

《完全图解恋爱心理学》

书籍信息

版次：1

页数：223

字数：100000

印刷时间：2008年05月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787544241137

编辑推荐

做得对，才能拥有他（她）的心！为什么恋人就在70米以内？男性对什么样的女性缺乏免疫力？在与情敌的战争中如何取胜？促使女性出轨的真正原因是什么？

自然·经济·历史·宗教·思想等等。

荟萃基础学科、传统经典与潮流新知，现代生活必读藏书。一页文字加一页图解，图文互动，生动解读。

内容简介

人类一直在从不同角度探索爱情这个亘古常新的永恒主题，本书从心理学的角度诠释了恋爱心理、成就爱情、爱情的进展、外表魅力、爱情战争及忌妒心理6大主要问题。同时，对恋爱中容易出现但又必须克服的问题、恋人相处的方法、恋爱中的技巧等也做了相应阐述，帮您揭开爱情的神秘面纱。另外，本书是文字、表格和插画等多种表现方式的组合体，采用“左文右图”的版式，再现了浪漫的恋爱场景，并通过生动流畅的文字、美观有趣的漫画、形象直观的图表、近20幅闻名于世的经典绘画，介绍如何解读恋人的心理及爱情战争的具体技巧。希望此书能帮助所有读者成就美好的恋情和婚姻。

为什么恋人就在70米以内？男性对什么样的女性缺乏免疫力？在与情敌的战争中如何取胜？促使女性出轨的真正原因是什么？

目录

编者序：做一回恋爱专家

本书阅读导航

第1章 恋爱心理

- 1.产生感情的心理因素：心动的时刻
- 2.自我认知欲：赞美他，并赢得他的心
- 3.好感的互惠性和反馈性：不可能无视别人的爱
- 4.厌恶的报得性：“善”有“善”报，“恶”有“恶”报
- 5.相似性的因素：爱以类聚的心理
- 6.相似性和好感的关系：相似度的质比量更重要
- 7.相似性和好感的平衡理论：有共性才有爱情
- 8.印象控制：恋爱战争的第一步：接近对方的喜好
- 9.接触理论：恋情的开始在于面熟
- 10.空间距离与心理距离：恋人就在70米内
- 11.被爱的性格：温柔位居第一
- 12.坦率的求爱语：求爱——费尽心思不讨好

