给予其全权。

实际上全球如此多的希尔顿饭店，希尔顿本人不可能把握到他酒店王国的每一个角落。许多高级职员都是从基层逐步提拔上来的。由于他们都有丰富的经验，所以经营管理非常出色。希尔顿的秘诀是，对于提升的每一个人都十分信任，放手让

他们在各自的工作中发挥聪明才智，大胆负责地工作。如果他们之中有人犯了错误，他常常单独把他们叫到办公室，先鼓励安慰一番，告诉他们干工作的人都难免会出错的。然后，他再帮他们客观地分析错误的原因，一同研究解决问题的办法。

希尔顿对下属犯错误采取的是宽容，而非放任的态度，是因为他认为，只要企业的高层领导，特别是总经理和董事会的决策是正确的，员工犯些小错误是不会影响大局的。如果一味地指责，反而会打击一部分人的工作积极性，从根本上动摇企业的根基。希尔顿是一个成功的领导，能够摆脱作为领导的刚愎自用、自以为是，能够尊重员工、下属的能动性，给予他们充分权力发挥他们的才智。

磁力法则：玫琳凯的心情化妆术



词条解析

无论你的手段多么巧妙，高压手段终会招致他人的抵制和报复。这一法则的效力主要体现在领导批评下属的场合。如果在领导召见下属的时候，看到对方抓耳挠腮，扭捏不安，就说明领导肯定还有什么没有替下属想到。领导在批评下属时不充分为下属着想，而是暴风骤雨地猛批，这样必然会造成下属的磁力场效应，会像领导对待自己一样产生相对应的逆反心理。



经典案例

JING DIAN AN LI

玫琳凯化妆品公司的创始人玫琳凯是

个具有感染力的魅力领袖。她本人也因出色的能力成为奥夏评奖委员会董事会成员、1978年哈莱蒂奥·奥托奖获得者以及“年度企业家”、“年度事业女性”头衔获得者。

在总结一位女性企业领导者如何掌管以男性为主的职场时，她的管理信条里面很重要的一条就是：人才是一个企业中最宝贵的财产，企业管理的关键是人才管理。泛泛地谈人才管理很容易，记者随即追问她会如何对待不合格或犯错误的员工，她这才把自己看家本领说了出来：“最重要的就是学会宽厚待人。我们应该学会换位思考，其实当做不好一项工作的时候，最难受的是员工。而作为管理者，我们应该帮助员工发现问题、改正问题，而不能只是一味地去批评他。每个人都有自己的优点，员工之所以会做不好，很大程度上很可能是因为这个工作本身就不适合他。此时领导不因势利导、人尽其才，那么就完全是领导的责任了。”

有了这样的领导，在她的公司里，员工的满意度自然都出奇的高。每个人都卖命地工作，即使被她批评，员工们反而会感到更大的动力，会兴奋地对玫琳凯说声谢谢。

玫琳凯的管理经验值得我们认真的学习和实践。试想以下，一个处处为员工着想的公司怎么会留不住员工呢？一个处处为员工进步着想的管理者怎么会不受到员工的爱戴和尊敬呢？当一个员工犯了错误的时候，不是急着去批评他，而是和他站在一条战线上，帮助员工寻找工作没有做好的原因，这样的领导释放出的磁力全部

是善意而友好关怀的，如何能不吸引员工还给自己同样友好的磁场呢？

杰奎斯法则：纠结之时另辟蹊径



词条解析

这个由杰奎斯提出的法则，意思是说有些管理者从开始时就下定决心要解决存在的一切问题，这种观念本身就是一个错误。这不仅是在说管理，也是在说人生。



经典案例

JING DIAN AN LI

据说，春秋战国时期，宋元君有一回巡游全国，搜集国内有趣的各种民间玩意儿。有一个乡下人，便送给宋元君两个用绳子结成的疙瘩，这两个疙瘩结十分巧妙，很难解开。宋元君号召群臣解了数月都没法解开。于是，宋元君向全国下令说：“凡是有聪明的人，能够解开这两个疙瘩的，都会有重赏。”

宋元君的命令引来了国内的能工巧匠和许多脑袋瓜子灵活的人。他们纷纷进宫解这两个疙瘩，可是却没有一个人能够解开。宋元君每回听说有人来挑战，都兴冲冲地赶来，但每次又都摇摇头，无可奈何地离去。

这时有一个叫结说的人，传播各种奇门遁甲、天文地理，不但学识丰富，而且洞明世理。他的一个弟子对老师说：“让我前去一试，行吗？”

结说看了看他，这正是最得意的弟子之一，于是便信任地点了点头。

这个弟子拜见了宋元君，宋元君此时已经不是很耐烦，让手下快点拿出绳疙瘩让他解，告诉他十分钟解不出来就快滚蛋。两个疙瘩拿上来后，只见他将两个疙瘩打量一番，拿起其中一个，双手飞快地翻动，终于将疙瘩解开了。周围观看的人发出一片叫好声。宋元君一看也来了兴趣，立刻表示如果解开第二个的话加重赏赐，而且不限时间，可以慢慢解。可是，虽然条件变得宽松了，但第二个疙瘩却摆在案上久久没动静。宋元君示意结说的这个弟子可以继续开始解开第二个疙瘩，这个弟子依然不动。看着第二个结，他十分肯定地说：“这个疙瘩本来就是死结，世上无人能解。”

宋元君听罢，将信将疑，于是派人找来了那个乡下人，把结说弟子的答案说给他听。那个乡下人听了，啧啧惊叹道：“天呐！的确是这样的，它是个死结。可这是我亲手编制出来的，这一点，只有我知道。结说的弟子没有亲眼看见我编制这个疙瘩，却能看出它是一个无法解开的死结，这真是一位世外高人啊。”

这个故事实际上重点不在结说的弟子，重点在于宋元君作为一个领导，其总是希望属下能够解决所有的难题，这本身就是不可能，也是不现实的奢望。实际上，很多领导都会犯与宋元君一样的错误，每当遇到问题，不经过仔细的研究和论证，就直接交给属下让他们解决，一旦属下无法解决很多本身就无解的问题，领导本人就会认为属下失职而发飙，长此以往造成了上下级之间的不信任和不理解，最终导致团队的无效率。

帕金森定律：贫困县里多干部



美国著名历史学家诺斯古德·帕金森通过长期调查研究，认为实际上大多数领导都是不称职的，于是便写了一本名叫《帕金森定律》的书。这本书揭示了多数机构都存在机构臃肿的原因，那就是因为水平不够的领导，总是任用水平比自己更低的人当助手。而实际上，对于整个机构而言，如果助手也无能，就会上行下效，助手也会为自己找无能的手下。依此类推，就形成了一个机构臃肿、人浮于事、相互扯皮、效率低下的领导体系。

经典案例 JING DIAN AN LI

宁夏西海固地区同心县，曾经是远近闻名的贫困县，当年简直就是以“苦甲天下”而闻名的。多年来，国家对这里的政策一再倾斜，但总是解决不了贫困的难题。后来有专家深入该地区调研，终于找到了这个地区的病根，那就是这里的帕金森现象十分严重。

在同心县，由于少数机关干部违法乱纪，使那些能力平庸的人大量超编进入行政机构，致使这个国家级贫困县吃“皇粮”的人数畸形膨胀。但是同时有能力的人又无法进入行政系统，这就导致了大量没有制约力量的冗员，吃空了财政预算、

补贴，就连专项资金也被挪用……审计部门进入这个贫困县，审计出的结果是惊人的——在这个仅有 33 万人口的贫困县里，吃“皇粮”者高达 1.1 万人，全县超编人员高达 2800 多人。更加让人匪夷所思的是，在这个县的行政干部中，甚至有大批“拿着俸禄不上朝”的“挂职干部”，还有三天打鱼两天晒网的“轮岗干部”，更有 10 来岁的“娃娃干部”，以及只有四五岁的“学龄前儿童干部”。这个县仅有的烈士陵园只有 3 座墓碑，但却供养着 20 名管理人员，被当地百姓嘲讽为“20 个活人守着 3 个死人”。

机构和机构人员过多过滥而造成的效率低下，几乎成了一些地方的通病，而少数“懒和尚”当住持而产生的“食客者众”更是在这些机构内部造成了很坏的集体氛围，贪腐滋生、无人勤勉，整个机构无法形成团结向上的奋进氛围。长期下去很容易造成整个机构的懒散和不负责任心理出现。

改宗效应：所有人的赞美敌不过反对者的一个微笑



词条解析

来自美国的社会心理学家哈罗德·西格尔通过他的研究，证明了一个心理学现象，那就是在一个问题对某人来说是十分重要的时候，对比与那些一向忠于自己观点，总是逢迎和奉承的人，人们更喜爱改变观点转而支持自己者。改变自己原来的

观点便是所谓的“改宗”。显然，人们在批评某人、诱使某人改变观点时，感到自己是有能力的，从而克服了因为此人最初持有某种“可怕的”观点而不喜爱他的倾向，而因此也使得观点持有者对于自身观点的感觉更佳、自信状态也更好。

经典案例

JING DIAN AN LI

在大多数人循规蹈矩的办公室格子间，人们往往会发现，总是有一两个人喜欢唱反调，或者说，他的观点总是与人不一样。这些人在表面上可能会让人觉得有可能成为办公室的刺头、不招人待见，可实际上，办公室的枯燥生活往往少不了这类人物的调剂。许多时候，办公室里常常会聚集一批人，这些人同质化很严重。而这时候出现一个“异类者”或者说顽固的自我意见坚持者，则会起到意想不到的反应。这时往往会形成这样的情况：一个东西，别人都说好没有用，只有他说好，才是真的好；一件衣服，别人都大赞也没用，远远比不上他一个人的小赞；一篇文章，得到了 90% 以上人的肯定，如果没有他点头，那么，当事人心里总是疙疙瘩瘩。久而久之，办公室的人群就会形成以这个人的意见为核心，大家似乎都以征服他的意志为最高境界。尽管都知道他的肯定性表达总是很稀缺，但是如果缺少了他，办公室的日常谈话将变得极度的乏味无趣。

有一天，一个刚刚乔迁的同事早早来到办公室，在电脑上展示新家的装修图。在喜欢唱反调的那个人到来之前，大家对这位同事的各种吹捧声不断，可是这个同

事不为所动。那个人姗姗来迟，看了一眼，没说话，被逼急了，终于说，“恕不评论”。于是整个下午，这个同事都试图说服这个反对者。别的无数肯定者，权重都不及这个反对者。可是，无论他怎样找角度，找论据，就是改变不了反对者的心意。而越是改变不了，反对者的意见就显得越重要。

拱道效应：名校光环照耀，自信便成活水之源



这是由英国心理学家德·波诺首先在《思维的训练》一书中提出的一个效应。优秀的学校、公司往往犹如一个拱道，他们自身所积淀的名牌效应就会产生积极的拱道效应。通常这种地方都会吸引一群优秀人物走进拱道，然后自然而然就会从拱道里冒出一串优秀人物。优秀的团队所形成的“拱道”，往往使人们在穿过其中时产生积极的心理反应，增加了自己的优秀者和强者的心理暗示。



经典案例 JING DIAN AN LI

我国曾有著名教育学家重点研究过我国中学教育的总体情况，根据其研究成果，事实上所谓学校本身的质量，可能并没有如此巨大的差距。首先，我国的中小学名牌学校在招生时，招录的多数是优生，尽管现在中小学已经实行的是“就近入学”政策，但实际上在划定入学区域时，教育行政部门往往已经综合考虑了某

地区的富裕、知识程度等因素，再加上辅之以不定期招收一些择校生，这样就造成了一般来说名校只收那些成色较好的学生。其次，高中层面的学校，优生效应就更加的明显，著名高中清一色收的都是优生，而普通高中、职校多数是“较差”的学生。

在目前这样的情况下，名校招收的几乎都是较优秀的学生，自然就会在拱道的影响下产生自我的激励作用，进而产生拱道效应。同时，在名校当中存在的少部分差生，也会由于拱道的染缸作用，产生“近朱者赤、近墨者黑”的现象。这些学生常年在优生的榜样影响下，在名校的无害环境中，自尊心得到了满足，自我肯定感也增强了，自信心也更足了，努力学习的行为也多了，自然就出现了差生变好的情况。

实际上，在领导一个团队和一个公司时，也必须学会利用员工或者下属的拱道效应心理，尽量增加这个团队、公司的荣誉感、归属感，并且要用心塑造整个公司、团队的文化、品牌氛围。这样使得整个团队产生优秀的拱道效应，那么其成员自然就会倍增使命感和自信心，工作起来必然会更加有成效，最后就能够产生使用物质激励都不一定能够产生的神奇效果。

篮球架效应：跳一跳，才能够得着



经常看篮球比赛的人们会发现篮球架

的高度设计其实很有讲究。设想一下，如果篮球架跟一个人差不多高，随便谁不费多少力气便能“百发百中”，大家也会觉得没啥意思；而如果篮球架有两层楼那样高，那么对着两层楼高的篮球架子，几乎谁也别想把球投进篮圈，也就根本引不起人们对篮球的兴趣了。正是由于现在这个一般人大概能够着，优秀运动员可以驾驭其上的高度，才使得篮球成为一个世界性的体育项目。一个“通过努力能够着”的目标最有吸引力，对于这样的目标，人们才会以高度的热情去追求，这就是篮球架子的高度对我们的启示。

经典案例

JING DIAN AN LI

篮球架效应对教育的启示是，我们给学生树立的目标一要让学学生力所能及，二是要不断提高。也就是说，既要让学生有机会体验到成功的欣慰，不至于望着高不可攀的“果子”而失望，又不要让学生毫不费力地轻易摘到“果子”。只有不断给学生定出一个“篮球架子”那么高的目标，让大家都能“跳一跳，够得着”，才能收到好的效果。具体地说，我们要做到以下两点：

第一，我们必须全面分析学生的各个方面的情况，注意教育目标的可行性、合理性。在制定目标时，一定要考虑学生的心理发展水平和学生的心理承受能力。提出的目标要与学生心理发展水平处于同一层次，使学生通过努力就可以达到，让学生“跳一跳，摘到苹果”。

第二，我们要注意教育目标的层次性

和具体性。学生之间的差异是客观存在的，教育也要落实因材施教的原则。必须分析不同层次学生现有的发展水平，根据学生的不同情况，制定不同层次的、具体的目标。使每个学生都能获得成功的喜悦，进一步增强前进的信心。如对学习有困难的学生，教师不宜一下子对他们提出过高的要求，而是先提出一个比过去有进步的小要求，当学生达到这个要求后再逐步向其提出更高的要求，学生往往更容易接受并达到。

特里法则：坚持者总能得胜



词条解析

这是由美国田纳西州银行的前总经理特里先生提出的心理法则。他认为：每个人在工作中出现错误的比例是相同的，不同的是对待错误的态度。正视错误的人，才能够获得进步；而刻意回避错误的人，只能面临后退和更大的失败。

经典案例

JING DIAN AN LI

1973年，肯德基就已经瞄准了大中华区这个巨大的市场，随后就迅速决定在同年的6月大举进军香港市场。刚刚进入市场的那段的时间，由于广告宣传和人们的好奇心理，生意十分火爆。

然而好景不长，随着人们的好奇心理渐渐退去，肯德基在香港的生意遇到了水土不服的情况，在1975年仅仅进入香港两年之际，肯德基就决定全面撤离这个已

经亏损严重的新市场。但是，肯德基的高管层并没有就此灰心，经过了精心的总结和筹划，肯德基终于在第二次进军香港时取得了市场的巨大成功。

无独有偶，2001 年时，沃尔玛就已经成为了全球 500 强企业之首，在很多国家简直是所向披靡，一些地方政府甚至要给予沃尔玛极大的优惠才能将这尊“大神”请到自己的地盘上来。然而，当 2002 年来临，沃尔玛信心满满进入德国市场时，却受到了当地政府和法律的强力阻击。不仅损失过亿，而且还要按照德国法律披露许多公司经营的细节信息。在这种情况下，很多行业分析师都认为，平时财大气粗的沃尔玛必定受不了这样的窝囊气，将放弃德国市场。

但是，出人意料的是，沃尔玛的高层并没有就此灰心丧气。公司的董事会经过一系列严密而巧妙的经营战略调整，并对自己的内部运行体制采取了重新的整顿措施，反而更大规模地铺开在德国的业务，最终在德国收获了成功。

特里法则无时无刻不在提醒着公司的领导层，正视错误、直面失败，认真总结失败原因，而不是过分地怨天尤人、埋怨各种客观条件的不具备，这样才能做到从失败中再一次站起来。当然，作为领导者要让自己承认错误并且认真改正错误，这其实是一件很难的事情，需要足够的企业家胸怀以及充分的理性反省能力。

三明治效应：高中政治老师标本兼治迷途班长

词条解析

通常在批评别人的时候，如果把批评的内容夹在两个表扬之中，那么将会使得受到批评的人，更能在愉悦、诚恳的心态下接受批评。三明治效应在人们的批评中有着广泛的影响，巧妙运用类似三明治夹层一样的批评模式，必将使得作为领导的批评更加“美味可口”。

经典案例

王琳是一位市立高中的政治老师。刚刚大学毕业不久就走上教师岗位的她，与那些老教师相比，在学生中的威信要弱很多；再加上许多中学生又对学习政治有天生的抵触感，所以在她的课堂上经常会出现学生酣睡、聊天、打游戏的现象。虽然她一再公开批评，然而情况却没有明显的改观，而整个班级的政治成绩也一降再降。

有一回小测验，她发现班长居然夹带作弊抄袭。她非常生气，但并没有当面训斥班长，而是走到班长身边轻轻敲了敲桌子，让班长意识到自己的错误行为，先停止作弊行为。

测验结束后，王琳把班长叫到她的办公室。班长到来的时候已经是红着脸、低着头，王琳随即对班长说：“老师知道你学习很用功，也非常在意自己的成绩，这

是你要强的一面，也是老师求之不得的好学生。”意外的表扬，让班长的脸更加火红起来，王琳接着说：“老师发现你在用功的同时，也是一个非常有天赋、很聪明的学生，对于你这样的学生而言，根本不需要作弊去提高成绩是不是？”班长这时候已经羞愧得潸然泪下。王琳最后对班长说：“你只要意识到自己的错误就可以了，老师给你充分的信任和个人调整空间，但是如果再有下次，那老师就要动真格的啦，知道么？”

班长听完这些话，擦干了眼泪，回到班级上以后，主动回答问题、认真学习、帮助同学建立对政治的兴趣，最终在班长的带领下，整个班的政治学习氛围完全改变。

三明治效应强调的是三层情感基调的结合：第一层总是认同、赏识、肯定，关爱对方的优点或积极面，中间这一层夹着建议、批评或不同观点，第三层总是鼓励、希望、信任、支持和帮助，使之回味无穷。这种批评法，不仅不会挫伤受批评者的自尊心和积极性，而且还会使其积极地接受批评，并改正自己的不足。

奥格尔维法则：从林肯眼里看到的永远是人类美好的价值



词条解析

对于团队建设而言，每一个团队里几乎都存在狂妄自负、不把任何人放在眼里的人。如何处理与这些人的关系，如何应对由这样的人引发的组织冲突，对于管理

者来说，实在是一个难度颇大的挑战。实际上，他们就像团队中的“马蝇”，虽然让管理者十分头疼，却会促使领导者不断完善自己的团队。



经典案例

JING DIAN AN LI

1860年，林肯当选为美国总统。有一天，有位名叫巴恩的银行家到林肯的总统官邸拜访，正巧看见参议员萨蒙·蔡思从林肯的办公室走出来。于是，巴恩对林肯说：“如果您要组阁的话，千万不要将此人选入您的内阁。”林肯奇怪地问：“为什么？”巴恩说：“因为他是个自大成性的家伙，他甚至认为他比您伟大得多。”林肯笑了：“哦，除了他以外，您还知道有谁认为他自己比我伟大得多？”“不知道，”巴恩答道：“不过，您为什么要这样问呢？”林肯说：“因为我想把他们全部选入我的内阁。”

蔡思果然是个狂态十足、极其自大，而且妒忌心极重的家伙。他狂热地追求最高领导权，本想入主白宫，不料落败于林肯，只好退而求其次，想当国务卿。林肯却任命了西华德，无奈，只好坐了第三把交椅——当了林肯政府的财政部长。为此，蔡思一直怀恨在心。不过，这个家伙确实是个大能人，在财政预算与宏观调控方面很有一套。林肯一直十分器重他，并通过各种手段尽量减少与他的冲突。

后来，目睹过蔡思种种行状，并搜集了很多资料的《纽约时报》主编亨利·雷蒙顿拜访林肯的时候，特地告诉他蔡思正在狂热地上蹿下跳，谋求总统职位。林

肯以他一贯特有的幽默对雷蒙顿说：“亨利，你不是在农村长大的吗？那你一定知道什么是马蝇了。有一次，我和我兄弟在肯塔基老家的农场里耕地。我吆马，他扶犁。偏偏那匹马很懒，老是磨洋工。但是，有一段时间它却在地里跑得飞快。我们差点都跟不上它。到了地头，我才发现，有一只很大的马蝇叮在它的身上。于是我把马蝇打落了。我的兄弟问我为什么要打掉它，我告诉他，不忍心让马被咬。我的兄弟说：哎呀，就是因为有那家伙，这匹马才跑得那么快。”然后，林肯意味深长地对雷蒙顿说：“现在正好有一只名叫‘总统欲’的马蝇叮着蔡思先生，那么，只要它能使蔡思那个部门不停地跑，我还不想打落它。”

自圆心理：陆游的积极理想与领导的过度膨胀



在职场中，许多人都有着非常充沛的事业心，他们都有把一件事情做得足够完美的心理倾向，这种倾向在心理学上被称之为“自圆心理”。积极的自圆心理是促使个体产生完成某项活动的强大内动力。而一旦“自圆心理”过度膨胀，就将会使得本人神经过度紧绷，反映到身体和生理上就会出现一种过分的透支。



自圆心理在人类的活动中具有非常大

的普遍性，不仅现代人有此心理，古人也会在心中自圆。南宋爱国诗人陆游曾写过一首《示儿》：“死去元知万事空，但悲不见九州同。王师北定中原日，家祭无忘告乃翁。”诗人陆游，从来都是兼济天下的知识分子，他年老多病，自知不久于人世，然而放心不下遭异族入侵、深受战乱之苦的国家和人民，所以叮咛儿子等将来国家统一时，不要忘记告诉已长眠于九泉之下的自己。在传统中国文化中，国人将心里还有所牵挂，不达目的誓不罢休的情形称之为“死不瞑目”；而将达成了某个特定的人生目标称之为“功德圆满”，这些都生动而形象地反映了自圆心理。

在组织中，领导者自然希望下属都有着充分的自圆心理。然而自圆心理过度也有一定的消极作用，它有时会以相反的形式表现出来。表面好强而固执的人同时内在有虚荣软弱的一面，因为在潜意识里担心这件事完成不了，或者害怕见到自己不愿意见到的不良结果，于是寻找种种外部原因来作为借口，一再拖延，导致事情虎头蛇尾，不了了之。所以，在组织内部，领导要强调下属和团队的积极性，但是也不能过分强调功利的考量标准。

热爱和振奋的情感 + 政客 = 政治心理学



政治领导、政坛领袖的素质要求与一般企业和社会组织不同。如果希望成为一

名政治领袖，除了知识、领导组织能力以外，还必须在权变与充分的理想激情之间寻求平衡。政治人物的心理往往十分微妙，无法单纯地用圣贤抑或是魔鬼来定义。



经典案例

JING DIAN AN LI

中国最早的职业政客，据说出现于宋朝，有幸得到这一头衔的人物便是蔡京。蔡京当年完全是政治上的墙头草，一时是王安石的“新党”，一时又成司马光的“旧党”，朝秦暮楚，反复无常。政客可能害国害民，在政客的包围下，愚蠢的官员会以为自己很聪明，残忍的官员会以为自己很善良，独夫民贼会以为自己“得道多助”。唐朝末年，中原发生大面积蝗灾，遮天蔽日的蝗虫飞到汉中，啃光了庄稼，啃光了树木。政客们向唐僖宗汇报说，蝗虫飞到汉中后，不肯吃庄稼，自动趴在树上饿死。唐僖宗以为这是莫大的祥瑞，立刻带领文武百官焚香庆祝，居然忽略了对蝗虫的治理，而此时此刻，黄巢谋划的起义军正在崛起。

政治家们除了要管理自己的团队，还要有极高的热情和活力，因为他们时时刻刻要推销的是他们自己，所以他们要把能引起公众好感的事件同自己相联系。公众热爱国旗，政客们就争相站在国旗下照相，按国旗的颜色穿戴。人们感到孩子可爱，大选中的各国政客们就要寻找机会拥抱孩子、亲吻孩子。某些时候对于政治家而言，高远的理想，往往需要用细微、权术、宣传化的运作来完成，也就是说作为

政治领导必须能够平衡理想与现实之间的强烈鸿沟。

社会时差感：拥挤城市的上班跋涉透支职场锐气



词条解析

许多人的自然作息规律和日常工作时间并不完全吻合，所以他们每天始终处于一种“社会时差”状态。这种状态和长途旅行后由于时差造成的状态十分相似，是一种人造的“时差”。尽管足够的日光照射可以帮助人们克服这种“社会时差”，但大部分办公室工作人员无法得到充足的日光照射，所以他们更加难以摆脱睡眠不足的状态。



经典案例

JING DIAN AN LI

德国慕尼黑大学专家，面对500名职场人士进行了一项调查，结果发现虽然这些人的生物钟差别较大，但平均来说，他们晚上12时30分左右就寝，早上8时30分左右起床，对于很多职场人士而言，这实际上就是他们身体的自然作息规律。但是，这种生物钟往往与上班时间无法匹配。在大城市由于上班路途遥远，所以一般情况下，7点左右就必须起床。于是，这样的“时差”就会导致职场人士的精力不足、精神不振，所以需要使用吸烟等方式提神。而在那些生物钟与日常工作时间相差1小时的人群中，只有10%左右的人吸烟。但在那些“社会时差”达到7

小时以上的人群中，这一比例上升到70%。“社会时差”越明显的人越可能吸烟，他们之所以吸烟并非是因为烟草可以提神。

作为职场领导或者主管，应当注意到这种现象，尽量给办公室提供充足的光照。让阳光照进办公室可能只是非常简单的事情，但是却能够有效缓解社会时差感，从而提高团队的工作效率。

金鱼缸法则：水至清则无鱼，但起码有人



金鱼缸是玻璃做的，透明度很高，不论从哪个角度观察，里面的情况都一清二楚。“金鱼缸”法则运用到单位管理中，就是要求领导者增加单位各项工作的透明度。单位的各项工作有了透明度，领导者的行为就会置于全体下属的监督之下，就会有效地防止领导者享受特权、滥用权力，从而强化领导者的自我约束机制。

经典案例

JING DIAN AN LI

李连杰创立“壹基金”伊始，曾经有人担心他明星的身份，是否有足够的经验和能力去运作好一个慈善基金。“壹基金”启动的第一个项目是“心灵阳光工程计划”。回国以后，李连杰发现，2003年，中国大陆有28万人自杀，心灵和精神上存在问题的人比例非常高。“壹基金”在国内58所大学建立学生心理辅导

中心，请来了美国专家学者培养4800名义工，希望他们能够帮助那些需要帮助的人。

不仅仅是在办活动上，李连杰在基金的团队制度建设上也是竭尽全力。“壹基金”完全按照国际惯例公开，一年里发表5次经过德勤财务审计所的财务报告（4个季度和年度报告），全文在网络上公开发表，所有人都能看到，力求公开、透明。因此，壹基金成了中国大陆最透明的慈善基金。同时，李连杰个人筹来的壹基金善款都落在红十字会的专用账户，他自己一分钱都碰不到。目前，随着这样高度透明机制的建立，“壹基金”正在以一种良好的势头不断发展前进。

独家激励法则：重要的不是红烧肉而是独家红烧肉



现代社会的群伙、组织结构在提高生产效率的同时，往往会在一定程度上让人无法发挥独立个体的力量。当所有的工作都变得流程化，所有的工人都变成了流水线上一个机械的零件时，实际上工人们更加期望有人能够单独承认自己的价值。而这种额外的单独表扬，往往会成为工人个体加大努力程度的一个重要诱因。

经典案例

JING DIAN AN LI

老板接到一桩业务，需要把一批货物搬运到码头上去，又必须在半天内完成。

任务相当重，可他手下就那么十几个伙计。

这天一早，老板亲自下厨房做饭。开饭时老板给伙计一一盛好，还亲自捧到他们每个人的手中。

伙计王接过饭碗，拿起筷，正要往嘴里扒，一股诱人的红烧肉浓香扑鼻而来。他急忙用筷子扒开一个小洞，三块油光发亮的红烧肉埋在米饭当中。他立即扭过身，一声不吭地蹲屋角，狼吞虎咽地吃起来。

这顿早饭，伙计王吃得特别香。他边吃边想：老板看得起我，今天我要多出点力。

于是搬运时，他把货装得满满的，一趟又一趟，来回飞跑着，搬得汗流如雨。

整个上午，其他伙计也都像他一样卖力，个个挑得汗流浹背。一天的活，一上午就干完了。

中午，伙计王不解地问伙计张：“你今天咋这样卖力？”

张反问王：“你不也干得起劲吗？”

王说：“不瞒你，早上老板在我的碗里塞了三块红烧肉啊！我总要对得住他的关照嘛。”

“哦！”伙计张惊讶地瞪大了眼睛，说：“我的碗底也有红烧肉哩。”

两个人又问了其他的伙计，原来老板在大家的碗里都放了肉。众伙计恍然大悟，难怪吃早饭时，大家都不声不响闷头吃得那么香……

如果这碗红烧肉放在桌上，让大家夹来吃，可能就不会这样感激老板了。

同样是这几块红烧肉，同样是这几张嘴，却产生了不同的效果，不能不说这也是一种精明！

二、管理心理学

霍桑效应：阴差阳错，劣等生群体的结实反击



1927年到1932年，乔治·埃尔顿·梅奥教授在美国西部的一家霍桑工厂进行了一项实验：这项实验证明了改变工作条件和劳动效率没有直接关系。提高生产效率的决定因素是员工情绪，而不是工作条件。必须关注员工的心理因素，才能让员工们获得更多的额外动力。

经典案例 JING DIAN AN LI

曾经有一所国外的学校，每次在入学时都会对每个学生进行智力测验，并以这次智力测验的结果将学生分到优秀班和普通班。这样的惯例持续了多年，始终让这所学校保持着很高的升学率以及很好的声誉。结果，意外的情况发生了，在有一次的例行检查时发现，一年前进行的一次智力测验中，整整这一批学生的测验结果都由于某种失误被颠倒了，也就是说现在的优秀班其实是普通的孩子，而真正聪明的孩子却在普通班。

然而，对比这一年两个班的成绩，却依然如同往年一样，优秀班明显高于普通班，并未出现异常。这所学校所出现的这

种有趣现象，其实也就是霍桑效应在其中起着作用。原本普通的孩子被当作优等生关注，他们内心就对自己的身份产生了认同感，额外的关注加上心理暗示使得丑小鸭真的成了白天鹅，他们自然在平时表现得更加自律和努力。相比于那些理论上看似聪明的孩子，他们这种主动努力的精神和学习态度，很自然让他们收获到了更多的成果。

这样的例子启示我们，作为管理者管理一个团队时，必须关注团队的心理情绪，只有让整个团队的成员都产生了强大的认同感，有自己主动努力的动力，就会产生额外的生产效率，使得整个团队的工作积极性显著提高。

德西效应：IBM 奖励制度撩动员工原初动力



词条解析

在某些情况下，人们在外在报酬和内在报酬兼得的时候，不但不会增强工作动机，反而会减低工作动机。此时，动机强度会变成两者之差。进行一项愉快的活动（即内感报酬），如果提供外部的物质奖励（外加报酬），反而会减少这项活动对参与者的吸引力。这个效应得名于心理学家爱德华·德西曾进行过的一次著名实验。



经典案例

JING DIAN AN LI

在 IBM 有一句拗口的话：加薪非必然！IBM 的工资水平在外企中不是最高

的，也不是最低的，但 IBM 有一个让所有员工坚信不疑的游戏规则：干得好加薪是必然的。1996 年初 IBM 推出个人业绩评估计划（PBC）。PBC 从三个方面 win（制胜）、executive（执行）、team（团队精神）来考察员工工作的情况。IBM 薪酬政策的精神是通过有竞争力的策略，吸引和激励业绩表现优秀的员工继续在岗位上保持高水平。IBM 独特而有效的薪金管理，能够通过薪金管理达到奖励先进、督促平庸。IBM 将外在报酬和内在报酬相互挂钩而且有效地避免了“德西效应”的产生，这种管理已经发展成为了一种高绩效文化。

德西效应启示管理者，实际上物质的刺激也有自己的边际。一旦超过了这个度，就会产生边际效应，使得更多的物质刺激起到反作用。作为管理者，在实现团队的有效、忠实管理过程中，必须注意结合员工的特点，营造一种企业文化，培养一种团队氛围。很多时候人的感情比单纯的金钱更能够持久地产生团队行动动力。

阿伦森效应：一块五毛钱智退愣头青



词条解析

阿伦森效应是指人们最喜欢那些对自己的喜欢、奖励、赞扬不断增加的人或物，最不喜欢那些显得不断减少的人或物。人们大都喜欢那些对自己表示赞赏的态度或行为不断增加的人或事，而反感上

述态度或行为不断减少的人或事。此效应由著名心理学家阿伦森的研究而得以发现，并最终命名。



经典案例

JING DIAN AN LI

国外一位老人，退休后想图个清静，于是就在湖区买了一所房子。住下的前几周倒还太平，可是不久，有几个年轻人开始在附近追逐打闹、踢垃圾桶且大喊大叫。老人受不了这些噪音，出去对这些年轻人说：“你们玩得真开心。我喜欢热闹，如果你们每天都来这里玩耍，我给你们每人一元钱。”年轻人当然高兴，既玩了还能得钱，何乐而不为呢？于是他们更加卖力地闹将起来。过了两天，老人愁眉苦脸地说：“我到现在还没收到养老金，所以，从明天起，每天只能给你们五角钱了。”年轻人虽然显得不太开心，但还是接受了老人的钱，每天下午继续来这里打闹。又过了几天，老人“非常愧疚”地对他们讲：“真对不起，通货膨胀使我不得不重新计划我的开支，所以每天只能给你们一毛钱了。”“一毛钱？”一个年轻人脸色发青，“我们才不会为区区一毛钱在这里浪费时间呢，不干了。”从此，老人有了安静悠然的日子。

这位老人虽然没有管理一家公司企业，然而却成功运用阿伦森效应实现了自己希望的目标。老人的做法也启示我们，在日常的管理中，要注意防止阿伦森效应对于团队目标的减损，时时检视团队的行动是否符合团队共同的目标和原始创业冲动。一旦有偏离必须及时调整，防止由于兴趣

减损而造成团队无效。

热炉法则：诸葛亮斩马谡背后的 心路历程



词条解析

当人用手去碰烧热的火炉时，就会受到“烫”的惩罚。纪律是一切制度的基石，组织与团队要能长久存在，其重要的维系力就是团队纪律。每个企业都有自己的“天条”及规章制度，员工中的任何人触犯了都要受到惩罚。制度明确规定了员工该做什么，不该做什么。就好像是标明了在哪里有“热炉”，一旦碰到它，就一定会受到惩罚。



经典案例

JING DIAN AN LI

三国时代孔明挥泪斩马谡的故事，相信许多人都很了解。马谡曾经是诸葛亮非常喜欢的一员爱将。有一回，诸葛亮与司马懿对战街亭，马谡气盛地自告奋勇要出兵守街亭。诸葛亮当时虽然很赏识、抬爱他，但却了解马谡其实做事轻率，并且缺乏实战经验，因而不敢轻易答应他的请求。但马谡表示愿立军令状，若失败就处死全家。诸葛亮在众将面前捋不过面子，只好同意给他这个机会，并指派王平将军随行，并交代马谡在安置完营寨后须立刻回报，有任何行动计划都必须与王平商量，马谡都一一答应下来。然而，马谡的军队到了街亭之后，他却执意扎营在山上，完全不听王平的建议，而且没有遵守

约定将安营的阵图送回本部。司马懿一看这个情况，派兵进攻街亭之前，在山下切断了马谡军的粮食及水的供应，极轻易就使得马谡兵败如山倒。蜀国的重要据点街亭就此失守。事后，面对爱将的重大错误，诸葛亮为了捍卫军中的铁律，只能忍痛挥泪将马谡就地处斩。

火炉面前人人平等，谁摸谁挨烫。诸葛亮不因为马谡是自己的爱将就网开一面，从而保证了惩罚的平等性。在进行每一项事业时，总是有着这项事业所必须坚持的不可违反的守则，每一个团队都要建立起自己的“热炉”地带。这些“热炉”地带没有任何“弹性”，无论什么人，无论何时何地，只要触碰了“热炉”，都会被灼伤。“伸手必被捉”。只要做到“不辨亲疏，不异贵贱，一视同仁”，除恶务尽，有贪念者就不敢再去触碰“热炉”，就能够保证团队的基本清廉和根本利益。

软化效应：专制的学校引反感



词条解析

“软化”是相对于“硬化”而言的。虽然在日常管理活动中，权力、制度作为管理者的手段，有着对团队成员最为强大的支配力。但是，仅仅依靠权力和制度所创造的管理气氛显得冷冰冰、硬邦邦的，可以称之为一种“硬化”的环境。而尽量减少这种硬碰硬的思维，在员工中形成

一种平等、沟通、不数落、不批评的氛围，则可以造成一种团结向上的人文环境，这种环境就是所谓的“软化”环境。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国曾经有位教育专家，以“心目中喜欢的老师”为题对九万名学生做了调查。结果显示，学生们最喜爱教师有12种素质：友善的态度、尊重教室里每一个人、耐性、兴趣广泛、良好的仪表、公正、幽默感、良好的品行、对个人关注、勇于认错、宽容、颇有办法。总括这12条，实际上只导向了一个趋势，那就是学生们希望老师特别是班主任能够民主一些，有一个适合他们成长的“软化”的学习环境。“软化”的环境可以使学生情绪镇定、安静，意志上振作、向上，可以减少学生的偏激、冲动、生硬等行为，可以缓解学生心理的紧张度和烦躁感。

“软化”和“硬化”虽然只是一字之差，但效果却有天壤之别。“硬化”的管理环境，往往导致专制，产生对立。诚然，专制可以营造鸦雀无声的氛围，可以养成下服从的习惯，在“应试教育”的条件下，很多管理者对此习以为常甚至心安理得；实质上，这种教育氛围的营造和学生习惯的养成所带来的后果是十分可怕的。它不仅泯灭了下属最宝贵的“天性”——好奇心、探索欲望、创新精神和独立意识，而且还很容易造成下属的表里不一、口服心不服以及上下级之间的对立。

阿尔布莱特法则：一群聪明人的叠加也有可能产生巨大的愚蠢



词条解析

这个法则是指：把一群聪明人收编进组织后，结果往往变成集体性愚蠢。单纯的团体组合并不能达到一加一等于二的效果，反而有可能造成智慧的减损。提出这个法则的并非心理学家，而是国际知名的学者、演说家及管理顾问卡尔·阿尔布莱特。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国宇航局向来以国际领先的航天技术闻名于世，然而历史上美国宇航局也有过巨大的失误，造成世界级级别的笑话。

在1999年，美国宇航局在火星进行的气象人造卫星任务失败，事后美国政府开始彻查事故原因。经过了数年的排查，也没有发现原因。最后终于发现，原来错误的源头，就是因为一组工程师使用公里和公斤的公制单位撰写程序，另一组却使用英里和英镑的英制单位运算。这个小小的错误产生了连锁反应，最终造成了雪崩一般的后果。

美国宇航局工作人员、科研人员不可谓智商不高、不可谓知识不丰富，然而在每一个环节，这些人都默认为上一步必定是正确无疑，并且对自己这一步也信心满满，于是最后造成了集体性的愚蠢发生。聪明人各有各的聪明，办事情往往比较飘

逸，常常会发生过分自信以及疏忽大意。而且聪明人时常不愿意承认自己的错误，没有主动改错的精神。事实证明，在公司管理中，架设团队时必须注意人员性质的不同组合。不但要有聪明人主导其中，也必须有踏实、性格沉稳的普通人参与其中，这些人和聪明人会起到互补的作用，最终将团体的智慧发挥正向的效果。

艾德华定理：双头鸟自相残杀，害人之余终害己



词条解析

英国 BL 有限公司前总裁 M. 艾德华通过多年的公司管理经验，提出了高级主管如果不能互相信任，任何集体领导都不会有好的效果这一管理法则。也就是说，在一个组织内，如果领导之间的合作没有处理好的话，组织的命运就值得担忧了。有好的领导集体，才会有好的集体领导，领导之间的人际关系气氛往往决定了整个公司的氛围。



经典案例

JING DIAN AN LI

传说在很久以前，在某个国家的森林内，生活一只两头鸟。双头鸟出没诡异，人们很难一见。大家都将其当做神鸟，并且为其命名为“共命”——意味着这鸟的两个头“相依为命”。

实际上，这只鸟一旦遇事，两个“头”都会讨论一番，才会采取一致的行动。比如到哪里去找食物，在哪儿筑巢栖

息等。而有一天，人们发现一个“头”不知为何对另一个“头”发生了很大误会，造成谁也不理谁的仇视局面。这时，其中有一个“头”，想尽办法和好，希望还和从前一样快乐地相处。但是，另一个“头”却很不买账，对于另外一个头的善意表示睬也不睬，根本没有要和好的意思。

但是这两个头依然是连在一起。如今这两个“头”为了食物开始争执，那表示善意的“头”建议多吃健康的食物，以增进体力，这样对两个头都好；但另一个“头”则坚持吃“毒草”，以便毒死对方以消除心中怒气。和谈无法继续，善意的那头此时也觉得自己被深深误解，主动屈尊还不被买账，于是也琢磨着自己如果吃多些毒草，熬过对方，提前把另一头毒死就消停了。于是，最终这只两头鸟终因吃了过多的有毒的食物而死去了。

两个头实际上象征着企业的领导层。在企业的管理决策当中，管理层必须意识到为了个人的一时意气，而故意反对对方，领导层无法形成一致的决策，将会造成企业不断进食毒草。虽然看起来企业依然在勤快的运作，然而这时的运作将会造成企业的加速衰落。

安泰效应：如何对付外强中干的大力神



安泰是古希腊传说的一位著名的大力神，此效应便源自大力神的神话传说故

事。安泰效应是指：一旦脱离相应条件就失去某种能力的现象。实际上，无论能力多么强悍的人，都需要外界的帮助。学会依靠大家、依靠集体，也是人类作为一种社群动物的天然心理需求。



经典案例

JING DIAN AN LI

话说古希腊神话中有一个大力神叫安泰，他是海神波塞冬与地神盖娅的儿子。他力大无比，百战百胜。但他有一个致命的弱点，那就是他一旦离开大地，离开母亲的滋养，就失去一切力量。有一回，有其他的神明试图挑战他，安泰一看对方的块头，觉得完全不是自己的对手，便非常轻敌，不但没有速战速决，反而任由对方接近自己。安泰认为以他的实力，站着不动便足以打败对方这个小角色。然而，安泰不知道他的对手早已经刺探了他的所有秘密，所以对手从一开始便设法接近安泰，死死地抱住他，最后把他高高举起，让安泰离开大地。安泰一旦悬在空中，便失去了一切力量。对手一只手拎起安泰，另一只手腾了出来，从容出刀把安泰杀害了。

后来，人们把一旦脱离相应条件就失去某种能力的现象称为“安泰效应”。在团队当中，肯定会有一些聪明人，觉得自己的力量很强大，难免会看不起其他的人，认为完全可以脱离集体而单干。而一旦有人产生这样的心理实际上是非常糟糕的，必须及时洞察。单打独斗的力量毕竟比不过团体合作互相支持的效果。作为管理者，为团队提供坚实的大地土壤，是团队建设的重中之重。

事前计划定理：苛罗尼雅用工业化流水线标准建公司

词条解析

人类的心理情感趋向总是喜欢按照一定的规矩和流程来进行活动，这样心里能够获得更多的安定感；而目标明确的活动，也会使得人们因为事先了解某个步骤而产生更多的成就感，从而能够更有动力地进行下一步工作。所以用较多的时间为一次工作事前计划，做这项工作所用的总时间就会减少。

经典案例 JING DIAN AN LI

苛罗尼雅公司是澳洲一家颇具规模的制造公司。它设有三个事业部：蔗糖部、建筑与建筑材料部和矿业与化学品部。每个事业部下面又分若干分公司。近年来，这个公司在经营管理方面，为符合公司总目标的战略规划，经常召开各种会议，通过这些会议使各级管理人员了解整个公司的业务情况和各种目标。在每个月的董事会会议之后，公司总经理要会晤各部门的50名高级主管人员，同他们商讨公司的业务情况。另外，公司每年还召开2次中经理人员会议，使他们了解外界环境的各种变化及其对公司业务的影响，并制订出详细的应对计划。

这个巨大的公司，不但在总的层面上有着复杂而明确的各种层级、各种时间段目标，而且各个事业部内部也有自己的子

目标体系系统，其中以赫伯特领导的矿业与化学品部的计划工作最为成功。他们计划工作程序是自下而上的。参与制订计划的人员包括该部所属的10家公司的经理，某些情况下这些分公司的厂长和业务经理也会参加。各个分公司从每年的4月份（该公司会计年度开始的月份）开始制定自己的战略规划，在8月份之前制定完毕，并交给大部的经理，再就计划进行修改、增补，最后提交事业部团体讨论通过。每一个计划一实行就是5年，有很大的长期性和不变性。

公司管理中，很多时候做计划看起来是非常沉闷而不太靠谱的事情，并且很多时候计划展现的愿景并不能得以一一实现。虽然计划没有实际工作来得立竿见影，却是十分重要的。如果将公司看作一个完整的人，那么管理层显然就是大脑，而下面的员工与分公司就是人的手与脚，负责实际的践行。那么如何沟通头和手的关系呢？显然计划就好像是神经传导系统一般，将高层的指令以一种文本的信息形式传导到公司的各个执行层面，这样整个公司才能平稳的运转起来。

伯恩斯定律：赵王用人剑走偏锋

词条解析

美国历史学家J. M. 伯恩斯领导考古团队做研究，却无意中发现下属在工作中愈感到自己有能力 and 有效率，则在完成工作时就愈不想被命令和指挥。命令和指挥也

有自己的边际生命值，在员工已经高度自觉时，就没有必要下任何指令了。

经典案例

JING DIAN AN LI

春秋时候，盛产各种故事。话说鲁国曾经有个人叫阳虎，这是一位在野的政治观察者。他经常说：“君主如果圣明，当臣子的就会尽心效忠，不敢有二心；而君主若是昏庸，臣子就敷衍应酬，甚至心怀鬼胎。因为圣明的君主不怒自威，而昏庸的君主哪怕有严刑峻法也无法从心底做到服众。”

阳虎这番话触怒了鲁王，阳虎因此被驱逐出境。他跑到齐国，齐王对他不感兴趣，他又逃到赵国，赵王十分赏识他的才能，拜他为相。

这时有近臣认为赵王的决定很不妥，向赵王劝谏说：“听说阳虎私心颇重，因为散播君主昏庸臣子就可以不忠诚的言论，曾经不被多个国家接受。您怎能用这种人料理朝政？”

赵王听罢，哈哈笑道：“阳虎或许会寻机谋私，但我会小心监视，防止他这样做。只要我拥有不至于被臣子篡权的力量，他岂能得遂所愿？而且他也只不过说出一个事实的客观情况而已，你敢说你自己不是这样想的？只是你不说出来罢了。”

果然，赵王在一定程度上控制着阳虎，阳虎也因为得到了信任而大展宏图，终使赵国威震四方，称霸于诸侯。

赵王的管理手段，实际上是疑人不用、用人不疑的另一个版本，阳虎是个头脑清晰，洞悉君臣之间各种小手段的人，

所以面对他也就没有必要使用指令、命令去特别的约束，而只要暗中监视让他充分发挥主动性，这样也可以增加君臣之间的信任，达到伯恩斯定律上的最佳状态。

邦尼人力定律：筷子故事揭露人性黑暗



词条解析

邦尼人力定律由著名的邦尼橡皮筋实验而来的，一个人一分钟可以挖一个洞，六十个人一秒钟却挖不了一个洞。合作是一个问题，如何合作也是一个问题，需要管理人员拿出计划，针对不同的情况做不同的合作组合。放任一盘散沙的团队状态，绝对没有富有合作精神的组合更能达到经营目标。

经典案例

JING DIAN AN LI

传说在远古的时候，上帝忙着创造人类。而随着人的增多，上帝也开始担忧起来，他怕人类的不团结，会造成世界大乱，世界有可能会变得更差。为了检验人类之间是否具备团结协作、互助互帮的意识，上帝决定做一个试验：他把人类分为两批，然后在每批人的面前都放了一大堆可口美味的食物。随后，上帝给每个人发了一双很细很长的筷子，要求他们在规定的时间内，把桌上的食物全部吃完，并且不许有任何的浪费。

实验就这么开始了，第一批人各自为政，一直拼命地用筷子夹取食物往自己的

嘴里送，可是筷子太长，他们总是无法够到自己的嘴，而且因为你争我抢，盘中的食物被挑落了一地，造成了食物极大的浪费。上帝看到第一组摇了摇头，为此感到失望。

轮到第二批人了，他们上来之前总结了第一组的教训，并没有急着要用筷子往自己的嘴里送食物，而是大家一起围坐成了一个圆圈，大家事先商量好了，一个人先用自己的筷子夹取食物送到坐在自己对面人的嘴里，然后，由坐在自己对面的人用筷子夹取食物送到他的嘴里。就这样，每个人都心满意足地吃到了整桌食物，并丝毫没有造成浪费。第二批人带着快乐满意而归，他们不仅享受了美味，还获得了更多彼此的信任 and 好感。上帝看了第二组，随即点了点头，为此感到欣慰。

最后，上帝为了以示奖惩，在第一批人的背后贴上五个字，叫“利己不利人”；而在第二批人的背后也贴上五个字，叫“利人又利己”！

管理的艺术正如遇到筷子难题时，管理者如何协调、规划所有人的利益与合作。团队之中只有暂时让个人放下私人利益，才能优先实现团队管理的最优化。

刺猬法则：戴高乐的雇员——世界上最郁闷的雇员



词条解析

所谓“刺猬法则”，其实是来源于一个生物学家的研究：把十几只刺猬放到户

外的空地上，这些刺猬被冻得浑身发抖，为了取暖，它们只好紧紧地靠在一起，但是这样又因为忍受不了彼此身上的长刺，很快就又各自分开了。分开以后又遭遇天寒地冻，于是它们又重新靠在一起取暖。然而，刺痛使它们不得不再度分开。就这样反反复复地分了又聚，聚了又分，不断地在受冻与受刺之间挣扎。最后，刺猬们终于找到了一个适中的距离，不但可以相互取暖，而且也不至于被彼此刺伤。



经典案例

JING DIAN AN LI

要做一位成功的政客，除了要有良好的施政纲领以外，最为关键的是要有良好的管理技巧，这样才能在政坛左右逢源。法国总统戴高乐就是一个很会运用管理心理学技巧的人，且看他是如何运用刺猬法则的。他有一个座右铭：“保持一定的距离！”这也深刻地影响了他和顾问、智囊和参谋们的关系。戴高乐的总统生涯，长达十多年，但是他的秘书处、办公厅和私人参谋部等顾问和智囊机构，却没有什麼人的工作年限能超过两年以上。每当新的办公厅主任上任，希望大展宏图时，他总是对新上任的办公厅主任泼冷水：“今天我告诉你，我只会使用你两年，正如人们不能以参谋部的工作作为自己的职业，你也不能以办公厅主任作为自己的终身职业。”戴高乐难道是因为像曹操一样的多疑才如此频繁地换人？其实，这一规定出于两方面原因：一是在他看来，调动是正常的，而固定是不正常的；二是不想让“这些人”变成他“离不开的人”。

其实，作为一名管理者，很多时候主要靠自己的思维和决断而生存，一旦管理者身边出现了永远离不开的人，那么在心理上和情感上都将很大程度上影响管理者决策的自主性。而只有调动，才能保持一定距离，而唯有保持一定的距离，才能保证顾问和参谋的思维和决断具有新鲜感和充满朝气。“刺猬法则”是一种人类心理距离的平衡把握，不过分疏离，也不过分亲热，这样才能使得团队呈现出一种工作所必需的氛围和状态。

杜利奥定理：塞尔玛与荒漠作伴，生活中处处有美好



词条解析

这是由美国自然科学家、作家杜利奥提出的，是指没有什么比失去热忱更使人觉得垂垂老矣。其实人与人之间，在天赋和基因上只有很小的差异，但这种很小的差异最后体现在个人行为和成就上，却往往造成了巨大的差异！而成功人士的首要标志，就在于他们有热情积极的心态。一个人如果心态积极，乐观地面对人生，乐观地接受挑战 and 应付麻烦事，那他就成功了一半。



经典案例

JING DIAN AN LI

成功学是一本专门教人突破心理障碍的学问。而这个领域的大师拿破仑·希尔曾经讲过这样的一个故事：

塞尔玛的丈夫是一位军官，她长年陪

伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。这一段时间，丈夫奉命到沙漠里去演习，只剩下她一个人留在陆军的小铁皮房子里，天气热得受不了，同时她也没有人可谈天，身边全部都是墨西哥人和印第安人，而她们不会说英语。她非常难过，于是就写信给父母，说实在过不下去了，现在要丢开一切回家去。结果，令她意外的是，父亲的回信只有两行，但却是这短短两行字却永远留在她心中，完全改变了她的生活。

信的内容是：“两个人从牢中的铁窗望出去，一个看到泥土，一个却看到了星星。”

读完这封信，塞尔玛便立刻着手开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇。塞尔玛主动对他们的纺织、陶器表示兴趣，并且高度赞赏了这些工艺品的精美，令人意外的是，仅此而已，当地人就把最喜欢且舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。从此以后，塞尔玛开始研究那些引人入胜的仙人掌和各种沙漠植物，又学习了有关土拨鼠的知识。她耐心观看日落的美丽，寻找海螺壳——沙漠里的海螺壳都是几百万年前这里还是海洋时留下来的。于是，原来难以忍受的环境逐渐变成了令人兴奋、流连忘返的奇景。

而其实在这个过程中，沙漠没有改变，印第安人也没有改变，是什么使塞尔玛发生了这么大的转变呢？其实是她的心态发生了巨大的变化。重燃的生活热情，使她把原先认为恶劣的情况变为一生中最有意义的冒险。其实企业的发展也和塞尔玛遇到的情况一样，在许多情况下，团队都会因为遇到困境而遭遇瓶颈，导致失去热情

最终失去工作激情。在这个时刻，作为管理者实际上可以学习塞尔玛的父亲，利用最有效的手段重新唤醒大家创业初期的热情。

达维多夫定律：清洁工一语道破电梯设计玄机



苏联心理学家达维多夫研究团体生产的效率问题，根据研究成果他提出了达维多夫定律：没有创新精神的人永远都只能是一个执行者，一个团队要想有所成就，就必须突破心理定势，改变墨守成规的情况，勇敢做出创新与改变。

经典案例

JING DIAN AN LI

几十年前位于美国圣地亚哥的有个叫作艾尔·柯齐的酒店，生意日益兴隆，然而因为电梯不敷使用，在很大程度上影响了效益。因此，酒店很快请来了诸多专家商量对策。经过一番研商后，专家们一致认为，要多添一部电梯。最好的办法是每层楼打一个大洞，地下室多装一个马达，而这意味着酒店大堂几乎要瘫痪几周时间。专家坚持这是唯一的方案，于是也只能就此施行。定案之后，两位专家到前厅坐下来商谈细节问题，恰巧这时有一位正在扫地的清洁工路过，听到他们的计划。

清洁工一听说要如此大动干戈，顿时觉得自己的工作量会激增，立刻对他们说：“每层楼都打个大洞，不是会弄得乱

七八糟，到处尘土飞扬吗？”

工程师无奈地回答道：“这是不可避免的了。到时候还有劳你多多帮忙。”

清洁工又说：“我看，你们动工时最好把酒店关闭一段时间。”

专家说道：“我们也是这么建议的，但是老板说酒店关不得，说关门一段时间，别人还以为倒闭了。所以，我们设计出的方案肯定是打算一面动工，一面继续营业。”

清洁工一听这还得了，随即挺直腰杆，双手握住拖把柄，说道：“如果我是你的话，我会把电梯装在酒店外头。”两位专家一听到清洁工这个建议，立刻傻愣在那里。“对啊！我们怎么没想到呢？”他们眼前为之一亮，马上修改了方案，率先创造了近代建筑史上的新纪录——把电梯装在室外。清洁工这一个极富创意的点子，最后成功地为商家省了大把大把的钱。

清洁工是整个酒店团队的最底层一员，然而他从自己的实际工作经验出发，富有创造力地提出了意见，最终收到非常好的效果，这充分说明在团队中，打破心理偏见、心理成规，勇敢提出新意见、新点子是多么重要。

峰终定律：宜家让小利博大益的经营之道



心理学现象的发现并非心理学家的专利，2002年诺贝尔经济学奖获奖者，心

理学家丹尼尔·卡纳曼经过深入研究，发现了我们对体验的记忆由两个因素决定：高峰（无论是正向的还是负向的）时与结束时的感觉。这就是峰终定律。



经典案例

JING DIAN AN LI

宜家在全球大举扩张，秘诀便是其紧紧抓住了顾客的心理。实际上，宜家的很多设计并不人性化，在那里的购物过程其实充满了很多不愉快的体验。比如只买一件家具也需要走完整个商场；比如店员很少，自己看不明白使用方法时无法及时得到解答；比如要自己在货架上找货物并且搬下来等。但是，宜家依然成为了顾客络绎不绝的家居淘宝圣地，其原因就是大家都觉得在那里购物的“峰终体验”是好的。一位客户关系管理顾问（也是宜家的老顾客）说：“对我来说，来宜家其实就只有一个出发点，那就是‘峰’。物有所值的产品，而这些产品搭配在实用高效的展区，配合随意试用的体验就使得其可以满足我的期待。此外，出口处那1元的冰淇淋是额外的小收获，在购物结束时，让我的‘终’也得到了很大满足！”

同样的例子也体现在星巴克的消费体验上。在星巴克喝咖啡，尽管整个过程中有“排长队”、“价格昂贵”、“长时间等待咖啡制作”、“不容易找到理想座位”等很多差的体验，但是促使消费者一次次光临的关键因素还是“峰终体验”。峰是“友善而且专业的店员”和“咖啡味道”，终是“店员的注视和真诚的微笑”。

这条定律实际上是基于我们潜意识总

结体验的特点：我们对一项事物的体验之后，所能记住的就只是在峰与终时的体验，而在过程中好与不好体验的比重、好与不好体验的时间长短对记忆差不多没有影响。记住，如果希望从事餐饮、服务业，那么这条最具震撼力与影响力的管理概念与行为模式就是你不可不知的。

古德曼效应：没有沉默就没有沟通



词条解析

言简意赅地表述这一效应便是：没有沉默就没有沟通。这一效应的提出者是美国加州大学心理学教授古德曼。事实上，最有价值的人，不一定是最能说的人。善于倾听，才是成熟的人最基本的素质。



经典案例

JING DIAN AN LI

传说，古时候曾经有个小国到中国来，进贡了三个一模一样的金人。个个金碧辉煌，把皇帝高兴坏了。可是这个小国有些夜郎自大，居然还要同时出一道题目考皇上——这三个金人哪个最有价值？

幸亏皇帝这天心情不错，这才陪小国玩了玩。于是，皇帝想了许多的办法，请来珠宝匠检查，称重量，看做工，可都是一模一样的。这一下该怎么办呢？泱泱大国，不会连这个小事都不懂吧？

在皇帝干着急，事关国家面子之际，最后，有一位退位的老大臣说他有办法。

皇帝将使者请到大殿。老臣胸有成竹地拿着三根稻草，插入第一个金人的耳朵里，这稻草从另一边耳朵出来了；第二个金人的稻草从嘴巴里直接掉出来，而插入第三个金人耳朵里的稻草进去后掉进了肚子，什么响动也没有。老臣说：第三个金人最有价值！结果这个答案是正确的，而小国实际上是借此想让皇帝知道，必须了解他们国家的心声，不能左耳进右耳出。

人的心理很奇怪，很多时候大家都会发现如果事情憋着比说出来难受多了。虽然很多时候说出来也不见得能够得到解决，然而说出来以后就能让人们很容易放下心理包袱。在团队管理中也是一样的，善于倾听，才是成熟的人最基本的素质，管理者必须学会倾听，整个团队都必须拥有一个合理正常的出气管道。

古德定律：贾翊借古说今规避君臣尴尬



词条解析

这是由美国心理学家P. F. 古德提出的。古德定律是说：成功的沟通，靠的是准确地把握别人的观点。人们在沟通中都有希望得到交谈对象回应的心理，如果能够很好把握到对方谈话的重点，无疑将在沟通交往中如虎添翼。



经典案例

JING DIAN AN LI

话说魏晋时期，曹操很喜爱曹植的才华，因此想废了曹丕转立曹植为太子。但

是当曹操将这件事征求贾翊的意见时，贾翊却一声不吭。曹操顿时觉得很奇怪，就向他提问道：“你为什么不说话？”

贾翊说：“我正在想一件事呢！”

曹操问：“你在想什么事呢？”

贾翊答：“我正在想袁绍、刘表废长立幼招致灾祸的事。”

曹操听后心领神会地哈哈大笑，立刻明白了贾翊的言外之意，从此就不再提废曹丕的事了。

跟皇帝共事，总是一件比较棘手的事情。若干年以后的南朝，也发生了一件类似的故事：

据说，当年齐高帝曾与当时的书法家王僧虔一起研习书法。有一次，高帝突然问王僧虔说：“你和我谁的字更好？”这着实是个两难的问题，如果说高帝的字比自己的好，是违心之言；而说实话呢，说高帝的字不如自己，又会使高帝的面子搁不住，弄不好还会将君臣之间的关系弄得很糟糕。

王僧虔想了一下，结果提供了非常巧妙的回答：“我的字臣中最好，您的字君中最好。”

曹操和齐高帝所提的问题对于下属来说可谓是非常棘手的，这正是建立在属下准确理解领导背后意图的基础之上的。设想一下，如果在一个公司中，上下级之间不知道对方在想什么，那么自己所想的也自然是会不着边际的。

互补理论：盖茨的军功章里有鲍尔默的一大半



人际关系的组合其实是一个伸缩度比较大的概念，在日常生活中我们可以发现，不仅特征相似的人会相互吸引，而且彼此之间差异较大的人，也能够建立较为亲密的关系。这证明人不仅有认同的需要，也有从对方获得自己所缺乏的东西的需要。在需要、兴趣、气质、性格、能力、特长和思想观念等方面，如果存在着比较大的差异，而双方的需要和满足途径又正好成为互补关系，就可以产生相互吸引，这就是互补理论的精髓。

经典案例

知晓了人际关系组合的奥妙，将其运用到团队管理上来，将互相补充的各种人员有效组合成一个团队，这样就能够产生出神奇的一加一大于二的效果。

而无数优秀团队的成功，也告诉我们，在事业的合作上，寻找和自己互补的人是非常重要的。在初创时期，比尔·盖茨一开始是依靠自己的力量去经营微软公司，虽然在技术上盖茨的创新能力完全不成问题，然而时间长了，他却逐渐发现自己在管理方面的能力欠缺。而且他自己真正的兴趣是在软件开发上，在诸多行政性、管理性事务的烦扰下，他逐渐感到分身乏术，力不从心，于是工作兴趣也下降

了，工作效率也降低了。

这个时候，他才逐渐认识到管理方面需要有专门的人才来为他打理。于是经过一番苦心寻找，他终于找到了大学时的同学鲍尔默。鲍尔默恰恰是个管理方面的天才，正愁没有地方施展自己一身的团队管理天赋。他热情万丈，善于影响别人，善于调动职工的积极性，与比尔·盖茨内敛、沉静的性格相比，完全是属于互补的两个极端。这样，对于比尔·盖茨来说烦琐乏味的管理工作，对于他来说则是乐趣无穷，而相反对于他来说一窍不通的技术工作，对于盖茨而言却是无比有趣而神奇的一项不老事业。

由此，这两个人就形成了很好的互补关系，强强联合锻造出一个成功的管理、运营团队，最终缔造了微软无比辉煌的成功。

三分之一效应：班干部总是集体里最狡猾的人



这个效应揭示出了一个有趣的心理决策现象：当人们面临多选一的情境时，这种有多个类似选项的选择题，通常会使得选择者陷入到某种迷茫的状态中。于是当人们面对多种选择时，常常会受到传统思维或者固定模式的影响，人们做出的看似表面正确的选择，最后往往被证明不一定是正确的。

经典案例

JING DIAN AN LI

某大学在一百年校庆时，决定举办一次规模较大的联欢晚会。校方斥巨资请来多位大牌娱乐明星，这台晚会引起了全校学生的关注。一时间希望参加晚会的同学远远超过了晚会所能分配给学生们的票数。于是，学校只能按照班级，给每个班分配两到三张入场券。这个分配计划传到了心理学系这里。心理学系一共有三十多人，只有两张票可供分配，于是，老师决定采取抓阄的形式。抓阄活动被进一步下放给了班长和团支书两个人负责，班长和团支书两人其实也非常想看这场晚会，但这是学校的分配计划，必须保证公正、公开、公平，提前使用任何作弊手法都是不可以的。于是他们俩开动脑筋，终于设计出了一个行动计划：

在抓阄活动开始时，他们将事先自己排好的签条平铺在桌子上，然后为了以示公平，他们俩让其他同学先抽，所有的人都抽完了剩下的最后两张才是他们的。结果，奇怪的事情发生了，所有的同学都抽取中间位置的签条，没有人动第一和最后一个签条，而两张入场券就恰恰在这两个签条里面，班长和团支书成功获得了这个参加晚会的机会，而且是以一种非常服众、没有任何程序瑕疵的方式。

其实，班长和团支书作为整个班级的小小管理者，正是巧妙利用了三分之一定律，达到了自己的目的。这也启示管理者们，如果要实现一些可能与员工、下属本身诉求不那么相符的目的，在提供选择时

