

HOW•心理学书系

行为
心理的
秘密
我
问
心理学

加入读书群 205586011

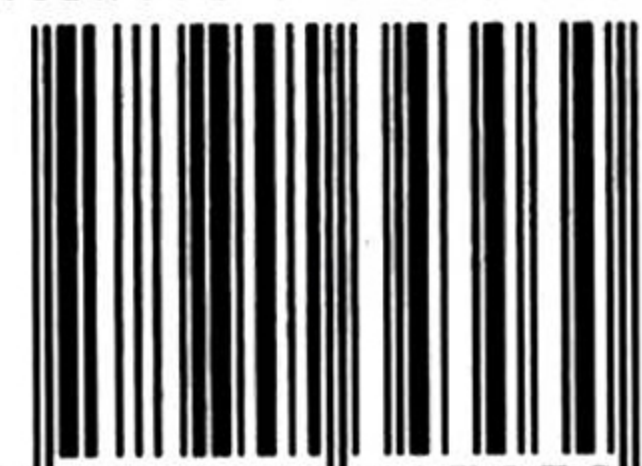


中国发展出版社

轻松探索隐藏在行为背后的心理秘密

以心理学理论解释日常生活常用行为及社会现象，揭示其中所蕴含的有趣心理学知识，认识越多越能避免心理疾病，进而善用心理技巧，无论自我成长、完善心理或人际相处都更臻圆满。

ISBN 978-7-80234-303-0



9 787802 343030 >

定价：29.00元

HOW·心理学书系

我问 心理学

中国发展出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

我问心理学：行为背后的心理秘密/迟毓凯主编. —北京：
中国发展出版社，2009. 1

ISBN 978 - 7 - 80234 - 303 - 0

I. 我… II. 迟… III. 心理学—研究 IV. B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 193384 号

书 名：我问心理学：行为背后的心理秘密

主 编：迟毓凯

出版发行：中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号：ISBN 978 - 7 - 80234 - 303 - 0/B · 9

经 销 者：各地新华书店

印 刷 者：北京东海印刷有限公司

开 本：700 × 980mm 1/16

印 张：19

字 数：269 千字

版 次：2009 年 1 月第 1 版

印 次：2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数：1—8000 册

定 价：29.00 元

咨询电话：(010) 68990642 68990692

购书热线：(010) 68990682 68990686

电子邮件：fazhanreader@163.com

网 址：<http://www.developress.com.cn>

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页，请向发行部调换

心理学不神秘，很可爱 | 前言

“嗨，学心理学的，你能猜猜我在想什么吗？”每一个心理学专业的人在与交流的过程中，常常会碰到有人提出这样的问题。在很多人的心目中，搞心理学的人都目光深邃，心灵敏感，不管你什么样的表现，他都能分析出你行为背后的动机，是个相当厉害和不可亲近的角色。公众得出这样的结论不足为怪，因为我国的心理学专业人员并不多，很多人对心理专业人士的印象都是从影视上得来的，以为心理学家都像《沉默的羔羊》中那位吃人的心理专家那样可怕呢。

其实，心理学由于研究领域的广阔性，相对于其他专业，心理学业内人士更会体现出参差百态的特点。有的人研究人的注意或者记忆，那么他们的表现更可能像个物理学家；有的人研究大脑的生理机制，可能更像个生理学家；有的人研究心理学理论流派，可能更像个历史学家；有的人研究不同文化下的心理特点，可能更像个人类学家……对于心理学的研究，可以从自然科学的角度，也可以利用社会科学的方法，这也是心理学的迷人之处。

有些对心理学持批评态度的人则说：“心理学劳神费力地运用实验和数据，却往往得出了一个常识性的结论，这还不如我们思考一下得到的结论深刻呢。”必须承认，正像其他学科也有许多非常平庸的研究一样，心理学中也有一些研究很“垃圾”。但一个精彩的心理学研究，其实往往会得出超越常识的结论，它们会体现出“语不惊人死不休”的可爱。比如，一般的常识表明，表扬会让一个学生更努力。心理学的研究就会作出一些有趣的研究，证明在某种条件下表扬会让学生更为沮丧的命题。

在这本和心理学有关的书中，我们所努力的，就是把那些风格各异的心理学家们经过努力、用科学的手段所发现的有趣的心理现象和规律介绍给大家。

在内容上，我们摒弃了当前常见的与心理咨询相关的内容，而是以普通人的自我认识、人际互动、社会影响与心理健康为核心来组织材料，希望借此给那些渴望了解自我、完善心灵的现代人提供一点“心灵鸡汤”。

在编撰过程中，本书的写作努力突出了下面两点。

一是在内容上，要介绍真正的、科学的心理学。

在一些人的眼中，心理学还是等同于心理咨询，或者与趣味心理测验、算命等内容难以分割，因此，在心理学的普及中，如何将科学的、系统的心理学知识以让人接受的方式传达出来，这是本书在策划之初首先就想到的问题。

心理学之所以成为一门科学，其主要原因就是采用了现代的科学实验的研究范式来对心灵问题展开考察。从某种意义上可以说，心理学的一个独特的魅力就是用了科学实验的方法来研究人们所感兴趣的生活问题和心灵问题。

因此，本书用了较多的篇幅描述了那些设计精巧又妙趣横生的心理实验，既告诉大家心理研究所得出的结论，又介绍了在结论背后的研究历程，让大家不仅“知其然”，还要“知其所以然”。

二是在形式上，要体现更多的通俗性和易读性。

毕竟每个阅读心理学书籍的人没必要成为严谨的心理学家，所以，即使是本来严肃的科学心理学研究，我们也试图以图文并茂、生动活泼的形式介绍给读者。在写作中我们尽量做到：多用图表、多讲故事、针对生活、文字适量。

总之，通过本书，我们想告诉大家：心理学不神秘，很可爱！

编者

2008年12月

| 目 录

你的内心在想什么	1
你认识你自己吗	5
人们为什么会“喜新厌旧”	9
哪些重要信息被你过滤掉了	12
知觉是天生的还是后天养成的	15
眼见一定为实吗	18
后悔对人们也有用处吗	24
什么鸭子两条腿走路	27
为什么动机过强容易有挫败感	30
曲别针除了夹文件还能做什么	33
为什么有时睡觉会使人更疲惫	37
梦是来帮助我们的吗	41
真的是“日有所思，夜有所梦”吗	45
爱因斯坦的大脑有何过人之处	49
你有没有被一件睡袍胁迫	53
为何没信心就一定做不到	55
为什么老大很强势，老么很叛逆	59
为何目标要“跳一跳，够得着”	63
为什么婴儿对看不见的玩具会立即失去兴趣	67
人人都戴着面具生活吗	71

为什么险境更容易产生恋情	74
为什么我们会有偏见	78
人们为什么总是旧情难忘	82
爱难道可以解释吗	86
“夫妻相”是怎么回事	90
印象有没有欺骗你	94
男人和女人究竟差别在哪里	99
怎么用角色扮演来理解对方	103
为什么我总是担心自己会出丑	108
为什么知人知面不知心	111
为什么别人就像是你的镜子	116
为什么情人眼里出西施	119
“以小人之心，度君子之腹”是怎么发生的	123
婴儿为什么还需要接触安慰	126
成人为什么也有依恋需要	130
他们为什么要做“换客”	134
与优秀的人比较，还是和平庸的人比较	136
不可理喻的服从是怎么产生的	139
黄健翔解说门的心理原因何在	144
随大流还是坚持己见	148

你也害怕人多吗	151
为什么他们见死不救	155
雷锋为什么愿意帮助别人	160
儿童的暴力行为倾向来自哪里	163
什么时候上当会感到愉快	166
什么样的承诺价值千金	170
期望的作用有多大	173
为什么身教的感染力更大	178
怎样使孩子越来越优秀	181
怎样让批评变得甘甜	185
有谁喜欢指责胜过奖赏吗	188
麦当劳何以令人心情愉快	191
为什么迷信的力量这么大	195
为什么奖励也有过分的时候	200
为什么人面对报复是如此难以自拔	204
“谎言”怎么会弄假成真	208
为什么我会受到他人影响	213
为什么富者愈富，穷者愈穷	217
为什么正常人会被认定为精神病人	220
故事里透露出怎样的自己	224

幼儿园是否扼杀了孩子的想象力	229
怎样做一个自我完善的人	233
为什么追求完美的人易患强迫症	236
我们真的会受人控制吗	240
为什么同样的事有人欢喜有人愁	244
为什么在他人那里会邂逅自己的阴影	247
为什么人们会有莫名的忧伤	250
你有没有妨碍自己成功	253
压力多少是合适的	256
要不要为孩子成“粉丝”而担忧	259
为什么人人以瘦为美	263
生活在哪里最幸福	267
为什么能控制自己的人更快乐	271
是谁让你产生无助感	275
为什么越得不到就越想要	279
不着急吃糖的小孩为何更成功	282
什么时候葡萄酸、柠檬甜	285
后记	289



你的内心在想什么

你是否相信，通过一些投射测试，就能知道你的心里在想什么？

现在假设你在孤立的、没有任何线索的情景下看到相同的表情，然后问你这些人在干什么，你的回答将以你的内心想法为依据，并且它会更多地揭示你的内心世界而不是你观察的对象。

日本高人气悬疑小说《死亡笔记》改编的漫画、动画、电影相继推出，一股“死亡笔记”之风从日本途经香港刮到内地，受到众多青少年的狂热推崇。其周边产品“死亡笔记”（即上述作品中虚构的拥有超自然力量的杀人笔记本）出现在市场上并很快就在中学生中流行开来，后被视为巫毒用具被全面查缴。

“父愿卖肾圆女追星梦”的故事终以悲剧告终：疯狂追星刘德华13年的杨丽娟和父母不惜借高利贷远道去香港，终于见到了“朝思暮想”的偶像刘德华，却因为没有单独面谈，杨父愤而写下10页遗书后跳海自杀身亡。

23岁韩国男学生赵承辉（音译，Cho Seung-Hui）在美国弗吉尼亚理工大学开枪行凶，打死32人、打伤20多人，随后自杀身亡。美国总统布什说，它使“全国感到震惊和悲伤”。

有人认为，《死亡笔记》投射出了作者甚至是日本人潜在的纳粹精神，而这又将影响到我们的儿童和青少年。所以“死亡笔记”的查缴是势在必行的。杨丽娟的“追星梦”投射出来的不仅仅是她一个人的不成熟，更多的是家庭教育乃至整个社会的不成熟。再看热衷于暴力游戏写出过变态剧本的赵承辉，投射出来的更是外国留学生的孤独与无助。

心理投射

人们在日常生活中常常把自己的心理特征（如个性、好恶、欲望、观念、情绪等）不自觉地反应于外界事物或者他人身上，例如，经常说谎的人，常常会认为别人也总在欺骗他；自我感觉良好，就认为别人也都认为他很出色……心理学家们称这种心理现象为“投射”。

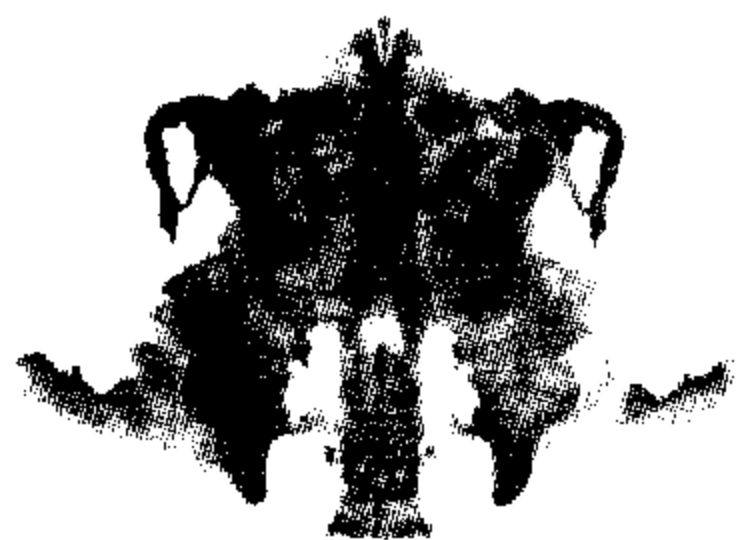
如果我们能够善用心理学知识打开与当事人之间的交流通道并进入潜意识领域，就可以进一步了解孩子们究竟是为什要用“死亡笔记”诅咒他人，可以在杨丽娟有幻想倾向的时候引导她回归正常轨道，可以在赵承辉写出那个变态倾向剧本时就对其进行心理治疗……那么，这个世界或许不会有那么多悲剧发生。

心理学研究发现，当将一些材料呈现给大家的时候，即使呈现同样的材料，不同的人会说出不一样的观点。原因在于，人们在日常生活中常常把自己的心理特征（如个性、好恶、欲望、观念、情绪等）不自觉地反映于外界事物或者他人身上。例如，经常说谎的人，常常会认为别人也总在欺骗他；自我感觉良好，就认为别人也都认为他很出色……心理学家们称这种心理现象为“投射”。由于投射的存在，我们常常可以从一个人对别人的看法，通过分析被测试者对所呈现材料的解释来推测这个人的真正意图或其内心深处的心理特征。

在众多的心理测验理论中，心理投射理论是应用较多的一种，由其衍生而来的心理投射技术在人格测量中常被使用。其中“罗夏墨渍测验（The Rorschach Test）”和“主题统觉测验（TAT）”是在国内比较常见的投射法人格测验。投射测验就是给被试呈现一些模棱两可的刺激，并假设被试会把自己的无意识过程投射在这上面。在罗夏墨渍测验中，刺激只不过是一幅对称的墨渍图，它可以被知觉为各种各样的物体。

测验分为两步：一是联想阶段，将10张图片按顺序逐一交给受试者，问其看到什么，不限时间和回答数目，一直到没有回答时再换另一张，同时做好记录；二是询问阶段，看完10张图后，再从对每一回答都询问一遍，问其看到的是

罗夏墨渍测验例图



图的整体还是部分，为什么说像某物，做好记录。两个阶段结束，测验即告完成，再进行结果分析。

在罗夏墨渍测验问世几年以后，亨利·默瑞（Henry A. Murray）和他的助手克里斯蒂安娜·摩尔根（Christiana D. Morgan）在哈佛心理诊所编制了另一种完全不同的投射测验，称为“主题统觉测验”。该测验

把注意的焦点全部集中在被试解释的内容方面。TAT测验由一套黑白图片组成，图片中人物所处的情境没有特定含义；要求当事人或被试看图讲故事，然后治疗师或研究者将故事的内容进行分析，以揭示被试隐藏在无意识中的冲突（“统觉”的意思是有意识的知觉）。

你是否相信，通过这样的投射测验，就能知道你的心里在想什么？应该说，这些测验都有其相对完善的理论基础。

罗夏技术的理论基础是，在对随机墨渍进行解释时，被试的注意力被转移，而使人们的心理防御相对减弱。进而，深藏于心中的想法慢慢浮现。倘若被知觉的刺激是模棱两可的，那么对刺激的解释就必将来自于个人的内心深处。在罗夏的概念中，墨渍要尽可能地模棱两可，才能使人最大限度地投射自己的无意识。

TAT测验的理论基础是，当你观察人的行为时，无论是在图画中还是在现实生活中，你对该行为的解释将以情景中可获得的线索为依据。倘若行为的原因显而易见，那么你的解释将不仅仅是正确的，而且也会与大部分观察者相一致。然而，如果情景模棱两可且很难找到行为的原因，那么你的解释似乎将更多地反映出与你自身有关的某些东西——你的恐



主题统觉测验例图

惧、愿望、冲突，等等。现在假设你在孤立的、没有任何线索的情景下看到相同的表情，然后问你这些人在干什么，你的回答将以你的内心想法为依据，并且它会更多地揭示你的内心世界而不是你观察的对象。此外，由于孤立行为的意义模棱两可，因此不同观察者的回答将有很大区别。

尽管有证据谴责这两种测验的信度和效度，理论基础可能不正确，但它们仍在常用心理测验之列，并且应用于临床上以发现被测者的一些病理特征。

(文：李 氏)



你认识你自己吗

古希腊宗教中心特尔菲神庙上刻着唯一的一句话：“认识你自己。”这也是现代人面对自身心灵时要考虑的第一问题，人类一生都需要不断回答这个问题。

2007年《蜘蛛侠3》在中国热映。其中蜘蛛侠的服装突然变成黑色，并赋予彼得更强大的力量，然而彼得的个性也随之变化，隐藏在内心的黑暗面让他变得阴沉，而他极力想要抑制的复仇个性也逐渐浮现。受到服装变色的影响，彼得变得自大且狂妄，并开始忽略最关心他的人。彼得被迫必须在新服装所拥有的强大力量，以及过去那位感性又热情的英雄角色中作一选择，同时必须面对两个新登场的恶人——沙人和毒怪的极大威胁。

《蜘蛛侠》系列影片围绕的主题便是主角彼得·帕克的内心争斗过程。他对自己的生理特点、个性特点以及发展未来等等越来越清晰，他就越来越具有面对困难的力量，同时因为他越明白自己是如何的一个人，他就需要对情感、对个人发展路途作出更多的抉择。

自我不是天生就具有的。年龄较小的儿童无法区分环境与自我，心理学家将之比喻为未孵出的鸡蛋，他们把自己和环境混淆在一起。而只有意识到自己是独立的个体时，自我



蜘蛛侠的内心深处也有阴暗的一面

自我认同感

所谓自我认同是指将自身内在的感觉、自我意识以及外部评价等加以综合，从而对“我是谁”这个问题给出自己的答案。它是一个人在与他人交往时，把信念和价值观融合到自己人格中去并对自我价值进行评价的过程（姚远，2004）。

才开始萌发，外物与自我之间的差别才被意识到。自我是一个整体，它使我们对自己是怎样的人有了完整的认识。那时我们才能脱离于环境因素，而了解真正的自己，并按照自己的特点去发展自己。当进入新的环境时，我们不会迷失，不会惊恐。对自己的生理和心理独特性越清晰，自我认同水平就越高。蜘蛛侠彼得起初很不愿意靠伪装掩饰自己，他想用常人身份去接受民众的欢呼，却总不如意，而当最终意识到那不是真实的自己时，他明白了自己是怎样的人，服装此时与他融为一体，这象征的便是自我认同感。

心理学家艾里克森早在1963年就对青春期阶段特点进行了阐述：青少年对个人的不同方面进行探究，对自己的认识都会被综合到自我整体当中。因此，对自己各方面认识的清晰程度高低可代表自我认同感水平高低。

后来，心理学家詹姆斯·马西亚对认同感水平作了进一步研究。他设计了一套针对青少年的结构化访谈，依据青少年在职业观、宗教意识形态、性取向及政治价值等几方面的探究程度和清晰程度，把青少年认同感划分为四个水平，分别是认同感混乱、提前结束、延缓偿还、认同感获得。那么，我们逐一看看这四个水平是代表怎样的状态。

第一，认同感混乱。这一类青少年对认同问题不作思考或无法解决，对将来的生活方向未能澄清。这一类个体的典型特点是无自我探究，并且也无自我认同感。

第二，提前结束。这类个体获得了自我认同感，但是他们并未体验到自我认同感危机，他们所认为的自我认同感是由外部加给他们的。此类个体有认同感（家庭施加），未感受到认同感危机，于青春期前便提前结束了自我探究。

第三，延缓偿付。这类个体体会到了前文所言的认同感

危机，正处于主动提出生活价值的问题并寻求答案的自我探究阶段，甚至于到了青春期完结之后，仍然处于这种危机状态下，还在进行着自我探究，要到更成熟的年龄阶段才能获得自我认同感。这类个体在青春期有自我探究，却无自我认同感。

第四，认同感获得。这类个体对特定的目标、信念、价值建立起个人的承诺。他们积极自我探究，并在青春期获得了自我认同感。

针对这四个不同的认同感水平，研究者进行了相当丰富的后续研究。菲利普·梅尔曼将研究的年龄段扩大到12~24岁，结果发现12~18岁之间有很多个体是处于认同感混乱水平和提前结束水平，而21岁后大部分个体才达到延缓偿付水平并获得稳定的认同感。

自我认同感对于青少年如此重要，那么是什么因素在影响着其形成？了解得更多，有助于我们解决认同感危机。按以往研究发现，可能有四方面因素影响青少年认同感的获得：个人认知发展、家庭教养方式、大学教育和社会文化因素。

个人认知发展是我们成熟的体现。只有到青春期后，才会具有较强的思考能力。认知能力的发展提高了假设验证与逻辑推理能力，我们才能够对将来作出反思和设想。这可以说是进行自我探究的生理成熟基础。

家庭教养方式是另一个重要的支持因素。处于混乱水平的青少年更容易感受到父母的忽略与疏远；而提前结束水平的青少年相反却受到父母较为强烈的支配，甚至于害怕远离父母，不会去挑战父母的权威。再看看延缓偿付和认同获得水平的青少年，他们大多与父母及家庭成员有稳固的感情基础，同时又有较为宽松的个人空间。所以关爱、民主的家庭



艾里克·艾里克森 (Erik Homburger Erikson 1902 ~ 1994)，美国心理学家，儿童精神分析医生，新精神分析派的代表人物

教养方式，对青少年成长有积极的促进作用。

大学教育培养了学生专业方向，使之获得职业意识。但是大学的环境要比社会单纯，有相当部分大学生进入社会，经历环境转换后，都会体验到适应新环境时的自我认同感混乱。但这时已不是简单的个人问题，还会夹杂许多环境因素。先前获得自我认同感的个体对自我与外界区分明确，可能会更快地适应到新的环境当中。

社会文化对自我认同感也有深刻影响。多元化社会带来丰富却复杂的社会文化环境，当今的青少年面对许多不同可能性。竞争激烈、对适应能力要求更高的社会文化越发告诉我们：生理成熟、能独立思考又身处学校环境的青少年时期是自我认同感获得的关键时期。

自我认同感危机引发自我探究，上述的心理学研究为我们解释了处于青春期时许多行为的作用，也提醒我们对一些生活事件的反思于自身发展有深远的意义。人类认识自然达到一定程度时，开始发现了认识自身心理的重要性，古希腊宗教中心特尔菲神庙上刻着唯一的一句话：“认识你自己。”这也是现代人面对自身心灵时要考虑的第一问题，人类一生都需要不断回答这个问题。

（文：黄伟东）



人们为什么会“喜新厌旧”

“喜新厌旧”是大多数的哺乳动物的本性。

时尚本质上是一种群体的“喜新厌旧”心理，而其心理根源就是获得愉悦和快感。

美国的手机市场上推出了一次性手机，这种新型手机设计极其精炼，毫无多余的修饰，除了数字键外，只有“讲话”和“结束”两个功能按键。这样的设计在很大程度上降低了成本。手机的外壳为塑料，质地轻盈，而且价格也相对低廉。机身不过一张纸牌大小，携带或者持机都很方便。手机用户只能用它打出电话，不能接听电话。目前这种手机在国外市场上的价格约30美元，通话时间为60分钟。不久后，美国另外一家手机厂商开发出一种纸质手机，其售价大概在20美元左右，预置通话时间为60分钟。这段时间用完后你就可以把手机丢掉了，如果把它拿到指定地点回收，还能得到2~3美元的“破烂儿费”。当然，它也可以通过信用卡或充值卡进行充值。新型手机的诞生恰恰迎合了人们喜好新鲜感的心理需求。

同一个地方呆久了就会感到厌烦，同一种食物吃久了就会感到厌腻，同一支乐曲听久了就会感到不再那么悦耳，同一个人看久了就感到不再那么漂亮，同一件衣服穿久了就感到不再新鲜。在日常生活中，你是否有过类似的体验呢？喜好新鲜感是人类普遍具有的正常心理和行为。多被用于形容负心汉的成语“喜新厌旧”也可用来形容这一心理。美国神经生理学家赫勃指出，当人们感觉某一物体时，大脑中的某

刺激理论

韦伯定律告诉我们，如果想获得一定的愉悦感和新鲜感，那么必须改变周围的事物，从而给我们的神经和大脑带来不同于以往强度的刺激。

一细胞簇就会立即兴奋起来，仿佛要出任这一物体的“代表”，但当某一物体的作用长期存在时，记录这物体的那条神经链就出现疲劳。相应神经联系链的“疲劳”，就导致了人们对相应对象的周期性厌腻。从遗传学角度讲，“喜新厌旧”也是大多数哺乳动物的本性。国际上著名的自然科学杂志《自然》（Nature）发表了利兹大学研究人员的文章，文章介绍：“英国生物学家日前发现，雄性禽鸟在与新伴侣交配时排出的精液量远比与旧伴侣交配时多，这显示雄禽能够在不同的交配环境下控制排精量，表明禽类的繁殖行为是相当复杂的，新鲜感可以触发动物本能的冲动。”由此可见，喜新厌旧的本能反应在这种低级的脊椎动物身上已经明显表现出来。在动物实验中，雄性哺乳动物很容易厌倦同一个雌性，然而，一旦向其提供另一个雌性，它的情欲便会立即被唤醒，这一点在所有哺乳动物中都表现得很明显。人也是哺乳动物，所以人也必然具有这种习性。不过，人除了受动物天性的支配，更多地还要受到社会文化规范、道德观念的约束。

“喜新厌旧”在心理学上，可以用刺激理论来论证。感觉来源于刺激，刺激的变化必然产生一个可以觉察到的感觉差别，这个定律是由生理学家恩斯特·海因里希·韦伯（Ernst Heinrich Weber）发现的，后来被人称作“韦伯定律”（Weber's law）。韦伯是德国莱比锡大学的解剖学和生理学教授，其创造性工作是用实验证明了赫尔巴特的阈限概念。他以圆规的两点接触皮肤，看看有多大的距离才能为人所察觉为两点。他把刚刚能感到两点的距离觉称为皮肤触觉的两点阈限或差别阈限，阈限这一概念从实验心理学建立起直到今天仍在沿用。后来韦伯在实验重量的阈限中，发现比较两个物体的重量时，我们所觉知的不是两个物体重量之间的绝对差数，而是其所增加的重量与原来的重量的相对的比例数，比如30克与31克刚能辨别，其差数是1，然而对60克与61克则不能辨别，必然是60克与62克才能辨别。这个所增加的重量与原来的重量的比是个常数，都是1/30。以后他又对线段的长度做了实验，发现它们的比例也是个常数。于是他得出结论：“我们把两件东西比较而观察其差别之时，我们并不是看到这两件东西的差异，所看到的乃是这个差异对于所比较的东西的分量之

比。”如果我们用I代表原来的刺激量，用 ΔI 代表刚能引起较强感觉的刺激增加量，用K代表一个常数，那么就可以用公式 $K=\Delta I/I$ 来表示。这就是后来费希纳所称的韦伯定律。韦伯定律告诉我们，如果想获得一定的愉悦感和新鲜感，那么必须改变周围的事物，从而给我们的神经和大脑带来不同于以往强度的刺激。

在社会学领域，“喜新厌旧”心理催生了时尚的到来。当原始社会的某个部落的一些女人将野花插在自己头上时，或一些男人狩猎归来将兽角戴在自己头上时，不论是出于图腾崇拜还是原始宗教的目的，这是意味着一个新的社会风貌开始了。他们的这些创新行为会引发众人的纷纷模仿，从而形成那个时期不同部落之间的时尚。当今开放社会的一个重要特征就是流行时尚不断出现，并且成为社会关注的焦点。多元化时尚的心理总体上朝日益开放、多样、理性的方向迈进。时尚本质上是一种群体的“喜新厌旧”心理，而其心理根源就是获得愉悦和快感。

在商业领域，“喜新厌旧”心理带来了种种创新成就，美国的一次性手机即为一例。享有盛名的苹果公司作为世界最著名的公司其标志也不断更新。最近的一次更新是，尽管标志的形状仍然没有变——一只苹果的右边被咬了一口，但是新标志的效果看上去就像日本画家空山基笔下的铬金属颜色的女机器人。至少，这是苹果追随者最喜欢的效果，苹果公司把新标志应用到了最新版本操作系统中。新标志已经得到了苹果以前的彩虹条纹标志的设计者Rob Janoff的衷心支持。Rob Janoff说：“新标志给人耳目一新的感觉。一个图案只有经过不断的完善和更新，才能获得强大的生命力。我完全支持苹果公司更新标志。”

(文：江红艳)



哪些重要信息被你过滤掉了

每个人听到的，只是他想听的。每个人留意到的，只是他想留意的。胖子会注意别人的体型，矮子会留意别人的鞋跟；妻子常常最后一个知道自己的丈夫有外遇……

在鸡尾酒会上，有音乐声、谈话声、脚步声、酒杯餐具的碰撞声等，在这种嘈杂的环境中，当你的注意力集中于欣赏音乐或别人的谈话，对周围的嘈杂声音就能充耳不闻。这说明，人们可以从杂音中听取必要的信息。这时，如果一个角落中突然传来你的名字，那么你会马上警觉起来。这说明，我们的耳朵原来可以过滤声音的。这种现象被称为“鸡尾酒会现象”(cocktail-party phenomenon)。

人们每天面对浩如烟海的信息世界，需要有选择地进行取舍，这种过程叫做“注意的选择性”。由于心理资源有限，同一时刻所能加以过滤和筛选的信息，以此时最重要或最有兴趣的信息为注意对象。从鸡尾酒会现象，我们可以看出，人们需要把注意力集中在某些特定的信息上。

在大部分时间里我们都在选择要注意的东西。例如，当读一本书的时候你就不能同时读报纸或者看电视。当你听音乐时，你若注意管弦乐中的铜管乐部分，就注意不了小提琴部分。认知心理学强调注意的选择性，将注意看做一种内部机制，借以实现对刺激选择的控制并调节行为 (Kahneman, 1973)，同时舍弃一部分信息，以便有效地加工重要的信息。

美国心理学家彻里 (E.C.Cherry, 1953) 进行了一项有趣

鸡尾酒现象

这是指当人的听觉注意集中于某一事物时，意识将一些无关声音刺激排除在外，而无意识却监察外界的刺激，一旦一些特殊的刺激与己有关，就能立即引起注意的现象。鸡尾酒会现象实际上是听觉系统的一种适应能力的表现。

的追随耳实验。给被试的两耳同时呈现两种材料，让被试大声追随从一个耳朵听到的材料，并检查被试从另一耳所获得的信息。前者为追随耳，后者为非追随耳。结果发现，被试从非追随耳所得到的信息很少，当原来使用的英文材料改用法文或者德文呈现时，或者将课文颠倒时，被试也很少



能够发现。这个实验说明，从追随耳进入的信息，由于受到注意，因而得到进一步的加工、处理，而非追随耳进入的信息，由于没有受到注意，因此没有被人们所接受。

在人生的青少年时代，注意的选择更会集中于自身，进而出现以自我为中心的现象

1958年，英国心理学家布罗德本特（D. E. Broadbent）在用耳机向双耳播放不同信号的实验基础之上，提出了注意的单通道理论。该理论认为，大脑是一个信息加工系统，信息进入感觉器官，暂时地存在感觉缓冲存储器里，然后再通过一个选择性过滤器，这个过滤器只允许所有的输入信息中的一个通道的信息通过。他应用双耳分听技术给被试的两耳同时呈现一定的刺激，比如同时向两耳报数：左耳为6，2，7；右耳为4，9，3。呈现的速度为两个数字1秒钟，然后要求被试采用以下两种方式（当然也可以用其他的配对方式）复述：①以耳朵为单位分别复述左右耳所接受的信息，如6、2、7，4、9、3；②按双耳同时接受信息的顺序成对地复述，如6、4，2、9，7、3。结果发现，以第一种方式复述的正确率为65%；以第二种方式复述的正确率仅为20%。如果主试在实验前不对被试的复述方式进行规定的话，被试多采用第一种方式。这表明，左右耳分别是一个注意通道。

采用布罗德本特的基本方法的实验也发现，来自非选择

通道的信息并非完全丢失。例如，提供给两只耳朵的单词信息可以被组合成有意义的话语。如在典型实验里，向被试提供：2，a，4；have，9，drink。被试比较容易报告听到“have a drink”或“294”，而不是“2 a 4”或“have 9 drink”。这涉及两个通道（双耳）之间的信息转换，而且表明我们能够根据意义选择信息。

Moray（1959）也发现，将一个刺激重复呈现给非追随耳多达35次，被试也不能识别和再现；但是，如果将被试自己的名字呈现给他的非追随耳，他是能够识别的。基于这些实验，研究者们相信，未被注意的信息实际上已被注意，并未丢失，而且根据信息对人们的重要程度，注意会有不同的阈限值。如果非注意通道信息的内容与你非常相关，那么它们就能捕捉你的注意力，在一定程度上获得加工。

注意是人的心理现象之一，它具有选择性特征。当你走到琳琅满目的货架前时，你可能被包装得五颜六色的货物吸引，也可能为推销员的言辞而动心，或是只受自己动机的驱使去购买东西，这就构成了注意的选择性。还有一个心理实验：给墨西哥人和美国人看两组图片，一组是美国人熟悉的打棒球的场面，一组是墨西哥人熟悉的斗牛场面。这些照片快速地交叉出现。结果是，84%的美国人只看到打棒球的场面，74%的墨西哥人只看到斗牛的场面。这就是注意选择性的表现。

每个人听到的，只是他想听的。每个人留意到的，只是他想留意的。胖子会注意别人的体型，矮子会留意别人的鞋跟；妻子常常最后一个知道自己的丈夫有外遇……每个人都有自己注意的偏好，不符合标准的就会被过滤掉，而只有符合标准的才能进入注意的领域。明白这个道理之后，希望我们的声音都成为别人的耳朵过滤不掉的声音。

（文：江红艳）



知觉是天生的还是后天养成的

特恩布鲁的研究发现了不同文化和生存环境的部落居民有不同的知觉判断方式，成长在密林中的部落居民可能没有对远处信息的知觉能力，但是却有在密林中判断植物背景下的危险物体的能力。特恩布鲁的研究，发现出了特定知觉与我们生存环境密切相关的有趣现象。

2007年10月陕西农民周正龙拍摄到的华南虎照片经陕西林业厅公布，并以此为据宣称陕西发现华南虎。随后，照片真实性遭到网友质疑，就照片中的疑点，陕西林业厅、中科院专家、NGO组织、广大网友等各方利用自己的经验及知识进行了论战。沸沸扬扬的华南虎照事件于2008年6月尘埃落定，结论是华南虎照片为周正龙用老虎画所拍摄。

对于陌生的物种，人们没有直接见过的经验，只能是依据图片的背景进行大小比例的判断，这种判断方法便是我们知觉物体的基本方法。知觉的研究有许多经典的实验和研究结果，也发现了许多现象，比如下面这两张反映知觉特性的典型的双歧图型。在左图中，假如我们将黑色部分看做背景，则可认为图片上是一个白色的花瓶；假如我们将白色部分看做背景，则可认为图片是两个相对的黑色人脸。在右图中，从不同的角度，则既可看做一个少女的背影，又可看做一位老妇人。知觉物体是我们将物体从背景中分离开来的，将其识别成一个整体的过程。那么，我们面对这些有模糊性的图片时，经验便会影响我们，让我们无法确定到底我们产生哪一个知觉识别才是正确的，以至于我们可能是看明

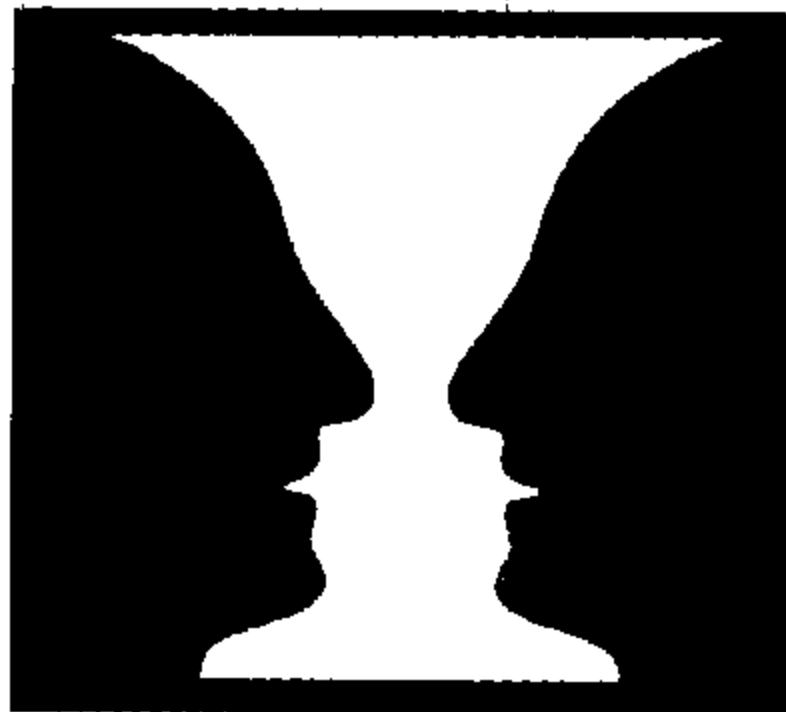
知觉的特点

知觉物体是我们将物体从背景中分离开来，识别为一个整体的过程。它必不可少的是天生的视觉能力，也不可缺少成长过程中的知识经验和文化环境的影响。

左：花瓶还是人脸

右：少女还是老妇

反映知觉特性的两个典型的双歧图形



白了图片，也可能是更糊涂了。

经研究发现，这种知觉能力必不可少的是天生的视觉能力，也不可缺少成长过程中的知识经验和文化环境的影响。

最早论述人类知觉问题的研究者是人类学家特恩布鲁，他在20世纪50年代对一个非洲部落进行考察的时候，发现了环境对知觉有着深刻的影响。当时他带着从小生长于家乡的向导肯格（kenge）到另外一个部落去，走到了肯格以前未曾去过的地区。在这一路的经历当中，有两个现象，证明了人知觉事物受到经验和文化的影响。

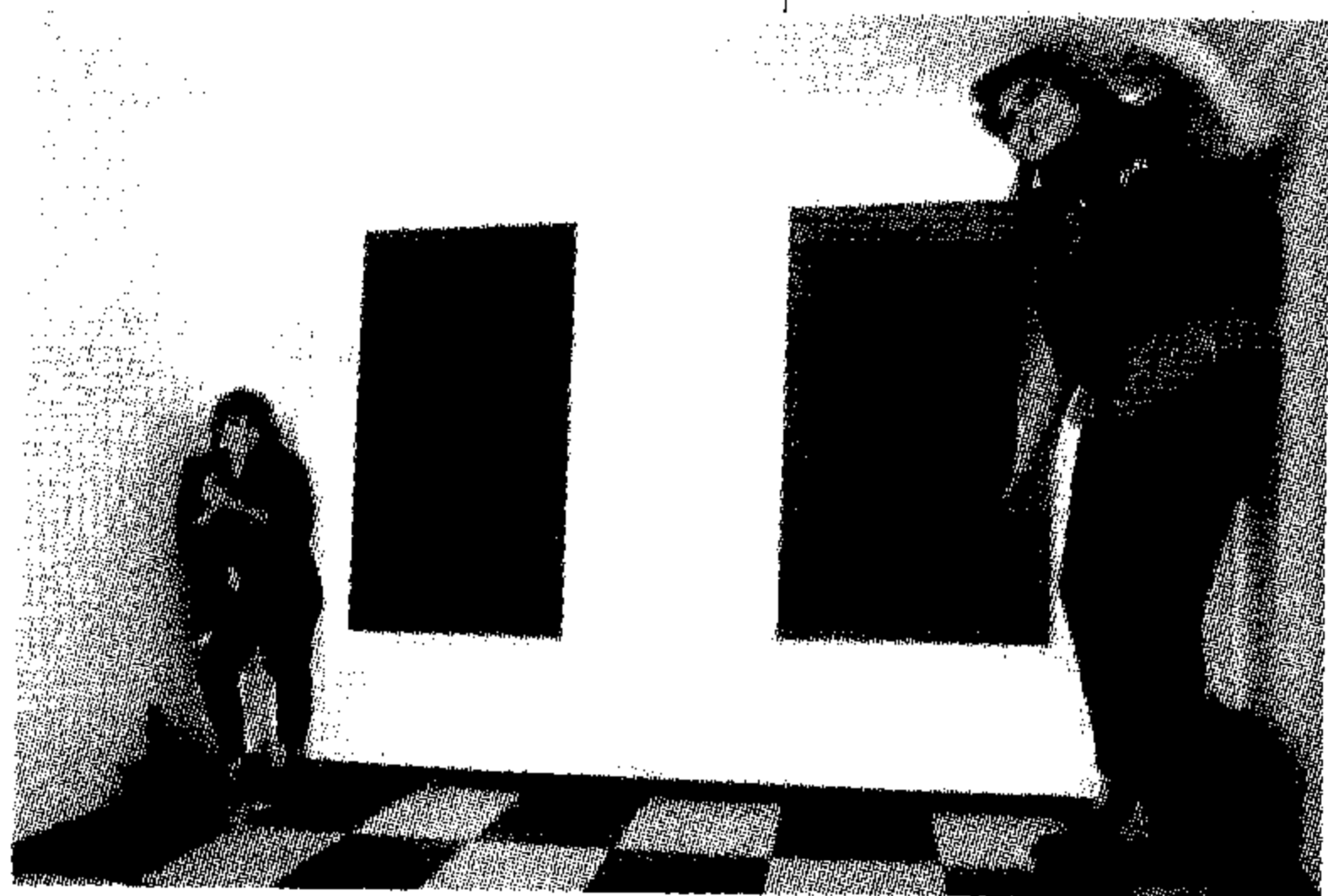
第一个现象是当他们看到了高耸的群山时，因肯格从未离开过密林，他无法确认自己面对着的环境应该用什么词汇来描述，他认为这是某种岩层构造，却无法理解为山。

第二个现象是他们经过草原时看到了远处的野牛，这时成长在密林的肯格问：“这些是什么昆虫啊？”在他的经验之中，从未试过从这么远的地方判断物体，所以他坚持认为这些是某种昆虫，直到他们驱车接近了野牛，而且越接近野牛其在视网膜的形象越大，肯格十分惊奇，认为是一种魔法。当来到旁边，肯格发现这些确实是野牛时，仍然存在疑惑。

在他们回树林的途中，肯格开始逐渐能够理解从远处辨别事物的方式，并且学得很快，他不再感到害怕或怀疑，并适应于这种全新的感觉信息。

特恩布鲁的研究发现了部落居民可能没有对远处信息的知觉能力，但是却有在密林中判断植物背景下的危险物体的能力。特恩布鲁的研究，发现特定知觉与我们生存环境密切相关的有趣现象。后来的许多研究，都会提及这个不算严格但很有意义

艾姆斯室实验中被试看到的景象



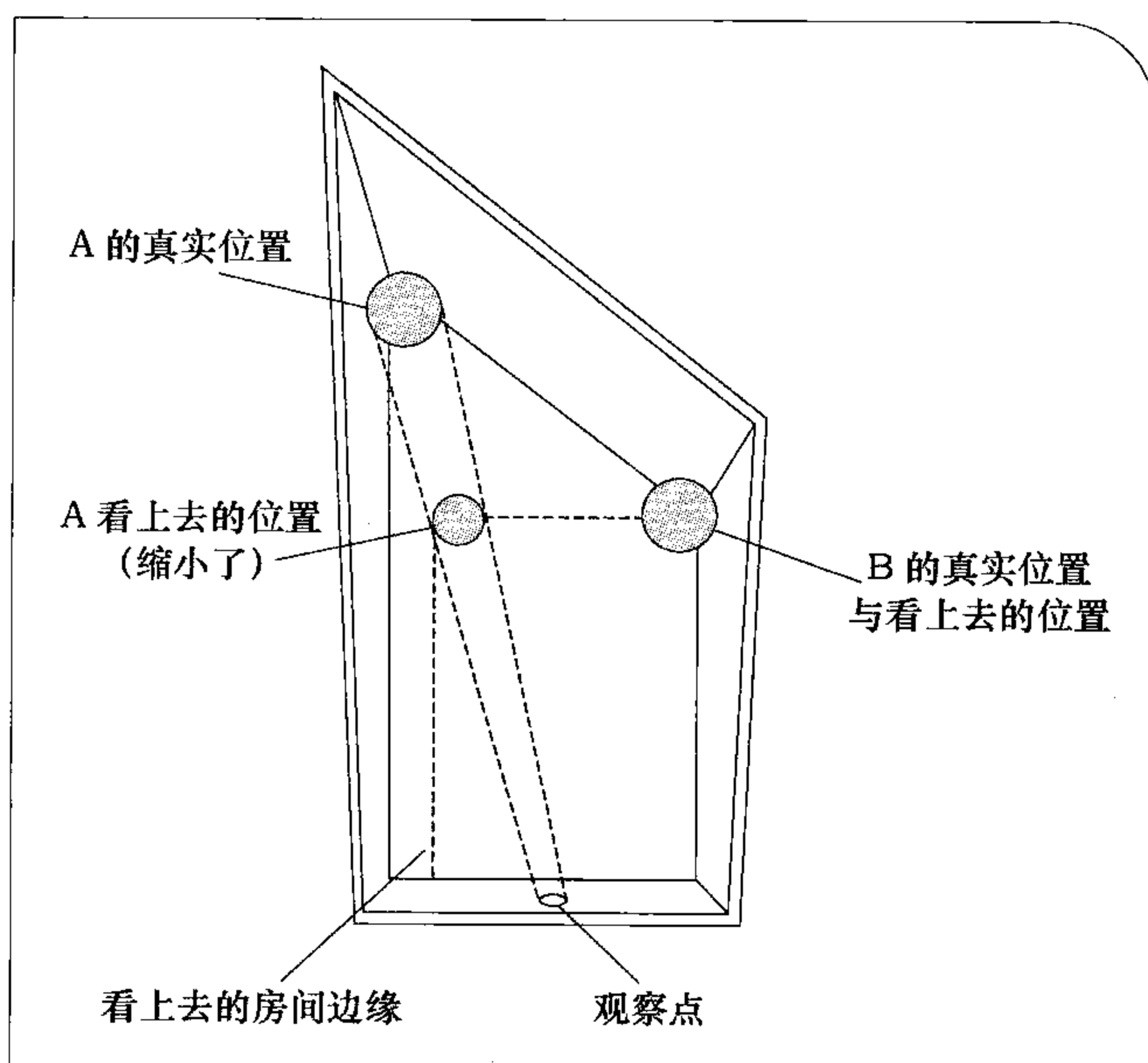
的研究。

经验既帮助我们准确知觉事物，但同时也经常让我们产生对事物的错误知觉。心理学家艾姆斯（Ames）展示了知觉经验对判断的错误引导的现象。他设计了一个房间，叫做艾姆斯室（Ames Room），被试从房间外面右侧的小孔看到房间的内部，看到的现象让被试自己都感到惊奇。当高1.8米的研究者站在房间右侧，而另一位1.2

米的小女孩站在左侧时，被试看到研究者十分高大，而小女孩十分矮小，完全不止0.6米的差距；当两人更换一下位置，小女孩站在右侧，研究者在左侧时，则觉得似乎小女孩显得高很多，甚至和研究者身高相差不大。这便是艾姆斯室的错误知觉现象，房间的设计是造成这个错觉现象的原因。后来，一些学者及心理学爱好者都做过这个实验。

虽然在事后仔细分析，我们能分析出景象的真实情况，我们用以分析的信息，还是来自于经验，并且加入更多的思考过程帮助知觉事物。正如我们前文所提及的“华南虎”的图片真伪争辩事件，熟悉华南虎的专家，或者直接观察过华南虎的人，对图片的判断经验就要丰富许多，他们会得出更接近于真实情况的知觉判断。

（文：黄伟东）



艾姆斯室的设置及错误知觉的原理分析



眼见一定为实吗

人的记忆并不像我们通常所认为的那样稳定，经过一段时间以后，它们是会改变的。

美国第16任总统林肯，曾是一位久负盛名的律师，他思维敏捷、机智善辩，他从事律师职业始于一次偶然的机会。当时，他一位故友的儿子被别人指控谋财害命，证人一口咬定说被告于案发时的10月18日晚上11点作案，自己亲眼看见。目击者的证词成为法庭审判最重要的依据。林肯提出为被告出庭辩护。他仔细地查阅了案卷，又到证人所述的案件现场进行了详细的勘查，对现场的有关距离、光亮、人员位置、季节变化形成的特定气候条件等人们不易注意的情况进行了反复试验，结果发现了证人证词中的关键性漏洞。法庭上，林肯的辩护词明确指出了目击者证词的虚假性，使故友之子得以释放，林肯也开始了自己的律师生涯。

记忆重构效应

即人的记忆并不像我们通常所认为的那样稳定，当新的信息（特别是具有暗示性的信息）被整合到人对某一事物的最初记忆的时候会发生记忆重构，目击证人在作证词时记住的是“建立在改变了的记忆表征基础上的再生印象”。

目击者证词是一种非常古老而又被普遍采用的诉讼证据，一直受到司法机关和诉讼当事人的关注。司法审判中，要求目击者重述犯罪事件，帮助审判者进行判决，目击者证词的准确性显得十分重要。但是，目击者的证词总是准确的吗？无辜的人由于目击者错误的证词而在监狱里煎熬岁月，这样的故事并不罕见。70年前，耶鲁法律教授埃德温·博查德（Borchard, 1932）考察了后来被证实无罪的65个人的判罪记录。大部分案件由错误辨认所致，有一些是在即将执行的千

钩一发的时刻被解救了出来。利用现代DNA证据对于真实的案例分析发现，许多错误的判决源于目击证人错误的辨认。有证据表明，目击者误辨造成的错误判决比因其他情况造成的错误判决的总和还多。有一个分析估计，美国每年150万的犯罪判决中0.5%是错判，这7500个案件中又有将近4500个是由于错误辨认造成的。



1988年，美国人保罗·英格拉姆被其女指控性虐待和谋杀。他的女儿声称在这些事情发生若干年后她突然想起来了。但研究此案的专家认为，事实上她的记忆是错误的，这些是一些虚假的记忆

证人之所以能够作证，是因为他（她）以自己的生理、心理器官感知案情，亲自听到、看到、感受到案件发生时客观外界刺激信息的反映，并且将这些信息储存在自己的大脑皮层中，当证人向公安、司法人员和法庭陈述案件事实的时候，这些储存在大脑皮层的信息建立起短暂联系，于是证人就能够回忆并陈述过去感知的案件情况。

一个感知觉正常、且人格品德良好、亲眼目睹案件发生情况、主观上也愿意说真话的人，在向公安、司法人员和法庭陈述案件事实的时候，他（她）所作的陈述却与客观实际情况不完全相符或者完全不相符合，但这个证人却坚信自己的证词都是真话实话。这种现象并非某一个证人偶然发生的现象，而是证人作证时普遍存在着的一种现象。那么除了这种误差导致证人会作出错误的证词之外，还有什么原因导致一个品行端正的证人作出错误的证词呢？一些心理学家从记忆方面找到了原因。

华盛顿大学的伊丽莎白·罗夫特斯是记忆研究领域中的卓越的研究者之一。她指出，人的记忆并不像我们通常所认为的那样稳定，经过一段时间以后，它们是会改变的。她的这种

观点得到了实验证据的支持。

在第一项实验中，主试将150名学生分成小组后请他们观看短片，短片内容是一个司机闯过了停车路标，冲进迎面而来的车流，并引发了5辆汽车的追尾事件。时间只维持了4秒钟，而整个电影也不超过1分钟。电影结束后，要求被试做一份包含10个问题的问卷。其中一半被试的问卷中，第一个问题是这样的：“轿车A（闯过停车路标的那辆车）闯过停车场路标时的速度是多快？”而另外一半被试的第一个问题是：“轿车右拐时速度有多快？”其他问题是无关紧要的，最后一个问题所有被试都是一样的：“轿车A前面是否有停车路标？”

结果前一组被试中有53%报告看到了停车路标，而后一组被试只有35%报告看到了停车路标。这种差异达到了统计学上的显著性。

在第二项实验中，主试给40名被试播放了3分钟的电影片段，电影中是说一个班级被8名示威者分裂成几部分。然后把被试分为两组。一组回答的问题是：“进入教室的4名示威者带头的是男性吗？”另一组回答的问题是：“进入教室的12名示威者带头的是男性吗？”

实验结果显示，第一组报告的平均人数为6.4，第二组报告的平均人数为8.85。这个实验表明，问题的措辞改变了被试对目击事件的基本特征的记忆。

在第三项实验中，主试给被试观看一段与白色赛车有关的交通事故短片，录像的内容围绕这一事故展开，而后要求他们回答与录像相关的10个问题。也是把被试分为两组，第一组的问题是：“白色赛车在乡间道路上行驶的时候，它经过谷仓时的速度是多快？”第二组的问题是：“白色赛车在乡间道路上行驶的时候，速度是多快？”被试一个星期后再回答一个问题：“你是否看到一个谷仓？”

实验结果显示，第一组有17.3%回答“看到”，而第二组只有2.7%回答“看到”。这个结果显示在提问中的一些错误假设会使目击者把未曾出现的事物包括到自己的记忆中。

在第四项实验中，主试将50名被试分成三组，让他们看一个3分钟的短片，这个短片是在一辆汽车内拍摄的，结尾是这辆车撞到一位女士推着婴儿车

上。然后向三组被试分别发放不同的问卷。

第一组为直接提问组，他们的问卷中包含40道填充题和5道关键的直接提问问题，这5道问题包含了不存在的事实，如：“你是否看到了一个谷仓？”

第二组为错误假定前提组，他们的小册中包含40道填充题和5道关键的直接提问问题，这5道问题以同样不存在的事实为假设前提。如：“你是否看到了有一辆旅行车停在谷仓前？”

第三组为控制组，他们只收到40道填充题。

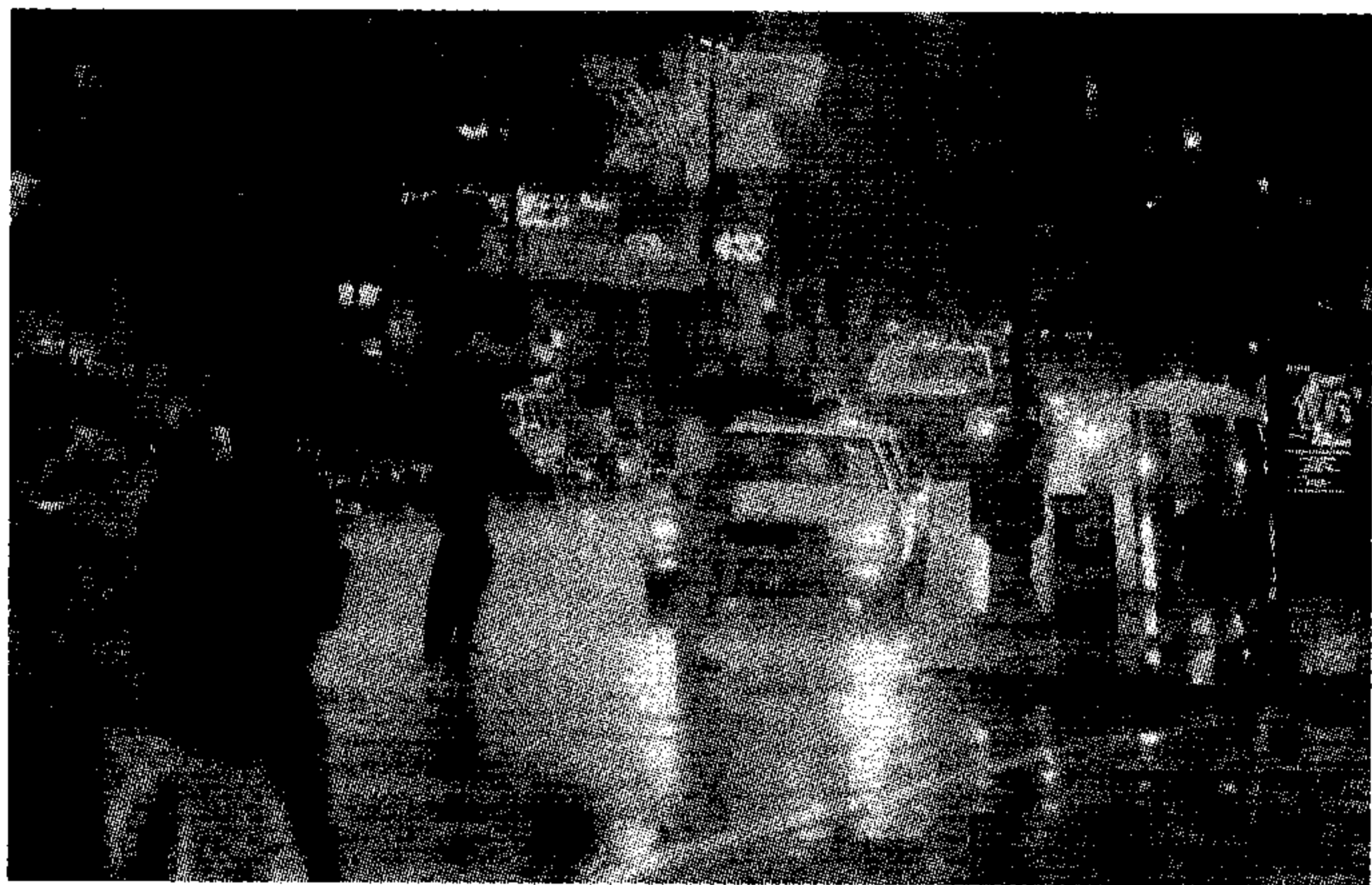
一个星期后，被试返回回答了对第一组提出的5道直接提问的问题，结果具体如表1所示。

显然经过对不存在事实的直接提问或以之为假设前提的间接提问，被试的回忆发生了改变，他们将不存在的事实补充到了自己的记忆中。

让我们来总结一下上述的四项研究，这四项研究其实是环环相扣、步步深入的。综合这四项研究，罗夫特斯主张：一种有关记忆和回忆的准确理论必须包括重构过程，即当新的信息被整合到人对某一事物的最初记忆的时候这种重构过程就会发生了。所以她认为目击证人在作证词的时候记住了

表 1 罗夫特斯第四项实验的结果

对不存在事实的直接提问	以同样的不存在事实为假设前提的间接提问	一周后对直接提问问题回答为“是”的百分比 (%)		
		第三组	第一组	第二组
在电影中看到校车了吗	看到孩子们上校车了吗	6	12	26
电影开始时看到卡车了吗	电影开始时，卡车是停在汽车边上吗	0	8	22
在乡间道路上看到中央线了吗	是否有另外一台汽车越过了乡间道路的中央线	8	14	26
看到一位推着婴儿车的女士吗	该女士是否推着婴儿车穿过道路	26	36	54
在电影中看到了谷仓了吗	看到一辆旅行车停在谷仓前吗	2	8	18



如此的暮色中发生的案件，你觉得目击者能够准确地描述当时的事实吗

的是“建立在改变了的记忆表征基础上的再生印象”。

虚假记忆感觉起来，甚至看起来，都像真实的记忆，非常具有说服力。它是一种让人相信的事实，但却是真实的错误。易受到暗示性影响的这种情况在儿童身体现尤为明显。在诉讼活动中，

有些证词失实，就是由于证人在某种暗示作用影响下，左右其自由叙述所造成的。因而，办案人员应该注意不带暗示性地询问。

最近，虚假证词方面新的实验研究表明，一个人在不确定的状况中，即使他没有犯罪，假证据也可以使其认罪。被试和主试的同盟被带入同一个房间，与主试在桌子两侧相对而坐。然后，要求被试在主试的同盟大声读一系列字母后，在键盘上打出这些字母。主试的同盟有时会快速读字母，以使被试由于要集中精力反应，而对自己是否作出错误反应感到不确定。当然，有时也会慢速读字母。之后，被试和主试的同盟交换角色。在实验开始前，主试指导被试正确使用计算机——并特别警告不要按空格键旁的“ALT”键，按这个键可能会导致程序死机和数据丢失。后来，在实验进行过程中，计算机有时会停止运转。当然，这也是事先主试安排好的。当主试控告被试因为按错一个按键而损坏了计算机时，所有被试其实都无罪，他们最初也都否认控告。然后，一个主试的同盟说他看到了被试按错了键。与慢速反应且无目击者组中的被试相比，快速反应且有目击者组中的被试更有可能签

下口供、内化有罪事件，并在记忆中虚构与那个看法相一致的细节。

如果如罗夫特斯所说的，人的记忆重构效应随时都会发生，那么我们的生活起步便陷入了不可知论中，人的记忆随时都会发生改变，那么到底什么是可信的呢？

其实，罗夫特斯的理论也是受到一定的批判的。运动是绝对的，而静止是相对的，就是说某些事物的特性会在某一时期内保持稳固。因此我们不需要彷徨，如果有一天，真的要作为目击者去作证的话，那么请记住：尽力地按照客观事实作证词，对得起自己的良心，如此足矣。

另一方面更为重要的是，办案人员在判断证词时，必须考虑当时情境的主客观因素，既不能忽视人的心理状态，又必须注意事物作用于感知者的程度如何，才能做出真实可靠的结论。从某种意义上来说，审查判断证言，比收集证言更为重要。实践表明运用心理学的知识对证人的语言的真实性、准确性进行审查，是非常必要的。

（文：李淑华、江红艳）



后悔对人们也有用处吗

在生活中，学会运用下行反事实思维来增添自我安慰，这样能够带给我们更多的正面情绪，带给我们更多的生活乐趣。

有记者对证券交易所的股民们，以及在彩票投注站进行投注的彩民们进行随机访问，发现：股民们在面对股票市场波动时，彩民们在彩票开奖结果公布时，都会出现类似的“要是……就好了”的想法，而且这种现象经常发生。

“啊，涨了涨了，但是我昨天已经卖掉了，啊，要是我昨天不卖就好了。”

“啊，最近这样的行情这只股票怎么还不涨啊，我都快急死，要是买那只股就好了。”

“嗨呀，你看我这号码，就差那么两个数字啊！”

“哎呀，快看，要是我上期的号码继续买就好了，你看你看，一模一样啊！”

生活里面我们都常常会见到这样的情景，经历某件事情后，人们摇头叹气地说：“唉，世上没有后悔药啊……”要是思绪更乱的，会说：“要是我当时这样就好了……”这种心情还有更复杂的形式。例如，在一次抽奖中，小高随机从两张有奖卡片中抽取一张，如果小高打开卡片，得到了一台冰箱，他很高兴。这时打开另一张卡片，奖品只是一盒饼干，小高将会庆幸和满足；但如果另一张卡片的奖品是一辆小汽车时，小高的愉悦度马上就会下降，甚至感到非常遗憾、后悔和不

反事实思维

即在头脑中将结果进行假想，从而引起另一个假想前提的思考过程。

高兴，脑子里刹那间也许会闪现一个想法：“要是刚才选择那一张卡片就好了。”这也是人之常情。

事情发生了，我们无法改变事实的结果，脑子里面却能够假想改变事实的结果，比如“抽中了有大奖”；顺应这个假想结果，我们需要有新的假想前提，那就是“要是我选择那张有大奖的卡片就好了”。这种在头脑里面将结果进行重新假想，从而引起另一个假想前提的思考过程，被定义为“反事实思维”（counterfactual thinking）。

具体根据思考内容发生的方向，反事实思维有两种不同的情况。

第一种是上行思维，它是对于过去已经发生了的事件，想象如果满足某种条件，就有可能出现比真实结果更好的结果。例如，“如果我选择那张卡片的话，那么今天就有辆小汽车了”。

第二种是下行思维，它是指可替代的结果比真实的结果更糟糕，如“幸好今天没有选择那张卡片，要不然今天就错失冰箱了”。

通常，上行思维会给我们带来更多的负面情绪，而下行思维则会给我们带来更多的正面情绪。所以反事实思维是和情绪相互联系在一起的。因为反事实思维是对选择行为的思考反应，而且还结合了情绪色彩，所以引起许多研究者的研究兴趣。

开创这方面研究的当属心理学家卡尼曼（Kahneman），他首先提出这一概念，并且用讲故事让被试进行判断的方法，作出了有意思的研究。

他有一个实验是这样开展的。让被试接受了一段故事，经历的恰是股票买卖的情节。两位投资者A和B，A被告知因为转投其他股票而出现损失，B则被告知因为未转投其他股票而出现损失，但是他们损失了同样多的资金。但结果发现，A比B更容易出现反事实思维，也即采取行为（转投其他股票）比不采取行为更容易出现反事实思维。

另外，研究者还发现：行为可控制比不可控制时更容易出现反事实思维。有研究者在另一个实验中让被试阅读这样的故事脚本：“有个小男孩的父亲没有去学校接小男孩回家，他的一个邻居开车去接小男孩回家。然而在回家的路

上，有一个喝醉酒的司机开车撞了这位邻居的车，这个小男孩在车祸中受伤了。”

研究者让被试完成一个可变性任务，即让被试把句子补充完整，如：“只要____，结果可能不会发生。”结果表明：大多数被试企图改变的是父亲的行为，认为要是父亲亲自去接送也许就不会出现事故，而不是认为要是司机不醉酒开车就不会出现事故，因为司机这个因素属于不可控制的。很明显，人们会对可控制的行为更容易出现反事实思维。

另外，这个研究还发现，大部分人都认为事故责任应是司机醉酒开车。也就是说，反事实思维是一种对行为的后悔情感，而不是理性分析。

反事实思维就像水顺流而下一样，平静淌过，它增加了思维内容，疏导了情绪的积压，又分析了事件的因果联系。在生活中，学会运用下行反事实思维来增添自我安慰，这样能够带给我们更多的正面情绪，带给我们更多的生活乐趣。

(文：黄伟东)



什么鸭子两条腿走路

有什么鸭子不是两条腿走路的呢？

魔术大师胡汀尼有一手绝活，他能短时间内打开无论多么复杂的锁，从未失手。他曾为自己定下一个富有挑战性的目标：要在60分钟之内，从任何锁中挣脱出来。条件是让他穿上特制的衣服进去，并且不能有人在旁边观看。

有一个英国小镇的居民，决定向伟大的胡汀尼挑战。他们特别打制了一个坚固的铁牢，配上一把看上去非常复杂的锁，请胡汀尼来看看能否从这里出去。

胡汀尼接受了这个挑战。他穿上特制的衣服，走进铁牢中，牢门“哐啷”一声关了起来，大家遵守规则转过身去不看他的工作。胡汀尼从衣服中取出自己特制的工具，开始工作。30分钟过去了，胡汀尼用耳朵紧贴着锁，专注地工作着；45分钟过去了，一个小时过去了，胡汀尼头上开始冒汗；两个小时过去了，胡汀尼始终听不到期待中锁簧弹开的声音。他筋疲力尽地将身体靠在门上，结果门却顺势而开。原来，牢门根本就没有上锁，那把看似很厉害的锁只是个样子而已。

小镇居民故弄玄虚，成功地捉弄了这位逃生专家。

虽然铁牢的门没有上锁，但是胡汀尼的心却上了锁。胡汀尼的失败不在于他的技能、知识经验不够，而在于他过于专注这把具有象征意义的锁，先入为主的观念告诉他：只要

心理定势效应

人们接受了一个刺激物或刺激信号以后，马上根据以往的经验或习惯而建立起了一种相应的心理准备状态。它有助于人们解决问题，使人们在进行某项活动时能够非常熟练，但也是一种心灵枷锁。

是锁，就一定是锁上的。这种现象的理论依据就是心理定势。

所谓心理定势是指人们接受了一个刺激物或刺激信号以后，马上根据以往的经验或习惯而建立起了一种相应的心理准备状态。例如：一听到铃声响，学生就做好了上课或者是下课的思想准备；一听到裁判员喊“预备”，运动员就进入了一种准备起跑的反应状态；在很多老师的眼里，往往成绩好的学生就样样好，永远好，成绩差的就样样差，品质顽劣的永远顽劣。

有这样一个脑筋急转弯：

“什么老鼠是两条腿走路的？”刚开始你或许有些迷茫。

“想想动画片中的……”稍加提醒，你就能很快找到答案：

“米老鼠！”

“那么什么鸭子是两条腿走路的呢？”

“唐老鸭！”这时你肯定会充满自信地脱口而出。但两秒之后，你会想起：有什么鸭子不是两条腿走路的呢？

这个脑筋急转弯题目就是利用心理定势效应使人上当的。

心理定势存在于人们的一切心理活动中，对人们的一切心理过程都有巨大的影响。人们在社会化的过程中，不仅获得了丰富的知识经验，在不同的环境中也养成了一定的习惯、行为方式或个性倾向。这些习惯、行为方式或个性倾向在进行某项活动前就构成了一种预先的心理状态，从而影响其在活动中的心理方向、趋势。

在某些方面，心理定势对我们的心理活动有积极作用，有助于我们解决问题，使我们在进行某项活动时能够非常熟练，甚至达到自动化，为我们节省很多时间和精力。心理学家迈尔曾于1930年研究过定势在解决问题中的作用。在他的实验中，对部分参加者给予指向性的暗示，对另一些参加者则不给予指向性的暗示。结果，前者绝大多数被试能顺利解决问题，后者则几乎没有一个能够解决问题。这个实验说明，心理定势对于解决问题是有帮助的。

但是，心理定势也存在着消极作用。它会束缚住我们的思维，使思维按固有的方式和路径展开，使我们很难突破采用创新的便捷方法。

课题序列	容器的容量			要求量出的容量
	A	B	C	
1	21	127	3	100
2	14	163	25	99
3	18	43	10	5
4	9	42	6	21
5	20	59	4	31
6	23	49	3	20
7	15	39	3	18
8	28	59	3	25

组别	人数 (人)	采用间接法正确解答 (%)	采用直接法正确解答 (%)	方法错误者 (%)
		($D=B-A-2C$)	($D=A-C$ 或 $D=A+C$)	
实验组	79	81	17	2
控制组	57	0	100	0

陆钦斯 (Luchins, 1942) 在一个实验中要求被试用大小不同的容器量出一定量的水, 具体条件见表1。实验分两组, 实验组从第1题做到第8题, 控制组只做6, 7, 8三题。结果实验组在做1~8题时, 大多用 $B-A-2C$ 的方式量出要求的水, 这个可称作间接法。而控制组在做6, 7, 8题时, 采用了简便的方式, 即 $A-C$ 或 $A+C$, 这个可称为直接法。这说明实验组在做6, 7, 8题时, 受到了思维定势实验的影响, 只有19%的人不受影响, 采用了直接法 (结果如表2所示)。

由实验可知, 心理定势对人们的消极影响是巨大的, 它不利于创新思维的开发。认识思维定势的规律和特点, 有助于我们解开心灵枷锁, 勇于接受新事物, 大胆创新。

(文: 郑翠琼)

上: 表1 思维定势实验

下: 表2 实验结果



为什么动机过强容易有挫败感

朋友，如果你也忙于赶路，那么请先停歇一下，想想你想要到达的目的地，是否只有你想要的那个目标物呢？如果是这样，你可以考虑构建一幅综合的地图，上面有中心物，也有四周的“风景”。

周围熟悉的生活环境会在自己的脑中形成一张清晰的地图。这张地图非常奇妙，是便携式的，也可以说，是我们生活的重要组成部分。有关自身所处的位置和周围环境的画面，在心理学上被称为“心理表征”，也有心理学家把它称为“认知地图”。美国心理学家托尔曼在他1948年的论文中介绍了许多研究认知地图的实验，其中最著名的是老鼠学习走迷宫的实验。

第一个实验称为“潜伏学习实验”。研究中把老鼠分成三组：对C组，研究者所使用的是学习走迷宫的标准程序——让老鼠学习走迷宫，在迷宫出口处放着作为奖励的食物，每日如此；对N组，每天放入迷宫的时间与C组相同，但是不出现食物而且老鼠在迷宫中的任何行为都不受到任何的奖励；对于D组的老鼠，前10天与N组的老鼠受到同样的待遇，不奖励它们的任何行为，但自11天起，研究者就会在迷宫出口放置食物当做奖励，而且往后每天如此。

实验结果显示，N组和D组的老鼠在没有得到奖励的时候，他们的学习没有多少进步；而C组的老鼠在2周的时间内可以达到近乎准确无误的程度。但当D组的老鼠发现有食物可以奖励的时候，只用了3天的时间就可以达到准确无误的程度（从

认知地图

有关自身所处的位置（地理的或是人生的）和周围环境的画面，在心理学上被称为认知地图，也被称为心理表征。而过分的动机会使人忘记对自己未来的路和生活构建一幅综合的认知地图，他的人生会因忙于赶路而失去很多东西。

第11天到13天)。这些发现可能的解释是,该组老鼠在学习走迷宫的前10天,他们所学到的东西比他们表现出来的要多得多。例如,当它们得到食物的时候,才会表现出前10天内学习的内容,那个时段他们已经学会了某些盲巷是走不通的。他们已经开始构建了一幅“地图”,而一旦他们产生了学会走迷宫的动机,他们就能立刻利用这幅“地图”提高自己走迷宫的速度。

第二个实验叫做“空间定向实验”。首先让老鼠进入一个简单的迷宫的入口,经过一条迂回曲折的路线走到有食物奖励的出口。这个迷宫相对简单,老鼠很快就可以达到准确无误的程度了。

然后,把迷宫的线路增多,并设置很多出口,学会走简单迷宫的老鼠并不是机械地按原先的路线走下去,而大多数时候选择与食物最近的出口走出来。这表明,老鼠在走迷宫的时候,学会的不是特定路线的走法,而是掌握了包含食物具体位置的迷宫空间地图。

而托尔曼的这个理论还有更深一步的研究。当他把认知地图的理论应用到人类时,他构建了这样的理论:对社会环境所形成的综合地图对人类而言是有益处的,而内涵单一的序列地图可能会使人陷入消极状态(如心理疾病和心理歧视等)中。他发现,当老鼠有过于强烈的动机(例如过于饥饿)或者受到太多的挫败(如盲巷太多),他们都会把自己的认知地图变成内涵单一的序列地图,而不是一张综合性的认知地图。

那么我们不难发现,人类是有着构建一幅认知地图的能力的,而且这幅认识地图是全面的、综合的,并非从A点到B点、再到C点这么简单的一张序列地图。它是综合的,从A点到B点是有很多条路的,而且各条路都是有着各种各样的风景



美国心理学家托尔曼
(E.C.Tolman)

和风险。就像一个游人去西安旅行，他站在公交车站仰望着公交车牌，哦，原来15路、56路、896路车都可以到达他想要去的地点，而且每条路线都是不同的。然后呢，有当地人热心问他：“你是来旅游吧，想要去哪里？我给你说说。”

“我想要去陕西历史博物馆。”游人笑着回答。

“这个容易，你可以选择走路的，走路可以顺便看多很多景点，也可以坐公交车，比较方便，如果你要走路去的话，可以这样子……”当地人向这位游人贡献着他的认知地图。

但是，一旦游人到某个景点去的动机过强，反而会迷路了，因为他只会考虑“我怎样才能尽快到秦始皇兵马俑呢”，然后马上选择了一条最快的公交车路线，而没有关注到其他细节的东西，后来才发现竟坐错方向了。其实，对于一个旅游者来说，这个城市的任何地方，都是陌生的，都有着迷人的风景和人情让人去体味和探索。这种体味陌生、感受不同的生活气息，不正是旅游的真谛吗？

很多人由于过分的动机而忘记了对自己未来的路和生活构建一幅综合的认知地图，只知道自己的目标是什么，自己现在在哪里，要怎样一步一步地达到自己的目标。他们所构建的这种简单的序列地图，让他们的人生忙于赶路，而忘记了人生旅途中的风景。他们或许可以在事业上取得很大的成功，但是这种成功需要付出巨大的代价，或许是家庭，或许是友情，或许是兴趣，或许是更多其他的东西。

朋友，如果你也忙于赶路，那么请先停歇一下，想想你想要到达的目的地，是否只有你想要的那个目标物呢？如果是这样，你可以考虑构建一幅综合的地图，上面有中心物，也有四周的“风景”。

正如托尔曼所说：“当我们的孩子或我们自己面对人类世界这一上帝恩赐的“大迷宫”的时候，我们必须使我们的孩子和我们（就像善良的实验者对待他们的实验老鼠那样）处于能激发适度动机而没有多余挫败感的最理想状态中。”

（文：李淑华）



曲别针除了夹文件还能做什么

当一个新的问题出现时，我们总是习惯于寻找以往的解决类似问题的经验来解决眼前的新问题。当所有的情况都保持不变时，使用这样的方法可以快速地解决问题，提高工作和学习效率。但是当情况发生改变时，功能固着心理会束缚住我们的思维，使思维按固有的方式、路径展开，将我们的想法、眼光只局限于眼前的功能，而不去思考发现其他的可能的功能。

宋国有一家人，有一个祖传秘方，能使手脚不生冻疮，且皮肤不会裂开。这家人凭了这个秘方，世代漂布为生，即使在严冬，漂的布也又快又好又多。

有一个商人经过这里，听说了这个秘方，要求以一百金——也许相当于现在一百万美金的价格，购买这个秘方。后来果然以这个大数目，把秘方买来了。然后到南方去游说吴王——吴越地处海边，打仗要训练海军水战。他成功做了吴国的海军司令，替吴国练兵。到了冬天，和越国打仗，吴国的海军涂了他的药，手脚不生冻疮，皮肤也不开裂，因而打败越国。这位商人立了大功，裂地封王。

同样的一个防生冻疮的方子，为什么商人能够利用它功成名就以至封王，而宋国那家人却只能用它世代代替人漂布呢？

这里所反映的就是一种功能固着心理。所谓功能固着心理是指个体在解决问题时往往只看到某种事物的通常功能，而看不到它其他方面可能有的功能。这就是人们在长期的过程中形成的对事物的固定看法。功能固着心理现象在生活中很常见。例如，对于曲别针，一般人可能只认为它是用来夹文件的，其实它还可以做各种砝码，可以变为阿拉伯数字进行加减乘除，可以变成英文字母，等等；对于尺子，一般人

功能固着心理

所谓功能固着心理是指个体在解决问题时往往只看到某种事物的通常功能，而看不到它其他方面可能有的功能。

条件	盒子所装材料	解决问题人数 (n=7)
控制条件	空盒	7 (100%)
功能固着条件	盒子里装着蜡烛、火柴和大头针	3 (43%)
中性条件	盒子里装着无关的材料 (纽扣等)	1 (14%)