13.门槛效应的心理战术：从小到大的请求——爱情两阶段技巧

14.留面子效应的心理战术：对方说不才是好机会

第2章 成就爱情

1.一见钟情的心理：瞬间坠入爱河的感情可靠吗

2.幻想爱情：爱情属主观情感

3.恋爱中S·V·R理论：相识到结婚的三阶段

4.爱情三角理论：你的爱情是热情型还是友爱型

5.交换性人际关系和共同性人际关系：恋人关系顺与不顺的临界线

6.3种依附行为：为何明明相爱却发展不顺利

7.爱情标准：“爱”和“喜欢”的差异

8.亲和欲望：鬼屋——爱情生长的地方

9.观察黑屋中的行动：黑暗提高性兴奋

10.兴奋与爱慕：兴奋状态萌生恋情

11.认知不和谐理论：爱她，就让她给你送礼

12.帮助与好感：爱他，就请他帮个忙

13.好感与赞赏的关系：爱上原本讨厌的人

14.自尊理论：爱情眷顾自我评价低的人

15.缺点的魅力：爱情中经常因祸得福

16.压力的共有：有难同当，爱情长存

17.罗密欧与朱丽叶效应：逆境中爱情之火更炽烈

第3章 爱情的进展

1.爱情对话：充分交流可提高性爱满意度

2.好感与自我展示：敞开心扉的程度就是爱情的程度

3.能产生爱情的自我展示：自我展示提升好感

4.间接对话法：请别人帮你传达爱

5.对话规则：恋人也得遵守对话4规则

6.眼神交流：思想融入于眼神

7.瞳孔大小和美丽的关系：为什么大眼睛女性更受欢迎

8.表情的效果：女性吸引男性的表情特征

9.身体接触度：碰触——恋人自然的爱情表现

10.接触产生好感：先动手的是男性还是女性

11.非语言性交流：表情和声音泄露好感

12.维持关系的秘诀：体贴与微笑——爱情润滑剂

13.肢体语言的作用：此说话更能直接传达感情

14.肢体同步：关乎爱情的肢体动作

15.身体性强势和魅力：女性更喜欢强势的男性

16.个人空间：空间距离与心理距离成正比

17.强化好感实验：好心情，更容易动感情

第4章 外表魅力和恋爱心理

1.电脑约会实验：外表——无法抗拒的选择标准

2.征婚广告中的理想恋人：男爱美人，女爱金钱

3.美丽与年轻的价值：有了它们，女性拥有更多机会

- 4.美的普遍性：世界小姐的美貌毫无争议
- 5.美女的魅力：美女魅力的3个理由
- 6.更接近美女的脸：平均一下，就是美女
- 7.美丽的诱惑：男人为什么喜欢丰满的胸部
- 8.荷尔蒙的诱惑：男人为什么喜欢收紧的细腰
- 9.娃娃脸的好处：无条件被爱的脸
- 10.美丽的装束：时尚装束传递性感信息
- 11.“美丽”的地位：甘愿付出努力与金钱
- 12.求助时的男女差别：男人希望救美，但不愿被美女救
- 13.美女的晕轮效应：美女的男朋友也同样有魅力
- 14.美丽的意识：喜欢上与父母相似的人
- 15.对称魅力：左右对称的人更有魅力

第5章 爱情战争

- 1.选择伴侣：女性设定高标准
- 2.进化心理的性战略：对于性，男选多女选优
- 3.性行为的性别差异：对于约会和做爱，男人更喜欢后者
- 4.国际上择偶标准的比较：全世界的女人都爱有钱人
- 5.国际上夫妻年龄的比较：全世界的女人都爱老男人
- 6.相似性和好感：相似的伴侣更长久
- 7.爱情与献身：都需要唯一且永恒的誓言
- 8.女性的生育价值：决定了男人更喜欢年轻女人
- 9.纯洁的价值：男人需要确信自己是孩子的父亲
- 10.性战略的伤害：外遇被批判的真正理由
- 11.男女主导权的争夺：女性主导恋爱，男性主导婚姻
- 12.诱饵理论：男性对性感女人缺乏免疫力
- 13.留住恋人的战略：如何驾驭爱情
- 14.男女间的差异：女性享受“现在”，男性期待“之后”
- 15.投资约定及反悔：钓到的鱼不需要喂食
- 16.获得爱的技巧：性感——女性的最终武器

第6章 忌妒心理

- 1.献身和爱情：付出太多反而失去爱
- 2.男女关系的不同认知：忌妒心强的不是女人，而是男人
- 3.忌妒、爱、恨：忌妒心促使由爱生恨
- 4.性别差异看忌妒：不可原谅的外遇
- 5.女性的外遇：女性希望从外遇中得到什么
- 6.策略性忌妒：点燃他的妒火，确认爱情
- 7.对于情敌的忌妒：男人忌妒权威，女人忌妒外表
- 8.自信的根源：女性的自信唯“美”是也
- 9.相对努力指数：恋爱关系中的投资和回报
- 10.家庭暴力：源于忌妒心和占有欲
- 11.外遇的性格：自恋狂容易出轨
- 12.外遇信号：女性能接收到微弱的外遇信号

- 13.分手条件：捉奸在床，不一定会即刻分手
 - 14.追星心理：女性时刻追求优秀遗传基因
 - 15.外遇的益处：促使女性出轨的原因
 - 16.外遇的成本：快乐背后的代价
 - 17.三角关系的心理战争：在与情敌的战争中如何获胜？
 - 18.由丧失感测定爱情：渴望爱情却缺乏信心
- 附录：恋爱小测验