就可以利用三分之一效应，让这些目的的实现程序上公平、在实质上没有任何瑕疵。只有这样，才能让员工完全接受。

酒和污水定律：一粒老鼠屎坏了一锅粥



词条解析

这个定律实际上源自非常简单的道理：一匙酒倒进一桶污水，得到的是一桶污水；把一匙污水倒进一桶酒里，得到的还是一桶污水。意思是说，要净化一个腐朽、低效的组织，仅靠投入一个人或者少量力量并不足够；而要使一个原本高效、团结透明的组织受到污染，则一个坏成员的力量便足矣。



经典案例

JING DIAN AN LI

近期热播的电视剧《媳妇》中，有一位深为观众所厌恶的角色——胡燕。无中生有、搬弄是非是她的长项，专门编排自己分析出来的故事，生动地讲给领导，把别人踩下去，自己得到点小便宜。正是她的不断挑拨、不断制造各种事端，使得主角不断遭受各种误解和困难。而在现实生活中，每个职场办公室里最怕的就是那些形形色色的胡燕式人物。一个办公室中一旦出现了这么一位挑拨离间者，则整个办公室的同事日子都会变得不好过。中国有谚语：“一粒老鼠屎坏了一锅粥”。酒与污水的定律告诉我们，若其中一个组员总是把事件弄糟，或者搬弄是非、传播流

言，破坏整个组织内部和谐，这样的组员就是一个组织内的污水。一个组织往往就因为这样一个坏组员就整体瓦解。因为这少部分的坏组员都有着惊人的破坏力，使集体分化，组员相互猜忌，一个组织便因此而不再团结、不再高效。

三、交际心理学

首因效应：一块小牌子换来一份好工作



首因效应也叫首次效应、优先效应或“第一印象”效应。它是指当人们第一次与某物或某人相接触时会留下深刻印象。第一印象作用最强，持续的时间也长，比以后得到的信息对于事物整个印象产生的作用更强。

经典案例

JING DIAN AN LI

一个新闻系的毕业生正急于寻找工作。一天，他到某报社对总编说：“你们需要一个编辑吗？”“不需要！”“那么记者呢？”“不需要！”“那么排字工人、校对呢？”“不，我们现在什么空缺也没有了。”“那么，你们一定需要这个东西。”说着他从公文包中拿出一块精致的小牌子，上面写着“额满，暂不雇用”。总编看了看牌子，微笑着点了点头，说：“如

果你愿意，可以到我们广告部工作。”这个大学生通过自己制作的牌子表达了自己的机智和乐观，给总编留下了美好的“第一印象”，引起其极大的兴趣，从而为自己赢得了一份满意的工作。

同样，一位心理学家曾做过这样一个实验：他让两个学生都做对 30 道题中的一半，但是让学生 A 做对的题目尽量出现在前 15 题，而让学生 B 做对的题目尽量出现在后 15 道题，然后让一些被试对两个学生进行评价和比较，选出谁更聪明一些？结果发现，多数被试都认为学生 A 更聪明。

首因效应提示我们，在与其他人交际的过程中，给对方留下美好的第一印象往往是交往成败的关键。成功的交流和交际，往往从第一印象开始便已经注定。

中心品质原理：规规矩矩会让你迅速变得苍白



一个人的品质往往很多元，性格有非常多面的棱角特点，然而人际交往中的心理规则告诉我们，在良好印象的形成过程中，“热情”始终是第一个被对方感知到的品质，足够的“热情”始终是人际交往中最为中心的那个品质。

经典案例

JING DIAN AN LI

早在 1946 年，美国心理学家所罗门·阿希做了一个实验。他先将被试分成

两组，在第一组中，所罗门·阿希列出一个人的七项品质，包括聪明、熟练、勤奋、热情、实干和谨慎。在第二组，所罗门·阿希只将这个人品质中的“热情”换成“冷酷”，其他不变。在描述完毕之后，阿希让所描述的那个人出来与两组人进行谈话，结果仅仅一个“热情”与“冷酷”的区别，却引起了两组被试对这个人完全不同的印象。第一组被试见到此人时，谈得很投机，并且认为他同时具有幽默感等各种优秀品质。第二组被试则明显不愿与此人接近，敌视他、讨厌他，同时把自以为是、虚伪、脾气暴躁等各种恶劣品质统统罗列在他“冷酷”的品质之下。

于是，阿希得出这样的最后结论：“热情—冷酷”这一对品质是人际交往中的中心品质。在这对中心品质中，人们对热情的评价总是正面的，而冷酷却陷入无限负面的评价中。

在人际交往中，往往出现这样的情况，有这样两个人：他们都勤奋、实干，有着坚强的性格，做事果断，坚决又不失严谨。在所有人眼中，他们都是极为聪明的人。但可能他们之间唯一的区别就是，其中一位遇人处事极其热情开朗，而另一位却是冷酷、不苟言笑。所谓酒香也怕巷子深，在当今的社会不热情、冷漠的人，纵使再聪明，在人际交往中也会处于非常不利的地位。

恐惧心理：第一夫人的浪漫爱情故事



词条解析

所谓社交恐惧症是焦虑症的一种，它的主要表现是：自我封闭、不敢交友、害怕社交。在人前，社交恐惧症患者常常会手足无措，严重时还表现为不敢在公共场合打电话，不敢单独与陌生人会面，甚至有人在旁边无法工作等较为极端的行为。这是一种心理障碍疾病，心理学上将其诊断为社交焦虑症。



经典案例

JING DIAN AN LI

在美国这样崇尚热情开放的国家，恐惧社交无疑是一件很糟糕的事情。美国前总统富兰克林·罗斯福的夫人艾莉洛出身名门。正是由于出自名门，家中美女、才女如云，她的母亲、婶婶们都是社交界的名媛，而与她们的光彩夺目相比，艾莉洛却发育有些迟缓，身材不火爆，也没有多少幽默感，于是她一直认为自己是只笨的丑小鸭。因此，对那些上流社会的热门活动她也总是避之唯恐不及，她只参加那些不得不参加的舞会。而到了这样的舞会，她也总是找个角落把自己藏起来。

她的命运由于一次圣诞舞会而改变。艾莉洛像往常那样在角落里祈祷着舞会快些结束，然而，一位叫富兰克林·罗斯福的年轻人注意到了角落里的艾莉洛。他翩然上前，向艾莉洛邀舞。年轻人脸上真诚

的笑容打消了艾莉洛的迟疑。随后，艾莉洛跟着年轻人一起跳了一场最美妙的舞。一个有魅力的男人打开了她的心扉。从此，艾莉洛走出了自卑的阴影，富兰克林让她成为了一个自信又有魅力的女人，也让她成为了自己的妻子。

其实，社交只不过是聊聊家常、时尚话题而已，用不着将这种活动看得过分困难和神圣。放下心理负担，勇敢地和别人交谈，不懂的就大胆地问，一来二去便肯定会很顺利融入社交圈之中。

名片效应：相似性博得面试官的认同



词条解析

真实的名片是将自己介绍给对方的最好媒介。而在人际交往中，其实有一种心理层面的名片更加有用。恰当地使用“心理名片”，可以尽快促成人际关系的建立。掌握“心理名片”的应用艺术，对于人际交往以及处理人际关系具有很大的实用价值。所谓名片效应就是指在交际中，如果表明自己与对方的态度和价值观相同，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性。



经典案例

JING DIAN AN LI

金融危机之下，工作难觅。有一位求职青年，应聘几家单位都被拒之门外，感到十分沮丧。然而他依然没有放弃，在总结了多次失败的经验之后，他又抱着一线希望到一家公司应聘。这一次他做了充分

的准备，出发之前，他先打听该公司老总的历史。通过了解，他发现这个公司老总以前也有与自己相似的经历。他觉得自己如获珍宝，在应聘时，他就与老总畅谈自己的求职经历以及自己怀才不遇的愤慨。果然，这一席话博得了老总的赏识和同情，最终他被录用为业务经理。

实际上，在工作面试这种特定的人际交往类型之中，随机性和感觉是很重要的。巧妙利用所谓的名片效应，也即两个人在交往时，如果首先表明自己与对方的态度和价值观相同，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性，从而很快地缩小与你的心理距离，更愿同你接近。这往往会使得面试的过程变得异常的顺利，最终能有更大的机会博得面试官的认同。从现在开始，勇敢地将自己如同名片一样介绍给对方吧。

莱斯托夫效应：小沈阳的出位与眼球冲击效应



词条解析

比较特殊的事物容易被记住，如一篇文章中有一两个字比其他字都大，那么这一两个字就容易被记住。在一系列类似或具有同质性的学习项目中，最具有独特性的项目最易获得保持和被记住。这就是“莱斯托夫效应”。



经典案例

JING DIAN AN LI

自从2009年春晚《不差钱》一炮走

红以来，小沈阳名气的上升速度便犹如火箭一般，一时间在全国范围内刮起了一阵小沈阳风。然而，伴随着他的走红，各种争议也纷至沓来，有不少专业二人转演员都纷纷表示小沈阳的表演技巧并没有多大的突出之处，很多二人转演员都能做到他那种程度的表演。

实际上，这些批评都忽略了一点，小沈阳的走红不仅仅在于其二人转的表演功力，更在于他将独特的装扮、娘娘腔的风格、流行音乐的因素巧妙地结合到二人转的表演当中去。如今，大花裤衩型的长裙、娘娘腔的扮相以及语调已经成为小沈阳独特的个人标志。这样的装扮、表现一出现，确实能够让人产生过目不忘的感觉。如此颜色鲜艳、风格鲜明的表演，就像在一片平静的电视荧屏上丢下了一块特殊的石头，一时间引起的涟漪让观众久久难以忘怀。

小沈阳在自己成名的过程中，不经意间运用到了莱斯托夫效应的功效，通过出位的装扮和娘娘腔的语调，与观众结下了不解之缘，让自己一夜之间家喻户晓。

握手研究：勤练握手于关键时刻显峥嵘



握手研究实际上是一个心理学的小技巧，然而将其运用到面试当中，却能够收到意想不到的效果，如果想要得到那份非常好的工作，那你要从“体力”上小小

表现一下。一份新调查研究显示，握手坚定有力的求职者比握手软弱无力的人更有可能竞聘成功。



经典案例

JING DIAN AN LI

根据美国爱荷华大学蒂皮商学院的研究，面试前后的握手动作要比着装和相貌更为重要。负责这项研究的乔治·斯图尔特副教授说：“我们发现以握手开始的第一印象决定了剩下来面试的基调。”

这个实验实际上是这样进行的：他们在商学院挑选了98名学生，让他们参加由当地负责招聘的公司代表进行的模拟面试。面试结束后，“老板”被要求对求职者的印象和他们的“能力”进行打分。然后5位旁听面试官（其实这是5位经过培训的握手专家）逐一跟求职者握手打分。之后，将这两组评分结果进行对比。

结果发现：握手最坚定有力的学生与老板最想聘用的学生名单是一致的。而握手软弱无力的通常也被列在面试官评分表的最下方。

实际上，在人际交往中，我们可能不会有意识地记住一个人的握手是好还是坏，但握手是我们了解一个人整体性格的首条非语言线索，而这个印象就是我们能记住的。紧接着，斯图尔特讲解了什么是好的握手。他说，好的握手应该是坚定有力的，但不要太用力；是有力地上下运动，同时伴随眼神交流。

坐向效应：电视辩论节目的激烈对抗



人际交往实在是一门很深的学问，任何细节都可能决定交流的成败。而在人际交往心理学中，交流对象坐向的不同都可能影响到交流者的态度。人们把因为坐向而影响交往质量的现象，称之为坐向效应。

经典案例

JING DIAN AN LI

关于坐向效应，最为典型的一个例子是：美国有位评论型电视节目制作人，苦恼于自己所制作的节目，总是因为缺乏辩论高潮，每回都在气势不足中收场。他百思不得其解，后来请教了一位心理学家，怎样才能把节目办得更为叫座。心理学家听后，亲自参加了一次节目现场录制。在节目结束后，心理学家给制作人的建议是：“改变一下座位的横排方式。”也就是说，改变一下每个论辩者的坐向，由以往的横排而坐，改成两人相对而坐。自从接受这个建议后，每次的节目都能掀起激烈的论战。不久，这个节目就成了众人争看的节目。

现代社会，讲究所谓小组讨论，而在小组谈论中能否形成良好的人际交往氛围，如何才能产生热烈的团体讨论效应，坐向的调整实际上非常重要。

配套效应：狄德罗也难免陷入盲目购物的陷阱



配套效应也被称为“狄德罗效应”，它反映的是人们对和谐的一种追求。在人们的观念里，高雅的长袍是富贵的象征，应该与高档的家具、华贵的地毯、豪华的住宅相配套，否则就会使主人感到“很不舒服”。这种“配套效应”的哲学依据是：在事物的联系中为整个事物的发展提供了动因，从而促进了周围事物的变化发展和更新。

经典案例

JING DIAN AN LI

启蒙时期的大学问家狄德罗，曾经写过这样一篇文章，题目就叫《丢掉旧长袍之后的烦恼》。这篇文章讲了这样的故事：有一天，一位朋友送给狄德罗一件质地精良、做工考究、图案高雅的酒红色长袍，狄德罗非常喜欢。于是，他马上将旧的长袍丢弃了，穿上了新长袍。可是不久之后，他就产生了烦恼。因为当他穿着华贵的长袍在书房里踱来踱去时，越踱越觉得那张自己用了好久的办公桌破旧不堪，而且风格也不对。这样的东西，怎么能够跟自己身上这件漂亮的长袍相搭配呢？

于是，狄德罗叫来了仆人，让他去市场上买一张与新长袍相搭配的新办公桌。当办公桌买来之后，狄德罗神气十足地看着自己的书房。可是他马上发现了新的问题：挂在书房墙上的花毯针脚

粗得吓人，与新的办公桌不配套！

狄德罗马上打发仆人买来了新挂毯。可是，没过多久，他又发现椅子、雕像、书架、闹钟等摆设都显得与挂上新挂毯后的房间不协调，需要更换。慢慢地，旧物件挨个都更新完了，狄德罗得到了一个神气十足的书房。

这时，这位哲人突然发现“自己居然被一件长袍胁迫了”，更换了那么多他原本无意更换的东西。于是，狄德罗十分后悔自己丢弃了旧长袍。

正如狄德罗的家居布置一般，人们对他人的印象也是整体性的。这些印象完全环环相扣，配套起来形成一个对别人的总评价，所以我们必须时刻注意保持自我的整体配套感。例如学生就不宜表现得过于轻浮、健谈，教师就不能总是表现得情绪激动等。不配套的行为和性格表现，将会大大降低自己的印象分。

印象整饰：偷吃葡萄一串留下罪名百万



印象整饰，亦称印象管理，是指个体以一定的方式去影响他人对自己的印象。即个体进行自我形象的控制，通过一定的方法去影响别人对自己的印象，使他人印象符合个体期待。

经典案例 JING DIAN AN LI

前些年，曾经闹出过轰动一时的天价

葡萄案。几个在农科院打工的农民工，一时兴起，偷了农科院一株葡萄树上的几颗葡萄。谁知这一棵葡萄树居然是农科院正在研制开发的最新品种高产葡萄，这几粒葡萄是刚刚培育出的第一批种子，其市场价值可以达到数百万元。一时间，在几名员工看来只是几块钱的葡萄，居然一下子让他们变成了盗窃数百万元的盗窃犯。这样敏感的事件，立刻吸引了全国各大小媒体的关注，记者蜂拥而至要采访这四名农民工。然而，那四名民工当时已经是战战兢兢了，无论问什么都是“嗯”或者“是”，一个字都不多说。很多媒体一看情况，都纷纷撤退了。

只有一个记者，还在坚持。只见他把采访本收了起来，以减轻他们的心理压力。之后，便撇开采访话题跟四个农民工聊天。记者跟他们说：“我也是河南人，咱们都是老乡，而且，我也是在农村长大的，也当过民工，知道你们挣钱不容易，舍不得买水果吃，才干了违法的事。”然后，又递给了其中一个农民工一支烟，看他口干舌燥的，又把随身带的一瓶没开口的绿茶旋掉盖子，递给了他，又问他：“出了这事儿，咱们老家的家里人知道不知道？我过两天回老家去，有没有需要我帮你办的事儿？”经过这样一番交流，四个农民工的话终于多了起来。他们向记者诉说家里的情况，诉说他们出门在外多不容易。说着说着，就送到了那晚的情况：“要知道那些葡萄那么金贵，打死俺，俺也不敢去偷啊？现在说啥都晚了。”

在这个采访实例中，记者运用了印象整饰的方法，巧妙地拉近了与采访者之间

的距离，最终获得了受访者的信任和认同，使得受访者充分打开自己的话匣子，打开自己的胸怀与采访者对话。记者的高超人际交往本领，非常值得学习。无论任何陌生、棘手的场合，利用印象的整饰原理，拉近与交流者之间的距离，都是首先应该学会的。

飞镖效应：看早恋初期如何弄假成真



“飞镖”在现代是一种休闲的体育运动用具，其实它是古代捕猎的一种巧妙武器，它沿着一条弧线飞出去，而后再继续沿着弯曲的弧线折回来，重新回到猎人的手里。因此，社会心理学借用飞镖的这种特性，把行为举措产生的结果与预期目标完全相反的现象，称为“飞镖效应”。这好比用力把飞镖往一个方向掷，结果它却飞向了相反的方向。

经典案例

JING DIAN AN LI

话说有位刚刚上中学的小女生，从小娇生惯养，而且家教非常严格，脸皮非常薄，一天到晚总是担心自己会做错什么事而让别人笑话。有一天，前排一位男生问了她一道题，她回答以后就开始惴惴不安起来了。她心想：“别人会不会认为我和他有什么意思了……”这样一想，她一下子心慌起来，觉得脸也变红了。当她一觉察到自己脸变红了，心里马上又想：“这

不是更让人认为我和他有鬼吗？”于是心更慌、脸更红了。在这个时候，她脸红的样子还真的被同班其他同学发现，马上就传开了她对那个男生有意思的“绯闻”，这一下可好，小女生羞得一下跑出了教室。

实际上，飞镖效应是人际交往中会出现的一种常态，比如很多时候在不想表现得紧张时，偏偏让人看起来自己非常的紧张。出现这种状态实际上非常影响正常的人际交往。克服飞镖效应，其实也就是要以这个中学女生为鉴，不要陷入过分的自我担心之中，任何事情都没有必要过分担心别人是否会理解错误，其实很多时候，是我们自己对社会的看法发生了偏差。

多看效应：见面长不如常见面



我们在发展人际关系时，时常有一个误区：大多数人认为谈话时间长，就能尽快与他人熟悉起来。实际上，与其想尽办法拉长和陌生人的聊天时间，还不如增加两人见面的频率，即所谓的见面长不如常见面。

经典案例

JING DIAN AN LI

之所以发现了这样的规律，是由于心理学家查荣茨做了一次这样的实验：在实验开始之前，他准备了一些陌生人的照片，之后将这些照片分别拿给被试看。在

此过程中，他是这样做的：他将其中一个人的照片让大家看二十几次，另一个人的照片看十几次，以此类推……最后，他请看照片的人对自己喜欢的照片做出评价，不但是对照片本身，同时也是对于照片上的人物本身做一个评价。结果，参加实验的人看到某张照片的次数越多，就越喜欢这张照片上的人。也就是说，他们更喜欢那张看过二十几次的人。推而广之，便是多次看一个人增加了喜欢的程度。其实，人们往往对熟悉的东西有偏向、喜爱的心理定势，也就是对更熟悉的人容易产生好感。想要将陌生人变成朋友就要运用心理学上的多看效应，让对方“多看到”你，熟悉你，进而喜欢你。

亲和效应：温总理亲和中显大国气魄



词条解析

人们在交际应酬中，往往会因为彼此之间存在着某种共同之处或者相似之处，从而感到相互之间更加容易接近。这种接近会使双方萌生亲密感，进而促使双方进一步相互接近、相互体谅。



经典案例

JING DIAN AN LI

温总理身为大国总理，却保持平民心态，秉承公仆精神，在亲民、爱民、为民的过程中，充分体现了他的民本思想。他一直坚持走群众路线，从群众中来，到群众中去。他总是愿意与基层的群众一起，

真正把自己当公仆，没有官架子。他愿意听百姓的真心话，帮助他们解决实际困难。在四川地震灾区，与灾区人民一起过年，还亲自下厨炒菜。在以往的春节里，他要么在受冰冻灾害的群众家里过春节，要么与石油工人在一起过春节，还与因艾滋病失去亲人的孤儿、老人共度除夕。在春节这样一个重视合家团圆的日子里，他总是到最需要人关心的地方去，到最基层去。在抗震救灾期间，他亲赴灾区一线，指挥抗震救灾工作。他与大学生座谈，到菜市场了解物价情况。温总理帮四川农民工熊德明讨薪的事，几乎家喻户晓。身为一国总理，他愿意切切实实为农民工解决实际问题，将农民的事情放在心上，真正体现了群众利益无小事，期望推动全社会对农民工问题的关注。前不久，他还在天津火车站帮白血病患者小李瑞解决医疗困难。从这些具体生动的实例，都让我们从情感上认同了总理提出的治国安邦理念。

出丑效应：有小缺点的总是比完美的那个更可爱



词条解析

出丑效应是指才能平庸者固然不会受人倾慕，而全然无缺点的人，也未必讨人喜欢。最讨人喜欢的是精明而带有小缺点的人，这也就是为什么喜剧表演中总是要有一个严肃者去衬托一个小丑的缘故了。



经典案例

JING DIAN AN LI

某个电视台访谈节目为了制作更好的节目，适应市场，在制作第一期节目前，预先进行了一次观众调查实验。这个实验向被试先后播放四段采访录像：在第一段录像里，接受主持人访谈的是个非常优秀的成功人士，他在自己所从事的领域里面取得了很辉煌的成就。在接受主持人采访时，他的态度非常自然，谈吐不俗，表现得非常有自信，没有一点羞涩的表情。他的精彩表现，不时地赢得台下观众的阵阵掌声。第二段录像中接受主持人访谈的也是个非常优秀的成功人士，不过他在台上的表现略有些羞涩，在主持人向观众介绍他所取得的成就时，他表现得非常紧张，不小心把桌上的咖啡杯碰倒了；第三段录像中接受主持人访谈的是个非常普通的人，他不像上面两位成功人士那样有着不俗的成绩。整个采访过程中，他虽然不太紧张，但也没有什么吸引人的发言，一点也不出彩；第四段录像中接受主持人访谈的也是个很普通的人。在采访的过程中，他表现得非常紧张，和第二段录像中一样，他也把身边的咖啡杯弄倒了，淋湿了主持人的衣服。

当四段录像全部播放完毕之后，被试被要求从上面的这四个人中选出一位他们最喜欢的，选出一位他们最不喜欢的。结果显示，最不受被试喜欢的是第四段录像中的那位先生，几乎所有的被试都选择了他；可奇怪的是，测试者们最喜欢的不是第一段录像中的那位成功人士，而是第二段录像中打翻了咖啡杯的那位，有95%

的被试选择了他。

这个实验告诉我们，实际上人际交往的场合，没有必要将自己粉饰成十全十美、无所不知的样子，有点小缺点、小糗事，反而会让自己显得更加可爱和平易近人。

小世界链效应：小心，地球村里可能随时遇见丈母娘



词条解析

小世界效应，也称六度分隔理论（Six Degrees of Separation）。理论指出：你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。



经典案例

JING DIAN AN LI

有这样一个故事，来形容世界之小：一个未过门的女婿准备去拜见丈母娘。他路过一家食品店，看见一条长蛇般的队伍延伸而出，原来是人们在排队购买脱销已久的一种名牌火腿。他忽然想起，“心上人”说她妈妈最喜欢用火腿煮汤喝，于是决定买几个去讨老人家的欢心。因此，他使出浑身解数，插到了队伍前边。一位大娘看不惯，批评了他几句。他恼羞成怒，脱口便骂，把那个大娘气得快快离去。他心里想，反正茫茫人海，谁也不认识谁。

当他提着火腿，敲开“心上人”的家门时，一下子惊呆了，原来开门的就是那个大娘。他才明白，他刚刚得罪的那位

大娘就是他未来的丈母娘！这个世界本来就没有我们想象得那么大。而我们通常以为碰见认识的或者有关联的人，不是那么容易。事实上，这种事情的发生比我们想象的容易得多。

相似相惜律：管宁和华歆，历史转角处的两块磁石



词条解析

在日常生活中我们经常可以看到，人生观、宗教信仰、对社会时事看法比较一致的人，更容易谈得来，感情更融洽。相似性包括很多方面，如态度、信念、兴趣、爱好和价值观等。同年龄、同性别、同学历和相同经历的人容易相处；行为动机、立场观点、处世态度、追求目标一致的人更容易相互扶持……有相似爱好、性格、习惯的人，往往也会较容易组成良好的工作组合。

经典案例

JING DIAN AN LI

三国时期的管宁和华歆，在年轻的时候，曾是一对非常要好的朋友，经常一起吃、一起住、一起读书。有一天，他们两人一块儿在地里锄草时，管宁意外地挖到了一块黄金，但管宁对此毫不在意：“这破金子这么硬，还好没伤了我的锄头。”随即便扔掉了这块在他看来碍手碍脚的黄金，接着继续锄草。

华歆一看管宁这边扔出一块金光闪闪的东西，便忙跑过来，激动地从地里捡起

来看，显出贪婪之色，啧啧称道这真是一块足赤的黄金啊。管宁看到华歆这个样子，立刻很不高兴地对他说：“钱财应该是靠自己的辛勤劳动去获得的，一个有道德的人不该贪图不义之财。”华歆虽然很不赞同管宁，并且很想把这块金子捡回去，但是看到管宁如此坚持，便也不好意思再说些什么。

又有一次，他们坐在一张席子上读书，忽然外面沸腾起来，一片鼓乐之声，夹杂着人们看热闹的声音。华歆迫不及待地拽着管宁来到窗前看，原来是一位达官显贵从这里经过，他的马车后面跟着一串长长的队伍，个个衣着华丽，威风凛凛。管宁看完了，就回到原处继续读书。而华歆却完全被这种张扬且豪华的排场吸引住了，丢下了书本，立即跑到街上去看个仔细。

管宁看到华歆这样的表现，顿时感到非常失望。等到华歆终于过足眼瘾回来，只见管宁拿出一把刀子，将他们共同坐的席子从中间割成两半，并对华歆说：“我们两人的志向和情趣太不一样了，从今以后，我们就像这被割开的草席一样，再也不是朋友了。”

这就是著名的管宁割席典故。这个典故告诉我们，人际交往中，志趣相投是多么重要。没有志趣上的共识，很难使得双方产生良好的认同感和协作精神。

人际关系心理距离：面对面交流距离必胜指南



人与人之间需要保持一定的空间距离。任何一个人，都需要在自己的周围有一个自己把握的自我空间，它就像一个无形的“气泡”一样为自己“割据”了一定的“领域”。而当这个自我空间被人触犯就会感到不舒服，不安全，甚至引起恼怒。

经典案例 JING DIAN AN LI

一位心理学家做过这样一个实验。在一个刚刚开门的大阅览室里，当里面只有一位读者时，心理学家就进去拿椅子坐在他或她的旁边。心理学家整整实验了80人次。结果证明，在一个只有两位读者的空旷的阅览室里，没有一个被试能够忍受一个陌生人紧挨自己坐下。

就一般而言，交往双方的人际关系以及所处情境决定着相互间自我空间的范围。美国人类学家爱德华·霍尔博士划分了四种区域或距离，各种距离都与对方的关系相称。

1. 亲密距离。这是人际交往中的最小间隔或几无间隔，即我们常说的“亲密无间”。其近范围在6英寸（约15厘米）之内，彼此间可能肌肤相触，耳鬓厮磨，以至相互能感受到对方的体温、气味和气息。其远范围是6英寸到18英寸（15~44厘米）之间，身体上的接触可能表现

为挽臂执手，或促膝谈心，仍体现出亲密友好的人际关系。

2. 个人距离。这是人际间隔上稍有分寸感的距离，已较少有直接的身体接触。个人距离的近范围为1.5~2.5英尺（46~76厘米）之间，正好能相互亲切握手，友好交谈。这是与熟人交往的空间。人际交往中，亲密距离与个人距离通常都是在非正式社交情境中使用，在正式社交场合则使用社交距离。

3. 社交距离。这已超出了亲密或熟人的关系，而是体现出一种社交性或礼节上的较正式关系。其近范围为4~7英尺（1.2~2.1米），一般在工作环境和社交聚会上，人们都保持这种程度的距离。社交距离的远范围为7~12英尺（2.1~3.7米）。

4. 公众距离。这是公开演说时演说者与听众所保持的距离。其近范围为12~25英尺（约3.7~7.6米），远范围在25英尺之外。

显然，相互交往时空间距离的远近，是交往双方之间是否亲近、是否喜欢、是否友好的重要标志。因此，人们在交往时，选择正确的距离是至关重要的。有这样一个小伙子，他爱上了一个姑娘，向姑娘求婚遭到了当众拒绝。姑娘后来恼怒地说：“他竟在离我8英尺（约2.5米）的地方谈这种事。”自然，这种社交距离不是谈婚论嫁的场合。人际交往的空间距离不是固定不变的，它具有一定的伸缩性，这依赖于具体情境，交谈双方的关系、社会地位。

交往适度定律：一斗米养个恩人，一石米养个仇人



在日常生活的交往中，相信很多人都会有这样的经验：如果你对别人适度的好，可能得到别人相应的回报；但是你对别人过度的好，却可能无法得到别人的回报。这叫做“交往适度定律”。

经典案例

JING DIAN AN LI

在社会交往中，如果你对别人过分的，也就是在人际交往中“过度投资”，可能会引起不良后果。

首先，对一个有劳动能力、理智健全的人来说，独立和付出是个性成长的需要。人际交往中如果不能满足这种需要，那么这种关系维持起来就比较困难。

心理学家霍尔曼斯曾提出，人与人的交往本质是一种社会交换。这种交换同市场上的商品交换所遵循的原则一样，就是，人们希望在交往中得到的不少于所付出的。但是，如果得到的大于付出的，也会让人心理失去平衡，使人感到无法回报，或没有机会回报，而在心理上产生愧疚感。这种心理会使受惠的一方选择远离。

出入社交圈的人容易犯一个错误，就是“好事一次做尽”，以为自己全心全意为对方做事，会使关系更融洽、密切，而事实恰恰相反。因此在人际交往中，我们对待别人要留有余地，最好不要把好事一

次做尽，或者要给对方回报的机会。

第二个不良后果是，对对方过好，这可能会使对方对这种恩情感到麻木，而且一旦达不到原来的标准，反而可能引起对方的不满。古话说，“一斗米养个恩人，一石米养个仇人”，就是这个道理。

四、营销心理学

留面子效应：买的再精明终究斗不过卖的



人都是讲究面子的，成熟的人做事情也时时刻刻必须注意给别人留面子，于是便有了这个效应。留面子效应是指人们拒绝了一个较大要求后，对较小要求的接受程度增加的现象。相应地，为了达到推销的最低回报，先提出一个明知别人会拒绝的较大要求，可以提高顾客接受较小要求的可能性。在日常生活中，售货人的标价和砍价就是对这种技术的应用。

经典案例

JING DIAN AN LI

B厂原来是做代工的一家某市服装生产企业，后来自己创立了一个品牌，准备打开内地市场。奈何产品推出后经销商反应平淡，产品积压，老板急得像热锅上的蚂蚁。这时销售主管出了个主意：趁当地

举办一场全国性服装展览会的时机，以厂的名义，邀请全国一百多家经销商来参展，这些经销商的所有路费、食宿费用由厂方全包。果然客商纷至沓来。客户到后，B厂先安排他们参观展览会，然后用一天时间游玩当地的风景名胜。到第三天，才把他们集中到厂里召开了一个内部交流会。会上B厂老总提了一个要求：请大家协助厂方在各个经销商的地头上开一家B厂的品牌专卖店。并把开店的费用逐项列了出来，大概是几十万元，随后问大家愿不愿意接手。听完，所有的客商都觉得是个不靠谱的事情，不敢吭声。旋即，B厂老总见时机已到，马上按计划提出第二个条件：“如果大家觉得开专卖店有困难，那就下一步再说。但现在还是先请大家带点货回去试销一下。如果销量好，大家对我们的品牌有信心，我们再谈专卖店的事。”众位经销商听了这个要求，和第一个一对比觉得合理了许多，而且自己受厂方邀请和款待，在拒绝了厂方第一个要求以后，如果再拒绝第二个看起来还挺合理的要求，实在是太不给别人留面子了。于是，众人纷纷响应，一百多万元的服装很快就定完了。

这个例子运用的就是留面子效应，开专卖店只不过是幌子。B厂老总知道没有人会冒险投十几万元，所以他随后又把要求降低以给客商一个台阶下。实际上，留面子效应在商店销售中也很常见。当一个顾客走进商店，热情的服务员服务很周到，那个顾客本不想买，但感动于服务员的热诚，最后可能会挑一件价格不高的商品。

低球技巧：汽车销售内忧乾坤，虚报低价不可不察



低球技巧，是指先向他人提出一个小要求，别人接受小要求后再马上提出一个要别人付出更大代价的要求。人们的心里感觉总是循序渐进的，如果劈头盖脸就提出大的要求，通常会把对方一下吓退，而慢慢地迂回进展，通过不断的小要求刺激，最终让对方觉得接受这个大的要求也没有什么不得了。

经典案例 JING DIAN AN LI

汽车是大件商品，其价格往往不菲，这也就造成了实际汽车的销售中，有很大的价格空间可以被卖车人所利用。做汽车贸易的人都知道如何通过报虚价诱导买主。首先，他们说要削价促销，给想要买车的顾客报一个吸引人的低价位。一旦顾客同意购买，他们就会在成交以前用各种各样的手段提高价格。例如这个车的车型有新款、配置有多少改善，甚至说自己弄错了之类的。在这些典型的汽车销售过程中，低球技巧包括两步，首先使你同意买车，随后使你感到车子的现有条件尚不够如意。如果你觉得这个例子离你的生活比较远，那么看这个例子：一个同学向你借25元钱，说明天就还你。这看起来没什么，你把钱借给了他，但他拿到钱后又说，这钱也许不能如期归还，并说如果两

周后再还钱对他更方便。这时如果你同意了这个延期还钱的要求,就说明他使用的低球技巧获得了成功。

低球技巧几乎是所有的营销部门之不二法门。没掌握这个技巧,可以说就还没有在营销界入门。

贝勃定律:如何在物质过剩年代制造物质紧缺的消费饥饿感



第一次刺激能缓解第二次的小刺激,即“贝勃定律”。也就是说人们一开始受到的刺激越强,对以后的刺激也就越迟钝。或许在面对第一次刺激时人们是清醒的,但是当第二次刺激到来时,人们就变得有些麻木和顺从了。

经典案例

JING DIAN AN LI

有研究发现,人们对报纸售价涨了5元或汽车票由200元涨到250元会十分敏感,但如果房价涨了100万甚至200万元,人们都不会觉得涨幅很大。

事实上,贝勃定律是一个“狡猾”的定律,它的效应在各个方面几乎都能屡试不爽。因为,不论在生理上还是心理上,人总是会有一种逐渐适应的机制。

经常会在街上看到这样的情形:一家商店门口拉上了一条安全带,控制进入商店的人数,而店门外,准备入店选购的人居然排起了一条“长龙”。这在到处打着“不计成本、疯狂减价”标语的步行街,

简直是“奇迹”。看着一堆人大包小包地“满载而出”,很多顾客都被打动了,跃跃欲试地排起了队,准备进去“洗劫”一番。可好不容易轮到进去了,却惊讶地发现:里面都是一些质量并不怎么好,但原价却奇高的物品。当然,那些物品是以2折的低价发售的。但即使是2折,也让人觉得它们并不值那个价。

有些顾客会提出疑问:“应该不是吧?这条街我经常逛的,这家店新货上市时,确实是那个价格,而且都不打折。他们平时真的是门可罗雀,但一换季,就打折打得厉害,那时就会人满为患啦!”

说对了!他们就是这样成功地吸引了你的注意。对不对?你想想,折扣越多,你是不是越兴奋?而同一折扣的话,你会对原价1000元,现在2折销售的物品感兴趣,还是对也是2折销售,不过原价是100元的物品感兴趣?可以说,那个商店完全就是利用贝勃定律来赚钱的。谁都知道,相比100元2折发售的物品,绝对是原价1000元打2折的物品更吸引人的眼球,这让人们更有“物超所值”的感觉。

真正高明的商家,会按照奇贵的“原价”销售一段时间(哪怕不赚一分钱)后,才进行轰轰烈烈的“减价销售”。其实,前面的原价销售,就是为之后的“让利促销”做铺垫的,这是贝勃定律的应用方式之一。

“贝勃定律”还经常应用于经营中的人事变动或机构改组等。一家公司想要赶走被视为眼中钉的人,应该先对与这些人无关的部门进行大规模的人事变动或裁员,使其他职员习惯于这种冲击。然后在

第三次或第四次的人事变动和裁员时再把矛头指向原定目标。很多人受到第一次冲击后，对后来的冲击就麻木了。

拆屋效应：出走学生“开天窗”倒逼班主任服软



文学作品往往是人类情感和心理的大观园，所以很多的心理学现象也由文艺作品抽象而来。鲁迅先生曾于1927年在《无声的中国》一文中写道：“中国人的性情总是喜欢调和、折中的，譬如你说，这屋子太暗，说在这里开一个天窗，大家一定是不允许的。但如果你主张拆掉屋顶，他们就会来调和，愿意开天窗了。”这种先提出很大的要求来，接着提出较小、较少的要求，在心理学上被称为“拆屋效应”。

经典案例

JING DIAN AN LI

学校的一名学生犯了错误后离家出走，把班主任急坏了。没过几天学生安全地回来后，班主任反倒不再过多地去追究这名学生之前所犯的错误的了。实际上在这里，离家出走就相当于“拆屋”，是班主任没办法接受，也是不希望再发生的一种结果。学生之前犯的错误就相当于“开天窗”，虽然原来难以接受，但相对于离家出走就显得可以接受。实际上这就是拆屋效应，只不过好像学生用得比老师要好。

拆屋效应也是在商品销售谈判中常用

的和有效的技巧。有时候我们需要在谈判一开始就抛出一个看似无理而令对方难以接受的条件，但这却并不意味着我们不想继续谈判下去，而只代表着一种谈判的策略罢了。这是个非常有效的策略，它能让你在谈判一开始就占据着比较主动的地位。但记住这只是“拆屋”，如果想让谈判真正有所进展，不要忘记“开天窗”。所以，如果你的一个要求别人很难接受时，在此前你不妨试试提出个他更不可能接受的要求，或许你就会有意外的收获。

弗洛伊德口误：超级推销员的察言观色宝典



一般人从不重视口误，而弗洛伊德却对此非常有兴趣。在人们的日常生活中，人们往往会因为各种原因说错话，那些原本不是发自内心的话被称为“口误”。这些“口误”其实都在有意无意地提醒我们，口误并非偶然；恰恰相反，口误的内容往往是内心深处的真实想法的反映和写照。

经典案例

JING DIAN AN LI

一个精明的营销人员，在正面推销很难奏效时，往往采取迂回的方式，旁敲侧击地从客户的一些言谈中发现线索，并获得重要信息。实际上，在营销中，这是一种“可控性的口误”，也就是销售人员通过一些主动问询的方式，广泛获取对方信

息，在对方并没有心理提防的领域将真实信息挖掘出来。这种方式，适用于那些经验并不怎么丰富的客户，他们往往在销售人员“东拉西扯”中暴露了目标。

而要获得弗洛伊德式的口误，通常需要注意以下细节：

1. 主动问话。为了能将销售洽谈尽快展开，同时更多地获取客户信息，最好采用问询式的谈话方式，将话语引导给客户。

2. 改变立场。销售手法应该避免急功近利和斩尽杀绝。销售人员应该站在客户的角度去想问题，去帮助客户分析需求，甚至把自己当成客户的顾问去讨论产品。这样是非常有助于获取客户的真实想法的。所谓“口误”在这种环境下也是比较容易出现的。

3. 直面缺点。任何一种产品都不可能十全十美，客户需要的是满足自己需求的产品或服务。任何不切实际的吹嘘和掩盖只会加剧客户的戒备、不满甚至排斥。不加掩饰的真实情况，才是客户愿意了解的。

4. 控制主动。当一次交流开始后，销售人员应该学会控制话语权。这个时候，销售人员或提问或聆听，都是主动控制着进程，引导着客户意识往自己期望的轨道行进。

5. 不要打断。很多销售人员喜欢滔滔不绝，甚至妙语连珠，像是一场表演。某些销售人员特别喜欢打断客户的表述，接话题，以此来显示自己的聪明和预见性。其实在客户未完成话语前，过早放弃倾听很不聪明。

6. 全力倾听。应该把自己所有感官的注意度都放在客户身上。仔细观察客户任何细小动作给你的信息，就像聚光灯一样照射着你对面的客户。即便没有出现“口误”，任何反常的动作或习惯性的动作都可能给你带来提示。

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

? 词条解析

自由信息是指说话者内容里的除去问题本身的回答外各类信息的总称。在日常对话中，对话双方除了针对谈话主体进行各种信息的汇总和提供之外，还会在直接回答的过程中附带着说出一些其他的信息，这些附属的信息就叫作自由信息。

经典案例 JING DIAN AN LI

只要用心去注意，你就会发现谈话的对方经常都在给出很多细小的自由信息。如果对话中仔细收集这些自由信息，就能够进一步打开话题。稍加训练以后，迅速处理这些信息，并立即加以采用添加入整个谈话内容中去，将会对整个谈话气氛起到意想不到的正向促进作用。这样做不仅不错，而且惯例上人们也经常利用这些自由信息转移到别的话题，而不用担心无法回到原来的话题。实际上，很少有社交性的谈话能够数分钟都停留在一个话题上。

而经过行为心理学家的常年研究，要利用自由信息，所要做的就是就此作一番

评论或是提一个问题。与别的情况一样，开放式问题最能够得到对方深入的回答。例如，格伦：“比利，你的皮肤晒得很漂亮。”比利：“谢谢，格伦。我是这个周末和多林一起去野营晒的。”格伦：“我从来没有野营过，很想知道你们为什么那么喜欢去野营？”这时，甚至可以往回退，重新提起刚才忽视了的自由信息。“你刚才说你和妮娜上个夏天在委内瑞拉度假，带着孩子旅行有些什么不便的地方？”神奇的是，自由信息也包括对方的衣着、行为、身体特征以及所处的位置。所有这些都可以被用来开启谈话。“我注意到你穿着一件印有‘费城’字样的T恤，你是从费城来的吗？”有时候，你的自由信息只是一些大体的印象。“你好像对乔叟非常精通，这些知识你是如何得来的？”“你比上次见面时轻松多了，能说说因为什么吗？”“看上去你好像非常喜欢跳舞！”

在商业推销中，如果直接提出销售某种商品的要求，往往会让对方感到十分反感，如果能够善于利用自由信息的作用，充分地让对方熟悉起来，再进行推销的话，效果必定会更好。

心理账户：同为200元，丢卡与丢票效果大相径庭



芝加哥大学行为科学教授查德·塞勒提出了心理账户的概念。解读这个概念的要旨，即是说除了荷包这种实际账户外，

在人的头脑里还存在着另一种心理账户。人们会把在现实中客观等价的支出或收益在心理上划分到不同的账户中。比如，正经工作所取得的工资通常会被我们划归到“辛劳收入”账户中；而那些博彩偶尔获得的收入则通常会被划在“意外之财”的账户中。划分了这两个账户之后，我们就会根据账户的不同，决定消费这笔钱的态度。对于“辛劳收入”通常会省吃俭用，有度节俭进行花销，而对于意外所得则会显得比较不在意，大手大脚便可能将其全部花掉。

经典案例 JING DIAN AN LI

印小寒是一个典型的都市白领，喜欢听音乐会等比较高雅的精神享受活动，这一天他准备去听一场音乐会，这个音乐会的票价是200元。正当他做好了各种准备，喷上了新买的淡香水，马上就要出发的时候，他突然发现最近买的价值200元的电话卡丢了。那么印小寒是否还会去听这场音乐会？最后他仍旧决定去听这场音乐会。

又过了一周，正当印小寒荷包瘪瘪、有些入不敷出之际，他突然发现有一部话剧是他期待已久的，现在终于上演了。而这个话剧显然是非常热门的，于是他咬咬牙提前在网上购买了200元钱的特价门票。结果，没有料到这个周末居然要加班。眼看着晚上7点就要开始演出了，6点才回到家的小寒马上冲出家门。这时候，他突然发现出发得太匆忙，把门票给弄丢了。此时，印小寒

如果还想要看话剧，就必须再花200元钱买张门票。他一想到还要再花200块买第二张票，顿时兴致全无，当即返回了家中。

为什么倒霉的小寒两个礼拜会做出两种不同的决定。看似有一周丢了电话卡，有一周丢了门票，两周丢的是不同的东西，可本质上，不管丢的是电话卡还是演出门票，总之是丢失了价值200元的东西。从损失的金钱上看，并没有区别。既然都是200块的损失，之所以出现上面两种不同的结果，其原因就是大多数人的心理账户的问题。其实，在印小寒的脑海中，他把电话卡和音乐会门票归到了不同的账户中，所以丢失了电话卡不会影响音乐会所在的账户的预算和支出，他仍旧选择去听音乐会。但是丢了的话剧门票和后来需要再买的门票都被归入了同一个账户，所以看上去就好像要花400元看一场话剧了。人们当然觉得这样不划算了。

要做一个成功的销售员，显然应该利用客户的这种心理特点，这样才能将产品顺利推销出去。

自我暴露定律：硬汉落泪打动女性消费者



自我暴露又叫自我揭示，指的是如果要获得对方的认同和好感，最好能够首先提出自己的情感、思想、经验与来访者分享。自我暴露是一种人们自愿的、有意的

把自己的真实情况暴露给别人的行动，它透露的情况是他人不可能从其他途径获得的。这样做最大作用是：1. 对自己进一步了解和认可；2. 加深对别人的了解；3. 加深和丰富人际关系。

经典案例 JING DIAN AN LI

体育世界上，到处充斥着硬汉、猛男的坚强故事，长期下来体育界逐渐成为男人们的世界，女人很少能够感受到这个世界里独特的魅力。结果有一次，有一名记者在大庭广众下采访世界垒球王史蒂夫·加夫，突然对他提出了这样的问题：“你哭过吗？”结果，这一问不要紧，没有想到这名球场上的硬汉非常随意地回答：“哭过。”他说，“我觉得在某种场合掉眼泪更像个男子汉，因为这表现出你是个实实在在的人。”不曾想，如此坦率地将自知而人不知的信息暴露于众，却让观众们更加喜欢这个垒球王了。而这次著名的采访，也让许多本来对于体育、对于垒球完全不感兴趣的女性观众，逐渐喜欢上了这个项目，并成为了这个项目的忠实粉丝。也就是从那以后，体育界也开始改变一味强调强硬、竞争的老腔调，越来越多地强调体育明星成功背后的奋斗故事，越来越多的强调体育中的温情故事，让整个体育运动的赛事全面、立体、生动起来，逐渐吸引了越来越多的女性关注、欣赏、参与其中。

体育运动，如今发展成为世界主流的一项巨大产业，吸引了男女老少的目光，就在于其充分利用了自我暴露定律，将一个个活生生的人，将一个个活生生的故事

展现在人们眼前,使得人们在情感上产生强大的认同感。其实这正是市场营销的最高境界,让对方完全接受你,受到产品或者营销概念的感动,才能彻底打动你的消费者。

眼球经济定律:缔造贾君鹏神话的网络世界



谁抓住了消费者的注意力,谁就容易成为商战中的赢家。在新世纪的经济法则中,消费者由于信息的强烈不对称,所以在选择具体的商品、服务时,往往会受到那些最吸引眼球之概念的影响,去选择那些吸引他们眼球的商品和服务。

经典案例 JING DIAN AN LI

2009年7月16日,有人在百度魔兽世界贴吧发帖留言:“贾君鹏,你妈妈喊你回家吃饭。”这样一个只有12个字,看似完全没有任何亮点的网帖却莫名其妙地突然蹿红,短短两天回复数达到300621条,点击数760万。随后的一段时间,贾君鹏这个名字迅速通过各个媒体报道,立刻变得家喻户晓,其创造的点击数被媒体称为华人网络世界的第一奇迹。

随着贾君鹏这个名字的走红,其市场价值立刻被挖掘了出来。网上某手机店铺,给一款知名品牌手机打出这样的广告语:“贾君鹏,你妈给你买手机了。”淘宝网站上更是出现了“贾君鹏,你妈妈喊

你回家吃饭”字样的T恤,价格为35~80元。还有另外100多种网购的产品,都用上了“贾君鹏温情推荐”等词语。

实际上,贾君鹏事件是重庆一家传媒公司的网络炒作杰作。该公司有10名员工,每年进行大概3到5个这样的炒作业务。这次的行动总计动用网络营销从业人员800余人,注册ID2万余,制造了10万余条的回复。而这样一次炒作,也为这家公司带来了超过6位数的收入。

贾君鹏以及其之前层出不穷的网络红人炒作事件,已经很明显地告诉我们,要做好市场营销,抓住大众的眼球经济心理至关重要。只有充分利用传媒热点,甚至制造传媒热点,才能够真正使得自己的产品家喻户晓。

幽默效应:诗人儿子喝墨水被处嚼纸惩罚



幽默与粗俗的低级搞笑有着本质的区别,幽默的主要表现形式是一种轻松欢快而又有严肃内容和深刻意义的笑。高级的幽默可以进入美学的范畴。而且,在心理学中,“幽默效应”还是一种特殊的心理防御机制。它指一个人处于困难和尴尬境地时,采用一些诙谐手法,以自我解脱,渡过难关,达到心理安宁。

经典案例 JING DIAN AN LI

苏联著名诗人依尔·斯洛夫,作品颇

丰，是个了解各种情感心理的高手。有一次，诗人刚刚回到家，就见到一家人慌作一团，诗人的母亲正在打电话向医院请求急救。

原来是诗人的小儿子舒拉出了问题，舒拉小朋友为出风头，别出心裁地喝了半瓶墨水。诗人心里很清楚，墨水不至于使人中毒，用不着如此惊慌，就马上阻止了妻子打电话求救的行为。他自己也正准备利用这样一次机会，好好教育一下舒拉。于是，他轻松地问舒拉：“你真的喝了墨水？”舒拉得意地坐在那里，伸出带墨水的舌头，做了一个非常看不起诗人的表情。诗人看到儿子这般表现，扑哧一笑，慢慢地从抽屉里拿出一沓吸墨水的纸来，对舒拉说：“现在没办法了，你只有把这些吸墨水的纸吞下去，这样才能把墨水洗出来了！”一场虚惊就这样被诗人一句幽默冲淡了，并在家人的嬉笑中结束。

舒拉这么做，其实都是因为父母太忙了，没空理他，他想借此成为家人的中心。现在他知道了大人的厉害，随后他便再也不敢胡来了。

由此可见，紧张的商务谈判、严肃的讨价还价过程都是十分艰苦而乏味的，如果在这其中能够利用幽默效应，巧妙地自我调侃或者幽默对方一番，往往会让大家暂时忘却交易的繁琐和困难，抽离出来轻松一下，再回到谈判桌上往往会使得对方更能接受己方的观点和开价。

蹲跪效应：服务的姿态决定服务的最终接受度



词条解析

一位教育心理学家在散步时，发现一个小女孩趴在草丛中神情专注地喃喃低语。心理学家站在小女孩旁边观察了好一会儿，也没有发现小女孩这样做的原因。于是心理学家同小女孩一样趴了下来，发现小女孩正在与草丛中的蚂蚁对话，于是理解了小女孩的行为。这就是“蹲跪效应”。



经典案例

JING DIAN AN LI

有位家长双休日领着3岁的孩子去逛商场，家长逛得兴趣盎然，而孩子却噘着嘴不愿意逛。妈妈很奇怪，觉得商场这么热闹孩子为什么不愿意逛，就蹲下来问他。就在地蹲下来问孩子的一刹那，她自己找到了答案，因为孩子很小，在他的高度看见的都是人的大腿。这位妈妈赶紧让孩子骑在她的肩膀上，孩子顿时有了精神和笑脸，说：“妈妈，商场有这么好看的东西啊！”

这两则故事虽然都是家长和孩子的故事，但举一反三，这也可以运用到市场营销当中去。这充分说明了销售者如果总是以“俯视”的姿态去对待消费者，不了解消费者的认知特点，不能站在消费者的角度去思考问题，尽管你是正确的，但效果却常常不佳。不论是多么强大、富有实力的品牌，都必须蹲下来、跪下来，和富

裕的、平凡的，甚至贫穷的消费者对话。这样才能深入的了解消费者的需求，从而建立长久、畅销的百年老店。

等待效应：海底捞餐餐火爆的独家秘诀



由于人们对某事的等待而产生态度、行为等方面的变化，这种现象称等待效应。人们都有这样的心理趋向，就是当某一个事物比较容易得到时反而显得没有那么期待和珍惜；相反，如果需要等待才能得到一个机会或者一个物品，那么将更加刺激人们对这种东西的期望。

经典案例

JING DIAN AN LI

海底捞火锅连锁企业非常有名，除了菜品、汤底本身比较优质外，最为大家津津乐道的是他们的服务。比如给戴眼镜的顾客赠送眼镜布，给每位顾客发一个专门装手机的小塑料袋，还有拉烩面表演等。

其实在他们的服务之中，巧妙利用等待效应更加使得他们的生意如虎添翼。在他们对排队的处理之中，在大厅或一楼，顾客们能看到免费美甲、上网的区域，还有类似小咖啡座那样的小桌子和椅子，并提供有免费的水果、零食、水、虾片（吃完了可再拿），还放着跳棋、扑克等，总之就是想尽一切办法让顾客在排号等待的时间里不那么无聊。这里每天到饭点儿的时候，场面都比较壮观：有人美甲，有人

上网，而一张张桌子旁围坐着或聊天或下棋或打牌的人们，让你会误以为这里是什么休闲娱乐场所。这样壮观的场面也让我们不难猜出这里的生意有多好。本来听到“客满，没位置”应该掉头就走的顾客，因为他们的排队文化而乐意等候——反正有那么多项目可供选择，等上一个小时又算得了什么？

之所以在所不惜地费大量笔墨去描述一个火锅店，是因为同为服务行业，海底捞的案例让我们看到了排队文化的确不容忽视。

言行一致原理：跟风不分年龄 不论经验



这个原理说明，人们会在自己明确地详细地做出某种承诺后，会更加倾向于兑现自己的这种承诺；而当承诺不那么确定具体时，人们就会有更多的逃避理由。而实际上，客观而言，两种类型的承诺最后追求的效果是差不多的，只是人们对于承诺的形式产生了不同的看法而已。

经典案例

JING DIAN AN LI

在美国，某小区居民曾经进行过一项表决，其内容为是否同意为残障人士建立一个娱乐休闲中心。在当时的热烈演讲和宣传气氛下，几乎所有人都同意此项慈善活动。但由于工作人员太少，所以只有少

数人在同意书上进行了书面签名，而其他的居民在呼喊了口号之后，并没有工作人员找他们填表格，他们就自然地离开了会场。

两周后，组织这个活动的人员回访了这批居民，这一次是来请求他们为此项目捐款。结果，基金会的工作人员惊讶地发现，那些未在请愿书上签名的人，只有半数的人捐款；而书面签名的人则有92%的人捐款。要知道，签名与否在那个会场合下只是纯偶然事件。

同样的事情也发生在这个基金会组织的另外一项活动中，这是一项艾滋病教育志愿者征集活动，其中有一组大学生被要求填写一份表格，表示自己愿意为一项针对艾滋病教育项目做志愿者；另一组学生也要求为同一项目做志愿者，但是在确认的方法上，这个小组的工作人员偷了懒，并没有让他们签署书面的同意表格。几天后，当这些志愿者报到的时候，到场者中的74%是第一组学生。

这个基金会的两项活动经历，表明只有当承诺具体、明确时，人们才更有兑现这种承诺的动力。

这样的现象其实也启示着销售者的销售策略，假设你希望你的客户在提交报告或者做出回应的时候能够更加及时，就应该要求他将决定写成备忘录，他履行承诺的可能性就会大大增加。营销的一大忌讳就是在口头交流无比融洽的情况下，没有趁热签下任何的书面协议或者证书。

心理黑客：或许是下一个新兴的高收入职业



词条解析

心理黑客实际是一种职业。他们善于洞察人们心理，捕捉心理信息，并能针对具体事件，根据自己的心理学知识和经验，分析别人的心理活动、预知别人的心理想法；并且根据别人的心理活动，做出各种相应的策略——以一系列高明而有效的技巧和手段，使别人的心理及行为以自己的意志为转移，朝有利于自己和客户希望的方向发展。



经典案例

JING DIAN AN LI

心理黑客的攻击技术在很多时候，就是通过调用目标客体的心理译码，从而设计攻击情景来制造心理应激，最后影响行为或心理状态。加拿大就有一些人以心理黑客这样的职业为生。据说，在被这些人入侵之后，就不存在产品销售不出去的情况。这些黑客们，他们的收入不菲。他们使用的方法，在很多时候是因为人们无意识地暴露了自己的讯息（以语言、文字、图形、肢语等形式的符号表现）。比方在聚会场所、办公环境、电话、因特网、电邮等。正因为有太多的无意识的符号流失导致这些所谓的“黑客”有机可乘，在这些心理黑客看来，人的讯息传播动机是固有的，只存在途径的有效性和安全性问题。

心理黑客有多神奇，曾经有亲身体验过的客户这样描述：在他们朋友聚会的时候，认识了一位所谓的受委托人。聚会完后是晚上两点多才送“受委托人”回酒店。在酒店的前台，这位受委托人在四分多钟内就轻松地获取了酒店保安人员的“好感”和“认同”。黑客不是在黑暗里才有的，在我们身边随时都可能有黑客的存在。学好心理学，成为一名准心理黑客，必将对销售出更多的产品有莫大的好处。

波什定律：非洲村落里的和谐社会模式



词条解析

法国学者罗瑟琳·波什提出，在面对需要鼓励的对象时，表扬愈具体，愈能达到鼓励的目的。这个定律是非常符合一般人的心理趋向的，因为一旦知道了什么地方做得很好，人们就会去努力把这一地方做得更好。

经典案例

JING DIAN AN LI

在神秘的大非洲地区，南非有一个古老的小村庄叫巴贝姆村。这个村里保留了一个古老的传统，那就是当有人犯错误或做了对不起别人的事情的时候，这个村里的人对他不是批评和指责，而是全村人将他团团围住，每个人一定要说出一件这个人做过的好事。村子里的每个人，不论男女老幼，轮流着诉说。不管整个过程耗时有多少，总是要一直说到再也找不出他的

一点点优点或者一件好事为止。犯错的人本来非常内疚，一开始总是站在那里，心里忐忑不安。然而，随着众人的赞美不断到来，犯错者反而会感到十分欣慰和感动，一般这种场合都以犯错者涕泪流淌而结束。众人那真诚的赞美和夸奖，就如一副良药，使村子里的犯错者再也不会重复以前的错误。

曾经的卡耐基钢铁公司董事长查尔斯·施瓦普，总结他的领导之道时说：“我很幸运具有一种唤起人们热忱的唯一有效的方法，就是赞美和奖励。没有比受到上司批评更能扼杀人们的积极性的了。我绝不批评人，而是激励人自觉去发挥他的作用。嘉许下属我从不吝啬，而批评责备却非常小气。只要我认为某人出类拔萃，就会由衷地给予赞美，并且不惜拿出所有的赞词。”

赞美是人际关系走向融洽的法宝之一，人人都需要赞美。在市场营销中同样如此，毫不吝惜地给自己的客户送去真诚而到位的赞美，无疑会使得商品推销成功的几率大大地增加。

牛鞭效应：销售圣经里的决胜专章



词条解析

这本是经济学上的一个术语，指供应链上的一种需求变异放大现象。是信息流从最终客户端向原始供应商传递时，无法有效地实现信息的共享，使得信息扭曲而逐级放大，导致了需求信息出现越来越大

的波动。此信息扭曲的放大作用在图形上很像一根甩起的牛鞭，因此被形象地称为牛鞭效应。可以将处于上游的供应方比作梢部，下游的用户比作根部，一旦根部抖动，传递到末梢端就会出现很大的波动。

经典案例

JING DIAN AN LI

营销过程中的需求变异放大现象被通俗地称为“牛鞭效应”。它是市场营销中普遍存在的高风险现象，是销售商与供应商在需求预测修正、订货批量决策、价格波动、短缺博弈、库存责任失衡和应付环境变异等方面博弈的结果，增大了供应商的生产、供应、库存管理和市场营销的不稳定性。企业可以从6个方面规避或化解需求放大变异的影响：订货分级管理；加强入库管理，合理分担库存责任；缩短提前期，实行外包服务；规避短缺情况下的博弈行为；参考历史资料，适当减量修正，分批发送；提前回款期限。“牛鞭效应”是市场营销活动中普遍存在的高风险现象，它直接加重了供应商的供应和库存风险，甚至扰乱生产商的计划安排与营销管理秩序，导致生产、供应、营销的混乱。解决“牛鞭效应”难题是企业正常的营销管理和良好的顾客服务的必要前提。

杜彻尼微笑：敷衍的笑容容不下肌肉的天然忠诚



词条解析

现在的商业服务都倡导微笑服务，

而在一片热情的微笑中，如何辨得出这微笑是发自内心的欢迎，还是职业性的表演？法国解剖学家杜彻尼从脸部肌肉的角度来给出了标准，其认为眼周轮匝肌是判断是否为虚假微笑的关键。

经典案例

JING DIAN AN LI

达尔文的年代，是一个科学大发展的时期。与达尔文同一时代的，就有法国解剖学家杜彻尼·博洛尼，他通过自己的研究发现了藏在笑容背后的秘密。杜彻尼1862年在一本题为《人体生理机制》的书中阐述了他的整套理论。杜彻尼的具体做法是：使用“电生理和放大的技术”，对“每一部分的肌肉的细小变化和其带来的面部褶皱”进行分析。他认为：“欢悦的情绪表达在颧骨肌肉和眼周轮匝肌上，前者可以被有意识地控制，后者却只能为真实的快乐所驱使。那些虚假的笑容无法引起后者的收缩。眼周的肌肉不会听我们的话，他们是情绪的真实传达者。”

杜彻尼的研究成果固定下来以后，这一个发现人类心底内心秘密的研究项目便被忽略和停止了下來。直到最近的几年，美国科学家艾克曼才重拾这个命题，开始致力于证明“杜彻尼微笑”真的与众不同。他认为，之前人们没有发现表情和情绪之间的联系，是因为忽视了“杜彻尼微笑”中关键的肌肉部分。1990年，艾克曼在《人格和社会心理学》上发表的实验里让被试观看悲剧和喜剧影片，并记录观看影片时被试的面部表情。在观看喜剧片时，人们脸上的“杜彻尼微笑”明显

增多，而其他类型的“笑”则很少在人们看喜剧时出现。被试所报告的积极情绪也和“杜彻尼微笑”的频率密切相关。而进一步通过更加精密的脑电波探测，杜彻尼的研究还被大大地向前推进了一步。脑电波的探测表明，真实的微笑多引起左侧前额叶的反应，而其他的“虚假微笑”则与右侧额叶更相关。

总而言之，要识破对方的笑里藏刀，最好的方法便是观察对方的眼周。但是在识破了对方的虚假微笑后，也请记住尽量不要使用虚假微笑战术，因为谈话的对方同样可能阅读本书！

星期天抑郁症：推销员必须了解的大城市病



如果一个人长期单独地在大城市里努力，可能常常有这样的体会：莫名其妙的抑郁情绪，常常会伴随星期天等节假日闯入你的生活。你会感到孤独烦躁、心神不宁。心理学家称这种现象为“星期天抑郁症”。

经典案例

JING DIAN AN LI

刘某因与丈夫感情不和而离异。离异后刘某独居，每每想起与丈夫以前恩爱的情形及周围男女成双结对的情形，就十分痛苦，常一个人独自流泪。时间长了，就表现出神经衰弱，没有食欲、头痛、精神恍惚等症状，导致无法进行正常工作。经

诊断为精神抑郁症。前阵子刚刚播放完的电视剧《家族风云》中的阿惠女士，失恋后又生下了甘树生的儿子。她带着孩子过独居生活，失眠、头痛、忧伤、精神恍惚也随之而来，让人联想到患抑郁症的可能性。

“星期天抑郁症”既是心理疾病也是社会病。最重要的是无法解决星期天“想要做什么和应该做什么”这一心理冲突。夫妻长期两地生活是抑郁症产生的直接原因。如出国人员、外地打工族、异地做生意者，一到星期天、节假日看到周围人家团聚、共享天伦之乐，焦躁情绪会尤为突出，往往会产生敌对心理。所以，常常利用周末去采取行动的推销员，最好提前了解客户近期的心理感受，或者在当下进行察言观色。如果发现客户这一天有忧郁、不开心的现象，就应当立刻停止推销，否则会造成相反的作用。

五、投资心理学

马太效应：富者更富，穷者更穷



这是指一种强者愈强、弱者愈弱的现象。其名字来自圣经《新约·马太福音》中的一则寓言：“凡有的，还要加给他叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”反映了世界上一种力量聚集的现象，

越是强大的事物获得更多的力量便越容易，而越是弱小的事物却常常就此日益弱小下去。

经典案例

JING DIAN AN LI

《圣经》“马太福音”第二十五章，其中有这样的几句话：“凡有的，还要加给他叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”这就是马太效应名字的由来。在遥远的古代，有一个国王要出门远行，临行前便叫了自己所有的仆人过来，把自己家业全部托付给他们，依照各人的才干给他们银子。第一个人给了五千，第二个人给了二千，第三个人给了一千，随后，国王就无牵挂地出发了。结果，那个领了五千块的仆人，把钱拿去做买卖，另外赚了五千。那领二千的，也照样另赚了二千。但那领一千的，去掘开地，把主人的银子埋了。

过了许久，国王远行回来，和他们算账。那领五千银子的，又带着那另外的五千来，说：“主啊，你交给我五千银子，请看，我又赚了五千。”主人说：“好，你这又善良又忠心的仆人。你在很多事上有忠心，我把许多事派你管理，可以一起享受你主人的快乐。”那领二千的也来说：“主啊，你交给我二千银子，请看，我又赚了二千。”主人说：“好，你这又善良又忠心的仆人。你在很多的事上有忠心，我把许多事派你管理，可以一起享受你主人的快乐。”那领一千的，也来说：“主啊，我知道你是仁心的人，没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛，我