表 1 在三个实验条件下解决问题的被试人数

们认为它只是用来测量物体长度的，其实它也可以作为教鞭和指挥棒；对于砖，人们的想法就是它是建筑用的，实际上它也可以用来当武器、坐凳，等等。

当人们在一定场合中很熟悉某一件物品的功能时，在其他场合中则往往发现不了它的其他功能。也就是说，人们一般只能看到物品的通常功能，看不到它的其他可能的功能。这些功能固着现象是由德国心理学家邓克首次发现并加以验证的。邓克（1945）的盒子问题是这样的：在桌上放一些大头针、一些火柴、一根蜡烛以及三个火柴盒大小用纸板做的盒子，要求被试把蜡烛安置到门上。在实验中，他设计了三种处理条件：①控制条件，三个盒子是空的，它和大头针、火柴以及蜡烛等实验材料一起摆放在桌子上；②功能固着条件，三个盒子里分别装有大头针、火柴和蜡烛；③中性条件，三个盒子里分别装有与实验无关的纽扣等其他与问题无关的物品。每个条件下有7名被试，每个被试只接受一种实验处理。实验结果如表1所示。

这个问题的正确解决方法是用大头针将盒子钉在门上，然后把蜡烛底部融化后粘在盒子上。由实验结果我们可以清楚地看到，在控制条件下，盒子的容器功能被弱化，因此被试一开始就没有把盒子当成仅仅是装东西的容器，在实际解决问题中想到了它的其他功能——当烛台用，所以能成功地解决问题。而在功能固着条件和中性条件下，盒子里面都装了东西，盒子作为容器的功能被强化了，也即加强了被试的功能固着心理，因此被试一开始就只是把盒子看成是装东西

的容器，而没有想到盒子在这里还能当烛台用，因此也就没能顺利地解决问题。

由此可见，功能固着心理在日常生活中的影响是非常巨大的。当一个新的问题出现时，我们总是习惯于寻找以往的解决类似问题的经验来解决眼前的新问题。当所有的情况都保持不变时，使用这样的方法可以快速地解决问题，提高工作和学习效率。但是当情况发生改变时，功能固着心理会束缚住我们的思维，使思维按固有的方式、路径展开，将我们的想法、眼光只局限于眼前的功能，而不去思考发现其他的可能的功能。

如果你认为一个简单的实验不能证实这种影响，我们再来看另一个深入的实验。实验要求被试使用5种熟悉的工具解决5个新的问题。实验组在解决问题前对工具习惯用法进行了练习，增加了功能固着的倾向；控制组直接解决问题。该实验所用的工具、练习工作、要解决的问题以及实验的结果如表2所示。同时从表2中可以看到，控制组的成绩大大超过了实验组。

这个实验再一次地告诉我们，功能固着的消极影响严重地影响到我们的日常生活、学习和工作了。功能固着心理的

表 2 功能固着对解决问题的影响

组别	工具	事先练习工作	变更使用、解决新问题	人数	成绩 (%)
实验组	钻子	钻洞	支撑绳索	14	71
	箱子	装物品	做垫脚台	7	43
	钳子	打开铁丝结	支撑木板	9	44
	锤	称重量	击钉入木	12	75
	曲别针	夹纸	做挂钩	7	57
控制组	钻子	无练习	支撑绳索	10	100
	箱子		做垫脚台	7	100
	钳子		支撑木板	15	100
	锤		击钉入木	12	100
	曲别针		做挂钩	7	86

存在局限了我们的视野和思维，使我们以一种呆板的、机械的眼光去认识周围的事情，不利于思维的创新，更不利于自身的发展。

要尽力消除功能固着心理的消极影响，我们应该养成善于思考的习惯，学会从不同的角度去思考问题、解决问题，激活自身的思维，同时不断地丰富、增加自己解决问题的实际经验。因为解决新的问题是以原有知识和经验为前提的。积累了经验，根据已有的条件、信息因地制宜地加以扩散、联想，从而就能得出更多的信息来帮助我们解决问题。

(文：郑翠琼)



为什么有时睡觉会使人更疲惫

只有在深睡眠中，大脑才可以得到充分休息，生长激素增多，生长发育加快，消除疲劳效果最好。

2007年5月25日，中共中央、国务院发布《关于加强青少年体育增强青少年体质的意见》。其中指出，确保青少年休息睡眠时间，制定并落实科学规范的学生作息制度，保证小学生每天睡眠10小时，初中学生9小时，高中学生8小时。

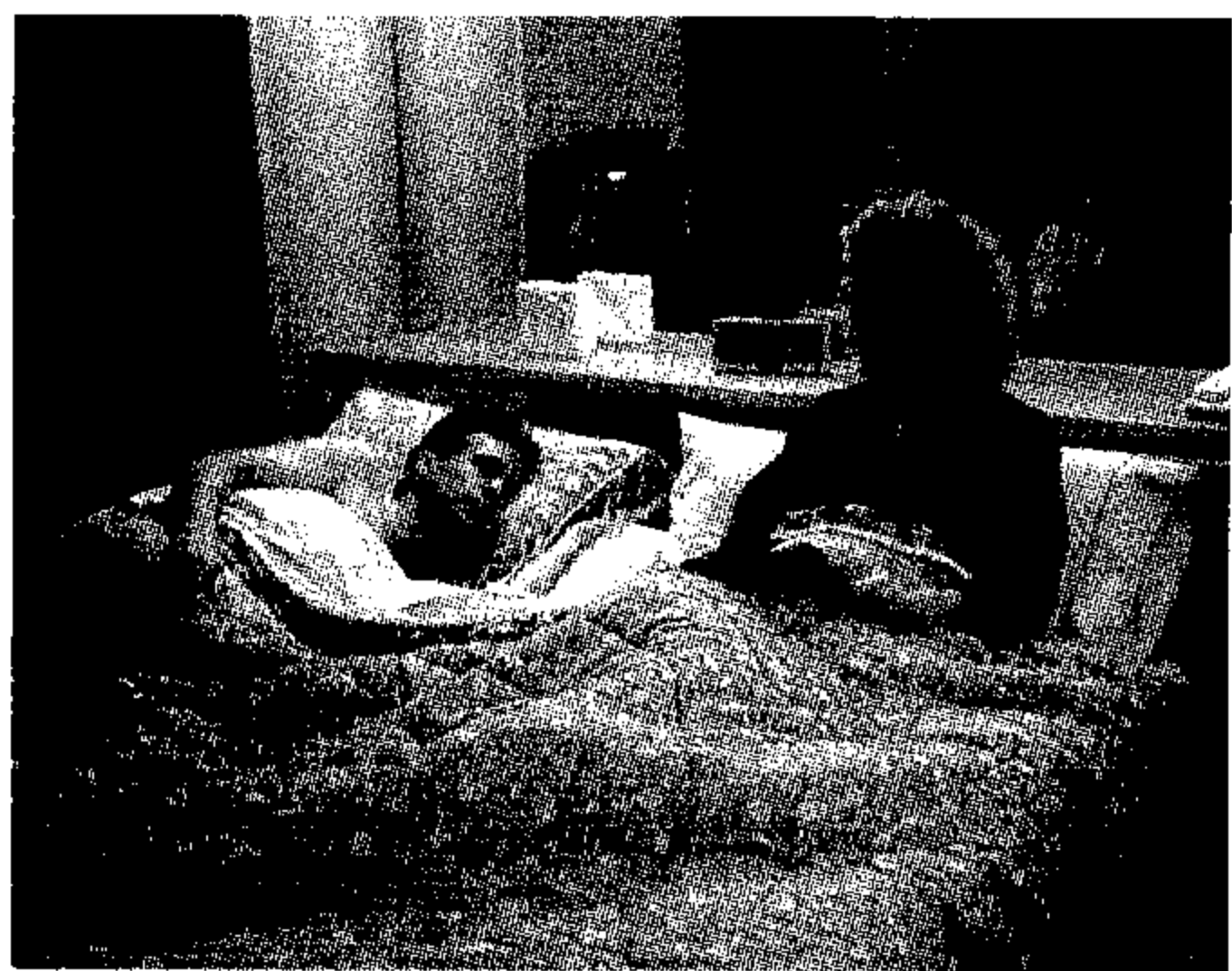
2007年6月1日起，新修订的《中华人民共和国未成年人保护法》首次为学生休息时间立法。《保护法》规定：学校应当与未成年学生的父母或者其他监护人互相配合，保证未成年学生的睡眠、娱乐和体育锻炼时间，不得加重其学习负担。

也许有人会奇怪，睡觉，这么平常的事情也值得立法吗？答案是，值得。

睡眠是人体维持健康的必需，而对于青少年，健康成长离不开睡眠。睡眠对从事重要工作的人更具有关键作用，睡眠不仅是恢复精力，维持正常工作水平，而且是保证健康的必要条件。据调查，1986年美国航天飞机“挑战者号”发生爆炸事故的原因之一，就是为发射做准备的工作人员睡眠不足；同一年，切尔诺贝利核电站发生事故也是因为职员困倦到了极点。加拿大一位教授做的专项调查表明，春天少睡一个小时，交通事故增加7%，秋季多睡一个小时，交通事故减

快速眼动睡眠

有研究表明，真正实现了精力恢复的是顺利完成的快速眼动睡眠阶段。



在睡眠的REM阶段被唤醒，
会体验到焦虑和烦躁

少77%。在一天中，缺觉4小时，反应能力就会下降45%。

一般说来，睡眠占去一个人每天1/3的时间，睡着了之后，到底发生了什么让我们又变得生龙活虎呢？为什么有些人的确睡着了，醒来后却精神萎靡不振呢？睡眠的原理到底是怎么样的？睡眠是我们生活里面最频繁出现的，也是我们最陌

生的事件。虽然研究者无法研究自己的睡眠，只能研究他人的睡眠，但这丝毫没有降低研究者们的热情，有许多的研究从不同方面对睡眠进行了探讨。

睡眠过程当中，有系列的生理周期性变化，还有许多精神世界活动，不少研究者都对这些现象有着极大的好奇。1952年，尤金·阿瑟瑞斯基的睡眠和做梦的研究则是属于睡眠研究的开创性实验。也正是从阿瑟瑞斯基的研究开始，睡眠的规律和重要作用越发为人们所认识。

阿瑟瑞斯基发现了婴儿睡着时会出现周期性的眼动变化。“眼动”就是指眼球在眼眶里的转动，假如是主动性眼动时，可能是由于大脑信号传递到眼球所引起的；假如是慢速眼动，则是眼球自身的生物电反应，没有大脑信号输入，所以阿瑟瑞斯基认为主动性眼动出现可能便是由于大脑有梦产生。当时阿瑟瑞斯基和他的同事便是出于对睡眠和梦的关系，针对主动性眼动进行实验设计，并征召了20名正常成年人参与实验。实验当中让被试睡在一间房间，用生物电子仪器记录被试眼动变化，仪器记录的内容用导线传到另一间房间。当出现主动性眼动或没有出现眼动时，研究者都可能叫醒被试，询问是否刚刚有做梦，梦的内容是什么。结果发现，主动性眼动产生时，被试会报告刚才在做梦；而慢速眼动时则极少

报告有做梦。所以将主动性眼动睡眠阶段称之为快速眼动睡眠（REM睡眠）阶段或者有梦睡眠阶段，相应无梦睡眠阶段便是NREM睡眠阶段。阿瑟瑞斯基发现了REM睡眠的研究是一个经典的实验，包含了很多有意义的内容，对后来的研究提供了很多借鉴。

戴蒙特在其基础上，进行了剥夺REM睡眠的实验，这是另一个经典的实验。他征召了8名自愿参加实验的被试，记录下他们的睡眠眼动规律，作为基本资料。实验期间当被试出现REM睡眠时，便唤醒被试，让他们完全清醒后再继续入睡，这样被试在整晚睡眠中都无法做梦。结果在实验后期，被试出现REM睡眠的次数显著增加，补偿之前被剥夺的梦，出现了“REM反弹”效应，但是由于睡眠被干扰导致的精神紧张，这阶段的梦境就十分频繁。在这个实验当中，所有被试在REM睡眠干扰阶段都出现了焦虑、烦躁和注意力不集中的症状。这些研究结果解释了很多睡眠基本规律问题。

对于从事重要工作的人群而言，REM睡眠是十分重要的。研究表明，真正实现了精力恢复的是顺利完成的REM睡眠阶段。之所以“挑战者号”火箭发射人员的困倦出现，也正是精神紧张，无法使REM睡眠正常完成的原因。

后来，对睡眠的研究不再以简单以解释生理机制为主，而是越来越和健康话题结合在一起。德国基尔人类学家于尔根斯教授说：当然，在正常条件下人们的睡眠时间肯定要超过5小时，一般要睡8小时才能保持精力充沛。

美国州立圣何塞大学的心理学家罗伯特·希克斯证实：睡眠不足还会使记忆力下降。他们的研究表明，睡觉少的人在创造性思维方面明显受损失。他们的理解能力不如睡眠时间充足的人。长期睡眠不足的人在白天尤其危险，因为他们的大脑不能从疲劳状态中完全得到恢复，所以他们有时会在开车途中打瞌睡。

睡得香、睡得熟的量少质高的睡眠是最有利于健康的。因为按照自然法则及机体的调节规律，睡眠时间过长，则睡眠深度必然要变浅；反之睡眠时间短，则睡眠加深。这就意味着，长睡眠者深睡眠成分减少，而短睡眠者深睡眠成分增多。REM睡眠便是深睡眠，深睡眠成分是最重要的，在深睡眠期间大脑

可以得到充分休息，生长激素分泌增多，生长发育加快，消除疲劳效果最好。所以，REM睡眠便像是夜间轻轻飘下的一丝细雨，让我们在这无声无息之中，精力得到恢复，正可谓“随风潜入夜，润物细无声”。

(文：黄伟东)



梦是来帮助我们的吗

为什么有些人会在做梦时醒来，有些人会在不做梦时醒来，谁在掌控着我们的梦境？

对梦境内容的遗忘是由于人对它们的压抑吗？

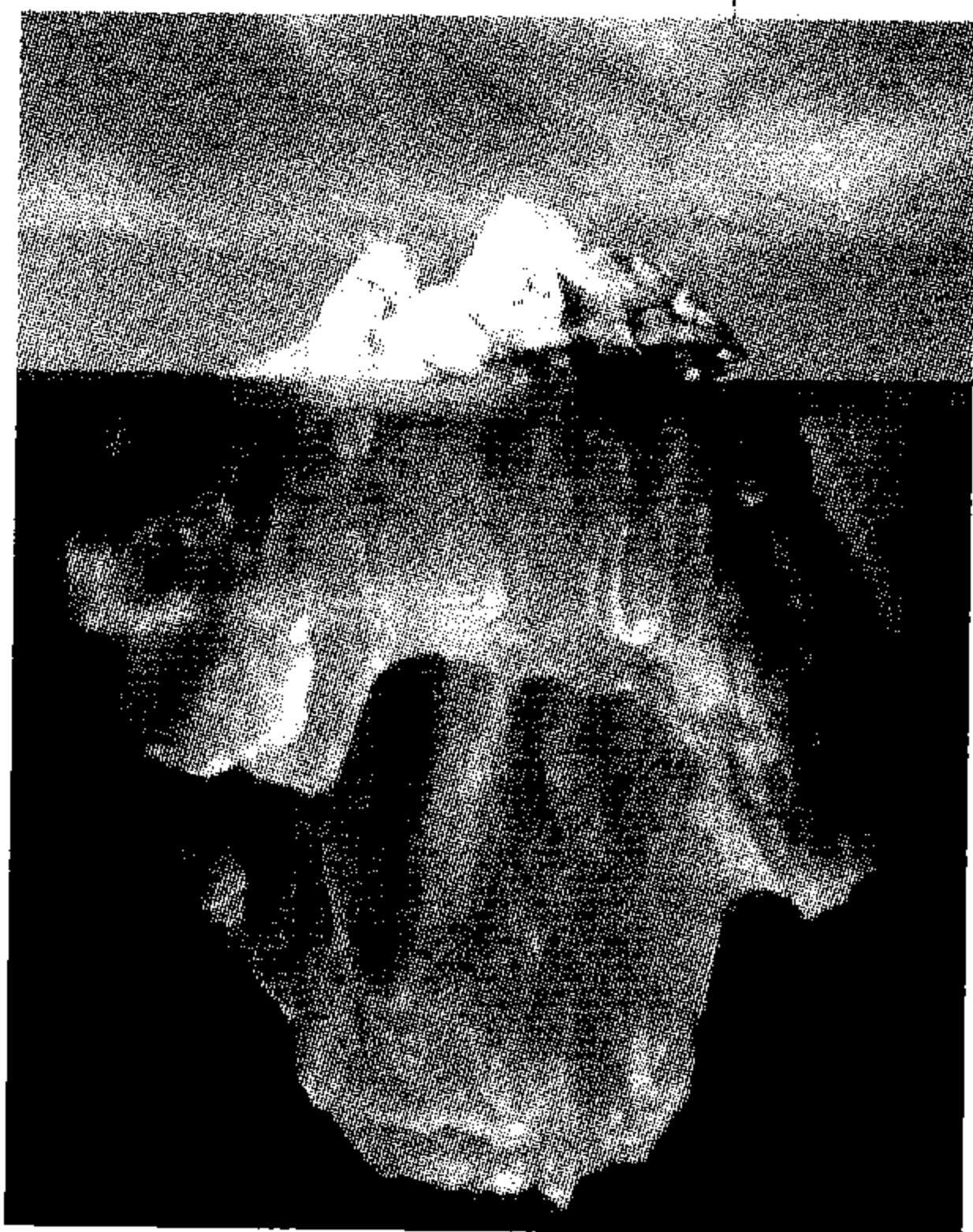
我们生命的1/3的时间在睡觉，这岂不是极大的浪费？华南师范大学教授、荣格派心理分析家申荷永说：“上帝不会让你浪费1/3的时间的，他会让你做梦。”“梦是通向无意识的通道，梦一定是积极的、补偿性的、具有保护作用的。可以说，梦必然是来帮助你的。”大多数人的意识和无意识是处于严重的分裂状态的，这是这个世界总是处于分裂状态——譬如战争和冲突——的根本原因，也是无数个人的生活陷入分裂状态的根本原因。但是梦一直在做最大的努力，试图告诉我们真实的信息，关键就在于我们能不能听到。梦一开始会有些伪装，它必须如此，因为麻木的我们没有做好准备接受那个真实的信息。如果我们准备好了，开始学会通过梦聆听内心深处的声音，那么梦的伪装就会逐渐褪去，真实的信息最后会不带任何伪装地涌来。因此，我们的心灵出现成长，走向和谐。

很多人对梦没有兴趣，也有很多人声称自己不做梦或极少做梦。其实，科学研究发现，人在每天夜里的睡眠中都会做梦的。人在清醒的状态下最常见的脑电波是 α 和 β 波，当人困倦时，便会出现 θ 波。入睡后脑电波的变化总趋势是频率变慢，振幅增高，由 α 和 β 波转为 θ 波。但在睡眠中有一段时间，

梦的心理

荣格派心理分析家申荷永说：“上帝不会让你浪费1/3的时间的，他会让你做梦。”

弗洛伊德用冰山来比喻心灵的结构：海面之上是意识；海面之下是无意识，或叫做潜意识；这两个部分之间是前意识。无意识中某些部分被压抑的程度小，就会穿过前意识而上升为意识内容，但绝大部分还是强烈被压抑的，所以处于潜伏状态，而梦就主要来自这里。事实上，意识只是心灵中很小的部分，只是冰山一角而已，心灵的大部分是无意识状态的。荣格和弗洛伊德都强调了人类心灵的这种无意识，而将此部分逐步进行意识化，同时扩大着意识的领域，就是心灵发展的方向。而梦恰恰是通往无意识的途径



脑电波频率变快，振幅变低，这看起来是清醒时的脑电波。并且眼球不停地左右滚动。为此科学家们把这一阶段的睡眠称为快速眼动睡眠。接着发现，当人进入快速眼动睡眠之后，如果把他唤醒，他会报告正在做梦，而在慢波睡眠期间把他唤醒的话，做梦的几率较低，由此认为，快速眼动睡眠与梦有一定联系。目前只观察到该现象，但原因不详。观察还发现，说自己整夜都在做梦的人其实是他们在做梦的时候醒来了，对梦记忆犹新，因此形成错觉。而那些报告不做梦的人是由于醒来的时候不在快速眼动期间。所以，按照睡眠周期和快速眼动与梦的联系来看，一般的，人们每夜都会做梦的，只是记住和记不住之别。

那么，为什么有的人经常在快速眼动期间醒来而记住梦，而另一些人则总是在未做梦时醒来呢？在实验室时，这个区别是由实验者自己操作的，可是在日常生活里，这个操作者是谁呢？心理学家的解释是无意识。

精神分析大师弗洛伊德认为，人的精神活动分成三个层面，由低到高为潜意识、前意识、意识。潜意识中的内容主要是个人的原始冲动、本能欲望和感情。由于这些往往与父母、师长等所教授的社会道德规范和行为标准相抵触，会受到社会舆论的谴责，所以被个人压抑或排挤到潜意识中去，而不愿和不能想起，只有在克服压抑的作用或压抑解除后才能进入意识，而只有在睡眠、做梦、催眠或精神失常时，压抑才会解除，人们才能意识到潜意识中的内容。因此，潜意识可以看成是人们被压抑的经验的储藏库。弗洛伊德认为任何精神病症都是同被压抑的本能和欲望相联系着的。只要能解除压抑让它们浮现到意识

中来，加以解释，就能治疗精神病。弗洛伊德采用催眠疗法的道理就在这里。弗洛伊德关于潜意识和梦的天才设想，在梦的研究历史上具有划时代意义。

是否对梦境内容的遗忘是由于人对它们的压抑呢？对这个假设的验证性研究相继有很多，最近的一个研究是支持这个论断的。按照这个假设，以一个被遗忘了的梦的内容为出发点，进行自由联想，那么会发现，人会不断地对联想到的相关内容进行阻抗。

在第一个实验里，25个实验参与者领取一个梦的记录纸，纸上有5项内容是参与者自己梦中出现的内容成分，另外5项则是别人梦中出现的内容成分，然后让参与者就这些内容分别进行自由联想，将联想到的内容写在梦的记录纸上。一周之后，对参与者进行测试，即让他们辨认哪些内容是自己梦中出现过的，哪些不是。接下来进行第二个实验，让参与者就那些他们辨认为是自己梦中的5项内容进行自由联想，再就剩下的那些未被辨认为自己梦中内容的成分进行自由联想。实验者记录下参与者的皮肤电阻反应的变化，以及可以观测到的参与者的不愉快的反应情况。

实验一的结果显示，来自参与者自己梦中的内容会引起更加强烈的皮肤电阻的变化。这个结果与之前的相关研究的结果一致。实验二的结果显示，与那些被辨认为自己梦中的内容相比较，那些没有被辨认出的内容会诱导出参与者更为活跃的联想。在后者的联想过程中，皮肤电阻的增强更加频繁，不愉快的感受更加多。这个研究结果与弗洛伊德的假设是一致的，即被遗忘的梦境内容是受到了人的心理压抑。

研究者认为，该研究结果一定程度上支持弗洛伊德提出的压抑机制的假设。但是，被压抑的一定是那些原始的本能



精神分析大师弗洛伊德

冲动吗？与弗洛伊德观点不同的分析心理学家荣格也认为，人的确具有一定的心理本能，但不仅仅就是性冲动，性只是其中一个小部分。而就个人无意识内容而言，人们痛苦的童年经历或者不为社会所认可的心理都可能会沉于个人无意识中，因为意识的力量常常是难以承受这种经验带来的心理冲击的。这些内容会各自相对独立地再将相关内容集结为情结，而情结往往会在梦中以某些情境、意象，或事件表现出来。人们的意识不知道无意识，不知道情结的存在，如申荷永博士所说，意识与无意识是分裂的，所以，无意识的内容就只能在意识薄弱的时候，比如睡梦中或被催眠的时候显现。另外，情结内容虽然有所掩饰地出现在梦中，但并非是伪装，而是另外一种为意识所难以明白的语言，一种具有象征意义的意象语言。如果意识给予这些梦中的内容足够的关注，这些语言的意义就会渐渐地突现出来为我们所领悟，也就褪去了我们所认为的伪装。或者换个角度看，梦从来不曾伪装，只是我们读不懂它的语言罢了。而弗洛伊德所谓的解释，在荣格看来是狭隘的，荣格对梦的理解较之更加深入。他认为，梦所传达的意义要远远深刻于个人无意识里所积累的个人记忆经验，而是传递着远古的集体无意识信息，这些信息会给人的心理带来更大的领悟和意义。所以，压抑的机制不是仅仅由于意识的主动遏制，而是由于意识自身的承受力和容纳力有限而远离无意识所导致的。而对梦的意义的领悟就扩展了意识的范围，意识与无意识便接近了。那么，对于上述实验研究结果的解释来说，荣格的观点也并非牵强，或者说，该研究对弗洛伊德和荣格的观点都有一定的支持。

无论对于心理学家还是其他任何人来说，梦还是一个有待开拓的世界，心灵也同样是一个有待探究的奥秘世界。接近无意识心灵，借助梦这个天然的通道接近自己的内在，将是我们最有效的办法之一。

（文：李北容）



真的是“日有所思，夜有所梦”吗

真正神秘的不是梦，而是我们的大脑。

梦境是通向人类本能的神秘大道。

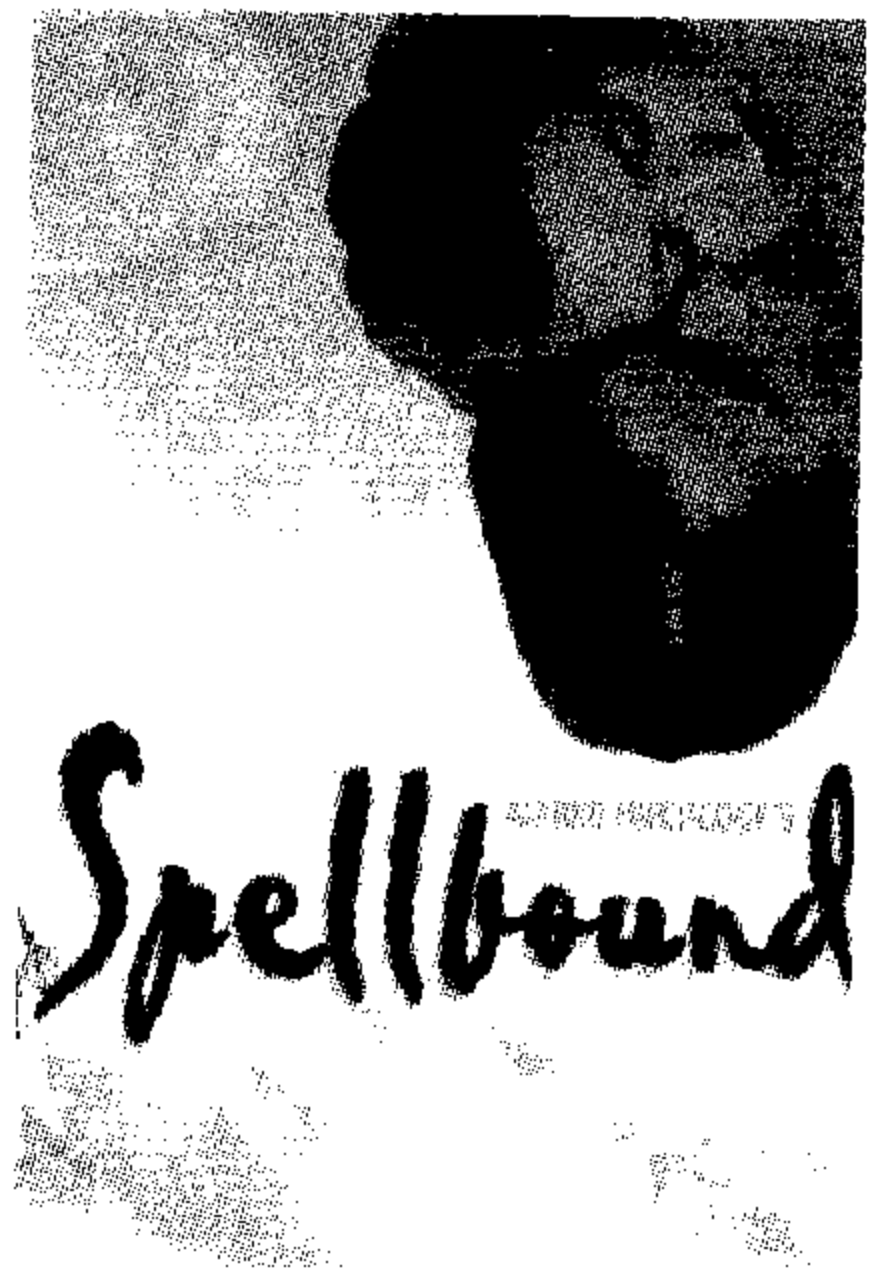
希区柯克的经典影片《爱德华大夫》是不少心理学工作者都十分推崇的影片，它讲述了与精神分析学理论有关的有趣内容。一个最普通不过的弗洛伊德病例引出了影片的女主人公——精神病院的心理大夫彼特森，这是一个专心于学术的美女。这所医院原来由莫奇森医生主管，将要由医学界著名的爱德华大夫接手，彼特森就是爱德华的崇拜者之一。新来的爱德华大夫虽然英俊不凡，但似乎太年轻了点，他和彼特森彼此很快产生了爱慕之情。但彼特森很快发现，他其实并不是真正的爱德华大夫，而是一个被某些可怕的事困扰的失忆症病人约翰·布朗。而第二天赶来的爱德华大夫的秘书更使他背上了谋杀爱德华的罪名。彼特森找到逃走的约翰·布朗，试图用精神分析法帮他回忆起隐藏在记忆深处的真相。警察的追捕，让两个人来到彼特森老师阿利克森的家中，和蔼善良的老人收留了他们，并帮彼特森一起治疗约翰·布朗。经过诱导，约翰·布朗说出了自己的梦境，师徒两个分析出谋杀发生在爱德华与他滑雪的时候。

为了让约翰·布朗彻底摆脱噩梦，彼特森和他来到滑雪场。在危急关头，约翰·布朗终于回忆起一些当时的情形，摆脱了犯罪情结，也记起了爱德华出事时的情形。警察按约翰·

梦的机制

按照睡眠周期和快速眼动与梦的联系来看，一般的，人们每夜都会做梦，只是有记住和记不住之别。心理学家发现，对梦境内容的遗忘是由于人对它们的心理压抑。

悬疑大师希区柯克的电影作品《爱德华大夫》



布朗提供的线索果然找到了爱德华大夫的尸体，但却从尸体中找到了子弹，约翰·布朗仍然无法摆脱谋杀的指控。彼特森为约翰·布朗多方奔走没有结果，只能回到医院。莫奇森大夫一句失言，令彼特森如梦方醒，联系约翰·布朗的梦境，整个故事终于有了结果。面对阴谋的败露，莫奇森大夫绝望地饮弹自尽。

《爱德华大夫》形象地解释了精神分析理论，而且是一个展现精神分析治疗师神奇分析力的经典影片。精神分析当中的释梦技术是否真的能有这么准确呢？心理学家们针对梦的原理进行过多方面的研究。这些研究既有批判性的研究，也有支持性的研究，让梦的机制越来越明朗。

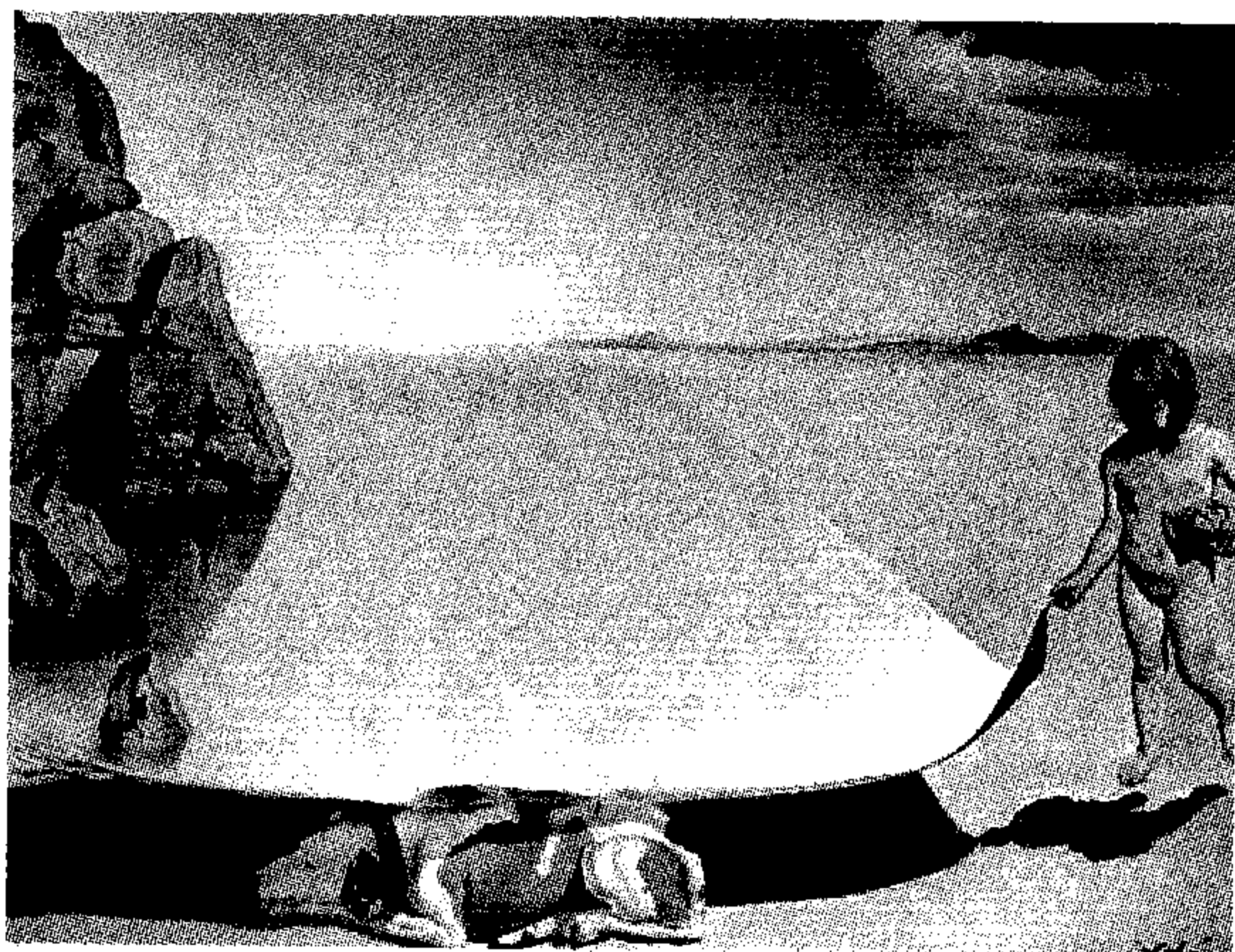
对梦的解析进行批判的研究主要从大脑神经系统机理展开的。较为经典的研究是20世纪70年代霍布斯和麦卡利的研究。他们认为梦只不过是在大脑自发产生的随机神经点冲动的解释。他们提出了一种“激活—整合假说”来进行阐述：当人睡着时，大脑当中有某部分还会周期性活动从而产生电冲动。睡眠时，这部分神经区域就会发出电冲动向大脑的各个部位传递，这时候，负责思维的前额叶部分就尽可能对这些毫无意义的电信号赋予意义。如果我们醒来时记得某些内容，就会称自己做了一个梦，并尽量地回忆并发掘其含义，但其实梦本来就是无意义的神经电信号。

霍布斯和麦卡利引证了37篇文献来支持其假设。另一方面通过动物实验来证明他们的理论，他们经过神经生理实验，发现所有的哺乳动物都要经历和人类相似的睡眠阶段。从他们的研究，发现了脑干是在清醒和有梦睡眠阶段都活跃的部位，在有梦睡眠阶段可能许多电信号冲动是脑干发出的，所以梦发生的原动力不是来自于心理原因而是来自于生理原因。

而作为比较具生动性而被回忆起来的梦，并不是因为显梦或隐梦的心理压抑选择，而是由于比较生动的梦激活了大脑当中的较多的部位，所以完成了将短时记忆转换为长时记忆的化学物质，所以就被保留下来了。

在2000年，有新的研究发现“梦中的认知活动与清醒时的认知活动比人们预计的还要相似，其差异主要是在数量上而非质量上”，所以人在梦里经历的事件与清醒时经历的极其相似。

对梦的机理研究，也有新的研究是支持梦的解析的。2004年，来自美国哈佛大学心理学教授丹尼尔·威格内尔与他的同事们在世界范围内首次对弗洛伊德一百多年前提出“日有所思，夜有所梦”的梦形成理论进行了实验性验证。参加本次实验的志愿者是该校330名心理学专业的学生。研究人员要求第一组志愿者在睡觉前集中精力想那些他们曾经想过的人，要求第二组只对他们所认识的人想一秒钟，要求第三组随便想其所想，早上起来受试者必须将他们所梦见的事物写出来。结果发现，受试者集中精力特意去想的事物在梦中出现的机会更多。这样，弗洛伊德的梦形成理论在世界上首次通过了实验验证。研究人员还得出了一个令人震惊的研究结果。如果受试学生们选择的想象对象与他们自己有“情感接触”的话，那么他们所想象的人物在梦中出现的机会则更高。而此前弗洛伊德也曾经强调，情感联系是影响梦的一个重要因素。他认为，梦境是通向人类本能的神秘大道。与弗洛伊德的精神分析相类似，此次研究结果还对内科治疗有很



西班牙超现实画家达利描绘的梦。艺术家让梦蒙上更加厚重的浪漫主义神秘感，但是科学研究却极力揭示其现实

大帮助，因为那些饱受过度紧张和忧郁折磨的人同时会受到噩梦的摧残，其梦境中还可能会显现出其白天碰到的一些重要问题。

梦的机制在神经生理研究和精神内容研究的交替发展进行当中，不断明晰。梦境由于其许多无法完全解释清楚的特性，而被蒙上神秘色彩，但归根结底是因为大脑神经系统有着未为我们所知的机制，所以应当说真正神秘的不是梦，而是人类的大脑。

(文：黄伟东)



爱因斯坦的大脑有何过人之处

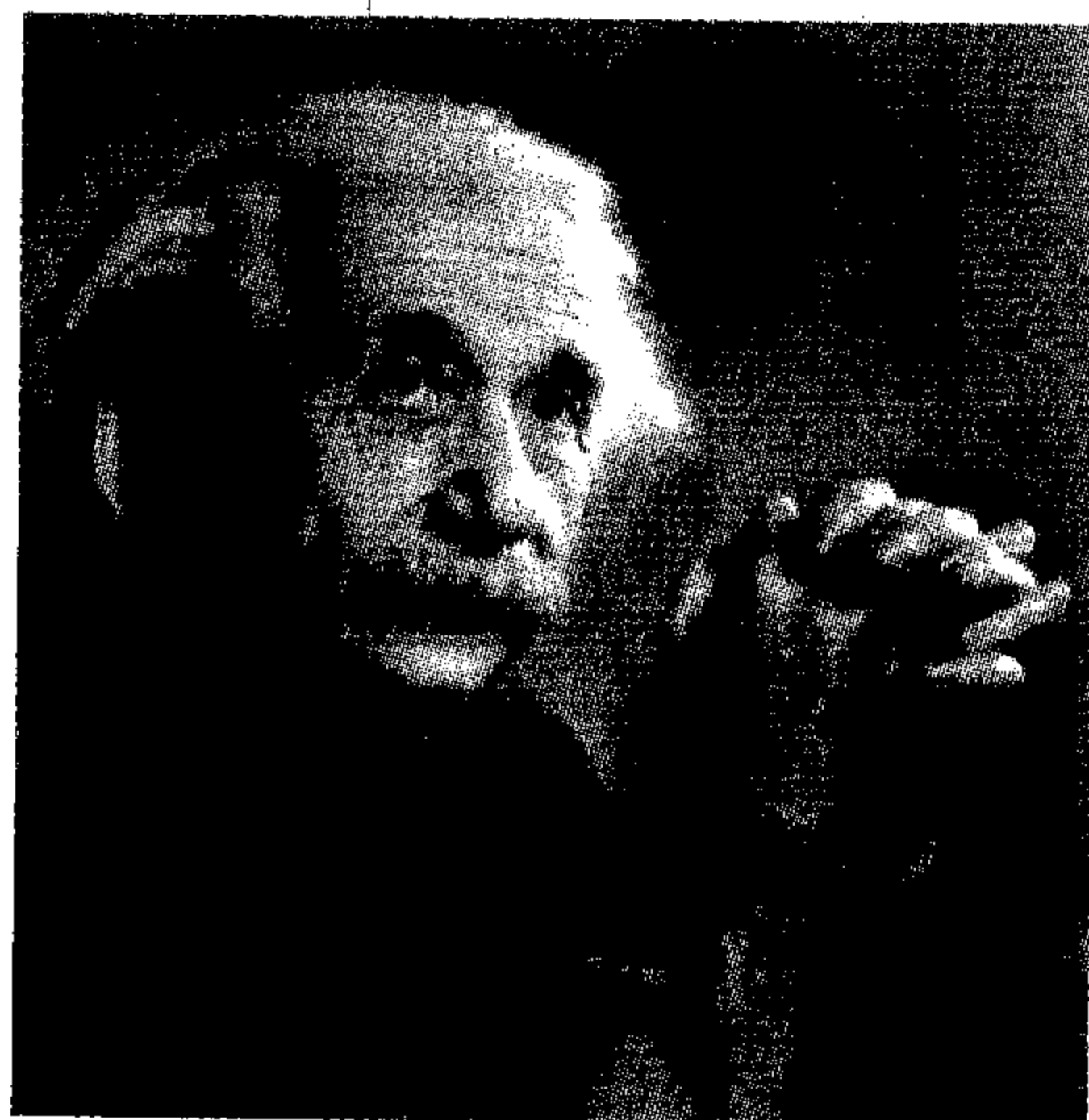
爱因斯坦的天才到底是先天形成，还是后天努力的结果？
后天的经历能使我们的大脑越来越聪明吗？

1919年5月29日，日全食。它的存在在自然界只是一瞬间，但于人类而言却是一个时代的开始。英国和德国的科学家所拍摄的照片以无可辩驳的事实证实了一个大胆的猜想——光线会转弯。于是，传统物理学被颠覆，广义相对论得到人们的认可。这是科学巨人爱因斯坦的发现。从来没有一位科学家像他一样享有鼎鼎大名又历久不衰。他革命性地改变了科学的时空观念，由于大众难以在日常经验中体会时空的变化，因而增添了他的传奇色彩，让他更引人注目。在他去世以后，人们又对他的大脑产生了无限的好奇……

千百年来，人们一直对自己身上微妙的器官——大脑感到好奇。人只有一个头颅，却有两个脑——左脑和右脑。人脑在左右半球的外形、大小、结构上并无显著差别；在左、右半球之间的胼胝体如同桥梁一般将左脑和右脑紧密相连。那为什么人会有两个脑？左脑和右脑的功能一样吗？

你可能已经意识到你的大脑的两半球并不相同，而且它们具有不同的功能。大脑左半球更擅长于言语、写作、数字运算、阅读等等，是主要的语言中枢。大脑右半球则在加工人像、解决空

爱因斯坦有一个特殊的大脑吗



天才的大脑

科学家们发现，从表层的面积、结构和脑的重量来看，爱因斯坦的大脑和普通人一样，他的脑重只有1179克，轻于成人大脑重量的平均值。但是爱因斯坦大脑左右半球的顶下叶区域，比平常人的这部分要大15%。从神经解剖学来说，顶叶下段皮质是听觉、视觉、触觉信息汇聚之处。神经心理学病例显示，顶叶下段受伤后，病人就无法进行复杂的思考，阅读、写字、计算能力都受损。爱因斯坦大脑的另一个特异之处是，大脑从两侧到下部的沟回，比一般的人多得多。这一特点可能为神经元提供更多的空间。因此，他们得出结论，爱因斯坦的天才是先天生成，而非全靠后天的努力。

间关系问题、符号推理、艺术活动等方面更有优势。事实上没有一项人类活动是只用大脑的一个半球完成的。在正常情况下，大脑的两半球是协同活动的。进入大脑任何一侧的信息会迅速地经过胼胝体传达到另一侧，作出统一的反应。而且，人们发现，在幼年时期，人脑有很强的适应能力，如果一侧脑受到损伤甚至被切除，那么对侧脑就能接管它的功能，对其进行很好的补偿，当孩子长大后一般不会有明显的脑功能受损现象，并且仅存的半球能够承担其日常生活中的所有事务。当然，如果到了16岁以后，一般大脑的这种补偿功能就不存在了。

现存的一些证据表明，与视觉正常的人相比，盲人大脑皮层的视觉部分没有明显的发展，沟回较少，皮层较薄。那么天才爱因斯坦的大脑呢？

爱因斯坦于1955年4月18日在美国普林斯顿医院去世。死后他的大脑被人取出，之后下落不明。爱因斯坦大脑的下落，以及这颗堪称史上最聪明的大脑到底有何过人之处，成为20世纪最传奇的谜团之一。

50年后，当初被指控窃取爱因斯坦大脑的美国病理学家托马斯·哈维首次接受专访，彻底曝光整个事件的绝对内幕，天才的大脑之谜逐步为人所知。科学家们发现，从表层的面积、结构和脑的重量来看，爱因斯坦的大脑和普通人一样，他的脑重量只有1179克，轻于成人大脑重量的平均值。但是威特尔森教授领导的研究小组测定爱因斯坦大脑左右半球的顶下叶区域，比平常人的这部分要大15%。从神经解剖学来说，顶叶下段皮质是听觉、视觉、触觉信息汇聚之处。神经心理学病例显示，顶叶下段受伤后，病人就无法进行复杂的思考，阅读、写字、计算能力都受损。

这个小组还发现，爱因斯坦大脑的另一个特异之处是，大脑从两侧到下部的沟回，比一般的人多得多。这一特点可能为神经元提供更多的空间，因此，他们得出结论，爱因斯坦的天才是先天生成，而非全靠后天的努力。

从爱因斯坦的例子可以了解到，聪明智慧的产生是先天的因素起巨大作用。那么后天的努力是否起作用呢？如果起作用，它的作用又有多大呢？现在，假设你进入一个家庭条件较为富裕的婴儿房间，你可能会看到一张婴儿床，在婴儿伸手可及的上方悬挂着许多小动物玩具和各种各样的彩色玩具。其中一些玩具会发光、会活动、会演奏音乐，或者兼有上述三种功能。设想一下，人们为什么给婴儿准备这么多可看可玩的东西呢？除了婴儿喜欢这些东西并作出积极反应外，绝大部分父母都相信——无论这个观点公认与否——孩子们需要一个令他们兴奋的环境，以促进智力和大脑最大限度地发展。

M·R·罗森茨韦格及其同事完成了一系列经典研究。他把取自同一胎的3只雄鼠随机分配到3种不同的实验条件中。条件一：标准的实验室笼子，几只老鼠生活在足够大的空间里，笼子里总有适量的水和食物。条件二：贫乏的环境，一个略微小一些的笼子，老鼠被放置在单独隔离的空间里，笼子里总有适量的水和食物。条件三：丰富的环境，几乎是个老鼠的“迪斯尼乐园”，6~8只老鼠生活在带有各种可供玩耍的物品的大笼子里，每天从25种新玩具中选取一种放在笼子里。让老鼠在这些不同环境里生活的时间从4周到10周不等。之后实验人员通过对它们进行解剖以确定脑部是否有不同的发展。

结果证实，在丰富环境中生活的老鼠的大脑和在贫乏环境中生活的老鼠的大脑在很多方面都有区别，在丰富环境中生活的老鼠其大脑皮层更重、更厚。皮层是大脑对经验作出反应的部分，它负责行动、记忆、学习和所有感觉的输入。虽然这一研究是用大白鼠进行的，但同理可证，对于人类来说，优越的生活环境对脑的发育和脑功能一定会有好的影响，丰富的环境和经历将有助于人的大脑良性发展。

人类对爱因斯坦的大脑着迷，透露的是人类对大脑的假设，以及对天才的景仰。而在现实生活中，人类大脑老化是一个无法改变的事实。先天的因素我

们无能为力，但是后天的经历和环境却是我们可以努力的方向。所以，一个人在一生中应当始终充满好奇心，因为这将刺激我们的神经组织 and 大脑皮层，这样我们的大脑才具有长久的生命力。

(文：江红艳)



你有没有被一件睡袍胁迫

在外出购物时，本来只想买一件首饰，但买下首饰后觉得衣服不搭配，于是又买了一件新的衣服。穿上新衣服后，感觉裤子不配套，又去买了新裤子……回到家后才发现，明明只想买一件东西，结果却买回了一堆！

有一位老师在讲五年级自然课《用根扩茎繁殖植物》后布置了一个课外作业：用扦插法繁殖一株植物，要求两周后交上。两周后的自然课上，学生们都带来了自己的作业——一盆扦插的植物。绝大部分同学扦插的植物都长出了新芽，只有个别同学扦插的植物不见动静。老师看了一下，有的属于扦插不易成活的植物，但一个小女孩扦插的柳树竟然没有发芽，着实让老师感到奇怪。因为杨柳是扦插最容易成活的植物，只要温度适宜，水分适当，定能发芽，而这点看起来她做得都不错，为什么没有插活？老师走到跟前仔细端详，透过她精心包扎的塑料薄膜发现，她扦插的枝条上面粗，下面细，明显是插倒了。老师便问：“你先看看插得有问题吗？”她怯怯地说：“我想要一枝垂柳，所以就把柳枝倒过来插。”她又补充道：“这是我在故事书上看到的，说将柳树条倒过来插就会长成垂柳。”老师笑了，首先在全体同学面前表扬了她善于想象、敢于尝试的创新精神，然后又从水分、养分的运送方法方面讲解了枝条的作用和功能，告诉大家，人类可以改造自然，但不能随意改变自然规律。这节课，小女孩似乎特别兴奋，因为她独树一帜的创新受到了表扬，引起了全班同学的关注。从这节课后，她变得性格开朗了，上课

狄德罗效应

为了与高雅的睡袍相配套，而配置高档的家具、豪华的住宅，这种现象被心理学家称为“狄德罗效应”，也叫做配套效应。

也敢于发言了，老师还发现她喜欢上了科学和植物。

18世纪，法国有个哲学家叫丹尼斯·狄德罗。一天朋友送给他一件质地精良、做工考究、图案高雅的酒红色睡袍。狄德罗非常喜欢，可他穿着华贵的睡袍在家里，总觉得家具颜色不对，地毯的针脚也粗得吓人。于是，为了与睡袍相协调，旧的东西先后更新，书房终于跟上了睡袍的档次，但他却觉得很不舒服，因为“自己居然被一件睡袍胁迫了”。

为了与高雅的睡袍相配套，而配置高档的家具、豪华的住宅，这种现象被心理学家称为“狄德罗效应”，也叫做配套效应。

配套效应在我们的日常生活中到处可见，只是我们并没有意识到而已。很多人都有这样子的经历：在外出购物时，本来只想买一件首饰，但买下首饰后觉得衣服不搭配，于是又买了一件新的衣服。穿上新衣服后，感觉裤子不配套，又去买了新裤子……回到家后才发现，明明只想买一件东西，结果却买回了一堆！

在现实生活中，配套效应会产生好的结果，也会产生坏的结果，关键是你所参照的“睡袍”是什么。在本文开头的例子中，那位自然课老师并没有因为小女孩的“错误”而批评她，反而是细心观察，发现了蕴含其中的女孩的“善于想象、敢于尝试的创新精神”并大力表扬了她。这位老师为小女孩找到了一件理想的、有价值的“睡袍”，小女孩也因此不断地完善自己，“变得性格开朗了”。

总之，在生活中，我们应该以冷静、理智的态度来对待配套效应，避免“为了一棵大树而放弃整个森林”，要为自己选择一件有价值的“睡袍”。

(文：郑翠琼)



为何没信心就一定做不到

很多时候，并不是因为某件事情难以做到才使我们失去信心，而是因为我们缺乏信心才使这件事情难以做到。

迈阿密热火队的中锋“大鲨鱼”奥尼尔在接受记者采访时被问道：“你觉得下赛季NBA中的首席中锋会是谁呢？是你，是姚明，还是新兵奥登？”奥尼尔非常得意地笑道：“当然是我！姚明表现非常好，而且一年比一年出色，我必须做足充分准备来面对和姚明的每次比赛，但是只要我在，联盟首席中锋就是我。”他认为自己是超人，“到处寻找猎物，直到把整个联盟的对手都打败了”。自信一直都写在奥尼尔的脸上，即便已经是35岁高龄，他仍旧是NO.1。因为足够的自信与实力，他在球场上获得的荣誉无数。

人们面对任务或困难的时候，总会对这些任务和自己的能力作出判断：我能否胜任这些工作？以我的能力，能应付眼前的困难吗？美国心理学家班杜拉在社会学习理论中，把人们对自己能否完成某项特定任务或应付某种情境的能力判断、信念及其自信、自重、自尊等方面的感受称为“自我效能感”。自我效能感影响或决定人们对行为的选择，以及对该行为的坚持性和努力程度；影响人们的思维模式和情感反应模式，进而影响新行为的习得和习得行为的表现。自我效能感高的人心中充满无限的可能性，他们相信一切都是可以超越的。“大鲨鱼”奥尼尔就是这样的人。他信心十足，对于

自我效能感

心理学家班杜拉在社会学习理论中，把人们对自己能否完成某项特定任务或应付某种情境的能力判断、信念及其自信、自重、自尊等方面的感受称为“自我效能感”。自我效能感影响或决定人们对行为的选择，以及对该行为的坚持性和努力程度；影响人们的思维模式和情感反应模式，进而影响新行为的习得和习得行为的表现。

篮球他有高于常人的自我效能，像超人一般活跃于篮球场上。

科林斯曾对儿童的自我效能与成就行为进行了研究，他按数学能力的高低将儿童分为三个水平，再将同一水平的孩子分为高自我效能和低自我效能两组，然后让他们解数学难题。结果发现，数学能力相近的儿童，高自我效能者比低自我效能者能够解决更多的难题，表明学习表现优劣与自我效能高低密切相关。在学习能力差不多的情况下，自我效能感高的学生，即对于完成好学业任务有充分信心的学生，取得的成绩会更好些。

班杜拉和他的同事（1996）在罗马附近的一个社区召集了11~14岁共279名儿童和他们的父母进行了一项研究，研究的目的是发现儿童以及他们父母的自我效能水平对他们的学习成绩有何种影响。儿童和他们的父母回答了他们对一些陈述的同意程度。对于儿童，这些陈述是有关他们对自己完成功课能力的信心以及他们对于自己改变周围的环境以促进学习的能力的信念，例如：“当你在功课中遇到困难时，你能很好地让你的老师帮助你吗？”对于父母，测量使用的问题主要是关于他们激励孩子学习兴趣 and 成绩表现的能力，例如：“你能够在多大程度上帮助你的孩子努力学习他们的功课？”这些儿童的老师提供孩子们在学习成绩上的评价。这个研究的结果证明了父母和儿童的自我效能水平能够相当程度地影响儿童的学习成绩。值得一提的是父母对孩子的激励有助于孩子获得好成绩。孩子的信念与学习成绩的关系也证明了研究假设：强的信念与高的自我学习成就相关。而后人的进一步实验也发现，自我效能感与成就行为是相互促进的。也就是说，高的自我效能感有助于人们获得成功的经验，而成功的经验会提高人的自我效能感。反正亦然。

舒恩克（1981）以算术成绩极差的小学高年级学生为被试，对自我效能感进行了研究。他为这些学生安排了一个星期的训练，在每次训练中他先让他们分别学习算术的自学教材，然后由榜样演示如何解题，榜样在解题时一面算一面大声地说出正确的解题过程，最后再让这些学生自己解题。而在他们自己解题之前，舒恩克要求他们把所有的题看一遍，并判断一下自己有多大把握来解每一道题，以此来了解其解题的自我效能感。结果发现，经过训练，这些学生

的自我效能感逐渐得到增强，与之相应，他们解题的正确性和遇到难题时的坚持性也得到了提高。

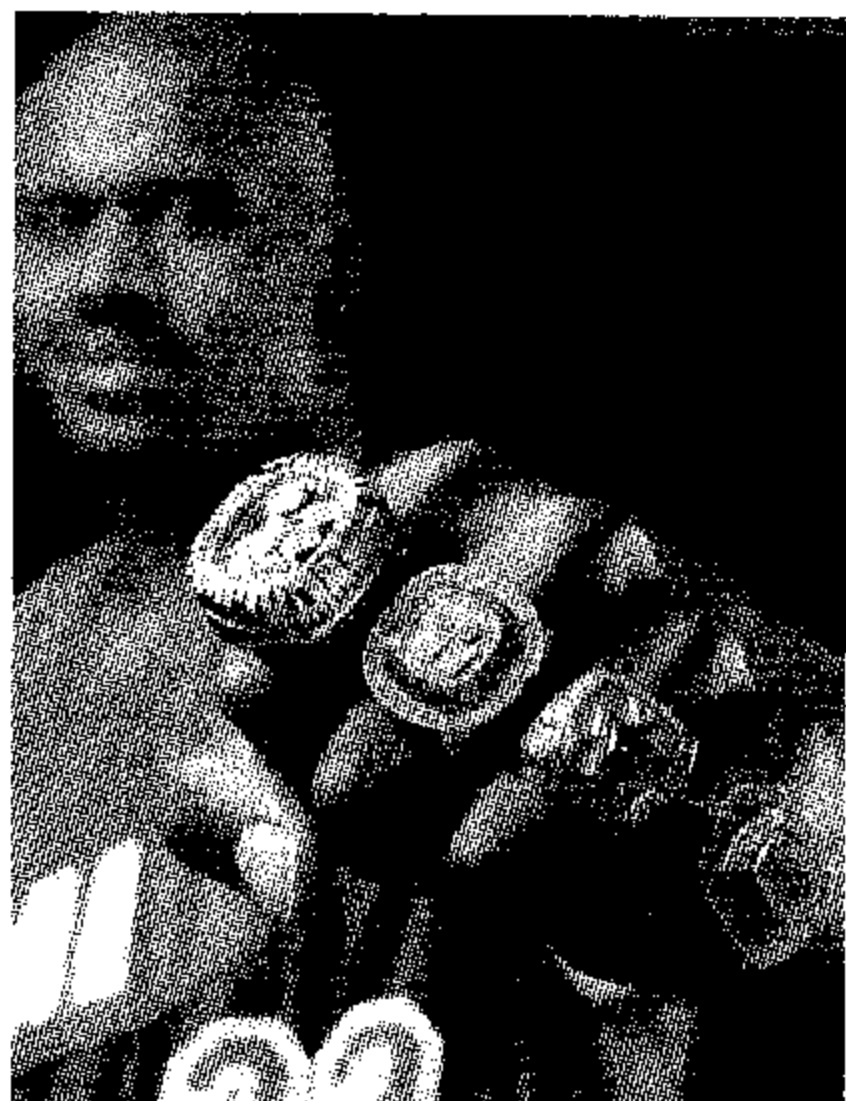
你的自我效能感会以多种方式影响你的知觉、动机和绩效。当你预期不能产生效果时你不会尝试采取行动或者捕捉机会，当你认为不够充分时你会逃避。甚至当事实上你拥有能力并且存在意愿时，如果你认为自己缺乏某种事情需要的资源，你也不会去采取需要的行为或者不能坚持去成功地完成任务。

除了根据现实的成绩和表现，人们还可以依靠以下几个方面的信息来判断自我效能：替代性经验——你对其他人的表现的观察；说服——别人可能让你确信你能够做一些事情，或者你让自己获得这样的确信；当你考虑或开始某项活动时，情绪的表现也标志着自我效能水平。例如，焦虑表明较低自我效能期望，而兴奋则表明较高的自我效能期望。

自我效能感的判断影响着人们在人生的各种情境下当面临困难时愿意付出多少努力和能够坚持多久（Bandura, 1997; Crevone, 2000; Schwarzer, 1992）。例如，你以多大的精力和耐心达到目标，相比你的实际能力，可能更多地取决于你的自我效能感（Zimmerman, et al., 1992）。对成功和失败的期望受实际表现的反馈影响，但是，这些期望也可能创造出一个预期的反馈而变成一种自我实现的诺言。

伊利斯大学的篮球队曾经用一种心理学的方法来训练队员。这种训练程序包括放松和想象。教练教队员进行一种尽量细致而逼真的想象，想象自己投中一个好球，并对此感到欣慰。对防守和控球也进行类似的想象。结果，这种心理训练竟取得了惊人的成绩：队员们在头脑中进行的篮球训练，真正影响到了他们的实际技能！事实上，几乎每一个球队的

“大鲨鱼”奥尼尔也曾经通过自我效能感训练，提高了自己的球技。图为奥尼尔为李宁做的广告：谁能令对手恐惧？谁能在篮下称霸？谁能拿下3届总决赛MVP？谁能拿到5个总冠军？世界是我的！



教练都会要求队员作类似的训练。而球员在投球前，都曾经无数次地想象过自己将球投中，这其中自然包括“大鲨鱼”奥尼尔。通过这种心理训练，每个球员都或多或少地提升了自己的自我效能感，从而提高他们的实际技能。

研究还发现，自我效能感甚至影响到人们疾病的康复，影响到人们对疼痛感的反应。在一个康复计划中，医生为了帮助关节炎患者对付疾病，为他们提供了一种提高自我效能感的治疗方案。在经过了提高自我效能感的训练之后，医生们发现，病人不仅增强了对付自身疾病的信心，他们的发炎状况也得到好转，甚至疼痛也减轻了！近期的研究也发现，自我效能感与主观幸福感(Subjective Well-being)、生活满意度之间存在显著正相关关系；与焦虑水平、抑郁水平之间存在负相关关系。

很多时候，并不是因为某件事情难以做到才使我们失去信心，而是因为我们缺乏信心才使这件事情难以做到。如果奥尼尔在姚明、奥登等中锋出现与他争夺首席中锋位置时他的第一反应是“我不行，我不能”，那他就会感到焦虑害怕，就会倾向于逃避而不是全力以赴，他也就不会有今天的成就了。但是他坚信“我行，我能够”，并付出自己最大的努力去面对。在他全身心投入之后，他毫无疑问地做到了。

精彩的生活需要靠自己去追求，请把自卑抛在脑后吧，去追求优越，追求梦想。记住：你自信，你能够！

(文：李 氏)



为什么老大很强势，老么很叛逆

为了反抗长子的强势，老么需要做出不同的事情来表明自身的与众不同。因此，相比较而言，老么们会更具创造性。

问题儿童绝大多数是长子，因为在夺回失去的领地的战斗中，他往往受到父母更多的责备，他的脾气会变得暴躁，常会吹毛求疵，不能和人坦诚合作。

马龙·白兰度主演的著名电影《教父》，在1972年出品，至今仍然为不少年轻人所喜爱。影片反映了黑手党的产生、发展的全过程。纽约的教父维托·唐·科莱昂通过与政府要人互相勾结，不择手段地扩展势力，成为科莱昂家族的首领、黑手党的头子。他与美国东部地区和纽约的其他几个大家族明争暗斗，争权夺利。科莱昂育有三子一女，长子桑尼性格凶猛，脾气暴躁，是他的主要助手；次子弗莱德胆小怕事，有些窝囊，不受重用；小儿子迈克尔刚从军队回来，长相斯文，遇事稳重，有许多不同的新想法；女儿康妮年轻貌美，性格温柔。

《教父》剧情反映了社会的黑暗面，抛开这个，我们来看看其中的一个小侧面：大家族子女们的性格差异。我们不得不奇怪地发问，为什么出生时间的不同，会使得兄弟姐妹的性格迥异并且影响他们一生？这就是心理学研究当中有意思的话题之一——出生顺序。

随着生命历程的发展，每个人都会发现有许多自己无法决定的事情。尤其是影响一生的早期因素，包括先天因素以及早期教养经验。俗话说：“三岁定八十”，三岁时基本已经形成了个体较为独特的秉性，也发掘出了其天生的禀赋，这强

出生顺序

为什么出生先后的不同，会使得兄弟姐妹的性格迥异并且影响他们一生？每个孩子在他成长之后的生活方式中，都会表现出因适应特殊情境所造成的影响。对于在缺乏兄弟姐妹竞争与合作的家庭环境下成长的独生子女来说也是一样。

调的是早期教养对一生的影响。早期教养是否真的如此重要，乃至影响我们一生呢？有关先天因素与后天因素对人的心理的决定性作用存在着争论。不同流派的心理学家对该问题提出了许多不同的解释。精神分析学家强调早期经验对人一生的影响，最有名的便是阿德勒关于出生顺序的研究，为我们提供了许多有益的理论解析。

阿德勒是第一个研究出生顺序影响人格发展的心理学家，他认为出生顺序是孩子成长过程当中十分重要的性格影响因素。阿德勒认为：即使在同一个家庭中，两个孩子也不会处于完全相同的情境，因此，每个孩子都会在他的生活方式中，表现出他想适应特殊情境所造成的结果。

这些不同的特殊情境表现在：长子曾经经历过一段独生子“唯我独尊”的时光，当第二个孩子降临时，他发现自己必须和另一个“对手”分享父母的关怀，因此他会运用各种可能的方法把父母注意力拉回到自己身上；次子则因为从未独自享受过父母的关爱，他一般容易和别人合作，但他的生活中始终都有一个年龄和发展都比自己超前的竞争者，因此他总是不甘居于人后，努力奋斗想要超过别人；幼子即家里最小的孩子，是最受宠爱的，但他同时有太多的竞争者，他有野心，要击败所有的人，但因为被宠坏，他往往缺乏成就野心的能力；而独生子在整个童年时代一直是家庭的中心，他要保持这个地位，他同时会与父亲竞争，想独享母亲的关怀。

在阿德勒的研究中，问题儿童绝大多数是长子，因为在夺回失去的领地的战斗中，他往往受到父母更多的责备，他的脾气会变得暴躁，常会吹毛求疵，不能和人坦诚合作；问题儿童第二多发生在幼子，这是因为他们被宠坏，大多懒惰，

个体心理学派的创立者阿德勒



因此在社会生活中无法自立，而且他们也缺乏凭借自己的力量达到目标的勇气。

长子的创造性往往是最底的，这是因为长子为了争夺减少了的父母的爱，需要付出更多精力去向父母的判断标准靠拢，结果就导致了其观念最接近于父母亲，创造性也就低于弟弟们；另外，由于他们最早接受父母的爱意，而且又是长子，所以是子女当中最骄傲的一个，这也更加制约了长子对新鲜事物的接纳。而次子或幼子则是得宠的儿子，长辈会对其放宽要求，这就给了他们施展的空间；而为了能反抗长子的强势，他们更需要做出不同的事件来表明自己本身的与众不同。

这些造就了长子与幼子之间的极大差异。20余年来，萨洛韦对16世纪以来400多年间在科学史上作出过重大贡献的2784位科学家进行研究，结果发现在科学史上的很多争议中，姐姐与弟妹们的态度常常泾渭分明，如对待哥白尼的太阳中心说和达尔文的进化论，弟妹们持赞同意见的人数是他们姐姐们的5倍。相反，在对待一些较为保守的新学说如“优生学”上，长子、长女们多数持赞成的态度，而弟妹们则坚决反对。

“对科学的发展有过重大建树的科学家，他们身上的叛逆精神是一种天赋，而非后天造成的。而出生顺序对科学家是否会拥有这种叛逆精神，则具有重大的影响。”萨洛韦最后做出这样的结论。

出生顺序是有趣的话题，它并不是你身上先天具有的生物因素，但是它无法改变而且影响着你一生。并不是说出生顺序

被“煮”的肯定不是家里的老大，小孩子间的趣事反映了他们可能的出生顺序



能够决定生活的一切，萨洛韦也承认出生顺序的影响能够被其他因素所抵消、放大或者掩盖，比如年龄就会使大多数人趋于保守，从而冲淡出生顺序的影响。另外，先天的缺陷、与父母的冲突都会改变孩子在家庭中的地位，进而改变他们的性格。

当前社会的独生子女家庭居多，少部分家庭会有两个子女，似乎讨论出生顺序显得不是十分重要了，但是出生顺序的研究却仍然十分必要，因为在缺乏兄弟姐妹竞争与合作的家庭环境下，要避免孩子出现性格缺陷，需要父母们花费更多的心思和精力。

(文：黄伟东)



为何目标要“跳一跳，够得着”

“跳一跳，够得着”的教育观，让学生自身的潜力找到迸发的火花，引导他们迈向最近发展区，奏响自己生命当中最美妙的乐章。

世界著名指挥家皮埃尔-莫安琦重回法国故地出席母亲的葬礼，他的旧友送给他一本陈旧的日记，看着这本当年音乐启蒙老师克莱门特·马修遗留下的日记，皮埃尔头脑中也浮出久远的记忆。

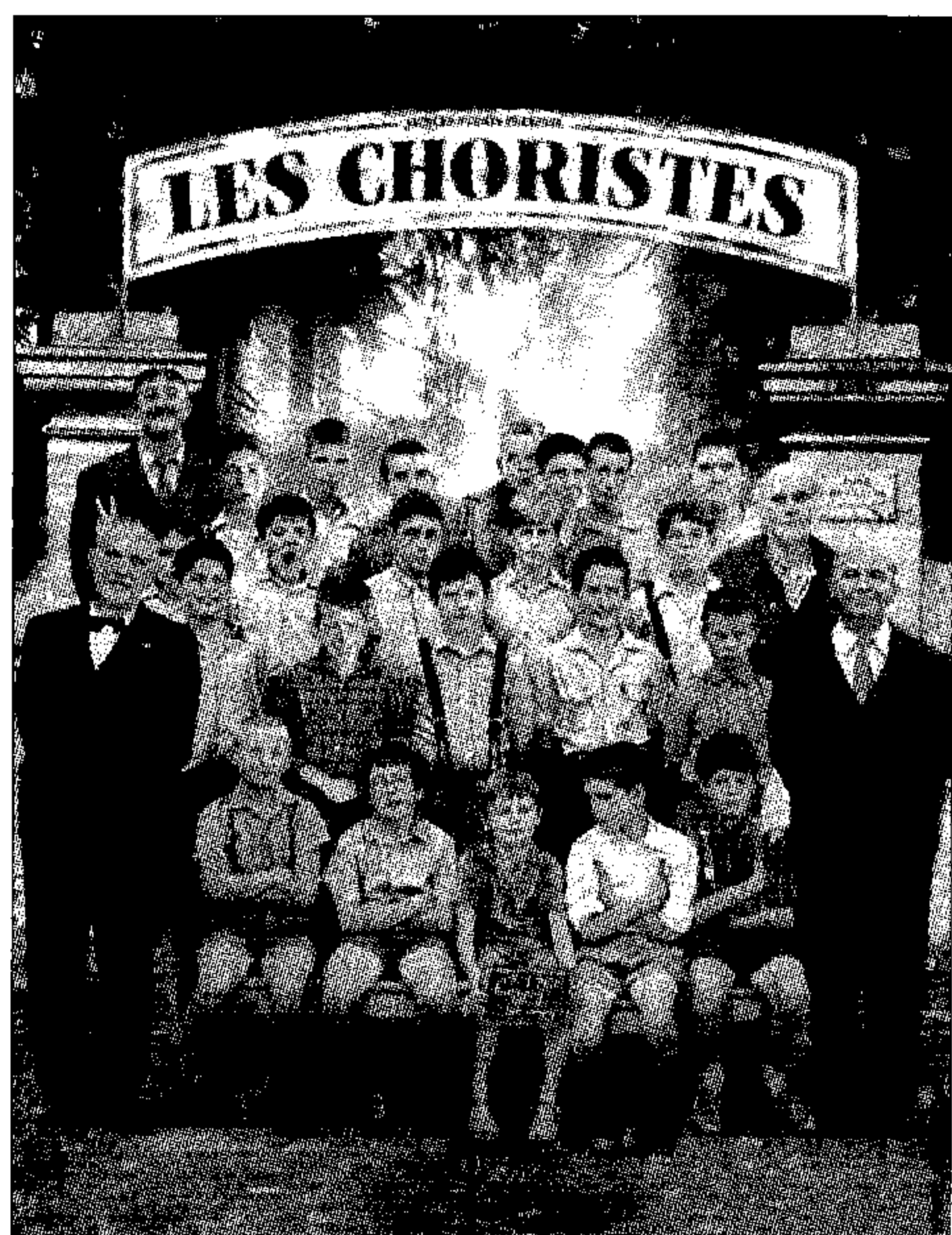
马修老师是一个才华横溢的音乐天才，不过在1949年的法国乡村，他没有发展自己才华的机会，最终成为一间男子寄宿学校的助理教师。这所学校有一个外号叫“池塘底部”，因为这里的學生大部分都是难缠的问题儿童。到任后，马修发现学校的校长以残暴高压的手段管治这些问题少年，体罚在这里司空见惯。性格沉静的马修尝试用自己的方法改善这种状况，闲时他会创作一些合唱曲，他决定用音乐的方法来打开学生们封闭的心灵，这所寄宿学校破天荒地有了音乐课。

马修开始教学生们如何唱歌，但事情进展得并不顺利，拥有天使般面孔和歌喉的皮埃尔-莫安琦却有着令人头疼的性格，谆谆善诱的马修把皮埃尔的音乐天赋发掘出来，培养为主唱男中音，最终在音乐会上唱出了美妙的乐曲。“池塘底部”的这帮“小妖”经历了生命里首次如此动听的一刻，感受到人生第一线光明。

一位评论家为该影片写下了这样一段话：“不同于一般的

最近发展区

苏联心理学家、教育家维果斯基首先确定了儿童发展的两种水平：一是已经达到的发展水平，表现为儿童具备独立解决问题的智力水平；二是可能达到的发展水平，在这种水平下儿童需要借助成人的引导、帮助，才能解决问题。这两种发展水平之间的距离即为最近发展区，也是儿童最具发展潜力的所在。它的最大特点，就是“跳一跳，够得着”。



电影《放牛班的春天》中的马修老师充分利用了孩子们的“最近发展区”，取得了很好的教育效果

运用悲情拼命煽情的悲情电影，或极尽夸张搞怪的爆笑喜剧，《放牛班的春天》是一部让人因为喜悦而泪流满面的电影。这部阳光情感电影没有美女、暴力，没有动作、凶杀和商业元素的好电影成为本年度法国人的心灵鸡汤。”

让人热泪盈眶的经典故事，让人心灵激荡的童声合唱，让人深深感受到人性纯美的剧情发展，《放牛班的春天》表现出一个教育者应有的包容、耐心与爱心，其用爱去感化孩子的教育观值得我们借鉴，其教育方法更值得我们学习。

马修老师使用的方法是使孩子逐步提高、渐进积累，他恰当地运用了“最近发展区”的教育理论观点。当他想让孩子们向积极的方面发展时，他设置了一个细小的目标。而这个目标，孩子们只需要在现在的基础上努力一下，就可以实现了。接着便可以在这基础上再设定更高一点的最近发展区，让孩子继续努力，很快他们开始积累起学习成果向教学课程的积极方向上去发展。最近发展区最大的特点便是“跳一跳，够得着”。

最近发展区理论的提出者是苏联心理学家、教育家维果斯基。维果斯基的理论基础和出发点就是首先确定儿童发展的两种水平：一是已经达到的发展水平，表现为儿童具备独立解决问题的智力水平；二是他可能达到的发展水平，在这种水平下儿童需要借助成人的引导、帮助，才能解决问题。维果斯基把儿童的这两种发展水平之间的距离定义为最近发展区。这种划定就明确了儿童最具发展潜力的所在。

维果斯基认为：“教育学不应当以儿童发展的昨天，而应

当以儿童发展的明天为方向。只有这样，教育学才能在教学过程中激起那些目前尚处于最近发展区内的发展过程。”而且他指出，就教育过程而言，重要的不是着眼于学生现在已经完成的发展过程，而是关注他那些正处于形成的状态或正在发展的过程。这样的教育教学思想把“适时”定位在发展的前面，只有走在发展区前面的教学，才能有效地促进学生的发展。

自古我国儒家文化教育观当中就倡导因材施教，对因材施教的一般看法是“依据学生的实际情况而施行相应的教育”，就是使教学的深度、进度适合学生的知识水平和接受能力，同时考虑学生的个性特点和个别差异。维果斯基更细致地考察整个教学过程，认为不能只依据学生的实际发展水平来进行教育，而应该有所超前并密切关注其最近发展区（即学生潜能所在），从而引导学生发展。因此，教育者不仅要了解学生的实际发展水平，而且更要了解学生的潜在发展水平，根据学生个体之间的个别差异，寻找其最近发展区。

在最近发展区内，如果能得到成人引导和帮助，儿童就会比较容易吸收单靠自己无法吸收的东西。近些年，西方学者的研究证实了这种思想在儿童学习中的价值。儿童的计划水平，问题解决能力和记忆水平均比缺少帮助时有显著提高。下面是罗格夫的一项实验研究。

被试是9岁儿童，他们的合作对象是同龄儿童或他们的父母亲。根据合作对象的不同，把被试分成儿童—儿童组和儿童—成人组。

为每组被试提供一份假设的城镇地图，图中显示了城镇的基本布局，其中有许多各种各样的商店，并且有各条街道的长度标志。被试被要求为学校去采购一个节目演出所需要的物品（如从戏剧用品商店采购服装，从油漆店或购物中心采购刷子等），要求被试提供合理的采购线路并尽可能地缩短路程。

结果发现，儿童—成人组的计划制订得要比儿童—儿童组好，儿童—成人组的儿童找到了更有效的线路（平均每公里4.9个商店，而儿童—儿童组只有1.3个商店）。与成人合作的儿童学到了一些有效的策略，如仔细浏览整个城镇的地图；在制订计划以前，把那些他们想去和不想去的商店用不同颜色的笔标出来。更重要的是，那些成人能够给儿童更多口头指导以帮助儿童去理解各种

设想的组合，当儿童决策时就会表现出更多的积极主动性。相比之下，儿童—儿童组中却往往缺乏合作，忽略合作者的意见，他们之间的交流非常少。

“儿童在教学过程中获得了什么”是值得研究的重要课题。事实上，20世纪80年代以来，国外关于“合作学习”与“互动组织”的研究，为我国教育教学改进提供了诸多的启示：学习不应当还原为学习者个人的知识习得，而应当在社会活动中加以把握。以课堂教学中的学习为例，班级当中的成员是在各自想法的相互碰撞、相互影响之中展开理解的，在“课堂”这个学习共同体中每一个学习者发挥一定的作用而形成社会参与。“教学”是一种双向沟通，是教师和学生以信息为媒介，维持并发展智慧张力的双向沟通过程。现实的以“教师一言堂”为特色的课堂教学却抹杀了这种社会相互作用，扭曲了学习的本来面貌。

