

XIANDAI XINLIXUE YUANLI YUYINGYONG

朱宝荣 周楚 黄加锐 著

# 现代心理学 原理与应用

(第二版)

**图书在版编目 (CIP) 数据**

现代心理学原理与应用/朱宝荣等著.—2版.—上海:  
上海人民出版社,2006

ISBN 7-208-06530-6

I. 现... II. 朱... III. 心理学—高等学校—教材  
IV. B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 115232 号

责任编辑 秦建洲

封面装帧 陈楠

**现代心理学原理与应用**

(第二版)

朱宝荣 周 楚 黄加锐 著

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行 上海颀辉印刷厂印刷

开本 890×1240 1/32 印张 15 插页 4 字数 412,000

2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

印数 1-5,100

ISBN 7-208-06530-6/B·548

定价 26.00 元

## 序 言

人类对心理现象的探索可追溯到原始社会末期。然而,作为知识体系的心理科学在长达数千年的历史中,却未获得独立存在的形式,因为古代心理学一直从属于哲学,包含在哲学母体之中。1879年,由于冯特(W. Wundt)在德国莱比锡大学创建了世界上第一个心理实验室,同时自觉运用实验法将心理现象置于受控条件下加以研究,心理学才完成了由纯粹思辨性研究到客观、具体研究的转变,心理学才真正脱离了哲学母体而成为一门独立的科学。可见,对心理现象的探索尽管已存在了几千年,但以独立科学面貌呈现的现代心理学至今仅有一百多年的历史。

百年的历史是短暂的,而心理学却获得了前所未有的发展动力。目前,现代心理学所引申的研究领域之广,涉及的探索对象之多,形成的分支学科之全是其他科学无法与之相比的。从总体上看,现代心理学可分为基础理论研究领域和应用研究领域。心理学基础理论研究的任务在于,揭示心理活动的一般规律,以求客观、正确地理解、描述、解释心理现象;心理学应用研究的任务在于,将心理学理论研究成果运用于社会各实践领域,掌握心理活动的各种特殊规律,从而改变、控制和预测人的心理活动及其行为方式,提高活动效率。所以,现代心理学既是一门主要探索人类精神现象的理论性科学,又是一门与现实的工作、学习和生活极为密切的应用性科学。

有鉴于此,一个现代人(尤其是现代大学生)如要科学地理解自身的精神现象,要熟练地掌握优化心理素质的基本途径和主要方法,要在各种实践中扬长避短,发挥自己优势,处理好自己所遇到的种种问题,成为竞争社会的强者,就必须了解和掌握现代心理学原理及其应用方面的知识。

大学是培养创新人才的基地。为了使现代大学生都能建构起适应现代社会的知识结构,成为社会所需要的复合型人才,十五年前,复旦大学开设了“现代心理学原理与应用”课程,将其作为全校本科生的综合知识课。近十五年的教学实践表明,非心理学专业的本科生对现代心理学十分感兴趣,他们希望了解心理知识,渴望掌握心理规律。由于他们努力学习、刻苦钻研,都在不同程度上提高了生活质量和学习效率。与此同时,许多学生就本课程的教学体系和教学内容提出了不少建议。这些建议多半围绕一个共同主题,即如何使本课程体现实用性,以符合非心理学专业大学生学习心理学的要求,能对生活和学习有实际指导意义。依据学生的建议和希望,本课程的教学内容先后经过数次大的调整与充实,使其基本符合文理科学学生的共同要求,并于2001年出版了《现代心理学原理与应用》一书,作为该课程的教学用书。该教材的出版深受学生的欢迎,同时也在很大程度上也提升了教学质量。然而,教学内容应不断更新,需及时反映学科的最新进展与研究成果。因此,一种教材使用一段时间后,有必要对教材的部分内容作相应的调整与充实,使教学内容紧跟学科发展,真正体现现代性。所以,《现代心理学原理与应用》(第二版)一书是在十五年大学教学的基础上,经教师和学生集思广益,反复修改、充实和完善的结晶。

本书分上、中、下三篇,共十七章。上篇“个体心理原理与应用”(第一章至第八章)介绍了个体的心理过程和心理特征,这部分内容是现代心理学研究的主要对象。其中涉及与动机、注意、记忆、思维、情绪、情感、能力、性格、意志等有关心理学原理与相应的应用性知识。诚然,此类应用性知识并非操作性技能,而是伴随着人的自身素质的提高、良好方法的掌握、各种能力的增长,才能在学习、生活、工作中体现其应用的价值。

中篇“群体心理原理与应用”(第九章至第十一章)介绍了社会团体中存在的心理现象。群体由个人组成,因而群体心理不能离开个体心理,但群体心理会影响个体心理的形成与发展。此外,群体中个体与个体之间的交往、互动与关系的建立都会不同程度地影响彼此之间的心



理状态及其行为方式。这种复杂的群体心理历来是现代心理学研究的主要对象。了解和掌握本篇所涉及的群体心理原理和应用方面的知识,有利于提高人际交往的技巧,有利于建立良好的人际关系,也有利于在人际互动中营造一个和谐、高效的组织团体。

下篇“心理学主要应用领域”(第十二章至第十七章)分别介绍了应用心理学的主要分支学科,其中包括犯罪心理学、环境心理学、消费心理学、管理心理学、教育心理学和临床心理学研究中所取得的主要成果。了解和掌握这些研究成果,对于已在相应领域中工作的领导和管理人员,或即将走上相应工作岗位的大学生,都会有所启发与帮助,有助于更好地胜任本职工作。

本书主要为高校非心理学专业文理科学生所编。为适应他们的要求,本书具有三个特点:其一,通俗易懂、深入浅出。本书适用于没有心理学基础知识的对象,但通过本书的教学或自学,能使其对现代心理学原理及其主要应用领域有一个概括的了解,为今后进一步学习高深的心理学知识或专门的心理学分支学科奠定基础;其二,体现应用性。本书在体系的确立、内容的取舍方面,坚持了应用性原则,即尽可能多地介绍心理学应用性知识,及其对现实生活有指导意义的相关内容。即使在阐述基本原理时,也十分注重原理的运用,引导读者运用原理去解释生活中的现实问题。而心理学的纯理论性研究成果或当前尚未明确其应用价值的心理学原理,诸如心理的生理机制、心理的本质和起源、感觉与知觉、表象与想象之类的内容,尽管是现代心理学研究的重点对象,并已取得了大量的理论研究成果,但为了顾及读者的兴趣,均未包括在本书之中;其三,将原理与应用相结合。本书不是一本系统专论原理的“普通心理学”教材,也不是一本脱离原理而纯粹介绍应用知识的普及读物。而是一本立足原理,引申至应用,将原理与应用有机结合的通俗性教材。这样,能使读者既掌握原理,又懂得原理的具体应用,以便对现代心理学的两大研究领域有一种全面的了解。

本书在编撰过程中,吸收了许多著作的有关资料,在此向原作者表示衷心的感谢。本书在出版过程中,又一次得到了出版社秦建洲先生

的大力支持和帮助,在此表示真诚的谢意。由于作者水平有限,加之近期工作繁忙,撰写时间仓促,书中如有错误和不妥之处,恳请专家、读者批评、指正。

作 者

2006 年 7 月于复旦大学

# 目 录

|          |   |
|----------|---|
| 序言 ..... | 1 |
|----------|---|

## 上篇 个体心理原理与应用

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 第一章 动机与工作效率 .....     | 3  |
| 第一节 “动机”概述 .....      | 3  |
| 一、动机的功能 .....         | 3  |
| 二、动机的种类 .....         | 4  |
| 三、需要与刺激 .....         | 5  |
| 第二节 如何激发积极的行为动机 ..... | 8  |
| 一、满足合理需要 .....        | 8  |
| 二、强化思想教育 .....        | 9  |
| 三、设置合适目标 .....        | 9  |
| 四、运用强化原理 .....        | 9  |
| 第三节 动机强度与工作效率 .....   | 10 |
| 一、动机强度与主、客观条件 .....   | 10 |
| 二、动机强度与活动项目 .....     | 11 |
| 第四节 测量动机的常用方法 .....   | 11 |
| 一、观察法 .....           | 11 |
| 二、实验法 .....           | 11 |
| 三、报告法 .....           | 12 |
| 四、投射法 .....           | 12 |
| 第五节 动机挫折与处置方式 .....   | 12 |
| 一、挫折及其产生的原因 .....     | 12 |

|                          |           |
|--------------------------|-----------|
| 二、受挫者的行为表现 .....         | 14        |
| 三、消除挫折心理的几种方式 .....      | 15        |
| 四、几种有代表性的挫折理论 .....      | 16        |
| <b>第二章 注意与意识状态 .....</b> | <b>19</b> |
| 第一节 “注意”概述 .....         | 19        |
| 一、注意的特征 .....            | 19        |
| 二、注意的种类 .....            | 20        |
| 三、注意的功能 .....            | 22        |
| 第二节 如何引发无意注意 .....       | 23        |
| 一、引发无意注意的客观条件 .....      | 24        |
| 二、引发无意注意的主观条件 .....      | 25        |
| 第三节 如何稳定有意注意 .....       | 26        |
| 一、发展兴趣 .....             | 26        |
| 二、磨练意志 .....             | 26        |
| 三、牢记目标 .....             | 28        |
| 四、注重习惯 .....             | 29        |
| 五、掌握方法 .....             | 30        |
| 第四节 注意的品质及其培养 .....      | 32        |
| 一、注意的广度 .....            | 33        |
| 二、注意的稳定 .....            | 34        |
| 三、注意的转移 .....            | 35        |
| 四、注意的分配 .....            | 36        |
| 第五节 意识与意识状态 .....        | 37        |
| 一、意识及其功能 .....           | 38        |
| 二、几种常见的意识状态 .....        | 40        |
| <b>第三章 记忆与学习效率 .....</b> | <b>46</b> |
| 第一节 “记忆”概述 .....         | 46        |

|                              |           |
|------------------------------|-----------|
| 一、记忆的作用 .....                | 46        |
| 二、记忆的种类 .....                | 47        |
| 三、记忆的机制 .....                | 50        |
| 第二节 识记及其方法 .....             | 52        |
| 一、两种识记方式 .....               | 53        |
| 二、有效识记的方法 .....              | 53        |
| 三、影响识记效果的主要因素 .....          | 62        |
| 第三节 保持及其方法 .....             | 68        |
| 一、被记材料的质变 .....              | 68        |
| 二、遗忘及其规律 .....               | 69        |
| 三、保持的方法 .....                | 72        |
| 第四节 再现及其方法 .....             | 75        |
| 一、再认及其方法 .....               | 75        |
| 二、回忆及其方法 .....               | 76        |
| 第五节 良好记忆力的培养 .....           | 80        |
| 一、记忆的条件 .....                | 81        |
| 二、记忆的方法 .....                | 82        |
| 三、记忆的规律 .....                | 83        |
| 四、记忆的训练 .....                | 83        |
| <br><b>第四章 思维与问题解决</b> ..... | <b>85</b> |
| 第一节 “思维”概述 .....             | 85        |
| 一、思维的特性 .....                | 85        |
| 二、思维的种类 .....                | 86        |
| 三、思维与语言 .....                | 91        |
| 第二节 思维品质 .....               | 95        |
| 一、思维的广阔性 .....               | 95        |
| 二、思维的深刻性 .....               | 96        |
| 三、思维的独立性 .....               | 96        |

|                             |            |
|-----------------------------|------------|
| 四、思维的批判性 .....              | 97         |
| 五、思维的灵活性 .....              | 97         |
| 六、思维的敏捷性 .....              | 99         |
| 七、思维的逻辑性 .....              | 99         |
| 第三节 思维方法 .....              | 100        |
| 一、辩证逻辑思维方法 .....            | 100        |
| 二、现代科学思维方法 .....            | 109        |
| 三、多向立体思维方法 .....            | 112        |
| 第四节 问题解决 .....              | 114        |
| 一、问题解决的基本程序 .....           | 114        |
| 二、影响问题解决的心理因素 .....         | 116        |
| 第五节 创造性思维及其培养 .....         | 122        |
| 一、创造性思维的作用 .....            | 122        |
| 二、创造性思维的特征 .....            | 123        |
| 三、创造性思维的过程 .....            | 124        |
| 四、创造性思维的培养 .....            | 125        |
| <b>第五章 情绪、情感与身心健康 .....</b> | <b>127</b> |
| 第一节 “情绪”、“情感”概述 .....       | 127        |
| 一、引起情绪、情感的主、客观变量 .....      | 127        |
| 二、情绪、情感的两极性 .....           | 128        |
| 三、情绪、情感的作用 .....            | 129        |
| 四、情绪、情感的种类 .....            | 131        |
| 五、感情的主观体验及其外部表现形式 .....     | 138        |
| 第二节 情绪理论 .....              | 142        |
| 一、情绪的外周理论 .....             | 142        |
| 二、情绪的丘脑理论 .....             | 143        |
| 三、情绪的认知理论 .....             | 144        |
| 四、情绪的动机—分化理论 .....          | 145        |

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 第三节 情绪、情感与生活压力 .....  | 146 |
| 一、生活压力的性质 .....       | 146 |
| 二、生活压力的来源 .....       | 147 |
| 三、缓解生活压力的方法 .....     | 149 |
| 第四节 情绪、情感与生理疾病 .....  | 154 |
| 一、消化性溃疡 .....         | 154 |
| 二、心脏病 .....           | 154 |
| 三、风湿性关节炎 .....        | 155 |
| 四、头痛 .....            | 155 |
| 五、哮喘 .....            | 156 |
| 六、免疫功能减弱 .....        | 156 |
| <br>第六章 能力与素质培养 ..... | 157 |
| 第一节 “能力”概述 .....      | 157 |
| 一、能力、才能、天才 .....      | 157 |
| 二、能力与知识、技能 .....      | 158 |
| 三、能力的种类 .....         | 159 |
| 四、能力的结构 .....         | 159 |
| 第二节 “能力”形成 .....      | 163 |
| 一、生物因素 .....          | 163 |
| 二、教育因素 .....          | 164 |
| 三、实践因素 .....          | 164 |
| 第三节 “能力”测量 .....      | 165 |
| 一、一般能力测验 .....        | 166 |
| 二、特殊能力测验 .....        | 168 |
| 三、创造能力测验 .....        | 168 |
| 第四节 “能力”培养 .....      | 169 |
| 一、观察力的培养 .....        | 169 |
| 二、分析力的培养 .....        | 177 |
| 三、想象力的培养 .....        | 186 |

|                          |            |
|--------------------------|------------|
| 四、创造力的培养 .....           | 190        |
| 五、预见力的培养 .....           | 195        |
| <b>第七章 性格与个性优化 .....</b> | <b>202</b> |
| 第一节 “性格”概述 .....         | 202        |
| 一、性格的含义 .....            | 202        |
| 二、性格与气质 .....            | 203        |
| 三、性格的结构 .....            | 206        |
| 四、性格的类型 .....            | 208        |
| 第二节 影响性格形成的主要因素 .....    | 209        |
| 一、遗传特质 .....             | 209        |
| 二、家庭环境 .....             | 209        |
| 三、学校教育 .....             | 211        |
| 四、个体实践 .....             | 211        |
| 第三节 测量性格的主要方法 .....      | 212        |
| 一、观察法 .....              | 212        |
| 二、实验法 .....              | 214        |
| 三、问卷法 .....              | 214        |
| 四、访谈法 .....              | 219        |
| 五、投射法 .....              | 222        |
| 第四节 现代人应有的性格特征 .....     | 224        |
| 一、独立 .....               | 224        |
| 二、自信 .....               | 225        |
| 三、坚韧 .....               | 226        |
| 四、自制 .....               | 227        |
| 五、合群 .....               | 227        |
| 第五节 性格异常及其成因 .....       | 228        |
| 一、常见的性格异常 .....          | 228        |
| 二、性格异常的成因 .....          | 229        |
| 第六节 性格的优化与矫正 .....       | 230        |
| 一、调整处世原则 .....           | 230        |



|                          |            |
|--------------------------|------------|
| 二、改变行为反应 .....           | 231        |
| 三、利用环境潜化 .....           | 232        |
| <b>第八章 意志与行为决策 .....</b> | <b>233</b> |
| 第一节 “意志”概述 .....         | 233        |
| 一、意志与意志行动 .....          | 233        |
| 二、意志的基本特点 .....          | 235        |
| 三、意志的心理过程 .....          | 236        |
| 第二节 意志行动的冲突与决策 .....     | 238        |
| 一、意志行动中的四种内心冲突 .....     | 238        |
| 二、如何对意志行为进行正确决策 .....    | 240        |
| 三、影响意志行为决策的主要因素 .....    | 241        |
| 第三节 意志品质及其培养 .....       | 243        |
| 一、自觉性及其培养 .....          | 243        |
| 二、果断性及其培养 .....          | 243        |
| 三、坚定性及其培养 .....          | 245        |
| 四、自制力及其培养 .....          | 246        |

## 中篇 群体心理原理与应用

|                       |            |
|-----------------------|------------|
| <b>第九章 人际交往 .....</b> | <b>253</b> |
| 第一节 交往的功能 .....       | 253        |
| 一、沟通信息 .....          | 253        |
| 二、认识自我 .....          | 254        |
| 三、协调关系 .....          | 254        |
| 四、保障健康 .....          | 255        |
| 第二节 交往的类型 .....       | 255        |
| 一、五种基本交往形式 .....      | 256        |
| 二、八种交往行为模式 .....      | 258        |
| 三、正式交往和非正式交往 .....    | 258        |
| 四、语词交往和非语词交往 .....    | 259        |

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 五、口语交往和书面交往 .....   | 259 |
| 六、单向交往和双向交往 .....   | 260 |
| 第三节 交往的心理效应 .....   | 260 |
| 一、首因效应 .....        | 261 |
| 二、近因效应 .....        | 266 |
| 三、晕轮效应 .....        | 267 |
| 四、刻板印象 .....        | 268 |
| 第四节 交往中的人际吸引 .....  | 269 |
| 一、接近性 .....         | 269 |
| 二、相似性 .....         | 271 |
| 三、互补性 .....         | 272 |
| 四、个人特质 .....        | 273 |
| 第五节 交往中的心理调适 .....  | 276 |
| 一、如何克服交往自卑 .....    | 276 |
| 二、如何摆脱左右为难 .....    | 278 |
| 三、如何对付尴尬场面 .....    | 278 |
| 四、如何消除他人嫉妒 .....    | 280 |
| 五、如何面对交往挫折 .....    | 281 |
| <br>第十章 人际关系 .....  | 283 |
| 第一节 人际关系的类型 .....   | 283 |
| 一、需要型人际关系 .....     | 283 |
| 二、功能型人际关系 .....     | 284 |
| 第二节 人际关系的演变轨迹 ..... | 285 |
| 一、觉察相识 .....        | 285 |
| 二、表面接触 .....        | 286 |
| 三、亲密互惠 .....        | 286 |
| 第三节 社会测量法 .....     | 287 |
| 一、问卷设计 .....        | 287 |
| 二、实施测量 .....        | 288 |

|                        |            |
|------------------------|------------|
| 三、结果分析 .....           | 288        |
| <b>第十一章 人际影响 .....</b> | <b>290</b> |
| 第一节 群体对个体的影响 .....     | 290        |
| 一、制约与规范 .....          | 290        |
| 二、感染与趋同 .....          | 292        |
| 三、促进与干扰 .....          | 293        |
| 第二节 群体中的个体行为 .....     | 294        |
| 一、从众 .....             | 294        |
| 二、服从 .....             | 297        |
| 三、依从 .....             | 300        |
| 四、逆反 .....             | 302        |
| 第三节 群体中的相互作用 .....     | 303        |
| 一、社会浪费与社会促进 .....      | 303        |
| 二、合作与竞争 .....          | 306        |
| 第四节 个体的社会行为 .....      | 308        |
| 一、亲社会行为 .....          | 308        |
| 二、攻击行为 .....           | 310        |
| 三、偏见 .....             | 312        |
| 第五节 个体间相互影响的主要形式 ..... | 313        |
| 一、劝说 .....             | 313        |
| 二、暗示 .....             | 314        |
| 三、模仿 .....             | 315        |

## 下篇 心理学主要应用领域

|                                   |            |
|-----------------------------------|------------|
| <b>第十二章 心理学在犯罪与司法研究中的应用 .....</b> | <b>319</b> |
| 第一节 犯罪行为的成因 .....                 | 319        |
| 一、个体因素 .....                      | 319        |
| 二、群体因素 .....                      | 323        |
| 三、文化因素 .....                      | 324        |

|                                |            |
|--------------------------------|------------|
| 第二节 犯罪行为的矫正 .....              | 325        |
| 一、转变罪犯态度 .....                 | 325        |
| 二、强化监督制度 .....                 | 327        |
| 三、强制劳动改造 .....                 | 328        |
| 第三节 心理学在司法工作中的若干应用 .....       | 329        |
| 一、警察的挑选与培训 .....               | 329        |
| 二、对犯罪案件的定性量刑 .....             | 330        |
| 三、参与监狱管理 .....                 | 331        |
| <b>第十三章 心理学在环境研究中的应用 .....</b> | <b>333</b> |
| 第一节 影响心理的环境因素 .....            | 333        |
| 一、空气污染 .....                   | 333        |
| 二、噪音 .....                     | 334        |
| 三、拥挤 .....                     | 335        |
| 四、个人空间 .....                   | 336        |
| 第二节 环境设计 .....                 | 338        |
| 一、心理学在城市环境设计中的应用 .....         | 338        |
| 二、心理学在生活环境设计中的应用 .....         | 339        |
| 三、心理学在工作环境设计中的应用 .....         | 340        |
| <b>第十四章 心理学在消费研究中的应用 .....</b> | <b>344</b> |
| 第一节 消费者购买行为 .....              | 344        |
| 一、购买行为的一般规律 .....              | 344        |
| 二、影响购买行为的个体因素 .....            | 346        |
| 三、消费者的购物决策 .....               | 348        |
| 第二节 产品包装与营销 .....              | 351        |
| 一、产品包装的心理效应 .....              | 351        |
| 二、商标设计的心理效应 .....              | 352        |
| 三、产品形象的心理效应 .....              | 352        |
| 四、价格的心理效应 .....                | 353        |

|                                |            |
|--------------------------------|------------|
| 第三节 广告及其设计 .....               | 354        |
| 一、广告的功能 .....                  | 354        |
| 二、广告的分类 .....                  | 355        |
| 三、广告的设计 .....                  | 356        |
| <b>第十五章 心理学在管理研究中的应用 .....</b> | <b>360</b> |
| 第一节 领导心理 .....                 | 360        |
| 一、领导者 .....                    | 360        |
| 二、领导行为 .....                   | 366        |
| 第二节 决策心理 .....                 | 368        |
| 一、决策的主要类型 .....                | 369        |
| 二、决策的一般程序 .....                | 374        |
| 三、决策力培养 .....                  | 376        |
| 第三节 组织人事心理 .....               | 382        |
| 一、职员的挑选 .....                  | 383        |
| 二、职员的培训 .....                  | 385        |
| 三、组织冲突 .....                   | 386        |
| 四、激励 .....                     | 389        |
| 第四节 工程心理 .....                 | 393        |
| 一、人一机系统设计 .....                | 393        |
| 二、工作场所设计 .....                 | 394        |
| 三、生产条件设计 .....                 | 396        |
| <b>第十六章 心理学在教育研究中的应用 .....</b> | <b>398</b> |
| 第一节 品德心理 .....                 | 398        |
| 一、道德认识的提高 .....                | 398        |
| 二、道德情感的培养 .....                | 400        |
| 三、道德意志的强化 .....                | 401        |
| 四、道德行为的训练 .....                | 402        |
| 第二节 差异心理 .....                 | 403        |

|                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| 一、学生成绩落后的心理原因及其对策 .....          | 403        |
| 二、学生违反纪律的心理原因及其对策 .....          | 405        |
| 三、学生心理档案的制作 .....                | 407        |
| 第三节 教师心理 .....                   | 408        |
| 一、教师应有的心理品质 .....                | 408        |
| 二、教师应有的教学能力 .....                | 410        |
| 三、教师的威信及其形成 .....                | 411        |
| <b>第十七章 心理学在职业决策研究中的应用 .....</b> | <b>414</b> |
| 第一节 职业决策与生涯规划 .....              | 414        |
| 一、职业生涯的六个阶段 .....                | 415        |
| 二、职业生涯规划的原则与意义 .....             | 417        |
| 三、职业生涯规划的方法 .....                | 418        |
| 第二节 影响职业决策的因素 .....              | 421        |
| 一、教育因素 .....                     | 421        |
| 二、家庭因素 .....                     | 422        |
| 三、社会因素 .....                     | 423        |
| 四、个人因素 .....                     | 423        |
| 五、机遇 .....                       | 425        |
| 第三节 职业决策与个人素质测试 .....            | 425        |
| 一、气质测试 .....                     | 426        |
| 二、职业个性测试 .....                   | 430        |
| <b>第十八章 心理学在临床研究中的应用 .....</b>   | <b>436</b> |
| 第一节 临床心理学概述 .....                | 436        |
| 一、心理咨询与心理治疗的含义 .....             | 436        |
| 二、心理咨询与心理治疗的意义 .....             | 437        |
| 第二节 心理咨询与心理治疗的一般程序 .....         | 438        |
| 一、问题探索阶段 .....                   | 438        |
| 二、目标确立阶段 .....                   | 439        |

---

|                           |         |
|---------------------------|---------|
| 三、方案探讨阶段 .....            | 440     |
| 四、咨询/治疗阶段 .....           | 440     |
| 五、评估/结束阶段 .....           | 440     |
| 第三节 常见的心理疾病 .....         | 441     |
| 一、焦虑症及其成因 .....           | 441     |
| 二、情感症及其成因 .....           | 445     |
| 第四节 心理咨询与心理治疗的理论和技术 ..... | 447     |
| 一、精神分析治疗法 .....           | 447     |
| 二、行为治疗法 .....             | 450     |
| 三、认知治疗法 .....             | 452     |
| <br>主要参考文献 .....          | <br>454 |

# 上 篇

## 个体心理原理与应用





# 第一章 动机与工作效率

## 第一节 “动机”概述

人从事任何活动都要受动机的支配与调节。一个高中毕业生之所以能日以继夜地复习迎考,是因为他有继续深造的动机;一个股民之所以愿意将自己平日节省的钱款投入股市,是因为他有赚钱的动机;一个职工之所以愿将自己工资的一部分去购买养老保险,是因为他有安度晚年的动机。总之,动机是促使人产生行为的原因,它能引起与维持人的行为,并使行为朝向一定目标。

### 一、动机的功能

动机作为内在动力,对人的行为有四种功能:

#### 1. 引发功能

动机能引发人的行为,推动人去从事有目的的活动。一个科学家在成就动机的引发下,为取得一定的荣誉、地位,会废寝忘食地探索,力图揭示事物的规律。同样,一个大学生在成就动机的引发下,为成为专家、学者,会在学业中努力钻研,广泛涉猎与专业有关的知识。诚然,动机与其引发的行为间的关系相当复杂。同一行为能由多种动机所引发;不同行为也可能由同一动机所引发。此外,人具有的大量动机中,某些属主导性动机,某些则是从属性动机。由于主导动机的性质不同,它与从属动机的关系不同,便形成了不同的动机体系。确切地说,人的任何行为并非由单一动机所引发,而是由动机体系所推动。

#### 2. 指向功能

动机引发的行为总要指向特定的事物,以了解、认识、把握事物的性质、状态、本质或规律。受动机指向性功能所致,动机不同,人的行为方向及其所追求的目标也各不相同。这是促使人的行为高度分化的内

在动因,也是形成人类认识对象无限多样化、层次化的原因所在。

### 3. 调控功能

一项已经展开的活动,是持续进行还是中途停止,也会受到动机的调控。如进行之中的活动指向原本追求的目标,相应的动机便得到维持或强化。在动机的调控下,现有的活动才能沿着预定目标持续发展;反之,如进行之中的活动偏离了原本追求的目标,原有动机得不到维持与强化。此时在弱化的动机的调控下,便降低了人继续进行活动的积极性,甚至使活动中途停止。

### 4. 激励功能

动机是人的积极性的重要方面,它对行为具有激励功能。动机的性质不同对行为的激励作用也不尽相同。高尚动机的激励作用远大于一般动机,长远动机的激励作用远大于短时动机。高尚与长远动机能持续地起激励作用,并很少因偶发事件而变化;相反,一般与短时动机只具暂时或阶段性激励作用,并容易受活动中所遇情境的影响,致使行为多变。此外,不同的动机强度对活动的激励力度各不相同。使活动效率呈现明显差别。

## 二、动机的种类

人的动机相当复杂,其种类十分繁多。依据动机的意义、作用、意识程度等,可将动机分为长远动机与短时动机,高级动机与低级动机,主导动机与辅助动机,意识动机与潜意识动机等。但大多数学者依据动机的性质,将动机粗略地分为两大类,即生理性动机与社会性动机。

生理性动机也称“驱力”,是以生物学需要为基础的一类动机,其中包括饥饿、干渴、母性、性欲、睡眠、疼痛等。生理性动机能推动有机体进行某种活动,以满足生理需要。当生理需要得到满足后,生理性动机便迅速减弱。当生理性动机再次被激发时,有机体为了满足相应的生理需要又将开始活动。如此循环往复,维持有机体的生理与心理的正常状态。然而,就人类而言,纯粹的生理性动机很少。因为,人生活在社会中,人的生理性动机必然会打上社会因素的印记,成为带有社会意义的生理性动机。

社会性动机以社会文化需要为基础。人的社会性动机同样是多种

多样的,兴趣、交往动机、成就动机、学习动机、劳动动机等都是主要的社会性动机。社会性动机尽管不与人的生存直接关联,但它对人的社会生活影响深刻。例如,交往动机能促使人们彼此接近、合作、互惠,使人产生安全感、有依靠,能增强生活与活动的勇气;反之,则可能因孤独、寂寞而产生焦虑与痛苦。又例如,成就动机对学业、事业、就业都有重要影响。成就动机高的学生学习成绩相对比较好;成就动机高的职工在工作中相对容易取得成功;成就动机高的毕业生往往愿意选择富有挑战性、开创性的职业,容易取得开拓性成就。成就动机甚至会影响对成功与失败的归因。成就动机低的人,往往把自己的成功归因于任务容易或运气好,把自己的失败归因于自己能力差;而成就动机高的人则相反,把成功归因于自己能力强,把失败归因于自己不努力。这种建立在自信及其对自我评价基础之上的归因倾向,最终使成就动机高的人有可能始终维持其高的动机水平,成就动机低的人总处于相对较低的动机水平。

通常认为,个人成就动机的高低主要取决于父母、教师的要求与教育方式。在家里,如父母对子女的要求较高,并有意培养子女的独立意识。凡事提出要求后,让子女自己去决定,还及时给予鼓励或奖励,这就有利于孩子的成就动机的发展。在学校里,教师对学生的要求与评语是提升学生成就动机的有效方式。教师如对学生严格要求,同时经常给予正面评价,则有利于强化学生的成就动机。除此之外,经常参与竞赛者、学习和工作顺利者、能力与自我评价较高者,都有利于激发较高的成就动机。

### 三、需要与刺激

行为受动机引发与调控,那动机的产生又起因于什么?动机的产生有两个原因:一是“需要”;二是“刺激”。

需要是在一定的生活条件下,有机体对客观事物的需求。从这一意义上讲,人与动物都有需要,因有机体都要生存与发展,但作为人的需要则表现出特有的目的性与多样性。当人的生理与心理处于不平衡状态时,当人感受到某种客观要求时,都会产生相应的需要。有了需要,就会推动人去寻找满足需要的对象,追求某种客体,从而产生活动

的动机。所以,动机是在需要的基础上产生的。

西方心理学家对“需要”作了深入研究,其中最有代表性的是马斯洛。他把人的基本需要分为五个层次(见图 1-1)。生理需要位于需要层次的最低层,主要指人对食物、水分、空气等的需要。这类需要如不能得到满足,人就无法生存,种族无法延续,因而它是所有需要中最为基本的。生理需要之上是安全需要,它是人对安全、稳定、保障的需求。人都希望有一份安稳的工作,生活能得到保证,自己的未来确有保障,这些都体现了人对安全的需要。归属与爱的需要表现为人渴望成为群体中的一员,希望与他人建立良好的关系,经常得到互助与友爱。尊重的需要包括自尊与受人尊重,满足自尊能增强自信,更有效地发挥自己的潜能与创造力,克服自己所面临的困难。受人尊重表现为对名誉与声望的渴求与维护,这同样有助于增加人的自信与自强感。最高层次的需要是自我实现,这是人追求自我完善化的倾向。即希望从事与自己的能力相适应的工作,使自己的潜能得到充分发挥,成为自己所期望的人物。

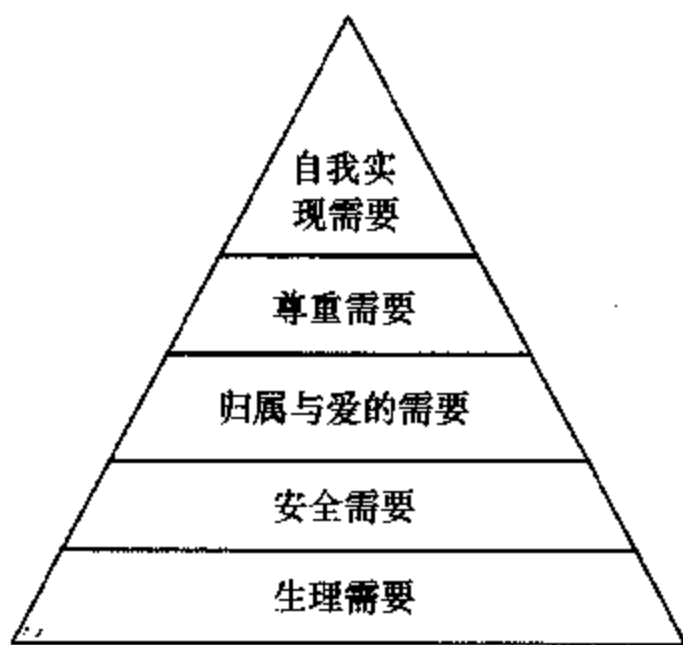


图 1-1 需要的层次

至于这五层需要之间的相互关系,马斯洛认为:第一,低层次的需要力量强、潜力大,随着需要层次的提高,需要的力量会逐渐减弱。因此,生理需要是最为基本的,也最有力量;第二,低一层次的需要得到相对满足后,人才会产生高一层次的需要。需要的层次提得越高,满足的

百分数越低。高层次的需要出现后,低层次的需要不会因此而消失,只是对行为影响的比重有所减弱而已;第三,无论是在生物进化还是在个体成长过程中,低层次需要出现得早,高层次需要出现得较晚;第四,低层次需要是个体生存必需的,高层次需要则与人的健康、长寿、精力有关;第五,相对而言,满足高层次需要须有一定的外部条件,如经济、社会与政治条件等。

目前,对马斯洛的“层次需要理论”存在不同的评价。持肯定态度的学者认为,马斯洛对需要作了细致分类,指出人的需要是多种多样的,同时探索了低级需要与高级需要的区别与联系,及其需要的发生、发展对人类生活的影响。这些见解对于建构科学的需要理论起了重要作用。此外,“层次需要理论”还指出,人对不同层次的需要不是固定不变的,而是有一个逐层提升的过程。每一层需要的满足都能对行为起到一定的调节作用,需要便成为激发动机、控制行为的内部动力,而马斯洛的理论也因此成为现代管理的重要思路,体现出十分可贵的应用价值。现在,国内外许多企业家为了调动职工的工作积极性,正是以“层次需要理论”为依据,制定出满足职工需要的管理方案,采取有效措施去实现职工不同层次的合理需要,结果使职工的积极性不断提高,有力地提升了劳动生产率。

不过,不少学者也指出了“层次需要理论”的不足之处。例如,马斯洛认为人的需要有高、低之分,人对需要的追求也有一个从低级到高级的发展过程,在低级需要得不到满足的情况下,高级需要就不可能产生。而事实并非完全如此,人在社会实践与教育的影响下,随着个人知识的积累与认识水平的提高,高级需要的出现并不完全依附于低级需要。而且,人的高级需要能对低级需要起调节作用,否则就无法解释为何先进人物能大公无私、忘我工作和见义勇为。又例如,马斯洛认为随着个体的成长,人的需要从低级到高级会依次呈现,人对需要的追求是先天的、与生俱来的。而事实上,人的高级需要主要是在后天的生活实践中形成的,如将尊重与自我实现也说成是先天性的追求显然有不妥之处。此外,马斯洛对自我实现的理解,对各种需要依从关系的理解,对人际、社会因素在需要形成中的作用等,都具有相当的片面性。

除需要之外,动机还可以由刺激引起。引起动机的刺激有两类,即内在刺激和外在刺激。内在刺激是指生理性刺激,例如,胃壁摩擦能使人体体验到饥饿,从而产生强烈的饮食欲望(即饮食动机)。外在刺激也叫“诱因”,它是激起有机体定向行为并满足某种需要的外部条件或信息源。例如,商品的精美包装往往是引发顾客购买动机的诱因。诱因有别于某些外部刺激,如光波刺激能使人产生视觉,声波刺激使人产生听觉,但光波与声波并不与人的需要相结合,因而不能称为诱因。

## 第二节 如何激发积极的行为动机

心理学研究动机,形成动机理论,其主要目的不在于能解释不同个体间的行为差异,而在于运用动机理论去激发人的内在的积极动机,进而引发相应的行为方式,实现组织目标或计划。就个人而言,由于动机能调节与支配行为,积极的内在动机一经激发,便能定向地发动和推进某些行为,或消除和中止某些行为,由此达到矫正和规范行为的目的。既然如此,那怎样才能有效地激发与强化人的积极动机呢?一般认为,可通过以下四个方面:

### 一、满足合理需要

需要是引起动机的内在原因,如欲激发他人的积极的行为动机,首先应满足他人的某种需要。尤其是领导者,如要激发下属的积极动机,引发自觉的持久的良好行为,更应从满足下属人员的需要着手。当然,人的需要是多种多样的,不同的人有不同的需要,为此须作广泛深入的调查研究。在调查研究的基础上,还要对各种需要进行综合分析,区分合理的与不合理的、长远的与当前的、直接的与间接的、物质的与精神的,等等。然后,只能根据现有条件,从实际出发,满足下属合理的当前最为迫切的需要。这是因为,需要的迫切性与满足的可能性之间始终处于矛盾状态。由于受客观条件的限制,即使合理的需要也未必能完全满足,这就可能引发人际间的矛盾与冲突,而解决这类矛盾和冲突的有效方法之一是加强思想教育。

## 二、强化思想教育

思想教育的有效性不仅体现在能妥善地解决人际间现存的矛盾与冲突,更在于它有前瞻效应。众所周知,思想教育有助于树立正确的世界观、人生观和价值观,即有助于提升人的思想境界,对行将出现的事物抱有正确的态度及行为方式。因此,世界观、人生观和价值观是形成动机的基础,是个体行为的源泉。在同一客观条件下,具有不同“三观”的人其动机模式不同,行为方式差异也很大。先进人物即使不给予丰厚的物质待遇或相应的精神鼓励,他们在高尚境界的支配之下同样能引发积极的行为动机。当然在现实的经济社会中,由于人的价值观趋于多元化,思想教育的有效性需要通过不同的方式来体现,这就需要切实做好深入、细致的思想政治教育,通过提升人的思想境界,来激发人的积极动机。

## 三、设置合适目标

激发人的积极动机还要设置合适的奖励目标。目标合适能给人以期望,能强化动机、激发热情、引导行为。为此,弗卢姆(V. H. Vroom)于1964年提出了“期望理论”。他认为,一个目标对动机的激励力量(M)究竟有多大,主要取决于效价(V)和期望值(E)的乘积,即:

$$\text{激励力量} = \text{效价} \times \text{期望值} (M = V \times E)$$

“效价”是指目标价值,“期望值”则是追求目标者对目标能否实现的可能性大小的估计。由此可见,一个人如把目标的价值看得越高,对实现目标的可能性估计得越大,那么目标所激发的动机就越强,活动中所焕发的内部力量就越大。相反,如对目标价值看得偏小,估计实现目标的可能性又较小,那么由目标激发的动机显然较弱,活动所焕发的内部力量也很小。所以,期望理论具有实践意义。它提示我们,在设置目标时要把目标与价值相联系,使人们在追求目标时看到自己的利益,以提高“效价”。同时,目标又要合适,不能过高或过低,要使人们感到实现目标的可能性很大。这样,通过提高“期望值”,就能调动人们的积极性,在活动中焕发更大的内部力量。

## 四、运用强化原理

所谓“强化”,是对正确行为方式给予表彰或奖励,以促使其保持与



延续。从心态上分析,受表彰者的行为得到肯定与赞扬后,原有的行为动机会更为强烈,以渴求今后获得更大的奖励。因此,强化对激发人的行为动机,保持和增强主体的积极性具有促进作用。不过,强化要恰到好处,即奖励既要及时,又要适当。及时与适当的奖励才能维持热情、强化动机。而滞后与不适当的奖励则可能挫伤热情,减弱动机。与“强化”相反的是“消退”,即对错误的行为方式给予批评、惩罚,迫使其中止与改正,并以正确的行为取而代之。从这意义上讲,批评与惩罚对于引发正确的行为动机也具有积极作用。

总之,激发积极动机的方式多种多样,关键在于要根据不同对象的实际情况,采取与对象相适应的方式,才能取得良好的激发效果,强化积极动机,提高行为效率。

### 第三节 动机强度与工作效率

领导者从管理的角度出发,有一个怎样去激发下属的积极动机,维持下属的工作热情,提高工作效率的问题。而事实上,我们每个人同样存在一个怎样才能提高自己的工作、学习的效率问题。心理学研究表明,工作效率与个人抱有的动机强度存在某种正相关,即动机越强烈、工作效率也越高。但这种相关性并不绝对化,有时过分强烈的动机未必能提高工作效率。既然如此,在具体工作中如何调节自己的动机水平才能达到相对较高的工作效率呢?如要提高工作效率,应注意以下两点:

#### 一、动机强度与主、客观条件

动机强度应与自身的主、客观条件相适应。主、客观条件相对较差的人对活动目标抱有的动机不能过分强烈。否则,经常性的困难与挫折使其产生的失落感会特别严重,在低落的情绪状态中,工作效率根本无法提高。此外,过高的动机水平容易引起紧张、焦虑,进而因情绪对认识过程的反作用,使正常的思维活动受到干扰,工作效率明显降低。当然,如对活动目标抱有的动机过弱,工作无激情,缺乏主观能动性,甚至有强烈的自卑感,工作效率也只能处在低水平。

## 二、动机强度与活动项目

要取得较高的工作效率,动机强度还应与活动项目的难易程度相适应。耶基斯(R. Yerkes)和多德森(J. D. Dodlson)认为,从事容易的活动项目,工作效率随动机水平的提高而上升;随着活动项目难度的增加,动机的最佳水平有逐渐下降的趋势。因此,为提高工作效率,对难易程度不同的活动项目,应抱有的动机强度要有所区别。

## 第四节 测量动机的常用方法

动机有引发与维持行为的功能,因此在了解、测量动机的基础上,设法改变动机及其水平,就可能控制人的行动,提高活动效率。然而,动机是人的内在动力,无法直接测量。因而,只能以言行为中介,利用间接方法,通过对言行的了解与测量,间接地去探究人的内在动机。目前,间接地测量动机的主要方法有以下几种:

### 一、观察法

在日常生活条件下,观察人的行为是间接地了解他人动机的主要方法之一。由于动机支配行为,行为反映动机,因此观察行为,便能推测动机。家长要了解子女的行为动机,教师要了解学生的行为动机,经理要了解职工的行为动机,都须利用观察。通过对观察材料的分析、研究,对被观察者的交往动机、成熟动机、学习动机等都能有所了解。并依据已掌握的动机状态,能对被观察者今后的行为方向做出某种预测。不过,由于动机与行为的关系比较复杂,各种不同的动机可能会通过同一行为表现出来,而不同行为也可能有同一或相似的动机。因此,观察行为尽管能了解动机,但其准确性并不高。为提高对动机的把握程度,一方面要对被观察者的行为进行全面观察,另一方面对复杂的行为反应要作深入研究,才有助于通过行为现象,把握行为背后的动机。

### 二、实验法

测量动机的实验法是一种在自然条件下通过设置特殊情境,定向地引发某种行为反应,以探究被试动机的间接性方法。观察具有被动性,被观察者表现什么行为,观察者才能了解与其相关的行为动机,而

无法主动地了解被观察者的其他动机。但利用自然实验法,设置特殊情境则能定向地引发某种行为,从而达到有的放矢地探究他人动机的目的。所以,自然实验法优于观察法。

### 三、报告法

了解人的动机还能利用当事人的自我报告与陈述。平时,我们要了解一个人的入党动机、入团动机或者犯罪动机等,往往要对当事人的口述或文字材料进行分析,从中提取有价值的信息,并以此为依据,推测当事人的动机及其相对强度。诚然,以当事人的口述与文字材料为依据来推测动机,显然有很大缺陷。有些当事人并不会轻易地将自己真实的动机暴露于陈述中。此外,口述与文字材料只能反映当事人清醒意识之中的动机。而事实上,人可能意识到自己的动机,也可能意识不到。个体无法意识的动机显然也无法反映在口述与文字材料中,而此类潜隐的动机很可能就是引起行为的真正原因。由于自我报告法缺乏真实性、客观性,它只能作为一种了解动机的辅助性方法。

### 四、投射法

所谓“投射法”,是让当事人描述图画,使其真实的动机投射在语言之中的方法。利用投射法能减弱当事人对动机的隐瞒,使动机较为全面、真实地暴露出来。这是因为,当事人将自己的意识指向图片,并试图用准确语言描述图片上的景物时,往往会不由自主地将动机暴露(投射)于语言之中。我们通过对当事人表述的语言材料的分析,就能间接地了解当事人的内在动机。该方法将在“性格”一章中作详细介绍。

## 第五节 动机挫折与处置方式

### 一、挫折及其产生的原因

动机一旦产生便会引导行为指向一定目标或对象,但指向目标或对象的行为过程并非都能顺利无阻,可能出现的情况有四种:其一,行为目标实现,行为动机得到满足;其二,行为过程受到种种干扰与阻碍,但行为主体力排众难,最终仍使行为目标得以实现,行为动机得到满足;其三,当行为指向主体所追求的目标时,由于主体产生了其他动机,

因而放弃了原有动机,使主体追求的目标发生了方向性转变;其四,因行为过程受阻过大,困难重重,主体又无法克服面临的干扰与困难,最终因无法实现行为目标而感到沮丧、失意。其中,第四种情况就是挫折。所以,心理学将挫折看成是行为目标受到阻碍,动机不能获得满足所引起的情绪状态。

对“挫折”应一分为二,行为目标受挫,动机无法得到满足,固然是坏事。挫折会使人陷入痛苦之中,并通过具有弥漫、持久性的心境,较长时间地影响个体生活的方方面面,使人以忧郁的态度对待一切事物。如果挫折太大,甚至能引起心理疾病。但是,挫折能使人经受考验,善于思考与总结的人还能从挫折中吸取经验教训,学会排除挫折的方法,提高解决困难的能力,这有助于将坏事变成好事。

至于挫折产生的原因则是多方面的,归纳起来可分为两大类,即主观因素与客观因素。例如,天灾地变、疾病、衰老以及个人在社会生活中遭受到的政治、经济、道德、宗教、风俗习惯等人为因素的限制均是造成挫折的客观因素。造成挫折的主观因素包括生理的因素与心理的因素两个方面。智力、容貌、身材以及机体缺陷等都属于生理因素。心理因素是指个体能力差、意志薄弱、情绪淡漠、不合群、内向、自卑等,这类自我条件、自我认知与自我体验都会使个人无法实现预期目标而产生挫折反应。

不过,面对同样的困境并不一定使所有的人都产生挫折心理。不同的人对挫折的反应各不相同。有的人遭受挫折后会精神崩溃,从此一蹶不振。有的人则相反,他们能对自己的情绪进行自我疏导,并以顽强的精神克服挫折。这种对挫折的适应能力,即个人遭受挫折时使行为免于失常的能力,称为“挫折容忍力”。

一个人的挫折容忍力的高低主要决定于四个因素:第一,生理状况。身体健康、年富力强的比体弱多病、年老衰退者具有较高的挫折容忍力,而老年人经不起打击,挫折的容忍力较低;第二,知识、经验。从小娇生惯养、独立性差、缺少处理挫折的经验、不懂得自身进行心理调适的人其挫折容忍力往往比较低;第三,个性特征。个人的性格、气质对挫折的容忍力也有明显的影响。胆汁质的人遇到挫折会沉不住

气,而粘液质的人则对挫折有较强的容忍力。待人处事斤斤计较的人比豁达大度的人对挫折的容忍力要小得多。自尊性强的人要比自尊性弱的人对挫折的容忍力要小;第四,心理准备。一个人对挫折有无思想准备,直接影响到他的挫折容忍力。如亲人因长期患病而死亡与亲人突然死亡相比,前者出于有思想准备而能忍受,后者因无思想准备而难以忍受。

## 二、受挫者的行为表现

人受挫折后,在行为上总会有所反应,目的在于,为解脱挫折对自己带来的心理烦恼或减少内心的冲突和不安。这种行为反应称为“自我意识的防卫作用”(简称“自我防卫”)。心理的自我防卫有积极的、消极的和妥协的三种形式。

积极的自我防卫是在理智支配之下采取的行为方式。例如,有的受挫者能在主观意识的有效控制之下,对动机挫折所引起的消极情绪不是采取简单的发泄,而是将其转化为奋发向上的动力,“化悲痛为力量”就是如此。有的受挫者因原先行为目标无法实现,往往会采取灵活的策略,或降低目标,或寻找新的途径与方法,再作尝试。有的受挫者则会暂时放弃目前无法实现的目标,重新选择相对容易实现的行为目标,以此来补偿自己的失意与空虚。还有的受挫者甚至陷入幻想之中,以非现实的方式对待挫折。由于幻想对挫折后的情绪有缓冲作用,能免于焦虑与摆脱压抑的情绪状态,并可增强对未来的信心。从这一意义上讲,受挫后的幻想具有一定的积极意义。但是,幻想终究不是现实,不能解决任何实际问题。所以,幻想同时又具消极意义。

消极的自我防卫是在非理智支配之下采取的行为方式。常见的有:①攻击性行为。人受挫折后即刻产生的反应多半是攻击性行为。攻击性行为有两种,即直接攻击与转向攻击。直接攻击是个人受到挫折后,将引起的愤怒、怨气转化为相应的言行,直接指向某人或某物。如动手打人、破口大骂、反唇相讥、怒目而视等都属直接攻击。但是,如果受挫折者对自己缺乏信心,有悲观情绪,或者发现使自己受挫的对象(如父母、老师、领导、重要顾客等)不能进行直接攻击,或者挫折原因不明无法直接指向某人某物时,受挫者往往会采取转向攻击方式,即将愤

怒的情绪指向自己、指向无关人员、指向物品等；② 冷漠。如一个人长期遭受挫折，又感到无力无望，或心理上有攻击与抑制的冲突，或内心存有恐惧与痛苦时，往往会选择冷漠；冷漠是愤怒暂时受抑时，以间接方式表示的反抗；③ 回归。受挫者往往会表现出与自己身份不相称的幼稚行为，像小孩一样哭闹、激动，盲目轻信他人，依赖他人；④ 推诿。自己受到挫折后，不从主观方面分析原因，而将失败的责任推给他人，更有甚者将工作上的失利推诿给弱者，寻找“替罪羊”来掩盖自己的失误；⑤ 厌世。某些挫折容忍力极小的人在遭受严重挫折又无外援的情况下，悲观与绝望往往使其产生借自杀以解脱精神痛苦的念头。

妥协的自我防卫是以自我安慰、自我解脱为特征的行为方式。有人遭受挫折后，经常会以种种理由为自己辩解，提高自我评价，试图减轻内在的心理压力，如“酸葡萄式”的自我安慰就是如此。有的受挫折则会掩盖自己的真实情绪，表面上不动声色，却把痛苦与焦虑深埋于心灵深处。或者在掩盖情绪体验的同时，又极力显示自己的长处，渴望得到他人的赞许，以此来弥补因自己受挫折所带来的沮丧与失意，维持心态平衡，如“甜柠檬式”的自我安慰就是如此。

概而言之，人受挫折后其行为表现是多种多样的。多样化的行为方式对自己、对他人、对集体、对社会产生的后果全然不同。有的能将挫折转化为动力，使自己走出心理阴影，振奋精神，以利再战。有的则会一蹶不振，甚至对未来完全丧失信心，在充满绝望的冲动之下，了结一生。有的仅将痛苦、愤怒深藏心灵之中，自寻安慰、解脱。有的则采取剧烈言行，攻击他人，挑起人际间的矛盾与冲突，危害集体，危害社会。可见，了解受挫者可能采取的行为方式有其现实意义，能使我们提高警觉，采取措施，化解矛盾，预防偶发事件，将消极因素转化为积极因素。

### 三、消除挫折心理的几种方式

为消除受挫者的挫折心理，使其不发生过激言行，通常可采用以下几种方式：

第一，与人为善、宽容待人。由于受挫者被失败的情绪所困扰，产生烦恼、焦虑、愤怒是正常之事。有的受挫者因情绪激动，受愤怒驱使，

采取一些偏激言行也是常有之事。但作为一个领导、同事、朋友对于受挫者却不能采取针锋相对的言行,而应与人为善,宽容待人,必要时应从体谅的角度出发,忍让自制。如果我们与激情状态的受挫者针锋相对,其结果必然会引起正面冲突,使矛盾激化,严重破坏人际关系。当然,当受挫者的激情消退之后,我们应以同事、朋友的身份对其进行安慰与劝说,要做耐心细致的说服工作,要摆事实、讲道理,以理服人,使其提高认识,分清是非。这样,才能使受挫者真正摆脱情绪困扰,转变态度及其相应的行为方式。

第二,改变环境,转移注意。失败情境与挫折心理的强化有内在联系。使人失败的客观环境、人际环境往往会持续、反复地刺激受挫者,使其挫折心理久久不能挥之而去。尤其在人际环境的沉重压力下,受挫者因经常受到人言的讽刺与挖苦,很难摆脱失败阴影的纠缠。据此,暂时改变受挫者的工作、生活环境,使其转移注意力,让其他新鲜、有益的主题来冲淡、缓解他们的不良情绪,制止他们继续思考、想象失败的情境,是非常有益的。

第三,创造条件,适当宣泄。宣泄有助于释放因受挫而积郁的痛苦与焦虑、减轻受挫者内心深处的紧张与压力。因此,要为受挫者创造一定条件,使其进行适当宣泄。精神宣泄可采用多种形式。可以与受挫者面谈,使他们有机会尽情倾诉心中积郁的不满。也可以让受挫者写申诉信,发泄其不满情绪。还可以利用模型,使受挫者的不满情绪得到一定宣泄。日本有些企业设有专门的“宣泄室”,室内摆有经理、工头的塑料模型,受挫者对其不满时,可进行拳打脚踢,以发泄不满。

第四,心理咨询与治疗。人受挫折后,可能被失败的情绪所困扰,久而久之,会产生心境化的情绪状态,即焦虑。过度焦虑还可能导致心理异常。为此,有必要请教心理专家。经心理学专业人员的咨询或治疗,才能有效地摆脱情绪困扰,消除心理痛苦,恢复正常状态。

#### 四、几种有代表性的挫折理论

西方心理学界十分重视对“挫折”的研究,并已形成了几种有代表性的挫折理论,现作如下简要介绍。

### 1. 挫折—攻击理论

该理论由美国耶鲁大学的多拉德等人提出。他们认为,挫折的存在总会导致某种形式的攻击性行为,而攻击性行为的发生总是以挫折的存在为先决条件的。依据挫折与攻击之间的必然联系,多拉德等人提出了“挫折—攻击理论”。

“挫折—攻击理论”是否正确?当我们将视野转向人类社会时便能发现,有人因找不到合适的工作,或工作不顺心,或买不到需要的物品,或经济困难致使生活艰难,都可能引发不同形式的攻击行为,这在古今中外比比皆是。

由此可见,挫折与攻击之间确实存在某种内在联系。因为,人们受到某种挫折会产生一系列诸如烦恼、心理失衡之类的情绪体验。为排除、补偿由挫折带来的不快,采取某种形式的攻击通常是一种有效的途径,许多罪犯的犯罪动机正是在这种背景之下产生的。从这意义上讲,多拉德等人的“挫折—攻击理论”似乎有其合理之处。但是,多拉德等人将挫折与攻击的联系加以绝对化则是错误的。事实上,挫折可能引起攻击行为,也可能不引发攻击行为,因为人有理智分析能力,能进行自我控制。例如,一个人的行为目标因他人的干扰而遭受失败,受挫者自然会产生相应的挫折心理。但如受挫者发现,他人的干扰行为并非是主动的恶意的,在这种情况下,受挫者很可能会采取通情达理的态度,给予谅解,而不采取攻击行为。这就是说,一旦个体意识到他人缺乏伤害意图,就可能减轻挫折体验,从而停止攻击行为。

### 2. 需要—挫折理论

该理论由德国心理学家勒温(K. Lewin)提出。他认为,需要如得不到满足,人就会出现紧张与焦虑,使心态失去平衡,从而产生失败的情绪体验(即挫折感)。如需要得到满足,紧张会随之消除。因此,勒温强调满足需要是避免挫折心理的重要条件。

显然,勒温的观点有一定合理性。因为,挫折心理通常起因于行为目标无法实现,而行为目标总与人的某种需要相联系。因此,挫折与需要之间确实存在某种联系。不过,人的需要是多方面的,出于主客观条件的限制,人的所有需要不可能都得到满足。换言之,每个人都可能有



不能满足的需要。如按勒温之见,不能满足需要就会产生挫折感,那言下之意,我们每个人都处在挫折心理的笼罩之下,这显然不符合事实。

### 3. 社会文化理论

该理论由美国心理学家沙利文(H. S. Sullivan)和罗杰斯(C. Rogers)提出。他们认为,挫折的产生是人的“向上意向”、“自我实现”受到压抑的缘故。因此,他们主张一个人只要善于自我调节,对未来持乐观态度,就能避免挫折。社会如能尊重人的价值,关心人的意向,同样有助于防止挫折。应该承认,沙利文和罗杰斯看到了社会文化因素对挫折的影响作用,以及主体意识对挫折心理的调节作用,这具有积极意义。此外,自我实现所追求的理想、抱负和自我的完善化,这类高层次的需要如无法实现,无疑也会引发挫折心理。但是,沙利文等人对引发挫折心理的因素缺乏具体分析,因而对挫折成因的分析过于抽象化。而且,自我实现仅是人的基本需要之一,而不是人的唯一需要。所以,沙利文等人将挫折的产生仅归因于“向上意向”、“自我实现”受压抑所致,显然有不妥之处。

## 第二章 注意与意识状态

注意是我们非常熟悉的心理现象,因为我们每时每刻都在进行注意。但是,恐怕大多数人对“注意”本身并未加以注意。何为“注意”?注意和意识有怎样的关系?“注意”有哪些规律?如何利用“注意”规律来控制自己和他人的意识指向?了解诸如此类问题,有助于提高学习、工作的效率,所以研究“注意”既有理论意义又有应用价值。

### 第一节 “注意”概述

#### 一、注意的特征

假如你在看书时,在你身边放上一只台钟,要求你一边看书,一边倾听钟声。在短时间内,你能维持这种状态。但不久,你会不知不觉地表现出顾此失彼的倾向,即不是中断看书而去倾听钟声,就是被书本吸引而忽视钟声。这说明人的心理活动在某一时刻只能指向一定事物,而同时必须离开其他事物。心理学上,把心理活动(或意识)在某一时刻对一定对象的指向与集中,称为“注意”。所以,注意有两种特征,即指向性与集中性。

所谓注意的指向性,就是指在每一瞬间,把我们的心理活动有选择地指向意识所关注的对象。这有助于我们对客观信息进行有选择地反映。注意所指向的对象可以是客观事物,也可以是我们头脑中的表象与观念,或者我们自身的态度及其相应的行为方式。不过,凡“注意”指向的对象均处在人的意识之中。所以,“注意”的中心就是意识的中心,“注意”的边缘就是意识的边缘,“注意”边缘之外的对象就处在人的意识之外。诚然,注意所指向的对象经常在改变。原先位于注意中心的

对象可以逐渐退居到注意的边缘,进而不被注意,此时这些对象就位于人的意识之外。反之,注意之外的对象也可以进入注意范围,甚至成为注意的中心。人对客观世界与主观世界的了解与认识就依附于“注意”中心的不断转移。

所谓注意的集中性,就是指把我们的心理活动贯注于某一对象。注意不仅要有选择地指向某些对象,而且须全神贯注于某些对象,才能达到了解与认识事物的目的。因为人的心理资源是有限的,只有当一个人的心理资源相对集中于某些对象上时,才能保证人对这些事物处在意识清醒、感觉灵敏状态,才能达到最佳的认识效果。

## 二、注意的种类

根据注意有无目的性以及是否需要意志努力,可以把注意分为无意注意(不随意注意)、有意注意(随意注意)和有意后注意(随意后注意)三种。

无意注意是预先没有目的,也不需要作意志努力的注意。无意注意是一种定向反射,它主要由环境中突然出现的客体刺激所引起。当外界刺激突然发生,作用于人体感官时,人会即刻将相应感官朝向刺激源,试图探明刺激物的性质、意义和作用,以确定自身的行为方向。例如,学生在教室中安静地听教师讲课,一个学生不小心使铅笔盒“啪”一声掉到了地上,此时全班同学都会不由自主地转头张望一下。这种在刺激物的直接作用下所引起的注视,就属无意注意。

有意注意是有预定目的,需要作意志努力的注意。它服从于主体的需要,受意识的调节与支配,具有明显的积极、主动性特征。它是顺利地完成各项实践活动,提高活动效率的基本条件。日常的学习、看书、谈话、工作、考试等都依附于良好的有意注意。

有意后注意是注意的一种特殊形式。它是在有意注意的基础上发展起来的。例如,为了坚持一项毫无兴趣的活动,开始时需要用意志稳定自己的注意力。随着活动的深入,熟练程度的提高,逐渐对活动本身产生了兴趣,此时维持注意不再需要意志努力了,有意注意便转化成了无意注意。不过,这种无意注意仍是自觉的有目的的,只是不需要意志努力而已,这种特殊形式的注意就称为“有意后注意”。由于有意后注

意既服从于当前活动目的与任务,又无须意志努力,因而具有高度的稳定性。它在完成需时较长的任务中特别有用。

根据注意的指向,也可以把注意分为外部注意与内部注意两种。外部注意的对象是人周围客观存在的事物,其功能将在“注意的功能”一节中作详细介绍。内部注意的对象是主体自身的行为、表象、思想、体验等。人在进行内部注意时常伴有一定的外部表现,或眼睛发呆,或闭眼沉思,或稍动嘴唇,或随手比划。思维加简单的外部动作有利于使内部注意得以延续。通常认为,内部注意有三大功能:其一,内部注意能关注主体、觉知身心状态。不可否认,我们对自身的某些生理、心理活动是无法加以注意的。诸如体内消化与循环、瞳孔反应等无一不是如此。但同样不可否认,绝大多数生理、心理活动只有利用内部注意才能被觉知与了解。诸如饥、渴、疼痛之类的生理现象,以及诸如想象、思维之类的心理现象就是如此。其实,内部注意不仅能觉知生理、心理现状,而且在一定程度上还能引起相应的身心变化。例如,一个人在不知道用什么办法去击退威胁,或发现自己企图逃脱的路径被堵塞,因而意识到被一种不可抗拒的力量包围时,恐惧及相应的生理反应便油然而生。而恐惧及相应的生理反应一旦进一步被自我所注意,反过来就能加剧恐惧及生理反应。恐惧及生理反应正是在与自我注意的相互作用中不断发展、加剧。当然,内部注意对自身生理、心理现状的意识和了解,旨在主动地调节、控制自我,达到改善和优化身心的目的。例如,美国著名心理学家舒尔茨曾描述了这样一件事:一个病人经医生鉴定被确认得了喉癌。依医生之见,该病人大概只能继续生存六个月至一年;此后,该病人在纽约的一家诊所接受放射治疗,同时每日放松三次,闭眼进入内部注意状态,并想象他的癌细胞受X射线的实际摧毁,想象他的白血球在吞食着死亡的癌细胞,把它们从身体中消灭掉。病人竟然经过三个月的这种特殊治疗恢复了健康,十八个月后病情痊愈。其二,内部注意能反思得失、合理筹划未来。内部注意既能关注现时的主观世界,也能利用表象与语词恢复大脑皮质保留的旧有记忆,重现以往经历,便于重新审视自己或他人的所作所为,实事求是地分析自己,冷静地评价他人,达到反思得失,总结经验、教训的目的。在此基础上,重新