害怕，就把你的一千银子埋藏在地里。请看，你的原银在这里。”主人回答说：“你这又恶又懒的仆人，你既知道我没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛。就当把我的银子放给兑换银钱的人，到我来的时候，可以连本带利收回。”于是夺过他的一千来，给了那有一万的仆人。

没错，世界确实是不公平的，在资本市场中同样如此。大资本有着巨大的能量，通常能够很容易地撬动股票价格，从而获得丰厚的收益。而小资本如果要做到平均收益，则必须紧紧跟随着大资本的运作逻辑；一旦与大资本的运作方向背道而驰，那么将很难逃脱马太效应的规律。

羊群效应：地狱里的石油矿井



词条解析

它是指由于对信息掌握不充分和缺乏了解，投资者很难对市场未来的不确定性作出合理的预期。人们往往是通过观察周围人群的行为而提取信息。在这种信息的不断传递中，许多人的信息将大致相同且彼此强化，从而产生从众行为。

经典案例

JING DIAN AN LI

一位石油大亨到天堂去参加会议，一进会议室发现已经座无虚席，没有地方落座，于是他灵机一动，喊了一声：“地狱里发现石油了！”这一喊不要紧，天堂里

的石油大亨们纷纷向地狱跑去，很快，天堂里就只剩下那位后来的了。这时，这位大亨心想，大家都跑了过去，莫非地狱里真的发现石油了？于是，他也急匆匆地向地狱跑去。

法国科学家让亨利·法布尔曾经做过一个松毛虫实验。他把若干松毛虫放在一只花盆的边缘，使其首尾相接成一圈，在花盆的不远处，又撒了一些松毛虫喜欢吃的松叶。松毛虫开始一个跟一个绕着花盆一圈又一圈地走，这一走就是七天七夜，饥饿劳累的松毛虫尽数死去。而可悲的是，只要其中任何一只稍微改变路线就能吃到嘴边的松叶。

我们知道，作为中小散户，其在股市中的地位就跟待宰的羔羊其实差不多。而往往中小散户自己还不争气，时常陷入羊群效应之中。散户通常倾向于相信那些以讹传讹的信息，抛弃自己的理性。一旦市场出现某种狂热，便开始疯狂地追逐和热捧，最终导致大量的套牢。

热手效应：千万不要由着手气买股票



如果篮球队员投篮连续命中，球迷一般都相信球员“手热”，下次投篮还会得分。而在轮盘游戏中，赌徒往往认定其中的红黑两色会交替出现，如果之前红色出现过多，下次更可能出现黑色。可是，这种觉得自己“手热得发烫”的直觉是靠

不住的。事实上，第一次投篮和第二次投篮是否命中没有任何联系，转动一回轮盘，红色和黑色出现的概率也总是50%。

经典案例

JING DIAN AN LI

曾经有国内的金融心理学研究专家做了一项研究，此项研究的实验对象共285人，全部都是硕士或者硕士以上比较有水平的投资者。研究的第一步，假设每位投资者中了1万元的彩票，所得奖金必须全部投资于股市。研究人员提供了两只基本情况几乎相同的股票，唯一的差别是，一只连涨而另一只连跌。结果在第一步大多数的被调查者都选择了连续上涨的那只股票。

这个研究充分说明，投资者在投资时，大多数时候依靠的是自己的直觉。虽然有部分投资者有一定的投资分析能力，然而，在面对一些看似很有说服力的所谓市场趋势面前，这部分投资者也会或多或少地迷失。因此，他们通过自己之前的经验、直觉以及仅仅依据看到这只股票前期的涨势喜人，从而就觉得这是一个“手热”的股票而加以购买。

路径依赖规律：股市从来不相信一招鲜的故事



路径依赖又译为路径依赖性，它的特定含义是指人类社会中的技术演进或制度变迁均有类似于物理学中的惯性，即一旦进入某一路径（无论是“好”还是

“坏”)就可能对这种路径产生依赖。

经典案例

JING DIAN AN LI

最近,一个证券分析节目中,一位分析师提到过这样一件事情:他曾经接到过一个朋友的电话,很沮丧地告诉分析师今年做股票亏了。因为该朋友是老股民了,分析师就问他买什么股票了,答曰武钢股份;再问为什么买武钢股份,回答是“因为03年买武钢股份赚了不少钱”!曾经买过的赚钱的股票,现在仍然对它情有独钟,投资时依然将它作为首选,这就是经济学上所说的路径依赖。这也是不少朋友在牛市行情中反而亏钱的问题所在。

实际上证券投资的路径依赖现象比比皆是,随处可见。有人偏爱科技股,投资时非科技股不买;有人喜欢行业龙头股,买股票时总要想办法给它找个龙头名目;也有人钟情重组股、ST股……不一而足。这是选股方面的路径依赖,在投资模式、操作思路上的路径依赖情况一样很多:听消息炒股、看K线买卖、涨停板追买或跌停板抄底、热点概念追买。

投资时有路径依赖情结的,大体上都是过去在此类股票或此种投资模式上获得过利益的。举例来讲,偏爱科技股的过去一定在科技股上赚过钱;听消息的一定是过去某个消息让他获益不菲。利益驱动本来就是投资的动力,出现众多的路径依赖现象自然也在情理之中。

路径依赖原本无所谓对错,但问题的关键是市场总是在变化,尤其是进入全流通时代以后,市场的基础、投资的理念、

投资者结构等都发生了巨大的变化。在此背景下仍以过去的思路、方式等投资不可避免会处处碰壁,即使是牛市,亏钱也是很好理解的。

叶克斯—多德森定律:资本市场的最高境界



词条解析

1980年,心理学家叶克斯和多德森通过动物实验发现,个体智力活动的效率与其相应的焦虑水平之间存在着一定的关系,表现为一种倒“U”形曲线。当一件事情的难度逐渐增加,焦虑水平也随之增加,而个体积极性、主动性以及克服困难的意志力也会随之增强。这时焦虑水平对效率可以起到促进作用,当焦虑水平为中等时,能力发挥的效率最高;但是,当焦虑水平超过了一定限度时,过强的焦虑对正常的心理判断、生理发挥都会产生阻碍作用。

经典案例

JING DIAN AN LI

夏朝时,后羿是著名的神箭手。他练就了一手百步穿杨的好箭法,而且立射、跪射、骑射样样精通,几乎从来没有失过手。

夏王听说了这位神箭手的本领,十分欣赏他。有一天,夏王想把后羿召入宫中,准备领略他那炉火纯青的射技。他命人把后羿带到御花园里,找了个开阔地带,叫人拿来了一块一尺见方,靶心直径大约一寸的兽皮箭靶,用手指着说:“这

个箭靶就是你的目标。如果射中了的话，我就赏赐你黄金万镒；如果射不中，那就要削减你一千户的封地。”

后羿听了夏王的话，一言不发，面色变得凝重起来。他慢慢走到离箭靶一百步的地方，后羿看着一尺见方的靶心，想着即将到手的万两黄金或可能失去的千户封地，心潮起伏，难以平静，平素不在话下的靶心变得格外遥远，他的脚步显得相当沉重。然后，后羿取出一支箭搭上弓弦，摆好姿势拉开弓开始瞄准。

想到自己这一箭出去可能发生的结果，一向镇定的后羿呼吸变得急促起来，拉弓的手也微微发抖，最后他终于松开了弦，箭应声而出，刷的一声，钉在离靶心有几寸远的地方。

后羿收拾弓箭，悻悻地离开了王宫。夏王失望地说：“后羿平时射起箭来百发百中，为什么今天大失水准呢？”

后羿平日射箭，在一颗平常心之下，水平自然可以正常发挥，可是在夏王的赏罚之下，射出的箭直接关系到他的切身利益，叫他怎么静下心来充分施展技艺呢？不善保持平常心，必难保证水准。

事实上，在进行各种资本投资时，除了分析技术的高低之外，更大程度上是对心理的强大考验。随着投资额的增大，许多人的焦虑水平都会直线上升，以至于当焦虑超过了一定的程度时，反而对理性的投资判断造成巨大的影响，最后出现缩手缩脚、不敢大胆决定投资去向的情况。

过度自信倾向：巴菲特也不知道股市明天是否会涨



人们往往倾向于在他们完全正确的时刻回忆自己的错误判断，从而认为这只是偶然发生的事件，与他们的能力缺陷无关。尽管这时人们知道自己过去出过错，但往往认为自己对未来的成功预期与错误经验完全无关。



经典案例

JING DIAN AN LI

股神巴菲特在一般人看来肯定是精通股市一切的人物，然而他自己却认为其投资诀窍仅在于自己超越了过度自信的倾向，对于股市始终恪守“知之为知之，不知为不知”的古训。有过一定投资经验的股民们都会觉得股指期货组合太没有技术含量，单单凭购买股票指数的高低根本无法体现出自己的分析能力。然而，据统计，只有10%的投资者投资收益能够跑赢大盘。与一般过于自信的股民们不同，巴菲特清楚认识到自己的局限性，认为大盘是无法预测的，能够把握的是对股票背后公司价值的评价与未来收益的预测，因此他从不期望于通过预测大盘来获益。

可以说在做任何投资行为时，过度的自信，过度相信自己那点浅薄的所谓经验都是非常危险的。

巴菲特定律：股神原来是天线宝宝的幕后贵人



在其他人都投了资的地方去投资，你是不会发财的。它是由美国“股神”巴菲特提出的，是他多年投资生涯的经验结晶。



经典案例

JING DIAN AN LI

1995年，维塞尔曼创办依斯碧斯娱乐公司时，巴菲特独具慧眼地发现了这家公司的潜力。因为当时，严格地说，还没有任何一家公司专注于生产婴幼儿的娱乐产品。他意识到，在家长和孩子们的电视节目市场中存在一个巨大的品牌空间。虽然当时的电视屏幕上已经有了《芝麻街》，有了《恐龙巴尼》，但它们适合4~5岁的小朋友看，而0~3岁的婴幼儿娱乐表演市场简直就是一片巨大的空白蓝海。

于是，巴菲特大胆地投资了这家公司。随后这家公司推出了《天线宝宝》，这个动画片讲述四个可爱的外星人（即天线宝宝）的日常生活，主要的收视对象是1~5岁的孩子。《天线宝宝》没有明确设定的教育目标，所以它并不是一个教育节目，它只是呈现孩子们在游戏中学习、发展的有趣经验。相比于《芝麻街》、《恐龙巴尼》等放入很多信息的节目，低龄的儿童心理特点是“什么都不知道，就只会

玩”。因此，创作《天线宝宝》者的出发点不是成心“想要教孩子什么”，而是让孩子们感到认同和好玩。“天线宝宝”最大的成功之处在于它发掘出了“最年轻的电视观众”这一市场。当然巴菲特也因为投资这家公司，获得了可观的收益。

巴菲特告诉我们，很多时候必须相信自己的判断，不能人云亦云，在某些逆势而动的情况，反而会取得非常好的回报。

毛毛虫效应：美国小工厂的审时度势与华丽转身



毛毛虫的行动习惯是极度机械而顽固的，后面的毛毛虫总是跟着前面的毛毛虫行动。虽然在与前面毛毛虫不同的前进道路上，可能会有更好的食物，但是毛毛虫们并不会对自己毫无意义的行动做任何的调整。心理学家们把习惯于跟着前面的路线走的人称为“跟随者”，把给跟随者带来失败的现象称为“毛毛虫效应”。



经典案例

JING DIAN AN LI

第二次世界大战的时候，美国有一家规模不大的缝纫机厂生意特别不好，已经支撑不下去了。工厂老板杰克看到战时只有军火是个热门，而自己却与它无缘，无奈之下，他盼望着战争的结束，想等和平之后继续做生意。他告诉儿子，缝纫机厂需要转产改行，但是究竟该改成什么呢？他认为战争结束之后大量的人会需要轮

椅，于是他让儿子把工厂改成生产残疾人用的轮椅。

儿子当时大惑不解，不过还是遵照父亲的意思去办。经过一番设备改造后，一批批小轮椅面世了。这时战争刚刚结束，许多在战争中受伤致残的士兵，纷纷购买小轮椅。杰克工厂的订货者盈门，该产品不仅畅销美国，还远销国外。

一段时间之后，轮椅生意做得越来越大，父亲又提出了新的想法，他认为市场快要饱和了，再继续做下去就没有什么意义了。他告诉：“战争结束后，人们都想过安居乐业的生活，人们需要健康的身体，把自己的身体锻炼好才能有美好的生活。因此，做健身器材的生意一定不会有什么差错，应该早一些准备好健身器材。”于是，生产小轮椅的机械流水线又被改造成生产健身器材的流水线。

终于，在战后十年左右，健身运动开始受到人们的欢迎，健身器材也开始走俏。当时没有几个人有这样的眼力，在美国还只有这样一家器材店，他们的健身器材便很快成为热门货。

棘轮效应：俭，德之共也；侈，恶之大也



所谓棘轮效应，又称制轮作用，指的是当人们的消费习惯一旦形成就会出现不可逆性，向上不断增加消费很容易，而向下调整消费数额很难。棘轮效应是经济学

家杜森贝里提出的。

经典案例

JING DIAN AN LI

宋代的大政治家、大文学家司马光从小就有闻名天下的德育故事。到了司马光年长的时候，他在写给儿子司马康的一封信家书《训俭示康》中，记载着他对儿子的种种期望，其中有一条警示便是“由俭入奢易，由奢入俭难”的著名论断。此外，他还教育儿子：“俭，德之共也；侈，恶之大也。”

富甲天下的微软公司创始人比尔·盖茨对于财富的态度是，他死后只有几百万美元的遗产会属于自己的孩子，其他部分，将都捐给慈善事业。盖茨认为，拥有很多不劳而获的财富，对于一个站在人生起跑点的子女来说并不是件好事。他觉得子女的人生和潜力和出身的富贵和贫寒无关。因此，家长从小培养孩子艰苦朴素的生活习惯是很重要的。

在中国，关于节俭的故事每天都在上演：北京市一对年轻的父母，是IT界的精英，年纪轻轻便已经积累了不少的财富。他们的女儿从一出生就有良好的生活、教育环境，所以难免有些骄纵。于是，有一天，这对父母带着刚上小学的女儿去逛街。在一个繁华的路口，一位老爷爷正在卖《北京晚报》，父亲从口袋里掏出了5块钱，让女儿买了10份晚报，并让孩子按原价把10份报纸卖出去，看要花多长时间。孩子花了几个小时才把10份报纸卖完，然后父母让孩子问老爷爷一份报纸能赚多少钱。当地得知一份报纸只

赚几分钱，孩子理解了赚钱的不易，以后不再随便问父母要钱了。

对于投资而言，赚钱的同时，更为重要的是学会理财，否则承受了巨大风险进行了巧妙投资而赚得的收益，将可能很快化为水漂。而理财之于中国人而言，固守传统的守财、节俭之道在任何一个时代都有着重大意义。

金钱态度：得到运气眷顾，不同乞丐之冷暖人生

? 词条解析

按照一般的说法，金钱是价值的尺度，交换的媒介，财富的贮藏。在金钱面前，许多人都会产生爱钱的心理，从而使在金钱面前，人们的感情、心理等都会产生微妙或者复杂的变化。马克思说，金钱是“人情的离心力”，就是指这一方面而言。所谓“不是钱，而是原则问题”，其实十有八九就是钱的问题。

经典案例

JING DIAN AN LI

改革开放初期，在东莞街头，刚刚兴起即开型彩票的热潮。这时，有一位街边的乞丐揣着两块钱前去摸彩，结果中了五等奖，得款50元。乞丐感到十分开心，因为他的这个冬天好过了，他可以拥有棉袄、棉裤和棉鞋了。街西头的乞丐看到了这个场景，也动了心，于是他斥资10元也去摸彩票。结果，没曾想中了一等奖，得款500万元。这名乞丐于是狂喜，为了庆

祝，他首先大宴宾客，热闹三天，耗款3千元；然后买西服、配手机、穿金戴银，容光焕发，一扫穷气；再次，买房子，满街转悠，要带车库的；第四，就是买车了，“夏利”太便宜，“奔驰”太贵，还是“桑塔纳”吧！第五……第六……第七……过年的时候，一开始中50元的那个乞丐还穿着全身棉制品在街上转悠；而街西头那个乞丐却在劳教所里，据说是因为赌博、嫖娼、吸毒、闹事……

拥有50元的乞丐不再受冻，自得其乐；而拥有500万元的街西头乞丐成了个大富翁，却也把自己送上了死路。实际上，投资赚钱重要，但是懂得金钱的使用之道，懂得正确对待金钱的态度才是最重要的。

减法哲学：犹太老板的境界

? 词条解析

现在的时代，各种投资哲学总是奉行加法和乘法，不断地追求更大的利益和权力，不断地索取。其实，在做投资时也应该注重减法哲学：化复杂为简单，化多为一，化粗为精。人生的减法哲学实际上来自佛教，就是减去疲惫、减轻烦恼、减弱沉重、减去心灵上的沉重负担、减去一些奢侈的欲望、减去没有价值的身外之物。

经典案例

JING DIAN AN LI

在犹太人的世界里，有一位踌躇满志的老板，这个老板精明、干练，通过自己

的艰苦努力，在事业上发达了，买下了别墅也买了车。他的公司年纯赢利上百万，可是他对员工却非常小气，平时对待自己也非常节俭。为了省钱，他能坐火车的时候就不坐飞机；商务旅行时，他吃的是方便面，住的是小旅馆。有一次外出谈判归来，不幸路上翻了车，他负重伤进了医院，但是幸好他非常幸运地保住了自己的两腿。

结果，经历这次劫难后，这位平时备受员工诟病的老板，前后变得判若两人，他对人开始变得温和谦恭，对员工态度也有了改变，一改往日的凶横。有相熟的朋友，问他其中的原因，他直言不讳地说：“以前，我都是用加法来衡量人生，人活着要日积月累地发展，要像滚雪球一般地攒钱。自出事以后，我发觉人生适宜于减法，假如我上次被压死，那一切也就都不复存在；如果上帝要去我的两条腿，人生也就会少去很多意义。”所以，在进行风险巨大、有得有失的资本市场投资时，必须要有充分的减法意识和减法心态，这样才能在面对得到与失去时泰然自若。

80/20 法则：一分耕耘加上一分聪明才等于一分收获



80/20 法则最先是由意大利经济学家帕累托提出的。80/20 法则指的是，在众多现象中，80% 的结果，来自 20% 的原因；20% 的努力，常产生 80% 的结果。这一法则在日后被拓展到各个方面：如 80%

的劳动成果取决于 20% 的前期努力，20% 的人做了 80% 的工作或者 20% 的维基人贡献了 80% 的维基条目等。

经典案例 JING DIAN AN LI

一位石油界的老板请来一位效率专家，让专家教自己如何提高工作效率。专家请石油老板写下自己认为最重要的 10 件事情，石油老板为此花了 5 分钟。效率专家又让他花 5 分钟时间写下明天最重要的 10 件事情，并且按照重要程度编号。效率专家告诉石油老板，每天写计划，并且按照事情的重要程度依顺序完成。效率专家同时希望将这个做法在公司内推广，并要求石油老板在一个月以后接收效付款。一个月后，石油老板给效率专家寄来 1.5 万美元酬金。若干年后，这家石油公司发展为大型连锁企业。

人们在日常生活中。常常强调“一分耕耘一分收获”的道理，80/20 法则却提供了另一种说法，它强调“一分耕耘多分收获”。对于投资而言，尤其是这样的。这时只需要抓住重点，便可以获取多数的成果。这也是启示我们，做任何一种投资时，都不能大而全，而应该有自己的关注点和侧重点，只是集中研究一个或者几个行业，公司往往会收到非常好的投资回报。

相关定律：世界是连在一起的



马克思主义理论一再告诉我们这样一

个道理：这个世界上的每一件事情之间都有一定的联系，没有一件事情是完全独立的。要解决某个难题最好从其他相关的某个地方入手，而不只是专注在一个困难点上。头疼医头的方式是不可取的，只有从整体性的把握和考虑，才能更好、更有效地解决问题。

经典案例

JING DIAN AN LI

加拿大艾伯塔省，近日出了一个名人，有一名高中女生最近在博客上发出豪言壮语：到25岁，我一定会成为百万富翁！这个噱头随即通过网络越滚越大，引起了美国、加拿大两国网民的热烈讨论，这名女孩知名度也水涨船高。于是，这个女孩近日接到美国收视率极高的奥普拉脱口秀节目邀请，将在电视上与观众分享她的致富理念和经验。

这名现年17岁的高中女生名叫斯考吉，她从小就看比尔·盖茨的书，并研究《财富》杂志每年所列全球最富有的100个人，结果发现，这些人当中有95%以上的人从小就有发财的欲望，而57%的全球巨富在16岁之前就想到了开自己的公司，3%的全球巨富在未成年之前已做过至少一桩生意。她就此得出结论：要想致富，就必须从小有赚钱的意识。

小斯考吉发财理论并不是仅仅停留在纸面上的，她曾经专盯一家钢铁企业的股票。结果发现了一个有趣的规律，每当这家企业股票下跌到每股四美元以下时，某证券营业点门口的摩托车就会很多，然后，过一段时间股价就会在一些零碎的买

单中涨回去。而等到这家股票涨至每股八美元左右时，该营业点门口的摩托车又会多起来，接下去，该股票必跌。她经过调查发现，工人们不愿意看到该厂股票下跌，每次股价较低时，都自发地集体购买股票，虽然每个工人的力量弱小，但是工人的数量惊人，所以他们的购买行为能够带动整个股价上升；而等到升至一定高位，忍不住套利诱惑的工人们又会开始抛售股票，于是该股股价自然就回落下去。摩托车是工人们往返证券营业点的工具。于是，斯考吉只要根据营业点门口的摩托车数量就能决定买进或抛售了。

幸福消费观：独乐乐与众乐乐，后者方为科学之乐



词条解析

金钱能够给人带来消费的快乐，然而如何花钱，才能真正让自己更加快乐、更加幸福，其实大有门道。人们都有一种获得赞扬，得到外界承认的心理，如果在对赚到的金钱进行处置的同时能够让别人过得更好，无疑将使自己的心理获得更大的满足感，这样花钱模式不失为一种双赢的方法。

经典案例

JING DIAN AN LI

在赚到钱之后，许多人反而会陷入到疑惑当中去，钱怎么花才能幸福？以下为单选题：当你领到奖金的时候，是：A) 存起来；B) 付账单；C) 吃一顿大餐；D) 给自己买东西。

如果你选的是以上皆非，那么恭喜你，根据最新的研究成果，你很有可能是真正懂得幸福何在的人。因为这笔钱，你多半是花在了别人身上。不论是给爸妈买东西，还是资助一个失学的小孩，美国《科学》杂志在今年三月发表的一篇文章证明，把钱花在别人的身上，比花在自己身上更能带来幸福。

哈佛商学院市场营销方面的研究文章，也同时调查了日常花费习惯与幸福指数的关系，奖金的去向与幸福指数提高值之间的关系，并实验研究了“飞来横财”的用法与幸福指数提高之间的关系。去除收入水平因素，日常经常给别人买东西或捐钱的人更幸福；去除奖金高低的因素，用奖金给别人买东西或捐款的人变得更幸福；而那些必须把飞来横财花在别人身上的人，比必须花在自己身上的人更幸福。

颜色选房论：颜色丰富的房子 只可远观不可近玩



当下中国房地产市场火爆异常，投资不动产早已成了许多社会中坚人士的不二选择。而在这项投资中，实际上心理学也发挥着巨大的作用。在选择物业时，颜色对于心理的影响将是巨大而不可忽视的。



经典案例

JING DIAN AN LI

英国伦敦的菲里埃大桥桥身曾经是黑色时，经常有人跳桥投水自杀。后来伦敦

市政府尝试听取医学专家普利森博士的“离奇”建议，将桥身从黑色粉刷为蓝色，当年跳桥自杀的人数顿减了56.4%。由此，越来越多的人开始关注建筑色彩与心理压力之间的关联问题。

专家建议，作为买房人，请尽可能地在目前的居住环境中，寻找或创造一些可以调和成“中性灰”的互补色彩元素，将有效缓解由于色彩不理想而引发的压力情绪。北京某开发商计划在一处繁华的十字路口转角地带建造一幢高层写字楼，但是该楼的西面恰巧有三幢居民楼。最初的建筑色彩为了突显地标建筑，追求时尚气息，计划采用黑色石材和蓝色玻璃幕墙作为外装修。由于写字楼与居民楼之间的距离很近，因此很多居民抗议这种视觉效果，认为整天推开窗子看到的不是蓝天白云，而是一大片厚重的压抑色彩，心情会十分悲观抑郁。最后开发商不得不改变了原先设计。

此外，不要一味迷信蓝色、绿色。很多都市人在装修房屋时，选择将墙面粉刷成柔和的蓝色或绿色，认为在这样的环境中可以放松心情，提高睡眠质量。但如此清冷的色调却非常不适合长期独居的老人，会加重他们孤单的感受，因此建议使用黄色等明亮温暖的色调。另外，要慎用粉红色。粉红色一直是建筑界争议比较大的颜色，有人认为，粉红色也有可能造成心理不安的感觉；但是也有科学实验表明，粉红色通过刺激视觉神经，使肾上腺素分泌减少，心脏收缩变慢，肌肉放松，对于改善情绪焦虑、紧张有很好的治疗效果。所以假如你不排斥这个颜色的话，不妨谨慎尝试一下。

四

人生阶段心理学

岁岁年年人不同

RENSHENGJIEDUANXINLIXUE

人的一生就如一条线段,生是开头,死是结尾,中间的便是我们的生活。我们追求的就是中间的过程,也许我们不会事事如意,也许我们总是病痛缠身,但我们可以选择快乐地生活着,因为我们追求的本来就是欢乐。积极的心态就是我们能够美好生活的万能钥匙!人的一生只有两件事要做:1.弄清楚什么是幸福!2.千方百计找寻幸福!

SUISUINIANNIANRENBUTONG

一、儿童心理学

俄狄浦斯情节：强大的父亲更容易得到孩子的认同



精神分析学的创始人弗洛伊德认为，儿童在性发展的对象选择时期，开始向外界寻求性对象。而这时，对于幼儿而言，这个对象首先是双亲，男孩以母亲为选择对象而女孩则常以父亲为选择对象。所以俄狄浦斯情结又称恋母情结，是精神分析学的术语。

经典案例 JING DIAN AN LI

每个人的成长都会经历这样的时期，我们自己回想一下小时候或者说现在是否有过嫉恨自己同性父母的时候。正如故事中的俄狄浦斯，当他知道了事情真相的时候是多么羞愧。因为在我们的伦理道德中这样是不被允许的，甚至说想一下也被认为是邪恶的。在这一时期，我们是很矛盾的，不过对于大部分人来说，在我们的意识还未完全认识到这一点的时候，我们已经成功处理了。以男孩子举例：当他开始嫉恨父亲，想要拥有母亲的时候，自然会表现出对父亲的敌视，但是他会越来越发现自己不够强大来抵制父亲，转而，他会向父亲学习产生认同，慢慢地就成长起来

了。父母亲在家庭中的地位角色会影响到孩子的成长，一个强大的父亲比之一个懦弱的父亲更容易得到孩子的认同。如果母亲过于强大，在家中占主导地位的话，男孩子就很有可能认同母亲，对于孩子的成长就会有影响。

贴标签效应：美军战士战斗力变化的绝佳讽刺



儿童是模仿力、表现欲最旺盛的人生阶段。在儿童时期，一个孩子被认为是何种类型的人以后，便好似给他贴上了标签一般。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”。而给一个孩子“贴标签”的结果，往往是使其向“标签”所喻示的方向发展。

经典案例 JING DIAN AN LI

贴标签效应，效果最显著的是孩子，然而大人的例子一样可以说明其威力：在第二次世界大战期间，美国由于兵力不足，而战争又的确需要一批军人，于是，美国政府就决定组织关在监狱里的犯人上前线战斗。而对于犯人而言不论去不去前线，都是两难的抉择。为此，美国政府特派了几个心理学专家对犯人进行战前的训练和动员，并随他们一起到前线作战。训练期间，心理学专家们对他们不过多地进

行说教，而特别强调犯人们每周给自己最亲的人写一封信。同时，这些信的内容由心理学家统一拟定，叙述的是犯人在狱中的表现是如何地好，如何地接受教育，改过自新等。专家们要求犯人们认真抄写后寄给自己最亲爱的人。如此这般，犯人们先是感到自己真的是一名军人了，于是大家都答应了参战。三个月后，犯人们开赴前线，这些心理学家又要求犯人给亲人的信中写自己是如何地服从指挥，如何地勇敢等。

结果，最后这批犯人在战场上的表现比起正规军来毫不逊色。他们在战斗中正如他们信中所说的那样服从指挥，那样勇敢拼搏。在儿童时期，实际上每一个孩子都很容易被贴上标签，例如乖巧、顽皮、笃钝等，而大人往往总是轻视幼龄阶段的孩童有多深的智力以及感受力，一旦给孩子冠上某个标签，便以为孩子永远只会表现出一面的性格，而同时孩子也会过分往标签上发展，实际上这对于完整孩子的人格而言是非常有害的。

皮肤饥饿效应：无论多忙抽空给孩子尽可能多的拥抱



词条解析

对于婴幼儿而言，通常情况下，健康的婴幼儿啼哭，是饥饿引起的，只要给以哺乳或喂食，啼哭就会停止。但有时婴幼儿啼哭，并非要求进食，只要家长把他抱起或抚摸其头等部位，哭声就会停止。这种啼哭，反映的是婴幼儿的另一种需求，

科学家称之为皮肤饥饿，只要通过爱抚搂抱就能解饥。



经典案例

JING DIAN AN LI

第二次世界大战刚结束时，法国有个孤儿院，因为接收的弃婴太多，保育员的人手不够，只好采用“自动哺乳法”来喂养。后来发现，这些婴儿虽然都能吸到奶，营养并不缺乏，但都好哭闹，容易生病，发育不良，死亡率很高。后经心理学家指点，增加几个保育员，规定喂奶时都要抱起孩子，结果婴儿死亡率大大降低。

其实法国这个孤儿院遇到的事情，也正好印证了临床医生的发现，皮肤老是处于“饥饿”状态的孩子，往往性情抑郁、孤僻、爱咬嘴唇或啃指甲，有时甚至莫名其妙地用头或肢体去碰撞墙壁。研究显示，消除皮肤饥饿的最好“食品”就是父母的亲吻、抚摩等肌肤之亲。据外刊报道，欧美等国的儿童中近年来流行精神饥饿症，表现为动作迟缓、反应迟钝、表情淡漠、平均身高低于同龄健康儿童等，就是缺乏父母肌肤之亲的结果。

既然“皮肤饥饿”有如此多的坏处，那么要防止“皮肤饥饿”，父母就必须要多抚摸、搂抱孩子，使孩子满足皮肤和情感上的需要。促进小儿的身心发育。已有的研究证明，婴幼儿受到抚摩后，大脑中的某些化学成分会升高，而这些成分能产生促使大脑、心脏和其他主要器官活动的激素，有利于机体发育。所谓皮肤饥饿，就是渴望相互间的接触和爱抚，这也是人类和其他热血动物的一种特殊的天然需

求。这以婴幼儿表现得更为强烈，他们需要经常的爱抚。当婴幼儿得到父母温柔的爱抚时，心理上会产生良好的刺激，大脑的兴奋和抑制也变得十分自然协调。因而适当的爱抚有助于小儿大脑的发育和智力的提高，并有助于消除紧张、疲劳。如果这种需求得不到满足，就可能引起婴幼儿食欲不振、发育不良、智力衰退和行为失常。对于婴幼儿，父母每天可接抱一次，睡觉前再在背部摩擦数次，以满足其皮肤饥饿之需。

法厄同行为：息国不自量力 遭遇惨败



法厄同是古希腊的一个神话人物，相传由于他是太阳神赫利俄斯的私生子，所以性格比较乖张、暴虐。法厄同长成青年后，赫利俄斯对他许诺让他随意索取一件礼物。于是，法厄同迫不及待地提出想驾驶父亲的太阳车。太阳神听到这个要求，知道年轻的儿子根本就不可能驾驭得了那喷着熊熊烈火的太阳神驹，但由于太阳神已经发了神圣的誓言，便只好无可奈何地同意了。只见，法厄同跳上马车，拉着车子毫无目标地狂奔起来。马儿跑到哪里，大火就烧到哪里，所有的森林、城市、生灵都毁于一旦。于是，后来人们就常常把不听劝告、不自量力的行为称为法厄同行为。



经典案例

JING DIAN AN LI

我国古老的春秋时代，处于群雄割据、小国林立的混战局面。在这种历史背景下，曾经有一个叫作息国的小国，这个国家生存在郑国和楚国两个大国的夹缝之中。

在与各个大国相安无事很久后，突然有一年，息国为了一件小事，和郑国闹翻了。有一位息侯一时冲动之下，竟然就要出兵讨伐郑国，他召集大臣来商议。有的大臣说：“大王和郑国同宗同姓，打起来有违道义，不要轻易动武。”有的大臣就建议说：“我们的威望是不是比郑国高？如果不是的话，到时候打起来去哪里找外援呢？”还有的大臣说：“我们的力量比郑国弱太多了，没有胜算的。”

但是，息侯对这些劝阻一点也听不进去，执意下令让全体士兵全力向郑国发起攻击。郑国一看，小小的息国竟然如此嚣张，立刻派出最精锐的部队迎战，息国兵士迅即就被打得丢盔弃甲，狼狈不堪。

这一次惨败后，本来就不强大的息国国力更加衰微。有军事评论家分析息国的情况时，这样说道：“息侯无疑犯了五个大错误，威望，力量，同姓而不亲爱，对双方争执的言词不分析是非曲直，不认识自己的错误（不度德，不量力，不亲亲，不证词，不察有罪），这个国君再不改正，息国恐怕不久就要灭亡了。”

果然，不过几年，息侯又陷入了和另一个小国蔡国的国君蔡侯之间发生的矛盾中，这一次息国勾结楚文王灭掉了蔡国。结果，谁知楚文王击败蔡国之后，以巡视

为名率兵到了息国都城。息侯高兴得不得了，亲自迎接并设宴为楚王庆功。不料，第二天，楚文王在举行答谢宴会时，布置好伏兵，席间将息侯绑架，轻而易举地灭了息国。

其实，儿童时期的孩子，就相当于不成熟的息国国君，经常要做出一些自不量力的事情。这个时候，如果听之任之，无疑将会出现非常严重的后果，所以必须要有强行制止孩子这些行为的手段和方法。不然最后变成息国一般的悲惨境地，就会追悔莫及。

心理制裁效应：法国父母的耐心教导之道



词条解析

“心理制裁效应”指的是：父母对不能实现期望目标和犯有过失的孩子，不采取体罚、责骂等强硬方式，而是用临时取消对他们的注意、关爱、赞扬、鼓励，使其暂时失去心理上的满足，引起其内心矛盾斗争，激发他们正确的行为动机，并抑制其错误行为的动机。



经典案例

JING DIAN AN LI

在中国，如果一个10岁的孩子因为淘气，意外地摔坏了家里的电视机，孩子可能会很内疚和恐慌，其父亲可能会冲上来将孩子痛打一顿。这时，孩子的内疚和恐慌很快就消失了，从此他的心理有“我摔坏了电视机，爸爸打了我，这就相互抵

消了”的想法。可见，一味的惩罚并不利于孩子反思和从心理上认识到自己的错误，反而容易引起孩子的逆反心理。

让我们反观法国国家长的做法。在一个法国普通家庭，一个孩子不小心打破了很值钱的花瓶，然后又用胶水将花瓶黏合，这样的小伎俩自然瞒不过大人。晚上，母亲就发现了花瓶的“变化”，于是询问儿子：“谁打破了花瓶？”孩子撒谎说“是一只猫从窗户钻进来，打破了花瓶”。母亲一听这一套，就知道必定是孩子的谎言，因为窗户是关着的，不可能有猫会自己打开窗户。但是母亲并没有当面批评孩子，而是在晚上睡觉前，将孩子叫了过来，拿出一块巧克力递给孩子说：“这块巧克力奖励给你，因为你运用神奇的想象力，设计出了一只会开窗户的猫，记住以后千万不能丢弃这难得的想象力。”

紧接着，母亲拿出了第二块巧克力，对孩子说：“再奖励你第二块巧克力，因为你精心修补了花瓶，虽然不那么完美，但对于一个新手来说已经很不错了。修花瓶需要特殊的胶和专业的技术，如果你感兴趣，我明天带你到古玩店看看艺术家的手艺。”两块巧克力过后，这时孩子脸已经彻底红了，随即他主动承认了错误。以后，每当他想撒谎时，两块巧克力就会浮现在他眼前。

法国家长的高明之处就在于，家长对孩子的错并没有进行体罚，反而是利用奖励的方法，使孩子自我产生了一种内疚的心理，从而实现了心理制裁的目的。在效果上，这比单纯的体罚来得更加深刻和有效。

祖母原则：彤彤的墙壁变化与心理耐力的提高



这一原则又被称为祖母原则，由美国心理学家大卫·普雷马克提出。该原则认为：如果有一件愉快的事等着我们，我们会很快完成另一件不喜欢做的事情。这个原则之所以叫作祖母原则，也是因为时常祖母都是这么教育小孙子的：“把作业做完了，你就能去玩了。”

经典案例

早在1959年，普雷克就做了一个实验：他让接受实验的孩子们，从两种活动中选一种：玩弹球游戏机或吃糖。结果，有的孩子选择了前者，一些孩子选择了后者。有趣的是，对于喜欢吃糖的孩子，如果把糖作为玩弹球游戏机的前提物，便可增加他们玩弹球游戏机的频率；相对更喜欢玩弹球游戏机的孩子，如果把玩弹球游戏机作为吃糖的前提物，则可提高他们吃糖的数量。

彤彤已经是初二的学生了，可是在许多方面却还连一些小学生都不如。例如：他存在着学习不用功、作业总是拖拖拉拉、挑食、作息时间不恰当等各种琐碎的问题。这些问题令大家非常苦恼，可是彤彤的妈妈发现自己的儿子也有自己的爱好，他喜欢玩游戏、上网、踢球、看动画片、喝饮料。于是妈妈经过了周密的测算

和设计，列出了下面的这个清单，并将它贴到靠彤彤写字台的墙上，让彤彤按照章程执行。清单分为明确的两个部分，首先完成以及随后可以做的事情。只要首先完成当天的家庭作业，然后就可以玩游戏；只要首先完成打扫自己的房间，然后就可以出去踢球；只要首先完成洗自己的袜子，然后就可以看动画片；只要首先完成吃蔬菜，然后就可以喝饮料……

结果这张清单出现以后，彤彤的表现呈现曲线递增状态：第一周他完成得比原来好一些，但也有完不成的情况；然后，第二周比第一周要好……到了期末考试时，就已经做得不错了。

强化效应：切莫忽视小红花对于小朋友的价值



苏联生物学家巴普洛夫，于1904年获得了诺贝尔医学与生理学奖。巴甫洛夫最为著名的事迹便是，创立了条件反射理论。他在给狗喂食的同时打开电灯，多次重复以后，只要灯光一亮，就算没有食物，狗也一样会流出口水来。于是狗形成了一种条件反射，并且这种反射通过不断的行为重复，得以强化，最终形成行动习惯。这就是多次重复而形成强制反应的强化效应原理。

经典案例

杨老师系著名师范大学心理学系毕业

生，她在日常教学当中常常注意利用各种心理学方法来教导顽皮的孩子。根据强化效应理论，人的行为大部分是操作性的，任何习得行为都与及时强化有关。所以，杨老师便决定通过强化来塑造儿童的行为，在教学中杨老师处处留心强化控制理论的使用。通常而言，作业潦草是儿童的普遍行为。所以，杨老师根据这个特点，对于一次作业工整的孩子，就加盖一个小红花，而连续3次小红花，就加盖一个“一级棒”的大印章；连续2次“一级棒”就奖励小卡通画并上光荣榜，这是一种积极强化的方式。李老师的这种连续的强化刺激是一种正向的强化，矫正原有的作业潦草的习惯，使其不断地向好的方向发展。所谓积极强化是由于某一刺激的加入增进了某一操作反应发生概率的作用，这种作用是经常的。

可以说，强化作用是塑造儿童行为的基础。只要了解强化效应，操纵好强化技术，及时有效地施加强化，就能控制行为反应，并塑造出一种教育者所期望的结果。

预防针效应：控制儿童“漫天要价”必须事先“明码标价”



儿童的心理大多比较单纯而趋向直线思维，因此他们对大人的各种承诺非常在意，一旦其他人无法兑现一些事前的承诺，儿童就会产生极大的心理反弹。所以，预防针效应，就是在某种不利于孩子

成长的事情发生前，事先给孩子做思想准备，从而让孩子能够抵抗诱惑、侵害或攻击。



经典案例

JING DIAN AN LI

明明是家里的独子，自小就很受爷爷奶奶的溺爱。而明明的爸爸妈妈工作又太忙，所以明明平时都由爷爷奶奶带着。小时候，每次明明的爸爸出差回来，明明总是要缠着爸爸带他到商场去选购玩具，可是上了小学以后，他就再也不缠着爸爸逛商场了，转而开始缠着奶奶带他去买玩具。这是因为爸爸每次在去商场之前都要和明明做个约定：“今天，你只能消费10元钱，你自己看着买，不许超支。”而和奶奶逛商场则完全不同，明明可以任性地挑选自己喜欢的贵重玩具。明明的爸爸与奶奶相比，正是合理运用了“预防针效应”，才避免了孩子养成花钱大手大脚的习惯。而明明的奶奶每一次都没有提前给孙子打“心理预防针”，所以常常在商场里遇到某个昂贵玩具明明硬要不可的尴尬局面。其实，对于孩子而言，事先讲好道理要远比事后的强力阻挠来得有效很多。

依恋心理：小猴子也不要的铁丝妈妈



对孩子而言，对于母亲的感情不仅仅来源于物质上的供养，更多的是一种精神、言语、肌肤上的接触和交流。儿童对

于亲人的依恋并非产生于单纯的供养，各种富含情感的亲密接触才是能让儿童感受亲情的最好手段。

经典案例

JING DIAN AN LI

心理学家哈洛等人设计了一个实验，他设计出了两种假的猴妈妈：一种假妈妈是用铁丝网编成的；而另一种则是用海绵状橡皮和长毛绒布做成的布娃娃妈妈。实验的时候，把刚刚出生的小猴放进一个笼子里，观察它究竟喜欢里面的铁丝妈妈还是布妈妈。

一个有趣的现象出现了：如果铁丝妈妈身上没有奶瓶，而布妈妈身上有，小猴很快就和布妈妈难舍难分；即使奶瓶放在铁丝妈妈身上，小猴也不愿意在铁丝妈妈身边多待一会儿，只有感觉饿了才跑去吃奶，其余的时间都依偎在布妈妈的怀里。而如果在小猴子离开布妈妈出去玩耍时，突然给它看一个模样古怪的庞然大物，小猴就会惊恐万状地撒腿奔向布妈妈，紧紧地依偎着它，逐渐定下神来。可是，如果把布妈妈换成铁丝妈妈，小猴就不会跑去寻求安慰。

布妈妈的受欢迎无疑给那些忙碌的家长们上了重要的一课。现代社会，越来越多的父母在抱怨说，自己整天在公司没日没夜地工作，目的就是能给孩子创造更好的物质环境，送孩子上更好的学校……父母们，请不要再吝啬自己所能给予孩子的那举手投足的温暖，也许就是那点点滴滴改变了孩子的一生。

窗口理论：冷酷国务卿赖斯出人意料的一面



词条解析

脑科学研究专家证实，人类成长的关键期是0~6岁：这是因为，人类大脑中枢神经网络开放窗口到3岁时就会关闭60%，而到6岁前后，就已经关闭到80%，直到13岁就会完全关闭了。这种理论的结论是，上初中时每个人的学习能力已基本定型，后面除了学的知识多了，人变得成熟以外，不会再增添任何灵性。

经典案例

JING DIAN AN LI

美国前国务卿赖斯曾经被冠以“白宫中的黑玫瑰”的称号。她出生在种族歧视很严重的美国南部，其母亲是一位钢琴教师。在赖斯很小的时候，她就已经掌握了一些曲子，于是，全家人都梦想着赖斯有朝一日成为著名的钢琴演奏家。赖斯16岁那年，顺利进入父亲所在的丹佛大学拉蒙特音乐学院学习钢琴演奏，每天辛苦练琴的她，以为将来有一天自己一定能到卡耐基音乐厅去表演独奏。

可是，在大学学习的一个暑假里，偶然一次参加音乐节的经历，让她意识到其实自己并没有多少音乐天赋。因为，她看到在音乐节上，那些11岁的孩子们只看一眼，就能演奏自己要练一年才能弹好的曲子。赖斯意识到这一点以后，果断地转

型。虽然，音乐家的梦想破碎了，但赖斯没有完全放弃钢琴，而是将它当成自己的业余爱好，保留至今。摆脱了音乐束缚的赖斯，开始发展自己广泛的爱好，例如她喜欢看体育比赛，受过多年专业花样滑冰训练。她曾经每天早上4:30就起床，去溜冰场练习步法。而受父亲的影响，她更是和一般女孩不同，对美式橄榄球十分感兴趣。

直到赖斯开始关注美苏问题时，她才真正找到了自己的特长，从此在政治这条路上创出了令美国人惊叹的业绩。从世俗的眼光来看，或许只有那些在艺术、科学等领域突出的人才有天赋。然而，对于大多数孩子而言，在窗口开放期没有显示出所谓艺术天赋并不代表着他们是必然失败的，谁能说会做包子、会理发不是天赋呢？特定的天赋是可遇不可求的，广义的天赋却存在于每一个孩子的身上，所以只要用心挖掘，每一个孩子都必定是最独特的那一个。

关键期：儿童早期教育，错过某阶段时机便不可再来



词条解析

奥地利动物学家劳伦兹长期跟踪研究小雁、小鸭、小鹅等动物的行为，发现它们出生数小时就能跟随自己的母亲，所以会很自然地形成与母亲的紧密感。出生后数小时是形成亲密感的关键期，在这个关键期，如果将小动物与其他动物放在一

起，不久小动物就会将其他的动物当作自己的母亲而紧紧跟随。人类也存着这个关键期。



经典案例

JING DIAN AN LI

心理学家发现儿童很多行为的形成也有所谓的关键期。儿童由于刚刚出生就到了母亲的怀抱中，所以可以很自然形成与父母的亲密感。而2~3岁则是儿童学习口头语言的关键期，4~5岁就到了学习书面语言的关键期。培养音乐的能力也许5岁开始最好。瑞士心理学家皮亚杰也指出，人的智力发展的关键期是从出生到4岁。在这一点上，我国一些心理学家则认为是1~7岁，也有的说是5岁前或9岁前是人的智力发展的关键期。这些关键期的分野不同，但是总体上大多数心理学家实际上都是把人生的早期看作智力发展的关键期。

美国心理学家布鲁姆甚至曾形象地说，如果把人在17岁时达到的智力水平看作100%，那么人的智力50%是在4岁前获得，80%是在8岁前获得，即智力的大部分得之于人生的早期。由此可见，人生早期对智力发展有决定性作用，早期教育具有特别重要的意义。然而，早期教育由于不像成人后的教育那样能够产生立竿见影的成绩，所以往往会被忽视。早期教育是会起到一些实际作用的，重视早期教育对儿童的未来发展来说并没有坏处。

照镜：豆豆小朋友的争宠历程



照镜是儿童成长中几乎必经的一个过程，这是指个体对自己的行为缺乏自信时，必须要通过外界的回应才逐渐明了自己行为的价值。孩童阶段是最热衷于吸引大人或者其他伙伴注意的时期，唯有获得外界的称赞，孩子才能认识到自己的价值。

经典案例 JING DIAN AN LI

豆豆刚刚上幼儿园小班，冬天里总是妈妈送她去上学。以往妈妈牵着豆豆的小手，豆豆总是感到很开心，可是最近这段时间，每天早上去上学的路上，豆豆不让妈妈再牵她的小手，而到了放学再接回来的时候，豆豆又主动要牵起妈妈的手。

妈妈大惑不解。终于在某天早上去幼儿园路上，豆豆一边搓着自己小手一边说：“王老师每天早上都会摸摸我们的手。”

“为什么呀？”妈妈问。豆豆继续搓着自己的小手说：“看看谁的手最热！”“哦？”妈妈接着问，“然后呢？”“老师会挑一个最热的手，给老师捂手。”豆豆答。“那你给挑中过吗？”妈妈接着问。“很少，只有几次。”豆豆有点遗憾地说：“妮妮的手总是比我暖和！”原来豆豆每天早上之所以不让妈妈牵的手，就是害怕热气流失，这样就无法与其他孩子竞争捂

手的机会了。

每个孩子其实天生就是自大狂，总想实现远超出自己能力的理想，这就是孩子的天真所在。好的父母，不应该一味打击孩子的这种天真，而应该在孩子的面前充当一面镜子，让孩子看到他的行为是有人欣赏和赞同的。很多时候，正是因为有了父母的欣赏和赞同，孩子才不断地将自己的才能发挥出来。可在实际生活中，很多父母不懂得这一点，对孩子横加评判，长此以往很容易就会将孩子天真、富有想象力的天性消耗殆尽。

水是聪明的源泉：请果断地将你儿子手上的饮料拿掉



虽然，水是平淡无奇的东西，但是却能对复杂的大脑运作起到至关重要的作用。大脑是一个电气化学活动的海洋。电和化学物质在水里能更好地流动。如果你脱水，就无法集中精力。专家建议，日常生活要多喝水，保持身体必需的水分。

经典案例 JING DIAN AN LI

英国南安普敦大学的科研人员对100名儿童的调查发现，其中约70%的儿童有只喝饮料不喝水的习惯。这些孩子常常食欲不振，多动，行为异常，身高体重不足。

美国阿尔特·爱因斯坦医学中心的科研人员，对100多名贫血儿童进行回顾性

调查发现,其中80%以上有饮用果汁的嗜好。果汁中含有大量果糖,会阻碍人体对铜的吸收,铜缺乏时也会影响血红蛋白的生成,从而导致贫血。

科学研究表明,儿童若是过多食用冰凉饮料和食品,可造成人的第二大脑中枢——腹脑的损害,对身体极为不利。人的肠壁上附着两层由神经细胞和神经束组成的薄如蝉翼的网状物,这就是“腹脑”。它可以感受各种信息,及时作出反应并发出指令。如果冰凉饮料过多摄入就会对腹脑产生不良刺激,孩子便会表现为迟钝。

社会化历程:尝试在自己手里 终结溺爱



人类的进化,使得每一个人从一生下来就天生拥有了很多自我保护能力,以保证他们在与社会接触的时候,能尽量减少外界对自身的伤害。这些自我保护能力虽然能够确保人类在婴儿、儿童时代不受到危害,但是随着年龄的增加,儿童必须将这些本能完美地社会化,使用社会接受而非纯粹发自本能的表达方式保护自己。



经典案例

JING DIAN AN LI

传统中国文化有一种娇惯孩子的思想存在,实际上这对于孩子的社会化养成很不利。刘阿姨身边就出现了多例这样的情况,于是她平时非常注意这方面知识的学习,最近还特别报名参加了“妈妈教育方

法辅导班”。班里的教师讲了这样一个典型情况:每当孩子和家人一起出去,在电梯内遇见了大人的朋友,大人为了缓解尴尬,而要求孩子和他们的朋友打招呼,但孩子往往会不开口,甚至会躲避到大人身后,此时大人会很生气,一方面会斥责自己的孩子不懂礼貌,说“你怎能这样没有礼貌、没出息”,一方面会为自己开脱,找借口否定孩子,说“他就是这样,不会叫人的”。介绍完这种典型情景后,老师介绍了正确的做法:这就是自己主动和朋友打招呼,并主动介绍自己的孩子给朋友,让你的朋友主动给你的孩子打招呼。当你的孩子还是表示出不愿意、不接受的时候,不责备、不否定,并告诉孩子,你这样是对的,因为你很会自我保护,对陌生的事物产生恐惧与不安是正常的,孩子你做的没有错,我们理解你。

同样的事情还会出现在很多的场合,比如孩子在玩耍时摔倒了,身体某个部位受伤了,孩子刚要哭,这时候大人通常有两种做法:好一点的是“不要紧、自己起来,你是大孩子了,受伤了不怕痛,胳膊破了,不要紧,一会擦点药就好了”;糟糕一点的是“你怎么这么不小心,看才洗的裤子,慌什么慌,总是给我惹事,看胳膊都破了,赶紧回家擦药”。

上面没有一个家长是真正关心孩子当时的感受,而只关心自己的感受。受伤的是孩子,流血的也是孩子,他一定很痛,也很怕大人的指责,但这个时候的你偏偏要忽视他们的疼痛,让他们坚强,偏偏要指责他们的脆弱,给孩子更大的心理压力 and 自责感。正确的做法:应该抱住孩子,

安慰他，“痛是吗？没关系，想哭就哭吧，我们不会责怪你的”，亲吻孩子的脸、爱抚孩子的身体、仔细查看孩子的伤口，要持续到孩子情绪稳定，再让孩子自己决定下一步该怎么办。

孩子实现社会化的过程对于塑造孩子的一生是十分重要的，父母必须十分注意放手让孩子扩展自己的自我保护本领，不能过于苛责和溺爱。

孤独症识别法：不怕一万就怕万一的隐形孤独



依照人们的一般日常经验，在目前这种娱乐极大丰富、物质比较充足的社会环境中，孩童应该时刻能够得到感官上、情感上的体验，应该不会感到孤独。然而实际上，对于孩童而言，他们的孤独往往体现在许多细节之中，如果不掌握从各种行为的细枝末节之处，提前识别出孩子的孤独倾向，那必将会留下许多心理隐患。

经典案例

JING DIAN AN LI

孤独症儿童在婴幼儿期可能表现得乖，整天躺在小床里，不哭也不闹；也可能表现为哭闹不止。但他们大部分不喜欢让别人抱或抚摸，缺乏与亲人的目光对视，对亲人表现冷淡。有些孩子6个月以后对父母还无明显的情感反应。对玩具也不感兴趣，而是着迷地玩自己的手，机械

地重复某一个固定的动作。孩子学会走路后，喜欢到处舔、嗅或闻某些物品，如有的孩子专门舔桌子、椅子等有棱角的地方，或闻别人坐过的地方或穿过的鞋，有的孩子整天拿着一个塑料袋、化妆瓶或一块香皂、一个小瓶盖等，连吃饭睡觉也不能离开手。

绝大部分孤独症儿童，不会与小朋友发展伙伴关系，送入幼儿园的集体环境也是独自一个人在一边玩。其他小朋友学儿歌、唐诗，他们从不会主动加入。对周围环境视而不见、听而不闻，致使他们的家长或幼儿园阿姨误认为孩子有听力问题。但同时发现他们对某些声音又极度敏感，如对某些交响乐、广告音乐、脚步声等，离他们很远或很轻微的声音，他们也能分辨并表现得十分感兴趣，听到后激动不已或长时间迷恋地倾听或配合节奏摇摆、扭动身体等。但有的患儿对某些声音又极度反感，如厕所抽水马桶的抽水声、鼓声、鞭炮声、雷声等，听到后立即双手捂耳朵，尖叫或哭闹。

孤独症儿童的语言发育大部分落后于正常同龄儿童。他们或者缺乏语言或者使用语言的方式独特，比如鹦鹉学舌般地重复别人刚刚讲过的话，或在玩耍时自言自语一些很久以前听到过的话，或反反复复提问一个问题、陈述一件事物却不理会别人的反应，或说话的语音语调异常等。

二、青春期心理学

异性效应：男女搭配飘到外太空也不累



所谓异性相吸、同性相克，其实“异性效应”是一种普遍存在的心理现象。只是这种效应，在情窦初开的青少年那里尤以为甚。其表现是有两性共同参加的活动，较之只有同性参加的活动，参加者一般会感到更愉快，干得也更起劲，更出色。这是因为当有异性参加活动时，异性间心理接近的需要得到了满足，因而会使人获得程度不同的愉悦感，并激发起内在的积极性和创造力。



经典案例

JING DIAN AN LI

异性效应出现之广泛，肯定超乎你的想象。这个现象甚至在我们人类征服宇宙的过程中也曾发生。在宇宙飞行中，占60.6%的宇航员会产生“航天综合症”，如：头痛、眩晕、失眠、烦躁、恶心、情绪低沉等，而且一切药物均无济于事。而类似的这种症状，在南极考察的澳大利亚科研人员也出现了，晚上失眠，白天昏昏沉沉，用了许多方法，均无法治愈。美国科研机构经过了细致的调查研究，从人类的生理、心理各个角度做了各种测试，结

果得出的结论竟是“没有男女搭配，是性别比例失调严重，异性气息匮乏，导致了这种昏昏沉沉的状态”。因此，美国著名医学博士哈里教授向美国宇航局提出建议，在每次宇航飞行以及南极考察中，挑选一位健康貌美的女性参加。就这么一个简单的办法，竟使困扰宇航员的难题迎刃而解，这也就是为什么你会觉得现在的宇航员越来越漂亮的缘故。

如此看来，异性效应并不是什么洪水猛兽，而是再平常不过的人之常情。所以，在情感、精力都十分充沛的青少年群体中，发生对异性的爱慕是非常正常的。这时候需要合理的疏导和耐心的倾听，家长、老师都应该传递给青少年一个对待感情的正确态度。

罗密欧与朱丽叶效应：青春期宛若压力锅



罗密欧与朱丽叶的故事尽人皆知，这个故事的重点是年轻人逆反父母追求真爱。而实际上，心理学家德斯考尔等人在对爱情进行科学研究时发现，在一定范围内，父母或长辈越是干涉儿女的感情，这时青年人之间的爱情也越深。换句话说，如果出现干扰恋爱双方关系的外在力量，恋爱双方的情感反而会更强烈，恋爱关系也会变得更加牢固。这种现象就被叫做罗密欧与朱丽叶效应。

经典案例

JING DIAN AN LI

其实重点不在于这个心理学现象的发现，而在于这位心理学家对这个效应背后原理的解读：罗密欧与朱丽叶是因为两家是世仇，家人坚决反对，他们的感情却在家人的百般阻挠下相爱更深，最终双双殉情；梁山伯与祝英台一开始只是不知情的兄弟关系，梁山伯根本没有娶祝英台的想法——因为是“弟弟”，但是，得知祝英台对自己一往情深又绝对不能修成正果，于是越是得不到的东西，越是觉得不能失去，越是觉得绝对得不到的东西，越是牺牲生命也在所不惜。并不是说罗密欧不好，最起码朱丽叶在受到百般阻挠的热恋中，无暇顾及罗密欧的缺点；反之亦然。

青少年之所以面对爱情时，越是遭遇反对越是对对方感觉强烈，这是因为越是得不到的东西，人们就越是觉得珍贵。于是想办法提高人们的期望值和得到的难度，是促使人们拥有某种东西的简单办法。

在生活中，好多的为人父母者对此都头疼不已。实际上，当父母非常不喜欢孩子的对象时，采取出面干涉，结果往往适得其反。越是干涉越是相爱，处理得好最终会使得孩子留下一辈子对初恋的残酷记忆，忘却一段可能是悲剧的恋情；处理不好就像前边说的，会引发真正的悲剧。所以，在面对孩子的棘手恋爱问题时，必须真正地了解到罗密欧与朱丽叶心理，不能一味地反对，这样反而会加重矛盾的尖锐性。

逆反心理：汤姆·索亚轻松实现零代价刷墙外包



词条解析

很多家长都会发现，孩子到了青少年，本来小时候很乖的小宝贝，突然变成了“不受教”、“不听话”的人，常与教育者“顶牛”、“对着干”。这种与常理背道而驰，以反常的心理状态来显示自己的“高明”、“非凡”的行为，往往来自于“逆反心理”。逆反心理是指，人们彼此之间为了维护自尊，而对对方的要求采取相反的态度和言行的一种心理状态。

经典案例

JING DIAN AN LI

马克·吐温作为一代文豪，其《汤姆·索亚历险记》中有着许多有趣的小故事。有一次，汤姆不但被姨妈处罚刷墙，而且还很不幸地被其他小伙伴看到了，这个即将要去游泳的伙伴叫做本。本开始嘲笑汤姆要做他不喜欢做的事情，不料汤姆回答：“喜欢干？哎，我真搞不懂为什么我要不喜欢干，哪个男孩子能天天有机会刷墙？”听到了这个回答，本停止了啃苹果。汤姆灵巧地用刷子来回刷着，不时地停下来退后几步看看效果，在这补一刷，在那补一刷，然后再打量一下效果。本仔细地观看着汤姆的一举一动，越看越有兴趣，越看越被吸引住了。

后来他说：“喂，汤姆，让我来刷会儿看看。”

汤姆这时立刻说：“不——不行，本，我想这恐怕不行。要知道，波莉姨妈对这面墙是很讲究的——这可是当街的一面呀，不过要是后面的，你刷刷倒也无妨，姨妈也不会在乎的。”

看到刷墙还有如此大的讲究，本更想尝试了。“哦，是吗？哎，就让我试一试吧。我只刷一会儿。汤姆，如果我是你的话，我会让你试试的。”

“本，我倒是愿意，说真的，可是，波莉姨妈——唉，吉姆想刷，可她也不叫他刷；希德也想干，她也不让希德干。现在，你知道我该有多么为难？要是你来摆弄这墙，万一出了什么毛病……”

“我把这苹果全给你！”汤姆把刷子让给本，脸上显示出不情愿，可心里却美滋滋的。

聪明的汤姆不但没有费力地刷墙，反而非常轻松地得到了一个香甜的苹果。汤姆正是利用了本的逆反心理，将其诱骗得手。青少年可以说是逆反心理最强的群体，其实逆反心理换一个角度想也是促进正面发展的契机。

禁果效应：皇家卫队严防死守土豆地的秘密



禁果显然是指《圣经》中亚当与夏娃出走的故事，但其实世界各国都有类似的表述。有一句俄罗斯谚语说“禁果格外甜”，中国也有一句古诗曰“抽刀断水水

更流”。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在心理学上叫做禁果效应：理由不充分的禁止反而会激发人们更强烈的探究欲望。



经典案例

JING DIAN AN LI

据说从前，土豆在法国曾经被称为“鬼苹果”，没有人愿意种植它。可是这土豆是西方餐桌上必不可少的一道主食，缺了它怎么能行呢？

法国国王非常着急，于是请了一位法国著名的农学家到各地的田间地头百般劝说，但是，无论怎么引导，农民们就是不愿意引种土豆。农学家四处巡游之中，虽说没有劝服任何一家人同意种土豆，但是在这个过程中农学家也总结经验、勤于思考。最后，他终于想出了一个绝妙的主意，随即便将这个主意禀报给了国王，国王一听觉得可行。

于是，他开始执行他的计划。首先，他受国王的特准，在一块贫瘠的土地上种植土豆，并由一支身着军礼服、全副武装的国王卫队看守。这一块田地是绝对受到保护和限制的，其他人均不可以接近这块田地。久而久之，这里便成为全国人民热议的话题，大家都在谈论这里种的是什么东西，如此神秘，认为如果能够进去一看，这一辈子也就知足了。

这样的情况持续了一段时间，有一天的夜晚，农学家命令看守卫队故意撤走。结果，第二天农学家就发现，有些土豆被人偷走了。随后，每隔一段时间，农学家

便故意放松守卫一次，于是人们受到“禁果”的引诱，到了晚上就来挖土豆，引种到自己的田地里。就这样，土豆很快就风靡了全法国。

青少年的好奇心非常重，所以一旦家长、学校无法传递足够的有效、科学信息，那么将导致青少年产生很大的“禁果”心理。而其实巧妙利用“禁果”心理，反而可以让青少年主动去种下更多的“优质土豆”。

黑暗效应：爱情必须是两眼一抹黑地盲目配对

词条解析

男女之情，通常萌发于某个特定的时刻。通过研究表明，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。心理学家将这种现象称为“黑暗效应”。



经典案例

JING DIAN AN LI

曾经有一位青年男子，看上了一位靠谱的女子已久，可以说已经非常地钟情。而对方也给了他很多机会，但是每次约会，两个人总觉得双方谈话不投机，尤其是男方通常寒暄结束后，就不知道该进行何种话题为好。而每次约会地点选择在光亮的环境、吵闹的人群，也实在不适合双方慢慢谈话、细细品味对方的优雅。终

于，有一天晚上，他成功地约那位女子到了一家光线比较暗的酒吧。结果很意外，在朦胧的灯光、恍惚的红酒搭配下，这次谈话非常融洽和投机。男方也惊异于自己为何变得如此健谈，幽默感十足，而女方也充分地打开心扉，双方互诉衷肠。从此以后，这位男子将约会的地点都选择在光线比较暗的酒吧。几次约会之后，他俩终于决定结下百年之好。

青年时期应该说是仍然保留对未来期待和憧憬的时期，他们会对神秘的事物、未知的境遇非常地好奇，所以在这个时期的神秘感能够很好抓住异性的心。

心理断乳期：迈克尔·杰克逊的真实心理年龄

词条解析

进入青春期前后的青少年，显著的特点是“变”。孩子开始发育了，生理上在变，心理上也有变。家长会发现，不知从什么时候起，孩子出现了“逆反心理”。这个时期，心理学上称之为“心理断乳期”。虽然“逆反心理”是不听话的表现，然而，从另一个角度，这也是孩子从幼稚走向成熟的转折时期。从总体上讲，“心理断乳”期的各种心理现象，反映了少年儿童心理上的进步。从心理上依附于父母，到出现独立意向，这是重大的变化。当父母的要珍视子女的这一时期，正确看待这一时期，采取欢迎的态度。

经典案例

JING DIAN AN LI

据说已故美国著名歌星迈克尔·杰克逊曾经做了13次整形手术，而且有非常严重的恋童情节，对于自我的年龄认知存在着严重的偏差。在他传奇性的歌唱生涯背后，各大新闻媒体都提到过他小时候曾被父亲用皮鞭抽打过。应该说，他父亲严厉的鞭打、残酷的虐待，过早地加入成人世界、成为了万人敬仰的偶像，对于处于青少年的他的心理成长有着巨大的扭曲。这样的影响，使他那幼小的心灵受到了严重的创伤，仇恨的种子在他幼小的心灵中萌芽。所以成年以后，他就无数次地进行整形手术，因为他仇恨父亲，他要让自己身上的每一个部位都完全改变，不能像自己的父亲。而同时他也厌恶自己的童年，希望再过一次童年的生活。事实上，一直到逝世的时候他都没有办法原谅他的父亲。