在线试读部分章节

第1章 恋爱心理

产生感情的心理因素：心动的时刻

恋爱确实不需要理由，但感情的产生必定伴随着某种心理因素。对这种心理因素的研究，被称为恋爱心理学。

产生感情的8种心理因素

在恋爱心理学的研究中，感情的产生需要以下8种因素：

A.对方的特征：当被问及“喜欢什么样的人”时，首先的回答多为“温柔的人”或是“高个子的人”等，这些都属于个人特征。人类倾向于喜欢符合自己标准的人。

B.对方行动的特征：喜欢的感觉会在实际的相处（相互作用）中产生。人类通常会喜欢给予自己高度评价或对自己有好感的人。

C.自己的特征：心理学的研究表明，自我因素和对方因素同等重要。自我的性格和别人对自己的评价对恋爱有着非常大的影响。

D.自己的心理状态及行动特征：心情好的时候容易对他人产生好感。处于生理兴奋状态时，好感产生于不知不觉间。心理学实验证明：如果人们偶然间帮助了他人，便很容易对自己帮助的对象产生感情。

E.相互性特征关系：性格和喜欢具有相对性和相互性。因为“相像”及“相配”而产生好感的事例很多。

F.相互作用：爱慕通过相互作用加深。因相互作用而交换行动，进而对对方产生好感。同时，相互作用的内容及次数将提高好感度。

G.社会（集团）的因素：人们普遍认为（文化性规范）到了青春期就会有意中人，或到了青春期就会有恋人。当众多同龄的朋友都有了恋人后，无形之中会促使自己也想找伴侣，这称为同步性爱慕。

H.环境因素：初遇的地方和气氛将提升恋爱感情。蓝天白云、风景秀丽的环境是孕育爱情的温床，比如旅行中在蓝色大海边的相遇必定产生热烈的爱情。

自我认知欲：赞美他，并赢得他的心

赞美是让他动心的最有效方法。人类通常会对赞美自己的人产生好感，尤其是异性。

赞美让人愉快第1章 恋爱心理 产生感情的心理因素：心动的时刻 恋爱确实不需要理由，但感情的产生必定伴随着某种心理因素。对这种心理因素的研究，被称为恋爱心理学。

产生感情的8种心理因素 在恋爱心理学的研究中，感情的产生需要以下8种因素： A.

对方的特征：当被问及“喜欢什么样的人”时，首先的回答多为“温柔的人”或是“高个子的人”等，这些都属于个人特征。人类倾向于喜欢符合自己标准的人。 B.对方行动的特征：喜欢的感觉会在实际的相处（相互作用）中产生。人类通常会喜欢给予自己高度评价或对自己有好感的人。 C.自己的特征：心理学的研究表明，自我因素和对方因素同等重要。自我的性格和别人对自己的评价对恋爱有着非常大的影响。 D.自己的心理状态及行动特征：心情好的时候容易对他人产生好感。处于生理兴奋状态时，好感产生于不知不觉间。心理学实验证明：如果人们偶然间帮助了他人，便很容易对自己帮助的对象产生感情。 E.相互性特征关系：性格和喜欢具有相对性和相互性。因为“相像”及“相配”而产生好感的事例很多。 F.相互作用：爱慕通过相互作用加深。因相互作用而交换行动，进而对对方产生好感。同时，相互作用的内容及次数将提高好感度。 G.社会（集团）的因素：人们普遍认为（文化性规范）到了青春期就会有异性，或到了青春期就会有恋人。当众多同龄的朋友都有了恋人后，无形之中会促使自己也想找伴侣，这称为同步性爱慕。 H.环境因素：初遇的地方和气氛将提升恋爱感情。蓝天白云、风景秀丽的环境是孕育爱情的温床，比如旅行中在蓝色大海边的相遇必定产生热烈的爱情。自我认知欲：赞美他，并赢得他的心

赞美是让他动心的最有效方法。人类通常会对赞美自己的人产生好感，尤其是异性。赞美让人愉快 有些人常常会说“你好厉害！”“你怎么会做这么多事情呀！”等表示欣赏的话，这就属于赞美能手。大多数人都喜欢与这样的人交往，尤其是异性。通常让大家憧憬能成为自己恋人的就是这种人。当然，其中也不乏外人看上去觉得赞美过头的人，一点小事她却不断地说“真的吗？”“太厉害了！”，本以为被赞美的人肯定会觉得很不好意思，或是感到遇上了麻烦，可看看他们的表情就知道并不是那样，而是非常受用；或者说他们外表严肃却内心非常欢喜更为恰当。可见，就算知道是客套话，人们还是喜欢听到赞美之词。实际上，当自己处于被赞扬的立场时就能理解他们的感受了。得到异性的赞美的确让人很高兴，脸上自然禁不住微笑。到底人为什么会在这种近似谎言的赞美感觉“高兴”，并对说话的人产生好感呢？自我认知欲望 人类本质中具有“自我认知欲望（或称自我肯定欲望）”。任何人都希望对自己做出增值评价，提高自尊心、自信心。如若不然，肯定无法在社会中稳定生存。但是，无论自己多么渴望提高自我价值，它都是很难被满足的。这种机会不仅非常缺乏，而且，自卖自夸是远远不够的，来自别人的承认及赞许才能真正地满足这种欲望。因此人们非常欢迎能满足自己的自我认知欲望的人，特别是来自异性的赞美。就算是一个自己从未注意过的人，因为赞美而突然对其产生好感，最终发展成爱情也是有可能的。