尽管社会需求的专业人才类型越来越多，多种多样的专业培养模式不断创立，但是我们又不得不承认，其衡量学生的标准和培养学生的模式大都不能体现专业培养的特色和要求。像是培养出懂得理论而尚未入门的半专业人员一样，这样的专业培养模式，其实和当年法国以全国划一的寄宿学校标准来限制学生发展的教育体制有着某种相似，学生同样不能将其自身潜力更大地发挥和挖掘出来，而又不得不屈从于体制现状。

这时，我们要倡导“跳一跳，够得着”的教育观，让学生自身的潜力找到迸发的火花，引导他们迈向最近发展区，奏响自己生命当中最美妙的乐章。

(文：黄伟东)



为什么婴儿对看不见的玩具会立即失去兴趣

不少人以为我们知道一个物体即使我们没有看见它也知道它是存在的这种能力是与生俱来的，其实不然，这种能力是到一定阶段才会产生的。

这是网上一位父亲的博客中记录的一个有趣的“实验报告”，现在与大家分享一下。

题目：关于顺顺是否已经获得“客体永久性”的实验

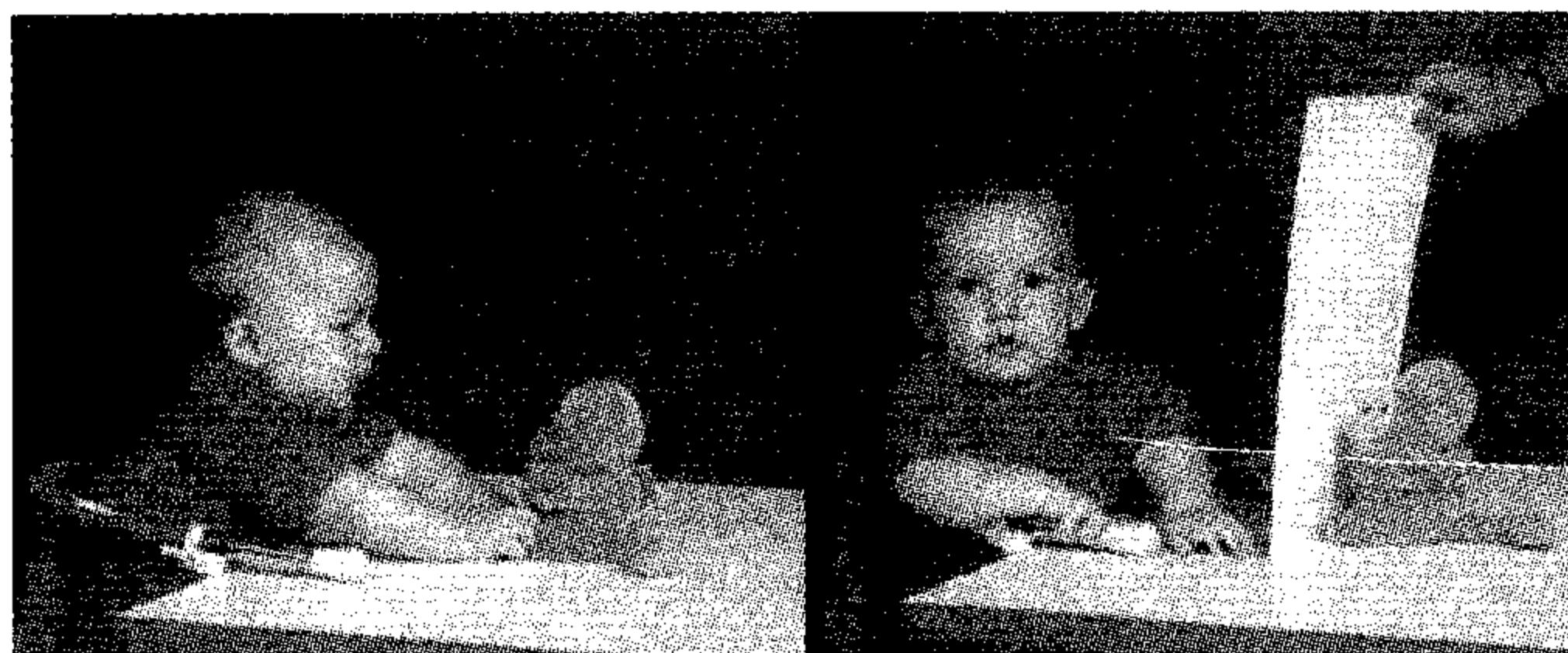
作者：顺顺爸

前言：心理学家皮亚杰认为，年幼的儿童还没能建立客体永久性（object permanence），也就是说如果他正在玩一个很感兴趣的玩具，这时你用一块毛巾盖在这个玩具上，他就会立即对这个玩具失去兴趣。在顺顺比较小的时候，我也观察到这种现象，只要玩具从他的视野中消失，他确实不会去寻找原来的玩具而会把注意力转向另外一个活动。皮亚杰说，9~12个月的孩子将真正获得客体永久性，现在顺顺已经9个月零8天了，我们今天早晨做了这个实验来验证。

实验过程和结果：先让顺顺对妈妈的手机感兴趣。然后把手机放在床上迅速盖上枕巾，实验了三次，顺顺都会立即掀开枕巾找到手机。变化藏匿地点，分别把手机藏在被子下面、枕头下面，他都可以迅速、准确地找到手机。然后，改变难度，如果先把手机用枕巾盖着，然后在他看不到手机的情况下偷偷把手机从枕巾下拿走藏在枕头下面，这时，他会继续在枕巾下面寻找，但是，找不到的情况下，他就停止寻

客体永久性

即使物体不在其直觉范围内，人们也知道它是客观存在的这种知觉，被心理学家皮亚杰称为“客体永久性”。人的这种能力不是与生俱来的，而这种认知能力是人真正思维的开始。



在一定阶段内，用纸板挡住玩具，幼儿就不知道有一个玩具存在了

瑞士心理学家让·皮亚杰



找了，而不会扩大他的寻找区域。说明这个时候虽然已经对手机形成了心理表征（并不会因为客体是否能够被直接感知到而对心理表征造成改变），但是，他现在的思维显然还缺

乏结构性和扩展能力。

结论：实验证明了皮亚杰理论的合理性，至少说明顺顺的行为表现基本符合皮亚杰的理论。老皮同志还真挺伟大的！

看完以上的这个小实验，如果你是比较了解心理学的朋友，当然会知道客体永久性的理论。而如果你是对这方面没有什么了解的朋友，当然会一下子懵了：我们平时看见一个物体，即使它不在我的眼前了，它还是存在的啊，为什么需要研究呢？其实，不少人以为我们知道一个物体即使我们没有看见它也知道它是存在的这种能力是与生俱来的，其实不然，这种能力是到一定阶段才会产生的。

瑞士心理学家让·皮亚杰，在人的发展心理学方面的研究非常著名。他把即使物体不在其直觉范围之内，人们也知道它是客观存在的这种知觉称作“客体永久性”。皮亚杰认为，人的这种客体永久性的能力不是与生俱来的。他以实验证明，对物体永久性的认识是在人8个月大的时候才开始发展的。这种能力非常重要，因为倘若没有它，我们就无法进行问题解决和内部思维。表1是皮亚杰通过研究他的三个孩子得出相关理论的具体实验过程。

这里还有一段皮亚杰对形成客体永久性概念的孩子的行为记录：“杰奎林（皮亚杰的女儿）1岁零7个月时，已具有构想物体被隐藏在重重障碍之下的能力。我把铅笔放在盒子里，

阶段	行为特点	行为局限	客体永久性的发展程度
阶段 1 (0~1 个月)	婴儿对喂养和接触的行为反射	这种反射比较简单	没有任何与客体永久性有关的迹象
阶段 2 (1~4 个月)	有目的地重复以自己身体为中心的各种动作 (例如重复出现手触脚的行为)	没有出现与客体永久性概念有关的任何迹象	客体永久性概念的前期准备
阶段 3 (4~10 个月)	有目的地反复操纵在环境中偶然遇到的物体 (例如: 伸出手来力图抓住遇到的那些东西, 用力摇它们, 把它们拿到眼前仔细观察或放进嘴里)	有目的地反复操纵在环境中偶然遇到的物体	这个阶段的后期, 首次出现了客体永久性的信号, 例如, 如果孩子们看见了物体的一小部分, 那么他们便会开始寻找那些在视线中还很模糊的物体
阶段 4 (10~12 个月)	儿童已经知道即使客体不在视线之内, 它们依旧存在。儿童会想方设法地主动寻找完全被隐藏的客体	儿童仍然不具备理解可见位移的能力	这种认知技能尚未得到全面发展, 因为儿童仍然不具备理解可见位移的能力
阶段 5 (12~18 个月)	儿童获得了追踪物体连续可见位移的能力, 并且能够在物体最后出现的地方找到它	儿童还不能够理解被皮亚杰称为不可见的位移的现象	真正的客体永久性概念仍未完全形成
阶段 6 (18~24 个月)	儿童既能明白当物体消失时, 它依然存在; 也能理解客体去往何处	—	客体永久性概念彻底形成

用一张纸将盒子包起来，再用手帕扎裹一层，最后用贝雷帽和床单把它罩起来。杰奎林先揭开贝雷帽和床单，然后再解开手帕，却没有立即发现盒子，但是她继续寻找，显然她已确信盒子的存在。然后她觉察到了纸，并立即明白了其中的奥妙，她撕开纸，打开盒子，找到了铅笔。”

皮亚杰认为，客体永久性这种认知技能是真正思维的开始，是运用洞察力和符号来解决问题能力的开始。皮亚杰的这种理论观点和研究发现不断影响着其他更加广阔的领域。有一项研究发现，婴儿的睡眠与其客体概念的发展有关。实验发现，在同年龄组中，9个月的婴儿，客体永久性发展水平

表 1 客体永久性实验

较高的婴儿比较低的婴儿睡眠状况要好。其中原因很容易理解，那就是婴儿都有一种对父母的依恋，他如果知道母亲是不会消失的，那么他就会睡得更加安稳。

正是由于我们形成了客体永久性的概念，我们知道我们的父母会一直都在我们的身边支持着我们，我们就会更加安心而努力地在外面的拼搏；正是因为我们知道只要我们努力得来的东西就会永远属于我们，所以我们才会任劳任怨地去获得自己想要的；正是因为我们知道我们的朋友会一直存在，所以当我们独自一人时，也不会觉得孤单；正是因为我们相信我们会作为一个个体存在于社会上，所以我们才会有自我认知感和自我价值感。

当然对于我们大多数人来说，客体永久性是否与生俱来的并不重要，重要的是我们怎样看待客体永久性，如何直面生活，直面现实。

(文：李淑华)



人人都戴着面具生活吗

每个人呈现在别人面前的都是“面具性的我”。

面具是有虚假一面的，而与此同时的作用就是：保护自我免受威胁。人们大多感觉威胁来自外界对自己的态度和评价，为了使别人认可自己，于是发展出一些适合所要应付人的面具，又由于长时间的屡试不爽，结果就认同于这个面具了，把自我变成了面具我。

说到面具我们马上就联想到了演员，在舞台上演员戴上面具来扮演不同的人物角色，而且所扮演的人物通常都不是他们真实的自己。我们也经常说“人生如戏”，或者“人世就像个大舞台”，形容我们在生活中也像演员一般戴着面具，扮演各种各样的人生角色，而把真实的自己隐藏起来。

瑞士有人做了这样的实验，准备出100张人物图片，让参加实验的被试把图片分类，一类是自己喜欢的，另一类是自己憎恶的。结果发现，他们的分类恰恰反映了自身的品质特点，选择为不喜欢的恰恰是自己的内心阴影，而喜欢的则明显是自己的面具。

分析心理学家荣格用“面具”来描述人格的某侧面，他发现自我有很多组成部分，其中一些是不愿意被他人窥见的，即“阴影我”；而另一些侧面则是用于展示给他人的，是光鲜亮丽的面孔，也就是我们一般意义上所说的“我”，这也是“面具我”。理解为“阴影性的我”和“面具性的我”更为恰当，即都是我的组成部分，只是属性和特点不一样。

可见，面具是“所呈现出来的”人，而不是“真正的人”，人格面具是为了某些特殊的目的而塑造出来的，与社会角色扮演有关，因此就与社会环境的适应息息相关，环境的

人格面具

分析心理学家荣格用“面具”来描述人格的某侧面，他发现自我有很多组成部分，其中一些是不愿意被他人窥见的，即“阴影我”；而另一些侧面则是用于展示给他人的，是光鲜亮丽的面孔，也就是我们一般意义上所说的“我”，这就是“面具我”。



画面中的贵妇人摘去面具和面纱，脸上仍是一幅如同长在面部的面具，她的衣着光鲜、佩戴考究，又何尝不是面具呢？而她的眼神却透露出所有这些面具不能掩饰的内心

转变将导致人格的显著变化。西方有句谚语说“在外天使，在家魔鬼”，性格是情境的产物。爱尔兰作家奥斯卡·王尔德的一部著作名为《格雷的画像》，故事的主人公格雷见到画家霍华德给他画的肖像，发现自己美貌绝伦，便为自己的韶华流逝、美貌难久而痛苦不已，他希望画像能代替自己老去，而自己永远青春。这愿望虽然奇迹般地实现了，可是他纯洁面具背后的肆意罪行却也丝毫不差地记录在了画像上。最后当他想毁掉画像时，插进画像的刀，却插进了自己的胸膛。可见，当格雷看到画像而爱上了自己的美貌即认同了自

己的“面具我”，画像代替他老去的愿望成真，而他的面孔与内心、外在与内在世界也被断绝了联系，他一面犯罪，一面却企图纯洁；一个阴影，一个面具；一个真实，一个虚假。最后他仍然没能逃过面对事实，面具与阴影还是统一在自我之中。

面具是有虚假一面的，而与此同时的作用就是：保护自我免受威胁。人们通常对他人和社会的期待很敏感，于是在社会中发展出某些无意识的态度及行为来适应环境，赢得社会要求，这的确是“面具我”的职能和意义所在。但仅仅为了这些而变得依赖和固着于面具的话，自我就得不偿失了。人们大多感觉威胁来自外界对自己的态度和评价，为了使别人认可自己，于是发展出一些适合所要应付人的面具，又由于长时间的屡试不爽，结果就认同于这个面具了，把自我变成了面具我。这也就是自我认同了人格面具。

认同是很常见的也是可以理解的，但这个时候，自我往往就被面具沦丧了，这当然并非人之所愿。那么如何面对这

个冲突呢？既要受到他人欢迎和接受，又要保持自我的独立？

这是人格面具的发展问题。荣格认为，面具有两个来源：一方面是社会的期待和要求，另一方面是个人的社会目标和抱负等。面具的形成是青少年时期和成年初期最关键的问题之一。随着年龄的增长和生活环境及发展任务的变化，人的面具也在变化。可以说，为了适应这些变化，面具是正常和必要的。可是人格面具问题的关键在于，我们要在意识的知觉内来运用它们，而不是被面具牵着鼻子走，成为面具的奴隶，我们要锻炼有意识地把面具作为一个工具而不是整个人认同于面具。而且，这个面具可以是具有个人特色的、适合自己的、反映真实自我的，其实这时的面具就摆脱了所谓的“虚假面具”这个消极的“头衔”，因为你戴的面具不仅是为了适应他人和迎合社会而设计、制作出来的，也是带有鲜明个性的、以真实自我为模板、为核心、为来源，是真实自我的反映。反之，如果违心的、违背自我的真实而设计和制作面具的话，必然压抑了很多东西到无意识里，于是阴影便形成。所以，我们提倡不要戴虚假的面具。

但无论是面具还是阴影，其实都是中性的，不是绝对的好的、积极的，或是坏的、消极的，关键是如何协调自己与环境、与社会、与他人的关系，如何看待那些环境要求和社会期待。将自己与外在达成一个良好的平衡，既能全面地发展自己，也能适应社会和他人的期待，这就是我们要做的。

（文：李北容）



为什么险境更容易产生恋情

公元1世纪时，罗马诗人奥维德在他的《爱的艺术》中，就提到了年轻人如何去征服异性的方法。其中一个非常有趣的建议就是：将自己喜欢的女人带到竞技场去约会。

英雄救美须知：

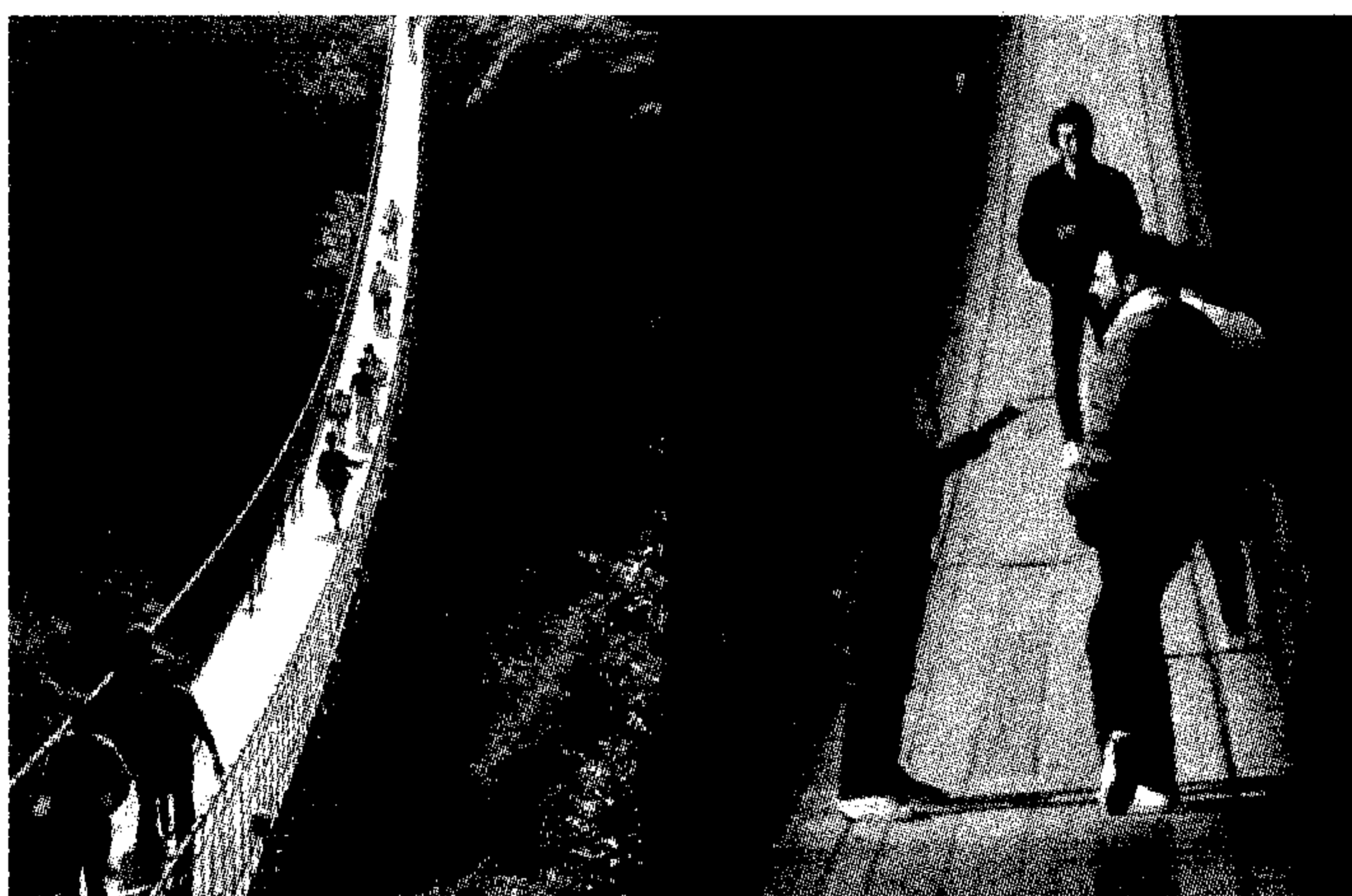
- 先确认落水美女的真实性！（注意：应不是正在游泳的MM，更不是河里的鳄鱼或水牛。）
- 跳水时的姿势不要为了过于追求“帅”，而使用高难度动作，如107B、207C等，否则会因为不熟悉水的深度而扎入泥中。
- 入水前为了减重可以脱掉一些衣服，但不可穿得过少，不然你的动机就值得怀疑了。
- 有两种泳姿最好不要使用，第一，仰泳：不仅容易被发现目标，还容易撞到礁石；第二，狗刨：姿势过于丑陋，容易被其他人当做被救对象。
- 游到美女旁边时，一定要坚定意志，无论她多么主动，也不要和她拥抱，不然你们俩就是“沉鱼落雁”了。
- 往岸上拖的时候，别着急作自我介绍，也先别着急索取联系电话，否则频繁地张嘴，河里的水够你喝的！
- 上岸后，不管多累也要抢着为美女做人工呼吸，要不所有努力宣告白费。
- 事后如果美女不同意嫁给你，第二天继续到河边蹲点儿——等下一个。^①

情绪的三因素理论

个体的情绪经验并不是因自身的遭遇而自发形成，它是一种两阶段的自我知觉过程。在这一历程中，人们首先体验到的是自我的生理感受，然后，人们会在周遭的环境中，为自己的生理唤醒寻找一个合适的解释。

^① 甘露：《英雄救美须知》，载于《梅州日报》，2006年9月14日。

如何让心仪的异性对你产生激动人心的恋情？这始终是青年男女感兴趣的话题。在上面这则流传于互联网的“英雄救美须知”段子里，表面上说的是如何营救一位落水女青年，而其实质上，则告诉人们如何展开一段浪漫的爱情故事。公元1



世纪时，罗马诗人奥维德在他的《爱的艺术》中，就提到了年轻人如何去征服异性的方法。其中一个非常有趣的建议就是：将自己喜欢的女人带到竞技场去约会。

不管是在游泳场，还是竞技场，从我们生活的印象中，这些地方确实是容易唤醒感情的好场所。然而，这是为什么呢？

著名情绪心理学家阿瑟·阿伦（1974）曾经做过一个经典的现场实验，从心理学的角度说明了其中的缘由。实验中，研究者找到一位漂亮的女性作为助手，由她到一些大学男生中做一个调查。调查的内容并不复杂，首先，让这些被试完成一个简单的问卷，然后，根据图片编一个小故事。实验的特别之处在于，参加实验的大学生被分为三组，调查发生在三个不同的地点：一是一个安静的公园，二是一座坚固而低矮的石桥上，三是一座危险的吊桥。这位漂亮的女性在对所有的大学生进行完简短的调查之后，她把自己的名字和电话号码都告诉了每一个参加实验的大学生。如果他们想进一步了解实验可以给她打电话。研究者所要探讨的问题是：大学生们会编出什么样的故事，谁会在实验后给漂亮的女助手打

阿瑟·阿伦的情绪唤醒实验

电话？

实验结果非常有趣：与其他两组相比，在危险的吊桥上参加实验的大学生给女调查者打电话的人数最多，而他们所编撰的故事中，也含有更多情爱色彩。

研究者利用情绪二因素理论（two-factor theory of emotion）对实验的结果进行了解释。他们认为，与人们的一般常识不同，个体的情绪经验并不因自身的遭遇而自发形成，它是一种两阶段的自我知觉过程。在这一历程中，人们首先体验到的是自我的生理感受，然后，人们会在周遭的环境中，为自己的生理唤醒寻找一个合适的解释。例如，根据这种理论，在情绪体验的过程中，你首先感受到的是自己生理表现与以往有所不同，如，觉得浑身发热、心跳加速、手有点抖，接下来，你会不由自主地到环境中寻找线索来解释此时自己的生理表现：如果此时你正碰到愤怒的大黑熊，你会感觉这是恐惧；如果此时你正碰到令你神魂颠倒的人，你会感觉这是爱慕或情欲；如果此时你正拿到期末考试题，你会感觉这是焦虑；如果此时你在健身房，你会觉得这根本与情绪无关……

换言之，你的情绪体验，更多取决于你对自身生理唤醒的解释，而不一定来源于你的真实遭遇。然而，这就引发了一个问题：在现实生活中，对同样的生理感受可能会存在着不同的但都是合理的解释，有的时候，人们会很难确定自己的生理感受是由哪一种因素造成的。比如，当你跟一位心仪的异性看恐怖电影时，你感受到自己心在怦怦乱跳，呼吸也变得急促起来，那么，这是电影情节太过恐怖，还是身边的人物令你心动？你不可能判断出：“此时，我生理表现的57%是来自异性的吸引力，32%来自恐怖电影，另外11%是因为刚吃的零食来不及消化。”很多时候，由于难以准确指出自己生理表现的真正原因，我们会对情绪产生错误认识。比如，将看恐怖电影引起的心跳过速理解为身边异性致命的吸引力。在心理学上，将人们对自己的感受做出错误推论的过程称之为唤醒的错误归因（misattribution of arousal）。

现在我们回到阿瑟·阿伦的研究。大家知道，当人居于危险的情境中时，

会不由自主地心跳加速、呼吸急促，这是不以人们的意志为转移的。对于那些参与调查的男大学生而言，无疑，那些在危桥上的参与者们更容易在生理上有所激动。根据情绪的二因素理论，他们会对自己的生理表现寻求一个合适的解释。与其他两组参与者不同的是，对于自己生理上的异常表现，在吊桥上的男生可以产生两种都看似合理的解释：一是因为调查者的无穷魅力让自己意乱神迷，二是因为吊桥的危险让自己心如撞鹿。两种解释似乎都有道理，都可以接受，而真正的原因却是难以确认的。在这样模糊的情境下，一些大学生对自己的生理唤醒进行了错误归因，即本来是危险的环境致使他们心跳过速，但是他们却将这错误地理解为是调查者的魅力所致了。而正是这样的原因，导致了那些处于危险情境中的男大学生们，与其他环境中的人相比较，对自己身边的调查者产生了更多的兴趣，更多地拨通了漂亮女调查员的电话，

阿瑟·阿伦的研究似乎也给恋爱中的人一个启示，那就是危险或刺激性的情境可以促进彼此的感情。若你正有一个心仪的对象，并想进一步增进彼此的感情，那可以据此选择一个更好的约会地点。

(文：迟毓凯)



为什么我们会有偏见

只要内群体偏爱心理存在，偏见就容易产生，而偏见一旦产生，它就像一块黑布，蒙住了我们的眼睛，使我们看不到事物的本来面目。

内群体偏爱

我们在理解和对待身边的人时，会根据性别、户籍、种族与工作场所等属性，自动地把碰到的人类型化为内群体与外群体，也就是类型化为“我们”和“他们”。心理学的研究表明，内外群体被区分后，我们会自动地偏爱内群体成员而不是外群体成员，这就是社会心理学中的内群体偏爱。

2006年3月6日，第78届奥斯卡电影金像奖颁奖典礼上，电影《撞车》（Crash）在李安的《断背山》和斯皮尔伯格的《慕尼黑》等众多强劲对手中突围，获得当晚重量级奖项——最佳电影，并同时夺得最佳原创剧本，成为当晚的大赢家。

《撞车》讲述的，是多元的文化环境下，不同文化背景的人交往时的偏见和歧视。其中最典型的故事是，地区检察官里克和简夫妇被两个持枪的黑人抢走了心爱的SUV座驾。回家后，惊魂未定的里克和简雇用锁匠为家里所有的门都换上新锁，以免再遭遇被窃被劫之类的恐怖经历。墨西哥籍锁匠丹尼尔前来工作，被简无意中瞥见其文身，简断定丹尼尔是个黑社会分子，会私配钥匙卖给同伙，于是对其大动肝火。

也在当天晚上，丹尼尔又为一名阿拉伯裔的商店店主维修门锁，当他发现店主的门锁不稳，并劝告店主换把新锁时，一向对黑人有偏见的店主竟认为丹尼尔想骗他的钱，于是破口大骂。后来他的店竟真的被窃贼轻易闯入并搜劫一空，恼羞成怒的他竟然拿起枪就去袭击丹尼尔，而子弹打中了丹尼尔可爱的女儿……

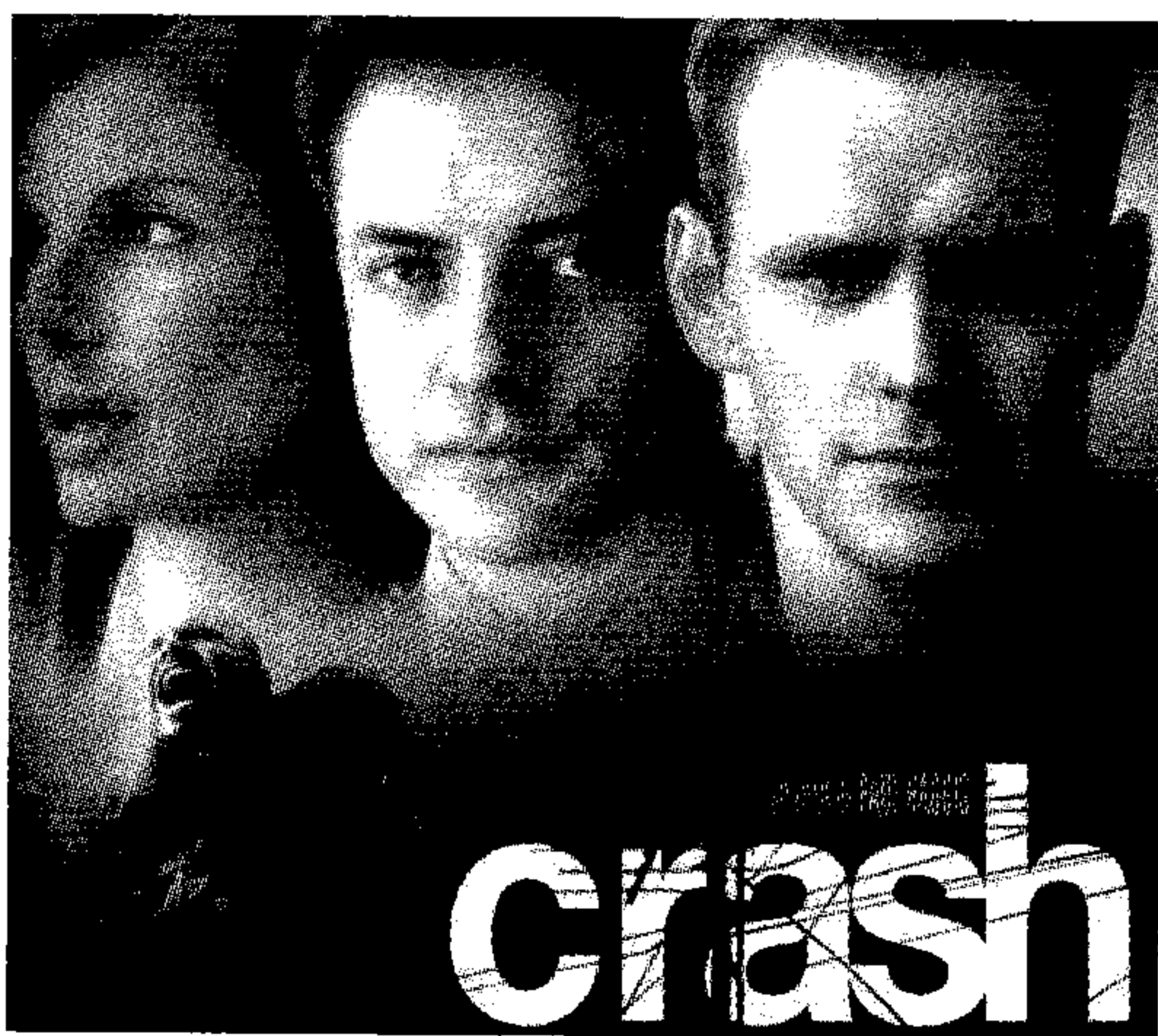
事实上，丹尼尔是个勤劳善良的人，他和漂亮的妻子及

可爱的女儿过着幸福的生活，仅仅因为自己的文身和肤色，他就被人视为异类，遭遇种种误解。

美国是个移民国家，众多不同文化背景、不同种族、不同肤色的人聚居在一起，就像是一盒有着许多种不同颜色和口味的巧克力糖。在这个多元的文化环境里，人们容易产生“我是白人，你是黑人”；“我是土生土长的美国人，你是见异思迁的外国人”诸如此类的分类，并习惯为属于某个类别的个体贴上“标签”，伴随着这样的类型区分而来的，往往就是偏见和歧视。

这样的心理并不是美国人独有的。跨文化心理学的研究已经表明，它普遍地存在于各种不同的文化背景中。在中国，我们也会经常听到这样的话，比如说“我是本地人，你是外地人”，“我是城市人，你是农村人”，“我是南方人，你是北方人”，“我是湖北人，你是河南人”等等，伴随着这种区分而来的，往往也是偏见和歧视。

将周围的人或事物按照某种属性分类，也就是类型化，是我们认识和理解世界的一种思维习惯。我们在理解和对待身边的人时，也会根据性别、户籍、种族与工作场所等属性，将其类型化为“内群体”与“外群体”，也就是“我们”和“他们”。心理学的研究表明，内、外群体被区分后，我们会自动地偏爱内群体成员，这就是社会心理学中的“内群体偏爱”（in-group favoritism），即偏爱自己所属的全体的心理现象。面对内群体成员，也就是“我们”，或者说“自己人”，我们感到更安全，保证对他们的承诺，信任他们，记住他们



奥斯卡获奖影片《撞车》生动地表现了生活中的“内群体偏爱”现象

的积极的特性，同时忘记他们的消极特性，并在分配报酬时给他们更多的好处。

内群体偏爱现象的发现，归功于心理学者H. Tajfel在1987年做的一个实验。他的实验同时也发现，内群体偏爱不仅发生在有充分根据的内群体中，例如自己的家人，也发生在按照最简单的、毫无意义的标准来划分的内群体中。

在H. Tajfel的实验里，一组被试用投掷硬币的完全随机方式分成X组和W组，另一组被试则根据他们发表的对两个艺术家Klee和Kan的看法，而分成“喜欢艺术家Klee的组”和“喜欢艺术家Kan的组”。尽管被试在此之前彼此陌生，在实验中也从未进行过任何交往，但是被试的反馈行为显示，那些和他们共享无意义标签的人似乎成了他们的挚友，他们更喜欢组内的成员，并且认为同组成员的人品更好，工作更出色。对于这种现象，H. Tajfel的解释是，个体会通过保持与内群体的一致来寻求自尊的提升，但自尊的实际提升必须是在个体感到内群体成员优于外群体成员的时候，所以他们通过对内群体成员作积极评价的“伎俩”让自己觉得内群体优秀。

由此可见，内群体偏爱也有其积极的意义，那就是能提升个人的自尊感，让个人在所属群体中寻求到保护和尊重。但是，它更多的，或者说更容易产生的还是消极的意义。因为伴随着把人分为不同种类而来的，往往是视他人为与“我们”不同的“他们”，从而无意识地出现了偏见，而偏见的结果往往就是歧视。正如《撞车》讲述的故事一样。

由内群体偏爱引发的不同群体之间的偏见心理乃至歧视行为，小则造成交往困难，大则造成印象歪曲和歧视，而极端的甚至造成种族隔离或屠杀。典型的例子就是当年美国和南非的种族隔离以及纳粹德国对犹太民族的大屠杀。这应该成为我们更好地认识世界和对待别人的警钟。

内群体偏爱心理的影响存在于我们生活的每一个瞬间和每一个角落，不容我们忽视。只要内群体偏爱心理存在，偏见就容易产生，而偏见一旦产生，它就像一块黑布，蒙住了我们的眼睛，使我们看不到事物的本来面目。

心理学家们经研究发现，充分的接触和沟通是避免内群体偏爱所带来的偏

见的行之有效的办法，接触和沟通会把双方置于相互依存和合作的情景之中。

心理学者Sherif在1961年的童子军野营实验中，先是人为地使两组孩子产生内外群体的观念和印象，并对彼此产生偏见，然后，通过损坏供水系统创造了一个事故情景，而修好供水系统的唯一办法是孩子们要立即合作。合作之后，孩子们之间的敌意和偏见明显减少了，因为参与合作使个体成功地破除了内群体和外群体的差异知觉，发展了群体同一性的认识。

21世纪是一个更多元的世纪，21世纪的中国也是一个更多元的中国，随着改革开放步伐的加快和发展，我们要接纳更多的来自不同文化背景的人，也将被更多的来自不同文化背景的人所接纳。美国著名哲学家罗素曾说：“参差多态乃是幸福本原。”我们中国也有古语：“海纳百川，有容乃大。”因此，我们只有以更宽广的心胸来悦纳别人、学习别人，才能发展自己、完善自己。

(文：王剑文)



人们为什么总是旧情难忘

“我不能从心里把你忘记，当我努力这样做的时候，我发现自己正在浪费时间。上帝啊！我一直在努力，我一直在努力，我整夜都在哭泣，但我就是无法把你忘记。”

“有时候，有些人是你永远也不会忘记的，无论一百年也好，一千年也好，你以为自己完全忘记他了，但是不知道什么时候，或者在哪儿，他会无声无息地出现在你的脑海里，你以为自己可以一笑置之，但是眼泪已经流下来了。”

我以为

我已经把你藏好了

藏在

那样深 那样冷的

昔日的心底

我以为

只要绝口不提

只要让日子继续地过去

你就终于

终于会变成一个

古老的秘密

可是不眠的夜

仍然太长 而

早生的白发又泄露了

我的悲伤

——席慕容《晓镜》

“抽刀断水水更流，举杯消愁愁更愁。”这两句出自诗仙李白的经典诗句被填进黄安的《新鸳鸯蝴蝶梦》而被广为传唱，其中缠绵不休的感觉常被人们用来形容有心忘却、却无

思想抑制

通过抑制多余的思想，人们可能会立即从心理的苦恼中摆脱出来，但与此同时，他们自己却形成令人讨厌的反复思想的习惯。

法释然的感觉，比如说旧爱。恋爱是我们生命中很重要的经历，但无论我们把它看得有多重要，恋爱的结局并不都能如我们所愿或者能由我们完全把握。因此，词典上就有了失恋、旧爱这样的词汇。

虽然是爱，但既然是旧，便意味着要舍弃甚至忘却，因为那意味着过去，甚至是痛苦。面对旧爱，我们越是想去忘记，反而记得越牢，从而陷进一个难以抽身的泥潭和怪圈。

美国著名乡村音乐家汉克·威廉斯曾在歌词中描写道：“我不能从心里把你忘记，当我努力这样做的时候，我发现自己正在浪费时间。上帝啊！我一直在努力，我一直在努力，我整夜都在哭泣，但我就是无法把你忘记。”

这是什么原因呢？这仅仅是个别人的情况，还是存在着普遍的心理学意义？

关于这种情形的产生，有几种心理学理论对其进行了解释。马丁和泰丝（Martin&Tesser，1989）认为，没有满足的渴望通常会导致人们的沉思默想，因此失去的爱会常常萦绕心头。这就是我们通常所说的“得不到的就是最好的”。爱泼斯坦（Epstein，1983）认为，沉思默想是一种有助于适应紧张压力情景的应对策略。依据这种观点，对旧爱的沉思默想有助于人们恢复失去的爱，也就是在失去爱的情况下，依然能感受到爱。

面对上述理论观点与解释，心理学家韦格纳提出了不同的看法。他认为沉思默想不是源于未被满足的渴望或适应紧张压力情景的需要，而是源于人们不得不面对多余的思想时的一般反应，即“思想抑制”。通过抑制多余的思想，人们能立即从苦恼中摆脱出来，但与此同时，他们却形成令人讨厌的反复思想的习惯。与苦恼相联系的思念每次出现都成为一种新的思想重新进入意识流。持续的苦恼激起了又一次的思念，这种思念反过来会引起抑制并恢复原来思考的问题。

韦格纳设计了一个巧妙的实验来检验自己的假设，即思想抑制是否能加强对旧日恋人思念的生理反应。

实验是这样设计的：韦格纳找来美国维吉尼亚大学的70名大学生，其中38

电影《东邪西毒》中的对白：
“你越想忘记一个人时，其实
你越会记得他。”



名男生，32名女生。他首先让被试们完成一份思念旧日恋情的问卷，然后根据被试在思念旧日恋情程度上的不同反应，将他们分为“恋情强烈”和“恋情冷淡”两组，分别有36人和34人。

接着开始了后续的实验，这个实验分三个阶段，每个阶段的时间均为10分钟。

第一阶段：让所有被试用一段时间去想象旧日的恋人，并要求被试表达其想象到的人；

第二阶段：以抑制想象“旧日恋人”和“自由女神像”将被试分组。“恋情强烈”组中，16人分在抑制想象“旧日恋人”小组，20人分在抑制想象“自由女神像”小组。“恋情冷淡”组中18人分在抑制抑制想象“旧日恋人”小组，16人分在抑制想象“自由女神像”小组。在这一阶段，要求被试努力不想象旧日恋人或者自由女神像。

第三阶段：要求被试再想象旧日恋人，并对想象的旧日恋人进行表达。

在实验的三个阶段，心理学家均采用科学的仪器测量被试的皮肤电传导水平，作为被试心理和生理反应的证据。研究发现，在第一阶段中，“恋情强烈”组的心理生理反应均明显高于“恋情冷淡”组，尤其是第三阶段，曾经被抑制思念旧日恋人的被试的心理生理反应呈上升趋势，也就是说，抑制起对旧日恋人的思念反而增加了被试的思念程度。

实验结果表明，抑制思念与情感只是徒劳。

现时社会的价值观念中，乐观、进取、一切向前看是受大众肯定的价值观念。无论

男性还是女性，拿得起、放得下是一种备受赞赏的品质，但要舍弃和忘却过往的东西，这样做却往往适得其反。

曾经风行一时的电视剧《我和僵尸有个约会》有一段经典的对白：“有时候，有些人是你永远也不会忘记的，无论一百年也好，一千年也好，你以为自己完全忘记他了，但是不知道什么时候，或者在哪儿，他会无声无息地出现在你的脑海里，你以为自己可以一笑置之，但是眼泪已经流下来了。”

我国著名导演王家卫的电影《东邪西毒》里，男主角西毒欧阳锋（张国荣饰演）也说过那么一句对白：“你越想忘记一个人时，其实你越会记得他。”

既然如此，那又何苦要强迫自己呢？面对生活中众多的失去和痛苦，坦然接纳其实更加重要。既然它们已经是我们生命中不能抹杀的一部分，那又何苦要努力去忘记它，倒不如安然放着，然后继续走自己的路。也许在你生命中的某个不经意的时刻，你会发觉，不知在什么时候已经把它们放下了。那时候即使流泪，那眼泪也是轻松的、泰然的、干净的，而不是充满负担。

（文：王剑文）



爱难道可以解释吗

“我给你的爱写在西元前，深埋在美索不达米亚平原，几十个世纪后出土发现，泥板上的字迹依然清晰可见……那已风化千年的誓言，一切又重演。”

《神话》是一部极具东方风格的神话和爱情故事。

影片讲述骁勇善战的秦朝大将军蒙毅，受秦始皇之命，负责护送朝鲜公主玉漱入秦为妃，路上遇叛军伏击，蒙毅为保护玉漱公主，二人紧握双手随战车堕入万丈瀑布……

考古学家 Jack 常于梦中见到秦朝将军护送公主的艰辛历程，以及两人缠绕心中的爱意与盟誓。随着一系列的考古工作，Jack 发现了“悬浮天宫”——奇妙的无重力洞天，在这里有大型宫殿、成千上万的兵马俑，还有千年来苦苦等待蒙毅将军依誓归来的玉漱公主。Jack 明白了原来梦境是召唤自己到此赴约，但是此时才发现，千年前蒙毅已经逝去，玉漱公主苦等的已经不是当年的将军。

《神话》跨时空的剧情使爱情的含义更加深刻



几千年来，爱情都是永不褪色的话题。无数种曲调、无数段词句、无数个声音都无法道尽爱情带给年轻人的柔情蜜意或肝肠寸断。当红的偶像周杰伦的歌曲也对爱情的悠久有着独特的传颂：“我给你的爱写在西元前，深埋在美索不达米亚平原，几十个世纪后出土发现，泥板上的字迹依然清晰可见……那已风

化千年的誓言，一切又重演。”

“爱情”作为一个带有浓厚文化色彩的社会构念，蕴涵着极其丰富的内容或含义，这种含义因文化、个体而异，也就是说，不同的人对爱情的理解不同。

两千多年来儒家“发乎情，止乎礼”的爱情理念对我国民众有深刻影响。我国研究者李朝旭等人采用“爱情”一词为刺激词，让278名大学生被试对这个词进行自由联想，再用统计分析的方法从亲疏程度进行研究区分，结果发现，当代中国大学生的内隐爱情理论包含以下5个方面：①伦理与责任，②浪漫体验，③冲突及痛苦，④理性，⑤朋友式关爱。首先让参加实验的大学生对“爱情”这个词语进行联想，然后从最先联想到的到最后联想到的，顺序表明了想到的词语与爱情的紧密度。总体而言，浪漫、冲突等的顺序均被放在伦理与责任之后，可见对于爱情，我国大学生更多地想到道德伦理与婚姻家庭，体现了爱情的社会理性。浪漫体验的平均联想强度仅次于伦理与责任，是联想强度较高的一簇，体现了爱情的个体感性（含生物性）。

尽管东西方文化存在着差异，但是，基本的情感过程是接近的。近十年来，西方研究者对爱情的研究较为丰富，并且提出了许多体系化的理论，而在我国还没有完整体系的研究理论出现，基本上都是文学描述或哲学思考。西方的爱情理论主要是经过实验研究后总结出来的，具有更为可靠的结论。

“爱”这种神奇的心理感受，引发了许多有浪漫情怀而又有科学精神的心理学家的研究热情。这当中包括了著名的心理学家斯腾伯格，他在爱情的课题上作了许多研究，并提出了“爱情三元理论”。三元指的便是“亲密”、“激情”、“承

三元爱情理论

著名的心理学家斯腾伯格，他在爱情的课题上作了许多研究，并提出了“爱情三元理论”，三元指的便是“亲密”、“激情”、“承诺”。爱情的这3种成分的不同组合，就会出现我们身边形形色色的爱情，可以有8种组合，包括无爱、喜爱、痴迷的爱、空洞的爱、浪漫的爱、伴侣的爱、愚昧的爱、完美的爱。在这8种组合中，最理想的是完美的爱，就是3种成分都具备的爱是最佳的爱情方式。



“梁祝”是一段我们熟知的，深入人心的爱情经典，到底这种封建制度钳制下的爱情应该属于哪个类型？或许我们每个人的看法都有所差别

诺”。

(1) 亲密成分 (intimacy)，这是在爱情关系中能促进亲近、连属、结合等体验的情感。换句话说，它能引起温暖体验。亲密体现为双方互相理解；对所爱的人高度关注，共享快乐；相互提供情感支持，期望为其改善生活福利。

(2) 激情成分 (passion) 或称“情欲成分”，这是指驱力。这成分引起我们浪漫体验、体态吸引、性等等。在爱情关系下，激情成分的唤醒不仅是因为性，还有各种身体和思想反应，比如养育后代的想法，与所爱的人亲合的想法，支配或服从的想法，还有实现自我的想法等，都能成为唤醒激情成分的原因。

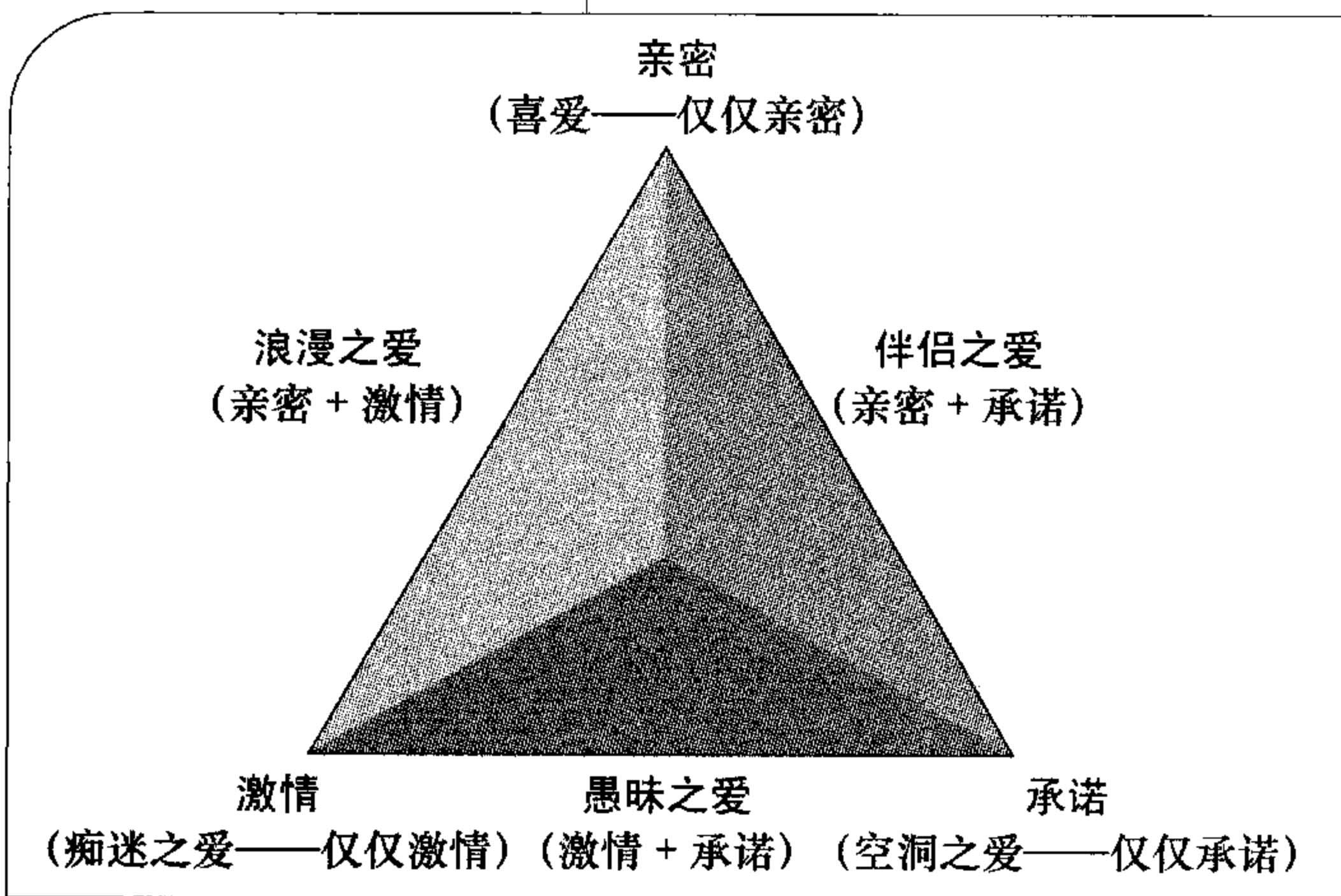
简单而言，当这些方面被触及时，你会体验到希望能与所爱的人有激情成分的期望。没有激情成分的唤醒源，则爱情关系里面就缺乏激情成分。

(3) 决定/承诺成分 (decision/commitment)，这有两层含义：第一，在短期方面，是指一个人作出了爱另一个人的决定；第二，在长期方面，是指那些为了维持爱情关系而作出的

的承诺或担保。决定了爱一个人，然后才会出现了承诺去维持这份爱，也就是我们常说的山盟海誓，这其实都是指思想认识内容，不是特指行为表现内容。中国传统爱情观最重视的便是决定与承诺。

爱情的这3种成分的不

爱情三元理论示意图



爱情类型	爱情成分		
	亲密	激情	承诺
无爱 (non love)	-	-	-
喜爱 (liking)	+	-	-
痴迷的爱 (infatuated love)	-	+	-
空洞的爱 (empty love)	-	-	+
浪漫的爱 (romantic love)	+	+	-
伴侣的爱 (companionate love)	+	-	+
愚昧的爱 (eatuous love)	-	+	+
完美的爱 (consummate love)	+	+	+

表 1 爱情的 8 种类型

同组合，就会出现我们身边形形色色的爱情，按照研究者的观点，可以有8种组合，包括无爱、喜爱、痴迷的爱、空洞的爱、浪漫的爱、伴侣的爱、愚昧的爱、完美的爱。在这8种组合中，最理想的是完美的爱，就是3种成分都具备的爱是最佳的爱情方式。

爱情三元论解释了爱情的成分，但爱情本身有时其实无法解释。

(文：黄伟东)



“夫妻相”是怎么回事

在与异性的交往中，男人的阿尼玛和女人的阿尼姆斯就会显现和表达，他们会把存在于自身的女性或男性特征“投射”到对方的身上，如果对方符合自己心目中的异性原型，那么就有相见恨晚的感觉，但是对方不可能完全符合自己心目中的原型，所以最后通常会产生怨恨或不满的情绪。

美国有一家“媒人公司”，它是由一批心理学家、形象学家、生物学家组成的，旨在促成更多的恩爱夫妻。他们召集了200多名志愿者，这些志愿者由一些恋爱不成功或离异的青年和中年男女组成。他们通过很多方法和数据希望能在志愿者当中凑成一些配偶。例如对于女A，他们通过电脑扫描对她的外表相貌进行评估，选出了几个跟她的相貌比较相似的男性。女A果然对那几个跟她脸型比较相似的男性的第一印象不错。这就验证了一个观点，男女择偶的时候，都会无意识地把目光投向跟自己外貌比较相似的异性。所以，老人们会说有“夫妻相”的夫妻更能够白头偕老，就是这个道理。

在心理学这个“大家庭”中，许多观点都具有争议性。其中精神分析是最具影响，同时也是最有争议的门派之一。因为其主观性很强，缺少严谨科学实验的支持，所以很难得到心理学主流门派的承认。

在精神分析领域的代表人物中，荣格被公认为是最神秘的一个，神秘的不只是他的个人，还包括他的理论。集体潜意识是荣格最大的贡献之一，极为晦涩难懂。他提出原型是集体潜意识的主要内容。荣格研究的比较多的原型是persona、anima & animus、shadow和self。其中anima & animus，即“阿

阿尼玛与阿尼姆斯

又称异性的原型。阿尼玛指男性心灵中的女性成分或意象，阿尼姆斯指女性心灵中的男性成分或意象。这种原型保证两性之间的协调和理解。

尼玛和阿尼姆斯”，又称异性的原型。阿尼玛指男性心灵中的女性成分或意象，阿尼姆斯指女性心灵中的男性成分或意象。这是在漫长的岁月中人类通过男女相互交往和共同生活的经验形成的，这种原型保证两性之间的协调和理解。荣格还认为，这种异性原型为我们建立起一种无意识的标准，影响到我们对异性的选择和反应。具体来说，就是在与异性的交往中，男人的阿尼玛和女人的阿尼姆斯就会显现和表达，他们会把存在于自身的女性或男性特征“投射”到对方的身上，如果对方符合自己心目中的异性原型，那么就有相见恨晚的感觉，但是对方不可能完全符合自己心目中的原型，所以最后通常会产生怨恨或不满的情绪。

根据荣格的定义，这种对异性的选择是我们祖先有关异性的全部经验的印痕，是无意识的。这种观点与现代的进化论择偶观比较相似，强调人类的择偶观受传统遗传的因素影响。进化论的观点认为，基本的心理机制是选择进化的结果，即他们之所以存在并持久是由于适应生存和成功繁衍的结果。Buss也为这种进化论观点提供了解释——择偶偏好的性别差异。男性和女性在择偶上有不同的标准，前者更强调未来配偶的生殖潜能，后者更强调配偶提供资源和保护的潜能。这个观点也得到了近期《心理学报》一篇文章的支持。研究发现，男性理想的长期配偶需要外表出众，而女性理想的长期配偶需要社会地位较高。再一个是父母身份可能性（parenthood probability）的问题。女性携带受精卵，她们总能够确定自己是孩子的母亲。但男性就不能肯定孩子是自己的，所以他们必须采取措施保证他们的投资是直接指向自己的子孙而不是其他男性的子孙（D.M.Buss, 1989）。因此，会有这样的



荣格认为，在每个男性心灵中存在一种女性意向，他称之为阿尼玛；女性心灵中的男性成分则称为阿尼姆斯



著名影星施瓦辛格夫妇就长着许多人公认的“夫妻脸”，他们的爱情是源于找到了对方身上的阿尼玛和阿尼姆斯吗

看法，认为男性比女性更多的关注情敌，更看重未来配偶的忠贞。这一个理论最近也得到了实验性的验证：当前研究发现，男性与配偶进行性行为后离别时间越久，男性就越采取出其不意的打电话、独占配偶时间、威胁对配偶感兴趣的男性等手段来监控配偶。

进化论的观点有一定的道理，但是对于人类来说，最初接触的异性就是我们的父母，父母的品质和观念会对我们的择偶观产生深刻的影响，而不单纯是遗传下来的无意识的标准；同时，我们所处的社会文化环境，也会影响我们的择偶观。荣格理论中的阿尼玛和阿尼姆斯的原型很可能与我们的父母有关系。如果一个男性认为自己的母亲非常好，尤其是那些有恋母情结的男性，那么在其择偶的过程中，就会寻找与母亲相似的对象；如果他认为自己的母亲并不好，便可能会无意识地寻找与母亲性格特征相反的对象。对于女性来说也是一样。但是这种投射有时候是有危害的。如果我们对现实生活中的交往对象与自己内心中的异性的原型无法清楚区分，就会对对方产生心理投射，为对方加上一层自以为是的“伪装”，让自己越发无法认清对方，对自己是一种困扰，也会让对方造成困扰——因为人不能活在别人的期待下，长期下去，便会造成沟通不良。

在当今社会，社会文化的发展对人类的择偶观的影响也是不容忽视的。男性与女性在择偶的时候，不仅要考虑对方是否符合自己的要求，也要想到对方是否能够满足自己的需求。在《男人来自火星，女人来自金星》这本书中，作者对男女不同的感情需求进行了归类：男女都有六种同等重要的

爱情需求，男人基本上需要信任、接受、感激、赞美、肯定和鼓励；女人基本上需要关心、了解、尊重、忠诚、认同和安慰。这也是随着社会的发展产生的男女之间的需求差异，男女的择偶标准不再是单纯为了繁衍后代，而是要幸福快乐地生活在一起。这不仅仅是对物质的追求，更是对精神生活的要求。这种精神需求的说法也可以用来解释当今同性恋的存在问题，在同性中能够得到更好的理解和爱护，这种精神上的享受也是造成同性恋不能自拔的原因之一。

(文：李淑华)



印象有没有欺骗你

你对一个人的印象是怎样形成的？第一印象与后来交往之后的印象有没有有差别？压轴戏为何使人印象深刻？

印象的形成

我们在形成某种印象的时候并不是把某人或事物的所有特征简单地相加，而是受到首因效应、近因效应、晕轮效应等的影响，因此形成的第一印象往往有失偏颇，具有误导性。孔子曰：“以面相人，失之子羽。”子羽曾拜师孔子，孔子因其长相丑陋而待之冷漠。子羽无奈，离孔子而去，自学而成。孔子得知后，甚为后悔，发出了这样的感慨。

当我等到了那个大碗盛着的香喷喷的羊肉泡馍，我一下子感到我的生命受到了胁迫，因为实在太大了，才8元钱而已。在吃之前还有糖蒜，听说是开胃作用的，最怕吃蒜的我竟然吃了很多颗！泡馍果然是地道的好，放到嘴里，感到一种软糖的软性，然后一咬感受到的是橡皮糖的韧性，原来，吃羊肉泡馍是要用嚼的才行。羊肉呢，也是地道的好，新鲜美味，分量足，火候够，入口弹牙，羊肉特有的骚味配上淡淡的酸辣味，简直就是人间极品。一碗羊肉泡馍就是一件艺术品，带来了听觉、味觉、视觉、嗅觉、舌头的触觉的享受。所以不知不觉地把整碗羊肉泡馍吃得干干净净的，把我自己吓呆了，好像被催眠了一样……

——《印象羊肉泡馍》

当你读完这个片段，是否已经对文中所描写的羊肉泡馍有了印象呢？如果要你用5个词语来形容你印象中的羊肉泡馍，你会选择那些词语呢，假设这5个词为A，B，C，D，E。然后需要你从中选择最能说明你对羊肉泡馍的印象的一个词语，你是否可以选出呢？一般来说是可以选出来的，假如是C，那么C就可以被理解为在你的印象中羊肉泡馍的“核心特征”，而A，B，D，E则是它的“边缘特征”。

1.宽宏大量——心胸狭窄	10.无情的——仁慈的
2.精明的——聪明的	11.有吸引力的——没吸引力的
3.悲伤的——快乐的	12.有主见的——没主见的
4.脾气暴躁的——性情温和的	13.轻浮的——认真的
5.幽默的——古板的	14.严谨的——多嘴的
6.善于交际的——不善于交际的	15.以自我为中心的——利他的
7.受欢迎的——不受欢迎的	16.富有想象力的——讲求实际的
8.不可靠的——可靠的	17.强壮的——软弱的
9.重要的——不重要的	18.不诚实的——诚实的

表 1 18 对反义词

那么，在你的心目中，羊肉泡馍的印象是怎样产生的？
下面请大家做一个小小的实验。

第一步：下面是甲的一些特征——聪明的、灵巧的、勤勉的、热情的、坚定的、现实的、谨慎的。请你写一段对于甲这个人的简介，并且从表1的18对反义词中选出你认为最能形容甲的词语。

第二步：下面是乙的一些特征——聪明的、灵巧的、勤勉的、冷酷的、坚定的、现实的、谨慎的。请你写一段对于乙这个人的简介，并且从表1的18对反义词中选出你认为最能形容乙的词语。

其实这个小实验是著名的心理学家所罗门·阿希“热情—冷酷”研究的第一部分，在他的实验中，上述两步是给两组被试同时进行的。实验结果的测量是从两方面进行的，一是被试对被描述者所写的简介，二是计算不同组中选择每一侧的人数的比例。以下是两组人所写的简介。

甲（热情的）：这个人若相信某事是正确的，就希望别人了解他的观点，并能很诚实地与他人讨论，而且愿意看到自己的观点占上风。

乙（冷酷的）：一个相当势利的人，他的成功和聪明使得他觉得他高人一筹，精于算计且冷漠无情。

根据实验结果，在对形容词进行选择时，“热情”组的被试选择褒义词的百分比高得惊人。这组被试把被描述者的特征判断为：宽宏大量的，聪明的，快乐的，性格温和的，幽默的，善于交际的，受欢迎的，仁慈的，利他的和富于想象力的；“冷酷”组的被试则将其判断为上面的词语的反义词。而有趣的是，“热情—冷酷”的差异并未影响到被试对其余8对形容词的判断。一个被描述为热情的人对被试而言并不见得更加可靠，更重要，更有吸引力，更有主见，更认真，更严谨，更强壮或更诚实。

阿希的研究的第二部分与第一部分的操作基本相同，但是把甲组的“热情”换成“有礼貌的”，把“冷酷”的换成“粗鲁的”。实验结果发生了神奇的转变，这次被试对被描述者的特征的判断，其差异远远没有“热情—冷酷”那么大。

然后阿希要求“热情组”的被试把最先拿到的单词表中按照决定某人印象重要性排序，甲组中有49%的被试把“热情”放在第一或第二位，而乙组中有48%的被试把“冷酷的”排在第一或第二位。

从本次的研究中，阿希提出两个重要的观点。一是某些性格特征扮演着核心特征的角色，而其他性格特征扮演着边缘特征的角色。这两种类型的性格特征在个体印象形成的过程中发挥着截然不同的作用。二是在个体的思维过程中这些性格特征是彼此互相关系的。也说是说，我们在形成某种印象的时候，并不是把事物的所有特征简单地相加。

在生活中，我们如果在别人面前更多的注意自己的形象的话，就会给别人留下好的印象，因为如果我们给人发现的特质更多的是比较好的特质，那么他们在选择“核心特征”的时候，有更多机会选择比较积极方面的特质，这样对于他人对自己形成好印象有着至关重要的作用。同时，我们也可以利用这项研究，思考如何让自己对他人形成的印象更加准确。当我们对一个人形成印象的时候，很多时候第一印象会起着很重要的作用，这就是所谓的“首因效应”。为什么第一印象会产生这么大的影响呢？那是因为我们接触到的第一认知就是第一印象所留给我们的特质，我们自然而然就会把这些特质当作这个人的“核

心特征”，而后来的很多特征都无法取代第一印象的位置，而自动成为“边缘特征”。但是，第一印象毕竟有着很大的局限，因为此时我们对了解对象还很陌生，没有深一步的接触和了解我们就无法更进一步地认识他。所以，当我们看待一个人的时候，我们应该尝试使用全面的眼光，不要因为一叶而障目。

另外，由于首因效应是瞬时形成的，往往有失偏颇，具有误导性。孔子曰：“以面相人，失之子羽。”子羽曾拜师孔子，孔子因其长相丑陋而待之冷漠。子羽无奈，离孔子而去，自学而成。孔子得知后，甚为后悔，发出了这样的感慨。

与第一印象的首因效应相对的是近因效应，指的是新得到的信息比以往所得到的信息更加强烈，会给我们留下更为深刻的印象，从而使我们“忘记”以往的信息，只凭新获得的信息对他人作出判断。比如，“压轴戏”是舞台演出安排在最后的最精彩的节目，整个舞台的演出都会因为这最后一刻的精彩而变得更加出众，犹如画龙点睛般给人们留下深刻印象。

其实，在人与人的交往中，交往的初期，即在延续期或生疏阶段，首因效应的影响重要；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。当首因效应和近因效应相矛盾时，是首因效应唱主角，还是近因效应更胜一筹呢？心理学家对此进行过专门的研究，结果表明，当两种矛盾的信息连续出现时，首因效应突出，而当两种信息间断出现时，近因效应更为明显；在与陌生人交往时，首因效应影响较大，而在与熟人交往时，近因效应则有较大影响。

后来，Shaw和Steers（1996）等心理学研究者，在阿希研



人际交往中，如何给别人留下一个好印象？研究表明，“热情”是一个更为核心的影响因素

究的基础上，研究探讨了人们是怎样对那些他们认为可能成为自己的朋友、约会对象、合作者和雇员的人形成某种印象的。在这项研究中，研究者为男女各60名被试提供了目标人选的外表、典型的行为方式、基本的人格特征和人口统计学特征（年龄、收入等）信息，并要求被试根据这些信息选出自己心中的最佳人选。除了约会对象外，人们在选择其他三种关系时，更加注重人格特质而最少关注外表。“男性比女性更加注重外部信息（特别是选择约会对象时）；而女性比男性更加注重人格特质方面的信息。”

最新有一项新的研究把阿希的印象形成模型应用到网络人际关系中。肯纳和巴法（2000）指出，网络人际关系形成中有四个独特之处，改变了我们所熟知的印象形成规则：①人们彼此认识之后仍能保持较长的匿名状态；②外表对亲密关系的产生和发展的影响大大减少；③在人际关系形成中，身体距离的作用大大降低；④个人对新人际关系的发展速度的控制能力远远高于在现实生活中面对面条件下的控制力。在我们指责因特网为人们带来忧郁、寂寞和孤独之前，我们必须对这种前景广阔的新型人际交往途径进行更加广泛的研究，以增进我们对它的了解。

（文：李淑华、江红艳）



男人和女人究竟差别在哪里

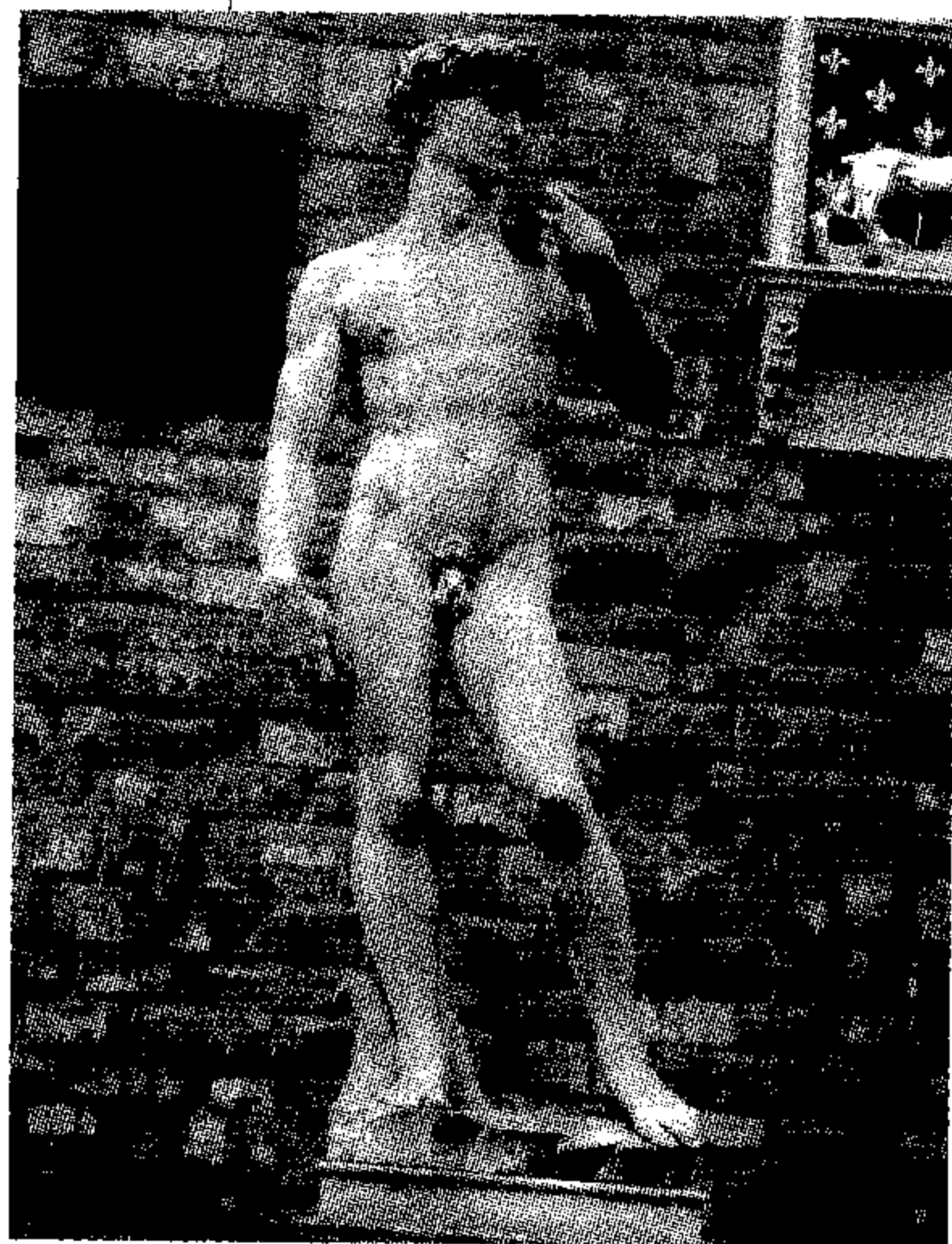
虽然生理上的差异我们无法忽视，但近几十年的研究更倾向于认为性别差异的原因是社会教化的结果。有 82% 的社会团体要求女孩子操持家务，而没有一个社会团体对男孩子提出这种要求；有 82% 的社会团体要求男子追求成就，而只有 3% 的社会团体对女子提出这种要求。

米开朗基罗创作的《大卫》雕像是一座云石雕像，高 2.5 米，连基座高 5.5 米，创作于公元 1501~1504 年，现收藏于佛罗伦萨美术学院。

米开朗基罗生活在意大利社会动荡的年代，颠沛流离的生活使他对所生活的时代产生了怀疑。痛苦失望之余，他在艺术创作中倾注着自己的理想，创造了一系列如巨人般体格雄伟、坚强勇猛的英雄形象。

大卫是圣经中的少年英雄，曾经杀死侵略犹太人的非利士巨人哥利亚，保卫了祖国的城市和人民。米开朗基罗没有沿用前人表现战斗结束后情景的习惯，而是选择了大卫迎接战斗时的状态。大卫的姿态似乎像是在休息，但躯体姿态表现出某种紧张的情绪，使人强烈感觉到“静中有动”。在这件作品中，大卫是一个肌肉发达、体格匀称的青年壮士，他充满自信地站立着，左手拿石块，双眼炯炯有神地凝视着远方，仿佛正在向地平线的远处搜索着敌人，随时准备投入一场新的战斗。大卫体格雄伟健美，神态勇敢坚强，身体、脸部和肌肉紧张而饱满，似乎积蓄的伟大力量随时可以爆发出来，体现了外在的和内在的全部理想化的男性美。

大卫雕像，充分体现了男性形象



性别角色理论

男女角色之间如何形成差异的呢？综合来说，生物性别特征和后天社会因素两者的共同作用造成了性别的差异。有意思的是，越来越多的研究发现男女间性别差异有缩小的趋势。由此，在研究者中出现了“双性化”的概念，专指一个人同时具有男性气质和女性气质的心理特征。

“男人就应该这样”，像大卫一样坚毅硬朗。而对于女性，通常我们认为应当温柔、体贴、善良、贤惠。这就是我们对于男性或女性的性别角色观念。

性别角色理论包含了两大内容：第一是男女性别有角色差异，即社会对男性和女性有不同角色期待；第二是解释男女性别间如何形成角色差别。我们主要从第二个内容看性别角色理论，即男女角色之间如何形成差异，有三类不同的理论观点。

(1) 角色自居。角色自居论者认为，性别差异主要源于对父母的情感的模仿活动。该理论是以精神分析理论为基础的。儿女因为爱和尊重而开始模仿父母，性别角色社会化过程从模仿开始，最终达到对性别的认同和性别要求的内化。

(2) 性别定型。持性别定型论者认为，社会强化是性别差异的主要原因。具体而言，父母在子女出生后都期许，希望他们在成长过程当中按照性别角色的期待去培养出男子汉气概或小女子柔情，在子女出现不恰当行为时还会出言责备，纠正偏差。这一理论流派的代表人物米歇尔认为：“性别定型是这样一个过程，通过这一过程，人们掌握行为的性别模式，学着把不同的模式区别开来，然后把个别经验运用到新情境中去，逐渐学会和履行相应的行为规则。”

(3) 自我归类说。自我归类论者认为，应强调性别特征的认知因素，性别形成是从儿童时期对性别特征差异的认识开始的。即儿童先逐渐识别性别特征，把自己归于“男孩”或“女孩”，然后有意识地使自己的行为合乎这些特征，直至终身。这一理论还特别强调儿童会理解与吸纳更多与自己性别一致的想法和社会规定的角色内容，从理论上讲，儿童开始就会根据观察和思考进行概括，并把概括总结出的规则应

用到以后适用的行为和性别特征要求里面去。

从生理能力的角度来讲，男女智力总体综合水平趋于平衡，但具体能力有别。例如，女性在听觉能力、知觉速度、机械识记、直觉能力等方面较男性强；男性在视觉能力、空间知觉、意义识记、逻辑思维等方面较女性强。关于此种差异有两个理论解释。

(1) 认知结构因子说。认为人的认知结构有三种智能因子，即知觉速度因子、言语因子和关系因子。在因子排列结构上，女性的关系因子往往不以独立形式出现，因而女性在解决关系比较简单的问题时比男性的反应速度快，而当解决关系比较复杂，需要更多抽象思维的问题时成绩往往不如男性。

(2) 神经活动特性说。认为男性的神经细胞膜的通透性较差，需要较强的刺激，因而适于解决需要较长思考过程的问题。女性则相反，在单位时间内可以进行多次神经反射，亦能适应刺激的迅速变化。

而根据美国康奈尔大学的最新研究，由于女性联系大脑两半球的神经纤维束（胼胝体）较男性发达，因此整合两半球信息的能力包括直觉较男性强。

性别角色理论的进一步拓展，对以上的观点进行了更多的结合和归纳，可以说，生物性别特征和后天社会因素两者共同作用才能形成性别的差异。

虽然生理上的差异我们无法忽视，但近几十年的研究更倾向于认为性别差异的原因是社会教化的结果。美国心理学家米德研究了新几内亚原始部落社会中男女性别角色分化的情况，发现这种分化主要取决于社会文化因素。鲍里比较了110个未开化的社会团体，发现社会对男女行为的强化是不同的，有82%的社会团体要求女孩子操持家务，而没有一个社会团体对男孩子提出这种要求；有82%的社会团体要求男子追求成就，而只有3%的社会团体对女子提出这种要求。

大众传媒对男女性别教化的影响巨大。电视广告以其强烈的视觉冲击强调着某些典型的性别特征，在引导商品适用性的区别和选择的同时，对人们的社会性别角色进行了教化，尤其是对青少年的引导作用更为明显。这招致了各地女权主义者的极大抗议，因为其过多强调了传统女性特征和女性的依赖性，限

制了当代女性的角色要求和角色地位的提高。

女权运动的作用是明显的，越来越多的研究发现男女间性别差异有缩小的趋势。所以有研究者不得不用“性度”这一概念，来区分男女性别差异。性度指一个人男性化或女性化的程度，此概念排除了生理性别特征，专指心理表现特征。“双性化”这一概念随之应运而生，专指一个人同时具有男性和女性的心理特征。并且有研究表明，“双性化”的人能更好地融入群体，有更高的心理健康水平。

(文：黄伟东)



怎么用角色扮演来理解对方

角色扮演能够使交往双方从以自我为中心的思维倾向走向将心比心的思维方式。

中央电视台的春节晚会中，曾播出过一个有趣的小品：《我和爸爸换角色》。讲的是有一位老师在新课程改革中做了一个试验，要求她的学生写一篇作文，题目是“我和爸爸换角色”，但是班里有一位学生不知为什么作文老交不上，于是这位老师就去学生家里做家访。老师等了很久，也没等着他爸爸，正打算回家时，喝得醉醺醺的爸爸回来了。在老师的安排下，爸爸和儿子互换角色，爸爸扮演儿子，儿子扮演爸爸，进行了一番交流。

爸：这次考得不好，考了个倒数第一。

儿：啪（拍桌子），倒数第一，平时不都是考倒数第二的吗？

爸：我一直都是倒数第二，我的成绩很稳定，可是，考倒数第一那个傻子拉稀了，他没来，我的成绩就滑落到倒数第一了。

儿：（指着爸）你小子怎么上的学呀？你眉毛底下那俩窟窿眼是出气的呀？

爸：我眉毛底下……我这是俩窟窿眼呀？

师：说话要注意文明。

儿：他平时就这么说我的！

角色扮演理论

角色扮演是一种使人暂时置身于他人的社会位置，并按这一位置所要求的方式和态度行事，以增进人们对他人社会角色及其自身原有角色的理解，从而学会更有效地履行自己角色的社会心理学技术。

爸：你放……胡说，我是像你这样吗？啊？！

儿：你平时就是我这样的，这我还给你打折了呢！你知道吗？我跟妈妈都好几年没见过你笑了！

爸：怎么可能，老师我见你笑了没有？哈哈，我见所有的人都笑啊！

师：我看，你是不是应该多花点时间，陪陪你的孩子和妻子了？

爸：陪孩子和妻子，多花点时间，你说说倒容易，我是男人呀！我有事业，厂里三百多个人，为什么就找我一个？重视！陪老婆陪孩子，谁不想呀，可厂长谁陪呀？不陪厂长，谁给发工资？没有工资，怎么养活这个孩子？让他上学，还给他买书，买书包，还买这些个书……这是什么呀？

儿：给我！

爸：你起来！（念）“亲爱的，”亲爱的？“我这心里空空的，离开你已经四分钟了。”离开四分钟你就空啊？

师：来来来，我看看，我看看。

爸：怎么回事？

师：“只有你微笑才有我呼吸，只有我呼吸才有你喘气。”

爸：（对着儿子）你跑这儿人工呼吸呀你？

师：您别着急，您别着急！我看，这不像是孩子写的。

爸：不是他写的谁写的，我写的？

儿：就是你写的！

爸：你放……胡说！

儿：是你写给我妈的。

师：怎么会在你手上呢？

儿：（指着爸）你老不回家，老不回家，我就问妈妈“妈，爸爸老不回家，是不是不想要我们了？”，妈妈说“不，爸爸爱我们，爱这个家。你看，爸爸还给妈妈写过这样的信呢！”就是这封信，我一直带在身上，（哭）都没舍得还给妈妈……

爸：（抱着儿子一起哭）孩子……

通过角色互换，父子二人也完成了一次很好的相互理解和心灵上的沟通。

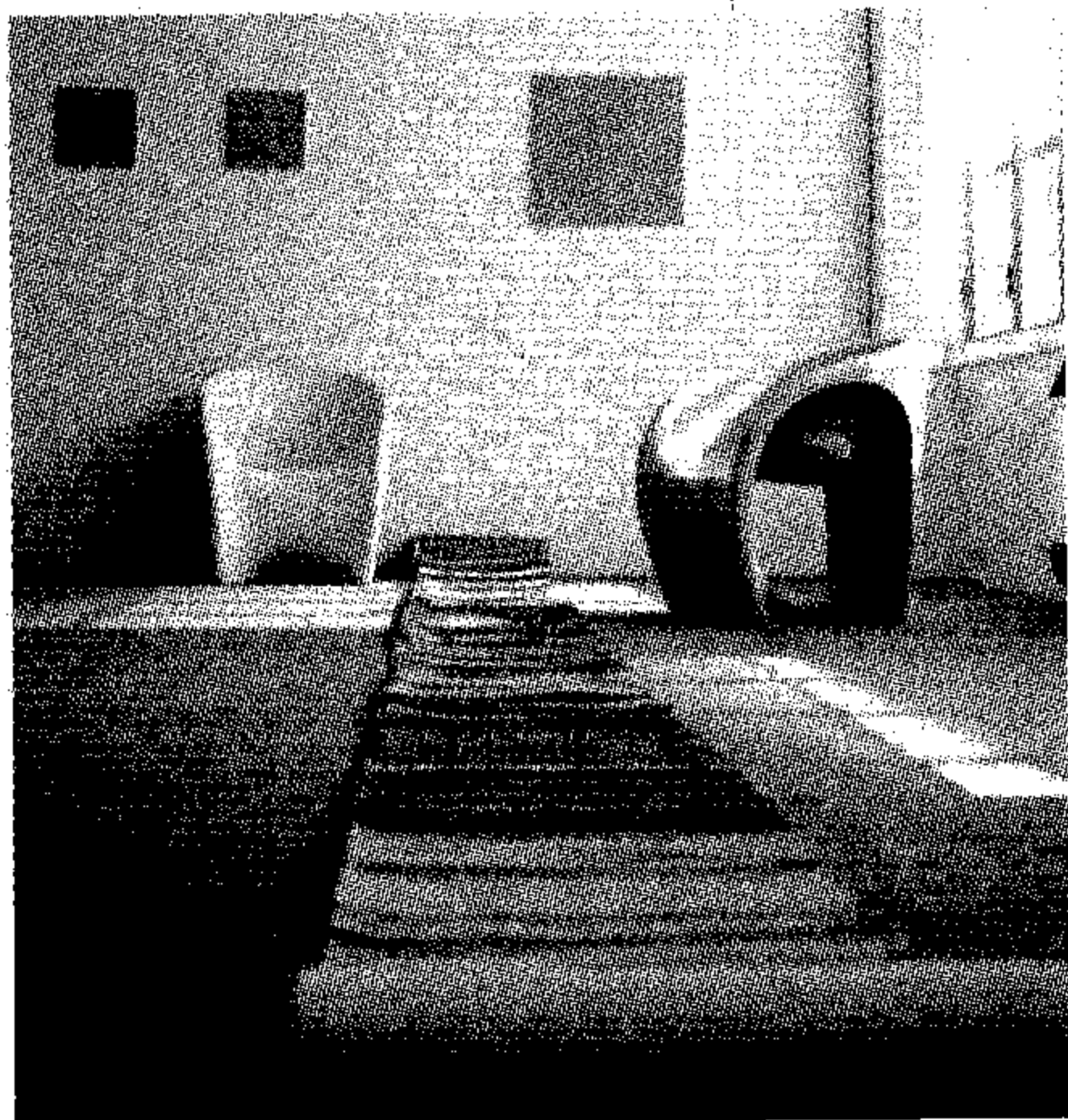
我们处在复杂的人际关系圈中，经常会遇到一些人际关系问题，例如上司不理解员工，老师误会学生，父母误解子女，朋友之间因为某些事情闹翻了脸，情侣之间的不和……这些问题，最主要是因为无法理解对方或者是遭到对方的误解而自己又无法解释清楚。这时候，我们原以为人类特有的高级工具——语言，似乎一下子所有功效，显得苍白无力。那么，我们怎样才能走进对方的心里面呢？角色扮演的作用在这个时候就突显出来了。

角色扮演是一种使人暂时置身于他人的社会位置，并按这一位置所要求的方式和态度行事，以增进人们对他人社会角色及其自身原有角色的理解，从而学会更有效地履行自己角色的社会心理学技术。这一技术最初是由心理学家莫雷诺于20世纪30年代为心理治疗的目的而创设的。最初的角色扮演是莫雷诺首创的“心理剧”，主要是以个人为中心探讨其内心世界，偏重研究个体的人格，后来发展为“社会剧”，主要以团体为对象，目的在于了解及解决个体在团体内的生活问题，偏重于团体成员相互间的人际关系。

角色扮演之所以能够在改善人际关系方面发挥重要作用，主要是因为通过角色扮演能够对交往双方从以自我为中心的思维倾向走向将心比心的思维方式。心理学研究发现，在发生人际冲突时，交往双方对冲突事件的解释和评价并非从自己的身上找原因，而是倾向归于外因，明显地表现出以自我为中心的思维方式，也就是不能站在他人的立场、角度来思考问题，这难免会对他人角色的认知与理解发生偏差，也不易体会到他人的情感和需要。

角色扮演的一个重要的特征就是要求扮演者站在所扮演角色的角度上认识事物，思考问题，展开行动。这样，对扮演者来说，只有放弃自己原有的一些固有的观点，从所扮演角色的角度来认知、体验周围的世界，才能很好地完成角色扮演的任务。角色扮演展开的过程，就是扮演者认识角色、理解角色的过程，而在这种情况下所达成的对角色的认识和理解，往往是其他心理辅导技术所完成不了的。所以说，角色扮演技术在发展人们的社会理解力、改善人际关系方面有着重要意义。

空椅子 (empty-chair) 技术是使当事人的心理活动外显的方式之一。此技术运用两张椅子, 要求当事人坐在其中一张椅子上, 扮演一个胜利者, 然后再换坐到另一张椅子上扮演失败者, 而让当事人所扮演的两方持续对话。这项技术本质就是一种角色扮演, 让当事人去扮演所有的部分。通过这种方法, 可使内射表面化, 使当事人充分地体验冲突, 而由于当事人在角色扮演中能接纳和整合胜利者与失败者, 因此冲突可得到解决



那么怎样进行角色扮演呢? 怎样的角色扮演才是恰当的呢? 怎样扮演才能够深入地体验不同角色的感受呢?