从这个事例可以看出，杰克逊父亲严厉的鞭打使他的心灵受到创伤。这种创伤一直是他心里无法抹去的阴影，而这种阴影就是杰克逊在幼年的时候没有健康度过“心理断乳期”。“心理断乳期”无法成功、顺利地度过，使得杰克逊在心理上一直没有断乳，这也可以解释为何他成年后会做出那么多常人无法理解的、类似顽皮的孩子才能做出来的各种行为。

完美笑话公式：把讲笑话上升到科学的高度



词条解析

近来，美国科学家总结出了一个完美笑话的数学公式： $x = (fl + no) / p$ 。根据上列公式，科学家将完美笑话定义为：“能在语句简练的叙述中，通过具有喜剧因素的妙语，让人笑得前仰后合，但又不会引起社交场合的尴尬。”



经典案例

JING DIAN AN LI

青春期的少男少女往往精力最为充沛，思维也最为活跃，人生最没有负担而乐于与别人交往的。在这一时期如果因为某些原因不善言谈而沉默寡言，最终被隔离于学校、邻里团体的社交圈之外，将给幼小的心灵留下巨大的阴霾。如果您正有希望与人交谈却不知如何开口、不知如何活跃气氛的困扰，那么不妨好好研究一下完美笑话公式，成为一个幽默高手，这样保证你会成为社交活动中不二的中心。其中， x 表示笑话的完美程度， f 代表笑料的有趣程度， l 表示笑话的长度， n 表示听笑话者笑得前仰后合的次数， o 表示引起尴尬的程度， p 表示双关语的数量。 x 的值在0到200之间，200分的笑话就是最完美的笑话。

科学家认为，笑话成功的关键在于是否具备让人乐不可支的妙语。同时，笑话的长度也很有讲究，不能太短也不应太

长。科学家公布的这个笑话公式，对以往强调的双关语因素嗤之以鼻，凡是过多使用双关语的笑话，都被科学家判定为“构思平庸”。

心理相容效应：混混小帮派的形成不需要理由



所谓“心理相容”，是指人与人之间的相互吸引和相互信任，呈现出不分什么是“我的”、什么是“你的”这样一种相容的心理气氛。当一个群体的成员在心理和行为上彼此协调一致，从而产生了强烈的情绪共鸣和高度的心理相容现象时，这个群体便会产生一种高度的某种狂热信仰以及是非判断观。

经典案例

JING DIAN AN LI

拍摄于20世纪90年代末的香港电影《古惑仔》系列，以一种都市暴力美学、少年反叛社会的黑帮童话色彩蛊惑了一批青少年。在吉林市就有五名中学生模仿电影里五个古惑仔的行为。一开始，这五人都是在学校周边的小混混，经常欺负和敲诈学生。结识后觉得联合在一起更厉害，就学习了港片《古惑仔》，19岁的郑某是老大。五个人还特意模仿《古惑仔》海报，上身裸露，下穿牛仔裤，叉着腰，摆好海报上的姿势，合影。之后，他们买刀，准备闯荡江湖，抢够三万元后就开个碟吧做生意。做足了这些准备，五个人自

认为已经是生死相交的义气朋友，随后果真展开了抢劫、盗窃的生涯，并在一次抢劫中残忍地刺杀了受害者。在刺杀了受害者以后，五人非但没有收敛，还继续模仿《古惑仔》，开始亡命天涯的旅程，最终在逃亡仅几日之后便被警察捉拿归案。

正处于青春反叛期的青少年，极其容易产生重度的逆反社会心理。而一旦这样的青少年三五成群地聚集在一起，产生了心理相容的群体反应，就更加会形成小团体内部的某种反叛狂热，从而最终滋生出犯罪以及越轨行为。在这种情况下，只要为了义气，和朋友在一起做什么事情都是对的，于是这时也是滋生“交友险情”的一大危险时期。就是说，你所选择、结交的朋友是“益者”还是“损者”，取决于你与对方是在什么思想基础、个性品质、人格特征方面的“相容性”。朋友关系作为人际关系需求的一种深化反映，它显现个体寻求满足需求的心理状态。

要杜绝这种不良心理产生相容后而被放大效果的现象，就必须注意将心理相容性建立在团结互助、真正有益于双方扮演社会角色的基础之上，而不是盲目地受情绪支配，以为凡是能与自己“不分你我”的人都是好朋友。

相互吸引定律：从《越狱》里学习做团队领袖的必备素质



心理学研究表明，我们喜欢的人，通

常是那些也喜欢着我们的人。这些被我们认为是极具有吸引力的人，不一定很漂亮或很聪明，甚至不会很有地位和金钱，很多时候可能仅仅是因为他很喜欢我们，我们也就很喜欢他们。这个神奇的规律就叫做相互吸引定律。利用这一规律也就可以解释，为何会有那么多差距悬殊的恋爱出现。

经典案例

JING DIAN AN LI

有一部美剧曾在中国掀起一阵收视热潮，那就是《越狱》。这部美剧的成功之处，就在于其体现出了各种不同的人性心理。

纵观迈克尔整个的越狱过程，总是会不断地有其他狱友参加进来，敌对的犯人转变为盟友，各种有助于越狱的资源（人、物质、信息等）不断涌向迈克尔，甚至连监狱一方的人（医生），都在关键时刻伸出援手。这种情况其实很难以想象，因为在监狱中被禁锢久了的人们，总是会难免产生自我放逐、了无希望的心理，很难想象一个个囚犯会团结到某一个看似不那么强硬，也非任何黑帮头目之人的周围。然而，迈克尔和其他犯人完全不一样，他的思想和某些就此认命、坐等一辈子结束的犯人决然相反，他非常想越狱，坚信自己是被冤枉的，也相信越狱能够成功。而正是迈克尔这种不放弃的思想，彻底打动了其他犯人内心最深处对自由的渴望，于是他吸引和创造了一个完全不同于其他犯人的“现实世界”，一个和他的意愿接近并最终重合的“现实世

界”。

所以，在互相吸引定律的作用下，犯人们自然而然地团结在一起，为越狱的理想而奋斗。有趣的是，在越狱成功后，这一帮看似很团结的犯人，马上因为金钱等原因分崩离析。这其实也从反面证明了“吸引定律”一旦失去，人们之间的互相吸引和合作就会失去基础。

在爱情当中，类似《越狱》中的吸引定律也时常发生。很多夫妻能够相互扶持度过人生中最困难的时刻，但是平静下来以后却发现双方越来越不合，最终分道扬镳。这是因为之前双方都认同克服苦难的目标，从而互相吸引而喜欢对方，在达到目标后，失去了这种单纯的喜欢，就会出现各种矛盾，最终导致分手。

个人空间定律：尊重和保护成年前夕孩子的隐私

词条解析

心理学家通过研究发现：个体之间如果距离太近，会感到拥挤，从而导致在心理上产生不舒适的感觉。这是因为，拥挤破坏了一个主体对领域和空间的需要，打扰了正常的行为。我们都听说过：“距离产生美”，每个人都需要自己的空间和自由活动的领域，这就是个人空间定律。

经典案例

JING DIAN AN LI

夫妻历来被认为是最亲密的组合，传统中国式的道德也倾向于认为，夫妻之间

不应当有隐私。但是，每个人其实都需要有一个小范围的私人空间，用这个空间去容纳一些不希望和任何人分享的东西。这个其实就是上了锁的个人空间，属于完全的私人地盘，它拒绝任何人的访问。赵先生新婚不久，他知道自己妻子很在意细节，于是他的聊天记录都是每次下线必删。赵先生认为，聊天嘛，一两句暧昧的话会有，删去是为了不必要的麻烦。但是，有一次因为疏忽，他忘了删除，于是马上被他的老婆发现，结果吵架了，冷战了整整一个星期，弄得他烦不胜烦。这次吵架中，赵先生很愤怒，认为自己告诉了妻子自己的QQ密码，已经是非常巨大的让步了，妻子不该如此监视他，让他觉得自己完全不被信任。

夫妻之间尚且需要一定的个人空间，作为青春期的孩子就更加需要对自己隐私的尊重和保护了。给予青春期孩子更多的信任，不去侵犯他们的个人空间，可以说一方面是对隐私的尊重，另一方面也有利于锻炼孩子自我处理、解决各种问题的能力。

成年孩子回家秘诀：人像候鸟，千里不忘回家路



利用情感规律可以创造自己期望的结果，想要孩子成年后多回家，最好的办法是给孩子足够的爱、温暖、接受、肯定和

尽可能多的快乐。这些美好情感留下的记忆是一个永久的、不可抗拒的吸引力。无论是散落到了天涯，还是漂流到了海角，成年的孩子都会被家这块磁铁不断地吸回去。

经典案例

JING DIAN AN LI

有人一想到回家就快乐兴奋不已，真恨不得一下子就回到家里；可是，对有些人，回不回家无所谓，没有喜悦，也没有激动；也有人一想到回家就心中焦虑、烦躁，但又觉得不得不回，因为我们中国人讲孝；还有人从准备回家的那一刻起，就变得脾气很坏，他们会一路上同其他旅客和服务员吵架。为什么回家会使人们产生不同的情绪？

原因是，人们把家同一定的情感相联系。越年轻，人情感上的体会和经历对一生的影响越大。从小到大，如果人体会到了很多爱、友好、接受和肯定等温暖和美好的情感，那么给予这些情感经历的家人，对人就有着终身的吸引力。这时，人像候鸟、像三文鱼，千里万里，多么远的路途，也难挡似箭的归心。相反，如果从小到大，人不仅没有很多爱、友好、接受和肯定的美好情感经历，却有很多冷漠、生气、否定和贬低的情感体会，那么，给人这些感觉的家对人就有很强的排斥力。这时，潜意识引导人躲避痛苦情感的体验，便为人回家设置了极大的感情障碍。人的情感规律在不知不觉中发挥作用。所以，家对一些人有很强的吸引力，对一些人没有吸引力，对另外的一些人甚至还有排斥力。

25 岁综合焦虑症：有谁关注过研究生高不成低不就



25 岁综合焦虑症是指 25 岁左右的年轻人，因某方面不顺利而出现的焦虑状态。25 岁处在不再年轻天真，但却根本无法跟三四十岁的高端人士对比的阶段。因社会压力大、未来不确定因素较多，很多此年龄段的人，工作不稳定，感情也在漂泊。于是，他们会对未来生活表示怀疑，出现焦虑不安的情绪。

经典案例 JING DIAN AN LI

今年刚刚毕业的硕士研究生小易，在偶尔浏览校友录时，看到上面的本科同学大都有车有房，有的已经结婚生子，生活美满得意，25 岁的小易为此大受刺激，郁闷难安。多处求医之后，终于在武大人民医院精神卫生中心，被确诊为患上了“25 岁综合焦虑症”。

研究生小易就读于沿海某大学，学习数理统计。临近毕生，他开始找工作，但两个月来，皆因专业不对口，数次被拒绝。就在这样困难的时刻，半个月前，他偶尔登录本科班的校友录，看到同学留言，有人买房，有人升单位经理或主管，他大受刺激。一下子巨大的心理落差，让他觉得自己的研究生白读了——连工作都找不到；即使找到，起点也不如本科同学高。此后，他一直郁闷不安，晚上睡不着

觉，脑子里常出现有房有车的同学在炫耀。小易觉得眼前的日子，让自己看不到将来，每一天都是挣扎和痛苦的历练。

25 岁，实际上正是个人施展抱负，将自己的能量、学识发挥到极致的时刻。如果在这时由于亲朋好友之间的比较，受到了刺激，就此沉沦，那么无疑是非常可惜的事情。此年龄段的人应适时给自己减压，不要对自己要求过高，过分追求完美，切记不要攀比。

以貌取人，不服不行：裁判判罚看脸蛋饶是假装也逼真



随着媒体的力量日益膨胀，消费主义的潮流完全席卷了社会的各个角落。当今的青少年一代，越来越受到媒体消费主义的感染，以貌取人的能力更加明显，对于长相和身材的追求日益显著，而对于内在素质以及修养则较为忽略了。

经典案例 JING DIAN AN LI

国外的心理学家，曾经以教师为被试进行过实验。他们给教师出示一批小学生的照片，然后什么其他资料都不给，就让教师猜测这些小学生的学习成绩，结果越漂亮的小学生，被猜测到的成绩越高。实验的第二部分，心理学家把一些大学生的照片出示给教师，然后告诉他们，这些人犯了盗窃罪，并且犯罪数额和性质都是一样的。让教师们充当法官，选择对于这些

“罪犯”的量刑程度。结果，越是漂亮的大学生，受到的“模拟处罚”越轻！

研究体育运动的学者同样发现，球星们的漂亮脸蛋并非完全为了讨观众的喜欢，而且能够在场上起到真正的实际效果。例如在足球运动中，如今的后防越来越严密，时不时得扯作一团，滚作一处，再加上一些十分细微的小动作，裁判的凡胎肉眼在如此电光火石的时刻，完全无法准确的辨别是非曲直。于是，在场上就出现了这样的情况，长相俊美的球员会获得裁判的额外照顾，因为对裁判而言，他们宁愿相信一张痛苦的天使面容，也不要相信一副扭曲的穷形恶相。

“以貌取人”是非理性的，尤其是目前这种在媒体主导下，过分的强调美女经济、眼球经济的时代，青少年更是要保持冷静、富有分析能力的头脑，如果一味的跟风追求声色的享受，则会对今后的发展造成极其不利的影响。

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



词条解析

青年女性由于缺乏爱情的经验，在挑选配偶时非常倚重于其他同性的看法。如果其他女性认为这位男士在金钱、学识、地位上很有吸引力，那么她们的好胜心理会促使其最终选择外表看来与自己并不相称的配偶。研究人员将这一现象归因为“求偶从众心理”。



经典案例

JING DIAN AN LI

专门研究爱情形成心理的专家，曾经对74名女性进行了专项测试，向她们展示了一些陌生人的照片，并询问这些受测者是否愿意与照片上的人约会。毫无疑问，每位受测者均喜欢外表具有吸引力的人。但女性受测者在考虑外貌的同时，却会同时加上一项考虑因素，那就是她们对于其他同性受测者如何看待自己看中的男子非常关注。研究同时还表明，女性受测者对于感兴趣的男性的条件是有钱、有幽默感以及亲切和蔼，而外表长相倒是其次。

从事这项研究的心理学博士说道：“当一名女性看到其他女性对于某个男性趋之若鹜时，她可能会受到虚荣心和好强心的驱使，加入这一竞争行列中来，尽管这名男性外表看来可能并不十分理想。”女性在其青年时期，总是会遭遇几次不那么称心如意的爱情，究其原因可能就与这种择偶中的从众心理有很大的关系。毕竟对于爱情这种无法量化的感情配对行为而言，好的并不一定适合自己，而适合自己的则在别人眼里不一定是好的。

一见钟情假象：无情的科学将爱情导向无聊的极端



词条解析

浪漫这玩意儿，其实说穿了，还就不过是一种粉饰过的生理反应而已。之所以会产生浪漫这种感觉，显然与人类的很多生物性特征有关。一旦某种生理的反应正

好与心理的反射耦合，浪漫便会通过人类无比复杂的自我愉悦机制被制造出来。

经典案例

JING DIAN AN LI

有好事者曾经做过一个实验，用来检验“一见钟情”背后的生物学意义何在。实验第一个部分是让一批女性志愿者一边观看100张脸（50男50女）的照片，一边辨认它们的性别。第二部分为快速出现于屏幕上的许多脸按特征归类，确定哪些有男子气概，哪些不那么阳刚。之后结合她们的生理周期分析了结果，发现一个有趣现象：那些处于排卵日及接下来两天的志愿者在两个回合中的成绩都非常好，能够迅速而且准确地作出判断；而那些处于例假前三天的志愿者成绩是最差的。实验设计者解释说：通常来说，吸引异性的第二性征的明显与否，会反映出一个人的生理状况。如是不是有更好的免疫能力和其他环境适应性，这是物种为了保证有效求偶而进化出来的。与此对应，另一个性别也会在大脑神经中具备一套识别机制。对于排卵期的女人来说，她此时的激素水平非常适合她更好地运用这套机制，而求偶欲最低的月经期，她才懒得去费那个心思呢。

由此可以推导，女人会有一个“一见钟情”的高危时段。我们不妨假设，朱丽叶第一次遇见罗密欧是处于月经期，以后的千古悲剧没准也就不会发生了。

另外，因为男人没有生理周期，所以研究发现他们任何时段识别女性特征的能力都差不多，比如永远觉得细腰丰臀是具有女人味的象征，一眼就盯上。

手机依赖症：机器的奴隶



词条解析

目前青少年几乎人手一部手机。在商家的鼓动下，手机短信俨然已经成为了青少年们的另一张嘴巴。然而，过度依赖手机这样的机器设备，去开展人际沟通，会使青少年患上“手机依赖症”，最终成为机器的奴隶。

经典案例

JING DIAN AN LI

如今手机这种通讯工具所承载的职能已远不只是一般沟通工具那么简单，它的发明和使用给了无数职业经理人、白领精英和学生们增添了更多自我价值体现的途径。与此同时，它的存在也带给许多人群难以意识的困扰和心理疾患。

症状表现：手机忘带心烦意乱、铃声不响左顾右盼、铃声一响条件反射、来电减少坐立不安等。专家诊断：西北师范大学教育科学院杨玲教授认为，有些人由于工作需要或其他原因，在日常生活中频繁使用手机，无意识中使手机成为其生活的一部分。在来电数量突然减少或手机丢失情况下，这些人通常会出现上述反应。这并不是什么严重的病症，它只是人们经常使用手机后产生的一种心理反应。问题的关键在于白领女性要多爱惜自己，为自己营造这个年龄应有的“绿色生活”，如郊游、健身、看书、听音乐等，以此分散对手机的注意力，并适时给予自己“没有手

机打扰的日子真好”的心理暗示。

网络依赖症：让每一缕阳光穿透阴暗的电脑屏幕



词条解析

近些年，随着电脑设备、网络资费的不断下降，互联网已经普及到了几乎每一个中国家庭。网络的快餐化、视觉冲击快感让许多青少年放弃了许多传统的户外活动，沉迷于网络早已经成为现代青少年的普遍现象。而过度的依赖网络，将使青少年在形成自身世界观的关键时期丧失社会性的互动，从而造成性格上的缺失。



经典案例

JING DIAN AN LI

根据网络成瘾症的多例临床经验来看，其主要的症状表现为：没电脑不知道该如何写字、没电脑无法工作、不上网没法安心睡觉等。

与传统的认知不同，实际上网络依赖症还可以细分为不同类型，并非所有网瘾青少年的情况都是同一的。这些不同的网络依赖大约可以包括聊天依赖、网上冲浪依赖、网络游戏依赖等。在欧美，心理医生已经开始高度重视这种由于网络依赖症导致的忧郁症。这种网络依赖症潜伏期很长，有时候网迷们往往不知道自己的痛苦来自何处，所以很难对自己的病症有所察觉。青少年又往往处于叛逆期，在成人也大量依赖网络时，青少年们并不能接受为何自己上网就被定义为一种病症，与某些

犯罪行为一起列为需要纠正的不良之处。所以，网瘾必须提早发现。无论从学校、家庭，还是从社会的角度，都应该大量提供青少年户外活动、社会性互动的机会和场所。只有让青少年充分的接触到阳光与空气，才能让网络心魔自动败走麦城。

情感依赖症：11 黄金点自检自我情感真实状态



词条解析

从全面实行计划生育，同时在经济上改革开放开始，新一代青少年在物质上得到极大丰富的同时，在情感和社会互动上产生了真空，于是孤独感、情感上的依靠需要性便更加明显地展现在现代的青少年身上。许多青少年都有过把个人感情寄托于某个人或某件物品上，一旦失去就难以适应的情感倾向，这种始终渴望理解、关怀的心理便是情感依赖症。



经典案例

JING DIAN AN LI

现代青少年在某些心理方面过于早熟，同时又在社会交往、表达自我、疏导情感方面表现幼稚，所以当青少年一个人闷闷不乐，找不到解决办法的时候，依赖症往往乘虚而入。如果每位遇到了困扰的青少年，都能有一个无话不谈的朋友，困扰自己的问题就能迎刃而解。

心理学家通过研究，总结出以下 11 条判断法则，一一对照便可以发现自己是是否具有情感依赖症的萌芽：

1. 每天出门前花至少 30~60 分钟搭配衣服,反复换几次才肯出门,否则一天都感觉怪怪的;

2. 和他(她)在一起的时候,不停地说自己,好像汇报工作;

3. 一直坚信,自己对他(她)的爱是不可取代的;

4. 最近,除了他(她)以外,你几乎不跟其他人一起出去玩;

5. 强烈希望他(她)时时刻刻想着自己,因为怕错过他(她)的短信,连睡觉时也把手机放在枕边;

6. 在面临选择的时候,总是想先得到他(她)的建议和保证,即使只是一件日常小事;

7. 独处时经常被“遭人抛弃”的念头所折磨,竭尽全力逃避孤独;

8. 过度容忍,为了维持你们的关系,愿意做很多违背自己意愿的事;

9. 有一件事,虽然计划了很久,但迟迟没有开展,实际上你心里并不太想独立实施这个计划;

10. 很容易因为他(她)对你的评价而受到伤害;

11. 当亲密关系突然终止,你觉得自己无助得近于崩溃……

要想从情感依赖症中摆脱出来,可以向朋友寻求帮助;另一方面,要学会对自己的生活做出合理规划和安排。此外,还需要培养自己忍受孤独的能力,学会享受一个人的时光,不过分依赖某个人或者某种东西,客观正确地认识自己,也是改善依赖症的关键一步。

心理减肥:让减肥成为与增肥一样简单的事情



词条解析

根据心理学家的研究发现:肥胖者遇到高焦虑情景时会吃得比平时多;而体重正常者遇到高焦虑情景时,则会吃得较少。其他相关的研究亦同时指出:在许多不同的情绪情景下,都会使肥胖者增加食欲。可见心理状态对于食量的影响是十分巨大的,如果你可以寻找到“吃”以外的快感,就能摆脱对吃的依赖,这就是意念减肥的思考方式。



经典案例

JING DIAN AN LI

根据心理学家的研究,除了在生理上或者药物上进行正面的减肥,还必须注意许多心理细节上的处理,让自己心无旁骛地充分投入到减肥的行动当中去。具体来说,有以下几点需要注意:

厌恶训练。治疗者运用一些附加条件,使肥胖者对自己的肥胖产生厌恶感,避免过食。比如在冰箱旁,贴上自己因体态臃肿而遭人嘲笑的漫画,或者将自己大腹便便的照片置于餐桌上,一边看照片,一边吃饭,让自己面对美味佳肴,正欲狼吞虎咽之时,马上受到厌恶的刺激,以抑制食欲。

控制进食的速度。如果肥胖者学会了轻松缓慢地吃东西,他就会有时间对所吃的东西加以品尝,并且到时间会自然停

止。如果吃得太快，可以让自己吃完一小份后暂停一会儿，然后再吃另一份。这两种方法并非引导肥胖者少吃，而是帮助他们掌握忍耐饥饿的技巧，用这些方法给他们逐渐确定合理的食量。

想象转移法。肥胖者在食欲强烈的时候，只要想一想自己如果因为过食而使体型臃肿，易患心脏病、高血压、糖尿病等疾病，那就会使体内消化液分泌减少，大倒胃口，从而不思饮食达到节制饮食，减轻肥胖的目的。美国减肥专家鲍威尔发明的“告别肥胖”的减肥法，就是让参加的人眼睁睁地看着他们喜欢的食物上堆满垃圾，从而对这种食物产生抗拒心理。经过反复演示，减肥人士形成了深刻印象，再见到上述食品，心理上就会产生一种排斥反应。利用这种减肥法，八成左右的减肥者可以达到令人满意的节食效果。如果再辅以适当锻炼，减肥便易如反掌了。

单相思：爱你爱到杀死你



在人们心目中，似乎女人比男人更多情，但实际上成为单相思主动一方者，男性明显多于女性。这是因为男性“性幻想”往往比女性更为大胆开放。单相思虽然每个人都会经历，但是处理不好，也会引发心理问题。由于单相思，影响工作和生活，以致不能承担社会责任，同时也影响他人的工作和生活。“单相思”的人十有八九热烈、冲动、执着，但在被单相思

的一方或外人看来，却是不可能、不现实，有时甚至是滑稽可笑的。



经典案例

JING DIAN AN LI

2008年9月，枣庄市滕州木石镇发生一起故意杀人案件。家住泰安市肥城的尹某，来到滕州市木石镇看望他在大学期间单恋五年的女同学张某。尹某与张某是泰山医学院临床医学专业的应届毕业生。他们同班同学五年，尹某一直单恋张某，张某却对尹某没有好感，在校期间两人只是一般同学关系。毕业后，两人都各自回到家乡。尹某却始终认为张某跟自己很有缘分，他始终忘不掉张某，遂乘火车来到木石镇张某家附近看她。尹某不敢当面看望张某，便隐藏在张某家附近偷看。这样一连持续了七八天，中间被张某发现了几次，张某很是反感，让其家人撵他回家。可尹某就是执迷不悟，始终在张某家附近转悠。

9月25日，张某刚出门不久就发现尹某又在她家附近偷看她，便上前与其理论。接下来两人争吵起来，被激怒的尹某拿出随身携带的尖刀，捅向张某。张某见状便跑，尹某紧追其后一连捅了张某四刀。见张某倒下，尹某随后逃逸。张某在被送往医院后抢救无效死亡。下午3时许，滕州市公安局刑警大队三中队会同木石派出所闻警而动，迅速出击，在短短的10个小时内便将犯罪嫌疑人尹某在枣庄汽车西站一网吧内抓获。

实际上，拜伦、济慈、莱蒙托夫、瓦特、契诃夫、莫泊桑等人在年轻时都曾有

过“单相思”的经历，但他们都很快成功地从单相思的糟糕状态中走出来，反而利用了失恋后的悲伤、沮丧和绝望，促成他们发奋图强，最终成了名人。

心里虚脱：大学生的普遍性茫然与自我放逐

词条解析

当今有相当一部分大学生进入大学后，在心理上感到“如释重负”，认为船靠码头车到站，学习失去了中学时的动力，奉行“六十分万岁”；有的学生梦想一夜之间能发大财，能成名人！面对蓬勃发展的社会，他们激不起热情，消沉、懒散、躁动不安，任何事情都希望一步到位，无法安心努力，就像一个营养不良的人出现虚脱现象。

经典案例

JING DIAN AN LI

小李是某重点大学信电系大四学生，大三以前一直都是勤奋好学、待人接物态度良好，比较积极向上，热情开朗，同学暗地称他为“未来最看好的学术牛人”。可是，大三开始后，面对着就业的压力、课程的日益松弛，特别是在到了公司实习发现所学的专业知识有很大一部分并不能被运用到工作中，而工作中的许多规则和知识自己又不懂，小李逐渐成了“60分主义者”。他对出课率无所谓，拿考试不当回事，逐渐出现萎靡不振、爱睡懒觉、不修边幅、厌学，甚至几个星期不上课。

除了吃饭时间以外，其他时间基本在寝室睡觉，无视学校的劝导、警告，他觉得在学校已无法生存下去，觉得自己之前努力的学习无法换来在社会上的立足。他认为与那些一入学就忙着赚钱、工作的同学相比，自己反而变得像个只会读书的“书呆子”。最后整个大三，小李居然达到了退学底线的不及格率，最终悲惨地被要求退学。

不可否认，当今社会中存在着许多不公平、不正常的现象，许多社会上的不良风气已经极大地影响到了宁静的校园。然而客观而言，社会仍然是一个相对平衡、公平的结构，大学生只有守住自己的本分，同时努力专一追求自己的目标，这样才能做到不虚度每一天。

三、更年期心理学

情绪效应：可怜的阿维森纳羊因恐慌而死去

词条解析

交往双方可以产生“情绪传染”的心理效果。主体情绪不正常，也可以引起对方不良态度的反映，影响良好人际关系的建立。情绪效应又称情感效应，是指一个人的情绪状态可以影响到对某一个人今后的评价。尤其是在第一印象形成过程中，主体的情绪状态更具有十分重要的作用。

经典案例

JING DIAN AN LI

传说，在古代的阿拉伯有一位学者叫做阿维森纳，他曾经把一胎所生的两只羊羔人为地分开，置于不同的外界环境中生活。一只小羊羔随羊群在水草地快乐地生活；而在另一只羊羔旁则拴了一只狼，在一周后才将这只狼撤去，随后这只羊羔也被送到羊群中。结果奇怪的事情发生了，整个羊群变得慌慌张张，不敢贸然出去觅食。长此以往，这只小羊羔似乎非常不受羊群的欢迎。不久，它就被赶出了羊群。于是，这只羊羔在极度惊恐的状态下，根本吃不下东西，不久就因恐慌而死去。

更年期的女人很多时候情绪会波动非常严重。就像狼将恐惧传递给了小羊羔，小羊羔又将来自狼而产生的恐惧传染给了羊群，主体的情绪往往是具有传染性的。作为一个成熟的女人，在很多场合应当是具有起码的端庄和仪态，而一旦情绪非常激动，总是发怒，难免会给别人留下非常不好的印象，而且还可能影响整个家庭以及社群的氛围。

踢猫效应：别将自己的坏情绪发泄到他人身上



词条解析

“踢猫效应”中包含着一个非常浅显的故事：一位父亲在公司受到了老板的批评，回到家就把沙发上跳来跳去的孩子臭骂了一顿。孩子心里窝火，狠狠去踹身边打滚的猫。猫逃到街上，正好一辆卡车开

过来，司机赶紧避让，却把路边的孩子撞伤了。这个例子说明，人的不满情绪和糟糕的心情，一般会随着社会关系链条依次传递，由地位高的传向地位低的，由强者传向弱者，无处发泄的最弱小者便成了最终的牺牲品。其实，这是一种心理疾病的传染。

经典案例

JING DIAN AN LI

有人踢猫，也有人忍住了那一脚，我们要时时小心生活中因不慎踢猫而产生的不良后果。一位家庭主妇在她的房门上挂了这么一块木牌：“进门前，请脱去烦恼；回家时，带快乐回来。”在她的家中，男主人一团和气，孩子大方有礼，一种温馨和谐满满地充盈整个空间。有人询问女主人家庭和睦的秘诀，结果女主人只是指指那块木牌，解释说：“有一次我在电梯镜子里看到自己，天哪，这是一张充满疲惫的脸，一副紧锁的眉头，忧愁的眼睛……这个发现把我自己吓了一跳。于是，我开始想，孩子、丈夫看到这副愁眉苦脸时，会有什么感觉？假如我对面也是这副面孔，又会有什么反应？接着我想到孩子在餐桌上的沉默、丈夫的冷淡，这些事情其实并不是丈夫和孩子不关心我，而是其背后隐藏的真正原因竟是我！当晚我便和丈夫长谈，第二天就写了一块木牌钉在门上提醒自己。结果，意外的事情发生了，被提醒的不只是我自己，而是整个一家人都受到这个木牌的提醒。”于是，原本死气沉沉的家庭焕发出了新的生机。

实际上，更年期的女人只要稍稍用

心，把这种豁达和体恤用于生活、工作的各个方面，“踢猫”这条恶劣的传递链就能被截断了。而能够做到自己不踢猫，也可以将这种情绪影响到他人，这样反过来能使自己的脾气和心情得到很好的改善与平衡。

野马结局：冷静蝙蝠降服强大的暴躁野马



野马的个性非常暴躁，难以驯服。其实野马结局是生活中的一种法则，是指因芝麻小事而大动肝火，以致因别人的过失而伤害自己的现象。在生活中难免会遇到不顺心的事，如不能宽容待之，一时情绪激动，甚至暴跳如雷、大发脾气，会严重危害自身健康。动辄生气的人很难健康、长寿，很多人其实是“气死的”。



经典案例

JING DIAN AN LI

野马拥有强健的体魄、疯狂的速度，在非洲草原上，这是一种连猎豹也无法轻易制服的动物。但是，却有一种不起眼的叫吸血蝙蝠的动物是野马的天敌。这种身体极小的蝙蝠靠吸动物的血生存。它在攻击野马时，常附在马腿上，用锋利的牙齿极敏捷地刺破野马的腿，然后用尖尖的嘴吸血。

野马可是草原上的高级动物，岂能容得下这样的挑衅，于是每当受到这种外来的挑战和攻击后，马上开始蹦跳、狂奔，

但却总是无法驱逐这种蝙蝠。蝙蝠依然可以从容地吸附在野马身上，落在野马头上，直到吸饱吸足，才满意地飞去。而野马常常在暴怒、狂奔和流血中无可奈何地死去。

每次发生这样的事件后，动物学家都感到非常地困惑，为什么小小一只蝙蝠能够将野马咬死呢？随后，专家展开了缜密的分析，终于发现了问题的关键。大家一致认为吸血蝙蝠所吸的血量是微不足道的，远不会让野马死去，野马的死亡是它自己的狂奔所致。对于野马来说，蝙蝠吸血只是一种外界的挑战，是一种外因，而野马对这一外因的剧烈情绪反应，才是导致其死亡的真正原因。

不要让你的坏脾气统治你自己，尤其在更年期的阶段，心理会变得越来越暴躁和容易动怒。这个时候请你冷静三秒钟，想想野马可悲的结局，或许一场巨大的脾气风暴就能够在爆发前被遏制下来！

情感宣泄定律：陌生女人的倾诉垃圾桶



人类的心理其实也像一个蓄水池，如果某些情感累积到了一定的程度，而不及宣泄，就会引起心理问题。即使你在压抑、克制阶段意识不到它的存在，也只说明它从“显意识层”转移到了“潜意识层”，对你的影响仍然存在，而且一直在找机会真正发泄出去。所以，必须适时、

恰当地将不满发泄出来，能让人感到心情舒畅，干劲倍增。



经典案例

JING DIAN AN LI

王先生家一直和睦而快乐，最近，他却遇到了一件让他奇怪、可气而又有点可笑的事：有一天深夜，正在看电视的他，突然接到一个陌生女人的来电。对方上来的第一句话就是“我恨透他了！”“谁？你找谁啊？他是谁？”王先生好奇地问。“他是我的丈夫。”王先生听了女人的第二句话以后，想了想：噢，她是打错电话了，就礼貌地告诉她：“您打错电话了，这里是别人家里，您丈夫不在这里。”可是，这位妇女好像没听见他的话似的，继续说个不停：“自从嫁给了他有了孩子，我就辞掉工作，一天到晚照顾孩子和生病的老人，结果他倒好，居然还以为我在家享福。有时候我想出去散散心，他都不让。而他自己天天晚上出去，家里的事情一概不管，说是应酬。谁会相信每个晚上都到一两点才回来，总统都不会有那么多应酬啊……”尽管这中间王先生一再打断她的话，告诉她，他并不认识她，可她还是坚持把话说完了。半个小时以后，这个女人的牢骚终于发完了。最后，她对王先生说：“您当然不认识我，可是这些话已被我压抑了很久，现在我终于说了出来，舒服多了。谢谢您，对不起，打搅您了。”

这个故事似乎比较可笑，其实也有辛酸的一面。这个女人因为积压了过多的不良情绪，已到了非发泄不可的程度。为了自己心理的健康，她只好急不择人，随便

找人发泄一气了。还好，李先生的倾听让她暂时得到了情绪上的缓解。这个妇女是让人同情的。如果她不及时地发泄，也许会出现精神错乱甚至更可怕的后果。

约哈里窗户：最了解自己的人未必是自己



词条解析

美国著名社会心理学家约瑟夫和哈里提出了一个名为“约哈里窗户”的理论。该理论认为，对每一个人来说，都存在着自己了解别人也了解的“公共区域”，比如自己的身高、体重，这些别人都可以知道，自己也可以告诉别人；也存在着别人了解，而自己却不了解的“盲目区域”。



经典案例

JING DIAN AN LI

在现实生活中，可能许多人都有着这样的经验：一个人的口腔异味，别人知道，自己未必知道；还有仅仅自己了解，却从不向别人透露的“秘密区域”。比如女士的年龄、男士的钱包，这是他人的秘密，不可轻易去打听；再就是自己和别人都不了解的“求知区域”，这是一层自己不知道，别人更无法知道的未开发区域。这四个区域，就是“约哈里窗户”。

理想情况下，自己应绝对多地了解自己，同时将自己的绝大多数自我暴露在他人的面前，这样可以形成更大的安全区域。在该区域里，冲突是极其轻微的。当然，也应该适当地保持部分自我，但该部分应

绝对最小化，能有多小就有多小。理论上，人是不可以完全认识自我的。有些自己所未认识的自我会被对方指出，该部分称为盲目区域，应在双方的努力下向安全区域转移，以减少冲突。还有些自己未认识的自我也未被对方指出，这是危险区域，这些就是冲突的最大的来源，应该逐渐向盲目区域转移，也就是说争取被对方指出来或直接自己发现后向安全区域转移。

心理早衰：衰老过早降临皆因心理顽疾

? 词条解析

早衰是指人并非老年者，身心状况却似老年一般。而心理早衰，则跟身体上早衰有着不同的特征：经常感觉“心累”，注意力不容易集中，记忆力也开始下降；对生活没有兴趣，提不起精神；开始多疑、敏感，在小事上经常与人争执，不够宽容；故步自封，没有改变现状的愿望和激情；对新生事物难以接受，很难适应新的环境，缺乏创造力等。

经典案例

JING DIAN AN LI

琳琳大学毕业后，经过家里的熟人介绍，在一家事业单位工作了多年。她日常的工作需长时间面对电脑，并且进行一些文件的归档和分类等工作。现在虽然她才27岁，但是已经跟很多中年人一样，有了一种身心都很疲惫的症状了。

因为长时间盯着电脑屏幕，琳琳经常感到不仅是眼睛疲劳，还会觉得头部发紧，精力不足，心累得要死，而且注意力不容易集中，记忆力和理解能力都在下降，更年期的症状似乎已经提前降临到她身上。在生活中，还出现了别人随便问她一个问题，她都要半天才能反应过来的现象。琳琳对以前喜欢的东西都很难提起兴趣了。经过心理专家的分析，琳琳的症状完全是典型的心理早衰症。

心理早衰现象，似乎在有意无意之间，将很多人的更年期提前。要规避这种现象，则很显然要注意自己的心理卫生以及心理调节。只有保持自己对于世界的好奇心、对于新知识的敏感度，才能避免心理衰老的过早到来。

弗洛伊德成年游戏理论：装嫩时代走向40熟女

? 词条解析

依据弗洛伊德的心理学理论，人长大后并没有停止游戏，只是转换了游戏的形式而已，比如不再进行真实的游戏，而是换成了幻想或者白日梦。成人之所以还需要游戏，除“乐趣”或快感体验外，还来源于未满足的欲望和这种欲望的替代满足，主要是性欲望和成功欲望。

经典案例

JING DIAN AN LI

最近一项研究表明，在我们的人群中间有25%左右的人有非常突出的“装嫩”

心理。而这里面，男女的“装嫩”周期还有着不同的地方，其中男人的“装嫩”周期是8年，也就是说如果他是40岁的话就愿意表现出来是32岁；女人则一般是跨度长达10~12年。很多40多岁的女人，都纷纷向“儿童装”看齐。她们甩着少女一般的小辫子，身穿泡泡袖、荷叶裙、松糕鞋，走路的时候也是一蹦一跳地走来走去。远看似乎只有20多岁，实际上已经差不多40岁了。最先把扮嫩理念变成现实的是嗅觉如猎犬般灵敏的电视节目主持人。如今无论你打开哪个电视频道，都能看到蹦蹦跳跳的男孩女孩在台上“作秀”。那男孩一定要像个新新少年，而且最好把腰带再露出一截儿，尽管他是一大把年纪的男人了；那女孩也一定要梳着两根朝天辫，脚蹬一双松糕鞋，像个新新女生。而且，这样的主持人在表演开场白的时候，一定要共同高喊一声“哦耶”——那样一来，所有的欢乐就都有了。

作为幻想的成人游戏是纯粹精神性的。某种程度上而言，在更年期到来的时候，各位女士可以巧妙地利用“扮嫩”来缓解、转移自己的注意力，让自己充分地在游戏的心态中消解更年期带来的重大压力。

隐形更年期现象：美女上位不可遏止



所谓隐性更年期，是指出现在真正更年期以前的状态，大多以植物神经系统功

能紊乱为主要症状。而植物神经最大的特点就是不受意志支配，不能自主调节。植物神经中枢控制了周围植物神经，其调节功能会受到内外环境的影响而发生指挥失调。

经典案例

JING DIAN AN LI

某国营旅行社的副总经理李莉，现年36岁。作为女性，在社会中属于高薪阶层，权力也不小。可不知何故，近年来，李莉似乎觉得身心越来越疲惫，渐渐成了医院的常客。旅游系统近年来的竞争可谓“你死我活”，游客也越来越难“侍候”。更叫人烦的是，吃“旅游”饭的人，实际上是在吃“青春饭”。女人一到了30岁以后，就有“明日黄花”、“叶落归根”的感觉，不管您是导游还是总经理。

李莉是从一个导游一步一个脚印干起来的，“混”到如今这个地步很不容易。为了巩固这个“地位”，她工作可谓完全不要命的精神，没日没夜地干，整天像拼命似的。然而，旅行社每年都来好几个年轻漂亮的女孩子，这些女孩子也很能干，主管局里的“头”以及旅行社的老总越来越将喜欢和欣赏的目光投向她们。为此，李莉常常感到很茫然、很失落，也很悲哀和无奈。害怕有一天被淘汰的担心和忧虑，严重地影响了李莉的身心健康，弄得她每天神思恍惚、疲惫不堪。而且，她经常感到情绪不稳，有时无端发火；夜里经常失眠，想到未来的生存危机，半夜还会突然惊醒。这段时间，李莉还出现了潮热、烦躁不安以及性生活障碍等不适症状。

李莉出现的反应，就是典型的隐性更年期现象。判断这种现象的标准是：在内环境方面，变化主要是指卵巢功能下降、激素分泌水平降低或突然消失；而在外环境方面，变化则涉及工作、学习、家庭等问题。受到内外环境的影响，这一年龄段的女性会表现出各种症状，如皮肤失水起皱、乳房下垂、体型趋胖。

更年期健忘：郭太太在遗忘中流走的40后人生



词条解析

健忘是更年期的显著特征。更年期女性荷尔蒙减少，使得雌性激素分泌同样减少，由此阻碍了大脑神经细胞上的雌性激素受体发出正常的传导波。另一方面，更年期的女性面临各方面的改变，心理压力较大，在日常生活中若遇到各种各样的紧张和刺激，会刺激皮质醇的产生，并且或多或少不断地传往全身。过多的皮质醇能干扰海马细胞之间的电信号，而海马组织具有调节人类的一种有意识记忆的功能。



经典案例

JING DIAN AN LI

有一名患者郭太太，今年45岁。曾罹患子宫肌瘤，接受了外科切除手术。目前与先生两人一起经营韩式料理小餐馆，生意不错，一到了用餐时间，几乎是桌桌客满。然而最近，她却发现从前那个精明能干的自己突然不见了，出门常忘带钥匙、皮包；家里炉子上还在炖肉，就跑到

隔壁与邻居聊天，差点酿成火灾。在工作中，有客人刚点了辣炒年糕、石锅拌饭、人参鸡汤以及泡菜炒饭，但她一转身，却都忘光了，于是还得重新问一次；有时来来回回问了好几次，客人不堪其扰。甚至还忘记了饭该如何炒，站在料理台前，整个人呆掉了，因为她不知泡菜炒饭该放多少泡菜、多少盐巴、多少酱油。对于一向以记忆力自豪的她，可说是重大打击，险些崩溃。

这就是更年期健忘的典型表现。这个时候可以尝试给自己放一段时间的假，让自己的身心完全地放松，将自身从压力的环境中抽离出来，缓解心里的抑郁。

恋子情节：女人40何去何从



词条解析

当今社会大多是由独生子家庭组成，一旦儿子结婚，母亲就容易产生被抛弃的感觉。特别是当母亲也进入更年期，自己的丈夫开始不关心自己时，将在母亲的心里形成更加强烈的无人关心的印象，然后导致母亲向儿子索要亲情的情况。



经典案例

JING DIAN AN LI

由于男方妈妈一直不同意儿子结婚，小陈和男友相恋了10年才最终走进了婚姻殿堂。

然而，当她迈进丈夫家门不久就发现，现实比想象得更糟。婆婆不仅时刻监视两人的言行，还不允许夫妻俩单独说

话。帮丈夫换衣服、端水之类的事，儿媳都不准插手，全部由婆婆来做。丈夫在卫生间上厕所、洗澡时，婆婆从来都是随便出入，还会时常帮丈夫搓澡。更让小陈不能接受的是，丈夫每天睡觉前都要跑到妈妈屋里脱掉衣服，让妈妈给他按摩。

“这样的事情我不能接受”。小陈单独和丈夫谈了几次。而当丈夫表示理解妻子，并拒绝再让妈妈给他洗澡、按摩时，妈妈则开始破口大骂，甚至歇斯底里地装病威胁。后来小陈也试图找婆婆好好谈谈，可每次都惹来恶语相加。

由于不允许两人同时出入家门，有一次小陈先出门在楼下等待丈夫，却被婆婆发现并怀恨在心。在儿子不知情的情况下，婆婆两次动手打了小陈。在婆婆第三次扬起手时，忍无可忍的小陈还了手，却恰巧被回家的丈夫撞见。以为妈妈受了欺负的丈夫也动手打了小陈。

“我还爱着我的丈夫，我不想离婚。”小陈哭着说，可她却在结婚半年后就被婆婆轰出了家门。为了让她离开这个家，婆婆不让用水、用电，甚至蛮横地把被子抢走。现在，小陈和丈夫已经分居半年多了，她正面临着艰难的选择。

更年期抑郁症：痛苦的现实与衰弱的身体在时间轴上交会



医学上将女性的更年期定义在45~55岁之间，而男性则要迟5年左右。更

年期时，女性性腺开始萎缩，神经内分泌功能不稳定，激素水平波动，适应环境的应激能力下降，加之外在的精神压力，比年轻女性更易患“更年期抑郁症”。男性虽然比女性在生理上反应要弱一些，但是更多的生存、事业压力，也会让他们患上各种程度的抑郁症状。

经典案例 JING DIAN AN LI

何姨现年52岁。她平时就性格急躁，遇事容易想不开，爱钻牛角尖，10年前因家庭矛盾，加上下岗一时承受不了多重压力，脾气一下子变得更加烦躁易怒了。从那以后，她看什么都不顺眼，继而失眠多梦，胸闷心慌，经常夜间惊醒，浑身出虚汗，恐惧害怕。严重时，会产生可怕的幻觉，不时出现濒死感，并且开始伴有抽搐等反应，要马上到医院抢救。一开始，何姨以为自己得了什么不治之症，但到多家医院检查，都没发现任何实质性的病变。何姨在折腾一通之后，仍然不相信检查结果，认为医生或家人瞒着她的病情，整日痛苦不堪，有时还想自杀。何姨这种反应就是典型的更年期抑郁症。

“更年期抑郁症”还会出现的症状有：莫名其妙的乏力，休息后仍不能缓解，走路稍多一些即感觉累，腿都抬不起来；其性趣减退，什么都不愿意干，什么都懒得干；第三是情绪低落，怎么也高兴不起来，甚至觉得活在世上一点意思都没有。对于更年期抑郁症，必须引起充分的重视，一旦具有这些症状的时间超过两周，就应到医院就诊，接受治疗。

情感短路：王大姐与老伴的平地起狂澜



成人在正常情况下都会很好地驾驭自己的行为，将自己的各种表现控制在一定的社会认同范围内。但是，也会出现仅仅为了一点小事便发火，或恶语相加，或乱摔东西的现象。这就是“情感短路”的一种表现，是由于人们的自控能力与转移不良情绪的能力太低所致。

经典案例 JING DIAN AN LI

处于更年期烦躁心理笼罩下的女性，往往会因为一点小事便发生情感的短路。王大姐现年48岁，正处于人生当中一个十分烦躁、抑郁的时期。有一天，她正在擦桌椅，叫老伴帮忙移动一张椅子。不料老伴却埋头剪报，对她完全没有理会，任凭王大姐怒吼也没有任何动作。

这一下，王大姐的怒火顿时全部爆发了起来。她把抹布一扔，顺势将水盆推倒，水滴得满地都是。老伴看到王大姐这个反应，同样不示弱，顺脚把盆子一脚踢飞。就这样，两个人展开了长达一周的冷战期。直到女儿回家里看他们，才缓解。在饭桌上，女儿提醒爸爸要多关心妈妈，引得王大姐潸然泪下。最终在丈夫的安慰和女儿的开导下，王大姐承认了自己那天属于情感短路，目前处于更年期，所以希望大家理解。就这样，一场家庭矛盾终于被化解。

心理斜坡：越是热闹欢快的人群就越寂寞



心理学家认为，人的感情在受外界刺激的影响下，具有多度性和两极性的特点。当人们的心情摆动强烈地偏往“正”向时，冷静的时刻心理摆朝着“负”向的挥动力也往往很大。每一种情感具有不同的等级，还有着与之相对立的情感状态，如爱与恨、欢乐与忧愁等。在特定背景的心理活动过程中，感情的等级越高，在这种情形下出现的“心理斜坡”就越大。

经典案例 JING DIAN AN LI

李清是一位女律师，经过七八年艰苦的努力终于做到了高级合伙人的位置。其年收入、家庭早已不存在任何问题，也已经摆脱了早年时期疯狂撰写法律文书根本无暇顾及社会交往的情况。然而，李清的生活却出现了新的烦恼，如今她的应酬非常多，往往一天当中要开几个会议，然后陪同不同的公司高管吃饭，在每天的欢声笑语、推杯换盏过后，她回到家便马上觉得生活单调枯燥而心烦。哪怕是与朋友畅聚热闹欢快后，恢复独自一人时又为孤寂而愁眉苦脸。她时欢时苦，飘忽不定，着实叫人不可捉摸。不仅使人感到难于相处，也令自己异常难受。

从李清的年纪上来看，她已经临近更

年期，因此情绪状态也就很容易向相反的方向进行转化。即如果此刻感到兴奋无比，那么相反的心理状态极有可能在另一时刻不可避免地出现。所以，在咨询了心理医生之后，医生给她的建议是给自己一小段时间，充分地放下工作，冷静地调整自己的生理和心理状态。

绿色疗法：生活中多一抹绿色 就会少一丝灰色



词条解析

如果感觉心情抑郁，不妨到附近的绿丛中走走，以消除你的忧郁心情。一项研究发现，“环境疗法”可以帮助数百万计的心理疾病患者，并且在很多情况下，效果明显。英国医生每年开出的抗抑郁处方非常多，其中除了药物，医生没有其他方法可选。但事实上，便宜的“环境疗法”，不但可以减少支出，而且随时可行。



经典案例

JING DIAN AN LI

英格兰艾塞克斯大学的学者进行了一项研究。他们对 20 位有心理健康问题的志愿者进行了研究，让他们分别在乡间绿丛中和室内购物中心散步 30 分钟。结果发现，林中漫步者中有 71% 的人感觉抑郁程度减低，更有 90% 的人感觉自信心增加。而在室内购物中心散步的人，他们中只有 22% 的人感觉压力减少，50% 的人感觉更有压力，有 44% 的人自信减少。

自然界中各种物体的颜色，对光的吸

收和反射水平是有差异的。如红色对光线的反射是 67%，绿色的反射是 47%，青色的反射是 36%。红色和黄色对光线反射比较强，容易产生刺眼的感觉。绿色和青色对光的吸收和反射的程度都比较适中，对人的神经系统、大脑皮层和眼睛里的视网膜都无不良的刺激反应。

据观察研究，青色、绿色的树木和草丛不仅能吸收强光中对眼睛有害的紫外线，还能减少强烈光线对眼睛产生的耀眼程度，使紧张的眼睛适当缓和。

夏季情感障碍症：更年期女性 心凉自然静



词条解析

人的情绪与气候有密切关系，炎炎夏日给忙碌的现代人带来的不仅仅是身体不适的困扰，情绪的困扰也日益明显。尤其当气温超过 35℃、日照超过 12 小时、湿度高于 80% 时，气候条件对人体下丘脑的情绪调节中枢的影响就明显增强。而精神病学家研究也发现，当暖流入侵时，精神病人起床徘徊、无法入睡的情况显著增加，情绪变化、躁动不安、叫骂、摔东西、自虐（含自杀）的几率也比平常高出许多。



经典案例

JING DIAN AN LI

去年七八月间，国内好几个城市有这样的报道，在最热的那几天，“120”每天出车 200 多趟，接回来的病人中暑的不多，心脑血管突发意外的病人却不少，因

车祸、酒精中毒、打架斗殴导致外伤的患者也有明显增加。每天，急诊室里都有一些不该发生的故事：一位外地女乘客只因在公共汽车上被人踩了一脚，从破口大骂到大打出手，结果双方都挂了彩；一位非职业司机因开斗气车，撞上了隔离墩造成骨折；一位老人因家庭琐事与儿子发生口角，突发脑溢血死亡；几个年轻人深夜酗酒滋事，造成外伤。

当环境气温低于 30℃，日照时间低于 12 小时以下，情感障碍症的发生率就会明显减少。有 16% 的正常人会因高温而乱发脾气。人类的身体具有对气温敏感的反应，也提示了更年轻的女性，在夏季时要尽量将自己置身于清凉的环境之中。如果过度地暴露在炎热、闷热不通透的环境里，必将引发一系列的负面情绪出现。

小应激：焦虑是一切疯狂反应的导火索



词条解析

小应激是“令人激恼的，使人有挫折感的，令人烦恼的要求”，而这些要求在某种程度上每天都与环境有着交互作用。在我们日常交流中，小应激可以表达出繁重压力或让人非常压抑的意思（如我不需要这个烦恼，别烦我）。某些事情看似是十分小的刺激，看似无足轻重，却会很轻易地引起巨大的焦虑，最终推倒脆弱的心理防线。



经典案例

JING DIAN AN LI

小应激虽然没有应激的灾难性类型那样强烈，但是却具有持久性，就像肉中之刺。我们常常举出日常生活的各类事件，来说明日常生活中的小应激。这些事件包括：弄丢车钥匙，账单越堆越多，不断被打扰，没有足够的闲暇时间，在最匆忙的时候鞋带却断了等。美国心理学家拉扎鲁斯与他的同事们指出，如果把小应激与生活中的变迁，如离婚或丧偶相比，小应激与疾病的关系大于生活变迁与疾病的关系。这个结果也得到了跨文化研究的证实。

丁女士今年 49 岁，最近 2 年经常身上一阵阵地发热、多汗、健忘，稍不顺心就大动肝火，以为是更年期反应，就没太在意。可最近感到反应越来越重，莫名其妙的乏力，走路腿都抬不起来，什么都没兴趣，电视都懒得看，怎么也高兴不起来，甚至觉得活在世上一意思都没有。直到一次吃了 30 片安定药想自杀，家里人才意识到问题的严重性。

美丽补充剂：合理的睡眠就是最好的生命投资



词条解析

每个女人都会花费大量的时间和金钱在保养品上，但却忽略了睡眠这种美容的重要途径！美国皮肤病学家罗伯特·A. 韦斯说：“睡眠时人体释放的生长激素，可以影响特定的皮肤生长因素，使胶原蛋

白和白蛋白的产生加速，皮肤细胞以更快的速度复制。”研究证明，激素的浓度因睡眠方式被打乱而波动，并与突然长痤疮和皮肤极其干燥有关。



经典案例

JING DIAN AN LI

西方人传说，美丽是上帝送给女人的第一件礼物，也是第一件收回的东西，但看见女人失去美丽后那痛苦悲凉的表情，上帝心软了，又给了她们另一件法宝，那就是睡眠。他让女人们通过睡眠来找回失去的美丽容颜。

法国人著名影星凯瑟琳·德纳芙，其美貌多年不衰，令人倾倒，而她的养颜秘诀就是睡眠。她说：“睡眠是无可争议的美容疗法，我总是尽力满足我的基本需要。”享誉全球的世界名模克劳迪娅·希弗强调，减少了睡眠时间，很快就会发现皮肤显得毫无光泽，眼睛下部出现灰色眼圈。而国人熟悉的著名影星巩俐的美貌，给人的印象就是健康、自然，特别是她那双澄明清澈的眼睛给人印象最深。她自己介绍养颜的体会是：保证充足的睡眠。

眼睛凹陷的样子说明睡眠不足，因为睡眠不足会引起血液循环的变化。当身体非常疲倦时，血液被输送到主要的器官，从而使脸失去血色并眼眶凹陷。此外，熟睡可以使面部皮肤放松，这样就可以减少皱纹的产生。

四、老年心理学

近因效应：仇恨总是比欢快和幸福更难以抹去



词条解析

要解释这个效应，首先要知道“近因”的意思，它是指个体最近获得的信息。其实所谓近因效应：是指在多种刺激依次出现的时候，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”。



经典案例

JING DIAN AN LI

现实生活中，近因效应的心理现象俯仰皆是。张张与莉莉是小学的同学，从那时起，两个人就是好朋友，双方非常了解，保持着非常火热的闺蜜关系。可是近一段莉莉因家中闹矛盾，导致了地心情十分不快。有时张张与她说话，她动不动就发火。更加恶劣的情况是，因为一个偶然因素的影响，莉莉居然卷入了一宗盗窃案。张张就此认为莉莉过去一直在欺骗自己，以为其实莉莉早就走上了邪路，于是与她断绝了友谊。其实这就是近因效应在起作用。

人渐年老，必然有很多多年不见的朋

友，而在自己的脑海中的印象最深的，其实就是临别时的情景。许多老人，总是说某一个朋友让自己生气，可是谈起生气的原因，大概又只能说上两三条，这也是一种近因效应的表现。朋友之间的负面近因效应，大多产生于交往中遇到与愿望相违背、愿望不遂，或感到自己受屈、善意被误解时，其情绪多为激情状态。在激情状态下，人们对自己行为的控制能力和对周围事物的理解能力，都会有一定程度的降低，容易说错话，做错事，产生不良后果。因此，凡事在先，须加忍让，防止激化。待心平气和时，彼此再理论，明辨是非。

心理学的研究还表明，在人与人的交往中，交往的初期，即在延续期还生疏阶段，首因效应的影响很重要；而在交往的后期，就是在彼此已经相当熟悉时期，近因效应的影响也同样重要。所以人到年老之时，对于故友的一些错误和不满，应该宽容释怀，这样才能够达到人生的新境界。

路径依赖理论：两条铁轨之间标准距离源自古老的规矩



词条解析

路径依赖理论是说一旦人们做了某种选择，就好比走上了一条不归之路。惯性的力量会使这一选择不断自我强化，并让你不能轻易走出去。而且这种惯性会越来越大，让人无法摆脱之前的选择与行为方

式，虽然有可能出现更好地选择，依然依然赖着之前的决定继续下去。



经典案例

JING DIAN AN LI

生活中，很多看似很精密、很高深莫测的事情，其实探究下去都没有那么多玄乎之处。例如，在铺设现代铁路时，国际通行的是两条铁轨之间标准距离为四英尺又八点五英寸，为什么要采用这个距离作为标准呢？原来，早期的铁路是由制造电车的人所设计的，而四英尺又八点五英寸正是电车所用的轮距标准。但是，电车也不是自然界树上结的或者地里长出来的，它的标准又是从何而来的呢？原来，再往上追溯，最先造出电车的人以前通通都是造马车的，所以电车的标准是沿用马车的轮距标准。追溯到这里，还有人不死心，继续追问那么马车又为什么要用这个轮距标准呢？结果，就真的追到了古罗马人军队战车的宽度就是四英尺又八点五英寸。而最后，在罗马人那个时代，为什么他们会选择以四英尺又八点五英寸为战车的轮距宽度呢？实际上，这最终的原因再简单不过了，这是牵引一辆战车的两匹马的屁股宽度。也就是说两匹马的屁股宽度，决定了几千年后现代铁轨的铺设宽度——路径依赖的力量是多么的强大，以至于延续了如此长的时间，都没有人去求解其中的奥妙所在。

越是年老，则受到传统的影响越是更大。所以人越是到达老年时，就会越是顽固地坚持自己多年以来形成的价值判断和观点习惯。所以在观察老年人的心理时，

必须时刻想到路径依赖的强大影响力，这样才能够理解老年人为何总是如此“顽固”。也正是要看到路径依赖的影响，才能够更好地提醒、帮助老人从传统的错误判断依赖中慢慢摆脱出来。

第二获得效应：老人的经验是预测未来最宝贵的财富



在对社会未来行为预想过程中会有“新发现”，即“第二获得效应”。也就是说在已经获得了足够丰富的现时、现代经验前提下，如果能够对未来有一个清晰的判断，则往往能够在解决现实问题的“第一获得”之外，取得对未来具有高度把控性的“第二获得”。

经典案例

JING DIAN AN LI

托夫勒是美国著名的未来学家，他的话总是带给大众无尽的启示，然而曾经有一回他自己被一个老人的话所深深启示。

那是在某个冬天的晚上，一位白发苍苍的老人，在一个会议上，向素不相识的与会者谈到了为什么来听托夫勒的未来社会学课。与会者有大公司搞长期规划的工作人员，有大基金会、出版社和研究中心的工作人员。每位与会者都要讲出他听课的目的。最后轮到坐在墙角的这位老人发言了。他说：“我叫查尔斯·斯坦，当了一辈子裁缝，今年77岁了。我想得到年

轻时没有得到的东西，我要了解未来。在我死以前，要当个有教养的人！”

老人这番话词情殷殷，会场顿时一片肃静，这使托夫勒大动感情，颇为感慨地说：“如果千百万人都具有这种对未来的强烈感情，我们就会有一个做了充分准备的社会去对付变化带来的影响了。”

这的确是个耐人寻味的故事。从社会心理学的角度去寻味，我们可以从这个故事中体味到两种社会心理效应：一是对社会未来行为的预想所伴随的“自适应效应”；二是在对社会未来行为预想过程中会有“新发现”，即“第二获得效应”。这就是说，“第二获得效应”是由“自适应效应”带来的。那位老人不正是由于具有“对未来的强烈感情”，才能享受到“年轻时没有得到的东西”吗？

这两种社会心理效应，当然不是老人们的专利。我们每个人（不分男女，不论老少）都可以而且应当利用其为扮演好自己的社会角色服务。社会心理学认为，一个人的“自我”在某种程度上是他在向什么方向发展的反映。人人头脑里不仅有一幅自己现在的图像，即自我形象，而且还有自己希望将来成为什么样的人的一系列图像。对我们来说，目前的结构是未来所创造的。虽说在现在的行为中未来起着巨大的作用，但是，这种作用事实上还没有为很多人所深刻认识。

摩西奶奶效应：不怕你开始得晚，只怕你永远不开始



每个人都可能在某个方面具有自己的才能，有无限发展的潜力，要充分发掘每个人的潜力，培养他们的创新能力。

经典案例 JING DIAN AN LI

多年以前，美国弗吉尼亚州有个人称摩西奶奶的老农妇，76岁时因患关节炎被迫放弃农活。突然闲下来的她觉得百无聊赖，于是就开始信笔画画。结果，不曾想，到她80岁时，居然成功地在纽约举办个人的系列画展，立刻引起轰动。最后，直到她101岁辞世，一共留下了惊人的1600余幅作品。据说，在她100岁时，曾给一个从小就喜欢写作、时近30岁、正找不到人生方向的医生回信说：“做你喜欢做的事，上帝会高兴地帮你打开成功的门，哪怕你现在已经80岁。”这个医生看了摩西奶奶的信后，决定听从摩西奶奶的鼓励，毅然放弃了行医，拿起笔，以后竟成了大名鼎鼎的作家，他就是渡边淳一。

现实生活中，许多老年人退休赋闲以后，往往感到十分无聊，生活失去了寄托，自己也仿佛变成了这个世界的累赘一般。而实际上，人生有多大的可能性，这一点没有人可以准确地度量和计算，只要勇敢地开始了就永远也不晚。不要因为已

经年老了，就放弃了自己的梦想和爱好。实际上老年正是没有牵绊和负担的时刻，正是实现自己年轻时未竟事业的时候，在这个时候更要大胆去做，大胆享受生命的快乐。

重叠效应：老年学新知反能巩固老记忆



科学家针对人类大脑记忆现象的研究证明：在一前一后的记忆活动中，识记的东西是相类似的，对于保存来说是不利的。这是因为重复出现内容相同的东西时，相同性质的东西由于互相抑制，互相干涉而发生了遗忘的结果。最终，这种现象被命名为“重叠效应”，也有人把它用来解释遗忘的机制。

经典案例 JING DIAN AN LI

大部分的学生在做笔记的时候，都习惯于一个科目用一个笔记本。这种记录笔记的方法看似分类清楚，复习起来查询、温习效率高，然而实际上对于复习记忆这些笔记内容而言，一个科目对应一个笔记本的方式，并不是十分科学。因为，根据重叠效应，相似的内容前后搭配着重叠在一起，会造成互相冲抵的效应，从而削弱其记忆效果。在一些学校，为了防止这种重叠效应，老师推荐学生们使用一本笔记本记多种内容，活页笔记本正是进行这种记录方式的最好工具。比如说，笔记本的

第1到第10页，作为记录语言学的原理用，第11页到第20页则用来记数学笔记公式，第21到第30页，就是历史、哲学课的玄妙内容。也就是说，把一本笔记本多元化，会增加记忆的效果。

一本笔记本多项内容，可以避免心理感受达到饱和的状态，可以使记忆鲜明而持久。老人往往都是经历丰富、沧桑不断、风雨一生。经历过如此多的事情之后，到了老年之时就有看透人生之感，于是，就开始不注意更新知识，总是沉浸在以前那些重复的记忆里。其实，这对于老人的记忆能力、大脑灵敏程度而言是有害处的。对于老年人而言，不断吸收新的知识，才能保证不让自己的固有记忆出现过分地重叠而影响自己的记忆能力。

大脑如同肌肉：马尔克斯老夫聊发少年狂



无论在哪个年龄段，大脑都是可以训练和加强的。毫无疑问，不要寻找任何借口。不要整天待在家里无所事事，这只能使大脑老化的速度加快。专业运动员每天都要训练，才能有突出表现。所以你一定要“没事找事”，不要让大脑老闲着。