筹划计谋,规划未来,并将目的、内容、结果以观念的形式存在于人脑中,以此指导现实的实践活动。所以,人为了实现自己原先设定的目标,总要利用内部注意,经常不断进行反思,以及时调整偏离目标的行为,力图在计划性、目的性的指导下,顺利实现自己的目标。其三,内部注意能操纵思维、制作思想产品。思维能超越感知觉提供的信息,认识那些没有直接作用于感官的各种事物的属性,揭露事物的本质与规律,预见事物的发展、变化的进程。就这一意义上讲,思维远比感知觉所能认识的领域要更广、更深。然而,人的思维活动要得以顺利展开,必须有内部注意的参与。内部注意能维持思维活动的指向并使思维活动不断深入。具体而言,思维在内部注意的参与下,才能利用概念对事物进行分析、抽象与概括,或进行判断、推理,形成“假说”或“理论”之类的思想产品。所以,作为高级思想产品的“理论”实质上都是在内部注意的参与之下,利用思维掌握的概念,经过一系列抽象活动而形成的关于事物规律性的知识体系。此外,内部注意还能将概念转化成语言,或进行人际交往,或通过内部语言自觉调节自身行为。

### 三、注意的功能

注意对一切领域的实践活动都有重要功能,具体说来,可归纳为三个方面:

第一,选择功能。注意能使我们选择那些重要的、有意义的、与当前的活动有关的对象加以注意,而避开(抑制、排除)那些不那么重要、意义不大、会干扰当前活动的对象。从而将自己的精力集中在主要的对象上,圆满地完成自己的工作。据说,有一次牛顿想煮鸡蛋,他随手拿来一只怀表,用它来计算煮蛋的时间。但过了好长一会儿,他才发现自己手中拿着的是鸡蛋,而正在煮着的却是怀表。牛顿之所以会闹出“看蛋煮表”的笑话,就在于受了注意选择性的捉弄。当他将自己的注意全力投向自己的研究对象时,客观上就会抑制、排除对其他对象的注意。尽管他想要煮蛋,但由于科学研究的主要问题占据了他的心灵,使他对其他活动的进行都处于一种心不在焉的状态中。这时他唯一注意的就是引力问题。所以,当他发现万有引力定律后,别人问他如何发现

引力定律时,他直言不讳地说:“因为我在全部时间内都把思想不断地集中在这件事上。”

第二,维持功能。注意能在一定时间内维持活动的顺利进行,直至达到目的。正是注意的这一作用,才使我们能长时间地工作、学习。三国时的关羽,手臂中了毒箭,让名医华佗为他动手术时,特意与人下棋,由于注意集中在布棋的思考中,忘却了疼痛,才使华佗在无麻醉药的时代,给他切开肌肉,把骨里的毒汁刮掉,连刮骨的“悉悉声”,关羽也全然不顾,一直维持到手术结束。

第三,调节功能。注意能对偏离行为目的的活动进行纠正,使活动沿着正确方向发展。学习中有时会遇到这样的事:一个学生做作业时,另一学生却叫他去打球,由于前者把注意集中在作业上,因此不为后者所鼓动,而是做好作业后才去打球。如果没有注意,前者就会对活动方向失去控制,不能达到预定目的,这正是注意在起着调节作用。反之,由于某种需要,要求人们从一种活动转变为另一种活动时,注意同样起着重要的调节作用。只有在注意参与之下,才能顺利完成活动的转变,开始新的活动。

## 第二节 如何引发无意注意

无意注意能使我们不由自主地关注那些预料之外的事物与现象,这在现实生活中有积极意义。例如,偶发事件及灾难事件一旦发生,借助于无意注意,我们就能及时加以探究,了解其性质与状况,便于我们及早作出抉择,确定自己的行为方向。日常生活中,由于某种需要,人为地引发他人的无意注意同样具有现实意义。例如,交通红绿灯、警灯、广告灯的特殊设置以及橱窗、舞台、广告牌的设计,其目的都是为了引起人们的关注,有效地引发无意注意,提高警示或宣传效果。因此,为了某种需要,定向地引发人的无意注意,无论从警示、安全角度,还是从商贸、宣传角度,都是非常必要的。既然如此,那怎样才能有效地引发人们的无意注意呢?关键在于要了解和掌握引发无意注意的条件与方法。通常认为,足以使人引发无意注意的条件涉及客观与主观两个

方面。

### 一、引发无意注意的客观条件

引发无意注意的客观条件是指客观刺激物本身应有的特点,主要包括以下几项:

#### 1. 刺激物强度

人的感官对过于微弱的刺激无法感受,也就不能形成相应的感知觉,而无意注意这种定向反射又建立在感知觉基础之上。因此,客体刺激必须达到一定强度,足以引起人的感知觉之后,才能促动人产生相应的无意注意。客体刺激越强烈,人对其形成的定向反射越剧烈,越容易引起无意注意。平时,一道强光、一声尖叫、剧烈震动、猛烈碰撞等之所以容易引起人的无意注意,就在于这类客体刺激都达到了一定强度。当然,要引起人的无意注意,具有决定意义的并不是客体刺激的绝对强度,而是刺激的相对强度。同样强度的一声尖叫,在安静的教室中会引起同学的无意注意,而在嘈杂的运动场上则不会引起同学的无意注意。这说明相对强度(或对比强度)是引发无意注意的重要条件。刺激强度之间的对比关系(或差别)越明显,越容易引起人的无意注意。例如,万绿丛中一点红,鸡群中的白鹤、夜空背景中的广告灯等都容易引起人的无意注意。所以,如要有效地引发人的无意注意,就要善于利用刺激之间的对比关系与差别。

#### 2. 刺激物的新异性

客体刺激提供的新异信息也是引发无意注意的重要条件。刺激提供的新异信息越多,越容易引起人的无意注意。突然树起的巨大广告牌、长期昏暗的路灯换成了明亮的新型光源、熟悉的学生中出现了一大批陌生的面孔等都能引发我们的无意注意。生活中,有些人之所以喜欢标新立异(如爱穿奇装异服),其目的在于想吸引他人的注意。从中启发我们,如要引起人的注意,要使自己设计的广告、图片、模型、宣传品等能最大限度地引发人的无意注意,必须求“新”、求“异”。

#### 3. 刺激物的活动性、多变性

具有活动性、多变性的刺激物更容易引起人的无意注意。当我们行进在南京路步行街时,容易引起我们视觉跳动的就是那些不断闪烁

的霓虹灯、流光异彩的广告灯、玻璃橱窗中处在运动和变化状态的各类商品。这说明活动的与多变的客体刺激都能有效地引发人的无意注意。这也是设计师为何把舞台与广告设计成动态的原因所在。

总之,要引发人的无意注意可以利用客体刺激的各种特点。为人们安全设置的各种警灯与警示标记,为吸引人们的注意而树立的各种商标、广告图案,都涉及如何引发无意注意的问题,所以无意注意已成为应用心理学的主要对象之一。

## 二、引发无意注意的主观条件

客体刺激能否引起人的无意注意,也与感受者的主观条件有关。容易引起无意注意的主观条件主要包括以下几项:

### 1. 感受者的需要与兴趣

凡能满足人的某种需要的事物,容易引起人的无意注意。一个处在饥饿状态的人,对于来自食物的香气特别敏感。而一个处于干渴状态的人,对于眼前晃过的饮料特别敏感。同样,能使人产生直接兴趣的事物也容易引起人的无意注意。一个对体育有兴趣的人对体育信息特别敏感。

### 2. 感受者的情绪状态

情绪状态会影响人对事物的敏感性,情绪过分激动或低落都不利于引发无意注意。俗话说:“乐极生悲。”当人极其兴奋、忘乎所以时,忽视了应该加以注视的现象、警示和征兆,就可能遭受意想不到的祸害。同样,低落的情绪也容易使人忽视许多应该警惕的关注点。

### 3. 感受者的机能状态

当一个人身患疾病,或机体处于疲劳、困倦状态时,对周围事物的敏感性会大大降低,应该引起注意的对象往往被忽视了。工厂里所发生的工伤事故往往是由于职工疏忽造成的,而事故发生的高峰期则是下班前的一段时间,这显然与职工的机体疲劳与困倦有内在联系。

可见,能否引发人的无意注意与客体刺激的特征有关,也与主体的身心状态有内在联系。了解了无意注意产生的条件,一方面有助于我们利用这些条件,定向地引发自身与他人的无意注意,服务于生活、学习与工作;另一方面也有助于我们采取必要措施,制止某些无意注意



(如分心现象)的发生,以提高活动效率。

### 第三节 如何稳定有意注意

稳定有意注意对工作、学习有重要意义。只要我们善于支配自己的注意力,使其长时间稳定在应该注意的对象上,就容易取得成功。一个学生在学习中,只要能稳定自己注意力,就能取得良好的学习效果。一个职工只有稳定自己的注意,才能提高产品的质量与数量。一个运动员只有在注意稳定的状态下,才能完成连贯的高难度的动作技巧。

稳定注意之所以能高质量地完成各项任务,是因为只有注意稳定时,才能打开心灵世界的“门户”,外界事物才能进入自己的心灵。并由于高度注意某一对象,使自己抑制了对周围其他事物的反映,便于大脑将功能的“触角”集中指向应该发挥作用的对象上。此时,人的意识就处于清醒、紧张状态,就能感知灵敏、思维活跃、记忆牢固。因此注意稳定时,无论是感知事物、研究问题,还是从事学习与工作,都能取得令人满意的成效。

如要自由支配自己的注意力,使其长时间处于稳定状态,必须具备相应条件,这些条件包括:

#### 一、发展兴趣

谁都有这种体会:当读到一本有趣的“小说”时,书中引人入胜的情节往往会像磁铁一样紧紧地吸引自己的注意力,以致对周围发生的事情漠然置之。因此,凡对某一事物富有稳定兴趣的人,才能表现出力求深入、锲而不舍的精神,对该事物才会加以稳定地注意。如一个人对某一事物原来感兴趣,而现在不感兴趣了,要他继续把注意力稳定在这一事物上是相当困难的。所以培养与发展广泛的兴趣,有利于培养稳定的注意力。兴趣的持久与易变取决于对有关事物的认识深度。对某一事物有了较为深刻的认识,就有助于产生稳定的兴趣。反之,对某一事物尚未深刻了解,兴趣则会动摇不定。

#### 二、磨练意志

兴趣有助于稳定注意力,但应该加以稳定注意的对象并不都是自

己感兴趣的。即使感兴趣,也不会兴趣常在。就学习而言,应该学习的内容不可能都是自己感兴趣的。学习中有时还会碰到困难,困难会使人丧失兴趣,滋生畏难情绪。这时如要继续稳定注意力就不能凭借兴趣来维持了。

再从学习、工作、生活的环境来看,没有一点干扰的场合几乎是没有的。我们周围总会有这样那样的干扰因素来影响我们的注意力。这种干扰因素可能是无关的声音,可能是其他使人感到强烈兴趣的事物,可能是分散注意力的视觉刺激物(光线、闪电等),也可能是自然因素的作用(炎热、寒冷等)。这些对注意力有干扰作用的外界因素有时是单一的,有时是综合的,它们对注意力起着分散作用。

还有,一个人自身的内在因素也会对注意力的保持与否施以影响作用。对注意力起干扰作用的内部因素,可能是个体自身的某些状态(如失眠、困倦、饥饿、病态等),也可能是某些无关的思想情绪(如喜、怒、哀、乐等)。这些来自个体自身的干扰因素有时更强于外部干扰因素。因为,当遭受外界干扰时,我们能采用各种方式去减弱这种干扰,或另辟安静的环境继续从事工作、学习。但任何雅静的环境都丝毫不能减弱来自个体内部的干扰。

因此,为了保证自我随时随地都能专心地学习、工作,除了可以在客观条件方面作些调整外,主要依靠自觉调节自己来维持高度的注意力。也就是说,必须努力使自己获得能抵制各种干扰因素的主观条件,这种主观条件就是自己的意志。

意志的特征之一就是能克服困难,推动人去从事达到预定目的的行动,制止与预期目的相矛盾的行为。意志对注意力的作用主要反映在对分心的克服。分心是指注意力离开当前必要的活动而转到与活动无关的事物上,使人不能长时间把注意力稳定在应该注意的事物或活动上,结果明显降低了学习、工作的效率。

意志对于注意力的控制作用,不仅是必要的,也是可能的。心理学家曾做过一个实验:主试者故意在干扰性刺激(包括汽车的笛声、铃声、喇叭声以及由留声机放送的音乐等)综合作用的环境中,要求若干被试者去完成一系列比较复杂的脑力工作。实验结果证明,凡是具有坚强

意志的人,在这种极其嘈杂的条件下,仍能像在安静的环境中那样集中自己的注意力,迅速而高质量地完成所指定的工作。只不过在这种嘈杂的条件下工作,要比平时更费精力,因而更容易产生疲劳。在现实中以意志来强行控制注意力的事例比比皆是。毛泽东小时候为锻炼“闹中求静”的本领,故意蹲在车水马龙、人声鼎沸的城门口看书。据说,俄国大作家果戈理的杰作——《死魂灵》的第一章就是在一个酒馆里写成的。当时,滚动的木球声、各种语言的喧嚷声、服务员的奔跑声混杂在一起,加上令人窒息的烟雾,使人难以忍受。然而果戈理却一直没有离开自己的座位,并一口气写了整整一章。值得欣慰的是,他认为这一章是整本书中最理想的一部分。由此可见,任何干扰性刺激都不具有必然能使人分心的魔力,即使在极其嘈杂的条件下,也不一定就不能够继续专心地从事学习与工作,关键在于一个人能否成为自己的注意力的主人。

意志在某些情况下,还能充当无趣到有趣的桥梁,进而通过有趣来维持注意力。我们经常会碰到这种情况:开始时对某项任务并无兴趣,这时为了使注意力保持下去,就得作出意志努力。此后随着困难的克服,逐渐对任务本身产生了兴趣,这时注意力的维持就不再需要意志努力了。例如,学生解题遇到困难时,注意力就开始分散,这时就需要意志来强迫自己集中注意力,才会苦苦思索、仔细推敲。不久便会找到正确的解题途径,此时解题活动本身就越来越吸引自己,继续保持注意力就不需意志努力了。

所以,分心问题,实质上也就是意志的强弱问题。在平时只要敢于磨练自己的意志,锻炼“闹中求静”的本领,持之以恒,那么意志的“获得性”将使你无论在什么条件下都能稳定自己的注意力,都能以惊人的效率从事学习与工作,而不受内外干扰因素的影响。

### 三、牢记目标

一个人的意志作用往往与他对预定目标的明确性、牢记目标的持久性和实现目标的迫切性相联系。目标能使我们的注意力产生“聚焦作用”,朝向某一特定的方向、领域深钻细究,形成一种突破性力量。否则,注意力就会四处扩散,正如四处扩散的阳光不经过聚焦,就不能形

成足以引起燃烧的高温一样。当然,无论是一项具体的任务或者一项关系重大的事业,在目标明确的前提下,牢记目标更为重要。牢记目标能使人产生实现目标的渴望,这种渴望既是顽强毅力的源泉,又是集中注意力的内在动因。目标在心中的地位越牢固,实现目标的愿望就越迫切,所引起的行为就越坚定,因而越能长时间地稳定自己的注意力。即使在有严重干扰的条件下,只要牢记目标,心中有谱就能使我们毫不分散注意力,专心致志地学习、工作。

数学家陈景润就是这样的人。他从学生时代起就埋下了想要摘取“哥德巴赫猜想”这颗数学皇冠上的明珠的宏远志向。在此后的几十年中,他始终牢记这一明确而高尚的目标,即使在“牛棚”里也专心致志、倾心于自己的事业。更有趣的是,有一次在马路上走路时,由于集中注意力思考数学问题,结果撞上了树还对树说声“对不起”。可见,要想使自己养成集中注意力的良好品质,最好不断地为自己确立一个明确的目标。这种目标可以是长期的也可以是短期的,并将目标时刻铭记在心中。这样必能从内心焕发出追求目标的激情,这时你的行为就会坚定有力,要稳定自己的注意力也就不难了。

#### 四、注重习惯

注意力能否集中也与有没有责任感密切相关。一个具有责任感的人办事严肃、认真,容易专心从事。反之,无责任感的人对事敷衍了事、心猿意马,思想易开小差。

俗话说:“习惯成自然。”对事有无责任感往往受制于习惯。平时养成了办事具有高度责任感的习惯,即使在环境不利时,也能毫不费力地集中注意力,并使其长时间处于稳定状态;如平时养成了草率从事,凡事马马虎虎、心不在焉的劣习,即使在非常安静的环境中也不会安心从事。这说明,我们要注重自己的习惯,要努力巩固与发展办事认真负责的良好习惯,并抑制与根除办事马虎、得过且过的不良习惯,只有这样才能使自己在良好的办事习惯的导向下,自觉地维持自己的注意力。

培养良好的办事习惯,最好从小抓起。青少年由于好动不好静,对事容易出现分心走神的毛病。如果能在此时就引导他们,使他们逐渐养成耐心、细致、严格、认真的良好品质,对于形成良好的注意状态,是

有深远意义的。相反,如果对他们的不良习性放任自流、不加纠正,久而久之,他们就会成为一个三心二意、神思恍惚的人。等到他们自己感到迫切需要纠正这种劣习时,则要付出加倍的努力。

### 五、掌握方法

如要善于支配自己的注意力,使其长时间处于稳定状态,除了自身应具备某些条件外,还应掌握方法。有利于稳定注意的方法有以下几种:

#### 1. 交替法

要长时间稳定注意力,达到某种目的或完成某项任务,必须将有意注意与无意注意交替使用。这是因为,无意注意是一种没有预定目的,无须意志努力,不由自主地指向某一对象的注意。无意注意可以减少脑力的无谓消耗和避免身心的过度疲劳。但是,这种注意由于缺乏稳定的目的,会使工作显得杂乱无章、缺乏计划。同时,一旦遇到枯燥乏味、困难与干扰时,注意就会分散,使工作无法继续。所以,单凭无意注意是不可能进行系统而长久的艰苦工作,而必须用有意注意来调节。有意注意是一种具有自觉目的,需要一定意志努力的注意。凭借有意注意才能从事系统而复杂的工作。然而,这种注意因过多地使用意志,会造成巨大的紧张,使人很快地发生疲劳而分散注意,最终不能实现预期目的。所以,单凭有意注意也不能持久地和一贯地进行艰苦而繁重的工作,而必须由无意注意来加以调节。

为了弥补无意注意和有意注意的各自缺陷,学习与工作中,我们必须主动地把两种注意相互结合,交替使用,才能组合成一种完美的注意过程,从而达到长时间稳定注意力,圆满完成预定任务的目的。

#### 2. 刺激法

使人发生兴趣或强烈影响情绪的外界刺激会引起注意力分散。但并非外界的任何刺激都会引起注意力分散。事实上,在极其安宁没有任何外界刺激的情况下,要稳定注意力反而更加困难。英国伦敦曾建造过一座图书馆,设计人员为了使读者在图书馆内能专心地阅读,他们把图书馆设计得与外界影响完全隔离。然而结果却事与愿违,读者在图书馆内看书很快就感到疲倦不堪,很难集中注意力。为什么在极安

静的环境中注意力反而难以集中呢？原来良好的注意力受大脑的兴奋状态所指示，而大脑的兴奋状态需要一定的刺激来维持，当缺乏外界刺激时，大脑的兴奋就难以维持较高的水平，因而注意力也就难以维持稳定。相反，工作、学习中如果附加一定的微弱刺激，其结果不仅不会减弱注意力，反而会加强注意力的稳定。根据这一原理，我们在学习、工作中，如果条件允许，可以有意地附加一定的微弱刺激，以起到加强注意力的效果，这就是刺激法。

学习、工作中，许多人正是不自觉地运用了刺激法才加强了自己的注意力。例如，深沉思考问题时，有人喜欢踱方步；有人习惯于收听较轻的乐曲演奏；有人习惯于轻轻地抚摸自己的前额；有人习惯于用手指轻轻敲击桌面；有人则习惯于轻轻抖动大腿，等等。这些人在深思熟虑时表现出的种种行为，尽管是习惯，有的是无意识的行为，但正是这类行为为稳定注意力源源不断地输送着微弱的刺激，才使他们把握着自己的注意方向。

### 3. 发问法

在应该稳定注意力的地方，围绕所要达到的目的，经常不断地提出问题，这是稳定注意力的有效方法之一。“问题”能使人加倍注意有关事物，并有意去思考有关的答案，这样有益于促进注意力的集中。因此有人说：“问题”是活动进行过程中的强化剂，它可以强化对活动的注意。一个在实践活动中善于“发问”并敢于探究的人，注意力往往是比较稳定的，也容易获得事业的成功。尤其是面对习以为常的事物与现象时，能经常问一个“为什么”，对于稳定注意力，做好自己的本职工作是极为有利的。

### 4. 暗示法

学习、工作中，经常用内部言语（如“注意”、“警惕”、“集中”、“思想别开小差”之类的词语）进行自我暗示，不断提醒自己，也有助于稳定注意力。

内部言语尽管具有隐蔽性，我们自己听不到发音器官发出的声音，但言语器官的肌肉仍在活动。这种言语器官的动觉冲动执行着和出声说话时相同的信息功能，能不断向大脑发送信息，从而加强了意识的觉

醒程度,使感知变得清晰,注意力也就容易稳定了。

#### 5. 转换法

事实上,一个人长时间进行单调的活动,注意力很难保持稳定。如果活动中能经常转换方式,或安排短时的分心和休息,反而有利于稳定注意。尤其进行复杂的认识活动时,更应该主动地转换活动方式,并不断变化活动内容,或者促进智力活动与实践操作之间的及时转换,才有助于在几小时内保持稳定的注意力。

#### 6. 诱导法

事物给予我们的兴趣有两种:一种是直接兴趣,是指事物本身具有的特点能直接引起我们的兴趣,这类事物容易使我们集中注意力;另一种是间接兴趣,是指事物本身的特点对我们并无兴趣,但该事物引起的最后结果却会使我们产生兴趣。对待这类事物,通过意志的调节作用,也能使我们集中注意力。间接兴趣几乎存在于我们自觉对待的每一件事物中,只要我们善于发掘被注意事物的间接兴趣,那么在这种被发掘出来的兴趣的诱导下,就能达到稳定注意力的目的。这就是稳定注意的诱导法。

回忆一下我们的经历,很多不感兴趣的事物无论怎样想加强注意也无法做到,结果常常印象模模糊糊。但是利用诱导法却可以强化我们的注意力,鼓舞我们去完成指定的任务,并克服完成任务过程中所遇到的困难。例如,学习外语时,不少人对记忆那些枯燥乏味的单词本身并无兴趣。但想到一旦掌握了外语,就能阅读外文资料,直接学习外国的先进经验,或者出国深造,这种令人振奋的学习结果就能诱导自己稳定注意力,背好单词,学好外语。

### 第四节 注意的品质及其培养

在德国戈廷根的一次心理学会议上,曾发生这样一件事:一位教授在会上演讲时,突然从大厅外冲进一个人,后面追着一位拿着手枪的人。两人在大厅里混战时,突然一声枪响,两人又一起冲出大厅,两人从进入到出去总共仅有 20 秒。这时大会主席要求所有与会者写下他

们刚才目击的经过。原来,这一事件是预先安排的一次心理学实验,与会者当然并不知晓。从与会者们上交的叙事报告来看,只有一篇在主要事实经过上错误少于百分之二十,十四篇有百分之二十到四十的错误,二十五篇有百分之四十以上的错误。尤其是在半数以上的报告中,百分之十或更多的细节纯属臆造。

这一实验使人思考:为什么那么多人对展现在面前的同一事件会有如此不同的叙述呢?这不正说明与人的注意有关吗!由于每个人支配自己的注意使之指向与集中的能力不同,因而对客观事物的把握程度也各不相同。由此可见,人与人之间在注意方面会表现出很大的个体差异。这种差异就是注意品质的差异,主要反映在四个方面:

### 一、注意的广度

注意广度也称注意范围,是指一瞬间注意所能把握的对象的数量。有的人一眼只能看清 1—2 个数字(或字母),有的人一眼却能看清 5—6 个数字(或字母),这说明人与人之间在视觉注意的广度方面存在明显差异。据研究,成人在十分之一秒内只能注意到 4—6 个彼此孤立的对象。原因在于,瞬间内眼球无法随更多的对象作快速转动,因而把握的对象数非常有限。

除了眼球转动这一生理因素之外,注意广度还取决于三个因素:第一,对象特点。被知觉对象的特点不同,注意广度有明显差别。对于有意义、有良好组织的知觉对象,注意广度能放得较宽。例如,“辩证唯物主义与历史唯物主义”,尽管该串字多达 13 个字,但我们看一眼就能完整地把握,因为该串字意义明确。反之,对于意义不明、晦涩难读的字句,知觉时的注意广度会大大收缩,一眼看去也许只能把握 1—2 个字。同样,有良好组织的知觉对象,瞬间能把握的数量较多,而大小不一、颠三倒四、零落散乱的知觉对象,瞬间能把握的数量会明显减少;第二,知识经验。人的知识经验对注意广度有制约作用。如对知觉对象缺乏必要的知识,注意广度必然是狭窄的。懂得哲学知识的人,在瞬间能把握“辩证唯物主义和历史唯物主义”这一串字。而无哲学知识的小学生在瞬间只能知觉其中的几个字。原因很简单,小学生不懂得该串字的意义,因而只能依次孤立地辨识单个文字,由于知觉速度慢,在瞬间把握



的字数显然相当有限；第三，任务要求。对知觉任务的要求不同，注意广度会有明显变化。知觉时，如要求单纯辨识对象，知觉速度就快，注意广度相对较宽；如要纠正知觉对象的错误之处，知觉速度必然要放慢，注意广度就会大大缩小。

注意广度对学习、工作有很大影响。一个学生的注意广度直接影响到他对书刊的阅读速度，进而影响到接受知识的快慢，日积月累，学生间在知识量方面会有显著差异。一个飞行员、电报员、排字员、校对员、战斗指挥员等如要胜任自己的工作，都须有相对较宽的注意广度。

就个人的主观而言，注意广度除了与生理因素有关之外，主要取决于个人的知识经验与知觉实践。个人的知识经验越丰富，知识域跨度越大，注意广度相对较宽。因此，如想扩大自己的注意广度，就要努力学习，充实自己的知识经验。当然，知觉实践也很重要。一个学生有了丰富的知识，还要经常阅读报纸杂志，在阅读实践中加快自己的知觉速度，才能扩大自己的注意广度。

## 二、注意的稳定

注意的稳定是指在一段时间内能将注意保持在某一对象上。如果一个人能较长时间将自己注意力稳定地指向某一对象，说明他具有注意力稳定的品质。当然，注意稳定与否是相对的。许多事实表明，人在注视事物时，即使用意志调控注意力，也很难长时间保持稳定状态。例如，把一只怀表放在离你一定距离的地方，使你刚能隐约听到表的嘀嗒声。这样，即使你十分专心地倾听，也会感到时而能听到嘀嗒声，时而又听不到嘀嗒声，或嘀嗒声时而强些时而弱些。在视觉注意中同样如此，图 2-1 是一幅“双关图”，我们可以把它看成是一个截去尖端的棱

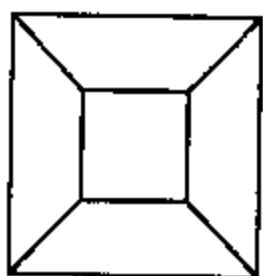


图 2-1 双关图

锥体。现在，我们全神注视图中的小正方形。数秒后，我们会感到小正方形时而凸起（位于大正方形之前），时而陷下（位于大正方形之后）。也就是说，在不长的时间内，两个正方形的位置在相互交换着。即使我们以意志强行稳定注意，也无济于事。这一现象叫“注意的起伏”，它是注意的基本规律之一。

研究表明,注意的每次起伏历时约 8—10 秒,但个体差异较为明显。可见,所谓注意的稳定并不是指注意只能呆板地或停滞地指向和集中于某种事物(或活动)的某一方面或部分,而是指注意能依次指向和集中于该事物(或活动)的各个方面或部分,但注意指向和集中于该事物(或活动)的总方向不能改变。例如,一个学生在写文章时,可以伏案疾书,可以停笔沉思,也可以翻阅有关参考材料,但只要牢牢把握着写文章这一总的方向,就算维持了注意的稳定。

稳定注意的重要意义及其怎样才能使自己的注意保持稳定,已在前一节作了详细阐述,这里不再赘述。不过,值得一提的是稳定的注意力能通过训练而获得或加强。如果我们在日常生活中能有意识地对自己的注意力进行专门训练,并持之以恒,那么注意的稳定性必然会有所增强。例如,打开收音机听广播,然后放低音量,再放低音量,把音量调得尽可能低,低到刚好能听清为止,这种微弱的声音迫使你集中注意力。如长此以往,经这种训练后,便能在一定程度上提高注意的稳定性。

### 三、注意的转移

注意转移是根据需要,主动地把注意从一个对象迁移到另一对象。有良好的注意转移能力的人在从事一项活动后,便能迅速调控自己的注意力,专心致志地从事其他活动。相反,注意转移能力较差的人则很难在短时间内,将自己的注意力从一种活动迁移到另一种活动上去,因此影响了自己的工作效率。

注意转移有别于注意分散。注意分散是一种无目的、无明确方向、恍惚不定的注意状态,是缺乏注意力的表现。而注意转移是一个人善于支配自己的注意,使其迅速地从某一对象转向另一对象,并在另一对象上稳定下来,这是一种良好的注意品质。

注意能否迅速转移,除主观因素外,主要取决于两个条件:其一,取决于注意原本指向与集中的事物对注意的吸引强度。如果该事物对注意的吸引力越强,注意转移就越困难,反之,注意的转移就较为容易;其二,取决于吸引注意转移的新事物的性质。如果新事物对注意的吸引力强于旧事物,那么注意从旧事物转移至新事物较为容易,反之,注意

转移较为困难。例如,注意从枯燥事物转向有趣事物较为容易,而注意从有趣事物转向枯燥事物就相当困难,除非借助于意志努力。

注意能迅速地转移有益于更好地生活、学习和工作。生活中,由于环境发生变化或某种新的需要,经常要求注意能从一个对象或一种活动转移到另一对象或另一活动上。学习中,从一门课程到另一门课程的学习,必须及时转移注意。工作中,一个飞行员在飞机起落时,注意转移次数要高达 200 多次。可见,要适应生活、学习和工作的需要,必须具有良好的注意转移能力。此外,利用注意转移还能达到不同的目的。例如,军事上的“声东击西”、拳击和球类运动中的虚假动作、临床治疗中的“厌恶制约法”等都巧妙地利用了注意的转换。

尽管注意的转移能力受个体的高级神经活动类型所制约,但训练却能增强注意的转移能力。训练有两种,一种是伴随着工作、学习和生活实践进行的,另一种是有目的地从事专门的训练实践。相比之下,专门训练更有利于培养良好的注意转移能力,但持之以恒才能见效。

#### 四、注意的分配

注意分配是指在同一时间内把自己的注意主要指向某一事物之外,又能指向其他事物。例如,一个演奏家能同时演奏几种乐器,一个司机既要注意马路环境又要控制车子,都体现了注意的分配。

如前所述,注意有指向与集中性特征,任何人绝对不可能在同一时间内专心致志地去做两件或两件以上的东西。那么在现实生活中,为什么有人又能“一心二用”呢?这是因为,在某种情况下,有人之所以能够在自己的注意方面表现出一定程度的分配性,那是由于他们已经形成了某种有关的熟练技巧的缘故。熟练技巧是一个人经过长期练习所形成的一系列完善化和自动化了的随意行动。任何熟练技巧一经形成之后,在必要时就能无意识地或自动地进行。正因为如此,一个具有某些必要的熟练技巧的人,在一定场合中除了能专心地从事或认识某一事物外,同时还能够运用他的这些熟练技巧正确地而且不费思考地去处理其他熟悉的事物。所以,注意分配的表现正如巴甫洛夫所指出的:乃是和“我们所习惯了的工作分不开的”。当然,运用熟练技巧时,并不是毫无意识性的。凡在实践活动中所运用的任何熟练技巧,都需要针

对使用时的实际情况有意识地加以选择与发动。不过任何熟练技巧一经发动之后就会自动或无意识地持续进行下去。注意的分配能力的实现其奥秘就在此地。

可见,注意分配的特殊能力是与熟练技巧相联系的:有了一定的熟练技巧,就会获得一定的注意的分配能力;熟练技巧掌握得愈多,注意的分配能力就愈强。所以,我们要想培养自己的注意的分配能力,就必须掌握多种多样的熟练技巧。

注意的分配能力在现实生活中具有重要作用。它能使我们的注意除了主要指向并集中于某一事物之外,同时又能在一定程度上指向其他事物,而不至于产生顾此失彼的状况。它在许多专门的工作中,如驾驶汽车、飞机、火车,以及演讲、教学、演剧、音乐指挥、记录、赛球等工作或活动中,都起着不可缺少的作用。一个驾驶员如果缺乏注意的分配能力,就不可能驾车顺利地通过闹市中心。

### 第五节 意识与意识状态

威廉·詹姆斯在《心理学原理》(1890年)一书中曾指出:“注意是意识的局部聚焦与集中。”如果将意识比作一个大舞台,注意则是意识舞台上的聚光灯,只有聚光灯下的客体才能被人们所觉知,并得到进一步加工。由此可以看出,注意与意识是既密不可分,又不尽相同的两种心理过程。如果将意识比作我们所观看的电视节目,则注意便是在观看电视时在频道之间的切换或调台。可见,注意是一种心理活动或“心理动作”,是对意识经验的选择;而意识则是一种心理内容或体验。

在很早的一些心理学研究中就已经涉及到意识的内容。19世纪初,当心理学从哲学中分离出来而成为一门独立的科学时,冯特和铁钦纳便开始使用内省的方法来探索意识心理的内容。威廉·詹姆斯更将意识比作一条永远在变化的“溪流”,或称意识流。事实上,在其1892年出版的经典教科书《心理学》的第一页,詹姆斯就已经将心理学界定为对“意识状态的解释和描述”。意识与意识状态长期以来一直是心理

学研究的重要内容。

## 一、意识及其功能

### 1. 意识的概念

意识(consciousness)也称为意识状态,是心理学、哲学等多学科研究的对象。意识的概念可以从不同的角度来进行理解。首先,意识可以用来表示一般的心理状态(conscious states),在某种程度上可以理解为一个人正在进行的心理活动,与无意识状态(unconscious states)相对应。其次,意识本身意味着清醒状态下的觉知(conscious awareness),是观察者与现象之间关系的一种属性,即“某人”觉察到“某事”。清醒时的意识通常包括那个时刻的知觉、思维、情感、表象和愿望等——你正在集中注意的所有心理活动。例如,同学新买的衣服、好友对你的文章的评价等,你觉察到这些外部事物的存在,就说明你意识到了它们。同样,人也能觉察到某些内部状态,如疲劳、焦虑、饥饿等。另外,意识是一种较高级的心理官能(higher faculties),具有能和控制的含义,能对个体的身心系统起统合、管理和调控作用。就像机器人或人工智能这样复杂的信息加工系统一样,通常会需要一些特定的功能对系统进行控制和调节,这种控制和调节对系统的正常运行与保持一定的功效有重要作用。

### 2. 意识的可接近性

从意识的可接近性来看,可以区分为以下几种不同的层面或水平。

(1) 非意识过程(nonconscious)。涉及那些既不存在于意识也不存在于记忆中,却影响着基本的躯体和心理过程的信息,例如血压的调节。你的神经系统监控着生理信息,一直觉察着生理的变化并作出反应,但却不为人所觉知。某些时候,一些通常是非意识的活动可以有意识地进行,例如人们可以通过练习来有意识地控制自己的呼吸模式。尽管如此,人们的神经系统在没有意识的参与下就能管理许多重要的功能。

(2) 前意识记忆(preconscious memories)。当注意被吸引过去后达到意识的记忆称为前意识记忆。记忆的储藏室里充满了大量的信息,例如人们所获得的关于数学、逻辑、天文等各个方面的一般知识以

及个人过去经历过的全部事件的集合。前意识记忆通常是在默默地起作用,直到一个需要意识的情境出现,如要求人们回忆童年一次难忘的经历时。

(3) 未被注意的信息。在实际生活中,人们通常是被大量的刺激所包围,而注意只能集中在其中的一小部分上。人们所注意的事件和其唤起的记忆共同决定了意识的范围。当然,有时人们也会对注意范围之外的信息进行无意识表征,例如在喧闹的晚会上,你将注意力集中在伙伴身上而忽略了身边的谈话,但当身边有人谈及你的名字时你却立刻可以察觉。在此种情况下,实际上你一直在以一种无意识的方式在监控着身边的谈话。

(4) 无意识(unconscious)。所有排除于意识之外的,不具意识性的过程都称为无意识。无意识是相对于意识而言的,是个体不曾觉察到的心理活动和过程。按照弗洛伊德的观点,无意识包含了大量的观念、想法、愿望等。这些观念、想法和愿望由于不被接受而一直被压抑和排除在意识之外。如果把人的心理比作一座冰山的话,那么人的意识便是露出水面的冰山顶端,它只占据人心理的很小一部分,而冰山位于水面之下的部分则代表了大部分的无意识的心理活动或过程。现代心理学认为,处于无意识水平之下的操作过程(或称无意识加工)经常会影响人的行为。

### 3. 意识的功能

我们为什么要研究意识,或者说对意识的研究可以为我们增加哪些经验?一方面,意识对人类生存和适应环境具有重要意义。从生物学观点来看,由于意识能帮助个体明确环境信息并在计划最适宜和有效的行动中使用这些信息,因此生物才可能演化。在很多场合,我们会面临感觉信息负荷过大的状况。而意识可以通过三种方式帮助我们澄清这种混乱,进而适应环境。首先,意识对个体所察觉的和所注意的范围进行限制,进而减少刺激输入的流量。这种限制功能可以过滤掉很多与当前目标无关的信息,使人们将意识觉知集中于相关输入上。其次,意识可以选择性地储存个体想要分析、解释并对将来起作用的刺激,而完成一种选择储存功能。最后,意识的计划或执行控制功能可以

帮助人们压抑与道德、伦理和实践要求冲突的强烈欲望。如果没有这种意识,人们也许会在饥饿的时候只要看到面包,就想把它偷来。意识的这些功能可以帮助人们对生活中多变的需求给出灵活适当的反应。

另一方面,意识在对现实的个人建构和文化建构中也起到了重要的作用。对现实的个人建构是基于个体的一般知识、过去经验的记忆、当前的需要、价值、信念和将来目标对当前情境的独特解释。由于人们在不同的文化中成长,或生活在同一文化内的不同环境下,每个人对现实的个人建构都是从其特定的经验中形成,因此会表现出较大的个体差异。而现实的文化建构则是特定人群的多数成员所分享的思考世界的方式。当社会中的某个成员发展出一种与文化建构相适应的现实的个人建构,便会被文化所肯定,同时反过来也肯定了文化建构。这种对现实的意识建构的相互肯定被称为共识效度。

## 二、几种常见的意识状态

正如威廉·詹姆斯所指出的那样,意识像是一条永远在变化的“溪流”。在生命里的多数时间人们是处于清醒的意识状态,即一种清楚的、有组织的、警觉的正常状态。在正常的觉醒意识状态下,所知觉到的时间、地点和事件都是真实的、有意义的和熟悉的。但有时由于疲劳、精神恍惚、催眠作用或药物作用等原因,人的意识会与正常状态下的意识有明显的不同。每个人都经历过一些异常的意识状态,如睡眠、做梦和做白日梦等等。在各种异常意识状态下,人的心理活动在性质和模式上都会有明显的变化,一般在知觉、情绪、记忆、时间感知、思维、自控和接受暗示等方面都会有改变。当异常意识状态出现时,大多数人都能够觉察到自己意识状态的改变。

### 1. 睡眠与梦

在每个人的一生中,都会有  $1/3$  的时间是在一种半意识状态中度过的,这种状态叫做睡眠。人们之所以需要睡眠,是由于人体有一种先天的生物节律,因此睡眠是不可抗拒的。人每天的睡眠和觉醒阶段产生不同的睡眠模式。这些睡眠和觉醒节律是很稳定的,即使在不知道时间和看不到昼夜交替的条件下也能持续多日,但最终人的睡眠—觉醒节律会变为平均 25 小时一个周期,而不是 24 小时。这一发现告诉

我们,人以 24 小时为一天的正常睡眠节律实际是在昼夜循环和外部时间标记的基础上建立的。

现代心理学研究发现,当一个人从清醒状态进入睡眠状态时,其大脑的生理电活动会发生复杂的变化。通过精确测量这些脑电波的变化并绘成相应的脑电图,就可以了解和揭示睡眠的本质。根据脑电波变化和行为的变化,可以识别出睡眠的四个阶段。第一个阶段称为轻度睡眠,此时人失去意识,进入睡眠,心率减慢,呼吸有些不规律,躯体肌肉放松并可能引发全身反射肌收缩,这种睡眠中急促抽搐是一种正常的现象。这一阶段大约持续 10 分钟,脑电图主要是小而不规则的波形,并伴有一些  $\alpha$  波。在睡眠的第二阶段中,随着睡眠的加深,体温进一步下降,脑电开始呈现睡眠纺锤波,这是睡眠与觉醒的真正分界。这一阶段持续大约 20 分钟,此时个体很难被唤醒。睡眠的第三阶段脑电频率会继续降低,波幅变大,出现  $\delta$  波,有时也会出现睡眠纺锤波,此阶段大约持续 40 分钟。当脑的电活动增加并出现大多数  $\delta$  波时,标志着进入了深度睡眠阶段。经过一段时间的深度睡眠,睡眠者会经第三阶段和第二阶段返回到第一阶段。深度睡眠与轻度睡眠之间的转换贯穿整夜的睡眠。几乎所有人的睡眠都会经历这四个阶段。如果睡眠不遵循这一模式,则通常预示了身体或心理功能的失调。

在前四个睡眠阶段之后会进入另一个阶段,此阶段中脑的生理电活动迅速改变, $\delta$  波消失,开始出现高频率、低波幅的脑电波。此时的脑电活动与个体在清醒状态时的脑电活动很相似。眼球不时地移动,且伴随着梦境。这一阶段被称为快速眼动睡眠。第一次快速眼动睡眠持续 5—10 分钟,随后相隔 90 分钟后,会发生第二次快速眼动睡眠,时间长于第一次。在每个周期性循环中,花在深度睡眠的时间会逐渐减少。上述四个睡眠阶段以及快速眼动睡眠阶段共同构成了完整的睡眠周期。

几乎每个夜晚的睡眠中人们都会做梦,但并不是所有人都能记住他们的梦。快速眼动睡眠阶段的发现使得对梦的研究成为可能,现在梦的研究已经逐渐成为科学工作者们共同关心的一个极其重要的领域。许多研究者认为梦是在反映我们觉醒时的思维、幻想和情绪,但对



梦的解释却一直存在着不一致的看法,一些研究者认为梦具有深刻的、隐含的意义;另一些则认为梦毫无意义。弗洛伊德和荣格等人认为梦是潜意识过程的显现,是通向潜意识的最可靠的途径,梦代表着愿望的满足。尤其是那些清醒状态下不被接受的冲动和愿望,在梦中会以改头换面的形式表达出来。在弗洛伊德看来,通过分析精神病人的梦可以得到一些重要的线索,以帮助发现病人的问题。尽管研究者没有发现支持弗洛伊德的梦境理论的证据,但弗洛伊德对梦的重要性的强调,为当代梦的研究指出了一条道路。与弗洛伊德的观点相反,霍布森认为梦的本质是对脑的随机神经活动的主观体验。在快速眼动睡眠时,大脑中平时控制眼动、平衡和活动的细胞被激活,但由于从脑细胞发出的信息被阻断,不能到达躯体,所以躯体不运动,而这些细胞不断把它们的活动通知脑的高级区域。为解释这些信息,脑只能搜索存储的记忆并制造出梦。按照这种观点,梦没有潜在的或隐藏的意义,而仅仅是发生在睡眠时的思维的另一种形式。不管梦的内容是否具有深刻的含义,栩栩如生的梦境和奇特的梦体验越来越增加着研究者的浓厚兴趣。

## 2. 催眠

催眠像梦一样,也一直被神秘的光环笼罩着。实际上,催眠并不像看起来那样神秘。催眠是由各种不同技术引发的一种意识的替代状态,它对各种暗示很敏感,并在知觉、记忆、动机和自我控制方面作出相应的变化反应,其特征为注意范围的缩小和对暗示接受程度的提高。当然,也有研究者认为催眠仅仅是顺从、松弛、想象、服从、暗示和角色扮演的混合。无论哪种观点,对催眠的定义中关键之处都是一致的,即催眠不是“魔术”,是可以用心理学原理来加以解释的。

催眠术的兴起始于18世纪,与梅斯梅尔的名字连在一起。梅斯梅尔认为催眠能治病,他信赖暗示的力量。梅斯梅尔的追随者一度很多,但后来随着他关于催眠术的“动物磁力”理论被否定,他本人也被打上了庸医和骗子的标记。催眠这一术语最早是由英国外科医生布雷德使用的,希腊词 hypnos 意为睡觉,布雷德用以描述催眠状态。事实上,催眠不同于睡眠,催眠时的脑电图与睡眠时的脑电图是不同的。

一个人能否被催眠取决于其可催眠性,即个体对标准化的暗示作出反应并体验催眠反应的程度。可催眠性是相当稳定的特质,反映了一种独特的认知能力,该特质存在着很大的个体差异。易受催眠者通常具有以下特征:经常做情节生动的白日梦;想象力丰富;容易沉浸于眼前或想象中的场景;依赖性强;对催眠的作用深信不疑;有经验分离的经历。个体的可催眠性也可以通过一系列暗示和数数的方法来进行测量。斯坦福催眠易感性量表便是一个经典的催眠测验,该量表中的任务难度从简单到复杂。见表 2-1。

表 2-1 斯坦福催眠易感性量表

| 暗 示 行 为        | 通 过 标 准              |
|----------------|----------------------|
| 1. 身体在摇摆       | 不加外力即自行摇摆            |
| 2. 眼睛闭上了       | 不加外力闭上眼睛             |
| 3. (左)手垂下      | 10 秒钟后(左)手至少垂下 15 厘米 |
| 4. (右)手臂不能动了   | 10 秒钟内臂膀抬起不多于 3 厘米   |
| 5. 双手的手指交叉分不开  | 10 秒钟后手指不能完全分开       |
| 6. (左臂)臂膀僵直    | 10 秒钟后臂膀弯曲小于 5 厘米    |
| 7. 双手移向一起      | 10 秒钟后两手相距 15 厘米之内   |
| 8. 禁止出声(不能说姓名) | 10 秒钟内说不出自己的姓名       |
| 9. 幻想(自己在飞)    | 出现任何运动或面部表情,即有效果     |
| 10. 眼睛紧闭,睁不开   | 10 秒钟后仍保持眼睛紧闭        |
| 11. 催眠后运动(换椅子) | 任何部分运动反应             |
| 12. 健忘测验       | 只能回忆三个或更少的项目         |

不同催眠师所使用的催眠方法不尽相同,但总体而言催眠的过程均包含以下几点:(1)集中注意催眠师所说的话;(2)放松并感到疲倦;(3)顺其自然、心甘情愿地服从催眠师的指令;(4)进行生动的想象。需要注意的是,即使是可催眠性很高的人也并非任何情况下均能被催眠,要进入催眠状态,很重要的一点是被催眠者的自愿合作,唯有如此才能被催眠。换句话说,催眠师只是一个向导,帮助一个人按照一系列暗示去改变感觉、知觉、思维、感情和行为。

催眠在心理治疗、医学、犯罪侦破等众多领域均有广泛的应用价值。其中,催眠的一个最不容怀疑的价值在于减少疼痛。在不能使用化学止痛药或药物不起作用的情况下,可通过催眠止痛。比如当一些做了截肢手术的人发生幻肢痛,即感到被截掉的肢体仍在疼痛时,医生一般会使用催眠的方法为患者止痛。此外,催眠还可以改变颜色视觉、听觉灵敏度、时间知觉、错觉等许多感觉反应,甚至还可以增强或改变记忆。总体而言,催眠在诱导放松、控制疼痛和进行心理治疗中是非常有用的工具。一般说来,催眠用于改变主观经验的效果较好,而用于对吸烟或饮食过量的行为矫正效果要差一些。

### 3. 冥想

冥想是另一种改变意识的形式,通过获得深度的宁静状态而增强自我意识和良好状态。在东方的许多宗教和传统的心理学中都致力于指引你的意识远离对外界的关注,而寻求获得对心理和精神自我的一种内在关注。在冥想期间,人们集中于自己的呼吸上并调节呼吸,采取某些身体姿势,使外部刺激减至最小,产生特定的心理表象或什么都不想。例如瑜伽中便经常出现冥想状态。

对冥想的效果一直存在争议,批评者认为在特殊的冥想程序与正常的“闭眼”休息状态之间不存在什么生理学上的差异。而冥想的追随者则认为通过冥想可以唤起增强的意识,有助于个体受到启迪,并以新的方式看待那些熟悉的事情,把知觉和思维从自发的已学会的模式中解放出来。也有一些研究者提出,有规律地进行冥想可以使心理超越西方心理学所认为的局限——甚至导致在可测量的智力和认知操作上的增强。

### 4. 幻觉

在一些不寻常的情况下,个体的意识会发生扭曲,会看到或听到实际上并不存在的事物。幻觉便是在没有物理刺激的情况下出现的活灵活现的知觉,它们是个体改变现实的一种心理建构。幻觉不同于对真实刺激有知觉扭曲而导致的错觉。错觉的出现是产生于正常的知觉加工过程,是所有处于该情境中的个体都可以体会到的。而幻觉是一种个体体验,并不与情境中的其他个体分享。如果个体一直处于幻觉的

“现实”中,就会对他们生活产生影响。幻觉通常是由高度的唤醒、强烈需要的状态或无法抑制有威胁性的念头的共同作用的产物。在脑神经受到一些不同寻常的刺激,例如高烧、癫痫发作和偏头疼期间,或者患有严重精神疾病的病人,都会产生幻觉。一些精神促动药物等化学物质也可以通过其对脑的直接影响而造成幻觉。

#### 5. 改变心理状态的药物

人的意识状态可以因各种情况而发生改变。服用心理药物便可以改变人的意识状态,心理药物是能够改变注意、判断、记忆、时间感、自我控制、情绪或知觉的物质。例如各种抑制剂、兴奋剂、致幻剂等等,其中包括酒精、海洛因、苯丙胺类、大麻、可卡因、咖啡因和尼古丁等。心理药物对人的神经系统发生作用,通过刺激、压抑或改变神经递质而影响神经系统,暂时改变对现实的意识觉知而影响心理活动和行为。如果持续服用会产生生理依赖和心理依赖(成瘾)。当一个人强迫性地使用一种药物以维持身体舒适时,即形成生理性依赖或身体成瘾,例如吸毒者对毒品的依赖。而且成瘾还常伴随着耐受性的提高,即要获得同样效果需要更大的剂量。当一个人形成对某种药物的心理性依赖后,就会感到必须使用药物才能维持情绪和心理上的幸福感,而产生要得到药物及其强化作用的强烈愿望。如果一个人不能自控地使用药物,便是药物成瘾。

## 第三章 记忆与学习效率

评价一个人是聪明或愚笨的指标是多种多样的,然而记忆却是其中的主要指标之一。所谓记忆,是人脑对过去经验的保持和再现。事实上,人从事过的活动、感知过的事物、思考过的问题、体验过的情感等都能利用记忆在大脑中得到不同程度的保留,并在一定条件下,得以恢复或再现。这样,过去的经验就能融入当前的活动,对认识与改造事物发生影响。

### 第一节 “记忆”概述

#### 一、记忆的作用

凭借记忆,人才能不断储存与提取知识,发挥才智,使自己聪明起来。相反,一个人如没有记忆力,即使接触的事物极为广泛,但事后都会忘得一干二净,一切都得从头开始,这种人的智力水平会永远处于新生儿状态。从这意义上讲,记忆力是一切智慧的根源。现实生活中,记忆的作用是众所周知的。通过良好记忆的发挥,我们能进行想象、思维、言语等心理过程;能吸收、积累、扩大、巩固和提取有关知识、经验;能运用有关的知识、经验及时有效地解决各种现实问题,完成各项任务。学生的考试成绩主要取决于他的记忆能力,那些记忆力强的学生能自如地从记忆库里提取所学的知识进行答卷,考试成绩自然比较好。作为一个科学家、教师、商人、律师、医生必须不断地记住大量的资料、数据、人名、日期、人貌等,那些能把自己经验过的东西随时在大脑中反映出来的人,就有了巨大的优越性。他们在记忆的良好发挥之下,能为思考问题提供必需的材料。因而,他们的想象力极为丰富,推理非常合

乎逻辑,判断合情合理。这就是他们容易成功,比别人取得更多成就的关键所在。所以,有人说:良好的记忆力等于成功。

## 二、记忆的种类

记忆可以从不同角度进行分类。如依据记忆的内容,可以把记忆分为形象记忆、情景记忆、语义记忆、情绪记忆和运动记忆。形象记忆是以感知过的事物形象为内容的记忆。例如,我们参观了一个服装博览会后,之所以能记住许多新型服装的款式与颜色,依靠的就是形象记忆。利用形象记忆不仅能记住事物的视觉形象,还能记住听觉的(如曲调)、嗅觉的(如气味)、味觉的(如味道)、触觉的(如粗细)等形象。

情景记忆是以亲身经历的事件为内容的记忆。凡事件总发生在一定的时间、空间之内,因而情景记忆总以一定的时空为背景。例如,某年某月自己曾到过某地或参加某项活动,这种与时空相联的事件的记忆,就是情景记忆。情景记忆易受时空限制,易受各种因素干扰,容易遗忘。

语义记忆是以词义所蕴含的知识与规律为内容的记忆。这种记忆所保持的不是具体形象与事件,而是概念、定理、公式、规则等所反映的事物的意义、性质、关系等方面内容,具有抽象性。该种记忆亦称为“逻辑记忆”。

情绪记忆是以个人体验过的情绪、情感为内容的记忆。凡对个人具有重大意义的事件所引发的强烈的情绪、情感,都会在一定时距内保留在大脑中,成为情绪记忆。例如,毕业话别、获得博士学位、亲人故世、地震灾害等重大事件所引起的激情、狂喜、悲哀和恐惧等情绪体验,都能长期保留,久久挥之不去,致使某些鲜明的情绪记忆具有一次成形、经久难忘的特征。俗话说“一日被蛇咬,十年怕井绳”,就形象地刻画了情绪记忆的稳定与深刻。正因为如此,情绪记忆常常成为个体行为的动因,它能推动人去从事某些活动,或制止某些行为,以避免伤害性事件重演。有时引起情绪记忆的具体事件随着时间推移已完全遗忘,但事件留下的情绪效果却会长期存在,并经常呈现在脑海中,如习惯性恐惧就是如此。所以,精神分析学派将一个人

幼年时期遭受并压抑在潜意识中的痛苦事件看作是成年后引发其心理疾病的根本原因。电视片《恐高症》中描述的情节正是精神分析派传统思想的反映。

运动记忆是以操作过的动作为内容的记忆。例如,骑车动作、游泳动作、各种技能动作经练习掌握后,即使在相当长的时间内不重复操作,仍能保留而不会遗忘,运动记忆对学习、工作、生活都具有实际意义。良好的生活习惯、熟练的行为动作与技能都以运动记忆为基础。

根据反映事物特征的信息在人脑中保留的时间长短,又可以把记忆分为三种,即瞬时记忆、短时记忆和长时记忆。

瞬时记忆,顾名思义,指的是一瞬间的记忆。当外界客观事物的刺激信息作用于感官后,这些刺激信息就能在记忆系统中保留一段非常短暂的时间,这种信息保持,即为瞬时记忆,又称感觉记忆。瞬时记忆是感知事物所不可缺少的。例如,电影或电视画面上的人物原本是静止的,而我们的视觉系统却将它们看成是动态的,这是瞬时记忆在起作用。同样,我们在眨眼时,仍能保持知觉的连贯性,也是瞬时记忆在起作用。瞬时记忆有三个特性:第一,保持信息的时间跨度仅为1秒钟左右。此后,刺激信息在记忆系统中会逐渐变弱,直至完全消失。信息逐渐减弱,称为“衰变”;第二,原刺激信息会被新刺激信息抹掉(或掩蔽)。瞬时记忆的这一特性保证了旧有信息的及时退出,而使新信息能顺利进入。新旧信息在瞬间得以替换,使我们能清晰地获得客体的物象,否则我们将会看到一集重叠的物象,以致什么也看不清;第三,瞬时记忆不受“注意”影响,即这种记忆与是否集中注意力无关,只要客观事物处在视觉范围内,如不加注意,也能产生记忆效应。如加以注意,记忆信息便能在记忆系统中延长保留时间,转为短时记忆。瞬时记忆尽管是一种稍纵即逝的记忆,但它却是人接受信息的源泉与处理信息的开端。由于它的存在,才为人提供了源源不断的能反映客体特征的信息,也为深度加工信息,形成知识、经验,提供了原材料。

短时记忆是信息经由瞬时记忆到长时记忆的中间环节。典型的短时记忆是“查号打电话”,即从电话簿上查到一个电话号码,将它记住,并根据记忆去拨号码,与人通话,通话结束,查获的电话号码已完全遗

忘,这种短暂的记忆即为短时记忆。短时记忆也有三个特性:第一,保留信息的时间跨度为1分钟左右。如要使保留在短时记忆中的信息得以长期保持,须借助于复述。记忆信息经反复复述,才能使其转入长期记忆状态。例如,要牢固地记住一个电话号码,就要默念多遍,这是短时记忆转入长时记忆的必由之路。如不复述,短时记忆的信息只能服务于当前活动,使用后即被遗弃。有人在记忆英语单词时,贪多求快,一个新单词仅拼读数遍就转入下一个新单词。结果,对每一个英语单词都处在短时记忆状态,不久就忘得一干二净;第二,与当前的意识状态和操作活动相关联。短时记忆的功能在于加工、处理信息,以顺利完成当前正在进行的活动或工作。为此,短时记忆又称为工作记忆或操作记忆。短时记忆操作的信息来自两条途径,即客体提供的即时信息和大脑长时记忆库提供的知识信息。短时记忆能综合运用这两种信息,服务于当前的活动或工作。例如,医生要给病人诊断,既要依据病人诉说的、听诊的、化验的等多方面提供的信息,同时又要从大脑的长时记忆库中调用相应的医学知识与临床经验,然后将两方面信息综合,通过分析、研究,作出诊断,开出处方。对不同的病人,短时记忆需操作的信息各不相同;第三,有一定广度。广度是记忆材料呈现一次所能记住的最大量。经研究,一个正常的成年人其短时记忆广度的平均数是 $7\pm 2$ 。该数具有相对稳定性。

长时记忆是信息储存时间在1分钟以上至终生的记忆。长时记忆是现代心理学研究的主要内容。目前,对长时记忆的过程、特征、机制等都已作了深入研究,并取得了大量的研究成果,这些成果将在本章的后几节中作详细介绍。至于长时记忆中信息的存在方式,一般认为有两个特点:第一,静态性。短时记忆信息具有动态性,而长时记忆信息则具有静态性。信息一旦转入长时记忆之后,就被相对持久地储存起来,犹如货物进了仓库一样。如要提取,就要花时间去仓库里去调运。正因为如此,刚发生的事件由于还保留在短时记忆中,处在活跃状态,因而回忆起来轻松、自如;而过去发生的事件,已进入长时记忆系统,处于静止状态,要回忆、利用较为困难,既费时又需意志努力。当然,长时记忆信息的静态性是相对的。人的一生会



持续不断地向长时记忆系统增添信息,同时已保持的信息又会因种种原因而丧失,但这种丧失的速率远比短时记忆要慢得多;第二,有序性。长时记忆尽管包括个体在整个生活实践中所积累的知识、经验,其信息总容量相当惊人,但不同形式的信息在长时记忆中,相互连接形成结构极为复杂的有序系统,便于主体意识能尽快从系统中提取信息,适应当前各种活动的需要。

### 三、记忆的机制

“记忆”是智能特征的主要体现,是智能水平的主要指标之一。早在 18 世纪,人们就已普遍认为记忆是神经痕迹或印迹作用的反映。洛克(J. Locke)在他的“白板论”中对记忆的印迹作用也作了隐含的表述。随后,巴甫洛夫提出了“暂时神经联系说”,以解释记忆经验的形成机制。进入 20 世纪后,随着神经心理学的发展,记忆的机制研究逐渐由器官、组织、细胞水平深入到分子水平,于是记忆痕迹的分子基础便成为人们的关注点。

从历史上看,记忆痕迹的分子基础研究起始于 20 世纪 50 年代。瑞典神经生理学家海登(H. Hyden)首创了一种技术——能从脑中分离出单个神经细胞,从而为精确地分析脑细胞中的大分子含量提供了条件。1959 年,海登和埃依海泽(Egyhazi)合作从事记忆痕迹的分子研究。他们使受试白鼠处于一种强制学习新技巧的情境中:走迷宫或长时间在一根铁丝上行走以掌握平衡技巧。一段时间后,从学会技巧的白鼠脑中分离出单个细胞,并对脑细胞中的大分子进行定性、定量分析。结果发现,这种白鼠脑细胞中的核糖核酸(RNA)含量要比在通常方式下生活的白鼠高 12%。

从理论上讲,如果 RNA 真是记忆的分子基础,那么破坏或阻碍 RNA 的分子合成势必会影响生物个体的记忆行为。为检验这种推论,美国生理学家科恩先使涡虫受训,当涡虫学会某种行为后,即以核糖核酸酶处理涡虫。结果证明,核糖核酸酶确实消除了涡虫对该种行为的记忆。

此后,在有关记忆痕迹的分子研究中,世界各国的生理学家、神经生理学家、心理学家做了大量实验。这些研究技术与实验设计思

想大致相同：先让动物进行某种学习，然后分析动物脑神经细胞内的 RNA 含量，或者给动物注射 RNA 酶或某种药物，使动物脑神经细胞内的 RNA 的合成加快或阻断，再检查动物的记忆有无变化。这类实验不同程度地说明，脑神经元内 RNA 含量的变化对长时记忆确有影响。