角色扮演技术的方法有多种, 如哑剧表演、独自法、角色互换、镜像法、比较法、“魔术店”、心理剧、“空椅子”等, 一般根据活动的目的及扮演者需要体验的情景而选择不同的方法。我们在这里主要介绍一下在人际关系改善方面用得较为广泛的“空椅子”方法。

明丽是一个出身贫穷的女孩, 丽明是一个出生于富裕家庭的女孩, 她们来到大学读了同一个专业, 在同一宿舍, 由于名字的巧合她们成为好友, 形影不离, 过着快乐的生活, 两人后来还以完美的配合在羽毛球比赛中获得“金双子”组合的称号, 闻名全校。到了大三, 明丽和丽明都交了男朋友, 丽明就发现明丽开始刻意和她保持距离, 感到莫名其妙并非常生气, 为什么两年的感情突然间发展到这种地步了呢? 她很想重获她们之间的友谊, 于是就去找了辅导老师。

老师让她对着一张空椅子, 努力地设想对面坐着的就是明丽, 尝试把自己的委屈和烦恼告诉她。当丽明谈到一个观点的时候, 老师就让她马上坐到对面的椅子上, 尽量站在明丽的立场来回答她的问题, 而后再坐回自己的椅子上, 从自己的角度思考明丽的回答, 并继续提出自己的观点。在不断的角色变换和自我辩论中, 丽明开始逐步理解: 明丽由于家庭经济问题, 跟丽明在一起的时候总是受到丽明的帮助, 所以她只能以真挚的友情作为回报。但是, 当丽明交了男朋友之后, 明丽觉得她已经不再需要自己的友情了, 所以她主动退出。同时, 明丽也担心会打扰丽明和她男友, 而她自己也想一心一意的和自

己的男友在一起。在这样的认识的基础上，辅导教师和丽明一起制订了解决问题的计划，由她主动找明丽作一次交流，彼此坦诚地交换各自的看法。两人之间的疙瘩解开了。半个月后，二人再次组合以完美的配合和娴熟的技术夺得了全校羽毛球女双的冠军。

从上面的这个案例中，我们可以明显地看到“空椅子”的角色扮演技术对于改善明丽和丽明之间的关系中起到的作用。其实，这些角色扮演的技术我们平时也可以尝试，因为这些技术都是比较容易操作的，不需要太专业的设备或者是专业人员指导，最重要的是我们抱着强烈的愿望去理解对方，去体会对方的立场和感受。

(文：李淑华)



为什么我总是担心自己会出丑

我们并不需要对自己日常生活中的外表和表现提心吊胆或是过于担忧。虽然我们
认为我们在被关注，其实事实上没有人那么注意你的。

“我在公共场合会很不自在，行为举止都很紧张，好像没有什么动作是自己自然而然做出的，原因是总担心有人在看自己，怕自己出丑。特别是在有异性在场的情况下，更担心自己会给大家留下差劲的印象。”

很多人都有这种心理倾向，认为别人很在意和关注自己的行为和外貌，这种心理状态被社会心理学家称为探照灯效应，比喻人们总是以为有一盏探照灯在照着自己，于是自己的一举一动、任何细节都被他人关注着。因此人们总是为自己的不是之处过分担忧。这些不是之处并不影响整体形象，可是人们却认为自己的形象全都给毁了。比如，在课堂讨论中，说了一些与众不同的话，就认为自己很愚蠢；或者大家一起吃饭的时候，嘴里嚼着饭时说了句话，就觉得自己表现得没有教养的；或者衣服没有系好纽扣而露出了一点内衣的带子，就马上感到脸上发烫；或者吃过饭后忘记擦一下嘴巴，带着一小点米粒出了餐厅，事后就感觉奇耻大辱，等等。

探照灯效应 (spotlight effect)，指的是人们倾向于高估自己的行为和外貌在他人眼中的重视程度。这里所说的“高估”就是强调了这样的事实，即他人其实并没有关注你，或者没有你想象中的那么关注你，但是自己以为被关注了，于是感

探照灯效应

我们都倾向于认为别人很在意并关注我们的行为和外表，我们的外在表现总是在被别人评价着。这种心理状态被社会心理学家称为“探照灯效应”，比喻人们总是以为有一盏探照灯在照着自己，于是自己的一举一动，任何细节都被他人关注着。事实上，他人根本没有注意到这些。

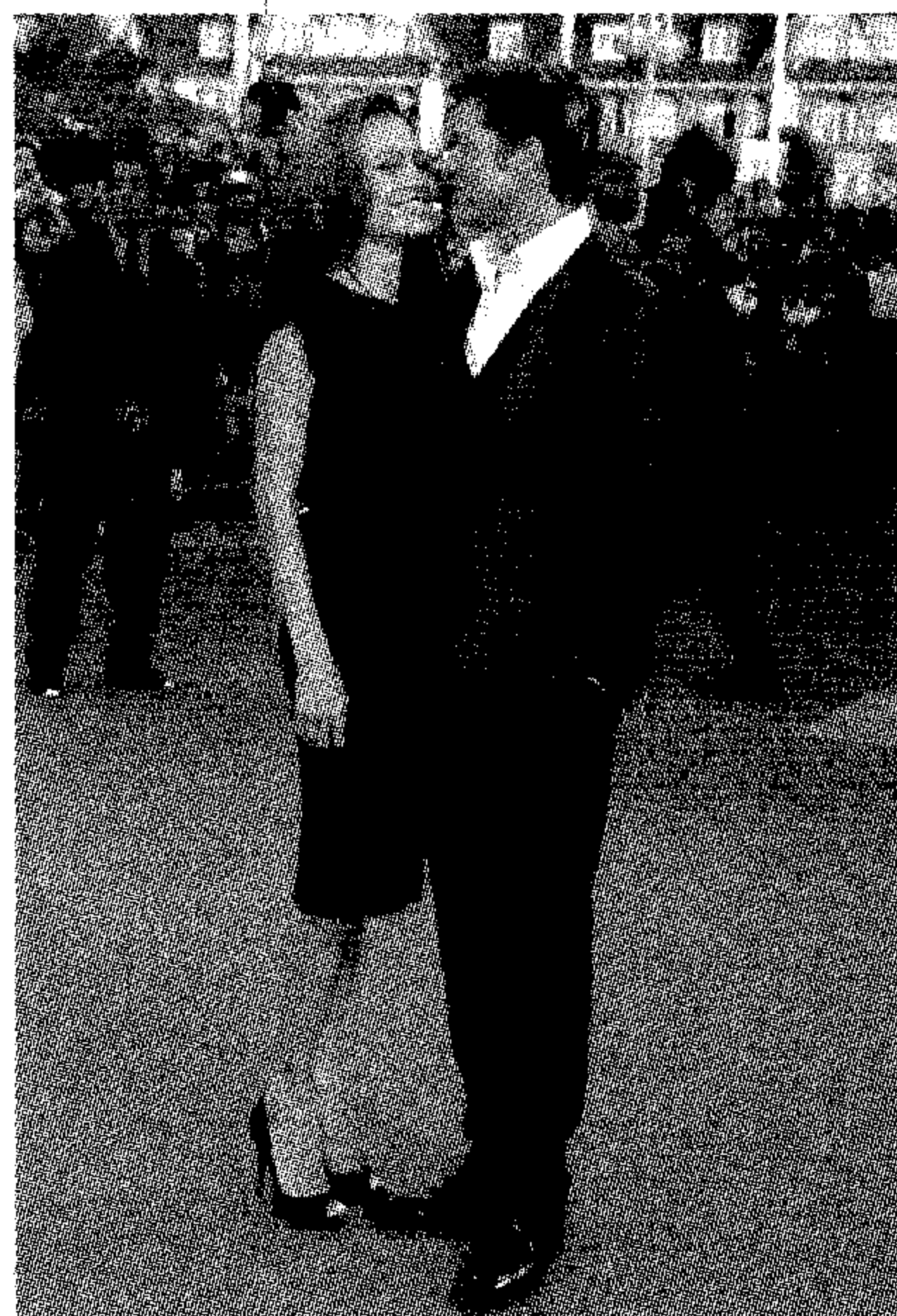
觉得很紧张，表现得不自然了。

Gilovich, Kruger和Medvec (2002) 进行了一组研究，被试是选修讨论课的学生和校排球队的队员。第一组是讨论课学生，让他们对自己和讨论课的同学的外表进行评定。在整个学期中，要求学生对以下几项内容进行评定：与平时的样子相比，班里的每个同学这一天（所调查的这一天）看起来怎么样；与自己的平时相比，班里的同学对自己的今天的样子会作出什么样的评定。第二组是排球队的队员们，也是在整个学期中，要求他们进行如下内容的评定：与平时的打球水平相比，这一天每一位队员的表现怎么样；与自己平时的水平相比，其他队员回对今天的自己的表现会作出怎么样的评定。

结果显示，每一个人都会高估他人对自己的变化的关注度。有的人甚至十分肯定地认为，别人注意到了他今天的发型不好看或者他今天的发球和打球上的一点失误。但是事实上，经过调查表明，别人根本没有像他们本人那么认为的那样关注到他们的表现和变化。

这说明，我们并不需要对自己日常生活中的外表和表现提心吊胆或是过于担忧。虽然我们认为我们在被关注，其实事实上没有人那么注意你的，也就是没有人依据你的这些细节就把你认定为是什么样。即使我们犯了一些尴尬的小错误，但是其他人不会像我们想象的那样对我们作出严厉的评价，因为他们自己也有类似的经历。通过移情和共情，他们可以理解和体会你的尴尬感受，这会使他们主要考虑你所处情境的影响，而不会对你的内在品行或内部原因进行归因。而对于陷入尴尬境地的人来说，探照灯效应的确会发生，因为他低估了旁

与普通人相比，走在红地毯上的影视明星更关注自己的表现



观者的移情心理，而认为自己会受到负面评价。

但是，对于那些公众人物，那些明星、名人来说，情况就不大相同了。因为他们实在是太引人注目，而且，人们对他们的要求也与对普通人不同，我们通常会要求明星们艳光四射、光彩照人、举止优雅、气宇不凡，一旦他们的发型或是衣服出现了一点不美观、不协调，一旦他们的言辞、语气出现了点俗气，我们就受不了了，借此缘由，那些娱乐杂志、花边报纸也都注意明星们类似的这些反应，一旦被狗仔队们逮个正着，大家会给予严厉的负面评价，小至他个人太粗心，太邋遢，大到他的经纪公司对他不够细心，甚至，更加严重的可能会说“这次的奥斯卡上她的低俗打扮简直是毁了我们国人的脸面”等等。他们的是时时刻刻地处于探照灯之下，可想而知，他们的一举一动的确会让他们担忧和紧张，并十分注意自己的举止和衣着。探照灯效应说的是那样一种高估的心理状态，对于明星们，很多时候其实并未高估，也许对于他们来说，不低估才是明智的。

与担心自己出丑的心理有一定关系的还有身体意象（body image）的研究。身体意象最早是由P.Schilder于1935年提出来的，后来他在《人体的意象与外观》（The image and appearance of the human body）一书中将身体意象定义为：个体心中对自己身体的描绘。Schilder认为，身体意象是个人脑海中对自己整个身体所形成的心理形象，是我们在自己心理形成的关于我们自己的身体图画，是个人对自己身材、外表的主观判断，是一个重要的整体性的心理现象。身体意象是身体自我的一个部分，而身体自我是自我的一个部分，所以，对于身体意象的研究成了自我研究中的一个领域。身体意象又可以分为三个维度，即身体部位满意度、外表取向和外表评价。研究者发现，身体意象满意度的高低十分影响人的外表取向和外表评价心理，也就是说，如果一个人对自己身体的各个部位比较满意的话，他就会更加倾向于表现自己，向外界展示自己。但是，无论自己是否满意自己的身体意象，人们都很在意他人对自己形象的评价。

（文：李北容）



为什么知人知面不知心

生活中，我们需要提醒自己不能尽信别人的“一面之词”，尤其是我们对对方根本没什么了解的时候。如果要了解一个人，除了听其言，更多的应该是观其行，从对方的真实行为中去了解其内在态度与想法。

“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”这是我国民间流传已久的谚语，其表达的意思是一个人的内心是很难捉摸和看透的。即使我们已经知道一个人外在的东西，但其背后或者说内心深处却依然不为我们所知，因为很多时候，一个人外在的东西与其内心的并不一定完全对应。

2000年，威尔逊等人在美国《心理学评论》上发表了“双重态度模型”一文。文中在总结已有研究文献的基础上明确提出，人们对同一态度客体有两种不同的评价，即外显态度和内隐态度。这里，外显态度是指人们能够意识到的，即通过自我反省就能表现出来的态度，简单地说其实就是我们常说的“面”；内隐态度则是人们对态度客体的自动反应，简单地说就是我们的“心”。这个双重态度模型非常到位地概括和表达了人们的态度存在里外不一致性的情况。

早在很多年前，斯坦福大学心理学家理查德·拉皮尔就开始关注这个问题。他研究的对象正是“社会态度”，即人对他人或某一团体所持有的态度。从逻辑上讲，一个人对于某一个态度对象（人或者事物）的态度将会影响其对待该对象的行为。例如你如果告诉我你讨厌凉瓜，那么我将

外显态度与内隐态度

人们对同一态度客体有两种不同的评价，即外显态度和内隐态度。外显态度是指人们能够意识到的，即通过自我反省就能表现出来的态度，简单地说其实就是我们的“面”；内隐态度则是人们对态度客体的自动反应，简单地说就是我们的“心”。这个双重态度模型非常到位的概括和表达了人们的态度存在里外不一致性的情况。

会推测你很可能会拒绝食用它，而且我的预测很可能是正确的。

在心理学发展初期，有一个未经验证的假设，即不论是对蔬菜的偏爱还是对他人的看法，一个人的态度与行为之间一般具有一致性，也就是言行一致。因此，心理学家们通常都先用问卷来测量人们的态度，并预测当人们真的遇到需要表明态度的对象时，已测量的态度就会在其行为中反映出来。

拉皮尔质疑这个假设并认为，这种反应仅仅是一种对假设性情景的反应，它未必能预测出人们在真实情景中采取的行动。他提出，过往心理学家们认为假设性行为与真实行为之间存在直接相关，这样的假设太过简单，且毫无根据，甚至有可能是错误的。

拉皮尔决定对此进行实证研究，他的研究的理论假设是：人们的“社会行为”与他们口头表达的社会态度很少具有一致性。换句话说，人们的言行并不一致。

拉皮尔的研究分两部分进行。第一部分着重探讨真实的行为，第二部分是评估与其相关的假设性态度。

在拉皮尔的那个年代，美国人很少接触到亚裔人并且对亚裔人有很大的偏见。在这样的时代背景下，拉皮尔选择了一对中国夫妇，他们是他的朋友。三人开车沿太平洋海岸线周游美国，旅游线路总长度为1.6万公里。拉皮尔没有告诉他的中国朋友，因为如果他们知道了详细情况就会变得不自然，并且会改变自己的行为，这样就会降低研究的效度。

在观察实验的1930~1933年间，他们三人共住过67间旅舍、汽车旅馆和“旅行者之家”，在184家饭店和咖啡馆用过餐。拉皮尔一直对旅馆的接待员、侍者、开电梯的工作人员以及服务员对中国朋友的态度与行为进行准确而详细的记录。为了防止自己的出现使这些人的反应有所改变，拉皮尔经常让中国朋友订房间、买食宿用品，而他自己则负责照看行李，并且总让他们先进入餐馆。

研究的第二部分，拉皮尔给所有他们到过的地方都寄去一份问卷，问卷的主要问题是：“你愿意在自己的旅馆或者餐厅接待中国客人吗？”餐馆、咖啡馆

共返回问卷81份，旅馆返回47份，回收率51%。问卷与真实访问之间有6个月的时间间隔，对此，拉皮尔的说明是，他希望中国夫妇访问的影响得以消退。为了进一步确保问卷的回答没有直接受到中国夫妇访问的影响，拉皮尔同时让另外32家旅馆和96家餐馆对同样的问卷作出回答，它们与中国夫妇访问过的餐馆、旅馆同在一个地区。

拉皮尔称，在他们光顾过的251家旅馆和餐馆中，他们只受到过一次冷遇。除此之外，他们在其他地方都受到了中等或中等以上的待遇。但是，那些调查问卷的结果却是，几乎所有他们去过的旅馆、餐馆和旅行者之家（超过90%）都回答说他们将不会接待中国人。另外，来自于他们未到过的地方的回答也是一样的。

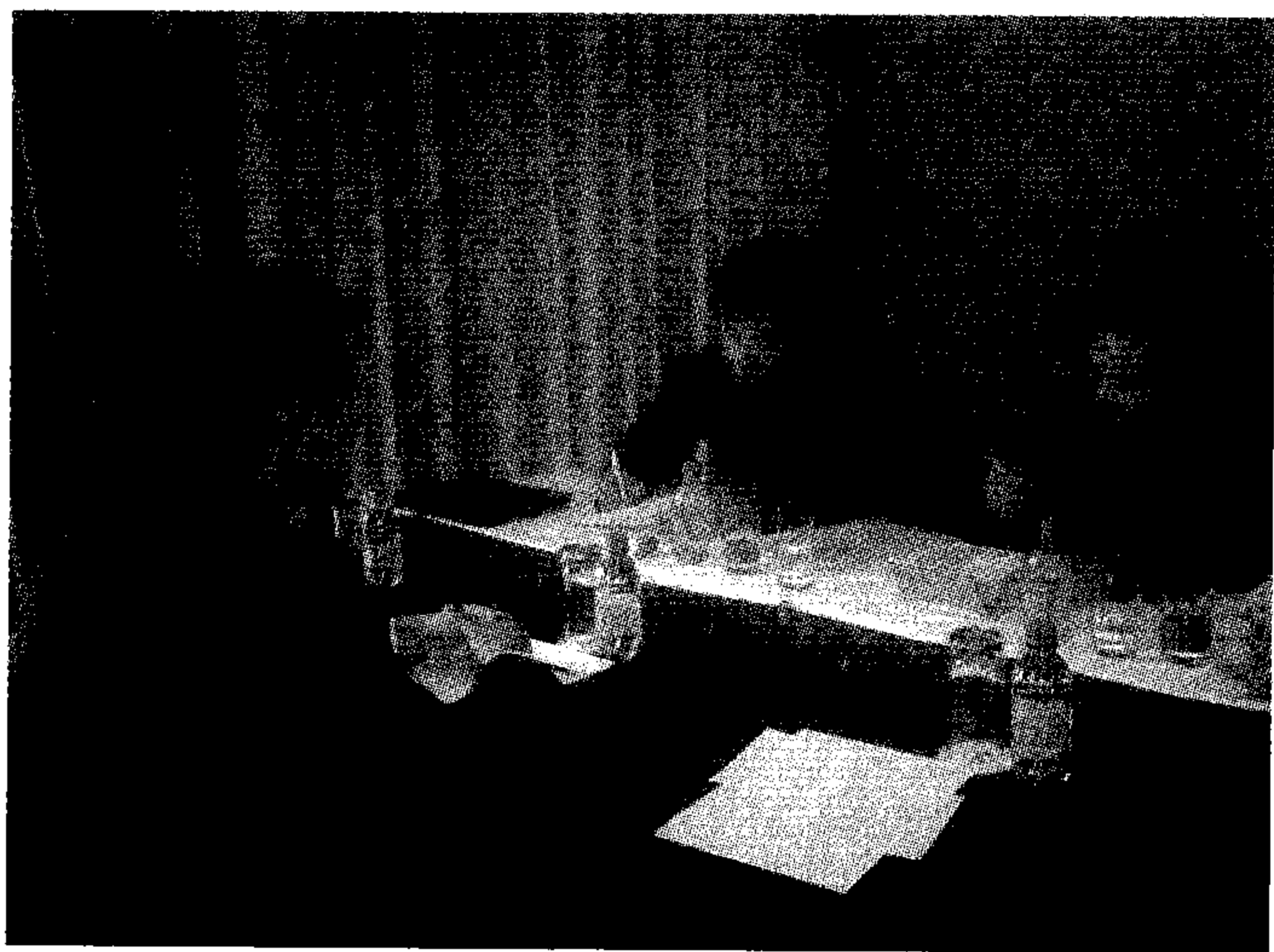
拉皮尔的结论是，如果你想预测一个人在面对某一真实的特定情景或特定人物将如何表现的话，对假设性情景的口头回答是远远不够的。他主张，只有通过研究真实社会情景中的人的行为，才能可靠地测量一个人的社会态度。

在拉皮尔的研究结果公之于世近40年后，另一位研究者回顾了经过这么多年积累下来的多种研究，得出了态度的测量与真实行为之间的相关极其微弱，甚至不存在相关的结论（Wicker, 1974）。

于是许多研究者把注意力集中在寻找这种不一致的原因上，在这里我们讨论其中的几个：第一，在人们的头脑中有许多互相矛盾的态度，哪种态度将对其行为产生最重要的影响取决于特定的情景；第二，许多时候，人们的行为可能与态度相矛盾，这是因为他别无选择；第三，社会压力或个人为了避免难堪，也会导致行为与态度的不一致。

那么，究竟在什么时候，态度测量才能成功地预测行为呢？最近有一项研究试图对导致态度与行为一致的因素进行挖掘。这些因素概括起来有以下几类。

（1）态度的强度。人们对某人或某种情景的感受越强烈，就越有可能真正遇到时按自己的意志去行动。微弱或矛盾的感受对行为产生的影响不大或者根



内隐态度与外显态度的差异，
给招聘面试工作带来了困难

本不产生任何影响。

(2) 态度的稳定性。稳定的态度要比那些随时间而变化的态度能更好地预测行为。

(3) 态度的显著性。如果人们对某个人或某件事的态度非常明确，那么它便具有显著性、重要性，容易从记忆中被提取。因此态度越

明确，它就越能预测个体的行为。

(4) 情景的压力。有时候，在某种特殊的情景中外在压力很大，以至于使人们的内心想法对行为丝毫不产生影响。

事实上，了解到人们的态度与行为可能存在不一致性以及不一致性产生的具体原因，对更好地预测和把握人们的行为有积极的意义，例如在人才选聘等涉及态度询问与人的观察与判断等工作情景中。

传统的人才选聘，面试官们习惯于问一些态度倾向性的问题。例如“你对自己的职业生涯有怎么样的规划”，或者“当你遇到某一具体问题时应如何处理”等等。在这样的情况下，应聘者回答的往往只是外显态度，也就是说当他们遇到真正的情景时他们未必会像他们所说的那样做。因此，招聘要做到有效，就必须要注意提高招聘技巧与能力，尤其是提高对人的辨别能力。根据拉皮尔的结论，如果想预测一个人在面对某一真实的特定情景或待定人物时将如何表现的话，对假设性情景的口头回答是远远不够的，只有通过研究真实社会情景中人的行为，才能可靠地测量一个人的社会态度。

因此，情景模拟式的招聘方法是比较可靠的，也是以后人才选聘的发展趋势。

如果要将这个双重态度模型应用到我们的生活中，我们也是需要提醒自己不能尽信别人的“一面之词”，尤其是我们对对方根本没什么了解的时候。如果要了解一个人，除了听其言，更多的应该是观其行，从对方的真实行为中去了解其内在态度与想法。

(文：王剑文)



为什么别人就像是你的镜子

在人际交往中应从自己开始，注重交流双方友善态度的良性互动，传递彼此尊重、理解、鼓励与欣赏的信息，从而使我们的人际交流进入一个良性的循环。

韩剧《梦幻的情侣》中的女主角赵安娜是一个嚣张、孤傲、冷血、脾气暴躁、自私自利的人。在她 12 岁时，她的所有亲人都去世了，她得到大笔遗产成为别人眼中的富婆。亲人的相继离去使她逐渐变得孤傲、不相信他人，对人的态度也极其恶劣，她从来都不笑，也从不给人好脸色看，只要别人犯了一点点错误，她就会凶猛地对其进行训斥，职员被辞退是常事，以至于她没有朋友，她的职员、她身边所有的人见到她就像见到鬼一样，对她也恨之入骨，没有一个人对她好。男主角张哲秀多次差点被她害死，对她充满恨和愤怒。因此，在她发生意外失去记忆后，为了报复，张哲秀把她带回了家做苦力。失去记忆的她开始仍有点自傲，但更多的是表现出了她的天真。在这个纯朴的村子中，她慢慢地发生了改变：她变得开朗、爱笑，也懂得去关心、照顾别人，去体谅别人的辛苦。村子里的人也慢慢喜欢上她。尤其是张哲秀的三个侄子，特别喜欢她，在她恢复记忆要离开时，他们都舍不得她离开。恢复记忆后的赵安娜回到自己的位置后，也改变了对职员的态度。后来，职员们也邀她一起去玩牌、喝酒——开始友善地对待她。

猩猩的镜像实验

猩猩的镜像实验告诉我们：人与人之间的交往就像照镜子。你给出的印象也将是你所得到的，如果你对别人报以和善、友爱的微笑，别人也会真诚地对待你并报以友善的微笑，就像你在镜子中看到的同样友善的你。

这就是人际交往。就像社会心理学家们所认为的：人际

交往是人与人之间的相互沟通、相互知觉、相互影响的过程。你对别人友善，别人自然也会对你友善。“伸手不打笑脸人”，这句话说得一点都没有错。赵安娜的变化令人想起一个有趣的实验——猩猩的镜像实验。

心理学家和动物学专家曾做过这么一个有趣的实验：在两个镶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”对自己的到来都报着友善的态度，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已因气急败坏、心力交瘁而死亡。

猩猩的镜像实验告诉我们：人与人之间的交往就像照镜子。正如一位诗人写道：“你对着大山呼唤：我尊重你——；那么，高山的回音便是：我尊重你——；你对着大山呼唤：我理解你——，高山的回答便是：我理解你——”同样的道理，如果你对别人报以友善的微笑，别人也会真诚地对待你并报以友善的微笑，就像你在镜子中看到同样友善的自己，那么自然而然就能与他人和睦相处。如果你是孤傲的、挑剔的、凶猛的、刻薄的，甚至是充满攻击性的，那么你也会不可避免地受到攻击，你与他人的关系也必定是紧张的、一触即发的。

在生活中，那些像和顺的猩猩一样能获得良好的

别人就是你的镜子，你对他笑，他也对你笑



人际关系的人，他们懂得宽容，懂得站在别人的立场看问题。他们懂得如何去营造人与人之间的融洽关系，懂得如何去包涵、宽容别人的缺点、错误。在交往中，他们不会斤斤计较，而是能够求同存异，互学互补，处理好竞争与相容的关系，并以德报怨，谦让大度，不计较对方的态度，有着“宰相肚里能撑船”的胸怀，甚至做到别人吵他不吵、别人凶他不凶、别人骂他不骂。同时，难能可贵的是他会站在对方的立场来设想，将心比心，能“化干戈为玉帛”，从而赢得他人的尊重与真诚对待，赢得良好的人际关系。

因此，在人际交往中应从自己开始，注重交流双方友善态度的良性互动，传递彼此尊重、理解、鼓励与欣赏的信息，从而使我们的人际交流进入一个良性的循环。

(文：郑翠琼)



为什么情人眼里出西施

在人际交往中，不能将人简单地分成好与坏两种，如果认为某人好，就“一好百好”，反之，则“一丑百丑”。当你看不惯某个人，对某人怀有成见的时候，应当首先理智地检讨一下自己的态度和行为。

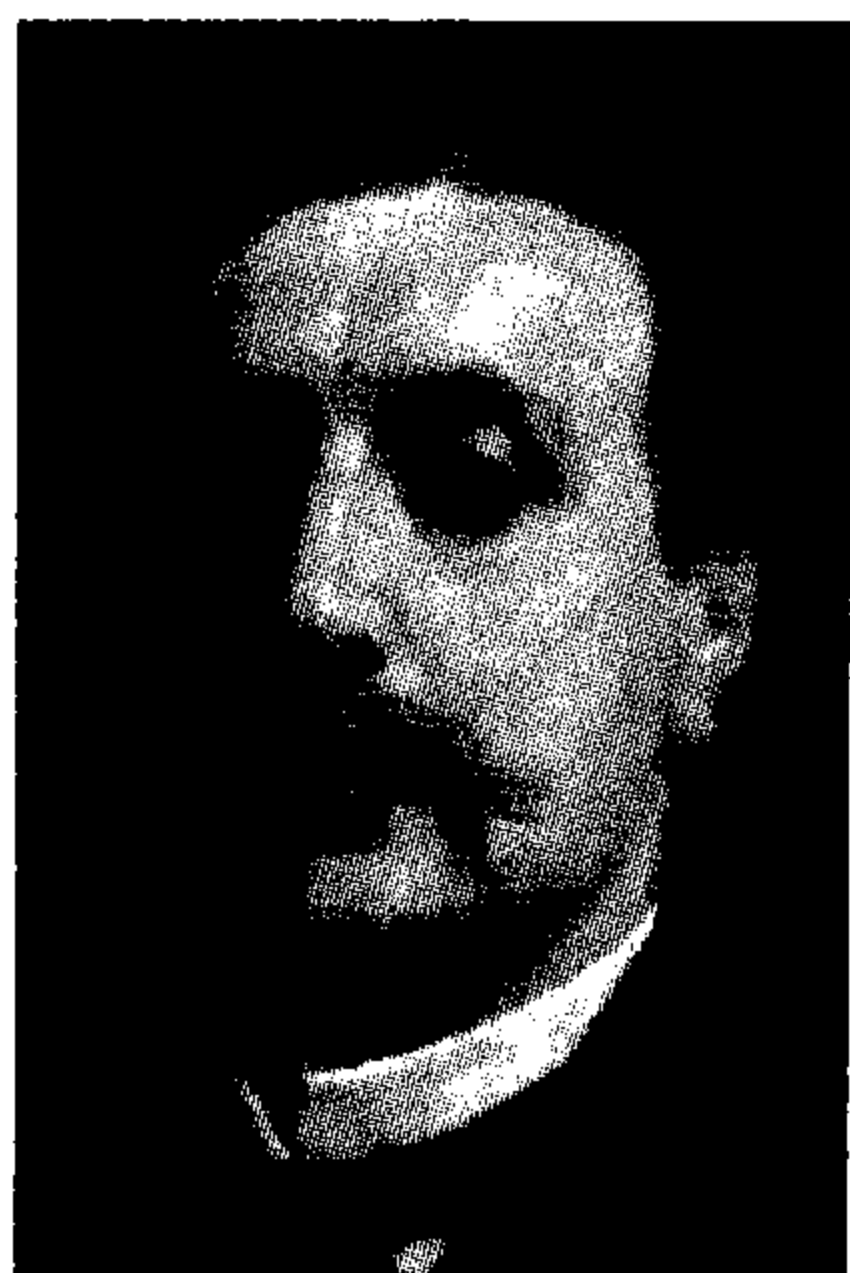
莫泊桑的短篇小说《首饰》，描述了玛蒂尔德为了在参加晚会时不显得寒酸，找她的一个有钱的女友约翰尼借了一条镶有钻石的项链来戴，可晚会后不小心给弄丢了。她借债36000法郎又买了一条还给女友。当她用十年时间还清借款再次遇见女友时，向她讲述了项链的真情。女友听后告诉她，其实自己的项链是人造钻石的，顶多值500法郎。这个结果让背负十年巨债艰辛劳作的玛蒂尔德惊愕万分。

玛蒂尔德的故事，除了告诫我们不要贪慕虚荣外，从心理学的角度来看，“晕轮效应”在这里表现得淋漓尽致。约翰尼在“有钱人”这种光环的笼罩下，她的首饰也被认为一定是昂贵的，出现了玛蒂尔德以真还假的结局。晕轮效应也叫光环效应，是指人们仅仅依据某人身一种或几种特征来概括他在其他方面未被了解的人格特征的心理倾向。通俗地讲，晕轮效应是一种以偏概全的认知偏差。它常常会妨碍我们全面地观察、认识和评价人或事物。

苏联学者包达列夫曾经做过一个有趣的实验。他把同一张照片分别出示给两组大学生。向第一组学生说，照片上的人是一个穷凶极恶的罪犯；而向第二组学生说，此人是一个很有作为的科学家。然后让两组大学生对着照片进行描述。

晕轮效应

晕轮效应是一种以偏概全的认知偏差。它常常会妨碍我们全面地观察、认识和评价人和事物。但若巧妙利用，亦可以产生不同凡响的效果。



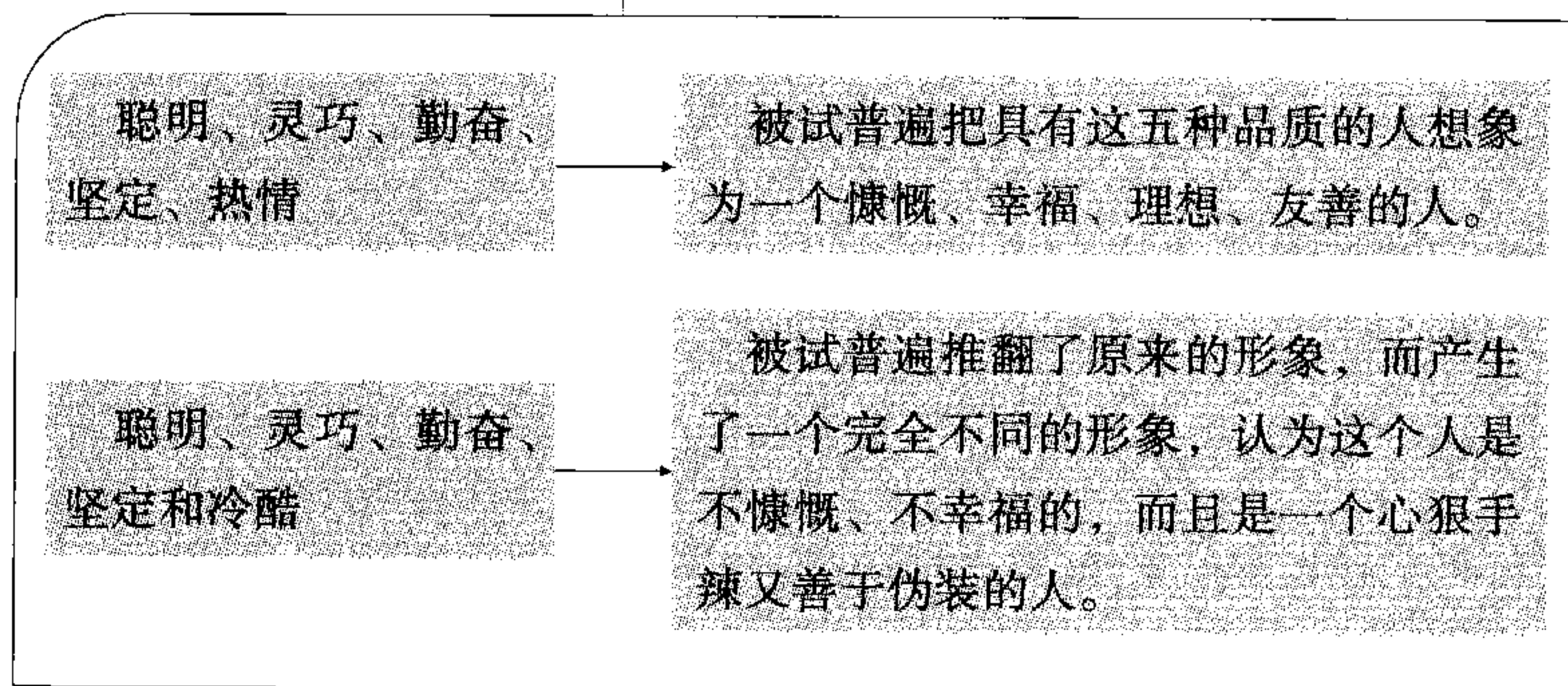
法国作家莫泊桑像。如果把这幅图说成是一个正在被追捕的连环杀手，你肯定会得出和刚才不同的印象

第一组的描述是：“从那深陷的上眼窝可以看出此人内心充满仇恨，突出的下巴意味着他沿着罪恶的道路走下去的决心。”而第二组则描述道：“此人深陷的上眼窝显示了他思想的深度，突出的下巴体现了他克服困难的意志力。”这也是晕轮效应造成的效果。

美国社会心理学家阿希于1946年的实验也证实了这个效应。他给被试看一张写有五种品质的表格，要求被试想象一个具有这五种品质的人。实验结果如图1所示，表明热情和冷酷这两种品质起到晕轮效应，影响了被试对一个人的总体印象。对此，阿希把影响较大的品质称为“中心品质”，中心品质所产生的晕轮效应会掩盖人们对其他品质的认识。

美国心理学家凯利（H.Kelley）等人在印象形成实验中也证实了晕轮效应的存在。他利用心理学教学课堂，把学生分为两组，分别向学生介绍一位新任的教师A。对第一组介绍A的基本情况——“26岁，已婚，是社会学专业的研究生，曾经任心理学教师三年，还当过兵。”这暗示着A是一个既好学又有教学经验和判断能力的人。对第二组介绍的内容性质相反。介绍之后让两个组分别组织20分钟的讨论，然后，实验者让学生评述对A的印象。实验结果如表1所示。上述实验表明，大学生不仅对A形成了一定的看法和印象，而且还影响了

图1 阿希有关晕轮效应的实验



他们的行为倾向。印象好，则发言积极；印象不好，则发言就不积极。这其实就是因为人类存在晕轮效应心理的结果。

阿希和凯利还剖

	有差异的介绍	
	对第一组介绍 A 为人热情	对第二组介绍 A 为人冷漠
学生对 A 的印象	A 富有同情心，会体贴人，有社会能力，富有幽默感	A 严厉、专横
发言情况	积极发言的人数多达 56%	积极发言的人只有 32%

表 1 凯利等人的印象形成实验

析了晕轮效应形成的机制，认为晕轮效应实际上是个人的主观推断泛化、扩张逐渐形成某种定势的结果。这种结果，往往是在个人掌握的有关知觉对象的信息较少而又需要作出总体判断的情况下产生的。因此，它主要是偏失的或错误的态度所造成的。在人际交往中，人们常从对方所具有的某个特性而泛化到其他有关的一系列特性上，从局部信息形成一个整体的印象，即根据最少量的情况对他人做出全面的结论。托列斯泰笔下的安娜·卡列尼娜，当她对丈夫有情时，感到丈夫耳朵上的那颗痣也特别美；当她对丈夫有了厌恶之后，就感到丈夫耳朵上的那颗痣特别刺眼。这是因为，当爱的时候，由于感情的原因，不美的地方被忽略了，甚至被美化了，这也就是人们常说的“情人眼里出西施”。这说明，晕轮效应产生于主观加工。评价一个人虽然要求依据客观标准，但人是有思想有感情的，难免有自己的主观倾向。因此，对同一个人，不同的评价者甚至相同的评价者在不同的时间都会有不同的态度和观点。

名人身上发生的晕轮效应最明显。亚里士多德被称为百科全书式的哲学家，他的学问涉及天文、地理、物理、伦理学、政治学等。一直到中世纪，整个宗教、哲学都沉浸在亚里士多德的光辉之下。在长达1400多年的黑暗的中世纪，占统治地位的亚里士多德的地心说认为，地球是宇宙的中心，是静止不动的，日月星辰都围绕地球转。这种“古代最伟大的思想家”的思想，在我们今天看来，是非常可笑的。可在中世纪这种观点被人们奉若神明，以致哥白尼用其一生来证

明地心说的错误，还被指责为是“滑稽可笑的”。这就是受到晕轮效应的影响。

当然，巧妙利用名人所带来的晕轮效应，可以产生不同凡响的效果。肖邦在成名之前，曾默默地流浪在巴黎街头。一天，在一个美妙的夜晚，文学家纳撒尼·霍桑高兴地对参加聚会的友人说：“钢琴大师李斯特将为我们演奏新曲，让我们熄灯灭火，在黑暗中聚精会神欣赏。”一曲终了，大家陶醉在美妙的琴声里，继而爆发出热烈的掌声。在掌声中，霍桑手执燃烧的蜡烛，挽着“李斯特”离开钢琴走向大家。这时，大家突然发现钢琴的演奏者是一位陌生的年轻人，人们顿时醒悟过来。聪明而伟大的霍桑利用名人的光环效应，击垮了世人的偏见，使肖邦脱颖而出。

在人际交往中，不能将人简单地分成好与坏两种，如果认为某人好，就“一好百好”，反之，则“一丑百丑”。当你看不惯某个人，对某人怀有成见的时候，应当首先理智地检讨一下自己的态度和行为。假如你发现，自己受到晕轮效应的影响，那就首先改变自己，检讨自己，走出晕轮效应的迷宫。利人利己，何乐而不为？

(文：江红艳)



“以小人之心，度君子之腹”是怎么发生的

在大部分情况下，我们对人的猜测都是比较准确的。但是，我们往往忽略了最重要的一点：人与人之间毕竟有差异。就像有人说的：人与人之间的差别，大过人与猪之间的差别。

宋代著名学者苏东坡到寺里和佛印和尚打坐参禅，与佛印相对而坐。坐了一个时辰，苏东坡觉得内外舒泰，便忍不住问佛印：“禅师，你看我坐禅的样子如何？”佛印看了一下东坡，点头赞道：“像一尊佛。”苏东坡很高兴。佛印也问他：“你看我的坐姿如何？”苏东坡揶揄地道：“像一堆粪！”佛印听了并不动气，只是置之一笑。

苏东坡觉得自己占了便宜，很是得意。回家以后，苏东坡得意地向妹妹炫耀说自己今天赢了佛印，苏小妹却颇不以为然：“哥哥你错了。佛家说‘佛心自现’，禅师心中有佛，所以看你如佛；你心中有粪，所以才视禅师为粪。”

苏小妹的这番话揭示了我们日常生活中的一个现象：人们在生活中，在与人交往中，常常不自觉地把自己的心理特征、想法以及意愿归属到他人身上，认为他们也有着与自己相同的特征、想法和意愿，比如：自己喜欢的人，以为别人也喜欢，自己讨厌的人以为别人也讨厌；父母总喜欢为自己的子女设计人生蓝图，选择学校和职业，将自己的意愿强加于子女身上，完全不顾孩子的兴趣爱好和特长；自我感觉糟糕时，认为别人也不喜欢自己，看不起自己；心地单纯善良的人

苏东坡与佛印和尚



投射效应

人们在生活中，在与人交往中，常常不自觉地把自己的心理特征、想法以及意愿归属到他人身上，认为他们也有着与自己相同的特征、想法和意愿，也就是通常所说的“以己推人”，或“以小人之心，度君子之腹”，心理学家们称这种现象为“投射效应”。

总认为世界上没有坏人……心理学家们称这种现象为“投射效应”。

投射效应存在于我们生活中的各个方面。心理学家罗杰斯曾做过这样的实验，在80名参加试验的大学生中征求意见，问他们是否愿意背着一块大牌子在校园里游行。结果，有48名大学生同意背着牌子在校园里游行，并且他们认为大部分学生都会乐意；而拒绝背牌子的学生则普遍认为，只有少数学生愿意。可见，这些学生将自己的态度投射到其他学生身上了。

为什么会产生这种现象呢？社会心理学有一种解释认为，就认知活动而言，人是一个“吝啬者”，总想以最少的精力获得最大的收获，即在认知上用最少的努力，来对周围的人和事形成最快的印象。因为我们认为人都有共性，又有相同的欲望和要求，所以，在大部分情况下，我们对人的猜测都是比较准确的。但是，我们往往又忽略了最重要的一点：人与人之间毕竟有差异。就像有人说的：人与人之间的差别，大过人与猪之间的差别。人们习惯用自己的标准去衡量、判断别人，常常认为别人理所当然地知道自己的想法，因此就会导致“以小人之心，度君子之腹”之类的情況。

投射效应通常出现在以下两种情况：一是当对方的年龄、身份、社会地位、职业等各方面的条件与自己相似时，人们就会在心里产生一种比高低的欲望和冲动。人们一般认为，物以类聚，人以群分，同属一个群体的人具有某些相同的特征。因此在评价同属一个群体的人时，人们往往不是根据观察得来的信息来判断，而是把自己的心理特征等投射到他人身上。另外，人们总是习惯性地将自己和那些与自己具有相似特征的人进行比较且不允许自己处于劣势地位，因此就想

当然地将自己的特征投射到他人身上。这样，他人就和自己一样，自己不好的话，别人也好不到哪里去。

二是当自己意识到自身的一些不好的特征的时候，为了寻求心理上的平衡，就会把自己无法接受的一些坏习惯、缺点投射到别人身上，认为别人也跟自己一样具有这些坏习惯和缺点。成语“五十步笑百步”就形象地形容了这个现象：当为自己的逃避现实的不切实际的行为感到羞愧时，看到别人也在逃避甚至逃得更远时，为了掩饰自己内心的不安就大声地嘲笑别人。这么做虽得到了心理上的平衡与暂时的安宁，但却影响了自己对其他人和事的看法与判断。

因此，在我们的日常生活中，我们应学会分清自我与他人，克服投射效应的消极作用，避免“以小人之心，度君子之腹”，要正确地认识自己和他人，做到客观待人待物，尽量不要用自己的标准去衡量他人、判断他人。

(文：郑翠琼)



婴儿为什么还需要接触安慰

现代社会，人们的物质生活日益丰富，但物质永远无法代替精神的满足，人都有接触安慰的需要，再多的金钱也无法代替每天早上轻轻的拥抱。对于婴儿来说，母爱是其他任何东西无法比拟的，而给予他们轻吻、抚摸，让他们感到安全、满足也是做母亲的职责。

有这么一个故事，大地的儿子叫做神力，他是一个大力士，一直庇佑着村庄。每一次有坏人来都会战无不胜，从此那个村庄过着和平的日子。他非常自豪地说：“我是大地的儿子，没有人比我更大力！还有谁敢来挑战我？”慢慢的，他变得骄傲自满了，因为有了对手，他的生活显得非常乏味，于是他到处捣乱，弄得村庄鸡犬不宁，人心惶惶。村民们无法控制这个大力士捣乱，只好找到大地求助了。

“大地啊，你是神力的母亲，求求你控制一下你的儿子吧，我们都被他弄惨了！”村民们哭着恳求大地。

大地苦恼而无奈地说：“虽然他是我的儿子，但他的神力是天生的，我无法控制。”

村民们一下子愣住了，连神力的母亲都没有办法了，那他们该怎么办才好呢？有一个聪明的村民突然间问了一个问题：“那么神力有什么弱点吗？”

大地思索了一阵子，自豪而又悲痛地说：“他的弱点就是我，因为我是他的母亲。”说完大地就无言地离去了。

村民们百思不得其解，大地就是神力的弱点？于是他们寻找神力和大地之间的联系，发现了每一次神力使用力量的时候都是赤着脚踩在大地上的，难道神力就是从大地那里得

人的接触安慰需要

心理学家哈罗说：“作为感情变量，早期哺乳行为使婴儿与母亲之间经常发生亲密的身体接触。显然，人是不能仅仅靠乳汁来生活的。”一项研究表明，母婴之间的肌肤接触对早产婴儿的存活和发展以及母婴之间的亲密关系的建立是至关重要的。

到神力的？

于是，村民们在神力的坏脾气发作的时候，联合几个村民把神力抬起来，离开了大地，果然神力连反抗的力气都没有了，就这样子制服了神力。

原来，儿子是不可以离开母亲的。

所有的人都有母亲，她们怀胎十月把孩子生下来，然后用自己毕生的精力抚养他成人。母亲离不开自己的孩子，孩子对母亲呢？

美国心理学家亨利·哈罗的实验证明了婴儿早期的依恋对其心理调节的重要性。他制作了两只一样大小的代理“母猴”，它们的特点如表1所示。

然后他把一批幼猴随机分配到两个代理母猴那里让它们相处，观察它们的行为。经过几天的反复实验之后，无论哪一只母猴供奶，所有幼猴几乎整天都与木制母猴呆着一起。甚至是那些有铁丝母猴供养的幼猴，为了吃奶才会被迫离开木制母猴，吃完后迅速返回木制母猴这里。这说明了幼猴对母猴的接触有着强烈的需求。这个实验还对这两批实验的幼猴进行了相关的实验观察：

(1) 虽然两组猴子的食量同样大，体重增加的速度也基本相同，但是由铁丝母猴喂养的幼猴对牛奶消化不良，经常腹泻。这说明缺少母亲的接触安慰使幼猴产生了心理上的紧张。

(2) 对这两组幼猴加入一些恐惧刺激进行实验。实验结果显示，每当幼猴面对着一一些害怕的事物时，他们会很快地

表1 亨利·哈罗的依恋实验中的代理“母猴”

母猴	质料	外皮包裹	供奶	保温灯
母猴甲	光滑的木头	海绵和毛织物	有	有
母猴乙	铁丝网	无任何包裹	有	有



通过对猴子的研究，心理学家哈罗认为：“作为感情变量，早期哺乳行使为婴儿与母亲之间经常发生亲密的身体接触。显然，人是不能仅仅靠乳汁来生活的。”

里寻求安全感。

(3) 把这些幼猴和木制母猴放到一个充满玩具的环境中，幼猴在知道母猴在场的情况下安心地去满足他们探索环境的好奇需要。然后悄悄地把母猴拿走。当他们玩耍得非常开心的时候，把木制母猴放回去那个房子里，并且放到一个非常显眼的位置。当幼猴们一看到木制母猴，都马上放弃手头上的玩具，冲向母猴，抓住母猴，把自己的脸和头在母猴身上摩擦。最明显的是幼猴们都不再像以前一样去探索和玩耍房子内的玩具了。这证明了当幼猴发现母亲在场的时候，他们感到安全和放心，在这种前提下他们才会去满足自己的好奇心，去探索新的环境。当他们已经满足了探索的好奇心的时候，再次重逢母猴时的表现，说明了寻求安全感比探索自然的趋向更为强烈。

正如哈罗所说的：“作为感情变量，早期哺乳行为使婴儿与母亲之间经常发生亲密的身体接触。显然，人是不能仅仅靠乳汁来生活的。”

另外一项研究发现母婴之间的肌肤接触对早产婴儿的存活和发展以及母婴之间的亲密关系的建立是至关重要的。在护理高危早产婴儿的医院里，医生和护士都需要满足婴儿身体接触的需要，同时又要避免那些潜在的、威胁婴儿生命的传染病，因为婴儿尚未发育完全的免疫系统不具有抵抗性。

跑向木制母猴，这证明了幼猴对木制母猴的依恋。另外，无论是铁丝母猴喂养的幼猴还是木制母猴喂养的幼猴，反应都没有差异；当他们害怕的时候都会到木制母猴那里寻求安全感。

还曾看过这样一个报道，一个患有艾滋病的女孩把她的孩子生下来了，医生鉴于孩子对母亲的需要，允许她和她的孩子每天接触两次，每次一分钟，只允许用手触摸。虽然只是这么短暂的接触，婴儿似乎每天都等待着那一刻的来临，对母亲的触摸报以满意的微笑。

相比之下，《家庭》杂志的一篇文章中，一位白领觉得照顾孩子非常麻烦，而且生孩子让她的身材变形了，她忙着工作和塑身，就找来了最好的育婴师，来做代理母亲，照顾她的孩子。她的孩子虽然健康地成长着，但是他几乎把那位育婴师当作了自己的母亲，对亲生母亲态度冷淡，似乎当她是陌生人。当那位白领小姐要求和自己的儿子睡觉的时候，儿子哭喊着要找育婴师。这种状况持续了很久，她和儿子之间一直存在着隔阂，就像一道无法逾越的鸿沟。这正印证了哈罗的话“人是不能仅仅靠乳汁来生活的”。

现代社会，人们的物质生活日益丰富，但物质永远无法代替精神的满足，人都有接触安慰的需要，再多的金钱也无法代替每天早上轻轻的拥抱。对于婴儿来说，母爱是其他任何东西无法比拟的，而给予他们轻吻、抚摸，让他们感到安全、满足也是做母亲的职责。

成人也需要依靠接触来感受来自他人的爱，当你看到朋友、亲人的时候千万不要吝啬一个拥抱。

(文：李淑华)



成人为什么也有依恋需要

早期亲子依恋是个体社会性发展的开端和人生经历的重要组成部分，是人类适应生存的重要方式。

婚恋关系中安全的依恋对关系满意度、沟通能力、问题解决能力及关系中的社会支持行为和信任感等都有积极的影响。

2006 年李安执导的电影《断臂山》，在威尼斯电影节上获得最高奖项金狮奖，这部同性恋题材的电影讲述的是 1961 年在得克萨斯州和怀俄明州，农夫 Jack 和牛仔 Ennis 邂逅，两个不到 20 岁的少年互相爱上了对方。他们在篝火边长谈，在帐篷里欢爱。一个人做饭，另一个去放羊，总是早早起床，推一推还在熟睡的另一个，道一声“明天见”，就骑马冲进寒冷的夜里……虽然彼此真心相恋，但迫于世俗压力，他们各自结婚生子，只能每年在一起度假。随着年龄的增长，两人的感情愈加浓厚炽烈，无法满足一年只有几天的团聚。可是怀俄明的牛仔们嘲笑同性恋，还会用各种方法折磨他们，这让 Ennis 没有勇气承认和接受与 Jack 共同生活。

电影《断臂山》中 Jack 与 Ennis 的情感可以用心理学中的“依恋”来深入理解



Jack 因一场意外不幸去世。Ennis 第一次来到 Jack 父母的农场，想遵照他的遗愿把他的骨灰带到两人初识的断臂山。在 Jack 的房间里，他发现了一个小秘密。这小秘密让 Ennis 认识到 Jack 有多爱他，自己有多爱 Jack……

在人际交往中有一些人待人

冷漠，害怕与他人过于亲近，与他人交流时会感到紧张不安，总想把自己隐藏起来；还有一些人总是努力去迎合别人，害怕别人不是真的喜欢自己，害怕会遭到拒绝；另有些人则待人和善，容易与人相处，能够信任别人，向朋友敞开心扉。人际交往中的这些个体差异，可以从多个角度进行解释，而心理学中的“依恋（attachment）”理论可以使我们更加深入地理解这个问题。

人与生俱来有着情感体验，而随着情感的加深，相互间行为会越发亲密，双方产生了情感的联结，就像在《断臂山》里面的Jack和Ennis，我们可以感受到他们之间强烈的情感联结，这也可以说是一种依恋关系。依恋现象人们身上普遍存在着。

从生物学角度来说，人都存在着与他人产生亲密联系的需要，相互依赖、相互支持，从而为个人提供安全与保护。可以说，人类这种对陪伴的需要有其生物进化的根源，建立情感联系有利于种族的生存与繁衍。依恋的概念最初是由英国精神病学家Bowlby提出的，他根据生物进化观点认为，依恋是抚养者与孩子之间一种特殊的情感联结，在维持婴儿的安全和生存方面具有直接意义。早期亲子依恋是个体社会性发展的开端和人生经历的重要组成部分，是人类适应生存的重要方式，依恋的生物功能是保护幼小个体，而心理功能在于提供安全感。

针对依恋现象，心理学家们进行了许多相关的研究，最经典的要数Ainsworth（他也是依恋研究的一位先驱）发明的陌生情境测验，他将该测验用来测量儿童1~2岁时不同的依恋水平，主要在游戏室进行。Ainsworth和同伴假设依恋如果发展得完好，婴儿应该视母亲为安全保障并以这个为基础在游

依恋情感

依恋是“从摇篮到坟墓”的终生现象，依恋关系不仅在婴幼儿身上出现，在成人的亲密关系中也会出现接近维持、分离焦虑以及将对方作为避风港和自由探索的安全基地等依恋行为模式，即成年个体与亲人、朋友和性伴侣等亲密对象也能形成类似早期抚养者与孩子间存在的依恋关系。

戏室里进行探索活动；当母亲短时间离开时，婴儿应表现出离别焦虑，陌生的成人来安慰他一定不如母亲安慰有效。

整个实验程序包括了母亲的离开与返回、陌生人的进入与离开不同情境，Ainsworth对实验室里面的情况进行全程观察，记录下婴儿的各种反应：包括母亲离开和回来时的行为和情绪反应，与陌生人相处和交往时的情形。所有的场景都被录像，通过评判者对婴儿在这个情境中的反应分析，Ainsworth将婴儿对母亲的依恋模式分为三种类型。

(1) 安全型 (secure attachment)。这类婴儿与母亲在一起时能很好地玩弄玩具，对陌生人的反应比较积极，但并不总是依偎在母亲的身边；当母亲离开时，有轻微不安，探索行为会受到影响，明显地表现出苦恼；当母亲重新回来时，他们会立即寻求与母亲的接触，但很快又平静下来，继续做游戏。(与身边重要人物的关系很亲密且从不担心被抛弃的一种依恋类型。)

(2) 回避型 (avoid attachment)。这类婴儿总是拒绝或回避母亲，当母亲在场和不在场时影响不大。母亲离开时，他们没有特别紧张或忧虑的表现，母亲回来时他们往往不予理会，有时也会欢迎母亲的到来，但接近一下又走开了。这种婴儿接受陌生人的安慰就像接受母亲的安慰一样，实际上，这类婴儿还没有形成对人的依恋。(与身边的重要人物很难建立亲密和信任关系的一种依恋类型。)

(3) 矛盾型 (ambivalent attachment)。这类婴儿的反应处于矛盾之中，当母亲将要离开时显得很警惕，表现得非常苦恼、极度地反抗，大哭大闹，但是当母亲回来时，他对母亲的态度又是矛盾的，既寻求与母亲的接触，同时又反抗与母亲的接触。当母亲亲近他，比如想要抱他的时候，他会生气地拒绝、推开。但是要他重新回去做游戏又不太容易，会不时地朝母亲这里看。(很想与身边重要人物亲近但又害怕被抛弃而不敢投入感情的一种依恋类型。)

在早期的研究中，将依恋界定为“母亲和子女的情感关系”。在关注亲子关系依恋的同时，Bowlby也强调依恋是“从摇篮到坟墓”的终生现象，依恋关系不仅在婴幼儿身上出现，其依恋情感需求是持续存在的。成人在亲密关系中

也会出现接近维持、分离焦虑以及将对方作为避风港和自由探索的安全基地等依恋行为模式，即成年个体与亲人、朋友和性伴侣等亲密对象也能形成类似早期抚养者与孩子间存在的依恋关系。

成人依恋的研究最初始于20世纪80年代，依恋类型与亲密关系之间联系紧密，Feeney和Noller的研究发现安全依恋类型的个体对其亲密关系相当信任和有充分的自信，回避依恋类型主要表现为回避亲密关系，而矛盾依恋类型则表现为依赖和渴望投入情感中，并且常常是一种神经质的投入。

心理学家还发现，婚恋依恋的安全性对于婚恋关系质量有重要影响。婚恋关系中安全的依恋对关系满意度、沟通能力、问题解决能力及关系中的社会支持行为和信任感等都有积极的影响，具体表现在：在处理冲突上，安全型个体使用更具建设性的策略，能够更好地协调冲突；在自我表露上，安全型个体有更多的自我表露，显示出更多的互利，在不同社会情景下报告的自我表露的范围、区分爱人和陌生人之间表露的潜在目标的能力上，安全型个体也表现得更灵活；在情绪体验上，安全型个体比回避型和矛盾型被试报告更频繁的积极情感和更少的消极情感（无论轻微或强烈）；在情绪调节上，安全型的个体体验到有回应的关怀，可能通过承认压力、向他人寻求支持等相对建设性的方式来应对消极情绪。

依恋关系贯穿于我们的一生，依恋现象普遍存在于我们的生活中，并对人的个性发展和生活质量有着深刻的影响，尤其是成人的婚恋依恋。这种特殊的社会人际关系，将广泛影响到成人的情感生活以及其他的社会功能。

（文：黄伟东）



他们为什么要做“换客”

以物易物，在经济交换中，确实麻烦了许多，然而，在心灵沟通中，却又使我们收益颇多。

一时冲动咬牙出血买下的碎花裙子塞进了衣柜，贪图新鲜刷卡买回的 MP4 被打入“冷宫”，去年刚买的超薄手机因喜新厌旧而备受冷落，抽奖中的电饭煲、买一送一的洗发水成了弃之可惜的“鸡肋”……如今，许多年轻人正通过资讯互动的网络，把这些闲置物品与快乐联结起来，兴起以物换物——他们被美其名曰“换客”。

糖果换回忆、倾听换烦恼、饼干换创意——如今的换物范围，早已不局限于“物”上。“无言的纯牛奶”是聋哑人宋晓波在易物网上发布的信息，他希望以“一堂手语课”交换“一切美好的东东”，条件是真心和真诚。发布 3 天已收到近 4000 个交换请求，其中包括学习书籍、300 颗手叠小星星、义工服务等。宋晓波透露，今年的生日愿望，就是想用自己的一堂手语课去交换一些对他人有帮助的物品，并捐赠给慈善机构。^①

为什么人们放弃了以往方便的货币交换的方式，采用了似乎更加麻烦的以物易物交换方式呢？这里面有什么心理背景吗？

^① 童雯霞：《时尚子女以物易物也疯狂》，载于《羊城晚报》，2006年11月6日。

社会交换理论

人们的人际互动实质上和商业上的经营活动类似，都要进行成本和收益的核算，每种行为都希望以最小的投入成本，换取最大的收益。当然，在这里，成本和收益可以是物质的，也可以是精神的。

在心理学上，有一个比较成型的社会交换理论，该理论认为，人际互动实质上和商业经营活动类似，都要进行成本收益核算，都希望以最小的投入成本，换取最大的收益。当然，在这里，成本和收益可以是物质的，也可以是精神的。



从物质上讲，在以物易物中，人们拿来交换的大多是留之无用的物品，换回来的却是自己喜爱的有用的东西，无论它原来价值几何，价值都是相对于需要而言的，因此对于交换双方，以物易物都是合算的。

此外，在以物易物的交换中，其实人们更多获得的是一种社会交往上的收益。我们为了交换物品而来，随之附送的是一段新的人际交往体验。正是这样的理由，在以物易物中，真人网下见面的多，而很少会采用你把物品邮过来，我把物品寄过去的方式。因为这样一来，付出的成本又会增加。

相对于金钱媒介，人们之所以采用以物易物的方式，其根本原因还在于心理上的。金钱购物，是一种明白的赤裸裸的经济交换行为，双方彼此定位为买者和卖者，很难进行深入的人际沟通了，用句通俗的话讲——“谈钱，太俗”。而在以物易物中，虽然在本质上，还是一种经济交换，但在人的心理上，经济买卖的感觉并不强烈，采用这种“小孩过家家”的方式，更能营造一个网下交流的氛围。在对彼此物品的介绍中，物品背后的人生故事给人以更多想象。以物易物，在经济交换中，确实麻烦了许多，然而，在心灵沟通中，却又使我们收益颇多。

世界上最著名的“换客”是加拿大的一个小伙子，以一枚别针为起点，最后竟换来了一栋别墅。他成功换物的主要流程如下：一个红色曲别针→一支鱼尾形圆珠笔→一件骷髅头把手饰品→一台野营微波炉→一台旧的家用型发电机→一个有纪念意义的啤酒桶+一张欠单（要装满啤酒）→一辆雪橇摩托车→一个免费度假安排→一辆旧的两用货车→一份录音棚的合同书（50小时录音、50小时混音制作）→美国凤凰城免费租用一年的双层公寓→与著名摇滚歌星艾丽斯·库珀一起喝下午茶→电视演员科尔宾·伯恩森在新片中提供的一个演员角色→一幢别墅的一年使用权

（文：迟毓凯）



与优秀的人比较，还是和平庸的人比较

生活的意义是丰富多彩的，不能仅仅局限于和强于自己的人相比，进而忽略了更多生活中的美丽，这其实是得不偿失的一件事。

小蜗牛：妈妈，为什么我们生下来，就要背负这个又硬又重的壳？

妈妈：因为我们的身体没有骨骼的支撑，只能爬，又爬不快，所以要这个壳来保护我们。

小蜗牛：毛毛虫也没有骨头，也爬不快，为什么她却不用背这个又硬又重的壳？

妈妈：因为毛毛虫能变成蝴蝶，天空会保护她呀。

小蜗牛：可蚯蚓没有骨头，也爬不快，也不会变蝴蝶，他为什么不背这个又硬又重的壳呢？

妈妈：因为蚯蚓会钻土，大地会保护他。

小蜗牛哭了：我们好可怜，天空不保护，大地也不保护。

蜗牛妈妈安慰他：所以我们有壳啊！我们不靠天，也不靠地，我们靠自己！

故事里的小蜗牛通过和别人的比较，发现自己和别人的差别，最终它将会发现自己成长发展的道路。社会中的个体经常以这种对比的心态和他人进行比较，心理学家费斯汀格以社会比较理论来阐述这种现象。

社会比较理论（social comparison theory）是费斯汀格于1954年在其论文《论社会比较》中提出的。他指出团体中的

社会比较

费斯汀格指出团体中的个体具有将自己与他人进行比较，从中确定自我价值的心理倾向。

个体具有将自己与他人进行比较，从中确定自我价值的心理倾向。每个人都会受到社会情境的影响，个人与他人进行对比，旨在获取对比信息，形成令自己满意的自我评价，而且比较常常不是我们有意控制的，而是自然而然就会产生的。

一般而言，社会比较的类型可分三种。

(1) 平行比较，即与自己相似的人比较。平行比较是通过看到与自己相似的人能完成的事务，来推断自己也能在类似情况下完成事务。但是找到与自己很相似的人很难的，需要有条件限制，所以后来研究者提出，与条件与自己不相当的人比较时，反而能获得更多的信息。

(2) 下行比较，即与条件差于自己的人比较。这可以说是一种“大鱼小池塘效应”，比如学习成绩优秀的学生，在普通班级里面，便常常会感受到下行比较，通常会得出自己水平较高的自身评价。

(3) 上行比较，即与优于自己的人比较。上文例中的小蜗牛就是采取了上行比较，结果总是发现自己的不足。

社会比较对个人有三个方面的作用——自我评价、自我完善、自我满足。

首先通过平行比较可达到自我评价（self-evaluation）的目的。例如，人们经常需要建立一些相对稳定的关于自我的指标（例如，技巧、能力），为了建立这些指标，人们会把自己的成绩与他人的成绩进行比较，而这些成绩能预测这些自我指标。

其次是通过上行比较来获取自我完善。上行比较源于个体激励自己，可以获取提升自己的有效信息。上行比较产生积极作用的前提是个人在未来有途径或方法达到他人的成就状态，否则这种比较会带来挫折或嫉妒感。



每个人都有与别人比较的倾向

最后是通过下行比较来实现自我满足。当与成就比我们低的人进行比较时，自然会觉得自己较好，从而提高对自己的满意感，形成较高的自我评价。

可以说，中国人是一个特别爱比较的民族。在小的时候，当我们取得了一点成绩而沾沾自喜时，家长常常会说：“你得了这么点成绩就翘尾巴了？你看看人家某某，和人家比一比，你差得远呢！”在这里，我们可以看到家长要求我们进行的社会比较有一个特点，一是向上比较，和更优秀的人相比；二是近距离的比较，和自己身边的人相比。在家长的谆谆教诲下，似乎我们每个人都是在和别人的痛苦比较中成长起来的。我们和同学比，我们和同事比，我们和朋友比，我们和身边任何一个比我们强的人相比。通过社会比较，我们进一步认清了自我，理解了自我，懂得了“强中更有强中手”的道理，但也常常因此变得谦卑，甚至常常妄自菲薄、郁郁寡欢，这其实也可以算做中国人更谦虚谨慎的一个原因吧。

生活中，虽然许多人经过了社会比较而激发了战斗力，更加努力向前，但这种和身边人的近距离向上比较也给更多人的生活增添了苦恼。我们不会因为比尔·盖茨比我们多赚太多的钱而不平衡，我们却会因为身边的同事比自己多拿了100元的奖金而委屈。我们也曾不服输，偷偷地努力，但真的可以超越身边所有的人吗？毕竟谋事在人、成事在天，能从身边群体中脱颖而出的也只是少数人，大多数人必然注定过着平凡甚至平庸的生活。生活的意义是丰富多彩的，不能仅仅局限于和强于自己的人相比，进而忽略了更多生活中的美丽，这其实是得不偿失的一件事。

天之骄子的大学生，和建筑工地的民工相比，谁更幸福呢？从物质生活条件上而言，很明显，和民工相比，大学生要好很多。但是如果比快乐水平，并不一定大学生就比民工强。学业问题、情感问题、经济问题等等，大学生的烦恼一点不比农民工少，很多时候，我们在校园中会见到一脸愁苦的大学生，也会见到三五成群有说有笑的农民工。在社会比较中，和谁比、比什么、如何比是值得每个人思考的问题，善用社会比较也应当成为人生的一门艺术。

（文：黄伟东 迟毓凯）



不可理喻的服从是怎么产生的

历史上许多惨无人道的事件都是在不可理喻的服从下发生的，例如南京大屠杀，例如集中营。

情景本身有一种压力或者说力量，这种压力或力量使得服从倾向远远超过了人们的预想。

“No Excuse!”（没有任何借口！）这是美国著名的西点军校所奉行的最重要行为准则。它强化的是每位学员都要想尽办法去完成任何一项任务，而不是为没有完成任务去寻找借口，哪怕看似合理的借口。这种精神培养了西点的一代又一代人。据资料显示，建校以来，西点为美国培养了 3 位总统、5 位五星上将以及 3700 多位将军。在商界，据《美国商业年鉴》统计，二战后，在世界 500 强企业中，西点培养出来的董事长有 1000 多位，副董事长有 2000 多位，总经理、董事一级的有 5000 多位。海量的精英人才培养力彰显出西点“没有任何借口”的巨大影响力。

“没有任何借口”的核心理念是忠诚、责任与服从，尤其是服从。毋庸置疑，类似“没有任何借口”这样的服从精神在历史上发挥过重要的作用，无论是过往的战争还是现时的商界。然而，凡事有利必有弊。服从在发挥积极意义的同时，也制造了不少祸端。历史上许多惨无人道的事件都是在不可理喻的服从下发生的，例如南京大屠杀，例如集中营。

美国耶鲁大学的心理学家斯坦利·米尔格莱姆想用科学的方法来调查人们怎么会仅仅因为别人的命令而对他人施加巨大的伤害。他指出，二战期间存在成千上万在命令的驱使下

服从心理

心理学家斯坦利·米尔格莱姆用科学的方法研究人们怎么会仅仅因为别人的命令而对他人施加巨大的伤害，他发现，人类有一种服从权威命令的倾向性。



德国士兵在命令下残杀犹太人

发生的骇人听闻的凶残事件。从更广泛的意义上来说，这种因服从命令而做出的惨无人道的行为贯穿于人类历史之中。在米尔格莱姆看来，在某些情况下，服从倾向是如此强烈而根深蒂固，它抵消了个人的道德、伦理原则甚至是同情。