经典案例

JING DIAN AN LI

去年12月9日，曾经传出了一位作家要开始创作新作品的消息，一时间引起了文学界和新闻界一阵轰动。这就是《百

年孤独》的作者，诺贝尔文学奖获得者，哥伦比亚作家——加西亚·马尔克斯。

要知道，这位魔幻现实主义大师现在已经82岁高龄。马尔克斯的朋友，作家门多萨声称马尔克斯在写的是一个爱情故事。“他现在想到了四个版本，”门多萨说，“具体在四个版本中，选择哪一个，马尔克斯还在琢磨。”实际上两年前，当时79岁的加西亚·马尔克斯在接受西班牙《先锋报》采访时，曾经表示他已停止写作：“2005年，我一行字也没有写过，这是我人生中的第一次。”他补充道，“我并不是因为缺乏灵感而停止写作，而是因为缺乏激情。凭我的经验，写一部小说出来是不成问题的，但如果我没有用心去写的话，人们会发现的。”

而马尔克斯最近的一部小说《苦妓追忆录》发表于2004年，那一年他也已经有77岁的高龄了。在这个很多老人都已经迟暮的年纪，马尔克斯不但头脑糊涂，而且还有这样充沛的创作热情，自然与他笔耕不辍，从而让脑子始终在活动颇为有关。

回归心理：听奶奶讲那绵延不绝的过去故事



这种心理的典型心理反应便是，迷恋过去，喜欢沉浸于过去的回忆之中，并且在将今昔进行对比之时，总是认为过去比现在要美好。一般来说，两类人容易有回

归心理：生活中的不得志者和老年人。前者因对自己的处境不满而又无能为力，只得从过去的回忆中寻找安慰。

经典案例 JING DIAN AN LI

小明自幼与外婆生活在一起，是外婆一手拉扯大的，与外婆关系融洽，也挺有感情。小明每年都要回去看望外婆几次。前不久，小明带着女友一起去见外婆，老人可高兴啦，拉着小明女友的手讲个不停，并对小明女友不停地诉说小明小时候如何淘气，自己是如何调教他的，甚至还讲出小明偷邻居的梨桃、打破别人门窗的事，弄得小明在女友面前挺不好意思。

实际上，小明的外婆在小明来看望自己以前，已经很长一段时间没有说话了。在外婆生活的社区里，人们都谈论着当下发生的各种时事要闻，对这些外婆都丝毫不感兴趣，而外婆每当有机会跟其他人交流，又总是要从她那个年代的一一点一滴说起，一直将几乎整个世纪的沧海桑田全部倾诉而出。如此的三番五次下来，外婆自然就找不到说话的对象，陷入了更大的孤独之中。

小明外婆虽然有着丰富的生活阅历，也非常愿意将这些经历作为警示讲给晚辈听，但是她所采用的叙述方式总是以扬古讽今为基调。如果她能够改变这样的基调，相信小明的外婆不会再担心过分寂寞的问题。

寻找愉快：找乐子并非年轻人的专利



寻找愉快情感是一种强劲的推动力，人的情感丰富复杂、时时存在，所以，人的情感对人行为的控制力很大。人的情感通过人的潜意识左右人的行为，在不知不觉中，人的潜意识总是推动人去寻找愉快的情感和避免痛苦的情感。这是情感把握行为的一个普遍规律，这个规律的发现使人类对自己的行为有了更多的理解。

经典案例 JING DIAN AN LI

有这样一个实验，科研人员把一个电极安装在小老鼠的大脑中，电极的连接点可刺激鼠脑产生“愉快”的情绪。电极由一个小老鼠够得着的踏板所启动。偶然之中，小老鼠踩到了踏板，体会到了“愉快”情绪。之后，小老鼠就变得一发不可收拾，不停地去踩踏板，一天要踩上几千次。

老年人行动迟缓、表达缓慢而不清晰，所以老年人的心理需求往往会被人们所忽略。老年人不痛不痒的神情，时常被解读为一种历经沧桑后的淡定，但实际上，老年人这种神态更多的是一种迟暮。如果老年人的生活中不能寻找到愉悦和快乐的情感作为支持，那么在毫无波澜、毫无变化的生活环境、情感环境作用下，老年人将会加速自己的衰老过程。

同性相吸现象：老头老太太的三八线



同性相斥、异性相吸的定律并不总是有效，与中青年异性相吸的心理不同，调查研究表明 60 岁以上的老年人，更乐于和同性进行交流。这是因为一般而言，老年人的心理年龄趋向儿童化，而对于儿童而言异性总是自己眼里的对手，只有同性能够玩到一起来。

经典案例

JING DIAN AN LI

在专门报道老年人生活与健康的报纸从业超过 10 年的陈记者，去过无数次养老院，经过多年的观察，他总结出了所有养老院中都共同具有的现象：那就是爹爹和爹爹作伴，婆婆和婆婆扎堆，养老院里聚在一起聊天的老人们，似乎像少年们那样划分了男女“界线”。

一般设施较为齐备、场地具备一定条件的养老院，都会有一块露天的活动场地。这些场地上往往设置着各种座椅、凉亭等，供养老院的老人出来活动、交流用。陈记者首先总结出了养老院老人出来活动的规律，那就是在午后或者傍晚的时间。此外，另一个现象也被他总结出来，每一次都能看到四五个爹爹坐着悠闲地聊天。而在不远处，则是四五个婆婆各自坐在小板凳上拉家常。陈记者发现，爹爹和婆婆两个阵营泾渭分明。偶尔有婆婆路过

爹爹聚集的地方，也往往是简单地打个招呼就走了。

陈记者由此产生了深刻的好奇心，他随后采访了多位老人，结果发现在他采访过的老人中，有七成称和异性老人交流较少。其中有一位爹爹的发言很有代表性：一方面觉得自己年纪很大，都有儿孙了，时常跟异性聊天不好意思；此外，也觉得跟婆婆们实在没有什么共同话题，难以聊到一块去。

消费补偿心理：老年人的市场是下一块商业的大蛋糕



补偿性消费是一种纯粹的心理性消费，它是一种心理不平衡的自我修饰。在生活消费中表现为，人们将现代消费水平与过去消费进行比较，比较的结果大多是对过去生活某些方面感到遗憾和不满足。而当家庭或个人生活水平较高且时间充裕时，对过去遗憾和不满足的补偿往往会成为他们的消费追求。老年人的年龄以及经历情况无疑决定了其更加容易进行这种比较从而产生遗憾感；同时由于子女成人独立后，老年人的经济负担减轻了，他们会试图补偿过去因条件限制未能实现的消费愿望。

经典案例

JING DIAN AN LI

最近几年，在许多经济发展水平较高地区出现的婚纱影楼，悄然兴起了一种

“重补结婚照”的热潮，就是补偿性消费的典型一例。许多五六十年代结婚的老年人，重披婚纱，花几百、上千元感受现代生活的气息，以补偿过去年代由于过于朴素而留下的某些遗憾。此外，现在各地的旅行社，都热衷于组织各种退休、老人主题旅行团，以休闲、实现年轻时游历祖国山水梦想为主要卖点，收到了非常好的市场效果。

中国老年消费者的补偿心理还有一个重要而特别的方面，就是“隔代”消费比重大。根据复旦大学的调查显示，老年消费者用于隔代子女的消费仅次于满足自身需要的消费。现在，中国城镇家庭的组成模式是“4+2+1”，独生子女得到了4个老人和双亲的绝对关注。由于竞争压力的增加，子女工作繁忙无暇过多陪伴老人和孩子；同时，由于中国传统观念的影响，许多老年人认为继续照顾第三代人是他们的责任和义务，所以老年人往往将情感倾注到孙辈身上。为了弥补自己年轻时由于经济能力有限等方面的原因造成的花在子女身上的消费相对较少的遗憾，现在的老年人在对第三代人的消费上显得非常大方。他们往往不太注重产品的价格等因素，甚至出现倾向于购买高价格产品的趋势。这时的消费已经不能等同于老年消费者为自己购买产品时的特征，而表现出某些青年人消费的行为特征了。

总而言之，老年人的消费心理与其他年龄段人士有着比较大的区别，受到补偿心理的影响，他们在美容美发、穿着打扮、营养食品、健身娱乐、旅游观光等消费方面有着较强烈的消费兴趣。

离退休综合征：被工作抛离的充实生活



当人步入老年，离开工作多年的职业岗位这是客观规律。但有的离退休老同志，因不能适应环境、生活习性的突然改变，出现情绪消沉和脱离常态的行为，甚至引发疾病，影响健康。

经典案例 JING DIAN AN LI

慧阿姨是武进一所中学的校医，几十年了，每天的生活规律而简单，家与学校两点一线。如今，唯一的女儿已经大学毕业四年了，在市里有着一份稳定的工作，生活中要她操心的事还真不多。可是，明年一月，慧阿姨就要55周岁了。今年四月份，单位领导就跟她说了明年年初退休的事，并且关照：这半年你可以不用每天来上班了，有事你就来一下，没事你就做你的事吧。学校里也来了一位年轻人，接替她的岗位。

刚开始，慧阿姨还是每天去单位一下，反正家离单位也不远，哪怕去了再回家。可真去了，感觉自己有点碍手碍脚的，慢慢地，也就一周去个一两次，看看有没有自己能做的事。

一个周六，她拉着女儿去逛商场，看中了一件很漂亮的上衣，伸手买时却犹豫了，对女儿说：还买它干吗？都要退休了，要这么多出门的衣服干吗？在家穿穿

的衣服，用不着这么漂亮。

想起即将到来的退休生活，慧阿姨心里还是有些失落。从此，就成家庭主妇啦，实在有点不习惯。

慧阿姨碰到的情况对于许多老年人而言是普遍现象，所以中年人在接近退休之前，必须早做准备，尽量提早规划好自己退休后的生活与工作。

愉快积极型：101岁坐摩托车逛街，童心不改



词条解析

生活中的这类老人，性格开朗、心情愉快、热爱生活、积极参与各种活动，做一些力所能及的事。所以这种老人往往能够保持非常良好的心理、生理状态，获得长寿的美好生活。



经典案例

JING DIAN AN LI

芦溪县新泉乡桥岭村易启妹老婆婆，经常搭自行车、摩托车去走亲戚和赶集。易婆婆好动爱热闹，喜欢与人交往。她不喜欢在家里待着，喜欢在各个村落之间来回地走亲戚、访亲友。如果有人去找她，总是很难得到她的固定位置，因为这一刻她还在邻村，过了一小会儿她就不在邻村，又转到别村一个亲戚家去了。

易婆婆的面相很慈祥，当有记者慕名而来去采访她时，她总是满脸堆笑地回答记者们的问题：“虽然这山里的路颠得很，但我出去都是搭自行车、摩托车的。”

保持快乐是长寿的另一个秘诀。申秀英老人就是另一个鲜活的例子。她今年101岁了，为人开朗，待人热情。她生有两个儿子、两个女儿，女儿在外村，儿子同住在略下村，彼此相距三百多米远。为省心，她住在大儿子家里，吃饭却轮流去两个儿子家，一天一天，每天都像做客一般。老人家对人很热情，每当有客人一进门就招呼坐；而且当客人刚坐定，她就走过来，伸出双手，从头到身对客人滑摸一下。面对客人的惊讶，她的孙媳妇马上就会笑着解释说：“这是她对人表示欢迎的一个动作，一般客人来，她都会这样。她这个人心好，路上遇到人，不管大小，她都要打招呼，用手摸摸身。”

直接兴趣型：65岁琴棋书画全能发展



词条解析

这类老人往往对某些事物有着连续多年独到而执着的爱好，所以在退休后这种爱好能够很好地取代工作，成为他们生活中不可缺少的“另类事业”。因此他们也就能够理智地接纳和适应离退休后的变化，坦然而合理地处理生活中遇到的各种问题，对生活知足常乐，并能主动搞好人际关系。



经典案例

JING DIAN AN LI

生活在宝鸡蔡家坡的65岁的寇女士，因心态年轻，爱好广泛，晚年生活过得十分充实。谈起自己的晚年生活，退休在家

的寇女士感慨道：“我是一个很积极乐观的人，有很多兴趣爱好。去年还开始在书画院学习书画，这给我的生活带来了无尽的乐趣。”平时，寇女士跟老伴一起生活，子女因工作关系不在身边。每天她都早起练太极拳、太极扇；一个多小时后，她顺便买菜；回家再看看书；午饭后，干完所有的家务，她就把自己全身心投入到画画中，时光就在快乐中度过了。在她的影响下，老伴也过得很快乐，他们常会一起爬山，有时周末也会去跟一些老人一起喊上两嗓子秦腔。

儿女们经常会把老两口接去住一段时间。外孙女知道要采访她姥姥，赶忙告诉记者，她姥姥什么都喜欢学，每次她做作业时，姥姥就跟着一起学；她练古筝，姥姥也跟她一起练习。寇女士对自己的晚年生活很满足，她说：“我觉得兴趣爱好是老年人最好的朋友，通过培养广泛的兴趣爱好，获得晚年的身心健康，这也是老人对子女事业的最大支持。很多老人都怕老，我现在几乎都不记得自己的年龄了，这也是我保持年轻心态的秘诀。”

关心健康型：疑神疑鬼，无病造病终拖垮自己



词条解析

这类老人特别关注自己的健康，唯恐年老体弱多病。有的人确实有病，但夸大病情；有的则是基本无病，却千方百计找出自己的“病”。



经典案例

JING DIAN AN LI

已退休的刘老师，前些日子一改往日的笑口常开，变得少言寡语，整日眉头紧锁，不时唉声叹气，大有病入膏肓、不久于人世之感。老伴和子女劝他到医院去检查，他很不情愿，说万一癌症，岂不是知道得越早死得越快吗？后经亲朋好友共同规劝，他才同意到医院去检查。经抽血化验及多种仪器检查，老人除原有的高血压之外，并未检查出新的毛病。

刘老师其实是患了“疑病症”，或者说是患上了“心病”。“心病”不及时治好，原本没有病的健康老人可能真的会愁出、吓出病来。人到老年，各种器官日渐衰退，身体某些部位不适很难避免。但这并不意味着就是得了不可治愈的重病绝症。比如，老年人常感头部胀痛，病因多种多样：有高血压头痛、三叉神经头痛、五官性头痛、血管性偏头痛，还有紧张性头痛等。我们不能因一时头痛脑胀，就怀疑自己脑里长了瘤，把问题想得那么严重。再说，如果真是脑部长瘤引起的头痛，也未必判了“死刑”。许多癌症患者只要早检查、早发现、早治疗，生存年限已经越来越长，有的甚至可以根治。因而老年朋友大可不必谈癌色变。

疑病症是一种老年人常见的心理疾病，患者常怀疑自己患了某种躯体疾病，或是断定自己已经患了某种严重的疾病，感到十分烦恼，其烦恼的严重程度与患者的实际健康状况很不相称。

追求支持型：给老年人再婚开一把锁就是给家庭的和睦多打造一把钥匙



这类老人依赖性强，需要别人在情感上支持他们，在生活上帮助他们，用别人的同情获得自己情感上的满足。一旦这种需要得不到满足，就认为别人瞧不起自己，或不愿意帮助自己，从而出现沮丧情绪。

经典案例 JING DIAN AN LI

“出门一把锁，回屋一盏灯”，这是对许多丧偶、离异的单身老人生活的形象描述。找一个知冷知热的伴侣，陪自己走完最后的人生，对于这些老人来说，既是美好的憧憬，也是现实的选择。然而，由于社会偏见、子女干涉、财产分割纠纷等因素，很多老人不敢轻言再婚，而是选择了时下在年轻人中很流行的同居方式。

“你说我这是试婚也好，同居也罢，我不在乎。我只觉得两个人住在一起，相互照顾和关心，比一个人独居好。”家住西宁市城东区的林阿姨说出了心里话。

林阿姨的老伴五年前因病去世，两个女儿出嫁后，她独自生活，逢年过节家里冷冷清清的。今年，林阿姨在锻炼时认识了志趣相投的老王，两人决定一起生活，但考虑到双方子女的情绪，两人并没有领取结婚证书。

现年65岁的王大爷和60岁的苏大妈

都是丧偶的人，独居了好几年，经过朋友牵线搭桥，今年年初，两位老人便在一起过起了日子。王大爷说：“晚年找个伴就是少给儿女添麻烦。两个人在一起精神上有个依托，生活上有个照应。”

已经过了两年多同居生活的董大爷告诉记者，原本和老伴打算结婚，但由于子女、财产等问题，两位老人只能选择同居。“今年6月我生病住院，儿女都在外地，多亏了老伴照顾，我的病才好这么快。”

坚持工作型：长寿的秘诀



这类老年人通常是一些青壮年时期胸怀大志，但是壮志未酬的人。他们总是用忙碌的行为和更加努力的工作，来证明自己还有能力。

经典案例 JING DIAN AN LI

1900年5月10日，张含英出生在山东菏泽城内的一个教师家庭。1924年张含英毕业于美国伊利诺大学土木工程系，次年获美国康乃尔大学土木工程硕士学位。1928年他在山东建设厅工作时，提出了引黄灌溉和发展省内水电的建议。1939年9月后，他历任黄河水利委员会委员、秘书长、总工程师和委员长，还是中央设计局委员兼水利组组长。1947年他在中国工程学会第十四届年会上发表了黄河治理纲要，系统提出了治理黄河的观点和思想。但是，由于当时社会黑暗，政

府腐败，战祸频仍，其抱负无法实现。新中国成立后，张老长期担任水利部副部长，参与领导全国水利水电建设，主持和组织了许多重大建设项目，特别是对黄河的规划、开发、治理和保护。

张老 1979 年由水利部副部长改任顾问，退出一线工作后，仍坚持每天到水利部上班，直到由于患了动眼神经麻痹（张老笑称是神经病）休息了 3 个月后，又因胸部积水住院治疗。张老曾说：“现在，我的身体正在修养恢复之中，我有个小小的心愿，就是等到春暖花开时，再去部里工作。”

张老说，他长寿的秘诀有三样：吃饭养胃、睡觉准时、打太极拳。精神方面也很重要，要乐观，有一颗平常心。张老从中学时开始打梅花拳；40 多岁时，又学习了河南陈氏太极拳，一直到现在，坚持了 60 多年。

张老的二女儿云彦说：“他对自己生活要求非常严格，时间观念极强。他某个活动结束后，你不用看表就知道几点，他每天 5:00 起床，5:40 吃饭，6:30 听新闻，7:00 写笔记、剪报……不过，父亲经常跟我们说，年轻时人要养胃，别伤着胃，老了胃就养人。”

云彦认为父亲乐观向上的处世态度也是他长寿的秘诀。“父亲的一生经历了许多时局变化，走过了清朝末年、袁世凯登基、张勋复辟、北洋军阀混战和国民党政府等时期，内心受到巨大的震动，但父亲一直保持平常心，向前看，认为一切都会好的。”

自责型：被骗的老人仿佛做了坏事的孩子



词条解析

这类老年人回顾自己一生后，发现一些目标没达到，他们把这些失败都归罪于自己无能，因而常常自责，甚至有自我犯罪感。这类老人极其自卑，常常自怨自艾，沮丧和心灰意冷。



经典案例

JING DIAN AN LI

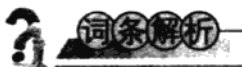
“我太傻了，竟然这么容易就相信了骗子的话，而且去银行拿钱的时候，也没抓住机会撇开骗子走掉。如果让亲戚朋友知道了，肯定骂我老糊涂。”9月19日，被骗子以“点穴神功”骗走 888 元的恭城老人十分懊恼地说。她多次责怪自己竟全无警惕之心，但却拒绝告知家人，也不愿意报警处理。

虽然老人在接受采访时神情激动，并表示自己心情抑郁需要倾诉，但她同时拒绝告知家人，与家人商量的建议，也表示不愿意报警。老人说：“报警的话家人就全知道了，他们就算知道了，也只能是多几个人陪我生气而已。我想跟其他朋友倾诉，又怕别人笑我‘老糊涂’，心理负担很重。”老人表示自己的经济情况尚可，被骗的 888 元不影响她正常生活。只是这几天一直想着被骗的事，自己睡不着觉，吃不下饭，整个人消瘦了很多。

在某心理咨询工作室的咨询师看来，

老年人受骗后将自责愤怒的感情掩藏心中，不愿告诉家人却又反复思虑，思想负担过重可能会造成心理和身体的进一步伤害。咨询师认为这种对外界事件涌起的“应激心理”很复杂，老年人被骗后即使尴尬自责也应该多向家人倾诉，寻求家人的抚慰来平复心情。而作为被骗老人的家人也应该理解老人，用平和的态度抚慰老人被骗后的自责心理。家人得知自家的老人被骗后，应告诉老人被骗不是自己的错，多强调老人平常只需要多注意即可避免被骗，而不应该简单粗暴地责怪老人。

愤怒型：公共汽车上倚老卖老的道德观之辩



这类老年人往往多疑，把自己看作是环境的牺牲者，似乎谁都和他过不去，感到生活毫无乐趣。回顾往事，把失败原因归咎于客观，把怨恨发泄在别人身上。他们人际关系很差，而且又孤独、怪僻。



经典案例

JING DIAN AN LI

郑州市 105 路公交上曾发生了一件令人深思的小事。那是前年夏天一个平常的下午，2 点 35 分，当 105 路公交车行驶到郑州百货大楼站牌时，车门刚打开，上来一位 60 多岁的老汉。公交司机迅速按响语音提示，提醒车上乘客给老弱病残让座。这时，坐在前排的中年男子起身主动

给老人让座。老人面无表情地坐在了位子上，没有丝毫感谢的意思。这时，旁边一位女乘客看不过眼，气愤地说：“大爷，兄弟好心给你让座，你怎么连一声谢谢都没有？”满车乘客以为经过旁人提醒，老人怎么也得向好心让座的男子说声“谢谢”。让人遗憾的是，老人撇了撇嘴，不屑地说：“是他自己主动让的，我一大把年纪凭啥对一个晚辈说谢谢。闺女，你真是咸吃萝卜淡操心。”女乘客被老人一顿抢白，气愤地一扭头，满脸通红。

就在这时，让人意想不到的事发生了。让座的中年男子几步走到老人跟前，愤怒地说：“大爷，你怎么说话的呢？好心给你让座你还说这话。我现在不让了，请你起来。”于是，老少两人为了这句谢谢发生了激烈的争吵，中年男子指责老人倚老卖老，老人反过来说让座是年轻人的义务，不该要一个长辈感谢。吵着吵着，愤怒的中年男子一把抓住老人的衣领，把老人从座位上提了起来，然后自己坐下。这一幕发生得这么突然，让人不可思议，小小的车厢发出一片唏嘘。众人议论纷纷，有的说老人为老不尊，不懂感恩；有的指责中年男子过分，不该为了一声谢谢如此对待老人。

心理免疫：老来病频，调心调身同等重要



人们患病时，乐观者注意情绪调节，悲观者往往消极沮丧。显然，前者容易康

复，而后者对消除病情不利。当代心理免疫学的研究表明：人在罹患疾病时，需要有战胜疾病的信心，这样可有效地调动机体内潜在的免疫力量，促进早日康复。这种心理上坚信自己能战胜疾病的信念，有学者称之为“心理免疫”。

经典案例

JING DIAN AN LI

英国皇家医学院的研究人员，曾对4750名癌症手术后患者进行追踪调查，发现其中注意精神调节，相信自己能战胜疾病者，10年以上存活率达31%；而那些精神沮丧甚至绝望者，绝大多数在手术后不久即死亡。有关专家指出，患病后有心理免疫力的人，之所以能战胜疾病获得康复，是因为精神因素与免疫功能密切相关，积极的心理状态能增强机体抗病能

力。研究表明，精神系统可通过去甲肾上腺素、5-羟色胺等神经递质对免疫器官产生支配作用。积极的心理状态能使这种支配作用增强，从而使抗体增多。另外，还可通过神经内分泌激素起作用，其中主要是肾上腺皮质激素。而病中精神颓废的人，可反馈性地使血液中T淋巴细胞减少，且会抑制巨噬细胞的作用，此种改变则导致免疫功能下降。事实说明，在病魔面前，心理防线一旦崩溃，则其将成为疾病的牺牲品。

人到老年，各种疾病会渐渐增多，在疾病面前，人们的意志虽然不会起到自动治愈疾病的作用，但是，意志的力量至少可以防止身体再往其他坏的方面发展。如果能够心中建立起对抗疾病的充分勇气，就能够乐观、有价值地过好每一天。

五

大众心理学

千篇一律的世界

DAZHONGXINLIXUE

时尚作为一种普遍而特殊的社会现象，并不是现代社会的独特产物，而是与人类文明一起经历了一个漫长的发展过程。及至如今，随着经济的发展与科技的进步，时尚的流行已经超越了时空的限制，达到前所未有的巅峰状态。可以说，时尚的气息无所不在。与前工业社会相较而言，现代社会时尚的流行与演变不仅表现在其传播速度的大大加快和传播范围的拓宽，更体现在时尚概念本身的意义延伸。哪些时尚是真的品位，哪些时尚骗你了，请耐心地往下读吧！

QIANPIANYILUDESHEJIE

一、流行时尚心理学

从众现象：看汉堡大街上传来的莫名恐慌如何迅速蔓延



词条解析

从众现象是指个人由于真实的或臆想的群体心理压力，在认知或行动上不由自主地趋向于跟多数人相一致的现象。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国社会心理学家詹姆斯·瑟伯曾经专注于对从众现象的研究。对于这个现象，他如此生动描述：

在秩序井然、游人如织的汉堡第一城市大街上，一切都如往常一样平静。这时候，突然一个人跑了起来。也许是他猛然想起了与情人的约会，他向东跑去（可能是去马拉莫饭店，那里是男女情人见面的最佳地点）。一小会儿以后，有另一个人也跑了起来，这可能是个兴致勃勃的报童。接着第三个人，一个有急事的胖胖的绅士，也小跑了起来……结果十分钟之内，这条大街上所有的人都跑了起来。而伴随着奔跑，各种声音在大街上蔓延，最后在嘈杂的声音中一个声音逐渐清晰、最终脱颖而出，大家都可以非常清楚地听清这个词是“大堤”。于是，不到五秒，大堤变成“决堤了”！这充满恐惧的声音，

可能是电车上一位老妇女喊的，或许是一个交警说的，也可能是一个小男孩说的。没有人知道究竟是谁说的，也没有人知道真正发生了什么事。这一下可好，两千多人都突然溃逃起来。“向东！跟着第一个人跑！”人群喊了起来——东边远离大河，东边安全。“向东去！向东去！”一个又高又瘦、目光严厉、神色坚定的妇女从我身边擦过，跑到马路中央。而我呢？虽然所有的人都在喊叫，我却不明白发生了什么事情。我费了好大劲才赶上这个妇女，别看她已经快60岁了，可跑起来倒很轻松，姿势优美，看上去还相当健壮。“这到底是怎么回事了？”我气喘吁吁地问她。她匆匆地瞥了我一眼，然后又向前面望去，并且稍微加大了步子，对我说：“别问我，问上帝去！”

从众现象在日常生活中通常表现为“随大流”、“无主见”。一般来说，自信心较强的人，发生从众行为的可能性较小。缺乏自信心的人更容易产生从众行为。一味从众也容易导致心理障碍的发生。从众的直接表现便是千军万马齐过独木桥，竞争过程的挫折、失落很容易引发精神压力，使心理状况失衡。

所谓流行时尚，其实就是利用了从众的心理。这种心理人皆有之，而大多数人都不会对大众的品位亦步亦趋。记住，以被动为前提的从众，势必使你的独特失去价值。一味从众便意味着自己失去了一片晴朗的天空，抛却了一片属于自己的领地。

睡眠效应：大家都喜爱的 缺斤短两商品



睡眠效应是指在信源可信性下的传播效果会随时间的推移而发生改变的现象。也就是说，传播结束一段时间后，高可信性信源带来的正效果在下降，而低可信性信源带来的负效果却朝向正效果转化。转换成比较通俗的语言，即是说很多时候信息的传播到了人们的接受源那里，过了一段时间，好的会被当成坏的，坏的被当成好的。

经典案例 JING DIAN AN LI

著名的卡夫食品公司在推销奶酪时，说其“含有与五盎司全脂牛奶同样的钙质”，被 FTC（美国联邦贸易委员会）判定为误导性广告。卡夫公司委托纽约大学的杰克布·杰克比教授对消费者进行调查，调查者在电话中告诉被调查对象：“虽然卡夫的每片奶酪都是由五盎司牛奶提炼而成的，但它只含有五盎司牛奶 70% 的钙质。”随后，问他们得知这一消息是否还打算购买产品，结果 96% 的人表示仍然会买。这个调查证明广告并没有改变人们固有的品牌偏好。

广告传播实在是一种奇怪的现象。近年来，国内的某些产品广告做得越来越离谱，受到了强烈的抨击，然而这一股恶俗广告的风潮却似乎有愈演愈烈的趋势。在

大片上映时，也产生了一样的情况，越是被人臭骂越是卖座。之所以这样，有一个产品的广告很能说明问题，这个产品所做的广告曾在网上被评为十大最差广告之一，可依然销售火爆，消费者趋之若鹜。很多购买者的理由是“别人用了都说效果挺好”，这是购买经验带来的睡眠效应。

睡眠效应实在是某些商家缔造流行时尚、社会风潮所加以利用的最佳手段。很多时候，人们对于某些品牌的崇拜和信任简直到了一种盲目的地步，哪怕这些品牌有些负面新闻，也会被大家迅速地扭转为正面形象。所以，如果你仔细观察，危机公关的成功其实很大程度上与这些产品的前期成功缔造了睡眠效应有关。而消费者们，请大家睁开惺忪的双眼，别再为睡眠效应所困，理性地对待产品的每一个细节吧。

凡勃伦效应：哥买的不是手表， 买的是价格的数字



19 世纪末 20 世纪初的时候，写出《有闲阶级论》的美国经济学家凡勃伦提出了此效应：商品价格定得越高越能畅销。它是指消费者对一种商品需求的程度，因其标价较高而不是较低而增加。它反映了人们进行挥霍性消费的心理愿望，这种消费行为也被称为炫耀性消费。

经典案例 JING DIAN AN LI

相信经常购物的人都有这样的经验，

款式、皮质差不多的一双皮鞋，放在装饰简陋的店铺里，没有各种名人代言的精美包装，只卖 80 元，而一旦进入大商场的柜台，有了那些名人代言，就要卖到几百元。可最后两厢一比较，你肯定还是愿意买后者——在大商场里售卖的皮鞋。1.66 万元的眼镜架、6.88 万元的纪念表、168 万元的顶级钢琴，这些近乎“天价”的商品，往往也能在市场上走俏。

其实，消费者购买这类商品的目的，并不仅仅是为了获得直接的物质满足和享受，而是对于上档次的一种追求，更大程度上是为了获得心理上的满足。这就出现了一种奇特的经济现象，即一些商品价格定得越高，就越能受到消费者的青睐。而这种用炫耀性消费行为去满足内心虚荣需要的现象，在发展中国家体现得最为充分。现在的中国，是世界奢侈品公司的天堂，而各种媒体、广告也乐于宣传对于高档、高价货品的崇拜心理。消费者需知，对于炫耀性消费的追求，最终获利的只有那些国外的奢侈品集团。

时尚效应：原来牛仔裤已经 109 岁高龄



词条解析

每个年代都有每个年代的诠释，究竟谁优谁劣，恐怕谁也不敢妄加评论。每一个年代都有着不同的时尚生活，关键的是坚持自己的品位和眼光，这样才能引领时尚的潮流。



经典案例

JING DIAN AN LI

当今世界，牛仔裤可以说是穿的人数最多、传播最广泛的一种裤子款式了。世界上第一款牛仔裤，是 Levi's 501 款，至今已有 109 年的历史，它用改进后的柔软布料做成。当年，精明的犹太青年 Levi Strauss 用耐磨的帆布做裤子卖给来美国的淘金者穿，他并没有觉得这种裤子日后会演变成如此巨大的时尚浪潮，一不小心就成为了牛仔裤的鼻祖。直到 1925 年，美国的 Lee 推出世界上第一条“拉链牛仔裤”，牛仔裤才得到了广泛穿着；而随着战后美国嬉皮士、颓废文化的兴起，牛仔裤更是一次次成为年轻人反叛主流的最佳表演工具，最终得以全面流行起来。

事实上，时尚是一定时期中，社会上或某种集团中普遍流行的风气与爱好，是一种群体的心理状态。从服饰、发型等有形的具体的东西，到歌曲、说话用词等无形抽象的东西，只要社会上一时崇尚，遵从时尚定律，任何样式都可以成为时尚或流行。如果一个人穿上离时兴还有五年的时装，会被认为是怪物；在前三年穿戴会被认为是招摇过市；提前一年再穿就显得土里土气；五年后穿就成为了老古董；十年后只能用来耻笑；可是过了三十年再穿，人们又会认为时尚、新奇，那时就又成了时尚。

邻里效应：100 万能够买到好房子，1000 万才能买到好邻居



美国社会学家巴萨德，在 20 世纪 20 年代曾经研究了费城的 5000 份结婚申请书，发现三分之一的夫妇，婚前住在五个街区之内的范围中。这些实验和研究表明，人们总是能够比较方便地在同学、同事或邻居中找意中人，而所谓“千里姻缘一线牵”总归是不太多的。

在社会心理领域，存在着一种“邻里效应”。所谓邻里效应，说的是他人的行为或特征对个体决策的影响，且这种影响因为“邻里”的特殊亲近心理而趋向于从众选择。

经典案例

JING DIAN AN LI

在现实生活中，常常出现这样的案例，一个小偷在公交车内扒走了一位乘客的钱包，近邻的乘客知道后，开始你一言我一语，议论纷纷，互相感染，致使群情激愤，最后一致行动起来，把那个小偷扭送到附近派出所处理。这说明，“社会感染”对处于邻近空间中的人群更易起到一定的整合作用。人们相互之间靠感染达到情绪上的传递交流，使之逐渐一致起来，进而采取比较一致的行为。

《南史》中记载了这么一个故事：有个叫宋季雅的人，为了有个好邻居，情愿出十分昂贵的房价，买下一幢房子。有人

说太贵。宋先生却说：“不贵，这 100 万是买屋的，另外 1000 万是买邻居的。”宋先生为什么不惜重金买好邻居呢？因为他懂得，有了好邻里，等于为自己增添了左膀右臂。

布里特定理：可口可乐的商业秘诀——99% 广告 + 1% 的产品



英国广告学专家 S. 布里特提出了这个定理，这个定理是指：商品不做广告，就像姑娘在暗处向小伙子递送秋波，脉脉含情，只有她自己知道。而做了广告和宣传，甭管产品多烂都能卖出去。

经典案例

JING DIAN AN LI

据说，可口可乐公司的前任老板伍德拉夫曾经有句名言：“可口可乐 99.1% 是水、碳酸和糖浆，如若不进行广告宣传，谁去喝它呢？”现如今，可口可乐畅销全世界，打进了 135 个国家和地区的市场，被人们视为是美国精神的象征。可口可乐之所以如此受人们喜欢，除其他原因外，广告作用不可低估。可口可乐公司早在 1886 年开始，就已经不惜血本，充分利用各种广告手段来扩大产品销路。广告给这家公司带来的效果是如此明显，据说 1886 年可口可乐公司的营业额仅有 50 美元，而广告费就花了 46 美元；1901 年其营业额达到了 12 万美元，其中广告费花了 10 万美元；到了现如今，可口可乐的

广告费更是达到了每年平均6亿美元以上。为什么全世界的人都会购买这个99.1%都是水、碳酸和糖浆的饮料，只能问问广告这个神奇的魔法师了。

社会影响力原理：快速获得捐款名单的秘密



在某种社会趋势形成的过程中，往往伴随着各种各样的模仿行为。人们会仿效与其相似的人的做法。只要是与自己有共同之处的人的行为，就能够更容易获得大家的认同，从而都去进行这样的行为。

经典案例 JING DIAN AN LI

国际权威的《应用心理学》杂志，曾经在1982年刊登过一篇研究报告，这个报告提到，一批研究人员挨家挨户为了一项慈善运动募捐时，向每户人家出示了一份该小区已经捐过款的人名单。研究人员发现一个有趣的定律，就是捐款人的名单越长，后续者捐款的可能性就越大。而此项研究的另一个发现是，在较长捐款名单中，如果过多地出现非本小区居民名字的捐款者，那么说服力就会大打折扣。而在另外一本《个性与社会心理学》杂志中，也提到过一项实验，这个实验要求纽约市的居民将捡到的钱包归还失主。研究人员发现当被要求归还失物者了解到另一个纽约人曾经这么做的时候，他们便非常希望将钱包归还给失主。

实际上流行时尚的趋势，就是这样通过认同效应将每个个人都联系起来的。人都是认同与自己相似者的行为。而当一个社会人物的遭遇、言论或者行为正好命中社会中某个阶层或者某个群体的认知时，这个社会人物的言行就会非常迅速地流行起来并且获得大家的认同。

六度空间理论：不可思议的六人无联系传递



到底需要经过多少个人就能与完全陌生的人取得联系呢？美国有研究显示，在已经有数亿人口的美国内，让第一个发件人与目标收件人取得联系，实际上只需要六个人即可，这意味着素昧平生的两个人之间仅隔六人之遥。

经典案例 JING DIAN AN LI

这个六人联系网络的结果，也在暗示着，当今社会的联系要比我们想象得紧密多了。一项流行事物的出现，完全不用再像传统那样，必须借助大型的传媒、全国性的电视台、报纸等平台大做广告，仅凭口耳相传、电子邮件之间的转发就可以迅速传播笑话、八卦新闻和流行时尚。

除此以外，美国社会心理学家米尔格兰姆，还通过研究每个完整关系链中人与人之间的关系，大致了解了20世纪60年代的美国社会结构。人们更有可能将信件转寄给同性熟人而非异性。而且大部分的

传递是通过朋友和熟人进行的，而不是亲戚。米尔格兰姆的发现并不仅仅适用于社会系统，同时也能够诠释其他各种不同的网络，其中包括供电网络、疾病的传播、互联网上的信息传递等。米尔格兰姆的研究是这样进行的，他给住在内布拉斯加州的198个人分别寄了一封信，请他们确保帮忙把这封信转给“目标收件人”：一位在波士顿工作、住在马萨诸塞州沙伦的股票经纪人。不过，在转寄的过程中有一个特殊要求，那就是参与者不能直接将这封信寄给股票经纪人；他们只能把这封信寄给他们觉得有可能认识那位股票经纪人的熟人。结果发现，大部分的人都成功地将信转发到了这位股票经纪人手里。

所以，现代的流行时尚制造，早已经超过了传统的媒介领域，越来越主动地使用人们的社会联系以及以打通社会节点为每家广告商的最终追求。

愉快 + 情感 + 要出卖的商品 = 广告心理学

词条解析

广告可以制造流行，其秘诀就在于广告并不仅仅是冷冰冰的展现产品。通过观察当下最成功的广告可以发现，完全不突出产品，而是突出一个情感意向的广告，反而是最成功的品牌广告。而在这些要突出的情感意向之后，还要加上让观众愉快的小技巧和小情绪，广告最终才能成功。

经典案例 JING DIAN AN LI

广告商想让家庭主妇买一种洗衣粉，便先描绘一个和睦、幸福、其乐融融的家庭，然后，推出洗衣粉的牌子。模模糊糊中，人们感到这幸福生活同使用这种洗衣粉相关。广告播放多次后，对洗衣粉的好感被装进了主妇的潜意识。主妇去买东西，看着眼前十几种洗衣粉，想也没有想，就拿了广告上的洗衣粉。啤酒商想卖啤酒给男士们，商人们先让身材婀娜的女模特儿出场，扭来转去，在男士们正感到兴高采烈、津津有味的时候，推出要卖的啤酒。就这样，移花接木发生了，男士们兴高采烈、津津有味的感觉就“接”到了啤酒上。商人想让孩子买一种饮料，广告商就推出喝了这种饮料的小朋友是多么欢天喜地和快活无比的广告。每个做父母的都知道，这种广告对孩子有多大的影响力。广告之所以有效，是因为它利用了人的情感规律。所以：愉快 + 情感 + 要出卖的商品 = 广告心理学。

惰性思维：千篇一律的跟风款式 与别出心裁的独创风险

词条解析

当一种新事物、新理论刚出世时，总会受到各个方面的挑剔和反对，许多新发现往往这样被扼杀在摇篮之中。可许多已经流行的观点，即使有弊病，却很难纠正。这种对新事物、新理论、新设想的抗拒心理，亦可称之为“思维惰性”。

经典案例

JING DIAN AN LI

《野蛮奶奶大战戈师奶》中的主人公戈碧，因是一本成功女性生活时尚杂志之总编辑，故打扮高贵时尚。她言谈举止优雅淡定，自小就是一个完美主义者，事事要做到最好，亦有能力做到最好，故为人高傲自信、能干霸道，做事为求目的不择手段。她对上司不留面子；对敌人绝不手软；对下属更是又铁面无私又苛刻，所以树敌众多。但亦由于其硬朗霸道，才可以压倒场面，管理整个杂志社。除了霸气高傲，其审美眼光独到，生活品位高雅，对市场之触角敏锐，因此在工作上十分成功。她为人亦十分固执及自视清高，不容易接受新事物；控制欲极大，每事每物都要在其掌控之下。不论在家中或工作上都是专横独断之人，不容许别人破坏其确立下来的规条。

人一生下来，便立刻碰到一个现成的生活方式，包括怎样吃饭，怎样穿衣，怎样干活，怎样相处，等等。这帮助人们比较容易地学会生活，但同时这也给人们一种错觉，好像人本来就是如此生活，而且将来也是如此生活，还往往以为任何地方的人也如自己那样生活。这就使人们安于现状，陷于保守，养成惰性。而作为一个品牌，如果要在饱和的市场中杀出一条血路，就必须打破这种惯性思维，单独引领整个潮流风气之先。

临近效应：深入到生活中每一个细节的汰渍洗衣粉广告



词条解析

两个人能否成为朋友，与俩人住处的远近有很大关系。这被称为临近效应。增强亲近感的关键因素便是使互动的双方产生亲近的感觉。日常生活中，街坊邻居由于住得近，自然碰面的机会也相对频繁，重复的接触就会引发和增强相互间的好感。

经典案例

JING DIAN AN LI

汰渍洗衣粉广告的投放密集度之大，使其在老百姓中的知晓度很高。其中一个版本，是一位家庭主妇将一件领口极脏的白衬衫泡在有汰渍洗衣粉的水中轻轻揉搓，衬衫片刻洁白如新。于是，“有汰渍，没污渍”也成为脍炙人口的广告语。而纵观汰渍洗衣粉的整个系列广告，往往都是描述人们日常生活中比较常见的场景，例如孩子在学校运动会上摔跤造成衣服的污渍、油烟造成污渍等各种情况。而且，汰渍洗衣粉选择了郭冬临这样一位非常具有家庭观众缘的小品演员作为其固定的形象代言人，也在很大程度上拉近了产品和客户之间的距离。使得汰渍洗衣粉的广告在视觉和情感展示上，一经播出就会让人产生强大的亲近感，不知不觉之间，也就会认同这款产品的生活气息，从而最终购买汰渍洗衣粉，成为公司产品用户。

泡菜效应：不同的水泡出味道迥异的蔬菜



同样的蔬菜在不同的水中浸泡一段时间后，将它们分开煮，其味道是不一样的。人在不同的环境里，由于长期的耳濡目染，其性格、气质、素质和思维的方式等方面都会有明显的差别。这正如人们常说的“近朱者赤，近墨者黑”。“泡菜效应”揭示了“人是环境之子”的道理。环境对人的成长具有不可抗拒的影响作用。

经典案例 JING DIAN AN LI

幼儿直接“浸泡”在幼儿园与家庭的环境之中，每一位教师和父母是否认真地考虑过孩子所处环境的各种因素是否健康？每一种因素将对幼儿产生怎样的作用？对显在的有害因素是否予以了积极的消除或控制？从心理健康角度看，精神环境对孩子的影响作用往往超过了物质环境的作用，老师与父母为孩子营造了怎样的精神环境？是否是多支持、多鼓励、多表扬、多肯定、多欣赏、多自由、多自主、多选择？

耦合振荡体系统：不做出头鸟的古训缔造时尚跟风潮



大多数时候，生物的自然选择与进化，并不喜欢太出风头的物种或者个体，而社会同样对盲从有着充分的需求。生存压力迫使动物必须保持多数派路线，社会压力也要求人们必须尽量与群体保持一致，以免遭排斥。社会心理学家喜欢用一个晦涩的名词“耦合振荡体系统”来解释同步化现象。

经典案例 JING DIAN AN LI

1998年，匈牙利物理学家托马斯·维萨克在一场音乐会后的掌声中发现了同步化现象。每当音乐会结束时，雷鸣般的掌声响起，不久之后，掌声将趋向于同一个节奏；一旦演出者再次出来谢幕，掌声再次爆响，再趋于同一节奏。这种同步化现象在长达三分钟的时间内反复交替出现。显然，这没有经过彩排。

他在音乐厅屋顶安装的麦克风，多次印证了这一现象。此后针对大学生志愿者的实验表明，狂热而无规则的掌声有助于表达激动振奋的情绪，而有节奏的掌声可以使人感觉和其他观众融为一体，比较有安全感。他认为，听众正是在这两种情绪中摇摆不定，所以才会交替出现两种鼓掌方式。事实上，许多现在流行的所谓媒体互动类节目，就是利用了这种同一化的社

会倾向，制造出超高的人气，从而达到自身盈利、获得更多赞助商的商业目的。

共情：《阿凡达》以俗套剧情通吃全球市场



共情，以自身去理解和采纳别人感情的能力，在这个充满人类温情的世界上一次次发生。人们为战争中牺牲和受到摧残的民众感到哀伤，那些美好而伤感的电影中主人公命运的波折也会在观者心中掀起巨大波澜。这就是人类不同于其他动物的高级情感之一，这种机制让我们能够相隔千万里感受到其他人的乐与悲。



经典案例

JING DIAN AN LI

科学家发现，不仅我们“心中”感动，在大脑中也存在着对感情“共鸣”的区域。使用功能核磁共振成像技术，人们得以探索共情过程的大脑活动。他们让受试者观察他人的情绪状态表情，结果在大脑中激活了与受试者本身产生这些情绪相同的脑区。即使是观察他人的厌恶表情，或是观察他人经受疼痛，大脑也都做出了与观察者本身经历这些情感过程同样的反应。

《阿凡达》其实也是一个关于共情的故事。贪婪的侵入者，全然不顾及潘多拉星球居民的感受，全然不带一丝的同情心将生命之树拦腰折断；而最终潘多拉的获救，也正源于“潜伏”的人类与潘多拉

居民相互的共情与信任。无论是在人类起源的最初，还是在遥远未来的智能生命体内，相信共情将是永不会断裂的人类重要的感情线。正是因为认识到了共情的强大作用，所以流行影视作品的编剧、导演等才能够写出在全世界范围内都会受到欢迎的作品。

好奇心制胜法则：鹤鸣皮鞋独特创意锻造长久品牌



敢于标新立异，冲破传统观念，才能取得极大的成功。我们所处的时代，科技发展日新月异，经济发展突飞猛进，新生事物层出不穷，因此我们必须敢想、敢说、敢干、敢于创新，跟上时代潮流，更要有超前意识。这些，都是成功者必备之素质。



经典案例

JING DIAN AN LI

解放前，南京有家鹤鸣鞋店，牌子虽老，却无人问津。老板偶然间发现许多商社和名牌店流行登广告推销商品，于是，他也想做广告宣传一下。

但怎样的广告才能带来效益呢？店老板来回走动寻思着。这时，账房先生过来献计说：“商业竞争与打仗一样，只要你舍得花钱在市里最大的报社订三天的广告。第一天只登个大问号，下面写一行小字：欲知详情，请见明日本报栏。第二天照旧。等到第三天揭开谜底，广告上写‘三人行必有我师，三人行必有我鞋——’

鹤鸣皮鞋’。”

老板一听，觉得此计可行，依计行事。广告一登出来果然吸引了广大读者，鹤鸣鞋店顿时家喻户晓，生意红火。老板很有感触地意识到：做广告不但要加深读者对广告的印象，还要掌握读者求知的心理。

这则特别的商业广告，也显示出赫赫有名的老商号财大气粗的气派。从此，鹤鸣鞋店在京沪鞋帽业便鹤立鸡群了。

“广告定位”理论：会讲故事的产品才是90后最欣赏的产品

❓ 词条解析

这种理论认为，在社会空前多元化、价值观极度不统一的情况下，已经不可能只用一种类型或者一种格式的广告去打动所有的消费者。对于不同的产品而言，只要能够认真找准自己的定位，非常精确的“打击”到自己希望得到的那部分客户即可。

经典案例 JING DIAN AN LI

“90后”有自己的消费特征——专家型消费。在这种情况下，再介绍他们已经知道的信息已变得毫无意义。只有找出一个独特的卖点，并成功地实现利益转换，即将产品独特的功能卖点转换成对消费者独特的利益价值点，这样才能吸引他们选择你的产品。

独特的卖点可以是很漂亮的产品外

观，如LG推出的巧克力手机，以其独特漂亮的外观迷倒了不少人，那一句广告语“I chocolate you”更让人陶醉；也可以是产品的一个独特功能，如可以旋转的笔记本电脑，能更方便的分享；也可以是一个个性、好玩的名字，如一个大学生借助09年春晚上火起来的“这个可以有”这句话，在学校门口开了一家“这个可以有”小饰品店，结果这个店比小沈阳还火。

日本商人吉田正夫有一次去菲律宾探亲，他看到海边石头里有一些成双结对的小虾。细问后才知道，这些小虾自幼钻进海边的石头缝中，在里面成长无法出来，只能如此共同度过一生。在当地，这些小虾作为玩物出售，生意比较平淡。吉田正夫认为，这些小虾不应该不好卖，关键是所卖的商品缺了点什么。他想：这一对对从一而终，爱情不变的小虾，不正可作为夫妻永远美满的象征吗？于是，他给这些对虾融入了永结同心的爱情故事，并取名为“偕老同穴”，很快成为新一代热捧的结婚礼品，连开分店，仍供不应求。

不对称信息：最失败的广告——记住了广告词，没有记住产品

❓ 词条解析

在品牌网络建构过程中，消费者原有的观念和他们认为的重要事实要与广告讯息不断地发生作用，并在相互影响过程中，这些概念要起到重要的作用。经过广

告受众的主观认知,广告讯息的意义在不同受众之间会有很大的差距,这就是所谓“不对称信息”。

经典案例

JING DIAN AN LI

完达山豆奶粉最近播放的一则电视广告颇为搞笑:一头牛与一颗豆子结婚了,一年后,新郎豆子由衷地赞叹新娘:你真牛!新娘也娇羞地回应了一句:你真逗!

这一则广告播出后,有市场研究机构对消费者进行了调查,结果发现这则广告给消费者留下的记忆并不统一。有人记住了“你真牛,你真逗”,有人记住了完达山,有人只是记住了可爱的豆子或者牛。综合起来看,可以说这一则广告是失败的,因为广告的目的不是为了让消费者记住广告,而是记住产品,两者是完全不能混淆的。

这则广告没有告诉消费者完达山豆奶粉到底是什么。“你真牛,你真逗”传达给消费者的信息,更多的是“这是一种豆奶粉”。可是这种豆奶粉是什么品牌?它有什么与众不同之处?它到底能给消费者带来什么好处?这个品牌与其他品牌到底有什么区别?为什么消费者要买这个品牌而不是其他的?……所有这些完全没有提及。

这也就造成了消费者完全无法将有趣的广告语和完达山这个品牌,还有完达山豆奶粉这一类产品联系起来。这一则广告在消费者的接收终端那里被拆解成了不同部分,选择记忆之下自然无法达到宣传的好效果。

二、信息传播心理学

波纹效应:小小漫画险酿世界大战



词条解析

波纹在教育心理学中是指在学习的集体中,教师对有影响力的学生施加压力,实行惩罚,采取讽刺、挖苦等损害人格的做法时,会引起师生对立,出现抗拒现象,有些学生甚至会故意捣乱,出现一波未平,一波又起的情形。其实,波纹效应的原意是指在两个重叠的线条形态所产生的干扰中,会生成一种波纹团。

经典案例

JING DIAN AN LI

丹麦的《日尔兰邮报》,曾经于2005年9月30日刊登了12幅以伊斯兰教先知穆罕默德为主题的讽刺漫画。其中一幅漫画是伊斯兰先知穆罕默德头上戴着的围巾酷似炸弹,暗示先知是恐怖分子。这随即掀起了伊斯兰国家的口头抗议。在这种情况下,挪威、德国、法国、西班牙和新西兰等一些欧洲国家媒体以支持言论自由为借口,仍然大量转载了这些漫画,而且西方国家政府在这时拒不道歉。于是,伊斯兰和阿拉伯国家十分恼火。

印尼总统发表讲话,谴责上述事件。巴基斯坦政府召见了法、德、意、西班牙

牙、瑞士、荷兰、匈牙利、挪威和捷克驻伊斯兰堡使节，抗议该国报纸再次刊登相关的亵渎漫画，要求他们的政府保证不再发生类似事件。巴基斯坦外交部在声明中指出，言论自由不是损害他人感情和价值的通行证。伊朗总统内贾德发表讲话，宣布解除与丹麦等刊登伤害穆斯林感情的漫画国家所签订的经济合作协定。

在巴勒斯坦、伊拉克、埃及、阿富汗等地都发生了大量的游行示威、围攻西方国家大使馆的事件。而在丹麦和挪威驻叙利亚使馆被愤怒的群众焚烧后，两国分别抗议叙利亚政府没有保护好他们的外交机构和外交官，而叙利亚已就此事件向丹麦和挪威两国表示道歉。丹麦和挪威要求两国公民离开叙利亚，并将撤走全部外交官。美国在发生焚烧使馆事件后，指责叙利亚政府没有保护好丹麦和挪威大使馆，致使他们遭到漫画事件抗议者的焚烧，并认为叙政府对此负有责任。

小小的漫画事件，居然很快地发展到伊斯兰世界和西方世界，强烈对立的程度。其实这就是波纹效应，导致了不良信息和不友好倾向的不断传播和传染，最终滚雪球一般，成为了激烈的反抗和对立情绪。

锐化效应：42 年产品不坏，A. O. 史密斯借势炒作效果佳



心理学家波斯托曼曾作过一个有趣的实验。事先他对人们所重视的价值作了

调查，接着把与这种价值有关的单词在银幕上用瞬时显示器进行提示。当测定各人的认知阈限时发现，以前认为价值越大的单词，认知阈限就越低。这一实验表明，在社会知觉过程中，人们的价值在知觉对象前如被激活，那么，这种价值观对其知觉作用是十分明显的。这种人的价值观对其知觉的促进作用现象，称其为知觉的锐化效应。

经典案例

JING DIAN AN LI

A. O. 史密斯公司是世界知名的热水器生产企业，它的总部位于美国威斯康星州密尔沃基市，A. O. 史密斯公司在全球拥有独资和控股企业达 60 多家，员工 1.7 万人。据国际权威机构测算，世界企业的平均寿命只有 35 年，有 80% 的公司活不过 5 年。而从 A. O. 史密斯公司的广告里，我们可以得知 A. O. 史密斯公司已有 135 年的悠久历史。它之所以保持着百年长盛不衰的秘诀，是因为：整个公司的核心是以技术为导向——称雄业内的核心技术；追求卓越——凝聚员工的企业灵魂。

在公司内部，流传着这样一个事：2000 年 8 月，A. O. 史密斯公司总部收到了一位叫普里斯的美国人的一封信。信息部门还以为这是一封投诉信，拆开了信封后，却意外发现，原来信中说，1999 年他们家搬家时发现，他的父亲在 1956 年为他买的一台史密斯牌热水器，在搬家前 3 天才停止使用。这台热水器总共不间断地使用了长达 42 年之久。为此，普里斯特意写了这封信，对于 A. O. 史密斯公司

的产品质量之好，可以创造了如此纪录而感到高兴。随后，公司立刻组织了人员，高价回购了这台光荣的创纪录热水器。目前，这台热水器摆放在A. O. 史密斯公司的档案馆中，与其他纪念品一同展示着公司的辉煌。技术加凝聚力的核心价值观为艾欧史密斯公司带来了长盛不衰的奇迹。

A. O. 史密斯公司的热水器和大众传播有什么关系？很显然，A. O. 史密斯公司做事情之前，是首先将公司的价值观传达下去，然后在员工的知觉领域充分地发酵。员工得到了非常深刻的认知以后，整个公司的生产、研发信息就得以在这种强大的价值观统领下，非常顺畅地传递开来，从而使得整个公司的运行非常高效。这也提醒我们，在社会的信息传播领域，如果你希望什么信息迅速广泛地被大众所接受和传播，最好将这个信息包装上一层某种大众价值的外衣。

传播扭曲定律：众口传说丁家井下妖精遍地



中国古语有云：三人成虎、众口铄金。这个定律说的就是，事情在传播的过程中，经常会被层层地扭曲，甚至最后面目全非，而且多是夸张、增值而非缩小、减值。这种现象叫作“传播扭曲”。



古时候有这样一个关于流言的故事：

春秋时代，宋国地处中原腹地，常年干旱少雨，人们灌溉田地主要是用井水。

当时有一户姓丁的人家，由于地里没有水井，他们每天都要用专人赶着马，到很远的河里运水回来。但这很麻烦，而且那个运水的人除了运水之外，几乎干不了其他的农活，这太浪费人力了。于是，一家人商议后，决定自己打一口水井来解决灌溉的难题。

接着，丁氏一家人起早摸黑，辛辛苦苦地挖了几个月，终于把水井打成。取水的那一天，丁家简直比过节还高兴，他们欢天喜地，逢人就说：“我家里打了一口井，还得了一个人哩！”其实，丁家人的意思是，因为打了一口水井，再也不用派专人去河里运水了，因此省了一个人的劳动力。

谁知道有人把丁氏打井的事摇头去尾地传了出去，说：“丁家在打井的时候，从地底下挖出了一个人！”一时之间，整个宋国都在传“丁家从地下挖出活人”这件耸人听闻的事情。

这个谣传甚至传到了宋王的耳朵里。宋王心中疑虑道：“难道丁家真的从地底下挖出来一个活人，那个人是神仙还是妖精？”于是，宋王把丁氏找来询问。经丁氏一番解释，才明白一切都只是谣传。

蝴蝶效应：理查国王的一世英名因四个马掌而毁灭



在一个互相联系的系统中，初始条件

的微小变化能带动整个系统的长期的巨大的连锁反应。这是一种混沌的连锁反应现象。蝴蝶在热带轻轻扇动一下翅膀，就可能给遥远的国家造成一场飓风。曾经有好莱坞大片以此效应进行命名，并且连续出品了几个续集。

经典案例

JING DIAN AN LI

中世纪的英国，纷争不断，而为了英国的最高统治权，理查三世和亨利决定采取决斗的形式决一死战。战斗开始前的一天早上，理查派一个马夫备好自己最喜欢的战马。

“我命令你赶快给它钉掌，迟一秒钟都不行”，马夫对铁匠说，“这是国王选中，要骑着打头阵的战马。”

“我也想快一点啊，但是您恐怕得等一等了，”铁匠说，“前几天我给军队里所有的战马都钉了掌，铁片已经消耗殆尽。”

“不行，你今天无论如何也得给我钉，我已经等不及了。”马夫抽出了国王赏赐给他的佩刀，“十分钟之内不给我钉好，我就赐你一死！”

铁匠看到这个形势，在没有办法的情况下，他只好从一根铁条上弄下四个马掌，依次把它们砸平、整形，固定在马蹄上，然后开始钉钉子。然而，倒霉的铁匠在钉到第四个掌时又出现了问题，他发现没有钉子了。

“我实在是尽力了，可现在还差几个钉子，”他说，“我需要点时间弄两个钉子来。”

“我说过我等不及了，你想死是不

是？”马夫恶狠狠地说。

“那好吧，你如果不等的话，我也可以把马掌砸得实一些。这样也能够用，但就是不如钉子全在时那么牢固了。”

“那能挂住吗？能够挂住就可以！”马夫问。

“挂住肯定能，不过我不知道在剧烈的战斗中有没有可能脱落。”

“那好的，就这样吧，快把马给我！快点，不然国王会怪罪的。”马夫牵过马就呼啸而去。

第二天，理查国王便骑着这匹英俊而马掌不牢的战马，冲上了战斗的方阵。只见国王一路杀奔，击敌无数，鞭策士兵奋勇向前。正当国王的战马冲出重围来到决战对手面前之际，突然，一只马掌掉了，战马跌倒在地，理查国王被重重地掀翻在了地上。领头的国王居然倒下了，这一下子就像多米诺骨牌一样，后面的士兵也全部乱套了，逃的逃，散的散，不一会，理查国王的军队便纷纷转身撤退。这时对方的军队从后面抄上来，杀了个片甲不留。

倒在地上的理查国王勉力支撑起自己，不停招呼溃散的士兵继续作战，然而这时已经没人听他的指挥了。气急败坏的国王拔出宝剑，在空中不停地挥舞，大喊道：“马！一匹马，我的国家倾覆就因为这一匹马！”

从此理查国王成为了人们眼中的笑话，民间便开始传唱起这样一首歌谣：“少一个铁钉，丢一只马掌。少一只马掌，丢一匹战马。少一匹战马，输一场战役。输一场战役，失一个国家。”

细小的看似没什么关系的因素，往往能够对事物起到决定性的作用。这种现象并不会随着科技的发达、社会的进步有所削弱。恰恰相反，现在是信息大爆炸的时代，任何的谣言、炒作都可能通过传播渠道迅速蔓延到整体。所以实际上现在的全球是紧密联系着的，信息的传导作用随时可能通过强大的媒介放大至惊人的程度。

社会感染效应：官家欺人太甚， 顺民反抗循环上演



社会感染是一种个体通过语言、文字、表情、动作和其他方式引起他人相同的情绪或行为的一种信息传递过程，这个传递范围较大。社会感染是人类社会中普遍存在的一种影响方式，它由感染者、被感染者和感染信息构成。而当在一个较大群体内进行传染时，就会产生循环感染，反复振荡，反复循环，引发强烈的冲动性情绪爆发，导致非理性行为的产生。同时，在感染的氛围中，感染者发出的信息及情绪刺激行为为被感染者迅速接受。这就是为什么群体性事件往往导致暴力结局的原因。



经典案例 JING DIAN AN LI

在明朝末年，宦官政治，特务机关横行，东厂私设刑堂，专门法外执法。当时，以魏忠贤为首的特务机关，对以江南士大夫为首的东林党人进行残酷迫害，杨涟、左光等东林党领袖相继被杀。东林党

已经羽翼凋残，但东厂决意赶尽杀绝，于是魏忠贤又派爪牙到苏州逮捕周顺昌。这个周顺昌为官清廉，威望很高，在当地办事、办案从来都是秉公执法，非常大公无私。所以他被捕的时候，几万苏州百姓不约而同走上大街为他送行，押送周顺昌的刑队根本难以前进，民众将整条街道围得水泄不通，哭声震动天地。

向来张扬跋扈、所到之处无人敢挡的东厂人员一看这个阵势，顿时火上心头，公差傲慢地厉声喝止道：“谁再替他哀哭！谁再敢挡道送行！”这些公差原以为用这样的阵势就能吓住这些文弱的百姓。没想到这样的话语反倒起到了反作用，一向循规蹈矩、逆来顺受的当地百姓完全被激怒了，一拥而上，将公差打倒在地，并且加以拳打脚踢，当即打死一名公差。其余的公差见状纷纷跳墙而走，苏州巡抚更是吓得躲到厕所里才得以逃脱。

在感人场景的感染下，人们所表现出来的情感上的极度狂热，容易导致不同程度的行为失控。这样的疯狂现象，在心理学上叫作“社会感染”。

沉默的螺旋：民众情绪犹如沙中筛金



德国女传播学家伊丽莎白·诺埃勒·诺依曼经过了多年的民意调查和实证研究，提出了一种描述舆论形成的理论假设——“沉默的螺旋”。沉默的螺旋概念基

本描述了这样一个现象：人们在表达自己想法和观点的时候，如果看到自己赞同的观点，并且受到广泛欢迎，就会积极参与进来，这类观点就越发大胆地发表和扩散；而发觉某一观点无人或很少有人理会（有时会有群起而攻之的遭遇），即使自己赞同它，也会保持沉默。意见一方的沉默造成另一方意见的增势，如此循环往复，便形成一方的声音越来越强大，另一方越来越沉默下去的螺旋发展过程。

经典案例

JING DIAN AN LI

发生在2003年的西北大学日本留学生事件，就是网络传播加剧“沉默的螺旋”一个很好的例证。在事件发生以后，国内的很多网站就这一事件进行了即时转帖、报道和讨论。一时间，各大高校也是沸沸扬扬，很多网站上都充斥着各类极端的言论，中国民间的反日情绪和中国的民族主义问题一下子升温。对于这个现象，中国社会科学院世界经济与政治研究所的刘小彪认为：“中国互联网上激烈的反日言论和极端的民族主义情绪，是中国一部分网民真实感受的客观反映，但它绝对不代表中国青年和中国民众的全部。在这个意义上，我称它是一种片面的真实和虚假的真实。”他同时分析说，在网上主要是情绪激烈者在发言，而那些相对温和的人一般是没有特别的愿望去发言的，这也是为什么在BBS论坛上很少能看到那种理性的、温和的发言的原因，但这并不等于说在我们的周围没有理性和温和的声音。在网上，那些少量的、理性而又温和的发言一旦出

现，便大多逃不脱被“追杀”的命运，而那些极端的、非理性的发言则大多受到了“追捧”，很少有人去“追杀”。因为同样偏激的人会惺惺相惜，而不同意见的温和者则相对更有一种宽容心，或者有时根本就懒得去理那些“无知无畏”的发言。

沾光效应：多少名人曾经忘却自己的真实生辰

词条解析

语言心理学家哈里森，通过自己的研究认为，有一种心理效应叫做“BIRG效应”，这种效应的大意是，人们都有虚荣的心理，从而倾向于将自己与各种名衔、有名气的事物联系起来。比如无比自豪地说他们和某某名人上的是同一所学校，或者自己抢先一步观看了刚刚获得奥斯卡奖的影片。这种效应的中文为“沾光效应”。这种沾光效应实际上会造成我们在社会交往中，互相传递许多夸大、无根据的信息。

经典案例

JING DIAN AN LI

沾光效应，不仅仅是关于人们的虚荣心理的问题，放到一个大的群体层面，甚至会对一个群体的日常用语、信息传递产生影响。哈里森曾经偷偷跟踪过大学校园里的对话，结果发现，在大学男生的谈话中，每当自己支持的球队在比赛中获胜时，这些学生都迫不及待地想要跟获胜的球队沾沾光——“我们赢了”！而如果球队被打败了，这些事先声明支持这些球队