既然 RNA 含量的变化会影响生物的记忆，那么蛋白质含量的变化会不会影响记忆行为呢？根据生物化学理论，RNA 仅是遗传信息的贮存者，而蛋白质才是生物功能的体现者。生物的一切功能都由蛋白质来执行，但是蛋白质功能的分子基础——氨基酸的排列顺序则受 RNA 的信息所控制。由此不难推论出记忆功能理应会受到脑神经细胞中蛋白质含量的影响：蛋白质合成的加强会使动物更容易形成复杂的技能，而蛋白质合成受抑制，条件反射活动会遭受限制。最近的几项研究表明，如果在白鼠学习走迷宫之前注射蛋白质合成抑制剂，白鼠学习后 4 小时的保持无明显影响，而对学习后 6 小时、24 小时以及一周后的保持有明显影响。这说明蛋白质可能与长时记忆的巩固有关，蛋白质合成受到干扰很可能是倒摄遗忘效应的基础。另有实验表明：破坏动物的脑下垂体，使脑肽合成受阻，除引起疾病外，同时也影响记忆；而注入小分子肽则可恢复动物的记忆力。<sup>①</sup> 这些研究从不同的侧面说明，生物大分子(RNA, 蛋白质)的变化确实能影响记忆状态。因此，生物大分子(RNA, 蛋白质)作为记忆(智能)载体的概念就此而确立起来了。

在确认 RNA、蛋白质是记忆的分子基础之后，有人坚信，生物工程能实现脱氧核糖核酸(DNA)在不同个体间的自由转移，作为记忆载体的 RNA、蛋白质也一定能在个体之间迁移。如果实现了这种迁移，不仅能为记忆的分子基础理论提供依据，而且许多记忆失常者或某种类型的智力迟钝者将获得新生。因此，这种研究的社会性、伦理性以及科学意义比器官移植还要深远。正因为如此，从 20 世纪 60 年代起，许多科学家纷纷加入了“记忆(智能)迁移”研究的行列。

---

① 参阅 G. M. Shepherd *Neurobiology*, 1983。

1970年,伯恩以涡虫为实验材料进行“迁移”研究。他先使涡虫形成对光的反应,即一出现光就给予电击,逐渐使涡虫形成对光的退缩反应。接着,将涡虫切成两段进行实验,结果发现其头部和尾部再生成的涡虫仍保持着对光发生退缩反应的特性。伯恩进而将对光能发生反应的涡虫碾成碎片,喂给没有受过光训练的涡虫吃,再对这些涡虫进行测试。结果发现,这些涡虫居然也获得了对光发生退缩反应的特性。因此,有人认为这种不同个体间的特性迁移是由贮藏记忆信息的大分子维系的。

“恐暗素”迁移实验曾经轰动一时。1970—1974年间,安格(G. Unger)等人用惩罚方式训练大鼠,使其“弃暗投明”。然后,提取受训大鼠的脑液,并注射到未受训的大鼠脑中。他们发现,后者居然也获得了对黑暗的恐惧行为。而对脑液分析的结果表明,执行特性迁移的物质是由15个氨基酸组成的短肽,这种短肽被称为“恐暗素”。后来,有人将人工合成的“恐暗素”注射到未经光训练的大鼠脑内,大鼠同样能获得对黑暗的逃避反应。

记忆载体的迁移研究已获得了不少成果,但离揭开人类的记忆之谜尚有很大距离。这是因为,这些实验研究的结论仍处于假说阶段,不少结论难以重复验证,且有自相矛盾之处。其次,多数实验结果来自对动物的研究,动物的脑终究不是人脑,动物的记忆与人类记忆不仅有量的差别,而且有质的不同,动物记忆实验的结果只能作为研究人类记忆机制的参考,而不能机械地搬至人类。退一步说,即使记忆载体能被自由地迁移,但人们至今对记忆信息的重现机制仍是一无所知,而许多关键性的变化过于微小,以致现代科学技术还很难加以研究。鉴于这些原因,可以预料,人类对记忆的分子基础的研究还将持续、深入地发展。

## 第二节 识记及其方法

一般认为,良好的记忆应具有四种特征:第一,记得“快”。能在较短的时间内记住尽可能多的东西;第二,记得“准”。能把该记忆的东西准确无误地吸收到头脑中;第三,记得“牢”。能把头脑中已经记住的东

西长期稳定地保持着;第四,记得“活”。需要时能把记住的东西灵活、准确地从头脑中提取出来加以运用。可见,记忆实质上是一个过程,它应包括相互连贯的三个环节,即识记、保持和再现(再认或回忆)。识记与保持是再现的前提,只有在对事物的识记、保持的基础上,才能进行再现。反之,再现是检验识记、保持效率的途径与手段,否则就无法鉴定知识是否已被识记与保持及其程度如何。

识记是记忆过程的第一环节。所谓识记,就是把事物的形象或语词铭刻在头脑里。从信息论角度看,识记就是外界信息的输入与获得。识记是一项须反复进行的心智活动。如要记住一个英语单词,就需要反复识读多次,决非一次识读就能成功的。要提高记忆效率,首先要进行良好的识记。

### 一、两种识记方式

根据识记时是否有预定目的或任务,可以把识记分为无意识记和有意识记。无意识记是指,在没有提出任何识记目的和要求,也没有采取任何具体的识记方法,更没有作出意志努力的情况下,事物是在无意之中被自然而然地记住的。例如,对熟人的面部特征、电影中的生动场面、故事中的感人情节等的识记就是如此。家长与教师对儿童所起的潜移默化的影响,多半是通过无意识记方式保留在儿童大脑中,成为他们知识结构中的一部分。无意识记虽然具有积累知识、经验的功能,但它有很大的局限性。无论是信息容量还是识记效率,都不能与有意识记相提并论。

有意识记是有目的地按照一定的方法、步骤,并付出一定意志努力的识记。学习、工作、生活中绝大多数需要记住的事物都须借助于有意识记。有意识记是一个人高效地获取信息,形成系统知识的基本手段。

### 二、有效识记的方法

识记就是识别和记住事物。要高效率地记住事物,必须讲究方法。良好的识记方法能使我们事半功倍,反之,将会事倍功半。目前,作为有效的识记方法有三大类,即巧记法、强记法与操作法。

#### 1. 巧记法

巧记以理解为基础。俗话说,强认不如善悟。理解了被记材料才

能记得住、记得牢、记得活。按信息论观点,理解过程就是信息加工过程,信息加工水平越深,识记的效果就越好。1977年,劳格斯(Rogers)等人让被试分别按下述四种不同的加工深度来评价40个形容词:

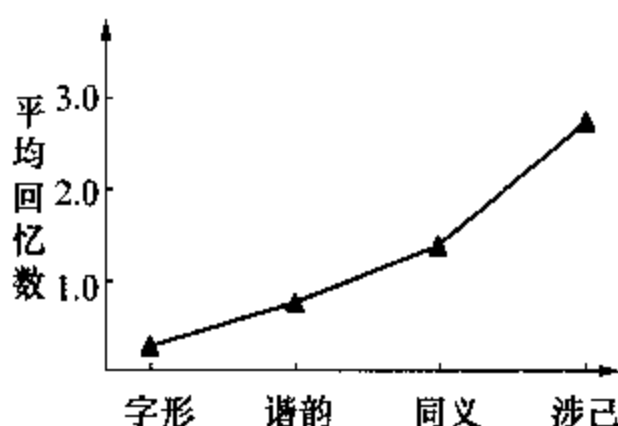


图 3-1 信息加工深度与识记成绩

(1) 字形,即字母的大小写;  
(2) 谐韵,即某词与形容词是否谐韵;(3) 同义,即某词与该形容词是否同义;(4) 涉己,即该形容词能否对自己有所形容。结果表明,深水平的加工所需要的时间虽长但回忆的成绩较好。

(见图 3-1)

那么,怎样来理解记忆材料呢?首先,应把被记材料从头至尾细读一遍,以观其全貌,知其大意;其次,应把材料专心致志地详加分析,如是公式要弄清其来龙去脉,如是语词要探求其本义与引用,如是文章则要明其段落、得其要领;再次,应将各个方面、部分有机地联系起来,以求融会贯通、纲举目张。经过这样三步之后,就能达到对材料的深入理解,并找出其中哪些是主要的,哪些是次要的。然后,再根据材料内容所具有的特点,采用不同的加工方式予以巧记。人们在记忆实践中已创造了许多巧记的方法,下面试举几种。

(1) 图表法。图形、表格具有整齐、简单明了、易于比较、易于分析、易于理解的特点,因此把材料归纳为图表有利于增强记忆效果。图表记忆法使用广泛,类型多种多样,制作也不拘一格。比如,细胞的有丝分裂与减数分裂、真核细胞与原核细胞、电离与电解、元素与原子之间的异同,都可通过比较表的形式达到有效的识记。

(2) 概括法。识记材料时,删繁就简,择精选粹,概括出关键性内容进行记忆,有利于提高记忆效率。如“王安石变法”的内容有:青苗法、募设法、农田水利法、方田均税法、保田法。经概括提炼可记为:一青二募三农四方五保。

(3) 系统法。零碎、分散、单独的材料不容易记忆,即使记住了也难以长久保持,而系统性、有条理性的材料比较好记,也容易长时间保持

在头脑中。为此,面对零散、无系统性的识记材料,我们应根据事物的内在联系,对材料进行加工创作,使之系统化、条理化。

(4) 提纲法。当识记材料内容繁多,难以记住时,可把材料分成有机联系的几个段落,并编拟出每个段落的简单提纲。提纲对识记效果的影响作用可用斯米尔诺夫的实验结果加以说明,见表 3-1。

表 3-1 对课文意义单位的再现(%)

| 再现的性质               | 有 提 纲 | 无 提 纲 |
|---------------------|-------|-------|
| 直接再现                | 70.6  | 73.1  |
| 延期再现                | 53.1  | 41.6  |
| 两者相差<br>(即延期再现时的遗忘) | 17.5  | 31.5  |

编制提纲之所以能提高识记效果,是因为该加工过程可以帮助自己弄清事物发生、发展的来龙去脉,了解前因后果,能促使自己开动脑筋,分析材料内部的有机联系和逻辑关系,抓住主要内容和精神实质,用自己的语言加以准确表达。经过这种加工制作,识记材料就能有条不紊地装入自己的记忆仓库,从而提高记忆效率。

(5) 规律法。规律是事物内部的必然联系,如能寻找到被记材料的内在规律,就可简化记忆。这要比死记硬背有效得多。不少公式、定律、定理都有规律可循。如欧姆定律:  $I = U/R$ , 了解了电流与电压成正比,与电阻成反比,就很容易记住。

(6) 归类法。“物以类聚、人以群分。”记忆材料经过归类,便于使材料趋于系统化、条理化,易于保持在大脑中。归类有两条途径:一是按事物的内在联系归类;二是按事物的外部联系归类。但无论哪一种归类,都必须确立一个统一的标准,否则容易发生混乱。

(7) 比较法。有比较才有鉴别,鉴别出事物的不同点与相同点是进行有效记忆的重要条件,因而比较有助于记忆。比较记忆法应遵循两条原则:一是“同中求异”,即在共同点或相似点的基础上找出其不同点,以便抓住这些不同点,使事物的精确形象牢固地保持在记忆中;二

是“异中求同”，即在不同点上找出其共同点或相似点，以确定事物之间的联系，这种联系越紧密，记忆就越易建立和巩固。

(8) 梗概法。当识记材料内容丰富，不可能一下子将其细节全部记下来时，可在理解材料的基础上，将材料的主要情节记下来。以这种方式记忆，尽管只有几个简要的语句，但它们具有代表性，与全篇材料有深层联系，通过联想就能补充出全篇材料的细节，从而能提高记忆的效率。如中国古代史的内容极为丰富，要记忆细节比较困难，这时就可利用梗概记忆法，按年代或事件提炼出历史的轮廓加以记忆，就比较容易把握整体。必要时，可通过对轮廓、梗概的联想来充实历史过程的细节。

## 2. 强记法

在记忆年代、人名、地名、数据、公式等材料时，由于这类材料本身没有什么内在联系，或对它们的内在联系了解甚少，则主要通过反复记忆的途径加以强记。一提到“强记”，有人会将它单纯理解为死记硬背。其实，完全采用死记硬背的方法来记忆材料是非常困难的，即使花了九牛二虎之力好不容易记住了一点东西，不久也会忘记，因此强记时要想方设法加深印象。为了实现这一目的，可以把被记对象与其他对象联系起来加以记忆，即人为地找出某些外部联系来强化记忆。采用这类方法，在一定程度上也能提高记忆效率。常用的强记法有以下几种：

(1) 特征法。事物的特征能在我们头脑中刻下深深的痕迹，为此如能设法找到被记事物的特征，就能强化记忆。如，英国侵略我国西藏是1888年，后面三个数是相同的，都是8，法国大革命发生在1789年，后面三个是连续的数字，等等，都属特征记忆。

(2) 谐音法。谐音记忆法是以声音相似的语句来代替被记材料，以强化记忆。如我国唐末的五代：梁、唐、晋、汉、周，不仅难记且次序也易颠倒。对此，我们不妨用谐音法，以“良糖浸好酒”这一五个朝代谐音的语句来记忆，就能收到良好的效果。

(3) 类似联想法。将一些无意义的、片断的材料，根据自己生活经验，造出一个意义来，或者将它们与已有的知识相联系，使原来无意义、

片断的材料成为已有知识体系中的一部分,也能强化记忆。如日本富士山的最高峰是 12 365 英尺,为记住这一高度,不妨联想到:12 个月有 365 天。又如,地球总面积是 5.1 亿平方公里,如把它与“五一”劳动节联系起来,就能终生难忘。

(4) 形象法。将枯燥抽象的记忆材料转化为熟悉易记的直观形象,就能大大加强记忆效果,因为直观形象具有生动具体、印象深刻的特征。对记忆材料进行形象化有两种方式:一种是用形象化材料来阐述被记的抽象材料;另一种是用自己所熟悉的东西比喻要记忆的材料。这两种方式都能强化记忆。形象记忆中,常用的直观形象有物体、图形、数字、汉字等。比如,在我国地图上记忆省市的地形,就可将湖南看作“人头”;把山西看作“平行四边形”,把青海看作“熊猫”;把甘肃看作“水泡眼金鱼”。

(5) 口诀法。把难记的材料编成口诀,使它们意义化或顺口化,能起到强化记忆的效果。采用这种方法,记忆那些本身没有逻辑规律,又很难找到意义联系的材料,要比单纯的机械识记牢固得多。比如,记二十四个节气,编成口诀可记为:春雨惊春清谷天,夏满芒夏暑相连,秋处露秋寒霜降,冬雪雪冬小大寒。诵读几遍便可记住。此外,如“乘法口诀”、“珠算口诀”等都是口诀记忆法的具体运用。

(6) 对比法。事物是相对的、一分为二的。从这一思想出发,任何记忆对象都能找到与它相对的事物。关键在于我们能否找到这种相对的事物。找到了,常常可以获得强烈的印象,促进记忆。比如,马克思生于 1818 年,鲁迅生于 1881 年,将其中一个年代的后两个数颠倒一下,两个年代就完全相同了。又如,地球总面积是 5.1 亿平方公里,陆地面积是 1.49 亿平方公里。1.49 近似于 5.1 的相反数(1.5),经过这种对比,要记忆数字、年代就轻松得多了。尤其是对外语单词的记忆,对比法能起到很大作用。如将大小、左右、上下、长短、高低、远近……进行对比记忆,要比死记硬背一个单词的效果好得多。

(7) 等距法。涉及到时间、数量、年代、方位等方面的某些记忆材料时,我们可以利用它们之间具有的有规律的等距性来促进记忆。比如,



俄国的十月革命发生在 1917 年,我国的“五四”运动发生在 1919 年,中国共产党成立于 1921 年,这三个历史事件都相隔两年,利用三者在时间间隔上的等距关系就比较容易记忆。

(8) 趣味法。根据记忆材料的奇特之点与特定对象相结合,所呈现出的趣味,往往有助于强化对材料的记忆。如记忆英语单词 eye(眼睛),就可把字母 y 想象是勾鼻子,两个 e 是两个眼睛。通过这种奇特有趣的联系,该单词就容易记忆了。

### 3. 操作法

要提高识记效果,除了要注意材料的性质外,还应重视材料的数量。以达到同样的记忆效果为前提,材料越多,识记所用的平均时间也就越多,如要求被试记住几段课文,每天阅读一次达到恰能背诵为止,其结果如表 3-2 所示。

表 3-2 不同长短的材料对记忆次数的影响

| 课 文 字 数 | 记住总时间(分) | 100 字平均时间(分) |
|---------|----------|--------------|
| 100     | 9        | 9            |
| 200     | 24       | 12           |
| 500     | 65       | 13           |
| 1 000   | 165      | 16.5         |
| 2 000   | 350      | 17.5         |
| 5 000   | 1 650    | 32.5         |
| 10 000  | 4 200    | 42           |

该表表明,识记应注意的材料数量,要根据被记材料在数量上的多少,采用适当的方法,只有这样才能提高识记效率。一般认为,如能将识记材料的性质与数量结合起来考虑,并选用适当的操作方法,便能大大加快识记的进程。常用的操作方法有以下几种:

(1) 集中识记法。识记者在学习期间不休息地反复识记,直到熟记为止,叫集中识记法。该方法的具体操作模式见图 3-2。



图 3-2 集中识记法

(2) 分散识记法。识记者在学习期间插进休息,使整个识记任务分散在几段相隔不久的时间内进行,直至熟记为止,叫分散识记法。该法的操作模式见图 3-3。



图 3-3 分散识记法

一般认为,分散识记比集中识记效果好,因为在较长时间内识记同一材料会使大脑皮层上的某一区域的神经细胞产生累积抑制。当然,分散识记的优越性是相对的,如果材料本身较短(如诗歌),那么集中识记要优于分散识记。此外,学习能力较强的识记者以集中识记为好,学习能力较弱者以分散识记为好。属于无意义联系的材料,分散识记为好;诗歌、散文等有意义材料和需要精心思考的识记材料以集中识记较为有效。总之,识记方法的选用应根据识记材料的数量、性质与识记者本人的具体情况而定。

(3) 部分识记法。部分识记法是将材料分成几个部分,每次识记一个部分,记住一部分后再记另一部分的方法。部分识记法有三种:一种是纯粹部分识记法,即每次识记材料的一部分,直至达到标准后再归纳成一个整体;另一种是渐进分段法,即先对材料的第一、第二部分分别进行识记,达到熟记后,将这两部分汇总起来略加复习,然后再识记第三部分,最后再进行整体复习;还有一种是累进法,即先识记材料的第一部分,熟记后将第一部分第二部分合起来识记,如此一直扩展至识记材料的整体为止。这三种部分识记法的操作模式见图 3-4。

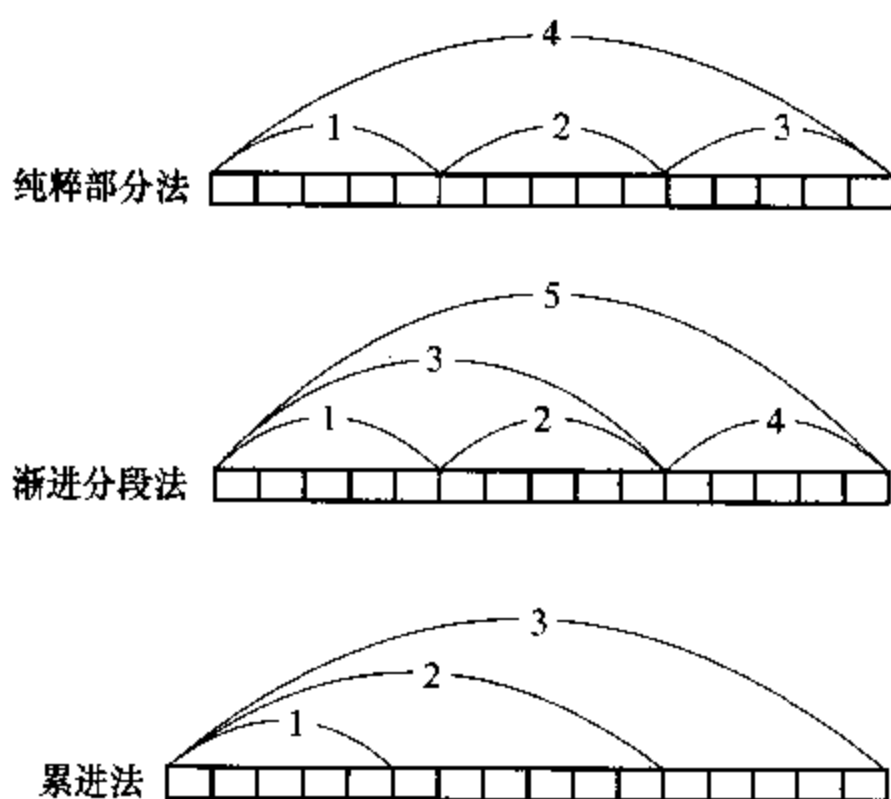


图 3-4 三种部分识记法

(4) 整体识记法。整体识记法是每次都把材料从头至尾作为整体进行识记的方法。该方法的操作模式见图 3-5。

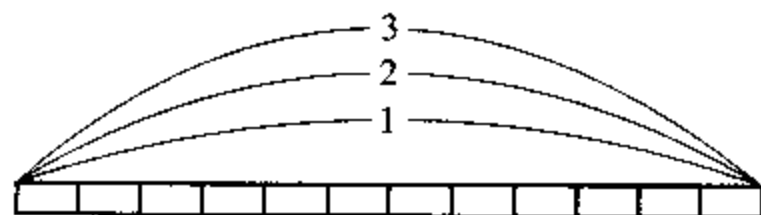


图 3-5 整体识记法

(5) 综合识记法。综合识记法是先对识记材料进行整体识记,而后分成几个部分识记,最后再综合成整体进行复习的方法。其操作模式见图 3-6。

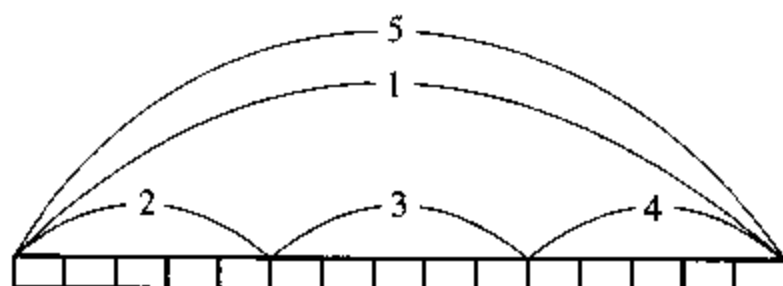


图 3-6 综合识记法

至于部分识记法、整体识记法与综合识记法三者哪一种最佳,沙尔达可夫普作过比较实验。他让被试用不同方式识记一份材料,结果见表3-3。

表3-3 三种识记法的比较

| 熟记方式 | 效 果  |                 |
|------|------|-----------------|
|      | 所需时间 | 20天后重现时平均所需提醒次数 |
| 部分识记 | 16分钟 | 7次              |
| 整体识记 | 8分钟  | 4次              |
| 综合识记 | 6分钟  | 1.5次            |

上表显示,部分识记不如整体识记,而整体识记不如综合识记。其原因在于,部分识记将完整的识记材料分成几个部分后,使部分与部分之间难以妥善衔接,这在一定程度上妨碍了识记者对材料的整体性理解,因而降低了识记效果。而整体识记有助于对被记材料的整体性理解,所以其识记效率高于部分识记。但是,由于整体识记每次所记的材料较多,依据材料数量影响识记的规律性,识记的次数将大大增多,而且又易产生前记后忘现象,所以整体识记的效率也不很高。综合识记则是部分识记与整体识记的结合,它既不妨碍对材料的整体理解,又能减少识记的次数,所以识记效率居三者之首。诚然,在具体的识记活动中究竟采用哪种识记方法,则要视实际情况而定。一般而言,材料意义性强且简短,采用整体识记较好;如材料内部的联系性差则采用部分识记方式最佳;而对于意义联系紧密、数量多且较难的识记材料则宜采用综合识记法。

(6) 协同法。识记中利用多种分析器的协同作用比仅仅依靠单一分析器的效率要高。例如,有一个实验将被试分成三组,要求他们识记10张图片。第一组被试用视觉识记;第二组被试用听觉识记;第三组被试用视听结合识记。结果识记效率分别为70%、60%与86%。由于我们从周围获取的信息中有80%以上借助于视觉获得,10%是依靠听觉

获得,因此识记首先要充分利用听觉与视觉,视听结合有利于识记。当然,如能将触觉、味觉、嗅觉等也一起结合到识记活动中去,那么在多种分析器的协同之下,其识记效果必将会有明显的提高。

### 三、影响识记效果的主要因素

影响识记效果的主要因素有两大类:

#### 1. 客观因素

影响识记效果的客观因素可分为两个方面:一是识记活动的外部环境;二是被记材料的特征。下面所涉及的是被记材料对识记的影响作用。

(1) 数量—质量效应。心理实验表明,以达到同样的识记效果为前提,被记材料越多,识记所用的平均时间也就越多,见表3-2。可见,随着材料数量的增加,识记所需要的时间并不与被记材料的增加成正比。根据这一规律,我们在识记时,应当注意材料的数量与识记时间之间的关系,不能贪多求快,不要在一个较短的时间里去识记过多的材料,否则会降低识记效果。

识记效果也与被记材料的性质有依存关系。研究表明,容易识记的材料在开始识记时其效率提升得很快,但以后效率提升的速度会逐渐减缓。相反,难度较大的识记材料,开始识记时其识记效率提升得很慢,而以后效率提升的速度会不断加快。研究还表明,识记故事时,最初回忆的准确性较低,以后回忆的准确性则有很大提高。相反,识记零散句子时,最初回忆的准确性较大,以后回忆的准确性则很少增加。为此,我们应当针对识记材料的性质,采取相应的识记策略,才有助于提高识记效率。

(2) 序列效应。序列效应是指在多个项目连续呈现的情境下,各项目因其在序列中的位置不同而影响识记后的回忆。序列效应一般是最后呈现的项目最先回忆起来,遗忘最少;其次回忆起的是最先呈现的那些项目,遗忘较少;最后回忆起的则是中间呈现的项目,遗忘最多。最后呈现的项目最易回忆,遗忘最少,称为“近因效应”;最先呈现的项目较易回忆,遗忘较少,称为“首因效应”。这种序列位置效应已被许多实验所证实。

1957年,金斯利让68个大学生学习三种材料,然后进行回忆测定,其结果见表3-4。表中显示:序列材料的两端记得比较牢,中间易遗忘,回忆无意义音节的材料,这种现象最为明显。因实施记忆测量时间的不同,对序列效应应有两种解释。如果识记序列材料后立即测量,最先识记的部分可能已进入长时记忆系统,因而检索较容易,回忆较自由;最后识记的部分可能尚在短时记忆阶段,立即检索,回忆最容易;而中间部分在短时记忆向长时记忆过渡之前,就可能受到了后继信息的冲击而部分消失,因而遗忘较多,难以回忆。如果识记序列材料后过一段时间再进行回忆测量,序列材料的中间部分回忆困难,与同时受到前摄抑制与倒摄抑制的影响有关,而首尾材料仅受到一种抑制(前摄抑制或倒摄抑制)的影响。

表 3-4 材料序列位置对回忆的影响

| 材料内容<br>记住人数<br>材料序列 | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|----------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
|                      |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
| 15个无意义音节             | 56 | 35 | 24 | 22 | 24 | 8  | 12 | 9  | 6  | 3  | 7  | 3  | 18 | 26 | 51 |
| 15个彼此不相关的英文单词        | 65 | 68 | 45 | 37 | 58 | 18 | 44 | 32 | 36 | 15 | 46 | 31 | 49 | 49 | 58 |
| 15个意义相关联的单词          | 66 | 68 | 67 | 54 | 67 | 58 | 59 | 58 | 58 | 56 | 52 | 52 | 62 | 52 | 62 |

范卡尔脱(M. Foucault)的实验进一步显示,识记效果最差的不是序列材料的正中段,而是中间稍偏右的项目;加利福尼亚大学的波斯特曼(L. Postman)的实验则表明,序列材料中间部分的遗忘次数相当于两端的三倍左右。因此,我们在识记序列材料时,对其中间部分应强化识记,要增加识记的遍次,以提高效率,防止遗忘。

(3) 闪光灯效应。科里格罗夫(Colegrove)1982年就美国总统肯尼迪被刺身亡事件曾对179位中年以上者进行过调查,结果发现,尽管该事件发生于19年前,但有127人(占71%)对肯尼迪遇刺的时间、地点以及凶手姓名等历史事件仍记忆犹新。这种引人震撼的事件,容易使

人留下深刻记忆的现象,称为“闪光灯效应”。在闪光灯效应影响下产生的深刻记忆,称为“闪光灯记忆”。闪光灯效应也是被记材料的特征对识记的影响。

有人从大脑结构上来解释闪光灯记忆,认为人脑皮层可分为旧皮质与新皮质。旧皮质担任着睡眠等维持生命所不可缺少的机能,而新皮质则担任理性思考等意识活动。闪光灯记忆之所以不容易遗忘,是因为它突破了新皮质而达到旧皮质,和生命的本能连接在一起,所以在一般的记忆消失之后,它仍然能留存在脑海里。

由于闪光灯记忆不易消退,识记活动中若主动地将某些识记对象与引入震撼的重大事件相联系,引起一种对自己能发生震动的效果,那么即使是一次识记,其记忆痕迹亦将长久保持,不易消退。

(4) 莱斯托夫效应。1933年,莱斯托夫(H. Von Restorff)发现,识记材料中最为特殊的事件、特征容易引起记忆。该现象后来被称之为“莱斯托夫效应”。例如,在人数众多的宴会上,主人要记住所有陌生来宾的身形、相貌、年龄、地位等特征几乎是不可能的,但对那些具有显著特征的来宾,却往往有深刻的印象。如果来宾中有身高达两米以上的巨人或1.2米以下的侏儒,必然给人以突出印象,他们的名字一经识记就令人长久难忘。正因为识记中存在莱斯托夫效应,我们应抓住识记对象最为鲜明的特征,才有助于强化识记效果。

## 2. 主观因素

影响识记效果的主观因素除了识记者的动机、情绪、态度及其所采用的方法之外,还有以下三个因素:

(1) 注意状态。注意状态对识记效果有直接影响。背诵课文时,集中注意阅读三遍要比注意飘忽状态下阅读五遍的效果更好。因为,注意的中心就是意识的中心,只有当意识处于清醒、紧张状态时,人才能感知灵敏、思维活跃。所以,将识记对象置于注意中心才能获得良好的识记效果。而处在注意边缘的事物其识记效果往往就比较差。例如,要求被试在图3-7显示的2秒钟内,看清纸上的三个数字,并独自用心算方式将它们相加求和、相乘求积。然后,要求被试依次回答三个问题:第一,纸上有哪三个数?第二,纸上有哪三个几

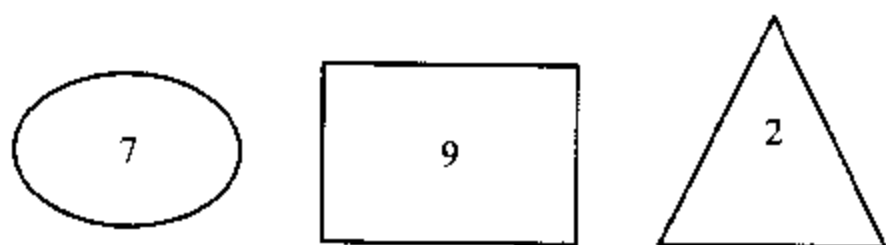


图 3-7 数字与图形

何图形？第三，哪个数字在哪个几何图形中？结果，全部被试者都能正确回答第一个问题，一部分被试者能回答第二或第三个问题。这一实验说明，识记效果与注意状态有关。数字之所以能被每个被试者进行良好的识记，是因为数字是要求注意进而对其进行心智操作的对象，因此，数字处在注意的中心。而图形及其与数字的组合之所以不能被大多数人进行良好的识记，就在于它们不是要求注意的对象，因而它们不位于注意的中心。可见，识记者对识记对象的注意状态会直接影响识记的效果。当然，一个人的注意状态又与觉醒状态和机体状态有关。所以，识记效果往往是众多因素影响之下的综合体现。

(2) 组块能力。将呈现材料中几种水平的代码归并成高水平的单一代码的过程，称为“组块”。以这种方式形成的信息单位，称为“块”。而将被记材料加以组块的思维操作能力，称为“组块能力”。

组块这个术语最初由米勒(Miller)提出。事实上，组块是识记活动中最重要、最一般的方法。它能转换识记单元，将较小的识记材料结合成较大的识记单元，这样能扩大识记的容量，提高识记效率。

图 3-8 中有两排由直线和曲线组成的符号。如果把这两排字拿给某人看，并要他记住这些符号，我们就发现，第二排要比第一排容易识记。而就组成看，第一排的符号并不比第二排复杂，其不同点在于第二排的每个符号是我们熟悉的单位，我们已把它作为一个具有意义的字母来识记。这比完全没有意义的符号较易记忆。在图 3-9 中有两行字母群，上下两行中的字母完全相同，但由于排列顺序不同，记忆上行字母群要比记忆下行字母群更为困难。这是因为下行的字母组成了几个熟悉的单位或组块，我们可把它作为一个词来识别。这样记忆的



容量就相对减少了,识记就容易得多。这种从无意义符号到字母,从字母到单词,或从单词到常用短语的转化过程,就是有意识地组块化的过程。这个过程能够提高识记效率。

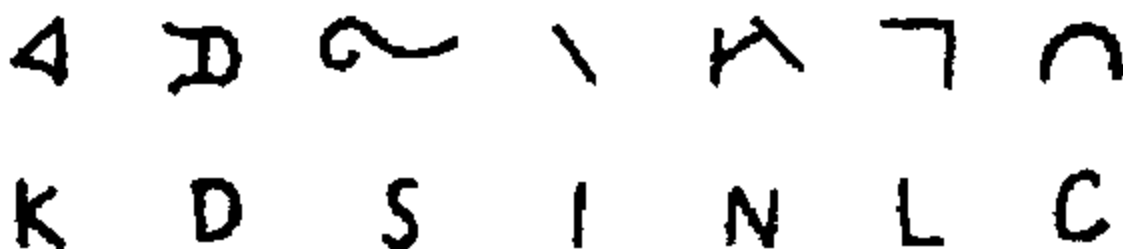


图 3-8 符号的意义对识记的影响

**KLCISNE NVESE YNA NI CSTTIH OZDE**  
**NICKELS SEVEN ANY IN STITCH DOZE**

图 3-9 组块的意义对识记的影响

组块的关键是要注意到几个项目之间的联系,要能看出被记项目之间的联系,将它们作为一个单位记下。例如,给你英文字母:h、s、r、i、n、e,熟悉英语单词的人,就能将其形成一个单词——shrine(意即祠堂或圣地)。而不熟悉 shrine 这个单词的人,就不能将六个字母构成一个信息块,仅将它们看成是一串无意义的字母。所以组块的关键在于识记者要能注意到几个项目之间的联系。如能看出被记项目之间的联系,就能将它们作为一个单位识记,这样就能提高识记的容量与效率。

组块依据的联系通常可分为两类:一类是把这些在时间或空间上接近的单个项目结合成一个组块,结合成的组块不一定需要形成一个有意义的单位,这种组块过程叫“分组”;另一类是在意义上把若干项目连贯起来,构成一个已知、单独的块,这种组块要利用长时记忆中的信息,使组块的各项目之间存在某种固有的关系,以形成一种整体的联系。

组块从一种编码水平转化为另一种编码水平是自动的,不用费力就能产生,就像棋师本身没有意识到自己对棋局的记忆过程一样。但是,这种复杂信息的自动编码要以从前的大量经验,即以先前获得的知识为基础。只有掌握了某种规律,学会了某种技巧后,才能自动地利用

这些规律与技巧对客体进行组块。

诚然,某些组块化过程自始至终需要自觉意识的参与。日常生活中,人们常常对很难归入某个范畴,彼此之间又无明显联系的学习材料想方设法加以组织。这种对所要记的事物自行组织的倾向,称之为“主观组织”。1962年,塔尔文(Endel Tulving)曾对主观组织进行过研究。他先向被试出示一组16个随意排列的单词,让受试者回忆;接着再次出示这组单词,但词序与前一次完全不同,并要被试再次回忆。如此反复进行,总共试验16次。结果,被试回忆的准确程度一次比一次提高。实验中,塔尔文还发现,虽然出示单词的顺序每次都有变化,但被试回忆的词序在连续试验中却有相当的连贯性。受试者回忆中配对的单词在下一次测试中往往仍然一起出现,即被试者回忆单词的顺序表现出相同的倾向。对此,塔尔文认为被试肯定找到了词与词之间的关系或把它们串联了起来,从而把一组词作为一个单位或一个组块来处理。这种对材料的主观组织是增进回忆的原因,有高度主观组织能力的人较其他人回忆起的单词更多。

概而言之,组块是一种把许多个别的信息单位结合成较大单位的操作。这种操作提供了一种超越短时记忆存储空间限度的手段,因而是提高识记效率的行之有效的的手段之一。

(3) 加工深度。事实上,一个人总要对输入的信息尽可能地加以意义化,并按自己的经验体系、心理格局进行最好的编码,这就是所谓“加工”。当然,加工有深度与浅度之区分。心理学实验表明,对材料所作的加工深度不同,识记效果会有明显区别。对被记材料如能作较为深入的分析与反复的心智操作,识记效果会有显著提高。对被记材料进行深度加工可采用各种方式。例如,可以在深入分析被记材料的基础上,对材料进行反复加工制作,使之系统化、条理化。也可以分析材料内容的有机联系、逻辑关系,并抓住主要内容和精神实质,用自己的语言加以准确表达,然后将被记材料有条不紊地装入头脑。还可以对被记材料作精细编码,即用语言来增加原材料的意义性。甚至可将原识记材料改编成一个故事,或者作些奇特想象,这类加工都能有效地加强识记效果。

可见,对材料进行“加工”与“组块”有不同含义。从思维操作方式看,“加工”侧重于对原识记材料的变化;组块侧重于对原识记材料进行不同程度的组合,使小的记忆单位归并成较大的识记单位。从目的看,“加工”所寻求的是通过对被记材料的理解来加强识记效果;组块则是通过扩大识记容量来提高识记效率。

### 第三节 保持及其方法

保持是把通过识记而获得的事物的形象或语词保留在大脑中,是识记到再现的中间环节。没有保持就没有真正意义上的记忆。

#### 一、被记材料的质变

从理论上讲,人具有极强的信息保持能力,一生中所能保持的信息总量相当于 5 000 万本书所包含的信息。当然,在现实中任何人都无法保持如此之多的信息总量。这是因为,信息(知识、经验)在人脑中会发生变化,这种变化体现为质变、量变两种情况。

信息在头脑中会发生质变是众所周知的。例如,给第一位被试讲一个简短的故事,要求他记住,并讲给第二个被试听。同样,要求第二个被试记住,再讲给第三个被试听。如此依次进行下去,直至第 10 个被试。然后,把第 10 个被试描述的故事与原故事情节相比,就会发现故事情节有了很大变化。引起这种变化的原因除了被试为合理化描述所作的主观篡改外,也包括故事情节本身在被试头脑中保持时所发生的累积性变化。

听觉材料保持在头脑中会发生质变,视觉材料同样如此。巴特莱特(F. C. Bartlett)的实验充分说明了这种变化。巴特莱特向第一位被试呈现一张图,要求被试记住,并根据自己的形象记忆,将其再次画出。接着,将第一位被试画的图给第二位被试看,要求其记住,并画出。再给第三位被试看,同样要求其记住,并画出。如此依次进行,直至第 18 位被试。结果发现,每个被试画出的图都与前一位被试画出的图有所区别,而第 18 位被试画出的图与原图相比有惊人的差异(见图 3-10)。

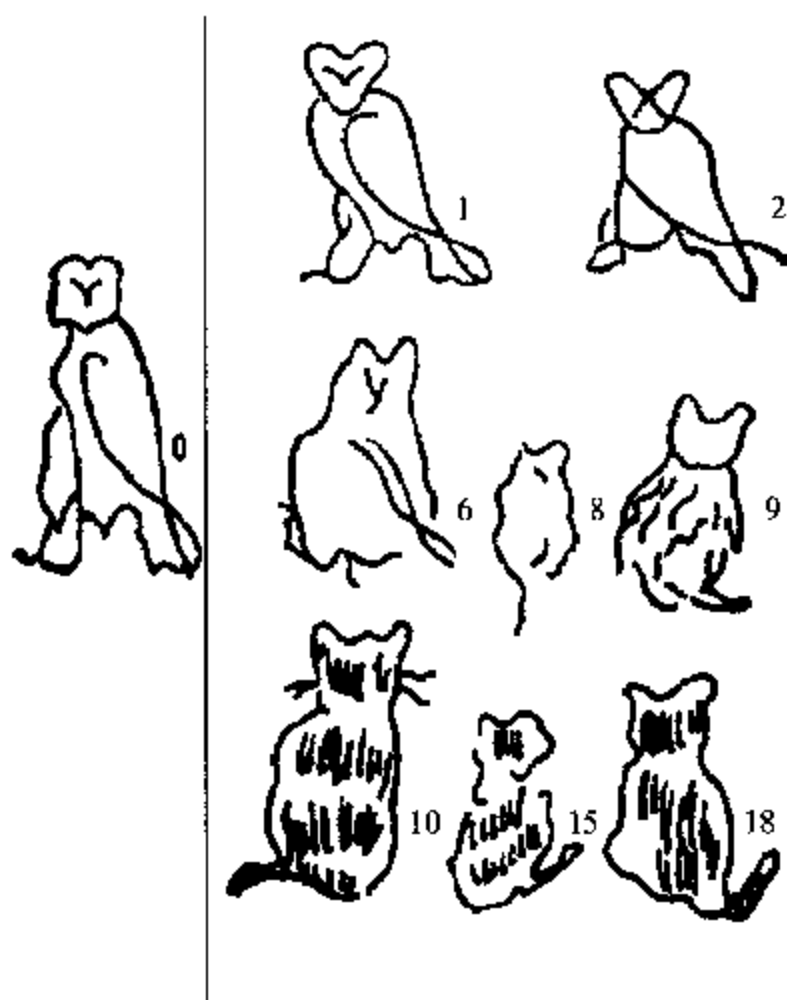


图 3-10 记忆过程中图形的变化(Bartlett)

## 二、遗忘及其规律

被记材料在大脑中还会发生量变,被记材料的量变体现为遗忘。遗忘通常表现为,被记材料完全或部分无法正常回忆,或遗漏或歪曲。遗忘是一种正常现象,被记材料无论如何纯熟,随着时间流逝,它们在头脑中不可能全部、长久地保持,免不了会忘掉一些。遗忘能使不必长期保持的东西删除,以免负担过重,影响那些必要的保持。从这意义上讲,遗忘具有某种积极意义。但遗忘的消极作用是显而易见的,因为它降低了记忆效率,减少了信息储存总量。

最早系统地研究遗忘现象的是德国心理学家艾宾浩斯(H. Ebbinghaus)。他在研究遗忘中发明了一套实验工具,称为“无意义音节”。这是由两个辅音字母中夹着一个元音字母构成的音节,如 RUK、DAK、GUB 等,由于用这种方式构成的音节不具有实际意义,即不能成为一个有意义的英语单词,因而这种无意义音节对任何识记者而言都

是全新的,这样就能完全排除过去经验的干扰,创造了一个较为纯粹的实验条件,使识记的实际效果更为客观。进而,为了正确地测量识记后的保持率,艾宾浩斯创用了“节省法”。即让被试学习某一材料,直至成诵为止。间隔一段时间,让被试重学以前学过的材料,并再次达到成诵程度。然后,比较两次学习所用的时间或次数,二者之差,即为重学所节省的时间或次数。再通过公式计算就能得出节省率:

$$\text{节省的百分数} = \frac{\text{初学所用时间或次数} - \text{重学所用时间或次数}}{\text{初学所用时间或次数}} \times 100\%$$

例如,初学一篇文章达到成诵程度花了 20 分钟,时隔一段时间后,重学该文章只用了 10 分钟即能成诵。这样,第二次学习比第一次节省了 10 分钟。代入公式,得出节省率为 50%。表明至第二次学习时,原识记内容已遗忘了 50%,反之,保持率也为 50%。

艾宾浩斯利用“无意义音节”和“节省法”对大量被试进行了测试。结果发现,被试熟记材料后不久,便开始遗忘。0.33 小时后,遗忘了原识记材料的 41.8%(保持了 58.2%);1 小时后,遗忘达到 55.8%(仅保持了 44.2%);24 小时后,遗忘达到 66.3%(保持了 33.7%);48 小时后,遗忘达到 72.2%(保持了 27.8%)……。接着,艾宾浩斯将这些实验数据转化为曲线图(见图 3-11),这就是著名的艾宾浩斯遗忘曲线。该曲线揭示了遗忘发生的两条规律:第一,原熟记的材料,随着时间推移,

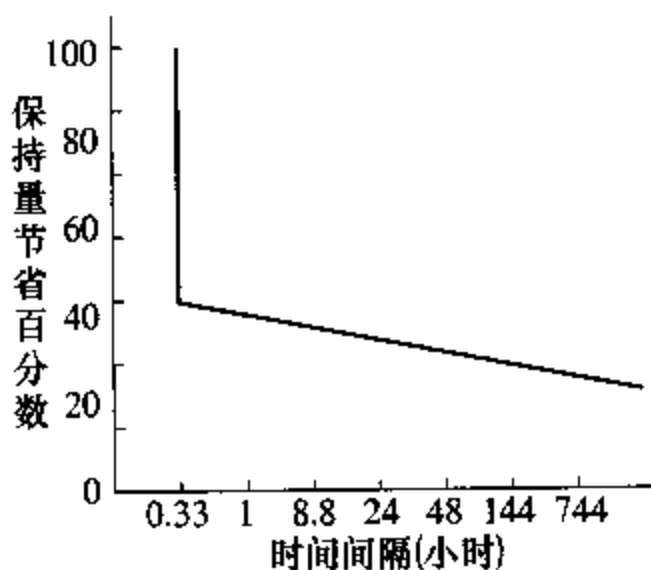


图 3-11 艾宾浩斯遗忘曲线

其保持率逐渐降低,即遗忘与时间成正相关,时间越长,遗忘越多;第二,遗忘的进程是先快后慢。熟记材料后 20 分钟左右,遗忘率就达 40% 以上;24 小时后,遗忘率增至 66.3%,但此后遗忘速率逐渐减慢。

艾宾浩斯揭示的遗忘规律对于掌握知识具有重要的现实意义。由于遗忘具有开始快后来慢的特点,因此即使已经熟

记的知识仍须及时复习,而最宝贵的复习时间是接受知识后的第一天内,即在遗忘尚未充分开始时就进行复习。在这方面,俄国教育家乌申斯基曾告诫人们:记忆活动中,应当去“巩固建筑物”而不要“修补已经倒塌的建筑物”。这是很有道理的。事实证明,及时复习,“趁热打铁”,对于巩固知识能收到“事半功倍”之效。以后,隔一段时间复习一次,间隔时间可先密后疏,随着知识得到巩固,间隔时间逐步延长,复习次数也可逐渐减少。

引起遗忘的因素除时间之外,还有其他许多因素。如前所述的系列位置效应,即系列材料识记中,最先与最后识记的材料不易遗忘,而材料的中间部分不仅识记效果差,而且容易遗忘。还有,识记中经深度加工的材料不易遗忘,而不经组织、加工的材料容易遗忘。此外,材料的识记次数与遗忘也有关联。一份被记材料达到刚好熟记后,如再继续学习,即再多读多记几遍,就能提高保持率,降低遗忘率,这就是所谓“过度学习”。过度学习并非是时间和精力浪费。艾宾浩斯曾做过这样的实验:用不同的次数读几组 10 个无意义音节,达到刚能背诵时,要求一组被试再多读 8 次,另一组被试再多读 16 次。24 小时后,测量被试的保持率。结果发现,保持率几乎与被试“过度学习”的次数相等;超读 8 次的能多保持 8%;超读 16 次的能多保持 16%。该实验说明,过度学习有利于巩固记忆,防止遗忘。当然,过度学习要适当,不然就会浪费时间与精力,而效果并不会随之有显著提高。那么,过度学习到什么程度为好呢?一般认为,如果以恰能记住的识记次数为 100%,那么过度学习的最佳次数为 150%。

心理实验还证明,识记过程中多种被记材料之间存在相互作用。这种相互作用有两种,即“迁移”与“干扰”。其中“干扰”是引起遗忘的重要因素。被记材料之间的干扰作用有两种:一种叫“前摄抑制”,即先学的材料对识记和回忆后学材料的干扰作用。例如,将被试分成两组,第一组被试先学 B 材料,后学 A 材料;第二组被试不学 B 材料,仅学 A 材料。间隔一定时间,同时测量两组被试对 A 材料的回忆率。结果发现,第一组被试对 A 材料的平均回忆率只有 25%,而第二组被试对 A 材料的平均回忆率高达 70%。两组被试对 A 材料的回忆成绩竟然会

相差如此之大,原因就在于,第一组被试在学 A 材料前已学了 B 材料。由于 B 材料对 A 材料的识记与回忆具有干扰作用,致使第一组被试对 A 材料提高了遗忘率,回忆成绩大大低于第二组被试。在平时,先学英语,再学俄语,已掌握的英语语法就可能对俄语语法的学习与保持产生干扰作用,这就是前摄抑制。前摄抑制随先学材料数量的增加而增加,也随先学材料保持时间的增加而增加。另一种叫“倒摄抑制”,即后学的材料对保持与回忆先学的材料的干扰作用。例如,第一组被试先学 A 材料,后学 B 材料;第二组被试只学 A 材料,不学 B 材料。间隔一段时间后,同时测两组被试对 A 材料的回忆率。结果,第一组被试对 A 材料的平均回忆率只有 26%,而第二组被试对 A 材料的平均回忆率达 56%。二者之间的差别如此显著,其原因就在于,第一组被试所学的 B 材料对 A 材料的保持与回忆起了干扰作用,因此提高了遗忘率,降低了回忆率。通常认为,前后学习的两种材料如完全相同,后者不会对前者产生倒摄抑制;如两者完全不同,后者对前者的倒摄抑制较小;如两者既有相似又有区别,后者对前者的倒摄抑制作用最大。

由于前、后摄抑制会引起遗忘,抵消我们的一部分精力,因此在学习中,我们要采取措施,尽量避免或减少这两种干扰。可采取的措施有:第一,尽可能不把内容繁难或相似的材料安排在相邻的时间内进行学习;第二,两次学习活动之间应有一定的时间间隔(至少 15 分钟),以减少前摄抑制的作用,并使大脑得到调节;第三,学习的形式应多样化;第四,学习较长的材料要分段进行,这样每次识记都有开头与结尾,能减少前、后摄抑制的影响;第五,合理安排时间。早晨起床后不受前摄抑制的影响,晚上睡觉前不受倒摄抑制的影响。因此,可利用这两段时间学习难度较大的材料。当然,睡前学习的材料尽管能避免倒摄抑制效应,但睡前大脑已处于疲劳状态,学习难度较大的材料实际效果不会好。所以,记忆原理在使用中,要因人因时灵活掌握,不能呆板、机械地硬性套用。

### 三、保持的方法

经验告诉我们,经识记而保持在头脑中的材料无论如何纯熟,在时间的进程中不可避免地会发生遗忘。而保持材料完整性的唯一方式就

是复习。复习就是不断对信息进行再编码,不断提高编码的适应性,即对原输入的信息不断地加以处理,使其越来越与个人储存在长时记忆中的心理格局相符合,从而妥帖地加入到个人的经验体系中去。

那么怎样才能正确地复习呢?

首先,要掌握好复习时机,要根据遗忘开始快、后来慢的特点,及时进行复习,这一点前面已作了较为详细的叙述。

其次,复习要经常化。艾宾浩斯曾用实验证实了这一点。他的实验设计与结果见表3-5。

表3-5 复习的累积效果

| 实 验 日          |          | 1    | 2   | 3   | 4   | 5 | 6   |
|----------------|----------|------|-----|-----|-----|---|-----|
| 达到成诵所需<br>复习次数 | 12个无意义音节 | 16.6 | 11  | 7.5 | 5   | 3 | 2.5 |
|                | 80个音节的诗  | 7.8  | 3.8 | 1.8 | 0.5 | 0 | 0   |

上表显示,对无意义音节识记后的第一、第二天需要较多次数的复习才能达到成诵,说明遗忘较多;第三、第四天达到成诵所需要复习的次数逐渐减少,说明遗忘逐渐减少;第五、第六天达到成诵需要复习的次数更少,即遗忘得相当少。从诗的识记来看,第一天恢复到成诵程度要复习7—8次,而第四天仅需0.5次,从第五天开始不进行复习也能背诵。由此可见,我们刚学习过的东西因不太巩固需要多复习,随着记忆巩固程度的提高,复习次数可逐渐减少,每次复习的时间也可逐渐延长。

科学地进行复习要注意安排好以下三个方面:

第一,要适当分配时间。这是获得良好的复习效果的重要条件之一。一般认为,可以把较多较难的材料分散在几个相隔不太长的时间内,每次复习其中的一部分,直至记熟为止。而较少、较容易的材料则可集中在一段时间内,反复复习多次,直至记熟为止。另外,人在一天中的记忆效率不完全一样,就是说记忆有最佳的时间域。由于每个人的生活习惯不同,记忆的最佳时间域的分布也不尽相同,有人在早晨,有人在晚上,有人在上午的某一段时间内,有人在晚上的某一段时间



内。在记忆的最佳时间域内进行复习,就可收到事半功倍的效果。因此,每个人要根据自己的记忆特点,将难易程度不同的复习材料分别安排在不同的时间内,以求最佳的复习效果。

第二,要适当分配内容。在较长时间内,采用单一内容的复习方式是低效的,这样容易引起大脑疲劳。良好的方式应该是同期复习 2 至 3 种材料,穿插、交错进行。这样既可以提高复习兴趣,又能收到较理想的记忆效果。

第三,要适当分配形式。复习常用两种形式:一种是拿全部时间反复阅读;一种是只拿部分时间阅读,而用另一部分时间重现(即尝试背诵或默写)。实验证明,后一种方式的复习效果较好。

伊凡诺娃曾将被试分成两组,一组用四次感知的方法去复习材料,另一组用两次感知与两次重现相间隔的方法去复习材料,其实验结果如表 3-6 所示。

表 3-6 单纯重复阅读与结合重现的复习方式的成效对比

| 复 习 形 式       | 再现的意义单位的数量(百分数) |       |        |
|---------------|-----------------|-------|--------|
|               | 1 小时后           | 1 昼夜后 | 10 昼夜后 |
| 用四次感知的方式      | 52.5            | 30.0  | 25.0   |
| 用两次感知两次重现交替方法 | 75.0            | 72.5  | 57.5   |

上表说明,采用阅读与重现相结合的复习方法可以大幅度地提高复习效果。其原因在于,重现能提高学习者的积极性,看到成绩,增强信心;能发现问题和错误,有利于及时修正,抓住材料的重点和难点,使复习更具有目的性;能消除疲劳,维持注意力的集中。所以,复习中阅读与重现相结合要比长时间连续阅读的效果好。当然,阅读与重现的交替也不能太频繁,频繁交替会分散注意力,影响记忆巩固。那么阅读与重现之间的时间比究竟为多少才是最佳的呢?对此,盖茨(A. I. Gates)进行过实验研究。他要求被试学习无意义音节和传记文章,各用 9 分钟,其中一部分时间用于重现(试图回忆)。实验结果见表 3-7。

表 3-7 阅读时试图回忆的效果

| 时 间 分 配    | 16 个无意义音节回忆百分数 |       | 5 段传记文回忆百分数 |       |
|------------|----------------|-------|-------------|-------|
|            | 立刻             | 4 小时后 | 立刻          | 4 小时后 |
| 全部时间阅读     | 35             | 15    | 35          | 16    |
| 1/5 用于试图回忆 | 50             | 26    | 37          | 19    |
| 2/5 用于试图回忆 | 54             | 28    | 41          | 25    |
| 3/5 用于试图回忆 | 57             | 37    | 42          | 26    |
| 4/5 用于试图回忆 | 74             | 48    | 42          | 26    |

上表显示,阅读与试图回忆的时间分配不同,其记忆成绩有显著差异。盖茨认为,要取得最佳复习效果,阅读与重现的时间比为 2:8。

#### 第四节 再现及其方法

识记与保持知识、经验是为了随时提取知识经验,以解决现实中的各种问题。再现就是从记忆库中提取知识经验的过程。再现有两种形式,即再认与回忆。

##### 一、再认及其方法

再认又称认知,是指我们识记并保持下来的事物的形象或语词,当再度呈现时,仍能识别的心理过程。

再认可分为无意再认和有意再认两种。我们在马路上认出一个多年不见的朋友,或在音乐会上听到一首熟悉的歌曲,都是无意再认的结果。而从目录索引中,查找所需要的资料,或者在试卷的选择题中选出正确的答案,都是有意再认的结果。

再认在学习中有重要意义。我们每天都要接受许多知识,除了其中一部分需要熟记,甚至能一字不漏地背诵之外,绝大多数知识只要求达到能再认水平。这样,可迅速扩大学习范围,增加知识内容,使我们能在一个较短的时期内采取突击的方式去获得大量的科学文化知识。

诚然,就掌握知识而言,仅达到再认水平是不够的,因为再认不能提供巩固的精确的知识。因此,必须在再认的基础上,把只能再认的知识转化为能够在大脑中随意重现的知识。例如,学习英语时,最初可采取突击方式在短时间内集中精力背诵大量单词,只要求达到再认的水平,以提高自己的学习兴趣,增强自己的学习信心,加快阅读速度,但这只是学习英语的第一步。接着,就要采取措施,有计划地进行复习,以便把能够再认的大量英语单词熟练到能够在大脑中随意重现的水平,这才是科学的学习方法。

再认是否迅速、正确要受到多种因素的影响,其中三个因素最为重要:第一,再认的材料越多,再认的准确性就越低,即再认的错误越大。例如,要求被试识记 30 个单词,每个单词只能读五遍,然后让他们再认,再认采取选择的方法,共分四组:第一组是在两个单词中选择一个正确的单词(正确的单词即先前识记过的单词);第二组是在 4 个单词中选择一个正确的单词;第三组是在 8 个单词中选择一个正确的单词;第四组是在 10 个单词中选择一个正确的单词。实验结果表明,被选择的材料越多,再认越容易发生错误;第二,再认的材料越相似,再认的错误就越多。经验告诉我们,几种相似的东西,往往很难加以区分。假如给被试识记几张图片,然后在识记过的图片中加进一些类似的未识记过的图片,两种图片混合后让被试再认。结果,被试在再认中很容易把未识记过的图片指称为识记过的图片。为了克服再认错误,我们应当尽可能找出再认对象的独有特征,以便把它们区别开来,提高再认的准确性;第三,再认的时间间隔越长,再认的准确性就越低。一个英语单词如几个月甚至几年不去再认、拼读,再碰到时就难以辨认。

## 二、回忆及其方法

回忆是过去识记并保持的事物的形象或语词在大脑中重现的过程。借助于回忆,我们能在大脑中重现各种客体的表象,重现已经掌握的知识经验。

回忆可分为无意回忆和有意回忆。无意回忆就是过去识记并保持的某些形象、思想、词句等自然而然地呈现在大脑中,它不需要人们提出任何呈现的目的与要求,更不需要作出意志努力。“睹物思

人”、“触景生情”即是如此。有意回忆是有确定目的、自觉追忆以往知识、经验的过程。考试、解决问题之类的思维活动都需要借助于良好的回忆。

就回忆的过程而言,可以是直接的,也可以是间接的。直接回忆不需要借助中介,仅凭借当前事物就能直接唤起旧有经验。间接回忆则需要利用某种媒介,有时还需要克服一定困难,加以认真地追忆,才能把事物回想起来。例如,我们要把遗忘了的数学公式、物理定律和化学方程式回想起来,往往需要追忆一系列与它有关的事项,如实验、习题和应用方法等。

回忆虽然是人脑对过去经历过的事物的追忆,但它能再现已消失的对象的映象,或再现过去掌握的知识,因而对当前的活动有极为重要的影响。这种影响主要体现在三个方面:第一,回忆对活动对象有一定取舍作用。俗话说“吃一堑、长一智”,即经历一次失败,能增长一分才智,其中就有回忆的作用。事实上,无论是成功的经验还是失败的教训,都能在人脑中留下深刻的印痕。在一定条件下,这些印痕通过回忆就能呈现在人脑中对当前活动起一定的引导作用。它能推动人们接近某些对象,试图重复成功的经历,而极力回避某些对象,以避免失败的经历;第二,回忆对活动方案的制订有指导意义。回忆能再现过去掌握的知识,而知识是对客观规律的反映,它具有普遍性,对学习、工作、生活有指导意义。所以,活动方案的制订必须凭借回忆,提取自己积累的知识经验,并以此为依据,作出合乎逻辑的推理,构思出相对合理的活动方案,才能使自己少走弯路,顺利达到预期目的;第三,回忆对活动的展开与深入具有推动作用。人无论从事哪项工作或活动,都要利用已掌握的知识、经验,因此知识、经验在当前活动中起重要作用。然而,大脑中的知识、经验的再现则要依靠回忆。通过回忆不断地提取当前活动所需要的知识,才能使当前活动得以顺利展开,并向深层次发展。所以,现实活动都是在一定的知识背景中展开的。这种知识背景的建构就渊源而言显然是个体长期实践活动的结果,但当前人脑中知识背景的形成则无疑是回忆活动的结果。如果一个人具有的知识无法利用回忆使其从表征状态转化为意识状态,他必须重新去认识那些已经感知

过多次的事物,其认识水平会停滞不前。从这个意义上讲,回忆对当前活动的展开与深入有促进作用。

要提高回忆的效率,必须了解影响回忆的诸多因素,并利用这些因素为提高回忆的效率服务。影响回忆的因素主要有以下几项:

第一,回忆的效率依赖于对回忆内容的预知。预知回忆内容就能做到心中有数,有的放矢,就能按照确定方向进行信息提取,提高回忆的完整性和准确性。为此在回忆前,我们应把要回忆的材料按照其固有的逻辑顺序,拟出提纲。有了提纲,回忆就有了方向与准备,有助于提高效率。

第二,回忆的效率依赖于对回忆正确性的评价与承认。对于回忆出来的内容应抱有信心,确信其正确性。这种信心反过来能促进回忆的正确性。反之,如果一个人对自己的回忆成果抱有犹豫、动摇和怀疑的态度,他的回忆就会中断、停滞,无法顺畅、高效地进行。

第三,回忆的效率依赖于坚强的毅力和良好的思维特征。尤其在必须回忆而又无法回忆的时刻,更须凭借毅力坚持下去,才能从记忆库中搜索到相应的知识、经验。否则,回忆将半途而废,无法解决自己面临的问题。当然,回忆效率也依附灵活、果断、敏捷的思维品质。灵活能使回忆摆脱思维定势的束缚,而果断与敏捷、当机立断能提高回忆效率。

第四,回忆的效率依赖于所采用的策略。有利于提高回忆效率的策略性方法有三种,即推理、先后关系和联想。利用推理有助于回忆,当回忆对象模糊不清时,利用一些有利线索,进行层层推理,就能使回忆对象在大脑中逐渐变得清晰起来。利用事物的“前后关系”也有助于回忆。事实上,回忆成功与否既取决于识记时对材料的加工深度,也取决于回忆时的外部情境。如果对一事物的回忆与识记具有同样的前后关系,那么该事物会变得很容易回忆。例如,当你来到某事物发生的地点时,你回忆起该事件的能力要比你在其他地方回忆时大得多。正因为如此,每当我们故地重游时,我们脑海中常会涌起早年生活的经历。诚然,前后关系并不总是外部情境,身体的内部状态也能构成前后关系,如情绪状态、药物刺激等都能作为强有力的线索,促进回忆过程的

发生。鉴于前后关系对回忆的影响作用,我们在回忆中有时可以自觉地恢复识记时的情境关系,以这种关系为线索去增加回忆的成功机会。而在回忆那些事过境迁并且无法恢复的情境相联系的事件时,则可以试着在心理上再现与事物相联系的当时的某些情景。如能在心理上恢复当时的情景,回忆自然就能顺利进行了。利用“联想”更有助于回忆。联想是指联系或联结,即由一事物(或观念)想到另一事物(或观念)。由于事物之间不是孤立而是相互联系的,因此相互联系的事物反映到我们大脑中所形成的知识、经验也是相互连贯的。这种连贯正是联想的客观基础。利用联想能将经验过的事物和当前事物进行对照、分析,从事物各方面的联系中去寻找线索,这样就能缩短回忆过程,提高回忆效率。