对此，米尔格莱姆提出假设，人类有一种服从权威命令的倾向性，即使这个命令违背他的道德和伦理原则。他认为，虽然许多人从未有意伤害别人，但是在权威人士的命令下，却很可能对受害人做出伤害行为。

在这个经典的服从实验中，米尔格莱姆设计了一个看起来非常骇人的电击装置。他准备了一个大电压，里面有30个调节开关，不同开关代表着不同电压。电压从30伏开始，每次以15伏为单位递增，一直增加到450伏。他利用这个装置让权威人士命令被试不断地增加电压去电击另外一个人。不过，这只是一个伪造的电击装置，虽然看起来十分逼真，却不会让任何人遭到电击的痛苦。

研究者通过报纸广告等广泛征集被试，征求他们参加耶鲁大学一项关于学习与记忆的有偿研究。为了获得更多的被试，研究者付给每位被试4.5美元（1963年的美元），并清楚地告知被试，报酬在他们来到实验室后便会付清，这就保证被试不会因为担心得不到报酬而在实验中表现得不自然。参与这项研究的被试有40人，全部是男性，年龄介于20~50岁。

除了被试之外，该研究还有两位关键人物，他们是研究者的助手，其中一位扮演一名“被试”，另一位扮演“主试”。当被试到达耶鲁大学社会互动实验室时，工作人员便安排他

坐在这名“被试”的旁边。很明显，实验的真正目的是不能告诉被试的，因为那样将会彻底改变他们的行为，所以，“主试”对被试解释说，这是一项对学习惩罚效应的研究。被试通过抽签来决定谁当老师，谁当学生。但这个签是研究者事先安排好的，因此真正的被试总是抽到“老师”，而假被试总是抽到“学生”。

然后，“学生”被带到隔壁的房间，被试将看到工作人员将他绑在椅子上，用电线将电极与邻近房间里的电击装置连在一起。虽然“学生”的胳膊被绑着，但是他的手仍能够得着标有A、B、C、D符号的按钮，并以此来回答隔壁房间里老师提出的问题。

主试向老师和“学生”清楚明了地交代了学习任务，该任务是让“学生”对各种各样的单词配对进行联想记忆。单词表很长，因此这并不是一个简单的记忆任务。老师把每对单词读给“学生”听，然后检查“学生”的记忆情况，主试要求被试在“学生”做出错误的反应时给予电击惩罚。最重要的是，每增加一次错误反应，老师就要将电压强度提高一级。所有的这一切都伪装得极为逼真，没有被试对电击的真假表示怀疑。

“学生”的反应是预先安排好的，正确和错误的反应顺序对所有的被试来说完全一致。所以，当电击总量随着错误的反应增长时，“学生”开始从另一间房间发出痛苦的叫喊（这也是预先安排好的，包括其叫喊的话语内容及其心脏不舒服的事实）。当电压达到300伏之后，“学生”变得完全沉默，拒绝回答任何问题。主试告诉老师用处理错误反应的方式来处理不反应的情况并继续进行应有的电击程序。

大部分被试在电压达到某一点时会转向主试询问是否继续进行电击。当这种情况发生时，主试会命令被试继续，且在此过程中向被试发出一系列语气渐重的命令。

命令1：请继续。

命令2：实验需要你继续。

命令3：继续进行是极其必要的。

命令4：你别无选择，你必须继续。

通过记录下每位被试拒绝进行时的电击水平，就可以对服从行为进行测量，在这个电击装置上有30个开关，那么每位被试的得分就在0~30之间，全部过程执行后，获得满分的被试被称为“服从的被试”，而在较低点就中断的被试被称为“对抗的被试”。

被试会服从命令吗？他们最多会用多高的电压？你预测的结果是什么？想想你自己、你的朋友和一些普通人，你认为会有多少人会使用所有30个电压水平，达到最高的450伏。在讨论这个实验的真正结果之前，米尔格莱姆让耶鲁大学心理学专业的四年级学生以及其他同事对结果作一预测。他们估计最低的比例是没有人会实施，最多有3%的人会实施，预测的平均水平仅有1.2%，也就是说，100个人中会对“学生”施加最高电压电击的不足3人。

但是，实验结果让人惊讶。在主试的命令下，几乎所有被试都将电压提升到了300伏的水平，直到“学生”猛击墙壁，要求离开实验室，并拒绝回答问题为止。但是，最令人惊讶的是使用全部30个电压水平并使电压达到最大值的被试数量：尽管有14名被试不服从命令，在达到最高电压之前中断了实验，但40名被试当中仍有26名，也就是65%的被试按照主试的命令继续进行实验，并使用了最高电压。当然，被试并不能心平气和或很高兴地去做这些事情，许多被试表现出极大的心理压力并为受电击者的境况而担忧，甚至对主试非常愤怒，但是，他们最终还是服从了命令。

米尔格莱姆指出，从童年开始，人们就知道昧着良心去伤害别人是不道德的，那么他们为什么还要那样做呢？显然，情景本身有一种压力或者说力量，这种压力或力量使得服从倾向远远超过了人们的预想。米尔格莱姆发现，权威人物（指主试）与被试的身体距离也会影响到服从行为。被试离主试越近，其服从倾向就越强烈。在一种实验条件下，主试离开房间，并用电话对被试发号施令，结果被试的服从率只有21%。可见情景压力对人的服从心理的影响，很多人是迫于情景的压力而采取伤害别人的行为的。

此外，米尔格莱姆还发现，受害者与被试的身体和情感距离的改变制约着

服从倾向的强烈程度。当“学生”在另外一间房间，与被试彼此不见面也听不见对方声音的情况下，出现了最高的服从率（93%的被试用了最高电压），但当“学生”与被试在同一所房间内，主试要求被试强迫“学生”把手放在电击板上，此时的服从率最低，只有30%。可见，对别人痛苦的感同身受能最大限度地避免伤害行为的发生。

最后，有一个现象还是比较令人乐观的。即当主试允许被试用他们想用的电压水平惩罚“学生”时，没有一名被试使用的电压超过45伏，也就是第二个开关。这就应了儒家亚圣孟子的观点，那就是人都是有善端的。在可以选择的情况下，没有多少人愿意作恶。

（文：王剑文）



黄健翔解说门的心理原因何在

人作为行动的群体中的一员，他们的集体心理与他们的个人心理有着本质的差别，而且他们的智力也会受到这种差别的影响。

2006年世界杯1/8决赛中意大利队对阵澳大利亚队的比赛临近终场，意大利队左后卫格罗索为球队争得点球，整个球场沸腾起来。当时国内现场直播该比赛，“这一刻他不是一个人……”中央电视台著名解说员黄健翔极富激情的解说在凌晨一点多的天空响彻。

2006年世界杯的足球解说现场参照世界杯赛事的惯例，设置于正面，被现场球迷包围在中间，会被全场球迷的热情呐喊所感染而和在场的每个球迷一样情绪亢奋。那么从这个角度看，当时的黄健翔便是被球迷们所感染，成了球迷群体中的一员，这种人群中的个体被群体的特性所感染的现象便是群体极化现象。

群体极化的定义可以理解为：团体成员一开始即有某些偏向，在经历了商议或互相影响后，人们朝偏向的决策方向继续移动，最后形成极端的观点。这种现象还可以列举更多，如前些年风靡我国的“杀人游戏”，就经常出现群体极化现象。游戏最重要的环节是通过讨论揪出杀手，但却往往由于讨论而错杀好人，“我是好人，你们错杀好人了”于是成为这游戏最常出现的台词。

法国著名的社会心理学家勒庞（Gustavo La Bon）以其著

群体极化现象

团体在经历了商议或互相影响后，团体内的成员朝偏向的决策方向继续移动，最后形成极端的观点。人作为行动的群体中的一员时，他们的集体心理与他们的个人心理有着本质的差别。

名作品《乌合之众》论述了群体心理。他指出：“我们只根据事实便已知道，人作为行动的群体中的一员，他们的集体心理与他们的个人心理有着本质的差别，而且他们的智力也会受到这种差别的影响。我们已经知道，智力在集体中不起作用，它完全处在无意识情绪的支配之下。”



勒庞还详细分析比较了街头群体等“无名称的群体”和陪审团、议会等“有名称的群体”。结果显示，这些貌似差异很大的群体竟有着惊人的相似之处：“第一，组成群体的不同成员在作出判决时，其智力水平无关紧要”，聪明人也会作出智力低下的判断；第二，“他们受着感情因素极强烈的影响，很少被证据打动”，“表现出极少的推理能力”；第三，他们“也深受名望的影响”，极易被权威左右。对这样一个缺乏理性、感情用事、服从权威的群体来说，走向极端并不是什么困难的事。

在当代，团队合作的工作方式已经是最基本的方式，那么，在团队里面会有多大的群体极化现象在影响我们的决策呢？我国研究者以团队决策的背景对群体极化的影响进行实验室研究，他们选取了132名大学生参加实验，将大学生们分成22组，每组6人。大学生们都接受了基本的经济学概念的学习，但是当中每组有2人学习了更丰富的概念信息，而其他4人则只学到部分而已。实验为小组提供信息材料，让他们讨论设计一个用10万元投资3支股票的投资方案。结果发现，决策出来的方案和团队里面的评价有明显的关系，存在个人影响力引导决策的效应。

经过诸多研究者的系列探讨，发现了群体极化现象产生

黄健翔的激情解说，曾引起了很大的争议，他这么做的心理原因何在呢



许多球迷在一起，往往会做出一些疯狂的举动

的多种内在原因。

第一，个人责任的分散。当现场的人数达到一定的数量以上时，成员所担负的责任会减少，就个人利益与群体利益的比较而言，责任感是有差距的。当个人能够左右自己的行为及其结果时，就会对自己的行为有着强烈的责任意识。而当处于群体讨论及

决定的情况下，由于最终的决策责任由整个群体承担，群体成员就会比独自承担所有责任时更能够以一种极端的形式表达自己。特别是当群体成员追逐短期利益的要求强烈、对个人利益的关心超出对集体利益的关心时，追逐群体利益就只是作为寻求个人利益的外壳，保守或冒进的主张就会遇风上扬，乘势而发。而且在这种情况下，形成了很多极端跟从行为。

第二，片面追求高度一致。为了与组织在观念、行为上保持一致，成员常常会自觉或不自觉地隐瞒自己的真实想法，甚至抑制自己与群体之间的不同意见，所以尽管有时群体决议只是个别决策人物作出的不合理的决定，即使多数群体成员都有各自的看法但谁都不主动表态，甚至无人提出不同的看法。可见，在群体决策中，由于群体力量的抵制和对抗，个体的创造性思维常常得不到充分发挥。

第三，群体领导者的固执己见加大了极化程度。在大多数群体中，领导者通常是资产的主要持有者、保值增值的主要责任者、收益和风险的主要承担者。但这种收益享有与风险承担的集中性制度相对削弱了其他组织成员的责任意识，成员的责任心不能被激发出来。

第四，群体认同。这是另一个导致极化倾向的因素。有限的信息交流，使得群体内部成员相互了解和理解的内容有所限制，尽量求同存异。当群体中的人数规模较大，彼此无法相互仔细讨论、没有人知道其确切的规模，置身其中的人往往倾向于把意见群体的力量夸大，从而完成自我肯定，并且这种自我肯定还会很快地复制，以至于事实本身常常淹没于口水之中，内部成员之间表现出很强的同质性。

结合以上几个因素，我们就可以理解，球迷现场的热情疯狂而又有序和极端一致的这一行为表现。球迷群体相互存在认同感，当有部分人进行起哄和引导时，极端的支持态度就被散播开来，更由于彼此间无需为此承担过多的责任，在这种氛围下，每个成员都成为群体当中的一部分，出现了不是一个人而是一群人的状态。同样在2002年世界杯的赛场上，韩国球迷团一致的呐喊声以及相同的服装、相同的手势动作，让到访参赛的世界强队饱受听觉与视觉的激荡。

所以就黄健翔解说门事件，我们可以为其寻找到一条开解的理由了。即使世界级的解说员，在现场几近疯狂的呐喊与鼓噪下，都会出现投身球迷群体，使群体特性掩盖自身特性的情况。“这一刻他不是一个人”这句话可以说恰是对当时的他的一个更好的解读。

(文：黄伟东)



随大流还是坚持己见

人们只需要一个同盟者就能“坚定立场”并抵抗从众效应的压力。这充分说明在我们的生活中，一个敢于支持的朋友或者亲人对我们抉择时的意义有多重大。

从众心理

法国心理学家约翰·法伯曾经做过一个著名的实验：他把许多毛毛虫放在一个花盆的边缘上，使其首尾相接，围成一圈，在花盆周围不远的地方，撒了一些毛毛虫喜欢吃的松叶。毛毛虫开始一个跟着一个，绕着花盆的边缘一圈一圈地走，一小时过去了，一天过去了，又一天过去了，这些毛毛虫还是夜以继日地绕着花盆的边缘在转圈，最终因为饥饿和精疲力竭而相继死去。后来人们把这种喜欢跟着前面的路线走的习惯称之为“跟随者”的习惯，把因跟随而导致失败的现象称之为“毛毛虫效应”。其实，这也可以叫做从众心理。

据上海证券交易所发布的《中国证券投资者行为研究》显示，中国的证券投资者行为有三个显著特点，即短线操作、处置效应和从众行为。调查结果显示，即使在行情上升130%的2006年A股大牛市中，仍然有30%左右的投资者是亏损的，这其中的重要原因是盲目从众、短线投机所致。

另据中国网报道，目前各家基金公司的基金组合形式非常类似，而基金的高度同质化使得基金在市场波动中助涨助跌，不利于基金的行业竞争和规避市场风险，给投资者带来了很多的困惑。

在2006~2007年度，也许没有什么事情比中国的牛市更能吸引人们的注意。在牛市面前，无论是股市还是基金，新开户的数量屡创新高。银行和证券公司汹涌的人群中，有多少人有着自己独立的投资见解呢？无论是普通的股民和基民，还是专业的基金经理们，都或多或少地存在从众心理。

从众心理也许是社会心理学中最为人们所熟知的知识点。在日常生活中，人们用“随大流”、“跟大队”等通俗词汇来表达这个意思，而心理学家们谈到从众时，则特指当某一个体成为某个团体的成员时，其行为常追随团体的某种行为模式。例如，当大家都争先恐后地奔往银行或者基金公司开户准备买

卖股票、基金时，我们也跟着动心打算去炒股；当大家都漠视红灯而争相抢过马路时，我们也会不由自主地跟着闯红灯。

其实炒股并不是你最初的想法，闯红灯更不符合你的为人原则，这也正是从众心理的特别之处。认真思考一下，在生活中有些时候，你的行为与你的态度、信仰以及道德并不一致，原因就在于你所处的群体中的每个人都那样做，所以你也跟着那样做了。这就说明，有时候从众对于我们的行为而言是一种强大的力量，这种力量在某些时候会使我们做出一些与我们的态度、伦理以及道德想冲突的事情来。所以，从众行为是心理学家们非常感兴趣也非常想研究的，但是到了20世纪50年代，才有人对从众进行系列研究，这个人就是所罗门·阿希。

阿希力图了解从众的需要对人们的行为究竟有多大的影响。他选择了“知觉从众”这一较为清晰的形式作为切入点，计划通过一个简单的视觉比较任务来检验从众行为。

阿希准备的视觉材料由一对卡片组成，其中一张卡片上画有一条垂直线（称为标准线），上画有三条不同长度的垂直线（称为比较线）；其中有一条与前一卡片上的标准线段等长（见图1）。

假如你是自愿参加这一实验的一名被试，当你准时到达实验室时，会发现其他七名被试已经坐成一排。你被安排在最后一个座位上。主试出示一对卡片，要求判断三条比较线中的哪一条与标准线的长度相等。你观察了一下卡片，并很快有了答案。主试要求回答时，从离你最远的被试开始，每个人都给出了正确的答案。轮到你的时候，你也很清楚地给出了正确的答案。然后主试更换了卡片，同样的过程。毫无疑问，你与其他成员一样又一次给出正确的答案。然而，在第三轮测试中，奇怪

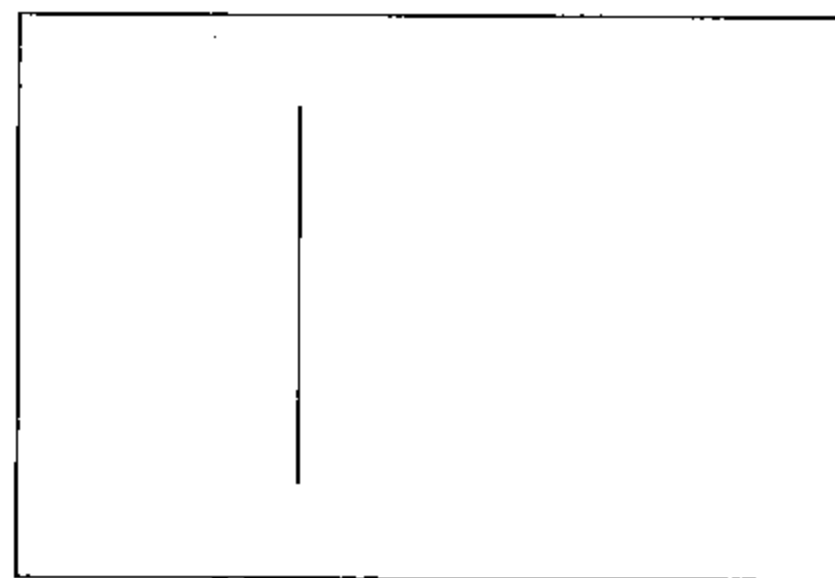
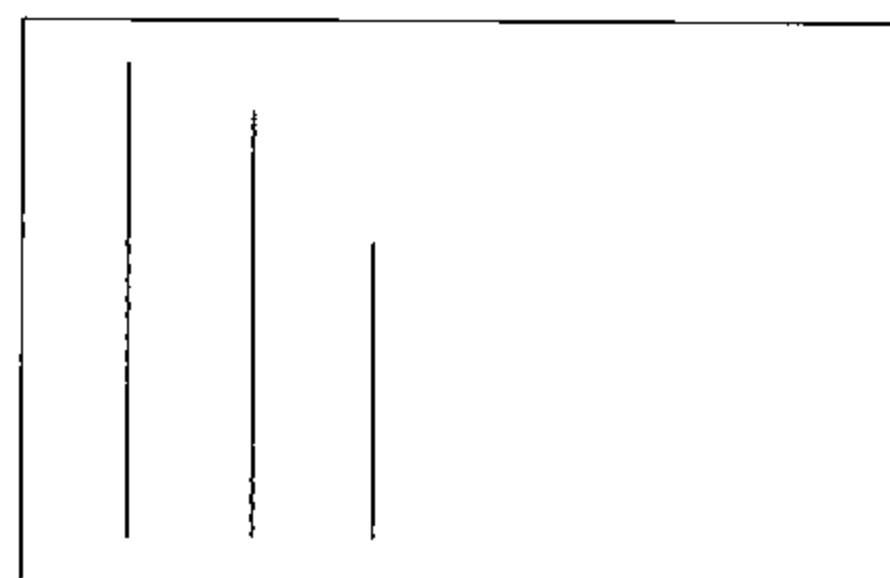


图1 阿希知觉从众实验中的线段





居中者就是阿希实验中那个
“倒霉”的真被试

的事情发生了。当主试呈现卡片后，你立即想好了正确答案，但是其他被试的回答都和你的“正确答案”不一样，而且他们的答案都一致。现在，轮到你作答了，你犹豫了，你简直不能相信眼前发生的一切。难道所有的

人都瞎眼了吗？正确的答案是显而易见的，难道不是吗？你困惑，但无论如何，现在你必须作一个决定，是继续坚持你的观点，还是顺从他人的意见？

现在作为读者的你可能已经意识到，在实验室中的其他七个被试根本就不是真正的被试，而是实验者的助手。他们从开始就身处在实验中，而且回答也是规定好的，当然，这也是该项研究的关键所在。那么，在这项研究中，真正的被试是如何回答的呢？

实验结果表明，约有75%的被试至少有一次与团队内的人保持一致。综合所有实验结果，被试服从于团队、作出错误回答的次数约占1/3。然而当主试要求每名被试单独判断时，正确率高达98%。

在这个实验以后，阿希在实验上作了微小的变动。他对七名助手的回答进行改变，使其中一名助手在实验条件下给出正确的回答。在这种情况下，仅有5%的被试同意团体的一致性意见。很明显，人们只需要一个同盟者就能“坚定立场”并抵抗从众效应的压力。这充分说明在我们的生活中，一个敢于支持的朋友或者亲人对我们抉择时的意义有多重大。

(文：王剑文)



你也害怕人多吗

拥挤是人主观的感受，也与人主观上的知觉控制感有关，也就是人对拥挤状况的控制程度有多大，人们如何看待他人的存在。并不是拥挤本身导致了压力，而是因为人们感觉自己不能控制或者无法躲避拥挤的环境而产生了压力感。

我们经常比较熟悉的压力来源是工作任务、人际交往等，可是生活在都市的人们，甚至生活在清静校园里的学生们，都会由于拥挤而感到压力，甚至人们都没有意识到这种拥挤给自己的压力感。想想在公交车站翘首企盼，一旦车来了，我们以尽可能快的速度奔过去，在车还没有停稳的时候，人群已经堵在车旁边了，门开了，大家于是都往里挤，生怕自己上不去车而上班迟到。拥挤给人很不舒服的感觉，但是必须上车才可以上班。那么，打车上班或自己驱车上班是否就好过很多呢？也不见得。在都市的上下班高峰期，路永远都是那么窄，车子一辆接着一辆排队，这给人的拥挤感也是同样的。此外，在超市里排队付款、在电梯里拥挤上楼，在周末人流涌动的大街上，这些场面对于生活在都市的人，一点也不陌生，我们就是这样承受着来自拥挤的压力。

目前，全世界有60亿人居住在地球上，这个数字比过去生活过的祖先的总和还要多；并且，世界人口正以每天25万人的速度增加，按这个速度，到2025年，世界人口会增加两倍，而且会在更短的时间内再增加两倍。看到这些数字我们马上就感觉到一种拥挤之感了吧。其实，早在200年前，英国牧师托马斯·马尔萨斯就警告说，人口数量增长得如此之快，

拥挤的压力

无论是在自然环境中，还是在实验室里，动物只要生活在拥挤的环境中，繁殖就会减慢，对年幼同伴的照顾就会减少，而且比较容易生病。研究显示，人也会有类似的负面反应发生。

会导致有一天食物不够吃。不过，他对这种灾难的发生时间估计错误了，由于农业科技的进步使得收成增加很多，很多国家的粮食还有不少富余，而各国之间的援助也使得温饱状况差的国家不必过于担忧。但是，情况并没有因此而完全变得乐观，因为现在食物供应已经在减少，世界上营养不良的人在逐渐增加（Sadik, 1991）。虽然马尔萨斯的预言时间有些延后，但许多科学家担心，他的预言会最终成真。

即使有足够的食物，对人类和动物来说，过度拥挤会产生极为可观的压力。无论是在自然环境中，还是在实验室里，动物生活在拥挤的环境中，繁殖就会减慢，对年幼同伴的照顾就会减少，而且也比较容易生病（Calhoun, 1973; Christian, 1963）。研究显示，人也会有类似的负面反应发生。比如，监狱中的人如果增加（Paulus & Dzindolet, 1992; Paulus, McCain & Cox, 1981），狱犯们就会感受到更大的压力感。研究表明，居住在拥挤的宿舍的大学生（例如宿舍区公用洗浴室和休息室等）比那些居住在不太拥挤的宿舍的大学生（例如每间宿舍都有自己的浴室），在社交方面表现得更加退缩，也容易产生习得性无助（Baum & Valins, 1977; Evans, Lepore, & Schroeder, 1996; Kaya & Erkip, 2001）。

为什么拥挤会让人如此厌恶？有人群的地方不适合人的生存吗？其实，有其他人在场不见得总是令人不舒服的，比如，很多人就喜欢住在大城市，喜欢大城市的热闹和繁华。当星期六晚上来临，他们一般希望有更多的朋友一同出去玩，人越多越有趣。其实，拥挤是一种主观的感觉，是主观上人们认为的状态，跟密度的关系并不那么直接。

拥挤是人主观的感受，也与人主观上的知觉控制感有关，也就是人对拥挤状况的控制程度有多大（Baron & Rodin, 1978; Schmidt & Keating, 1979; Sherrod & Cohen, 1979），人们如何看待他人的存在。我们经常说：“你把我当空气吗？”这表示，他人对自己的存在没有什么感觉，所以当然就不会有拥挤的感觉。可如果他人的存在降低了我们的知觉控制感，我们就会越发感受到压力。比如，由于他人的在场而使我们觉得没有自己的活动空间，或是无法躲开

他人，那么我们会觉得拥挤，感到压力。但是，当我们觉得能够控制这样的拥挤状况时，我们会感觉好一些，比如，我们能随时离开人群找到一个安静的地方，那么我们就不会觉得拥挤会造成压力了。

有一项研究证实了这个假设。研究者让一些高中生在一个挤满人的房间里解答问题（Sherrod, 1974）。在第一种情况下，研究者告诉学生，他们可以随时离开房间，但同时说了下面的话：“在过去的这个实验中，有些人选择了离开，其他人没有离开。当然，我们希望你们都能留下来，但决定权在你们的手中。”在第二种情况下，另一组学生也在相同的环境下答题，但是不允许他们离开。第三种情境下，让第三组学生在不拥挤的环境下答题。当三组学生都答完题目后，将他们带到一个不拥挤的地方去完成一系列困难的拼图游戏。

结果显示，开始时，无论是否有知觉控制感，那些必须忍受拥挤的学生答对的题目与那些不受拥挤的学生一样多。这是由于，他们都能集中精力答题，忽略自己是处在一个肩靠肩的拥挤的地方答题。然而，在拥挤地方的学生认为自己不能逃脱，缺乏控制感，最后还是产生了效果。那些在第一实验阶段无法控制拥挤的学生，在第二阶段的拼图实验中，他们的拼图成绩要比其他能控制拥挤状况的学生差很多。而那些感觉自己能够控制拥挤的学生与那些在不拥挤情境下的学生成绩差不多。由此可见，并不是拥挤本身导致了压力，而是因为人们感觉自己不能控制或者无法躲避拥挤的环境而产生了压力感。

与知觉控制感相类似的情况还有感官超载现象。感官超



在拥挤的地铁中，人们处于感官超载状态，这会使人产生压力感

载 (sensory overload) 指的是, 人接收到的环境中的刺激信息超出个人的注意力或是信息处理能力的范围之外的状况。如果拥挤导致了感官超载, 就会引起人们的反感 (Cohen, 1978; Milgram, 1970)。既然他人的存在是主要的刺激, 所以, 当有许多人围绕着我们, 而我们又不能专注在每个人身上, 就会感到感官超载, 信息多得使我们难以自如地应付。比如, 当你应聘一份工作时, 被一个五人组成的面试团面试, 你会觉得你必须专心听每一个面试官的话, 并且你也这样做了。可是结果呢? 你的意识注意系统受到了严重挑战, 影响了你的信息理解, 这很可能会对你造成不良影响, 你可能会感觉到紧张、手足无措、应接不暇。

可见, 拥挤感可以使人感受到压力, 而拥挤可能是人群, 也有可能是刺激信息, 总之, 当这些外界的情况对我们构成了挑战和威胁, 我们就会感受到不愉快的压力感。我们要学会尝试增加对拥挤状况的知觉控制感, 以及提高应对它们的能力, 保持轻松的感受。

(文: 李北容)



为什么他们见死不救

在一个突发事件中，旁观者们共同承担某种社会救济责任，而这一责任将在这些旁观者中扩散。旁观者的数量越多，每个人所承担的责任就越少。

有研究成果表明，当人们在了解了旁观者效应后，很多人更愿意向危难中的人们伸出援助之手。

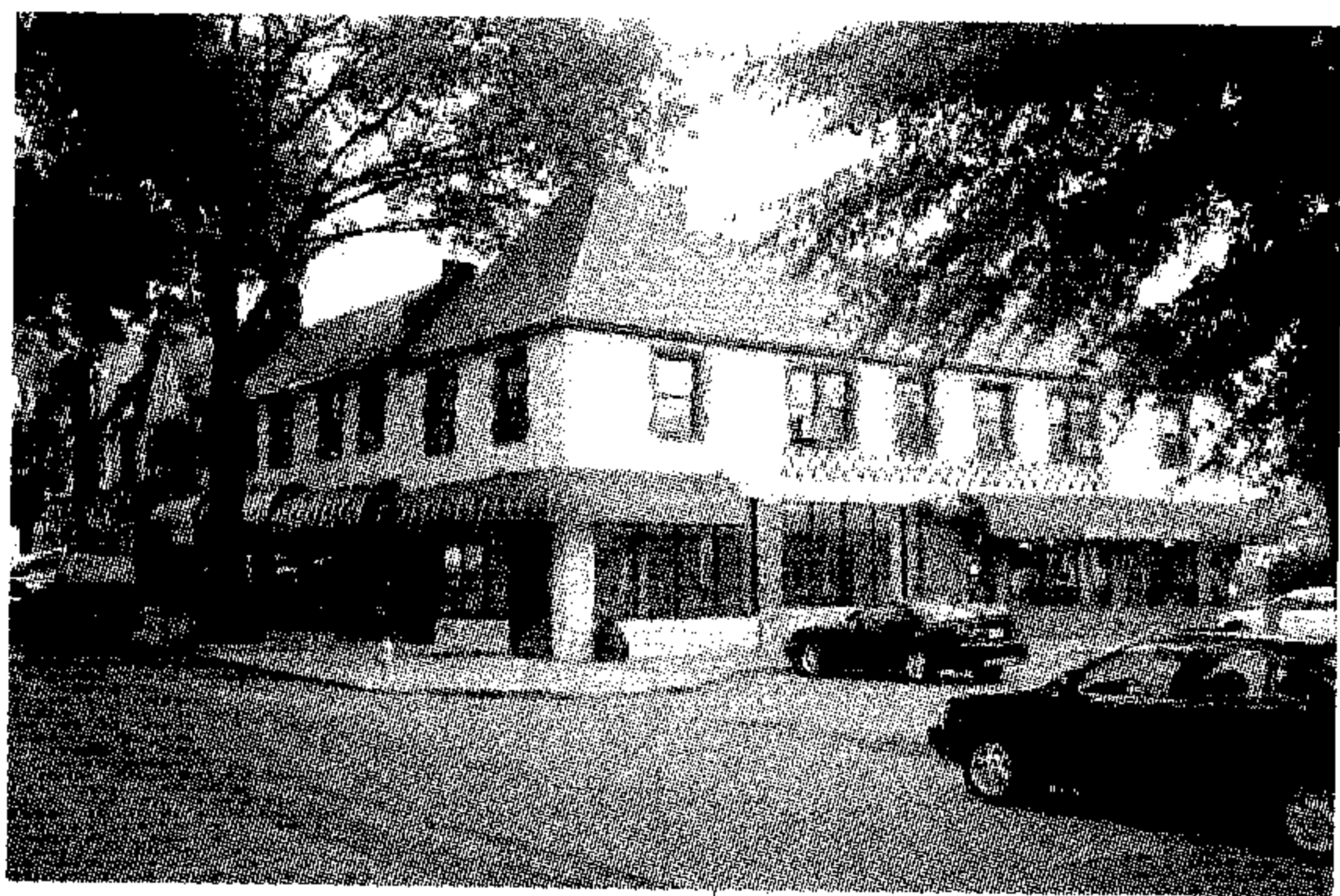
2007年8月《贵州都市报》报道：在贵州毕节客车站大门旁，一农民工被车撞伤，肇事者逃逸。生命垂危的农民工躺在车底下长达40余分钟，近百名旁观者中竟没人伸手救援或拨打120急救电话。

我们看到这样见死不救的报道也不少了，每次都会对这数十甚至上百计的旁观者竟能如此无动于衷而感到诧异和愤怒，设想如果自己身处现场，一是会伸出援手。但是根据研究表明，如果你身处现场，也有极高的概率不会伸手相救。原因何在？这是因为旁观者效应在作怪。

最先发现旁观者效应并且深入研究的，是美国的社会心理学家巴利与拉塔内。1964年3月，在纽约昆士镇的克尤公园发生了一起谋杀案，被害人吉娣·格罗维斯是一位年轻的酒吧经理，她于早上3点回家途中被温斯顿·莫斯雷刺死。莫斯雷是个事务处理机操作员，根本不认识她，他以前还杀死过另外两名妇女。这起案件很快成为《纽约时报》的头版新闻，并使全美感到震惊。使这场谋杀成为大新闻的原因是，这次谋杀共用了半个小时的时间（莫斯雷刺中了她，离开，几分钟后又折回来再次刺她，又离开，最后又回过头来再刺她），这期间，被害人反复尖叫，大声呼救，有38个人从公寓窗口

旁观者效应

由于责任扩散而导致的多数目击者不救助的现象被称为“旁观者效应”。心理学家得出结论：“在紧急情况下，有许多人在场足以成为比感情冷漠和情感上的疏远重要得多的制约介入行动的决定因素。”



1964年，吉娣·格罗维斯遇害地点即为此建筑的左前方

听见和看到她被刺的情形，却没有人下来保护她，她躺在地上流血也没有人帮她，甚至都没有人给警察打电话。

心理学家巴利与拉塔内认为这38名旁观者的见死不救不能简单地用不人道或人性异化来解释，他们试图用心理学研究去更好地理解这种现象。

他们经过周密筹划和精心准备，启动了一个广泛的旁观者针对紧急情形的反应的研究项目。在研究中，纽约大学心理学入门课的72名学生参与了一项未被说明的实验。巴利、拉塔内及一位研究助手会告诉每位到达的参与者，该实验涉及都市大学生个人问题讨论。讨论以二人组、三人组或者六人组的形式进行。为了尽量减少暴露个人问题时的尴尬，他们被分配在隔开的工作间里，并通过对讲机通话，轮流按安排好的顺序讲话。这些不知情的参与者会听到一段谈话，但事实上他们听到的是录音机播出来的——第一个说话的声音总是一位男学生，他说出了适应纽约生活和学习的难处，并承认说，在压力的打击下，他经常出现半癫痫的发作状态。到第二轮该他讲话时，他开始变声，而且说话前后不连贯，结结巴巴，呼吸急促，“老毛病又快要犯了”，开始憋气，并呼救，上气不接下气地说：“我快死了……呃呦……救救我……啊呀……”然后，在大喘一阵后，一点声音也没有了。

在以为只有自己和这个癫痫病人谈话的参与者中，有85%的人冲出工作间去报告有人发病，甚至远在病人不出声之前；在那些认为还有其他人也听到有人发病的参与者中，只有31%的人动了。后来，当问及学生，别人的在场是否影响到他们

的反应时，他们都说没有；他们并没有意识到其巨大影响。

巴利和拉塔内认为，在一个突发事件中，旁观者们共同承担某种社会救济责任，而这一责任将在这些旁观者中扩散。具体而言，如果现场只有一位旁观者，那么他就会承担全部责任；如果现场有两位旁观者，那么每人各自承担50%的责任；如果现场有100位旁观者，那么每人仅承担1%的责任。总之，旁观者的数量越多，每个人所承担的责任就越少。

为了验证自己提出的“责任扩散”假设，巴利和拉塔内进行了一系列的实验研究，主要实验包括“房间充烟”、“女士遭难”、“罪行作证”等。如在“房间充烟”的实验中，当被试在等待室等待的时候，实验者通过等待室墙上的通风孔向室内释放无害但很恐怖的白色烟雾。在整个6分钟的实验中，一直释放这种烟雾。实验分三种条件：①等待室只有一个被试；②等待室有3个被试，3个人互不相识；③等待室有3个被试，但有两个是实验者的助手，在实验中表现消极。结果发现，三种条件下被试出室报告的人数比例依次是：75%、38%、10%；在时间上，第一种条件下被试向实验者报告烟雾情况比其他两组快，第二种条件下又快于第三种条件。其他实验类似。这些实验都得到了共同的结论：旁观者的人数越多，人们提供帮助的可能性就越小，提供帮助前犹豫的时间就越长。于是，他们将由于责任扩散而导致的多数目击者不救助的现象称为“旁观者效应”。他们得出结论：“在紧急情况下，有许多人在场足以成为比感情冷漠和情感上的疏远重要得多的制约介入行动的决定因素。”

为什么会有旁观者效应发生呢？社会心理学家的后续研究，揭示了亲社会行为——有利于他人的助人行为发生的心理过程。通过大量的研究，巴利和拉塔内发现当一个人面对危急事件时，对是否提供帮助往往要经过复杂的社会认知和理性决策过程（见图1）。

第一步，旁观者必须注意到正在发生的事件。这是旁观者作出提供帮助决策的前提。在日常生活中，许多“视而不见”和“听而不闻”情形的发生往往是由于人们专注于其他事情而没有注意到周围环境的异常而造成的。

第二步，旁观者将发生的事件解释为突发事件。平时，即使我们注意到有

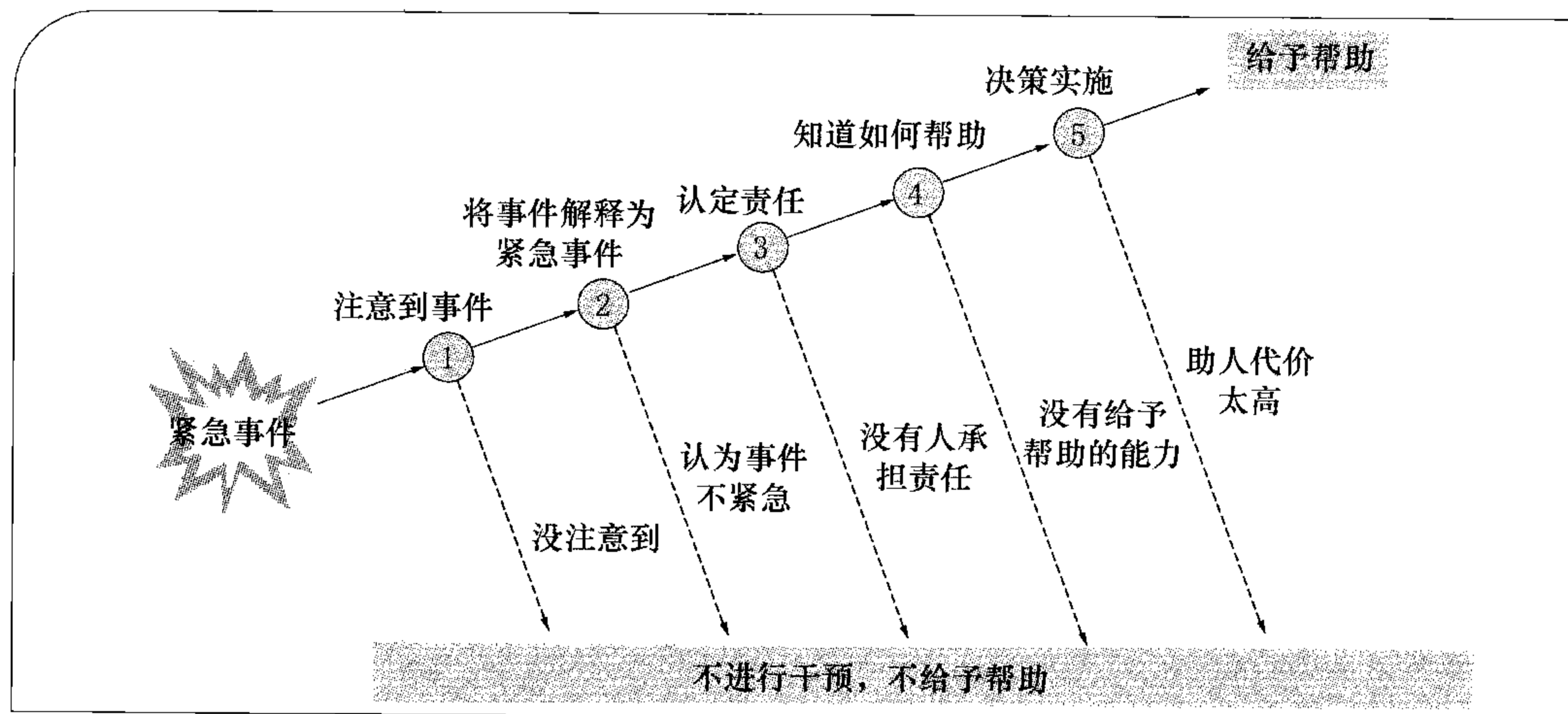


图1 助人行为决策产生的5个步骤

事件发生，也许很多时候并不清楚真正发生了什么，因而不能确定眼前的事件是否需要我们提供帮助。因此，突发事件的模糊性以及由此引起的害怕、难堪的心理将会阻止提供帮助。

第三步，旁观者认识到自己应当承担起帮助的责任。当旁观者注意到事件的发生并且意识到是需要提供帮助的突发事件时，是否发生亲社会行为还决定于旁观者是否认识到自己负有提供帮助的社会责任。如果旁观者认为提供帮助不是自己的责任，那么就会出现“事不关己，高高挂起”的结果。即便认为存在社会责任，而假如当时又有其他旁观者在场，也往往会出现责任的扩散。

第四步，旁观者对是否提供帮助进行权衡。即使旁观者已经通过前三步，也难以保证必然导致亲社会行为的发生。因为旁观者提供帮助还需要考虑两个因素：有无帮助的能力及帮助他人的潜在风险。因此，如果旁观者没有能力提供帮助或察觉到提供帮助的消极成本（后果）过高，如有被伤害的危险以及在时间、精力和金钱方面付出很高的代价，他们

也许不会采取积极的行动。

第五步，旁观者决定帮助和采取行动。决策的最后一步是决定采取何种方法提供帮助。遇到有人被害的案子，你是直接打电话报警还是打开窗户大喊一声或是下楼制止歹徒？尽管在短时间内人们对突发事件有所判断，但在非常紧迫的情形下，提供何种帮助最有效也是难以把握的事情。

巴利和拉塔内两位社会心理学家对亲社会行为发生的研究结果似乎让我们感到有点悲观。为什么作出提供帮助的决定需要“走”那么长的路？而不提供帮助的理由又是那样随时随地可见？他们的研究也并不是为那些冷漠的旁观者开脱责任，而是让我们看到了利他行为复杂的一面，仅仅从道德和品质上去寻找利他或冷漠的原因可能是不够的。这项研究的重要意义在于它不仅解释了使人困惑的人类行为，而且还有助于人们积极避免这种行为。事实上，有研究成果表明，当人们在了解了旁观者效应后，很多人更愿意向危难中的人们伸出援助之手。

“见死不救”并非只是简单的人情冷漠，不能单单从法律或者道德的价值评价层面进行强烈的抨击，还应该以宽容的态度关注阻止目击者伸出援助之手的心理力量，重视对“见死不救”者心理事实的认定。旁观者效应屡见不鲜，但我们不应该因此而对社会失去信心，相信人性的美好，当人们在了解了旁观者效应后，更多人会愿意伸出援助之手！

（文：黄伟东、林少惠）



雷锋为什么愿意帮助别人

有研究者发现，动物界也存在着利他行为。

利他行为是多个因素推动的社会行为，而道德是利他的基础。倡导利他行为，能推动社会道德的整体进步，尽管社会文明不是一个人去推动的，但是却是因为每一个人的努力而实现的。

3月5日是学习雷锋纪念日，3月份是雷锋纪念月，雷锋精神并不遥远，体现它的是我们大家熟知的一些细小的事迹。

5月的一天，雷锋要去沈阳，他为了赶早车，早晨5点多就起来，带了几个馒头就冒雨上路了，路上，看见一位妇女背着一个小孩，手里还领着一个小女孩也正艰难地向车站走去。雷锋脱下身上的雨衣披在大嫂身上，抱起小女孩和他们一起来到车站。上车后，雷锋见小女孩冷得发颤，又把自己的贴身线衣脱下来给她穿上，雷锋估计他们早上也没吃饭，就把自己带的馒头给她们吃。火车到了沈阳，天还在下雨，雷锋又一直把他们送到家里。那位妇女感激地说：“同志，我可怎么感谢你呀！”

利他行为

“雷锋精神”用科学概念去定义，指的就是人的“利他行为”。利他行为可以定义为：个人出于自愿而不计较外部利益帮助他人的行为。利他行为者可能需要作出某种程度的个人牺牲，但却会给他人带来实在的益处。

过年的时候，战友们愉快地在一起搞些各种文娱活动。雷锋和大家在俱乐部打了一阵乒乓球，就想到每逢年节，服务和运输部门是最忙的时候，这些地方是多么需要人帮忙啊。他放下球拍，叫上同班的几个同志，一起请假后直奔附近的瓢儿屯车站，这个帮着打扫候车室，那个给旅客倒水，雷锋把全班都带动起来了。

雷锋精神用心理学概念去定义，指的就是“利他行为”。“利他”一词由孔德首先提出的，这位伟大的社会哲学家被认

为是现代社会科学的前驱。利他行为可以定义为：个人出于自愿而不计较外部利益帮助他人的行为。利他行为者可能需要做出某种程度的个人牺牲，但却会给他人带来实在的益处。

西方社会心理学家所研究的利他行为主要包括两方面：人们在一般社会交往中的利他行为；人们在紧急事件中的利他行为，即旁观者介入行为。

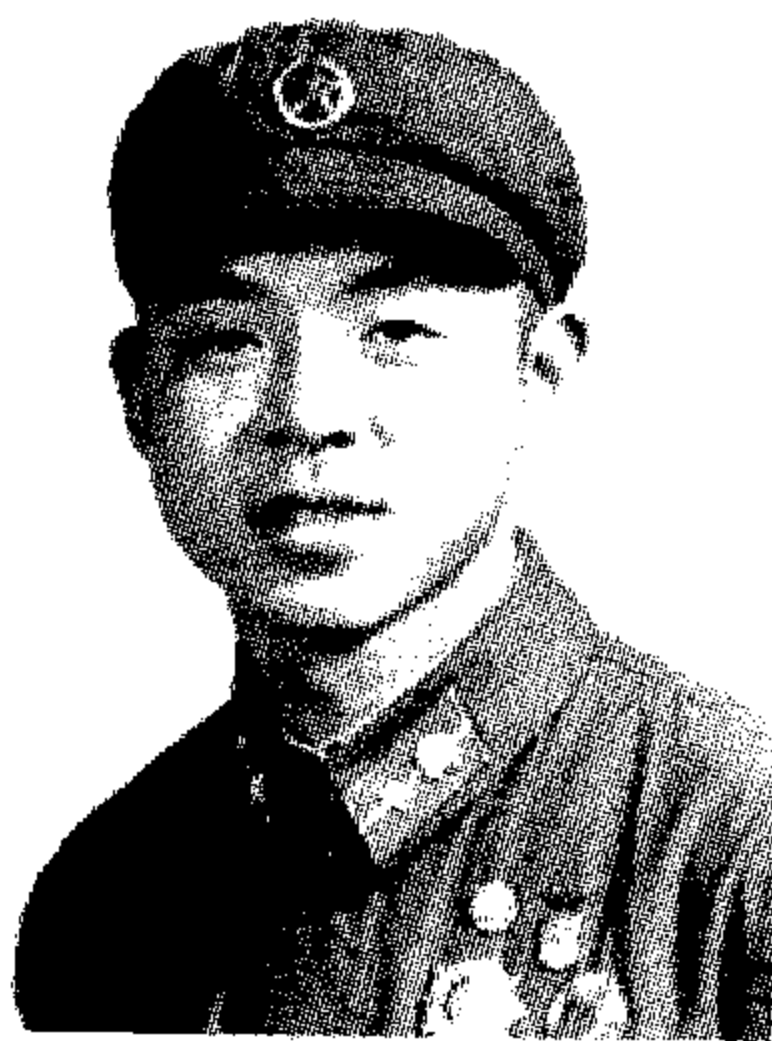
利他行为不会平白无故地出现，产生利他行为的原因主要有以下几个方面。

(1) 社会规范。在非紧急情况下的一般社会交往中，社会规范对个人的行为具有重要的制约作用。实验表明这种遵循社会规范的行为在人与人之间是互相作用的，而且其作用程度上也是水平相对等、相对应的。社会规范的制约作用还表现为在遇到有人需要相助时，会自觉地将提供帮助看做是自己的责任。

(2) 榜样作用。交往情景中的榜样作用也是影响利他行为的重要因素。实验证明，人会不自觉地按照情景中榜样的行为方式行动，或采取利他行为，或在一边袖手旁观，因此当多数人伸出援手时我们往往也会主动加入帮助，而当所有人都冷眼旁观时我们很少会做出帮助行为。

(3) 心理状态。个人的心理状态，如个人的认识评价，对产生利他行为也有影响。而且有时候，人在交往中因伤害他人而产生的内疚感也可以成为他采取利他行为的动力。

有研究者发现，动物界也存在着利他行为。透过对动物学界的观察，研究者借鉴了许多生物间的现象来理解人类间的利他行为。比如，美国学者威尔逊认为，利他的多种表现，如让出食物或庇护所、延迟婚配、在危险面前挺身而出。他以蜜蜂、狒狒等为实例，具体说明了动物为其亲属、同类可



雷锋像

以放弃自身利益，去掩护、报警、帮助、共享食物。动物间利他的存在，虽然使个别成员处于危险甚至失去生命，但是却保证了整个群体的弱小者和大部分成员得以保存，这样的现象为解释人类社会的利他行为，提供了借鉴。

在社会群体当中，利他行为显示了生物属性，也显示出了人类的社会属性，有更广泛的社会意义和更多样的复杂关系。从基本相互间的收益付出关系去考虑，利他主义分为无条件的利他主义和有条件的利他主义。

无条件利他的服务对象主要是最近亲属，越疏远的社会关系中就越少。这种类型下的贡献者不求回报，不受社会奖励与惩罚的影响，表现出无私的忘我。

有条件利他的典型反映是互惠互利，社会中的远亲和不相干的个体交往，通过人们之间相互交往形成的社会契约来达到互惠互利。所以说社会有社会交往的规则，原因就在于社会契约的存在。

利他行为是多个因素推动的社会行为，而道德是利他的基础。倡导利他行为，能推动社会道德的整体进步，尽管社会文明不是一个人去推动的，但是却是因为每一个人的努力而实现的。

（文：黄伟东）



儿童的暴力行为倾向来自哪里

播撒一种思想收获一种行为，播撒一种行为收获一种习惯，播撒一种习惯收获一种性格，播撒一种性格收获一种命运。

某班主任为了使初入学的小学一年级新生养成保护教室环境的意识，规定学生每日放学前，必须将各自桌椅下的纸屑都捡到垃圾桶后才可离开学校，并指派一名卫生员，专门负责讲台四周围的环境卫生。一天放学，小朋友们正弯腰捡纸屑，班主任发现唯独一名小组长潇洒地将手插在口袋里，一副袖手旁观的样子。而他座位底下的纸屑则由同学代劳，并且天天如此。于是，老师找到他询问原因。谁知，那个同学一脸无辜，理直气壮地说：“您每次都让卫生员替您捡讲台边的纸屑，我是个组长，为什么不可以派同学为我捡纸屑呢？”班主任哑然。

我们周围的教育又何尝不是如此？家长、老师像独裁者向孩子提出各种行为要求，然后又像检察官一样检查他们的行为，像法官一样判断他们行为的对错。殊不知自己的一举一动、一言一行都是无声的语言，是孩子们学习、模仿的榜样，潜移默化地影响着孩子。

为了阐述儿童的行为习得，心理学家班杜拉和他的助手多萝西亚·罗斯以及希拉·罗斯于1961年在斯坦福大学完成了一个非常著名的实验。

这次实验的72名被试中的24名儿童被安排在控制组，不

攻击性行为实验

实验证明，特定行为（暴力行为、攻击性行为等）是可以通过观察、模仿他人行为而习得的。攻击性榜样的行为向儿童传递了这样一个信息：类似这样的攻击性行为是允许的，从而削弱了儿童对攻击性行为的抑制。



儿童的攻击性行为多从成人榜样那里学习而来的

接触任何榜样；另外的48名被试先分成两组：一组接触攻击性榜样，另一组接触非攻击性榜样。再按男女分组，最终分成8组。10分钟后将被试带到另一个活动室（里面有各种吸引人的玩具），并创设情境激发他们的愤怒和挫折感。结果发现：看到榜样的攻击性行为的被

试也倾向于模仿这种行为，并且还会自发做出成人榜样未做出的身体或语言的攻击性行为。

这个实验也证明了特定行为（暴力行为、攻击性行为等）也是可以通过观察、模仿他人行为而习得的。攻击性榜样的行为向儿童传递了这样一个信息：类似这样的攻击性行为是允许的，从而削弱了儿童对攻击性行为的抑制。

由此，我们可以知道，电视中的暴力影像及网络上的暴力游戏会对儿童产生消极影响，使他们在看电视或玩游戏的同时模仿其中的暴力行为、攻击性行为，并将其运用到自己的生活中去，比如：把玩具摔坏，把人推倒，抢劫甚至杀人。这将会使学校中、社会上的暴力事件越来越多。这也是让人头疼的、亟待解决的一个问题。

而班杜拉1965年的研究发现：当儿童看到暴力行为受奖励时，他们会更多地模仿暴力行为；当榜样的暴力行为受到惩罚时，他们会明显地减少对攻击性行为的模仿。对于其他行为也一样。在小学的课堂教学中也是如此：当学生们发现，在课堂上出现说话、做小动作、不认真听讲等行为而受到惩罚，积极举手发言、认真听讲等行为可以受到表扬时，他们就会自发地减少前者的行为，增加后者的行为以期待得到奖励。

既然儿童的新行为是可以通过观察、模仿而习得，那么家长、老师就应非常注意自己的言行举止，以身作则，为儿童的健康发展、良好行为的形成塑造一个正确的榜样。

从前，古董商培训新的学徒时，总是让新进门的徒弟专门经手商店里最贵重、最纯正的古董。因为在接触真品的过程中，徒弟的头脑中会逐渐形成真品的形象，锻炼眼力，那么之后当他接触到赝品时，他自然就能发现其中的差异。

这样的训练方法同样适合于儿童的早期教育。在人生的早期，儿童所接触到的人和事，对他以后的人生、行为的塑造将带来深远的影响。而父母是儿童最早接触、同时也是接触最多的人。父母是孩子的第一任教师。“上行下效”，作为家长，应该时时刻刻注意自己的言语和行为，不断提高自己的修养，以防孩子模仿自己行为中的不佳之处。同时，家长必须以身作则，比如，你希望孩子养成勤劳的习惯，自己就得勤劳；希望孩子不挑食，自己也不应挑食。

正所谓“学高为师，身正为范”，老师尤其是班主任的言行举止、思想、品德对学生思想品德的形成有着潜移默化的作用。对于学生来说，老师代表着权威，是一切美好的化身，是可以模仿的榜样、典范。因此，作为老师，要求学生做到的，自己首先要做到。老师的身教（榜样作用）往往比言教更具有影响力。具有亲和力、公正、信守诺言、与学生融洽相处的老师，能够培养出聪明、热情、乐于助人且善于与人相处的学生。与此相反，只会批评、惩罚、命令学生的老师则只能培养出相互争斗、相互欺骗的学生。

有人说：“播撒一种思想收获一种行为，播撒一种行为收获一种习惯，播撒一种习惯收获一种性格，播撒一种性格收获一种命运。”而且儿童的行为是通过观察、模仿榜样的行为而形成的。因此，我们应撒播一种榜样，充分运用榜样作用，使其成为孩子养成良好行为的力量。

（文：郑翠琼）



什么时候上当会感到愉快

将色彩的魅力科学运用在商品营销上，可谓是一举两得，既为商家换来了更多的利润，也为顾客带来了好心情。作为顾客的我们被“设计”了，但我们甚至会欣赏这种“设计”。

大红的香烛，灵动的火光，粉红的玫瑰，紫红的葡萄酒，还有古红色地毯和小提琴，红得热烈，红得浪漫，红得温馨，红得迷人。在《又见一帘幽梦》里，费云帆是一个有思想、懂感情，又天生浪漫的绅士，为了庆祝与紫菱的结婚周年，云帆精心准备了这样的氛围。色彩为什么能给我们带来如此丰富的感受？

颜色究竟是什么呢？美国光学学会的色度学委员会曾经把颜色定义为：颜色是除了空间的和时间的不均匀性以外的光的一种特性，即光的辐射能刺激视网膜而引起观察者通过视觉而获得的景象。当眼睛受到380~780纳米范围内可见光谱的刺激后，除了有亮度的反应外，同时会产生色彩的感觉。光的波长不同，产生的色彩感觉也不同，这就是色彩心理。

不同的色彩也会使人产生不同的身心反应。比如，红色能使人脉搏加快，血压升高，心理上具有温暖的感觉。但是长时间的强烈刺激，又会使人烦躁不安，需要相应的绿色来补充平衡。因此色彩的美感与生理上的满足和心理上的快感有关。而与红色相比较，蓝色则使人脉搏减缓，情绪沉静。有的科学家还发现，脑电波对红色的反应是警觉，对蓝色的反应是放松。

色彩心理

颜色给人的心理感觉、情绪感受是十分丰富的，几乎触及了人的所有感官，视觉、听觉、味觉、嗅觉、触觉，还有更加复杂的心理感受，像幸福、辉煌、希望、神圣等等，原因可能是颜色可以引起人们无穷的想象。

色彩					产生的心理学作用				
红	甜蜜	浓郁	幸福	营养	积极	活动	喜悦	刺激	
橙	愉快	甜美	丰收	辉煌					
黄	香脆	芬芳	纯净	财富	光芒				
绿	平和	酸味	生命	春天	清凉	希望	生长		
蓝	凉爽	宁静	清洁	清澈	深远	纯净	幽深		
紫	优雅	名贵	甜美	醇厚	神圣				
黑	坚硬	厚实	挺拔	庄重	高贵	严肃	深沉		
白	洁白	清洁	纯洁	素雅	明快	光明	轻快	单纯	高贵
灰	柔和	协调	含蓄	雅致	丰富				

表 1 色彩的心理作用^①

无论有色彩的色，还是无色彩的色，都有自己的情绪特征。每一种色相，当它的纯度或明度发生变化，或者处于不同的颜色搭配关系时，颜色的表情也随之改变。它们对心理的作用见表1。

不同的色彩甚至会使人产生不同的温度感受。红、橙、黄使人联想到太阳和火焰，因此有温暖的感觉；蓝、绿、紫使人联想到大海、绿树、阴影，因此有寒冷的感觉。色彩的冷暖与明度、纯度也有关。高明度的色一般有冷感，低明度的色一般有暖感。高纯度的色一般有暖感，低纯度的色一般有冷感。无彩色系中白色有冷感，黑色有暖感，灰色属中。

淮阴师范学院的江宇与北京体育大学的张力为和陈荔(2006)进行了一个关于色彩温觉心理的研究。他们以体育大学的28名男生和18名女生为被试，令被试看电脑屏幕上呈现的彩色幻灯片，共计36张，每张幻灯片呈现的时间间隔为25秒，分暖色和冷色，暖色为红色、橙色和黄色，冷色为蓝色、绿色、紫色。随后要被试回答问卷，要求被试将自己所观看

^① 苏里曼,《浅谈包装设计视觉传达的若干心理特征》,载于《包装工程》,2004年第25卷第5期。

到的各种颜色后所产生的温度感觉及联想到的词汇真实地写在问卷上。研究结果十分明显，他们发现：全体被试的暖色的平均温度感是 45.68° ，冷色的平均温度感是 29.44° ，二者差异达到了统计上极为显著的水平，说明两类色彩的确可以使人产生明显不同的温度感觉。并且，在暖色中，红色的温度感高于橙色和黄色；在冷色中，蓝色的温度感低于紫色和绿色的温度感。其中，红色的主观温度感是 58.63° ，橙色为 40.72° ，黄色为 38.02° ；绿色为 31.50° ，紫色为 28.86° ，蓝色为 27.95° 。所以我们可以无可置疑地将红色、橙色、黄色定义为暖色，将蓝色、紫色、绿色定义为冷色。

可见，颜色给人带来十分丰富的心理感受，几乎触及了人的所有感官，视觉、听觉、味觉、嗅觉、触觉，还有更加复杂的心理感受，像幸福、辉煌、希望、神圣等等，原因可能是颜色可以引起人们无穷的想象，令人陶醉其中。目前，在商品的营销当中，色彩的运用十分广泛。

美国色彩研究中心曾做过一个有趣的实验：研究人员将同一壶咖啡，分别倒红、黄、绿三种颜色的咖啡杯中，让十几个人品尝比较。结果，品尝者一致认为咖啡的味道不同：绿色杯中咖啡味道微酸，红色杯中的味道极好，黄色杯中的味道偏淡。因此，颜色往往左右人们对商品的看法，一家咖啡生产商就将其随送的咖啡杯设计成红色的。

调查表明，消费者在挑选商品时存在一个“7秒钟定律”：面对商品，消费者只要花7秒钟就可以确定对它是否感兴趣；而在这短暂的7秒之中，色彩的作用达到了67%。国际流行色协会的调查数据表明：在不增加成本的基础上，通过改变颜色的设计，可以给产品带来10%~25%的附加值。

朱玉萍与李凤琴（2007）所著的《色彩的视觉心理在营销中的体现》一文中有一些精彩的实例给人印象深刻。

（1）产品实体的色彩效果。M&M's彩色巧克力豆在传统棕色的基础上增加了红、黄、绿三种颜色，以吸引糖果最大消费群体——儿童，上市后的彩色巧克力豆大受欢迎。根据玛氏公司多年的调查结果，各种颜色的巧克力豆受欢迎程度分别为棕色30%，红色和黄色各20%，橙色、绿色和蓝色各10%，

M&M's每袋巧克力豆都是按这一比例装的。色彩可以说是M&M's的法宝之一。

(2) 产品容器的色彩效果。如前面所说的咖啡杯的例子。

(3) 产品品牌的色彩效果。红牛是一个不断用色彩来完善自己适应消费者需求的品牌。进入中国市场之初，红牛产品选用富丽的金色作为产品的主色彩。因为金色是一种富贵之色，符合红牛新进入中国的时候所坚持的较高定价策略。从2003年开始，红牛饮料不断完善品牌色彩，又推出蓝色和灰色结合的细长型红牛饮料包装，非常鲜明的色彩组合，让红牛饮料的国际感更加强烈。

(4) 销售环境的色彩效果。一家饭店，地处繁华地段，服务周到热情，但开业后，生意很冷清，顾客一进店门调头就走，老板百思不得其解。一位教授朋友实地观察后，认为问题出在饭店的墙壁、餐桌、地板全是火红色的。他告诉饭店老板，红色是一种冲击力很强的色彩，大量的红色会使人心情烦躁。老板恍然大悟：“怪不得没人来我这里浅斟慢酌、谈情说爱呢，连我呆久了，也会有暴躁不安的感觉。”他接着把所有的地方都改成了淡绿色。不料，在营业中又出现新烦恼：顾客就餐完毕不肯离去，大大影响了餐座利用率。于是，店老板又去向教授请教，教授说：“我只是让你改涂墙壁，谁让你去改桌椅和地板呢？”老板又作了一番改进后，果然，餐座利用率提高了，生意自然也愈发红火起来。原来，餐桌保留红色，一方面能促进顾客的食欲，另一方面，如果逗留时间过长，这种红色又会变成一团令人烦躁的“火”，促使顾客快速离开。

将色彩的魅力科学运用在商品营销上，可谓是一举两得，既为商家换来了更多的利润，也为顾客带来了好心情。作为顾客的我们被“设计”了，但我们甚至会欣赏这种“设计”。

(文：李北容)



什么样的承诺价值千金

公开的承诺不仅可以使承诺者坚守自己的信念，减少承诺者的从众行为，而且还对承诺者有告诫作用。

人们有一种强烈的倾向，即喜欢诚实守信的人，而讨厌那些油头滑脑、朝三暮四或者表里不一、出尔反尔的人。

某座城市的某个冬夜，一位正要赶末班车回军营的军官被一位妇女拦住。军官有些生气，妇女赶忙解释：她在行人渐稀的街头看到一个孩子，他是黄昏时玩打仗游戏被派到街角站岗的，他的“指挥官”说过，没有命令，不得撤退。这位妇女知道，这个时候，那些跟他一起玩的孩子已忘记了这件事，熟睡在热被窝里了，就劝他赶快回家，但执拗的孩子坚持要接到命令。无奈中，她想请一位军人帮忙。军官听明白之后，神情变得柔和又肃穆。他迈着军人的步子走到孩子面前，敬了一个军礼，报上军衔道：“你已出色完成任务，我命令你立刻撤岗回家。”孩子信服地看了看军官，回了一个军礼，欢跳着回家了。

这是一个关于承诺的故事，或许有人会认为，因为孩子是天真的，所以他才能信守承诺。然而当我们回溯历史，却发现一言九鼎、一诺千金的故事遍及史册。《史记·季布栾布列传》记载楚人谚语：“得黄金百斤，不如得季布诺。”说的是秦朝末年，在楚地有一个叫季布的人，性情耿直，为人侠义好助。只要是他答应过的事情，无论有多大困难，都会设法办到，因此人称堪比黄金百斤。

重守诺言是人生道路上的第一准则。那么，心理学又是

承诺心理

承诺对人是一种约束，它鼓励人们战胜困难，实现自己决定的目标，提醒人们退却和逃避的危害，告诫人们要对自己的决定负责任。心理学实验证明，公开的承诺使承诺者更好地规范自己的行为。

怎样看待诺言的呢？

1973年，帕拉克等人研究了65个家庭的社会承诺对其节约能源情况的影响。在当地煤气电力公司的支持下，他们首先了解到了用户煤气使用的数量。在采访过程中，研究人员从国家政策到个人利益各方面向用户讲解了节约能源的重要性，并介绍了节约能源的相关知识和措施。将他们分为三组：一是公开承诺组，研究者对用户们说，将把节约能源的用户的名字刊登在报纸上；二是私下承诺组，即告诉用户说参加节约能源活动的人是不公开的，只有他们自己知道。三为控制组，对这一组的用户不采取采访措施。

一个月后再考察他们的煤气消耗量。结果表明，尽管由于进入冬季，天气变冷，三组用户的耗气量都有所上升，但公开承诺组用户的煤气使用量最低，即节约用气量最多。^①也就是说，公开的承诺使承诺者能更好地规范自己的行为。

另外一个实验是这样的。多伊奇与杰勒德首先请所有被试看一部录像片，看完之后将被试分成四个小组。第一组为无承诺组，即他们不需要把自己的对录像看法作公开的或私下的说明。第二组为弱私下承诺组，要求被试将自己的看法写在一块魔术板上。这块魔术板是一种儿童玩具，即在石板上覆盖一块玻璃纸可以在上面写字，揭开玻璃纸后，字就会消失，不留任何痕迹。第三组为强私下承诺组，要求被试将自己的看法写在一张纸上，但不需要签名，也不会被收走或让别人看到。第四组为公开承诺组，要求被试将自己的看法写在一张纸上，签上名，并且告诉被试这张纸将被收走。

研究者请了人数和被试一样多的助手充当假被试，请他们面对所有真被试发表意见，而他们的意见都是一致的。之后，再请真被试——当众发表自己的看法。

结果发现，无承诺组的被试有更高的从众率，即改变了自己的观点；弱承诺组的被试，虽然明知道自己写在魔术板上的看法已经消失，无人知晓，但毕竟自己曾经表达过，所以从众的情况比无承诺组要低，即有较多人保留自己的看法；强私下承诺组与公开承诺组的从众率更低，也就是说，这两组被试由于

① 白玉萍编著：《破译心灵密码——经典心理实验启示》，中国林业出版社2004年版。

有过强的或者公开的承诺，其看法已被内心所信奉，因而难于改变或很少改变。

公开的承诺不仅可以使承诺者坚守自己的信念，减少承诺者的从众行为，而且还对承诺者有告诫作用。

曼尼等人研究了近200名4~5岁的美国和澳大利亚儿童。研究者带孩子们去玩游戏。孩子们面前的桌子上有5个玩具，研究者要每一个孩子都说出自己最喜欢的玩具是哪一个，然后把被评价为最喜欢的玩具从桌子上拿走，接着再让孩子们从剩下的玩具中选出最好的，以此类推，直到把5个玩具按等级排列好。

随后，研究者对孩子们说：“我非常愿意送给你们一些东西，可是，这些玩具不全都是我的，所以，你可以在两个玩具中任选一个你最喜欢的拿走。”研究者设计了有改变决定机会的条件和无悔改机会的条件，将孩子们随机分为两组。在承诺组，孩子们被告知：“要仔细考虑你的选择，一旦决定就不许再改变主意了。我将把你的名字写在纸袋上，然后你把它带回家。”在非承诺组，研究者告诉孩子：“要三思而后行，选择一个你最喜欢的，但如果以后想改变主意，决定换另一个玩具，你可以把原先的那个拿来，我很高兴给你退换。”

研究结果表明，在有承诺的条件下，孩子们的决定所花费的时间要比非承诺组的孩子长一倍。这说明，即使对于幼小的儿童，承诺也具有有一种告诫作用，使他们花费更多的时间来仔细考虑选择。

承诺意味着责任，对别人也要对自己负责。在人际交往中，人们有一种强烈的倾向，即喜欢诚实守信的人，而讨厌那些油头滑脑、朝三暮四或者表里不一、出尔反尔的人。一个心理成熟且品质高尚的成年人懂得承诺的分量，他不会轻易拿自己的信誉开玩笑，如果条件不具备，他不会给自己施加无谓的压力；而一旦作出承诺，他就会全力以赴。

在道德教育中，作为教育者要有意识地引导儿童学会正确认识承诺，认识责任，培养儿童实现承诺的毅力和积极行动的品质。

(文：李 民)



期望的作用有多大

一名老师对学生的期望，不应该是“希望越大，失望越大”的想法，而是“我的期望，就是学生未来的希望”。

自我期望是个人梦想实现的源源不断的力量。

我表弟刚刚上初中，原本成绩平平，第一次全年级测试之后成绩却一落千丈，我姑妈让我和他谈谈。他表示自己感到非常自卑，因为老师看不起他。以下是我和他针对这个问题的谈话。

我：你为什么说老师看不起你呢，可以举一个具体的例子吗？

表弟：就是老师看我和看一个成绩好的同学的眼光特别不同，觉得他是非常聪明的，而我是非常笨的。

我：例如呢？发生了什么事情了吗？

表弟：有一次数学课堂测试，最后一道附加题很难，在测试的时候全班没有人可以做出来。课后老师只给了我们答案没有讲解，说让我们自己回去思考思考。我一向都对这些难题很感兴趣的，虽然我这次的测验成绩并不好，但是我很用心地继续思考那道题目，终于做出来了！我当时多么的高兴，但是，当我去找老师的时候……

我：嗯，怎么啦？做出来了去找老师很正常啊……

表弟：当时真的把我气到了！我找老师的时候，那位成绩很好的同学也同时来找老师了，老师一看见他就问他是不是已经想出来了，他骄傲地说是的，然后老师高兴地看了，

皮格马利翁效应

我们对自己的期望和别人对我们的期望都有利于我们朝着期望的方向发展。

远古时候，塞浦路斯王子皮格马利翁喜爱雕塑。一天，他成功塑造了一个美女的形象，爱不释手，每天以深情的眼光观赏不止。看着看着，美女竟活了。心理学研究者借用这一故事来表明心理暗示和期望对人的影响，称之为“皮格马利翁效应”

发现有一些小小的错误还一一耐心地给他讲解。当时，听着老师的讲解，我非常明白我做的全对了，所以暗自偷笑了一下。当老师看我的题目的时候，她皱着眉头，问我从哪里抄来的?!

我：老师这样子做的确不对啊……

表弟：她不但怀疑我，甚至说即使真的是我做的那也不代表什么，因为只做出了这一道题目我其他题目还是不会，成绩还是不好之类的。

我：然后呢，你怎么说了或者怎么做的呢?

表弟：我还可以怎么做呢?! 我低着头，因为我已经不想解释了，老师根本上就是戴着有色眼镜看我。

我：那你就觉得老师对你的态度影响了你的成绩了?