的男生，又都会忙着跟失利这个事实保持距离——“他们输了”！

而这种效应放在成人世界里，有时候会导致赤裸裸的信息造假。比如很多富人和名人的生日都是谎报的，其目的无非也是想沾沾重大节日的光。比如闻名全球的爵士音乐家路易斯·阿姆斯特朗，总是对外宣告自己的出生日期是7月4日。这一日期被大众接受了多年，直到有一天，音乐史学家泰德·琼斯研究了阿姆斯特朗的出生记录，结果发现其实他生于8月4日。受到这一发现的启发，哈里森进一步调查《名人录》和《先贤录》，结果发现，宣称生日与耶稣相同的知名神职人员，在数量上要远远多于不知名的神职人员。神职人员尚且需要通过沾光的方式接近上帝，那么普通人的沾光就会显得更加普遍和自然了。

一般而言，循着沾光效应的逻辑线索，名人会去歪曲自己的真实信息以沾圣贤的光，而普通人则也会跟风歪曲自己的某些经历和信息去沾名人的光。如此传递下去，下次有人再向你传输某些神奇的巧合故事或者某些神迹的偶合时，你恐怕不得不多加一层怀疑，多经过一些思考——这些信息是否可信。

谣言传播公式：商业帝国不堪传言攻击而轰然倒塌



美国社会心理学家奥尔伯特和波斯特

曼，通过研究和观察，把谣言容易扩散的程度用公式 $R = I \times A$ 来表示。其中， R 代表谣言容易扩散的程度，而 I 则是信息的重要程度， A 是信息证据的模糊程度。也就是说，信息越重要或证据越模糊不可知，谣言也就越容易传播开来。



经典案例

JING DIAN AN LI

1973年，在日本爱知县发生过某城市商业银行的挤兑事件。整个事件其实原因非常简单，当地一名高中女生在几日前跟同学打赌，赌输了便兑现自己的承诺，跑到大街上毫无根据地胡乱喊道“某某地方银行可能要破产了，快去取钱啊！”结果，这一呼不要紧，谣言通过口口相传很快扩散开。没过两天，人们就都蜂拥至银行窗口取款，这一下本来健康的银行马上陷入了巨大的财政困难之中。人们之所以如此恐慌，还有一个原因，那就是在几年前，在这一地区确实发生过金融机构破产的事情。

套用谣言传播公式来分析，为什么“某某地方的银行可能要破产”这一骚乱起源会如此快地扩散开？首先，银行破产是关系到自身财产的重要事情（ I ）。而且，在这一地区过去曾有过金融机构破产的事。在人们的意识里，金融机构存在也好破产也罢，总不是那么透明的，所以留在人们记忆中的金融机构破产模糊程度（ A ）也起了推波助澜的作用。

其实，谣言传播公式告诉我们，要制造一个谣言容易，但是要杀死一个谣言也不难。在公式中，只要 I 或 A 有一个为零，

谣言也就基本上无法传播下去了。在现实生活中，谣言规律中A和I的值都大，R亦大，结果谣言很快就传播开了。凡是与人的生命安全、健康、财产等有直接关系的重要事情，对模糊信息又没有查清的办法，再加上信息渠道不畅通，像地震预报、传染病的谣言都很容易快速传播。

查尔斯·巴斯克维尔效应：迷信在任何时代都有固定市场



查尔斯·巴斯克维尔是柯南道尔的侦探小说《巴斯克维尔猎犬》中的人物，因为过度的迷信而产生心理重压死亡。事实证明，迷信并不仅限于无关痛痒的敲击木头或交叉手指，而且还会影响房价、交通事故的伤亡人数、堕胎率以及月度死亡统计数据。迷信甚至还会迫使医院在完全没有必要的医疗护理上浪费大笔的资金。

经典案例

JING DIAN AN LI

迷信不仅仅是一种个人领域的盲目情感表达，扩大到更广范围的社会领域，甚至有可能对整个社会造成巨大的影响。在日本，依据古代的历书，每一年都由两种元素组成：十二生肖（比如羊、猴或鸡）和五行（比如土、金或水）。而这两种元素互相组合，就会产生出相应的类型命运。在这其中，火与马的组合每六十年出现一次。依据传说，在这一年出生的女人天生性暴躁，所以绝不是好妻子的人选。

这个传说已经年代久远，但是在20世纪却因一部歌舞片而再一次流传开来。歌舞片围绕八百屋阿七的故事展开。1682年，阿七爱上了一位年轻的僧侣，她认为制造一场小的火灾有助于巩固他们的爱情。不幸的是，阿七是在火马年出生的，火灾一发而不可收，最终几乎摧毁了整个东京。1966年，恰好是火马年，日本社会心理学研究专家加藤惠格便决定利用这个机会，调查一下迷信信息是否对全体日本人都有影响。结果非常令人震惊。在1966年，日本的出生率大幅度下降了25%（相当于那一年婴儿的出生数量减少了近50万），而人工流产增加了两万多起。而在加利福尼亚和夏威夷，那里生活着的日本人也有出生率下降的现象。加藤惠格继续对收集到的数据进行后续分析，结果有了更令人意外的发现。由于在1966年，要想在出生前知道婴儿的性别还不太容易，因此，为了确保女性后代的数量有所减少，唯一可行的方式就是杀死女婴。加藤惠格综合了1961~1967年间因意外事故、中毒和外部暴力导致的新生儿死亡率，结果发现，1966年，新生女婴的死亡率要远远高于前后几年，但新生男婴的死亡率并没有出现这种情况。

心理画像：神探冷静推理，迅速解开犯罪难题



所谓“心理画像”，就是根据案发现

场的蛛丝马迹，分析作案人的个性特点、知识结构、能力水平、职业、年龄、与被害者的关系等。“心理画像”，能帮助警方缩小排查范围，进而锁定嫌疑人。

经典案例

JING DIAN AN LI

今年春节，某地接连发生了三起凶杀案。其中一起发生在一家小旅店，店老板一家老小全部被害，老太太还遭到强奸。

犯罪心理学专家分析：疑犯可能是个打工的，否则不会住旅店；出手狠毒，不留痕迹，可见有犯罪前科；是一个性饥渴的人，否则不会对老太太起歹心。最后，综合三起案件的发案地点，绘出了疑犯的“心理画像”。

警方据此缩小了侦查范围，很快将疑犯抓获。而其各种情况恰好与“心理画像”一致：他是东北人，出狱后来到河北打工。一天，他与一个卖淫女苟合，完事后把口袋里的200元全给了卖淫女，落得身无分文，便开始抢劫杀人。同时他又忘不了那段苟合经历，就在小旅馆里强奸了老太太，并杀害了那一家人。

群体无意识：被大众怒火点燃之后的县政府



词条解析

群体是无意识的，在群体性活动中，群体的无意识行为代替了个人的有意识行为。人类群体这种无意识属性，很容易造成在出现群体性事件时，陷入到一种多数

人暴政模式下的不理性行动当中去。

经典案例

JING DIAN AN LI

震惊中外的瓮安群体性事件已经过去了一段时间，然而其整个发生、发展的经过依然发人深省。整个事件起源于当地一个年轻的女孩李树芬的死亡。由于怀疑李树芬并非自杀，她的家属用冰棺将尸体冷冻后停放在出事现场，同时从附近的居民点接来电线，还用竹竿和编织布搭起棚子遮盖冰棺。当时有六七十人围观。法医在做完常规检查后认定李树芬系溺水死亡。由于当时家属没有质疑是奸杀，法医并没有检查死者外阴。死者家属在签字后认为鉴定只是“拿着手电随便照了照”，过于随便，因此向黔南州公安局申请第二次复检。同时有传言说女生可能是被两名当地青年强奸后掐死并抛尸河中。

自从这个传言出现后，本就对立的官民关系瞬间变得紧张起来，再加上当地政府对于群众的情绪不够重视，更加使得当地群众的情绪进一步升级。不断的抗议得不到回应之下，流言愈演愈烈，最终县公安局、县政府和县委大楼受到当地群众冲击，酿成了对当地社会、经济有重大影响的骚乱事件。

简单断言传递：连环绑架惊恐深圳家庭



词条解析

大众传播媒介的种种“信息把关”

行为,使得信息在传播以前就得到了有效的理性论证与传播控制。然而在群体性事件中,这一信息加工与论证过程却极为简短与粗暴,最为简洁有力的断言成为信息的源头,而后在未经或缺乏推理和证明的情况下就被一再重复,危机状态下的情绪刺激又会加剧这种简单重复,从而形成某种传染,迅速使这种断言成为整个群体的主导意识。



经典案例

JING DIAN AN LI

去年下半年以来,有关深圳学生遭绑架的消息出现在众多网络论坛上,但公开见报的仅有一个案例。那就是,南山外国语学校学生曹宗恺走在回家的路上,被两名陌生男子劫走。发现孩子失踪后,曹宗恺父母随即向警方报警,并在学校周边社区大量张贴寻人启事,引发媒体关注。时隔半个月后,经过南山警方的努力,曹宗恺被成功营救,两名参与绑架勒索的劫匪落网。

然而,曹宗恺成功脱险并未让悲剧终止。之后,南山外国语学校再传一名6年级学生上学途中遭遇绑架。遗憾的是,这一桩绑架案并没有任何官方的后续通报,于是恐慌迅速在当地的家长中弥漫开来。“听说深圳今年发生的绑架案已经有17起,近期就已经发生7起。”由于缺乏公开权威的信息披露,更多关于学生被绑架的消息在网络上散播,传闻出现学生绑架案的学校涉及南山外语学校、园岭小学、新洲小学、深圳高级中学和港人在深学校等众多知名学校。而网友通过私人渠道打听的内容,不仅包括被绑架学生的数量,

被撕票的学生数量,甚至还包括绑匪的作案手法和作案动机以及人质被撕票的原因。

“绑匪专门在知名学校门口蹲点,看谁用豪华轿车接送小孩,就伺机绑架。”“听说绑匪是开着面包车,随便抓人,只要周围人少,拉上去就跑了。”“被救出来的小学生就是因为乖才幸免于难,后来被绑的那个小孩太调皮,绑匪就撕票了。”部分网友言之凿凿,并附上相关提示语表示对学生安全的关切。然而,林林总总、扑朔迷离的消息却让家长一头雾水。只要权威消息一日不公布,那么恐慌的气氛就会日益严重下去。

传播隔阂:亮亮与妈妈眼里截然不同的21天训练营



词条解析

传播隔阂是指传播制度、传播渠道、信息系统的功能因素导致的传播偏差、误解。在传播过程之中,个体、群体、时代之间因为特定利益、价值、意识形态和文化的差异,导致了包括个人之间的隔阂、个人与群体之间的隔阂、成员与群体之间的隔阂、群体与群体之间的隔阂。导致传播双方的正常传播行为受到影响,甚至严重阻碍传播行为的进展。



经典案例

JING DIAN AN LI

王女士的儿子亮亮已经17岁了。她给我们讲了这样一个故事:有一天亮亮向

她要300块钱，开始她问做什么，而亮亮只是说有用。在她以不说明原因就不给钱的追问下，亮亮才说要参加一个训练营，叫“21天训练营”，是一个网上训练系统。而王女士一听是网络上的，就以她的主观判断说网上的东西都是骗人的，不管三七二十一就是不让亮亮参加。亮亮非常生气。经过一天的“冷战”后王女士主动要求多了解那个“21天训练营”。后来才知道这个训练营是亮亮同学推荐给她的，能够很好提升参加者完成目标的素质以及帮助参加者克服虎头蛇尾的恶习。但她还是对网络上的东西深表怀疑，最后看在儿子主动想要提高自己的积极性上，才帮助亮亮汇了钱开通了“21天训练营”。没想到亮亮在参加后就像完全变了个人似的，学习主动了，并且每天的计划都制订得非常好，半年来成绩提升了很多。

王女士对我们说，从这件事情上她总结出了两点：第一，如果儿女主动做以前不会去做的事情，就一定有他充足的理由，做父母的就要去充分了解，不要武断去打击儿女。第二，做父母的要经常去接触新事物，不要总认为新的事物就是不好的。比如网络并不总是骗人的。

其实，亮亮的母亲还算是开明的，杨鹏的父母就不是这样的了。杨鹏快要大学毕业了，他很想私企锻炼自己，而他的父母却希望他到国企，因为这样工作稳定。至今，他还在为此苦恼不已。

两代人，或多或少总会有一些代沟，在很多方面没有共同语言，相互不能理解对方的行为及思想。做晚辈的，要尽力去理解父辈，尽力减少不必要的冲突。而做

父辈的呢，是不是也该去勇于接受新事物，多去理解新一代的思想？

说服效应：枪弹论



所谓“说服”，就是以某种刺激给予接受者一个动机，使之改变其态度或意见，并依照说服者预定意图采取行动。具体来说，让对方接受己方的信息就必须做到五点：（1）使接受者对于说服者的诉求内容产生关心和共鸣；（2）使接受者依照说服者的指示采取行动；（3）使接受者与说服者采取同一步骤；（4）使接受者赞成说服者的意见或行动；（5）使接受者重视说服者的立场或信念。

经典案例

JING DIAN AN LI

20世纪初的二三十年代，美国曾风行“枪弹论”。按此论之意，被说服的对象只不过是一群毫无防御能力的“固定靶”，只要说服者去瞄准他们，“砰”的一声枪响，他们就应声而倒，迅速、简单、神奇、有效。

在说服别人这方面，《芝加哥太阳时报》“忠告专栏”作家莱德勒的成功，无疑可以给我们有益的启示。据说，现在世界上每天约有七千万人，在一千多家报刊上读到她的忠告。从1955年9月起当上忠告专栏作家以来，三十余年中，她收到了8.38万封读者来信。针对三万一千多封需要回答的读者来信，写了一万多篇忠告。

她回答的问题既多又广，从个人问题、家庭琐事到公众利益、国家大事乃至世界大事，应有尽有。这位世界著名的被公认为历史上最有影响的忠告专栏女作家的成功奥秘何在？为什么有那么多人乐于接受她的忠告，被她说服呢？关键就在于她对别人的忠告，她要说服人家，总是从目标对象的特点出发，从对方的心理需要出发，使人家在忠告、说服过程中获得某种心理满足。

模糊信息从众现象：误导信息让高知分不清线段的长短



在物理学家把触角探到从众现象之前，针对群体从众现象的社会心理研究早有进行。结果大同小异，个体的从众有两种出发点：使自己与群体保持一致以免遭受拒绝；当自我判断模糊时，将别人的判断作为信息来源。也就是个人的判断一般会屈从于社会的普遍看法。

经典案例

JING DIAN AN LI

20世纪30年代，心理学家谢里夫给在黑屋子中的被试看5米开外一个根本没有移动的光点，人眼因为“似动现象”使得光点看似在移动。被试被要求估算光点的移动距离。结果谢里夫发现当被试身处群体中时，会改变自己先前的估算结果。看来，我们对现实的看法，未必真的是我们自己的观点，可能只是别人观点的影射。

时隔20年之后，另一位心理学家阿什做了一个类似的研究。他只是将实验稍微改变了一下，就产生了一个影响深远的结论。他让被试在三条线段中选择和标准线段等长的线段。和谢里夫实验最大的区别在于，另有六人同时参与实验，不过他们是给出误导信息。这些人都选择了一条看上去明显不相等的线段，这时，你会改变自己的初衷吗？

不断的心理学实验证明，人们的信息传播常常在形成了社会的一般理念之后，再往下传播时，信息接受者往往会全盘接受社会的一般信息理念，而自己再也不去进行理性的判断，或者有了自己的判断以后仍然决定放弃自身想法而接受大众的一般理念。

三、大众决策心理学

责任分散效应：世界之都的世界级冷漠



这个效应又名旁观者效应。是指对某一件事来说，如果是单个个体被要求单独完成任务，责任感就会很强，个体往往会作出很积极的反应，并且负责到底；但如果是要求一个群体共同完成任务，群体中的每个个体的责任感就会很弱，面对困难或遇到责任往往会退缩。每个人都会产生

让别人多做一点的念头，从而产生了实质上的“责任分散”。而“责任分散”的实质就是人多不负责，责任不落实。



经典案例

JING DIAN AN LI

纽约号称世界的首都，但是在它光鲜的外表下，也有着不为人知的黑暗一面。1964年3月13日凌晨3时20分，在美国纽约郊外一幢老式公寓的门前，一位叫朱诺的年轻女子，刚刚结束她在酒吧的工作，正巧路过此处。这里的路灯比较昏暗，正当朱诺裹紧了大衣快步行走之际，从灯光的最昏暗处，突然冲出几名劫匪，明目张胆地拔出小刀向朱诺冲过来。这时候，朱诺绝望地喊叫：“有人要杀人啦！救命！救命！帮帮我！”这样尖利的喊叫声，使得附近住户纷纷亮起了灯，打开窗户观察到底发生了什么，凶手见状马上吓跑了。

不料，大家在开灯后迅速熄灭了灯光，于是当一切恢复平静后，凶手又返回作案。当她又喊叫时，附近的住户以为危及自家的事情再度出现，于是又开灯，凶手又再次逃跑了。当朱诺认为这次终于没事，可以放心上楼回到自己家时，没想到穷凶极恶的凶手又一次出现在她面前。这一次，凶手没有再给她机会，将她杀死在了楼梯上。凶手几度出现，几度被吓跑，在整个的过程中，尽管朱诺大声呼救，而她的邻居中至少有38位打开了灯来到窗前观看，但遗憾的是竟然无一人来救她，甚至无一人打电话报警。

这件事引起了社会心理学工作者的重

视和思考，他们通过后期的走访调查，发现其实大多数人并不是那么的冷漠，而是因为大家都普遍觉得我不救别人也会救的。于是，人们把这种众多的旁观者见死不救的现象称为责任分散效应。日常生活中，如果仔细观察，这种情况也比比皆是。所以当涉及集体以及公众事件时，出现一些冷漠、不作为的现象，一方面是因为社会道德的原因，另一方面其实也是受到了大众心理的责任分散效应影响。真实的社会道德水平既不会像某些人想的一样过高，也不会悲观到不如封建时代的水平。

群体极化：“门”时代的网络 无聊围观奇迹



词条解析

群体极化，是指群体中原已存在的一种倾向性在某种因素的影响下得到加强，使原来在群体中平平常常的一种观点或态度占据支配地位。比如讨论就能够使群体极化现象发生。通过讨论，一方面能够使原本不认同的人变得认同；另一方面能够使认同的人更加坚信，这样就会使某种观点在群体中占据支配性地位。



经典案例

JING DIAN AN LI

2006年4月12日夜，热门网游WOW（《魔兽世界》）中的一位玩家“锋刃透骨寒”在网上发帖自曝，其结婚六年的妻子，由于玩《魔兽世界》加入了“锋刃透骨寒”所在公会，和公会会长

“铜须”(一名在读大学生)在虚拟世界里长期相处产生感情,并且发生一夜情的出轨行为。一起婚外恋被苦主披露在网上,流言蜚语和指责谩骂像沙尘暴一样,刮过互联网的天空。“铜须门”事件随着各色人物的出场,高潮迭起,当事人“铜须”也“荣幸”地挤进了百度十大人物风云榜。随后,因为被人指责与人妻偷情,铜须的魔兽玩家遭到人肉搜索以及连锁而来的恐吓和骚扰。事件影响之大,以至于国外媒体都作出了报道,玩家这种自发行为更是被上升为文化现象。“网络暴民”一词由此产生。

事实上这是大众决策心理中经常会出现的群体极化现象。铜须门事件与其后的许多网络人肉事件一样,背后有非常厚重的炒作因素,而且事实上其中各色人等,孰是孰非最后也没有完全尘埃落定,但是网络上很早就产生了群情激愤的情绪,很多网民已经产生了单向化的讨伐情绪,从而使群体的情绪被彻底煽动起来,形成网络集体施暴的奇景。这种情绪导致的行为模式,与德国法西斯非常相似。也就是说人们有着天然的群体极化效应,一旦形成某种主流的意见,大家都会不分青红皂白地加剧这种情绪和行为。

权威效应:从蒸馏水里闻出味道的权威命令



此原理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,并让他人相信其正确性。即“人微言轻、人贵言重”。这种权威效应在集体性盲从的行为模式中显得更为突出。很多情况下,群体只不过是跟随着某个权威的意见和看法去行事,而非出自自己的理性。

经典案例

曾经有位美国心理学家做过这样一次有趣的心理学实验:这位心理学家在给某大学心理学系的学生们讲课时,说为了丰富大家的科学知识,他邀请了一位外校的德国化学教授来给大家讲讲化学与心理学的关系。随即,他向学生介绍一位从外校请来的德国教师,说这位教师是德国的著名化学家。轮到这位德国“化学家”上课了,只见这位“化学家”煞有其事地拿出一个装有蒸馏水的瓶子,说这是他新发现的一种化学物质,有些非常独特的气味,但是又不同于世界上任何其他的气味。他说完将瓶子传递下去,给所有的学生用鼻子闻,并请坐在座的学生闻到气味时就举手,结果多数学生都举起了手。而实际上,这些蒸馏水本身是不含有任何气味的,大家都是由于这位“权威”的心理学家的语言暗示而认为它有气味。

“权威效应”在各种大众行为的场合都普遍存在,而要避免自己陷入盲目的“权威崇拜”之中,就必须完全了解这个效应的产生机制。简单来说,之所以产生这个效应,首先是由于人们有“安全心理”,即人们总认为权威人物往往是正确

的，服从他们会使自己具备安全感——信权威，“保险系数”自然高；其次是由于人们有“赞许心理”，即人们总认为权威人物的要求往往和社会规范相一致，按照权威人物的要求去做，会得到各方面的赞许和奖励；第三，是因为大多数人都按权威说的办，如果自己不是的话，会被当成异类。

搭便车效应：整个世界安静时 没人能够确定存在



词条解析

在利益群体内，某个成员为了本利益集团的利益所作的努力，集团内所有的人都有可能得益，但其成本则由这个人独自承担，这就是搭便车效应。简单说，就是在一个群体中，大家总是倾向于直接享受别人劳作的成果，而尽量避免自己的劳动。群体内的责任扩散鼓励了个体的懒散。当群体结果无法归因于任何单独个体时，个人的投入与整体的产出之间的关系将不明朗。



经典案例

JING DIAN AN LI

传说，古时候有一个喜欢整日玩乐的国王，有一日突发奇想，他决定在自己生日那天让全部子民同一时刻高呼“陛下万岁”，以显示自己的威信。随后，国王命令下属将这个决定张榜天下，他将时间定在了正午时刻。不到一周的时间，全国的臣民都已经知晓了这个消息。这个国家的

民众，由于他们的国王总是喜欢荒诞娱乐，便也沾染上了喜欢新奇、玩乐的习惯。于是，全国的臣民们看到了这个消息，也表现得十分激动，因为他们觉得自己很快就能听到世界最大的声音了。就在大家奔走相告不要错过这个见证奇迹的时刻时，有一位民间的智者，突然发现了这样一个问题：如果自己也同时呼喊的话，那么将听不到别人喊叫的声音了。智者这么一盘算，于是他决定在呼喊的时候保持沉默，只是静静地听别人呼喊。然而，智者千虑必有一失，更何况这还是一位粗心的智者，实在没有忍住的他把这个发现告诉了别人，以此显示他的智慧多么的高深。结果，不到半天时间，一传十十传百，这个消息便传遍了整个国家，大家也都纷纷在心里盘算着到时候一定不要出声，听别人呼喊即可。

最后，国王生日那天的正午时刻到来了，全国的臣民们都翘首盼望着最大声音的到来。国王也带着喜悦的心情，锦衣华服坐在他城堡阳台的雅座上，静候着这个万民敬仰的时刻。然而，当国王闭上眼睛准备细细品味这样的声浪时，却等到了比平时安静数十倍的全国性沉默。

应该说喜欢投机取巧，利用别人、团体的成果是人类之所以能够优越于其他动物的一个重要原因，有搭便车的机会反映了一种团体合作所能够产生的额外机会和福利。搭便车的心理人皆有之，为了避免这种行为过于泛滥，造成全国鸦雀无声的局面，就必须有必要的社会规范、激励与惩罚机制去促使和保证最基本的努力和劳动行为。

华盛顿合作规律：螃蟹之筐的防爬玄妙设计



人与人的合作不是人力的简单相加，而是要复杂和微妙得多。在人与人的合作中，假定每个人的能力都为1，那么10个人的合作结果就有时比10大得多，有时甚至比1还要小。

经典案例

JING DIAN AN LI

有过临海垂钓经验的人都知道，钓螃蟹的时候，将装螃蟹的篓子装满了螃蟹，哪怕不盖上盖子，螃蟹也是爬不出来的。因为只要有一只想往上爬，其他螃蟹便会纷纷攀附在它的身上，这样叠床架屋，爬到半路的螃蟹也会被其他螃蟹压下来。其最后的结果是，不停地有螃蟹向上爬，然而最后没有一只能够爬出去。

螃蟹尚且如此，更不要说人类这种有着更高智商、更多计谋和考虑的动物了。正是因为人不是静止的动物，而更像方向各异的能量，只要人类可以精诚合作，互相推动则自然事半功倍，而一旦人们之间相互抵触则很可能一事无成。在传统的管理理论中，对合作研究得并不多，目前的大多数管理制度和行业都是致力于减少人力的无谓消耗，而非利用组织提高人的效能。某种程度而言，传统意义上我们都在研究如何让员工做得更多，而没有考虑实际上他们只要方向一致，就可以在单个主

体做功有限的情况下，实现整体的效率更优。

社会惰化效应：8人之团的拉力平均后不及单人的一半



所谓社会惰化，是指一种在群体当中互相传染、影响的懒惰现象。当个人与群体其他成员一起完成某种事情时，或个人活动时有他人在场，个人所付出的努力往往比单独时来得少，不如单干时出力，个人的积极性与效率下降。一群本来勤奋的人聚集在一起的时候，往往造成了大家的集体懒惰。

经典案例

JING DIAN AN LI

为了证明这种社会惰化效应确实存在，法国心理学黎格曼做了这样一项实验：他将一个车间的工人分为三组人马，分别按单人、3人、8人为单位进行组合。组合完成后，他随即要求工人尽力拉绳子，并测量拉力。在三组人马全部拉完绳子以后，教授公布了在大家拉绳时测量的平均拉力。结果是：个体组的平均拉力为63公斤；3人团体总拉力为160公斤，人均53公斤；8人团体总拉力为248公斤，人均31公斤，是单人拉时力量的一半。很显然，教授的这个实验证明，一个集团成员越多，以相同的比例正确地分摊关于集体物品的收益与成本的可能性就越小，搭便车的可能性就越大，因而离预期

中的最优化水平就越远。而集团规模越大,参与为集体行动讨论还价的人数越多,从而讨价还价的成本会随着集团规模的扩大而增加。所以,大集体要比小集体更难于为集体利益采取行动。

喜欢闲适和懒惰是人之常情,而具体到团体中的集体偷懒现象则可能产生于多个原因:人们可能觉得团体中的他人没有尽力工作,为求公平,于是自己就减少努力;人们也可能认为个人的努力对团体微不足道;或是团体成绩只有很少一部分能归于个人,个人的努力难以衡量,与团体绩效之间没有明确的关系,所以就降低个人努力,或不全力以赴。总之,在大众团体行动的场合,偷懒是极其平常的情况。

名人效应:广告再变明星代言 总是不变



日常生活中,名人的言谈举止通常会格外引人注目,从而强化事物,扩大影响。程度高时,甚至会引起人们模仿名人的行为。这样的心理现象被统称为名人效应。名人效应在生活中的方方面面产生深远影响,比如名人代言广告能够刺激消费,名人出席慈善活动能够带动社会关怀弱者等。

经典案例 JING DIAN AN LI

细心的观众肯定已经发现,成龙是中

国企业比较喜欢选用的一个人物。现在由他代言的公司产品横跨数十个领域,可以说成龙大哥已经通吃了荧屏的广告类型。成龙本人在香港有“成龙大哥”之称,他的声誉极高;而他所饰演的电影人物形象往往正直、热情,所以格外受到各个厂商的青睐,成为了华语世界一个非常合适的广告人选。然而,近来成龙大有将自己形象作乱的势头,既给爱多VCD做广告,也给汾煌可乐做广告,这使下一个成龙代言的产品广告形象也就变得不再明确。步步高当年选李连杰代言与成龙的“好功夫”针锋相对是聪明的,这种“搭车”的技法在某种程序上强化了步步高的产品形象。

如果说前者属于策略性名人广告,那么奇声电子今年选择陈佩斯出演他们的产品广告,应该也属于策略性名人广告。奇声把自己的两个产品——无绳电话和家庭影院都交给了陈佩斯。比较来看,步步高“非常小男人”在厕所里打开电视的镜头和把无绳电话的方便性演绎到极致,在这样的情况下,后来者再创意新的广告时就面临极大的难度。但奇声选择陈佩斯也是一个奇妙之举。陈佩斯也是一个“非常男人”,十几年来他一直在中国演艺界处于“当红”状态,是一个记忆度和知名度都极高的大众人物。

在当今中国商战激烈、新的产品不断涌现的当口,使用名人做广告体现个性属明智之举。至少老百姓会认为这里面还有名人的信誉在作担保。

自动力效应：在诊室里 坐立不安的绅士如何安身



这种心理现象认为，其他人的观点、行为，可以影响人的感性知觉的内容。如果一个人对感性知觉的材料不能作出坚定的确切评价的话，那么，其他人的意见和观点，会大大影响他的心理活动，他会像其他人那样判断和评价这个感性材料。也就是说当进入一个大家都进行同一种表现的群体氛围中，自己的行为 and 观点就会受到很大的影响。这是由美国社会心理学家谢里夫通过进一步的实验得出的结论。

经典案例 JING DIAN AN LI

20 世纪 60 年代，美国作家艾伦·芬特创作了一个电视剧本《小照相机》。这个看似荒诞的场景，淋漓尽致地表现出了自动力效应的实际影响。剧本中的主人公因为感冒要到医院去就诊，结果当他走进一家医院的候诊室时，定睛向四周一看，立刻感到非常惊讶，在这里的每个人都只穿着内衣裤坐着等候。这些人穿着内衣裤喝咖啡、穿着内衣裤抽香烟、穿着内衣裤阅读报纸杂志，他们做这些事情就跟平常一样自然而轻巧，没有一丝一毫感到不好意思，就像平时的候诊室场景一模一样。这个人起初非常惊奇，一度走出候诊室看看门牌判断自己是否走错了。在一再确定

自己没有走错后，主人公逐渐开始觉得这群人一定知道一些他所不知道的内情，而自己因为衣着整齐简直已经被排除在了这个集体的情景之外。于是 20 秒之后，这个人也脱下外衣，仅穿内衣裤，坐着等候医生。就在这时，从就诊室里走出来一名电视导演——原来这是一场电视真人秀。主人公完完全全被自动力效应彻底俘虏，从而做出了可笑、荒谬的行为。

之所以将“自动力效应”作为大众决策领域的心理现象来阐述，就是因为其与“邻里效应”相比较，在影响的范围和幅度上有很大区别，可以说是“邻里效应”的大众版本。“邻里效应”是指个体身边的“邻里”；而“自动力效应”则是指一个群体乃至整个社会情境，显然是一个更大范围内的集体感染力。从产生效应的社会心理机制来看，“邻里效应”的感染机制是以“无压力”为特征的，在接受或者不接受感染的过程中都没有一种心理上的强迫感；而“自动力效应”的产生，则是以“压力感”为特征的，个体是因为在群体中不知不觉地受到群体的压力，所以迫使自己在知觉、判断、信仰以及行为上表现得与群体中多数人相一致。这就是说，作为“自动力效应”表现的从众行为，是个体在有压力的情境下被迫作出的妥协。

综上所述，“自动力效应”在大众决策时出现的概率更大，也更加普遍。例如非法传销中具有煽动性、强迫性的精神洗脑演讲，正是利用了“自动力效应”，成功地让传销者接受了那些泯灭人性、逾越法律的荒唐行为。

个人稳定区：李宇春个人风格的自卫反击战



“个人稳定区”与“自动力效应”处于对立面，个人稳定区正是一种克服“自动力效应”的绝好方法。在对待“自动力效应”或从众趋向这个问题上，必须坚持一切有重大意义的评价都是在你的实际生活中形成的。无论外界如何狂热，产生的压力如何大，在自己的“个人稳定区”范围内，必须自觉地坚持自己的原则和多年形成的道德判断，也就是说真正做一个不为时势所动的坚定者。

经典案例 JING DIAN AN LI

2005年夏天，整个中国都被同一个节目撼动，《超级女声》席卷了这一年的夏天，那一次的比赛，李宇春连续占据着媒体的头条，甚至以“亚洲英雄”的头衔登上了《时代》亚洲版封面。这年夏天，李宇春用她自然率性的中性气质，引领了一股“中性美”的风潮。

李宇春身上带着太多的颠覆性，裤装、短发、帅气、清新，而非柔美性感、楚楚动人或是长发飘飘。所以，李宇春走红的同时，也存在着大量的争议、污蔑，甚至歧视。然而面对这一切，李宇春本人始终坚持自己的个人风格，不管外界如何的误解和批评，她也没有做出丝毫改变。

事实上，中国一向缺乏真正的大众偶

像。大部分娱乐女星，被造星工程变得矫揉造作，千篇一律。而李宇春不同，她具有真诚、努力和凡事亲力亲为的人生态度。迄今，李宇春已经推出了多张个人专辑，李宇春对音乐也投入了相当的激情。其唱片公司太合麦田的老总宋柯，曾经这样评价李宇春：“她是天生的艺人。你别忘了李宇春不但比赛时候真唱，她现在在所有演唱会中从头到尾，以及参加任何活动都是真唱。这个歌手要是唱功不行，她敢这么玩儿吗？有一年巡演，里边差不多有小一半的歌是带编舞的，要边跳边唱，李宇春一直坚持到底。她这个状态，我就很佩服她。”

李宇春的例子告诉我们大众的决策、喜好实际上随波逐流的成分很大，只要拥有足够坚强的个人稳定区，完全可以通过自己的努力，改变大众的盲目决策和认知。

“我爱的查理老大叔”现象：每个人心中都有美好记忆的集合体



查理老大叔，实际上是一种化名的指称，指代那些孩提时代开始就对你有正面影响的父辈人物。这是一个存在于假设中的人，这个大叔名叫查理，他热情待人、富有活力、令人激动。你从孩提时代起就非常喜爱他，想成为他那样的人。虽然小时候你并不觉得他对你产生了多大的影响，然而长大以后在进行各项决策时，总是会潜移默化、不知不觉地受到大叔话语

的影响。

经典案例

JING DIAN AN LI

查理大叔是一家公司的总经理，他有许多坚定的见解，包括对社会福利立法的深恶痛绝。他认为一个人只要努力工作就可以得到一份不错的薪水，政府对他们的救济只会扼杀他们工作的欲望。你在儿时就曾多次听到查理大叔在不同场合下陈述这一观点，并逐渐成为你的信念机制的一部分。然而，你这样做并没有经过深思熟虑，也不是因为它与你的看法恰好一致，更不是因为接受了这种观点能得到查理大叔的奖励，否则就会受到惩罚。相反，这样做是因为你喜爱查理大叔，这种喜爱之情使你产生一种倾向，即想把查理大叔的一切都吸收到你自己的生命中去。

在我们的周边，总是存在着查理大叔这样的人。他们或许不是那么光鲜、成功，或许说话完全不具有任何煽动性，但在言行举止间，很多时候就已经默默地向周边传递了许多良好的社会价值观和决策倾向。这样的人在每个时代都有，并且在无声无息之间悄悄改变着整个社会的决策倾向。

互惠定律：给予就会被给予



词条解析

当你对别人如何时，别人也会趋向于以同样的方式对待你——给予就会被给予，剥夺就会被剥夺，信任就会被信任，怀疑就会被怀疑，爱就会被爱，恨就会被

恨。这就是心理学上的互惠定律。

经典案例

JING DIAN AN LI

现在大街上有许多“尼姑”在做“化缘”活动。这些“尼姑”的行动通常可以分为三个步骤：一是当你经过的时候，“尼姑”会热情地走过来，送给你一张“观音像”的“护身符”；当然，当你表示委婉拒绝时，她会硬塞到你手上；第二个步骤是当你接过了这张“观音像”之后，“尼姑”就会进一步给你一个“功德本”，让你在上面签下大名，同时告诉你，这是表示对佛祖的崇高敬意，同时也保佑了你的平安。最后，“尼姑”会告诉你，佛祖已经保佑了你，相信善良、仁慈的你必定会用实际行动来表示对佛祖的一片感谢之情……即便很多人知道这是一个骗局，但是只要接受了她的卡片，收了免费的礼物，最后仍然是会捐出一些钱来，因为互惠定律在这其中起到了重要的作用。如果你接受了人家的某些恩惠，自然在心理上会觉得过意不去，从而会掏出一些钱来报偿人家，同时也是在安慰自己的内心。

很多销售公司在日常工作中，都会要求其员工在打电话给外地客户的时候，这样介绍自己公司：“我是××市××公司（××地非客户本地）……”其实道理很简单，当说“我是××市××公司”时，潜在台词是我今天打给你的是长途，而长途费是比较贵的。客户就会因为这点原因愿意多给你一点时间，因为他不由自主想要对你的善意表示回馈。

心理感应：项羽本可以 强渡乌江



所谓心理感应，即指人们于不知不觉之中，情绪与行为受到他人的影响、左右、支配，从而放弃原有的考虑、打算，乃至自己心中的行为规范、价值观念。这种影响不是从理性知觉通道输入的，而是通过情绪、行为暗示效应，于无意识中接受的。

经典案例 JING DIAN AN LI

心理感应有一个重要的机制就是循环反应。就是说，别人的情绪和行为引起自己产生同样的情绪和行为；反之，自己的情绪和行为也增加了别人情绪、行为反应的强度。

楚汉战争末期，汉军设十面埋伏之计，将项羽困在垓下。但是，刘邦面临着一个严峻的问题——困兽之斗。汉将张良想出一条妙计，让已投降的楚军在月色中齐声唱起楚歌。楚军闻之，不禁勾起思念故地、家人的无限乡情，再也无心恋战。汉军乘势猛攻，大获全胜，逼得项王欲东渡乌江。乌江亭长横船待，谓项王曰：“江东虽小，地方千里，众数十万人，亦足王也。愿大王急渡。今独臣有船，汉军至，无以渡。”项王笑曰：“天之亡我，我何渡为！且籍与江东子弟八千人渡江而西，今无一人还，纵江东父兄怜而王我，我何面目见之？纵彼不言，籍独不愧于心乎？”乃谓亭长曰：“吾知公长者。吾骑

此马五岁，所当无敌，尝一日行千里，不忍杀之，以赐公。”乃令皆下马步行，持短兵接战。独籍所杀汉军数百人。项王身亦被十余创。顾见汉骑司马吕马童，曰：“若非吾故人乎？”马童面之，指王翳曰：“此项王也。”项王乃曰：“吾闻汉购我头千金，邑万户，吾为若德。”乃自刎而死。

项王的自刎，在很大程度上是因为其过于敏感的神经以及比较丰富的联想能力，当面临绝境时感情用事，无论多大的将领都会失去理智，最终导致失败。

公地悲剧：冠生园的繁殖泛滥



1968年英国加勒特·哈丁教授在《The tragedy of the commons》一文中首先提出“公地悲剧”理论模型。他说，作为理性人，每个牧羊者都希望自己的收益最大化。公地作为一项资源或财产有许多拥有者，他们中的每一个都有使用权，但没有权力阻止其他人使用，从而造成资源过度使用而枯竭。之所以叫悲剧，是因为每个当事人都知道资源将由于过度使用而枯竭，但每个人对阻止事态的继续恶化都感到无能为力。而且都抱着“及时捞一把”的心态加剧事态的恶化。

经典案例 JING DIAN AN LI

作为理性人，每个牧羊者都希望自己的收益最大化。在公共草地上，每增加一只羊会有两种结果：一是获得增加一只羊

的收入；二是加重草地的负担，并有可能使草地过度放牧。经过思考，牧羊者决定不顾草地的承受能力而增加羊群数量，他会因羊只的增加而收益增多。看到有利可图，许多牧羊者也纷纷加入这一行列。由于羊群的进入不受限制，所以牧场被过度使用，草地状况迅速恶化，悲剧就这样发生了。

再比如“冠生园”事件。南京冠生园黑幕曝光后，包括上冠、武冠、新冠在内的整个“冠生园”品牌都受到连累，这说明“冠生园”品牌发生了“公地悲剧”。现实中，我国饮食行业的老字号，差不多都经过了一个产权公有化的过程，像冠生园一样多家企业使用同一品牌。白来的东西不珍惜，于是有人摘果，无人栽树。要真正珍惜老字号这笔无形资产，就要把它当作有价资产来监督、管理，这不仅是一个要落实财产权的问题，而且是一个确立产权人和收益人的问题。凝结在中华老字号上的“无形资产”，都是前人“有形注入”的结果。

可见在生活、经济的各个领域都广泛存在着公地悲剧的现象，要避免这种现象，就要培养出足够强大的社会公益、社会公众共同的参与力量。

镜像知觉：美国与苏联之间荒唐的互相评价



词条解析

顾名思义，镜像知觉就是双方对对方和自己的知觉是呈镜像的——甲认为对方

是贪得无厌的、暴戾的、危险的，自己是自卫的、正义的、受害的；而乙也这样认为。这种情况，在存在矛盾冲突的个体或团体间很常见。



经典案例

JING DIAN AN LI

镜像知觉最典型的例子是冷战期间的美苏。我们可以看看他们在冷战期间是如何评价自己和对方的：

“我们潜在的对手仍在坚持其帝国主义野心时不能削弱我们自己。”——《纽约时报》，1982年6月18日

“我们的国家并不想追求（核）优势，不过我们也不能让别人压过我们。”——《真理报》，1984年4月9日

“对苏联的领导者来说，和平并不是最重要的，最重要的是通过军事手段扩张自己的实力。”——《纽约时报》，1984年6月28日

“整个日内瓦谈判都说明了一点——美国和它的盟友们在尝试通过武力称霸全球，这是我们的和平道路上最大的障碍。”——《真理报》，1984年3月1日

镜像知觉有很致命的一个特点就是，他可能会自我实现——甲认为乙是有敌意的，于是就会带着防卫心理对待乙，因此乙会认为甲不真诚，于是两人都发现彼此确实都是有敌意的。

冷战已经过去了17年，今天的美国人和俄罗斯人再看到当年从对方嘴里说出的彼此相似的话，恐怕也只能一笑了之——原来我们彼此彼此。

稀缺性原理：猎食野生动物的野蛮逻辑



东西越少，想要的人就越多。然而这些稀少的东西却不一定是最好的，例如大众总有喜欢猎奇、追求吃各种保护类动物的心理，实际上这些动物本身可能味道并不好、营养成分也不高，只是因为其稀缺而得到了大家的盲目追捧。

经典案例 JING DIAN AN LI

在1988年的一项心理研究中，一半的业主被告知，如果他们给整栋房子加绝缘层，每天就可以节省一笔费用；而另一半的则被告知，如果他们没加绝缘层，则每天就会损失一定数量的金钱（数量和前者一致）。结果，后者多半都加了绝缘层，人数比例远远超过前者。

你可以借鉴稀缺性原理，把有限的时间、有限的供应以及类似的限制性资源作为论据，来说服对方。同样，如果你掌握着某个鲜为人知的信息，而该信息又正好为你本人所倡导的某个点子或建议提供佐证，那么你就可以运用稀有性原则来说服大家。在这里要明确强调一点，一定要确保信息的真实性，否则欺骗手法会让你的任何关注都烟消云散。

好撒马利亚人实验：虚伪乃社会全体之共有风情



对于某些明显的虚伪，因为印证了人们的某种心理，反而会受到人们的欢迎。人类是善于伪装的动物，鉴别他人的标准是人心而非身份。

经典案例 JING DIAN AN LI

实验步骤：如果你没有听过“好撒马利亚人”这一《圣经》故事，在此可以简要介绍一下：一个犹太人被强盗打劫而身受重伤躺在路边，有祭司和利未人路过却不闻不问，唯有一个过路的好撒马利亚人不顾隔阂，动了善心帮助了他，故事借以表明鉴别人的标准是人心而非身份。因此，心理学家约翰·达利和C.丹尼尔·巴特森希望对宗教信仰在助人行为上的影响进行测试。

他们的受试者是一组神学院学生，其中的一半被告知“好撒马利亚人”的故事，并要求他们在另一所神学院里布道；另一半则要求在同一地点对就业机会的问题进行布道。作为额外的变量参照，受试者被要求在不同的时间内到达布道的地点，因此他们可能在路上会显得匆忙。同时，在到达指定地点的途中，受试者将会经过一个瘫倒在小巷中的路人，看上去急需帮助。我们可能会认为达利与巴特森仅是就一些助人的随机现象做测试，但研究

资料表明这位可怜的路人是事先安排好的，并且表现得十分逼真。

实验结果：相比那些准备演讲就业机会问题的学生，被告知“好撒马利亚人”故事的学生并没有因为故事的教育意义而更多地伸出援手。真正起作用的因素竟然是他们在路上究竟有多匆忙。

心理战：无所不在的第4种战争



心理战就是所谓的“第4种战争”，许多国家都设立了专门的心理战机构，组建了专业心理战部队。心理战有多种多样，其中，宣传心理战是利用广播、电视、宣传品、书信、战场喊话、谣言传闻等多种传播媒介，对敌方的思想和感情施加逆向性影响，改变其正常的思维和行动，达成己方的作战企图。



经典案例

JING DIAN AN LI

你知道吗？宣传心理战有多种“颜色”，最常见的一般有三种——“白色”宣传、“灰色”宣传和“黑色”宣传。

“白色”宣传是以政府或武装力量指挥机关的名义，通过官方进行系统的破坏性宣传，是宣传心理战的主要方法。1941年12月圣诞节前夕，苏联在卫国战争中对德军进行了前所未有的宣传心理战。苏联向德国的妇女散发了一种特别的圣诞

卡，上面画着一棵翠绿的圣诞树；圣诞树下面有一具德国士兵的尸体静静地躺在冰冷的白雪之中；下方用德文写着：“他是谁的丈夫？”担心前线丈夫安危的德国妇女们，看到后无不掩面痛哭。圣诞卡唤起了她们对亲人深深的思念和担忧。她们对战争产生了强烈的厌恶情绪，纷纷给前线的丈夫、儿子写信。这样的信自然严重地挫伤了德军的士气。

“灰色”宣传是以所谓民间组织或私人名义实施的宣传，其目的是配合官方宣传。“9·11”事件之后，美国人把带来灾难的本·拉登视为恶魔。美国一家名为“美国必胜”的公司在因特网上销售一种印有本·拉登漫画形象的卫生纸，画的下方还有一句讽刺本·拉登的话，并标有“美国的头号敌人”字样。该公司表示，要把成千上万卷卫生纸抛在阿富汗土地上，以便让阿富汗人揩干净恐怖主义。他们还会把一部分收入捐献给纽约世界贸易大楼死难者家属。此外，靶场里的靶子图案已经由萨达姆换成了本·拉登。

“黑色”宣传是以传播谣言为核心的特殊心理战，主要是通过匿名形式散布流言蜚语，制造各种谣言来迷惑人心。这些谣言可能不久就会被敌方识破，但在当时往往能起到意想不到的效果。海湾战争中，在多国部队空袭伊拉克的第一天，美联社就报道了一则未经证实的新闻，说萨达姆已被炸死，其家眷逃出伊拉克，住在赞比亚总统府。这则消息使伊拉克军队人心惶惶，战斗力受到严重削弱。

六

成功心理学

超越人性的弱点

CHENGGONGXINLIXUE

“在制造业时代，其载体是机器、厂房等物质，人依附于机器，是以制造手段为基础的核心竞争力，且表现的形式是硬数据带动软数据；而在知识经济时代，其载体是人，机器依附于人，是以人本管理为基础的核心竞争力，且表现的形式是软数据驱动硬数据。”这是盖乐普公司的时代分析。要成功，必然要做一个顺应时代的人，而时代便在每个人的心中。

CHAOYUERENXINGDERUODIAN

一、低谷心理学

詹森效应：七败之殇何时解心魔



词条解析

人们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。詹森效应就是人的一种浅层的心理疾病，就是将现有的困境无限放大的心理异常现象。



经典案例

JING DIAN AN LI

作为一名世界级的滑雪名将，到1994年挪威利勒哈默尔冬季奥运会时，丹·詹森已经赢得了七枚世界杯的奖牌，并且打破过七项世界纪录，但是之前的三届奥运会留给他的只有无尽的遗憾。

在1984年南斯拉夫萨拉热窝奥运会上，丹·詹森名列500米速滑第四。在1988年加拿大卡尔加里冬季奥运会时，丹·詹森是夺金的热门，但是在500米比赛的当天早晨，他的姐姐因为肺炎去世，虽然丹·詹森在比赛中尽了全力，情绪的波动还是无法让他发挥出最佳水平；而在随后的1000米速滑比赛中，他再次失利。在1992年法国阿尔贝维尔冬季奥运会上，丹·詹森仍然是金牌的有力争夺者，但是仍然与奖牌无缘，在500米速滑中名列第四，1000米项目上列第26。在利勒哈默

尔，丹·詹森已经是500米速滑的最被看好的运动员，但是在比赛中，他滑倒，最终只能遗憾地名列第八。尽管在冬季奥运会上的努力一次次化为泡影，但丹·詹森并没有在七次失利面前放弃，他最后的机会是1000米速滑。对手中，有六名的成绩比他的好，但这一次，他将稳定的发挥延续到终点，以1分12秒43的成绩打破世界纪录，并夺取金牌，踏上辉煌的奥运生涯。

甜柠檬效应：千万不要为打翻的牛奶而哭泣



词条解析

在挫折心理学中，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。



经典案例

JING DIAN AN LI

甜柠檬效应是通过抬高或美化自己的弱项和不足来安慰自己。鲁迅笔下的阿Q，在中国几乎是人尽皆知的形象，而阿Q的种种行为，其实非常符合甜柠檬效应原理。当别人笑他穷得娶不上老婆，他就自吹：“我们先前——比你阔得多啦！你算什么东西！”而当别人又转而嘲笑他的癞痢头时，他就回应别人：“你还不配……”又仿佛在他头上的是一种高尚的光荣的癞头疮，并非平常的癞头疮了。甚至

在被殴打的时候，他心里都会想“我总算被儿子打了，现在的世界真不像样……”。其实，所谓的甜柠檬效应就是引导人们善加利用精神胜利法，去保持乐观心态重树信心走出困境。西方有句谚语：不要为打翻的牛奶而哭泣。

泰戈尔也说过：假如你为失去月亮而哭泣，那你也将会失去星星。甜柠檬效应告诉我们的是一种面对失败的平稳心态。桌上放着半杯水，悲观者会说：只有半杯了。乐观者会说：还有半杯。当又一次失败、又一次做错了事情时，悲观的人会想：“我又错了！”；而乐观者则会这样思考：“我又得到一次宝贵的经验。”实践证明，乐观者坦然接受失败，并从中吸取教训，往往在后来比悲观者发展得更好。

酸葡萄心理：老狐狸如何骗倒自己



词条解析

“酸葡萄心理”是在自己真正的需求无法得到满足而产生挫折感时，为了解除内心不安，编造一些“理由”自我安慰，以消除紧张，减轻压力，使自己从不满、不安等消极心理状态中解脱出来，保护自己免受伤害。



经典案例

JING DIAN AN LI

在伊索寓言中有个《狐狸与葡萄》的故事，说的是狐狸很想得到已经熟透了的葡萄，可是，它跳起来，够不着，又跳

起来，再跳起来，都够不着。想吃葡萄而又跳得不够高，这也算是一种“挫折”或“心理压力”了，此时此刻狐狸该怎么办呢？若是一个劲地跳下去，就是累死也还是跳不到那葡萄的高度。于是，狐狸说：“反正这葡萄是酸的。”言外之意是反正那葡萄也不能吃，即使跳得够高，摘得到也还是“不能吃”。这样，狐狸“心安理得”地走开，去寻找其他好吃的食物去了。

反事实思维：原来得铜牌比得银牌更快乐



词条解析

作为人类的高级意识活动，其思维过程受到个体情绪状态、动机水平和态度等非认知特征的影响。所以，在有些时候，人类会建立起反事实思维。这种思维是指对于过去已经发生的事件进行否定，而构建起一种可能性假设，这种可能性假设往往能够抹杀掉客观的事实的真相，从而影响一个人的心情与价值判断。



经典案例

JING DIAN AN LI

很多人都会想当然地认为，在奥运会中摘下银牌的运动员，必定会比得铜牌的选手更开心。然而有心理学家通过走访了大量奥运银牌与铜牌得主。证明在银牌和铜牌所引起的心理愉悦度之间，赢得铜牌的运动员实际上更快乐。这是因为，银牌获得者会想，如果表现稍微好一点，就能

站在最高领奖台上；相比之下，铜牌得主想的是，第四名完全没有任何奖牌，我已经非常幸运和出色，可以让自己安心了。而其实，无论是银牌的“得银望金”，还是铜牌的“惜铜如金”，都只是想象层面的事情而已，事实就只有真真正正的银牌和铜牌得主，那些可能发生的而不是实际发生的印象被建立而出现，心理学家就称为“反事实”思维构建过程。

还有一个心理学实验，也能证明反事实思维的作用：受试者被要求想象自己是在一家银行，突然间有一名持械盗贼进入，向他们每个人的手臂开火。这时，不幸者会倾向于说，在银行里赶上抢劫，是自己交了厄运。而幸运者则说，事情本来可以更糟的——毕竟也有击中头部的可能。这样的想法使人自我感觉更好，对未来更乐观，也就更有可能过上幸运的生活。

反事实思维其实体现的是面对好运和厄运时的人生态度问题，在客观事实面前，永远都可以建立起无数反事实的假设思维来，只有充分承认客观的不足和困难，同时主观上建立起自身为强者的心态，这样才能最终获得成功。

比伦定律：肯花 1000 万美元学费的牛公司



比伦定律的大意是：失败也是一种机会。若是你在一年中不曾有过失败的记

载，你就未曾勇于尝试各种应该把握的机会。这是美国考皮尔公司前总裁 F. 比伦，在总结了自己的成功经验后，说出的道理。



经典案例

JING DIAN AN LI

现代电子、电脑业的超级巨头，蓝色巨人 IBM 公司，在 1914 年曾经濒临破产；刚刚缓过来没有几年，在 1921 年又险遭厄运；此后在 20 世纪 90 年代初面对日本企业的巨大挑战时，再次遭遇低谷。但是，在一次次纠错中，他们最终都战胜了暂时的困难。

IBM 之所以有着这样强大的生命力，有大半的功劳要归功于其珍视人才的企业文化。有一次，IBM 公司的一位高级负责人由于工作严重失误，造成了 1000 万美元的损失。在事发的第二天，他就已经开始收拾行装，准备自行离开公司，他认为被开除是肯定的，不受到重大处分被送上法庭已经是万幸了。结果在他就要走出 IBM 办公楼之前，董事长居然把他叫去，通知他被调任，而且还有所提升。他惊讶地问董事长为什么没把他开除，得到的回答却是：要是我开除你，那又何必在你身上花 1000 万美元的学费？

IBM 明白，失败对于员工而言，可能是比成功要宝贵许多倍的经历，所以失败在某种程度上是公司给予员工的一次机会。能从失败中站起来的员工，日后必定会为公司带来更大的成功。IBM 作为逐利的企业尚且如此，有智慧的您在面对失败时，何不尝试着像比伦一样，把这当作给

自己的一次宝贵机会，抓住它、总结它并且不断提高呢？

卡瑞尔公式：卸下心理包袱方能得到创新良方

词条解析

卡瑞尔公式的内容是指：唯有强迫自己面对最坏的情况，在精神上先接受了它以后，才会使我们处在一个可以集中精力解决问题的地位上。这个公式又名卡瑞尔万能公式，具体由三步组成：第一，先问问你自己，可能发生的最坏情况是什么？第二，冷静地接受现在这个现实。第三，镇定地想办法努力去改善这个现实。



经典案例

JING DIAN AN LI

威利·卡瑞尔年轻时，曾就职于纽约水牛钢铁公司，是那里的一名工程师。有一次，卡瑞尔奉命去密苏里州安装一架瓦斯清洁机，他在那里忙得满头大汗。经过一番艰苦的努力，机器总算可以勉强运转起来。然而，这样的运转状态，远远没有达到公司所希望达到的质量要求。于是，他开始对自己的失败感到十分懊恼，于是犹豫要不要拆掉机器，用新的方式重新安装。不断的纠结简直让他无法入睡。后来，他意识到烦恼不能解决问题，经过一夜的冷静思考，他开始找到了解决问题的逻辑：

首先，找出可能发生的最坏情况是什

么——如果继续改进，充其量不过是丢掉差事，也可能老板会把整个机器拆掉，使得已经投下去的2万块钱泡汤。

其次，让自己能够接受这个最坏情况。他对自己说，我也许会因此丢掉差事，那我可以另找一份；至于我的老板，这一次的失败经验也会留下丰富的数据，作为一种全新方法的试验，完全可以把2万块钱算在研究费用上。

第三，在走过了前两步之后，他的心里已经变得相对平静，于是他把大量的时间和精力用来试着改善那种最坏的情况。其间，他做了好几次试验，终于发现，如果再多花5千块钱，加装一些设备，问题就可以解决了。结果，卡瑞尔的卓越表现不但让公司没有损失2万块钱，反而很快达到了目标。

贝尔效应：王永庆卖米也能卖出神奇花样

词条解析

美国布道家、学者贝尔提出：想着成功，成功的景象就会在内心形成；有了成功的信心，成功就有了一半把握。他天赋极高，曾经不止一个人预计说，如果他毕业后进行晶体和生物化学的研究，一定会赢得多次诺贝尔奖。但他却心甘情愿地走了另一条道路——把一个个开拓性的课题提出来，指引别人登上了科学高峰。他就是王永庆。

经典案例

JING DIAN AN LI

台塑创始人王永庆卖米的故事也说明了这一点。15岁小学毕业后，王永庆到一家小米店做学徒。不久，他用父亲借来的200元钱做本金自己开了一家小米店。

当时大米加工技术比较落后，出售的大米里混杂着米糠、沙粒、小石头等，买卖双方都是见怪不怪。王永庆想，我要是在每次卖米前都把米中的杂物拣干净，人们肯定会更加喜欢我卖的米。他这样做了，结果这一做法深受顾客欢迎。在当时，其他的米店都不提供上门服务，王永庆卖的米则多是送米上门。他在一个本子上详细记录了顾客家有多少人、一个月吃多少米、何时发薪等。算算顾客的米该吃完了，就送米上门；等到顾客发薪的日子，再上门收取米款。他给顾客送米时，并非送到就算。而是帮人家将米倒进米缸里。如果米缸里还有米，他就将旧米倒出来，将米缸刷干净，然后将新米倒进去，将旧米放在上层。这样，米就不至于因陈放过久而变质。他这个小小的举动令不少顾客深受感动，铁了心专买他的米。

就这样，他的生意越来越好。从这家小米店起步，王永庆最终成为今日台湾工业界的“龙头老大”。王永庆的一系列做法都是当时各米店老板不愿意或是不屑于去做的，但王永庆做了，并取得了成功。同样是卖米，结果会如此不同，关键在于王永庆拿出了一种改变服务观念的勇气，并且将之付诸实施！事情似乎很小，做起来好像也轻而易举，但却只有成功者才做得出来！

挫折必然定律：泰晤士河 照映英国历史清影



挫折的产生其实是一种客观现象，其产生不以人们的意志为转移。不管一个人愿不愿意，它是必然要发生的。并不是位高权重、衣着光鲜者就不会遇到挫折，即使贵为天子，富可敌国，也无法逃脱挫折的侵袭。所以，挫折的发生并不是命运或者运气的原因，每个人的心理都需要对各种挫折有所准备。

经典案例

JING DIAN AN LI

泰晤士河全长346公里，途经整个大不列颠的东南部，然后从西部流入伦敦市区，盘绕伦敦一圈后东流入海。而在一个多世纪之前，英伦三岛就已经成为了“世界工厂”，有无数的工业品通过蜿蜒的泰晤士河，慢慢流向海外；无数的矿产、羊毛、粮食、橡胶等来自世界各国的珍奇产品，从这里进入伦敦，使泰晤士河成为大英帝国的黄金之源。

然而，工业的发展虽然给英国带来了巨大的财富，使得英国一度成为世界上最不可一世的国家。但这也无法阻止英国遭受挫折，工业的发展造成了严重的环境污染。超负荷运转的泰晤士河，开始充满垃圾、化肥和农药残留物等有害物质；伦敦的雨水又将大量烟尘和灰渣冲入河中，使河水发黑发臭，最终使这里变成了一条死河。

与此同时，伦敦城区内无数工厂烟囱、加上不计其数的居民壁炉中冒出的浓烟，又在伦敦上空形成了含有大量有害物质的气体，“雾都”从此形成。伦敦市民的生命和健康质量遭受了巨大的损害。严酷的事实使人们警醒，只顾经济发展，无视生态环境的恶化，人类必将受到惩罚。从此，英国政府开始重视环境保护，不再一味发展经济，并采取了一系列的有效措施。到1981年，伦敦的环境才大大改善。

态度决定论：神奇教练的口号训练法



人的态度支配和左右着一个人的行为，很大程度上正是态度推动着人们的行为，态度是行动的最基础动因。所谓态度，体现的是一个人的主要价值观和自我概念，而成功往往是正确思维的结果，态度的正确方向意味着思维的正确方向。



经典案例

JING DIAN AN LI

2001年1月米卢和中国足协签订了一份为期两年半的工作合同，他的任务就是带领中国队闯入2002年的韩日世界杯。当年的亚洲杯上，中国队获得了第四名，这个成绩基本上让人满意，米卢的首秀比较成功。之后的世界杯预选赛亚洲区的预赛，国足6战全胜挺进十强赛，最终中国队提前两轮获得了世界杯参赛资格，历史上首次闯入世界杯决赛圈的比赛。

通过观察，人们发现这个神奇教练的确有一些不同，他的训练方式更是引起了许多争议。米卢到来之后，一句口号也随之响遍大江南北：态度决定一切。当时我们无法理解这句话的深层次含义，但是现在仔细回味这句话的内涵，的确只有态度端正了，我们中国足球的水平才有可能提升，而我们现在欠缺的恰好就是态度。

巨人影子效应：牛顿的科学也有窘迫尴尬时刻



在古代的传说中，曾经有这么一位巨人，他有夜盲症，长期看不到任何的光亮，但他自我感觉良好，认为自己是一位巨人，理所应当地非常强大，同时他也认为别人也是如此的，全世界的人都和他一样是巨人的身材。这个巨人的故事告诉我们，生活中人们总是只看到自己的优点而屏蔽缺点，人们总是沉浸在自己擅长的一些事情中，并且天然地认为这种事情非常有意义和吸引人。



经典案例

JING DIAN AN LI

牛顿在很小的时候，就显示出了不合群、喜欢钻研的特点。当其他小朋友们成群结队做游戏的时候，他却将自己的大部分时间都花在了独自制作手工模型上，为此他不但朋友不多，而且学习成绩下降得很快。在进行了很长时间艰苦的努力后，有一次他终于完成了一个他自认为很精巧

的风车模型。当天他就兴高采烈地将这个模型带到班上去展示给全班同学，结果同学们在表示这个风车确实很好看的同时，更多地发出了这样的疑问：“这个风车转动的原理是什么啊？牛顿你是按照什么原理造出这个风车的呢？”这一问居然让5分钟前还自我感觉无比良好的牛顿一时语塞。这时有个同学毫不客气地说，我看村口那个木匠的手艺可要比你高多了，他做的农具多么复杂和好用啊！牛顿一下子便被这位同学的话语所触动，他反省自己：是啊，如果不知道这里面有什么原理，只是单纯地去模仿工匠的手艺，那我的技术是绝对比不过专业的木匠啊！

由此，牛顿终于从自我沉浸的世界当中走出来，放弃了对那些小技巧、小卖弄的低级追求，不断地坚持探寻看似理所当然的各种事物背后所蕴含的各种物理学原理，并最终成为发现万有引力的伟大科学家。他曾经心存感激地说：“如果当初没有那个同学的一句话，我现在恐怕不过是个三流的木匠罢了。”

巨人的影子其实笼罩着每一个人。沉浸在自我的世界中，自我感觉过分良好，一旦得不到重视，便产生强大的怀才不遇之感，随后不断消沉——这是许多失败者的寻常发展轨迹。只有勇敢地从自己的影子当中走出来，才能够很好地在有一个参照物的环境中更好地面对自己，正视自己的缺点和劣势，不断改正和进步，最终达到真正的成功。

瓦伦达效应：射击选手的心态失靶

词条解析

此效应源于美国著名钢丝杂耍明星瓦伦达的真人真事。在某一次表演前，瓦伦达表现得十分紧张，不断强调这一次表演如果失败将毁灭他的全部前途，从而完全无法专注在自己的技术细节上，果然在表演当中出现了巨大失误，最终不幸失足身亡。后来，心理学家们将这种患得患失、不能专注的心态称为瓦伦达心态。

经典案例

2008年奥运会在中国举行，作为东道主成员，又是上届奥运会此项目的冠军，射击选手杜丽被寄予了厚望，全国人民都热切盼望着她能够奋勇夺下女子10米气步枪这一块本届奥运会将产生的第一枚金牌。8月9日，这届奥运会的第一个比赛日，杜丽在现场观众近乎狂热的助威下，一开始表现还比较正常，但是越往后就越是不正常，结果，经过了预赛和决赛的十几轮较量，杜丽在重压之下发挥完全失常，不仅没能摘下金牌，甚至连奖牌都没有捞着。

赛后，杜丽在接受记者采访时，心理完全崩溃，流着泪对媒体说：“压力实在太大了……”

飞轮效应：百货大王梅西的坚持与执拗



飞轮效应来自于飞轮的一种机械运动规律。是指飞轮往往要花费人们很大的力气才能从静止状态转动起来，但当到达某一个临界点之后，用很小的力气就能让其飞速转动。飞轮的转动原理暗示着，人们在做任何事情的起步阶段，总是难免经历各种困难，如果能够克服这些困难，那么在随后的阶段中，做事情就会比较顺利通畅。