根据联想反映的事物的关系不同,可把联想分为简单联想和复杂联想。简单联想包括:其一,接近联想,这是以时间或空间上的接近关系为线索,由一事物(或现象)想到另一事物(或现象)。如由“五四”运动想到中国共产党的成立,这是时间上的接近联想。由喜马拉雅山想到雅鲁藏布江,这是空间上的接近联想。时间联想与空间联想常常是密切联系的,许多事物既在时间上又在空间上相互接近;其二,相似联想。这是以性质上相似关系为线索,由一事物(或现象)联想到另一事物(或现象)。如由太阳系想到原子结构,由地球想到火星。相似联想能给人以启发,头脑中浮现的事物形象常常由相似联想的诱发而产生;其三,对比联想。这是以相反特征为线索,由一事物(或现象)想到另一事物(或现象)。如由红想到绿,由小想到大,由易想到难,由暗想到亮,由冷想到热等等。对比联想使人容易借助于事物的矛盾性认识和分析事物,促进回忆。复杂联想即意义联想,是借助事物之间的部分和整体、类和种、原因和结果等关系为中介性线索的联想。由于事物之间的联系是多种多样的,反映事物种种联系的关系联想也必然是多种多样的。诚然,联想时并不完全遵循事物间的某一关系,而是对多种关系的综合利用。联想不是单纯刻板的而是复杂灵活的。有时从某一事物出发,以几步中间联想(一般为四步)作中介,就可以与任何事物建立关系,为顺利地回忆提供线索。

## 第五节 良好记忆力的培养

古往今来,具有良好记忆的优秀人才不计其数。据说 19 世纪 40 年代,天主教神父麦采凡蒂能牢固地掌握 70 种语言与 38 种方言,当时被称为“语言怪杰”。我国现代文学巨匠茅盾的记忆力也极为惊人,他能将一百二十回的古典文学作品《红楼梦》背得滚瓜烂熟。我国数学家华罗庚具有过目不忘的本领,他将黑板上擦去的复杂的数学演算步骤能丝毫不差地记在脑子里。这些令人赞叹的杰出事例说明,人的记忆力确实能达到惊人的程度。当然,能够登上记忆顶峰的仅是人类中的少部分。但深挖、改善、扩展、“唤醒”隐藏在自己头脑中的记忆力,使之达到力所能及的高度,这应该是我们每个人都能做到的事情。然而在现实生活中,有些人却过于固执。他们认为记忆力的强弱之差是先天注定的,凡人无能为力。因此,他们常常抱怨自己记忆力不好,羡慕别人的记忆力好。自卑感使他们不能把自我从心理障碍中解脱出来,因此严重地减弱了自己应有的记忆力。为了使这些人能了解自己应有的记忆潜力,以便从自我设置的心理障碍中解脱出来,下面从两个方面稍加解释。

先从生理角度看,人与人之间在大脑皮层的神经过程方面是略有差异的,这种差异可能会对记忆的优劣强弱产生影响,但这种生理上的影响与后天的影响作用相比要小得多。大量研究表明,即使是具有一般生理素质的人,其记忆潜力也大得惊人。记忆以人脑中的神经元为元件。一个人脑中的神经元总数至少在  $1 \times 10^{10}$ — $1.4 \times 10^{10}$ ,即在 100 亿到 140 亿个之间。利用这些神经元,人在一生中所能记忆的信息总量相当于 5 000 万册书所储藏的信息量。而一个聪明绝顶的天才人物在一生中实际所获得的信息总量与这一数字相比只能算是一丁点儿。因此可以说,人的记忆潜力是极为宽广的。只要我们有意挖掘,就一定会有所收益。

再从人们的实践看,音乐家的听觉记忆能力和美术家的视觉记忆能力都比常人要高出许多倍。这种惊人的记忆力只能解释为是实践造

就的结果。马克思可以说是记忆惊人的人,他精通英语、德语、俄语等好几国语言,还牢固地掌握了哲学、政治经济学及各门自然科学知识。他的这种良好的记忆力正是长期的记忆实践中训练出来的。历史上也有一些原来记忆力较差的人,由于后来刻苦钻研,认真学习,结果记忆力也达到惊人程度。英国前首相丘吉尔,小时候曾厌恶学习。在一段时间内,他的学习成绩在班里老是倒数第一。报考桑赫斯特皇家军事学院,曾三次被拒之门外,第四次才勉强被录取。此时,他才开始认识到自己无知,决心发奋学习,并付诸行动。先后读了历史、地理、哲学、数学等许许多多课本。像干旱的沙地吸水那样拼命地汲取知识、进行记忆。他一刻也不忘自己曾经是个劣等生。终于,辛勤努力换来了丰硕之果,成功的记忆力使他显示出非凡的才能,成为一个举世公认的政治活动家。

由此可见,人人都有发展自己记忆力的生理条件,通过记忆实践也能把原有的记忆水平提升到一个新的高度。既然如此,有关记忆的自卑与叹息都是多余的、毫无根据的。我们应放下自卑的心理包袱,冲破自我设置的心理障碍,投身到记忆的实践中去,去开发、培养、增强自己的记忆力。下面概括地谈谈记忆力的培养。

### 一、记忆的条件

条件是事物转化的必要因素,记忆能力由弱向强的转化,同样需要条件,这些条件包括:

第一,要保持身体健康。大脑是记忆的器官,记忆是大脑的功能,要想发展良好的记忆力,首先要保持大脑的良好状态。如果大脑不能正常发挥作用,就会严重阻碍正常的记忆,明显降低记忆的效果。一个神经衰弱的人,经常出现失眠、眼花、耳鸣、头晕等症状,他的记忆力就会减退。日常生活中,不少人经常加班加点,开夜车,打疲劳仗。结果使大脑十分疲乏,头脑发胀,昏昏沉沉。时间一长,记忆力就衰退了,这是由于他们不注意保养大脑的结果。此外,还要保持身体各部位器官的健康。人体是一个整体,大脑尽管对全身起着统摄作用,但各种器官的状态对大脑也会发生影响,进而影响到记忆的效果。一个病状缠身的人,往往会注意力不集中,感觉迟钝,思维迟缓,反应速度降低……,



这时,他还有什么良好的记忆力可言呢?所以,良好的记忆力是与健康的身体分不开的。为了保持身体健康,必须把握好三条:一是注意营养;二是适当锻炼;三是合理休息。

第二,要积累知识经验。记忆与知识经验是相互促进的。良好的记忆力有助于知识经验的吸收、保存、提取、运用;而丰富的知识经验,通过“迁移”引起联想,能强化对新知识的记忆效果,促进记忆力的发挥。比如,懂得英语的人,再学德语就不难;掌握数学的人,学好物理就容易。这说明积累知识经验,并善于利用知识之间的联系,是增强记忆效果的有效途径。

第三,要锻炼坚强意志。要记忆就要有坚强意志。意志坚强是进行记忆活动的基本条件。记忆是一项艰苦的脑力劳动,需要克服种种困难,才能达到记忆的目的。尤其是具有难、长、散特征的记忆材料,更需要有坚强的意志来约束自己。使自己建立起记忆的决心、信心和恒心,排除困难,坚持到底,才能完成记忆任务。在意志的支配下,经历长期的记忆实践,记忆力就会随之提高、增强。

第四,要培养注意力。心理学家曾做过一个实验:给两组被试者同一篇文章,要求一组被试者聚精会神地诵读两次;另一组被试者心不在焉地诵读十次。结果前者的记忆效果比后者要高出很多倍。这说明越加注意的事情,就能记得越牢。日常生活中,我们对某事没有印象或对某事产生错误的记忆,往往是由于没有注意或记忆时注意不够所致。比如,你可能说不出自己住的楼房的楼梯有多少级台阶。这是因为你根本就没有注意它,而并不是你记不住。

概而言之,具备了良好的身体素质;以丰富的知识经验为前提;在记忆中能发挥顽强的意志;并能将自己的注意力随时随地集中在被记忆的对象上。有了这些条件,记忆力的提高与发展也就有了坚实的基础。

## 二、记忆的方法

活动效率是体现能力强弱的主要指标,记忆力的强弱同样体现在记忆效率方面。要提高记忆效率必须讲究方法。良好的记忆方法有助于在记忆活动中取得“事半功倍”的效果,反之,则会“事倍功半”。如能

熟练地掌握前面介绍的识记的方法、保持的方法、再认与回忆的方法等,必然有助于提高记忆效率,增强记忆力。

### 三、记忆的规律

记忆活动中,如遵循记忆的规律,就能大大提高记忆效率,体现出较强的记忆力。前面所介绍的“转化律”、“数量律”、“质量律”、“干扰律”、“遗忘律”等等都是记忆活动的规律性反映,在记忆中需要加以自觉的注意和遵循。

### 四、记忆的训练

一个人具备了良好记忆的条件,懂得了有效记忆的规律,就为高效率地记忆提供了可能,然而并非必然。如果良好的条件不去加以利用,懂得的规律性的知识不去加以运用,那么条件再好,懂得的规律性的知识再多,对于记忆仍会毫无裨益。这就是说,条件与知识并不能提高记忆力本身,要提高记忆力水平,关键在于训练。越肯开动脑筋,脑子受到的训练越多,记忆力定会逐渐增强。

记忆的训练主要依靠学习、工作、生活。对平时所学的每一点知识,所做过的每一项工作,所看到、听到的每一件事情,如都能赋予记忆的目的,这就是一种最佳的记忆训练方式。常言道:“功夫不负有心人”,“只要功夫深,铁杵磨成针”。只要肯下苦功夫,不怕挫折,知难而进,就能成功。记忆力增强的轨迹正是如此。相反,如果一个人饱食终日,无所用心,大脑得不到训练的机会,不仅学不到知识,记忆力还会因此而衰退。传说,宋朝时的金溪县有一个叫方仲永的人,他年幼就强于记忆,才智过人。5岁能写诗,文笔与道理且有可供欣赏之处。消息不胫而走,众人为之惊奇。不久,有人请他父亲带他去作客,期间也有人送钱给他父亲。他父亲认为这样有利可图,便天天拉着方仲永到处拜见众人,以获取钱财,却不让他安心学习。结果,方仲永长到20岁时,才能完全消失,与常人一样。这说明,记忆具有“用进废退”的特性。

记忆训练的另一种方式是进行专门的训练项目。训练项目有以下四种:

一是联想训练。一切记忆活动的基础是联想,联想越丰富越牢固;就越能将新的事物更牢固地记住,因此训练自己的联想能力是发展良

好记忆力的重要手段。进行联想训练的方法多种多样,不拘一格,其中最常用的是“卡片法”,即准备几十张卡片,在每张卡片上写上一个字(或一个词语),然后将这些卡片翻过来,像玩扑克一样,把它们打乱,从其中抽出一张卡片就可进行联想训练了。比如,卡片上记的是“凉”字,你就要通过自己记忆的连锁作用,尽量向广度扩展,于是就出现一连串与“凉”字有关的词语:“凉菜”、“凉粉”、“凉鞋”、“凉风”、“凉爽”等等。也可同时抽出两张卡片进行训练。比如,一张卡片上记的是“木”字,另一张卡片上记的是“雪”字。就可从“木”字开始,通过联想,一环接一环,最终和“雪”字勾通,其过程可为:木—柴、柴—焰、焰—红、红—绿、绿—草、草—牛、牛—奶、奶—白、白—雪。经常进行这类联想训练,联想就会越来越敏捷,记忆材料就能左右逢源,记忆力就能相应提高。

二是默写训练。即在规定时间内,记忆一篇文章,或一幅图画。此后要求正确地默写出文章,或画出图形。

三是提问训练。即在规定时间内,观看应记忆的数字、词组、图画或一段文字表述。然后回答有关问题。

四是识别训练。即在规定时间内,观看、记忆一幅图,然后换上另一幅图,要求指出后者与前者有何区别。这类训练中,如果图形复杂,一时难以记住,可再看一下第一张图。然后再继续识别,直至全部记住为止。经常进行识别训练,重复观看的次数就会减少,记忆力就能得到提高。

## 第四章 思维与问题解决

感觉和知觉是对客观事物的直观反映,它们只能把握事物的个别属性、事物的整体及其外部联系。如要把握事物的本质特征及其规律,则须依靠“思维”。

### 第一节 “思维”概述

#### 一、思维的特性

思维是人脑对客观事物的间接和概括的反映,表现为对表象与概念的操作与加工。而我们平时讲的理性认识则是一种认识形式或阶段。因此,思维与理性认识是两个不同的概念,它们各有其特定的含义,不能混为一谈。当然,两者的关系极为密切,思维贯穿于理性认识过程始终,理性认识是思维活动的结果。

思维作为高级的心理活动,它具有间接性和概括性。所谓思维的间接性,就是指以过去获得的知识、经验为中介,进行推理、判断,去间接地理解和把握那些没有感知过的或根本不能感知的事物的本质。例如,思维依据现代生命科学知识,就能推知生命起源的大致过程;思维依据现代物理学知识,就能推知物质的微观结构;思维依据现代宇宙学知识,就能推知宇宙演化的基本历程。日常生活中同样如此。一个医生依据病人的叙述和化验结果,并结合医学知识,借助思维,便能对无法直接观察的机体病变作出正确的诊断。可见,思维的间接性能超越感知觉提供的信息,认识那些无法直接感知的事物的属性,把握事物的本质与规律,预见事物的发展变化进程。

所谓思维的概括性,是指在分析、研究感性材料的基础上,把一类

事物共有的本质特征抽取出来加以概括,形成具有普遍意义的规律性认识。例如,感性经验使我们了解到,地球上的任何物体无论是轻是重,一旦失去支持,就会落到地面;当我们将所有物体共有的这一特性抽取出来,加以概括,就能形成引力定律。所以,感觉只能认识具体的对象或现象,而经思维的概括,才能认识事物的一般特性,使认识摆脱对具体事物的依赖,形成有普遍意义的规律性认识。

## 二、思维的种类

有人将思维分为三种,即动作思维、形象思维和逻辑思维;有人将思维分为经验思维和理论思维;有人将思维分为直觉思维和分析思维;也有人将思维分为聚合思维和发散思维;还有人将思维分为常规思维和创造思维,等等。而作为基本的思维类型有四种,即经验思维、理论思维、形象思维和直觉思维。

### 1. 经验思维

这是一种凭借经验进行的思维活动。它只是对事物的表面联系和外部面貌的认识,还没有把握事物的本质及其规律,因而对事物的认识仅处在知其然,而不知其所以然的水平。正如恩格斯所说:“单凭观察所得的经验,是决不能充分证明必然性的。”<sup>①</sup>所以,经验思维是一种比较低级的思维类型。然而,经验思维凭借的经验来自实践,并受实践的多次检验,具有一定的正确性、可靠性。用经验指导类似于造成经验的那种实践活动时,既能提高实践活动的效率,又能保证实践活动取得成功,从而成为一种被人们经常和大量使用的思维活动。

由于经验思维要凭借经验来思维,而每个人的经历、感受与经验背景不同,致使经验思维的成果呈现出明显的个体差异性。某些人由于知识经验不足,其经验思维不免会带有片面性,以致得出错误或歪曲的结论。为此,我们不能停留在经验思维的水平上,而应努力掌握理论知识,使经验思维上升到理论思维水平。

### 2. 理论思维

理论思维是凭借概念、判断、推理形式进行的思维。它以揭示和把

---

<sup>①</sup> 恩格斯:《自然辩证法》,人民出版社1984年版,第99页。

握事物的内在本质和一般规律为根本任务。例如,科学家依据系统的理论知识,对事物现象进行分析、推理、判断,抓住事物的本质,使问题得到正确解决,这种思维活动就是典型的理论思维。由于理论思维严格遵守逻辑程序,依次进行分析、推导,以求作出合乎逻辑的正确答案,因此理论思维也称为“逻辑思维”。又因理论思维的活动形式是一系列抽象的概念、判断、推理等,因此理论思维又称为“抽象思维”。

理论思维是人类最为重要的思维类型。借助于理论思维,人脑才能利用零散的感性材料建构起具有严密性、科学性和普遍性的理论体系,揭示事物的本质与规律。理论思维并能运用规律性知识,预见事物的发展趋势,制订决策方案,论证其可行性程度,并以此指导具体的实践活动,同时避开种种不利因素的影响,顺利达到预定目标。所以,恩格斯充分肯定理论思维的作用,认为一个民族要想站在科学的最高峰,就一刻也不能没有理论思维。

理论思维有两种形式,即公理思维与辩证思维。公理思维以人们所公认的不证自明的道理作为推理的依据,然后遵循形式逻辑规则从某种前提推出某种结论。这种思维形式较为充分地把握了事物的同一、永久、静止、绝对和肯定的一面,但却不能具体地反映事物的运动和普遍联系,自然无法具体地反映事物的辩证法。辩证思维遵循辩证法,从矛盾转化中去把握和研究事物,因而能具体、全面、深入地反映事物的本来面貌。由于事物既相互区别,又相互联系和转化;既有相对稳定性,又不断发生性质变化,因此单纯依靠公理思维不能全面、深刻地认识事物,在必要时须将公理思维上升到辩证思维。

### 3. 形象思维

形象思维是凭借具体形象进行的思维活动。例如,熟练的棋手能下“盲棋”,闭目下棋进行的就是典型的形象思维。此外,作家、画家、音乐家、演员在各自工作中也经常运用形象思维。即使一般成人虽然以理论思维为主,但却不能脱离形象。尤其在解决比较复杂的问题时,常常要借助鲜明生动的形象,促进自己的思维活动。

形象思维可分为两种,即再造性形象思维与创造性形象思维。再造性形象思维是再造出被描绘事物的形象的思维活动。例如,当我们

读到“北国风光,千里冰封,万里雪飘……”的词句时,我们脑海中便会浮现许多与北国有关的生动形象。创造性形象思维是根据需要,在头脑里将多种表象进行组合,创造出新形象的思维活动。由于创造性形象思维不受表象间应有关系的束缚,因而创造的新形象具有新奇独特的特征。新形象的创造一般采用两种方式,即粘合与融合。粘合,是把若干表象进行分解,然后按需要将表象的“碎片”结合起来,组成新的形象。比如,“美女蛇”(女首蛇身)、“美人鱼”(人身鱼尾)、“孙悟空”(人脸猴身)、“斯芬克斯像”(狮身、女身和女面、鸟翼)。不过,这种粘合仅仅是表象间的简单、机械的结合。

融合,是对若干表象进行分析,然后从需要出发,使表象的各种成分发生相应改变,再把变换后的各种成分融合为一个统一、完整的新形象。这种形象不是几种表象成分的简单、机械的结合,而是表象成分的有机结合,因此,融合成的形象是一种具有特殊结构与特殊内容的新形象。比如,文学作品中典型人物的创作,就采用了融合法。典型人物在精神面貌、心理因素等方面都具有自己的独特风采与特殊内容,是一种源于现实高于现实的新形象。所以,小说家要塑造一个人物形象,必须到现实中去,观察一类人物的各种具体形象,以便在头脑中形成相应的表象。然后,对各种人物表象进行分析。从这个人身上取一点特征,那个人身上取一点特征。拼凑在一起,便塑造成了一个既不是“张三”,又不像“李四”,也不同于“王五”的人物形象。对此高尔基深有体会地说:“把每一个商人、贵族、农民身上最自然的特征分离出来,并概括到一个商人、贵族、农民身上,这样就形成了文学的典型。”鲁迅也说过相类似的话:“人物的模特儿也一样;没有专用过一个人,往往嘴在浙江、脸在北京、衣服在山西,是一个拼凑起来的角色。”当然,人物形象的拼凑不是人物特征的简单、机械的粘合,而是一种融合,否则就不能给人以强烈的真实感。

形象思维能创造形象与物象,而造成的人、物形象都反映了一定的审美观与价值观,能使人有所激动、有所伤感、有所喜悦,或爱悦之、鄙厌之、怜悯之。因此,一场电影、一部小说往往能产生强烈的社会反响。它们能陶冶人的心灵,提升人的境界,催促人去奋进;也能污染人

的心灵,降低人的境界,使人颓废和堕落。此外,人进行形象思维,并不满足于将新形象仅仅保留在头脑中,而总是力求使这些新形象转变为现实事物。一旦新形象转变为现实中事物,这就是创造。因此,任何创造过程总要先利用形象思维在头脑中构成新事物的形象,然后才能出现具体的新理论、新技术、新产品、新工艺等。从这个意义上讲,创造离不开形象思维。

#### 4. 直觉思维

人在分析、研究事物时,要想真正有所发现、有所突破,实质上并不存在一种供人刻板地加以套用的公式,也不存在一种凝固不变的逻辑通道,使人能按图索骥地发现事物的规律。而应充分发挥认识的能动作用,创造性地运用多种方法才能达到研究目的。有时对已有材料与知识进行思考时,甚至可以不受某种固定的逻辑规则的约束而直接去领悟研究对象的本质性规律,这种直接领悟研究对象本质的思维方式,称为直觉思维。

目前,对直觉思维的研究有相当的难度。原因在于,直觉思维的显现是如此之短促,以致思维者只意识到直觉思维的结果,而意识不到其中的过程,这就为研究直觉思维的产生机制带来了困难。尽管如此,直觉思维作为新设想的“助产婆”却为人人所皆知。借助于直觉思维,常常能使人“茅塞顿开”,新的设想一下子跃入意识之中,解决了某种百思不得其解的难题的关键之处。诚然,因直觉思维激发的某种设想或解决难题的方案是否正确,还有待于实践的检验,所以直觉思维形成的设想多半是假设或假说。

直觉思维的成果表现为灵感(或顿悟)。灵感的主要特征是意外性与偶然性,它显现的速度之快、作用之突然是无法事先预料的。因此,我们不能期待它按特定的计划、预定的方式、规定的时间和地点出现。不过灵感也并非完全不可捉摸。只要研究者本人善于创造条件,在有利的条件下,灵感才容易显现,也有利于提出新的设想。一般认为,有利于灵感显现的条件可概括为以下五项:

第一,灵感不是脱离事实根据的胡思乱想,它根植于科学认识之中,是研究者已有知识因素积累到一定程度的迅速综合,因此知识的贮



备是产生灵感的基本条件。知识应包括两个方面,首先是功底深厚的专业知识;其次是与专业相邻学科的有关知识。一个研究者如果只限于本专业的知识,只懂得几种固定的实验和思维方法,就很难达到既深且广的程度,考虑问题的思路就会大大受其限制。在解决问题中取得成功的几率与所采取的思路数量成正相关。即可选择的思路越多,交叉点越多,取得成功的可能就越大。这是因为,一个问题研究得越深,牵涉的学科知识就越多。为解决一个具有一定难度的问题,如果具备了较为广博的知识域,就能使自己的思路大为宽阔,在多条思路的融会贯通中,通过直觉思维得力于灵感,才能实现认识上的突变。

第二,当研究者对某一问题进行了一段相当长时间的专注研究后,转而考虑其他时,很可能研究者仍在下意识地思考原有问题。一旦眼前事物与经久思考的问题联系起来,实现了某种配合后,提交自觉的思考加以评定,由此体现为灵感显现。可见,灵感是以研究者长期致力于解决问题的紧张思考为前提的,是研究者长期钻研、经久思考的结果。因此有人把灵感显现说成是对研究者艰苦思考的奖赏。

第三,在经久沉思、紧张工作一段时间后,暂时放下工作期间,更易于激发灵感。这是由于条件改变导致思路改变而引起的。当我们紧张思考某一问题时,虽然聚精会神,但有时却可能因思维定势而导致思路闭塞、思想僵化。再说,如果一旦沿着一条不利的思路探索时,问题考虑得越多,采取有利思考的可能性就越小。正如法国科学家尼科尔所说:面临困难的时间越长,解决困难的希望越小。然而,在紧张思考以致精疲力竭之时,暂时把问题搁置起来,却容易受到别的事物与现象的启发,而摆脱习惯性思维程序的束缚,因触类旁通而产生新的联想,从中找到另一条解决问题的通道。此外,思维长期紧张而暂时松懈也有利于消化、利用和沟通已经得到的全部事实,有利于冷静回味以往得失和忽略掉的线索,有利于恢复大脑和体力上的疲劳,以良好的精神状态投入新的研究。因此,紧张工作一段时间后,松懈一下情绪,调整一下自己的研究思路,这对激发灵感大有好处。

第四,紧张钻研后的暂时松懈之际,还要善于发挥生活和工作中某些原型对灵感的诱导作用。能起启发作用的事物叫原型。我们周围许

多事物都可能作为原型,发挥其诱导作用。例如,实验仪器、自然景物、示意图解、文字描述等。原型之所以具有启发诱导作用,是因为原型与长期研究的问题之间有某种相似点,通过联想,可能找到解决问题的新设想。

第五,经诱导而迸发的灵感具有突如其来、瞬息即逝的特点,如不及时捕获,就可能“烟消云散”。捕获闪光设想的有效方法是养成随身携带纸笔的习惯,随时记下闪过脑际的有创造之见的念头,以供分析、研究和查考之用。

综上所述,产生和捕获灵感的必备条件与基本过程是:存在一个待解的难题;研究者具备了解决该难题的专业知识与有关学科的间接性知识;经一段时间的紧张沉思与研究;当暂时放下研究的问题,处于松懈之际;经过下意识思考;或在偶然事物诱导下头脑中的信息在瞬间得到沟通,并由下意识向显意识转化,从而打开一条新的思路,形成解决问题的崭新设想;并将这种设想及时记录下来,以便进一步分析与查考。

值得指出的是,捕获的灵感往往只是一些模糊的设想,一般具有不完备和不精确的特点,而且绝大多数可能是十分荒谬的,它们常常会把我们引向错误和歧途。因为它们毕竟是某种非理性、非逻辑思维的产物。所以,必须对这类设想进行逻辑加工,并准确地表达出来,以形成明确的命题和假定。可见,从捕获灵感到提出完整形式的解决问题的方案,还要做大量工作。

### 三、思维与语言

思维与语言的关系是国内外学术界长期争论的问题。有人主张思维与语言各自独立,二者无内在联系;有人主张语言决定思维,思维离不开语言,没有语言就没有思维;也有人主张语言与思维是同步发生的,否认二者有任何区别。诸如此类的不同主张实质上可以归纳为有明显分歧的两种观点:

#### 1. “彼此独立论”

赞成思维与语言彼此独立的学者在理论上提出了种种理由:  
(1) 语言可以表达自己的思想或意见,与他人交流认识活动的成果,而

思维是一种认识过程,目的在于认识事物的一般特征和事物之间的有规律的联系,以及产生思想或意见,解决实际问题;(2) 语言是由一定的物质形式与概括的内容所构成的信息符号系统,它同客体之间是标志和被标志关系,而思维则是人脑对客观现实的间接的概括的反映,它同客体之间是反映与被反映关系;(3) 语言直接凭借的是人体的发音系统、肢体等感觉器官,思维活动的载体则是大脑;(4) 语言的基本要素是语词,思维的基本要素是概念,尽管概念用词来表达,但词与概念并不完全等同,同一个词可以表达不同的概念,同一概念可以由不同的词来表示。此外,词分实词与虚词,其中实词能表示概念,而虚词则不能表达概念;(5) 语言的语法规则往往因民族而异,但不同民族的思维规则大致相同,都由感性到理性,从具体到抽象,思维的基本过程都是分析、综合、比较、抽象和概括。

坚持“彼此独立论”的学者还列举了许多现象来证明语言与思维的可分性。他们认为,从猿到人要经历漫长的量变过程,人的各种特征是逐渐获得的。它们先是直立行走,尔后学会制造工具。随着石块被自觉地加工成第一把石刀,人类诞生了。在此后相当长的时期内,原始人类并没有有声语言与文字,但他们已是真正意义上的人,有自觉性、能动性、社会制约性,显然已具有思维特征。同样,现代人在个体发展中,幼儿在没有完全学会语言之前,已有了初级思维活动,他们往往借助于形状、颜色、声音来思维。尤其是语言器官受损或先天发育不良者会丧失语言,但他们不一定会丧失思维能力,他们能利用表象等进行非语言思维,并用特殊方式表达自己的思想或意见。有人甚至认为,某些高等动物(如猿)尽管没有语言,但却有相当程度的思维能力。

据此,“彼此独立论”者认为,语言与思维是可分的,相互不发生影响,语言并不是思维活动的必要条件。

## 2. “相互作用说”

赞成语言与思维相互作用的学者在理论上提出了五点理由:

第一,从人类种系发展来看,思维与语言是同步发生的。人类的祖先由于劳动的需要,“彼此间到了非说不可的地步了”,于是“首先

是劳动,然后是语言和劳动一起——它们是两个最主要的推动力,在它们的影响下,猿脑就逐渐地过渡到人脑”<sup>①</sup>,具有了进行思维活动的机能。

第二,从个体发育来看,思维能力的增强与语言内容的丰富是相互联系,彼此制约的。一个尚未获得语言年仅五个月的婴儿,尽管能根据颜色和形状区分物体,并对某些事物进行低水平的概括,但他们所具有的充其量仅是动作思维和形象思维。只有到了2岁左右,儿童掌握了一定数量的语词,与成人能进行语言交流后,其抽象思维才逐渐发展起来。为此,“相互作用说”认为,在某些特殊情况下不依赖于言词的刺激作用,也可以进行比较简单的思维,但高级的抽象思维或逻辑思维则必须以别人或自我的言词作为主要条件刺激物才能进行,所以正常儿童思维的发展主要是通过对语言的掌握、在语言活动中逐渐由具体思维过渡到抽象思维得以实现的。此外,思维与语言的相关性更能从狼孩身上得到证实。1920年,印度发现的名叫卡玛拉的狼孩回到人间时已8岁,她不会言语只会嚎叫,智力低下。长到17岁,也无法学会人类语言,与此状态相应,她的智力水平仅相当于4岁的儿童。

第三,从机能上看,思维也离不开语言的作用。思维由刺激物所引发,以反射形式而生成。由于思维的间接性、概括性特征,引起思维的刺激物不是具体事物而是语词。在语词的刺激作用下,人脑才能进行思维活动,反映事物的一般性质特性和事物间的内在联系,或以已有的知识为中介进行推断与解决问题。语词之所以能促发思维活动,就在于语词有信号作用。当我们说出或听到语词时,大脑皮层内产生的兴奋会按照建立暂时联系的原则,与第一信号系统的刺激(由被语词所表明的对象)相结合,这样语词便成为它们所表明的物体(或动作)的信号,促发相应的思维活动。平时称“谈虎色变”,就是对语调信号的条件反射,即在谈论与思维中引起恐惧心理而面色更变。人不但可在别人

---

<sup>①</sup> 恩格斯:《劳动在从猿到人的转变中的作用》,人民出版社1979年版,第7页。

语词的刺激下进行思维,而且可在自我呈现的语词刺激下进行思维。一个人独自沉思所进行的思维即以他自身的内部语言为主要条件刺激物。因此,我们常能发现一个人在独自沉思时会自言自语。诚然,信号作用可分为物质的与非物质的。语词的声和形属物质的东西,它们能被人直接感知。而语词固有的意义则属非物质的,它们只有凭借语词的声或形的物质的刺激作用,并经大脑的分析、理解,才能被揭露出来。平时,一个不懂英语的人,只能感知英语的声和形,而无法理解意义,其内在机理即是如此。除思维的发生之外,思维的发展也须借助于语言。语言的组成单位——语词处在不断变化之中,科技进步与社会发展是语词更新的内在动力,随着语词的更新与充实,人的思维活动及其内容必然相应地复杂化、精确化。

第四,思维不仅需要凭借语词才能发生与进行,而且思维活动的结果(即认识活动的产物)也必须凭借语词的作用才能被传播、保存和积累。思维是产生思想的过程,从机制上讲,思维之所以能产生思想,是人脑在第一信号系统的基础上,凭借语词的信号作用,与现实刺激建立条件反射(暂时联系)而实现的。所以,马克思指出:思想、观念、意识的生产最初是“与现实生活的语言交织在一起的”。斯大林也指出:“无论人的头脑中会产生什么样的思想,以及这些思想在什么时候产生,它们只有在语言材料的基础上,在语言术语和词句的基础上才能产生和存在。没有语言材料,没有语言的自然物质的赤裸裸的思想是不存在的。……思想的实在性就表现在语言之中。”即使是自言自语,也是一种自我表述已有的思维成果的形式,一个人在这种语言中所表述的思维活动的成果,既可能是已掌握的有关的知识经验,也可能是经思维已发现的某种疑难或线索。当然,人凭借语词不但可以把思维活动的成果和认识活动的成果保存于人脑中,而且可以把它记载于人脑之外。书刊以及电子读物等便是利用物质的语言的外衣来记载思维活动成果的有效形式。同样,一个人也必须经过由语词的刺激作用所引起的思维活动,才可能揭露和吸取物质的语词所记载的他人思维活动的成果。当然,语言也离不开思维的作用。要理解对方语言,必须进行活跃的思维活动。一个人要想

全面、系统、准确地表达自己的思想、意见,也必须对自己的语言加以严密组织,这种组织工作显然离不开思维作用。

第五,语言对思维方式有影响。据美国语言学家汪尔夫研究,由于语言不同,人们辨别事物的方式也会有所区别。爱斯基摩(Eskimol)人由于生活环境的特殊要求,他们能用三个不同的单词来指称“雪”,以描述与辨别雪的不同的变化状况。而美国人尽管也观察到爱斯基摩人所指出的雪的变化状况,但由于美国人使用的英语中没有描绘雪的差别的单词,致使美国人在感知中不太关注雪的变化,思维中也不太考虑雪的差别。所以,汪尔夫说:“……每一种语言都是一种不同于其他语言的庞大类型系统,这种系统的形式和范畴都是由文化所规定的,人不但依据这些形式和范畴来进行交流,而且还依据它们来分析自然,留意或者忽视某些类型的关系和现象,引导他们推理,以及建造他的意识的大厦。”

就目前看来,赞同语言与思维相互作用的学者正渐趋增多。事实表明,语言与思维虽有区别,但两者关系极为密切。无论是思维的发生、发展,还是思维成果的巩固、记载与表达,都离不开语言的作用。反之,语言的感知、理解与表达同样离不开思维的参与。因此,语言与思维是紧密联系、彼此渗透、相互作用的,只有看到语言与思维的区别与联系,才能达到对两者关系的辩证理解。

## 第二节 思维品质

思维品质又称智慧品质,不同的人的思维品质有很大差异,但它却是思维能力的主要反映形式。培养最佳的思维品质是增强思维能力的重要途径。思维品质包括以下七个方面:

### 一、思维的广阔性

思维的广阔性是指思路广泛。具有思维广阔性的人在解决问题时,善于全面考虑问题,不仅能把握问题涉及的范围,还能注重问题的重要细节。既考虑到整体又想到问题的主要部分,既注意问题本身,又不忽视与此问题有关的一切因素。

一个人的思维广阔与否主要取决于三个因素：第一，知识经验。知识经验以概念形式存储于大脑中，概念是思维的工具，知识经验丰富的人才能在思维时借助于丰富的概念进行广泛的联想，体现出思路宽广的特征。并利用类比、比较、移植等多种方法将已有的知识经验用于当前所面临的问题，对问题才能作出全面、深入的分析；第二，思维方式。一个人思考问题时，能否做到全面、周到，与他长期形成的思维方式密切相关。习惯于周密、精细思考的人对问题的分析较为全面、深刻，便能体现出思路广阔的特征。反之，一个粗枝大叶、舍本逐末的人则不可能具有广阔的思维特征；第三，高级神经活动类型。就生理机制而言，思维的广阔与否也与一个人的高级神经活动类型有关。神经过程属于活泼型的人，思维时大脑皮层上形成的优势兴奋中心的区域大且经常转移、变化，新的条件反射容易形成，神经通路顺畅，体现出思路广阔的特征。相反，神经过程属安静型的人，思维时大脑皮层形成的优势兴奋中心的区域过于狭隘，不易形成新的条件反射，神经通道不够畅通，显然无法体现思路广阔的特征。因此，在自身高级神经活动类型的基础上，丰富自己的知识经验和培养精细、周密的思维方式有助于促进思维的广阔性。

## 二、思维的深刻性

思维的深刻性是指善于深刻地钻研与思考问题。具有思维深刻性的人不会满足于对问题的表面认识，而善于分辨事物的现象与本质、主要与次要、基本与枝节。善于从多方面和多种联系、关系中去理解事物。因而能正确认识事物，揭示事物内部的规律性，预测事物的发展趋势与未来状态。

为具有思维的深刻性，除注重自己的知识因素与实践因素外，还必须自觉地用辩证唯物主义来武装自己的头脑。因为辩证唯物主义能使我们全面地而不是片面地、本质地而不是表面地、发展地而不是静止地、客观地而不是主观地、长远地而不是短暂地思考问题。

## 三、思维的独立性

思维的独立性是指善于独立思考。具有思维独立性的人能独立地提出问题与解决问题，不依赖、不盲从。

要使自己具有思维的独立性,关键在于培养自己独立处理问题的能力。思维与问题是联系着的。思维的独立性只有在经常独立地处理问题中,才能逐步加强与发展。一个经常躲避问题或缺乏独立处理问题能力的人,是不可能使自己的思维凭空得到发展的。因此,平时要经常主动地处理问题,不依赖、不盲从。并且,积极争取独立处理问题的机会,这种锻炼有利于促进独立思考。

#### 四、思维的批判性

思维的批判性是指善于冷静地考虑问题。具有思维批判性的人,能从实际出发,有主见地分析、评价事物,不轻视、不迷信、不易被强烈暗示所动摇。同时,又善于虚心地检验自己的意见和及时地放弃错误的假设及其与此相关的行为,坚持客观性原则。所以,思维的批判性是一种极其重要的思维品质。

思维的批判性与思维的独立性是相互联系的。一个人具有了善于独立思考的品质才会冷静地考虑问题。在独立思考的同时,还要增强自己的分析能力。要善于辨别是非曲直,能对正确与错误作出相对正确的判断。现实中,凡事人云亦云,左顾右盼,顾虑重重的人,其思维是不可能具有批判性的。

#### 五、思维的灵活性

思维的灵活性是指善于随机应变而不为成见所囿。具有思维灵活的人,当时间、地点、条件发生改变时,能从实际出发,立即改变原有的解决问题的方案,适应新的情况,灵活地采用不同的方法、途径来解决问题。

思维的灵活性也以广博的知识为基础。广博的知识能帮助我们 from 广阔的角度进行思考,而不至于死死地局限在某个狭窄的范围内。此外,对待事物要学会善于比较、应变、迁移、联系与转移。要限制心理定势的消极作用,发展求异思维。这些都有利于培养思维的灵活性。作为一个学生,要努力培养一题多解的能力及变更解题方法的意识,这对促进思维的灵活性极为有效。

值得一提的是,思维的灵活性是可以训练的,只要在学习、教学、科研、设计、统计、会计、管理、决策等实际工作中能自觉增大思维强度,多



思善思,就能使自己的思维在潜移默化中变得越来越灵活。所以,马克思说:“任何的职责、使命、任务就是全面地发展自己的一切能力,其中也包括思维能力。”当然,如能进行一些专门的智力题训练,对于培养思维的灵活性是大有好处的,因为智力训练题具有科学性、目的性、趣味性特征,受训者如能根据自己的需要,选择相应例题进行有目的、有方向性的训练,就能使自己的思维具有灵活性特征。例如,现在有这样一道题:九个点按图 4-1 排列,要求你一笔画出 4 条相连的直线,穿过这九个点,该怎么画?有的人一看到这九个点的排列就想到正方形,就会以正方形为界线进行笔画,结果不对头,再换个方式试试……费了九牛二虎之力,还是画不出来。问题出在哪里呢?原来,经验在这里反而成了阻挡解决问题的绊脚石,使人的视野变窄。相反,如果你抛掉正方形的念头,打开思路,就能茅塞顿开,找到解题的方法。正确的画法见图 4-2。经常进行这类例题的训练,就能逐渐冲破思维定势,增强思维的灵活性与创造性素质。

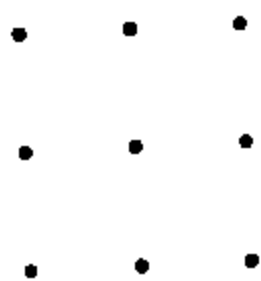


图 4-1

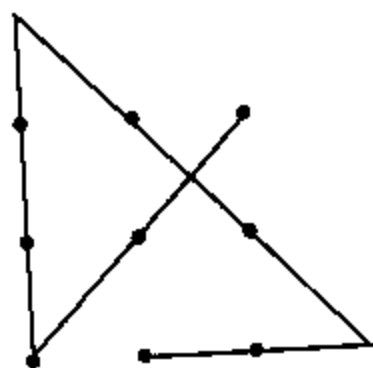


图 4-2

又例如,思维灵活性的主要障碍是顽固性,顽固性是指遇事或解决问题不考虑时间、地点、条件等具体情况,而一味根据“常规”、“习惯”、“经验”想当然或生搬硬套,这样只会使人进退维谷,束手无策。所以要训练头脑,使思维活动具有灵活机动、随机应变的特征。图 4-3 是用 6 根火柴棒摆成的两个三角形,现要求你只动其中 3 根火柴棒,将该图的形状改变成大小一样的 4 个三角形,怎么摆呢?这是一个著名的问題。如果思维没有足够的灵活性恐怕是难以解决的。考虑该问题时,如能灵活地从平面转向立体,那么就能构造图 4-4 这样

的正确图形。持久地进行这类训练题对于发展思维的灵活性是大有益处的。

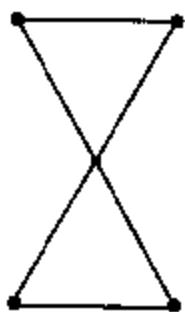


图 4-3

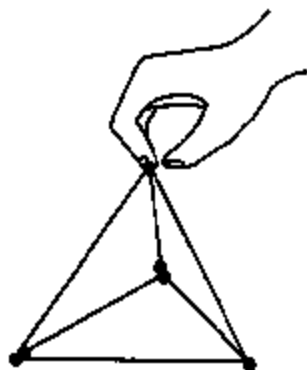


图 4-4

### 六、思维的敏捷性

思维的敏捷性是指在短时间内思维能迅速地发动起来,不优柔寡断,不轻率从事,及时正确地解决问题。郭沫若曾形容周恩来思考问题“似雷电行空,如水银漫地”。这就是思维敏捷性的真实写照。

思维的敏捷性以许多重要的心理品质为必要前提。首先,以思维的广阔性、深刻性、灵活性为基础。只有具备了积极的思维、周密的考虑、准确的判断才可能在处理问题时适应紧迫的情况,迅速、正确地作出决定。其次,以良好的记忆品质为前提。只有具备了能迅速、正确地自己的记忆库中提取出所需要的知识经验的能力,才可能在迫切的情况下,当机立断,敏捷地、及时地解决问题。此外,思维的敏捷性还必须依赖于高度发展的观察力,以及良好的注意力等各种品质。

思维的敏捷性通过专门训练,也会有所提高。例如,学生在做作业时,如能长期坚持以“快”为前提,以“准”为关键,“快”与“准”结合的定时训练,对于培养思维的敏捷性是十分有效的。

### 七、思维的逻辑性

思维的逻辑性是指思路清晰,条理清楚,严格遵循逻辑规律。具有思维逻辑性的人,往往具有提问明确,推理严谨,论证充分,定论确凿的特点。

要使自己的思维有逻辑性,就要学点逻辑学,并要正确地掌握大量的词汇与系统的语法规则。平时使用口头与书写语言时,要注意明确、

恰当、严谨。时间长了,就能使自己的思维具有逻辑性特点。

### 第三节 思维方法

人的思维能力既取决于智力高低,也取决于思维技巧。思维技巧运用良好,即使智力一般也能高人一等;反之,即使智力很高,也可能表现得平平庸庸。技巧就是方法,所谓思维技巧,也就是思维方法,常用的思维方法可分为以下三类:

#### 一、辩证逻辑思维方法

辩证逻辑思维方法是人类长期实践与认识的产物。掌握这类方法能使我们更大地发挥思维的力量,更好地认识和改造客观世界。这类思维方法很多,常用的有分析、综合、比较、分类、归纳、演绎、抽象和概括等方法。

##### 1. 分析与综合

“分析”即“分解”,是把整体分解为部分,把复杂的事物分解为简单的要素,把完整的过程分解为组成它的单元或环节,分别加以考察、研究的思维方法。该方法是认识事物的有效思路。因为,当面对某一复杂事物时,如果直接从事物整体着手加以考察,往往会被复杂的联系之网搅得晕头转向,不知问题的关键所在。最后,必然会把主次因素混为一谈,无法认识事物的内在本质,所获得的仅是一些具体且直观的肤浅知识;反之,如研究者把构成事物的众多部分(或方面、过程)暂时从相互联系之网中抽取出来,孤立起来,使其单独起作用,并逐个加以考察、研究。这样便能探明各个部分(方面、过程)在整体中的地位与作用,从而加深对事物的具体细节的认识。因此列宁说:“如果不把不间断的东西割断,不使活生生的东西简单化、粗糙化,不加以割碎,不使之僵化,那么我们就不能想象、表达、测量、描述运动。”

分析方法是人们认识事物的基本思路,是推动认识不断发展的动力。例如,近百年来,整个记忆研究从总体上看正沿着一条体现“分析”思想的方向在发展。从19世纪到20世纪50年代心理学只知道长时记忆,即把记忆看成是某种单一的东西。60年代分别发现了瞬时记忆

与短时记忆,这样就将单一的记忆分解为三个系统。此后,长时记忆又被分为语义记忆与情景记忆。至60年代末,又提出了外显记忆与内隐记忆。可见,正是“分析”思路才促使记忆研究不断深入、发展。所以,恩格斯曾给予分析法以高度评价:“自然界之分解为它的个别部分,各种自然过程和自然事物之分成一定门类,按其各种的解剖形态来研究有机体内部构造,所有这些最近四百年来对自然的认识大踏步前进的基本条件。”

当然,认识事物仅仅依靠“分析法”是不够的,因为“分析法”有其自身的局限性,即容易把人们的眼光限制在狭隘的方面和领域,把本质上互相联系的东西割裂开来,形成一种孤立、片面地看问题的习惯,其结果很可能会忽视对事物的整体水平的研究,无法真正把握事物的内在本质。从实际效果来看同样如此,“分析”能将复杂事物分解成更为细小、简单的各个部分(方面、过程),如此尽管能取得一系列有关部分(方面、过程)的具体知识,但每一部分(方面、过程)仅仅反映了事物的一个侧面(或局部)。如果人对事物的认识仅停留在该阶段,就会使作为整体的认识对象在我们的认识中处于被肢解的状态,就不能获得关于认识对象全面而具体的知识。这样,我们对对象的认识只完成了一半。因此,只有进一步搞清构成整体的各个部分(方面、过程)之间的相互联系与制约关系,使之形成一种统一体,才可能全面而正确地认识事物,而要实现这一目的就需要运用“综合”。

“综合法”与“分析法”相比,两者思考过程的方向是相反的。“综合”是将已有的关于研究对象各部分(方面、过程)的认识联结和统一起来,以形成对认识对象的整体认识。当然,“综合”并不是把各部分(方面、过程)的特性简单地加以罗列或随意相加,而是按其内部联系及相互间的关系进行有机结合。经过“综合”,就能恢复并把握认识对象各要素间的联系与中介,克服因“分解”所造成的局限性,因而更能揭示认识对象在其分割状态下不曾呈现出来的特性,获得认识对象整体的本质性认识。所以,“分析”基础上的“综合”是十分必要的,经过“综合”才能使我们的认识更接近客观实际。

根据“分析”与“综合”的作用及其相互关系,我们在认识事物中应

注意三点：第一，绝大多数事物都相当复杂，因而我们应把事物看成是由不同部分(方面、过程)组成的复合体；第二，当认识对象涉及面较广，内在因素较多，诸多因素间又错综复杂时，往往可采用“分析法”，把认识对象分解成各个要素(部分、方面)，把完整的过程分解为组成它的单元或环节，分别加以考察、研究。这样，有助于加深了解复合体的内部结构及各要素(部分、方面、过程)的特性；第三，为形成对认识对象的整体性认识，必须采用“综合”方法，把“分析”所获的认识加以联结与统一起来，并搞清楚各个部分(方面、过程)的结合方式与规律，才便于理解复杂事物的整体特征。

## 2. 比较和分类

比较是将一事物与其他事物或一事物的某一组成部分与其他组成部分相对比，以确定它们之间异同点和关系的思维方法。通过比较，能加深对事物的印象，能发现事物的明显与隐蔽的特征，能分清事物的本质特征与非本质特征，能觉察到事物间的相似之处与细微差异，并为事物的归类提供依据。

对事物的比较可采用纵比或横比，具体分为四种：第一，同类事物间的比较。这种比较能找出同类事物间的共同点与不同点，重点在于找出不同点，以认识它们的差异性特征；第二，异类事物间的比较。这种比较能找出不同类的事物的相似点与共同点，以认识不同类事物间的内在联系；第三，同类事物的不同事例间的比较。这种比较能找出同类事物中的不同事例间的差异点，以认识个别事例的各自特征；第四，一事物自身的比较。这种比较能找出一事物的各部分(或各阶段)之间的不同点，以认识该事物的各个组成部分的特征，或该事物在自身发展的各阶段中的特点与趋向。

为正确运用比较方法，应注意两点：第一，要将事物的实质方面进行比较。不要因某些表面上的相同而忽视实质上的差异，也不要因表面上的差异而忽视实质上的相同。只有抓住实质进行比较，才能科学地鉴别事物；第二，要避免把有限比较所得的结论加以绝对化和凝固化，只有对事物进行多方面比较，才能获取全面而深刻的认识。

分类是根据事物之间的共同点和差异点将其划归为不同种类的方法。分类作为整理事实的方法其作用在于使大量繁杂的事实材料条理化和系统化,为利用理论思维对其进行加工创造条件。分类形成的系统也能为我们提供便利的检索手段,便于我们存入事实材料和取出事实材料。此外,分类系统由于反映了事物的内在联系,因而具有一定程度的科学预见性,能为形成假说与理论提供认识上的向导。

为正确分类,必须遵循四条规则:第一,分类划分的各个子项(用来分类的基本单位叫子项)应互不相容,即各个子项之间都具全异关系,如某一事物既属这一子项,又属另一子项,便会引起混乱,这就犯了所谓“子项相容”错误;第二,各子项之和必须穷尽母项,即各子项之和等于母项,否则必有一些属于母项的事物被遗漏,这种错误叫“子项不穷尽”;第三,分类必须按同一划分标准,其优点在于:能使各个子项不相容;明确各子项之间的关系和异同。有时可把一个母项划分为几个子项,又把各个子项划分为更小的子项,即所谓连续划分。连续划分中,每次划分须按同一标准,而各次划分的标准可各不相同;第四,分类须按一定层次逐级进行,否则会出现越级划分的逻辑错误。遵守了这四条规则,就能把属于母项的任一事物划分到一个子项中,使各个子项之间的关系非常明确。

### 3. 归纳和演绎

归纳包括前提和结论两部分,前提是一些个别事物或现象的判断,而结论则是关于事物或现象的普遍性判断。因此归纳是从个别到一般的推理方法,即从个别事实中推出一般性原理的思维方法。

归纳法可分为完全归纳法与不完全归纳法两类。完全归纳法是由某类事物的每一对象都具有某属性而概括出该类事物都具有某一属性的思维方法。如某班有40个学生,我们了解了每一个学生的学习后,发现他们成绩都很好,于是我们说:“该班所有学生的学习成绩都很好。”这里就运用了完全归纳法。完全归纳法得出的结论十分确定。不完全归纳法是由某些事物的部分对象具有某一属性而概括出该类事物都具有某属性的思维方法。不完全归纳又可分为简单枚举法与判明因果关系的归纳法。

当我们观察到某类研究对象的许多样本都有某一属性,而又没有观察到相反的事例,我们就作出结论:这类对象都有某属性,这就运用了简单枚举法。如用  $S$  表示一类对象,  $S_1, S_2, \dots, S_n$  表示  $S$  类对象中的个别样本,  $P$  表示一种属性,那么简单枚举法可用图式表示为:

$$\begin{array}{c}
 S_1 \text{ 是 } P \\
 S_2 \text{ 是 } P \\
 \vdots \\
 S_n \text{ 是 } P \\
 \hline
 \text{所以,所有 } S \text{ 都是 } P
 \end{array}$$

简单枚举法运用方便,只要根据少数事实就能推演出结论。它的缺点在于不能保证结论的正确性,带有很大的或然性。简单枚举法的可靠性完全建筑在枚举事例的数量上,当列举事例的数量不断增大时,简单枚举的可靠性就会有所增大。但即使枚举的事例很多,其可靠性仍然不是绝对的,只要出现一个反例,其结论就会被推翻。所以,该方法只能为我们提供或然性结论,不能提供确定性结论,更不能提供必然性结论。因此该方法不能作为证明来使用,而只能提供尚需进一步加以研究和验证的假定。为了提高推论的可靠性,最根本的是要搜集大量材料,材料越多,考察的范围越广,结论的可靠性程度就越高。此外,还须努力发现认识对象与属性间的必然联系。如能确定其属性是认识对象所必然具有的,那么所推出的结论的可靠性就会大得多。

判明因果联系的归纳法是根据因果规律的特点,在前后相继的一些现象中,通过现象间的相关变化来推出现象间具有因果联系的思维方法。判明因果的方法可分为五种:

第一种叫“契合法”。它的基本内容是:如果所研究的对象出现在两个或两个以上的场合中,只有一个情况是共同的,那么这个共同的情况就与所研究的现象之间有因果联系。如用  $A, B, C, D$  和  $E$  分别代表不同的情况,用  $a, b, c, d, e$  分别代表不同的现象。其中  $a$  是我们研究的对象。契合法可用如下图式表示:

场合(1)  $ABC \rightarrow abc$

场合(2)  $ABD \rightarrow abd$

场合(3)  $ACE \rightarrow ace$

---

因此, A 和 a 之间有因果联系

这里“ $ABC \rightarrow abc$ ”表示一个具体的研究场合。在该场合中,情况 ABC 出现,现象 abc 也出现。余类推。契合法符合实际顺序。当我们经反复观察,便能取得许多关于研究对象的事实材料。为揭示研究对象的某种规律,必然要把不同场合获得的事实材料进行整理和比较,力图从不同材料的对比中发掘出有价值的共同性东西,即从异中求同。而契合法就是实现这一目的的方法之一。一般认为,应用契合法的可靠性程度与观察到的场合数有关,也和各个场合中不相同情况之间的差异性程度有关。如果观察到的场合越多,各个不相同情况之间的差异性越大,运用契合法就越可靠。

第二种叫“差异法”。它的基本内容是:如果所研究的对象出现的场合与它不出现的场合之间只有一点不同,即在一个场合中有某个情况出现,而在另一个场合中这个情况不出现。那么,这个情况与所研究的对象之间就有因果联系。差异法可用如下图式表示:

场合(1)  $ABC \rightarrow abc$

场合(2)  $BC \rightarrow bc$

---

所以, A 和 a 之间有因果联系

在场合(1)中,原因 A 出现,所研究的对象 a 也出现,场合(1)称“正面场合”。在场合(2)中,原因 A 不出现,所研究的现象 a 也不出现,场合(2)称“反面场合”。有关记忆机制的“分子载体说”正是在“差异法”的运用中提出的。其正面场合是:脑细胞中 RNA 分子量增加,记忆产生与增强;其反面场合是:脑细胞中 RNA 分子被酶分解,记忆消失或减弱。根据正反场合之差,便推出 RNA 与记忆之间存在因果联系。差异法比契合法更为可靠,因为差异法中既有正面场合又有反面场合,而且正反场合仅有某一情况之异。这样就能较为准确地判明某个情况与所研究现象之间的因果联系。当然,差异法也会产生错误。因为差异法要求正反场合中只有某一点不同,但在实际研究中很难遇到除一个情况之



外,其他一切情况都相同或相似的两个场合。如果正反场合除某一点不同外,正面场合还存在反面场合所没有的另一些独有的情况,而且另一些情况又被研究者忽视的话,那么使用差异法所推出的结论就会产生错误。

第三种叫“契合差异并用法”。这是契合法和差异法的综合运用。其内容是:如果在所研究的现象出现的几个场合中,都存在一个共同情况;而在所研究的现象不出现的几个场合中,都没有这个情况,那么这个情况与所研究的现象之间就有因果联系。用图式可表示如下:

|      |         |
|------|---------|
| 正面场合 | ABC→abc |
|      | ABE→abe |
|      | ABG→abg |
| 反面场合 | BMN→bmn |
|      | DOP→dop |
|      | FHR→fhr |

---

所以,A和a之间有因果联系

使用契合差异并用法可分为三步:(1)把所研究的现象出现的那些场合加以比较;(2)把所研究的现象不出现的那些场合加以比较;(3)把前两步比较所得到的结果再加以比较。

第四种叫“共变法”。其内容是:如果某一现象发生一定程度的变化时,另一现象也随之发生一定程度的变化,那么这两个现象之间有因果联系。如用A、B、C和a、b、c分别代表不同现象,又用A<sub>1</sub>、A<sub>2</sub>、A<sub>3</sub>代表现象A的不同状态,a<sub>1</sub>、a<sub>2</sub>、a<sub>3</sub>代表a的不同状态,那么共变法可用图式表示为:

|       |                                     |
|-------|-------------------------------------|
| 场合(1) | A <sub>1</sub> BC→a <sub>1</sub> bc |
| (2)   | A <sub>2</sub> BC→a <sub>2</sub> bc |
| (3)   | A <sub>3</sub> BC→a <sub>3</sub> bc |

---

所以,A和a之间有因果联系

这里,由场合(1)变化到场合(2)时,现象A<sub>1</sub>变成A<sub>2</sub>,现象a<sub>1</sub>也变化成a<sub>2</sub>,其他现象都保持不变。由场合(2)到场合(3)时,现象A<sub>2</sub>变成A<sub>3</sub>,现象a<sub>2</sub>也变化成a<sub>3</sub>,其他现象都不变。

运用共变法来判明两现象有否因果联系,要注意两点:(1)涉及两个现象的共变关系时,其他现象在不同场合中应无明显变化。如果其他现象也在发生变化,而我们又忽视了那些正在变化之中的现象,那么共变法推出的结论就可能有错误;(2)两种现象的共变关系常常仅反映在一定的限度内,超过这一限度,它们的共变关系就会消失,或者表现为一种相反的共变关系。例如,在一定限度内,过度学习的次数与记忆保持成正相共变,但是,如过度学习次数超过 50%,这种正相共变将不复存在。又例如,前后学习的两份材料,由完全相同向完全不同逐步变化时,起初,倒摄抑制会逐渐增强。当材料的不相似性达到一定程度,抑制作用最大;以后,这种抑制作用又会逐渐减小,最后至两份识记材料完全不同时抑制作用的效果反而最小。呈这种“共变”的心理现象比比皆是,因此我们必须正确把握现象间的共变范围。把握住最佳范围,才能运用共变法,推出符合客观实际的结论。

第五种叫“剩余法”。该法的基本内容是:如果已知某一复合现象是另一复合现象的原因,同时已知前一现象中的某一部分是后一现象中的某一部分的原因,那么前一现象的其余部分与后一现象的其余部分有因果联系。如果 A、B、C、D 是 a、b、c、d 的原因,那么剩余法可用如下图式表示:

A 是 a 的原因

B 是 b 的原因

C 是 c 的原因

---

所以,D 与 d 之间有因果联系

判明因果联系的归纳法是提出假说的主要方法,然而它们却存在严重的缺陷和局限性。这是因为该类方法仅适用于研究单因子与结果之间的关系,即作为现象原因的各个因素都是相互独立、彼此之间并不发生作用。在这一假定之下,才允许研究者在实验中把其他所有因子固定,而只让其中一个因子发生变化。但事实上,作为现象原因的因子间却往往是相互关联、相互制约、互为因果的。当我们使某一因子发生变化时,其他因子也会随之发生变化,这种因子间的交互作用是判明因果联系的归纳法无法解决的难题;即该类方法在具体

使用中无法考虑“相关因子”对结果的影响作用。克服这种缺陷的措施之一可借助于“正交试验法”或“现代系统方法”。

除归纳外,演绎也是重要的思维方法。演绎是从一般性原理推出个别结论的方法。其主要形式是三段论,即由大前提、小前提和结论三部分组成。大前提是已知的一般性知识、原理;小前提是已知的个别事物和大前提中全体事物的关系;结论则是由大小前提通过推演而获得的个别事物的认识。比如,当我们有了“天上鲤鱼斑,出门不用伞”的一般知识后,当观察到今天天空又出现鲤鱼斑云时,就会推演出“当天天气晴好”的结论。这一结论的获得,就用了演绎方法。如用三段论来表示就是:大前提:“天上鲤鱼斑,出门不用伞”;小前提:当天天空出现“鲤鱼斑云”;结论:当天天气晴好。

由于认识个别事物时,我们总是以一般知识、观点与方法作指导的,所以认识个别事物离不开演绎法。此外,演绎法从一般原理出发,具有极强的严密性、逻辑性特征,因此它是进行科学预见与论证科学发现的有效工具。演绎推理中,只要推理的前提是正确的,推理形式合乎逻辑规则,演绎出的结论总是正确的。所以,演绎是一种必然性推理。当然,通过演绎要推出正确的结论必须有相对真实的前提,即要以普遍正确的理论为前提,决不能以假设为前提去推演假设,如此行事其结论十有八九会是错误的。

归纳和演绎在思维活动中都是不可缺少的,演绎脱离了归纳是空洞的演绎;归纳脱离了演绎就是盲目、肤浅的归纳。归纳丰富了演绎,演绎补充和指导了归纳。所以,归纳和演绎是相互依赖、相互渗透、互相转化的,二者缺一不可。

#### 4. 抽象与概括

所谓抽象法,是指在分析、综合、比较、分类的基础上,抽取同类的各个个别对象所共有的本质属性,舍弃对象的非本质的思维操作。例如,对人的特征进行分析、综合、比较后能发现,人尽管有肤色、性别、高矮、年龄等方面的差异,但作为人所共有的本质特征则是会劳动,并能借助语词进行思维活动。这种对人共有的本质特征的抽取就利用了抽象法。所以,抽象法有两个重要作用:第一,思维借助于抽象法能揭示

事物的共同本质。当我们直接感知事物时,事物暴露的现象是混杂的,其本质往往藏而不露,而借助于抽象法就能在感知觉提供的感性材料的基础上揭示出事物的本质属性;第二,思维借助于抽象法能从偶然中发现必然,揭示事物发展的规律性。事物表现的现象中既有真象也有假象,既有偶然现象也有必然现象,而借助于抽象法就能从事物反映的大量现象中发现其中稳定的、具有必然意义的东西,进而揭示事物运动变化的规律性。

所谓概括法,是指在头脑中把同类事物中的抽取的共同的本质特征综合起来,并推广到同类事物中去的思维操作。例如,“鸭”所共有的本质特征是扁嘴、短胫、足有蹼、船形体态、喜游水等。如把鸭的这些本质特征综合起来,并运用到日常生活中去,将具有这些特征的动物称为“鸭”,这就运用了概括。概括在认识中具有重要作用,运用它能形成各种表象与概念。

作为思维操作的抽象与概括是紧密联系的。抽象是概括的基础,利用抽象抽取出事物的共有的本质特征后才能进行概括。没有抽象,就没有概括。而概括则是抽象的后继思维操作。通过概括才能综合事物的本质特征,形成概念,进而构造假设与理论,对事物达到规律性认识。