表弟：是的，因为老师那么看不起我，老师是特级教师，一定是因为她看到了我的缺点，认为我没有希望了，所以我干脆放弃了。

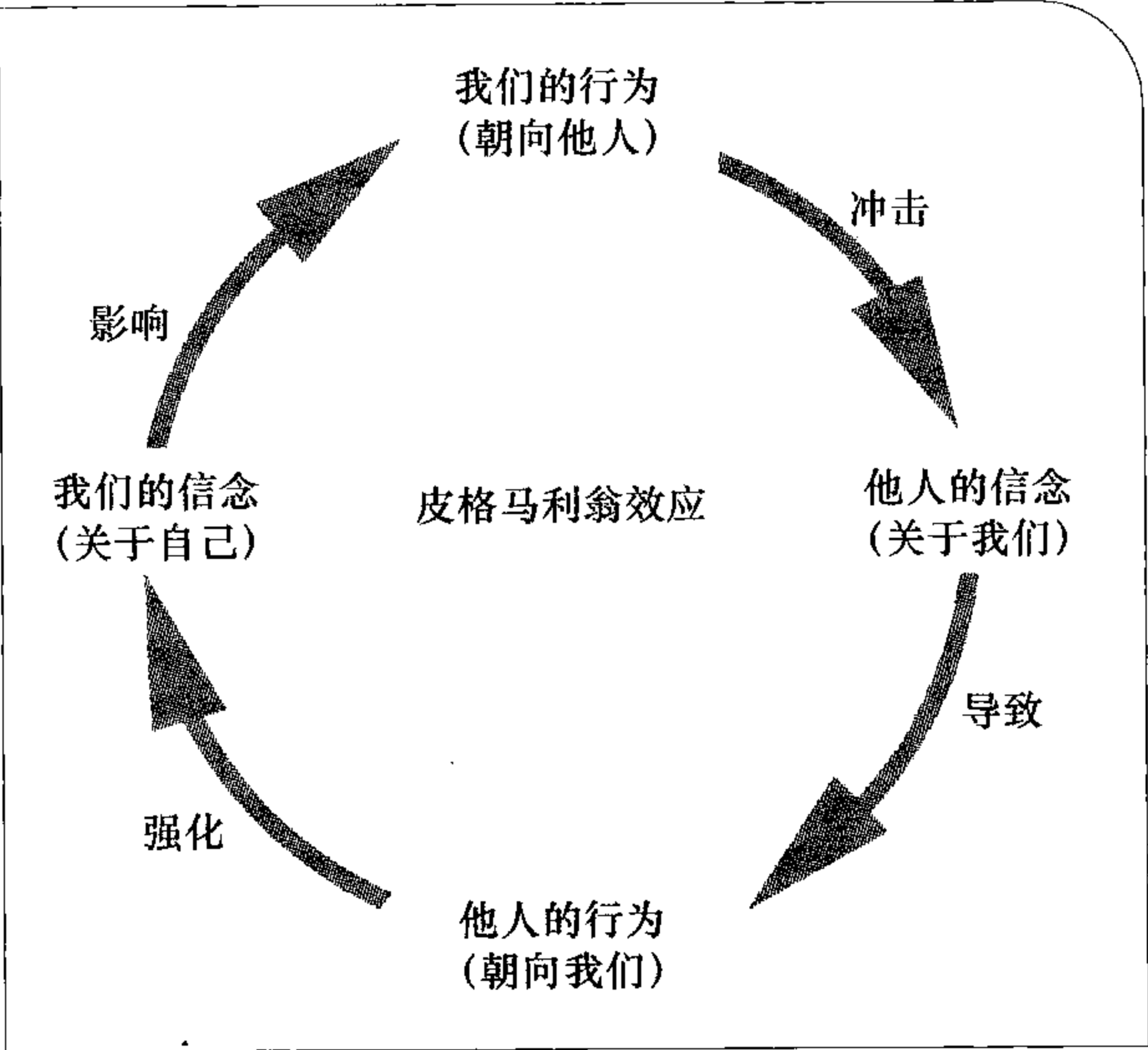
这件事反映了一个非常常见的问题：老师对学生的态度直接影响着学生学习的积极性。为什么会这样呢? 我们可以从心理学上的“皮格马利翁效应”说起。

这个心理效应原本来自于“实验者期望效应”的实验。实验之前对甲组被试说他们训练的老鼠是聪明的老鼠，而对乙组被试说他们训练的是迟钝的老鼠，然后在限定的时间内让被试训练老鼠各种技能。实际上两组的老鼠都是一样的。结果显示，甲组被试训练的老鼠学习能力更强，而乙组次之。

把这个实验应用到实验室之外的心理学家是



著名科学家罗森尔及其研究小组。他们对一所小学的学生进行了一项“哈佛应变能力测验”，然后完全随机抽取10名学生，告诉其班主任这10名学生是该班本次测验得分最高的学生，这就意味着把“这些学生是更加优秀的”的信息传递给班主任，提高了他们对这些学生的期望。学年结束的时候再次对该学校接受测验的所有学生进行智商测验，并且计算出每个学生的变化程度。



皮格马利翁效应示意图

实验结果显示，10名学生的IQ平均提高幅度显著高于其他学生。由此可见，老师的期望对于学生的成长有着至关重要的作用。研究中更有趣的发现是，一二年级的学生IQ变化程度最大，这很可能是由于以下三个原因：一是低年级的学生比高年级的学生可塑性更强；二是低年级的学生还没有在老师的心目中形成稳固的印象，而老师对学生的认识更大程度上受了实验者的影响；三是当老师把对学生的期望传递给学生的時候，他们使用的微妙的方式更容易影响和带动低年级的学生。

这个“皮格马利翁效应”很好地说明了老师积极的期望有利于学生智力的提高，在一定程度上也会带动学生在学习成绩以及其他方面有着更加突出的优异表现；而相反，老师对学生的低期望也会直接影响到学生的积极性。

显然，对于引子故事当中“我表弟”的问题，他的老师是责无旁贷的，因为那位老师受到了他对学生的片面认识的影响，并且在此片面认识的基础上形成了对“我表弟”的低

水平的期望，甚至把这种低水平的期望表现为对“我表弟”的怀疑，严重的挫伤了他的自尊和自信。那么，该如何去解决这个问题呢？

解铃还需系铃人，应该让老师意识到自己的期望和态度对学生的重要性。如果一位老师遇到了类似这样的事情，应该及时向学生道歉，道歉本身就是对学生尊重的一种表现。而后呢，就是要对学生有着一视同仁的态度，让学生感到自己受到了平等的对待。接下来，就是要开始一项“高期待，高回报”的工程。

- 每天都要鼓励学生。

- 当学生成功地完成了某项任务，一定要及时鼓励学生：“老师就知道你行的，而且我有预感你下次可以做得更好！”

- 当学生遭受困难或者挫折的时候，更要鼓励他：“你可以的，仔细想想自己哪里出现了问题？你想想A（某位渡过了难关的同学）遇到这种问题会怎样想呢？我知道你可以做得比他更好！”学生的能力当然有着一定的差异，但是面对困难和挫折的要有不服输的精神。

当然，对于很多学生来说，老师的期望，既是动力也是压力，他们为了不让老师失望而给自己很大的压力，相信很多老师都非常明白这一点。一名老师对学生的期望，不应该是“希望越大，失望越大”的想法，而是“我的期望，就是学生未来的希望”。

周明从小的梦想就是想要成为一名除暴安良的警察，但是他家里很穷，没有能力供他读书，他距离自己的梦想如此遥远。他在饥寒交迫的环境下长大了，但是父亲病逝，母亲患上了重病。他迫不得已去抢劫银行，但是被警察当场逮捕。这个消息传到他重病的母亲那里，母亲一时无法承受如此沉重的打击，一命呜呼。周明他被判刑了，他对警察产生了极度怨恨的情绪，认为母亲的死都是警察的错。心理矫正工作者让他进行了角色模拟治疗，当他模拟情景时，一下就大哭起来，原来这个情境唤起了他一直以来想要当警察的那种欲望，他理解了警察是没有错的，维持社会的治安是他们的职责，也知道自己的抢劫行为对社会的危害极大。他哭完后，坚定地说：“我要努力改造，出狱后我

要成为一名警察。”他一边积极改造一边学习法学课程，后来被减刑提前释放，同时该地司法局还推荐他到一所警校进修，她妈妈去世的12年之后，他终于成为一名优秀的人民警察。

周明最终成为一名优秀的人民警察，跟他十二年前的“我要成为一名警察”这句话恰恰呼应了。其实，他的那一句“我要成为一名警察”就是他对自己的自我预言了，他经过努力，实现了自己的预言。

自我实现预言，是指当你对未来的行为或事件预测时，就会对你行为的互动改变很大，以至于产生预期的结果。

就是说，我们对自己的期望和别人对我们的期望都有利于我们朝着期望的方向发展。如果我们的理想是成为一名救人济世的医生，那么我们就以医生的标准来衡量自己，激发自己不断学习医学知识和培养医学技能，这样才能成为一名合格的医生。而在这个过程中，我们要不断相信自己可以做到，不断告诉自己，我是有能力做到的。这种自我或者来自外界的心理支持非常重要，因为实现理想是一项长远巨大的工程。

(文：李淑华)



特蕾莎修女在12岁加入一个天主教的儿童慈善会时，她就感觉自己未来的职业是要帮助穷人。最终她成为世界敬重的天主教慈善工作者，并于1979年得到诺贝尔和平奖



为什么身教的感染力更大

儿童的心灵是敏感的，它是为着接受一切好的东西而敞开的。如果教师诱导儿童学习好的榜样，鼓励仿效一切好的行为，那么，儿童身上的所有缺点就会没有痛苦和创伤地、不觉得难受地消失。

这是一位幼儿园园长讲给父母的故事：小杰克和哥哥、爸爸、妈妈去农场干活，突然，天色大变，马上要下雨了。可一家人只有一件雨衣。爸爸马上拿出雨衣给妈妈披上，妈妈立即脱下雨衣给哥哥披上，哥哥又立即脱下雨衣给小杰克披上。小杰克看到发生的一切，觉得很不解，就问爸爸为什么。爸爸说：“因为我比妈妈强壮，所以要把雨衣给妈妈；妈妈比哥哥强壮，所以要把雨衣给哥哥；哥哥比你强壮，所以要把雨衣给你。我们每个人，都应该保护比我们弱小的人。”小杰克听了，立即跑向不远处的一个地方，脱下雨衣，盖在了一朵小花的上面。

一般来说，人的行为是在后天的观察学习中形成和改变的。人的行为可以依靠长辈的语言来建立，但更大程度上是模仿他人的行为并不断地操作，也就是说：言传有一定的作用，但相对于言传来说，身教的感染力更大。这就是心理学上的“红苹果效应”。

心理学家曾经做过这么一个有趣的实验：实验者将很多对母子被试分成两个小组。第一组母亲手执一个红苹果，郑重其事地向儿子交代：“这个苹果一点都不甜，你不能吃。”然后，母亲不品尝苹果，迅速离开房间。统计实验的结果表明，

红苹果效应

儿童的行为可以依靠长辈的语言来建立，但更大程度上是模仿他人的行为并不断地操作形成的，也就是说：言传有一定的作用，但相对于言传来说，身教的感染力更大。

第一组的孩子很少有经受不住诱惑而吃苹果的。

与第一组不同的是，第二组的母亲对儿子说完同样的话后，自己就开始吃苹果，然后一边咀嚼一边离开房间。结果，在不到5秒钟的时间里，有90%的孩子经受不住诱惑，也仿效母亲吃了那个红苹果。

身教在教育中，尤其是在道德教育中表现得尤为明显。现代社会学习理论强调学习原则，认为人的行为是在模仿社会的行为模式以及不断操作演练中形成和改变的，特别是通过榜样示范和诫例示做的观察学习过程实现的。同样的，在儿童道德行为获得方面，班杜拉认为，儿童的学习不必事事经过亲身体验强化，而只需要通过观察他人在相同社会环境汇总的行为，从他人行为获得强化的观察中进行体验学习。观察学习是儿童学习的主要形式，从动作的模拟到语言的掌握，从态度、品德的习得到人格的形成，都可以通过观察学习来加以完成，儿童的大部分行为都是通过观察学习获得和改变的。班杜拉和库珀斯的一项研究就很好地说明了这一点。

这项研究的实验情景是：一批儿童与成人玩打球游戏，玩的时候儿童可随意从旁取得糖果，作为示范榜样的成人则给自己确定了一定的规范，如达到一个分数值（如20分）才能去取得糖果。结果发现，儿童通过观察也能给自己确定某种规范，做到了才去取糖果。这样，个体通过观察使得榜样的行为内化成了自己的行为。

著名教育家苏霍姆林斯基指出：“儿童的心灵是敏感的，它是为着接受一切好的东西而敞开的。如果教师诱导儿童学习好的榜样，鼓励仿效一切好的行为，那么，儿童身上的所有缺点就会没有痛苦和创伤地、不觉得难受地消失。”儿童的可塑性、模仿能力是非常强的。家长、老师们对孩子的启蒙，最重要的不是跟他们强调什么行为是对的，什么行为是错的。他们实践很少，有些要求对他们来说是难以理解的。最直接最有效的方法就是用自己的言行来对他们加以影响，即“润物细无声”，也就是我们通常所说的身教。家长、教师有什么样的行为很大程度上也就决定了孩子有什么样的行为。

另外，从第一个实验中，我们也可以看到：第二组母亲的言行不一的举止

对孩子产生了很大的影响。因此，在教育孩子时，家长、教师应注意保持言行一致。在儿童的行为形成和发展过程中，家长和教师不能只进行口头指导，更应该给儿童树立以身作则的榜样。大人们说一套，做一套，孩子就会很迷茫：到底哪一个才是正确的？这也很容易造成孩子判断上的模糊，从而造成了儿童强化错误的行为。例如：父母常用体罚“教育”孩子不去打架，结果无意间使孩子的打架变本加厉。

有两幅画面在此形成了鲜明对比。一幅是在一则公益广告中：一位忙了一天的年轻母亲给病榻上的老母亲洗完脚正要休息的时候，一个五六岁的孩子给这位年轻的母亲也端来了一盆水，并用稚嫩的声音说道：“妈妈，洗脚。”另一幅画面是在影片《美丽的大脚》结束时：一个孩子对病床上奄奄一息的老师说道：“我奶奶不会死……因为我妈说我奶奶是‘老不死的’。”

同样年龄的孩子，同样稚嫩的话语，可他们却朝着完全相反的方向发展。当孩子出现不正确的行为或者不听话时，家长、教师应该首先检查自己的行为 and 态度：我们自己是否具有良好的品行，是否具有正确的态度呢？家长、教师要处处以身作则，为孩子做出好的榜样，孩子必然在潜移默化中受到影响。

(文：郑翠琼)



怎样使孩子越来越优秀

恰当地运用奖励和惩罚，能有效地促进孩子的好行为和抑制不良行为。

奖励的时间跟奖励行为发生的时间间隔越小，效果越大。因此，对孩子的表扬、奖励要及时。

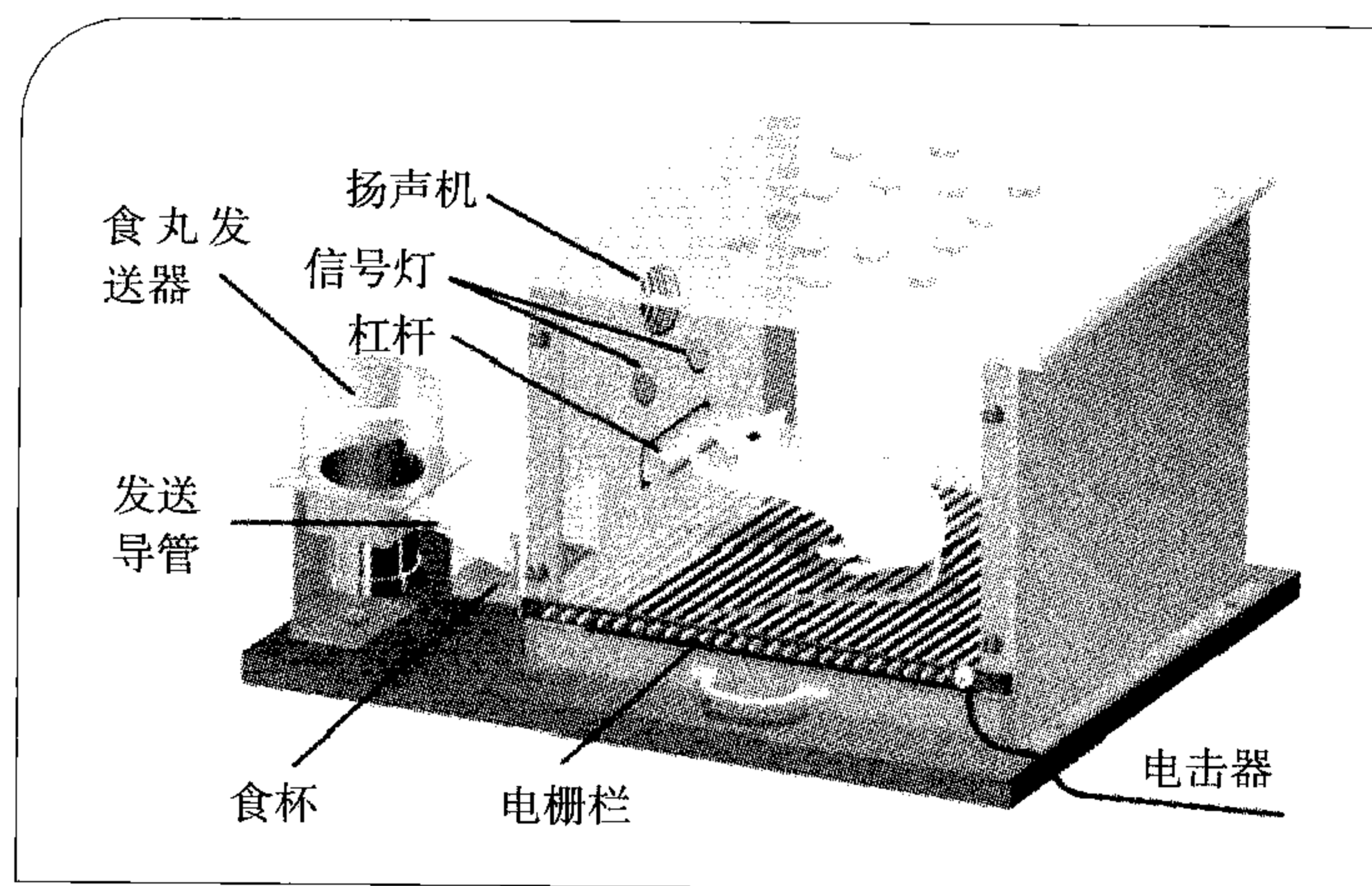
小 A 的数学作业做得不好，主要是因为他的字写得比同年级的学生差得多，潦草得多。有一天，周老师跟他家长提了个建议：“如果他把铅笔削得尖一点，写字会工整很多。”第二天，小 A 的作业工整得多了。于是，周老师奖励了一个小贴纸给他，并告诉他奖励的原因。接下来的日子里，小 A 的作业明显好转。

小学低年级的数学要求学生按照格式来做题。比如：在乘加乘减运算中，像“ $5 \times 7 + 20 =$ ”这样的式子会要求学生在“ 5×7 ”下面划横线并写上得数。之所以会要求学生这样做，一方面是为了培养学生良好的数学学习习惯，一方面是为了避免出错。但刚开始的时候只有少数几个学生按照要求来做，所以周老师就奖励这几个学生小贴纸，并告知全班学生：“今天的作业中有几个同学得到周老师的小贴纸，你们知道为什么吗？因为他们按照要求来做题，在下面划了横线，所以我奖励他们小贴纸。”在这一天之后，全班 45 个学生中有 41 人按要求来做题了。

从教育的角度来说，这是一种奖惩激励。对同学中成绩优秀、表现良好的人，教师及时加以表扬、肯定，就像例子中周老师奖励作业做得规范的学生，会使同学们感受到榜样

强化心理效应

从心理学的角度来讲，教师对学生的好行为进行奖励，原本就有此行为的学生会不断保持这一行为，而没有这一行为的学生也会模仿此行为，并在得到奖励后也会不断地强化他们的这些行为。这一过程在心理学上被称为“强化心理效应”。



斯金纳用来研究强化效应的
“斯金纳箱”

就在身边，真实可信，从而产生了向其学习的动机，学习他们那些被老师奖励的行为。从心理学的角度来说，教师对学生的行为表现进行贴小贴纸的奖励，原本就有此行为的学生会不断保持这一行为，而没

有这一行为的学生也会模仿此行为，并在得到奖励后也会不断地强化他们的这些行为。这一过程在心理学上被称为“强化心理效应”。

在20世纪初期有两个著名的实验证明了这一心理效应：一个是巴甫洛夫的经典性条件反射，另一个是斯金纳的操作性条件反射。斯金纳的实验是这样的：将老鼠放进“斯金纳箱”，研究者识别出老鼠的行为中哪些是准备按杆的反应，并进行奖赏、强化。老鼠渐渐靠近杠杆，然后用爪子接近杠杆，触碰它，最终按下它。这验证了强化心理效应：在进行奖赏或积极强化之后行为反应容易增加，在不进行奖赏之后行为反应容易减少。并且如果适当的反应出现后立即呈现奖赏，那么行为强化会比延迟奖赏更迅速。

普赖尔、哈格和奥凯利20世纪60年代在夏威夷的马卡普海洋中心海洋生命公园的一个人工水池中进行对海豚的强化实验——“创造性的海豚：新奇行为的训练”。本次实验中，海豚所展示出来的新奇反应都是在一系列训练课程的每一节课程中，通过强化海豚对一些刺激作出的一个不同的反应而形成的。

本次实验选了名叫霍的海豚，共分为33次训练课程，每次课程开始与结束都以铃声作为背景提示。而训练者的出现及他们的位置作为两个附加刺激表示现在出现了强化机会。在前面的7次课中，霍开始出现以前强化过的反应。当另一个反应形成后，这个反应就逐渐消失。在进行了16次课程后，霍共出现了8种不同类型的反应，其中4种为新奇反应。29课的累积记录中，霍在出现了3个刚强化过的反应后很快又出现了一个新奇反应。当这个反应得到强化时，其他反应就消失了。在接下来的课程中，霍只出现了一种新奇反应。

在这33次课程中，只有得到训练者强化的反应，海豚才会不断重复，而不会出现没有得到强化的反应。在这一系列的训练课程中，实验者只使用了强化技术，它可以强化一系列不同的、正常出现的活动。

在日常生活中，家长和老师的奖励与惩罚运用的正是这一强化理论。恰当地运用奖励和惩罚，能有效地促进孩子的美好行为和抑制不良行为。

当孩子有了进步，家长和老师要给予表扬、奖励。家长和老师的美好是对他行为的一种肯定，能激发孩子的优越感、自信心以及学习的兴趣。尤其是对那些发展相对缓慢、能力较弱的孩子，更要给予充分的奖励与肯定，哪怕是非常微小的进步，也要对其行为进行强化。在一次次强化中，孩子进步的行为会越来越多，自信心也会逐渐增强，能力也能得到不断地提高。

奖励的效果与实施时间有密切关系。海豚的实验表明，只有在出现新奇反应时立即予以强化，此类反应才会形成。也就是说，奖励的时间跟奖励行为发生的时间间隔越小，效果越大。因此，对孩子的表扬、奖励要及时。当孩子一有进步，家长和老师就要立即予以强化。这样才能强化他们的内在驱动力，才能使他们不断增强自信心去迎接后面的挑战。若在孩子有了良好表现时不及时表扬，而是过一段时间后再表扬，这时已时过境迁，孩子对这个表扬不会留下深刻的印象，自然也无法起到强化行为的作用。

对于惩罚也一样。惩罚只有及时、适当，才能负强化即弱化不良行为的作用。假设一个孩子犯了错误，妈妈发现后没有立即批评或是惩罚，而是对他

说：“你等着，等你爸爸回来再说！”过了一段时间后，即使爸爸回来了，事情也变得无所谓了。因此，当不良行为出现后应立即予以负强化。

同样，当孩子有创造性的想法或者行为出现或正在出现时，我们的教育者就要想方设法予以强化，使其想法、行为不断地成熟，最终完整地呈现他们的创新想法和行为。

(文：郑翠琼)



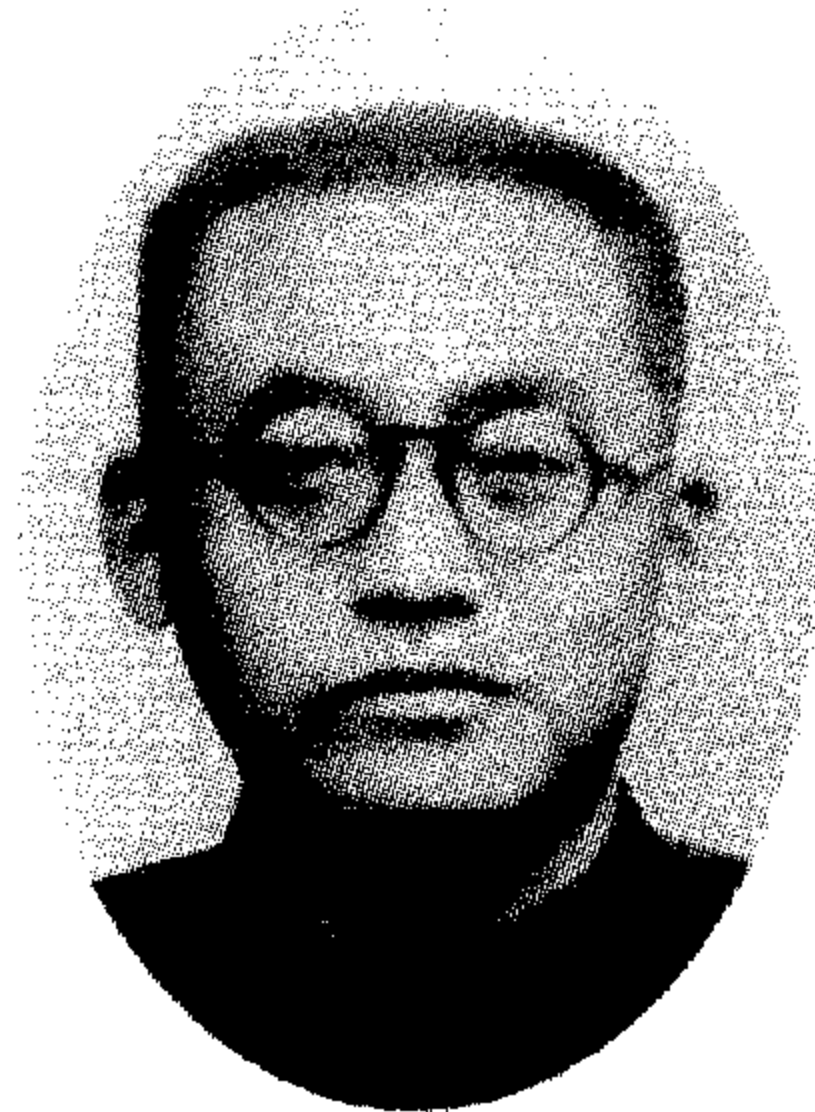
怎样让批评变得甘甜

直接的、简单而粗暴的批评方式也许能体现老师的威严，但也深深地伤害了孩子脆弱的心灵，伤害了孩子的自尊心和自信心，同时也难以使他们进行自我反省、意识到自己的错误并自觉改正，甚至还会对老师的批评产生逆反心理和厌烦情绪。

我国老一辈教育家陶行知先生当年任育才小学校长时，一天，他看到学生王友用泥块砸同学，遂将其制止，并责令他放学后到校长室等候。陶先生回到办公室时，见王友已等在门口。陶先生立即掏出了一块糖给他：“这是奖励给你的，因为你比我按时到了。”接着又掏出了一块糖给他：“这也是奖励给你的，我不让你打同学，你立即住了手，说明你很尊重我。”王友将信将疑地接过糖果，陶先生又说：“据了解，你打同学，是因为他们欺负女生，说明你有正义感。”陶先生遂掏出第三块糖给他。这时王友哭了：“校长，我错了，同学再不对，我也不能采取这种方式。”陶先生满意地笑了，他随即掏出第四块糖说：“你已认错，再奖你一块，我们的谈话也该结束了。”

在王友以为陶先生会狠狠地批评他时，他却意外地收到了陶先生给他的四颗糖以及意想不到的表扬。面对学生王友所犯的错误，陶先生并没有对其进行严厉的粗暴的批评，而是递给学生精神上的糖果，让批评变得甘甜。甜甜的批评实际上是给了学生一种“我是受尊重的”的感觉，在它的诱导下，学生进行了深刻的自我反省，由衷地认识到自身所犯的错误并决心改正。相对于简单粗暴的批评方式，陶先生这种

人民教育家陶行知



椰壳效应

一位父亲很苦恼，因为他想尽办法，软硬兼施，他的孩子都不愿意吃饭。教育专家对他说，你不妨试试这样的方法——不要用碗盛饭，改用其他的器皿。于是这位父亲就把椰壳锯开，用它来盛饭，结果奇迹发生了，孩子吃得津津有味。这就是心理学上“椰壳效应”的来源。

甜蜜的批评方式收到了事半功倍的效果。这种甜蜜的批评方式应用的就是心理学中的“椰壳效应”。

一位父亲去请教一位教育专家，这位父亲说，他想尽办法，软硬兼施，他的孩子还是不愿意吃饭，他很苦恼。教育专家询问了这位父亲所用的方法后，对他说：“你不妨试试这样的方法——不要用碗盛饭，改用其他的器皿。”于是这位父亲就把椰壳锯开，用它来盛饭，结果奇迹发生了，孩子吃得津津有味。这就是心理学上的椰壳效应。它的本质就是改变一种方式，满足人们求新求异的思维需要和受尊重的心理需求，以获得更好的效益。比如孩子已经吃厌了煮鸡蛋，父母可以做炒鸡蛋、荷包蛋、水蛋等改变烹饪方式的形式来引起孩子进食的兴趣。又如学生对学习没什么兴趣，那么老师可以将知识包装一下，改变授课方式，用学生喜欢、感兴趣的形式：将诗句变成画、用游戏的方式来认字、将布置作业变成逛超市……提起学生学习的兴趣，使学生乐于学习，主动学习。

在平常的教育中，老师们都会碰到这样的一些情况：学生违反纪律、犯错误屡教不改、不认真完成作业、撒谎欺骗老师和家长、欺负同学等。面对这些情况，老师们往往会将学生带到办公室，当着其他老师的面狠狠地教训一顿；或是直接在课堂上批评学生，并让他当场作自我检讨。这些直接的、简单而粗暴的批评方式也许能体现老师的威严，但也深深地伤害了孩子脆弱的心灵，伤害了孩子的自尊心和自信心，同时也难以使他们进行自我反省、意识到自己的错误并自觉改正，甚至还会对老师的批评产生逆反心理和厌烦情绪，最终导致了越批评学生，学生就越“需要”批评的恶性循环。那么同样是批评，我们为什么不利用椰壳效应，换个方式让

批评变得甜蜜而易于接受呢？

作为一个部门主管，看到你的下属经常犯错误，你是否会很生气地批评他，并通过扣工资等方式来惩罚他呢？如果你这么做了，那么你会发现，他下次还是会犯同样的错误，并且对于你的批评，他会产生一种抵触的情绪，从而降低了工作效率。因此，为了提高部门的工作效率，也为了使你的下属不再犯同样的错误，你何不换一种更为温和的方式批评他，做到以理服人、以德服人，使他认识到自己的错误并自觉改正呢？

每个人都难免犯错误。我们的家长、老师、管理工作应该充分认识到这一点，巧借心理学中的椰壳效应，改变批评的方式，像陶先生那样送给他精神的糖果，用爱心包装批评，让批评变得甘甜，从而避免学生产生强烈的逆反心理和抵触情绪，将他犯错过程中的消极因素转化成有利的、积极的因素，给学生机会和时间去意识到自身的错误并自觉予以改正，从而实现他的自我教育，收到良好的教育效果。

（文：郑翠琼）



有谁喜欢指责胜过奖赏吗

心理学家威廉·詹姆斯曾说过：“人类本性上最深的企图之一是期望被钦佩、赞美、尊重。”而在面对批评指责时，不自觉地为自己辩护，也是人类的正常的心理防卫机制。

威尔逊在美国加州经营着多家超市，每个月都会和不同分店的经理开会。在举行会议时，威尔逊通常会发表半个小时的讲话，让分店经理知道正在发生的事，以及公司对他们的期望。一年夏天，由于市场疲软，威尔逊的几家超市业绩持续低迷。某星期初，威尔逊收到了最近一期的业绩报告。从业绩报告上威尔逊发现，虽然业绩改善不是很显著，但的确确已有了进步。于是威尔逊在会议上便极力表扬业绩有进步的超市经理，表扬他们工作有方。

威尔逊表扬的话还未说完，受肯定的效应便产生了。每位经理都显得神采奕奕，充满奋斗的激情。威尔逊的话音刚落，一位超市经理便主动站起来发言。他向威尔逊表示，他也打算在超市实行一些新政策，力求在下一个季度获得更多利润。随后，其他的超市经理也相继发言，表明自己的决心和解决方法。这在以前是从来没有的。

以前开会，都是威尔逊在讲话，每位经理都安静得像一尊雕塑，而今天对经理们工作成绩的小小肯定，使威尔逊不需要问问题，经理们便主动让问题浮出水面，并设法去解决它。这一良好的结果是威尔逊始料不及的。

尽管业绩的改善、业务的进步不明显，但威尔逊仍极力表扬

保龄球效应

保龄球效应告诉我们：肯定和鼓励比批评和指责更有助于人们改正自己的错误以及提升自己做好某一件事、某一项工作的决心与信心。

了业绩有进步的超市经理。肯定业绩的进步就是肯定超市经理们的能力，肯定他们的能力就是肯定他们的价值。还有什么能够比得上肯定他们的价值更能让他们高兴的呢？无怪乎经理们在受到肯定后会“神采奕奕，充满奋斗的激情”了！威尔逊的肯定使超市经理们更有信心和决心去解决经营中出现的问题。试想，如果当时威尔逊紧紧扣住“业绩改善不明显”这一点对超市经理进行批评的话，经理们还会如此“充满奋斗的激情”并积极表明自己的决心和解决方法吗？答案是否定的。批评、指责只会使得他们越发的降低工作的热情并逃避问题。

这让人想起心理学上的“保龄球效应”。在保龄球练习场上，如果一个人一球打倒7个瓶子，剩下3个瓶子。此时身边的教练可能会有两种反应。一是批评指责：“怎么搞的，还有3个没打倒！”二是报之以微笑和肯定：“好！打倒了7个！”对此，打球者也有两种反应。对前一种评价，打球者会不服气地想：“你怎么就没看见我已经打倒了7个！”对后一种评论，打球者会自责地想：“怎么搞的？为什么还剩3个？下次一定要全部打倒！”

面对同样的结果，教练的微笑与肯定无疑增强了打球者全部打倒保龄球的信心和决心，相信在以后的训练中，他的成绩会越来越好。而教练的批评指责不但不利于打球者成绩的提高，反而容易造成打球者对自身能力的怀疑，且易于引起其逆反心理，甚至导致其破罐子破摔。

曾听过这样一个笑话。一位家庭主妇给客人端上米饭，客人称赞说：“这米饭闻着真香！”主妇兴奋地告诉客人：“是我做的。”客人吃了一口，又问：“怎么糊了？”主妇的脸色骤变，赶紧解释道：“是孩子他奶奶烧的火。”客人又吃了一口：“还有沙子！”主妇又答：“是孩子他姑淘的米。”

虽说这只是一个笑话，但从中我们可以看出一种人性。人们都希望得到他人对自己的肯定、表扬、赞赏，这是每一个人的正常心理需要，更是人内心深处的渴望。心理学家威廉·詹姆斯曾说过：“人类本性上最深的企图之一是期望被钦佩、赞美、尊重。”而在面对批评指责时，不自觉地为自己辩护，也是人类的正常的心理防卫机制。

美国钢铁大王安德鲁·卡耐基是一个善于运用保龄球效应去激励下属工作



孩子在得到肯定后，做好一件事的决心和信心都会增强

激情的人。他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。”而由卡耐基选拔出第一任总裁查尔斯·史考伯也有同样的信条与做法。他说：“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。如果喜欢什么的话，就是我诚于嘉许，宽于称道。”

每个人都难免都会有犯错误的时候。面对学生、部下犯错误的行为以及希望得到肯定的渴望，作为一名教师，作为一名管理者，你又该怎么做呢？其实很简单，首先你要先肯定学生、属下的成绩，再与他一起找出造成过失、过错的原因，帮助他总结经验教训，那么学生、部下不仅能心悦诚服地接受你的批评指责，也能增强信心与干劲。

心理研究表明，肯定、鼓励与批评、指责之间具有不对称性。受过处罚的人不会简单地减少做坏事的心思，他们不过是学会了如何避免处罚而已，而且往往会产生这样一种后果：为了避免错误，他们会选择“避免工作”。而积极的鼓励则是人们不断奋发向上的动力。受到鼓励、肯定的行为会越来越占主导地位，同时还会“挤掉”不良行为。因此，要妙用保龄球效应，将注意力集中到被球击倒的那7只瓶上，别老忘不了没被击倒的那3只瓶。只要“诚于嘉许，宽于称道”，你就会看到神奇的效果。

心理研究表明，肯定、鼓励与批评、指责之间具有不对称性。受过处罚的人不会简单地减少做坏事的心思，他们不过是学会了如何避免处罚而已，而且往往会产生这样一种后果：为了避免错误，他们会选择“避免工作”。而积极的鼓励则是人们不断奋发向上的动力。受到鼓励、肯定的行为会越来越占主导地位，同时还会“挤掉”不良行为。因此，要妙用保龄球效应，将注意力集中到被球击倒的那7只瓶上，别老忘不了没被击倒的那3只瓶。只要“诚于嘉许，宽于称道”，你就会看到神奇的效果。

(文：郑翠琼)



麦当劳何以令人心情愉快

生活中，当你听到一首轻快的歌时感到快乐，参加考试前会焦虑、紧张，秋天到来时会感到伤感，听到牙医手中工具发出的声音会感到害怕，看到不喜欢的食物时会恶心想吐……这些现象产生的原因是：在你的头脑中，这些刺激已经与特定的情绪建立起了条件反射的联系。

嘈杂拥挤的街道上，一个男人在捆扎报纸，一个工人推着一车矿泉水，一些人匆匆经过，一些人搭上破旧的巴士。在一片喧闹声中，我们可以清楚地听到一位女士在吟诗。镜头会拉时，声音越来越清晰，一位着装整洁素雅的女士坐在落地窗后，窗上有金色的麦当劳标志“M”。随后出现在她面前的是一碟食物。此时，银幕上出现一串字幕“美妙早餐从麦当劳开始”，“欢聚欢笑每一刻”的歌声也响起来。

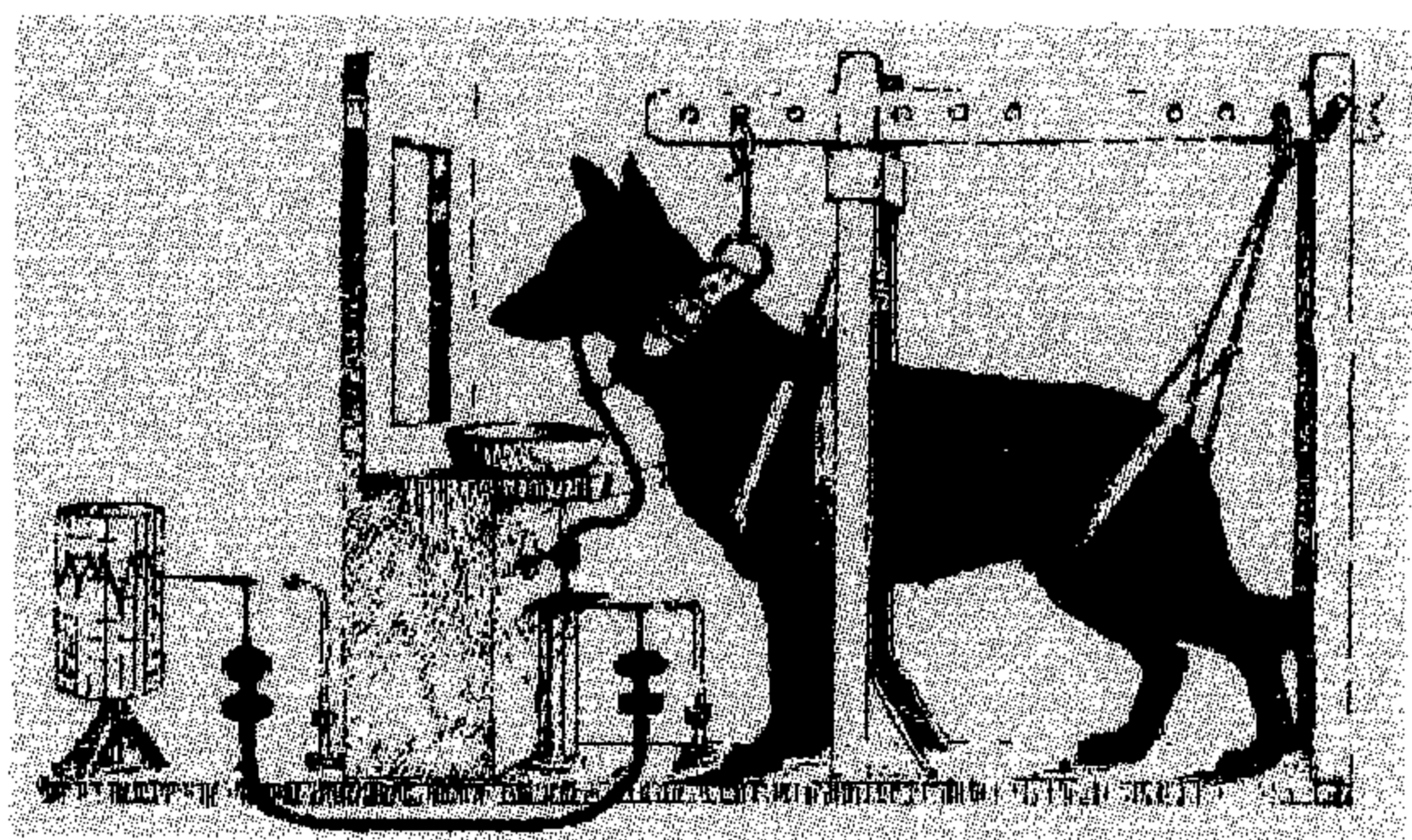
一个婴儿坐在摇篮里，当摇篮上升时，婴儿看到了窗外麦当劳大大的“M”时，就发出了笑声。而当摇篮下降婴儿看不到“M”时，他就发出了哭声。摇篮摇上摇下，婴儿时笑时哭，母亲走过来才明白是怎么回事。

麦当劳的一系列广告中，以快乐为主题，频繁地使用快乐的镜头，让人们将麦当劳与快乐联系起来，使他们一看到麦当劳就开心、快乐。麦当劳的成功可以用心理学上的经典条件反射理论即巴甫洛夫条件反射学说来解释。

经典条件反射理论的基本内容是：一个并不能引起某种反应的中性刺激和一个原来就能引起某种反应的刺激（非条件刺激）相结合，结果，生物体对那个中性刺激也做出了某种反应。20世纪初，巴甫洛夫通过对狗的实验证明了这个理

经典条件反射理论

人类的情绪，如愤怒、愉快、伤心、惊讶、痛苦或者厌恶等都是后天习得的，是通过条件反射形成的。麦当劳公司在设计广告时，把那些能够引起美好情感的画面（如微笑等）与商品捆绑在一起并呈现给人们，成功地让人们在看到这些商品时产生快乐的情绪。



巴甫洛夫的条件反射学习实验装置

论。

给狗进食能引起狗分泌唾液，食物是非条件刺激；给狗以铃声刺激，它并不会分泌唾液，因为铃声与进食无关，故铃声为中性刺激。在实验中，巴甫洛夫将铃声与进食结合起来，在给狗进食之前先出现铃声，然后再给食物，这样

多次之后，即使是单独出现铃声不给食物，狗也会分泌大量唾液。这是因为铃声与食物经过多次结合后，在狗的大脑中，这种铃声就与食物建立起了联系，铃声成为进食的信号——铃声由中性刺激变成了条件刺激。

一个极简单的试验就可以让我们体会到条件反射的作用。光线的减弱可以引起瞳孔的扩大——这是一种无条件反射，而铃声并不会引起瞳孔的扩大，但经过结合，它同样可以成为条件刺激。在一间关灯后一片漆黑的房间中，按铃后随即关上灯。在黑暗中等待15秒钟左右再开灯。等15秒后重复这一过程：按铃——关灯——等15秒——开灯……将中性刺激（铃声）和非条件刺激（黑暗）结合起来重复大概20次。接下来，打开灯，站在镜子前仔细观察自己的眼睛，这时你会发现，按铃后即使没有关灯，你的瞳孔也会扩大。于是，铃声就由中性刺激变成了条件刺激，瞳孔扩大也变成了条件反射。

现在回到前面的引例，麦当劳的广告和条件反射有什么关系呢？我们从心理学家华生1913年的白鼠实验说起。

实验前，可怜的只有11个月大的小艾尔伯特对白鼠很感兴趣并敢于用手抚摸它。实验开始后，每当他试图用手触摸白鼠时，实验者就在他身后用铁锤猛击铁棒，发出很大的声响。突如其来的声音使艾尔伯特十分惊恐。在白鼠与声音的

配对呈现7次后，他就形成了对白鼠的恐惧。即使不出现声音，单独向艾尔伯特呈现白鼠，他也会非常害怕。继而，这种恐惧反应又泛化到其他东西上，比如白兔、狗、白色皮毛大衣、棉花、带绒毛的玩具，甚至是人的灰白头发。

姑且不对华生这一实验作伦理道德评价。实验的结果告诉我们：恐惧的情绪不是先天的，而是后天习得的。在这个实验中，小艾尔伯特生来并不害怕白鼠，在特定的情况下，白鼠在他的脑中与恐惧建立起了联系——他通过了条件反射习得了恐惧这一情绪。换句话说，我们人类的其他情绪，如愤怒、愉快、伤心、惊讶、痛苦或者厌恶等都是后天习得的，是通过条件反射形成的。引例中，麦当劳公司在设计广告时，把那些能够引起美好情感的画面（如微笑等）与商品捆绑在一起呈现给人们，成功地让人们在看到这些商品时产生快乐的情绪。

有句谚语很好地诠释了这一理论：一朝被蛇咬，十年怕井绳。一个被蛇咬过的人，当他看到井绳的时候，马上就想起当初被蛇咬的情形，所以面对眼前的井绳他也会感到害怕。生活中，当你听到一首轻快的歌时感到快乐，参加考试前会焦虑、紧张，秋天到来时会感到伤感，听到牙医手中工具发出的声音会感到害怕，看到不喜欢的食物时会恶心想吐……这些现象产生的原因是：在你的头脑中，这些刺激已经与特定的情绪建立起了条件反射的联系。

在实际教育过程中，学生学习过程中较为常见的对某一学科或者整个学习的厌恶、害怕也是这种心理理论的体现。某一学科的学习成绩有过几次大的滑坡，而且在努力之后进步的效果也不明显，学生的心理承受能力受到冲击。

华生的恐惧学习实验图例



在各方面的压力下，学生很容易就产生焦虑和悲观的情绪，并严重地损伤了自尊心，抑制了学习的动力。另外，若在新开设的课程中开局不利，沉重地打击了学生对这一门新课程的期望和信心。学生望而生畏，产生了害怕的情绪。于是，这些学科就和学生脑中的厌恶、恐惧、焦虑等情绪建立起了条件反射联系，成了引起学生恐惧反应的条件反射。

在了解自己情绪产生的原因后，能否消除坏的情绪和行为呢？华生的学生琼斯通过一个治疗实验发现：对于厌恶情绪，通过撤销厌恶刺激，建立愉快的联结，能达到治愈的效果。而这一做法对于其他一切情绪都同样适用。

34个月大的小男孩彼得患有恐惧症，害怕有毛的物体，尤其害怕兔子。实验者独出心裁地利用彼得吃午饭的机会进行实验。在彼得吃得正高兴的时候，把一只兔子放在远处让彼得看。因为距离远，兔子又是关在铁丝笼子里，彼得并不那么害怕，继续吃他的午饭。以后每当吃午饭时便如法炮制。不过，逐日将兔子靠近彼得。最后把兔子放在他吃饭的桌子上，甚至放在他的大腿上。最终彼得可以一手吃饭，一手玩兔子。恐惧就这样消除了。

在这个实验中，琼斯所做的就是在愉快刺激（好吃的食物）与所害怕的兔子之间建立起一种联系，从而减弱或消除恐惧反应。琼斯的治疗实验很成功。他的这一治疗方法可以广泛地运用到其他情绪治疗上面去。

我们的父母或者教育者，可以运用琼斯的这一做法来解决学生的厌学、怕学情绪。学生之所以会产生厌学、怕学情绪，主要是因为他们将害怕、厌恶、恐惧等无条件反应和学习中的成绩下降、学科知识枯燥无味引起的无心向学等条件反应结合在一起。那么要想消除学生的这一些情绪反应，教育者们就应该想办法将原先的不愉快的刺激（学习成绩下降等）与所厌恶、恐惧的东西（学习）之间的联系消除，并根据不同学生的不同特点，帮助他们在愉快刺激与所厌恶、恐惧的东西（学习）之间建立起一种新的联系，从而使他们想学、乐学。

（文：郑翠琼）



为什么迷信的力量这么大

心理学家认为，迷信的倾向是不可能被消除的，因为它是人类适应机制中不可分割的组成部分，没有这种机制，人类甚至无法生存。

许多行业都有迷信的现象。

体育界讲不出道理的迷信极多。例如，赛马骑师认为，在出发前马鞭失手落地是凶兆。有些骑师每次赛马之前总到自己认为特别吉利的餐馆去吃饭。西方的运动员在比赛前普遍吐一口唾液，来讨吉祥。这个迷信由来已久，古时有人当唾液是灵魂力量的中心，保佑平安，功效如神。

戏剧界的迷信最多。评剧界的行头箱子，除了小花脸之外，任何人不许坐。梨园犯忌的话多得很，行内的人相信说了会出乱子。只有小花脸不管在前台后台，都可以乱说。追本溯源是因为唐明皇扮过小花脸，所以伶界以小花脸为最尊。每次演关公戏，饰关公的角色一定要焚香沐浴，后台还要烧檀香。据说有一次没有照做，关公就在戏台上显圣，戏台失火焚毁。四郎探母一剧里公主所抱的小木偶，说是喜神，脸不能朝天，即使放在箱子里也是如此。

粤剧界也有很多迷信。演员多信奉三眼天神华光，演戏之前先要向他朝拜，请他驱邪。早年在广州，戏班乘坐“红船”到各县演戏，开船，泊岸，途经争流险滩时，都要焚香燃烛，向空膜拜。“红船”里经常养着“花行鸡”（就是身有花纹的鸡），如果这只鸡生病，就不是好兆头。

迷信心理

斯金纳认为人类的大部分行为都是经强化形成的操作条件反射，包括迷信。他认为，人们之所以会迷信是因为他们相信或推测迷信行为和某些强化的结果之间存在联系，虽然实际上两者并不相关。

西方的优伶也一样迷信。他们祝别人成功就说“跌断腿”，认为这样一来，邪魔就搞糊涂了。多数演员相信，在化妆室里吹口哨是不吉祥的。这个迷信据说也有所本。传说走江湖的铁匠打造钉死耶稣的铁钉时，有些妇女在旁观看，肆无忌惮地吹口哨。

迷信于我们而言并不陌生，但这里要探讨的迷信并不涉及宗教和封建文化等较深层次的东西，我们只想从一个比较中性的角度来聊聊生活中的迷信心理。这样的迷信心理是简单的，但它也影响着我们的生活，而且影响的力量有时甚至超出了我们的想象。

迷信的影响力首先在于它的无处不在。我相信每个人都或多或少地接触过，或者亲身经历过。一项对中学生和大学生运动员的调查发现，他们中有40%的人在比赛前或比赛中有迷信行为。例如有的足球运动员在射点球前会有一番例行公事，如系鞋带、亲吻足球、闭眼念念有词等。生活中，我们也知道有些赌徒在赌前不洗手，因为他们认为洗手会把运气全洗掉，之后必然会输。我们也几乎从来没看到过一幢楼房里会有14楼，因为4和死的谐音让人们觉得那会带来不吉利。即使在崇尚科学的信息经济时代，我们的电子邮箱或者QQ还会经常收到一些信件，说把这样的信件传送给多少人就能带来好运，而扣住不发就会遭受厄运等诸如此类的话。那些看似利诱又似威逼的话让我们无所适从。在半信半疑的矛盾中，我们的生活在发生微妙的变化。

迷信这种典型的心理既困扰着我们，同时也吸引着我们。对此，心理学家们很早就进行了相关研究，以解释其中的缘由，而在这些研究中，著名心理学家斯金纳的研究最为闻名，也最有说服力。

斯金纳以操作条件反射和强化等心理学成果闻名于世。作为彻底的行为主义者，他认为人类的大部分行为都是经强化形成的操作条件反射，包括迷信。他认为，人们之所以会迷信是因为他们相信或推测迷信行为和某些强化的结果之间存在联系，虽然实际上两者并不相关。人们相信这种联系是因为该行为曾经被偶然地强化了一次、两次或者几次。斯金纳称之为非关联性强化。这种强化与特定行为并不一一对应，但人们却相信这种因果关系确实存在。

为了证明自己的推论，斯金纳进行了严谨而细致的研究。研究采用的被试是8只鸽子。他首先连续几天喂这些鸽子少于它们正常进食量的食物，以便在测试时它们处于饥饿状态，由此增强寻找食物的动机，同时增加强化效果。然后，他把鸽子放进一只箱子（心理学史上著名的斯金纳箱）。箱子里有食物分发器，而且食物分发器被设定为每隔15秒便自动放出食物，也就是说，不管鸽子做了什么，每隔15秒它都将获得一份食物，或曰奖赏，即强化。

之后，他让每只鸽子每天都在实验箱里待几分钟，对其行为也不作任何限制，但会由两个独立的观测者（避免人为主观误差）来观测记录鸽子的行为表现，尤其是两次食物放出期间的行为表现。

最后，斯金纳归纳分析了这些记录。他发现，鸽子们在食物发出之前的时间里，出现了一些古怪的行为，并由于食物的出现而被固着下来。有的鸽子在箱子中逆时针转圈，有的鸽子反复地将头撞向箱子上方的一个角落，还有的鸽子头和身体呈现出一种钟摆似的动作，它们头部前伸，并且从右到左大幅度摇摆。鸽子们表现的这些行为好像会产生食物一样。也就是说，它们变的迷信了，迷信这些动作会给它们带来食物。

随后，斯金纳选了那只摇头的鸽子继续实验。他把两次投放食物的时间间隔慢慢拉长到1分钟。这时，他发现，鸽子表现得更加精力充沛。在两次强化间的1分钟内，这只鸽子竟像是在表演舞蹈，他称之为“鸽子食物舞”，那是一种典型的迷信行为。

最后，实验要消除鸽子的这种迷信行为。这意味着在测试箱中的食物，也就是强化不能再出现。这样，迷信行为就会逐渐消退，直至完全消失。然而，让人惊奇的是，这只“跳舞”的鸽子在迷信完全消退前的这种反应次数竟超过了1万次。

斯金纳由此认为，这一实验证明了一种迷信。鸽子行为的依据是行为和食物间的因果联系，虽然这种联系实际上并不存在。在解释这个结果时，斯金纳还举了打保龄球的例子，因为他发现有些打保龄球的人扔出球后，球在球道上滚动时他还在转动胳膊，似乎这可以控制球，但是，这些动作并不能对沿着球



足球运动员常常相信某种颜色的球衣能给比赛带来好运。比如，德国媒体认为，“白色的球衣是德国足球灵魂的象征，穿上这种球衣，便能在足球场上战无不胜”

道滚动的球起作用。

不过，斯金纳补充说，打保龄球的人转动手臂与球的运动方向之间没有任何联系也是不准确的，准确的说法是，当球离开掷球者的手之后，掷球者的行为虽然对球没有影响，但球的运动却对掷球者有反作用。换句话说，有时候球可能碰巧沿着掷球者身体移

动的方向运动，球的运动及其全中或补中的结果偶然强化了掷球者的转臂行为，使掷球者相信他的转臂是有用的，从而使这种迷信得以保持。

斯金纳这个研究成果没有引起多大的争议，并慢慢成为迷信心理方面的一个经典研究。或许有人会认为，用鸽子来做被试是欠妥当的，那么，心理学家布鲁纳和列维斯基设计的一个实验就弥补了这方面的不足。他们用人来做被试的一个实验同样证明了人类是多么的容易形成迷信行为。

参与他们研究的是4个高中生，他们分别坐在4个电报机的按键前。他们被告知，每当他们按到正确的键时，都会出现铃声和闪烁红灯，然后他们将得到一枚硬币作为奖励。实验中，正确的反应是3号键，然而就像在斯金纳的实验中一样，即使他们按对了3号键，也只能在10秒的延迟间隔后才会出现强化物，也就是硬币，而这是他们不知道的。实验过程中，研究者们发现，在那10秒钟时间里，学生们会以各种组合尝试着去按其他键，一段时间后，他们都各自形成了一套按键顺序，并在硬币出现前一遍一遍地重复。其实，按下3号键才是唯一的有效行为，其他的按键序列完全是迷信，但是，学生们不但迷信地行动，而且所有学生都相信其他键是获得奖励所必需的，他们甚至没有意识到自己的迷信行为。

迷信是如此容易形成，但其消退却是困难的，其难以消除的原因可以到那只在行为消除前跳了一万多次舞的鸽子那里去寻找。如果某种联系每次出现，然后突然消失，那行为会很快停止，但当某种行为只是偶然地被强化了一次，它却会变得非常难以消除，这是因为人们的期望值很高，期望迷信行为会产生强化的结果。对人类来讲，偶然的强化通常要过很长的时间才会发生，因此迷信行为常常会持续一生。

在心理学的词汇中，迷信作为一种负性心理而存在，因为，它应该是要被抑制的，而与此同时，它产生的易和消退的难却让我们困惑。

事实上，大多数的心理学家相信，尽管从定义上来讲迷信行为有点负面，而且也不会导致我们想要的结果，但它还是有积极的功能的。当一个人身处险境时，迷信心理能为处于困境中的人们提供一个超自然的避难所，使人们在精神上得到某种安慰。它也能降低人们的心理失调程度，减轻心理焦虑，成为人们适应社会，求得生存的一种途径。因此，心理学家G.Jahoda认为，迷信的倾向是不可能被消除的，因为它是人类适应机制中不可分割的组成部分，没有这种机制，人类甚至无法生存。

但是，迷信不是科学，它也不能帮助人们真正解决现实中存在的困难和问题，而且会使人们对它产生负性的心理依赖，所以我们还是要正确地看待迷信，防范迷信对我们的消极作用。

(文：王剑文)



为什么奖励也有过分的时候

有的时候，所谓的奖励并不会起到激励作用，却适得其反，完全帮了倒忙。

赞扬的话要使孩子有这样的归因：我所得到的好成绩是通过我的努力获得的，而且我可以不断地努力做到更好，并且我的能力会继续提高。

谁不喜欢奖励呢？学生希望得到老师、家长的奖励，员工希望得到老板、上司的奖励，战士希望得到部队的奖励和荣誉，因为这些都是成就感的来源。可是很多时候，奖励却会起到相反的作用。下面讲的是一个实验，在告知答案之前，你可以猜一猜结果是怎么样的。

研究者把一些喜欢拉小提琴的孩子随机分成三组，第一组的孩子每拉一首曲子都会得到一份奖品；第二组的孩子无论是否拉小提琴都会得到奖品；第三组的孩子无论是否拉小提琴都不会得到奖品。这样地一周之后，撤销所有的奖励，再观察各组孩子拉小提琴的表现。你猜哪个组的孩子拉小提琴的时间更长、表现更好？

我们做什么事情都有动机，这动机可能来自内部，也可能来自外部，比如自己主动的、积极的上进心就是内部动机，而外界的要求、规范就是外在动机。一般来说，内在动机是比较强的动力来源，能使人自觉自主地努力行动。而外在的动机就是人不得不去做，于是缺少了自主性，而仅仅靠外在要求和压力行动了。在上面的实验中，对那些本来就感兴趣的工作给予奖励，反而会把兴趣转化为对工作的应付，于是兴趣下降，无法支持行动的继续，所以当奖励撤销以后，第

过分充足理由效应

当人们认为自己的行为是由难以抗拒的外在原因所引起的，那么，便会低估自己内在原因引发该行为的可能性。奖励通常是一种非常有利的刺激因素，但当它损害到内部动机，就无法起到激励作用，反而会帮倒忙。

一组的孩子拉小提琴的持续时间只有另外两个组的一半。

其实这种现象在心理学上被称为“过分充足理由效应”，即当人们认为自己的行为是由难以抗拒的外在原因所引起的，那么，就会低估自己内在原因引发该行为的可能性。奖励是一种外界给予的动力来源，但心理学研究发现，并非所有的奖励都可以达到奖励的作用，人未必在奖励的情况下就能够做得更好，动力更足。奖励通常是一种非常有利的刺激因素，可使人受到激励而努力工作。行为主义心理学家发现，如果在一些行为发生之后就给予奖励的话，可以大大加强这些行为的发生频率，无论是以老鼠还是孩子作为实验的被试，结果一致。

但这并非事实的全部真相，更不是绝对真理。有的时候，所谓的奖励并不会起到激励作用，却适得其反，完全帮了倒忙。

现在可以回忆一下我们的小时候，父母是怎样鼓励我们读书的。对于有些人，在家长给予奖励的时候愿意读书，可是对于另一些人，他们本身已经是喜欢读书的，是强烈的内部动机，而不是为了外界的某些奖励才学的。当孩子开始通过阅读来获得奖励以后会发生什么呢？起初孩子是由于自己想读书就读，而当这个动机之外又加上了外界奖励的话，动机就多了一个外界的成分，这个奖励很有可能已经成了一个压力，这时读书不是单纯因为有趣和喜欢，而是为了一些外界的奖励了。那么，这个奖励就会损害内部动机，也就是损害了原本积极的读书动机，于是外部动机代替了内部

天然的纯真和善良是孩子拾金不昧的内在动力，可是如果成人对这样的行为给予额外的奖赏，那么这个奖赏可能会画蛇添足，打消了孩子的积极的内在动力了。图为宣传画《我在马路边捡到一分钱》



动机，这就使人失去了原先拥有的对该活动的兴趣和积极性。这个过分充足理由效应的结果就是，当人们认为他们的行为是由于外部原因（例如奖励）所引起时，就会低估其行为是由于内部原因或动机的程度（Lepper等，1999）。外界奖励的确可以改变人的态度，比如，起先我们有个计划是靠读书来赚钱，那么，即使后来我们已经喜欢读书了，但是当我们得不到钱了的时候，也就是说，当读书无法获得钱了的时候，我就不愿意再读书了，因为“既然读书得不到钱还读它干吗”。

还有一个类似的实验，老师向一些小学四五年级的学生介绍4种新的数学游戏，在一个以13天为练习的基线期间，研究者记录下每个孩子玩每一种游戏的时间长度。孩子们最初对这些数学游戏都有一些兴趣，因为他们在基线期内都会把各个游戏玩上几分钟。而在往后的数天中，引进了奖赏计划，现在每个孩子可以通过玩游戏来获得证书或者是奖状所必需的得分点数。孩子们的玩游戏时间明显地增加，说明奖励对激励他们玩游戏是有效的，奖励计划是有效的动因。然而，关键的问题出现在了奖励计划结束之后，当孩子们玩游戏不再受到奖励的情况下，他们玩游戏的时间比奖励计划之前的时间更少。而这正验证了过分充足理由效应。通过对照组和一些控制条件，研究者认为，使得孩子们不再那么喜欢这些数学游戏和花费时间来玩游戏的正是这些奖励计划而不是时间或者别的因素。也就是说，外在的奖励破坏了孩子们对这些游戏的内在兴趣，研究结束时，他们几乎都不再碰这些游戏了（Greene等，1976）。

那么，如何保持内在兴趣和内部动机呢？外界的奖励机制该如何进行呢？怎么样避免过分充足理由效应呢？研究发现，仅仅当起初兴趣很高的时候，奖赏才会破坏内部兴趣和内部动机（Tang等，1995）。假如一个孩子对阅读一点兴趣也没有，那么通过给予一些奖励比如麦当劳或者比萨，这是可以激励他去阅读的好办法之一。另外，不同类型的奖励也会有不同的结果。一个是以任务为条件的奖励，即只要完成任务就可以得到奖励，而不管表现得好不好；而另一个是以表现为条件的奖励，只有做得好、表现好时才可以有奖励。那么，后者不但不会减小兴趣，而且还可以使之提高兴趣，因为这种奖励传递着“你表

现得很好”这样的信息。但即使这样也要小心，因为，虽然人们喜欢这些奖励带来的正面信息，但是他们不喜欢被评价时的忧虑和不安。所以诀窍就是，给予人正面的信息反馈，但又不让人感觉到被评价时的忧虑和不安。

很多时候我们讲欣赏教育和赞扬教育，也就是家长要对孩子进行赞扬和欣赏，这比批评要好得多。可是，正如上述所说，奖励未必都是有效的，所以我们的家长要怎么样来进行奖励和赞扬呢？

如果赞扬仅仅使孩子感觉到自己是在为了赞扬而努力学习，那么就会适得其反，而如果使孩子感觉到赞扬表明了自己的能力，那就是合适的赞扬。而如果赞扬使孩子对未来有了过高的预期和与其他人的过分攀比，那也就不合适了。赞扬的有效与否，要看这个赞扬对孩子的自我意识和自我评价有什么样的效应。赞扬的话要使孩子有这样的归因：我所得到的好成绩是通过我的努力获得的，而且我可以不断地努力做到更好，并且我的能力会继续提高。

(文：李北容)



为什么人面对报复是如此难以自拔

人类身上自古以来就已有了报复的基因，报复的因子在我们的血液里流动不息，以至于报复在我们的周遭，几乎无时不有，无处不在。

事实上，复仇作为一种消极的心理，不但对遭受者造成了或轻或重的伤害，对施行者自身也是有害的。宽恕无论对别人还是对自己的心身健康都是有益的，她的美丽正如一位诗人所说的，“一脚踩在紫罗兰上，她把花香留在脚跟”。

2001年10月8日，美国出兵阿富汗，目标直指发动“9·11”灾难事件的“基地”组织和为“基地”组织提供庇护的塔利班政权。国际政治关系专家们认为，美国出兵阿富汗主要出于报复目的。对基地组织进行致命的打击，平复美国人的愤怒和仇恨心理是美国出兵的重要原因。

2006年7月16日，一个名叫邱兴华的中年男人在陕西安康市汉阴县的铁瓦殿接连残杀10人，并将死者挖眼、掏心、挑脚筋等，手段极其残忍。事隔一个多月，邱兴华被逮捕。经审讯，因为怀疑殿内住持熊万成调戏其妻而报复是邱兴华作案的主要动机。犯罪心理学家们也认为，邱兴华的犯罪属于发泄型报复犯罪。

以上两则新闻事件中引申出来的一种心理现象——报复，对我们绝大多数人来说，不是一个陌生的词汇，因为它是如此频繁地出现在我们的周围，以至于一提起报复，我们都能延伸出许许多多的联想。

莎士比亚的《哈姆雷特》，这部传世之作由始至终贯穿着王子复仇的故事；金庸的《连城诀》，其故事情节也是顺延着主角袁承焕的家仇国恨而展开。

斯皮尔伯格导演的《慕尼黑惨案》，昆汀·塔伦天奴导演

报复与快感

在心理学中，报复行为是指行为人在需求受挫或利益受损时对妨碍对象施行惩罚的行为。研究人员称，有计划的报复行为一旦成功，就会带来巨大的满足感，而这种满足感又会鼓励人们继续去寻求公正，也就是报复。

的《杀死比尔》，都是复仇题材，而韩国导演朴赞郁拍摄的“复仇三部曲”（《我要复仇》、《老男孩》和《亲切的金子》）更是震惊了世界影坛，那三部作品将报复主题的电影发挥到一个极致。

报复心理和行为的延续，还有报复心理与行为的备受关注，不是一个偶然的事件。可以说，人类身上自古以来就有了报复的基因，报复的因子在我们的血液里流动不息，以至于报复在我们的周遭，几乎无时不有，无处不在。

报复就是打击对我们不公或者曾经伤害我们的人，这是最生活化的理解。在心理学中，报复行为是指行为人在需求受挫或利益受损时对妨碍对象施行惩罚的行为。在心理学的范畴里，报复是一种消极心理，是反社会的。那么，激发出这种反社会心理的根源又是什么呢？

也许，我们能在上面的心理学定义中看出端倪，那就是需求受挫与利益受损。但这似乎还不能完全解释清楚。最近，瑞士苏黎世大学的心理学家们研究了二律悖反游戏过程中人的大脑活动后，指出了报复行为的根源所在。研究人员称，有计划的报复行为一旦成功，就会带来巨大的满足感，而这种满足感又会鼓励人们继续去寻求公正，也就是报复。

实验中，研究人员将被试们两两配对，一齐参与游戏。在游戏过程中，如果两个参与者互相信任、相互合作的话，他们两人都能得到金钱奖励，但是如果一个人欺骗了另一个人，欺骗者就能以不公平的方式得到更多的金钱奖励。实验中，这种欺骗行为有时是其中一个参与者故意而为的，而有时候则是游戏规则要求的，也就是非故意而为的。研究发现，当参与者发现对方故意欺骗自己，并获得与自己不同的金钱数额后，即使自己得不到任何金钱补偿，所有的14名被欺骗



莎士比亚的作品《哈姆雷特》讲述了一个经典的复仇故事

者都会选择报复对方，其中12名甚至是需要自掏腰包，都要报复欺骗他们的参与者。

实验到这里还没有结束，因为研究者的初衷并不是要激发参与者们的报复行为，而是要得出报复行为的心理根源。因此，心理学家们用PET正电子发射层描技术扫描和监视参与游戏者的脑部活动，以便确定是什么激发了参与者们做出这样的报复行为。

PET扫描结果显示，当游戏者决定报复时，大脑控制快乐和兴奋的那一部分就会非常活跃，也就是游戏者在决定报复时，获得的体验是极度快乐和兴奋的。因此，心理学家们指出，并不是报复后的愉快让报复者们这么做，而是预知的快乐促使他们进行报复。

也许有人会问，报复要付出一定的代价，例如实验中的报复者们就要花费自己辛苦获得的金钱，那么他们为什么还要报复？对此，研究人员进一步扫描后发现，报复者们的负责权衡得失的第二脑区确实也会参与进来，以权衡报复行为的得与失，但是大脑控制快乐和兴奋的那一部分区域仍然在起关键作用，而快乐和兴奋的程度甚至能预知愿为报复所花费的时间和代价。

这项研究成果发表在权威杂志《科学》上，这个结果也应了西方的一句名谚，那就是“复仇是甜蜜的”。也许，这可以解释为什么人面对报复是如此的难以自拔。

人有追求快感的本能，因此，能获得快感的报复的存在之广可能超出我们的想象。我们经常说“宁得罪君子，莫得罪小人”，原因就是小人会用各种各样的手段予以报复，并从对方的痛苦中获得快乐。事实上，报复并不只发生在小人身上。君不听“此仇不报非君子”，“君子报仇，十年未晚”诸如此类的话吗？这说明报复出现的可能性存在于每个人身上。只不过君子的复仇可能采用一种更内敛的方式和手段。例如越王勾践，这个亡国君主就能“卧薪尝胆”，忍辱偷生近十载，最终治国强兵，一雪前耻。

我们在前面提到，报复在心理学上特指一种反社会行为，是消极的。但是，人们对它的态度却是暧昧的。在历史的长河中，它甚至常常站在公道的一

边。希腊神话中便有复仇女神Nemesis，她曾为希腊人所崇敬。在希腊人的心目中，报复是为了惩罚，是为了找回失落的公平，因此，Nemesis的标志物之一便是天秤。由此可见，在很多人心目中，报复绝对不是个贬义词，最多只是个中性词。例如美国出兵阿富汗的军事行动就得到了世界上大多数国家的认同，这在二战后是非常罕见的，而在战前的民意调查中，美国国内竟有75%的民众认为，即使这场战争会使阿富汗的无辜平民受到伤害，他们仍支持进攻。

哲学家培根说得好：“复仇是一种原始的公道，但人之天性越是爱讨这种公道，法律就越是应该将其铲除。”然而法律也非万能，人们不是说法律不外乎人情吗？人情的公道有时候会超越了法律的权限。培根也留意到了这点，所以他补充说道：“最可原谅的一类报复是针对那些没有法律惩治的罪行而施行的报复。”

面对报复这种消极的心理和行为，连培根这样的大哲学家也是如此说，那我们的道德界线自然极易模糊。由此，以暴易暴便陷入无休止的循环，仇恨不断扩大，终至人心崩溃，世界便陷入无可信任的境地。

面对伤害，我们提倡冷静和宽恕。事实上，复仇作为一种消极的心理，不但对遭受者造成了或轻或重的伤害，对施行者自身也是有害的。美国密歇根州大学的研究人员进行的一项研究发现，当人们设想向那些伤害过自己的人报复时，血压会明显上升，而当他们想象原谅时，血压则显著下降。因此，宽恕无论对别人还是对自己的心身健康都是有益的，她的美丽正如一位诗人所说的，“一脚踩在紫罗兰上，她把花香留在脚跟”。

生活是个完整的过程，即使充满伤痕也是完整的。对于罪恶，如果我们不愿意宽恕，那最好的办法就是别忘记。法国的巴黎圣母院附近有个纪念馆，是纪念在二战中的死难者的。法国诗人阿拉贡的有句名言刻在纪念馆的正门上，他说：“可以原谅，不能忘记。”仇恨没有用，报复也没有用，对犯下罪行的人，我们就是鞭尸也抹杀不了自己所遭遇的磨难，我们还是要面对生活。

（文：王剑文）



“谎言”怎么会弄假成真

人是这样一种动物，他毕生都在努力使自己相信个人的存在不是荒谬的。

认知失调理论

在对待任何问题和事件上，人总有一种要保持各种认知协调的倾向，保持自身态度与行为协调一致的动机。而认知不协调是种紧张状态，当一个人同时持有在心理上不一致的认知（思想、态度、信念、意见）时，就会产生“谎言”弄假成真的这种情形。

你是否还记得 2003 年的伊拉克战争？这场战争的主要起因在于推测萨达姆·侯赛因可能拥有威胁美国和英国的大规模杀伤性武器的推测。据统计，战争伊始仅有 38% 的美国人认为即使伊拉克没有大规模杀伤性武器，这场战争也是正义的；而大约 4/5 的美国人相信他们的军队会找到这些武器，并且支持这场战争。结果伊拉克没有动用这种武器，并且其武器的数量并不足以对他们构成威胁。因此，战争的大多数支持者体验到一种不快的感觉。尤其是当他们意识到战争对经济和人力的破坏，看到伊拉克战后的混乱，以及欧洲和穆斯林国家汹涌的反美浪潮时，他们的这种感觉更加强烈了。为了减少这种不快的体验，一些美国人修正了政府对外开展战争主要原因的记忆，认为战争的目的是从残暴和种族灭绝的统治下解放被压迫的人民，并为中东的和平与民主体打下基础。战后一个月，曾经少数的支持性观点变成了多数观点：58% 的美国人即使在即使没有找到宣称中的大规模杀伤性武器的情况下仍然支持这场战争。这种改变态度的做法无异于“睁着眼睛说谎”，但根据心理学的认知失调理论，它是人的一种正常行为。

据哈佛大学的研究发现，一个人若得到一份工作，85% 取

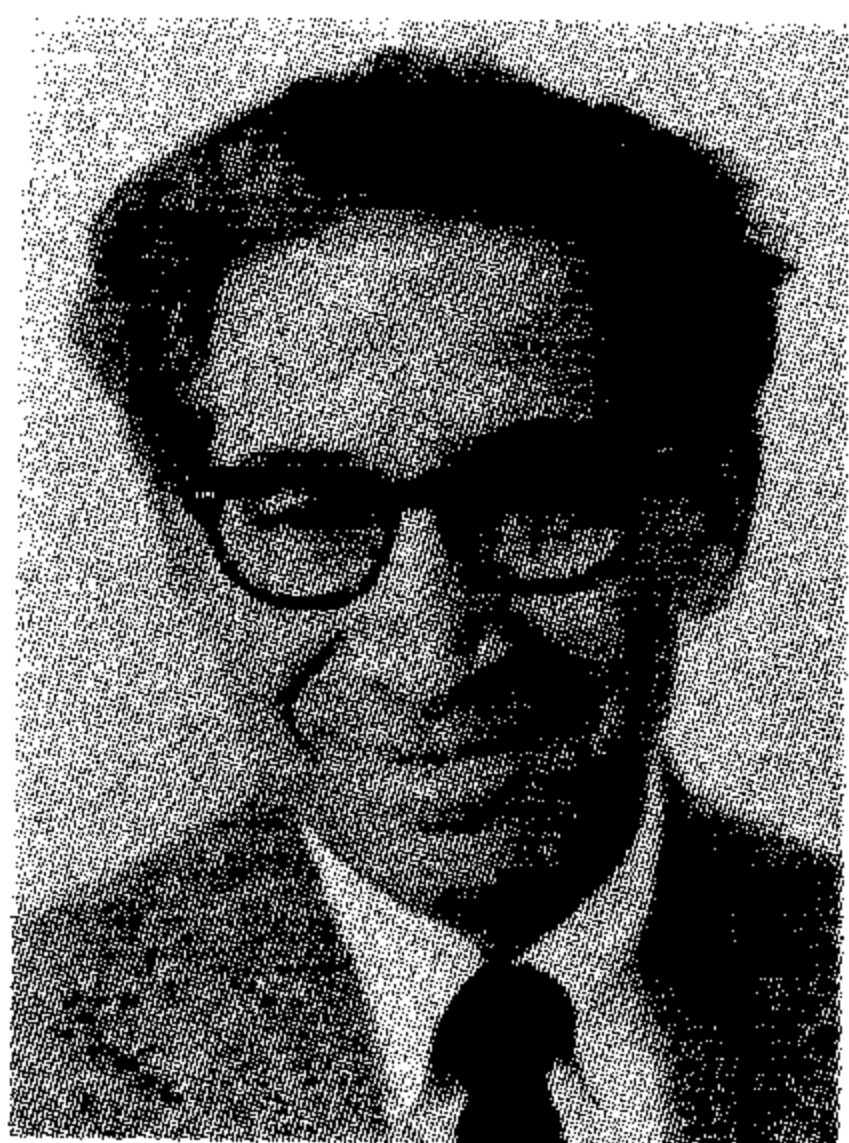
决于他的态度，而只有15%取决于他的智力和业务知识。米卢在调教国足时，一再强调“态度问题”，才使国足在2001年十强赛中，一飞冲天踢进了日韩世界杯，而米卢也成了2001年世界十佳教练。可以说，态度决定一切。态度是人们普遍关心的一个问题。在日常生活中，态度对人们的行为有着深刻的影响。



人们对于他人的行为和社会环境的解释，或者人们对他人及群体的反应，或多或少地都与其自身所持有的态度有关。态度改变是社会心理学中最重要，也是研究最多的领域之一。许多社会心理学家提出了各种理论，试图解释态度形成和改变的原因与过程。1957年美国著名的社会心理学家利昂·费斯廷格提出的认知失调理论就是其中最主要、最流行的态度改变理论。

美国总统小布什为了使得认知能够协调，将入侵伊拉克的理由从寻找大规模杀伤性武器转变为解救伊拉克人民

1954年9月，报纸上记载一名家庭主妇宣称接到外太空的指示：公元1955年12月25日将爆发一场特大洪水淹没整个北半球，只有被选中的少数人才能乘坐飞碟逃到更高级的遥远星体上去。很快，以她为中心成立了一个神秘主题团体，举行各种秘密仪式，等待从外星来的最终指令。结果没有飞船来，也没有发生洪水。于是，那位妇女宣布，由于信徒的良善，上帝收回了惩罚，世界得救了。费斯廷格发现，虽然预言破产，然而许多人更坚定了自己的信仰，特别是原先那些为了追随那位妇女而辞去工作、变卖家产的人，现在依然是最铁杆的支持者，甚至有过之而无不及。于是费斯廷格出版了《当预言失灵》一书，用认知失调理论来解释信仰者的行为是如何决定其态度的。他认为信仰与行动有关，为了自己的信仰而采取过某些重要行动或者作出过牺牲的人，对这一



社会心理学家利昂·费斯廷格在1956年首次于其著作《当预言失灵》中提出了认知失调理论

信仰会更加忠诚。当与信仰相矛盾的事实出现时，对于狂热分子而言只会进一步巩固他们的信仰，而不能帮助他们幡然醒悟。

认知失调理论认为，人的认知由许多因素构成，它们之间有些是彼此独立的，有些则是相互关联的。相互关联的认知因素之间存在两种情况：一是两个认知因素之间呈协调关系，二是两个认知因素之间呈不协调关系。例如：“我比张三学习努力”和“我的运气不如张三好”是两个相互独立的认知因素；“我比张三学习努力”和“我的成绩总是比他好”是呈协调关系的相互关联的认知因素，而和“我的成绩总是比他差”是呈不协调关系的相互关联的认知因素。在对待任何问题和事件上，人总有一种要保持各种认知协调的倾向，保持自身态度与行为协调一致的动机。而认知不协调是种紧张状态，当一个人同时持有在心理上不一致的认知（思想、态度、信念、意见）时，就会产生这种情形。由于认知不协调的出现是不愉快的，因而人们总会努力去减少或消除它。对于人类来说，同时持有两种互相矛盾的见解是种荒谬的行为。而按存在主义哲学家艾伯特·卡穆斯的说法：“人是这样一种动物，他毕生都在努力使自己相信个人的存在不是荒谬的。”

费斯汀格还提出了有关认知不协调的两大基本假设。

(1) 作为心理上的不适，不协调的存在将推动人们去努力减少不协调，并达到协调一致的目的。通常消除失调状态的方法有如下几种：一是改变认知，使之与自己持有的其他认知保持一致，比如“我并不比张三学习努力”，所以我的成绩不如张三，从而取得一种平衡；二是改变行为，使对行为的认知与其他认知保持一致，比如“我比张三学习努力”与

“我的成绩总是比他差”这两种认知出现不协调时，为恢复平衡，我放弃努力学习的行为；三是增加新的认知，改变失调的状况，使原有认知之间的矛盾得到合理地解决。如借助于“我的运气不如张三好”这样一个新的认知元素来求得一种平衡。

(2) 当不协调出现时，除设法减少它以外，人们还可以能动地避开那些很可能使这种不协调增加的情境因素和信息因素。最典型的例子就是，一个喜欢抽烟的人，要时时面临诸如“抽烟有害健康”这样与自己的认知一致的信息，为了减少不协调，抽烟者可以尽量对这类信息避而不见或熟视无睹。

为了验证自己的假设，费斯廷格和他的助手詹姆斯·卡尔史密斯设计了一个“被迫依从”实验。他们要求被试单独在实验室进行一小时单调、乏味的工作，结束后，被试出门时被要求对在外等候者（实质上，此人是实验助手）撒谎说“工作非常有趣”，并因此而被付给1美元或20美元的报酬（被试彼此之间并不知道报酬有差异）。然后，另一试验者私下询问每一位被试，要他们坦白表示工作是否有趣，结果是：拿20美元的被试多数表示对此项工作毫无兴趣，并承认他告诉别人的话是假的；而拿1美元的被试多数仍表示对工作有兴趣，维持他们出门时告诉等候者的他对工作的态度。原因何在？费斯廷格的解释是拿1美元的被试（为1美元撒谎不值得）认知失调的程度远远高于拿20美元者（为20美元撒谎也无妨），他们感到心理上的压力，所以使他们的态度更符合于他们的行为。当人们从事某种与态度不符的行为（撒谎）时，如果他们有这样做的充分理由（得到较大奖赏），他们将体验到较少的认知失调，因此他们改变观点的动机并不强烈。相反，如果他们的理由并不充分（得到较少奖赏），他们的认知失调将比较严重。因此，为了减少认知失调所引起的不适感，他们对原有的观点将作出较大的调整，以便于达到自己言行的一致。

后来的许多研究都印证了费斯廷格的理论。比如，加利福尼亚州大学的心理学家艾略特·阿诺松要求热衷于性行为的学生就使用避孕套可以减少艾滋病的几率为主题制作一段宣传录像，研究的目的是改变学生的危险性行为。制作完宣传录像后，其中一半的学生被分为多个小组，研究者鼓励他们就为什么大