经典案例

JING DIAN AN LI

美国百货大王梅西，曾经是一个普普通通的波士顿百姓，他在自己居住的小城市开始自己的创业之路。他开的第一家商店，很小，而且只卖最便宜的处理货，但由于商店实在太小，加上地理位置比较偏僻，平时光顾商店的人很少，这里没有支撑多久，梅西便被迫关门大吉了。随后他又辗转来到了加州，这次转变为开饭馆，然而由于他资本不大，无力装修好看的门面，而且他的快餐店毫无任何创新特色，完全比不过当地的饮食店，又是坚持了几个月便再次遭遇关门的命运。随后，他又重新回到波士顿地区，这一次几乎是他的最后一搏了，资本已经非常微薄的他，这次选择了经营布匹和服装的小店，然而这一次他还是碰到了坏运气，刚好遇到通货

紧缩。这一次的失败不仅让他折了老本，而且还欠下一笔外债。

但是无论遭受什么打击都坚持向前的性格，让他继续寻找机会。这一次他来到新英格兰州，在这里他继续经营布匹生意，这一次他终于成功了，并且凭借这一次的成功踏上了发展的快车道，最终创立了后来享誉世界的梅西百货公司，成为赫赫有名的百货大王。

专精定律：莎士比亚充分发挥灵性的童年与日后成功



做事情全神贯注，集中于一点上，就可以在某一个领域不断努力钻研、探索，最终就会在某个细分领域获得别人所无法企及的发展，从而更加容易取得惊人的业绩。

经典案例

JING DIAN AN LI

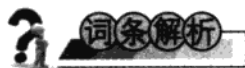
被誉为“写尽人类百态”的剧作家莎士比亚，少年时代他的家乡每年都会有一些专业剧团前来表演戏剧，所以从小他就受到非常好的戏剧熏陶。他经常一场接一场地痴迷观看演戏，那些感人的场景、感人的故事情节等都深深地吸引了莎士比亚，这也完全激发了他的文学兴趣，从此他每天都跟着剧团的人员不停地问这样那样问题。

渐渐地莎士比亚开始不满足于仅仅是看戏，而是邀请小伙伴们模仿各种戏剧的情节。然而，没有剧本的情况下，莎士比

亚觉得没有办法演好戏。于是，他便向剧团人员借剧本，在得到心仪的剧本后他便夜以继日地不断阅读研究，并且根据剧本中的故事情节演出各种角色。如果遇到不明白的地方，就千方百计的缠住剧团人员或询问其他伙伴的父母。等到演戏演到一定程度，他便开始自己尝试着写剧本。

正是凭借着这样一股爱好和专业化的钻研精神，他渐渐地越写越好，最终取得了戏剧历史上的伟大成就。

显现定律：执着成就精彩人生



当我们持续寻找、追问答案的时候，它们最终都必将显现。



经典案例

JING DIAN AN LI

周菊芳原是田径运动员，主攻中长跑，在一次比赛时被一位自行车教练看中，从此改练自行车。可在一次训练中，她不慎将左手摔断，变成了残疾人。

但是，凭着对自行车运动执著的热爱，周菊芳没有放弃，她又改练残疾人自行车。残疾运动员的训练需要付出比常人更多的汗水，可周菊芳都咬牙坚持了下来，她的训练从来都是风雨无阻。菊花芳香苦中来，自从2003年投入系统的残疾人体育训练以来，周菊芳取得了一系列的优异成绩。2003年在捷克欧洲自行车公开赛上获得3枚银牌，2003年在第六届全国残运会上获得自行车场地3公里和公

路5公里2枚金牌，1枚银牌。2004年9月在雅典残奥会上，在自行车女子1公里场地计时赛中，周菊芳（LC1级）以1分15秒491的成绩夺得冠军，并打破世界纪录。这也是中国运动员在历届残奥会上夺得的第1枚自行车比赛金牌。2005年在英国曼彻斯特举行的残奥世界杯比赛中，周菊芳获得女子LC1级500米场地计时赛和2000米场地争先赛2枚金牌。

心理卸妆法：大阪家庭妇女的心理魔术



东京心理动态研究所所长柳平彬总结出一套自我调剂方法，也有人称其为“心理卸妆法”。就像女性每晚睡前卸妆一样，把每天心绪整理一遍。对于负面的记忆，要不过夜地尽数清洗掉。



经典案例

JING DIAN AN LI

心理卸妆法的具体操作程序为：在临睡前，可以先想象有一条淙淙流淌的小溪。如果想象不出来，也可以面对一张小溪的图片，回忆当天那些不愉快的经历，让它们全部顺流而去。接下来低吟三句话：

1. “我是……”（比如自己最期望的心境）；
2. “我会做……”（比如能够胜任的心境）；
3. “我有志于做……”（比如对待使命的精神准备）。

在大阪，家庭主妇 A 每周一次到所属小区的救助中心去做志愿者，为生活困难的人提供义务帮助。每逢这一天，邻居见到她时都说：“你的境界很高啊！”A 听也不是，不听也不是，常常为此而郁闷不快。以前面提到的志愿者 A 为例，她的第一段话可以是“我愿意帮助老人”；第二段话为：“我有照顾老人的能力”；第三段话为：“照顾老人能使我快乐。”如此对自己自言自语，最后再叮嘱自己：明早一醒来，头脑一定非常清晰并心情畅快。说完，尽快入睡。

自制力有限原理：健康小萝卜的自制力削弱效力



自制力就像肌肉的力量一样是有上限的。总听到朋友抱怨“游泳减肥，越减越肥”。因为在一些不需要什么体力的任务上，人们的自制力也可能被消耗。所以就像肌肉一样，自制力用得太多，人们也会疲劳，所以要集中自制力放在最要紧的事情上。



经典案例

JING DIAN AN LI

在进入实验室做一道难到以至于没有答案的难题前，实验员好心地给被试一些好吃的巧克力、曲奇以及一些不好吃的健康小萝卜。那些为了健康而选择小萝卜的被试不到十分钟就放弃了难题，而另一些没有抑制自己胃口的被试则坚持了将近

二十分钟才放弃。

运用“自制力有限原理”，心理学家发现在和别人打交道的过程中也是需要意志力的，尤其是在一些敏感问题上。他们让白人和黑人讨论一会儿种族问题，然后再让他们做一个经典的自制力测试——在这个测试中让被试念本身颜色和意义不同的颜色词，比如念红色为“黄”字，这些被试在测试时总的表现远远低于没有参加讨论的人。

看了上面实验，你下次在面对考验之前应该给自己的自制力放松一下，以便更好地完成任务。有时候我们需要控制的问题太多，就会难以控制。你可能也有在重要的场合出丑的经验：一面很紧张地控制自己的仪态，一面又控制着自己的语言，生怕出点什么岔子，这个时候就反而有可能犯一些意想不到的错误。都说恋爱中的人智商为零，可能就是因为有太多方面需要担心，自制力一下子不够了。很多人也有这种体验：躺着的时候思维最活跃，那是因为全身都放松下来了，可以集中精力去思考。

可见目标定律：麦地插红旗与远大前程的关系



人有这样一种心理特点，就是：对于眼前的工作，如果不知道什么时候完成，就容易失去继续工作的欲望；相反，如果能清楚地知道什么时候能够完成，做事的

信心就会增强，做事的效率也会提高。



经典案例

JING DIAN AN LI

一个心理学实验证明了这个规律。心理学家把一些从未割过麦子的学生分为两组，让他们从麦地的边缘开始割麦子，并在麦地的中央插上红旗，作为目的地，看哪个组能先到达。在其中一组的麦地里，每隔三米就有一面绿旗，而在另一组的麦地里则没有。比赛结果正如心理学家所预料的：前一组获得了胜利。

这是为什么呢？前一组的目标被分成了若干个阶段，也就是分成了可望又可及的小目标，这样，每个小目标的完成，就是一个小小的成功，会逐渐增加人的自信，从而提高他们的效率。

也就是说，看得见够得着的目标，使人更愿意去完成它。相反，遥遥无期的一个目标，可能无法使人调动起实现它的动力。就像篮球架的高度：如果太高，谁也投不进去，就不会有人爱玩；如果太低，谁都能投进去，也一样没人爱玩。正是一个跳一跳够得着的高度，才吸引了许多人去玩它。

因此，我们在做事情的时候，制定目标既不能太低——低了起不到促进自己行动的作用；也不能太高——高了会让我们感觉实现的希望太渺茫，会降低信心，并降低效率。只有不高不低的适度的目标，才能对我们的工作起到最好的促进作用。

穿衣心理暗示：四不穿衣法带你迈入成功一族



词条解析

适当地选择衣服，有改善情绪的功效。心理学家根据有关“实验”和跟踪调查的结果，证实了其理论是正确的。他们认为，称心的衣着可松弛神经，给人一种舒适的感觉。



经典案例

JING DIAN AN LI

在遭遇失败或者在情绪不佳时应该注意四“不”：

1. 不穿易皱的麻质衣服。不少专家认为，在情绪欠佳的日子里，不要穿容易皱的麻质衣服。易皱的衣服使人看起来一团糟，心理上会产生一种很不舒服的感觉。

2. 不穿硬质衣料衣服。硬质衣料衣服会让你感到僵硬和不快。此时最好是穿质地柔软的衣服，如针织、棉布、羊毛等衣料做的服装。

3. 不要穿过分紧身而狭窄的衣服。在衣服的款式方面，不要穿过分紧身而狭窄的衣服。如果太狭窄了，会造成压迫感。对于女性来说，一定要避免穿窄裙、连裤袜和束腰的服装，尤其不要穿紧身牛仔装，否则会加重情绪上的压抑感。而穿宽松的服装会令你呼吸轻松、血液循环畅通，不良情绪得到缓解。

4. 不系领带。不系领带能减轻束缚的感觉。

带哭的呼吸：女人的成功秘方



词条解析

心理医生纳杰日达·舒尔曼说，眼泪经证实是缓解精神负担最有效的“良方”。很可能就是因为这个道理，女人比男人少得因神经紧张而诱发的梗死和中风。有不少心理学家认为，哭一哭是有好处的。不过只宜轻声啜泣，不宜大嚎，同时想象痛苦和委屈连同眼泪一起流出的情景。那些看令人伤感的书或悲悲切切的电影都会掉泪的人，在关键时刻比那些“有泪不轻弹的人”意志要坚定得多。



经典案例

JING DIAN AN LI

一般人都有过这种体会：当你着急的时候，胃就开始一阵阵痉挛性地疼痛。如果你去看医生，他便会给你一些胃药，还会告诉你得的是神经性胃炎，是胃在“消化”你的紧张情绪。同时建议你与其白白地紧张一阵，还不如回家去哭一场，把委屈连同眼泪一起挥洒掉。果然，这种办法还真有效。

此外，我们在哭的时候，会不断地吸一口口短气和长气，这大大有助于呼吸系统和血液循环系统的工作。这种“带哭的呼吸”已经被运用到治疗气喘和支气管炎当中。

二、高峰心理学

拍球效应：老船长增压化险为夷



词条解析

爱好篮球的人都知道，拍篮球时，用的力越大，篮球就跳得越高。这就是“拍球效应”。拍球效应的寓意就是：承受的压力越大，人的潜能发挥程度越高；反之，人的压力较小，潜能发挥程度就较低。



经典案例

JING DIAN AN LI

有一位经验丰富的老船长，当他的货轮卸货后在浩瀚的大海上返航时，突然遭遇了可怕的风暴。水手们惊慌失措，老船长果断地命令水手们立刻打开货舱，往里面灌水。“船长是不是疯了，往船舱里灌水只会增加船的压力，使船下沉，这不是自寻死路吗？”一个年轻的水手嘟囔。

看着船长严厉的脸色，水手们还是照做了。随着货舱里的水位越升越高，随着船一寸一寸地下沉，依旧猛烈的狂风巨浪对船的威胁却一点一点地减少，货轮渐渐平稳了。

船长望着松了一口气的水手们说：“百万吨的巨轮很少有被打翻的，被打翻的常常是根基轻的小船。船在负重的时

候，是最安全的；空船时，则是最危险的。当然这种负重是要根据船的承载能力进行界定，适当的压力可以抵挡暴风骤雨的侵袭，但如果是船不能承受之重，它就会如你们担心的那样，消失在海面。”

老船长就是运用了拍球效应，才使得人船俱存。所以成功面前要直面更大的挑战和压力，如此方能激发自己更大的潜能。

不值得定律：伯恩斯坦的失去与得到



一个人如果从事的是一份自认为不值得的事情，往往会持冷嘲热讽、敷衍了事的态度。不仅成功率小，即使成功，也不会觉得有多大的成就感。这就是说许多人无法成功，本质上是因为他在做自己认为不值得的事情。这个定律最直观的表达就是：不值得做的事情，就不值得做好。

经典案例 JING DIAN AN LI

伦纳德·伯恩斯坦是世界上最著名的指挥家、音乐教育家，但很少有人知道其实他最倾心的事是作曲。伯恩斯坦年轻的时候，曾经在美国最有名的作曲家和音乐理论家柯普兰门下学习作曲，附带学习指挥技巧。他年轻时，就很有创作天赋，曾写出一系列不同凡响的作品。在作曲方面一直进行下去，应该说其前途也是不可限量的。可就在伯恩斯坦在作曲方面一发而不可收的时候，他的指挥才能却因为一次

偶然的内部排练，被当时纽约爱乐乐团指挥发现。随后这位指挥力荐伯恩斯坦担任纽约爱乐乐团常任指挥。从此伯恩斯坦一举成名，在近三十年的指挥生涯中，伯恩斯坦几乎成了纽约爱乐乐团的名片。

但在指挥席上春风得意的伯恩斯坦，其内心深处仍然更热衷于作曲。一有闲暇时间，他就把自己关起来，享受一个人随意作曲的乐趣。然而受到了指挥和其他事务性工作的干扰，作曲方面的活力和灵感这时再也回不到他的身边了。除了偶尔闪现的灵光外，伯恩斯坦得到最多的却是深深的失望与苦恼。伯恩斯坦一直没有在他真正喜欢的作曲方面有更大建树，这个矛盾一直在折磨着伯恩斯坦。伯恩斯坦是出色的，但并不是成功的，甚至最后他竟然是带着深深的遗憾告别了人世。伯恩斯坦的经历告诉我们：不值得做的事不要做，值得做的事就要把它做好。

卢维斯效应：为什么青蛙的脖子很短叫声却很大



谦虚不是把自己想得很糟，而是完全不想自己。如果把自己想得太好，就很容易将别人想得很糟。这就是由美国心理学家卢维斯提出的心理学效应，主要强调如何做到谦虚。

经典案例 JING DIAN AN LI

孔子是我国古代著名的大思想家、教

育家。作为儒家思想的鼻祖，他自然学识渊博、知晓天下，但可贵的是，他从不自满。当年，他周游列国时，在前往晋国的路上，偶然遇见一个七岁的孩子拦在路中间，一定要让他回答两个问题才让开道路。问题之一是：鹅的叫声为什么大。孔子答道：鹅的脖子长，所以叫声大。孩子紧接着又问：青蛙的脖子很短，为什么叫声也很大呢？结果，孔子居然无言以对。他只能惭愧地对学生说，我不如他，他可以做我的老师啊！对于动物，自然是孔子不擅长的方面，而在自己擅长的方面，例如古代文献知识等，孔子更是说：“文，莫吾犹人也。躬行君子，则吾未之有得。”子曰：“若圣与仁，则吾岂敢？抑为之不厌，诲人不倦，则可谓云尔已矣。”公西华曰：“正唯弟子不能学也。”

这段话，翻译成现代文便是：说到文献方面的知识，我只是勉强地同别人差不多而已；而讲到努力实践去做一个君子，我就完全不够格了；再进一步讲到圣行仁德的导读，我就更加担当不起了。我所做到的只不过是学习从来未厌过，教诲人从来没有疲累过。公西华随后感叹：这正是我们这些学生做不到的呀。

孔子即使贵为圣人，但在他专长的领域之外，他仍保持谦虚的心态，把自己放在最低的位置；而且在自己擅长的领域也保持绝对的谦虚和开放精神。这对于身处高位、已经获得了一定成就的人士而言，是非常具有启发性的。

权力膨胀定律：纣王使男女裸相逐其间终致众叛亲离



词条解析

人们拥有权力时，会充分使用它，并将它扩大的倾向。所以，当权力膨胀到一定程度时，就会把使用权力的人彻底控制，从而使主体迷失在权力的迷茫当中。并且，权力的每一次膨胀所产生的欲望和影响都需要使用更大的权力来消化，最后就会陷入权力的恶性循环当中。



经典案例

JING DIAN AN LI

传说殷纣王刚刚即位不久，就命令手下人为他琢一把象牙筷子。其中，贤臣箕子知道了这个消息，私下里担心地说：“象牙筷子肯定不能配瓦器，要配犀角之碗，白玉之杯。玉杯肯定不能盛野菜粗粮，只能与山珍海味相配。吃了山珍海味就不肯再穿粗葛短衣，住茅草陋屋，而要衣锦绣，乘华车，住高楼。国内满足不了，就要到境外去搜求奇珍异宝。我不禁为他担心。”

果然，纣王“厚赋税以实鹿台之钱，……益收狗马器物，充仞宫室……以酒为池，悬肉为林，使男女裸相逐其间，为长夜之饮”。最终，导致了百姓怨、诸侯叛。在众叛亲离之下，纣王亡国，落得“赴火而死”而结局。

曾经被选进语文课本，而让大家都十分熟悉的《渔夫与金鱼的故事》，讲的也

是权力和欲望膨胀的道理：故事里丑陋的老太婆，最初只不过想要一个新木盆。在她的首个愿望被满足之后，第二个、第三个愿望接踵而来。一个又一个，老太婆的胃口越来越大。结果，最后老太婆仍然只有一只旧木盆。

第一次可能是微不足道的——一双筷子或一只木盆。只是大坝一旦决了口，洪水便会一泻而下。看一看那些贪官，只要收了第一笔贿金，以后的事便不由他了。可见，人的意志力是多么薄弱。一旦坐上权力的交椅，有几个人能拒绝这第一次？世人的贪欲，不都是这样？得寸进尺，得陇望蜀，没有止境的。君王的贪欲，更为可怕，因为他拥有无限的权力，没有人可以阻止他。

自我服务偏差：张丞相的良好自我感觉与差劲书法之道



词条解析

任何人在认识自我时无疑都会产生偏差，人们都倾向于认可自己在成功中的作用，而尽量避开在失败中的责任。当事情发展顺利的时候，我们都会充分肯定自己所做的努力；但当事情进展不那么顺利的时候，我们对自己的印象又都会停留在成功阶段，从而倾向于强调其他合作方应当承担的责任。于是，人们就对自己产生了认识上的偏差，更加倾向于使用许多借口。



经典案例

JING DIAN AN LI

宋朝曾经涌现出不少名臣良将，当然也有不少情商柔弱之辈掺杂其中。其中有个丞相叫张商英，异常热爱书法艺术。在众多风格里面，他又特别喜欢写草书。闲来无事，他总喜欢提笔龙飞凤舞一阵，写完后总是陶醉于自己的作品之中，甚是得意。其实，这张丞相的书法很不到家，字常常写得不合体统，完全没有任何书法的神韵可言。当时，许多人都讥笑他，而他却不以为然，依然是我行我素，按他的老习惯写字。

有一天上完早朝过后，张丞相吃过饭小憩，正在休息时突然来了诗兴，自认为此乃偶得之佳句，便当即叫小童磨墨铺纸。张丞相提笔运气，一阵奋笔疾书，不到10分钟，便是满纸的龙飞凤舞，实在是让人琢磨良久也难以辨认。只有张丞相写完后，在那里摇头晃脑很是得意了一番，还叫来他的侄子，让侄子把这些诗句抄录下来。

丞相的侄子只好听话地拿过纸笔，准备用小楷将诗句录下，可是他好半天也辨认不出一个字来，很多地方完全不知道应该在哪里断开。丞相的侄子没有办法，只好停下笔来，捧着草稿去问张丞相。结果，张丞相拿过自己刚刚完成的大作，仔细端详了很久也辨认不清。张丞相这一下在一家大小仆人、妻子女儿面前感到非常下不来台，于是他涨红了脸，教训侄子道：“你为什么不早些来问呢？隔了这么许久，搞得我也忘了自己写的是什么了！”

柏林定律：亨利·福特的成功与失败



词条解析

这个定律是指：成功的最大障碍莫过于取得不断的成功。在不断成功之后，人们往往会认为自己已无所不能。即是说，对于下一步的成功来说，上一步成功往往表现为一种陷阱。提出者是法国行为科学家欧文·柏林。



经典案例

JING DIAN AN LI

福特汽车的创始人亨利·福特是穷苦人出身。作为一个农场主的儿子，他从小就认为开豪华车是一种腐败。本着这些思维定势，福特努力寻找实现大规模生产和提高生产效率的方法。终于在进入汽车业12年后，福特实现了梦想，创造出了流水线生产方式。一开始，他可以让流水线每分钟生产一辆车，而在五年以后，生产一辆车已经缩减到十秒钟。与此同时，福特也将轿车价格成功地由原先的600~700美元，降低到只有300多美元。依靠流水线和低价格策略，福特公司的市场份额很快就由9.4%上升到了48%，成为美国最大的汽车公司。巨大的成功，让福特越来越固守于自己的信念和造车理论，他开始认为福特模式将是汽车行业亘古不变的真理。

于是，为了更快发展，他不断改进流水线，甚至长期不愿分红，把每一分钱都投进了流水线。在其他汽车厂商纷纷推陈

出新，在款式和性能方面追求多样性的同时，亨利·福特却仍然相信只要一种足够便宜的车型就可以。而对于市场部门方面的反馈情况，福特总是选择忽略，他认为这些无非都是出于营销部门局部利益的危言耸听。每次其他的车厂推出新车，福特的应对措施就是一味地降价。终于，在触碰了自身成本的底线后，在1946年，福特公司从行业老大的地位跌落，且负债累累。这时若不是美国政府搭救，采购了大量的军需订单，恐怕现在已经看不到福特汽车这个名牌了。

直觉决策：斯坦福大学毕业的商业吸血鬼



词条解析

首先，在人类的行为方式中，最复杂的是直觉，最简单的也是直觉。直觉过程是人脑高速分析、反馈、判别、决断的过程，体现为敏锐的洞察力。直觉是客观事物在人们头脑中迅速留下的第一印象，是在极短的时间内，突如其来的、超越逻辑的顿悟和理解。而直觉决策管理者通常还运用直觉来帮助他们改进决策的制定。在管理过程中，绝大多数决策是用直觉决策法作出的，但直觉决策法往往得不到管理者的重视。



经典案例

JING DIAN AN LI

萨伯尔·巴蒂亚是斯坦福大学毕业的高材生，27岁从名校走出的他，依靠着直觉，来到加利福尼亚建立起了一家新公

司。当时，他的梦想是，自己的新公司两年内能被微软以4亿美元收购。他的这个公司叫做 Hotmail，实际上 Hotmail 的最初想法来源于合作者。巴蒂亚期望这一新的邮件系统，能够吸引一些想与朋友收发私人邮件，却又不愿意使用企业信箱而带来不必要麻烦的商业人士。公司 1990 年 7 月 4 日成立，直到两年后已经发展到上千万用户的规模。

这时，微软果然找上门来提出收购 Hotmail 的兴趣，原本有着巨大出售冲动的巴蒂亚，居然十分冷静地拒绝了被收购，这惹得微软的高级管理人员十分恼火。但是不到一个星期，微软还是再次找上门来，于是他们又重新走到一起开始谈判。这次，巴蒂亚提出以 5 亿美元成交，对方气急败坏地说巴蒂亚疯了。

但是巴蒂亚凭借着自己非常自信的谈判直觉，知道这只不过是对方又一次战术而已。果然微软又一次次地找来，一次次地提高价格并被拒绝。当微软提出以 3.5 亿美元成交时，巴蒂亚的管理团队中除了巴蒂亚之外，所有人都投票表示赞同。就是在这种情况下，巴蒂亚依然凭借自己的直觉在坚持。终于，在 1997 年的新年之夜，这笔交易终于以 4 亿美元宣布达成。

前景理论：小心不一定能够驶得万年船



心理学家卡尼曼提出的前景理论，主

要包含着有两大定律：(1) 人们在面临获得时，往往小心翼翼，不愿冒风险；而在面对损失时，人人都变成了冒险家。(2) 人们对损失和获得的敏感程度是不同的，损失的痛苦要远远大于获得的快乐。

经典案例

JING DIAN AN LI

卡尼曼作为一名行为心理学家，对于人类各种行为的偏好有着独到的研究。他曾经设计过两个好玩的试验：第一，眼前提供两个选择，A 是肯定赢 1000 元，B 有 50% 可能性赢得 2000 元，50% 可能性什么也得不到。由受试者选择其中一个。结果，其中绝大多数的人会选择 A，这说明人是风险规避的。第二，也是两种选择，A 是你肯定损失 1000 元，B 有 50% 可能性损失 2000 元，50% 可能性什么也不损失。结果大部分人都会去选 B，这说明他们是喜好风险的。

然而，仔细推敲一番，这两个实验其实是一样的，只是玩了个文字游戏而已。这就说明实际上越是成功的人，冒险的可能性就越小，因为在获得了一定程度的成功后，人们便会在面临进一步的收益时，更加小心翼翼。然而，在公司做一项投资有失败、遭受损失危险时，领导者却又往往比可能得利的情況更加果断和勇敢。但实际上，两种情况在很多时候是一模一样的，作为成功的领导者，必须摆脱这种心理定势的影响，真正做到理性、冷静地做出各种决策。

小数法则：抛硬币的骗人把戏



词条解析

“小数法则”主要出现在涉及概率统计的随机过程中，如抛硬币猜测正反面、抽取随机样本等。在这类活动中，当某一种结果反复出现多次后，人们通常会倾向于认为下一次将出现相反的结果。实际上这只是一直直觉偏差，每一次抛硬币出现正反面的概率其实是完全一样的，并不会之前出现哪一面比较多，而就会更可能出现另外一面。



经典案例

JING DIAN AN LI

人们认为总体中随机抽取的小范围局部样本，应该正好反映整体的平均水平。简言之，“小数法则”即局部应代表整体。以此出发，人们便会想当然地认为独立的偶然（随机）事件具有自我修正的功能，即结果相同的独立事件必定跟随一个相反的结果。人们总是希望随机抽取的样本能够更好地代表整体。

假设在抛硬币的活动中，如果你连续抛了3次硬币均是正面，那么第4次抛硬币你觉得应该是正面还是反面？哪个可能性更大？这个问题答案很明显，绝大多数的人会倾向于选择反面，评判的依据便是之前已经出现了3次正面。而正确答案是没有倾向和偏好，出现正反面的概率是一样的。说明潜意识里你觉得事物总有自我修正的功能：多次“正”之后必会有

“反”跟随，一个“高”分的出现之后必有一个“低”分出来“平衡”一下。你是不是也继而觉得，在日常生活中，一系列的好事之后肯定会有坏事发生，或一系列的坏事之后肯定有好事发生？为什么事情应该有自我修正的功能呢？因为你觉得一个随机的局部样本应该体现整体的平均水平。然而，问题的关键在于，局部并不一定代表整体。

这样的法则对于已经成为了成功人士的那些社会名流来说也是一样的，之前的成功并不意味着就一定会遭遇到之后的失败，也不意味着在之后的岁月里就会一直成功。成功和失败都是当前的努力与汗水的成果，并不能通过之前的一切来判断。

误差理论：马特·埃蒙斯历史性的失误



词条解析

心理学家提出了这样一个构架，认为考试或者比赛的成绩，实际上是由两个独立的成分组成的：“真实分数”和“误差”。平时的真实实力是一种稳定的状态，但是误差却是能够展现平时实力的一个关键点，误差因素主要有考试前一晚的睡眠状况、心情、当时的周边噪音和灯光等。在一些偶然的情况下，这些误差因素共同作用可以极大地提高或降低一次比赛或者考试的成绩。

经典案例

JING DIAN AN LI

美国射击选手马特·埃蒙斯，绝对是百年奥运历史上最著名的悲情人物。作为其所在项目的世界第一高手，其真实实力完全不用质疑，然而历史却总是不停地在他开着残酷的玩笑。雅典奥运会上，埃蒙斯在50米步枪三姿比赛中，前面打得都非常好，不停地刷新自己的领先优势，最后一枪，只要打在自己的靶上基本就稳获冠军。然而，离奇的一幕出现了，埃蒙斯居然在最后一发中不幸脱靶，拱手将冠军让给了中国选手贾占波。

如果说在雅典尚属于历史上绝无仅有的情况的话，那么，四年以后在北京奥运会上，埃蒙斯则着实再次给了世界一个巨大的玩笑。马特·埃蒙斯又是在前面遥遥领先，可在最后一枪时，他再次出现难以置信的失误，几乎脱靶的这一发仅射出4.4环。四年后再次犯错的美国人又一次将金牌送到了东道主选手邱健手中。在最后一发射出之后，马特·埃蒙斯整个人仿佛呆掉了。4.4环，他简直不敢相信自己的眼睛，要知道之前的七发他都打出了10环的高水平。

在高手对垒的竞技场上，实际上很多时候比拼的已经不再是平时的实力，临场的各种因素这时显得更为关键。在很多毫厘之间的较量中，某些很小的细节很可能就会决定成败，谁能将临场的误差降低到最小，谁就很可能最后的胜利者。

回归平均线：田亮的自我放逐与自我回归



“回归平均线”其实并不是多么高深的理论，这个现象说得通俗一些，便是回到正常水平的意思，主要适用于评判人的各种成就表现（如体育成就、学习成绩、事业成就等）。一般而言越是快速达到巅峰的人士，就越是会快速的回落到平均线的状态。

经典案例

JING DIAN AN LI

最近的一个回归平均线的例子，莫过于2000年和2004年两届奥运会冠军“跳水王子”田亮。这位现在已经正式宣布退役，进军娱乐圈的昔日名将，正在将自己跳水的辉煌日渐回归平常人的能力范围。

从2004年获得奥运金牌，登上人生的顶峰之后，田亮便开始“不务正业”。不仅与女队友闹出很多绯闻，而且频繁参加商业活动严重影响训练。另外，田亮与跳水队的领导闹出了很多不愉快，以致田亮甚至被开除出国家队。这些也直接导致了田亮心灰意冷放弃了跳水事业。

在2008年年初的奥运资格选拔赛中，田亮并没有参加，这意味着他已经很难获得奥运资格了。为此，重庆的全国人大代表还为田亮回归奔走呼告，希望能够给田亮参加北京奥运会的机会。但是这时的田亮，由于长期疏于训练和保持状态，其水

平早已经从超人级别，迅速下降到了平均线，甚至是平均线以下的水准，事实上已经无法再到奥运赛场上去比拼了。

三、蛰伏心理学

约拿情结：圣经故事的永恒启示



词条解析

约拿情结是人类进化过程中，始终逃不开的一种对于后退和停滞的追求心理。这种心理概括起来便是：不追求高级需求，不希望得到卓越、崇高的自我实现，而且相反，逃避高级需求，逃避卓越、崇高的人类品行。“约拿情结”发展到极致，就是“自毁情结”，即面对荣誉、成功、幸福等美好的事物时，总是浮现“我不配”、“我受不了”的念头，最终把到手的机会全部放弃。



经典案例

JING DIAN AN LI

“约拿”是《圣经》里出现的一个著名人物。他本人其实是一个虔诚的犹太先知，并且一直渴望能够得到神的差遣。有一天，神终于给了他一个光荣的任务，去宣布赦免一座本来要被罪行毁灭的城市——尼尼微城。约拿终于得到了这个梦寐以求的任务时，居然表现出犹豫和怯弱，最后抗拒这个任务，并且开始逃跑，不断躲避着他信仰的神。于是，神就发动了自

己的力量，到处去寻找他，唤醒他，并且惩戒他，甚至要让一条大鱼吞了他。最后，他几经反复和犹疑，终于悔改，完成了他的使命——宣布尼尼微城的人获得赦免。

“约拿”是指代那些渴望成长又因为某些内在阻碍而害怕成长的人。心理学家们通过分析，指出我们大多数人内心都深藏着“约拿情结”，这是因为在我们小时候，由于本身条件的限制和不成熟，心中容易产生“我不行”、“我办不到”等消极念头，这些念头在成长的过程中会一直伴随着我们。每当成功机会降临，这些心理就会从隐藏的阴暗处凸显出来，这是因为要抓住成功的机会，就意味着要付出相当的努力，而且要面对许多无法预料的变化，并承担可能导致失败的风险。所以，很多时候我们都像约拿一样，白白错失了机会。

登门槛效应：一万米与一头渐渐长大的猪



词条解析

登门槛效益又称得寸进尺效应。是指一个人一旦接受了他人的一个微不足道的要求，为了避免认知上的不协调，或想给他人前后一致的印象，就有可能接受更大的要求。这种现象，犹如登门槛时要一级台阶一级台阶地登，这样能更容易更顺利地登上高处。



经典案例

JING DIAN AN LI

有个小和尚跟师父学武艺，可师父却

什么也不教他，只交给他一群小猪，让他放牧。庙前有一条小河，每天早上小和尚要抱着一头头小猪跳过河，傍晚再抱回来。后来小和尚在不知不觉中练就了卓越的臂力和轻功。原来小猪一天天在长大，因此小和尚的臂力也在不断地增长，他这才明白师傅的用意。

“登门槛心理效应”反映出人们在学习、生活、工作中普遍地具有避重就轻、避难趋易的心理倾向。据报道，在一次万米长跑赛中，某国一位实力一般的女选手勇夺桂冠。记者纷纷问其奥秘，她说：“别人都把一万米看作一个整体目标，我却把它分成十段。在第一个千米时，我要求自己争取领先，这比较容易做到，因此我做到了；在第二个千米时，我也要求自己争取领先，这并不难，所以我也做到了……这样，我在每一个千米时都保持了领先，并超出一段距离，所以夺取了最后胜利，尽管我的水平不是最高。”

青蛙效应 (Frog Effect): 肚子里的市场份额



人天生就是有惰性的，总愿意安于现状，不到迫不得已多半不愿意去改变已有的生活。若一个人久久沉迷于这种无变化、安逸的生活时，就往往忽略了周遭环境的变化，当危机到来时就像那青蛙一样只能坐以待毙。

经典案例

JING DIAN AN LI

一个人就像一个公司，如果他陶醉于已有的“卓越”中，那么他就只会走下坡路。可口可乐，是世界软饮料行业最卓越的公司。当 Roberto Goizueta 接任可口可乐的 CEO 时，他向高层主管们提出了这么几个问题：

“世界上 44 亿人口每人每天消耗的液体饮料平均是多少？”

“64 盎司。”（1 盎司约为 31 克）

“那么，每人每天消费的可口可乐又是多少呢？”

“不足 2 盎司。”

“那么，在人们的肚子里，我们市场份额是多少？”

Roberto Goizueta 这一系列问题正是说明一个公司和个人都应该时刻充满危机感和不满足感。

半途效应：乐羊子妻子的标杆表现



半途效应是指在前进的半途中，由于心理因素及环境因素的交互作用，而导致的对于目标行为的一种负面影响。大量的事实表明，人的目标行为的中止期多发生在“半途”，人的目标行为过程的中点附近是一个极其敏感和极其脆弱的活跃区域。



经典案例

JING DIAN AN LI

《礼记·中庸》记载着这样一个故事：

东汉时，河南郡有一位贤惠的女子，人们都不知她叫什么名字，只知道是乐羊子的妻子。

一天，乐羊子在路上拾到一块金子，回家后把它交给妻子。妻子说：“我听说有志向的人不喝盗泉的水，因为它的名字令人厌恶；也不吃别人施舍的食物，宁可饿死。更何况拾取别人失去的东西，这样会玷污品行。”乐羊子听了妻子的话，非常惭愧，就把那块金子扔到野外，然后到远方去寻师求学。

一年后，乐羊子归来。妻子跪着问他为何回家，乐羊子说：“出门时间长了想家，没有其他缘故。”妻子听罢，操起一把刀走到织布机前说：“这机上织的绢帛产自蚕茧，成于织机，一根丝一根丝地积累起来，才有一寸长；一寸寸地积累下去，才有一丈乃至一匹。今天如果我将它割断，就会前功尽弃，从前的时间也就白白浪费掉。”妻子接着又说：“读书也是这样，你积累学问，应该每天获得新的知识，从而使自己的品行日益完美。如果半途而归，和割断织丝有什么两样呢？”

乐羊子被妻子说的话深深感动，于是又去完成学业，一连七年没有回过家。

蘑菇原理：费奥丽娜的转型与蛰伏



词条解析

蘑菇原理这一说法来自20世纪70年代一批年轻的电脑程序员的创意。由于当时许多年轻人不理解他们的工作，认为这些人做的这些事情毫无意义，不创造任何价值，社会对他们普遍抱有怀疑和轻视的态度，所以年轻的电脑程序员像蘑菇一样被孤立起来，于是，这些程序员经常自嘲自己的生活“像蘑菇一样”。



经典案例

JING DIAN AN LI

卡莉·费奥丽娜从斯坦福大学法学院毕业后，恰逢美国遭遇经济萧条，商业、工业都有停滞不前的状态，所以她很难找到一份不错的工作。于是，她的第一份工作只能是在一家地产经纪公司做接线员。她每天的工作就是接电话、打字、复印、整理文件。在当时，她必须面对社会上许多幸灾乐祸的目光，因为这很明显并不是一个斯坦福毕业生应做的本分。然而，在这样的压力面前她毫无怨言，在简单的工作中积极学习。

终于，有一个偶然的时机，有几个老资历的房产经纪人问她，是否还愿意干点别的什么，她立刻表示，自己对于房地产销售策划有所兴趣，所以希望得到一次撰写这样的策划文稿的机会。就是这一次，她的人生从此改变，她写出了堪称经典的

房地产策划文稿，一下子在商业推销圈子中成名。随后，惠普公司敏锐地将这样一位英才挖到自己的阵营中。在以后的岁月里，卡莉·费奥丽娜保持着强大的执行力和学习能力，最终成为了现在惠普公司的CEO。

二八法则：瑞典的银行组织令人沮丧的发现



词条解析

1897年，意大利经济学家帕累托，偶然注意到英国人的财富和收益模式，于是潜心研究这一模式，并于后来提出了著名的二八法则。这个法则说的是，社会上20%的人占有社会80%的财富，并且可以就此推测，10%的人占有了65%的财富，而5%的人则占有了社会50%的财富。二八法则的核心内容就是“效率”二字。



经典案例

JING DIAN AN LI

瑞典的银行组织发现，80%的客户并不能为银行创造利润，他们对银行的选择主要是出于对银行的服务感到很满意。而20%的客户贡献甚至超过银行100%利润的资金，相反，这些“大财主”却对银行的服务不满意。所以，银行开始努力改善对可盈利客户的服务，从而使对银行贡献大的客户明显感受到了服务的变化，进而增加了与银行的往来。

而根据一项商业购买习惯调查显示：

若老顾客在所有顾客中所占的比例提高5%，对于一家超市，利润会增加35%；对于一位汽车推销员，利润会增加48%；对于一家银行，利润会增加80%。这一组数字，无可争议地说明了老顾客对于销售举足轻重的作用。

在当今商业逻辑为王的时代中，要想成功就必须抓住商业的关键点。既然20%的富人掌握着绝大部分的财富，那么针对这些富人的诉求和服务才是赚取超额利润的关键。想完成从平凡到卓越的飞跃，就必须专注商业和社会机遇的最关键之处。

鲶鱼效应：本田的管理哲学与动物生态



词条解析

西班牙人爱吃沙丁鱼，但沙丁鱼非常娇贵，极不适应离开大海后的环境。当渔民们把刚捕捞上来的沙丁鱼放入鱼槽运回码头后，用不了多久沙丁鱼就会死去。而死掉的沙丁鱼味道不好，销量也差。倘若抵港时沙丁鱼还存活着，鱼的卖价就要比死鱼高出若干倍。为延长沙丁鱼的活命期，渔民想方设法让鱼活着到达港口。后来渔民想出一个法子，将几条沙丁鱼的天敌鲶鱼放在运输容器里。因为鲶鱼是食肉鱼，放进鱼槽后，鲶鱼便会四处游动寻找小鱼吃。为了躲避天敌的吞食，沙丁鱼会自然地加速游动，从而保持了旺盛的生命力。如此一来，一条条沙丁鱼就活蹦乱跳

地回到渔港。

这种被对手激活的现象在经济学上被称作“鲶鱼效应”。

经典案例

JING DIAN AN LI

有一次，本田对欧美企业进行考察，发现许多企业的人员基本上由三种类型组成：一是不可缺少的干才，约占二成；二是以公司为家的勤劳人才，约占六成；三是终日东游西荡，拖企业后腿的蠢材，占二成。本田想自己公司的人员中，缺乏进取心和敬业精神的人员也许还要多些。那么如何使前两种人增多，使其更具有敬业精神，而使第三种人减少呢？如果对第三种类型的人员实行完全淘汰，一方面会受到工会方面的压力；另一方面，又会使企业蒙受损失。其实，这些人也能完成工作，只是与公司的要求与发展相距远一些，如果全部淘汰，这显然是行不通的。

后来，本田先生受到鲶鱼故事的启发，决定进行人事方面的改革。他首先从销售部入手，因为销售经理的观念离公司的精神相距太远，而且他的守旧思想已经严重影响了他的下属。必须找一条“鲶鱼”来，尽早打破销售部只会维持现状的沉闷气氛，否则公司的发展将会受到严重影响。经过周密地计划和不断地努力，本田先生终于把松和公司销售部副经理年仅35岁的武太郎挖了过来。武太郎接任本田公司销售部经理后，凭着自己丰富的市场营销经验和过人的学识以及惊人的毅力和工作热情，受到了销售部全体员工的好评，员工们的工作热情被极大地调动起

来，活力大为增强。公司的销售出现了转机，月销售额直线上升，公司在欧美市场的知名度也不断提高。本田先生对武太郎上任以来的工作非常满意，这不仅仅是因为他的工作表现，还因为销售部作为企业的龙头部门，带动了其他部门人员的工作热情和活力。

从此，本田公司每年重点从外部“中途聘用”一些精干的、思维敏捷的、30岁左右的生力军，有时甚至聘请常务董事一级的“大鲶鱼”。这样一来，公司上下的“沙丁鱼”都有了触电式的感觉，业绩蒸蒸日上。

最后通牒效应：吃硬不吃软的阿根廷政府



对于不需要马上完成的任务，人们往往是在最后期限即将到来时才努力完成，这便称为最后通牒效应。它反映了人们心理的某种拖拉倾向，即人们开始从事一项活动，总觉得准备不足，想等到万事俱备时再做，于是一拖再拖，直到了最后关头才完成。

经典案例

JING DIAN AN LI

作为一个至今都依赖着传统农业的国家，阿根廷的政府与农民之间关系一向紧张。政府在农民多次抗议下，对于农业税和各种补贴等问题，始终态度模棱两可，农民的诉求始终得不到解决和回应。终于

在2007年，阿根廷主要农业团体联合宣布，如果阿政府不能在即将举行的谈判中，与农业团体就农产品出口税问题达成协议，他们将切断公路，抗议政府的农业政策。这一最后通牒作出后，许多农业团体成员聚集在公路附近，等待农业团体和政府的谈判结果。这些农业团体成员表示，如果政府拒绝在农产品出口税问题上让步，他们将再次阻断全国大部分地区的物流。

这样的表态果然起到了很好的效果，阿根廷政府被迫坐下来心平气和地与农民团体代表谈判。这个拉锯多年的农业税与农业补贴问题，在不到一周的谈判时间内得到了圆满的解决。

拖拉是一种坏习惯，容易引起焦虑和內疚，是一种自我心理折磨。心理学认为，人们拖拉的真正原因其实就是恐惧。而驱除恐惧唯一办法就是迎向它，行动起来，尽早完成任务，才能脱离恐惧。

体貌效应：孔圣人也看样貌取人



在生活和职场工作中，身材、容貌其实对人的影响很大，很容易导致人们判断失误。一般情况下，身材好、长得漂亮、长得帅的人，可以更容易吸引到别人。相反的人，则容易受冷遇。所谓体貌效应，就是指这种因人的身材和相貌而产生偏见的认识。



经典案例

JING DIAN AN LI

据《史记》记载，春秋时武城人澹台灭明，字子羽，体态相貌很丑陋。他比孔子小39岁，想要师从孔子。第一次拜见孔子时，孔子见他其貌不扬，印象不好，觉得长相这么丑的人怎么会有才气呢？所以对子羽的态度很冷漠，不愿收为弟子。

子羽因为貌丑而被拒绝，自己感到十分憋屈，于是退而自学。一回到家中，马上就致力于修身实践，平时处事光明正大，不走邪路。以正人君子的道德高度来要求自己。平时若不是为了公事，从来不去会见公卿大夫。而在学习知识方面，他更是刻苦自强。最后，通过积年累月的发展，终有所成。他往南游历到长江，追随他的学生有三百人，他无论是取舍给弃都成为当时人们的效仿典范，因而声誉传遍四方诸侯。

反观同时间和他一起寻求孔子求教另一个人宰予。这个人长得眉清目秀，而且口齿伶俐，能言善辩，一见面就给孔子留下很好的印象，马上被收之为徒。但后来，孔子发现他既无仁德又十分懒惰，大白天不读书听讲，而是躲在房间睡大觉。为此，孔子骂他说：“朽木不可雕也。”果真，后来宰予做了齐国的大夫，位居高职，却与另外一个高官田常一起同谋作乱，最终落得被灭族的悲惨下场。

事后，孔子为自己在这两个人上面的错误判断而深表反省。他曾经说：“我只凭言辞判断人，对宰予的判断就错了；从相貌上判断人，对子羽的判断就错了。”体貌效应告诉我们，虽然依靠外表可能在

一开始占有一些优势，但是路遥知马力，只有具备真正的实力，才能最终脱颖而出。

凯西定律：不接地气的领导与勤劳的农民



词条解析

不要害怕变化，要主动迎接变化。这个概念是按照传奇美国梦代表人物艾尔·凯西奋斗的一生做定义的。凯西历任西岸公司、美国航空等大公司 CEO，最后成为一名大学教授，这样的不断求变求新是与美国的社会文化息息相关的。主要意为，如果事情可能向好的方向变化，那就一定会这样。



经典案例

JING DIAN AN LI

曾经有一位农民，找到了一个被废弃、河水已经干枯的小河谷。这片荒芜许久的土地覆盖着瓦砾、石块，杂草丛生，到处坑坑洼洼，遭到前主人的抛弃简直一点都不奇怪。农民占下这块地以后，每天都去那里整理，辛勤地耕耘它。由于他的不断劳作，这块荒地居然变成了风景怡人的花园。为此他深感骄傲，并且有一种成就感和幸福感。

在某个星期日的早晨，他操劳一番后，前去邀请部长先生，问他是否乐意看看他的花园。

那位部长来了，并视察了一番，他看到瓜果累累，就颇有感悟地说：“呀！上

帝肯定为这片土地祝福了！”看到玉米丰收，他又说：“哎呀！上帝肯定为这些玉米祝福过。”接着又说：“天啊！想不到，上帝和你在这块土地上竟取得了这么大的成绩呀！”

这时，农民实在忍不住说：“您说的也许没错。但是，尊敬的先生，我真希望你能看到上帝独自管理这片土地时，它是什么样子。”是的，在没有经历过这一切的外人看来，似乎一切的变化都是事先就存在的，不需要任何努力。然而，实际上每一点的变化，每一点的创新和进展，都需要付出巨大的努力和代价。就像凯西他永远接受新的挑战、新的可能性，那是因为他对困难也同时做了最充分的准备。

软糖实验：哪个小朋友能忍住糖果的诱惑



词条解析

在生活、事业没有太大进展的时刻，对待等待的时刻，必须忍耐住一时的诱惑，坚持自己原本的追求。只有抵挡住比较小的软糖诱惑，才能在日后真正品味到自己的努力得到回报的最甜蜜感觉。



经典案例

JING DIAN AN LI

1960年，著名心理学家瓦尔特·米歇尔利用最简单的、随处可见的软糖进行了一项心理学实验。心理学家把一些四岁左右的孩子带到一间陈设简陋的房子，然后给他们每人一颗非常诱人的软糖，同时告

诉他们，如果马上吃软糖只能吃1颗；如果你能坚持到老师回来后再吃，将奖励1颗软糖，也就是说，总共可以吃到两颗软糖。

在十几分钟的等待中，有些孩子缺乏控制能力，经不住糖的甜蜜诱惑，把糖吃掉了。而有些孩子领会了老师的要求，尽量使自己坚持下来，以得到两块糖。他们用各自的方式使自己坚持下来。有的把头放在手臂上，闭上眼睛，不去看那诱人的软糖；有的自言自语、唱歌、玩弄自己的手脚；有的努力让自己睡着。最后，这些有控制自己能力的小孩如愿以偿，得到了两块软糖。心理学家继续跟踪研究参加这个实验的孩子们，一直到他们高中毕业。

跟踪研究的结果显示：那些能等待并最后吃到两颗软糖的孩子，在青少年时期，仍能等待机遇而不急于求成，他们具有一种为了更大更远的目标而暂时牺牲眼前利益的能力，即自控能力。而那些急不可待只吃1颗软糖的孩子，在青少年时期，则表现得比较固执、虚荣或优柔寡断，当欲望产生的时候，无法控制自己，一定要马上满足欲望，否则就无法静下心来继续做后面的事情。换句话说，能等待的那些孩子的成功率，远远高于那些不能等待的孩子。

指标定律：三个石匠的不同人生远景与最终际遇



任何成功人士，都在生命中曾经经历

过或长或短的迷茫。对于成功而言，清晰的目标比盲目的发力、努力更加重要。有目标的人才会有努力的方向，才不至于偏离一开始的方向，才能一直坚持下去。

经典案例 JING DIAN AN LI

曾经有一位作家，进行日常的创作采风。当经过一个正在建筑中的工地，他向工地上的石匠们发问：“你们在做什么啊？”结果，三个石匠的回答各异。第一个石匠回答：“唉，还不是卖卖劳力，养家糊口，挣口饭吃。”第二个石匠回答：“我们在做石匠工作。”第三个石匠回答：“我们正在盖一座楼房，做的是挺了不起的事情。”作家留下了三个人的联系方式，并且保持了多年的联系。最后作家发现，前两个石匠老老实实做了一辈子的石匠，而第三个石匠则通过自己的努力，最终成为一个优秀的建筑师。

美国斯坦福大学也做过一项调查，这个调查主要是研究关于目标与人生绩效的关系。通过对一群普通人进行了25年的跟踪，发现没有目标的人处于社会的最底层；目标模糊的人成为蓝领；目标明确的人成为白领，属于专业人士；目标远大，且把目标写在纸上的，不达目标的决不罢休的人，最后成为社会的顶级人士，各行各业的领袖。经验表明，在做事情之前如果先定一个指标，那么就可以依照这个既定的目标前进，最后会非常有利于这件事情的完成。

蜕皮效应：查德维克的功亏一篑与越挫越勇



在动物界，许多节肢动物和爬行动物在生长期，都会发生蜕旧皮换新皮的过程。对于这些动物而言，每蜕皮一次就长大一些。人类虽然没有生理上的蜕皮，但也有心理上的“蜕皮”过程，通过不断超越自己继而一点一点地接近成功。这个不断蜕变的过程就被称为“蜕皮效应”。

经典案例 JING DIAN AN LI

世界著名的长距离极限游泳健将弗洛伦丝·查德维克，有一次尝试着从卡得林那岛游向加利福尼亚海湾。她在海水中足足游了16小时，只剩下1800多米的时候，海上突然弥漫起了大雾。结果，她在雾茫茫中完全看不到彼岸，这时强烈的生理疲劳让她不禁心想：“怎么看不到头呢，何时才能游到岸啊？”失去了信心的她，马上感到浑身困乏，简直半寸也游不动了。她又坚持了五分钟，最后放弃，结果她失去了一次创造纪录的机会。事后，弗洛伦丝·查德维克才知道，原来在弥漫大雾的时候，她已经快要到终点了，成功的彼岸就在前方。

对于这一次的经历，弗洛伦丝·查德维克始终感到非常惋惜。为了弥补这次的过失和遗憾，她进行了封闭训练，简直是以一种疯狂而艰苦的精神进行着身体的锻

炼和技术的提高。两个月后，查德维克重新返回加利福尼亚海湾。这一次，游到最后，她同样感到筋疲力尽，甚至眼前已经出现了某些幻觉，但是想到上次的教训，她便不停地鼓励自己：“离岸边越来越近了！不能功亏一篑！”她的潜意识里爆发出来一个强烈而肯定的声音：“我这次一定能打破纪录！一定能够成功游到对岸！”于是，她顿时浑身充满力量，最后弗洛伦丝·查德维克终于战胜了自己，实现了自己的目标。

欲扬先抑定律：老人巧思妙想逗得猴子团团转



心理学家经过很长一段时间的观察总结出一条定律：在对别人进行肯定或否定、奖励或惩罚时，先否定后肯定最容易给人好感；相反，先肯定后否定，则给人的感觉最不好。这种先否定后肯定，先抑后扬从而给人带来良好感觉的心理规律，用汉语来概括便是“欲扬先抑”。

经典案例 JING DIAN AN LI

战国的时候，曾经有一位深居山林中喂养猴子的老人。这位老人每天都分两次给每只猴子四颗栗子，一天下来就是八颗栗子。几年之后，在老人的喂养下，猴子的数目逐渐增多，他感到自己的采摘和购买栗子的能力，再也无法负担那么多猴子每只每天吃八颗栗子的量了。于是，他便

想把每天喂的栗子由八颗改为七颗。这一天，趁猴子们都来吃栗子，他对猴子宣布说：“从今天开始，我每天早上给你们四颗栗子，而晚上改成给你们三颗栗子，好吗？”

猴子们听了，觉得完全不能接受，纷纷叽叽喳喳、跳来跳去的表示抗议。这种情况下，老人连忙改口：“那么我早上给你们三颗，晚上再给你们四颗，这样可不可以呢？”不曾想，这个改变让猴子们听后高兴得在地上打起滚来。其实老人给猴子的栗子数量没有变，只是给的方式正好符合了“欲扬先抑”定律。

欲扬先抑定律，在现实生活中应用很普遍。根据这个定律，在表现自己的成绩方面，有一个有效的心理技巧：如果我们不想让别人对我们的成绩失望，最好能事先降低他们对我们的心理期待，这样当对方看到我们的成绩时，因为超出预期，从而感到满意。不好的待遇放在前面，好的待遇放在后面，这就容易让对方感到满意。

木桶定律：少年神童的强智力弱心智



“木桶定律”其实就是大家都很熟悉的短板效应。这个定律的道理是说：一只木桶盛水的多少，并不取决于桶壁上最高的那块木块，而恰恰取决于桶壁上最短的那块。对于人的成就和竞争力来说，最强

的地方是由他最擅长、最具优势的能力决定的。不过，如果一个人的某些基本能力严重欠缺，那么原来的优势就会失去必要的支撑和平衡，强项必然受到弱项的拖累而无法顺利施展，最后甚至会导致崩盘。

经典案例

JING DIAN AN LI

最近这些年，突然出现了许多所谓的少年神童。其中，就有一个姓魏的天才少年，15岁就考上中国科学院，并且智商过人的他还受到了教授的赏识，得到了硕博连读的宝贵机会。然而，在几年的本科学习以后，还未成年的他最终因为生活不能自理，早早地便被迫劝退回家。

当今的社会，片面强调一个人的技能，这就造成许多人在平时对自己进行提高之时，不注意全方位的提升各种能力，而是拼命地练习所谓的“一招鲜”。实际上这是非常有害处的，因为如果你有着在某些地方极其致命的短板，那么你的优点再大也会被最终抵消。

奥卡姆剃刀定律：空肥皂盒折射出的智慧



用简单的话语来说明奥卡姆剃刀定律就是，保持事情的简单性，抓住根本，解决实质，我们不需要人为地把事情复杂化，这样我们才能更快更有效率地将事情处理好。而且多出来的东西未必是有益的，相反更容易使我们为自己制造麻烦而

烦恼。这个定律是由来自英国奥卡姆的哲学家威廉提出的。

经典案例

JING DIAN AN LI

奥卡姆剃刀定律是由英国奥卡姆的威廉所提出来的，他是著名的唯名论主张者。威廉说：“切勿浪费较多东西去做用较少的东西同样可以做好的事情。”这个定律之所以被叫作剃刀定律，是因为他的这种学说，曾经引起了人们思想上的激烈震荡。14世纪的欧洲，这一说法剃秃了几百年间争论不休的经院哲学和基督教神学，使科学、哲学从神学中分离出来，让繁复、仪式化严重的宗教神学重新回到人间。这个学说也汇入了欧洲的文艺复兴和宗教改革的洪流，为人类的思想解放做出了一定的贡献。而其深刻意义，也在时间的沉淀中变得更加广泛和丰富。

日本最大的化妆品公司，有一段时间不断收到客户投诉，很多消费者发现，他们从超市买回来的肥皂盒，居然有很多里面都是空的。化妆品巨头公司，为了解决这个问题，召集流水线工程师、管理层专门开了一天的会，这些专业人士为了解决这个问题绞尽了脑汁。最后，他们为了预防生产线再次发生这样的事情，发明了一台X光监视器，并且在流水线上增加了一套工序，那就是让这个监视器——透视每一个出货的肥皂盒。虽然在采取了这道工序后，肥皂盒空置的现象改善了不少，然而这个工序一方面减少了公司的效率，另一方面也在很大程度上增加了成本。

同样的问题，其实也曾经在另一家小

公司发生过。结果，这家小公司只用一个简单便捷的方法就解决了这个问题。他们的解决方法是买一台强力工业电扇去吹每个肥皂盒，被吹走的便是没放肥皂的空盒。同样的事情，有时候找准了思路，事情就变得非常简单。人为地将事情复杂化，反而不利于事情的解决。

职业高原现象：你或许正在与护士们攀登同一座山峰



词条解析

费伦斯最早提出了职业高原概念。早在1977年，他就认为，“职业高原是指在个体职业生涯中的某个阶段，个体获得进一步晋升的可能性很小”。也就是通俗所说的职业瓶颈。职业高原意味着个体工作上接受进一步增加责任与挑战的可能性很小。职业高原出现时，亲历者会产生目前状态就是其个体职业生涯峰点的看法，是向上运动中工作责任与挑战的相对终止，是个体职业上的一种“停滞期”。



经典案例

JING DIAN AN LI

案例一：某医院同一个科室在一个月內流失了3名技术能力较强的骨干护士，笔者对她们的流动原因进行了问询。经调查发现：有的护士在这个科室干了五六年，已成为技术骨干。在别人眼里她们是令人羡慕的，但她们却觉得自己很年轻，而工作缺乏挑战性，都是些日常性的技术工作，医院没有建立岗位轮换制度，个人

技术不能得到进一步提高，做一个专科护士没有做一个全科护士好，对今后的职业生涯极为不利，她们在遭遇内容高原的情况下选择了自主流动。

案例二：某医院现有临床科室13个，护士长13名，平均年龄29岁，按照惯例她们将工作到50岁左右。如果不实行竞争上岗，其他护士基本没有晋升的机会。面对这种用人机制下的结构高原，一部分护士长上班开始消极怠工混日子。

案例三：某科室一名护士一年内被投诉4次，主要是服务态度不好，不愿与病人沟通，最终被医院解聘。经调查，这位护士来医院三年时间，经历了实习、助理护士到护士三个阶段，对“老护士看、新护士干”、老护士不值夜班、白天充当指挥棒等现象极为不满，认为没有得到公平对待，对护理工作感到厌烦，导致其日常行为的偏差。她遭遇了医院不良文化带来的职业高原。

白领嗜贪症：廖小军贪心不足，吞噬自我



词条解析

心理医学发现，所谓的“白领嗜贪症”是强迫症之一，属于精神障碍，现代的白领面临巨大的升职困难以及被替代危机，总是一方面希望自己能够早日踏入成功人士的乐园，另一方面又处于比较郁闷的现实，所以产生了近乎疯狂的财富、权力、地位追求心理。



经典案例

JING DIAN AN LI

年轻的廖小军在一家大型电子商务公司担任普通业务员。工作时间虽然不长，但成果可谓不俗。可是，与他合住的同事发现，一向“心比天高”的他近来常常长时间待在房间里，一遍又一遍地数着他那几张银行存单，或者一叠刚到手的人民币，脸上还挂着某种怪诞的笑容。他还在宿舍的房间墙壁上挂起“年度财富总数上升图”、“个人财富指数表”、“个人收入近期规划”之类莫名其妙的图表，经常在上面涂涂画画，有时还又哭又笑。以上案例是典型的“白领嗜贪症”。

临床上它往往表现为以下特征：

1. 在行为本质上，是以病态的、有意识的强迫式行为，强令自己过度地执着于事业发展。发病时，其病态行为相似于其他类型强迫症的外部表现。

2. 在临床表现上，一旦受挫，或出现停顿，一般很快表现出明显的歇斯底里，甚至自虐自伤。

3. 在病症上，“白领嗜贪症”具有较强的顽固性、隐蔽性和危害性。

4. 在患者个性上，易患此症的往往是那些性格内向、脾气怪异、郁郁寡欢的白领人士。

5. 在病症传播上，由于罹患此症的患者都属于白领这一特定人群，他们的身份和个性，往往不大情愿为此而主动求助于医生，还容易使此症在白领这一特定人群内部蔓延。

吹牛综合症：认清真实的自我



词条解析

这其实是一种轻度躁狂。人患上了轻度躁狂或处于精神分裂症早期时，大脑中一种叫多巴胺的神经递质处于不正常的活动状态，让其变得亢奋、不知疲倦，自我评价过高。



经典案例

JING DIAN AN LI

有些人喜欢夸大自己的能力和身份。心理学家王国荣说：“一位保险公司的业务员一开口，要么是自己手上有多少大客户，要么是领导如何器重他，但这些并不属实，这是出于心理补偿。这时吹牛既是为了弥补落差，在心理上达到理想自我的境界，也是出于显示自我、获得别人关注的目的。”

借助大话提高自信、降低内心的恐惧

和焦虑的典范，当属二战期间美国的麦克阿瑟将军。有一次，德国空军一颗炸弹在他附近爆炸，警卫问他为什么不赶快躲开，他说：“希特勒永远造不出来能将麦克阿瑟炸掉的炸弹。”

王国荣指出，这种大话也被称为“正常的大话”，它能让人获得心理博弈优势，在刻意“蔑视”对手的同时，降低焦虑情绪。

无论何种原因的吹牛，大多都容易影响心理健康及人际关系。一方面，惯于吹牛让真实的自我越来越小，虚假的自我越来越大，从而极少关注现实问题的解决，因此难以成功。另一方面，吹牛或许可以获得他人暂时的虚假尊重，但一旦牛皮被戳破，对方就会认为你在愚弄他们，从而失信于人。

改变爱吹牛的习惯需要长期的努力。王国荣建议，爱吹牛的人要从自己擅长的小事做起，认清自我的能力。另外，这些人还可以把自己目前拥有的一切列举出来，这也有助于他们回归现实。

七

其他心理学

众人皆醉我独醒

QITAXINLIXUE

犯罪心理学是一门研究犯人的意志、思想、意图及反应的学科，这门学科主要深入研究的部分在于有关“是什么导致人犯罪”的问题，但也包含人犯罪后，在逃跑中或在法庭上的反应。犯罪心理学家也可以做为证人，以帮助法庭了解犯人的心理。这是教科书对犯罪心理学的定义，现在让我们抛开学究的定义，用犯罪心理学直指每个人心中的阴暗面，或许每个人心中都有一个魔鬼！

ZHONGRENJIEZUIWODUXING

一、突发灾难心理学

过度倾诉：美国的祥林嫂不比我们少



通常认为，适当的倾诉可以有效缓解不良情绪的困扰。但是，通过美国心理学博士马克·西里的研究发现，其实倾诉也有着自已特定的限度，适当的倾诉能够有效排解忧愁，然而过度倾诉反而不利于消除忧伤的情绪，在有些时候沉默比倾诉更能带给人恬静，让人冷静下来。

经典案例 JING DIAN AN LI

“9·11”是一场重创整个西方社会心理防线的人类浩劫。这场恐怖的灾难之后，西方人尤其是美国人的神经开始变得分外的脆弱、敏感。在灾难过去了几年之后，美国心理学博士马克·西里及其同事为了研究如何更好地治疗灾难中所形成的人类心理创伤，随机抽取了2000名经历“9·11”灾难的美国人。这2000个美国人当中，有一部分亲历者选择自己坚强面对这一切，把自己的感受和想法隐藏起来，对外界避而不谈；而另有一部分则选择经常向别人诉说自己的经历，一有自己无法想通的状况出现就马上找人沟通交流。结果，经过了两年跟踪调查后发现，

经常倾诉的人心理创伤的恢复程度反而没有沉默的人好。

对此结果，有专门研究灾难心理恢复机制的学者认为，心理受创后，人都有一定的自我修复能力，反复倾诉不利于这种修复发生作用。比如祥林嫂不厌其烦地讲“我家阿毛……”这样的故事，相当于一遍遍揭开自己的伤疤给别人看，结果心伤没有时间和机会愈合，反而强化了这些痛苦的记忆。而那些沉默的人，少了别人的同情和抚慰，他们更多地运用自己的自愈能力，从而更好地汲取经验走出逆境。

这项研究主要是警示人们，在遭遇重大灾难时，过度的倾诉不如暂时将自己的心理创伤捂一捂，采用一种自我冷静、反思的态度留给自己一个思考的空间，将自己经过斟酌后的想法与别人进行沟通，这样才能达到更佳的心理疏导效果，真正通过自己的努力与和他人、环境的良好互动，自然、顺利地走出大灾难造成的心理阴影。

存肢效应：把失去当成财富



“存肢效应”，即一个健康人如果突然断了只胳膊，在相当长一段时间里，人的心理面对那空落的位置，都会有一种存在感和支配欲。

经典案例 JING DIAN AN LI

一个坐在火车靠窗位置的老人，不慎

从窗口摔下去一只新鞋子，老人不假思索地将另一只鞋子也扔到了窗外。一人不解地询问其原因，老人淡然一笑，说：“我剩一只鞋也不能穿，把它也扔出去，让捡到它们的人拥有一双。假如我们一人一只，那鞋子就没有了价值。”人生在世，不可能不经历失去，与其抱残守缺，执着于过去，不如果断放弃，美梦破灭之后往往就是黎明。

绝境定律：绝症士兵的叫绝逻辑



在面临平稳、安定的环境时，人们往往由于拥有众多选择，而犹豫不前，无法迅速做出决定；可是当被逼入了某种困境，只有一种选择时，却会爆发出异乎寻常的果断和执行力，最终用自己的力量解决困难、奋勇向前。人往往如此，到了绝处，反能逢生。