## 二、现代科学思维方法

20世纪40年代现代科学技术的突飞猛进不仅引起人们的生产方式、生活方式的巨大变革,同时使人们的思维方式也有了突发性发展。现代科学思维方式就是在现代科技革命的沃土上破土而出的新型的思维方法。这类方法是逻辑方法的丰富与发展。为了更好地适应现代科技革命与我国现代化建设的需要,了解、掌握一些现代科学思维方法是必要的。

### 1. 系统方法

在现代生活中,人们经常称这种那种对象为“系统”。如一个战略导弹就是由弹体、弹头、发动机、制导和发射器等部件组成的技术系统。一个钢铁联合企业,就是由矿山开采、选矿、冶炼、轧钢、剪切、包装、运输等部门、环节组成的生产、经营、管理系统。此外,还有交通系统、电

力系统、环保系统等等。凡系统都由若干相互联系、相互作用的部分(要素)组成,具有特定功能的有机整体。系统方法就是按事物本身的系统性把对象放在系统的形式中加以考察的一种思维方法。即从系统的观点出发,始终从整体与部分(要素)之间,整体与外部环境的相互联系、相互作用、相互制约的关系中,综合、精确地考察对象,以获得最佳处理方案的方法。

运用系统法来思考问题和解决问题大体包括七个步骤:第一,摆明问题。即通过调查研究全面收集有关资料和数据,系统地了解所要解决问题的历史、现状和发展趋势;第二,目标选择。即提出系统研究所要达到的目标及实现目标的具体标准。以解决所提出的问题并作为评价时的依据;第三,系统综合。即对有可能使目标实现的各种候选方案、管理措施等进行系统综合;第四,系统分析。即通过数学分析和模型研究等途径,对系统综合中的各种候选方案进行定性分析与定量计算,以鉴别各方案的优缺点;第五,最优化。即通过比较与鉴别,从众多的候选方案中,选出最优方案;第六,决策。即确定一种或几种值得采用的方案;第七,实施计划。即为所确定的方案制定出行动计划、步骤,进行具体实施。这七个步骤构成了解决问题的严密程序。

系统方法的出现适应了现代科学技术研究的需要。为现代科学技术的发展提供了崭新的思维方法。当代科学研究的对象规模之大、数量之多、结构之复杂是前所未有的。为解决一个问题往往要涉及到工农业、国防、交通、运输、经济、计划管理、生态与环境保护等各个方面。这就需把这种问题作为一个大系统来研究,而要对如此庞大且复杂的系统进行研究,是传统的方法(如分析法、综合法等)所无能为力的。但系统方法却为解决这类问题提供了有效手段。而且越是复杂的问题,使用系统方法的优越性越加明显。比如,美国阿波罗登月计划的实施涉及2万多个公司,120多所大学,动用了42万人,使用了700多万个零件,耗资多达300亿美元。对这样一个规模巨大、内容庞杂、成本昂贵的科研生产项目,怎样做到合理设计、组织、管理,以期最经济、最有效地达到预定目标呢?这是以往任何一种方法都不能胜任的。但使用了系统方法才使这一极为复杂的项目,得以如期、圆满地完成,使嫦

娥奔月的神话变成了现实。

## 2. 信息方法

信息通常是指具有新内容、新知识的消息。然而,信息作为科学概念则是指系统内部建立联系的特殊形式。信息方法就是运用信息观点,把系统的运动过程抽象为信息及其变换过程,通过对信息的获得、传送、加工和处理及流程的分析研究,揭示系统运动过程的性质和规律的思维方法。

信息方法的优点在于,不必对复杂系统内部的具体结构进行解剖性分析,而只要从系统这一整体出发,分析系统与环境之间的信息输入与输出的关系。通过对信息流程的综合考察,就能揭示系统运动过程的本质与规律。比如,人脑是由神经细胞构成的复杂系统。如果我们想从人脑的具体的神经过程来揭示人脑的工作情况,现在还很难办到。但是,我们可以运用信息方法,撇开人脑内部的复杂结构,而仅把人脑看作是一个系统,把人脑这一系统的工作过程看成是一个由“信息输入”、“信息处理”、“信息输出”和不断进行“信息反馈”的信息流程。这样,就可能用电子计算机来模拟人脑的这种信息流程,使电子计算机具有人脑思维的某些特点。并通过对计算机思维的研究,反过来就能加深对人脑的整体性认识。

现在,信息方法已成为现代科学技术中研究事物的复杂性、系统性、结构性、有序性的重要方法。该方法也为展开人体科学研究,实现科学技术、生产、经营管理、社会管理的现代化及科学决策提供了强有力的武器。

## 3. 反馈方法

反馈,中文的意思是反过来赠送。有了反馈,一个过程的控制才能得到修正,系统才能处于优化状态。比如,教师讲课,学生听讲,教师不管学生理解与否,不断灌输,这就是一种单向的无反馈的传授模式。如果在这一传授过程中,加上反馈环节,即经常采取提问、讨论、考核等形式了解学生的学习情况,然后再根据实际情况组织传授,传授就会得到修正,教与学才能处于优化状态。所谓反馈方法也就是将已施行的控制作用的效果收集回来,作为修改下一步控制作用依据的方法。其特

点是运用反馈概念,以过去操作情况去调整未来行动。比如,计划部门根据市场需求确定指标,然后由工厂管理部门组织生产,生产出来的产品供应市场,多余产品入库保存,并进行库存产品的统计。根据库存产品的情况,工厂管理部门重新调整下一阶段的生产。在这一生产管理过程中,就运用了反馈方法。

在现代科学研究与科学管理中,反馈方法有广泛的用途。用它可以检查计划执行情况和计划是否制定得当,又可以检查政策的制定和执行是否符合实际,还可以保持经济交流的稳定,促进经济发展,等等。

### 三、多向立体思维方法

由于每个人的生活经历、知识结构、思维品质与文化素质的不同,面临问题时,往往会从不同方面、不同角度加以思考,于是各种各样的具体的思维方法便不断涌现。下面介绍几种有代表性的且有积极意义的思维方法。

#### 1. 发散思维方法

发散思维方法是以某一问题为中心,沿着不同方向、不同角度进行思考,从多方面寻找解决问题答案的思维方法。发散思维要求尽力超出现有思维的限制,向四面八方发散出去。就好像一个光源向四面八方射出无数条光线一样,使思想纵横交错,迅速而灵活地编织出多种多样的“意识产品”,从而找到解决问题的更多更好的办法。大科学家爱迪生在试制灯泡丝时,就采用了发散思维。结果经思维发散所形成的解决方案达1600多种,最后找到了碳化丝片才圆满地解决了问题。当前,在我国改革开放的形势下,十分需要发散思维,因为它能为社会实践开拓出新的途径。

#### 2. 收敛思维方法

收敛思维方法是以某个问题为中心,从不同方向将思维收束到这个中心点上,以发现或引出正确的解决问题方案的思维方法。

收敛思维是一种求同思维,它总是从同一方面考虑问题,总在不断地考虑这一问题应该如何解决,解决的程序是什么,等等。经深思熟虑使问题解决的途径具有了严格的程序。这种思维方法是长期从事某一工作,解决某一类问题中形成的习惯性思维,它对于解决同类问题效率

较高。但由于收敛思维进行求同思维,往往会使思维陷入呆板、保守与僵化,从而抑制思维的灵活性与创造性。

### 3. 横向思维方法

横向思维方法是从事物与事物的相互关联、相互作用中寻求亦此亦彼、密切相关的某些共同因素或机制,并使之迅速融合,加快扩张发展,从而产生新的思维成果的方法。

该方法是一种网状性思维方法。思维网点多,可以扩大信息源。信息来源面广,横向“受激”的机会就多,经深入思考,往往能实现从一事物到另一事物,一学科到另一学科,一个系统到另一系统之间的联系,从而产生多种奇异的想法,作出许多惊人的发现。

把两个或两个以上的事物联系起来,作横向思维时,要发挥自己的观察力、想象力,要看到貌似毫无共同性的东西中的共同点,使之横向相通,异质同化。在科学上能作出重大贡献的科学家,一般都具有横向思维的特点。美国科学家维纳就是通过与志同道合的学者,互相发表意见,互相启发,在思维的相互碰撞中,创立了“控制论”。

### 4. 纵向思维方法

纵向思维方法是一种向事物的纵深方向进行延伸性思考的方法。即增大时间跨度、跨越时间界限,把一事物的过去、现在、将来联系起来,在对比分析中,了解事物的来龙去脉,历史变迁,从而达到把握事物本质的目的。由于事物都有一个诞生、成长、壮大、衰老、死亡的过程,而事物在这一变化发展过程中总是遵循一定规律的。因此,我们就能运用纵向思维方法,将事物的过去和现在相比较,进而从这种比较中推出将来,把握事物的发展趋势和可能性。纵向思维是日常生活、形势分析、科学研究中常用的方法。

### 5. 反向思维方法

反向思维方法是把通常的思路反过来,在对立的思维道路上寻找解决问题答案的方法。该思维方法的特点在于突破常规的思维点,转而进行反向求索。实践证明,反向思维很有成效。英国科学家法拉第从电产生磁得到启发,反问自己:磁能不能产生电呢?由于这一反向思维,于1821年促成了电动机的诞生。1877年,爱迪生发现传话器的音



膜随声音而有规律地振动,他反向思维:振动能不能转化为声音呢?结果发明了留声机。

反向思维有多种具体的构思方式。一种是反转逆向构思,就是从已有事物的相反方向通过反向思考,引导出解决问题的答案。如英国科学家詹纳经长期研究,仍找不到人为什么会得天花的答案时,就转过头去研究为什么奶牛场的女工不会得天花。结果使他发明了天花疫苗。这种构思又可沿着事物的功能、结构与因果三个方向展开。另一种叫转换逆向构思,就是背逆以往的思路,把问题的重点从一个方面转向另一方面。如曹冲称象运用的就是这种构思。再一种叫缺点逆用构思。就是从利用事物的缺点,从化弊为利出发进行构思。

#### 6. 超前思维方法

是以将来可能出现的情况对现实进行弹性调整的思维方法。人为了使自己的行动具有计划性、目的性,习惯于制定计划、目标、要求等,使自己有所遵循。实际上这就是运用了超前思维。超前思维能对现实起到指导与调整作用,因而我们要善于对事物的发展进行预测性思考,以调整现实事物的方向,使事物朝着正确的有利于自己的方向发展。要实现这一目的,就要对事物发展的各种可能性进行客观的分析,在掌握事物发展规律的基础上,作出的预测才具有价值,才能使现实朝向美好的未来发展。

### 第四节 问题解决

#### 一、问题解决的基本程序

问题解决是按一定目标,应用各种知识、技能和方法,经过一系列认知操作阶段,使问题得以解决的思维活动过程。事实上,思维往往是从问题开始的,当我们在生活中碰到了问题,并且感到有解决问题的必要时,就会开动脑筋去积极地思维。所以,解决问题是思维的最一般形式。当然,不是所有的思维活动都是为了解决问题。日常生活中大量的辨识与事务虽不属于问题,但却需要依赖思维。就问题而言,有简单与复杂之分。解决不同问题的具体方式也千差万别,但作为问题,从发

现到解决,一般都要经历四个环节,即发现问题、分析问题、提出假说和验证假说。

### 1. 发现问题

发现问题是解决问题的开始,有了问题才会促使人们去思考、去解决、去改进工作,把工作做得更好。日常中的问题,有的比较明显很容易为人们所发现,有的比较隐蔽,需要独立思考才能发现。能否发现问题取决于种种因素,其中最为关键的有两个:其一,是个人的知识、经验。知识、经验丰富与否直接制约着问题的发现。一个教授要比一个刚入门的助教在科学研究中更容易发现问题,这说明知识经验是发现问题的必要条件;其二,是思想方法。个人养成的思想方法在很大程度上会制约人发现问题的数量和质量。相对而言,习惯于深思探究的人,具有辩证思维习惯的人,通常看事物比较全面,善于从前因后果、正面与反面、主要与次要等方面分析事物,因而容易发现问题,也善于抓住一些为常人无法觉察的问题。

### 2. 分析问题

提出问题后还要分析问题。分析问题要达到两个目的:其一,是把问题分解为一系列具体的方面(或因素)。因为复杂的问题并不是单一的,而是由多方面(或多因素)组成。问题分解对理解和认识问题具有积极意义;其二,在分解问题的基础上,搞清楚诸方面(或因素)间的关系,从中找出问题的关键所在。以便在解决问题时集中精力,击中要害。分析达到了这两个目的,就为解决问題指明了探索的方向。而要实现这两个目的,就得凭借知识经验。丰富、充实的知识经验才能提高分析问题的质量。比如,一个有电工知识的人,看到室内电灯不亮了,马上就会运用自己已经掌握的电工知识,与眼前发生的现象相结合,进行客观的分析,得出的结论比较正确。而一个孩子看到“灯不亮了”,只会对大人说:“灯坏了。”其实“灯不亮了”还有其他许多原因,如停电、电线断了、保险丝断了、电表坏了,等等。孩子的这种肤浅的分析就在于缺乏知识。

### 3. 提出假设

一般而言,只要对自己面临的问题进行仔细分析,深入探讨,总能

找到一些相对较为合适的解决问题的方案与策略。这些暂定的解决问题的初步方案或策略,就称为“假设”。能否提出切合实际的解决问题的假设也取于知识经验。知识经验越丰富,从中找到解决问题的设想的可能性就越大。所以,以往的知识经验是提出解决问题方案所必不可少的基础。

#### 4. 验证假设

为解决问题所提出的任何设想都必须通过验证。验证假设的方法有两种:一种是直接验证法,即依据直接的实践结果来判定假设的正确与否;另一种是间接验证法,即以知识经验来判定假设的正确与否,所以间接验证法也叫智力验证法。其实,许多假设在开始时是不可能用直接验证法来验证的,而需要智力来验证。比如,一个人在处理一件事关重大的问题时,往往会设想出几种解决问题的方案,但究竟执行哪一种方案,这时不得不借助于自己的知识经验来加以评判、验证。从中选出相对正确的方案后,才将它付诸实施。当然,这种经知识经验间接验证的假设最后还得由实践的结果来作最后的判定,但知识经验在筛选假设时所起到的作用是不可低估的。所谓“事后诸葛亮”,其失足之处就在于选取解决问题的方案时,缺乏知识经验,辨别能力较差,常以“瞎猫碰死老鼠”的运气来办事,结果失败往往就难以逃脱了。

纵观解决问题的全过程,不难看出,知识经验是解决问题的必要条件。一个人如果缺乏必要的知识经验,既不能发现问题与明确问题,更不能分析问题与解决问题。也就是说,不能进行良好的思维活动,更谈不上具有较强的思维能力。所以,要培养良好的思维能力,在平时要注意积累知识经验,同时在运用知识经验的过程中来训练自己的思维能力。

### 二、影响问题解决的心理学因素

问题解决受众多因素的影响,除了问题的难易程度、环境条件、人际关系等之外,解决者本人的心理因素对问题解决也有重要影响。影响问题解决的心理学因素主要有以下几项:

#### 1. 迁移

迁移是指已经掌握的知识、技能可以影响随后学习的知识、技能。

迁移有两种,即正迁移与负迁移。正迁移表现为已经掌握的知识、技能对学习新知识、新技能能起促进作用,有利于新知识、新技能的掌握。例如,学好数学有利于掌握物理学。负迁移则相反,表现为已经掌握的知识、技能对学习新知识、技能起阻碍作用,使新知识、技能的掌握发生困难。例如,已掌握的汉语语法在初学英语时往往会起干扰作用。

问题解决中,迁移是一种必然现象。因为,解决现有问题总要运用以前掌握的知识、经验,总会受到以前知识、经验的影响,区别仅在于受其影响的大小而已。如以前掌握的知识其概括化水平高,迁移的范围和可能性就大;反之,如知识的概括化水平低,则迁移就难,不容易举一反三,触类旁通。

## 2. 定势

定势是心理活动的准备状态,亦即在知识、经验的影响下解决问题时的倾向性。这种倾向性既有利于我们利用已掌握的种种原则与方法,迅速解决自己所面临的各种问题,促进认识发展;但也会在一定程度上限制我们的思路,阻碍问题的解决与认识发展。因为,一个人如用某种思路解决了若干问题后,往往会促使他(她)以相同的思路去解决以后所遇到的各类问题,心理学家科斯的实验强有力地证实了这一点。例如,科斯在实验中按顺序给被试五个英文字母:l、e、c、a、m,要求被试组合成一个有意义的英语单词。被试思考片刻后,以3、4、5、2、1的排序,将这五个英语字母组合成了 camel。接着,科斯又按顺序给被试五个英文字母:h、c、b、u、n。结果,被试稍作思考,又以3、4、5、2、1的排序将这五个英文字母组成了 bunch。当科斯第三次按序给被试五个英文字母:p、a、c、h、e时,被试以很快的速度,再次以3、4、5、2、1的排序,将其组成英文单词 cheap。从中充分显示了思维定势的偏见,其实 p、a、c、h、e 这五个英文字母可按不同排序形成好几个有意义的英文单词,未必一定要按3、4、5、2、1的顺序排列。可见,定势往往会将先入之见渗入主体意识,以至于使主体戴上有色眼镜。所以,定势常会给问题解决与认识发展起到负面影响。

## 3. 情绪

当一个人处在解决问题的情境之中,必然会引起相应的情绪波动,

而这种情绪波动反过来又会影响问题的解决。例如,当我们乐观、平静时,或者因初步找到了解决某一问题的方法而怀有愉快的情绪时,这种积极的情绪状态有助于问题最终解决。相反,在解决问题中如因暂时受挫而苦恼、忧愁时,对最终解决问题是极为不利的。有的学生在考试时,一碰到难题就感到紧张,会产生畏难情绪,结果这种消极的情绪反作用于人的认识过程(思维与记忆),使自己的思路阻塞,或头脑中一片空白,原来熟记的知识也忘得一干二净,根本无法继续解题。情绪之所以会严重地影响问题解决,是因为情绪会影响理智,而解决问题所需要的正是人的理智。

#### 4. 动机

如前所述,动机强度能影响工作效率,而工作效率与解决问题有关。问题得到迅速解决,自然会提高工作效率,如问题长期不能得到解决,工作效率就无法得以体现。因此,动机强度会影响问题解决。除动机强度之外,动机性质对解决问题也有深刻影响。动机对人越有意义,为解决问题所作的探索就会越紧张、积极和顽强,在主观能动性的充分发挥之下,显然有助于问题解决。诚然,动机性质对解决问题的影响有一定限度,要受到客观条件与规律的制约。如果解决某一问题的客观条件完全不具备,或者违反了事物本身固有的客观规律性,那么无论你的主观动机如何有意义,最终仍会以失败而告终。

#### 5. 个性

一个人的个性特征也会影响问题解决。就一般而言,性格具有坚毅性的人,在解决问题中往往能坚持预定目标,百折不挠地克服一切困难与障碍,不达目的誓不罢休。尤其在遇到重大困难的情况下,仍能做到情绪稳定、平静深思的人,更有助于最终解决难题。反之,在困难面前缺乏勇气、优柔寡断、经不起挫折和阻难的人,显然难以战胜困难,无法达到解决问题的目的。

#### 6. 策略

解决问题可以采取多种策略,然而策略正确与否是问题能否得以解决的决定因素之一。概括地说,成人解决问题的策略可分为两类:一类是运算法;另一类是启发法。

运算法是利用数学计算,使问题得到精确描述的解题方法。如果问题至少有一个解,那么利用运算法,经过一定步数的计算,就能获得问题的解。初等数学、高等数学和日常生活中通过数学计算来求解的问题,都须借助于运算法。

启发法是在知识经验的指导下,有目的、有方向地思考问题,为正确、合理地解决问题提供思路的策略。例如,下棋时为了取胜,人们总要极力控制棋盘的关键部位,这就运用了启发法。启发法这种策略性方法尽管不求精确解题,所提供的思路也未必能保证问题一定能解决,但却能为解决问题指明方向,因而有助于问题得到解决。尤其是那些无法用运算法来解决的问题(如人际矛盾),或原则上能用运算法而事实上却无法用运算法来解决的问题(如下棋比赛),或虽能用运算法来解决而实际上却十分费时费力的问题(如打开已遗忘密码的保险柜),使用启发法往往更为省时省力、更为有效。

启发法又可分为分析策略和搜索策略。“手段一目的分析”是一种常用的分析策略。用这种策略解决问题的基本思路是:把需解决的问题分解成一系列子问题,通过依次解决这些子问题,最终使问题得到圆满解决。例如,要完成一项研究任务,初看起来一项任务似乎是单一的不可分解的。但如对它作深入细致的分析,就能发现任一研究任务均由几个方面所组成,其中每一方面都可能构成一个子任务。所以,研究任务确定后须作周密思考,将研究任务分割成若干子任务,并依据子任务之间的内在联系,使其形成一个有机的系列。这样,研究任务经分解便成了具有一定层次结构的子任务网络,而研究任务的完成就体现为进行相互联系的一组子任务。其中每一子任务围绕中心任务,解决统一目标中的一个方面(部分),一组子任务相互联系、相互制约构成了完成研究任务的总画面。以这种思路来完成研究任务,就体现了手段一目的分析策略。

搜索也是解决问题的有效策略。常用的搜索策略有三种,即生成一测试策略、记忆策略和建构性策略。

生成一测试策略的思路是:先生成解决某一问题的所有候选方案,然后对这些候选方案逐一进行检验(测试),看其中哪一种解题方案最

为正确、合理。例如,给你四个英文字母:A、L、Y、D,要求你构成一个有意义的英语单词。为解决这一问题,人们首先会将所提供的四个英文字母进行排列组合,生成所有可能的字母组合。然后,对每一字母组合进行确认,看它是否是一个有意义的英文单词。经过这种搜索,便能从所有字母组合中找到一种最佳组合,构成一个有意义的英文单词。可见,生成一测试策略使用起来方便、简单,因而在生活、工作中被人们广泛使用。由于解决一个问题总会有几种方案,怎样确定最佳方案,总要先生成大量的候选方案,尔后经检验、筛选,才能最终确定一个相对正确、合理的方案。所以,生成一测试策略是人们解决问题的一种基本思路。

然而,生成一测试策略在某种情况下是低效的。因为,这种策略为找到一个相对合适的解题方案,先要生成一切可能的解题方案,并对每一个方案进行测试。如果解决一个问题的可能方案是大量的,要在短时间内对每一个候选方案都进行一番测试几乎是不可能的。例如,给你的英文字母从四个增加到七个(如A、L、Y、D、T、E、R),同样要求你构成一个有意义的英文单词,按照生成一测试策略,其可能的字母组合多达40 320个。就此而言,无论是生成字母组合,还是测试字母组合,在短时间内都是无法完成的。因此,生成一测试策略只适用于那些具有少量解题方案的问题,而对于大多数具有大量解题方案的问题则显得无能为力。

记忆策略能在一定程度上克服生成一测试策略的缺陷。生成一测试策略不加区分地生成与测试每一种解题方案,搜索空间放得过大,要花费大量时间、精力,因而是低效率的。而记忆策略在解决问题时,能借助记忆限制搜索空间,使问题解决更有目的性、方向性。回忆是最简单的记忆策略,即利用回忆有针对性地搜索与当前待解问题有关的经验事件。这样,过去曾解决过的与当前问题相类似的事例,便成为解决当前问题的模板,而过去在解决与当前问题相类似的问题中所积累的思路、原则、方法等都将成为解决当前问题可以借鉴的心智资源。显然,过去解决问题的知识经验越丰富,从中找到与解决当前问题相近似的知识经验的可能性也越大。过去掌握的解决问题的思路、原则、方法

越多,从中找到解决当前问题的思路、原则、方法的可能性越大。所以,借助于回忆,在知识经验的指导下,就能有方向性地搜索解题方案,缩小解题的搜索空间,提高解决问题的效率。

在科学研究中,为解决科学问题,经常使用另一种较为复杂的记忆策略——类比推理。类比推理是根据两个或两类对象之间在某些属性或特征上的相似或相同推出它们在其他属性或特征上也可能相似或相同的方法。类比法可用图式表示如下:

$$\begin{array}{l} A \text{ 对象具有 } a、b、c、d \text{ 属性(或特征)} \\ B \text{ 对象具有 } a'、b'、c' \text{ 属性(或特征)} \\ \hline \text{所以, } B \text{ 对象可能也有 } d' \text{ 属性(或特征)} \end{array}$$

该式中的  $a、b、c、d$  与  $a'、b'、c'、d'$  相似、相同。由该式可见,类比推理的结构包括根据和推断两部分。共有属性  $A$  的  $a、b、c$  和  $B$  的  $a'、b'、c'$  是根据,推移属性  $A$  的  $d$  在作为一个对象的已知属性时也是根据,在推移到另一对象的未知方面时就成了结论。所以类比法是一种从对象间的已知同一性、相似性向对象间未知的同一性、相似性的推理过程。科学研究中,为了要认识未知对象或某对象的未知方面,往往把未知对象和已知对象进行比较,从中找出两者的共同点,再利用这些共同点作为桥梁去推测未知方面,达到解决科学问题的目的。事实上,科学家们经常利用这种策略,使已知的东西去影响或帮助解决那些未知的但类似的问题。不过,类比推理的解题方案不一定可靠,多半带有很大的或然性。其原因在于:① 类比的客观基础限制了类比结论的可靠性。因为进行类比的两事物之间既有同一性也有差异性。同一性提供了类比的根据,而差异性则限制了类比结论。如果根据相似的属性(或共有属性)进行类比时,推出的属性正好是两者的差异性,那类比的结论就容易发生错误,形成的解题方案就可能在实践中失败;② 类比的逻辑根据也是不充分的。类比是以对象间的某种相似为根据,但两个对象间的某些属性上的相似和相同,并不能因此而得出两者在其他方面也必然相似和相同。类比的这两个特点决定了它只能作为提出假设的一种工具。为提高类比结论的可靠性程度,注意两项原则是有益的:① 用作类比的两个对象的共有属性越多,推出的结论的可靠性程度就越高,形



成的解题方案就越正确;② 类比时以对象间的本质属性为推理的依据,才便于推出可靠性较高的结论。因为在事物的众多属性中,本质属性决定非本质属性。如果两个对象的共有属性是本质方面的,那么两者就会有其他一系列共有属性。因而推出的结论其可靠性程度就会大大提高,形成的解题方案就越正确。相反,如果对类比对象研究不充分,在不了解对象间的本质方面有很大差异的情况下贸然进行类比,就会犯“机械类比”的错误,容易作出牵强附会的推论,建立在这种推理基础之上的解题方案十有八九会是错误的。

建构性策略是一种高度指向性的搜索策略。问题解决首先在知识经验的指引下,对问题作深入分析、推理、判断。然后,提出一个解题的可能性方案。这个可能性的解题方案能大大缩小解题的搜索空间,使问题解决具有高度的指向性。最后,对解题的可能性方案进行鉴定,看其是否正确、合理。如该方案被确认是错误的,须再进行分析、推理、判断,提出新的解题方案,并作鉴定。建构性策略有助于复杂性问题的解决。例如,公安人员为了侦破杀人案件,就要利用自己的知识经验,对罪犯的作案工具或作案现场留下的蛛丝马迹进行深入分析。在此基础上,才能通过推理、判断,提出破案的初步方案,并在实践中确认其正确与否。

总之,解决问题要采用不同的策略,而不同的策略对问题解决的速度与效率也不尽相同。为此,我们要尽可能多地掌握不同的解题策略,并在解题过程中将不同策略加以灵活地组合。

## 第五节 创造性思维及其培养

### 一、创造性思维的作用

创造性思维有狭义与广义两种理解。狭义的创造性思维是指具有开创意义的思维活动。凡应用新的方案或程序,能作出新发明,形成新观念,创造新理论,开拓新领域的思维活动,都是创造性思维。广义的创造性思维是指以新颖独创的方法解决问题的思维活动。凡在思考的方法和技巧上,在某些局部的结论和见解上具有新奇独到之处的思维

活动都能称为创造性思维。

创造性思维是人类思维活动的高级过程,是一种复杂的心理活动,它对人类活动与社会发展具有重要意义。首先,创造性思维能摆脱习常思维的束缚,独创性地探索新领域、研究新事物、解决新问题。因而,容易获得具有突破意义的思维成果,作出新发现,建构起新的科学理论。事实上,人类历史上所获得的每一项科学发现,都是创造性思维的成果,而每一项科学发现都在不同程度上提升了人类的认识水平,推动认识向前发展。新的科学理论经物化又能创造出先进的生产工具,在提高劳动生产率的同时,也增强了人类改造客观世界的能力。

其次,创造性思维能不断获得新知识,增加人类的知识总量。出于创造性思维是一种不断开拓创新的思维活动,它要不断地探索新领域,研究新问题。因此,随着创造性思维的不断展开,人类认识的领域不断扩展,未知事物不断转化为已知事物,使人类认识的事物越来越多,新知识不断积累,从而迅速地增加了人类的知识总量。

## 二、创造性思维的特征

创造性思维具有不同于习惯性思维的四种特征:第一,新颖性。创造性思维是一种开创性思维活动,它不会刻板地遵循前人、常人的思维活动程序与方法,而力争有所突破与创新。因此,经创造性思维活动总能获得新奇独创的思维成果,或形成新的设想,或解决新的问题,或创立新的学说与理论,新颖性也就成了创造性思维的最主要的特征;第二,灵活性。创造性思维要获得具有创造意义的思维成果,必须冲破习惯思维的束缚,摆脱常规思维模式和程序的限制,使思维活动具有充分的灵活性,甚至可以完全不受逻辑规则的制约,从一种思路跃迁到另一种思路,从一种意境转入到另一种意境,从多方面探索解题方案。这样,才能使思维成果具有新奇特创的性质。所以,创造性思维要使思维成果具有新颖性,其思维活动必须具有灵活性特征;第三,多样性。由于创造性思维不遵循习惯思维程序,不受逻辑规则所制约,因而创造性思维活动往往因人而异、因事而异、因时而异,呈现出千差万别、千变万化的多样性特征;第四,不确定性。出于探索未知的需要,创造性思维敢于开拓、创新,摆脱思维定势的束缚,用新思路、新方法去解决面临的

问题。然而,新思路、新方法的使用并不保证问题一定能圆满解决,尤其在探究前人尚未涉足的领域时,试探性的思路更无法保证思维成果的正确性。试探性往往风险大于机遇,失败多于成功,因此,就创造性思维的成果而言,具有明显的不确定性特征。不过,即使失败的尝试也并非毫无意义。因为失败能给人以启示,供他人借鉴,避免再走弯路。“此路不通”才便于再寻新路,推动新思路的开拓。许多科学发现正是在众多前人失败的尝试中实现的,这就是所谓“站在巨人肩膀上”才能看得更高更远。

### 三、创造性思维的过程

创造性思维从激发到形成大体上要经历四个阶段:

#### 1. 准备期

要成为一个能进行创造性思维的人,应具备一定的条件。条件之一就是要积累丰富的知识经验,尤其应掌握为解决当前问题所必备的专门知识,其中包括前人为解决同类问题积累的知识经验。有了这类知识经验,在思考当前问题时就能有所启发、有所借鉴,并结合当前问题的实际情况,确立独特的解题思路与方法。所以,掌握丰富的知识经验能为激发创造性思维提供条件。掌握知识经验的过程也就成了激发创造性思维的准备期。

#### 2. 酝酿期

要取得具有创造性的思维成果,就要在已经掌握的知识经验指导下,对面临的问题进行反复、深入地思考与探究。在这一思索阶段中,问题解决者虽然还未确定解决问题的思路与方案。但问题解决的思路与方案正处在酝酿之中,亦即创造性思维正处在酝酿阶段。该阶段十分重要,因为思维成果的创造性程度主要取决于该阶段。而对问题的显意识思考中断时能否利用潜意识对问题继续进行思考,也取决于酝酿是否成熟。

#### 3. 豁然期

当问题解决者围绕问题进行思索时,如受某一事物的启发,灵感突然出现,往往使问题解决者“茅塞顿开”,新的创造性设想一下子跃入意识,为解决百思不得其解的关键问题提供了可能。由于灵感的启示作

用是突发性的,因而创造性设想往往是在一瞬间形成的,具有豁然开朗、突然出现的特点。为此,人们将该阶段称为创造性思维的豁然期。

#### 4. 验证期

由灵感触发的创造性设想是否完整、正确,还须经历一个以理论知识为依据,并遵循合理的逻辑规则,对其进行验证的阶段。因为,受灵感触发在瞬间形成的新思想、新观念可能发生在受主体意识控制的“现实思维中”,也可能发生在不受主体控制的所谓“潜意识”状态中,甚至还可能出现在梦境中。据此,这类瞬间触发的思维成果,或在非逻辑状态中,由无向思维凝聚成的思维成果,其正确性程序是值得怀疑的,因此对其进行检验是必不可少的。通过验证阶段,才能确认其正确与否,或否定、扬弃,或补充、修改,逐渐使创造性思维成果趋于完善。

### 四、创造性思维的培养

创造性思维是创造的源泉,一切新思想、新发明、新理论、新形象都渊源于创造性思维,因此不断增强自己的创造性思维能力是至关重要的。如何才能增强自己的创造性思维能力?鲁迅曾说过:“即使是天才,在生下的时候的第一声啼哭也和平常的儿童一样,决不会就是一首好诗。”这就是说,“能力”、“才能”主要不是先天得来的。就创造性思维而言,更是如此。只要我们有意培养自己的创造性思维能力,在持之以恒中必然会有所增强。目前认为,注重以下四个因素有助于培养、激发创造性思维。

#### 1. 积累知识经验

如前所述,积累知识经验是激发创造性思维的必要条件。知识经验既有助于确定进行创造性探索的方向和突破口,也有助于形成解决问题的思路、程序和方法。所以,知识经验越丰富,越能激发创造性思维。有助于激发创造性思维的知识经验主要包括与问题解决有关的专业知识、相邻学科的知识与逻辑学知识等。积累了丰富知识就为进行创造性思维活动提供了条件。

#### 2. 增强各种兴趣

兴趣能牵引人的注意力,推动人去探究事物的奥秘,并使人在解决问题与寻求答案中表现出力求深入、锲而不舍的精神。显然,具有广泛

兴趣的人容易激发创造性思维活动,也容易获得具有创造性的思维成果。

创造性所需要的兴趣应有三个特征,即广泛性、收敛性和持久性。广泛的兴趣能使人接触和注意多方面事物,从多方面得到启发,激发创造欲望。收敛的兴趣,能使自己在一段期间内形成某一中心兴趣,将时间、精力、智力聚合起来,形成具有突破性的创造力量。持久性的兴趣能使创造性思维持之以恒,直至取得最终的思维成果。由于兴趣对创造性思维活动的各个阶段都有深刻影响,因此增强兴趣是非常必要的。

### 3. 学会发散思维与收敛思维

“思维的方法”一节中已介绍过发散思维与收敛思维的含义与作用。事实上,创造性思维是发散思维与收敛思维相结合的产物。发散思维有助于开拓思路、提供多条解决问题的途径,而收敛思维则有助于从多条途径中选择到富有创造性的解题方案。在创造活动中,往往需要从发散思维到收敛思维,又从收敛思维到发散思维,经多次循环往复,才能形成创造性思维成果。所以,发散思维与收敛思维是创造性思维的组成部分。一个人如要创造性地解决问题必须学会发散与收敛思维。

### 4. 善于利用直觉

直觉与创造性活动的关系极为密切。直觉能敏锐地洞见事物的实质,从现存的众多问题中分辨出具有创造性意义的研究课题。科学史上许多重大发现,都起因于科学家的敏锐的直觉。直觉还有助于选择正确的思路和最佳的解题方案。尤其在缺少资料,根据不足,分析推理难以胜任时,凭借知识经验,通过直觉往往能对几种很难分清优劣的解题方案作出相对正确的抉择。直觉更能激发灵感,使问题解决者在瞬间的顿悟中,产生创造性思维成果,久违的新思想、新观念、新形象得以脱颖而出。所以,只要善于利用直觉,就有助于获得创造性思维成果。当然,要善于利用直觉,首先要具备产生直觉的条件。在“思维的种类”一节中,已对直觉产生的条件作了介绍,这里不再赘述。

以上四个方面是获得创造性思维成果的必备条件。这些条件又是相互联系、相互制约的。因此,只有具备了上述条件,并在创造活动中又能加以综合运用的人才容易获得创造性思维成果。

## 第五章 情绪、情感与身心健康

情绪、情感是人对客观事物的态度体验及相应的行为方式。喜、怒、哀、乐、忧、愤、爱、憎等都是不同形式的情绪、情感。

生活中,我们常把情绪和情感作为同义词来运用,而事实上两者之间是有所区别的。情绪往往与自然需要(如吃、住、睡等)相联系;而情感则与人的社会需要(如荣誉、地位、成就等)相联系。情绪会受到情景条件的影响,随情景变化而迅速改变或消失,因而情绪具有易变性和暂时性;情感与个性品质相联系,不易受情景影响,具有相对的稳定性与持久性。情绪常常伴有明显的外部表现,如激情一旦发生,往往伴有激烈的言行,甚至难以自控;情感则较为内隐、平静、深刻,如爱慕、崇敬、钦佩、内疚等尽管“情动于中”,但不“形之于外”。诚然,情绪与情感又是相互联系、彼此交融于一体。一方面,情绪是情感的表现形式,情绪中蕴含有情感;另一方面,情感是在情绪的基础上形成,同时又通过情绪反应得以表现。由此可见,情绪与情感既有区别又有联系。

### 第一节 “情绪”、“情感”概述

#### 一、引起情绪、情感的主、客观变量

我们经常会产生不同形式的情绪、情感,有时高兴,有时气愤,有时喜悦,有时忧愁。那么,引起情绪、情感波动的因素究竟有哪些?概而言之,可分为两大类,即客观变量与主观变量。

客观变量主要指变化之中的客观情景和客体刺激。通常,当人面对不同情境和接受不同刺激时,便会产生不同的情绪、情感。感受寒冷、闷热与感受凉爽、温暖使人产生的情绪体验是不一样的。同样,感

受恶臭、噪音与感受清香、乐音所形成的情绪体验也不一样。一个习惯于吃辣味的四川人在菜中尝到辣椒的滋味时,会体验到愉快;而喜欢吃甜味的苏州人在菜中尝到辣味时,则会体验到不愉快。所以不同性质的事物引起的情绪、情感各不相同。除此之外,主体自身的生理变化也能引起相应的情绪波动。如疼痛、饥饿、口渴、恶心等都会使人产生不愉快,舒服、饱满、解渴等则会使人产生愉快。

主观变量主要指人的各种需要。凡能满足人的某种需要的事物,都会引起肯定的情绪、情感。在沙漠中行走且处于干渴状态的人找到水源时,自然会格外高兴。处于饥饿状态的人得到食物时,同样会兴奋不已。反之,需要得不到满足则会产生消极的情绪、情感。长期追求的目标无法实现,会使人灰心丧气。努力工作得不到相应待遇同样会使人失意与沮丧。

值得一提的是,引起情绪、情感的客观变量与主观变量是相互制约、浑然一体的。情绪、情感的产生并不单纯取决于客观变量,也不单纯取决于主观变量,而是主、客观变量的综合效应,即依据人的需要程度对客观事物所作的价值判断及其利弊分析。对同一刺激对象经分析后,所作的判断与评价不同,所产生的情绪、情感会迥然有别。新闻媒体发布的一条消息,有人听了高兴,有人听了担忧,有人则无动于衷。某一商品无论是涨价或跌价,总会有人高兴,有人忧愁。所以,特定的情绪、情感的产生并不决定于客观刺激本身,而决定于人对刺激变化所作的利弊分析。

## 二、情绪、情感的两极性

情绪、情感是多种多样的,依据其性质,每一种情绪、情感都能找到与其相对立的另一种情绪、情感,配合成对。情绪、情感的这种特性即为“两极性”。

首先,情绪、情感有肯定与否定的两极。高兴、喜悦、热爱、敬慕等均属肯定的情绪、情感,而烦恼、忧愁、憎恨、蔑视等均属否定的情绪、情感。肯定的情绪、情感与需要得到满足相连,它们能提高人的活动能力;否定的情绪、情感往往与需要无法获得满足相联系,它们能减弱人的活动能力。当然,具有对立性质的情绪、情感并非绝对互相排斥,在

一定条件下也能彼此转化,“乐极生悲”就体现了这种转化。即使同一种情绪、情感也可能同时具有肯定与否定两种性质。恐惧可能使人束手无策,显著减弱人的活动能力,但也可能激活人的智慧,即所谓“急中生智”,动用全身力量向危险情景作斗争。

其次,情绪、情感有强与弱的两极。同属一类的情绪、情感按其强度不同,可定为不同的等级,形成系列化的阶梯。阶梯的一端为最强,另一端为最弱,两极之间依强度变化依次排列。例如,怒可分为愠怒、愤怒、大怒、暴怒、狂怒等。爱可分为好感、喜欢、爱慕、热爱、酷爱等。情绪、情感的强度既决定于引起情绪、情感的事件对人的意义大小,也决定于个人动机、原定目标与心理准备状态等。

第三,情绪、情感有紧张与轻松的两极。紧张的情绪、情感体验通常与有决定意义的关键时刻和繁重、紧迫的活动进程相联系。例如,等候高考录取通知书的时刻或在时间紧和任务重的情况下工作,都会体验到高度的紧张。一旦收到了高考录取通知书,或按时完成了紧迫的工作任务,紧张即为轻松所替代。适度的紧张有助于集中注意力,充分调动自己的心理潜力,提高活动效率。但过分紧张则会减弱自控能力,妨碍活动的正常进行。

第四,情绪、情感有激动与平静的两极。激动的情绪、情感为时短暂而强烈,并伴有明显的表情动作,如狂喜、暴怒、酷爱、恐惧等均属激动的情绪、情感。这类极端的情绪、情感可以成为激励人上进的强大动力,也容易抑制人的理智分析能力,减弱人的自我控制能力,使行为失去控制。平静的情绪、情感表现为安静、平稳、适度、理智,如欣喜、好感、不安、微愠等。这类情绪、情感是进行正常的学习、生活、工作的必要条件。

### 三、情绪、情感的作用

情绪、情感是意识活动的重要动力之一,而意识活动是调控因素,因而人的情绪、情感会深刻地影响自身及其所从事的一切活动,其作用是多方面的。概括地说,情绪、情感的作用主要体现在三个方面:

#### 1. 调控行为

情绪、情感对现实行为既有促进作用也有干扰作用。一个人要实



现自己的目标,需要有持续的推动力量,而情绪、情感具有激励作用,能有效地控制行为,使行为能持续地、有方向性地指向预定目标。凡积极而强烈的情绪、情感都能产生巨大力量,推动人去实现目标。一个科学家如对科学事业怀有满腔热情,在探索未知奥秘的进程中,就会不畏艰难险阻,力攀科学高峰。同样,一个学生如对自己学业抱有满腔热情,就能在学习中克服重重困难,取得优异成绩。当然,情绪、情感对行为的干扰作用也是十分明显的。当一个人的心灵被消极的情绪、情感(如恐惧、激愤、悲痛等)所笼罩时,就会严重地干扰即时行为。一个学生在考试时,因过分紧张会使原来掌握的知识忘得一干二净,这就是“怯场”。人在愤怒之下,有时不能冷静地思考,不知怎样去应对所遇的情景。有人甚至会气得浑身发抖,不知说什么好,也不知干什么好。此时的情绪已严重干扰了行为。消极的情绪之所以会干扰行为,就生理机制而言,是因为消极的情绪会使大脑皮质处于抑制状态,使它失去对理智活动的支配,导致思维功能发生障碍,进而使行为失去调控。有人会“气糊涂”,其原因即在于此。

其实,不仅即时的情绪、情感对行为有影响,而且旧有的情绪、情感记忆同样会对现实行为产生影响。情绪、情感记忆的唤起能使人重新感受到强烈的体验。当回忆某一事件而唤起积极的情绪、情感时,人会处于愉快、激动之中;当回忆另一事件而唤起消极情绪、情感时,人会重新陷入痛苦、恐惧之中。正因为如此,情绪、情感记忆才能起到“前事不忘、后事之师”的作用。它常常成为人进行某种行为的动力或阻力。或推动人去进行某种行为,以进一步体验肯定的情绪、情感;或制止人去从事某种行为,以避免再次体验消极的情绪、情感。由此,旧有的情绪、情感记忆便对行为方向起着调控作用。所以,我们决不能忽视行为活动中的“情欲”作用。正如马克思所说:“情欲是人强烈地追求自己的对象的本质力量。”

## 2. 传递信息

除语言之外,情绪、情感也具有在人际间传递信息、沟通思想的作用。这是因为,当一个人发生比较强烈的情绪、情感时,他的呼吸系统、循环系统、肌肉和骨骼系统、消化系统、发音系统和各种腺体机

能都会发生显著变化,这种变化往往会伴随相应的外部表现,即可被直接观察到的行为特征。这些与情绪、情感关联的行为特征称为“表情动作”。

表情动作是人际间传递信息的重要形式,利用这种形式能在一定程度上达到相互了解,沟通思想的目的。生活中,我们通过表情所提供的信息能了解到人际间的需求、态度、感受等。在舞台上,哑剧演员也正是利用表情不断地向观众传递信息,使观众在意会中理解剧情。

### 3. 适应环境

人通过调节自身的情绪、情感,才能达到适应社会环境的要求。当今社会正处在改革开放和全球经济趋于一体化进程中,社会变化之快,人际竞争之激烈,是前所未有的。在这种背景下,人会感到有压力,会经常碰到困难,甚至因竞争失败而产生挫折感,形成种种消极的情绪、情感。消极的情绪、情感如长期得不到舒解,就会严重影响学习、生活、工作,更无法适应迅速变化的社会环境。所以,及时调节自身的情绪、情感,排除困扰,重新建立自信、自尊,以主动姿态去从事学习、工作,参与竞争,才有利于适应社会环境。

### 4. 影响身心

情绪、情感对人的身心有重要影响。这种影响具有两重性。积极的情绪、情感会使自我感觉良好、精神振奋、身体机能协调、心态平静、舒畅,整个身心处于良好状态。消极的情绪、情感则可能引起种种身心疾病。现已证明,长期紧张、焦虑会导致心脏病、胃溃疡、结肠炎、偏头痛等严重的生理疾病,以及诸如焦虑和情感症之类的心理疾病。关于这方面内容,将在本书的以后几章中作详细介绍。

总之,情绪、情感作为精神活动的重要组成部分,对人的影响是深刻的。这种影响既可能对人发生积极作用,也可能对人发生消极作用。因此,我们应努力保持良好、积极的情绪、情感,有意识地控制和消除不良、消极的情绪、情感,才能提高生活质量和学习、工作的效率。

## 四、情绪、情感的种类

人类的情绪、情感极为复杂,要作细致分类十分困难。下面仅就基本的情绪、情感种类作简略介绍。

### 1. 情绪的种类

一般认为,人的基本情绪有四种,即快乐、愤怒、恐惧和悲哀。快乐是达到所期盼的目的时产生的情绪体验。快乐的程度往往取决于达到目的的意外性。换言之,意想不到的收获常常能给人更为强烈的快乐。愤怒则相反,它是目的无法达到,因紧张积累而产生的情绪体验。愤怒可能指向人,也可能指向物。愤怒的程度往往取决于受挫者对妨碍对象的主观分析。如果受挫者认为,自己目标受挫是由某人故意所为,受挫者的愤怒便会油然而起,并可能诱发攻击性行为。恐惧是在无法摆脱可怕情境时产生的情绪体验。恐惧程度完全取决于可怕情境的状况及其人处理可怕情境的能力与手段。突如其来且无力应付的可怕情境会使人产生强烈的恐惧。悲哀是失去所爱所求对象时产生的情绪体验。人的所爱所求可以是人或物,也可以是无形的理想与愿望。悲哀的程度取决于失去对象的重要性或价值大小,重大的损失容易促发极度的悲哀,但也取决于个体意志、个性品质及准备状态。

人的情绪除了四种基本类别之外,还有四种典型状态,即心境、激情、应激和挫折。其中挫折在“动机”一章中已作介绍。

(1) 心境。心境是一种具有持续性、弥漫性的情绪状态。事物作用于人脑所留下的痕迹性刺激有时并不会马上消失,而会持续一段时间。针对该事物所发生的情绪波动也不会马上消除,而会延续一段时间,只是强度有所减弱而已。这种具有持续性且强度有所弱化的情绪状态,即为心境。所以,心境不是由事物的即时性刺激所引起,而是由事物的痕迹性刺激所引起。心境除了具有持续性之外,还有弥漫性特征。心境由某一事物引起后,具有扩散作用,它会影响一个人的全部行为和生活。愉快的心境会表现得无往而不乐,似乎一切都染上了“快乐的色彩”。悲伤的心境则会表现得无往而不悲,似乎一切事物都染上了“忧伤的色彩”。所以,心境不是关于某一事物的特定的体验,而是以同样态度体验对待一切事物。

形成心境的原因是多方面的。对个人有重要意义的事件,如高考被录取、获得重大荣誉等其强烈的刺激作用,都会在大脑中留下持久的痕迹,因而重大事件容易引起心境的变化。不过,细小事件的累积效应

也容易形成具有持久性的心境。意义不大但接二连三发生的好事或坏事往往是心境形成的主要原因。此外,记忆中保持的旧有事件,因现实事物的诱发也会导致与之相联系的心境的重现。甚至个人的健康状况、疲劳程度、休息与睡眠、气候变化等都可能成为心境形成的原因。

心境虽然由客观事物所引起,但它要受主观意识的调节与控制。不同的人面对同一性质的客观事物,是否形成心境及其心境持续的时间长短会有所差别。这与一个人的生活经验、性格特征、意志强弱等有十分密切的关联。

心境与其他情绪一样也有两重性。积极的心境使人愉快、振奋、乐观,能增强人的活动能力,提高工作效率,维护身心健康。反之,消极的心境使人忧闷、消沉、悲观,会明显减弱人的活动能力,降低工作效率,导致种种心身疾病。所以,我们要以主观意识控制心境及其发展方向,要做到这一点,就要树立远大的理想与信念,培养坚强的意志,优化个性品质。

(2) 激情。激情与心境相反,它是一种强烈的短暂的情绪状态。例如,狂喜、暴怒、绝望等就属激情。

激情是由对人有重大意义的事件所引起。当重大事件的刺激作用引起人的激情时,人的生理状况会发生剧烈的变化,从而产生相应的表情动作。严重时会使意识阈狭窄化,理智分析能力明显减弱,不能控制自己的言行,无法辨析言行的后果,激烈的言辞和行为由此而发生。

激情也有两重性。积极的激情是行为的内在动力,具有激励作用。它能使人们冲破艰难险阻,克服重重困难,坚定不移地去实现自己的目标。一个战士在战斗中,由于愤怒激情的影响,会精神抖擞,百战不倦。消极的激情则有严重的危害性。它对机体有极大的摧残作用,能在心跳加快、血压升高、神经系统处于极不平衡的状态中,诱发高血压、冠心病、脑溢血之类的急剧性病症。消极激情的更大危害在于外部行为的失控状态。激情能引起人际冲突,将多年建立起来的良好关系毁于一旦。激情能使人冲垮理智的“堤岸”,干出种种蠢事,导演出幕幕悲剧,严重危害他人、集体、社会。作为一个领导,如消极的激情得不到及时的控制,其后果更为严重。消极的激情尽管具有突发性,但它发生与否

则取决于人的自制力的约束程度。当不良的欲望冲动之初,人的主观意识仍处在清醒状态,此时只要有较强的自制力,完全能克服与理智相矛盾的言行,驾驭激情,调节言行,使言行服从于理智。从这一意义上讲,任何有害的激情都是可驾驭的。只有缺乏自制力的人才会成为有害激情的俘虏。当然,一个人要想在任何场合绝对控制自己的激情冲动,是相当不易的。尤其是激情一旦发作,理智往往难以驾驭,恐怕大多数人都是如此。这就是说,即使有了较强的自制力,有时也未必能控制激情。既然如此,那怎样才能有效地控制有害激情呢?这就需要将自制力与有效控制激情的方法相结合。控制激情的方法能使我们在激情冲动之初,使激情及时加以转移与淡化,阻止激情继续向纵深发展,以避免行为后果。既然激情冲动在萌芽状态就被转移与淡化,没有引起任何不良后果,那也就达到了控制激情的目的。所以,控制激情的方法其有效性在于“防患于未然”。事实上,人类很早就开始寻找控制激情的方法。古人在有害的激情即将发作时,经常默读十个或更多的数字,以此来制止激情的发作。俄罗斯文学家屠格涅夫则提倡在激情发作之前,先将舌头在口内旋转十圈,以缓解激情。这类控制激情的方法在一定程度上能抑制激情的发展,因此至今仍被一部分人所采用。而目前以心理学原理为指导,已形成了一些新的控制激情的方法。其中有的方法尽管还有待进一步改进,但了解它们,对于控制激情显然是有利的。较为常用的有三种,即语言调节法、行为调节法和呼吸调节法。

语言调节法是利用暗示语言控制激情、调节行为的方法。研究表明,调控情绪须通过一定的心理信息传递才能实现,而心理信息传递的通常形式是暗示语言。暗示语言对调控激情具有有效作用。当激情不可遏制时,或行为发生动摇与偏差时,嘴里不断默念语词,以暗示自己,就能起到显著的自控作用。这是因为默念暗语既能增强理智思维强度,又能驱散外界刺激引起的狭窄兴奋。例如,临场考试因过分紧张,无法自控时,就可以用暗语安慰自己:“不要慌,慌张无济于事”,情绪便会很快平静下来。而碰到危急事件时,只要暗自默念“没有什么,一切都会平安的”,情绪也会很快平静下来。甚至当自己的行为偏离预定目标时,采用暗语对自己进行自责,责备自己的懦夫思想,责备自己无用

与无出息。这样,你的行为有时就能从动摇中返回到原有轨迹上,作出合乎理性的选择。为了提高控制激情的效果,使用语言调节法要注意三点:第一,暗语可根据自己的目的而定,但暗语的制作应遵循四项原则,即简短、具体、直接和肯定;第二,为加强自我暗示的强度,暗语在心中必须反复默念;第三,默念暗语时,要在头脑中浮现相应的形象。

行为调节法是指当激情趋极端、冲动传遍全身时,当即脱离现场,以其他的行为方式取而代之,是缓解激情的有效方式。脱离引起激情冲动的现场(如某人、某事、某环境),是为了转移注意力,让其他新鲜、有益的主题来冲淡、缓解自己的情绪,制止自己去思考、想象那些引起冲动的场景和可能发生的后果。这样,冲动事件所产生的原有激情才会逐渐消失。

脱离冲动现场后,取而代之的行为方式是多种多样的。最有效与常用的是慢步小跑。慢跑时心中可以默数跑步的次数,数到100后,再往下数不方便时,可再从1数起。数数的目的,是为了使自己的注意力集中在跑步上,忘却冲动的场合,驱放心中的激情,使神经逐渐敏锐,理智恢复正常。如果单纯跑步还不足以驱散原有的激情,那可以进行一些自己喜欢的文体活动,或听听音乐,力图以新的感知材料来充实、占领自己的意识世界。如此,就能起到转移自己的视线达到控制激情的目的。

呼吸调节法对控制激情也有独特功效。理由是调整呼吸能转移“注意”,平心静气即能恢复理智。一个人只要理智恢复正常,通过理智的作用,就能对自身进行调控。呼吸调节法有多种技巧,其中最简单而又任何场合都能适用的是“深呼吸调节法”。具体做法是:先闭上眼睛,努力使自己的心情平静下来,然后深深吸气,吸时要慢,充分吸气之后,几秒钟之内停止呼吸,然后把气徐徐吐出。吐气时,要比吸气时更慢。一边做这样的深呼吸,一边在每次吐气时心中数着“一、二、三……”,数到十时,又回过头来从一数起。连续反复多次后,自己的身心就会得到松弛,激情会得到缓解。呼吸有两种,一种叫胸式呼吸,就是日常进行的呼吸,把肋骨扩张吸进空气,然后呼出;另一种叫腹式呼吸,就是把腹部鼓起来吸气,然后呼出。深呼吸时,无论哪一种呼吸方式都能起到良

好的效果,但以腹式呼吸更为理想。通过呼吸调节,很容易将自己的“注意力”从激情的冲动源转移到自身的呼吸上,将自己的精神统一到呼与吸的行为上。从而,达到控制冲动、平息激情、恢复理智、实现自制的目的。

(3) 应激。应激是人面对危险状况或出乎意料的紧张情景时所引起的情绪状态。例如,当面临一场意想不到的艰难考试时,或小轿车正面向你飞速驶来时,或罪犯突然向你猛扑过来时,或飞行员驾机在高空出现机械故障时,人所产生的害怕、紧张与焦虑的情绪体验就是应激状态。

人处在应激状态时,其生理状态会发生显著变化。肾上腺会分泌大量肾上腺素,使血压升高、心率加快、血液循环加速,同时肝脏释放的大量肝糖元随着血液循环不断提供给大脑与肌肉,而消化系统暂停工作,又使人体的血液相对集中。于是,在血液量充沛的情况下,肌肉获得了远远超出通常水平的巨大能量,使人瞬间变得更为强壮有力,而大脑在养料与能量的补给中,使思维变得更为灵敏、警觉。这种生理上的突发性剧变,有助于当事人适应突如其来的偶发事件,动用自己的全部力量,集中自己的智慧和经验,果断作出抉择,迅速作出反应,力排危险和困难。但是,应激状态如延续时间过长,剧烈的生理变化具有潜在的危害性。由于人体能量大量消耗,机体容易受感染,而大量的肾上腺素随血液流动对机体组织、器官构成伤害,病变便由此而发生。

诚然,应激也有两重性。它既能增强人的活动能力,使思维变得清醒、灵敏,也可能减弱人的活动能力,使人行为呆板、思维紊乱。应激状态中的不同反应主要取决于人的主观因素,其中既有先天因素(如高级神经活动类型)的影响,也有后天因素(如长期形成的思维特征、性格特征和知识经验)的影响。毫无疑问,后天因素对应激行为的影响更为明显。

## 2. 情感的种类

作为与人的社会需要相联系的情感主要有三种,即道德感、理智感与美感。

(1) 道德感。道德感是依据一定的道德标准评价自己或他人的行

为、思想、意图时产生的态度体验。当自己的言行符合于受社会占统治地位的道德标准时,自己会产生自豪感和自慰感;反之,则会自责和内疚。例如,认识到自己违反了必须遵守的道德准则,或觉悟到自己做了对不起他人、集体、社会的错事,往往会感到悔恨和自责。而如他人言行符合于社会提倡的道德标准时,人们就会对他产生尊重与崇敬。在我们社会中,克己奉公、舍己救人等事迹都会使人肃然起敬,而损人利己、偷窃行凶的行为会令人厌恶、憎恨。

由于道德感是依据一定的道德标准评价社会现象与言行时产生的,而不同的历史阶段、不同的民族、不同的社会阶层对道德的理解不同,因而形成的道德标准有很大差异,当以不同的道德标准去评价同一社会现象和言行时,形成的道德感也就各不相同。

(2) 理智感。理智感是在认识和评价事物的智力活动中产生的情感体验。例如,对新鲜事物抱有的好奇心、对未知现象表现出的求知欲、由成功所产生的喜悦或愉快、因难题未解所表现出的迟疑或焦躁、由偶发事件引起的惊讶,等等,都是理智感的表现形式。

理智感对认识的产生和发展能起极大的推动作用。例如,一个人随时都可能认识到困难或难题的存在,当人们运用自己已有的知识经验对现存问题无法作出满意解释时,或现实问题与自己的认识相冲突时,探究性好奇便由此而萌发。它激励人们去从事认识活动,以寻找问题的答案,尽早使自己摆脱迷惘状态。这种探究性好奇反映在科学家身上尤为突出。随着科学认识的每一进展,科学家所涉足的认识范围更广,认识层次更深,好奇激发的认识愿望也更为强烈。由于好奇之心具有永远无法满足的特征,因此它成了能动、持久地推动认识活动向更广、更深的层面不断延伸的强大动力。又例如热情也是一种强有力的稳定而深厚的理智感。热情具有指向性,它总与明确的目的性和积极的行为紧密相联。因而,它能强有力地鼓舞人去从事某种活动,并不因时过境迁而轻易改变,保持一种稳定而深厚的持续性。所以,热情往往能使人坚持不懈地从事某种认识活动。当然,热情的作用有积极的与消极的之分,这取决于热情所指向的对象的社会意义。凡具有社会价值的热情,都能成为推动认识活动持续发展的有效动力。科学家对科



学事业的热情就是他们长期从事科学认识,并力图攻克科学堡垒,攀登科学高峰的内在动力。再例如,“求知欲”这种理智感对认识活动的展开与深入更具影响力。尽管求知欲可以表现为从书本上接受间接知识,但求知欲作为一种追求真理的精神,常常能付诸行动,推动人去从事新的实践活动,进入新的认识阶段,实现认识上的新飞跃。历史上有的科学家,为了寻求真理,甚至冒着生命危险,所向披靡,克服种种艰难困苦,不断求索。这足以说明,求知欲对行为的调控作用之强。因此,培养与发展深刻的理智感具有现实意义。

(3) 美感。美感是依据一定的审美标准评价事物所产生的情感体验。例如,欣赏锦绣河山、良辰美景、绘画雕刻、绚丽色彩时所体验到的各种情感都属美感。

美感的产生依据于主体的审美标准。审美标准既反映事物的客观属性,也反映人的观点与观念。不可否认,人对许多客体能形成共同的评价,体验到美感。例如,秀丽的风景、精巧的建筑、鲜艳的花朵、精致的玉雕、悠扬的乐音、优美的舞蹈等就是如此,除此之外,品质和行为也能使人引起美的体验。如真诚、诚实、公正、坚强、可靠等人品因受到人们的普遍认同,被认为是美的。当然,由于美感渗透主观意向,不同民族、不同阶层的人对事物美的评价不尽相同,同一事物能否被人体验到美感则因人而异。而且,随着社会的发展、生活条件的提高、价值观念和艺术观点的转变,人们对各种事物的美感必然会相应地发生改变。

美感的形成有赖于个人的审美能力,而审美能力的强弱与人的知识经验与鉴赏技巧有关。尤其要形成一些复杂的美感,不仅取决于人对事物形象的感知,而且取决于人对事物内容的理解。因此,增长知识,掌握鉴赏技巧有助于提高审美能力,更多地体验到美感。

### 五、感情的主观体验及其外部表现形式

感情具有独特的主观体验和外部表现。它们与生理唤醒一起被看作是构成情绪的三种成分。

#### 1. 感情的主观体验

感情具有独特的主观体验色彩,即喜、怒、悲、惧等多种享乐色调(hedonic tones)。每种具体情绪的主观体验的色调都不相同,它们给人

以不同的感受,这种感受或体验是感情性反映的心理内容,是情绪的心理载体。感情体验具有下述两种基本性质:

(1) 体验与表情的先天一致性。体验与表情在每种具体情绪上有固定不变的一致性。每种情绪的外显形式与内在体验形式是共生的,它们之间的固定关系在任何时候都不会改变。例如,愉快体验的特定主观色调与特定的表情模式协同产生,绝不因情境的变化而改变。

人生来具有体验感情和表现相应情绪的能力,它们之间的这种对应联系是先天的,是在种族进化过程中形成的固定模式。正是体验与表情的一致性保证了表情正确地反映感情体验的性质,并传递其适应意义。例如,婴儿以欢快面容和啼哭信号表达他们的舒适或饥饿、困倦、病痛的感受。婴儿在前言语阶段,正是靠感情体验与情绪外显行为的一致性来保持其生存适应的。

随着人的认知能力、言语能力的发展和社会化,感情体验和情绪外显行为的固有联系变得复杂化起来。鉴于表情活动是由脑的骨骼肌系统的随意运动所支配,在人们受社会文化、道德规范所制约的情况下,情绪的外显行为则带来很大的人为的性质。表情可以被修饰,被夸大、掩盖或伪装,从而产生体验与表情的一致性。因而,它们之间的一致性具有后天习得的性质,是感情和认知相互作用的结果。