好感的互惠性和反馈性：不可能无视别人的爱 所有人都愿意被爱，对喜欢自己的人动心也是很正常的。这种理所当然的互惠性心理在恋爱中起了很大的作用。好感的互惠性 人如果知道了别人对自己有好感，也同样会对对方产生好感。原因是我们需要强固自尊心及自信心，这种自尊、自信正是来源于得到他人的好感和赞美。对于能给予自己这些东西的人，又怎么会不产生好感呢？维持好感平衡性的性质被称为“好感的互惠性”或者是“好感的反馈性”。好感的给予和获取是人际关系，特别是恋爱关系的基本物质。当你希望得到某人的好感时，首先要表示自己的好感，如此之后，你才可能得到反馈。恋爱关系的基本形式是一对一的，当对方已经有恋人的时候，作为第三人，即使给予好感也不一定能获得爱或被爱，但至少不会让他觉得反感。因此，如果有了意中人，一定要尝试表达自己的感情。如果他没有恋人，先入为主表示好感一定不会错。要是他对你也有好感，那么爱情进展肯定会很快；就算对你没有好感，也能让他注意到你。

赞扬引起好感 心理学家的实验证明人非常喜欢被赞扬，同时也喜欢赞美自己的人。实验中，说7句赞美的话加1句批评的话，不如8句都说赞美的话的人更能得到别人的喜欢。人对任何小批评都是非常敏感的。来自别人的批评或者反感等于是对自我的否定。尤其是来自异性的批评，自尊心和自我评价必定严重受创。人们不可能对伤害自己的人产生好感。想象一下一个整天挑你毛病、批评你的人，会得到你的喜欢吗？答案一定是否定的。而你会不会喜欢这样一个讨厌自己的人呢？答案很明显。

厌恶的报复性：“善”有“善”报，“恶”有“恶”报 喜欢对自己有好感的人，同样也厌恶讨厌自己的人。好感有反馈性，那么厌恶也有报复性。厌恶的报复性 当别人对自己有好感时，我们不可能无视他的存在。由于好感的互惠性作用，人们对于喜欢自己的人变得在意，并在不由自主悄悄观察他的时候，不知不觉地产生了好感。心理学实验证明，如果对你有好感的这个人正好是你心仪已久的对象，罗曼蒂克的感觉将油然而生。相反也成立，如果感觉到被某人讨厌，多数情况下我们也选择反感这个人。就算厌恶情绪没有表现在脸上，忽略他的存在就已经是很明显的表现了。人际关系的互惠性 心理学实验证明，在对他人性格的判断上是否有好感也起了很大的影响。这是对人的认知心理学实验，内容如下：让陌生的两个人闲谈15分钟，从对话中判断对方的性格。在对话开始前如果告诉参加实验的人对方对其抱有好感，则会对后来的性格判断阶段造成很大的影响。被告知对方喜欢自己的人纷纷对对方做出了正面评价：“他似乎很放松，感觉很好，很愉快。”如果在实验开始前告诉参加的人对方对他并不存有什么好感，在事后的评价阶段他们则做出了“似乎比较神经质，感觉不好而且一点也不快乐”的负面性判断。由于人际关系的互惠性作用，得知对方对自己的感觉后很容易产生先入为主的感觉。事先得到对方一些自己喜欢或反感的信息，根据这些先行信息将会对对方形成大致印象。所以，对喜欢的人，一定要先传达自己的好感，只有你先表达出自己对他的好感，他收到信息后，才能根据你的信息做出反馈，你也因此极有可能得到他的好感。