经典案例

JING DIAN AN LI

在二战最为紧张的时刻，前线兵员严重不足，于是有一个患有严重疾病的青年也被补充进了军队系统。令人意外的是，这名身患重病的士兵，作战十分勇敢，在战场上总是冲锋在最前方，奋勇杀敌，立下无数战功。但他的身体承载量比较有限，在战场上拼杀不到一个月就病倒了。他的事迹迅速被上报，有位将军知道后，便把他送到后方最好的医院，命令最好的医生全力治好他的病。

不久，他痊愈了，又返回战场。当人们都认为他即将更加奋勇作战时，这个士兵的作战表现却平平，甚至有些时候还表现出一种懦弱、退缩的倾向。如此的情况让将军感到很难理解，因为这个士兵的事迹早就已经被树立为军中典型，被广泛传播。他如此表现，必定影响整体士气。于是，便把这个士兵叫来问他说：“你过去患有严重的疾病，作战时能表现得那样的勇敢，现在我为你治好了病，你为什么反倒表现出懦弱呢？”结果士兵回答：“这都是将军您对我的厚爱！过去我正是因为有病才不计较生命。现在您把我的病治好了，我自然希望珍惜自己的生命，好享受美好的人生。”

希望效应：富翁有钱也发愁



心理学家从大量的观察事实中发现：在危险的情境中，经常是那些性格乐观、富于自信的人存活下来，因为他们总是没有泯灭自己的希望。这就是心理学中的希望效应。

经典案例

JING DIAN AN LI

对于希望效应，心理学家进行了一次广泛的调查，他们要求许多人回答题为“你有哪些希望？”的问卷。问卷分析的结果表明，抱有希望的种类（不论大小）越多的人，往往越充满自信并注意生活的乐趣，他们精神焕发、精力旺盛。而那些

没有明显的或者较少希望的人则往往表现出漠然、悲观、消沉。一位富翁在试卷上只填了一句话：“我没有希望，所有的希望都已经满足了——除了长生不老之外，而这能算是希望吗？”经过调查，这位富翁患了严重的抑郁症。心理学家与他进行了接触，劝告他从事一些具体的活动，并列出分阶段的计划表，如对外孙的培养、对某个足球俱乐部的支持等。经过指导，经过不断的各种各样的希望的“煎熬”，这位富翁在精神上已判若两人。

身心耗竭综合征：消防队员的心理火灾如何扑灭



词条解析

长期从事某些直面灾难和压力的工作，会在工作者的心理留下巨大的心理创伤，长此以往，工作者会情绪低落、愤世嫉俗，对人越来越冷淡、越来越漠不关心。这种心理反应波及生理方面，便会显现出腰酸背痛，或者出现消化系统紊乱等症状。

20世纪70年代早期，美国心理分析学家赫伯特·J. 弗罗伊登贝格尔，把因职业生涯而导致身心俱疲的状态定义为“身心耗竭综合征”。



经典案例

JING DIAN AN LI

自从9年前加入消防队之后，拉里便在工作中全力以赴，不断创下火场救生的奇迹。28岁那年，他已经成为一个消防

中队的小队长。工作性质决定了他们会最大程度地耳闻目睹各种最悲惨的场面。即使做好了充分的思想准备，也会使他们感受各种痛苦。当这种痛苦的体验在救助成千上万的灾民中重复出现后，对实施救助的专业人员的身心打击是巨大的。没有人能对这种巨大的灾难体验所带来的心理上的破坏性影响有充分的准备，或对这种冲击有天然的免疫力。比如，当救援队员接到要求他们停止工作的命令时，他们却表现出了愤怒。一位参加救援的人员，尽管很累，但就是不敢睡觉，一闭上眼睛仿佛就看见那些场景，就像过电影似的。他也知道这样对身体不好，但就是没有办法调整。灾后的惨状、遇难者的尸体，是他们心中抹不去的阴影。

这说明在重大的灾难现场，救援人员的心灵会受到严重的创伤。直到有一天，拉里突然倒在自家公寓门外，出现严重头痛、心率加速和头晕目眩等症状，被送进了医院的重症室。一年后，他回忆说：“起初，我以为自己患了中风。”但是医生却给出了一个意想不到的诊断结果：身心耗竭综合征——拉里是因为多年的过度操劳才病倒的。

广场恐惧症：30年不出门的超级宅男



词条解析

广场恐惧症是大众型焦虑症的一种，这种病症通常出现在曾经经历过公众灾难

的人群中。患有这种恐惧症的人，当身处公共场合或者开阔的地方时会感到极端的恐惧，他们想逃离这种地方。广场恐惧症状往往使得患者出现焦虑情绪，从而会不自觉地采取回避行为，但这种行为又促进了焦虑的发展，最后很可能导致因害怕而昏倒或当众出丑，最终使得焦虑加重而形成恶性循环。



经典案例

JING DIAN AN LI

英国一名男子，自从小时候目睹了英国的大水灾，看到火车站、集市里的人们都被困阻无助的镜头，便开始厌恶大众集体拥挤的场合。这名患有广场恐惧症的男子叫做邓肯·吉博斯，今年49岁，自从18岁起就一直待在安格斯省蒙特罗斯市的家里。前后在家里整整待了30年未出过门。30年后，他第一次出门，就成了最后一次。警方经过缜密的调查，没有发现尸体有任何受伤痕迹，而从对发现尸体的地点调查来看，也没有出现任何可疑之处。由此，警方完全无法判断邓肯的死到底是他杀还是自杀，邓肯的母亲克里斯蒂娜·吉博斯女士现年已经76岁，告诉前来采访的记者：“自从小时候的那场水灾之后，吉博斯就完全变了。他说他永远也不走出去了，在家里一待就是30年。虽然在家里，但他依然有一些处理文件的工作，他尽量使自己每天都很忙碌。并且他有一台屏幕很大的电视，有电脑，酷爱音乐和电影。当他出门的时候，我简直不敢相信，他已经有30年未曾出门了。他看起来完全正常。他没有告诉我任何事

情，他只是出去了。”至今邓肯究竟是怎样死的，依然是个未解之谜。

这种病症的患者最怕去开会或去商场购物；也不敢到空旷的场所，如运动场、广场；即便是乘公共汽车、火车等交通工具也非常害怕、紧张。广场恐惧症常以自发性惊恐发作开始，然后产生预期焦虑和回避行为，提示条件化的形成。可见，在遭遇巨大的灾难过后，人类的心理会留下长期的阴影，这也提示我们不但要进行灾难心理干预，对于经受灾难人群的长期心理辅导也是必需的。

创伤后应激障碍：唐山地震后的悲惨与不懈追求



词条解析

创伤后应激障碍是一种心理症状，主要指对创伤等严重应激因素的一种异常的精神反应。它是一种延迟性、持续性的心身疾病，出现这种障碍是由于受到异乎寻常的威胁性、灾难性心理创伤，而且创伤一旦形成，所导致的心理障碍将是长期性的。



经典案例

JING DIAN AN LI

1976年8月，人类历史上罕见的唐山大地震逐渐平息。整个唐山城变成了一座死城，每天大雨滂沱，大地一片荒芜，城市早已变成了一片瓦砾的废墟。

而就在这样漆黑冷冽的深夜里，总是能够看到一对夫妇手拿铁锹在疯狂地挖掘，他们嘴里反复叨念着儿女的名字，从

一片废墟挖向另一片废墟。他们执着地延伸，就仿佛已经看到了他们的儿女，而且完全不顾旁人的阻拦。经过当地民政部门的调查，事实上，他们的两个儿子和一个女儿早已在地震中遇难，只是这一对夫妇完全不能接受这个事实。

这对夫妇的努力，整整持续了一周。终于过了几年后，这对夫妇又有了自己的孩子，然而这也无法冲淡夫妇心中留下的创伤。每年的7月28日前后，这对夫妇就心乱如麻，如万箭穿心般痛苦。那几天中，他们不看电视、报纸，不听广播，不愿触及任何社会大众，总是将自己关起来才能稍微控制住自己的情绪。用他们的话说：“每到7·28前后，我们都要大病一场！”

遭受重大灾难后的患者，通常会经历诸多噩梦和头脑中不时记忆闪回，并有睡眠困难，感觉与人分离和疏远。对于这些灾难事件的亲历者来说，他们对于创伤性的事件本身会采取避而不谈的态度，他们会回避所有与事件有关的想法、感受和谈话，对于相关的活动、地点和人物也避之不及。对于所经历的创伤事件，他们会表现出对于事件那些重要方面的选择性遗忘，似乎所经历的一切在他们头脑中变成了一片空白。

末日综合症：2012年，你在哪里，我们又在哪里



词条解析

虽然眼前没有遭遇任何大型灾难，然

而人类的心理中总是存在着对于世界末日、巨大灾难的潜在恐惧。于是，这种挥之不去的潜在恐惧心理，不断被好莱坞的电影产业所运用，制造各种噱头引起观众的内在恐惧。有趣的是，末日综合恐惧症，也带来了许多正面的效应，一些观众被有关末日的电影里的那些毁灭景象震惊后开始反思自己，觉得以前不够珍惜眼前的幸福生活，必须从现在开始抓紧时间做有意义的事情。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国好莱坞科幻灾难大片《2012》在票房火爆的同时，引发的争议也在持续升温。在影片《2012》中，“世界末日”的特效十分逼真，让观众印象深刻，有的观众甚至深陷其中不能自拔，对于未来忧心忡忡，害怕玛雅人预言的2012年的世界末日真的来临。有人形象地将看完《2012》后产生的种种“症状”称为“末日综合征”。有人恐惧得睡不着觉，担心一睡着世界末日就到来了。还有一些观众，看完《2012》后被地球毁灭的情形所震撼，纷纷在MSN签名档上填一些励志的话，宣称要更加珍惜现在。

曾在电视剧《炊事班的故事》里饰班长的洪剑涛就称得上一个“末日综合征”患者。他在博客里撰文称，自己从看完《2012》后一直睡不着觉，偶尔打个小盹都梦到了惊悚恐怖的场面。他认为《2012》过于恐怖和绝望，所以直接在博客里呼吁停映该片：“不要为了蝇头小利让我们的后辈对未来有无望感和颓废感。”

而与此同时，在网上很多网民都表示要珍惜现在的生活，更加重视亲人以及亲情的价值，做更多有利于社会和人类的事情。

灾难化糟糕效应：林先生的心理变质与生活变味



当人们十分害怕某些事情的发生，认为如果一件不好的事发生了，将是一场灾难的时候，就会产生灾难化糟糕效应。当一个人接二连三的言谈什么事情都糟透了、糟极了的时候，对他来说往往意味着碰到的是最坏的事情，是一种灭顶之灾。这将导致个体陷入极端不良的情绪体验如耻辱、自责自罪、焦虑、悲观、抑郁的恶性循环之中而难以自拔。心理学家指出这是一种不合理的信念，因为没有任何一件事情可以定义为是百分之百糟透了的。

经典案例

JING DIAN AN LI

林先生在金融危机之前，曾经在一家物流公司担任副总。当金融危机到来时，公司总经理职务顺势发生变动。林先生一直在为升为总经理职务而努力，员工也都认为他升总经理是顺理成章的事情。结果没想到，金融危机之下只求应急处理公司债务的总部，派另一位对处理债务更有心得的人来担任总经理。这一下，让出乎意料的林先生，深深地感到这是一件非常丢人的事情，他从此对领导极度不满，工作

也失去以往的热情，觉得自己怀才不遇，并在暗暗寻求新的跳槽单位。因为是金融危机之下，林先生先后和几家单位面谈都无法获得垂青。一连串的打击让林先生开始觉得自己是一无所长、一文不值的人。循着这样的情绪，林先生想到了自己的孩子还未上大学，想到了妻子单位的效益也不好，父母身体也不佳……想得越多，林先生便感到生活压力越大；想得越多林先生便越是整晚无法入睡，进而食欲下降，体重减轻。

应该说，林先生的这一系列心理挫折，都源于其认为没有得到晋升是一件糟糕至极的事情。因为没得到晋升，就必须在以后接着做同样的工作，而且得不到更多的收入。而实际上，在没有晋升的情况下，其他的情况也事实上存在着，他并没有因为这件事情而遭受任何损失，他的职位和收入还是和以前一样。客观上虽然他没有获得更好的机会，但也没有任何事情变得更糟糕。

这就是个人心理作用，使得自己的生活变成灾难的循环。认为遇到了百分之百糟糕的事，就是把自己引向了极端的、负面的不良情绪状态之中。糟糕至极常常是与人们对自己、对他人及对周围环境的绝对化要求相联系而出现的。即在人们的绝对化要求中认为的“必须”和“应该”的事情并非像他们所想的那样发生时，他们就会感到无法接受这种现实，因而就会走向极端，认为事情已经糟到了极点。都说人比人，气死人，大概就是这种个人灾难化的最通俗解释了。

见诸行动现象：选择死亡的天使女孩



词条解析

这种心理学现象，与遭遇灾难创伤有着密切的联系。这种现象的意思是说，没有通过语言来合理表达、疏通的情绪，将转为用行动的方式来表达。也就是说在遭遇了重大的心理创伤后，如果不能及时由言语来疏导郁积的情绪，那么将会变成过激的行动去排解自己心中的压力。



经典案例

JING DIAN AN LI

多年前的唐山大地震，为心理学家进一步完善灾后心理干预机制提供了宝贵的经验。大地震发生后的第三天，发生了一件事情：有一位从废墟中被救出而幸存的年轻女孩，自杀身亡了。而就在被救出来的当天下午，她还和大家一起扒救被埋在废墟中的居民，她浑身沾满鲜血，疲惫而憔悴。当时，女孩看起来并没有什么异样，没想到，仅仅三天后便传来了女孩的死讯。“当时若有人听听她的心里话多好啊！大家都忙着救人，她也没有找人说话，就又投入到那样恐怖的场景当中去！”她的邻居感慨道。事实上地震后，这位年轻姑娘的精神世界已经崩溃、破灭，但是当初人们忙于灾后重建，女孩也觉得应该放下自己的心理负担去参加救人，然而再次投入废墟当中又给她造成了第二次精神冲击。就这样，在“精神废墟”的重建

没有引起重视的情况下，面对惨烈的地震，姑娘的内心无法调试过来，也无从表达，只能通过死亡的方式来表达。

日常生活中，有些平时很温顺，打不还手骂不还口的老实人，往往在受到了某一个重大的刺激后表现出平时难得一见的勇气，正所谓“兔子急了还咬人”。这些“老实人”的心理往往在咨询过程中被展现出来。

去咨询师处迟到提示着患者内心的矛盾，他既想来治疗，又害怕在治疗中被刺到痛处而受伤害。而向咨询师赠送礼物、请客，则暗示患者想控制治疗的局面。

这些接受心理咨询的所谓老实人，平常往往不善于表达自己的情绪，很多事情都闷在心里，等到这种情绪实在无法压抑住时，就会以“见诸行动”的方式来暂时缓解内心的压力。可是这样的“见诸行动”往往带有一定的破坏性，有时候还会带来难以挽回的后果。

退行作用：返老还童的悲惨地震孤儿



词条解析

退行作用作为一种心理防御机制而存在。这是指当人们遇到挫折时，放弃已经习惯的成人方式，而恢复使用早期幼稚的方法去回避现实，摆脱痛苦。换句话说，退回更加低龄的阶段，从而可以享受儿时的快乐和无压力。



经典案例

JING DIAN AN LI

台湾“9·21”大地震后，在高雄地区发生了这样一件奇怪的事情。高雄震后，一个小学生被人从废墟中奇迹般地救出后，呈现出了退回低龄的现象。这名小学生，原来念的是小学三年级，然而他在被救后很长时间内，表现得完全与他小学三年级的真实年龄不相称。简单地说，他变得更加幼稚了。这名小学生变得像是学龄前的样子，从小学一年级开始就已经摆脱了尿床习惯的他，晚上开始偶尔尿床；并且时常向大人哭闹索要大人的拥抱和亲昵；而白天他更是开始咬指甲；一旦饿了还有吮手指的现象出现。

这名受到了重大心理创伤的小学生，出现的便是典型的退行现象。在巨大灾难发生后，虽然成人由于自身更加成熟，所以表现得没有小学生那么明显，然而个体仍然会在不经意间流露出低龄化的行为。例如：当一个成年人，不小心做错了一件事之后，会不经意之间用吐舌头的方式，来表现自己认识到错误，并希望得到宽容，以摆脱痛苦。退行是一种心理防御机制，善用之可以达到分散灾难创伤的作用，然而运用不善则可能导致无法恢复的低龄化减损。

存活者心理体验：列车相撞后的救人者自责



词条解析

巨型灾难的那些存活者，往往亲眼目

睹了死亡事件，这样死亡意象会持续萦绕在幸存者心中，加深幸存者的心理伤害。经历过巨大灾难的存活者通常会不断反复回想事件的发生经过，甚至产生梦魇，并且深陷在创伤经验里。而当存活者面对亲人的死难，特别当家人就在自己身旁却无力营救时，往往伴随着罪恶感。这种负罪感加上死亡阴影构成了幸存者心理的双重枷锁。



经典案例

JING DIAN AN LI

2008年4月28日凌晨4点41分，北京开往青岛的T195次列车运行到胶济铁路周村至王村之间时脱线，与上行的烟台至徐州5034次列车相撞。这起重大的火车事故发生后，幸运的生存下来并被及时送往医院治疗的某女士一直处于深深的自责当中，一说话就流泪。

原来，这位女士以前曾经是一位护士，发生灾难当天她通过胸腔按压救起了一位50多岁的老大爷；当她终于将老大爷救出倾覆的车厢时，同处一节车厢的不远处，还躺着一对小情侣，女孩爬过来，抓住她的手苦苦哀求她救救自己的男友。然而，此刻男孩实际上已经因为伤势过重当场死亡，纵使这名前护士再努力，也无法从死神手里夺回女孩男友的生命了。事后，女孩哭泣、哀求的眼神总是盘踞在她的脑子里，一闭眼就出现女孩求她救命的幻觉，这也使得这名护士不断地陷入了极度的自责当中。在日后的生活工作中，她时刻背负着巨大的负罪感。护士总是出现自言自语的现象：“我明明就听到他的声

音，可是就是没有办法拉他出来，为什么我没办法救他？”

经过心理科专家的咨询和治疗，专家认为幻觉是灾难心理引发的一种异常行为。经历灾难后，人们常常出现震惊、恐怖、焦虑，甚至愤怒等情绪，也会出现退缩、回避、沉默、否认、淡漠等创伤后应激障碍。心理刺激较严重的，会出现“闪回”，即当时的场景控制不住地在脑子里出现。有的出现注意力困难；有的睡眠困难，做噩梦；有的“草木皆兵”，听到风声呼啸就以为是在坐火车。这样的自我罪恶感若未能适度处理，有可能转化为潜意识的压抑情绪，加剧自我无助感，并且对自己的幸存感到责备与不安，从而改变自我概念与人生观。

幸存者心理麻木化：印度洋海啸淹没了人性的希望



词条解析

许多人都有这样的经验，在大型的灾难刚刚发生后，新闻媒体采访幸存者时，幸存者往往表现得比较冷静和镇定。实际上，这种冷静镇定的表现，只是在表面上让人觉得可以勇敢面对灾难事件。存活者其实还没开始对该事件进行深度反应，所以他们呈现出震惊困惑的初级反应，是一种应激性的心理麻木。作为一种心理防卫机制，如果在短期内存活者有此反应，可以降低患者直接面对灾难事件的心理痛苦与身心冲击，但若长期以否认压抑的方式

面对灾难事件，反而会造成更大的心理困扰或心理不健康状态。



经典案例

JING DIAN AN LI

2005年初，印度洋大地震引发了海啸让十几万人罹难，这场灾难还深刻影响了受灾国家幸存下来的人们。心理健康专家指出，这种大灾难过后，强烈的惊吓和悲恸刺激会使人处于一种非正常的心理状态，真正的痛苦在几天后才能感觉得到。

据智利《第三版时报》报道，美国加利福尼亚大学洛杉矶分校心理学家、全国精神卫生研究所灾难和突发事件心理研究部门负责人卡尔文·弗雷德里克指出，处于这种非正常心理状态的人们首先会产生一种“不真实感”：他们不相信眼前发生的一切是真的，认为这只是一场噩梦。他们坚信，自己能够醒过来，继续和孩子们在家里尽享天伦之乐。弗雷德里克解释说，这是人们面临可怕事实时出于自我保护的一种本能反应。但是，一旦他们意识这些悲剧是真实的，随之而来的时刻将非常难挨。父母发现已经永远失去了孩子，孩子再也找不到父母……这时，心理医生需要及时介入，以避免他们的心理健康情况进一步恶化。

在意识到残酷的现实之后，人们会经历一段消沉期，对周围的一切都变得麻木不仁。许多人无法入睡，甚至许久不能进食。弗雷德里克警告说，确实有人会无法接受现实，最终身心交瘁而死。国际红十字会观察员帕特里夏·麦克劳克林也认同这种观点，他认为：“失去亲朋的人原有

的交际圈遭到毁灭性破坏，举目无亲的境地短时间内会带来严重的心理问题和普遍的焦虑。”

在这种时候，千万不要以为幸存者足够的坚强，已经不需要任何心理危机干预，反而应该及时、更加细致地对幸存者进行心理辅导工作。

幸存者关爱冲突现象：残忍媒体的关爱与伤害倒置



存活者是亲身经历灾难事件的见证者，正因为如此，新闻媒体往往将他们对灾难事件的描述视为真实报道灾难事件的宝贵材料。一开始，对外界的探询访视，存活者还会觉得这是一种关爱，高度配合并叙说经验。但当存活者一再被要求“经验再现”，反而会产生心理疲惫，甚至对外界的访视产生不信任感。

经典案例

2009年1月，昆明的主要媒体都刊发了这样一则报道：一名19岁的花季女孩梅果（化名），不幸被男友用菜刀将其右手小指砍断，其男友并拿刀片在她的胸口、手臂、大腿上刻字，然后用烟头将其乳头、乳房、胸前、小腹烫伤。报道出现后，某整形医院免费为梅果进行了整形手术治疗。

然而，在这之后的一轮残忍的炒作，却使当事人的心理受到了非常大的创伤。

某报纸，在头版刊发了梅果接受治疗的彩色照片，梅果裸体躺在手术台上，用毛巾遮住了胸口等部位。梅果的关键部位被掩盖了，但其容貌却完全暴露，清晰可见。相比该照片，4月15日某报刊登的照片有过之而无不及：梅果躺在手术台上，一医生正为她处理腹部的伤疤。梅果双乳裸露，可见细节，别说用毛巾等遮挡一下，连最简单的马赛克都没有。所以，尽管有医院为梅果免费做整形手术，但是照片上的梅果并不开心，脸色依然是那样的凝重和焦虑。

媒体的报道一开始确实起到了伸张正义、保护帮助受害者的作用，激起人们对暴行的谴责，唤起人们对受害者的同情，但是对于一个19岁的刚进入人生最美好阶段的少女来说，反复地曝光，反复地让她再次复现当时的场景，由此带来的心灵伤害远比这切肤之痛要深得多。一个人受伤之后，最大的愿望就是愈合伤口，最担心自己逐渐愈合的伤疤被人一次又一次地揭开。因为揭开伤疤后的创口要愈合，比第一次不知要难上多少倍。

这时，存活者可能会产生“受害者意识”的认同，认为自己的经历是“外界所无法了解”的，“一再叙说经验只是更加深自己幸存的惭愧”，因此对外界的关爱产生驱避的冲突。其实，存活者所面对的灾难遭遇可能是有史以来最剧烈的事件，他们往往无所适从，甚至面对陌生人一再地叙说遭遇，也可能会伴随着怀疑、担心，甚至愤怒的反应情绪。所以，以专业的方式介入存活者的社会支持，并严守专业伦理，是访视受害者的基本守则。

后灾难意义追问：英雄蒋敏的地震后生活



词条解析

每个人都需要对生活做出解释，并赋予它意义，特别是对一些我们认为重大的事情。经历重大灾难以后，存活者需要解释自己的遭遇，并且赋予事件以意义，并肯定生命的价值，重建社会网络与维持社会功能。这涉及存活者对生命意义的重构与新生活的开展。



经典案例

JING DIAN AN LI

汶川地震改变了很多人对人生价值和意义的看法。地震后，很多人重新审视人生的意义和价值，寻找快乐的源泉。在巨大的灾难面前人们发现，最珍贵的东西，莫过于亲情、友情，莫过于我能为他人做些什么，莫过于真、善、美，莫过于悲悯与大爱。它告诉我们，生命的意义，不在于我从世界得到了什么，而在于我能为他人付出些什么。被誉为“最坚强的女警花”的蒋敏，被授予“全国公安系统一级英雄模范”荣誉称号。当她被邀请到春晚的现场时，由于不知道具体的上台时间，在手机里预存了这样一条短信：“老公，看到我傻傻的样子可不准笑哦！”蒋敏告诉记者，到北京后，每天晚上都要给家人打电话。不像以前，过年常常值班，和亲友间的新春问候也感觉像是礼节性的。经历了这场地震后，那是一种发自内

心的，对家人的思念和关怀。

优秀倾听者守则：话语能够让一切坚硬化为绵软



词条解析

在面对受害者时，如何抚慰他们的心灵，如何到位地舒缓受害者所承受的巨大心理压力，实际从某种程度而言，这时的倾听比指导更重要。而优秀的倾听者往往需要满足以下的几样要求：1. 无言的陪伴；2. 一杯温水；3. 一张面纸；4. 大耳朵，小嘴巴；5. 说停就停。千万注意，必须由着受害者的自由叙述，不要逼迫受害者描述，当不想说时就让他停在那里，受苦的人承受不起别人的推逼。



经典案例

JING DIAN AN LI

汶川大地震后，专业的心理团队及时进入，开展了有效而深入的工作。以下是一段成功的心理危机干预实录内容，从中可以发现一个优秀的倾听者是如何表现的。

受惊者：我很害怕，我不要回去，房子倒下来，死了很多人……

陪伴者（坐在他旁边）：没关系，这里很安全，我在这里陪你……

受惊者：真的太可怕，昨天开车经过新庄，看到全都压成一堆，我不要这样死掉，回到到处都在震，也不知要逃哪里去……

陪伴者（安静地）：没关系你慢慢

说，我在这里听你说……

受惊者：太可怕，我已经三天没睡觉，一闭起眼就会看到房子倒下，活活压死我。我不敢睡！！我很怕……（哭泣）

陪伴者（安静地、慢慢地拿出面纸，交与受惊者手上……）：不发一语陪伴在旁……

受惊者（哭泣了十分钟，情绪慢慢缓和）……

陪伴者（安静地拿着一杯温水）：不想喝一点水……

受惊者（点点头接过水，慢慢开始喝起来，喝了约五分钟）：真的很可怕，我很痛苦……

陪伴者又安静地陪伴聆听了约20分钟，受惊者已经十分疲倦。

陪伴者：小文，我认识一个很好医生，我陪你看他好不好。暂时吃一点点药，只是一点点，不用担心，让你可以好睡觉，不然看到你那么辛苦，我也很难过……

受惊者点点头……

陪伴者：你先休息一下，我去招出租车……

Finalism 推理：震区孩子寻找解释的幼心灵



著名的心理学家、结构语言学家皮亚杰，认为学龄前儿童之有一种叫做 Finalism 的因果推理逻辑，也就说他们相信所

发生的一切事情都是有直接原因的，不可能是意外或随机产生的。而当面对突发灾难这种难以解释的现象时，他们会对灾难与死亡做出自己理解的解释。在这些解释中，有些孩子会相信这场灾难的原因是对他的惩罚，他可能就会相信，自己犯下的是天大的错误因而遭此重谴。

经典案例

JING DIAN AN LI

汶川地震后，在震区有一部分孩子出现了某种内疚和自责情绪。这些失去了亲人的孩子们，总是回想起以前父母、长辈让自己听话，而自己调皮的画面。他们由这一点来解释发生在自己周边的灾难，他们会觉得是因为自己不乖或者在地震发生前刚好做错了事，所以害得亲人罹难。这些孩子中，有的会想起有一次，他跟哥哥抢玩具吵架时，曾经暗自诅咒哥哥“死了最好”；而有的则想起妈妈惩罚他的时候，他曾经暗自发誓他有一天要“让她好看”。结果地震的发生，哥哥、妈妈真的走了，这些孩子便觉得完全应验了自己之前的行为。于是，这些孩子因此而深深自责，觉得亲人的死，完全是他自己造成的结果。

这些孩子被及时送入了心理辅导机构进行专项的康复。事实上，这种内疚的心情是十分可怕的，轻则导致孩子一段时间的负罪感，重则会让孩子失去天真、幻想的个性。导致这些孩子在数年之内，甚至在长大的过程中都不敢再尝试任何新的思维与行为，而是处处收敛，变成没有个性的机器。

俄罗斯方块效用：古老游戏的存续理由



英国的灾难心理恢复专项研究人员，通过观察发现，遭受创伤后不久玩《俄罗斯方块》有助抹去痛苦记忆和减少不快的回忆突然重现的频率。俄罗斯方块在许多长时间等待的场合，是许多普通人用来打发时间的最佳伴侣，事实证明俄罗斯方块确实有能够充分转移注意力的神奇功效。



经典案例

JING DIAN AN LI

英国研究专家的这项发现，对于治疗因为意外入院或是从战区回来的人士的心理是非常有效的。负责领导这项研究的霍姆斯博士认为，俄罗斯方块有助阻止大脑贮存痛苦回忆，但必须是在事发后马上就玩。这是因为大脑分为两部分：一部分负责感官，另一部分负责分析。由于我们一心二用——例如一边跟人谈话一边解决数学问题——的能力有限，俄罗斯方块可以“干扰大脑保留记忆的方式”，因为它要求玩家将彩色的方块到处移动，能驱使大部分大脑参与活动。

研究人员向 40 名健康的志愿人士展示不同来源的创伤性影像，包括突显醉酒驾驶的危机性的宣传海报，然后让其中 20 人玩了 10 分钟的俄罗斯方块，而另一半人什么也没有做。研究人员随后对被试在接下来的一星期里，进行不定期的回

访。结果发现，玩过游戏的被试几乎已经不记得宣传海报的内容，而没有玩过的被试则仍然沉浸在海报所呈现出的巨大恐怖当中，也就是说玩过游戏的被试伤痛回忆突然重现的情况少得多。

二、犯罪心理学

破窗效应：地铁凶案连连，不抓凶手抓逃票为哪般



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。久而久之，这些破窗户就给人造成一种无序的感觉。结果在这种公众麻木不仁的氛围中，犯罪就会滋生、繁荣。



经典案例

JING DIAN AN LI

纽约市交通警察局长布拉顿受到了“破窗理论”的启发。纽约的地铁被认为是“可以为所欲为、无法无天的场所”，针对纽约地铁犯罪率的飙升，布拉顿采取的措施是号召所有的交警认真推进有关“生活质量”的法律。虽然地铁站的重大刑案不断增加，他却全力打击逃票。结果发现，每七名逃票者中，就有一名是通缉犯；每二十名逃票者中，就有一名携带凶

器。结果，从抓逃票开始，地铁站的犯罪率竟然下降，治安大幅好转。他的做法显示出，小奸小恶正是暴力犯罪的温床。因此针对这些看似微小却有象征意义的违章行为大力整顿，可以大大减少刑事犯罪。

在日本，有一种称作“红牌作战”的质量管理活动。日本的企业将有油污、不清洁的设备贴上具有警示意义的“红牌”，将藏污纳垢的办公室和车间死角也贴“红牌”，以促其迅速改观，从而使工作场所清洁整齐，营造出一个舒爽有序的工作氛围。在这样一种积极暗示下，久而久之，人人都遵守规则，认真工作。实践证明，这种工作场地的整洁对于保障企业的产品质量起到了非常重要的作用。

下坡容易定律：国产黑客的勃兴与堕落



在有上下坡的地方。由于上坡必须克服阻力以及地心引力的作用，所以显得比较艰难，而下坡则得到了惯性的帮忙，与上坡比起来就分外地轻松。下坡就仿佛是一个人的犯罪心理，一旦产生就很难遏制，越是容易到手的东西越是容易导致更大的欲望。而学好就如上坡，因为见效慢，无法满足人类的即时感官享受，从而比下坡要困难许多。

经典案例

JING DIAN AN LI

中国最早一批黑客大约出现在 1994

年，代表性的组织就是 GOODWELL（龚蔚）等五人组织的绿色兵团。他们的共同特点是：自己深入研究黑客技术，有自己的理论和产品。到了 1999 年，这最早的一批黑客开始扛起民族主义的大旗，从 1999 年日本政治的全面右翼化到 2001 年的中美南海撞击事件，中国黑客都屡有成功的报复攻击案例。在 2001 年，美国人的挑衅则引爆了一场后来被媒体称为“中美黑客大战”的网络混战。黑客们号召了数以万计的中国网民，使用简单的 ping 命令对美国白宫网站进行 DDos 攻击。早期的黑客，确实有着如乌托邦一样的纯真和美好，富有理想，有道德底线，有技术追求和正义感，报效祖国成了他们之间见面时最多谈论的事情。

然而，随着黑客技术的平民化，越来越多经受不住诱惑的低龄黑客开始出现，杭州一名小黑客的生活就非常具有典型性。这个可能还未满 18 岁的黑客，窃取了网银的账号，把钱汇到虚拟的银行账户上，由于不敢随便去本地的 ATM 取钱，坐着飞机成天全国各地到处跑，到处去旅游。在家乡买了一套房子，买了两部很豪华的小汽车，手里握着几十万现金。现在的低龄黑客，往往不是为了提升自身的网络技术，而是纯粹以此不法勾当来谋生，这些“80 后”、“90 后”的小黑客中有的人租住在出租房，只要拥有一台能够上网的电脑，就可以实施恶意破坏。还有一些人没有正式职业，专门依赖黑客生意为生，而且他们多依赖买来的黑客技术，其本身电脑网络水平其实并不高超。这些低龄黑客，在赚取到一些金钱之后，就到处去胡乱消费，

他们的生活非常不规律，也非常奢侈。

从中国黑客的嬗变历史可以发现，在上坡与下坡之间，上坡需要忍受寂寞、不断努力钻研网络技术。而选择下坡的方式，不但可以在短期内获得巨大的利益；而且甚至不用太多的钻研网络技术，只要采取购买黑客产品的方式，就能够非常方便实现自己的各种欲望。实际上，很多时候罪犯并不是不知道其行为的违法性，实在是下坡比上坡来得容易得多，所以也就在巨大的犯罪惯性下不断滑向深渊。

多米诺骨牌效应：卑梁小国 自不量力终自亡



词条解析

在一个相互联系的系统中，一个很小的初始能量就可能产生一连串的连锁反应，就像推倒第一张多米诺骨牌，就会造成所有多米诺骨牌的倒下一样。人们就把这种迅速蔓延的可怕反应称为“多米诺骨牌效应”或“多米诺效应”。



经典案例

JING DIAN AN LI

春秋战国时期，在楚国的边境上有个城邑叫卑梁，这个国家不大却比较尚武。据说，有一天那里的姑娘和吴国边境城邑的姑娘同在边境上采桑叶，她们在做游戏时，吴国的姑娘不小心踩伤了卑梁的姑娘。对于尚武的卑梁人来说，这还得了，于是他们的国君带着受伤的姑娘去责备吴国人。谁知吴国人也不是好惹的，连续出

言不恭。这一下彻底惹恼了卑梁人，卑梁人旋即杀死出来交涉的吴人然后扬长而去。吴国人眼看着自己的使者居然被杀掉了，于是马上追上了这些卑梁人，把那个卑梁人全家都杀了。追击卑梁的过程中，吴人已经来到了卑梁的城关下，卑梁的守邑大夫这时大怒，说：“这吴国人居然都打到我的城邑之下了？”于是发兵反击吴人，把这一小批吴人的军团都杀死了。吴王听到这件事后很生气，派人领兵入侵楚国的边境城邑，直到攻占了卑梁并且将其夷为平地以后才离去。期间由于卑梁与楚国的接壤关系，所以吴军自然错杀了不少楚国的平民。

楚国是一个大国，怎么能够容忍吴国这样蹂躏自己的百姓，于是楚国与吴国终于发生了大规模的冲突。吴国公子光又率领军队在鸡父和楚国人交战，大败楚军，俘获了楚军的主帅潘子臣、小帷子以及楚国的大夫夏啮，又接着攻打郢都，俘虏了楚平王的夫人回国。两个大国之间的一场大战最终以吴国占优势而结束，这一场大战使得双方的国力都损失惨重！

从做游戏踩伤脚，一直到两个大国之间爆发大规模的战争，这一切看似不可思议的变化，就像多米诺骨牌一样不停地传导着。随着第一块看似不起眼的骨牌倒掉，就似乎有一种无形的力量把事件一步步无可挽回地推入不可收拾的境地。在犯罪心理学中，形成群体性事件往往就是这样的一个过程。所以在容易爆发群体情感的小事件、小场合，必须给予足够的重视和以充分严肃的态度去处理，否则很可能酿成巨大的群体犯罪后果。

群体去个性化效应：美国社会的畸形群观跳楼心理



这是最早由法国社会学家古斯塔夫·勒庞提出的。是指某些情况下个体丧失其个性而融合在群体中，这时，个体自控力逐渐丧失，变成非典型的、反规范的行为模式。个体在群体中或与群体一起从事某种活动时，个体对群体的认同，或以群体自居，使个体的个性溶化于群体之中，从而失去了个性感。与这种去个性化相联系的是，个体似乎失去了作为个性的约束力，在群体的保护下，常常做出违反他们在社会情境中遵守的社会准则的事，表现出非正常的行事倾向。

经典案例

1931年，美国德克萨斯州，白人和黑人之间发生了一件很平常的冲突，后却因为群体去个性化的影响，黑人开始将这起普通的冲突上升到种族歧视的政治高度，抗议和示威很快将事态发展到了全国级别的对抗。最后美国政府出动了军队进行镇压，事态才得以平息。

1967年，俄克拉荷马州的一所大学，有一名学生因为承受不住学业以及社会的巨大压力，走上了教学楼的尖顶，准备从上面跳下结束自己的生命。当时总计有200个大学生围聚在此地，令人遗憾的是，这200个大学生中，竟没有一个人出

来劝阻，而是集体起哄，喊着：“跳！跳！跳，快跳下来吧！”结果，那个学生在大家无情的起哄声中结束了生命。

群体去个性化不仅只在美国发生，无独有偶的是在2007年的成都，也曾经因为这个效应而差点酿成了惨剧。当时，有一名年轻女子试图跳楼轻生，警方劝说近5个小时，才终于将这名女子劝了下来。女子虽然被救下，但在整个过程中，楼下众多的围观者中很多人起哄、谈笑，甚至有人急忙打电话叫朋友来看热闹，围观者的表现让人们感到非常失望和心寒。

很多犯罪行为，在一开始都只是一个小苗头，然而当社会大众普遍受到群体去个性化效应的影响，而对这种轻度的违法行为视而不见时，犯罪行为便会迅速升级，甚至成为团伙性、破坏性的专业犯罪活动。

公路狂躁症：堵车堵出人性所有的丑恶



心理学调研发现，长时间驾驶常导致司机身心疲惫，再加上交通堵塞，驾车司机容易产生焦虑和烦躁情绪。司机“火气”大，容易冲动、行为失控，此即“公路躁狂症”。夏季因为天气炎热，“公路躁狂症”更易出现，表现更剧烈。

经典案例

出租车司机是以开车为职业的人，因为

经常长时间驾车，也就会遭遇长时间堵车，所以是“公路躁狂症”的高发人群。

出租车司机刘师傅，从二十多岁就开始开出租车，历经了城市交通翻天覆地的变化。可是如今，在早晚上下班高峰时段，他总是很生气，一遇到堵车就变得焦躁不安，常常不由自主地乱按喇叭。在年底的公司内部交流会上，刘师傅这样检讨道：“我以前不是这样的，但现在这路上越来越堵，让我很难控制住自己的脾气。开车时遇到一丁点儿事就会大发脾气，碰到行人违章妨碍行车，恨不得过去大骂一顿。”

公路躁狂症轻者会影响心情，如果任其发展，很可能导致可怕的犯罪行为的出现。2008年12月26日13时许，在贵州六盘水市，犯罪嫌疑人杨某与周某因堵车发生争吵，随后，双方叫来帮手欲打斗。下午5时许，因受害人王某认识双方，想对双方进行调解，于是就到现场找到了杨某。但还未开口说话，王某就被杨某一朋友杨某某一刀砍在脖子上，王某被砍倒爬起来后又被杨某用手中的杀猪刀刺中左肩部，后在送往医院的途中死亡。

厌恶防卫定律：传销的消灭人性与建构兽性



犯罪的产生，本质上是由于犯罪者能够接受犯罪行为的过程和结果，不会从心理上产生抵触、厌恶的情绪。如果某种行为在当事人那里，会产生厌恶的情绪，不

会让当事人欣然接受，那么在心里抵触的情况下，这种行为被实施的概率就会小很多。所以很多时候，厌恶情绪也有它积极的作用，可以有效防止我们做出不利于我们自身的行为。



经典案例

JING DIAN AN LI

传销这种非法活动，往往利用的是人们之间的信任关系，利用亲戚、朋友等的信任情感去骗取金钱。传销行动的轨迹往往是这样的，一开始骗人者心理也会产生抵触，所以大多数人都不会马上就进入到传销的角色当中，而是经过一段时间的所谓“封闭集训”，被充分洗脑过后才欣然地进行传销行骗行动。

在媒体强大宣传下，大多数民众都已经意识到传销的非法危害性。有一名记者觉得自己的神经足够坚强，便主动投入了传销的怀抱，希望了解其中的奥妙。记者来到一个传销窝点，发现这里一二十个人睡在一个房间，全部打地铺，吃的都是土豆和大白菜，没有电视、没有家具。这些人被规定不许看电视，不许上网。领导说这是为了艰苦创业。每天一大早6点钟，所有人便被叫醒，近百人空着肚子开始唱歌，喊口号，争先恐后地做自我介绍，然后，在一片火热的气氛中，领导开始介绍直销行业，上课的内容首先是向所有参加人员介绍自己是正规的直销公司，说这是一个新兴的行业，说国家引进了六大新兴产业，房地产、股票、期货、广告、保险和直销。前面五个行业都已经成熟了，钱不好赚了，唯有直销现在还处在萌芽阶

段，现在进入这个行业的话，就是抓住了暴富机遇。国家表面是在打击传销，实际是在暗中扶持。并且，你的亲戚朋友用这种善意的谎言把你请过来，也只是给你提供一条发财致富的消息。

传销者正是运用了这样的欺骗手法，日复一日地对参与者进行洗脑，直到你最终接受了传销并非是一种令人厌恶的事物之后，心理的厌恶防卫便告崩溃，接下来欺骗亲友也就顺理成章了。

自我宽恕心理：东北女老师的职业风险与社会责任



犯罪心理学家发现，大多数罪犯在内心并不觉得自己是坏人，每一个罪犯对其所犯下的罪行，都有自己的解释，或者为自己找到借口，或者下意识地把责任推给别人。这种现象在心理学上就叫作“自我宽恕效应”。

经典案例 JING DIAN AN LI

铁东区是国家级的老钢铁工业区，这里的治安并不是很好。前几日，在第一中学任教的刘女士因为班上一个女同学的捣乱行为，体罚了她。当时刘老师并不以为意，过了一天，正在逛街的刘女士突然被一陌生男子拦下质问：“你是不是打了我妹妹？”还没等她反应过来，她就被对方拉上出租车带到一空房子内，随后遭到了三名男子的毒打和抢劫。最后，刘女士被

抢走了一部手机和六百余元钱。她随后报警，警方迅速行动，作案的3人很快被抓获。在接受警察的询问时，令人感到意外的是，三人并不觉得自己的行为有何错误，认为刘老师无端欺负了其中一位罪犯的妹妹，他们三个人是讨回公道，并没有任何道德上的偏差。

罪犯的这种自我宽恕心理，其实也是区分等级的。自我宽恕尺度越宽的罪犯容易犯下越严重的罪行，而这种自我宽恕的心理实际上来自罪犯自己的儿童时代。儿童本身还不具备社会性，比较以自我为中心。由于他们不能比较客观、严肃地看待自己，所以一旦惹了麻烦或与小朋友打架，他们总是习惯于逃脱责任。因此，家长应该对孩子进行良好的引导，使他们勇于承担责任，知晓事情的严重程度，这对他们日后避免犯罪是十分重要的。

道德的自律与他律：里约热内卢的冰火两重天



所谓自律，即是指自我约束；而他律，则为接受他人约束。在社会中生存，一方面需要遵守自我道德意识、价值观、人生原则上的约束，另一方面也要受到社会规范的制衡，两方面缺一不可。一旦缺少其中的一点，就很可能造成反社会行为的发生。

经典案例

JING DIAN AN LI

巴西的里约热内卢是个多元化的城市，商业区、高档住宅区跟世界上任何一个大都市一样光彩照人；然而里约热内卢同时也拥有着 Rocinha 这个南美最大的贫民窟。这里是吸毒、卖淫、嫖娼、偷盗、抢劫等犯罪滋生的沃土。贫民窟里有石棉瓦或木板搭建的简易棚，也有低矮的破砖房，也有修建得还可以的小楼房。由于供水紧张，家家房顶都有个储水罐；电线杆上布满了乱七八糟的接头，住户都是从大街的电线上偷电用。窝棚前是三三两两懒懒散散无所事事的人。这里不具备基本的水、电、污水处理、垃圾清扫等公共服务设施，而且警察也不管这里的治安，完全让它自生自灭。在这种地方成长起来的孩子，由于没有任何社会规范，并且个人生活水平低下，难以提高自我道德水平，自然无法形成正确的自律和他律，也就无法形成正确的价值观以及世界观。

当代著名心理学家皮亚杰，认为一个人的道德形成需要三个阶段：一是“前道德阶段”，二是“他律性道德阶段”，三是“自律性道德阶段”。一般来说，这是一个发展的状态，孩子从他律中形成自律，所以他律是自律的前提。为了避免一个地区的犯罪率升高，就必须完善这一地区的生活、教育环境，给这里的孩子提供形成他律的良好环境，这样才能形成高度的道德自律。

海洛因效应：当乞丐遇到贵人， 贵人便是乞丐未来的努力方向



词条解析

人类有许多行为并非理性分析可以解释。在人类活动中很多行为，我们明白知道结局不好但又深陷其中无法自拔，这种成瘾行为我们称之为“海洛因效应”。某些“瘾”会对健康造成伤害，进而破坏正常的家庭人际关系，最终造成某种反社会现象的发生，引发比较重大的犯罪行为。



经典案例

JING DIAN AN LI

在美国的一个小镇，一个妇女正在家中劳动，来了一个没有右臂的乞丐。这位乞丐可怜兮兮地向女主人说：“能给我一些吃的东西吗？我已经好几天没有吃过饭了。”结果，女主人面无表情地指着门前的一堆砖说：“你帮我把这些砖搬到屋后去吧。”乞丐看着女主人，生气地说：“你怎么能这样？一点同情心都没有！难道你没有看到我只有一只手吗？”女主人并没有回应乞丐的话，而是俯下身去，用一只手拿起两块砖，然后对乞丐说：“看到了吗？我不是在用一只手搬砖吗？并不是非得有两只手才能干活的。”

乞丐顿时觉得很受打击，于是他俯下身子，用那只能行动的左手搬起砖来。因为每次只能搬两块，等搬完时，这个缺了右臂的乞丐累得一屁股坐到地上。这时，

女主人递给乞丐一杯水和 20 元钱。乞丐接过钱，向女主人道谢：“您还是个很有同情心的人啊！”女主人立刻反对他道：“你错了，这并不是我同情你才给你的钱，而是你自己凭力气挣来的工钱。”

乞丐似乎明白了些什么，向女主人深深地鞠了一躬，接过 20 元钱走向了远方。很多年过去了，女主人早已淡忘了那个没有右臂的乞丐。一天，一个西装革履的人来到这个庭院，他俯下身对有些老态的女主人说：“如果没有您，我还是个乞丐，做乞丐不劳而获的日子让我的神经已经麻痹，是你将我从寄生虫的懒人之‘瘾’中解救了出来。现在，我已经成了一家公司的董事长。”正当女主人诧异不已不知如何反应之时，独臂的来访者迅速地掏出一张支票放在门口，便要离去。女主人反应过来，追上去说：“我们不能接受你的钱，我们一家人都有两只手，我们完全可以养活自己。”于是，来访者回答道：“是您让我知道什么是人格，那请你把钱转送给那些连一只手都没有的人吧。”

火星效应：谎报年龄的虚假贵族到底说了多少谎话



词条解析

法国占星术专业痴迷者米歇尔·高奎林，曾根据杀人魔头的详细出生资料，对应某些行星的运行轨迹进行对比。结果他惊讶地发现，在这些人出生的时候，某些行星的确更有可能高悬于天际。当火星出

现在天际时，出生的人在总人数中犯罪的比率最大，这些证据后来被称为“火星效应”。



经典案例

JING DIAN AN LI

占星术依靠这样的所谓“数据统计”分析，风靡了整个 19 世纪以及 20 世纪。直到 2002 年，研究过“时间双胞胎”现象的杰弗瑞·迪恩同样利用历史资料，站在高奎林的对立面，做了一项令人瞩目的科学研究，这才揭开了所谓火星效应的虚伪。原来，在 19 世纪的时候，很多法国上流社会的人都对占星术深信不疑。他们会阅读这方面的书籍，通过这些书籍上介绍的方法，时刻关注着行星在一天中的确切位置，从而预测自己子女的一生。

而与此同时，19 世纪的贵族父母还会刻意谎报孩子的出生年月日。迪恩发现这些细节，都暗示着有些父母迫切希望自己的孩子能够在生活中出人头地，所以会刻意谎报孩子的出生时间和出生日期，目的无非是让孩子降临人世这件大事从占星术上看起来有个好兆头。随后，这些家长会让孩子接受必要的教育，并为他们提供其他所需的资源，从而促使这些上天注定的“占星预言”自然而然地成为不争的事实。而对于那些正对火星的所谓“恶魔之子”，贵族父母们则更倾向于对他们采取放任、责难、埋怨的态度，不那么关注他们的个人需求以及培养，这样的家庭氛围下，更多地出现罪犯也就不为怪了。

动物医生：阿猫阿狗的伟大力量与神奇效果



在人的成长中，婴儿期完全未社会化前的状态，最接近动物的原始本质。人在社会化过程中，婴幼儿与动物的相似性更甚于成人。他们共同原始的本能与非语言的理解能力，使他们能互相理解沟通。因此，人类从本初上与动物有着天生的亲近关系。动物能够成为精神科临床的另类医疗，用来有效医治那些产生性格差异、情感偏差的社会问题人群。

经典案例

JING DIAN AN LI

在国外“动物疗法”很受欢迎。在美国、澳大利亚等国家的社区里，都有由小狗、马和兔子组成的“动物医生”。在我国香港，“狗医生”是政府承认的社会福利项目，经常领着宠物参加公益活动的居民有数百位。从针对各种疑难病症，到参与心理治疗，动物疗法已取得成熟的疗效。

德国各大医院曾经联合进行了一次实验：把人们分成两组，一组有动物为伴，一组没有。结果在一年的时间里，前一组出现的健康问题比后一组少48%。此外，德国的一项对饲养宠物与健康关系的研究也证明，动物可以帮助人们缓解压力，帮助病人更快地恢复健康。拥有宠物的患者，平时血压和胆固醇含量低于没有宠物的患者，而心脏病患者的存活率平均要高

出26%。养猫养狗可以治疗自闭症。

美国的精神科的临床个案报告中，曾出现自闭性儿童，对特定动物（猫与狗）有亲密关系的案例。患者的暴力倾向不会出现在和自己有互动关系的动物身上，并且患者主动担任照顾动物的类母亲的角色，负责喂食及清理排泄物。这些研究成果都证明，动物对于疏导人类不良情绪、纠正人们的性格偏差方面，确实会起到非常大的作用。而一旦性格偏差能够得到及时纠正，社会犯罪的几率也会大大降低。

简单化思维：男人真的没有一个好东西吗



这种思维通常出现在矛盾冲突、有严重对立的双方。当有两方发生冲突，并且形势已经变得非常紧张时，理智的思考就会随之变得困难，对敌人的看法变得更加简化和刻板。对于存在敌意的双方而言，即使是冲突的预期也会固化人们的思维。

经典案例

JING DIAN AN LI

一个女孩子失恋了，恨恨地说：“男人都不是好东西。”另一个被女孩甩了的男人则说：“现在的女孩都想傍大款。”两人都是一竿子打翻一船人。同样，如果在心存芥蒂的婆媳之间，一旦发生冲突或者仅仅是小口角，都会给对方加以极端的评价。

显然这些极端评价都是非理性的。在个人之间的关系上，人类存在着一种由于

对立情绪而产生的简单化否定思维，推而广之，到了更广阔的社会领域，这种现象就会被放大到社会失范的程度。心理学家菲利普·泰特洛克在对俄罗斯和美国在1945年后的政治语言的复杂性进行了分析之后，发现在柏林封锁、朝鲜战争和苏军入侵阿富汗等非常时期，政治声明的措辞往往简单而刻板，充满非好即坏的评价。在菲利普之后，又有许多心理学家对世界上那些著名的对立国家的媒体进行了跟踪研究，发现在这些国家的媒体之中，每每提到敌对国家，都是清一色的批评论调，从来没有出现过对敌对国家哪怕是纯粹客观的报道和描述。

因为敌对而产生了简单化的思维与评价，也能够解释为什么犯罪行为会不断升级。国际之间的冲突和争端往往会在短时间内升级为区域性的冲突。事实上，许多国际战争的不断爆发都源于这种简单化思维的矛盾升级。

音乐心理疗法：传统民族音乐原来是治疗病症的法宝



音乐疗法是心理治疗方法之一。是指利用音乐促进健康，特别是作为消除身心障碍的辅助手段。运用引导性的图像和音乐进行心理治疗是一种很有效的人本主义疗法。根据身心障碍的具体情况，可以选择不同的音乐形式。音乐疗法源于古代。在远古时期，巫医常常试图通过发出单调

而无休止的音乐节奏对病人施加影响，来表现他控制疾病的威力和意志。希腊人认为用拨浪鼓有助于儿童释放破坏性的能量，当时的医生还特地为情绪紊乱的病人谱写或选定音乐曲目。在中世纪，阿拉伯人用长笛治疗精神病人，认为长笛产生的音乐震动可以促进血液循环，有助于身体恢复健康。



经典案例

JING DIAN AN LI

作为来访者，需要集中精力来聆听经过精心挑选的音乐乐章，这些乐章用来反映你的情绪状态和整个进程的目标。随着你的聆听，表象、思维和观念会从无意识中被激活，这个过程就像一个逐渐苏醒的梦。咨询师全神贯注地坐在你的旁边，将你描述的体验记录下来。当音乐结束以后，咨询师会帮助你理解所激活的表象和感情，鼓励你有自己的发现而不是为你进行解释。记录下来的关于整个过程的细节描述会交给你，使得你在治疗进程中能够继续进行自我指导。

在我们的民族音乐中，根据不同心境可以做以下选择：

针对暴躁的人，一般放的音乐是《步步高》，在其情绪不稳定的时候放《梁祝》、《二泉映月》、《汉宫秋月》等；针对压抑的人一般放的音乐是《春江花月夜》，在情绪恶劣的时候放《江南丝竹乐》、《高山》等；针对悲哀的人一般放的音乐是《小冤家》，给予引导排遣，发泄心头郁闷、摆脱悲痛、振奋精神；对于久哭不止，极度悲伤的人，放的是《流

水》、《春节序曲》等；针对愤怒而压抑的人一般放的音乐是《江南好》；在大动肝火时，一般放《小霓裳》；针对绝望的人一般放《庆丰收》、《喜洋洋》等；针对焦虑的人一般放《平湖秋月》、《雨打芭蕉》、《姑苏行》等；针对失眠的人一般放的是《梅花三弄》、《二泉映月》。

米尔格伦实验：一个小小的命令就能让人灭绝人性



词条解析

在有强大命令支配之下，人们往往会违背人类的道德底线，做出很多令人发指的行径，这是因为人们总是会将会命令当作自身无辜和脱罪的理由，将自己的行为合理化。



经典案例

JING DIAN AN LI

耶鲁大学的心理学家米尔格伦希望就被试对权威人物下达命令的服从意愿进行测试。在米尔格伦所组织的实验中，被试

被告知将扮演“老师”的角色，所要做的是给隔壁房间的另一名被试进行记忆力测试。事实上“另一名被试”是由实验人员假冒的，这一切只是米尔格伦布置的一场局。被试还被告知，只要对方给出了错误的回答，他要按下一个按钮，控制器将使隔壁的“学生”受到电击。此外，一名身穿实验室工作服的工作人员将在旁边作指导和监督（当然并没有真正的电击发生，只是被试并不知道这一情况）。

实验显示：在实验进行到某一程度（如电击330伏特）时，许多受试者表示开始感到不舒服，并质疑是否继续实验。然而，只要穿实验室工作服的工作人员鼓励他们继续，并保证无须承担任何责任，大多数被试都会选择继续进行电击。在“学生”可能已经陷入昏迷或者死亡的情况下，约61%至66%的受试者选择继续实验，直到电击达到最大电压450伏特。重复的实验研究表明了同一的结果：只要实验室里的那名工作人员认为没有问题，受试者将无意识地对一个无辜的陌生人施加痛苦。

附录 一周心理学日历

据英国《金融时报》报道，加拿大心理学家、麦吉尔大学教授德比·莫斯考维茨曾做过一个有趣的研究：根据人一周的行为规律画出了一幅一周工作节律图。她认为，人的一周是有规律性的。周一到周五，工作节律大不相同。一周的前半部，人的精力旺盛，态度和行为比较激进；一周的后半部，人的精力逐渐下降，却也更易通融。

这样的结果也间接验证了医学界普遍流传着的一种人体循环“七日节律”的说法。古埃及人早在六千多年前就曾有过“七日神力”说，认为生命过程（包括疾病的征兆）有7天重复的周期性。医学上也充分证实了这一规律。在《伤寒论》中，张仲景说过这样一句话：“太阳病，头痛至七日以上而自愈者，以行其经尽故也。”大部分医生认为：在一周的生理周期里，人体组织工作效能会发生明显变化，既表现在体力上，也反映在智力上。一般说来，星期一这天能力最低，表现为精神欠佳、情绪低落、意志消沉、心绪不宁，之后逐渐恢复，精力充沛、体轻手巧、情绪乐观、思维敏捷。



经典案例

JING DIAN AN LI

日前，前程无忧针对职场人群做的调

查显示，42%的职场人士不希望自己在星期一被打扰。如果这个时候你去拜访客户或者找老板谈判，往往会碰一鼻子灰，大家都在应付堆积了两天而杂乱的工作，没有人会有心情听你描述某个计划和方案。尤其是在星期一的早晨，可能你的客户正因为股市开盘遭遇“黑色星期一”而恼怒，你的出现只会让他失去理智。

作为一周工作的开始，有人说，星期一是心理和身体的双重“过渡期”。双休日之后，人体的生物钟往往还没有调节过来，一下子从休闲状态切换到工作状态，总感觉有很多的事忙也忙不完，却偏偏又丢三落四。伴随着疲倦、头晕、周身酸痛、注意力不集中的“星期一综合征”，一周工作的开始如此令人懊恼。据了解，星期一迟到者增多、看病者增多、疲劳者增多……

数据：东京女子医科大学的研究表明，周日的血压比一周当中的任何其他时段都要高。这也许可以解释为什么由心脏病发作和中风引起的死亡率总会在周一早上达到顶峰。

据英国《金融时报》报道，星期一心脏病的发病率比平时高33%。

星期一：员工请假的高峰日

据加拿大心理学家德比·莫斯考维茨

教授实际观察，星期一是员工请假的高峰日。请假的人数不但最多，制造请假借口的创意也最活跃。有人说他车胎被蜗牛扎了，爆了；有人说他外婆死了；有的人让外婆死了好几次，每次都是活不过星期一。

实验科学社会研究协会进行的一项调查表明，42%的女性和36%的男性在一周的工作开始时感到上司让自己精神紧张。而很多单位有很多工作都是星期一做决定，牵涉到的个人或部门，就会感觉到比平时的压力要大一些，精神也相对紧张一些。

德国汉堡“耳目”市场研究所最近的一个问卷调查显示，近80%的德国人星期一早晨起床后情绪低落。

据德国《世界报》报道，德国雷根斯堡大学附属医院睡眠医学中心主任于尔根·楚尔莱认为，原因不在星期一早上，而在星期天夜里。楚尔莱说：“问人们什么时候睡得最差，您总能听到同样的回答：星期天晚上。”这是为什么呢？因为人们在星期天就开始为星期一的烦恼担心了：起床、上班、干活。人们思前想后，无法安然入睡。德国慕尼黑大学医学心理学研究所的节律研究者蒂尔·伦内贝格说，许多人在早晨都会受“社会时差感”折磨。

畅销书《幸福公式》的作者斯特凡·克莱因则认为，人们在周一早上情绪低落，这种感觉与囚犯的心态类似。克莱因说：“在星期一，我们在享受了两天自由后突然又得约束自己。”他认为，令人高度紧张的是被他人指使的感觉——“长

期有这种感觉会让人生病，没有什么比能自由支配时间更幸福”。

星期二：牛仔很忙

星期二工作效率最高，产出最大。

刚刚挨过紧张、纷杂的星期一，很多事情好像缺乏一个清晰的脉络，据英国Bimuno保健品公司研究人员格拉哈姆·瓦特斯说：人们通常认为周一是整周中最糟糕的一天，但现在看来似乎不是这样。部分白领会轻松度过周一。他们和同事闲扯周末趣闻，同时调整精力准备进入工作状态。到了周二，他们开始走出闲散状态，着手处理遗留的电子邮件，安排本周工作计划，压力也随之而来，工作量和压力水平都将达到峰值。调查显示，大部分人在周二通常会放弃午休时间，加紧干活。

数据：从德比·莫斯考维茨教授对一周行为规律的研究报告看，星期二是主导性最高的时候。星期二工作效率最高，产出最大。

据德比·莫斯考维茨教授求证，星期二下午也是网上求职的高峰期，求职网站的流量最大。

据英国《金融时报》报道，星期二10时到中午这段时间，人头脑最好使。

英国Bimuno保健品公司对3000名白领展开调查显示，周二的11时45分为他们的压力峰值点。

英国Bimuno保健品公司调查的3000名对象中，约20%受调查对象周二会加班到深夜以弥补之前未完成的工作。

据英国 Bimuno 保健品公司调查, 职场人群普遍压力过大, 约四分之一的人将压力归咎于工作量过大; 超过十分之一的人表示工作时上司给他们带来压力; 另有 9% 的人则认为同事让自己焦虑不安。

星期三：超人总动员

仿佛坠入到“工作泥沼中”，心理兴奋度会出现下滑。

星期三是一周的转折，延续了星期二的忙碌，周三职场人士已经完全适应了忙碌的工作状态，星期三的职场人士可以和“超人”媲美。同时，周三处在一周工作日的正中间，上一个周末的快乐已经远去，而下一个周末似乎还遥遥无期，人们仿佛坠入到“工作泥沼中”，心理兴奋度会出现下滑。

数据：澳大利亚悉尼大学心理学家查尔斯·阿热力教授最新的研究结果显示，周三是人们情绪最低点。研究者调查了 350 名受访者后发现：受访者一周 7 天的中间段更容易对实际问题感到焦虑和担心。

查尔斯·阿热力教授调查显示，周三接受的信息变多，极易造成信息焦虑。进入人们视线和大脑中的信息越多，心理受到的冲击和负累也越多，致使人感到疲惫和焦虑。

据德比·莫斯考维茨教授分析，星期三的精力最旺盛，且思路活跃，最具创造性。莫斯考维茨指出，这一天是制定战略、开展“头脑风暴”的最佳时间，也是决策技能最能得到发挥的时候。此时的

人都会寻求一种平衡。在处理了两天内部门事务之后，在星期三人们或许更希望和外界做一种交流以达到平衡。有鉴于此，她建议这一天可安排会议。

星期四：黎明前的黑暗

身心疲惫，生理和心理都受到挑战。

在经过前三天高效率的工作、高强度的加班后，职场人士都已经身心疲惫，生理和心理都受到挑战。有人说，星期四属于“黎明前的黑暗”，就好比熬夜的人，凌晨四五点往往是最难熬的时候，跨过这道坎，便又海阔天空了。

数据：前程无忧对中国职场人群做的在线调查显示，上班族一周的工作效率，由高而低依次是：星期五（35.78%）、星期二（30.89%）、星期三（13.98%）、星期一（13.49%）、星期四（5.86%）。星期四成为效率最为低下的一天。

据德比·莫斯考维茨教授分析，星期四的时候，人的顺从性最高、最好说话、比较通融，这种时候去找客户，客户向你妥协也最有可能。

星期五：胜利大逃亡

星期五：最容易冒险。

星期五了，你不妨留意一下，这一天里你完成的工作，在数量、质量上是否比平时都要高？一些在平时看来有些头痛、棘手的事情，在这一天里却比较容易搞定。如果你是个最不情愿加班的人，碰到这天，你会不知不觉地干过了点，直到有

电话邀请才把你唤醒，你还会惊叹：“时间过得真快啊！”

数据：前程无忧对中国职场人群做的在线调查显示，因为即将放假而没有心思工作的星期五却成为了工作效率最高的一天。这就像你手里拿着一张可以马上兑现并且由你自由支配的大额支票——今天下班后，意味着“漫长”的双休日开始了，于是你的心情也会随之欢快。

美国时代广场附近有一家餐馆，名叫“感谢上帝，今天星期五了”。这家餐馆据说是连锁的，在法国、英国已经有同样的主题餐馆，而且家家生意火爆，家家有人在那天喝得酩酊大醉。星期五到了，该发

生的已经发生了，不该发生的也不会发生。

据德比·莫斯考维茨教授发现，星期五最容易冒险。这一天参加其研究的人员喜欢进行高风险的投资。另外，熬到了星期五，人们总希望一周事一周清，一些一周内纠缠不清的事情在这个时候来个了断。

统计表明，星期五是炒人的最佳时间，最省心。

据英国《金融时报》报道，星期五这一天司机也更愿冒险，且有很多人赶时间参加星期五安排的业余活动。据司机体验，马路上最难开车的时间就是周一的上午和周五的下午。