(2) 感情体验的不变性。每一种具体情绪的体验在主观上感受的色调具有不变性。体验的不变性来源于人类进化的适应过程。这是由于,意味着具有潜在危险和威胁的新异刺激,只有在引起特定的恐惧体验色调时,这种体验才能成为在危险和威胁情境下驱使个体采取逃避行为的动机力量。而且,在任何具有危险和威胁含义的刺激作用下,所发生的恐惧体验色调都将是永不改变的。只有这种具体感情体验色调的不变性,才能使与之相一致的表情成为向同种属成员传递“危险”来临信息的手段。

由于个体的知识、经验、需要和追求目标以及认知评价等各方面的差异,同一环境对不同的个体来说,可能意味着不同的情境,因而产生的情绪也可以不同。但特定情绪体验的感受色调,既没有个体、民族差异,也没有性别、年龄差异。感情体验的不变性是使情绪、情感在人际

间进行交流和产生感情共鸣的保证。

## 2. 情绪的外显形式

情绪具有独特的外部表现形式,即表情。表情是表达情感状态的身体各部分的动作变化模式。表情动作是一种独具特色的情绪语言,它以有形的方式体现出感情的内在体验,成为人际间感情交流和相互理解的工具之一,也是了解感情的主观体验的客观指标之一。

(1) 表情类别。表情包括面部表情、姿态表情和声调表情。面部表情是额眉、鼻颊、口唇等全部颜面肌肉的变化所组成的模式。例如愉快时额眉平展、面颊上提、嘴角上翘;悲伤时额眉紧锁、上下眼睑趋近闭合,嘴角下拉;轻蔑时嘴角微撇、鼻子耸起、双目斜视等,形成标定各种具体情绪的模式。由于面部表情模式能最精细地区分出不同性质的情绪,因而是鉴别情绪的主要标志。

姿态表情是除颜面以外身体其他部分的表情动作,例如狂喜时捧腹大笑,悔恨时捶胸顿足,愤怒时摩拳擦掌等。其中,手势是一种重要的姿态表情,它协同或补充表达言语内容的情绪信息。手势表情是后天习得的,由于社会文化、传统习惯的影响而往往具有民族或团体的差异。

面部表情和姿态表情均由随意运动所支配,因此可在一定程度上被随意地控制。姿态表情虽不像面部表情那样能细微地区分各种情绪,但它能与面部表情一起表露情绪信息。也往往在人有意地控制面部表情时,而由身体姿态泄露真情。例如,一个人用和蔼微笑的面容去掩饰对对方的愤怒时,他那紧握的拳头、僵硬的肢体却明白无误地泄露了真情实感。

除面部表情、姿态表情外,声调也是表达情绪的一种形式。声调表情指情绪发生时在语言的音调、节奏和速度方面的变化。例如,悲哀时语调低沉,语速缓慢;喜悦时语调高昂,语速较快。此外,感叹、烦闷、讥讽、鄙视等也都有一定的音调变化。语言是交流思想的工具,言语中音调的高低、强弱,节奏的快慢等所表达的情绪,则成为言语交际的重要辅助手段。

在上述3种表情形式中,姿态表情和声调表情都不具有标定特定情绪的特异模式,唯独面部表情所携带的情绪信息具有特异性。因此,

面部表情在情绪的通讯交流中起主导作用,姿态和声调表情则是表情的辅助形式。

(2) 面部表情的先天预成性与后天习得性。面部表情是先天程序化的模式。达尔文在《人类和动物的表情》一书中总结道:“表情是动物和人类进化过程中适应性动作的遗迹。”在种族进化过程中,有些对机体生存具有适应价值的面部动作,最初并不是有意识地传达情绪的。但由于其适应意义,在漫长的演化过程中逐渐形成固定的生理解剖痕迹而遗传下来,发展成为表达特殊情绪的面部肌肉模式。例如,啼哭时嘴角下撇、眉眼皱起的面部模式源自人类祖先在困难、痛苦中求援的适应性动作;愤怒时咬牙切齿、鼻孔张大的面形是准备搏斗时的适应性动作;厌恶表情源自呕吐的面部动作。这说明面部表情是具有原始的生物学根据的。

许多研究都证明了面部表情的先天预成性。首先,婴儿生来就具有表情,在出生后一年内,婴儿逐渐显露出兴趣、愉快、厌恶、痛苦等基本情绪表情,这些表情是随婴儿生理成熟而逐渐显现的。其次,先天盲婴在发生早期显露与正常婴儿同样的面部表情。只是由于盲婴得不到来自成人面部表情的视觉强化,他们的表情才在以后逐渐变得淡薄。再次,跨文化研究表明,基本情绪的面部表情模式通见于全人类,具有跨文化的一致性。艾克曼在20世纪60年代做的一项研究表明,从未与西方文化有过任何接触的新几内亚原始部落民族,他们能够通过自己的切身感受准确地识别西方人的面部表情(通过照片);而这些原始部落人的表情模式(通过录像)也能被美国学生准确识别。最近的一项研究比较了在匈牙利、日本、波兰、苏门答腊、美国和越南的个体对面部表情的判定,结果在这些多样性人群中发现了很高的一致性(Biehl et al, 1997)。一个普遍的结论是,全世界的人们,不管文化差异、种族、性别或教育,都会以相同的方式表达基本情绪。正如艾克曼所说的那样,外国人的表情不是“外国语”,表情在很大程度上使人相通。

表情在个体发展中不断受到社会文化的影响,使得表情的显露从先天预成性向整合性、随意性转化。诚如前述,为了适应社会情境、文化规范以及人际关系的需要,表情经常被主体所修饰。表情的随意性

体现了情绪的社会适应性,是情绪的生物学适应性在人类身上的延伸。面部表情的社会化使得人类表情极大地复杂化起来,具有后天习得的性质,所以面部表情兼有先天预成性和后天习得性。先天盲童的表情不像常人那样灵活与丰富,且日见匮乏和单调的情况说明,社会强化对于表情的维持与发展起着重要的作用。

面部表情社会化的另一结果是形成文化差异。在不同民族之间,某些带有特定文化意义的表情信号可能是不相通的,而且在表情规范方面也存在着文化差异。例如,中国传统文化讲究含蓄,情绪的喜怒不形于色;日本人强调礼仪,在陌生场合绝不表现愠怒;而美国人则追求个性,情绪表达较为开放。

## 第二节 情绪理论

所谓“情绪”理论,是指心理学家对情绪所作的系统性的理论解释。心理学上有关情绪理论的研究,已有 100 多年的历史。在这 100 多年的情绪研究中,以下四种理论的影响力比较大。

### 一、情绪的外周理论

美国心理学家詹姆斯和丹麦生理学家兰格分别于 1884 年和 1885 年提出了观点相似的情绪理论,后人称为詹姆斯—兰格情绪理论。

詹姆斯是首位采取科学的方法对人类的情绪变化给予系统性解释的人。詹姆斯认为,情绪是对身体变化的知觉,即当外界刺激引起身体上的变化时,我们对这些变化的知觉便是情绪。照他的说法,人并不是因为伤心了才哭泣、愤怒了才打人、害怕了才发抖,而是相反,人是因为哭泣了才伤心、因为打人了才愤怒、因为发抖了才害怕。意即,情绪不是由外界刺激引起的,而是由身体上的变化引起的。而兰格则强调血液系统的变化和情绪发生的关系,他说植物性神经系统的支配作用加强,血管扩张,结果便产生愉快的情绪;植物性神经系统活动减弱,血管收缩,器官痉挛,结果便产生恐怖的情绪。

在詹姆斯—兰格情绪理论中,外界刺激、生理变化、情绪体验三者之间的关系的解释,可以用下图 5-1 表示。

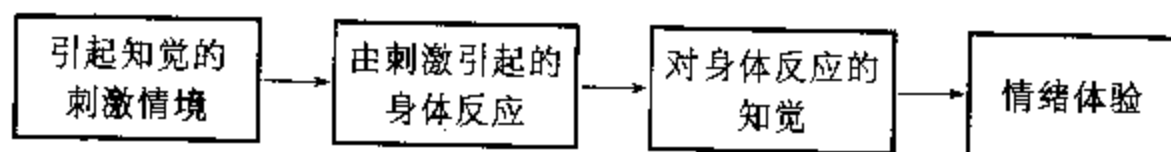


图 5-1 詹姆斯—兰格情绪理论图解

詹姆斯和兰格都强调情绪与机体变化的关系,强调植物性神经系统在情绪发生中的作用,所以被称为情绪的外周理论。这种理论不但与日常生活中常识性经验不符,就是在学理上也引起了很大争议,遭到了很多人的反对;但它强调情绪和植物性神经系统活动的关系,引起了人们对情绪机制研究的广泛兴趣,对推动情绪机制的研究起了重要的作用,在情绪心理学的发展中占有一定的地位。

## 二、情绪的丘脑理论

美国心理学家坎农对詹姆斯、兰格的情绪理论提出了许多质疑。如坎农通过实验发现:(1) 情绪变化快而生理上的变化慢;(2) 同样的内脏器官活动的变化可以引起极不相同的情绪体验。以心跳为例,愤怒时固然心跳会加速,但激动时心跳同样会加速;(3) 切断动物内脏器官和中枢神经系统的联系,情绪反应并不完全消失;用药物可以引起和某种情绪相同的身体变化,但却不产生相应的情绪变化。因此,坎农认为,情绪的生理机制不在外周,而在中枢神经的丘脑。激发情绪的刺激由丘脑加工,丘脑所产生的神经冲动向上传至大脑皮层,引起情绪的主观体验;向下传至交感神经系统,引起机体的生理变化,所以,身体变化和情绪体验是同时发生的。

在坎农的情绪理论中,外界刺激、生理变化、情绪体验三者之间的关系解释,可以用下图 5-2 表示。

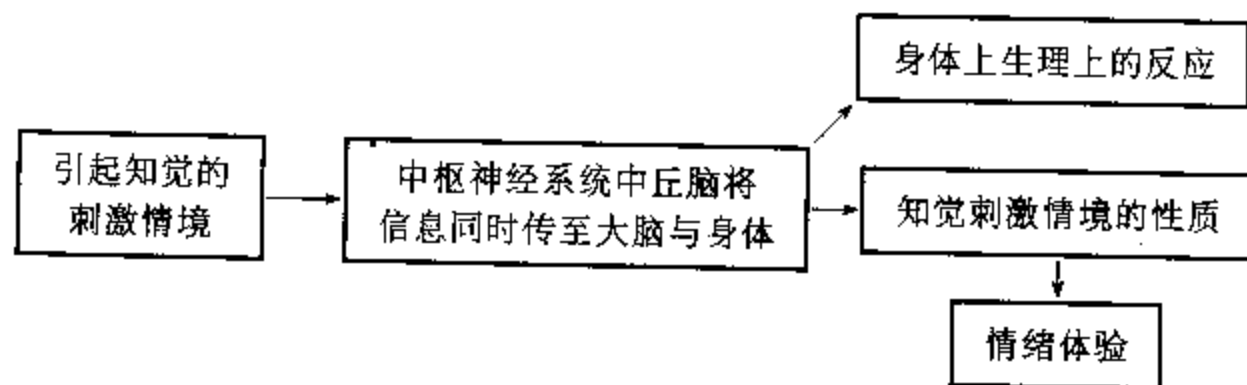


图 5-2 坎农的情绪丘脑理论图解

### 三、情绪的认知理论

在情绪的丘脑理论中,坎农强调情绪经验并不是由身体生理变化引起的,而是因为对刺激情境的知觉引起的。这一观点遭到了以后的心理学家的反对,其中最有代表性的是美国心理学家沙赫特。沙赫特认为,任何一种情绪的产生,都是由外界环境刺激、机体的生理变化和对外界环境的认识过程这三者相互作用的结果,而认知过程又起着决定的作用。因为沙赫特的情绪认知理论强调个体对其生理变化与刺激性质两个方面的认知,所以他的理论也称情绪二因论;又因为他的理论重视当事人自己的认知解释,所以又称情绪归因论。

在沙赫特的情绪认知理论中,外界刺激、生理变化、情绪体验三者之间的关系的解释,可以用下图 5-3 表示。

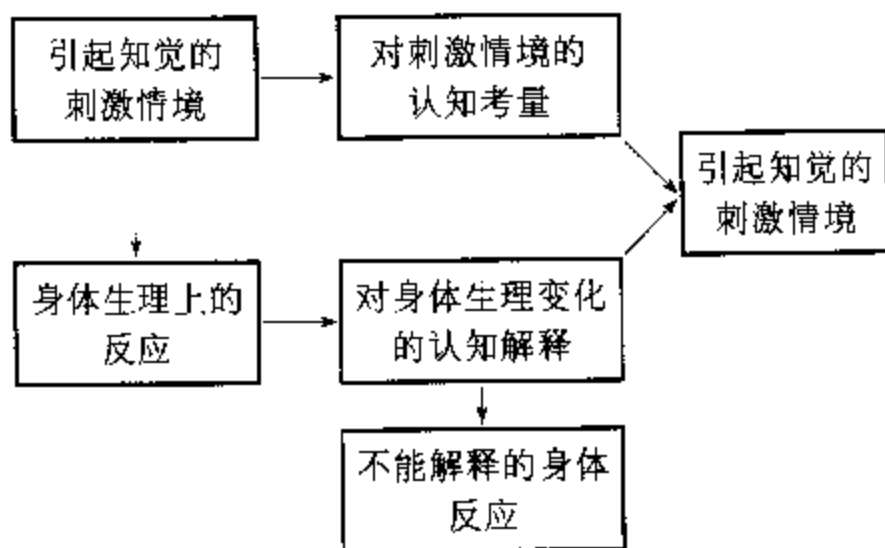


图 5-3 沙赫特的情绪认知理论图解

1962 年,他和另一位心理学家辛格共同设计了一个实验来证明他的理论。他们将大学生被试分为三组。各组都自愿接受同一种药物注射(肾上腺素,但被试不知)。注射时,主试向三组被试解释的药物效应各不相同。对甲组告之药物将使你心悸、手抖和脸部发热(这正是肾上腺素的反应);对乙组告之药物将使你感到身上轻度发痒,手脚有点发麻;对丙组则不给予任何说明。药物注射后,让三组被试分别进入两种预先安排的情境:愉快情境和惹人发怒的情境(强行要求被试回答一些繁琐的问题,并吹毛求疵,横加指责)。按照这种设计得到六种不同结果。最终发现乙组和丙组的大多数被试在愉快情境中显示愉快的情

绪,在发怒的情境中感到愤怒,而甲组不受情境的影响。虽然都受到同样外界环境,内部生理效应相同,但是情绪体验并不相同。由此说明外界环境不能决定情绪反应,内部生理机制也不能决定情绪反应,而个体对生理效应的认知性解释对情绪体验起决定性作用。即当现实事件与建立的内部模式一致时,也就是与过去经验相一致时,活动平稳进行,人不会出现明显的情绪反应,如甲组被试一样,他们遇到的生理效应与经验一致,因此没有明显的情绪反应。当现实事件与已建立的内部模式不一致时,也就是与经验不吻合时,已有的经验就会被打破,因此产生情绪反应。如乙组和丙组,他们遇到的生理效应在他们已有的经验中不存在,或者说不符合他们已有的经验,已有的经验必须被打破,并重新建立第二种经验,从而产生了情绪体验。因此,沙赫特认为情绪和情感是认知活动“折射”而产生的。

#### 四、情绪的动机—分化理论

综观前面已介绍的几种情绪理论,均强调情绪的起源和发生,却忽视了情绪的作用,这就不可避免地导致对情绪基本性质的了解不够全面。这些理论都把情绪归结为其他心理活动的伴随现象、后现象或副产品,而关于情绪本身有什么功能,情绪在整个心理过程中居什么地位,对其他心理活动起什么作用,均未涉及。不少心理学家在探索情绪的性质时,不满足于副现象论,而认为情绪是独立的心理过程;情绪有它本身的机制,并在人的心理生活中起着独特的作用。这种观点构成了情绪理论的另一大派别,即以汤姆金斯和伊扎德为代表的动机—分化理论。该理论萌生于20世纪60年代,至今已成为很有影响的情绪理论之一。

汤姆金斯和伊扎德都认为情绪具有重要的动机性和适应性的功能,汤姆金斯更是认为,情绪就是动机,他否定了把动机归结为内驱力的看法,着重指出内驱力信号需要一种放大的媒介才能激发有机体去行动,起这种放大作用的正是情绪过程;而且情绪是比内驱力更加灵活和强有力的驱动因素,它本身可以离开内驱力信号而起到动机作用。

伊扎德的动机论则容纳了更复杂的内涵,他提出,情绪是一种基本的动机系统,他从整个人格系统出发建立了情绪—动机体系。伊扎德



提出人格具有6个子系统：内稳态、内驱力、情绪、知觉、认知、动作。人格子系统组合成4种类型的动机结构：内驱力、情绪、情绪—认知相互作用、情绪—认知结构。在这庞大的动机系统中，情绪是核心，无论是与内驱力相联系的情绪，或是同知觉、认知相联系的情绪，抑或是蕴含在人格结构中的情绪特质，都起重要的动机作用。伊扎德进一步指出，情绪的主观成分——体验正是启动机作用的心理机构，各种情绪体验是驱使有机体采取行动的动机力量。

伊扎德的情绪理论还包容着更完整的内容，他从进化的观点出发，提出大脑新皮质体积的增长和功能的分化同面部骨骼肌肉系统的分化以及情绪的分化是平行的、同步的。多种情绪的分化是进化过程的产物，因此，才具有灵活多样的适应功能，从而导致情绪在有机体的适应和生存上起着核心的作用。每种具体的情绪都有其发生的渊源，都有特定的意识品性和适应功能。

在对情绪性质的阐述上，动机—分化理论既说明了情绪的产生根源，又说明了情绪的功能，为情绪在心理现象中确立了相对独立的地位。尤其在对婴儿情绪发生和功能的阐释上，具有创新性和极大的说服力。但是动机—分化理论对情绪与认知的联系缺乏具体的论证和阐述，这不失为其理论不足之处。另外，一般认为情绪和动机在性质上具有两点不同：第一，动机的起源主要是内在的需要（生理的或心理的），其次是外在的诱因，而情绪则只能由外界刺激所引起；第二，动机产生之后，在没有获得满足之前，其所促成的行为将持续活动下去；情绪则不然，即使是强烈的情绪没有得到发泄的机会，时过境迁之后也会自行淡化或消失。

### 第三节 情绪、情感与生活压力

现代人每时每刻都生活在压力之中，而处在压力之下的人在情绪上大多数是不愉快的。我们要健康快乐地生活，就有必要了解情绪、情感与生活压力之间的关系。

#### 一、生活压力的性质

所谓压力，在心理学上是指个体认识到环境中具有威胁性的刺激

并由此所表现出来的反应。对于威胁性刺激,如果个体不能认识到其威胁性,对他而言自然构不成压力;如果个体认识到了其威胁性的存在,但是他的能力和经验足以克服困难时,对他也不会构成压力。因此,压力虽然表示的是对刺激情境的反应,但一般意义上讲,指的是消极性的反应。换句话说,压力就是个人面对威胁性刺激情境而一时又无法消除威胁性情境时的一种被压迫的感觉;如果这种感受经常因某些生活事件而持续存在,那么就会演变成个人的生活压力。例如,一位即将毕业的学生在面临就业问题,刚开始,由于他对当前的就业形势和自身能力有一个比较清楚的认识,虽然感到找工作不会一帆风顺,但压迫感并不强烈。但是,随着时间的推移,这种压迫感就会越来越强烈;如果在最后期限到来前还是没有着落,那么他很可能会出现食不知味,夜不能寐的状况。于是,原本只是属于就业方面的压力就演变成了他的生活压力,进而影响到他生活的各个方面。

## 二、生活压力的来源

在现实生活中,压力有很多种形式,它可能来自于别人或环境,也可能来自于自身。有人会因为得不到别人的认同而有生活压力,有人会因为夫妻不和而有生活压力,也有人会因为身体不佳而有生活压力等等。一般认为,生活压力主要有三个来源:

### 1. 生活改变

生活改变是指个人日常生活秩序上发生的重要变化,这些事件的发生会给人们带来负面的情绪反应。俗话说,“天有不测风云,人有旦夕祸福。”生活中发生的每一件事情都可能成为人们压力的来源。美国心理学家霍姆斯和瑞(Holmes & Rahe, 1967)编制了一个生活改变与压力评定量表。这个量表指出大量的压力主要由 43 种不同的经历造成,有不愉快的经历,如丧偶、离婚等;也有愉快的经历,如结婚或杰出的个人成就。所有这些事件包含着个人生活的种种变化,要求人适应这些变化(见表 5-1)。根据疾病的发生与各种生活应激事件的相关研究,霍姆斯和瑞把一年中个人所受应激事件的总和 150 或更高的值定为生活转折点。如果这年的生活事件变化值在 150—199 之间,那么下一年有 37% 的可能患病;若分值在 200—299 之间,则患病的可能性为

51%；若分值在 300 以上，则患病的可能性为 79%。这就是说，压力程度越大，患病的可能性也越大。

表 5-1 生活改变与压力评定量表

| 生活改变事项         | 压力感 | 生活改变事项         | 压力感 |
|----------------|-----|----------------|-----|
| 1. 配偶亡故        | 100 | 23. 子女成年离家     | 29  |
| 2. 离婚          | 73  | 24. 涉讼         | 29  |
| 3. 夫妻分居        | 65  | 25. 个人杰出成就     | 28  |
| 4. 牢狱之灾        | 63  | 26. 妻子新就业或刚离职  | 26  |
| 5. 家族亲人亡故      | 63  | 27. 初入学或毕业     | 26  |
| 6. 个人患病或者受伤    | 53  | 28. 改变生活条件     | 25  |
| 7. 新婚          | 50  | 29. 个人改变习惯     | 24  |
| 8. 失业          | 45  | 30. 与上司不和睦     | 23  |
| 9. 分居夫妻恢复同居    | 45  | 31. 改变上班时间和环境  | 20  |
| 10. 退休         | 45  | 32. 搬家         | 20  |
| 11. 家庭中有人生病    | 44  | 33. 转学         | 20  |
| 12. 怀孕         | 40  | 34. 改变休闲方式     | 19  |
| 13. 性关系适应困难    | 39  | 35. 改变宗教活动     | 19  |
| 14. 家庭添进人口     | 39  | 36. 改变社会活动     | 18  |
| 15. 失业重新整顿     | 39  | 37. 借债少于万元(美金) | 17  |
| 16. 财务状况改变     | 38  | 38. 改变睡眠习惯     | 16  |
| 17. 亲友亡故       | 37  | 39. 家庭成员团聚     | 15  |
| 18. 改变行业       | 36  | 40. 改变饮食习惯     | 15  |
| 19. 夫妻争吵加剧     | 35  | 41. 度假         | 13  |
| 20. 借债超过万元(美金) | 31  | 42. 过圣诞节       | 12  |
| 21. 负债未还,抵押被没收 | 30  | 43. 些微涉讼事件     | 11  |
| 22. 改变工作职位     | 29  |                |     |

## 2. 生活琐事

生活琐事是指日常生活中经常遇到且无从逃避的小事情,它们虽然在性质上不至于大到严重危害于人,但如果日积月累,也会对人的身心造成不良影响。根据心理学家的调查分析,生活琐事可以归结为六个方面:① 家庭支出方面。家庭中的一切费用支出,诸如衣、食、住、行、娱乐、教育、医疗、保险等等,都会使多数家庭感到负担沉重;② 工作职业方面。对一般人来说,在工作中失意者多,成功者少,在工作内容、工作方式、工作伙伴、工作报酬等等各个方面很难使人完全满意;③ 身心健康方面。家庭成员中难免会有人生病,与人交往中难免会发生摩擦,因此无论是身体上,还是心理上或多或少都会产生一些问题,自然会增加人的心理压力;④ 时间分配方面。现代社会竞争压力大,需要处理的事情又多,使人无法完全自由支配自己的时间,从而形成压力。对现代人而言,时间分配问题发生在两个方面:一是事务多时间少而造成顾此失彼;二是因交通等情况造成的时间浪费;⑤ 生活环境方面。在现代社会中,环境污染越来越严重。对终日处于自然污染(如空气、噪音、水源等)和文化污染(如不良广告及书刊等)中而无法逃避的人来说,其心理压力自然沉重;⑥ 生活保障方面。俗话说:“人无远虑,必有近忧。”每个人都会为了使自己的未来生活更加美好而殚精竭虑,而现实又是那么的严酷,不免会心理压力重重。

## 3. 心理因素

以上两类生活压力的来源,在性质上均属于人与事或人与人关系的外在因素。除此之外,属于个人内在的因素,也是形成人的生活压力的重要原因。在生活压力的心理因素方面,挫折和冲突是其中最重要的两项。有关挫折与生活压力的关系在“动机”一章中已有论述,这里不再展开;而有关冲突与生活压力的关系将在第九章“人际交往”中详细讨论。

## 三、缓解生活压力的方法

生活中有各种压力,许多人因为这种种压力无法疏解,情绪上变得很不稳定,经历了许多焦虑、担心、伤心、感慨、沮丧,致使无法放松、无法维持平和舒适的生活。其实疏解压力、排解不良情绪的方法并不复

杂,下面介绍几种常用的方法。

### 1. 合理宣泄

按照心理动力学的观点,每个人都是有心理能量的。在适当的情况下,心理能量自发产生,犹如泉水从心中流出;但有时候也会如洪水泛滥,火山爆发,表现在情绪上就是激情。人在遇到压力时,就好像这股能量的流动受阻了,郁积了,其结果自然是伤心伤身。从这个意义上讲,缓解压力、排解情绪,就是要让郁积了的能量重新流动起来,在心理学上称之为“宣泄”。

宣泄的方式因人而异,因时而异,不同的人可以根据自己不同的情况选择适当的方式。人们常用的宣泄方式有:① 倾诉。在遇到压力或者情绪困扰的时候,可以找亲人、朋友、同学等倾诉自己的烦恼,这是进行情绪调节的好方法。倾诉,一方面可以发泄心中的压力和负面情绪;另一方面,在倾诉的过程中可以得到更多的情感支持和理解,并能获得认识问题和解决问题的新启示,增加克服困难的勇气。适当的倾诉,就好像是河道清理,挖走垃圾,消除阻碍,使河水重新流动起来,自然会恢复生机。② 痛哭。在遭受重大的感情创伤时,痛哭也是一种合理的宣泄。通过痛哭,可以使机体的压力得到释放,感觉到舒畅。当今世界,女性的人均寿命普遍比男性长,有心理学家将原因之一归结为女人善哭,使得压力和负面情绪能够得到及时的宣泄,故能保持身心健康。③ 写日记。写日记也是一种非常好的情绪宣泄的方式。当我们碰到一些不能向别人倾诉的烦恼时,完全可以把它写下来;当心中的不满、忧伤、愤怒变成日记本上的文字时,那些不良的情绪也得到了宣泄。此外,找一个没有人的地方大声喊叫或者痛痛快快地吼一场,都可以在一定程度上使压力和情绪得到合理的宣泄。

### 2. 放松训练

所谓放松训练是以一定的暗示语集中注意,调节呼吸,使肌肉得到充分放松,从而调节中枢神经系统兴奋性的方法。通过放松训练,可以降低中枢神经系统的兴奋性,降低由情绪紧张而产生的过多能量消耗,使身心得到适当休息并加速疲劳的恢复,从而能更有效地为处理问题作好准备。

在做放松训练时,一般要求:(1)精神专一。要求自己集中注意于身体感觉、思想或者想象;(2)被动态度。当思维或者想象发生分心时,要教导自己不要理睬无关刺激的干扰而重新集中注意于精神转移;(3)减低肌肉能力。在做放松训练时,要处于一种舒适的姿势,减低肌肉紧张感;(4)安静的环境。在安静的环境中,可以减少外来刺激的传入,避免分心。

放松训练可以分成两大类,一类是想象放松,一类是肌肉放松。在做想象放松训练时,首先要使自己尽量平静,然后想象一下自己身处一个令人感到安全、轻松、愉快的场景,比如森林、草原、沙滩等等,把自己的注意力集中并维持在这些场景下,并尽量去体验那种愉悦、舒畅的感觉。在做想象放松训练时,有时候可以借助音乐,因为曲调和节奏不同的音乐可以使人产生不同的情绪体验,因而具有良好的调节情绪的功能。不同的人可以根据自己的情绪状况,选择合适的音乐。

肌肉放松训练有多种形式,最常采用的一种是渐进式紧张—松弛放松法。它是通过循序渐进地放松一组一组肌肉群最后达到全身放松。在每一组肌肉群的放松过程中,要求使这组肌肉先紧张,这是为了先使初学者知道什么是紧张,从而能通过比较更好地体会放松的感觉。在做放松训练前,要求宽松衣带、鞋带和颈部衣扣,坐在舒适的沙发或者椅子上,头向后靠,双手自然下垂置于腿上,整个身体保持舒适、自然的姿势。其具体实施步骤为:1)握紧拳头(停5秒左右)——放松,伸展五指(停5秒左右)——放松;2)收紧二头肌(停5秒左右)——放松,收紧三头肌(停5秒左右)——放松;3)耸肩向后(停5秒左右)——放松,耸肩向前(停5秒左右)——放松;4)保持肩部平直转头向右(停5秒左右)——放松,保持肩部平直向左(停5秒左右)——放松;5)曲颈使下颌触到胸部(停5秒左右)——放松;6)尽力张大嘴巴(停5秒左右)——放松,闭口咬紧牙关(停5秒左右)——放松;7)尽可能伸长舌头(停5秒左右)——放松,尽可能地卷起舌头(停5秒左右)——放松;8)舌头用力抵住上腭(停5秒左右)——放松,舌头用力抵住下腭(停5秒左右)——放松;9)尽力张大眼睛(停5秒左右)——放松,紧闭双眼(停5秒左右)——放松;10)尽可能地深吸一口气(停5秒左右)——放

松;11) 肩胛抵住椅子,拱背(停 5 秒左右)——放松;12) 收紧臀部肌肉(停 5 秒左右)——放松,臀部肌肉用力抵住椅垫(停 5 秒左右)——放松;13) 伸腿并抬高 15—20 厘米(停 5 秒左右)——放松;14) 尽可能地收紧腹部(停 5 秒左右)——放松,绷紧并挺腹(停 5 秒左右)——放松;15) 伸直双腿,足趾上翘背屈(停 5 秒左右)——放松,足趾伸直趾曲(停 5 秒左右)——放松;16) 屈趾(停 5 秒左右)——放松,翘趾(停 5 秒左右)——放松。

### 3. 情绪转移

情绪转移是指,当一个人受不良情绪的困扰时,不能只把注意力集中在自己遇到的不幸或者遭受的不公上,越是过分关注,越会使自己深陷泥沼,而不能自拔。因此,要把自己的注意力分散到自己感兴趣的事情或者活动中去。运动、旅游等活动能使心理上的压力得到释放,以冲淡心中的郁闷,从而得到慰藉。人们往往过分关注自己失去了什么,而忽视了自己得到了什么。当遭受到打击或者不顺时,会觉得自己失去了一切;其实,那只是整个生活的一部分。情绪转移,就是要把注意力转移到生活的其他方面,以重新获得生活的信心。

### 4. 学会幽默

哲学家把幽默视为“浪漫的滑稽”;医学家认为幽默是一种健康机制,是美容心理的良方。幽默和风趣的言行不仅可以给人带来欢快的情绪,而且能缓解生活中的矛盾和冲突,是生活的调味品和润滑剂。它可以使烦恼化为欢畅,能让痛苦变为愉快,将尴尬转为融洽;能使沉重的心境变得豁达、开朗、轻松,具有维持心理平衡的功能。

幽默的手法很多,下面归纳几种常见的方法:① 机智调侃。幽默是一种顿悟,是灵感闪耀的火花,灵活的言语机智可以开出绚丽的幽默之花。据说古希腊著名哲学家苏格拉底有一次在给学生上课,正好碰到他的妻子大发脾气,尔后又去端来一盆冷水泼到苏格拉底身上。苏格拉底的头发、衣服湿漉漉的,十分尴尬。面对学生疑惑不解的目光,苏格拉底平静地微笑说:“电闪雷鸣之后,必定是倾盆大雨。”一句自我解嘲的话,引得学生一阵会心的笑。② 答非所问。这是一种“王顾左右而言他”的幽默。答者并非不理解问者的意思,而是或故意节外生枝,

或明知故问,或反唇相讥,借此引开话题,显示他的睿智,他的风趣,他对世事别具一格的洞察力。有一次,林肯总统正在擦靴子,某外交官不无揶揄地问:“总统先生,你总是擦自己的靴子吗?”林肯不动声色地回答说:“是啊!那你是经常擦谁的靴子呢?”林肯的高明在于他巧妙地绕开了对方所提出的判断性问题进行反诘,给对方回敬一个特指性问题。

③ 谐音双关。这是在特定的情况下,利用词语的音或义同时关联两种不同的意义进行曲解的方法,往往能产生一石二鸟的效果。1944年春,日寇向广西进犯。当时任国民党广西省政府主席的黄旭初闻风丧胆,假托归乡为母扫墓,先行逃遁。此事引起舆论一片哗然,人们纷纷谴责黄旭初贪生怕死,丧失民族尊严的行为。《新华日报》为此作了报道,标题是:“桂林危机声中(引题)黄旭初扫他妈的墓(主题)。”这里,“他妈的”既是实情,又是骂人的话,可谓一箭双雕,黄旭初也无可奈何。

④ 巧用逻辑。幽默是哲理和情趣的统一,它常和深刻的见解、新鲜的知识结伴而至,在轻松中体现出理性的内容,使人在笑声中得到智慧的启迪,悟出其中的奥妙所在,有如醍醐灌顶。德国伟大诗人歌德有一天在魏玛公园散步,在通过只能一个人走的小道上,遇见一个曾经尖锐批评过他的作品的人。这个人高声喊道:“我从来不给傻子让路。”歌德面对这侮辱性的挑衅,一边笑容满面地站在一旁,一边说:“而我则相反。”歌德的话极其幽默,他的逻辑推理是:你从来不给傻子让路,我则相反,我从来都给傻子让路,你是傻子,我给你让路。

⑤ 移花接木。顾名思义,就是把带花的枝条嫁接在别的树木上。比喻使用手段,暗中更换人或事物。在教学中,教师适当地运用此种幽默方法,必能扣住学生的心弦,给学生留下美好的享受和快乐的笑声,有利于提高教学效果。有位老师正在讲《小二黑结婚》,门外突然响起了鞭炮声,不少学生都把头朝窗外望去,还互相询问是什么事。老师不是简单地叫学生不要分散注意力,而是机智地说:“大家不必关心,肯定不是小二黑结婚。”一语飞渡,幽他一默,学生的注意力立刻就被集中起来了。

⑥ 曲用翻新。汉语的词汇、句子语义、色彩极为丰富,有时候为了表情达意,沟通交流思想的需要,临时改变一下,或曲用,或翻新,或调换语序,往往会产生意味深长的美感效应,使生活增添光彩。在一次公开课上,一个问题连问了三



个学生都答不出来,教室里死气沉沉,场面非常尴尬。执教老师非但没有手忙脚乱,反而轻松一笑,借题发挥:“刚才三个同学不是答不出来,而是有点‘谦虚’,想把这个发言的荣誉让给老师,这样一来,我岂能再‘谦虚’下去,且听我慢慢道来吧……”把学生答不出问题,说成是“谦虚”,褒义曲用,非常新鲜,既隐含批评,又给学生一个台阶,可谓两全其美。

#### 第四节 情绪、情感与生理疾病

心理与生理是相互影响、相互制约的。心理波动能在一定程度上影响生理机能;反之,生理机能的变化也会随时引起相应的心理波动。在心理现象中,由于情绪、情感的变化最为敏感、多变、剧烈,因此,情绪、情感对生理机能的影响最为明显。尤其是消极的情绪、情感对生理机能的影响更值得关注,因为现代人所承受的种种压力,随时会引起消极的情绪、情感。如前所述,由于工作、学习、生活的种种压力所引起的消极情绪如是暂时的、轻微的,那对人的身体健康影响不大。如消极的情绪较为强烈且长期存在,就可能影响人的生理机能,引起种种生理性疾病。据医学心理学研究,因消极情绪引起的生理性疾病主要有以下几种:

##### 一、消化性溃疡

现已证实,人如长期处在紧张状态,容易患消化性疾病(包括胃溃疡与十二指肠溃疡)。证据来自两个方面:其一,经医院统计,现因工作繁忙、过于劳累、精神压力过重、长期处于焦虑和烦恼之中的人,患消化性溃疡的比例正处在逐年提升之中;其二,动物实验显示,一段时间生活在随时受到电击威胁情景中的白鼠,因长期处于紧张、恐惧状态,其患有的胃溃疡相当严重。日常生活中,情绪对胃的影响是众所周知的。有的小孩在吃饭时,如受到家长训斥而哭泣,吃的东西往往不容易消化。有人一紧张就感到胃痛。这类事例说明,情绪波动确实会影响胃的生理机能。

##### 二、心脏病

美国著名心脏病学家弗雷德曼(Friedman)和罗森曼(Rosenman)

发现,一部分心脏病患者具有与众不同的性格。患者表现为:有强烈的抱负和进取心,不断为自己设置更高的奋斗目标,永远不会满足已经取得的成就;精力充沛、能干,时间观念极强,常常同时从事几项工作,努力在一定时间内完成更多的工作,今天该完成的任务决不拖延至明天;比较蛮横、不耐烦,习惯于打断别人的谈话,经常催促他人加快速度。弗雷德曼将具有这类态度及其行为方式的人称为A型性格者。那么,具有A型性格为何容易患心脏病?A型性格是否与心脏病有某种内在的必然联系?研究表明,事实并非如此。在美国,白领阶层中具有A型性格的人比劳工阶层中具有A型性格的人更容易患心脏病。在同一阶层中,具有A型性格的男性远比女性患心脏病的比例高得多。鉴于白领阶层中的男性长期处于紧张和应激状态,由此断定,A型性格与心脏病之间的联系是以生活压力、情绪反应为中介的。当A型性格的人,因无穷无尽的工作,长期处在紧张和应激中,消耗了大量的体能,就可能会引起生理机能衰退,结果患上心脏病。所以,A型性格的人如要使自己幸免于难,逃脱心脏病的纠缠,就不能过分劳累、紧张,不能长期处在应激状态。

### 三、风湿性关节炎

风湿性关节炎的起因与心脏病有类同之处,它并不与情绪因素直接关联,而与遗传因素的关系更为密切。不过,易患风湿性关节炎的内因要成为现实,消极性情绪在其中起了重要的中介作用。风湿性关节炎患者多半是35岁以上的女性。据说,由于她们倾向于害羞,易于压抑消极性情绪,消极性情绪便成了中介性因素,导致神经质和风湿性关节炎。当然,其中的发生机制还有待进一步探索。

### 四、头痛

有各种各样头痛,引起头痛的原因更是多方面的,但有两种头痛与情绪的关系密切。一种是紧张性头痛,顾名思义,是由紧张、焦虑之类的情绪状态所引起。当一个人因某事某物而过于紧张时,会使头皮与大脑输送血液的动脉收缩,头与颈的背部肌肉绷紧,紧张性头痛由此而起。另一种是周期性头痛,往往由挫折所引起的消极性情绪(如愤怒)在一段时间内受压抑所致。当受压抑的消极情绪使头部动脉扩张或肿

大时,便开始出现周期性头痛;反之,当这种受压抑的消极情绪通过一定途径得以宣泄后,头痛就会随之而消失。由此可见,生理状况受情绪因素的影响之敏感。同时也说明,必要的情绪宣泄对维护身体健康有积极意义。

### 五、哮喘

哮喘是一种较为痛苦的疾病。哮喘发作时,患者呼吸困难,不断喘气,剧烈咳嗽,持续时间可达数小时之久。引起哮喘的原因是多方面的,其中包括遗传因素、性格特点、环境污染、螨虫过敏、花粉诱导等。但情绪因素对哮喘的引发与加剧作用十分明显。据报道,哮喘可由情绪状态(如紧张、烦恼、应激等)直接引发,情绪因素甚至可在瞬间导致哮喘发作。即使哮喘在开始时由感冒引起,但患者的情绪状态却能在相当程度上加剧哮喘程度,导致其剧烈发作。

### 六、免疫功能减弱

免疫功能是个体抵抗疾病的能力指标,个体的体质好坏与免疫功能有关。现发现,人体的免疫功能会受情绪因素的严重影响。例如,通过检测人唾液中免疫球蛋白的数目,便能了解到一个学生经期末考试阶段,其免疫功能有明显减弱。同样,一个科学家经一段时间的艰苦工作,他的免疫功能也会有明显减弱。经历期末考试或从事一项艰苦的科研工作,之所以会减弱机体的免疫功能,这是因为人在进行复杂的智力活动中,层出不穷的难题导致不同水平的应激状态,从而消耗了身体的大量能量。随着能量储备迅速消耗,机体抵抗感染的能力也相应减弱,这就体现为免疫功能减弱,其结果必然容易患病。

除以上六种疾病之外,癌症、皮肤病(如湿疹、痤疮和荨麻疹)、周期性支气管炎、泌尿生殖器疾病、肥胖症、甲状腺机能亢进等都可能由消极情绪所引起或加重。这说明,许多生理病症受情绪因素所影响。为此,我们应把情绪作为患病的一个重要因素来考虑,为了预防某些生理性疾病,我们应保持愉快、乐观的情绪状态。

## 第六章 能力与素质培养

### 第一节 “能力”概述

#### 一、能力、才能、天才

实践表明,人进行任何活动都需要有相应的能力。例如,科学家要认识未知事物需要有良好的观察能力,学生要完成作业需要有良好的记忆能力,教师要完成教学任务需要有良好的语言表达能力,文学家要进行文学创作需要有丰富的想象力,等等。缺少能力就会影响相应的活动效率,使活动不能顺利进行。因此,能力是直接影响活动效率,使活动得以顺利完成的个性心理特征。

能力这种个性心理特征只有通过人的活动才能表现出来,但活动中表现出来的个性心理特征,并不都是能力。人的性格、气质虽然也是个性心理特征,并对活动完成会产生一定影响,但它们却不是完成某种活动的最直接、最基本的心理特征。众所周知,具有不同气质、性格的人都能顺利完成同一种活动,这说明气质、性格并非是完成活动必需的心理特征。

一般情况下,人的活动都比较复杂,仅凭一种能力是无法胜任的,而有赖于多种能力的有机结合,这种多种能力的完美结合,称为“才能”。例如,教师要完成教学任务,具有良好的言语表达能力是必需的,然而教学活动绝非单凭言语表达所能完成的,其中还包括高度的观察力、丰富的想象力、良好的记忆力、敏捷的思维能力,等等。一个教师在主观上只有具备了这一组能力,才算具有教学才能。所以,才能是一个人的顺利完成某种或几种活动(或工作)而在主观方面所具备的一些特殊能力的组合。

如果一个人的某种才能或几种才能达到高度发展,以致能顺利地、

独立地、创造性地完成某些复杂的活动(或工作),他就是一个天才人物。所以,多方面才能的高度发展水平称为“天才”。天才是才能的特殊组合。一个天才人物往往同时是教育家、政治家、文学家、历史学家等。当然,天才是由勤奋、努力所造就。

## 二、能力与知识、技能

能力与知识、技能既有区别又有联系。

能力是稳定的个性心理特征,是顺利完成某种活动的心理条件。而知识是人类在改造自然与社会实践中所积累的历史经验。技能则是人们通过练习而形成的一定的动作方式。可见,能力、知识、技能分属不同的范畴。此外,发展能力要比获得知识与形成技能困难得多。而且,某些能力的发展只体现在一生的某一阶段。过了该生长期,它便开始衰退;某些能力在人的一生中一直在发展,只是到一定年龄后,其发展速度渐趋于平缓而已。知识、技能却不同,尤其是知识在人的一生中可随年龄增长而不断积累、丰富。因此,能力与知识、技能的发展不是同步的。

不过,能力与知识、技能又是密切联系的。能力是获取知识、形成技能的前提,能力不同的人掌握同样的知识及技能所花费的时间与精力迥然有异。相反,知识、技能是发展能力的基础,人在掌握知识、技能的同时,也就发展了自己的能力。而且,只有根据知识、技能掌握的速度与质量,才能鉴别人的能力的大小、强弱。如脱离了掌握知识、技能的具体活动,就无法对能力强弱作出客观评价。

正确理解能力与知识、技能的区别和联系,有利于鉴别与培养人才。既然能力有别于知识、技能,能力水平可以通过现有的知识、技能反映出来,也可以作为一种潜在的可能性不全部表现出来,因而我们不能仅仅依据知识、技能状况来评价某人的能力或选拔人才,否则容易作出错误判断;同理,我们也不能仅以知识、技能的教授来代替能力的培养,否则将出现“高知低能”的倾向。反之,既然能力与知识、技能有紧密联系,那么要发展能力,就应从掌握知识、技能入手。诚然,在掌握知识、技能的同时,应关注能力的培养;如是这样,伴随知识、技能的增长,能力将随之而增强。大学生之所以不同于中学生,不仅仅是知识量的

差别,更重要的是能力上的差别。

### 三、能力的种类

人的能力是实践锻炼的结果,由于人的实践领域无限广阔,人所形成的能力是多种多样的。目前,依据能力的特征与功能,往往把众多能力归并为不同的种类。

依据能力的运用范围,可以把能力分为一般能力与特殊能力。一般能力就是智力,它在不同种类的活动中都能发挥其重要作用,缺少一般能力,就无法顺利完成任何一项活动。思维力、想象力、记忆力、观察力、创造力等都属一般能力。特殊能力只在特定的专业活动中发挥作用,它们是顺利完成某种专业活动的心理条件。音乐能力、艺术能力、运动能力、绘画能力等均属特殊能力。

依据能力的形成方式,可以把能力分为模仿能力与创造能力。模仿能力是通过长期观察他人的示范性行为,而逐渐形成的对事物作出相似反应的能力。在行为举止方面,子女模仿父母,学生模仿教师,影迷模仿演员,司空见惯。事实上,我们的行为反应中多少会带有来自父母及其他成人的印记。创造力则是产生新思想、发现或创造新事物的能力。这种能力是在个人善于新颖而独特地解决问题过程中逐渐形成的。科学家建构起新的理论,发明家创造出新的产品,作家创作出新的作品,都需要不同程度的创造力。尽管模仿力和创造力的形成方式不同,但二者有一定的内在联系。通常,模仿在前创造在后,因而模仿力是创造力形成的前提和基础。

依据能力的特殊功能,可以把能力分为认识能力、操作能力和社交能力。认识能力是接收、加工、储存与应用信息的能力;它反映在人的认识活动中,是获取各种知识的心理潜能。操作能力指操纵、制作能力,该类能力以具体的操作实践为基础,又成为顺利地掌握操作技能的重要条件。社交能力反映在人际交往中,它是加强人际沟通,正确处理人际关系的能力。言语表达能力、组织管理能力、判断决策能力等都是重要的社交能力。

### 四、能力的结构

现代心理学研究已脱离了思辨性猜测,对能力开始作具体的“结构

分析”，这有助于对能力作形象描述，也有助于对能力作客观测量。有代表的能力结构学说有以下几种：

### 1. 独立因素说

能力结构的“独立因素说”由桑代克(E. L. Thorndike)提出。该学说认为，人的能力由许多独立的成分(或因素)组合而成，如抽象力、对社会关系的适应能力、对机械问题的理解能力等都是构成能力的主要成分(因素)。各成分或因素之间无任何内在联系，完全是独立自主的。换言之，能力仅是诸多成分(或因素)机械地组合而成的心理特征。有鉴于此，一个人要发展自己的能力只能使单个成分独立地发展。这种学说后来被大量的认知作业所证伪。不同认知作业所得成绩的相关性表明，能力的各组成成分(因素)应是相互联系的。

### 2. 二因素说

该学说由斯皮尔曼(C. Spearman)于20世纪初提出。斯皮尔曼认为，人的能力由两个因素(即一般因素和特殊因素)构成。一般因素(G因素)在相当程度上是遗传的，它是人完成各项实践活动所需的首要因素，是人基本的心理潜能，决定一个人的能力高低。特殊因素(S因素)仅是完成特定活动所需的智力因素。按斯皮尔曼的理解，主要的特殊因素包括口语表达力、数学计算力、机械能力、注意力、想象力和智力速度等。作为特定个体的能力都由一种单一的一般因素和系列的特殊因素组合而成。不同个体所具有的一般因素和特殊因素不尽相同，即使同一种特殊因素其程度也各有差异。人在认识与改造客观事物的实践活动中，凭借自己特有的G因素和S因素，表现出相应的智能水平，以适应各种实践活动的需要。

斯皮尔曼将能力加以分解，并从中分辨出决定能力的主次因素，这无疑把人类对能力的认识推进了一大步。不过，“二因素说”并没有摆脱形而上学思维模式的束缚，它仍将能力看作由孤立部分拼合而成的整体。其中的一般因素和特殊因素之间如同两大板块，机械地相嵌组合，却无融合性的内在联系，这种观点显然有明显的缺陷。事实表明，尽管具体活动的性质与要求不同，所需的能力的成分会有所区别，但能力本质上是一种整体机能，是其各组成成分有机结合的表现，决定人在

活动中可能达到的成就水平。相反,实践活动也必然促使能力的整体发展。能力中一般因素越发展,必然为特殊因素的发展创造条件;而发展了能力中相应的特殊因素,在一定程度上也发展了一般因素。所以,作为能力结构成分的一般因素与特殊因素之间是相互联系、相互渗透、彼此促进、共同发展的。

### 3. 群因素说

瑟斯顿(L. L. Thurstone)是能力结构“群因素说”的主要创导者。他认为,大多数人的能力可以分解为七种原始因素,即计算、言语流畅、语词理解、记忆、推理、空间知觉和知觉速度。各因素之间相互联系,彼此制约。不同的原始因素相互组合,构成独特的能力结构,体现特有的能力水平。瑟斯顿认为,能力结构除了原始因素之外,可能存在次级因素(或一般因素)。不过,就原始因素与次级因素的相对关系而言,原始因素在反映人的能力水平中占据主导地位。

### 4. 三维结构说

1967年,吉尔福特(J. P. Guilford)冲破能力结构探索中的常规思路,将考察点从平面的板块组合转向三维立体,从静态转向动态,从而形成了全新的有关能力结构的“三维模型”。

按吉尔福特的理解,能力结构的第一维度是内容。内容是智能活动的对象或材料。其中包括听觉、视觉、符号(字母、数字等)、语义(语言的意义和观念)和行为。能力结构的第二维度是操作。操作是由认识对象或材料引起的智能活动的过程,其中包括认知(理解、再认)、记忆、分散思维(寻求各种答案或思想)、集中思维(寻求最好、最适当的答案或思想)、评价(按一定标准作出某种决定)。能力结构的第三维度是产物。产物是智能活动的结果,其中包括单元(单词、概念等)、类别、关系(单元之间的关系)、系统(用逻辑方法组成的概念)、转换(对安排、组织和意义的修改)、蕴涵(从已知信息中观察到某种结果)。如把能力结构的三个维度及其各自的包含项组合起来就形成了一个具有长、宽、高三个维度的长方体(见图6-1)。

尽管能力的“三维结构说”是一种有关精神现象的理论模型,但这一理论模型的建构客观上推进了人类对能力的认识。使原本抽象、无



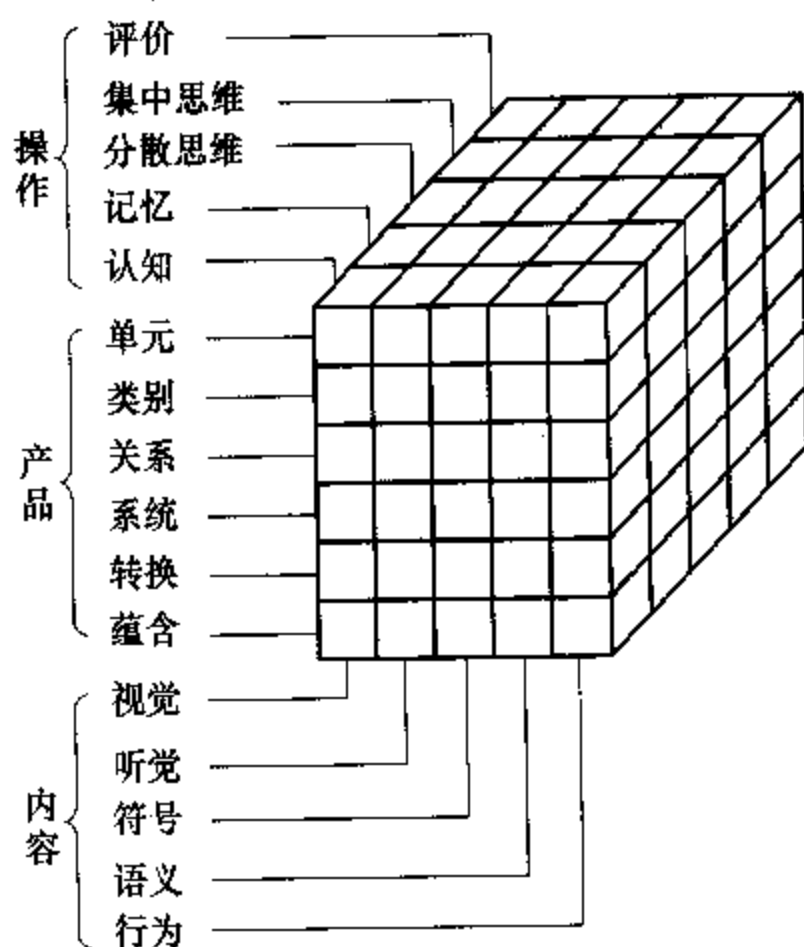


图 6-1 吉尔福特的智力三维结构模型

形的能力以直观、清晰的构型展示于人们面前；使人们对智能的认识变得具体、全面，也使人们认识到精神现象虽然极为复杂，但却并不神秘，同样有规律可循。

### 5. 层次结构说

1960 年，阜南(R. E. Vernon)将能力结构概括为一种由上下 4 个层面组合而成的结构。能力结构中的最高层次称为“普通因素”；第二层次分两大因素群，包括言语、教育因素与操作、机械因素；第三层次为小因素群，包括对言语、数量以及机械信息、空间信息等方面的能力；第四层次为各种特殊因素。四个层次自上而下依次叠合便形成人完整的能力结构。

能力的“层次结构说”是阜南以人工智能机为原型的一种建构，即以当代计算机的信息储存形式为模板的一种构思。由此说明，智能模拟为认识人类智能本身，开辟了一条新途径。

## 6. 两态结构说

理论心理学家卡特尔(R. H. Cattell)主张,人的能力由两种成分构成:其一是液态能力(fluid intelligence),它取决于个体先天的秉赋,较少依赖于文化与知识,如个体的瞬时记忆、反应速度、知觉的整合能力等都属液态能力。它们主要体现在信息加工和问题解决过程中;另一是晶态能力(crystallized intelligence),它来自后天的学习,是日常经验的结晶,如个体的词汇、计算能力等均属晶态能力。它们主要体现为知识和技能。在个体发育的早期阶段,液态能力增长迅速,但成年后,渐趋衰退;反之,个体的晶态能力则随年龄而增长,只是到了一定年龄(约25岁)后,其增长速度有所减缓。作为智力结构的两个组成部分在功能上是紧密配合的,个体从事任何一项实践活动都需要二者共同协作,不过液态能力是晶态能力的基础。

除上述的能力结构学说之外,还有斯顿柏格(R. J. Storberg)的“三元结构学说”、达斯(T. P. Das)和纳格利里(J. A. Naglieri)的认知结构说等都是当代有代表性的能力结构说,这里不一一介绍。

## 第二节 “能力”形成

尽管人与人之间在能力的充分发挥上存在时间差,有“人才早熟”,也有“大器晚成”。在能力结构方面,也会因人而异,有人善于分析,有人长于想象,有人则擅长记忆。但是,就能力的整体水平而言,人与人之间的差别是显而易见的。那么,能力发展水平的个体差异究竟是怎样形成的?一般认为,是由三种因素交互作用的结果。

### 一、生物因素

对能力形成有影响作用的生物因素有两项,即遗传特质及胎儿的生长环境。遗传特质主要指个体的高级神经活动类型,包括脑的生理素质、皮质细胞群的配置和结构等。它们直接影响个体对外界反应的速度、强度、精细度和灵活度,成为能力形成与发展的先天条件。目前发现,血缘关系密切的人(如同卵双生子)即使生活在不同的环境中,他们的能力水平仍能保持一定的相关性。反之,在同一环境中长大的无

血缘关系的人在能力上表现出较大的趋异性。这说明,遗传特质对能力的形成与发展确有一定程度的影响。不过,这种影响仅是一种可能性,因为遗传特质并不等于能力本身。要使遗传特质成为能力形成与发展的现实动力,须有相应的外部条件。

胎儿的生长环境对个体能力的形成与发展也有较大影响。现已证明,母亲怀孕年龄和母亲怀孕期的营养状况、工作环境、服药与患病等都会在一定程度上影响胎儿的生长发育,进而对胎儿出生后的智力发展产生深刻影响。例如,强磁场、射线及某些药物会使胎儿细胞中的染色体受损,或发生基因突变,致使遗传基础发生改变。

## 二、教育因素

教育在儿童能力的形成与发展中起主导作用。对儿童的教育可分为家庭教育和学校教育。学龄前儿童的教育主要依靠家庭。由于儿童在6岁前是智力发展的关键时期,对人以后能力的发展具有深刻影响,因此儿童早期教育已为越来越多的人所重视。如果家长经常给儿童讲故事,玩游戏,参观访问,使儿童广泛地接触丰富多彩的事物,激发儿童的言语交往、学习兴趣与探索热情,同时为儿童提供良好的榜样,尊重儿童的感情和志趣,聆听儿童的困难,欣赏儿童的表现,儿童在这种家庭环境中成长,其智力发展水平会比一般儿童高得多。

诚然,学校教育对人的能力的全面发展更具推动作用。因为,学校教育对人进行的是有目的、有计划、按步骤、系统的教育,这种教育使人在掌握丰富知识技能的同时,也发展了能力和其他心理的品质。成年人所具有的观察力、记忆力、逻辑思维能力、言语表达能力、分析决策能力、创造发明能力等都与学校教育须臾不可分离。所以,学校教育对人能力的全面发展产生的影响是深刻的。

## 三、实践因素

生物因素是能力发展的潜在可能,教育因素是能力发展的外部条件,潜在可能与外部条件只有通过个体自身的实践活动才能转化为现实的心理特征,成为能顺利完成各种活动的最直接最基本的个性特征。因此,积极参加各种实践活动,充分发挥主观能动性,是各种能力得以形成与发展的关键。对同卵双生子进行的追踪研究表明,尽管两者的

能力有某种相关性,但差异性也是客观存在的,有的存在明显的差异。由于两者的生物因素与教育条件比较接近,因而这种差异只能归因于个体的实践因素。而特殊的实践经历所造就的特殊能力更能说明能力的形成与发展须依附于实践活动。一个有经验的飞机检修师能敏捷地分辨出发动机发出的声音之间的极细微的差别,并能根据这种细微声音差别来判断发动机的工作情况,但一般人总感到发动机的声音永远是不变的。有的纺织工人甚至能分辨出四十多种深浅不同的黑色。这类例子都说明勤奋实践是能力发展的决定因素,它制约着能力发展的性质与水平。

### 第三节 “能力”测量

一个人在自身的生物因素的基础上,通过教育与实践,便能形成自己特有的能力结构及其相应的发展水平。如要了解一个人即时的能力状况,可通过能力测量。能力测量也称心理测验。目前,利用能力测量可以鉴定能力水平、诊断病人状况、选拔专门人才、评价教育质量。

能力测量凭借的是由一系列能引起个体反应的项目所组成的标准化的程序量表,通过给个体每一反应项目的评分,并与经过大量取样而获得的常模加以比较来间接地推定该个体的某种能力水平。可见,能力测量具有三个特征:① 定量化,量的存在是能力测量的前提,测量所追求的是给予被试的心理反应以量的评定,一定的量能反映一定的质,被试得分的多少也就反映了他的能力特性;② 间接性,测量须利用被测项目为中介来反映被试的能力特点,由于量表的被测项目是经过选择、加以组织、足以反映人的一定能力特点的刺激,因而被测项目的得分多少与被试能力特点有某种函数关系,尽管这种函数关系并不十分单纯与明了,但利用这种关系却能间接地对被试的能力特点作出一定程度的推断;③ 代表性,对被试的某一能力特征进行测量时,只需测定其本质的代表性的方面,而不必也不可能测定其全部外部表现。

能力测量可分为个人测验和团体测验,可采用文字测验或非文字测验,可对一般能力测验,也可对特殊能力或创造能力进行测验。

### 一、一般能力测验

一般能力测验即智力测验。智力是人的能力结构的重要组成部分。事实证明,人与人之间的智力有很大差异,这是实施智力测验的客观依据。通过智力测验,能把人的智力用数量形式较为精确地表示出来,为职业选择与指导、工作配置、职业开发、职业再设计等提供依据。此外,智力测验也具有诊断和预测功能,对改进人事管理等能起积极作用。

测量智力的工具是按标准化程序所编制的量表。常用的有斯坦福—比奈智力量表、韦克斯勒的成人智力量表(简称 WAIS)和儿童智力量表(WISC)、旺德利克人事测验量表、贝内特机械理解测验量表等。

斯坦福—比奈量表是一种年龄量表,它以年龄作为测量智力的标尺。该量表规定每一年龄应该达到某一智力水平,即须完成量表中规定的6个项目(或问题)。例如,一个10岁的儿童应完成:①正确解释45个词中的11个;②在一个二维的图中数出立方体的数目;③解释抽象词;④说出一种规则和编好的理由;⑤一分钟说出28个词;⑥复述6位数。由于每一年龄组只须完成6个项目,每个项目代表2个月的智力,因而根据被试完成的项目数便能确定其智力水平。智力水平也叫智力年龄,它与实际年龄不同。为清楚地表示智力年龄与实际年龄间的关系,该量表采用了智力商数(即“智商”)的概念。智商为智力年龄与实际年龄之比的百分数。如用  $IQ$  表示智商,  $MA$  表示智力年龄,  $CA$  表示实际年龄,那么计算智商的公式为:

$$IQ = \frac{MA}{CA} \times 100$$

如果一个10岁儿童通过了10岁年龄组应完成的全部项目,还完成了11岁年龄组的两个项目和12岁年龄组的一个项目,那么该儿童的智力年龄就是10岁零6个月,他的智商即为:  $IQ = \frac{MA}{CA} \times 100 = \frac{10.6}{10} \times 100 = 106$ 。智商在90—110为智力中等;智商在110以上为智力水平高;反之,智商在90以下为智力水平低,如智商在70以下为弱智者。

利用斯坦福—比奈量表来测定人的智力应注意两点:第一,测验量

表是衡量人的智力或智力发展水平的工具,其准确性与适用性程度关系到能否真实、准确地度量出人的智力,因此如移用国外量表时应十分谨慎。国外的智力量表尽管在标准化与严密性方面有其优越性,但量表则是一定的社会文化的产物,会带有文化背景与民族特征的“印记”,因而在移用国外现有的智力量表时须加以标准化修订,以适用于本国的实际情况。事实上,斯坦福—比奈量表就是斯坦福于1916年将比奈—西蒙量表结合美国实际加以修订而形成的。即使在同一国家内部,用同一量表测量环境、教育条件和实践经验相似的人,其测量结果也不可能完全一致,所以任何一种鉴定智力的量表都不可能十分完美。据此,我们应有分析地对待国外的智力测验量表,摸索与研制适合于我国情况的鉴定标准与方法。编制智力量表应掌握三项原则,即测验条目的内容应适合被测对象的语言、习惯并有尽量大的适用性,以及测验条目应标准化,必须经过足够多的人数的取样;第二,智力测验是以心理年龄同实际年龄一起增长为前提的,而事实并非完全如此。智力年龄并不绝对与年俱增。一个人到一定年龄之后,其智力商数将会趋于平缓,甚至逐年下降。即使一个智力发展处于持续上升的人,其发展速度也不是均衡的,期间既有量变也有质变。即时的智力商数只能反映量的高低,不能反映质的不同,所以单凭智力商数不容易反映智力发展的实际水平。