学生不必使用避孕套的问题展开讨论，并阐述自己不使用避孕套的经历。换句话说，这些被试不得不承认他们并不总是坚持自己刚刚在录像中所宣扬的立场。这样，他们便不得不面对自己的言行不一。参与录像制作的另一半学生没有参与后面的讨论。当研究者给所有学生购买避孕套的机会时，与未参加讨论的学生相比，自相矛盾的学生购买避孕套的人数更多。更重要的是，三个月后，当被试就他们的性生活接受访谈时，92%的自相矛盾组的学生声称他们在性交时一直使用避孕套，而在未参与讨论组，只有55%的学生声称自己一直使用避孕套。这是一个认知失调起作用的典型例子。当你面对自己言行不一致的机会越多，你所体验到的认知失调就越严重，因而你改变自己行为的动机也就越强。

在日常生活中，当我们面临一个重要决策时——读什么大学、和谁谈恋爱、从事什么工作——我们有时会挣扎于两个同样诱人的机会。也许你也有这样的体会，当你表达出自己的意见后，你开始痛苦地感到认知不协调——你所拒绝的那样东西的好的方面，你所选择的東西的不好的方面。如果你选择了和B分手，和A谈恋爱。那么你会发现B身上实际有很多优点值得欣赏，而A的身上却有许多的缺点。做出重要决策以后，我们经常会过高地评价自己的选择而贬低放弃的选择，以此来减少不协调。实质上，真正的事实应该是当我们作出决定以后，篱笆这一边的草并不会长得更绿。

或许，我们应该承认认知失调在改变现实行为方面具有重要作用。正如艾略特·阿诺松所说：“我们大多数人经常会有言行不一的时候，这是因为我们对这样的行为熟视无睹。但是如果有人站出来而且迫使你正视它，你可能就不会再对其置之不理了。”

(文：江红艳)



为什么我会受到他人影响

他人在场可造成个体的内驱力或动机增加，所以，观察者或共事者在场，会提高简单任务的作业成绩，但是会降低复杂困难任务的作业成绩。

你独自一人和有人与你一起时表现得一样吗？

我们也在日常生活中看到这样的现象：运动员比赛时，如果有很多观众为他加油，他往往能顺利甚至超水平发挥。对加拿大、美国、英国举行的总计 8 万项体育赛事的研究显示：主场队会赢 60% 的比赛，东道主易于获胜。试想，如果教师上课时面对稀稀拉拉的学生，提问也无人反应；演员表演面对寥寥无几的观众，高潮也无人反应，那么他们的激情和效果必将大打折扣。

在许多工作中，有别人在场时人们的效率更高，这种现象叫做社会助长。一个多世纪以前，一个对自行车赛感兴趣的心理学家特里普利特（Triplet, 1896）发现，自行车手在一起比赛时，他们的成绩要比各自单独和时间赛跑时的成绩好，速度提高30%。于是，他又设计了一系列社会心理学实验研究。在实验中，他要求40名儿童被试以最快速度在渔用卷轴上绕线。结果发现，儿童们两两结伴绕线要比单独做时快得多。

社会助长作用（social facilitation）不仅是人类行为的特征，在其他动物，比如蚂蚁身上也可以看到类似的现象。当有同类在场时，蚂蚁能掘出更多沙子。中国心理学家1937年

社会助长与社会干扰

在许多工作中，有别人在场时人们工作的速度较快，这种现象叫做社会助长。可是别人在场只对简单的或非常熟悉的工作起到好的作用，如果是新的或者困难的工作，那么别人在场就会影响作业成绩，这就叫做社会干扰。



当许多人一起做一件事情时，有些人会因他人在场而降低自己的行为效率，拔河中有的人出工不出力就是一种典型的“社会干扰”

在清华大学曾对36只蚂蚁进行了有趣的实验，观察其在三种情况下掘土筑巢的效率：第一是将蚂蚁放在各自的瓶子中单独工作；第二是将蚂蚁两两分到一个瓶子中工作；第三是把三只蚂蚁分到一个瓶子中工作。评估工作效率的指标为蚂蚁完成掘土筑巢的时间和蚂蚁开始掘土筑巢6小时后的沙土量。实验结果

表明，第二、第三种情况下，每只蚂蚁的掘土量要大于第一种情况，而且工作所消耗的时间也较短。

不过，另外一些研究发现，在完成某些任务时，他人在场会妨碍当事人的成绩表现，这种现象叫做社会干扰效应。动物实验中，有同类在场时，蟑螂、金丝雀学走迷宫的速度都要慢。这种效应在人类身上同样存在。他人在场会降低人们学习无意义音节、走迷宫游戏以及演算复杂乘法问题的效率。有时候我们看外文或者学习比较晦涩难懂的东西时，有他人在场时非常容易分心，从而会降低效率；有的人第一次上讲台讲话或者表演节目，往往会心跳加快、面红耳赤、结结巴巴，甚至头脑一片空白。

奥尔波特（F.Allport）于20世纪20年代在哈佛大学做的经典实验，同时发现了这两种效应。他让大学生被试单独或者结伴完成一系列复杂程度不同的实验任务。①连锁联想。实验者说出一个刺激词，被试迅速联想出一个与之有关的词语。以此类推，不断联想下去。②删除元音。划掉若干短文中的所有元音字母。③乘法运算。让被试进行两位数的乘法运算。④写文章。针对一些论述，在给定时间内写出批驳性短文。

实验结果表明，前三种实验任务，被试在结伴条件下的成绩比单独条件下优异，但是第四种实验任务则结果相反。可见，他人在场或者与他人在一起工作，随着工作难度的增加，社会助长作用可能转变为社会干扰。

相互矛盾的研究结果使得这个领域开始停滞不前，并且一直沉寂了25年，直到社会心理学家罗伯特·查荣克把这些看似相互矛盾的研究结果融合到了一起，他提出了动机驱动论。根据这种观点，他人在场可造成个体的内驱力或动机增加，所以，观察者或共事者在场，会提高简单任务（其优势反应时正确的）的作业成绩，但是会降低复杂困难任务（其优势反应是错误的）的作业成绩。至此，我们可以对上面迷惑不解的结果做出比较圆满的解释。在渔用卷轴上绕线，做简单乘法题，或者对蚂蚁来说的掘土等，都是一些简单任务，这些任务的正确反应都是掌握得非常好的反应或者很自然的优势反应。毫无疑问，他人在场会激发个体的竞争动机，从而提高了这些熟悉的、自动化任务的作业成绩。而学习新材料，走迷宫游戏，或者解复杂的数学题都是一些较难的任务，这些任务个体很难做好，需要动脑筋。在这种情况下，他人在场，高度增强的动机就会引发个体的紧张和焦虑，从而增加个体错误反应的次数。可见，动机驱动理论可以同时用来解释社会助长效应和社会干扰效应，如图1所示。

现代公司实行“开放式办公室”，人们都在他人在场的情境下工作。那么，这对工作效率有什么影响呢？开放式办公室意味着所有的人在

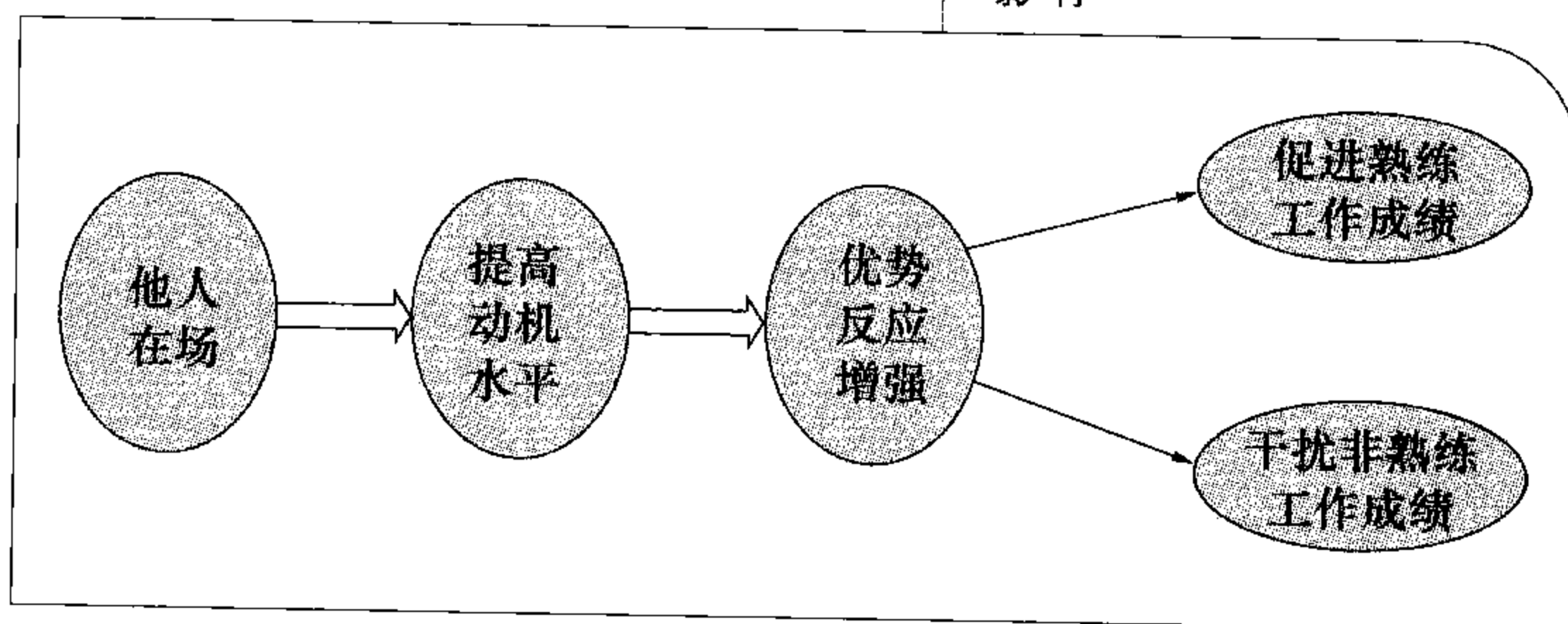


图1 他人在场对个体活动的影响

同一个大房间里工作，是一种半透明式办公，人们普遍都认为它不仅能够加强员工彼此间的沟通，利于合作，而且有一定的监督作用。但是，最近《实用心理学》杂志上刊登的一项研究表明，在开放式的办公室里，微量的噪音会导致工作压力增加，甚至危害健康。康奈尔大学环境分析学教授加里·埃文斯认为，即使像谈话、敲击键盘、电话铃声这样轻度的噪音也会对人体生理机能产生负面影响。研究人员随机安排40个女性文秘，到安静的办公室或有轻微噪音的开放式办公室中工作3小时。他们发现，那些在有噪音办公室中工作的人体内肾上腺素水平非常高，这说明他们感到了很大的压力。肾上腺素水平过高，患心脏病的危险就会增大。这为在开放式工作环境中工作的人们敲响了警钟。

(文：江红艳)



为什么富者愈富，穷者愈穷

凡是少的，就连他所有的也要夺过来。凡是多的，还要给他，叫他多多益善。

《圣经》中有这样一个故事，一个国王远行前，交给三个仆人每人一锭银子，吩咐他们：“你们去做生意，等我回来时，再来见我。”

国王回来时，第一个仆人说：“主人，你交给我的一锭银子，我已赚了十锭。”于是国王奖励他十座城邑。第二个仆人报告说：“主人，你给我的一锭银子，我已赚了五锭。”于是国王奖励了他五座城邑。第三个仆人报告说：“主人，你给我的一锭银子，我一直包在手巾里存着，我怕丢失，一直没有拿出来。”于是国王命令将第三个仆人的一锭银子也赏给第一个仆人，并且说：“凡是少的，就连他所有的也要夺过来。凡是多的，还要给他，叫他多多益善。”

1973年，美国科学史研究者默顿将这个故事所反映出的社会心理现象命名为“马太效应”。有一个小故事也很好地说明了马太效应。

有一天，基辛格路过一位老同学所在的乡村，就去拜访老同学。他的老同学和儿子相依为命，基辛格看到他的儿子已长大成人，于是就对他说要带他儿子到城里工作，并为其找个对象。他的这位老同学连连摇头。基辛格笑了笑说，这姑娘是洛克菲勒的女儿。老同学欣然同意了。接着，基辛格

马太效应

1973年，美国科学史研究者默顿发现这样的社会心理现象：对已有相当声誉的科学家作出的科学贡献给予的荣誉越来越多，而对那些未出名的科学家则不承认他们的成绩。他将这种社会心理现象命名为“马太效应”。

又去找洛克菲勒，说为他的女儿找了一个丈夫，是世界银行的副行长，洛克菲勒立即就答应了。跟着，基辛格找到世界银行的行长并请他任命老同学的儿子为副行长，行长不肯；基辛格说这个小伙子是洛克菲勒的女婿，行长于是答应了。就这样，基辛格让一个穷人家的孩子摇身一变，成为金融寡头的女婿和世界银行的副行长。

生活中这种例子比比皆是。有自信的人，他无论面对任何事都很自信，且能成功地解决问题，因此他也就越来越自信了；自信心不足的人，面对问题时觉得他自己无法胜任，没能成功地解决问题，他往往会变得更没自信。朋友多的人，会利用他的交友网络以及频繁的交往结识更多的朋友，而缺少朋友的人则往往一直孤独。有名气的人会越来越有名气，没名气的人则会一直默默无闻。

马太效应这种社会心理现象既有消极作用也有积极作用。它的消极作用是：做出同样的成绩，名人或优秀的学生通常会受到上级、师长的表扬，求教者以及慕名而来的人接踵而至，各种头衔、名誉也一项一项地加在他们头上，结果是其中的一些人会因此而自傲；而无名者则无人问津，他们往往会心理不平衡，进而自信心丧失，甚至产生嫉妒、自卑的心理，从而影响了他们的进一步发展。

马太效应的积极作用是：马太效应所产生的这种“有名气的人越有名气”的现象，对无名者有着巨大的吸引力，让他们产生追求荣誉的欲望，从而促使无名者们努力奋斗，不断地突破自己、超越自己。

在现代化的社会中，各国间的合作越来越密切，竞争也越来越激烈，而这归根到底是人才的竞争。可是，马太效应的存在成为阻碍人才发展的“死墙”。斯大林说：“在我们国家里有成千上万有才能的年轻人，他们竭尽全力要从下面冲上来，以求把自己的微末贡献投入到我们建设事业的总宝库，但是他们的努力往往是徒劳无益的，因为他们常常被文坛‘名人’的自负，我们某些组织的官僚主义和冷酷无情以及同辈的嫉妒（它们还没有转化为竞赛）压抑下去。我们的任务之一就是要打穿这堵死墙，使不可胜数的年轻力量得到出路。”在我们的社会中、企业中也同样存在这样的一些现象。越是经济发展迅速、发展趋势良好的地方就越能吸引人才、留住人才，这个地方的经济就能向着更好的方

向发展；而越是经济发展缓慢的地方，越难吸引人才，更不用说留住人才，这个地方的经济也就没能向更好的方向发展了。因此，为了我们的社会、企业能够得到更好的发展，我们的国家、企业应该避开马太效应，努力创造一个有利于人才成长和发展的环境来吸引人才、留住人才。

现在学校有省重点学校、市重点学校、普通学校等，而有的学校又将班级分成快慢班，把学生按成绩的高低进行排队，教师们经常为优秀生“开小灶”……这些也是马太效应的表现。教育是面向全体学生的，而不是单单面向优秀学生的。要知道，每个学生身上都有闪光点，有的学生对抽象思维不理解，但是对形象思维却得心应手；有的学生对多个学科知识的学习很吃力，但他们在艺术方面却很有天赋……陶行知先生说过：“你的教鞭下有瓦特，你的冷眼里有牛顿，你的讥笑中有爱迪生。”所以，老师应有一颗公平的心，对所有的学生都应一视同仁，而不只是关注所谓的尖子生。尖子生也会犯错，这时就需要批评教育；后进生也会有进步的时候，这时更需要老师对他的肯定。但是，很多老师都将过多的表扬给了尖子生，这容易使他们产生自傲的心理；而对于其他的学生却爱理不理，使他们受到伤害，甚至自暴自弃，也容易导致尖子生与其他学生之间的隔阂、对立，不利于班级管理和学校管理。因此，作为一名老师、一名教育工作者，要严防马太效应，要全面关心学生，关心全体学生，做到一视同仁，有时对于尖子生以外的学生应该更多一点肯定、关心与帮助。

对于我们个人来说，面对困难时，如果我们能勇敢、自信地面对的话，战胜困难的能力就会不断地得到提高，也就越来越能战胜更多的困难。相反，如果我们采取一种逃避、自卑的态度，认为自己能力不够、不可能战胜困难的话，我们的能力就永远不能提高，也无法战胜困难而只能变得越来越沉湎于失败的泥沼里而不能自拔。因此，我们应在平时的生活中注意培养自己的自信心，相信自己可以的，享受成功带来的良好情绪体验，并使之成为我们不断发展的动力。

(文：郑翠琼)



为什么正常人会被认定为精神病人

当一个人被贴上“坏”、“笨”等消极标签时，这些消极的标签就会掩盖了他身上其他的品质，甚至是优点。

标签效应

无论是积极的标签也好，消极的标签也好，都是人为地贴上去的。这些标签有时是正确的，它确实反映了被贴标签人的性质。另一方面，这些标签也有可能是错误的。有时，被贴上标签的人并没有问题，有问题的倒是贴标签的人的眼力和判断力，他们的偏见导致了消极标签的出现。

9岁还上一年级的金龙成绩一直不好，经常受到小伙伴的耻笑。怎样才能催开他的智慧之花呢？我决定先从他的名字入手：“在神话故事里，龙是一种非常了不起的动物……”“金龙的父母给他起了个好名字，是希望他好好学习，长大后像龙一样有本领。”金龙第一次成了小伙伴注目的中心，他觉得自己在班级中的地位一下提高了许多。语文课后，我让金龙为全班学习最好的学生“考试”，课上怎么也记不住的生字，几遍下来，金龙就全都记住了。就这样，金龙越学越有兴趣，逐渐“聪明”起来，各科成绩都有了很大的提高。^①

金龙为何能取得如此大的进步呢？原因就在于，“我”帮助他去掉了“差生”的标签。何为标签呢？就是比如一个人认定另一个人不好或好，就在心里给这个人贴上了标签，以后凡事都带着标签来判断。比如老师认定的好学生和坏学生都在课堂上睡着了。对坏学生，老师批评说：“你一上课就睡觉，还想不想学习啊？”而对于好学生，老师甚至会表扬说：“你们看，他睡觉的时候还在学习呢。”这种带有强烈主观

^① 王爱民：《贴朱者朱 贴墨者墨：用好“贴标签效应”》，载于《中小学管理》，2003年第5期。

想法的心理现象就是标签效应。

美国心理学家就标签效应做了一次成功的实验。二战期间，美国政府招募了一批不三不四的人到前线打仗，这些人纪律散漫，很不听指挥。后来，当局请来了心理学家帮助管理他们。心理学家要他们每人每月给家里的亲人写一封信。他们很高兴，但都不会写。于是，心理学家将信的内容拟好，要他们照抄一遍。信的内容是告诉亲人，他们在前线如何如何勇敢，如何听指挥和立战功等等，每次的内容都基本相似。半年之后，他们竟一个个都变了样，变得像信中说的那样勇敢和守纪律。

面对这批不三不四的人，心理学家给他们贴上了“勇敢”、“守纪律”的标签。心理学家给他们贴上的这些好的标签慢慢地在他们心里发酵、膨胀，给了他们一种积极的心理暗示，让他们感觉到自己是一个勇敢的、守纪律的人。积极的标签让他们觉得自己是受肯定的，渐渐地他们认同了这些标签的内涵，按着标签的内容来规范自己的行为，并最终成为这些标签所描述的人。

由这个实验的结果我们可以看到，标签的力量是惊人的，它可以使一个不三不四的人变成一个“勇敢和守纪律”的人。同样的道理，它也可以使一个当初也许并不坏的人变成一个坏人。

研究发现，违法犯罪的青少年有一个极其明显的共同特征，那就是他们都是应试教育的失败者。在他们读书期间，他们都被贴上了“差生”、“笨”、“坏”等消极的标签。美国心理学家威廉·詹姆斯曾深刻地指出：“人性中最深刻的禀赋是被赏识的渴望。”根据标签理论，当一个人被贴上了积极的标签，实际上就是使他的被赏识的渴望得到满足，得到了积极的心理暗示，这些暗示会引导着他往好的方向发展。但是当一个人被贴上“坏”、“笨”等消极标签时，这些消极的标签就会掩盖了他身上其他的品质，甚至是优点。无论他做什么，别人都会认为他“坏”、“笨”，不但不能得到别人的赏识，相反可能会受到别人的歧视。而这个人为了保护自己的自尊心不受到伤害，他就有可能会放弃上进的努力，或者产生逃避的心理，不愿与外界接触；也有可能做出偏激的行为来显示自己的力量，寻求心理的平衡；也许他

还会跟同样被贴上“坏”、“笨”等标签的人聚在一起，相互影响，并在人们歧视的眼光和冷淡的态度中，将自己的心理和行为向着人们的偏见——标签的方向偏移，对自己的能力产生了怀疑，对自己失去信心，变得叛逆、冷漠，甚至有些人还会走向极端，自暴自弃，做出违法犯罪的行为来，最终，标签的预言变成了现实。

无论是积极的标签也好，还是消极的标签也好，都是人为地贴上去的。这些标签有时是正确的，它确实反映了被贴标签人的性质。另一方面，这些标签也有可能是错误的。有时，被贴上标签的人并没有问题，有问题的倒是贴标签的人，他们的偏见导致了消极标签的出现。斯坦福大学心理学系的罗森汉恩博士于1972年做的实验就证明了这一点。

罗森汉恩博士招募了8个人扮演假病人，他们分别是一位20多岁的研究生，三位心理学家，一位儿科医生，一位精神病学家，一位画家，一位家庭主妇。所有的假病人都告诉精神病医院的医生，他们幻听严重。但是除了这个症状以外，他们所有的言行完全正常，并且给问诊者的信息都是真实的（除了自己的姓名和职业外）。结果他们8人中有7人被诊断为精神分裂症，另一人被诊断为躁狂抑郁症。被关入精神病医院后，这8个假病人的所有行为都表现正常，不再幻听，也没有任何其他精神病理学上的症状，但是却没有一个假病人被任何一个医护人员识破。当假病人要求出院时，由于他们已经被贴上“精神病”的标签，医护人员都认为这些病人“妄想症”加剧。精神病院的医务人员甚至发明了一些精神病学上的新术语来描述这些假病人的严重“病情”：假病人与人聊天被视为“交谈行为”，甚至假病人做笔记都是一种精神病病情的新发展，被护士当作病人的病状以“书写行为”记录在他们的病历中。——一旦医护人员认定某一个人患有精神分裂症，就会把他的一切行为和举止视为反常。

因此，无论是家长、教师还是管理者，对有缺点、坏行为的人，不要轻易地就给他们贴上一个消极的标签。而是要从各个方面去观察，帮助他们找到优点，用一个积极的标签来满足他们的“被赏识的渴望”，给他们一

个积极的心理暗示，鼓励他们发扬优点、改正缺点。这样，用积极的标签代替消极的标签既强化了好的行为，也淡化了坏的行为，“坏孩子”就有可能变成“好孩子”，从而收到意想不到的效果，甚至可能成为他们的人生转折点。

(文：郑翠琼)



故事里透露出怎样的自己

我们真的可以通过讲述的故事就反映出我们的困境吗？

互说故事法也是投射测验的一种，它的解释还是有很大的局限性，咨询师必须了解当事人方方面面的信息，这样才能对当事人的故事有很好的解释和引导。

心理学中经常会用到一种投射技术，假如说在一个温暖的夏日，你和你的朋友躺在一片绿油油的草地上休息，蓝天上飘着几朵棉絮般的白云，你指着其中一朵说“好美啊，你看它多像一个穿着婚纱的新娘，拖着长长的裙摆”，可是你的朋友却说“我觉得它更像一只只小绵羊，在悠闲地低头吃东西”，如果你企图说服你的朋友，让他也将那朵白云看作是一个新娘，那是徒劳的。这就说明你们在同一时刻是有不同的心理状态的，你们将这种心境用天空中的白云表达了出来，换句话说，也就是你们将自己的某些东西投射到了白云的形状上，这就是“投射测验”的理论基础。

心理学常用的“罗夏墨渍测验”和“主题统觉测验”都是常用的投射技术，它们都是基于具体的、规范的测验图片，解释系统也很麻烦，最近比较常用的就是“互说故事法”，也就是让当事人根据自己的想象编一个故事，有主角及其面临任务、事件发生的背景、主角解决问题的方法等等，然后咨询师根据这些材料分析当事人所面临的问题，从而引导当事人找到合适的方法解决自己的难题。

互说故事法背后的理论假设是：我们创造的故事可以揭露我们头脑中的自我、自我与他人的关系，故事中可能会包

故事与心理咨询

人们可以通过自己建构的故事来理解生活，我们创造的故事可以揭露我们头脑中的自我，自我与他人的关系，故事中可能会包含了引导我们的生活风格、价值观和信仰。

含了引导我们的生活风格、价值观和信仰。这些故事对我们当前的行为和未来可能发生的事情都存在重要影响，咨询师可以通过修改这些故事来促进新的故事的产生。新生的故事将会更有活力，更让人满意，能让人看到美好的未来。

我们通过一个简单的案例来说明这个过程。

军军，男，6岁零2个月。性格过于内向，在学校没有朋友，经常被人欺负。有时存在过激的攻击行为，但最后常会伤害到自己，无法与别的儿童建立良好的同伴关系，过于喜欢独处。上课做小动作，思想不集中，学习成绩不佳，回家后很少提学校的事情。军军有时会不量力地去惹其他同学，最后反过来被别的孩子打，晚上睡眠不好，做噩梦，睡得少，容易惊醒，存在盗汗和遗尿的现象。起初军军不情愿讲，咨询师拿出几个拇指木偶，让军军戴着木偶讲故事。下面是军军和咨询师的对话。

军军：从前有条小鱼和螃蟹。螃蟹用钳子钳小鱼的尾巴，可是小鱼藏起来，找不到，不过小螃蟹最后还是找到了，要夹它的尾巴。小鱼很害怕，就逃走了。螃蟹还是找到了它，钳住它的尾巴。这次把小鱼带回家，他们要吃烤肉。

赵：小鱼被夹住尾巴了，怎么吃烤肉啊？

军军：放在锅子里，盖上盖子做成烤肉。

赵：哦，原来是螃蟹把小鱼做烤肉。

军军：螃蟹以为小鱼已经死了，不过小鱼没有死，就逃走了。螃蟹很生气，就去找小鱼，小鱼躲在石头缝里面，螃蟹没有找到。后来螃蟹不想吃小鱼了。就和小鱼一起玩。

赵：你的故事讲完了，军军？



看到上面的图片，你能讲出一个什么样的故事

军军：嗯。

赵：那你的故事告诉我们一个什么道理呢？

军军低头看着地面，不回答。

赵：你看，刚才小朋友们讲的故事都有一个自己的道理哦，一个好故事会告诉我们一些启示。你的故事也很棒，能不能告诉赵老师，它告诉我们什么？

军军：（看向远处）故事告诉我们，要和好朋友在一起。

赵：你的意思是要和好朋友在一起玩吗？团结友爱？

军军点点头。

军军的故事揭露出十分清晰的主题——不安全。对于军军而言，小鱼就是自我的象征，螃蟹就是外界的威胁，对军军而言，威胁主要就是人际的不安全感。故事中，小鱼（军军的自我象征）的命运一直被危险笼罩，螃蟹钳住了它的尾巴，还要把它放在锅里面做成烤肉。但是小鱼最后却能逃脱，螃蟹甚至摇身一变成为小鱼善良的朋友。我们可以发现，军军并没有花什么笔墨描写小鱼是如何逃脱的，表明了军军寄希望于有神奇的力量能够帮助自己解决问题，而不是通过自己的努力解决问题。故事的细节体现了军军在学校的生活风格，即逃避、退缩以求保护自己，对军军而言，学校是个危险的地方，处处存在致命的威胁。再来看一下咨询师给军军的反馈故事。

赵：从前有条小鱼和螃蟹。螃蟹用钳子钳小鱼的尾巴。小鱼大声对螃蟹说“啊，好痛！你不许欺负我！”，可是螃蟹仗着自己个子大，还是要欺负小鱼。小鱼很生气，对着螃蟹说，“告诉你，不要欺负我哦！你不要以为你个子大，就可以欺负我！如果你再敢欺负我，我就告诉妈妈或者其他小动物。你要知道，我还可以告诉大海的警察哦，它维护着海里面的秩序，保护我们小动物。你如果再敢欺负我，我就会让他们帮我教训你”。螃蟹有点儿害怕了。小鱼又对螃蟹说，“不过如果你能够不欺负我，我还是可以和你作好朋友的，我们可以一起玩”。螃蟹想了想，觉得小鱼说的有点儿道理，就同意了。你知道这个故事告诉我们什么道理吗？

军军：如果有人欺负你，你就要揍扁他。

赵：小鱼似乎没有螃蟹强大，所以直接去打大螃蟹不是个好办法。小鱼应该告诉螃蟹，别看自己个子小，可也不是螃蟹随便可以欺负的。如果大家和睦相处，小鱼和螃蟹也可以做好朋友。你喜欢这个故事吗？军军？

军军（点头）：喜欢。

反馈故事中，咨询师依然选用了军军故事中的角色，但是又引入了一些新的资源可供弱小的小鱼使用，大海里的警察代表了老师，维护班级秩序，其他动物代表了同学们，咨询师想告诉军军如果有人欺负他，完全可以告诉老师，或者让同学们知道，大家会帮助他的。而不是用暴力的手段解决问题，故事的后面让军军了解如果别人不欺负你，你们依然可以做好朋友，一起玩。军军在咨询师回应故事的时候，自己不自觉地把手套在手上的木偶按照咨询师的情节变化而表演，表现得很投入。

上面的例子说明了互说故事法的步骤，军军的手指行为已经表现出了一定的变化，也有了配合的苗头，之后咨询师的工作是通过故事渐渐引导他解决自己的问题。在拟定的两个月故事法之后将会对自身的生命故事和防御机制有所洞察，并能够内化习得新的、更加健康的应对方式，在学校及家庭生活中表现得更加适应，问题行为的次数和强度有所降低。

或许我们会怀疑这种方法的有效性，我们真的可以通过讲述的故事就反映出我们的困境吗？英国心理学家Kim Dent-Brown和Michael Wang研究了六段故事法的信度和效度问题，他们总共确定了26个具有高评分者信度的项目，这些项目是



在著名的主题统觉测验（TAT）中，心理学家可以根据你所讲的故事来分析你的成就动机

以陈述的方式表述的，同时他们也编制了相应的量表，量表基于六段故事法得出了8个项目，经过检验，该量表可以很好地将患者和正常人区分开来，由不同人评定所得结果的一致性也较高，这在某种程度上为我们使用故事法提供了理论依据。

总的来说，互说故事法也是投射测验的一种，它的解释还是有很大的局限性，咨询师必须了解当事人方方面面的信息，这样才能对当事人的故事有很好的解释和引导，他们可能一开始不太配合故事活动，觉得有点羞涩，这可能不仅仅是抵抗，含蓄、害羞也会存在，可是一旦他们熟悉了这种游戏，并且能够在讲故事的过程中成功挖掘自我感觉时，他们就会乐此不疲。互说故事法的最出色之处在于，它并不局限于具体的某一个治疗理论，既可以包括弗洛伊德的精神分析，也可以有阿德勒、荣格的治疗理念；也涵盖了人本主义的关怀，也可以有家庭疗法的参与，绘画、玩具、过家家都可以加入其中。它对于当事人的情绪问题、自尊问题、睡眠问题、饮食问题等都可以有良好的效果。

(文：韩晓燕)



幼儿园是否扼杀了孩子的想象力

幼儿园老师用他们的思想禁锢孩子的想象力，最初可能微不足道，但是长此以往，就有可能毁掉了一个人的思想，使他的成长过程变得机械、没有个性、没有思想。

恶性的蝴蝶效应带来的是灾难，良性的蝴蝶效应带来的是惊喜。

在美国内华达州，一位3岁的小孩告诉母亲，她认识了英文字母“O”。这位母亲很吃惊，问她怎么认识的。她告诉妈妈说“是薇拉小姐教的”。

这位母亲在表扬了女儿之后，一纸诉状把薇拉小姐所在的劳拉三世幼儿园告上了法庭，理由是幼儿园剥夺了女儿的想象力。因为她女儿在认识“O”以前，能把“O”说成苹果、太阳、足球、鸡蛋等圆形的东西，然而自从劳拉幼儿园教她认识了26个英文字母之后，女儿就失去了这种能力。她认为幼儿园剪掉了女儿一只想象的翅膀，早早地把她投进了那片只有ABC的小水塘。于是她要求幼儿园对这种后果负责，赔偿精神损失费1000万美元。

这位母亲的做法可能令很多人吃惊，女儿学会了一个字母，反而要求赔偿，而且值得这么大惊小怪吗？但实际上，幼儿园的做法是在扼杀小孩的想象力和创造力。幼儿园老师用他们的思想禁锢了孩子的想象力，最初可能微不足道，但是长此以往，就有可能毁掉了一个人的思想，使他的成长过程变得机械、没有个性、没有思想。

一些看似微小的事情有可能造成非常严重的后果，这就是心理学上所说的“蝴蝶效应”。

蝴蝶效应

一个看似不经意的动作，一句漫不经心的话，一个小小的失误，一个细节的疏忽，都有可能成为产生蝴蝶效应的初始条件。而这些初始条件的极小偏差，都将给我们的生命带来意想不到的后果，改变我们的一生。

20世纪60年代初，气象学家爱德华·洛伦兹在利用计算机进行“数值天气预报”的实验时发现，只要输入的资料存在微小的差异，计算的结果就会出现极大的差别，“差之毫厘，谬以千里”形容的正是这种情况。基于这个发现和广泛的研究，洛伦兹1972年12月29日在华盛顿的美国科学发展学会上发表了一篇题为《可预测性：一只在巴西翩翩起舞的蝴蝶可否在得克萨斯州引起龙卷风？》的演说：一种南美洲亚马逊河边热带雨林中的蝴蝶，偶尔扇动几下翅膀，就有可能在两周后引起美国得克萨斯州的一场龙卷风。原因在于蝴蝶翅膀的运动，导致其身边的空气系统发生变化，并引起微弱气流的产生，而微弱气流的产生又会引起它四周空气及其他系统产生相应变化，由此引起连锁反应，最终导致其他系统的极大变化。“蝴蝶效应”说明了，事物发展的初始条件非常重要，初始条件极小的偏差，将会引起结果的极大差异。

英国一首民谣形象地说明了蝴蝶效应：

丢失一个钉子，坏了一只蹄铁；

坏了一只蹄铁，折了一匹战马；

折了一匹战马，伤了一位骑士；

伤了一位骑士，输了一场战斗；

输了一场战斗，亡了一个帝国。

蝴蝶效应看来荒诞，实则不然。被科学证明了的蝴蝶效应广泛地存在于我们的日常生活、学习和工作中。一个看似不经意的动作，一句漫不经心的话，一个小小的失误，一个细节的疏忽，都有可能成为产生蝴蝶效应的初始条件。而这些初始条件的极小偏差，都将给我们的生命带来意想不到的后果，改变我们的一生。

1992年，“长征二号”捆绑式大型运载火箭在我国西昌发射。点火后，火箭只是轻轻颤了几下，便冒出一股浓烟，几秒钟过去了，火箭依然没有升起。据调查，发射失败的原因是，在巴掌大的程序配电器上出现了一个像绿豆似的重量为0.15毫克的铝质多余物。由于这个多余物的出现导致了电爆管的爆炸，使火箭的第一、第三助推器发动机关机，从而中断了正常工作。0.15毫克的多

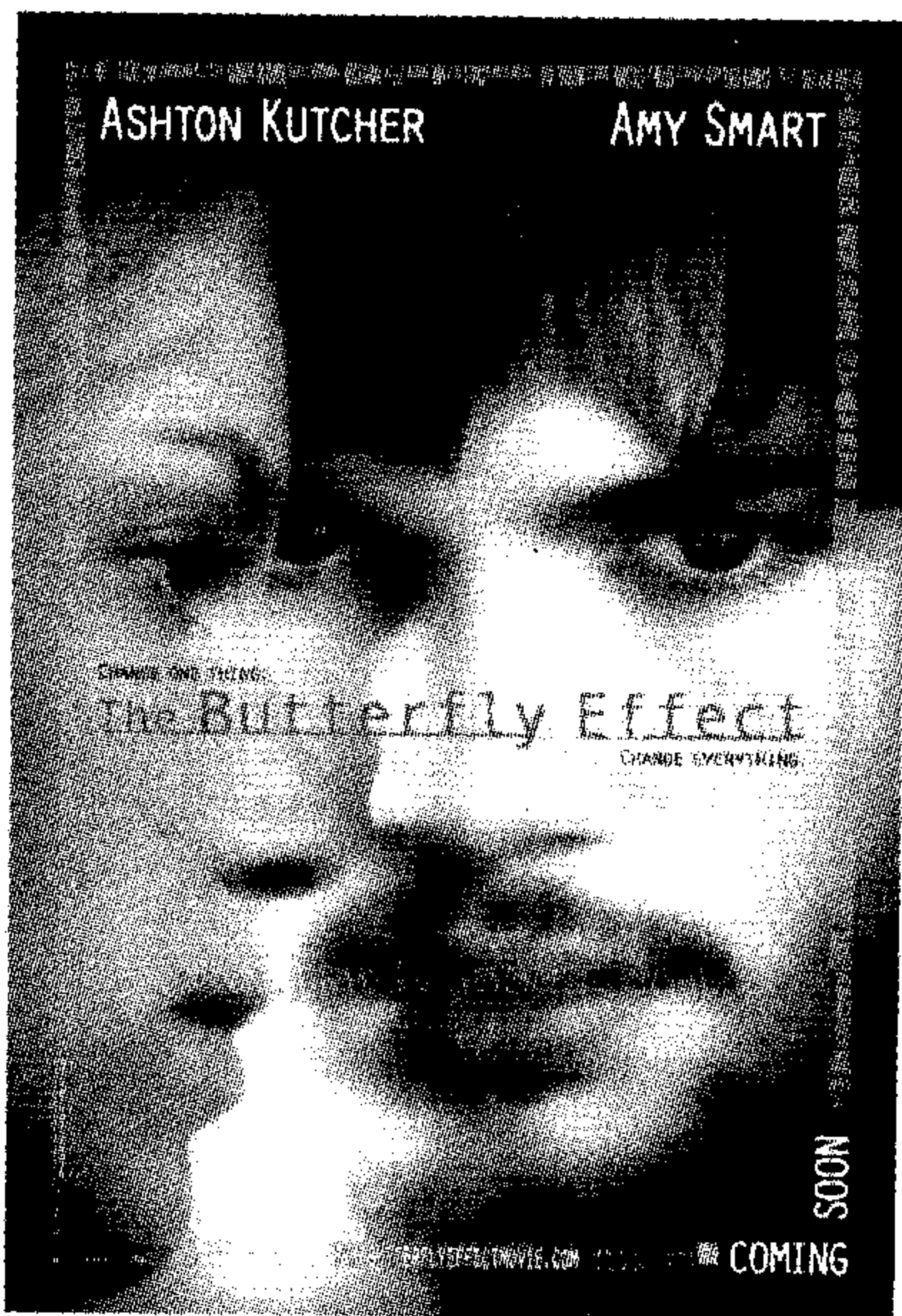
余物——一个小小的失误，就带来了火箭发射的失败！

同样的，一个正确的引导，一份细微的关爱，一次大胆的尝试，一个灿烂的微笑，一种积极的态度和真诚的服务，也可能是产生蝴蝶效应的初始条件，成为我们生命中意想不到的起点，打开我们生命的新篇章，改变我们的命运。

某保险公司的一个业务员多次拜访一家公司的总经理，希望能够得到那个公司的签单。而最终能够签单，仅仅是因为他在去总经理办公室的路上，随手捡起了地上的一张废纸并扔进了垃圾桶。在与总经理的会谈中，总经理对他说：“我观察了一个下午，看看哪个员工会把废纸捡起来，没有想到是你。”而在这次见到总经理之前，他还被“晾”了3个多小时，并且有多家同行在竞争这个大客户。因为这个业务员的一个下意识的动作——把地上的废纸捡起来丢进垃圾桶——他得到了与总经理见面的机会，也成功地争取到了的签单。

恶性的蝴蝶效应带来的是灾难，良性的蝴蝶效应带来的是惊喜。这在我们的教育中也有所体现。例如，教师的简单粗暴的批评、对学生行为无端的限制，引发的将是学生越来越强的逆反心理和对立情绪，甚至引发学生的厌学情绪，导致学生辍学等现象的发生。又如，教师一个细微的关心爱护、一个小小的表扬，都有可能触动学生的心灵，引起学生的热情，改善师生关系，甚至由此引发一场令人惊喜的“革命”。

一个真正成功的人，不一定关注生活中的每一个细节，但是他绝对是特别关注可能关系胜负的细节。而那些觉得自己重要从而不去关心任何细节的人，肯定是一个失败的人，



一次车祸造成尼克的未婚妻茱莉亚伤重死亡。伤心欲绝的他，却发现自己突然拥有了穿越时空回到过去的能力。他决定要用这项能力，回到过去改变已经发生过的事实，希望竭尽所能挽回未婚妻的生命，但一次又一次的尝试却总是引起更难以想象的连锁反应，最后，他终究要面对人生有得必有失，而且充满未知数的真相……影片《蝴蝶效应》讲述的就是一个最初的一点变化产生了影响到当前的巨大变化的人生故事

不足以成就大事业。因此，我们应该正确看待生活中的蝴蝶效应。对于恶性的蝴蝶效应，我们应尽可能地做到防微杜渐、亡羊补牢。防微杜渐能帮助我们及时堵塞漏洞，防止危机的发生——对于生活的重要的细节、微小的变化都应该提高警惕，给予重视。但是，要想真正做到防微杜渐并不是一件容易的事情，要想完全消除一切隐患阻止危机的发生也是不太现实的，但是我们可以在隐患刚开始的时候就亡羊补牢，将恶性的蝴蝶效应转化为良性的蝴蝶效应，成为我们生命中的一个新起点。

(文：郑翠琼)



怎样做一个自我完善的人

人生在世，一时即一世，人生路途中含有多少的酸甜苦辣，这些都我们没有办法避免的，何不享受这些感觉呢？

美国人本主义学派心理学家珀尔斯的“此时此刻”观点认为，此时此地者的功能发挥着眼于当前。他们对过去的事情不感兴趣，也不希望在对未来的期待中不安地生活。他们的一切意识和满足，都来自于当前，来自于现实世界。同时，此时此刻者还具有对自己的现状和特点十分了解且能予以接纳、对自己的生活勇于负责、充分接触自我与世界等特点。在佛教中，“活在当下”的思想也是表达同一个意思。我们生活，只有现在的才是实在的，有人总是为过去的错误而后悔，有人总是活在自己过去的辉煌光环之中而不思进取，也有人总是担心着未来的出路或者是处于对未来的幻想之中。这些东西都是虚幻的，不真实的，只有现在是真实的，因为需要纠正过去的错误，只能现在纠正；希望自己有美好的未来，只能靠现在的努力。所以，我们可以给自己一个固定的、专门的时间去反思过去和勾画未来的景象，而在其他时间里面我们要是直面生活，因为只有现在的生活才是真实的。

同时我们的生活中也会出现各种各样的问题，而有些问题是难以解决的，例如感情问题，生活中的无力感、孤单感等不良情绪。而对这些问题，如果我们只是一味地想着如何解决，就没有时间去解决生活中的现实问题。人本主义心理

人本主义心理学

当代人本主义心理学的主要代表罗杰斯如此定义一个“自我完善的人”：他们坦诚地对待自己的经历，生活在现实的空间里，相信自己的感觉，做自己认为应该做的事，看重自己的兴趣、价值观和需要，能深刻体会自己的情感（积极的和消极的）。

美国心理学家罗杰斯，当代人本主义心理学的主要代表



学的心理学家罗洛·梅根据存在主义的观点创建了“意义疗法”。意义疗法就是说每样东西的存在都有他们的意义所在的，即使是糟糕的事情也可以从中发现意义，从而接受这件事情，以积极乐观的态度对待这些事情，不要被糟糕的事情的消极一面而打倒。就如当我发现我的一次面试没有通过，我就会主动寻找其中的意义，例如它可以让我发现自己身上的不足，积累更多的经验等。当我们寻找到事情的意义的时候，我们就可以顺理成章地接受这些糟糕的事情，不会一味地想着如何去摆脱它们对自己的影响。同时，心理学上的一个很著名的疗法叫做“森田疗法”，就是要我们带着问题去生活，“顺其自然，为所当为”，也是同样希望我们可以正确地对待生活中不如意的事情，更加勇敢地面对自己的生活。

人本主义的思想中，还有一个个体现象学观点，认为人们都是活在自己主观意识当中的，只有我们自己最了解自己，只有自己知道自己真正需要的是什么。我们习惯征求别人的意见，但实际上已经有了自己的想法了，只不过是需要别人来肯定自己的想法而已。所以我们要经常静下来，倾听自己内心的声音。这样子才知道自己想要什么，自己想走什么路。当我们听到了自己内心的呼唤的时候，我们根本上不需要为了怎样作出选择而烦恼了。

我们的路，需要我们去走，因为所有的责任都需要自己去承担，没有人可以为我们承担责任。无论别人给了我们多少的帮助，都是需要自己努力的，甚至是说懂得怎样去利用别人的帮助也是需要自己的思考的。根据罗杰斯的观点，每一个人都有自我实现的倾向的。他认为自我实现倾向是人类的唯一动机、是个体与生俱来的一种生存、成长和促进其自身发展的需要。他说：“好的人生，是一种过程，而不是一

种状态，它是一个方向，而不是终点。”

同时罗杰斯还对“自我完善的人”进行了描述：他们坦诚地对待自己的经历，生活在现实的空间里，相信自己的感觉，做自己认为应该做的事，看重自己的兴趣、价值观和需要，能深刻体会自己的情感（积极的和消极的）。总之，完善的人生活在他们自己的生活中，而不仅是生活的过客。人生在世，一时即一世，人生路途中含有多少的酸甜苦辣，这些都我们没有办法避免的，何不享受这些感觉呢？

当我们遭遇迷茫和不如意，可以想想这个小故事。

小狗问妈妈：“妈妈，我的幸福在哪里？”

狗妈妈说：“就在你尾巴上。”

小狗：“为什么我没有看到呢？”

狗妈妈：“没有关系的，只要你向前走，幸福就会一直跟着你。”

（文：李淑华）



为什么追求完美的人易患强迫症

全球有超过 3000 万人罹患这种被称为 OCD 的“完美强迫症”，其中不乏和贝克汉姆一样的成功人士。

英格兰著名球星贝克汉姆曾在接受《星期日镜报》采访时，自曝患有强迫症，坦承自己经常重复一些行为，如反复将家里的东西整齐地摆放好，反复做清洁等等，他老婆维多利亚有时候也受不了，说他是怪人。

随后，《太阳报》又挖了一些有关贝克汉姆患强迫症的消息。据贝克汉姆前往马德里之前最爱去的萨姆菲尔超市的老板透露，周薪 12 万英镑的英格兰队长最钟爱的竟然是 49 便士一包的方便面，而且，每次不多不少，只买 20 包，而正是这一点引起了美国心理学家高纳伊的关注。高纳伊教授指出：“这的确只是件小事，但它并不寻常。80%的强迫症患者都是从这种最简单的自我数字限定中发展而来的。”随后，不少体育记者以及娱乐记者相继为高纳伊教授“小贝患有轻度强迫症”的说法提供更多的证据。

这些证据包括：贝克汉姆冰箱里所有的可乐都对称摆放，多出来那一罐会被发落进碗橱里；球队客场作战时，贝克汉姆总是嫌下榻宾馆里的椅子排列不整齐，并会亲自动手进行“重组”；贝克汉姆的衣柜里所有的衬衣都按照颜色整齐归类，有条不紊……

铁证在前，贝克汉姆患“强迫症”的事实似乎是逃不了

强迫症

追求完美的人最容易患强迫症。从人格基础来看，有强迫倾向的人，一般都存在过于追求完美和理想主义的倾向。他们做事认真、刻板，往往对自己要求过高，有强烈的完美感，特别讲究秩序。

了，但高纳伊教授透露，作为一种在 10% 的人群中存在的轻度心理疾病，轻度强迫症的一部分的确会逐渐发展为中重度强迫症，但也有一些人会由此变成完美主义者。这个时候，这种强迫是良性的。“这正可以解释贝克汉姆的任意球为什么会高人一等。”高纳伊教授解释道，“正是这种自我强迫的完美主义精神迫使贝克汉姆连续不停地练习任意球，因为每一次射门都让他很不满意。”

名人患有轻微的心理疾病也许已经不是什么新闻了，而事实上，根据美国精神学会的统计，全球有超过3000万人罹患这种被称为OCD的“完美强迫症”，其中不乏和贝克汉姆一样的成功人士。我们身边也经常有这样的人，有人在去机场的路上总觉得飞机票忘带了，然后反复检查自己的包；有人停好车后回到办公室，总觉得车门没锁，然后再跑到停车场去检查；有人当自己坐到电脑旁边的时候，每隔一段时间就打开网页漫无目的地浏览。

话已至此，也许我们需要解释一下什么是强迫症。在心理学上，强迫症是以强迫症状为主要临床表现的一类心理疾病。其特点是有意识的自我强迫和反强迫并存，两者强烈冲突，使患者感到焦虑和痛苦；患者体验到强迫的冲动来源于自身，但却违反自己的意愿，需极力抵抗，但患者自己又无法控制；患者也能意识到强迫症状是不正常的，但又无法摆脱。

强迫症的基本症状为强迫观念、强迫意向和强迫行为，可以一种症状为主，也可以几种症状兼而有之。它是一种神经症障碍，精神因素和社会环境因素是主要诱因。从易感人群的分析来看，首先，追求完美的人最容易患强迫症。从人格基础来看，有强迫倾向的人，一般都存在过于追求完美和



英国球星贝克汉姆患了轻度强迫症

理想主义的倾向。他们做事认真、刻板，往往对自己要求过高，有强烈的完美感，特别讲究秩序。在完美主义推动下，人就会拼命工作，成功也随之成了一种强迫的需要。因此，强迫症也被称为“成功者病”或“聪明者病”。其次，社会压力过大的人易患强迫症。社会对成功人士的要求往往很高，如在公共场合不能乱说话等，工作也为外在动机所主宰。贝克汉姆作为国家队队员出场时，就不仅仅代表自己，而是代表国家。观众往往也会从国家形象的高度来要求他，只许成功，不许失败。他踢球就不是为了快乐，而是为了众人的期望和重托。

其实，很早以前就已经有心理学家开始注意到强迫症状了。挪威心理学家诺德斯克曾在军队服役，并在一次军事演习中负伤，导致左腿永远比右腿短2.7厘米。那次军事演习是从深夜的紧急集合开始的，那时还只有21岁的诺德斯克因为匆忙，穿在左脚鞋子上的鞋带没有系紧。就在他打算重新整理时，军事演习开始了。在负伤前的一个多小时里，诺德斯克一直在想那根鞋带是否已经松开，以致可能在冲锋时绊倒自己，因而无法集中注意力，结果导致大腿中弹负伤。实际上，那根鞋带一直好好地系着。

诺德斯克根据自己的亲身经历，提出心理学上颇负盛名的“心理衍射论”。作为该理论基础的“细小事件衍射心理”一直是古典心理学的重要组成部分。我们将这简称为“衍射心理”或者“延伸心理”。

在生活中，衍射心理经常发生。例如，我们惦记着某个来电，和朋友出去玩时便频频地翻看手机，因而无法专心享受玩乐的时光；某个女生想着课后要去买那串心仪已久的手链，课堂上就根本不知道教授在说什么；隔壁那个漂亮女孩的一次浅笑，害得你在比赛时“不能自己”地把脚下的足球传给了对方队员。这些都是衍射心理在左右我们的行为。

衍射心理之所以著名，其中一个重要原因就是它是强迫症的过渡和前兆阶段。诺德斯克提出该理论后，改变了以往“强迫症不是渐进产生”的说法。衍射心理不加调节地发展，很容易就会发展成强迫意念甚至强迫行为。

衍射心理没有确实有效的疗法，更多地需要依靠个体自主地、及时地转移注意力。这里有两种减小衍射心理影响的方法。一种是深呼吸法。一旦脑子里

反复思考某件事情时，要及时停止正在忙碌的工作，完全地深呼吸，然后观察周围的人或物，越细致越好，最好能观察到这个人的饰物的光泽、衣服的褶皱等。持续大约45秒至1分钟左右，心理状态就会得到平衡。另一种是习惯覆盖法。所谓习惯，心理学上的定义是“带给个体心理压力较小的行为”，因此，我们可以用习惯来暂时性地覆盖衍射心理的引导。例如，你喜欢唱歌，这让你感觉放松和愉悦，那么不妨按照你所习惯的感觉唱唱歌，使注意力转移。

话说回来，衍射心理比起强迫症毕竟还是比较轻微的心理症状，那么，患了强迫症后又应该怎么办呢？首先建议，先不要随意地给自己加上“强迫症”的标签，因为标签效应带给自己的心理暗示作用很大，弄不好还真的就会变成强迫症。心理学上，强迫症有它严谨的定义和诊断标准，不是局限的症状相似就可以确认的。不过，如果确诊患上了强迫症，则可以从以下几方面来帮助自己。

第一，从自身角度来看，不要过分在乎自我形象，不要过于追求完美，不要老问自己做得好不好、这样做行不行、别人会怎么看我等等问题，要学会享受过程，不过分看重结果。也就是说做事情要抱着一种欣赏、感受、体验快乐的心情。

第二，从社会支持角度来看，患者的家人、朋友对患者既不能姑息迁就，也不能矫枉过正，应鼓励患者积极参加有益的活动，分散其注意力，使其逐渐从强迫的境地中解脱出来。

第三，学会顺其自然。这是治疗强迫症效果显著的森田疗法的主旨精神。也就是说患者要对自己的问题有清醒的认识，能接纳自己，不刻意去回避，也不可以去改变，甚至可以尝试和强迫症交个“朋友”。

第四，寻求专业人士的帮助。当自我调节不能解决问题时，要请心理咨询师或心理科医生实施心理辅导和治疗，这比自己盲目地摸索或者无谓地气馁更有意义。

(文：王剑文)



我们真的会受人控制吗

我们到底是不是很容易受人控制呢？在我们愿意接受的事件当中，确实我们会很容易受人暗示。但是你决不会做出不符合你的行为准则的事情，比如去打人等，也不会做出你无法实现的事情，所以我们都还是不容易被控制的。

自 20 世纪 70 年代起，“被外星人诱拐”的新闻曾经轰动一时。在美国媒体报道过这样一例。事情发生在夫妇俩驱车回家的公路上，当事人遇到了一个不明的发光飞行体，在好奇心的驱使下，不由自主地追了上去。不久发光体消失了，待到他们再度清醒时，才发觉车已离开公路，拐进了一个林子里。他俩稍事休息，平静下来后重新驱车上路，好不容易回到家中，抬头一看墙上的挂钟，比预定到家的时间晚了两个小时。

夫妇俩为这个神秘事件感到不安，经常吃不下饭。为了恢复失去的“记忆”，他们接受了催眠治疗法。按夫妇俩的说法，那个晚上 UFO 着陆后，他俩被拐进宇宙飞船，各自在一个房间里接受身体检查。在那以后不知什么时候回到车上，然后开车回家。

而这种事后回忆模糊的现象并不少见，1986 年美国媒体还报道过这样一例。一名护士接受了心理医生的治疗。该医生使用催眠等方法挖掘出她压抑多年的记忆，事后她也深信自己曾是撒旦教徒，曾被虐待等等。但是，最后她终于发现这一切纯属于虚乌有。结果她在 1997 年把心理医生告上法庭，并成功地获得了精神赔偿。

催眠暗示

实验证明，并不是催眠有什么神秘力量让接受者真的受到控制，表现出暗示行为，而是由于有目标引导时或者有表现需要时，他们会按暗示所说的去行为。大量研究证明，人们在违背自己愿望时是会产生催眠的，并且无法使其做出他们认为的反社会行为。

他们是被外星人控制还是被催眠控制了呢？而我们真的会被控制吗？按照研究者的说法，这是因为被试在事后受到了暗示的作用，所以才出现了新的内容，并且怀疑之前所记忆的内容，暗示便是催眠的主要原理。

研究者为揭示暗示对人们的影响，做了许多的研究。比如罗夫图斯等研究人员便尝试给接受试验者植入一段5岁时迷路的记忆。他们给24个接受试验者每人准备了一本小册子，上面记载的童年往事中，有三件是真实的，而一件是虚构的。这些都是研究人员事先从接受试验者的亲属那里打听到，并且已经核实哪些是确实发生过的事，哪些则是凭空捏造的。

结果，在阅读小册子后，他们都能记得真实事件的68%。7个接受试验者（占29%）记得那件虚构事件的部分或全部内容。而在此之后的两次会面中，仍有6人（占25%）认为，他们记得那件事。小册子产生了暗示，让他们将虚构事件当真了。

另一项实验则表明，如果向接受试验者提示假的记忆，然后在多次会面中一再提及，待这些细节变得熟悉起来以后，他们便会“记起”这些事。研究人员在华盛顿大学的实验表明，接受试验者在首次会面时能记得真实事件的84%，却无人记得虚假的事件。但是在第二次会面时情况发生了变化：有20%的接受试验者开始记起虚假的事件，甚至能讲出其中的详情。所以，随着我们对细节的不断熟悉，暗示作用逐渐加大，



催眠治疗是常用心理治疗技术之一，催眠并不是神秘现象

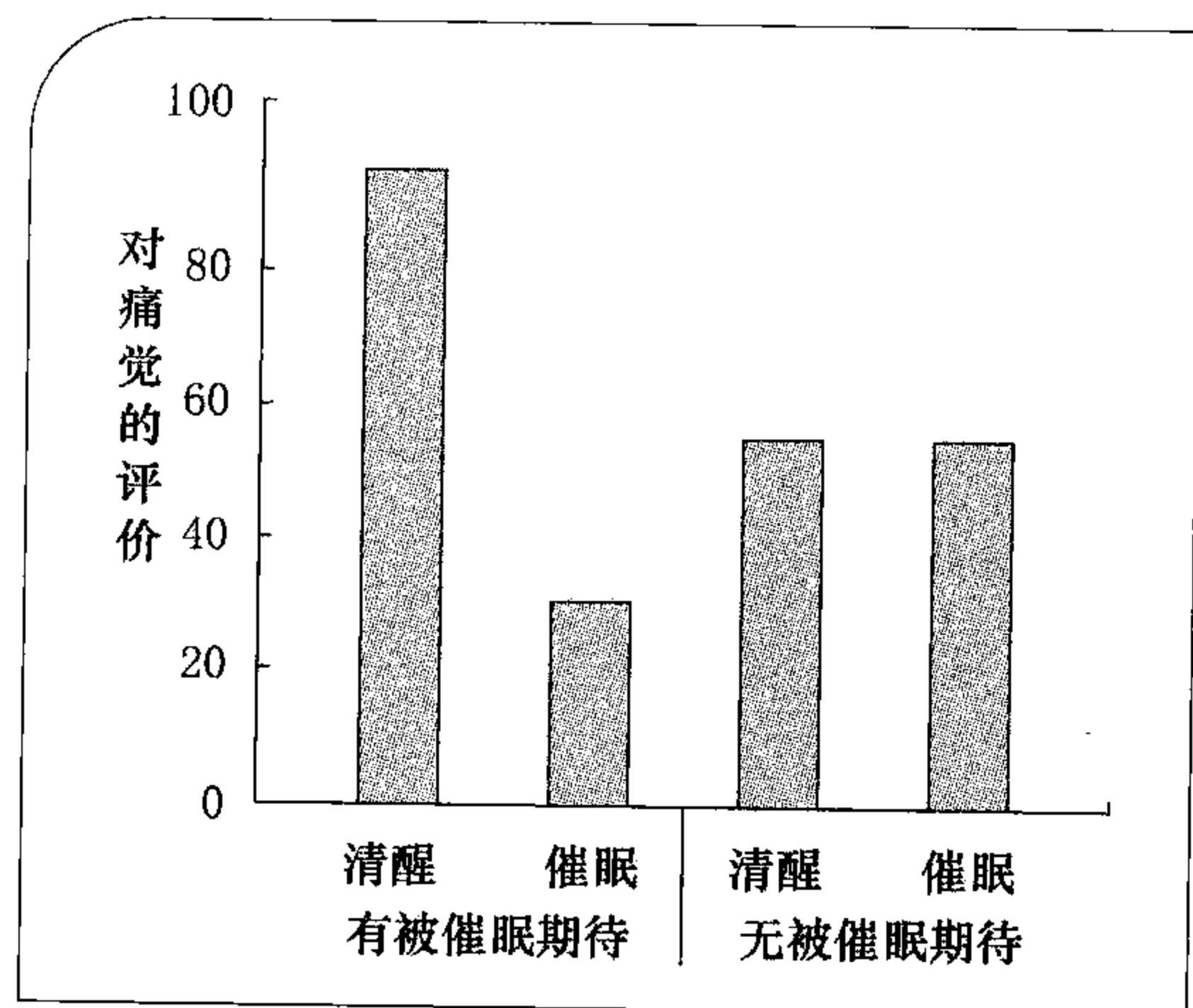


图1 被试知道有催眠后，明显地认为催眠后疼痛减轻很多，但假如之前不知道还有这部分的则认为两次疼痛差不多。催眠的指导语让被试很期望自己能表现出痛感缺失效应

最后被当成真实事件。

美国在60年代后对太空的探索增多，并发布了很多的官方信息，民众受到细节的积累也增多了，这也是为什么70年代后会出现更多民众见证外星人的“真实报道”的原因。

催眠暗示的作用不仅是影响了回忆事件，还会影响人们的行为反应。从18世纪中叶麦斯麦用所谓“通磁术”进行

“癔证”病人治疗时开始，催眠现象就开始被人们所认识了。

催眠治疗是常用心理治疗技术之一，催眠并不是神秘现象。

研究者并不试图去证明催眠的真假，却较关注催眠现象出现时为什么人会有被控制的行为。在这方面做了系列研究的，当属于美国心理学家斯潘纳斯，他认为被催眠的被试是因为接受催眠者产生了某种期望。他让两组大学生听取一个关于催眠术的讲座，第一组会听到胳膊僵直是不由自主的出现的，另一组则没有这句话。结果听到“不由自主”暗示语的大学生就有人感到胳膊僵直了，而另一组则没有，所以他首先证明对催眠的想象使得人们做出这些行为，所以他认为是被试自己按照暗示在改变自己的行为。

另外一个实验更清楚地解释了这一点。催眠案例里常听到使人对疼痛变得不敏感的现象，即痛觉缺失效应，他在实验室里使用“冷压测试”对这种效应进行验证。大学生被试会被要求将胳膊放进0摄氏度的冰水里，并坚持到无法忍受为止，一般10秒后会感觉到痛感明显增强，被试都在1~2分钟内抽出手。有两组大学生参与实验，事前听到了不同的实验指

导。一组被告知他们先使用清醒状态下的痛觉缺失技术，比如分心分散注意力等之类，然后还会进行催眠状态下的痛感减轻测试。另一组被试并未被告知将进行催眠状态下的测试，也就是说他们没听到关于催眠让痛感减轻的预期暗示。结果很明显地呈现了预期暗示的效应，见图1。参加的大学生知道有催眠参与的会将催眠阶段的痛感评价降低。

斯潘纳斯通过实验想证明的并不是催眠有什么神秘力量让被试真的受到控制，表现出暗示行为，而是由于有目标引导时或者有表现需要时，我们会按暗示所说的去行为。大量研究证明，人们在违背自己愿望时是不会产生催眠的，并且催眠无法使其做出他们认为的反社会行为。

我们再回过头来看看记忆和行为出现的让自己疑惑的现象，就可以理解原来是暗示在不断让我们形成一种表现出某种行为的需要。接受催眠的人都是本身愿意参与其中的人，所以自己选择相信，并且受暗示性强的人，很快就会表现出该暗示行为。而后来研究者还发现，对受暗示性弱的人，假如进行系列的练习后，也会对暗示做出反应，这说明外部影响有很大作用。

我们到底是不是很容易受人控制呢？在我们愿意接受的事件当中，确实我们会很容易受人暗示。但是你决不会做出不符合你的行为准则的事情，比如去打人等，也不会做出你无法实现的事情，所以我们都还是不容易被控制的。

（文：黄伟东）



为什么同样的事有人欢喜有人愁

在现实生活中，对于同一事件或同一个人，不同的人会有不同的视角、观点和感情倾向。

正所谓“人必自助而后天助之”，认清自己的 A、B、C，你可以通过自我心理调节，摆脱消极情绪的阴影，做自己情绪的主人了。

相传古时候有两个秀才同时进京赶考，考试那天刚一出门就遇到一家送葬的队伍，甲秀才看后垂头丧气地说：“出门遇死人，真是晦气。”而乙秀才看后却高兴地说：“遇到棺材，想必我要官运亨通啦。”考试结果如何姑且不论，二人在考场上的心态可想而知。在《红楼梦》中，同以飘舞的柳絮为题，多愁善感的林黛玉叹惜：“嫁与东风春不管，凭尔去，忍淹留。”而薛宝钗吟的却是：“韶华休笑本无根，好风凭借力，送我上青云！”两首填词均为上品，而二人态度却是天壤之别。常言道：“人生在世，不如意事十之八九。”当失业、失学、失恋等种种人生不如意事不期而至时，有些人可能会陷于痛苦、焦虑等不良情绪中久久不能自拔，甚至走上轻生的绝路；而有些人则可能在短暂的痛苦之后重新奋起，变得更加自信和成熟起来。面对同样的事情，人们的反应为什么会有如此大的差别呢？

情绪 ABC 理论

人们常常认为情绪及行为反应是由诱发性事件所引起的，但 ABC 理论则认为事件只是引发情绪及行为反应的间接原因。古希腊哲学家爱比泰德就说过：“人不是被事情本身所困扰，而是被其对事情的看法所困扰。”

人们的情绪状态会影响对别人和社会事件的判断。实验中，被试被分成了三组。研究人员让其中一组看了一段喜剧录像，另外两组看的分别是关于癌症与死亡的节目。接着，让他们对自己当时的情绪状态做了评价，然后向他们呈现了一些情侣的照片，并请他们想象在某公众场合遇到这些情侣，

同时根据从相片得到的印象，评价这些情侣是否幸福、是否般配、互相是否信任、是否合作等等。结果显示，看完喜剧的人，处于良好情绪状态，对照片中情侣的关系评价也更为积极。而看了癌症与死亡节目的人，情绪低落，则更容易认为情侣们不般配，互相不信任，不合作，也不幸福。



在现实生活中，对于同一事件或同一个人，不同的人会有不同的视角、观点和感情倾向。美国著名心理学家阿尔伯特·艾利斯根据自己的构思发展出的一套完整理论——情绪ABC理论就说明了上述现象。在ABC理论模型中，A是指诱发性事件（Activating events）B是指个体在遇到诱发事件之后相应而生的信念（Belief system），即他对这一事件的看法、解释和评价；C是指在特定情景下，个体的情绪及行为的结果（Emotional consequence）。一般情况下，人们常常认为情绪及行为反应是由诱发性事件所引起，即A直接引起C。但ABC理论则认为A只是引发C的间接原因，B才是引起我们的情绪及行为反应的直接原因，只不过观念B多是在意识或潜意识中自发形成的，经常被人忽略而已。但实际上，早在数千年前，古希腊哲学家爱比泰德就说过：“人不是被事情本身所困扰，而是被其对事情的看法所困扰。”莎士比亚笔下的哈姆雷特也曾说过：“世事无好坏，思想使之然。”我国有句古训说得更为明白：“天下本无事，庸人自扰之。”这些至理名言无不是对ABC理论的精辟解释。

面对同样的失恋事件（A），由于人们对此解读的不同（B），会进而产生不同的情绪反应（C）。有的人因为失去了对方而哭泣，有的人因为可以展开新的恋情而欣喜

ABC理论中，不良情绪的产生源于不合理的信念。不合理信念包括以下三个特征。

（1）绝对化的要求。它是指人们常常以自己的意愿为出发点，认为某事物必定发生或不发生的想法。例如，“我必须成功”、“她应该爱我”、“生活道路上应该一帆风顺”等

等。这种绝对化的要求之所以不合理，是因为每一客观事物都有其自身的发展规律，不可能依个人的意志为转移。

(2) 过分概括化。这是一种以偏概全、以一概十的不合理思维方式的表现。用艾利斯的话来说，这就好像凭一本书的封面来判定它的好坏一样。比如，凡·高是世界级的画家，是公认的出类拔萃的绘画天才，他的一幅画现在可以卖到几千美元。然而，他在生前对自己、对生活缺少正确的认识。因为失恋，因为画一时不能得到恰当的评价，他就陷入悲观绝望之中，并发展为精神错乱。他吞食颜料、松节油、煤油、割自己的耳朵，直至最后对自己开了一枪而结束生命，当时他才年仅37岁。

(3) 糟糕至极。这种观念认为如果一件不好的事情发生，那将非常可怕和糟糕。艾利斯指出这是一种不合理的信念，因此对任何一件事情来说，都可能有比之更坏的情形发生，没有任何一件事情可能是百分之百的糟透了。正如契诃夫所说，要是火柴在你的衣袋里燃烧起来了，那你应该高兴，而且感谢上苍——多亏你的衣袋不是火药库；如果你的妻子或者女儿在练钢琴，那么请不要发脾气，而要感激这份福气——因为你是在听音乐，而不是在听狼嚎或者猫的音乐会；如果你的家里被小偷偷了很多东西，那么你不应该气愤，你应该感恩上帝——因为小偷是别人而不是你。

其实，在现实生活中，每个人的头脑中或多或少都存在一些不合理的观念，只是对于那些具有严重心理障碍的人来说，其不合理的观念倾向相对而言更为明显罢了。因此，如果我们想要避免情绪失调，就应多检查检查自己的大脑，看是否存在一些具有“绝对化要求”、“过分概括化”或“糟糕至极”等特点的不合理想法。若有的话，可对其进行分析和批驳，并代之以新的合理的认识。正所谓“人必自助而后天助之”，认清自己的A、B、C，你可以通过自我心理调节，摆脱消极情绪的阴影，做自己情绪的主人了。

(文：江红艳)



为什么在他人那里会邂逅自己的阴影

人们都感觉自己纯洁无瑕，而别人十恶不赦，所以就总是在自身外界、在他人那里邂逅自己的阴影，而自己的意识却并不自知。

希望每一个人都可以接受自己的阴影并积极地面面对和处理阴影，而社会的那些阴影、那些无辜的牺牲品可以被解放，可以从我们偏见的阴影里被解放。

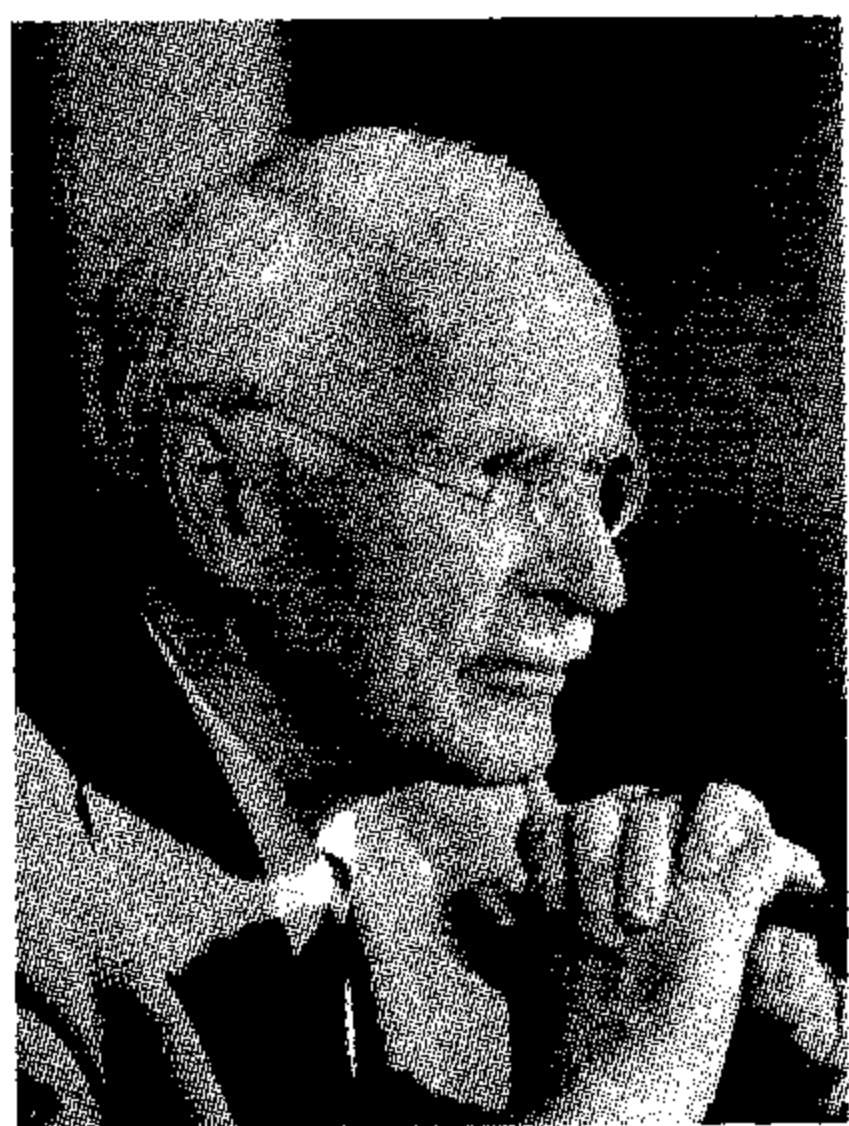
安徒生童话里有篇《影子的故事》，故事的主人公是一位研究真善美的教授和他的影子。可是他与影子因故脱离了，影子成为另外一个人，这个人看到了很多人们之间发生的丑陋事情，而当他把这些事情在报纸上报道出来，却受到人们的欢迎，人们都喜欢看，也喜欢他。丢失了自己影子的教授并没有寻找他的影子，甚至不敢告诉别人自己的影子丢了。后来影子发迹了，回来后把教授变成了自己的影子。最后影子与公主结婚，而那位研究真善美的教授却被影子处决了。

分析心理学创始人荣格用“阴影”这个概念来说明一种心理事实，即人的无意识里总是怀有着一些不愿意被他人知道的心理内容，它们大多都令人的意识自我蒙羞和难堪。

这些令我们不满的却存在于自己无意识中的人格品质往往会被投射到他人身上，于是就发现别人具有这些特点。正如故事里教授的影子就象征着心理阴影，是人们不愿意表现出来的。但是当别人表现的时候自己却很兴奋地去看、去听，好像不好的事情都是别人做的，不好的品质都是别人才有的，只有别人有丑陋的面孔，而自己没有。就像故事中，当影子把丑闻报道出来后，人们都非常喜欢看，进而也喜欢了这个披着人面的阴影。这象征着人们是表面排斥，暗自喜欢。

心理阴影

分析心理学创始人荣格用“阴影”这个概念来说明一种心理事实，即人总是在自己内心深处隐藏着，或者说，人的无意识里总是怀着一些不愿意被他人知道的心理内容，它们大多都令人的意识自我蒙羞和难堪。这些令我们不满的却存在于自己无意识中的人格品质往往会被投射到他人身上，于是就发现别人具有这些特点。



分析心理学代表人物荣格

有位心理学家还做了一个有趣的小实验。他让学生们心中想起一个自己最最憎恶的人，然后用形容词来描述这个人的品质。写好之后，他却出乎意料地让学生们在这些词语的前面加上：“我是”。大家不禁惊讶咋舌，老师这么做的用意是什么呢？老师解释道，我们都倾向于挑剔别人，说别人品质丑陋，可这种行为却恰恰是自己内心投射的结果，也就是说，其实自己就是如此丑陋的，或是多少有此品质，或者，某品质是人所共有，可自己却矢口否认。人们都感觉自己纯洁无瑕，而别人十恶不赦，所以就总是在自身外界、在他人那里邂逅自己的阴影，而自己的意识却并不自知。

一个人内心阴影的形成是与自我发展同步的，主要是由于自我意识的拒绝和否认，意识自我主观地设定一些标准后就只接受符合此标准的，而对于其他就完全拒绝、排斥、无法忍受。于是阴影就形成了，潜藏于内心深处，成为能自主活动的、向外界投射的、暗中作祟的心灵魔鬼。

这种心理显然会给自己和他人平添烦恼。很多人对己对人都苛求完美，自己的任何一点不美都将是摧毁自己的重创，而他人的一丁点败笔则可以立刻抹杀其整个人格。对自己无法容忍就影响自信和自尊；而对他人不满则很容易影响人际关系，甚至结成仇怨。这样就无法接受不完美的但却是完整的自己及他人，而反过来，却加剧着对自己的完美自恋和对他人的极度贬损。

社会层面上也有阴影，有一部分人被排斥、被拒绝，因为这部分人不符合大家所设定的某些“标准”，如伦理、道德、法律、甚至时尚，可是我们都是这个社会整体的一部分。

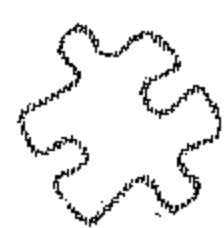
人的阴影心理的另一表现是，自己拒绝任何“丑恶”，但是却非常好奇地关注别人丑恶的行径，比如，对谣言和绯闻

的争相传播。

分析心理学家乔兰德·雅各比谈道，阴影与自我的发展并肩而行；荣格也说，每个人都带着影子，它愈是不能显现在有意识的生活中，就越阴暗、越强烈。

为了逃避阴影的追赶，你迎着你认为的光源飞快地、竭尽全力地跑去时，其实阴影一直紧随身后，并未能被你摆脱；但是，当你停下来转身面对阴影时，它也就停了下来，与你和解。这样的比喻是形象的，阴影给人的就是这样的心理感受：你越是拒绝它，压抑它，它就越是追随你，而当你积极地面对它时，你们就和解了。开放你的心，你就会真实，平等地对待一切，不拒绝，不否定，实事求是地承担自己和他人，你能给予，也能同时收获。希望每一个人都可以接受自己的阴影并积极地面对和处理阴影，而社会的那些阴影、那些无辜的牺牲品可以被解放，可以从我们偏见的阴影里被解放。

(文：李北容)