相似性的因素：爱以类聚的心理 想成就爱情，需要发掘两个人之间的“相似性”或“共通性”，以此为话题，对方就能放心地表示好感。积极发掘相似性 遇到喜欢的“他”时肯定想接近他，听他说话并谈论自己（当然是正面谈论）。但是在还不了解他的时候，很难向他敞开心扉，聊天的时机也较难把握。这时候不妨寻找多种话题，从中发掘两个人的相似性和共通性。当找到共通点和一致性时，不妨马上且略微夸张地宣告这个事实并尽量征得对方的赞同。此后双方的话题可以集中在这些共通点上。试想一下，如果有人告诉自己双方的生活方式、兴趣爱好、母校或出生地是一样的，任谁都会突然产生亲近感。相似性和共通性得到确认的瞬间将舒缓心理防线、产生安全感，从而拉近两人的距离。“和自己一样”或“和自己很像”使人产生安全感，而这种安全感将牵引至信赖与好感。相似性促进爱情 找到了双方的共通性，并使这些共通性得到对方的认可，在双方之间正式确立起来，就会在交谈中使对方产生安全感，如此一来，向爱情的第一步已经成功地跨出去了，此后对方能积极主动地靠近自己，至少能被自己积极主动地靠近。例如，在谈话中发现双方都喜欢同样的艺术家、音乐类别、画家或作风，他会很高兴认识到两个人的“感官相近”，这也能给对方一种“可以分享共同看到或听到的感动”的安全感。如果在生活方式和价值观上找到共通点，对方会认为“这是能与我共同策划将来的人”，这将延伸至好感与爱情。另外，在饮食及穿衣理念方面找到共通点的话，对方会认为“这是能和我相互扶持走一辈子的人”。

相似性和好感的关系：相似度的“质”比“量”更重要 希望对方喜欢自己，就算相似点很少，但在100%强调相似性、共通性和一致性时，也会有不可预期的结果。

好感与相似性 谈话投机、兴趣爱好相似等与自己的思想及行为接近常成为两人相恋的理由。那么是不是一致点越多，好感就会随之增加呢？又或者在一定程度上相似就会产生好感呢？有一致点但也有差距的时候又会发生什么呢？相似度比相似数更重要 心理学家根据以下实验对好感与相似性做了调查：在开学初期让同学填写调查问卷，内容涉及教育、福利和文学等多方面的个人爱好与意见。日后再召集同学们并告知这是一项“对人知觉的实验——根据一定的信息，检测当事人对事物判断的准确性”。然后分发学期开始时同学们填写的调查表，每个人拿到的都是别人的问卷，根据上面的答案推测填表人的性格。当然拿到的答案可能跟自己的想法很接近。有些可能整体都非常相似，另外也可能出现7成相异的答案。专家把相似度分为100%、67%、50%、33%四种选项；把相似项目数分为4、8、16三种选项。然后询问评测人对填表人的好感度。这个相似性与好感的关系的实验结果是显而易见的，好感随着相似性的提高而不断增加，不过与好感相关的是相似度而非相似数。实验中，就算16全都相似，但相似度只有50%的时候，好感度并没有升高。另一方面，相似项目仅为4项，但每项相似度均为100%时，好感度却相当高。意料之中的是，有相异点时好感度随之减少。

相似性和好感的平衡理论：有共性才有爱情 在平衡理论上，恋爱初期的两个人最容易发掘共同的兴趣爱好或关心的话题。共同的兴趣爱好是成就爱情的基础，也是加速爱情的催化剂。 认知平衡理论 相似性产生好感的其中一个理由就是心理学中的认知平衡理论，我们用右图来做说明。图中P是自己，O是对方，X是两人之间的话题。中间的连接线朝箭头所指的方向抱有一定感情。感情分正、负或未确定三种。