韦克斯勒量表更能真实地反映出一个人的智力状况。因为,智力并非单一,而由多种成分组合,各种成分的发展水平也不均衡,因而要客观地反映人的智力水平,必须对各智力成分进行分别测验。为此,韦克斯勒量表包含两个分量表,即言语分量表与操作分量表。言语分量表设置常识、理解、数学推理、回忆、发现相似性和词汇等测试项目,以测量人的言语智商;操作分量表设置按图叙事、完成图画、积木拼图、物体组装和数字符号等测试项目,以测量人的操作智商。因此,运用韦克斯勒量表不仅能了解智力的一般水平,而且能度量出智力的不同侧面。

为了克服“比率智商”的不稳定特征,韦克斯勒量表在计算智商时还采用了离差智商。这是一种以个人的成绩和同年龄组被试的平均成绩作比较而得出的相对分数,这有助于确定被试智力在同年龄人中的

相对位置。离差智商的计算公式为： $IQ = 100 + 15Z$ ，其中  $Z = \frac{X - \bar{X}}{S}$ 。

公式中  $Z$  代表标准分数； $X$  代表个体测验得分； $\bar{X}$  代表团体平均得分； $S$  代表团体分数的标准差。现在，如果某施测年龄组的平均得分为 85 分，标准差为 5，某人经测验后的得分为 90 分。这样，该人的标准分数 ( $Z$ ) 为： $\frac{90 - 85}{5} = 1$ ，表示该人的得分比他的年龄组的平均分高一个标准差，他的智商  $IQ = 100 + 15 \times 1 = 115$ ，说明他的智商要高于 85% 的同龄人。

离差智商克服了比率智商不稳定特征，使智商的测验结果处于相对稳定的态势。这是因为，离差智商以同年龄组成员的平均智力水平为比较标尺，因而智商不会受到年龄增长的影响，能相对处于稳定状态，也更能客观地反映个体的智力水平。当然，稳定只是相对而不是绝对的。个体随年龄增长，其绝对智力水平显然在发生变化，就此而言，离差智商的弊端也是客观存在的。

## 二、特殊能力测验

这是一类对管理能力、运动能力、机械能力、艺术能力、音乐能力等专业能力的测定。该类测验有利于发现特殊才能，因材施教，并能充分发挥潜力，使人尽其才，才尽其用。

特殊能力测验针对性很强，测验项目要进行专门设计。首先，必须对该种能力的结构成分作出正确分析，找出它所要求的心理特征，列出测验项目。例如，音乐能力的测验可以列出音高、音强、时间、和谐、记忆、节律等项目；体育运动能力的测验须列出灵活性、爆发力、肌力、耐力、柔韧性等项目；而管理能力的测验则应列出调度、安排、意外处理、判别决策等项目。然后，进行测验设计，并采取适当的手段进行度量。不过，这类测验发展较慢，因而测验的标准化问题尚未得到满意解决。

## 三、创造能力测验

该类测验在当今社会越来越为人们所关注，测验的目的在于探测一个人的创造力潜能。这类测验不同于智力测验。智力测验的内容一般为常识，测验项目是有固定答案的问题，测量的结果主要反映个人的记忆力、理解力和推理能力。而创造力测验的内容不强调对现成知识

的记忆与理解,亦无统一固定的答案,测量结果所反映的是思维的流畅性、变通性与超乎寻常的独特性,因此创造力测验项目需进行专门编制。常用的创造力测量项目有单字联想、物件用途、图形解释、问题解答等。根据受试者回答的数目多寡、恰当性、复杂程度和独创性来评定分数。

由于创造力测验的历史不长,测验的标准化程度不高,因此该类测验虽然已经取得了一些有价值的测试资料,但离实际运用——预测和控制人的创造行为则有相当距离。更值得注意的是,这类测验往往只能反映出受试者的某些思维特点,而不能作出创造性的有效测量。

#### 第四节 “能力”培养

什么是财富?有人认为是身外之物,是万贯家财。实际上,身外之物仅仅是财富中的一个部分,而真正宝贵的财富是创造那些身外之物的母体——能力。“能力”能造就光辉灿烂的精神财富;“能力”能获得用之不竭的物质财富;“能力”给人们带来成功、荣誉地位、幸福……概而言之,“能力”才是真正的财富。

其实,增强能力并非难事。一个人只要懂得培养能力的基本途径,掌握了提高能力的具体方法,各种能力自然会有所提高。

##### 一、观察力的培养

观察人人都会,但人与人之间在观察事物的能力方面却显示出很大的差异。由于这种差异的存在,不同的人对事物的把握程度会有很大区别。面对同一事物时,所获得的观察结果也会大不一样。有的人对事物一经观察,便能迅速、全面、透彻、正确地抓住事物的重要特征,对事物认识得比较深刻;有的人即使对事物进行反复观察,所抓住的也仅是一些零碎、表面的特征,对事物认识得十分肤浅。这说明,尽管人都以自己的观察力来触及事物、认识事物,但观察力这“触角”确实有敏锐与迟钝之区分。前者所具有的就是一种敏锐的、良好的观察力。

良好的观察力是进行各种实践活动不可缺少的基本能力。在日常生活中,良好的观察力能使学生全面、深入地理解学习内容,提高学习



效率,取得优异成绩;能使教师全面把握教学的各个环节,从教育对象的细小反应中觉察到含义所在,促进教学技巧的发展;能使研究人员看准研究领域的突破口,选准课题,较快地取得成果;能使企业家透过大量的商品信息,准确地预测市场,制定出最佳的生产计划和推销方案,使企业获得高额利润;能使政治家明察秋毫,从现象中看到本质,从不利中看到有利,分清主流与支流,站得高看得远,掌握事物发展的主动权。此外,医生、工人、警察、演员、音乐家、美术家等等都需要良好的观察力。即使当一名运动员,良好的观察力仍然是取得优异成绩的必要条件。世界球王贝利在总结自己的足球生涯时说:“我踢球的最大特点是善于观察。”既然观察力如此重要,那究竟怎样来培养观察力呢?一般认为,观察力的培养要注重四个因素。

### 1. 观察的动因——好奇

人与高等动物天生具有好奇的本能。作为人的好奇,可分为注视性好奇与探究性好奇两种。前者是一种本能性的好奇。凡是新奇的事物都会引起注视性好奇。这种好奇在儿童身上表现得尤为明显,当他们看到新奇的东西(如玩具)时,就会禁不住伸手去拿、去摆弄,甚至把它拆开看个究竟。注视性好奇具有相对短暂的特征。如果对事物的注视能成功地转移到探究方面,注视性好奇就能转化为探究性好奇。

探究性好奇以求知为目标,为了取得某一方面的知识,往往能使自己自觉地、有方向性地对事物进行探索,这是成年人的一种常态。这种好奇所引起的直接行为就是运用感官对事物进行观察。因此好奇是观察的动因。

一般说来,探究性好奇出自两个原因:其一,是问题激励好奇。每个人的知识都是有限的,因而每个人随时都可能认识到困难或难题的存在。当我们运用自己已有的知识经验对问题不能作出满意解释时,或现实问题与自己的认识相冲突时,探究性好奇由此而萌生。它激励着我们利用观察去寻找问题的答案,以便使自己摆脱迷茫状态。其二,是愿望激励好奇。科学家出自对科学事业的追求,通常具有一种强烈的愿望,他们试图去探索一切研究对象的内在规律。这种强烈的愿望所发动的好奇是无穷无尽的。随着科学事业上的每一次进展,正如巴

甫洛夫所说：“我们达到了更高的水平，看到了更广阔的天地，见到了原先在视野之外的东西。”科学家的这种好奇心是永远满足不了的。

对事物怀有好奇的人，一般都有良好的观察状态，都能自觉地、持久地对事物进行仔细观察。因而，他们容易认识事物，揭示事物的内在规律。伽利略就是在好奇的促动之下，通过观察而获取科学发现的。

一天伽利略坐在教堂里，看到一盏灯悬挂在长绳子上。他正在注意这盏灯时，一个孩子走了过来，把灯点亮了。等孩子走后，灯还在来回摆动。这原本是一件平常的事，千百年来都是这样：悬挂在绳子上的物体是经常要摆动的。但伽利略却感到好奇：“真奇怪！怎么每次摆动的时间都一样？”他走上去故意推一下灯，再仔细观察。开始灯摆动的幅度很大，后来逐渐变小，但摆动的幅度不论大小，所需要的时间都相同。为了肯定自己的观察，伽利略一面数着自己的脉搏，一面观察灯的摆动。真的，每次摆动所需的时间完全相同！回家后，伽利略找来两根同样长的绳索，并各坠上一块相同重量的铅块，然后分别将两条绳头系在房子的横梁上。再手拿两个铅摆，将一个拉到距垂直线四手掌宽的位置；另一个拉到两手掌宽的位置，同时放开手。他和他的教父分别数了两根绳索的来回次数，然后加以比较。结果发现，两根绳索的起点大不相同，但在同样的时间内摆动的次数却是一样的。就这样，好奇促进观察，伽利略终于发现了自然的节奏原则——“等时性原理”。今天这个原理已经广泛地应用于时钟计时、计算日食和推算星辰的运动等方面。

可见，观察在一定程度上受好奇所发动，观察效率受好奇所加强。因此，为了培养与提高自己的观察力，可以从发展自己的好奇着手。要发展好奇则要增强自己的求知欲。

## 2. 观察的基础——知识

众所周知，凡自己懂得的事物，观察后便能洞见症结；自己不懂的事物，即使经过长时间观察，仍会不甚了了。由于每个人的知识总有一定的侧重面，因此不同的人面对同一观察对象，所获的观察效果就会相差甚远。福尔摩斯与华生配合默契，侦破了无数疑案，但由于二者在知识基础方面的差异，对同一观察对象所捕获的线索就大不一样。一次，他俩获得了一块怀表，为了从怀表上捕捉到一点破案的线索，两人同时

对怀表进行仔细观察。华生凭借自己的知识经验将观察目标集中于怀表的指针、刻度的设计造型方面,结果令人失望,没有获取有价值的线索。福尔摩斯则将观察目标集中于表壳,在表壳背面发现了两个字母、四组数字和钥匙孔周围的划痕等,进而通过自己对这些蛛丝马迹的正确推断,才为破案奠定了基础。

那么,为什么知识会对观察力起作用呢?因为知识与理解性相关。一个知识基础扎实的人,观察时能调动自己头脑中的已有知识,进行多次联想,或通过类比、比较、移植等方式把已有知识用于分析观察对象,这样就能加深理解观察对象。对观察对象作出的判断与评价就比较正确。这种人能从常人熟视无睹的现象中窥视到深藏其中的奥秘,或领悟到事物反映的现象所蕴含的意义所在。

所以,要使自己获得良好的观察力,就要努力掌握更多更深的知识,不断扩展自己的知识域。知识越丰富,知识域越宽广,观察对象落入自己知识域内的可能性就越大,对事物的观察才能做到全面、深入、正确,能迅速抓住事物的重要特征,观察力就比较敏锐。相反,知识贫乏,知识域狭窄,观察时绝大多数观察对象都落在自己的知识域之外,这样就会大大降低观察效果,对事物的许多特征会视而不见。即使有所收获,也只能是模糊的外观特征,对认识事物的本质特征毫无裨益。

### 3. 观察的前提——注意

注意对观察效果影响很大,稳定、持久的注意力能进行稳定、持久的观察。如果注意易被其他刺激所吸引,不能有效地控制自己的注意力,那么随着注意力的分散,观察也就呈现出间断、中止、转向等种种状态。

对于稳态的观察对象,随着注意力的经常性分散,观察目标经常转移,就好像一个人走到十字街头一样,东看看西望望,结果什么都没有抓着。这种对事物的感知方式实际上不是观察,而是一种无意注意。

对于按一定时态发展着的观察对象,对象本身的变化并不会因人的注意分散、观察方向的转移而暂停等待。它依然按自己的规律持续地变化着,这时观察对象的许多变化与特征,就会在观察的间断中逃脱观察者的视线。结果,观察者所获得的有关观察对象的材料,只是观察

对象实际反映出的一部分,这种材料就是零散、残缺的。如以这种材料为依据来评价与判断事物,其结论十有八九会是错误的。

可见,注意力是否集中,对观察效果有直接影响,集中注意力才能进行良好地观察。这样,集中注意也就成了良好观察的前提。既然如此,要想培养、提高观察力,就必须首先要培养注意力,注意力越能自我控制,观察力就越能被随意组织,观察效率才能随之而提高。

#### 4. 观察的导向——习惯

一个人对事物的观察效果,在很大程度上会受到自身长期形成的观察习惯的制约。只有在良好的观察习惯的导向下,才能使自己始终不渝地遵循正确的观察规则,取得良好的观察效果,增强自身的观察能力。所以观察要养成良好的习惯。良好的观察习惯包括七个方面。

(1) 要“迷”。“迷”即入迷,亦即专心致志。观察贵在专一,紧紧盯住目标,才能看准、看全、看出问题。观察时,如浮光掠影、见异思迁,则会降低观察效率。科学家一般都有入迷的观察习惯。牛顿就是一位经常因观察而入迷的人。一次,他陪一位远方的客人吃饭,忽然想起屋里还有一瓶质量上等的葡萄酒。于是起身去取,而客人则高兴地停匙等待。可等了好长一段时间,总不见牛顿回来,客人以为发生了什么意外事件,便起身寻找。走过实验室门口时,客人却发现牛顿正弯着腰,着迷似的盯着自己的实验。牛顿早已把取酒的事忘得一干二净。专一的观察习惯以兴趣、责任感、理解力、自制力等为条件,而自制力是主要的。一个人如果善于控制自己的知觉以服从摆在他面前的目的、任务,他就是一个良好的观察者,他更容易养成专一的观察习惯。

(2) 要“全”。“全”即全面。观察要力争全面。全面的观察才能获得丰富、系统的观察材料,利用这些相对完整的材料,经过思考,就能对事物作出正确的判断、评价或结论。全面观察十分重要,那么怎样才算全面观察呢?一般认为,有这样几个指标:第一,既看到事物的正面,又看到它的反面;第二,既看到事物的部分与细节,又看到它的全貌与整体;第三,既看到事物的个别特征,又看到上下左右特征间的联系;第四,既看到事物明显的外观现象,又看到隐蔽的条件与因素;第五,既看到事物的现状,又能联想到今后的发展趋势。观察如能达到这种广度

与深度,就实现了全面观察。在平时观察事物时,如能经常以这五项指标作为准则,时间长了,便能养成善于全面观察的习惯。

(3) 要“细”。“细”即仔细。仔细观察才能全面、正确地把握事物。粗心大意则会将可能获取的重要材料疏忽或遗漏,对事物作出错误判断,甚至闹出笑话来。曼彻斯特市的一家医院里曾发生了一件耐人寻味的事件:一位医师当着学生的面,用手指沾了一下糖尿病人的尿液,然后用舌头舔了一下手指。接着,他要求在场的学生也重复他的动作。学生当然是不愿意的,但迫于老师的严厉,只得勉强顺从了老师的要求。尝尿结束后,学生们一致赞同尿是甜的。这时,这位医师才笑着说:“这样做是为了使大家懂得观察细节的重要性。如果你们看得仔细,就会注意到,我伸进尿液的是拇指,而舔的却是食指。”受了尝尿之苦的学生们这才恍然大悟。因粗心大意而品尝尿液毕竟是一件区区小事,然而在现实生活中因粗心大意而酿成的事故却何止千万。可以说,我们每个人正是在饱尝了粗心之苦,接受了几十、上百次教训之后,才逐步变得仔细了。而有的人却不是这样,他们屡遭挫折,但粗心的毛病却依然存在。为什么会这样呢?因为他们没有自觉地培养力求细致的良好品质,还没有形成仔细观察事物的习惯。要养成仔细观察的习惯,必须在长期的观察实践中加以练习。起初要以自觉的意志来束缚自己的行为,迫使自己耐心细致地观察事物。随着时间的推移,注意力与仔细观察的方式就会逐渐变得不知不觉或无意识,逐渐养成习惯。与别人一同观察,特别是同善于观察细枝末节的人一起观察。观察后,互相描述所观察的同一事物,就能找到自己在观察中的不足之处。通过这种途径,也能使自己逐渐养成仔细观察的习惯。

(4) 要“思”。“思”即思考。观察应包括两个不可缺少的因素:一是感知因素(主要是视觉);二是思维因素。正因为如此,人们把观察称为思维的知觉。“观”与“思”相结合能加深对事物的印象,便于理解、便于记忆。如果“观”而不“思”,观思分离,事物犹如过眼烟云,转瞬即逝,在头脑中不会留下什么印象。“观”与“思”相结合还能提高对事物的辨别能力,增强观察的敏锐程度。习以为常的事物常常不会引起人们的注意,而那些善于观察并思考的人却可以从中获取价值千金的“宝贝”。

众所周知,青霉素是由英国生物学家弗莱明所发现。1928年,弗莱明在处理被污染的玻璃培养皿时,观察到一个青霉菌落周围的葡萄球菌都被杀死了。他没有放过这一现象,而是在思考中看到了这一现象可能具有的重大意义,经深入探究,终于发现了青霉素。观察中采取随意的态度将事物反映的现象不知不觉地忽视过去,结果只能浅尝辄止,只认识事物的一些表面特征,而不能揭示出隐藏得较深的本质特征。早在弗莱明之前,已有不少科学家观察到青霉菌能杀死葡萄球菌这一现象,但他们都以不加思考的态度将这个现象放过去了,由此失去了发现青霉素的机会。这只能说明未加思考的观察力是迟钝的。而弗莱明在思考中抓住了这一现象,发现了青霉素,这说明伴随认真思考的观察力才具有敏锐的特征。要养成“观”与“思”相结合的良好习惯,唯一的方法是在观察实践中,借助意识的支配作用,自觉地进行边观边思。为了促进观察中的思考,也可以对观察对象多问几个“为什么”,疑问有利于集中注意力,促使自己多想多思。这种“观”与“思”结合的实践,只要持之以恒,就能转化为习惯。

(5) 要“实”。“实”即真实。观察要真实而不能虚假。尽管观察是在一定的目的指导下进行的,观察什么同观察者的主观状态有关。但是,为了搜集到观察对象反映的真实材料,观察既要有明确的目的,又必须避免主观性错误。坚持实事求是的观察,才能保证观察获得的结果确实是观察对象本身所反映的真实情况,而只有得到了观察对象的真实情况,才能从真实的情况中概括出正确结论。

观察中比较常见和典型的主观性错误有三种:

一种叫“先入之见”。人是有思想的,观察总是在一定的思想指导下进行的。这种指导性思想,一方面能使观察更有目的、更有方向,在一定程度上提高观察的效率;另一方面也容易使自己戴上“有色眼镜”,只希望观察到与自己愿望相符的现象,而对于大量与自己的愿望不符的现象视而不见,甚至用自己的主观愿望去歪曲观察结果,这样就陷入了主观主义的泥潭。在这种状态中获得的观察材料,就不可避免地掺杂着一定比例的经主观歪曲的虚假材料。

另一种叫“无意过失”。是指观察者在观察中无意识地渗入了主观

因素。正确的观察态度应该是对观察对象进行不断观察,逐渐丰富观察材料。随着观察材料的积累,事实的真相才会逐渐明朗,现象间的联系才会自然而然地暴露出来。然而有的人在观察材料尚未齐全之前,或者所获的观察材料间还存在许多不连续的间断时,就无意地根据自己头脑中的经验、知识、偏见等想当然。以主观想象去填补事实材料间的空白点,作出推测性结论,这种结论可能是错误的。

再一种叫“错觉”。这是指对观察对象的不正确的知觉。造成错觉的原因有生理的也有心理的。一个色盲者对颜色的观察就会造成错觉,把红色看成蓝色,这就是由生理因素造成的错觉。在观察中,对于事物的运动时间也会发生错觉。一般说来,一秒钟的时间估计比较正确;而短于一秒钟的时间间隔常被高估;长于一秒钟的时间间隔常被低估。这就是由心理因素引起的错觉。

为了养成客观的观察习惯,善于真实地进行观察而克服观察中的主观性错误,关键要确立正确的指导思想。也就是,应该以唯物主义为指导,采取老老实实的科学态度来对待一切观察对象。这样才能如实地反映客观实际。此外,观察者还应保持正常的生理机能与良好的心理状态。

(6) 要“记”。“记”即记录。作观察记录的好处在于:第一,能使观察更有目的、计划;第二,能积累与巩固观察材料;第三,能激发思考与检查认识;第四,能发现问题,促进深入观察,提高观察水平;第五,便于对观察材料进行整理、概括、抽象,为发现观察对象的内在规律提供条件。不同的观察须作不同形式的记录。比较严密的观察记录应包括三部分:观察前拟订观察计划;观察中做好即时记录;观察后做好回顾性记录。观察记录多种多样,不拘一格。最常见的是“观察日记”,即把一天中观察到的主要现象、事件如实地记录下来。这种形式对青年人尤为适宜。它不仅有利于青年人开阔视野、积累知识,更有利于养成良好的观察习惯,提高观察能力。

(7) 要“恒”。“恒”即持之以恒、坚持下去。要达到对观察对象的全面了解,有一个过程,需要时间上的保证。在这段时间内,能否持续、专一地观察,会直接影响到观察效果。如果观察无恒心,中途停止、退却、

转向,很可能会一无所获。而排除困难,坚持下去,才可能硕果累累。科学史上,不少著名科学家为了自己的科学事业,往往几十年如一日地辛勤观察,才有所建树。比如,第谷和哥白尼坚持观察天体达 30 年之久;达尔文观察生物界花了 27 年;李四光考察地质花了 30 多年,竺可桢观测气象几乎占去了他的一生……要养成长时间观察的习惯,必须以两种能力为基础:一是对观察对象的理解力;二是对自身的自制力。

## 二、分析力的培养

对事物要分析得正确、合理,就要凭借良好的分析力。分析力是通过思维认识事物各方面特征,尤其是认识事物本质的能力。任何人要认识事物,必须首先凭借观察,但观察在认识事物中有很大的局限性。利用观察只能对事物有所了解,因为观察所获取的只是事物的表面现象,而不能了解深藏在事物内部的本质。尤其对于较复杂的事物,由于现象纷繁,错综复杂,使用观察往往使人如坠云里雾中,根本无法认清事物的特性与本质。这时,必须凭借“分析力”对其进行分析,才能拨开“迷雾”,看清本质,合理解决问题。所以,分析力是认识事物本质的“钥匙”。

不可否认,人与人之间在分析力方面有相当大的差别。不同的人对同一事件,在相同条件下进行分析,分析的速度、分析的结果、产生的想法与结论等往往是不同的。有的人分析问题迅速、深刻、全面,形成的看法比较完善、正确,甚至不经过检验就能转化为某种决策。这种人的分析力比较强。有的人分析问题时比较缓慢、肤浅、片面,抓不住要害,容易被假象所蒙骗,对事物形成的看法零碎且易错误,这种人的分析力比较弱。平时,我们称某人头脑简单,就是指该人分析问题的能力不强。在现实生活中,一个勤于分析、善于分析的人具有很大的优越性。常常能透过事物的表面现象看到事物的本质,找到问题的症结所在。尤其在风云突变之际,能使自己正确地识别周围发生的各种复杂事件,拨开重重迷雾,绕过险滩暗礁,使人生的航船始终沿着正确航向前进。一般认为,如按以下提供的线索去努力,分析力在不同程度上会有所增强。

### 1. 拥有多种学科的知识

知识是分析事物的基础,进行分析活动时必须调用自己头脑中储



存的知识。在现实中,很难设想一个知识贫乏的人会具有较强的分析力,能正确解决复杂的问题。小孩子的知识是贫乏的,因而他们的分析能力很差,甚至难以解决生活与学习中的基本问题。三国时的诸葛亮因为具备了天文、地理、政治、军事、哲学、农学、心理学、医学等方面的知识,才能做到料事如神。所以,人的分析活动是以知识为出发点的,分析力的根基在于知识储备。

当然,一个人的分析能力的强弱具有相对性。自己熟悉的事物由于知识经验比较丰富,分析起来就比较深入、全面,容易抓着问题的关键,找到解决问题的途径、原则与方法,因而分析能力显示得比较充分,分析力表现为强。反之,对自己陌生的事物由于缺乏这方面的知识,分析起来就容易出现偏差、错误,获得的分析结果肤浅、片面。分析力这时就比较弱。如果叫一个文学家去分析、解决生物学问题,就会使他束手无策、一筹莫展。这说明,评价一个人的分析力的强弱具有相对性。然而,为了使自己能在比较多的方面(当然是在生活、工作中的一些主要方面)能胜任分析的需要,显示自己的分析才能,就必须不断学习,掌握多种学科的知识,奠定深厚的知识基础。知识根基扎实,分析问题时就能跃居众人之上。

事实上,知识与分析力是相互依赖,彼此促进的。丰富的知识有助于提高、增强分析力,而分析力的增强则能促进对知识内容的理解与接受,使自己的知识进一步丰富起来。从总体上讲,儿童的记忆力非常之强,但他们接受知识的能力并不比成年人强,原因在于分析事物的能力远不及成年人。因此,我们只要从增长知识起步,其结果将是既增强了分析能力,又增强了对新知识的接受能力。凡知识丰富、分析力强、办事稳妥的有用之才往往就是在这种进程中培养成功的。

## 2. 学会辩证思维的方式

一个人的思维发展可分为两个阶段:一是初级阶段,叫普通思维阶段。儿童就处于普通思维阶段。对于儿童来说,“好人”与“坏人”之间的严格区别是可以理解的,但两者之间的联系、转化是不可理解的。另一是高级阶段,即辩证思维阶段。所谓辩证思维,就是按辩证法进行思维。它着重从矛盾性、变动性、过程性来考察对象,从多样性、统一性去

把握对象。

一般说来,随着年龄的增长,一个人或迟或早地会进入辩证思维阶段,但由于每个人的具体情况不同,进行辩证思维的程度也不尽相同。有的人终生只能具有辩证思维的萌芽;有的人虽能在较多的问题中进行辩证思维,但不够自觉;有的人则能自觉地进行辩证思维。

辩证思维是进行正确分析的指导思想,因为客观事物本身是辩证地发生发展的。我们认识事物时,也必须以事物的本来面目作为出发点和基础,辩证地对事物进行思考、分析,这样才能客观地、全面地、活生生地反映事物的本来面目,认识与把握事物的本质与规律。相反,如果不以辩证思维为指导,对事物不进行辩证地分析,就可能从一个局部出发,看不到事物的全局;就可能从个人的主观想象出发,看不到客观事实;就可能将事物简单化,看不到事物间的复杂联系;就可能只看到事物的现状,而忽视事物的运动、变化;就可能抓住一点,作出绝对肯定或绝对否定的结论,等等。这样分析问题是不可能正确地认识事物的。这说明,学会辩证思维的方式是十分必要的。

怎样学会辩证思维的方式呢?可通过两条途径。一条是通过长期的自身的实践活动。事物是辩证地发生、发展的,接触的事物多了,处理的问题多了,经过对经验教训的总结,便能使自己逐渐领悟到事物发生、发展的辩证性质,从而促使自己对事物的看法越来越接近事物本身,处理事务就会更客观、全面。久而久之,自己在实践中就会自然而然地学到许多辩证思维的基本方式。所以,恩格斯说:“人们远在知道什么是辩证法以前,就已经辩证地思考了,正像人们远在散文这一名词出现以前,就已经在用散文讲话一样。”这种通过自己的实践活动,从中自然而然地掌握的辩证思维,叫自发或素朴的辩证思维。掌握这种辩证思维所花费的时间较长,而且具有不系统、不全面、不彻底的特征。这种思维往往会使人在此时此地能辩证思维,而在彼时彼地又不能辩证思维;在简单的问题上能进行辩证思维,在复杂的问题上又不能辩证思维。这样,就会影响我们对事物的分析质量,限制我们的认识能力。所以,在实践中自发地学习、掌握辩证思维是一条不经济不理想的途径。

另一条是自觉地、系统地学习辩证唯物主义。掌握了辩证唯物主义也就掌握了辩证思维的基本方式。看问题就会比较全面,善于从事物的原因与结果、正面与反面、主要与次要、眼前与长远等方面辩证地思考、分析问题。对事物的理解就比较透彻、全面,容易找到问题的关键,容易抓住事物的本质,也就容易正确地解决实际问题。所以,这是提高自己分析能力的既经济又理想的途径。

伟大的思想家鲁迅,他对于社会与人生的看法,与同时代的作家、理论家相比,有其独到的精辟之处。尤其是在他的后期,对事物的分析更为深刻、精湛。其原因在于,他掌握了辩证唯物主义,提高了辩证思维的修养,才变得目光敏锐,对事物能“入木三分”,一眼看穿问题的实质,这是很值得我们学习的。

### 3. 养成勤于分析的习惯

习惯是一种自动化了的行动方式,一个人一旦形成了某一种习惯,就会使自己自觉地产生要去完成某一动作的需要或倾向,不去完成这种动作往往会感到不安。分析事物也是如此,养成了勤于分析的习惯,遇事就会自觉地加以思考、分析。不对事物分析一番,反而会感到不安,唯恐忽视了某些问题会招致失败。这种凡事三思、认真分析的习惯,无疑能使自己对事物看得更清,把握更牢。所以,毛泽东同志曾劝告人们:“必须提倡思索,学会分析事物的方法,养成分析的习惯。”

怎样养成勤于分析的习惯呢?古人云:“学贵多疑。”疑是分析的开始。从书本上学习知识时,不能满足于现成的结论,而应多问几个为什么,经常提出“为什么会发生这种现象”、“根据这些材料,可以得出什么结论”之类的疑问。只要具有打破沙锅问到底的精神,就能促使自己不断进行思考,深入展开分析。不过,在分析问题时要注意,不要简单地摆出若干种原因就了事,这样不利于问题的纵深分析,也不利于分析能力的培养。而应把诸原因分析清楚,什么是主要原因,什么是次要原因,什么是一般原因,什么是个别原因。经常进行这种提问或思考,分析水平才会提高。时间长了,一旦养成习惯,就会受益匪浅。

工作与生活是养成分析习惯的主要实践活动。工作、生活中的事件层出不穷,又是我们不得不认真加以对待并合理解决的。如果处理

不当,会给自己带来不良后果。因此,工作、生活中的事件是需要分析的。这就为我们养成分析习惯与提高分析能力提供了机会。这种机会人人都有,就看我们是否能充分利用。如果我们能克服思想上的惰性,充分利用这种机会,勤于思考、分析,分析习惯就能在实践中得以形成,当然,“万事开头难”,一开始对日常事务进行自觉分析时,不免会分析不好,尤其是一些较复杂的事物,涉及面广,牵涉因素多,容易失误。但只要坚持分析实践,并根据实践活动的结果,将成功的分析与失败的分析进行比较,从中吸取经验、教训,作为以后分析的向导,分析—实践—总结,不断反复,就能逐渐养成分析的习惯,分析能力也随之而不断增强。

#### 4. 进行分析解题的训练

我们在中学里都进行过数学、物理、化学的解题训练,亲身体会到解题并非轻而易举,需要思考与分析。从一定程度上讲,数、理、化解题为成年人分析力的形成立下了“汗马功劳”。但成年人分析力形成的基础却是现实生活中的事件。现在,一些有心人已将生活中的典型事件,经提炼、加工,改造成了种类繁多的“分析习题”,在时下出版的与智力有关的书籍中,常常能找到它们的踪影。比如,有这样一道题:有八个形状相同的物体,其中七个的重量完全一样,一个略微轻些。要求只使用一架天平,而且只允许使用两次,就挑出那个较轻者。该怎么称?这道例题比较简单,只要稍加分析,就能解题。关键是分析的方向要对头,方向对头,很快能找出正确答案。正确的分析与操作过程应该是:在天平的左右两个盘子里各放上三个物体。假如天平两边平等,那剩下的两个中必有一个是轻者。再称一次,就能挑出轻者;假如在天平两边各放上三个后不平衡,这说明天平较轻一头的三个物体中,其中一个轻者。为了从三个中挑出那个轻者,只要将三个中的两个再次放在天平两边称,如果天平两边相等,剩下的一个就是轻者;如果不相等,那么天平较轻的一头的那个物体就是轻者。诸如此类的分析习题还有很多。

经常进行这类分析习题的解答训练,是培养与提高分析力的重要途径。因为对习题进行反复分析,才可能逐步接受正确的答案,分析力

也就无意中受到了训练与提高。

培养与提高自己的分析能力可以通过多条途径,除了上面介绍的情况之外,比如,经常在多种会议与讨论中发表自己对某些事物的看法,也是培养自己分析力的有效途径之一。为了使自己的见解在众人面前叙述清楚,事先对被叙述事物必须进行一番认真思索、分析,否则就可能“出洋相”,这种责任感与自尊心就是促使自己深入分析的动力,分析力就可以借助于这种动力提升到一个新的水平。当然在会议与讨论中,认真、仔细地倾听别人对问题的分析,并与自己原有分析结果进行对比,从中也可以学到正确分析事物的方法。此外,还可以从书本中吸取别人的分析精华,模仿别人分析问题的方法与步骤。总之,只要我们处处做有心人,无论何时何地都有提高分析力的机会。每学到一种正确的分析方法,你的分析力实际上都能提高一步。

#### 5. 掌握有效“分析”的方法

分析问题就是对现象材料进行加工制作,从中提炼本质的思考过程。由于本质隐藏得很深,不易发现,如果没有正确的周密的方法是不容易抓住它的。因此,掌握必要的分析方法对提高分析的质量,实现分析的目的,增强自身的分析能力是重要的。分析方法很多,下面介绍三种最常用的分析方法。

(1) 逼近法。朱熹有句名言:“去其皮,方见肉;去其肉,方见骨;去其骨,方见髓。”这里,他颇为形象地描述了人的认识过程。确实,我们在认识事物时,最初认识的仅仅是事物的表面(即现象),因而是很肤浅的东西。经过层层分析,才能向事物的核心(即本质)步步“逼近”,最后,触及到深层的本质,发掘出事物的规律性。这种步步深入的方法就是“逼近法”。

运用“逼近法”可按照三步来进行。

首先,要接触事物的外部表现,即现象。现象纷繁复杂,归结起来无非是两类,一类是假象,另一类是真象。假象歪曲地表现了事物的本质,具有欺骗性。如果以假象为向导,往往会上当。所谓“声东击西”、“金蝉脱壳”、“欲擒故纵”、“空城计”等,都说明假象能迷惑人的视线,使人看不清事物的本质。相反,真象才是事物的外部表现。只要能抓着

事物的真象,就能利用这一通道去逼近其内在的本质。由于真象与假象一起构成了现象,因此,只有获得了反映事物的大量的外部现象,才有可能从中提炼出真象。

其次,由现象逼近本质。任何事物的本质都表现为各种现象,任何现象都反映着事物的本质。因此,我们不能脱离现象凭空去把握事物的本质。当我们掌握了大量的现象材料后,必须对每一种现象进行认真思考,仔细推敲,通过现象间的比较,去掉无关紧要、可有可无的现象,抓住最典型的主要现象。同时识破、排除虚假现象,保留真实现象。并将各种零碎、孤立的现象联系起来考虑,便能从现象间的联系去把握事物内部的联系,达到由现象逼近本质的目的。这一过程,如用黑格尔的话来说,就是“在五光十色的现象中看出有意义的东西”。所以,我们必须重视现象,但不要局限于现象,而把现象看作是入门的向导,一进门就要抓住事物的实质,这才是可靠的科学的分析方法。

再次,从不甚深刻的本质逼近比较深刻的本质,也就是更根本的本质。事物的本质是有层次的。有的本质不太深刻,接近于事物的表面。有的本质比较深刻,能够体现最深层的基础。为了使认识由表层本质逼近深层的本质,必须进一步从不同角度、不同层次去搜集事物的有关材料,并对材料作更深入的思考、研究。对事物的认识就能逐渐由初级本质进入二级本质,进而由二级本质逼近更深层次的本质。比如,“燃烧”是一种常见现象,物质为什么会“燃烧”?开始人们认为,物质中存在着一种“燃素”,燃烧过程也就是“燃素”从物质中逸出的过程。后来,人们运用化学、物理理论对“燃烧”现象作进一步思考研究,认识便前进了一步,了解到“燃烧”是可燃性物质在一定温度下与氧化合的结果。这种认识已触及到了“燃烧”现象的初级本质。再后来,人们借助于原子结构理论,进一步研究“燃烧”现象,了解到“燃烧”是由于物质原子的外层电子改变了运动轨道而释放出热能的缘故,深入到原子结构中去理解“燃烧”现象,自然要比以前的认识更进了一步,更加逼近了“燃烧”现象的深层本质。

“逼近法”无论对揭示自然之谜的科学研究,还是对论人论事和处理实际工作,都是一种重要的分析方法。我们平日讲:饭要一口一口

吃,路要一步一步走,楼要一层一层盖,意思是说,要达到一个目的,总有一个逐步实现的过程。“逼近法”正是符合了认识发展的这种普遍规律。因此,在日常生活中只要自觉地运用“逼近分析法”来认识事物,就能使我们的认识从现象入门逼近事物的深层本质,揭示事物的规律性,把各项工作做得更好。

(2) 剖析法。当我们面对一个范围较大、内在因素较多、诸多因素又错综复杂的事物时,怎样才便于把握事物本质呢?有的人习惯于先对这类复杂的事物进行分解,把它分为许多部分(或方面),然后分别对这些部分(或方面)加以研究、考察,从而为认识事物的本质提供了方便。其实,这就是“剖析法”。

剖析作为一种分析方法,对于认识事物的本质极为有用。面对一种复杂事物,如果我们直接从整体着手加以考察和研究,往往会被各部分(或方面)相互联系的复杂之网搅得晕头转向,被模糊杂乱的现象弄得不知问题的关键所在,结果会将主次因素混淆,无法把握事物的内在本质,所获得的仅是一些直观性质的肤浅知识。相反,如果把组成整体的众多部分(或方面)暂时从相互联系的关系中抽取出来,使其单独起作用,逐个加以考察、研究,这样反而便于加深对各部分(或方面)的认识,也便于探明各个部分(或方面)在整体中的地位与作用。整体的各个部分(或方面)都搞清楚了,整体也就比较容易把握了。

运用剖析法来分析事物,把握本质,可采用三个步骤来进行:首先,要分解事物,但对不同事物进行分解的方式不完全相同,一般有三种方式。一种是从空间分布上把某一事物分解成各个组成部分;另一种是从时间发展上把某一事物分解成各个阶段;再一种是将统一体分成各个因素、方面、属性等。其次,考察各个部分、方面、阶段、因素等,搞清它们的作用。再次,进一步分析各个部分、方面、因素、阶段间的相互联系、相互作用的情况。经过这样三步,一般就能把握事物的本质,找到解决问题的关键。

运用剖析法要注意的是:将复杂事物分解成各个部分(方面、因素等)进行考察研究时,要有整体观念。要从事物的整体出发,充分考虑到每一部分(方面、因素等)在整体中的地位与作用,以及它与其他部分

(方面、因素等)的关联。否则,就会陷入盲目的、无目的的分析之中,认识可能囿于枝节之见。

(3) 淘汰法。淘汰法是对影响现有问题的各个方面进行统计、排列,逐步排除其中无效的方面(或因素等),从中寻找到决定问题本质的主要方面,达到解决问题的目的的一种分析方法。

淘汰法在日常生活中使用极为广泛。因为,现实中简单统一的问题是不多的,绝大多数都是由多方面、多因素组成的复杂问题。面对复杂问题时,怎样才能从千头万绪中理出“头绪”,寻找到关键性方面(或因素)呢?这就需要运用淘汰法。首先,应在充分思考之下对影响问题的各个方面(或因素)加以统计、排列。然后,对这些方面(或因素)逐个加以考察研究,并对问题不起主要作用的方面(或因素)加以淘汰。随着考察研究、淘汰过程的不断进行,考察研究的范围逐渐缩小,被考察研究的对象越来越少。最后,必定能从诸多方面(或因素)中寻找到一种对问题起着关键性作用的方面(或因素),抓住了这个方面(或因素),问题便能得到圆满解决。否则,在复杂问题面前,我们就不知从何下手为好,自然就不能达到解决问题的目的。

一般说来,科学问题是比较复杂的。因此,淘汰分析法在科学问题的研究中非常有效。它是揭示自然规律的重要的主观手段。运用淘汰法时应着重注意两点:一要“全”,即影响问题的主要方面(或因素)必须列举周全,谨防遗漏。否则关键性方面(或因素)一旦忽视、漏网,就会“竹篮打水一场空”,整个分析过程将归于失败;二要“准”,即对各个方面(或因素)对问题的影响作用的大小要有准确的分析。否则,主次方面(或因素)界线不明,最终无法确定关键性方面(或因素),使分析的目的无法实现。

除以上介绍的三种普遍适用的分析方法外,不同的对象又可采用不同的分析方法。如要确定某一事物所具有的各种因素、属性,可以采用定性分析法;要确定某事物的各种因素、属性的数值与数量关系,可以采用定量分析法;要找出引起某事物变化发展的根源,进而找到其规律性与必然性,可以采用因果分析法,等等。这些数量众多的具体的分析方法,这里不一一详尽介绍了。



### 三、想象力的培养

想象力在人类生活的各个方面都起着重要作用。无论是认识过程,还是心理过程;是创造发明,还是生产实践,都需要想象力。如果脱离想象力,即使最简单的生产劳动恐怕也难以胜任。正是在这种意义上,人们把想象力称为“智力腾飞的翅膀”。然而,尽管想象力对人类生活十分重要,但人类现有的想象力的水平却未得到充分的发挥。心理学家的研究表明,人类大脑皮质的想象区域至今仍未被充分开垦,即使一个想象力极为丰富的文学、艺术家也仅仅利用了他的想象潜力的15%左右。这就是说,我们每个人都具有极大的想象潜力有待开发。可以断言,一个人如果能将自己的想象潜力的50%开发出来,毫无疑问,他的智力必定会腾飞到一个新的高度,既然如此,那怎样培养想象力?要培养、发展想象力,着重应从四个方面入手。

#### 1. 储存表象

想象从某种程度上看,似乎是离开现实、超脱现实的。因为经头脑想象出来的新形象,有的纯属虚构,有的歪曲了现实事物,有的现在没有将来也难以存在。尽管这些想象的成果具有超脱现实的特点,但是,我们仔细分析就会发觉,用以制作想象成果的原始材料,却不是凭空想象出来的,而一定来自现实之中。所谓想象,也就是将大量的现实中存在的素材进行选择、加工、改造、组合而形成新形象的过程。正因为想象的材料必定要来自现实,因此不同历史时期的人经想象所创造的形象会大不一样。《西游记》作者吴承恩,他能依据当时的现实材料创造出《西游记》中的一切人物、环境和场合。但他的想象力再丰富也不可能“超脱”当时条件的限制,去构思出电子计算机、人工电脑、宇宙飞船等形象。同样,不同地区的人,出于人种之差,他们创造出的形象也不尽相同。“西天古佛”是以印度人为原型创造的;“玉皇大帝”是以汉人为原型创造的;“圣子耶稣”是以犹太人为原型创造的。这充分说明,形象的创造是根基于现实之中,以现实中的材料为依据的。既然如此,要丰富自己的想象,发展自己的想象力,就必须首先丰富想象的素材,这种素材就是“表象”。

表象是想象不可缺少的基本素材。俗话说:“巧妇难为无米之炊。”

如果我们头脑中未曾储存足够的表象,那么头脑就无法凭空进行想象。一个画家如果不储存十分丰富的人物和事物的视觉表象,那么他就不能通过想象创作出栩栩如生的绘画作品;一个建筑师如果不储存大量的楼房、桥梁的表象,他也就无法通过想象设计出新颖别致的高楼桥梁;一个发明家如果不储存各式各样的物体表象,他也就不能通过想象创制出前所未有的新产品。总之,表象是进行想象的基本材料,想象的水平依一个人所具有的表象的数量和质量为转移。表象越贫乏,想象越狭窄、肤浅;表象越丰富,想象越开阔、深刻,想象力就越强。

那怎样才能储存丰富的表象呢?如前所述,客观事物是引起表象的原型。因此要使自己头脑中储存大量表象,唯一的方法就是积极参加实践活动,不断接触各种事物。以自己的感知觉为中介,积累丰富的感性材料。感性材料积累多了,经过加强,表象就逐渐产生并完善起来。

## 2. 积累语词

表象是进行想象的原材料,而表象是否丰富生动与语词密切相关。因语词能与相应的表象建立牢固的对应关系。如“花”这个词就与各种花建立过联系,“红”这个词也与红色的物体建立过联系。因此,只要一听到“红花”这个语词,我们头脑中就会出现“红花”这一表象。当我们把许多语词按一定顺序组织起来时,也就能把每一词所联系的表象也组织起来。所以语词可以引起表象,并能对表象进行分解与综合、放大与缩小、增高与加宽、移动与翻转,等等。比如,当他人用语词来形容猴子的活泼动作:蹦跳、打滚、攀爬、抖翻……时,我们头脑中就会呈现出猴的各种动作表象,而且这些动作表象会随着语词的变化而发生相应变化。语词越丰富生动,变化越大,对猴形容得越逼真,头脑中出现的表象也就越清晰、完整、生动。所以,语词丰富、表达能力强的人,所引起的表象变化比较多样化,想象力一般比较丰富。

要想丰富自己的语词与表达能力,可以读书刊、听广播、练写作、多表述,学会用语词来描述人物的形象和发生的事件。只要持之以恒,随着语词的丰富,表达力的提高,通过头脑中相应表象的灵活呈现,想象力也就会日益丰富、增强。

值得一提的是,欣赏文学作品对积累语词、丰富想象具有特殊功效。文学作品文笔灵活,语词丰富生动,人物、情景、事物的描述充满着想象。尤其是一些著名小说,如《红楼梦》、《水浒传》、《安娜·卡列尼娜》、《阿Q正传》、《钢铁是怎样炼成的》等名著中的主人公,被描述得栩栩如生,好像活在读者眼前一样。作品之所以有如此的“魔力”,这与作者运用了丰富生动的语词,展开了充分而恰当的想象是分不开的。因此,通过这类作品的欣赏,我们既能收获到丰富的语词,又能学会怎样展开想象。

欣赏文学作品不仅是一种学习过程,同时也是一种运用想象的实践过程。作品中登场人物、布景、各种场合及情节,只有通过想象变为自己头脑中的相应表象,才能使自己身临其境,充分感受相应的情感,促进对文学作品的理解与把握。所以观赏文学作品的过程,也就是借助想象力去理解、体会、记忆作品内容的过程。想象力通过这种实际运用,便能在实践中得到增强。当然,要实现这一目的,欣赏作品时必须仔细“咀嚼”,积极想象。必须在自己的想象中能看到、听到、嗅到、体验到作品中所描绘的一切。只有达到这种程度,才有利于发展想象力。相反,如果走马观花地浏览作品,或者只是冷冰冰地探究声调的变换、故事的发展、图形图像的描述,那对于作品所描述的内容只能有所感知,而不会有所感受。这样,即使你阅读的文学作品再多,恐怕想象力的增强仍是微乎其微的。

### 3. 丰富知识

语词能引起相应的表象,但语词要引起表象,必须以理解语词为前提。如果对语词不甚理解,语词所对应的表象就不会出现在头脑中。一个小学生去看中学生的教科书,他无法理解字里行间的含义,看了也等于白看,头脑中仍是白纸一张。要理解语词就要运用知识。知识是理解语词的基础。知识越丰富,对语词的理解就越深刻,头脑中复呈出的相应表象就越准确、完善。用这种表象作为材料,通过想象,建立起来的形象其价值意义就比较大。

此外,知识也是理解具体事物的基础。具体事物被理解后,才能在头脑中建立起正确形象。一个古生物学家面对生物化石就能正确地建

立起这个古生物的形象；一个机械制图师面对一张设计图，头脑中就会呈现出机器的形象。所以，一个人的知识越多，想象力的翅膀可以驰骋的天地也越广阔。

知识有利于想象力的发挥，但知识与想象力也并非完全成正比关系。一个人有了丰富的知识，掌握了许多客观规律。如果因循守旧、墨守成规，被传统观念所束缚，知识则可能成为发挥想象力的障碍。但就一般而论，缺乏知识的想象力，往往只能成为空想、幻想，这应该是有疑问的。

#### 4. 发展联想

事物不是彼此孤立而是相互联系的。因此，从客观事物所得来的知识（或保留在我们头脑中的表象）也不是孤立和零碎的，而是相互关联的。正因为知识（或表象）在头脑中是相互联系的，所以我们回忆某一事物时，总会连带想到其他的事物。比如，听到“打雷”就会连带想到“下雨”。看到“下雨”就会连带想到“雨伞”（或其他雨具）。这种连带想起其他有关事物的心理过程，就称为“联想”。

从一定意义上讲，联想就是想象。想象要形成新的形象，必须借助于联想这条“纽带”。通过联想作用，才能把头脑中的知识或表象联结起来，形成一系列新形象。比如，提到“大海”，就会使我们想到一望无边的海面，想到汹涌澎湃的海浪，想到自由飞翔的海鸥……同样，提到“苏州”就会使我们想到虎丘的云岩寺的诗、钟、碑刻……这就是说，联想能使我们进入想象状态，在头脑中勾勒出一幅幅生动、清晰的形象。所以想象是通过联想实现的。要发展自己的想象力必须发展联想。

联想也是一种能力，称为联想力。在日常生活中，知识经验相差无几的两个人，想象力却可以相差甚远。究其原因，就是二者在利用自己的知识经验时，一个善于联想，一个不善于联想。善于联想者将原有知识经验经过多种组合，生发出大量新设想、新形象。不善于联想者相比之下就相形见绌了。当然，联想能力的强弱不仅反映在形成形象的数量方面，而更容易反映在形成形象的质量方面。联想力强者往往能将两件表面上看来毫无关系的东西联系起来，使万里之遥化为咫尺，千古天堑变通途。在事物的结合点上展开鲜艳的想象之花。许多伟大的创

作、创造、发明都起源于事物的“杂交”之点。而联想力差的人,思路狭窄,“杂交源”少,即使有所联想,产生的想象之果,就价值意义而言,也往往暗淡无光。

联想力可以通过训练而逐渐增强。联想训练的本质任务是从表象的不随意的发生过渡到善于随意地引出必要表象来加以自由组合。训练联想的方法多种多样,其中比较简单易行的是“扑克法”。该方法已作过介绍,这里不再赘述。

除了表象、语词、知识、联想这四个要素对培养想象力起重要作用外,一些基本能力(如记忆力、观察力、思维力等)与想象力也有不同程度的联系。因此这些基本能力的增强也有助于想象力的增强,这一点应予以关注。

#### 四、创造力的培养

创造学的研究已初步揭开了创造力培养的一些主要因素,现分别叙述如下。

##### 1. 企求

企求是引起与维持人的某种行动,以达到预定目的的愿望或意念。创造活动中,企求是创造的内在动因。它不仅能使创造者认准目标,不断鞭策自己向创造高峰前进,而且在一定程度上,还能加速创造目标的实现。

作为主观因素的企求为什么能促进客观目标的早日实现呢?据心理学分析,企求的作用在于大脑的准备状态。当一个人把某一问题当作他坚定不移的研究目标时,大脑皮层就会建立起一个相应的“优势灶”。这时人的神经系统对外界事物的敏感性会大大增强,事事物物都可能刺激“兴奋灶”而导致新观念、新思想的萌生。这样就大大提高了创造机会。因此,要想有所创造,使自己的创造力提升到一个新水平,必须对所创造的问题抱有强烈的企求心理,并成为梦寐以求的悬念。有了这样的思想条件,一旦受到环境中某一事物的启发作用,就能闪现出“创造之光”。相反,如果没有企求,对自己想要实现的目标不怀有强烈的欲望,那么,感知只能处于迟钝状态,就是十次、百次接触到事物提供给我们的创造机会,恐怕仍会视而不见,创造机会便会在我们的眼皮

底下溜之大吉。

要对有待创造的事物抱有企求,怀有强烈愿望,取决于两个条件:第一,要有明确的创造目标。企求是对目标的追求,目标明确,企求才有方向,才能激发自己的创造热情,排除种种干扰,向预定目标奋进。目标有两种:短期目标与长期目标。短期目标容易实现,能增强自己的信心。但如果只有短期目标而无长期目标,则会使人陶醉于满足之中,建立不起长期持久的奋斗精神。长期目标有时能成为一个人终身企求的东西,如雄心大志、远大理想等,都能激发起一个人的经久不衰的动力,使他不断地创造探究,显示出惊人的创造能力。大发明家爱迪生一生中为人类创造了一千多项新技术、新工艺、新产品。他之所以会有这种惊人的创造能力,与他企求着一种明确而宏远的目标或理想是分不开的。他自己这样说:“我的人生哲学是工作,我要揭示大自然的奥秘,并以此为人类造福。我在世的短暂的一生中,不知道还有什么比这种服务更好的了。”

第二,要有使命感、责任心。有利于实现创造目标的主观条件是具备强烈的追求心理。而要对目标产生强烈的追求心理,往往与是否具有使命感与责任心息息相关。伟大、光荣的使命感与高度的责任心能从根本上激发起对创造目标的强烈追求,在追求中行动坚决。相反,一个始终徘徊于个人得失之中,置国家、集体与他人的利益于不顾的人,或者在平时惯于随心所欲,干事毫无责任心的人,即使他有种种想法或某种目标,事实上却不可能有实现目标的冲动与激情。不容置疑,他只是一位空想家,并不能使目标变为现实。大科学家是令人崇敬的,爱因斯坦对科学目标的追求并不建立在个人的狭窄天地里,他时刻思考着自己的研究会对社会产生怎样的影响,以及个人对社会应负的责任。所以说,他关心的是社会公益,关心的是人类的文明与进步。正是这种高尚的使命感与对社会的高度责任心,才激发了他对科学目标的强烈追求,最终实现目标,为人类作出了伟大贡献。爱因斯坦的这种思想境界是值得我们学习的。

## 2. 求知

毋庸置疑,要创造就要有知识。然而,知识为什么能促进创造,为

什么能提高人的创造力,这恐怕并非人人皆知。其实,知识是通过三条途径对创造发生影响的。首先,知识具有升华的特征。知识是人的智力因素的物化形态。当一个人接受知识并运用知识时,其中潜在的智力因素又能发挥出来,这时知识在使用者身上便升华为智力。因而知识丰富的人,智力就比较高。在创造活动中,就善于提出创造性设想,确定解题思路,寻找到捷径,并确定合理恰当的方法,等等。其次,知识具有能组合的特征。如对知识融会贯通,经过合理分割与组合,就能形成种种新的创造性设想,解决更为广泛的问题。而创造性设想多,正是良好创造力的表现形式。再次,知识具有能转化的特征。掌握知识并反复运用,知识便与使用者的个性特点融为一体,转化为能力。知识一旦转化为能力,随着各种能力的良好发挥,自然有利于取得创造成果。

知识对创造的影响作用,使我们认识到加强学习、积累知识的重要性。然而,人类无限发展着的知识海洋与一个人掌握知识的实际能力之间却存在很大矛盾。因此一个人掌握知识时又必须有选择性。一般认为,有利于发挥创造力的知识应包括三个层次。一是直接与创造发明有关的专业知识,以及与专业学科相邻与相接的交叉学科、边缘学科方面的知识。二是与专业学科相平行的学科的有关知识,即外围性知识。一个人如果只限于本专业知识,只懂得几种固定的实验或思考方法,想问题时,就会大大受其限制,很难达到既深且广的程度,而外围性知识能大大扩大自己的思路。可以这样说,创造的成功率与所采取的思路的数量成正比,可供选择的思路越多越广,思路的交叉点越密,创造成功的机会就越大。三是对创造发明有帮助的一般性知识。如哲学、科学方法论、创造学、科学史、技术史等有关学科的知识。这类知识在一定条件下能转化为创造的方法与技法,提高创造效率,增强创造能力。这三个层次中的知识要合理组合,形成优化的知识结构。其分布形态应为宝塔式,即专业知识居上;相关知识居中;一般知识垫底。

### 3. 探究

创造水平的高低、创造能力的强弱体现于创造成果之中。创造成果有大有小,但一般都得付出艰苦努力,多数则要经历坎坷曲折、披荆斩棘,方能功成名就。因此,凡创造者都应具备敢于探究的个性特征。

要培养凡事具有探究性的良好特征,应把握好以下四种品质的发展方向。

一是自信。众所周知,无意成为创造者的人,是永远成不了创造者的。凡一提到创造发明就想到“我不行”的人,理所当然只能永远循规蹈矩,拾人牙慧,步人后尘。因此,要想创造发明,充分发挥自己的创造力,首先要挣开自卑的枷锁,树立高度的自信心。这样,才敢于探究,为创造而跃跃欲试,勃发出创造力与进取心。此外,探究要开辟新领域,突破旧观念,难免会遭到讽刺、打击、嘲笑、挖苦,甚至被他人认为是“胡闹”、“谬误”、“无知妄作”等等。当种种冷嘲热讽迎面袭来时,是畏惧、退却,还是力排众议、不为所动,坚持自己的探究方向;这取决于自信心的强弱。自信心强能使人产生心理安全感,对他人的冷漠与怀疑无所顾忌,坚信自己的事业,坚持自己的方向。当然,事物都是一分为二的,就自信而言,也是如此。如果盲目自信,则会导致盲从探究,乱闯瞎碰,结果花费了大量财力、物力、精力,却可能一无所获。如果自信建立在对自我才华的正确估量及对事实材料的深入分析的基础上,就能对探究起到正确的导向作用。美国有一位生物学家叫巴尼拉·麦克林托克。20世纪40年代,她对玉米的研究曾长时期受到生物学界冷淡,但自信使她把握了自己的探究方向,最后获得了超时代的重大成果——发现了“转座因子”。推翻了遗传物质——基因是固定不变的传统观念。1983年11月获得了诺贝尔生理医学奖。事后,她深有体会地说:“假如你认为自己迈开的步伐是正确的,并且已经掌握了专门的知识,那么,任何人都阻挠不了你……,不必理会人们的非难和评头论足。”要培养这种具有高度自信心的品质,平时就要养成一种“成功心理”。对自己确定从事的工作,要抱有必胜的信念,并脚踏实地想方设法加以圆满完成。即使在遭受挫折的情况下,也不必自我卑逊,而要冷静思考,接受教训,竭尽全力向好的方向争取。这样,经努力争取所达到的结果,尽管不是百分之百的成功,但百分之五十的成功对自己终究也是一种安慰。使自己了解到自己的能力,从中增强自信心。随着成功的不断取得,自信心这种良好的心理品质便会在你心中扎根。

二是质疑。我们常说,问题是客观存在的。即使比较完善的事物,



你仔细推敲,也会发现其中存在的问题,觉察到它的弱点与不足。就此而论,现有的一切科学理论与创造发明之物都包含着某些缺陷,有待我们去发现与修正。这就为新理论、新学说、新发明的产生提供了客观依据。所以说,值得探究的问题到处存在,关键在于要善于发现问题。能否发现事物中的问题,首先取决于对事物抱有的态度。一个人如果对自己接触到的事物抱有坚信不疑的态度,那么,他就不会主动地去寻找其中的问题。既然没有问题,也就没有进一步探究的必要,显然,更谈不上会有什么创造发明。反之,一个人如果对事物抱有怀疑态度,坚信问题是客观存在的,只不过是大小而已,那么,当你对事物投射怀疑的目光时,事物中原来被掩盖、包藏着的问题才容易暴露在你的面前。抓住这些问题进行探究,就可能作出创造发明。所以,为了有所创造,就必须大胆探究,而要探究就要敢于质疑。凡事多问几个为什么,绝不迷信、盲从,才能去思别人之所未思,去探别人之所未解,去发现别人之所未见。

三是求异。创造是一种求异行为,因而为创造而探究需要具备求异品质。具有求异品质的人才能不拘泥于传统观念,敢于标新立异,对无人涉足的领域进行开创性探究。而凡事求同的人却易受思维定势的作用,把自己的思维禁锁在已有的知识框架或认识模式中,笃信常规理论,拘守传统观念。这种人很难想象会有惊人的探究精神。求异品质是逐渐养成的。在平时要注意:对别人的意见不盲从,敢于发表自己的见解;对已有的结论不满足,敢于寻找更好的答案;对于现实中提出的问题不轻视,敢于进行独立思考。这样,才能使自己成为一个有思想,有见解,有探究精神的人。在创造活动中,才能开创新的天地,充分显示自己的创造才华。

四是顽强。坚持不懈的顽强品质对于从事任何实践活动都是必要的,而对于探究尤为重要。因为,探究经常是在逆境中进行的,要经受着来自两方面的考验。一方面是探究本身要经历长久的时间,克服大量的困难,遭遇多次失败;另一方面是习惯势力和传统观念对探究的种种干扰作用。这就决定要进行创造性探究,要取得创造事业中的成功,没有顽强与拼搏是不行的。诺贝尔为试制炸药,曾发生了几次惊险的

爆炸事件。有一次整个实验室都被炸飞了,他弟弟与四个助手当场被炸死,他父亲也因惊吓伤心而半身瘫痪。顽强使他坚持试验。此后经过 400 次试验,终于取得成功。顽强的品质需要平时锻炼,在小事上就要做到坚持到底,善始善终,这样才能养成良好的办事习惯。此外,榜样的力量是无穷的。英雄人物的光辉事迹常会给予我们无限的力量。因此,为自己选准一个适合自己情况的学习形象,就会大大促进自己顽强品质的形成。

#### 4. 育能

创造力是多种能力的综合反映,因此努力培育自己的各种能力,对于提高创造力是重要的。据创造学家研究,与创造力有关联的能力多达十几种,而其中七种对创造力的影响较大。它们是:观察力、联想力、分析力、综合力、判断力、想象力与直觉力。由于这些能力的重要性及培养在前面已有详细叙述,这里不再赘述。

### 五、预见力的培养

在生活的长河中,我们每个人都曾有过正确的预见,也曾有过错误的预见。如有意剖析正确预见的事例,就能发现,成功的预见必备三个基本条件:掌握了相应的规律;积累了丰富的素材;运用了良好的推理。因此,要培养与提高自己的预见能力,必须从这三个方面着手。

#### 1. 增强发现规律的能力

任何事物都有其自身的发展历史,区别仅在于时间长短。事物的发展遵循于一定的规律,规律支配着事物的发展方向。当我们尊重规律并能发现规律时,就能把握事物的发展趋势,作出符合事物发展方向的正确预见。反之,当我们无视规律或不能发现规律时,就不能把握事物的发展趋势,对事物的发展方向所作的预见往往是错误的。所以预见的正确与否和我们发现规律的能力强弱密切相关。

那么,怎样才能增强发现规律的能力呢?要增强这种能力确实不太容易,因为这种能力根植于众多的因素之中。不过,如能增加自身的知识积累,其中包括对事实、经验和理论的掌握,就能在一定程度上增强这种能力。

事实,是发现规律的依据,是作出正确预见的基础。列宁说过:“神

奇的预言是神话,科学的预言却是事实。”如果离开了事实,科学的预见也就失去了生存的土壤。决定事物发展方向的规律尽管深藏于事物内部,看不见摸不着,但却会反映在大量的事实材料中。只要能掌握大量的事实,通过对事实的分析就能发现事物的内在规律,对事物的发展方向作出较为正确的预见。所以,要预见事物的未来变化,就要从掌握事实材料入手,掌握的事实材料越多,从中发现规律的可能性就越大,预见的根基越牢固,预见就容易正确。在人类的早期时代,到处盛行的占星术、手相术、迷信预兆及现今仍到处流行的占卜算命、抽签问卦、请亡灵显圣等迷信活动,之所以不能起到预见作用,就因为它们依据的不是事实而是虚幻。