为什么人们会有莫名的忧伤

人们常说莫名的忧伤、恐惧、紧张，为什么？因为他们只知道有个意识自我，并且把这个自我等同于完全的自己了，却不知道还有很多与自我并存的情结。

荣格有句名言：“如今，每个人都知道我们拥有情结，而从理论上讲更为重要的一点却鲜为人知，那就是——情结会拥有我们。”

心理情结

资深荣格分析家 Murray Stein 曾用一个十分形象的比喻来说明情结：我们可以暂时把心灵想象成一个类似于太阳系的三维空间，自我一意识就是地球、大地和天空，这是我们生活的地方，至少我们醒着的时候如此。地球周围的空间布满了星星，有的大，有的小，这一空间就是荣格所称的无意识，而那些星星就是当我们冒险进入这一空间时首先会遇到的对象——情结。

我们经常会说自己心里有个疙瘩解不开；琼瑶的《心有千千结》给人一种心结的感性印象；朱自清的《背影》反映出了他的父亲情结，类似地人们还经常提到权力情结、金钱情结、乡土情结、父亲情结、丑小鸭情结或灰姑娘情结等等。

荣格的情结理论是通过实验研究发现的。荣格运用字词联想实验（Word Association Test, WAT）来进行研究。该实验的实验材料是经过筛选得到的100个词语，每一个刺激词语呈现给被试后，都要求被试报告出看到这个刺激词语后脑海里第一个出现的联想词，以此作为反应。实验发现，如果这个词语是无关紧要的，那么被试的反应就比较平常，而如果该词语对于他来说是很有意义的词，那么他的反应就会不同寻常。所谓比较平常的反应，是由众多被试多次反应后的平均值来表示的。而所谓的不同寻常的反应则是与该平均值反应显著不同的反应，指标主要有反应时、反应错误率、重复反应等，也有辅助的方法证明，比如皮肤电、呼吸频率、脑电、脉搏等的变化。如果一个刺激词使某个被试的反应出现了反应时延长等情况，那么这个词就很可能是激发了他的某个情结的词语，这时该词语被叫做“情结指示词”。荣格发现，有时候被试需要很长时间才能作出反应。当他询问被试

为什么反应这么迟，被试却说不出任何原因。荣格猜想，这种延迟可能是由一种制止和妨碍被试做出反应的无意识情绪导致的。当他更进一步地进行探究时发现，与产生延迟反应的那个词有关的一些词也会导致这种延迟反应。荣格于是提出，延迟反应背后的作祟者就是无意识的情结。

资深荣格分析家Murray Stein曾用一个十分形象的比喻来说明情结：我们可以暂时把心灵想象成一个类似于太阳系的三维空间，自我-意识就是地球、大地和天空，这是我们生活的地方，至少我们醒着的时候如此；地球周围的空间布满了星星，有的大，有的小，这一空间就是荣格所称的无意识，而那些星星就是当我们冒险进入这一空间时首先会遇到的对象——情结。

情结有很强的情绪性，情结的形成也往往与创伤有关，与负性情绪相联系，因此我们常常认为情结总是消极的。但情结也有积极的，比如一个人的业余爱好是踢足球，在绿茵场上他感受到生命的力量、美感，这爱好也是情结的表现。其实，那些吸引你的精力、注意，或令你耿耿于怀的，还有那些占用你意识资源多的、经常的活动，都有情结在其后面作为推动力和内在动机。

所谓情结是无意识的，指的是情结的存在、爆发或活动是意识不知道或不能控制的。把情结比喻成炸药包和地雷一点也不过分，因为只要一点着它的导火索它就要爆发。比如见景伤情，由于情结情绪性很强，某情景一出现，情绪很快就会爆发。在无意识里蓄谋已久的自杀，在意识上可能仅仅被感知为一个冲动。其实冲动往往是压抑的爆发，而不是毫无缘由的凭空念头。这个“凭空”是对于意识来说的，是意识说它凭空，但是对于无意识里“自杀”这个情结而言，那



琼瑶小说《心有千千结》，其中每个人物的心里都有情感纠缠的心结

是酝酿之中的事了。

人们常说莫名的忧伤、恐惧、紧张，为什么？因为他们只知道有个意识自我，并且把这个自我等同于完全的自己了，却不知道还有很多与自我并存的情结。当了解心理事实之后，再有什么莫名情绪时我们就会去关注一下内在的情况，而不会总是企图到心理之外去找原因，又在没找到时说“莫名其妙”。向内关注时才能发现：“哦，是你在作祟。”或者，当知道有个内在敏感的它（某情结）以后，自我就会在外界导火索引燃之前主动与之沟通，采取先发制人的策略使情结不至于像地雷一样爆炸，使情结“冷静”下来，就实现了“绕开”情结。荣格有句名言：“如今，每个人都知道我们拥有情结，而从理论上讲更为重要的一点却鲜为人知，那就是——情结会拥有我们。”按照荣格的理论来讲，情结是人人都有的，但在内容、数量、强度和来源上因人而异。认识、了解自己的情结才能真正积极地关注自我，这与当前刚刚兴起的积极心理学的宗旨不谋而合，对于促进人的心理健康、增加自我积极的能量、加深人们对人类心灵本质的理解等均有重要指导意义。

（文：李北容）



你有没有妨碍自己成功

人们试图让他人以自己期望的方式来看待自己。

“没有尝试就不会失败；没有失败就不会有羞耻感。”自我妨碍正是为了保护自我的信心和自尊。

短时来看，自我妨碍可以维持我们的自尊和自信，但从长远来看，显然是不利于我们的真正发展和进步的。

试想，你要去参加一个很重要的面试，这个公司非常好，对应聘者千里挑一。如果你很害怕失败，那么面试前，你是从穿着到言谈都做充分准备，还是仅仅简单打理一下自己，不做任何特别的准备呢？如果你没充分准备，甚至衣着都不合适，那么，如果你被淘汰了，你会把失败的原因归结为准备不足；反过来，假如你十分努力地为面试等应聘做准备，衣着也精心考究，还对这家公司进行历史考察，几乎能做的你都做了，但结果仍然是被淘汰了。你一定会怀疑自己的能力。

因此，在有些时候人们会采取这样一种做法：越是难的事情，越是怕失败的事情，自己的努力却越是不够，甚至要给自己的成功设计一个障碍。这是不是很不可思议？

社会心理学中有一个很重要的研究领域，关注的是人们为什么以及怎么样在他人面前、在某些场合表现自己，由此还提出了“印象管理 (impression management)”的概念，指的是人们试图让他人以自己期望的方式来看待自己。我们一般都喜欢别人说自己好，因为这种评价说明，我们把自己优秀的一面展示了出来，给人留下了好印象，我们的印象管理是成功的。于是，展示自己美好一面就是我们印象管理的手

自我妨碍

指的是人们为自己制造障碍和借口，以便在自己表现不佳的时候避免自责。有时候人们会自己给自己设计障碍而阻挠自己的成功。当然，这种行为绝对不是要故意破坏自我，而恰恰是为了保护自我：“我并没有真的失败——要不是因为这个原因，我一定能干好的。”

段之一。然而，也有一种印象管理的方式和技巧是我们往往不容易意识到的，是不知不觉去做的，那就是自我妨碍（self-handicapping），指的是人们为自己制造障碍和借口，以便在自己表现不佳的时候避免自责。这是心理学家根据观察人的行为表现得出的一个概念。他们发现，有时候人们会自己给自己设计障碍而阻挠自己的成功。当然，这种行为绝对不是要故意破坏自我，而恰恰是达到了保护自我的目的：“我并没有真的失败——要不是因为这个原因，我一定能干好的。”

自我妨碍是Berglas和Jones（1978）提出的，并以实验证实。其中的一个实验是这样的。研究者找杜克大学的学生做被试，让学生做一些比较有难度的智力测验题，被试回答之后，研究者告诉被试说：“你是目前为止得分最高的学生。”然后说，下面还有题目要回答，但是在回答这些题之前要服用一些药物。并告知被试，一种药是有助于智力活动的，而另一种则会阻碍智力活动。当然，这些所谓的药物其实都是无害的安慰剂。实验结果很显著，大多数学生选择吃后一种药丸。研究者推测认为，原因是他们都要为下面答题结果可能出现的失败留下借口。即使题目答得不好，也可以归因为是药物影响，而如果答得好，更可说明自己的智力水平高。

这种心理的确也是情有可原的。正如威廉·詹姆斯在他的《心理学原理》中说的：“没有尝试就不会失败；没有失败就不会有羞耻感。”自我妨碍正是为了保护自我的信心和自尊。

还有一些研究发现，人们还会用下面的一些行为来进行自我妨碍：运动员在重大比赛之间减少准备；给对手提供一些有利条件；在任务刚刚开始的阶段不好好干，这样就不对自己产生高期望；在那些关系到自我形象的困难任务中不尽力……在败给几个年轻对手之后，网球巨星纳夫拉蒂洛娃承认，她“在比赛时不敢尽全力，唯恐发现自己虽然尽了全力却仍被击败，因为一旦这样，就证明我完了”。

人们进行自我妨碍主要有两种方法，一个是很极端的，这时人会故意制造麻烦和困难减少自己成功的可能性，制造麻烦的主要手段比如，麻醉剂、酒

精、减少努力和付出，或者根本不进行准备，即使是重要的事情也不准备。另一个是相对温和的手段，这时人不会故意制造麻烦，但事先已经想好了一些理由和借口，以便在失败的结果大白天下的时候靠这些借口来减小失败对自己的打击，这样就使别人也抱以同情而不是责备了，更不会说自己无能。温和的策略更多、更容易找到了，比如，我们会说考试的这几天感觉一直不好、很紧张，没有把正常水平表现出来；或者最近身体不好，感冒发烧；或是考试前一天家里出事了等等，都是很合理的好借口。

按照印象管理的说法，我们做这些是为了让别人高看我们，而不会由于一次失败就贬低我们，那么，对于自己呢？我们用这些手段来减小不安，可是真的相信这些小小的理由和借口吗？这是掩耳盗铃吗？其实，我们事先找了一大堆理由和借口的话，自己也会相信它们确实是影响成绩的重要原因，于是，在完成任务时就不那么努力了。我们觉得，无论怎么努力这些障碍都会使自己失败，那还努力干什么呢？所以你看，一个链条就形成了：你害怕失败，于是极力找寻各种可能影响自己的外在因素，当找到以后，就认为这些因素将使自己成功的可能性很小，于是就在行动时不努力，结果真的就失败了，之前建构的因果关系就得以兑现，自己还轻松地认为失败理所应当，而与自己的努力、能力没有关系。

可是，自我妨碍的作用到此并未结束。短时来看，自我妨碍可以维持我们的自尊和自信，但从长远来看，显然是不利于我们的真正发展和进步的，因为总是借口推诿于外在原因，始终不看自己到底需要做什么努力，不总结失败的教训，那么，提高能力从何谈起呢？而且，如果同伴看出你是在自我妨碍，他们会讨厌并疏远你。尤其是在团队合作中，如果你也这样制造麻烦影响成功，而又在失败时责任归于他人，最终不利的还是你自己，同时你还会失去更多的机会和朋友。因此一定要警惕自我妨碍倾向。

（文：李北容）



压力多少是合适的

如今整个人类社会已经进入心理重负时代，甚至包括小朋友都觉得压力大。

那些日常生活中长期的、断断续续但却经常光顾的慢性压力，如长期的经济或婚姻困扰、工作成果苛求等很容易使人产生抑郁。

当压力适中时，压力给人以唤醒的、积极的促动力，所谓“压力即是动力”，这时人可以在一定推动力之下积极地活动，得以进步，超越自我。

《中国青年报》近来的一项调查显示，66%的年轻人觉得自己压力很大，只有不到1%的人觉得没什么压力。比如，被称为“当前中国社会中最重要的青春力量”的“奔奔族”同时也被认为是中国社会压力最大的族群，因为他们身处房价高、车价高、医疗费用高的“三高时代”，时刻承受着压力。可以说，生活中压力无处不在。

现代英语里，压力（stress）这个词是从古法语destresse发展而来的，意思是置于狭窄和压迫之中。的确，压力给人的就是一种受到紧迫的、受限制的要求，可是又难以达到要求的身心感受。

加拿大内分泌学家Hans.Selye被认为是“压力研究之父”，是当代第一位研究持续的严重压力对身体影响的人，是他将压力概念引入了医学和心理学。Hans.Selye认为，压力，或者也可以叫做应激，是机体对任何紧张刺激的一种非特异性的适应性反应。他研究发现，在不同刺激下个体会表现为一般性的、非特异性反应，于是他提出了“一般性适应综合征（the general adaptation syndrome）”的观点，这个所谓的综合征就是人在对外界刺激进行身体反应所进行的一整套表现过程，分为以下三个阶段。①警觉，这是一个暂短的生理唤醒

压力管理

一般来看，当压力很低时，身心都没有什么压力感受，而对于人的活动达成和个人发展也同样没有什么明显作用。当压力适中时，压力给人唤醒的、积极的促动力，所谓“压力即是动力”，这时人可以在一定推动力之下积极地活动，得以进步，超越自我。当压力很大时，压力的消极作用就发挥了，将对人的身心造成不良影响。

过程，为了应对外界刺激而唤起预备防御。②抵抗，当持续地暴露于刺激之下，身体进入持续抵抗状态，维持一种相对适度而稳定的唤醒状态。③衰竭，刺激的作用强度和时间长度等超过了承受度，则人将进入衰竭状态。

后继学者将这些思想进行了扩展。Mason经过观察研究发现，任何对刺激的反应都伴有心理反应，而并非只有生理反应。Richard Lazarus认为，只有当客观压力事件对人构成了威胁的时候，压力才真正地产生。并且，这种压力感的产生是依赖于人的认知的，当人认识外界压力情境为威胁时就感受到了心理上的压力感。因而，心理或认知因素是压力是否产生的关键因素。心理学家Stephen Palmer说：“压力是个人在感知到他所面临的要求和满足要求的能力之间失衡时，在心理上、生理上以及行为上所产生的反应。如果持续一段时间就会有损健康。”

今天我们普遍承认压力会导致疾病，但在19世纪60年代之前，却只有很少的人这么认为。托马斯·霍尔姆斯（Thomas Holmes）与理查德·瑞赫（Richard Rahe）的研究焦点就在于压力与疾病的关系，之后的健康心理学家也注意到，心身疾病主要是由于心理原因而不是生理原因导致的。他们发现，生活中，当人们必须作出某种重大的内在心理调整以适应某种外界的变化时，其患病几率就会相应上升。这些外部变化被称为生活应激或者生活压力。各种各样的生活压力对人造成了复杂而广泛的影响，使人的身体、心理、社会功能等都产生了问题。我国的心理学者有调查显示，人们的身体健康很大程度上与其所承受的压力有因果关系，由于压力而导致的身心疾病甚至自杀现象每年数字惊人。广为流行的词语“郁闷”，也是压力的一种表达。事实上，正如浙江大学心理咨询中心主任马建青

工作压力是生活压力的主要内容之一，现在经常听到白领们说自己的工作压力太大，吃不消。对于他们，在繁忙的工作之余更要注意营养和锻炼，以及情绪调节，以减小压力对身心的不良影响



说，如今整个人类社会已经进入心理重负时代，甚至包括小朋友都觉得压力大。对于那些好胜心强、过分追求完美的人，更容易觉得压力大。

来自德国海德堡大学附属医院的彼得·纳罗特等人介绍说，科学家已发现，人们在压力情况下血液中会出现肾上腺素等浓度升高的情况，长期如此会对血管造成不良影响。他们与杜塞尔多夫的心理学家合作试验，对19名受试者进行了系列观测。试验中，这些受试者必须当众进行一些表演并演算数学题等，这会给他们带来不同程度的心理压力。这些受试者试验前后血液测试结果表明，除肾上腺素浓度变化外，19人中有17人体内一种名为“NF-kappaB”的蛋白质分子明显增多，而该物质会导致一些慢性病症及人体衰老的重要原因，它会引起一些炎症，并对人体内正常代谢过程起阻碍作用，以致损害健康。科学家据此介绍说：“现在可以首次证实，心理压力造成激素变化会引起链式反应，并导致细胞核中的分子变化。”

也有人发现，压力可以引发抑郁。那些日常生活中长期的、断断续续但却经常光顾的慢性压力，如长期的经济或婚姻困扰、工作成果苛求等很容易使人产生抑郁，似乎慢性压力具有累积效应。Kessler总结了许多研究成果指出，长期的慢性压力和严重抑郁的产生存在显著的联系。而Mistafa Otrar等研究发现，按照压力测验的得分所划分的高分组在抑郁、焦虑等身心健康水平上的得分比低分与中分组都要高，健康状况比较差。Babar T.Shaikh等人的研究中，医科大学生自我报告，当他们处于压力情境中，会情绪低落、注意涣散、爱发脾气，而且女生比男生的症状更多。

但是，压力的作用是多变的，这与压力的程度有关。一般来说，当压力很低时，身心都没有什么压力感受，而对于人的活动达成和个人发展也同样没有什么明显作用。当压力适中时，压力给人以唤醒的、积极的促动力，所谓“压力即是动力”，这时人可以在一定推动力之下积极地活动，得以进步，超越自我。相反的，当压力很大时，压力的消极作用就发挥了，将对人的身心造成不良影响。

（文：李北容）



要不要为孩子成“粉丝”而担忧

对偶像的崇拜与对榜样的学习及心理认同会促进青少年的心理及社群发展；而对名人及虚构人物偶像作仰慕、理想化及浪漫幻想则有碍于青少年的心理及社群发展。

粉丝是时下最热门的流行词之一了，这是对fans的音译翻译，意思是名人崇拜者（celebrity worshipper）。fan这个词来自fanatic，意为被某种掌管他们存在的神明或魔鬼所占有（possessed）了的人，他们狂热而愚蠢，极度地沉醉其中。这种沉醉是失去理性的，伴有行为反常。2007年4月5日广州市穗港澳青少年研究所发布青少年追星行为调查报告，发现学习成绩较好的学生中有70.3%是粉丝；女生崇拜“歌星、影星或娱乐名人”的比例高于男生。同样，关于名人崇拜对人的影响也有许多调查，美国东部（2003）最新调查表明，有10%的人因狂热崇拜名人而表现得沮丧、忧虑，甚至精神错乱，1/3美国民众不同程度受着名人崇拜综合征的困扰。

“名人崇拜综合征”的英文是Celebrity Worship Syndrome，简称“CWS”，指的是人们对有钱人或名流、名人有不健康兴趣的精神状态。2002年，英国和美国的几位心理学家在James Houran等的组织之下进行了调查，结果显示，全世界大约30%的人对明星名人充满了不健康的心理和行为，所以提出了这个概念。居然有这么多人正在罹患CWS的困扰。目前，很多研究成果越来越多地揭示了这个心理现象，以及它对人们，尤其是对青少年的影响。

名人崇拜综合征

指的是人们对有钱人或名流、名人有不健康兴趣的精神状态。研究表明，对名人的欣赏或崇拜是具有人格倾向性的。这表明，随着崇拜水平的增加，幻觉成分越来越多，其行为越来越与现实分离、与日常生活经验分离。



青少年追星的重要原因是在这个阶段父母权威形象已经衰落，他们急切需要一个鲜活的人物形象作为自我的代表和象征。图为超女李宇春的“粉丝”——他们自称“玉米”

心理学上对于名人崇拜现象的解释并不一致，心理学各流派都有自己的见解。按Freud（1925）的理论，名人崇拜是青少年性心理发展的正常表现，是青少年将内心增强的性欲与社会规范之间的冲突合理化的反应。依Erickson（1968）的理论，个体将儿童时期对父母的依恋转移到青少年

时期对异性的浪漫式依恋。Erickson还认为，青少年时期是从自我同一性混乱、冲突而走向新的同一性时期，这时青少年急需一个鲜活的人物形象作为自我的代表和象征。而父母权威形象已然衰落，这时名人提供了理想自我的模板。依Albert Bandura（1977）的社会学习理论，崇拜名人是对之观察、模仿和认同或自居，是进行社会学习，以促进社会性和个性的发展。

我国学者对“偶像崇拜”与“榜样学习”进行了对比研究。岳晓东（1999）提出青少年偶像崇拜和榜样学习之间存在着理想化与现实化、浪漫化与理性化、绝对化与相对化的六边形差异，调查结果验证了该模型。他认为，偶像崇拜和榜样学习一致的核心在于社会学习与依恋，但要加以区分，以人物为核心的社会学习和依恋，即偶像崇拜；以人物特质为核心的社会学习和依恋，即榜样学习。他还将偶像和榜样分为纯偶像、榜样型偶像、偶像型榜样和纯榜样四种类型。并经过研究发现，对偶像的崇拜与对榜样的学习及心理认同会促进青少年的心理及社群发展；而对名人及虚构人物偶像作仰慕、理想化及浪漫幻想则有碍于青少年的心理及社群发展。所以，偶像和榜样对于孩子们来说是不同的，而这些明星对他们的作用也是两方面兼而有之。

名人态度量表 (Celebrity Attitude Scale) 是L. E. McCutcheon等人编制的, 用于测量粉丝对其所喜爱名人的态度的量表。基于该量表的研究结果, 名人崇拜有三个不同质的阶段: 低水平粉丝的名人崇拜仅仅为社会娱乐 (entertainment-social) 价值, 态度如“我和我的朋友都爱谈论我们所喜爱的名人做了什么”; 次高水平粉丝的名人崇拜具有更多的个人紧张 (Intense-personal) 情绪、情感或感受, 态度如“我感觉我喜爱的名人是我的精神伴侣”, 这时人会有难以摆脱的强烈、强迫的感受; 高水平粉丝, 即最严重的名人崇拜表现出边缘型病态 (Borderline-pathological), 态度如“如果我足够幸运能见一面我喜爱的名人, 那么即使他 (她) 让我去做违法的事我都很可能去”, 这反映出边缘型病态的态度和行为。

名人崇拜现象目前被认为是一种反常的拟社会交往, 且有显著的临床症状表现。Maltby等 (2001) 进行相关研究, 结果发现, 名人崇拜的社会娱乐因素反映了人格中的外向特质 (社会性、活泼的、积极主动的、爱冒险的), 而个人紧张因素则反映了神经质特质 (紧张、情绪化、心境差的), 边缘型病态因素反映了精神质 (冲动的、反社会的、自我中心的)。研究表明, 对名人的欣赏或崇拜是具有人格倾向性的。这表明, 随着崇拜水平的增加, 幻觉成分越来越多, 粉丝的行为越来越与现实分离、与日常生活经验分离。

Lynn E. McCutcheon等 (2003) 发现: 高认知功能者不易被关于名人的幻想所吸引; 名人崇拜与认知能力得分呈负相关; 粉丝普遍表现出认知缺陷, 尤其是边缘型病态粉丝。Martin 等 (2003) 发现, 粉丝的认知灵活性比较差。

其实, 孩子们追星不仅是由于自身的原因, 社会的传媒等都在为孩子追星提供着大量的刺激和吸引。而且也有研究发现, 追星心理行为还跟父母的教养方式有很大的关系。张庆辞、李建伟 (2006) 研究发现: 父母教养方式和模仿内容存在显著相关; 名人崇拜理智性特征和非理智性特征与父母教养方式的大多数因子呈显著的相关。这表明父母教养方式对孩子名人崇拜有显著影响。

当然, 崇拜名人也并非只有害处, 调查研究显示, 有名人崇拜的学生其自我价值感显著高于无名名人崇拜的学生; 对于名人崇拜程度, 处在“很崇拜, 理

智”水平上的初中学生，大部分自我价值感都高于“一般崇拜”和“非常崇拜”水平者。有无名人崇拜与学业成绩之间没有显著差异，该结果与姚计海、申继亮（2004），李强、韩丁（2004）的结果相似，可见，追星未必是消极的，而理性与非理性因素仍然是关键，将决定着作用的积极与消极。

（文：李北容）



为什么人人以瘦为美

具有身体意象障碍的女性怀有强烈的求瘦欲望，总是认为自己胖，导致不良的饮食行为，要用节食来减肥。

现代社会的时尚潮流崇尚苗条，许多人为着减肥而出尽奇招，甚至心力交瘁，出现心理问题，电影《瘦身》讲述的故事就十分值得我们深思。

黄秋德（黄秋生饰演）为一正直探员，与玲（邓萃雯饰演）结婚多年，夫妻恩爱，玲婚前亦是一位有侦探头脑的女警。阿德在外是一位有丰富经验的探员，在家其实是一位热爱家庭的小男人。一日他接到一个案件，女星 Ivy 原应要出席一瘦身皇后选举，但赛前离奇失踪，最后发现被害。

阿德连同美国回来的上司 William 及国内警察田福对此案深入调查，阿德有感同样出席选举的女星 Queenie、施施及童非既有可能有嫌疑亦有可能有危险，于是一边保护她们，一边从她们身上查找线索。其间施施及童非陆续失踪并遇害，阿德于是觉得 Queenie 或她身边的人最有嫌疑，终锁定目标为曾追求她们的上海男子健，但健亦突然失踪，这最后线索也断了。阿德苦无对策，案件陷入僵局，玲以一个旁观者角度反而更能捕捉到神秘人的特点，认为该神秘人应该是患有严重性格分裂，阿德不能以常规思路去追查神秘人。玲大胆接近神秘人以印证自己的想法，并发现自己的想法是对的，神秘人其实就是 Queenie 的助手 Cherrie（应采儿饰），Cherrie 白

身体意象障碍

人们对自己的身体具有强烈的消极感知和消极态度，以至于发展为心理障碍而严重影响了身心健康。消极的身体意象表现为过多的体重关注、身体不满意、低自尊和消极情绪等。具有身体意象障碍的女性怀有强烈的求瘦欲望，总是认为自己胖，导致不良的饮食行为，要用节食来减肥，还可能直接导致饮食障碍，严重的可能发展为神经性厌食症，造成极度营养不良，结果可能甚至是死亡。

天跟夜晚是两个人，因减肥过量而心理不平衡绑架瘦身成功的美丽女星并逼人减肥，如果达不到她减掉 70 磅的目标，便会凶残地斩掉被绑者的手脚并杀人灭口。

减肥引起心理失衡以致性格分裂毕竟还是编剧的安排，属于偶发事件；节食引起厌食症等心理问题已干扰到时尚界，并成为一种社会问题。

2007年时装周期间，米兰市街头及报纸上出现一组由身材干瘦的法国女演员伊莎贝尔·卡罗裸照组成的宣传海报。海报作者、意大利摄影师奥利维耶罗·托斯卡尼接受英国《每日邮报》采访时说，他制作这组海报是为意大利女装品牌“No-l-ita”做宣传，更是向时装模特中厌食症病例日益增多的“病态”现象说“不”。现年27岁的卡罗身高1.65米，体重仅31公斤左右。卡罗患厌食症近15年，其间多次因体重过低入院接受治疗。卡罗说，尽管知道自己的形象可能引起人们反感，她还是大胆接拍这组宣传照。因为她想借此机会让人们，尤其是年轻女性明白“时尚背后隐藏着什么”。她说：“瘦会导致死亡，瘦决不是美丽。”米兰时装周主办方说，这组宣传海报与时装周主办方本身对“厌食症现象”的反对态度一致。设计师多梅尼科·多尔切和斯特凡诺·加巴纳说：“（厌食症病例增多）不是时尚界的错，而是一种心理问题。”

时装模特身材过瘦的问题已经引起时尚界重视。2006年，22岁女模特路易塞尔·拉莫斯因数日饮食失调猝死T型台上。随后的马德里和米兰时装周规定，身体质量指数未达标的模特不得参加演出。伦敦时装周举办前，“模特健康调查委员会”发表报告，就模特健康问题提出14项建议，其中包括模特体检合格才能获准参加演出、模特年龄须超过16岁等。米兰市政官员蒂兹亚娜·马约罗说，政府将与时尚界及医学界加强合作，改变时装模特的“厌食症现象”。

其实饮食紊乱现象不仅限于职业模特身上，其他很多行业的成年女性甚至少女也被卷入其中。20世纪80年代中期，西方的研究者开始注意和探究女性饮食紊乱现象，并发现身体意象障碍 (body image disturbance) 可能是饮食紊乱的原因。身体意象 (body image) 最早是由P. Schilder于1935年提出来的，他认为，身体意象是个人脑海中对自身整个身体所形成的心理图画 (mental

pictures), 包含了身体知觉 (body perception) 与身体概念 (body concept)。身体意象是个人对自己身材外表的主观感知, 包括对身体生理心理功能的认知、态度 (如情感、评价) 以及对行为的



影响。而所谓身体意象障碍就是说人们对自己的身体具有强烈的消极感知和消极态度, 以致发展为心理障碍而严重影响了身心健康。消极的身体意象表现为过多的体重关注、身体不满意、低自尊和消极情绪等。具有身体意象障碍的女性怀有强烈的求瘦欲望, 总是认为自己胖, 导致不良的饮食行为, 要用节食来减肥。这还可能直接导致饮食障碍, 严重的可能发展为神经性厌食症, 造成极度营养不良, 结果可能甚至可能是死亡。身体意象障碍的心理不仅成年女性有, 连青春期少女也有, 我国心理学者潘晓红等人 (2002) 对青春期少女的一项调查显示, 有58.6%的女孩对自身的身体意象判断不准, 11.36%存在身体意象障碍。有身体意象障碍者和无身体意象障碍者在求瘦欲望、身体意象满意度、理想身体意象等方面差别明显。

此外还有研究显示, 身体意象还与其他心理特征也有一定的关系。Davis发现, 女大学生的完美主义倾向和身体意象障碍有显著的正相关, 越是完美主义的女生越容易产生身体意象障碍的心理。Hoare 等对小学六年级到初中女生的研究表明, 青少年时期低自我价值感与不喜欢自己的体形之间有显著的相关, 我国研究者也发现, 中学生身体意象满意度与其自我价值感成正比相关, 身体满意度越高则学生的自我价值

如果玛丽莲·梦露生在今天, 她可能会因为自己的这种丰腴的美丽而烦恼, 因为当前女性更多时候以瘦为美

感也越高。Harter的研究也表明，身体相貌与自我价值感关系最为密切。Sherwood 和Nancy 等的研究表明，青春前期女孩普遍对自己身体不满意，而这一时期对体重的关注会引起低自我价值感、饮食失调等现象的增加。很显然，这些自我态度容易导致低自尊，增加情绪混乱的可能性。还有研究发现，身体意象满意度和人的幸福感之间有明显相关，身体意象差的人往往幸福感也较低。从这些研究结果可以看出，身体意象是自我态度和情感体验的重要内容之一，它可以影响其他一些心理状态，并且不仅涉及成年女性，还影响正值青春发育期的少女们。这些都是值得我们注意的问题。身体意象积极与否，是判断心理是否健康的一个重要标志。我国对青春期少女的营养状况的研究发现，有40.9%的少女营养不良，少女的节食发生率正在向西方国家靠近。正如日益盛行的节食被看成是西方世界部分女性群体的标准，对个体身体的不满意感与消极的身体意象也成为一种蔓延的现象。

“今天你减肥了没有？”留意一下校园女生们的日常话题就会发现，减肥是谈论最多的内容了。她们几乎把减肥当做一种事业、一种生活态度，几乎任何一个女孩子都会频繁地提到减肥：怎么减、在哪里减、减多少了，等等。

究其原因，媒体起着至关重要的作用。媒体宣传不断地把“瘦”与积极的社会特征联系在一起，认为瘦是女性有吸引力的先决条件。有些还进一步建议可以通过节食、锻炼、手术等方式实现“瘦身”及与其有关的理想生活方式，强调人的身体是可塑的，可以通过有恒心地坚持对甜食、饥饿的控制，使用外科手术、药物等途径实现对身体的控制。同伴的评价和父母的评价也起着十分重要的作用。

面对周围人的态度影响和媒体的时尚宣传，聪明的女孩和女性们应该排斥这样歪曲的想法和做法，抵抗住“瘦就是美”的审美和身体意象的观点，要知道，做一个身心健康的女性才是真正的美。持有对自己积极的身体意象是对自己的尊重和悦纳，也是自我价值感的来源之一。

（文：李北容、黄伟东）



生活在哪里最幸福

最发达、最现代的城市并不是最快乐的城市。

幸福怎么度量？

一旦你的基本需求得到了满足，幸福的差别就不是来自收入，更多的是来自社会关系和工作中的享受等。

2007年10月21日，中新浙江网发布了一项网上调查结果。经过专家和网民的两轮推选，在《小康》日前进行的快乐城市的调查中，被网民评为中国最快乐的十大城市依次是：成都、杭州、青岛、大连、昆明、苏州、桂林、厦门、香港、大理。入选的这些城市大多环境优美，很多地方还是全国的热门旅游城市，经济发展不错，工作压力不太大，人们生活质量比较高。据悉，此次评选活动，成都以52.84%的得票率居首；杭州得票率50.35%。而上海、北京、深圳和广州四大城市的落选既在意料之外也在情理之中。意外的是，最发达、最现代的城市没能成为最快乐的城市。合乎情理的是，这些城市居高不下的房价、物价，沉重的工作压力和生活负担，还有拥堵的城市交通、糟糕的空气质量等等，这一切影响了人们的快乐。

如今全世界掀起了一股找幸福热。不丹、泰国、英国、澳大利亚先后提出了幸福指数。幸福经济学成为最新学科。英国选举以“幸福政治”作为竞选口号。世界研究幸福问题的专家最近在罗马开会讨论幸福怎么度量。前不久，在杭州开了一个快乐和幸福的研讨会，中国也开始关注幸福问题了。

GDP曾是现代化的标准，然而，这个标准已经过时。现

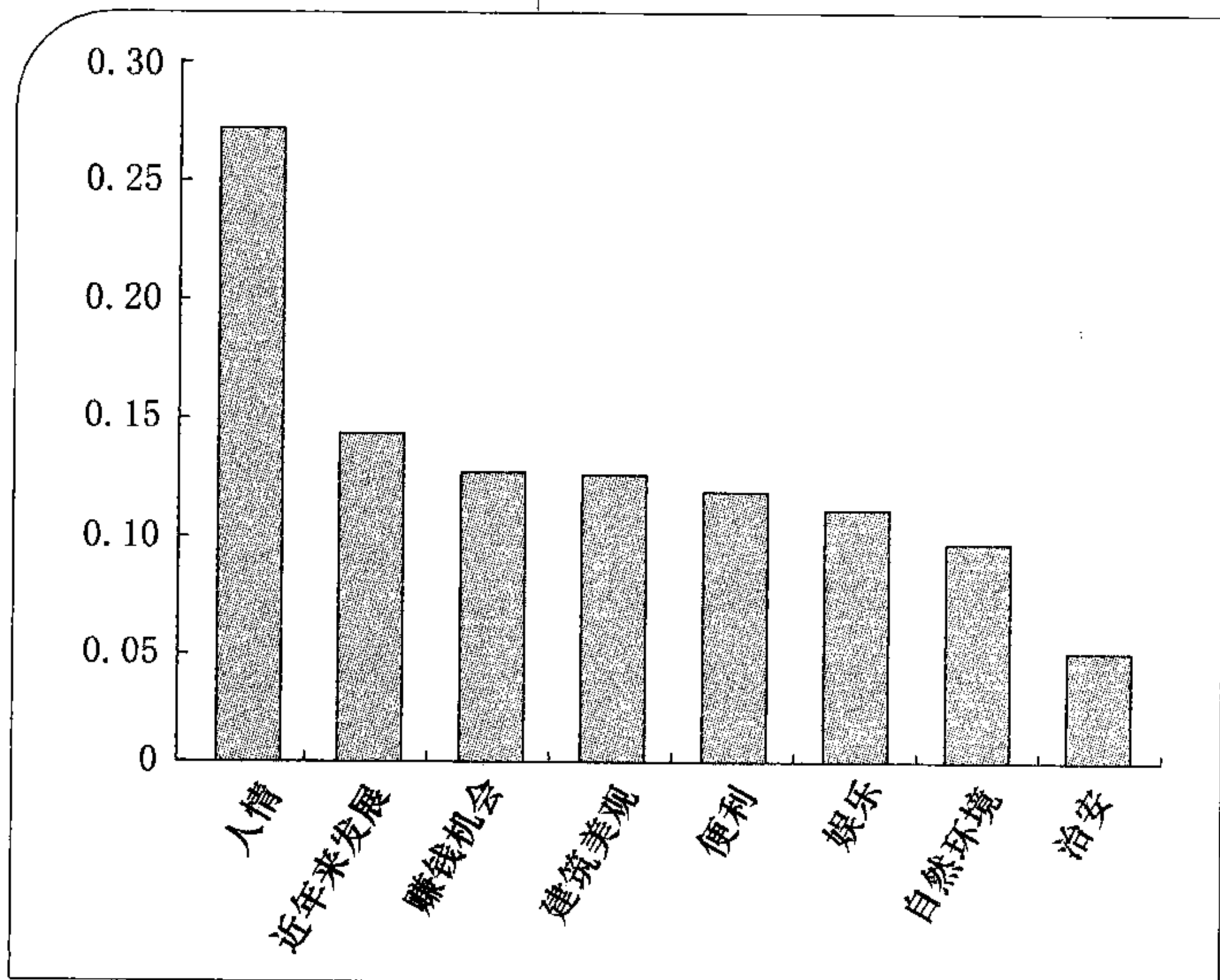
幸福的边际效用递减规律

一项全球性的调查表明，从脱贫到跃上中产阶层这个阶段，人有很多幸福，然而从百万富翁过渡到千万富翁这个阶段，幸福感就大大减少，甚至没有任何快乐和幸福感。在心理上，人对某种事物的需要程度是随着事物的增多而变化的，起初是多多益善，越多越愉快、兴奋，可是当数量增加到超过一定数目时，人对它的需要程度就反而减弱了，所以，该事物所能够带来的愉快和兴奋感也就大大减少甚至消失。物质与幸福的关系存在着经济学上的边际效用递减规律。

在，世界上正热烈讨论“幸福指数”。英国未来基金会的迈克尔·威尔莫特和威廉·纳尔逊在《复杂的生活》一书中指出：“在过去50年里，物质财富的极大丰富并没有使人们增加多少快乐。这是进步的悖论。今天的一代人比以前更富裕、更健康、更安全，享有更多的自由，但他们的生活却似乎更压抑……”

虽然法国启蒙运动先驱茹利安·奥弗雷·拉美特利说，“感官是从来不欺骗我们的”，大部分人“在这个世界里发现了各种利益，各种肉体上的快乐”。且持有相同观点的人也不在少数，他们都重视物质，忽视精神；推崇肉体的快乐，崇尚感官的刺激；把物的占有和享用看做人生的成功和幸福。而事实上，物质并非幸福快乐的根本来源。一个国际研究调查组织对25个发达国家的国民进行的一项“你是否每天愉快”的抽样调查表明，60%以上的人已经做不到每天都有愉快的感觉了，其中20%的人明确表示“我每天都不愉快”，还有人强调说：“我不知道怎样才能愉快，我就是不愉快。”在这样发达的国家，在物质富足的国民心中，愉快却是稀缺的珍品。

奚恺元教授的调查表明，与GDP等经济指标相关不大的一些因素，也对人的幸福感起着重要作用。其中人情幸福感对城市总体幸福感的影响超过其他因素的影响，回归系数近0.3，即人情幸福感每增加1个单位，城市总体幸福感就会增加0.3个单位；而赚钱机会、生活便利、建筑美观、娱乐、城市发展等因素的回归系数接近0.15，也就是说，这些因素每增加一个单位，对城市总体幸福感的贡献是0.15



在经济学里有一个十分著名的原理，叫做边际效用递减规律（law of diminishing marginal utility）。边际效用递减规律说的是，在其他条件不变的情况下，在一定时期内消费者消费某种物品，随着消费数量的不断增加，其边际效用是不断递减的。而在心理上，人对某种事物的需要程度是随着事物

的增多而变化的，起初是希望更多，多多益善，越多越愉快、兴奋，可是当数量增加到超过一定数目时，人对它的需要程度就反而减弱了，所以，该事物所能够带来的愉快和兴奋感也就大大减少甚至消失。物质与幸福的关系也存在这种边际效用递减的规律。一项全球性的调查表明，从脱贫到跃上中产阶层这个阶段，人们有很多幸福，然而从百万富翁过渡到千万富翁这个阶段，幸福感就大大减少，甚至没有任何快乐和幸福感。在这个调查中，幸福感被分为7个等级，1表示对自己的生活一点也不满意，7表示非常满意。配合调查的美国亿万富翁的平均幸福分数是5.8，印度加尔各答市无家可归的人的分数是2.9。再看一下生活俭朴的格陵兰岛的因纽特人，和居住条件极其简陋的肯尼亚牧民——马萨伊人，他们的幸福分数也是5.8，居然与美国富翁们一样幸福。调查表明，富裕的人的确比贫困的人要幸福一些，但在富有的国家，财富的增加并没有导致幸福感的增加。专家们已经达成一个共识：越过某个收入水平之后，收入与幸福就无关了。

鹿特丹伊拉斯马斯大学的经济学家瓦特·维霍恩说，战后，日本的经济从几近瘫痪的状态下恢复过来后，其人均国内生产总值得到了飞速提高，但日本人平均幸福水平并未比战前更高，尽管他们拥有了比以前更多的洗衣机、汽车、照相机和其他物质，但他们的幸福感等级并没有取得意义重大的提高，甚至呈现下降趋势。同样的状况在其他富裕国家也普遍存在。吉尔伯特写道：“在美国，年收入5万美元的人要比年收入1万美元的人幸福，但是年收入500万的却并不比年收入10万元的人更幸福。”也就是说，年收入达到或超过10万美元以后，幸福感就与收入没有关系了。2004年一项针对150份关于财富与幸福的关系的研究表明，以经济指标来衡量社会具有弊端，虽然经济水平在过去20年内陡然上升，但并没有提高人们的满足感和幸福感，接踵而至的却是沮丧情绪的蔓延和信任感的缺失。

如果钱买不到幸福，那什么才能创造幸福呢？亲情、友情、爱情永远都是幸福的源泉，自己的身心健康更是享受这些美好的基本条件。或者如黛安娜和赛利格所说的：“一旦你的基本需求得到了满足，幸福的差别就不是来自收入，

更多的是来自社会关系和工作中的享受等。”一些研究人员补充说，如果让人生有意义，就必须融入社会或者某个集体，并且生活在民主法制的社会中。

还有经济学家发出了“增加社会快乐总量”的呼吁。通过改革与发展，社会财富总量大大增加了，但不少人为了追逐财富而丧失了快乐的能力，所以社会的快乐总量并没有随着财富的增加而增加。根据一项进行了三次的中国幸福指数调查，中国1995年国民幸福指数为7.08 (1~10标度)，但2001年却下降到了6.60。如今，我们很大程度上实现了“先富带动后富”的计划，那么让我们同时也呼吁：“让一部分人先快乐起来，先快乐带动后快乐，最终实现共同幸福。”

(文：李北容)



为什么能控制自己的人更快乐

一旦我们对自己的行动没有了控制力，那么我们会成为傀儡，一旦我们对自己的欲望失去了控制力，那么我们将会成为欲望的奴隶，一旦我们对自己的未来没有了控制力，那么我们会如行尸走肉一样没有了灵魂。

首先让我们来做一个有关控制力的趣味小测试。许多人爱吃零食，尤其是女性上班时也会经常会带些糖果、饼干之类的食物，据研究，爱吃什么样的零食可以反映一个人的性格特点，你爱吃什么呢？

- A. 爱吃雪糕
- B. 爱吃苹果、桔橙等天然水果
- C. 爱吃烤馅饼
- D. 爱吃卷形饼
- E. 爱吃饼干或蛋糕
- F. 爱吃巧克力

选 A：富有罗曼蒂克情趣的人，喜欢生活上有刺激性的事物，但当计划受挫时，情绪就有大波动。

选 B：能自我控制，了解生活中需要什么，具有创造性，有大发明家的潜质。

选 C：喜欢消耗体力的活动，特别是以球队形式比赛的活动。喜欢周围有人旁观，常是社交生活的佼佼者。

选 D：能干又有上进心的，能把事情迅速做完，追求目标时能克服任何障碍。

选 E：具有社交能力，爱听别人讲话，也善于与他人沟

自我控制力

实验表明：对于一个被迫放弃控制力和自我决策权的人，如果给他们一种较强的自我责任感，那么他们的生活质量便会提高，生活态度就会变得积极。

通。

选 F：处理问题时富逻辑性、组织性和系统性，对新事物的或新思想的出现常持谨慎的态度。

无论上述的答案与你平时的实际情况是否符合，都无关紧要，本趣味测试仅供参考。不过，相信每个人都会对自己的控制力很感兴趣。每个人的控制力都是贯穿于他们对生活的全过程的，一旦我们对自己的行动没有了控制力，那么我们会成为傀儡，一旦我们对自己的欲望失去了控制力，那么我们将会成为欲望的奴隶，一旦我们对自己的未来没有了控制力，那么我们会如行尸走肉一样没有了灵魂。但是我们是否有想过社会上的确存在着对自己没有了控制力的群体，那就是老人。

有一项研究表明，当人们处于压力环境中时，如果他们相信自己可以控制这一事件的时候，那么压力带来的负面影响就会减少。有一个实验，让甲乙两组被试置于强烈的噪音中，对于甲组的人说这种噪音是使他们所不能控制的，而对乙组的人被试说他们可以随时按铃停止该噪音，但是希望他们尽量不要按铃。没有控制力的甲组那些被试任务完成情况比有控制力的乙组明显差得多。这说明了控制力是一种心灵安慰剂，它在无形中起着作用。但是对于老年人来说，特别是进入老人院的老人来说，他们的控制力基本上是被剥夺了的。为了研究老年人的控制力对他们幸福感的影响，兰格和罗丁两位心理学家对一间名叫阿登屋的老人院的老人进行了实验。

该实验把四楼的老人作为责任提升组，二楼的老人作为对照控制组。两位研究者与疗养院的管理人员合作，对责任感提升组的老人传递信息，他们有照顾自己的责任，并有权决定如何安排自己的时间，具体是：虽然疗养院会尽一切的努力为他们提供最舒适的环境和服务，但是他们也有责任照顾自己；每人都有一棵小植物，请他们负责照顾自己的小植物；下周四、五将会放映电影，他们可以自己安排哪一天去看电影。

而对于对照控制组的老人，则是给他们传递一个疗养院会尽力让他们的生活过得更加充实、更加有趣的信息。具体是：疗养院会尽一切的努力为他们提

供最舒适的环境和服务，给他们创造一个家的感觉，请各位老人安心生活；疗养院送给他们每人一棵植物，植物属于他们的，但是护士会代替他们照顾那些植物；下周四、五会播放电影，疗养院安排了他们看电影的时间会通知他们。

三天之后，这名管理人员再次对这两组被试的老人重复相同的信息。这一实验过程持续了三个星期。

研究者使用了两份问卷对本次试验的结果进行测量。第一份由被试老人自己填写，主要内容涉及对自己控制力的评估以及在疗养院的生活的满意程度。另一份由该楼层的护士负责观察填写（她们对本次的实验并不知情），问卷要求她们评估老人在快乐、机敏、依赖、社交、活动等方面的水平，并且记录下他们的饮食和睡眠习惯。另外还记录了老人第二周去看电影的人数。

实验结果表明，有选择机会和个人控制力能产生积极的作用。责任感提升组的被试报告说明他们比对照组的被试更加快乐，更有活力，而且他们的机敏程度评定也比对照组显著的高。责任感提升组有93%的被试状况得到了提升，而对照组只有21%的被试状况的情况得到了提高，而且前者与别人接触增多，与其他工作人员的交谈时间更长。兰格和罗丁经过本次实验提出：对于一个被迫放弃控制感和自我决策权的人，如果我们给他们一种较强的自我责任感，提高他对生活的控制感，那么他们的生活质量便会提高，生活态度就会变得积极。

这项研究让人深思，其实生活中除了疗养院里的老人失去了自主控制力之外，还有一批人是失去了自主控制力的，那就是监狱里的犯罪人员。所以司法部从2003年开始实行社区矫正的新政策。对于一些特殊的犯罪人员（例如剥夺政治权利等）进行社区矫正，这些刑罚不在监狱内执行。社区矫正让这类犯罪人员置于特定的社区内，有专门的国家机关在专门的社会团体和社会志愿者的协助下进行矫正。这种矫正方式与监狱内的矫正方式的不同在于，矫正对象在管制范围内，可以有工作，可以上学，可以承担一定的社会责任。他们的生活是与实际生活联系起来的。我也成了其中一名志愿者，其中一位矫正对象跟我说：“有了工作之后，我才知道我是一个有用的人，社会愿意再次接纳我，并且

给我工资作为肯定，这是我感到最大的快乐。同时，在犯罪之前我从来没有想过我的家庭怎么办，现在我有了工作，才知道原来组织一个家庭是需要金钱和耐性，更需要责任感。我刚刚结了婚，我的责任更大了。不过没关系，因为我有工作，而且我还报了夜校，提升自己些小技巧的电器维修的技能电器维修技能方面的小技巧。我相信我的新生活是美好的。”

正是这种对自己的生活和未来的控制感，让一个刚刚从高墙里面出来的人重新看到了希望，因为他发现了自己的人生是有价值的。

(文：李淑华)



是谁让你产生无助感

当人受到了多次失败就很容易陷入习得性无助感的状态之中。而有的人由于严重陷了这种无助的状态，甚至会拒绝别人的帮助。

无助感是习得的，那么我们是否可以反过来说，成功感或者是自我效能感也是可以习得的呢？

在希特勒的集中营里，纳粹军官们对囚徒有绝对的生杀予夺的权力。处于彻底无助状态的人有三种：一些意志软弱的人很快就陷入了彻底的无助感；但是也有一些坚强的人不断尝试着逃出去，但是一次一次地被抓回来，他们也“习得性”地陷入了彻底的无助感，最终放弃逃脱；第三种就是有逃脱的欲望，但是看到逃脱不成的囚徒的下场之后也“学会”了陷入无助感之中。心理学家称他们是“行走的棺材”。

其实，希特勒集中营中的囚徒只是“行走的棺材”典型例子而已，在我们生活中也不乏这些“行走的棺材”，他们因为多次失败而陷入彻底的无助感之中，最后选择放弃。

在心理学上，人类的这种沮丧状态，叫做“习得性无助感”。

所谓习得性无助感 (learned helplessness)，指的是当有机体接连不断地受到挫折后所产生的一种无能为力、听天由命的心态。这个概念最初来自美国心理学家塞利格曼 (Martin Seligman, 1975) 等人的经典实验。简单地说，把狗放进一个设有电击装置但又无法逃脱的笼子里。然后给狗施加电击，电击的强度足以引起狗的痛苦体验。如果狗以前受到不可预期（不知道什么时候到来）且不可控制的电击（如电

习得性无助感

指的是当有机体接连不断地受到挫折后所产生的一种无能为力、听天由命的心态。

击的中断与否不依赖于狗的行为)，当狗后来有机会逃离电击时，他们也变得无力逃离。而且，狗还表现出其他方面的缺陷，如感到沮丧和压抑，主动性降低等等。

狗之所以表现出这种状况，是由于在实验早期学到了一种无助感。也就是说，它们认识到自己无论做什么都不能控制电击的终止。在每次实验中，电击终止都是在实验者掌控之下的，而狗会认识到自己没有能力改变这种外界的控制，从而学到了一种无助感。

关于习得性无助感的产生，塞利格曼认为其形成可分为四个阶段。

(1) 获得体验。努力进行反应却没有结果的状况被称为“不可控状况”，在这种状况下个体会体验各种失败与挫折。

(2) 在体验基础上进行认知。这时个体会感到自己的反应与结果没有关系，产生“自己无法控制行为结果或外部事件”的认知。

(3) 形成“将来结果也不可控”的期待。“结果不可控”的认知和期待使个体觉得自己对外部事件无能为力或感到无所适从，自己的反应无效，前景无望，即使努力也不能取得成果。

(4) 表现出动机、认知、情绪上的损害，影响后来的学习。

习得性无助感是一种较为普遍的不良心理现象，后来许多以人为被试的研究得出了与塞利格曼相似的结论。

因此，如果当人受到了多次失败就很容易陷入习得性无助感的状态之中。而有的人由于严重陷了这种无助的状态，甚至会拒绝别人的帮助。曾经有一个小学生小明，由于学习成绩不理想，老师开始不喜欢他，家长认为他没出息、败坏家门，同学嘲笑他、排斥他，他的成绩越来越差，甚至彻底放弃了学习，连考试的时候都呼呼大睡。后来换了一位班主任，她发现了这位学生的异常，于是设法要帮助他提高成绩，建立自信心。但是他拒绝了，因为严重的习得性无助感让他自己也认为自己是无可救药的，别人的帮助都是徒劳的。

从上述悲剧中，我们不难看出，如果产生了习得性无助，就成了一种深深

的绝望和悲哀。因此，我们在学习和生活中应让自己的眼光再开阔一些，看到事件背后真正的决定因素，不要使自己陷入绝望。

那么我们有什么办法能够让实验中的那条狗再次站起来，让放弃争取的人再次拾起直面挫折的勇气呢？

首先，我们当然要从引起习得性无助感的原因着手。不正确的归因，就是说对造成自己失败的原因没有正确的认识。例如一个人遇到了困难和挫折时，就会把原因归结在解决问题的难度高、自己的能力不足等方面，而没有全面探讨导致失败的原因。对于这一点，我们可以参考一下美国心理学家艾利斯的情绪ABC理论（见本书第244页）。

我们用上面小明的例子来探究一下如何利用这个理论帮助人们走出错误归因。

A：小明这次的考试成绩还是倒数第一。

B：小明从多方面去寻找原因：

* 我成绩现在虽然不如其他同学好，但是不表示我就没有他们聪明；我认为自己很笨那是不对的。

* 我上课没有认真听讲，老师讲到重点难点都没有听清楚，了解清楚，课后作业没有及时完成也没有请教老师。

* 妈妈说，勤能补拙，笨鸟需要先飞，妈妈一直都说我是一个聪明的孩子。

C：小明感到干劲十足，情绪处于振奋状态，行为发生了很大的变化；他不断告诉自己，自己不笨；他上课专心听讲，课后及时复习，大胆主动地向老师和同学请教。

结果：小明的成绩不断进步，自信心增强，从而促进他取得更大的进步。

从上述例子我们可以清楚地看到，正确的归因是如此重要，它让人们全面、正确地看待导致自己失败的原因。这种正确的归因让面对挫折但是还没有陷入习得性无助感或者已经陷入的人们都有明显的纠正效果。

其次，逐步尝试成功，积累成功经验，感受成功带来的点滴的快乐。我们

不能单单把成功看成是一个结果，更应该把它看成是一个过程。成功本身就是一个过程，所以，我们可以从小小的成功开始，一步一步走向更大的成功。

无助感是习得的，那么我们是否可以反过来说，成功感或者是自我效能感也是可以习得的呢？要让那条学会了放弃的实验中的小狗重新站起来，我们就必须告诉它：你行的，慢慢站起来吧！

(文：李淑华)



为什么越得不到就越想要

人们天生有一种办事有始有终的驱动力，这就是完成欲。这是由于人们有了这种完成欲，才能够促使人们有了要到达目标的动力，锲而不舍、孜孜不倦地追求自己的梦想，实现自我价值，只有这样子才能促进人类社会的进步。

甲：“你还记着那个男人干什么呢？你面前不是有一个更加好的男人在追求你吗？”

乙：“我也不知道啊，但是我还是觉得我更喜欢那个人啊，为什么我得不到他的爱？”

甲：“你真的那么爱他吗？他脾气差，人又懒散，为人又高傲。真不明白你喜欢他什么？”

乙：“我也不知道啊，但是为什么我就是得不到他的爱呢？”

甲：“哎，人是这样子，越是得不到的，越想要得到。”

“越是得不到的，越也想要得到。”此中反映了一个很重要的心理学现象——蔡戈尼克效应。

德国心理学家蔡戈尼克曾做过这么一个实验：她交给一些人22种不同的任务，有一半任务要他们坚持完成，完成后才结束，另一半任务则在中途打断，不让其完成。允许完成和不允许完成的任务的出现顺序是随机排列的。做完实验后，让他们立即回忆刚才做了些什么任务。结果未完成的任务平均被回忆起68%，完成的任务平均被回忆起43%。这种对未完成任务的记忆比完成任务的记忆保持得更好的现象就称作“蔡戈尼克效应。”

蔡戈尼克效应

对未完成任务的记忆比完成任务的记忆保持得更好的心理现象。生活中这种情况很多，例如可以试着画一个圆圈，在最后留下一个小缺口，现在请你再看它一眼，你的心思会不会倾向于要把这个圆完成？倘若信才写了一半，圆珠笔突然没水了，你是随手拿起另一支笔继续写下去还是四处找一支颜色相同的笔？被一本推理小说迷住了，即使第二天早上有重要的课程，你是否也要读到凌晨4点仍不释卷？等等。

蔡戈尼克是勒温的弟子。根据勒温的学说，一个人有所需要，便产生了一种心理的紧张系统，心思不定，坐立不安，必待达到目的，占有目的物，满足了需要，然后紧张系统才可解除，心理的均衡才可恢复。

蔡戈尼克为了证明这种紧张系统的存在，进行了上述的著名的实验，来比较对已完成的工作和不许完成的工作的回忆。预测完成了的工作，由于其相应的紧张系统已经解除，就不易回忆起来了；反之，不许完成的工作，由于其紧张系统未曾解除，必定是念念不忘的。

同时奥夫西安克娜进一步研究了代替满足。她也采用阻止实验，命令儿童做某一工作，中途予以阻止，然后叫他做另一工作，完成以后，儿童是否还想试做前一工作呢？实验证明，凡是性质相似、难易相等的工作，完成其一以后，就不再试做被阻止的其他工作了。

生活中我们出现蔡戈尼克效应的情况很多，例如可以试着画一个圆圈，在最后留下一个小缺口，现在请你再看它一眼，你的心思会不会倾向于要把这个圆完成？倘若信才写了一半，圆珠笔突然没水了，你是随手拿起另一支笔继续写下去还是四处找一支颜色相同的笔？被一本推理小说迷住了，即使第二天早上有重要的课程，是否也要读到凌晨4点仍不释卷？是否总是想着得不到的，而没有发现身边自己所拥有的呢？

人们天生有一种办事有始有终的驱动力，这就是完成欲。这是由于人们有了这种完成欲，才能够促使人们有了要达到目标的动力，锲而不舍、孜孜不倦地追求自己的梦想，实现自我价值，只有这样子才能促进人类社会的进步。这是蔡戈尼克效应起着的积极作用。对于这个积极作用的研究，美国马里兰大学管理学兼心理学教授洛克（E.A.Locke）在研究中发现，外来的刺激（如奖励、工作反馈、监督的压力）都是通过目标来影响动机的。目标能引导活动指向与目标有关的行为，使人们根据难度的大小来调整努力的程度，并影响行为的持久性。于是，在一系列科学研究的基础上，他于1967年最先提出“目标设置理论”（Goal Setting Theory），认为目标本身就具有激励作用，目标能把人的需要转变为动机，使人们的行为朝着一定的方向努力，并将自己的行为结果与既

定的目标相对照，及时进行调整和修正，从而能实现目标。这种使需要转化为动机，再由动机支配行动以达到目标的过程就是目标激励。

同时，蔡戈尼克效应引起的人的完成欲也会在某些方面有着消极的作用。例如，如果人们在感情上出现了这种情况，越是得不到的爱就越想要得到，但是人们的感情并非自己个人所能够控制的，这样子就会让那些无法放开感情的人感到非常的痛苦，他们处于一种明明知道不可能有结果却去还是拼命地在思想上和行动上努力去尝试的矛盾状态中。

还有一个例子就是游戏成瘾的问题。人们都会有一种好胜心理，在游戏当中取得胜利就好像是一种奖励，但是很多游戏的设计就是要把获得这个奖励的难度不断地提高，而在人的完成欲和好胜心理的共同作用下，形成恶性循环，让人堕落于游戏的虚拟世界当中。

所以，在我们对待自己生活中的一些目标和行为的选择的时候，我们应该认清什么行为是自己可以做的，立足于眼前；同时，也应该为自己确立一个恰当的目标，不断的追求，发挥自己的潜能。

(文：李淑华)



不着急吃糖的小孩为何更成功

培养孩子耐性的技巧就在于延迟满足，让孩子学会等待，学会通过自己的努力，得到自己想要的东西。

在我认识的人当中，有这么一个人。

他的心脏功能不健全，如果不注意保护的话，就有可能随时都会死。但因为他年龄小又不能做手术，所以从小父母就很溺爱他。不管他要什么，父母都会满足他，即使是无理的要求。一直以来，他看到喜欢的玩具就抓住不放，一定要买。看到好吃的东西，不管适不适合他吃，一定要吃。父母怕他哭闹，怕他太激动会影响身体，没办法，就满足他……现在，他已经养成习惯了，只要认为对自己好的、是自己喜欢的，就一定要得到，根本不管是非对错。他不会谦让，没有耐心，学习起来根本坐不住，也容易沉迷于网络游戏而不能自拔，而且脾气暴躁，无法接受任何批评。

其实，不会忍耐、不会克制自己已经成为很多独生子女通病了。大多独生子女，从小开始，只要他们一开口，要求就立即能得到满足。父母的有求必应、百依百顺，使孩子的欲望沟壑越来越深、越来越宽。

对于孩子的要求，但是如果家长们当时不那么冲动，不立刻满足孩子的要求，而是先缓一缓，迟一点再给他，那么孩子就也会慢慢学得平和起来，把有期限的等待看成是自然而然的，他们也就逐渐变得有耐性起来了。

延迟满足

按照心理学者米歇尔的定義，延迟满足是一种心理成熟的表现。具体来说，这是专指一种甘愿为更有价值的长远结果而放弃即时满足的抉择取向，以及在等待中展现出来的自制能力。

父母们缓一缓的做法，实际上就是心理学上的“延迟满足”。按照心理学者米歇尔的定義，延迟满足是一种心理成熟的表现。具体来说，延迟满足这是专指一种甘愿为更有价值的长远结果而放弃即时满足的抉择取向，以及在等待中展现出来的自制能力。延迟满足孩子的要求，那么习惯在期待中获得满足的孩子，就能变得有耐性，逐渐学会如何主动地控制自己的欲望、情绪，也不会为了自己的要求被拒绝而开口顶撞家长，将来也能抵挡住眼前的诱惑，并能有意识地调节和支配自己。

20世纪60年代，美国心理学家米卡尔就曾经做过一个著名的延迟满足的心理实验——糖果实验。

实验对象是斯坦福大学附属幼儿园的孩子，该实验一直追踪到这些孩子中学毕业。实验者将一群4岁的孩子留在一个房间里，发给他们每人一颗糖，然后告诉他们：“我有事情要出去一会儿，你们可以马上吃掉糖，但如果谁能坚持到我回来的时候再吃，就能够得到两块糖。”有的孩子迫不及待地吃掉了糖；有的孩子一再犹豫，但还是忍不住塞进了嘴里；另外一部分孩子用尽各种方法让自己坚持下来：有的闭上眼睛，避免看见十分诱人的糖果；有的将脑袋埋入手臂之中，自言自语、唱歌、玩弄自己的手脚，甚至让自己努力睡着。20分钟以后，实验者回到房间，坚持到最后的孩子又得到了一块糖。

实验之后，研究者进行了14年的跟踪观察。他们发现，到中学时，这些孩子表现出了明显的差异：那些以坚韧的精神获得两颗糖的孩子，到中学时能表现出较强的适应性、自信心和独立自主的精神，也

研究表明，能抗拒糖果诱惑的儿童在未来的生活中表现出更强的适应性和自信心



较能面对挫折。在追求目标时，也能和小时候一样压抑立即得到满足的冲动。而那些经不住诱惑而只吃到一颗糖的学生，在中学时则表现出没有耐性，往往屈服于压力而逃避挑战，容易因挫折而丧失斗志，也因易怒而常与他人争斗，而且像小时候一样不易压抑立即得到满足的冲动。

从这个实验中我们可以看出，孩子成功与否与他小时候是否能够压抑住立即得到满足的冲动有关。懂得忍耐的孩子、延迟满足自己欲望的孩子进入中学后，在各方面都有出色的表现；而不懂得延迟满足欲望的孩子进入中学后，往往表现出来的是没有耐性、优柔寡断、心理承受能力差。

专家表示，培养孩子耐性的技巧就在于延迟满足，让孩子学会等待，学会通过自己的努力，得到自己想要的东西。那些事业有成的人士，他们为了追求更大的目标，获得更多的成功，可以延迟满足自己的欲望，放弃眼前的诱惑，将一个一个小欲望积累起来，作为激励自己不断发展、前进的动力。

因此，为了孩子将来能够过得更好，家长们应注意培养孩子的耐性，让他们从小就习惯于需求的延迟满足。面对孩子的要求，家长们不应立即予以满足，可以采取“冷三分钟”的办法，想让孩子等待三分钟后再满足他的要求。刚开始孩子也许会不满意，会哭闹不休，但时间一久，孩子就会习惯并平静地接受延迟满足，习惯于在有期限的等待中获得满足；并且，当孩子心里有了向往与期盼时，迟到的满足收获将带给孩子更大的喜悦。

欧美科学界流行这样一句话：“一心想得诺贝尔奖的，得不到诺贝尔奖。”北大学生们也有自己的说法：“不要急于满口袋，先要满脑袋，满脑袋的人最终也会满口袋。”也就是说，拥有延迟满足自我欲望能力的人将获得成功的人生。一个人不能掌控发生在他周围的大多数事情，但他可以控制自己的行为。因此，当诱惑出现在你眼前时，你不必埋怨它，你所要做的只是发挥你的自我控制能力，适当地调节自己的行为，抑制冲动，抵制诱惑，或是将你心中的一个个小欲望积累起来，让它们成为你前进的动力，从而保证目标的实现。

（文：郑翠琼）



什么时候葡萄酸、柠檬甜

不管是酸葡萄心理还是甜柠檬心理，都是人们在内心的需求得不到满足产生挫败感时，为了减轻痛苦和紧张，维护心理平衡，保护自尊心不受伤害而采取的心理防御作用。

曾经看到过这样一篇文章：

数学考试成绩发下来，我考得很不理想。看着卷子正中红得刺眼的85分，我越想越气，再看看同桌那个平时不怎么学的家伙，竟也得了84分。还好他不是86分，不然我这张好学生的脸往哪儿搁？心里这么想着，不过嘴上却说：“其实这次考试也没有什么，不就是个期中考，又不是高考，何况考试之前我也没怎么复习。”同桌有点奇怪地看着我，随声附和：“是啊是啊，没什么的。”

下一节是语文课，也是评讲期中考试卷子。卷子还没发下来的时候，我一直兴奋着，期望能有个好分数。卷子拿到手上，不由得眼睛一亮：126分，怕是全班最高分吧？然后就听见老师在讲台上念成绩：最高分126，平均分……我正陶醉在第一位的兴奋中时，同桌那个不学无术的家伙不识趣地拿着他那75分的卷子探过头来，说：“你刚才说得对，我也不在乎期中的成绩，不过就是个小考试，没什么大不了的。高考我发挥好了，照样拿个120多分，你说是吧？……”这话我不爱听，但自己刚刚发表过的言论，总不好自己扇自己的耳光吧？可心里还是觉得这两者之间有什么不一样。对了，是不一样嘛，数学和语文，文理性质不一样，能比吗？于是心安理

合理化作用

合理化作用表现为酸葡萄心理和甜柠檬心理，其心理防御作用实质是一样的，都是个人遭受挫折或无法达到所要追求的目标，以及行为表现不符合社会规范时，用有利于自己的理由来为自己辩解，将面临的窘迫处境加以文饰，以隐瞒自己的真实动机或愿望，从而为自己进行解脱的一种心理防卫术。

得地反驳同桌：“错！这是语文，和数学有性质的不同。数学那是能突击的科目，但是语文就不同啦，文学修养不是一时半刻能熏陶得出来的。特别是作文，你有听说过谁以前从来写不好作文，高考之前把它突击起来了的吗？”同桌好像没想到我会抛出这样的矛盾理论，后面的话没说出来就被噎回去了。

《伊索寓言》中的狐狸想吃葡萄，但由于葡萄长得太高了够不着，狐狸为了减轻自己的焦虑感和挫败感，便自我安慰说“葡萄是酸的”，既然是酸的，那就没有什么好吃的了。而当它找不到可口的食物，却只找到一颗酸柠檬时，它对自己说“这颗柠檬一定是甜的”。前者叫做酸葡萄心理，它指的是当一个人内心的需求得不到满足而产生挫败感时，为了消除内心的不安，使心理平衡，找出种种理由来说服自己以消除压力，从不满、不安等消极心理中解脱出来，即丑化得不到的东西。而后者是甜柠檬心理，它是指当一个人所追求的目标无法实现时，为了保护自己的价值不受外界的威胁，维护心理的平衡，他会百般强调，凡是自己认定的目标或自己所拥有的一切都是好的，即美化得到的东西。

不管是酸葡萄心理还是甜柠檬心理，都是人们在内心的需求得不到满足产生挫败感时，为了减轻痛苦和紧张，维护心理平衡，保护自尊心不受伤害而采取的心理防御作用。比如，当一个人考不上研究生，就在心里说，没考上研究生也好，现在的就业形势也不好，而且考上研究生三年后就业情况怎样还是个未知数呢。

酸葡萄心理和甜柠檬心理这两种心理防御作用实质是一样的，都是个人遭受挫折或无法达到所要追求的目标，以及行为表现不符合社会规范时，用有利于自己的理由来为自己辩解，将面临的窘迫处境加以文饰，以隐瞒自己的真实动机或愿望，从而为自己进行解脱的一种心理防卫术。在心理学上，这就是所谓的“合理化”作用。

一般来说，生活中每个现象、每件事件的发生，都可以用一系列的理由来进行解释。而合理化作用就是在这一系列理由中，从自身的心理需求出发，从这些理由中选择一部分最动听的、最崇高的、最符合“理性”而又合乎自己内心需要的理由加以强调，掩盖其内心所不能接受的理由，以避免心理上的痛

苦，维护心理的平衡。

作为一种应对挫折的心理防御形式，合理化作用在一定程度上具有积极的引导意义。合理化作用运用得当的话，可以帮助人们消除心理紧张，缓和心理气氛，从不安、忧伤等消极情绪中解脱出来，暂时保持一种良好的心态，减少攻击性冲动和攻击性行为发生的可能，防止行为上出现偏激。当一个人尤其是好胜心过强的人内心的需求得不到满足而受到挫折后，适当地运用合理化作用，能减轻他所承受的心理压力，使其不过分地沉浸于由于需要无法满足而导致的挫败感、不安、紧张的消极情绪，同时也能避免由这些消极情绪带来的对身心健康的危害，有助于他调整自己的心态，暂时保持一种良好的心态，并确定自己下一阶段的目标并为之努力。但是如果合理化作用运用得不得当的话，过度丑化得不到的东西或过度美化得到的东西，就会将一个人的思维导向一个错误的方向，甚至有可能造成他认知上的混乱，妨碍他去追求真正需要的东西。

在生活中，当我们的目标达不到或追求的东西得不到而感到不安、焦虑时，我们可以适当地运用合理化作用，即酸葡萄心理和甜柠檬心理来抵御不安、紧张、焦虑等消极情绪，减轻心理压力，保持一种良好的心态。同时如果运用得当的话，它还能帮助自己更明确自己内心想要的东西到底是什么。因此为了更好地运用合理化作用为我们服务，我们要合理地认识自己和自身之外的人和事。虽然我们都希望自己是优势大于劣势，但缺陷和不足也是人人皆有的、不可回避的，不能一味地强调自身的优势而回避缺陷和不足的客观存在。如果我们一味逃避缺陷的存在的话，我们将不能取得长足意义上的进步。同时，我们也不能只看到自身的不足，要认识到自己独特和不可替代的一面，看到自己有优于他人或劣于他人的一面。只有当我们正确地、合理地认识了自己和自己之外的人和事后，我们才能随时随地地利用酸葡萄心理和甜柠檬心理来架设心理平衡的天平。

(文：郑翠琼)

姗和芸是大学里的同班同学，由于兴趣相投，她们俩入学不久就成了无话不谈的好朋友。可是不久前，两人却因为一件事闹翻了。虽然她俩还住在一个寝室，但却整整一个星期未说一句话。姗为此很苦恼，这几天做什么事也没信心。以前每次心里有了烦恼，她都和芸一起商量解决，这一次她不知怎么办才好了。后来，她想到了心理咨询，恰好她所在的高校也设有心理咨询室，但她又听说，去心理咨询的人都是精神不正常的人，便又开始又犯了犹豫。

普通人有了烦恼（比如与同学闹矛盾、失恋、考试过分焦虑等），应不应该进行心理咨询？去看心理咨询的都是变态的人吗？

在回答第一个问题之前，我们首先提出这样一个问题首先想一想：你患了感冒会去医院看医生吗？有人觉得这个问题和我们的前面的问题是两回事，其实不然。人的健康包括两个方面，生理上的健康和心理上的健康。过去我们常常只重视前者而忽视了后者。生理上的病变，不管大小，都就医弄药，当成大事；而心理上的苦闷和烦恼却难以得到不去重视。当然这和我国的经济水平和发展水平和人们的观念有关。如今，随着人们物质和文化水平的提高，人们应当对心理健康的问题重视起来。当一个人感冒时，他不去看医生，多喝点白开水和保持良好的睡眠，不久也可就能康复。心理问题也是这样，比如某一件事使你很烦恼，如果不去心理咨询，找一个好朋友宣泄一下，也许同样可以消除烦恼。但是，正如一个人感冒时找医生开药打针会好得更快一样，心情苦闷时去心理咨询可以更迅速地恢复到良好的精神状态。心理咨询起到的就是这样的作用。

我们再从另一个角度将看医生和作心理咨询作一个比较。当一个人的身体上有了病变，如果长期得不到治疗，病会愈来愈严重，直至难以治愈。同样，

如果一个人的某些心理障碍长期得不到关注而逐渐累积，最终也能导致一个人的精神崩溃。不久前，上海大众汽车公司的一位高层管理人员的坠楼自杀事件引起社会很大的震动。事后，人们意识到看到，他的悲剧仅仅来源于他的抑郁的性格。如果他事发前能及时地寻求心理咨询，这样的悲剧就不会发生了。

其实这里所叙述的只是心理咨询作用的一个方面，那就是调整人们的内心世界，不断提高生活质量，这包括提高学习和工作能力，保持最佳工作状态，协调家庭成员和社会成员的人际关系，提高人们对社会的适应能力，等等。除此之外，心理咨询作用的另一大方面就是可以提高人们的自我认识，更好地挖掘个人潜能。比如，高考或择业之前，你可以去心理咨询室得到帮助，更好地了解自己的兴趣和爱好，以便作出适于自己的最佳选择。中国有句古话：“知人者智，自知者明。”通过心理咨询可以达到“自知”，能更好地调整自己，以适应现代多变的生活节奏。你还可以通过心理咨询找到自己的生命活动规律，有效地利用体力、情绪和智力的“高潮期”，更好地控制“低潮期”，等等。

说到这里，大家也许会明白，姍的这种状况是完全可以去寻求心理咨询的。至于姍是否会被别人看做是精神心理不正常的人，大家可以这样想，心理咨询的人中是有一部分存在严重的心理问题，但是心理咨询面对的更多的是健康的普通人。认为心理咨询的来访者都不正常的观点，只能是一种幼稚甚至可以说是对心理咨询无知的表现。况且以辩证法的观点，人内心的平稳只是一种相对状态，不断地心情波动才是绝对的。在你的心情波动到一定程度之时，就是应该去寻求心理咨询寻求帮助之刻。

具体而言，心理咨询可以帮助人们做到：

(1) 了解内心冲突。心理困扰哪里来，是外界不理想的境遇吗，还是自身尚未解决的内部冲突？通过心理咨询，求助者可以更清楚地认识到：大部分心理困扰是源于我们自己的心灵内部，外部环境不过是一个舞台，内心冲突就在这个舞台上展开。

(2) 纠正错误观念。求助者通常确信他们十分清楚自己需要什么和在干什么，而实际上并非如此，他们是以种种非理性观念进行自我欺骗，心理咨询促使他们对自己的错误观念进行认真思考，代之以更准确的理性观念。

(3) 提高自我认识。心理咨询师引导求助者进行自我探索，当人们真正认识了自己时，他们也就认识了自己的需要、价值观、态度、动机、长处和短处，而一旦认识了自己，就可以随时根据自己的情况规划自己的人生。

(4) 学会面对现实。前来咨询的人一般很善于逃避现实，往往会花很多时间来回味过去、计划未来，话题总离不开昨天和明天，回避现在。求助者不仅通过躲避现实以减少自己的焦虑，并总想按照自己的期望愿望摆布现实，而且还经常想方设法求得周围人的支持以利于他们逃避现实。咨询师促使其认识到这一点，引导其面对现实。

(5) 促发有效行动。只有协助求助者采取控制导致欲望的合理而有效的行动，才能减少内心烦恼。心理问题的要害，不在于求助者控制不住自己的思想和情欲，而在于因为求助者不通过有效行动去改变或满足自己的思想和情欲。通过心理咨询，恰恰可以帮助求助者寻找出有效的行为手段，进而改变自己的心灵困境。

不必过多担心，当你鼓起勇气、走进咨询室的时候，一个富有经验的心理

咨询师一定能够以来访者为中心，并且因为掌握了丰富的人类行为知识和一套熟练的帮助别人的技巧，他可以和你建立起一种让你欣喜的新型人际关系。在心理咨询的过程中，作为求助者的你可以直抒胸臆而不必顾虑破坏性的后果，任何“冒险”或失败都不必付出任何代价。在咨询中，心理咨询师常常用积极的态度去回应你的情绪表现，从而促使你做出新的建设性的积极反应，并成功地运用到生活之中去。

有心灵困扰，我们建议你大方走进咨询室；喜欢心理学，我们向你推荐这本《我问心理学》。

在具体工作上，本书的主编为迟毓凯博士，副主编为李江雪博士和王剑文先生。华南师范大学的一些年轻而又有才华的心理学工作者参与了本书的编撰，他们是：韩晓燕、黄伟东、江红艳、李北容、李民、李淑华、郑翠琼和林少惠。本书的整体框架策划、章节安排、前言以及最后的统稿工作由迟毓凯完成。

我们在撰写本书过程中参考了许多坊间的相关著述，在梳理先前研究的时候，也感叹前行者卓越的贡献。在这里，谢谢那些我们在书里提到或者忽略了的参考文献的作者们。本书中选用的一些图片来自网络，因时间关系未找到原作者，请作者看到图片与我们联系，在此表示感谢。

迟毓凯

2008年12月24日