共同兴趣 × 共同兴趣 = 好感 假设一位女士参加了一次联谊活动，和同时参加活动的一位男士谈论音乐的时候，得知他非常喜欢黑人音乐，恰巧女士自己也很喜欢黑人音乐，所以两个人的谈话过程非常愉快。右边的图1中，我们以这位女士的心理为基础来思考平衡理论上的箭头指向。女士（P）对事物（X=黑人音乐）是有好感的，所以记号为正。而男士（O）对事物（X）也有好感，所以也是正符号。那女士（P）对男士（O）的感情会得出什么结论呢？平衡理论中规定了3个符号相乘的结果必须为正。在第一种情况两个人有共同兴趣和爱好，也就是P-X和O-X都为正的时候，要使3个符号相乘得正，那P-O必须等于正。因此，可以判定男士对女士持有好感。同时在平衡理论中，意见或兴趣显示对立的时候，将倾向于对对方产生反感。现在假设在联谊中认识的男士讨厌黑人音乐，请看右边图2，P-X为正，O-X为负，要使3方相乘结果为正的话，P-O的符号只能为负，也就是不会产生好感。因此，对于这种话题，最好尽量避免。

印象控制：恋爱战争的第一步：接近对方的喜好 两个人的关系能不能发展到恋爱，这个过程中为了达成印象控制目的的自我表现会频繁出现。 印象管理 当遇到有魅力或理想中的人时，人们大多会筹划恋爱计划（战略），办法之一就是让自己接近对方的理想形象。实验证明，印象管理行为在现实中也很多被很多人利用，简单地说就是以对方的理想形象出现并吸引对方的注意力。 印象管理的实验 以美国普林斯顿大学女学生的实验为例：首先调查她们将来选择传统型志向还是事业型志向，选择传统型志向的女生不在本次实验对象范围内，实验对象是那些有着事业型志向的女学生们。这是一个关于第一印象的实验，“让两个人根据所提供的信息形成第一印象，再让两人见面，确定其正确性”。她们拿到的男同学资料为：21岁、身高1.83米、普林斯顿大学3年级学生、爱好兜风和运动、现在没有女朋友、喜欢温柔且家庭型的女性、在外人面前顾及他的面子。接着让参加实验的那些曾经选择事业型志向的女学生们填写问题卷。这次同样有第一次的问题：你将来选择传统型还是事业型？她们到底是怎么回答的呢？答案让人欣喜。 实验

结果表明：多数女同学都配合男同学的答案，选择了自己是传统型女性。这就是为了引起对方好感的印象控制型自我表现。有趣且意料之中的是，当男同学的信息为：三流大学学生、个子不高、对兜风和运动都毫无兴趣、已经有女朋友时，印象控制型自我表现便不会出现。这个实验无疑充分说明，进入恋爱战争的第一步，就是接近对方的喜好，将自己装扮成对方理想中的形象出现。接触理论：恋情的开始在于面熟 只要见过几次面，心在不知不觉间已经一步步地接近。仅仅是简单的见面，也能让他注意到自己。单纯接触原理 不善于表达爱意的人，也能够品尝爱情的滋味，只要使自己在他的视线范围之内。如果两个人是在同班或同公司就更容易了。在同班或同活动组的话，只要调整上班下班的时间，就能天天与他见面，而仅仅是这样简单的见面就能让他注意到自己。心理学称为单纯接触原理，下面的实验将证明单纯接触的次数越多，博得对方的好感度也就越高。单纯接触原理的实验 心理学家从大学毕业纪念册中随机选择12张照片，然后告诉参加实验的人“这是一个关于记忆的实验”，每张照片均被出示2秒钟。然后将12张照片分为6组，每组两张，再向参加实验者分别出示1次、2次、5次、10次、25次及0次。此后参加实验者需分别对每张照片做出好感度的评价。虽然每个人对长相都有不同的喜好，但平均结果显示，出示次数越多的照片被喜欢的程度越高。由此证明，单纯接触的频度越高赢得对方的好感度也就越高。为了充分证明接触频率与好感度确实存在正比关系，我们做了另一个类似的实验：请4位女大学生以不与任何人近距离接触为前提去大教室听课，1个学期里让她们分别参加15次、10次、5次及0次这种大教室的课程。学期结束时，让同样参加这个课程的其他学生对此4人做出好感度的评价，出席次数越多的女孩被喜欢的程度越高。由此实验也得以证明，单纯的碰面也能增加好感度。人类会在无意识的情况下喜欢熟悉的面孔。……

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)