事实是预见的基础,但仅仅掌握事实还不够,还须前进一步,从掌握的事实中,去寻找事实与事实之间的联系。把握了事实与事实之间的联系,对事物的发展作出某种预见就容易得多了。平时,我们所讲的经验就是建立在许多事实基础上并被多次证实的,因此经验在某种程度上对事物的发展更具有预见性。比如,“月晕而风”、“础润而雨”、“正月十五雪打灯,麦到芒种好收成”这类农谚就是根基于事实基础上的经验,它们在一定范围内确能应验。我们生活与工作中的“强人”,之所以具有“先见之明”,就因为他们具有丰富的经验,经验使他们善于从事物的现状中发现某些规律性的东西,并以此为依据,对事物的未来状态作出较为正确的估计。所以,我们要重视经验的作用,要努力积累经验。经验积累得越丰富,发现事物规律性的能力就越强,对事物的预见就越正确。

诚然,预见未来完全依据经验还是不够的,在日常生活中,我们经常会凭经验办事,但有时成功,有时失败。即使一个经验十分丰富的人,也难免失误。这是因为,经验尽管反映了事物与事物前后之间的联系,具有一定的预见作用,但经验具有“知其然而不知其所以然”的特征,它们还未能抓住事物之间的必然联系,具有很大的或然性。所以,有时并不十分可靠。此外,凭经验预见未来,之所以不十分可靠,还在于经验多是人们的感性知识,这类知识根基于事物的表面现象。而现象中既有真象,也有假象。真象反映了事物的内在本质及固有规律,把

握了事物反映的真象,就有助于作出正确预见;而假象则歪曲了事物的内在本质及固有规律,如从事物反映的假象出发,进行预见,结果往往是错误的。因此,预见未来不能仅凭经验,而应更进一步,去掌握众多的理论。

理论是从社会现象与自然现象中概括总结出来,又经反复检验、证明了的知识。它反映了事物的本质联系及内在规律。因而,凭借理论不仅可以确定事物的运动、变化、发展的基本趋势与特点,从事物的原因预见到未来的结果,作出科学的预见,而且还可以预言和推测尚未被观察与认识的事物存在的可能性。这就是说,理论具有很强的预见性,以理论为依据去进行预见,预见才具有可靠、正确的特征。

要掌握理论就要学习。努力学习的人才能掌握自然科学理论、社会科学理论、思维科学理论等等。一旦用众多的理论武装了自己,就能赋予自己把握规律的能力,对事物的未来作出正确预见。

## 2. 练就觉察征兆的本领

辩证唯物主义揭示了事物发展的规律,其中有一个叫质量互变规律。说的是:事物的变化有两种形式,一种是量变,另一种是质变。量变是质变的必要准备,质变是量变的必然结果。质变引起新的量变,为新的量变开辟道路。

只要我们仔细观察周围的事物,就不难发现,任何事物的产生和消灭虽然都要经过突变来实现,然而其变化并非是突然的,而有一个发展过程。在这过程中,事物始终处在微小的变化之中。当这种微小的变化以量的方式积累到一定阶段,就必然会引起质的变化。俗话讲“千里之堤,溃于蚁穴”,说的就是这个道理。

因此,要预见的事物,或思想、观念,虽然在当前世界中还没有现成的模板供你随手获取,但构成这种预见的“基本元素”却已经存在于现实之中。这些零碎的“基本元素”,就是事物以直接与间接方式表露出来的细微变化。平时人们常把事物的这种细微变化称为“征兆”或“先兆”。征兆是客观存在的,任何事物的发生总有其预先表现出来的征兆。正如大规模的军事冲突之前总会发生小的争端一样。征兆有时仅是小事一桩,但却会引发大的事件,预示着事物的发展方向。如果置征

兆于不顾,终将掀起轩然大波,结果使自己防不胜防,或错失良机,或威逼自身。如善于抓住征兆,则能回避正在迫近的危险,或得到一些别人意想不到的利益。

既然事物的发展趋势都有相应的征兆反映,征兆又是客观存在的,为什么我们常常会视而不见、听而不闻呢?因为,征兆并不会以非常明显的形式暴露在我们面前,而常常以隐蔽的方式掺杂在别的事件之中,致使我们难以直观地加以分辨。但是,征兆难以觉察并不意味着不能觉察。事实上,每个人觉察征兆的本领并不相同。有的人对事物的变化极为敏感,一丁点细小的变化也能尽收眼底;有的人对事物的变化反应较为迟钝,即使征兆以非常明显、直观的形式展现在他面前,仍会“一无所觉”。造成觉察征兆灵敏与迟钝的关键性因素是“观察力”。良好的观察力有助于明察秋毫,并从事物的细微变化中发掘出征兆,为预见提供材料。为此,要增强觉察征兆的本领,首先要增强自己的观察力。

良好的观察力有利于获得征兆,然而要从事物反映的现象中去捕捉到征兆,进而利用征兆作出预见,却有相当一段过程。一般认为,该过程可分为五个环节:

一是收集材料。“征兆”隐藏于事物反映的现象材料中,为了不至于使“征兆”漏网,收集材料时应做到一“全”;二“细”。要做到“全”必须努力搜集来自各个方面的材料。这些材料主要来自“语言系”与“非语言系”两种途径。“语言系”包括报纸杂志、广播、电视、广告、会谈、交谈、传闻等。“非语言系”是指人的表情动作所反映的材料。如能把这两种途径反映的材料统统收集起来,材料相对就比较全了。不过要全还必须“细”。如果收集面相对比较广,但在每个面上都粗枝大叶地搜索一遍,使许多细微的材料有意或无意地漏网,那材料仍会收集不全。要“细”特别要注意一闪而过的细小事件或不引人注目的“暗角”。日常生活中,大多数人打开报纸开始阅读时,关注的只是大标题。然而,善于捕捉细小征兆的人却与此不同,他们从不放过短小的消息报道,因为这些小消息所报道的事情,有可能在人的不知不觉中发展为大事。

二是提取“征兆”。收集到的各种材料会十分丰富,但其中真正有

价值的材料并不多,而反映事物发展方向的“征兆”更少。因此,对于到手的材料不要太偏信依赖,而应采取“沙里淘金”的步骤对原始材料进行筛选,以提取出我们需要的材料。筛选材料要经过整理、归类、比较、分析、判断这五个环节。其中特别要注意分析这一环节。分析事件时要有历史观点,既看到事件的现状又看到它的过去,将历史材料与现实材料联系起来,看看现实材料中究竟有哪些材料能与事物在历史发展中反映的一般趋势或事物发展的周期性变化相衔接。把握了现实材料与历史材料的衔接关系,便能从杂乱无章的现象材料中分辨出哪些材料反映的是无关事件;哪些材料反映的是谣传一类的小道事件;哪些材料才是具有先知灵光的“征兆”事件。所以,从一定意义上讲,只有深刻地认识事物的昨天,才能科学地去预见明天,对事物的过去认识得越深、越全面,对未来才能把握得越准,作出的预见才能越正确。

三是组合“征兆”。我们不能期望会有一个独一无二的“征兆”来预报一次事件。要预见某事物的未来,必须依靠一系列征兆。所以,任何征兆都不能单独地指明预见事物的发展未来,如把一系列征兆分开来几乎看不出它们的意义所在。然而把每一征兆放在诸多征兆所构成的前后关系中,就会显示出其中的意义所在。据此,从原始材料中筛选而获取的可能性“征兆”事件,必须以最合理的方式组合起来,连接成“图谱”。一旦将前后相关的征兆事件连接成“图谱”,从事物的现状出发,其未来发展的可能性途径,便会展现在我们面前。

四是跟踪“征兆”。从事物的现状出发,其发展途径往往是多向的。为了确定事物发展的最可能的途径,要以现有的“征兆图谱”为基线加以延伸,即跟踪新的“征兆”。结果往往有两种:一种是“征兆图谱”长期失去延伸点,这说明原有“征兆图谱”可能是一种虚假的随意臆测,它并不反映事物的发展方向。另一种是“征兆图谱”不断延伸,新的征兆不断被连接到图谱上,随着新的征兆的连接,图谱的“脉络”越益清晰可见,趋势越益明朗化。这种“征兆图谱”才具有真正的价值,它能反映出事物的发展方向。

五是作出预见。对延伸性“征兆图谱”经过一段时间的监视活动,就能基本确定事物的发展方向,此时“水到渠成”,预见也就应运而生。

事物未来的“雏形”将会在你的思想中展现出来。

### 3. 掌握逻辑推理的技巧

1794年深秋,法国与荷兰的交战中,法军统帅夏尔·皮舍格柳(拿破仑的老师)率军进攻荷兰的乌得勒支城。为了防御,荷兰打开了各条运河的闸门,用洪水阻拦法军的进攻。法军无奈,准备撤军时,皮舍格柳看到树上蜘蛛正在大量吐丝结网。他思考片刻后,毅然作出了停止撤退,准备进军的命令。不久寒潮即到,江水封冰,法军便踏冰而过,一举占领了要塞——乌得勒支城。皮舍格柳为什么会在撤军之际突然一反常态转而按兵待进呢?因为皮舍格柳从蜘蛛吐丝结网中捕获到了天气即将转寒的“征兆”,并利用这一“征兆”作了一系列推理:气候转寒,河水将结冰,江河封冻,部队就能踏冰而过,等等。

这说明,要作出预见,不仅要善于捕获征兆,还必须有良好的推理能力。良好的推理能力能使预见者真正认识到征兆的价值意义,并从征兆中引申出未来的具体情景,为预见勾勒出基本轮廓。因此,要预见必须重视推理的力量。

要提高推理能力,必须学习“逻辑学”,掌握正确的推理技巧。这种推理技巧就是逻辑规则。逻辑规则反映了事物的内在联系,是人类在实践中抽取出来,又在实践中得到反复证实的。正如列宁说的:“人的实践经过千百次的重复,它在人的意识中以逻辑的格固定下来。这些格正是(而且只是)由于千百次的重复才有着先入之见的巩固性和公理的性质。”所以,利用逻辑规则就能对事物的发展作出合乎规律的推测,超越现实,预见未来。

理论学习必须联系实际,才能真正提高推理能力,掌握推理技巧。在日常生活中,能为自己提供推理锻炼的机会是很多的。察言观色就是锻炼推理能力的体操。比如,根据他人的视线或姿势分析其心理状态,推断其行为。然后以他人的实际行为来鉴别自己推断的正确与否。经常有意识地进行这种推断与鉴别,就能逐渐提高自己的推理能力。又如,利用电视新闻来推断明日的报纸报道也是一种推理练习。一般说来,当天发生的事件将刊登在第二天的报纸上,而电视却往往抢先在当晚的新闻节目中播出。于是,我们就可利用电视与报纸在报道事件

中的时间差来作推理练习。即以当天看到的电视新闻为题材,尝试对明日的报纸报道进行预测。作出某种推测后,与明日报纸实际报道的情况相比,以验证自己推测的正确性程度。长此以往,推理能力就能自然而然地得到增强。



## 第七章 性格与个性优化

### 第一节 “性格”概述

#### 一、性格的含义

性格是人对现实的态度及其行为方式。它是个性中最重要的心理特征,是一个人的本质属性的独特结合,是人与人之间相互区别的主要方面。

首先,性格反映在人对现实的态度以及与之相适应的习惯了的行为方式之中。态度是个体对人、对事所持有的相对稳定和内化了的心理反应倾向,它是在社会环境中,随着意识的成熟、情感的丰富、经验的积累逐步形成的。人对事物的态度一旦在生活经验中得以巩固,便成为人在一定场合中习惯了的行为方式。这种态度和行为方式便构成了一个人的性格特征。例如,见到一小孩溺水,有人勇敢、无畏、奋力抢救;有人却胆怯、退缩、犹豫不决,这就是人们对待同一事件的不同态度,并表现出不同的行为方式,其中反映了人们的不同性格。

其次,性格是一个人独特的、稳定的个性心理特征。所谓独特,是指某种性格特征为某人所独有,而不为他人所具有。世界上没有两个性格完全相同的人。即使两人的性格同为勇敢、鲁莽,但两者的表现却不尽相同。所谓稳定,是指那些一时性的、偶然的、情景性的表现都不能代表一个人的性格特征,只有当一个人的态度以及符合这些态度的行为方式是比较稳固的、经常的、能从本质方面表明一个人个性的,才具有性格的意义。正因为性格是稳定的,并体现在习惯的行为方式中,因此一个人的性格总要通过他的行为举止表现出来,即使能作一时伪装,但总会在各种场合中有所流露。从这个意义讲,只要了解了一个人的性格特征,就能对他一定条件下的行为倾向作出预测。此外,性格

的稳定性也表现为态度和行为的一致性,一个胆小鬼不会同时又是勇敢的人,一个随波逐流的人不会同时又是一个原则性强的人。这就是说,一个人不能有互相对立的性格特征。当然,性格的稳定性只具相对意义,在纷繁复杂的现实事物的影响下,性格也会发生一定程度的变化、具有一定的可塑性,这正是人的态度及其行为方式能得以改变的内在根据。

第三,性格是具有核心意义的个性心理特征。性格之所以在个性中占有核心地位,是因为性格与世界观和人生观密切相连。甚至可以说性格是一个人的世界观和人生观的集中表现,它决定人对现实事物的基本态度及其行为反应,因而性格决定人的社会价值,性格的好坏具有社会意义。忠诚、坚定等性格对社会有积极意义,而虚伪、奸诈等性格对社会有消极影响。此外,性格还能规定气质、能力的发展方向。气质、能力如何表现及表现程度也以性格为转移。所以,人的个性差别主要不是表现在气质、能力方面,而表现在性格方面。

## 二、性格与气质

气质是个人心理活动的稳定的动力特征,我们平时常说的“脾气”、“秉性”指的就是气质。气质主要取决于个体的高级神经活动类型,多数是某一种神经特性的表现,但有的也可能是两种神经特性的结合。例如,感受性是神经系统强度特性在心理上的表现,反应的速度是灵活性特征在心理上的体现,而情绪兴奋性既体现兴奋或抑制过程的强度,也体现二者的平衡性。由于人的心理反应可以从多方面表现出神经系统的基本特性,那么,在这些心理特性中就可以既从实验结果,又从生活指标来判定不同人的气质类型。

目前心理学还不能编拟出构成气质类型全部特性的完整方案,但根据已有的研究,可以列举出构成气质类型的几种特性:

(1) 感受性。这是人对外界影响产生感觉的能力。它是神经系统强度特性的表现,可以根据人们产生心理反应所需要的外界影响的最小强度来判断这种特性。

(2) 耐受性。这是人在经受外界事物的刺激作用在时间和强度上的耐受程度。它也是神经系统强度特性的反映。它表现在长时间从事

某项活动时注意力的集中性;对强烈刺激(如疼痛、噪声、过强或过弱的光线)的耐受性;对长时间的思维活动而能保持优越效果的坚持性等方面。

(3) 反应的敏捷性。反应的敏捷性可以分为两类特性:一类为不随意的反应性,各种刺激可以引起心理的各方面的指向性,如不随意注意的指向性、不随意运动反应的指向性等;另一类指一般的心理反应和心理过程进行的速度,如说话的速度、记忆的速度、思考的敏捷程度、注意转移的灵活程度、一般动作的灵活、迅速等。反应的敏捷性主要是神经系统灵活性的表现。

(4) 可塑性。这是人根据外界事物变化的情况而改变自己适应性行为的可塑程度。表现在对外界环境或要求的变化,主体在顺应上的难易,产生情绪上的愉快或不愉快,采取行动的简捷或迟缓,态度上的果断或犹豫等方面。凡是顺应上容易的、情绪上不出现困难的行动果断的人表现为更大的可塑性,而在顺应上困难的、情绪上出现纷扰、行动迟缓、态度犹豫的人表现有更大的刻板性或惰性。可塑性也是神经系统灵活性的表现。

(5) 情绪兴奋性。情绪兴奋性是神经系统特性在心理上表现的重要特性,它既表现神经系统的强度特性,也表现平衡性。有的人情绪兴奋性很强,而情绪抑制力弱,这就不但表现神经过程的强度,而且明显地表现了兴奋和抑制不平衡的特点。情绪兴奋性还包括情绪向外表现的强烈程度。这一点可以有不同的组合,例如,有人可以具有强烈的兴奋和强烈的外部表现;另一些人可以只有强烈的兴奋但无强烈的外部表现,体现为极度兴奋但又不外露的气质特征。

(6) 外倾性与内倾性。外倾性是兴奋性强的体现,内倾性则是抑制过程占优势的反映。外倾的人表现为心理活动、言语反应和动作反应倾向表现于外,内倾的人的表现则相反。

上述各种特性的不同结合,构成不同的气质类型。下面以四种传统的气质类型为例来分析一下各种特性的有规律的结合。

**多血质。**感受性低而耐受性较高,不随意的反应性强;具有可塑性和外倾性;情绪兴奋性高,外部表露明显,反应速度快而灵活。

胆汁质。感受性低而耐受性较高,不随意的反应性高,反应的不随意性占优势,外倾性明显,情绪兴奋性高,抑制能力差;反应速度快,但不灵活。

粘液质。感受性低而耐受性高,不随意的反应性和情绪兴奋性均低;内倾性明显,外部表现少;反应速度慢,具有稳定性。

抑郁质。感受性高而耐受性低,不随意的反应性低;严重内倾;情绪兴奋性高而体验深,反应速度慢;具有刻板性,不灵活。

应当指出,并不是所有的人都可按照四种传统气质类型来划分,只有少数人是四种气质类型的典型代表,多数人是介于各类型之间的中间类型。因此,在判断某个人的气质时,并非一定要把他划归为某种类型,主要是观察和测定构成他的气质类型的各种心理特性以及构成气质生理基础的高级神经活动的基本特性。

气质类型不决定一个人的社会价值,任何一种气质类型的人都可以发挥自己特有的才能,在自己的特定的工作范围内对社会作出自己的贡献,所以气质没有好坏之区分。

诚然,性格与气质有内在联系。首先,性格与气质都以个体的神经活动类型为生理基础,因而两者都受先天因素的影响,表现出独特性与稳定性。其次,性格与气质是相互联系、相互影响的。性格的形成与发展要受到气质的影响,气质使个体性格带上某种特色。例如,同是勤劳的人,由于气质不同,一个可能表现为情绪饱满、精力充沛,另一个可能表现为踏实肯干、操作精细,气质的动力特点给两者的性格特征添上了独特的色彩。此外,特殊类型的气质也使个体容易形成某种特定的性格特征。一般认为,粘液质的人由于神经类型具有跟兴奋过程相均衡的强的抑制,行为不易冲动和勃发,因而容易形成忍耐、自制的性格特征;而胆汁质的人由于神经类型具有强烈的兴奋过程和比较弱的抑制过程,行为易于激动、反应迅速、敏捷,因而难以形成较强的自制力,但却容易形成临危果断的性格特征。相反,性格对业已形成的气质也有影响作用。表现为能在一定程度上改造气质类型,指导气质的发展,使它服从于生活实践的要求。例如,一个具有胆汁质的人,通常性急,易于爆发狂热而不能自制,但他如长期生活在一个恪守规则且有良好秩

序的集体中,由于人际间的和谐与平静,迫使他控制自己情绪。久而久之,他就能改变原有气质的某些弱点,逐渐养成善于自控的个性特征。

不过性格毕竟不同于气质,它主要体现在两个方面:第一,性格产生的生理机制与气质不同。性格的产生并不单纯取决于神经活动类型,在社会生活条件下,人的大脑皮层上形成的暂时神经联系的复杂系统在性格形成中更具主导作用。因为性格是人对事物的态度及其相应的行为方式,人的态度与行为方式尽管在一定程度上受自身神经系统的特质(如稳定性、灵活性等)的影响,但主要是在外界环境影响下,通过自身的实践活动逐渐定型的。所以,巴甫洛夫把性格称为是高级神经活动类型特点与后天获得的暂时神经联系系统的“合金”;第二,性格具有社会性质,有好坏区分。性格表现一个人的品德与世界观,并与社会地位、阶级地位相联系,因而其态度与行为倾向涉及的具体内容反映不同的社会价值,表现出个人与社会的关系,结果必然会产生积极或消极的影响。

### 三、性格的结构

性格是人对事物的态度及相应的行为方式,而人所面对的事物千差万别,致使性格具有十分复杂的内部结构。一般认为,构成性格的心理特征大致可划分为四个部分,即性格的态度特征、性格的意志特征、性格的情绪特征与性格的理智特征。

性格的态度特征是表明人对事对物的现实态度。根据对象不同,人的态度可分解为三个侧面:其一,是对社会、集体、他人的态度。属于这方面的性格特征,主要有对社会和集体有责任心、诚实、坦率、有同情心、善交际、有礼貌等,或对社会和集体漠不关心、虚伪、狡诈、冷酷、孤僻、粗野等;其二,是对劳动、劳动产品的态度。属于这方面的性格特征主要有勤奋、负责、创新、节俭、慷慨等,或懒惰、浮华、保守、浪费、吝啬等;其三,是对自己的态度。属于这方面的性格特征主要有谦虚、自尊、自信、严于律己等,或骄傲、自卑、放任自由等。

性格的意志特征表明对自身行为的调节、控制水平。具体反映在四个方面:其一,是意志的自觉性。属于这方面的性格特征主要有主动性、目的性、独立性等,或被动性、盲目性、依从性等;其二,是意志的自

制性。属于这方面的性格特征主要有自控、冷静、沉着等,或冲动、狂热、怯懦等;其三,是意志的果断性。属于这方面的性格特征主要有坚决、敏捷等,或优柔寡断、顾虑重重;其四,是意志的坚毅性。属于这方面的性格特征主要有坚定、顽强、不屈不挠等,或摇摆、脆弱、妥协等。

性格的情绪特征表明人的情绪活动特点。根据情绪的表现形式,性格的情绪特征反映在四个方面:其一,情绪的强度特征,是指个人受情绪影响的程度和情绪受意志控制的程度;其二,情绪的稳定特征,是指个人情绪起伏波动的程度;其三,情绪的持久性特征,是指个人受情绪影响的时间跨度;其四,情绪的主导心境特征,是指不同的主导心境对个人的影响程度。

性格的理智特征表明个人认识活动的特点与风格。在感知中,有人主动而有人被动、有人注意事物局部而有人关注事物整体。在记忆活动中,有人长于形象记忆,而有人善于逻辑记忆。在想象时,有人好幻想,而有人重现实,有人想象广阔,而有人想象狭窄。在思维时,有人深刻而有人肤浅,有人善于独立思考,而有人往往盲从依赖。这些都是与认识活动相联系的性格特征。

由此可见,性格的结构非常复杂,它由多方面特征所组合。而且,组成性格的各种特征处在相互联系、相互制约之中。性格特征之间的这种相互作用称为“性格结构的动力性质”,它具体反映在三个方面:第一,性格各特征之间彼此联系、相互渗透。因而一个人具有某种性格特征的同时,会具有其他一些性格特征。例如,勤奋的人往往比较朴素,而懒惰的人往往爱占小便宜。性格特征之间的这种内在联系有助于我们从整体上了解一个人的性格结构;第二,性格的多侧面、多向度特征,往往使人在不同场合显露性格的不同侧面。同一个人有时表现为顽强、严厉,有时表现为温顺、慈爱。这种因情景不同而展现不同的性格特征,并不是性格结构的肢解与分裂,而是性格的丰富与统一。这说明要了解一个人的性格必须从多方面去考察,只有这样才能对人的性格作出客观、公正的评价;第三,性格的可塑性。性格既是稳定的又是可变的。尤其是儿童、青少年的性格其易变性更大,失足青少年的转变就是明证。性格的可塑性是改造与塑造性格的理论依据。

#### 四、性格的类型

依据人所具有的性格特征的相似与差异,可以把人的性格划分为不同的类型。目前,在性格分类问题上具有代表性的观点有以下几种:

依据心理机能在性格结构中何者占优势,英国心理学家培因(A. Bain)将人的性格划分为三种,即理智型、情绪型和意志型。理智型的人理智特征明显,通常以理智来支配自己的行为,并理性地处理自己所面临的问题。情绪型的人情绪特征明显,他们容易受情绪所支配,处事接物容易情绪化。意志型的人意志特征明显。他们往往能根据预定目的对行为进行调节与控制,能刻苦努力,锐意进取。

依据文化生活形式,德国心理学家斯普兰格(E. Spranger)将人的性格大致划分为六种类型,即理论型、经济型、审美型、社会型、权力型和宗教型。理论型的人具有较强的理论思维能力,以探求未知领域与未知现象为己任,善于冷静、客观地审视事物,并力图揭示事物的本质与规律。但他们淡泊名利,重事业而轻生活,处理生活问题的能力相对较弱。经济型的人则相反,他们注意功利、追求利润,具有很强的经济意识,经常以经济价值标尺来评判事物、处事接物,以获取最大收益为生活目标。审美型的人多半为文艺创作家,他们往往从美的角度来评判事物的价值,他们看重美、珍惜美、创造美,以追求美为己任。社会型的人善交际、易合作,看重友谊,乐于助人,有志于增进他人或社会的福利,热衷于从事珍爱他人的慈善事业及其教育、卫生工作。权力型的人有强烈的权力意识,看重权力,想方设法去争取权力,并有利用权力去支配他人的欲望。宗教型的人信仰宗教,有感于圣人(神、佛)相救之恩。生活中,他们以善良为本,以关爱为怀,富有同情之心。

依据心理活动倾向性,瑞士心理学家荣格(Jung)将人的性格粗略地分为两种,即内倾型和外倾型。内倾型的人心理活动倾向于主观世界,表现为沉静、反应缓慢、适应环境的变化较为困难。外倾型的人心理活动倾向于客观世界,表现为开明、活跃、善交际,能顺应周围环境的变化。

依据个体独立性程度,还可以把人的性格粗分为顺从型和独立型两种。顺从型的人能照章办事,按他人旨意勤奋工作,但独立性差,有

盲目接受他人的暗示或影响的倾向,容易受人摆布,不善于处理偶发事件。独立型的人不易接受暗示,凡事有主见,善于独立发现与解决问题,能果断地处理偶发事件。

值得指出的是,性格的分类仅有相对意义,既不可能把所有的人都对号入座似地归入某种典型的性格类型,也不可能刻板地划定各种类型所属的性格特征。理由很简单,事物千差万别,作为处事态度及其相应行为方式的性格特征必然多种多样,其内容极为丰富。因而除极少数人具有某类典型的性格特征之外,大多数人都属混合型,他们较多地具有某一类型的特点,同时又兼有其他类型的一些特征,所以性格分类是粗略的,相对的。

## 第二节 影响性格形成的主要因素

人与人之间之所以会有不同的性格差别,主要由四个因素造就的,即遗传特质、家庭环境、学校教育和个体实践,其中家庭环境与学校教育起的作用最为关键。

### 一、遗传特质

如前所述,气质主要决定于遗传因素(即高级神经活动类型),性格与气质有一定联系,因此神经系统的某些遗传特质同样会影响性格的形成,如一个人的接受能力、动作反应的速度与灵活性都在一定程度上会影响性格。属于高级神经活动活泼型的人,往往比较热情、开朗,善于交往。属于高级神经活动不可遏止型的人,情绪反应比较强烈,敢于冒险,更容易成为一个勇士。当然,遗传特质可能影响性格,但并不决定性格,一个家庭中兄弟姐妹之间的遗传特质相近,而性格差异却可能很大。

### 二、家庭环境

有人说:“父母是儿童的第一任教师”、“家庭是创造人类性格的工厂”,此话确有一定道理。儿童生长在家庭中,与家庭成员的接触最为频繁,受家庭的感染力量也最为强烈。这种生活中的潜移默化便奠定了儿童性格形成的基础。



首先,父母以什么方式去引导儿童是塑造儿童性格的主要途径。如对儿童不严格要求,过分溺爱和放纵,并在日常中有意无意地给予强化,儿童就可能形成怕累怕苦,不爱劳动,利己自私,固执任性的性格特征。许多独生子女身上的诸多消极特征的存在,其成因就是如此。反之,如对儿童过于苛责、限制、干涉、训斥,不考虑儿童的特点与需要,在父母的严厉控制之下,儿童很难形成独立、主动、自信、富有创造性的性格特征。其实,不仅父母的要求对儿童性格形成是一种引导,而且父母自身的言行举止对儿童性格更是一种无声的引导。这是因为,儿童随着年龄的增长,思维能力不断发展,相应的活动能力也不断加强。此时,儿童一方面开始形成独立处理生活事件的能力;另一方面还极易受家长所熏染,表现出很强的模仿能力。他们事事处处以家长为榜样,模仿其举止态度,因而父母对现实的态度及行为方式很容易被儿童模仿而转化为人格的心理倾向——性格。所以,儿童性格在很大程度上是在模仿中形成的。家长的言行举止可以决定儿童一生的性格发展。例如,有些家长对儿童缺乏耐心,经常打、骂儿童,致使儿童丧失自尊、自暴自弃。出于不满与宣泄,这种儿童很可能在其他场合以父母为榜样,以粗暴的言行对待他人,久而久之,性格变得十分暴躁。

其次,家庭气氛对儿童性格的形成也有重要影响。家庭成员之间和睦相处,相互尊重,相互体贴,相互理解,有助于使儿童形成谦虚、有礼貌、待人亲切而诚恳的性格。反之,如家庭成员之间经常争吵、猜疑,存在矛盾与隔阂,则容易使儿童形成紧张、焦虑、恐惧、自卑、孤独等性格特征。尤其是父母离异、家庭破裂对儿童的消极影响更为深远。许多青少年走上犯罪道路与他们家庭内部格局发生重大变化有一定联系。

此外,一个家庭中子女出生排序也在一定程度上会影响儿童的性格形成。一般而言,由于父母对子女态度不同及其子女在家庭中的地位不同,兄、姐有利于形成独立、主动、果断、善交际的性格特征,而弟、妹则容易形成依赖、盲从、优柔寡断、不善交往的性格特征。当然,这仅是一种可能性,因为儿童生活的环境是多种多样的,除了家庭环境外,

还有社会与学校环境,不同环境中儿童受到的重视程度与地位也不一样。

### 三、学校教育

学校教育在儿童性格形成中占据主导地位。首先,学校是传授知识的场所。学生在学校中通过系统的学习,能掌握大量的知识,其中既包括科学文化知识,也包括思想、政治、品德、伦理知识。因而,学校教育既有利于提高学生的知识经验水平,也有利于提高学生的思想道德修养,对学生形成正确的世界观、人生观、价值观起到重要作用,而世界观等在性格结构中占据核心地位。此外,掌握知识是一种艰苦的智力活动,需要顽强与毅力,因此长期的学习有助于培养学生的自制、坚韧、持之以恒与自觉调控自身行为方式的性格特征。其次,学校又是一个以班级为基本组织形式的集体,学生在集体中与人交往,接受集体的委托与要求,参与各项工作与活动,同时,又受集体的监督与评价,这对于培养学生的组织性、纪律性、热爱劳动、关心集体,以及增强责任心、义务感、协调性、自尊心等个性品质都起到重要作用。

### 四、个体实践

性格同其他心理现象一样,是在认识与改造客观世界的实践活动中形成与发展的。学生走出学校,走上工作岗位后,都要从事特定的社会职业。正是这种与职业相关的实践活动对于特定性格特征的形成与发展起了定向作用。例如,企业家容易形成善于交往、敢冒险、自信而精力充沛的性格特征。文艺家容易形成活泼开朗、感情丰富、富有想象、善于创新的性格特征。而科学家则容易形成独立、好奇、慎重、重事实、善分析的性格特征。当然,实践活动的深度与广度不同,对塑造性格所起的作用也不一样。

总之,人与人之间之所以会有性格差异,是因为他们在不同的先天的神经活动类型的基础上,内化了家庭、学校、社会环境的特殊熏陶,并在不同的实践活动中,头脑里形成了性质不同和体系不一的暂时神经联系系统和动力定型,以至塑造了不同的世界观、人生观及其思想作风等,结果形成了对现实事物的特有态度及其相应的行为方式。这就是造成个体间性格差异的原因所在。

### 第三节 测量性格的主要方法

性格是对人对事对物的基本心理特征的综合,所以了解某人的性格,可以使我们预料某人在特定情况下可能采取的态度或言行方式,以避免消极行为而引导积极行为。要了解人的性格,必须借助于各种测量方法。目前,测量性格的常用方法有五种,即观察法、实验法、问卷法、访谈法与投射法。

#### 一、观察法

心理观察法是在日常生活条件下,通过被试者的言语、表情和行为等外部表现了解其心理活动的方法。

性格测量中的观察不同于日常生活中对一般事物的观察,这种不同点主要表现在:(1) 性格测量中的观察是出于特定需要而进行的,它有确定的观察对象与明确的目的,是一种积极、主动地对特定人物加以考察的举动。而日常观察大多无十分明确的目的,一般表现为消极地接受种种现象;(2) 性格测量中的观察为了解人的性格,总力求全面获得对象的各种现象,并以一定的理论知识去判断、理解观察所获的结果,而日常观察只限于短暂的“注视”,并以常识或经验去判断、理解所获得的结果;(3) 依据性格测量的需要,观察所获取的结果一般需作准确而系统的记录,以便对对象的各种行为举止进行分析、研究,而日常观察则没有这种必要。可见,性格测量中的观察不同于日常中的一般观察。当然,两者之间也有相似点,即对对象的观察都处在不加任何变革和控制的条件下进行,如此才使观察与实验显示出本质的区别。

观察法的最大优点在于,能保持被观察者的心理表现的自然性和客观性,使观察者能获取比较真实的材料,并利用这些材料去评定、了解被观察对象的性格特征,因而观察法在平时有广泛的应用性。例如,家长了解子女的性格,教师了解学生的性格,领导了解职工的性格,往往都要利用观察法。

那么,在性格测量中怎样才能正确地进行观察?怎样才能有效地获取对性格评定有用的事实材料?关键在于要遵循三项基本原则。

首先,要坚持观察的客观性原则。就是说要从实际出发,采用实事求是的科学态度,按照对象的本来面貌去反映对象,而不能搞主观虚构。这是进行观察的基本要求和必要前提。不可否认,任一观察都是在一定的理性因素参与下进行的。观察者在观察活动中,观察什么,同观察者的目的和主观状态有关。但是,为了搜集到观察对象所反映的事实,在观察中既要有明确的目的,又必须避免犯主观性错误。坚持了观察的客观性,才能保证观察所获得的结果确实是观察对象所反映的真实情况。而得到了观察对象所反映的真实情况,才便于从真实的观察材料中提炼出正确的结论,进而把握观察对象个性的本质特征。

与客观性原则相联系的是全面性原则。观察的全面性原则是指,要尽可能地从多方面对对象进行观察,把握对象的多方面的属性,使观察所获得的现象材料和数据力求丰富和系统。由于人的性格结构相当复杂,我们要客观地认识它,就要尽量全面、周密、细致、准确地观察它的各个方面、各种表现以及它们随时间的变化、沿空间分布、它们的产生条件和周围环境的关系等,以便把握对象的全部规律和联系。

观察中要坚持的第三项原则是典型性原则,即选择具有代表性的观察对象,掌握良好的观察时机和选择便于观察的地点场所。性格特征的显露常与典型的情境相联系。在不同的典型情境中,性格特征可能有不同的结合,表现不同的侧面,因此为了准确而迅速地把握观察对象的性格,必须把观察对象显露的多方面性格特征进行比较,从中选出具有典型特征的方面,这种典型的方面即具有与其他相类似的表现所共有的基本特征,而内外过程或结构相对比较简单,特征变化比较纯粹和单一,对这些方面进行观察、分析,可变因素少,干扰因素小,比较容易把握观察对象的性格特征。除了要善于选择典型的观察材料外,还要善于选择典型的观察条件。观察总是在一定条件、一定范围内进行的。不同的观察时间、场合和地点,其观察效果和结果是不一样的。为了取得良好的观察效果,要尽量选择那些受干扰少的典型条件进行观察。如在纷繁复杂的观察条件中,各种因素交织在一起,往往很难达到对研究对象的真实了解。因此,有经验的观察者总善于选择比较纯粹的条件实施观察。

综上所述,为了正确有效地进行观察,必须坚持客观性而防止主观性,坚持全面性而防止片面性,坚持典型性而防止盲目性。这样,才能获得十分丰富的符合实际的有关性格的观察材料。

不过,利用观察法来测量、了解人的性格也有局限性。由于观察者对被观察者不作任何控制,仅对自然状态下所呈现的行为表现进行观察,因而观察者经常处于消极等待的被动地位,无法根据需要定向地主动获取被观察对象有关的行为表现,所获得的材料也具偶然性与片断性特征。此外,观察还具有难以获得定量化的精确数据,所用的时间长,易受环境条件的制约等缺点,因此观察须用其他方法来弥补其不足。

## 二、实验法

在日常生活条件下,结合被试的工作、学习、活动情景来进行的实验形式称为“自然实验”。利用实验在有利的情景下观测被试,以获取行为素材的方法,即为“实验法”。

实验法在测量人的性格方面有其独特的作用。研究者可以人为地创设某种能引起被试某些行为的实验情境,然后观察被试的行为方式,便能大致确定被试的某种性格特征。例如,要测量一个人的诚实程度,就可以专门设计一个实验情境。该实验情境能定向地引发被试诚实的或不诚实的行为表现,然后使被试处于该实验情境中,通过观测便能大致确定被试的诚实性程度。

## 三、问卷法

问卷法是利用被调查者对“问卷”所作的填答,搜集心理事实的方法。

按常规程序,问卷法须将主题分解成详细纲目;拟成统一而有一定结构的问卷表格;分发给被调查者填答并及时收回;从分析答卷中获取研究所需要的事实。可见,问卷法具有标准化、书面形式与间接性三个特点。

利用“问卷”来测量人的性格可使用一些现成的“心理量表”,如“明尼苏达多相个性问卷”(简称 MMPI)、“加州心理问卷”(简称 CPI)、“卡特尔 16 种个性因素问卷”(简称 16PF)和“YG 性格问卷”等。目前,这

些问卷在性格测量中被广泛地使用。

但有时“问卷”须根据不同需要和实际情况自行设计。由于“问卷”是研究者与被调查者之间信息沟通的唯一联结物,因此“问卷”设计得如何将直接影响到性格测量的质量。从这个意义上讲,设计“问卷”是一项技术。

一般认为,一份完整的“问卷”应包括四个部分,即前言、填表说明、调查项目和结语。

“前言”,应对调查目的、意义和要求给予必要说明。为消除被调查者的顾虑,引起被调查者的重视和兴趣,争取获得被调查者的积极支持和协作,“前言”的用语要谦虚、真挚、热情、恳切,文字要简洁、明确、可读性强。“前言”作为“问卷”的一个部分也可设计成一封附信。

“填表说明”,应向被调查者提示如何填答问卷,以及解释某些调查项目的含义。因问卷中有些问题须用文字、数字来填答,有些则用划勾或画圈的方式来选答,如无统一规定,不作明确说明和解释,让被调查者随意行使,致使答卷不规范、不统一,既不利于对答卷进行统计,也容易产生废卷。所以,问卷中必须单独设有“填表说明”这一项,尤其是较为复杂的“问卷”,更须如此。

“调查项目”,是问卷的主要部分,该部分应以完整、简洁、合理的形式设置所欲了解的问题,其设计形式技术性很强。一般认为,问卷中问题设置的方式有两种:“封闭式”与“开放式”。前者是指,把问题与供选择的答案一起列入问卷。要求被调查者必须在给定的答案中选择一项或几项加以填答。供选择的答案可设多种变式,如两项选一式、多项选择式、顺序填答式和等级填答式,等等。后者是指,问卷中只向被调查者提问而不提供被选答案,要求被调查者作自由回答。前后两者相比,各有优劣。“封闭式”的答案是给定的标准化的,这不仅有利于被调查者正确理解与填答,节省填答时间,取得较高的填答率和问卷回收率,而且有利于研究者对答卷进行编码、统计分析和比较研究。此外,还有利于询问一些较敏感的问题,并迫使被调查者对一些不愿随意暴露的个人见解作出相对认可的选择。但是,“封闭式问卷”的设计容易给某些无主见的被调查者提供猜答与随意选答的机会,从而降低回收信息

的真实性和可靠性。此外,该式问卷的设计难度比较大,尤其是比较复杂的调查项目和选答项较多的问题,很难设计得十分周全,如设计不当,将无法正确填答。因此,“封闭式问卷”比较机械、可塑性差,难以发挥被调查者的主观能动性。“开放式问卷”则灵活性较大、可塑性较强,它可用来回答各类问题,尤其是答案较多、答案复杂或答案未定的问题更是如此。因此该类问卷有利于被调查者发挥主动性、创造性,自由地表达己见,充分地阐述与论证。也有助于研究者了解被调查者投射于答语之中的态度、情感等内隐的心理事实。可见,就所获材料的丰富程度而言,开放式问卷要比封闭式问卷实用得多。但开放式问卷也有不足之处,它所搜集到的材料会掺杂一些毫不相关、毫无价值的东西,而且所获材料的标准化程度相对比较低,难以进行整理、比较与统计分析;它只适用于有较高文化素养和有相当文字表达能力的被调查者;它需要花费被调查者较多的时间和精力,因而可能会导致较高的拒答率,降低问卷的回收率和有效率。据此,较为理想的设计方案是,将封闭式问答与开放式问答用于同一问卷之中的不同调查项目,于是出现了半封闭半开放的问答式设计方案。但无论哪种问答式方案,都应认真考虑、反复斟酌三个方面的设计:第一,“问题”的选择。“问题”能反映问卷内容的广度、深度和难度,决定问卷的客观性、科学性和可行性。因而选择问题时,必须围绕调查主题、以预定的假说为向导,选择那些最必要的问题作为调查项目。被选择的问题又必须与被调查者填答能力和群体倾向性相符合。此外,一份问卷所包含的“问题”通常不宜超过80个。“问题”过多会使被调查者的填答时间过长,引起疲劳、焦虑、注意力下降,无法保证答卷的质量;第二,“问题”的排列。一份问卷所含的“问题”少则四五十,多则七八十,因此“问题”的合理排列颇为重要。所谓合理排列,一要便于被调查者能顺利填答问题;二要便于研究者对调查资料进行整理、统计与分析。在这一原则之下,可采用多种设计方案。例如,可按问题的易、难程度排列,也可按问题的性质或类别排列,还可按问题发生的时间顺序排列等。总之,问题的排列应体现有序性与逻辑性特征。当然,有时为避免填答者发生思维定势,也可对问题作非逻辑性的排列;第三,“问题”的表述。问卷调查是通过间接的书面形

式进行的,因此如何用妥帖的文字来表述所要调查的问题,显得十分重要。一般认为,问题表述中应注意:(1)为使被调查者对问题作出具体、准确的回答,问题的表述要具体、单一,不宜把两个或两个以上的问题合并为组合性问题;(2)为便于被调查者理解所设定的问题,表述问题的用词要通俗、准确、规范化,不宜使用抽象、陌生、过于专业化的术语,以及模棱两可、含混不清或容易产生歧义的词和概念;(3)为避免对被调查者的解答发生诱导作用,研究者的主观性倾向不宜流露于问题的表述之中,而应使用中性用语来表述问题;(4)为使被调查者能对问题作出坦率而真实的回答,对于那些敏感性强、威胁性大的问题,表述时应采用相应的策略性方法。例如,释疑法,即先用一个假言判断作为前提,然后提出问题;转移法,即不从正面向被调查者提出问题,而让被调查者对“周围其他人”的某些想法加以评定。问题表述经灵活处理,就能在一定程度上减轻问卷填答者对某些问题的敏感性,作出坦率而真实的回答。

最后,问卷可设计一段“结语”,即对被调查者的合作表示真诚的感谢。也可征询一下对问卷设计和问卷调查本身的看法、意见和感受等。结语应力求简短。

问卷设计完成后,可在小范围内进行试测,并经反复修订方能用于一定规模的实际施测。

问卷法与其他研究方法相比在测量性格方面具有三大优点:

第一,问卷法能以较小的投入、较短的时间获取广泛的心理事实。分析人的性格须依附于丰富、充实的事实材料,而要获取大量的事实材料,如凭借其他研究方法,则须投入大量人力、财力,才能因搜集时间的延续与搜索空间的扩展而达到取材的目的。在问卷法中,每一份问卷都能代替研究人员的实地观察或专访。这是任一其他方法无法与此相比的。

第二,问卷法能搜集到较为真实的材料。在大多数情况下,被试填写问卷既无人员监视,也无须署名,因而被调查者在填答一些不宜当面询问的敏感性、尖锐性和隐私性问题时,不会产生后顾之忧。这种状况有助于研究者搜集到能反映被调查者心理特征的真实材料。



第三,问卷法有助于获取定量化事实材料。问卷法具有规范化特征,便于对其进行整理、比较、分析、研究,如借助电子计算机进行资料统计分析,便可快速地获得大容量的定量化的分析材料。

由于问卷法具有上述优点,因此它是测量性格的常用方法之一,但问卷法受自身特点所限,其不足之处也较为明显。具体表现为:

第一,难以对问卷法所获的事实材料给予正确的质量评定。被调查者在填答问卷时,无须署名也无人监视,这固然有利于被调查者将主观愿望及真实的心态、特征反映于答卷中,但也正是这一情境有时会使答卷质量深受影响,无法获取能反映被调查者实际状况的真实材料。例如,被调查者因工作繁忙或对问卷本身有看法或不够重视等原因,在填答问卷时,时常会出现敷衍了事、弄虚作假、掩盖真情、请人代为填答现象。因此,通过问卷所获的有关材料尽管经统计处理,依据“大数规律”能从中提炼出一些带有规律性的结论,但这些结论却无法与被调查者的实际活动与行为加以对照,无法估计两者间的实际误差,所以难以对问卷所获的材料给予正确的质量评定。

第二,问卷法对所要收集的信息类别加以严格限定,这在一定程度上缩小了所获信息的容量。问卷设计具有规范与统一的特征,对所要调查的问题(甚至被选答案)均作预先设定,被调查者只能对预定问题作相应回答,或对预定答案作某种选择。问卷的这种设计形式能使被调查者的填答趋于集中,便于研究者搜集到相对集中的有效材料;但另一方面,由于被调查者填答的可塑性较小,不能将自己的情况完整地反映出来,因而研究者只能搜集到问卷限定范围内的有关信息。这样就大大地限制了回收答卷所蕴含的信息量。此外,在信息回收的总量上,有时因种种原因也会大受所限。在一般情况下,问卷的回收率都比较低,其原因是多方面的。如老人由于身体不佳而不能或不愿填答问卷,年轻人出于流动性大而未能收到问卷,文化程度低的被调查者因文字表达障碍而无法答卷,等等。这些都是问卷法难以克服的弊端。

因此,问卷法应与其他研究方法(如访谈法、观察法)相结合,彼此取长补短,才能获取丰富且真实的心理学经验事实。

#### 四、访谈法

访谈法是通过研究者与被访者面对面地进行交谈,获取心理事实的方法。

性格测量中,访谈法的具体运用可分为两种形式:结构性访谈与非结构性访谈。前者是按照预定提纲或问卷开列的问题进行访谈;后者则指研究者在访谈前虽拟就了提纲,但访谈过程却采用比较自由的交谈方式,随着话题的展开,常根据对象的特点将访谈引向深入。

访谈法不同于问卷法,问卷法中研究者以书面提出问题,被调查者也以书面填答问题,研究者与被调查者之间不直接见面,因此彼此之间并无相互作用。而访谈法注重的恰恰是研究者与被访者之间的相互作用,即研究者以有目的的提问方式作用于被访者,而被访者以回答方式反作用于研究者。正因为如此,访谈这种有目的的人际互动要比单纯设计问卷更为复杂。研究者不仅要努力掌握访谈过程的主动权,积极影响被访者,尽可能使访谈按预定计划进行,而且还要采用恰当的交谈方式,才能使被访者以合作的姿态,主动、积极地提供研究所需要的材料。

心理访谈可分为“访谈前准备”与“实施访谈”两个阶段。每一阶段都涉及一些具体做法,需要运用各种技巧,才能取得良好的访谈效果,获得丰富的足以测量性格的事实材料。

访谈前准备涉及两项工作:第一,设计详细的访谈提纲。为此,研究者要深入分析被访对象的实际现状,并掌握有关的理论知识。相对全面的理论知识有助于研究者剖析性格特征,提出较为正确的假设,进而设计出有针对性的访谈提纲。此外,丰富的理论知识也有助于同被访者作深入交谈,提高访谈效果;第二,要选好访谈的具体时间、地点和场合。该项准备虽属事务,但选择不当,却会严重干扰访谈,并使所获得的性格事实在质量上深受影响,甚至使访谈无法进行。一般认为,访谈时间应以被访者休闲有空、情绪稳定、心情舒畅时为最佳。访谈地点与场合应避免干扰,有利于被访者畅所欲言。

实施“访谈”时也涉及一系列环节及其相应技巧。“访”即接近被访者,通常有三种方式可供选择:其一是求同接近,即利用与被访者之间

的共同点(如经历、兴趣、爱好等)接近被访者;其二是直接接近,即“开门见山”,按访谈提纲的程序与内容直接进入正式交谈;其三是迂回接近,即先务“虚”,经拐弯抹角逐渐引至正题上,对于犯过某种错误、受过重大挫折、性格内向多疑或过于敏感的被访者往往采用迂回接近方式。“交谈”是研究者获取性格事实的主要手段,其谈话过程原则上应按照访谈提纲中问题的排列顺序逐一进行,因原先的问题排列体现了一定的原则和要求。除非被访者拒绝回答某一问题,才不得不跳过该问题而进入下一问题。对于不同的被访者应提出相同的问题,以进行比较、计算与统计处理。研究者还应注意自身的语调、举止与表情,以免引起被访者猜测,影响对问题的应答。当被访者的应答不全、不具体、含糊不清、模棱两可或令人费解时,研究者应根据具体情况有针对性地进行“探询”。“探询”在访谈中是必不可少的手段与环节,它能引导被访者更全面、更准确地回答问题,也能使被访者的应答趋于规范化,确保研究者取得较为全面而有针对性的性格事实。“探询”有多种方式,如正面探询、侧面探询、系统探询、补充探询等。不过,任何一种探询方式的使用都应体现适时与适度原则。“适时”指探询应放在访谈的后期进行;“适度”指以不伤害被访者的感情为好。

至于被访者的拒答行为,这是访谈中的常见现象,其原因是多方面的。例如,对访谈本身不感兴趣、害怕访谈结果对己不利、怕得罪人、即时的主观状态不佳、对研究者不信任等都可能使被访者拒答或支吾含混地应答。对此,除非被访者态度十分坚决或情绪已形成强烈对立外,一般不应轻易放弃访谈。因为拒答者有时恰恰是知情者或关键人物,缺少他们的配合,往往很难搜集到全面、系统的事实材料。因而面对这类状况时,研究者要善于分析原因并设法改变现状。实践证明,就一般对象而言,只要研究者在访谈中耐心细致,善于引导,对答掌握分寸,访谈技巧运用恰当,被访者的态度是可能转变的,即使只有小小的转变,对访谈也会有所促进,这有益于研究者实现访谈目标。

有时,与某一对象经一次访谈并不十分理想,必要时需“再访”。“再访”应有明确目的,例如在被访者提供的材料中发现了遗漏与错误之处,必须加以补充与核实,或者经一段时间后,欲了解原有被访者对

由上述可见,访谈法与问卷法在获取性格材料方面各有利弊,因此研究者应将这两种方法结合起来使用。利用问卷法使搜集材料的范围大大扩大,并通过对回收材料的统计处理,实现对材料的定量化分析。此后,利用访谈法,通过对某些研究对象的专访,进一步对定量化结论作出质量分析与鉴定。这样才能使所获的材料具有较高的信度与效度。

### 五、投射法

该类测量在临床心理学中使用十分广泛,它是根据受试者对测试刺激作出的反应方式,去分析、捕捉性格的各种特征,进而对性格作出鉴定的有效手段。该类测验中最具代表性的是罗夏克测验,其设计思想是“投射”。

罗夏克测验以两种假说为前提:第一,每一个举动、表情和反应都带有性格的痕迹。意即个人所作的每一反应都在表现他的性格,都是内在性格的一种“投影”;第二,每一个反应都有旁支细节延伸至测验以外的行为,亦即受试者处理测验刺激的方式和他应付环境中重大事件的方式,两者有平行关系。因此,罗夏克的投射测验具有的结构未明、隐蔽以及自发的特征,能使受试者在不太觉察到测验目的的情况下引发出广泛而多向度的主观反应,从而对受试者的性格作出评量。

罗夏克测验的程式大致可分为四个阶段:(1)自由反应阶段。即受试者接受无任何暗示性的标准指导语和墨迹图像(见图7-1)后,以图中所见进行自由联想。检查者则尽量详尽地记下受试者所有言语反

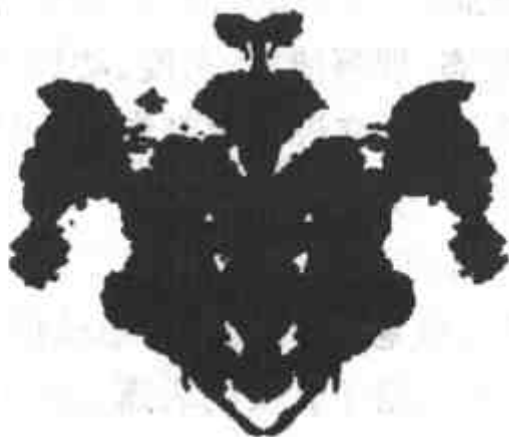


图7-1 罗夏克墨迹测验图

应与动作表情,同时记下呈现图版之后到作出第一个反应的时间,以及对一张图版反应終了的时间。期间,受试者如有提问,应尽量暧昧地回答。受试者如表现出不安,则中断测验,使其平静,同时记下不安的情况和内容。这种不安可能与受试者对所持图版的特别刺激有关,也可能与受试者具有特殊意义的反应有关,还可能与测验

场合的环境刺激有关;(2) 提问阶段。为了对受试者在自由反应阶段所隐藏的想法进行确认,在提问阶段可模糊不清地向受试者提出两类问题,即有关领域的和有关决定因子的问题。前者是指,请受试者说明所知觉到的概念是墨迹图像领域内的哪个部分;后者是指,请受试者说明所知觉到概念的决定因子(如形态、运动、色彩、浓淡等),以证明或排除某一(或某些)决定因子的存在。检查者对受试者所提的问题,必须具有明确意图,即为设计记号化而提问。所谓记号化就是将罗夏克测验所记录的资料进行分类,使资料的处理简单化。因此,检查者在提问时不仅要确认该提问有什么样的记号,而且必须充分了解该记号所具有的解释上的含意;(3) 类比阶段。该阶段只有在提问阶段还未充分搞清记号化问题时才使用,因此是否经历该阶段应根据实际情况而定。该阶段主要询问受试者对某个反应所使用的决定因子是否也用于其他反应,及受试者对使用决定因子的态度;(4) 极限测验阶段。为搞清某些人格潜因,而测验记录本身又没能给出充分根据时,检查者在该阶段可制造一种非常构造化的、几乎不加任何限制的场合,就某些问题对受试者进行直接提问,加以确认。这样,检查者就能从受试者的解答中获取相当充分的信息。

罗夏克测验中,凡受试者的反应都应给予记号化。然后,对被记号的反应加以量的分析、序列分析和内容分析,最后给出解释。此外,对受试者的反应作记号化归类时,容易发生“两难倾向”,即反应在某个记号与其他记号的临界情况下,容易发生意见分歧。这种意见分歧将影响测验效度,因此应尽量利用信度高的分类体系,使不同的检查者对同样倾向的反应能作出大致相同的分类。

从罗夏克测验程式中,我们能发现该种测验的三个优点:第一,该测验能使受试者不知不觉地将自己真实的性格特征暴露出来,这为分析受试者性格的各层面提供了条件,也为预测或推断受试者在其他场合的行为模式提供了依据。这种性格的投射测试在一定程度上克服了问卷法的缺陷,因为在问卷法中某些探测目的尽管可以通过巧妙的问卷设计使其迂回隐蔽,但问卷项目的含义则须十分明确,否则受试者无法填答。因而对于某些敏感性问题受试者往往会有意进行防卫,致使

研究者难以获得真实的材料,而罗夏克测验则可避免这种不足;第二,人格投射的反应方式是自由的富有变化的,因而有可能对测验结果进行多方面的解释;第三,人格测验使用墨迹图像或其他图片,也便于对没有阅读能力的受试者进行施测。

不过,罗夏克测验也存在一些不足:1) 客观的记分比较困难,解释结果需要主观判断,缺乏效度,容易使某些检查者陷入矛盾与困境之中,其判定结果完全依附于检查者的临床经验及其施测技巧;2) 该测验以个体施测为主,如要收集众多受试者的资料,则需花大量时间;3) 检查者的态度易对受试者的反应施以影响;4) 该种测验对特定行为不可能提供较好预测。

#### 第四节 现代人应有的性格特征

现代人为了更好地学习、工作、生活,应具有哪些性格特征?为什么应具有这些性格特征,搞清这类问题有助于青少年自觉地培养这些性格特征,也有助于他们更好地适应现代社会。下面剖析几种现代人应有的性格特征。

##### 一、独立

独立性格的基本特征是有高度的自主性和明确的是非标准,不屈服于周围的压力,不随波逐流,能依据自己的认识与信念,独立地采取决定和执行决定。由于性格是相对稳定的,因而一个人所具有的独立性格往往能体现在自己的各种行为方式中。例如,学习时,他们能独立思考,灵活地运用已经掌握的知识经验,解决学习中碰到的困难,独自完成各项学习任务;生活中,他们能自主安排自己的个人生活,并凭借自己所能,妥善处理生活琐事;工作中,他们敢想、敢说、敢干,能独立地提出问题与解决问题,具有开拓创新精神,乐于承担富有挑战性的工作。

独立性之所以是现代人应有的性格特征,因为开放、竞争、进取的时代特征要求人必须有独立性,有独立性才使人敢于开拓创新,才能在激烈的竞争中另辟路径,在事业中有所成就。反之,缺乏独立性格的人

则容易接受别人的暗示,为别人的言行所左右,人云亦云,或左顾右盼,犹豫不决,不敢果断行事。这种人显然无法把自己的潜力充分发掘出来,更无法开创事业的新局面,只能成为当今时代的弱者。

独立性格是自身有意培养的结果。一个人要使自己具有独立性格,最为关键的是要在日常生活中从小事做起,尝试着依靠自己独立地解决面临的种种问题。因为独立自主的态度及其相应的行为方式是在实践中形成与定型的,只有当自己的大脑皮层上形成了暂时神经联系的复杂而稳固的系统,才能构成个人稳定、独特的行为方式,才能在学习、生活、工作中表现出独立的性格。

## 二、自信

自信是一种对自己态度的性格特征。常表现为,相信自己的价值,相信自己具有某种才能,相信自己能找到实现这种才能的途径,相信自己可以通过发挥自身才能来改变客观事物。因此,自信者凡事都会尽力争取,有一种“当仁不让”的主动精神。

“自信”是事业成功的基本条件之一。一个人只有相信自己,尊重自己,认可自己,才会体会到自身的价值所在,才能激发自身的力量,凡事尽力争取,才会有坚强的毅力,克服面临的种种困难。显然,这种人才能在事业中有所成就。尤其在当代社会竞争十分激烈的态势下,事业的成功与否,在很大程度上取决于一个人的主动精神。如在事业中能主动出击,并锲而不舍地坚持努力,成功的可能性就大得多。而一个人主动性发挥的内在动因之一,就是自己对自己要承认与认可,在充分相信自己能够成功的前提下,才会在实践中尽力而为。这样,自信就决定了人的主动精神,决定了一个人的追求与勇气。当然,“自信”必须建立在对自己能作客观认识与评价的基础上。任何不切实际地高估自己的实际能力都是有害的,因为盲目乐观,终究无法使幻想成为现实。

如要建立“自信”,首先要努力学习,掌握丰富的知识经验。一个人有了丰富的知识经验,掌握了事物的本质与规律,在实践中就容易取得成功。而每一次成功都会增加一份自信。以自信为内在动力,更有利于克服困难,取得更大成功。在成功与自信的轮番推动下,自信心就会越来越强。反之,如一个人没有真才实学,缺乏解决实际问题的能力,

只是盲目自信,其结果必然会在实践中受挫。而每一次受挫都可能成为对自信的冲击和伤害,长此以往,只会减弱自信而无法增强自信。

其次,要看到自己的长处或优点,这对于建立自信是非常重要的。每个人都有长处与不足,每个人在以往实践中都有成功与失败的经历。但如一个人总看到自己的缺点与不足,经常体验失败的感受,抱怨自己无能无知,那么他的意志会越来越消沉,凡事无法树立起必胜的勇气,这种人是无法建立自信的。所以,一个人对自己应有积极的自我评价,应学会欣赏自己的长处,敢于经常显示自己的才能,这种自我欣赏和显示对保持与增强自己的自信心是十分必要的。

第三,“金无足赤,人无完人。”一个人不可能样样都行,因而一个人不可能要求自己什么都行,亦即对自己的要求不能过高。如果一个人凡事都要求自己达到最高水平的发挥,那么期望越高,很可能会失望越大,一旦愿望不能实现,反而使自己信心遭受重大打击。如果过高的愿望致使自己经常遭受失败,那么将会不断地减弱自信的程度,这对于培育自信是非常不利的。

总之,增长自己的知识经验,不断提高自己解决问题的能力,经常看到自己的优点与长处,不对自己提出不切实际的过高要求,对于维护与增强自信是十分必要的。

### 三、坚韧

坚韧是性格的意志特征。具有坚韧性格的人能长时期坚信自己决定的合理性,坚持自己的行为方向,并能锲而不舍、百折不挠地克服种种困难,直至实现自己预定的目标。

我们在工作中,由于知识经验的有限、思想方法的缺陷及其条件、环境的限制,经常会碰到种种困难与干扰。困难与干扰容易使人丧失兴趣,滋生畏难情绪,使行为方向失去控制。此时,为了驾驭自己的行为方向,就要有顽强的毅力,制止与预期目标相矛盾的行为,并克服种种困难与干扰,才能实现预定目标。尤其在进行开拓创新的事业中,开拓者更须具有坚韧的性格特征。在无人涉足的新领域中探索会碰到无法预知的种种困难,唯有不怕困难、敢于披荆斩棘、奋力拼搏者才能开辟出新路,到达光辉的顶点。俗话说:“后生可畏。”“后生”之所以“可



畏”，并非“后生”的知识经验比“先生”丰富，而主要是由于“后生”年富力强，加之不怕困难、勇于拼搏、坚韧不拔的斗志，往往给“先生”以压力，使其感到“可畏”。

“坚韧”与“自信”相联系，一个具有“自信”的人才能对自己的工作目标或事业抱有必胜的信念，从而激发起顽强的斗志，在实践中才能不屈不挠。所以，要使自己具有坚韧的性格特征，首先要培养“自信”。当然，坚韧不是乱闯乱撞，而应按照规律办事。在掌握客观规律的基础上，发挥坚韧不拔的斗志，才能实现预定目标，否则将会远远地偏离目标。

#### 四、自制

“自制”是调控自身行为方向的性格特征。具有自制力的人，能不为他人所诱惑，自主地决定行为方向，并能克服主客观方面的种种干扰，将学习、工作贯彻到底。至于如何培养、增强自己的自制力，请参阅本书第八章的第三节。

#### 五、合群

合群是指善于交往，能与人和睦相处。合群作为对待群体与他人态度的性格特征，在现代社会中具有重要意义。任何个人都是社会系统中的一员，不可能孤立地存在于社会之外。一个人要学习、工作、生活，必须同他人发生这样或那样的联系，于是形成了各种不同层次、不同性质和不同规模的团体。团体中的每个成员都存在一个与他人的关系问题：是归属于团体、善于交往、和睦相处，还是离群独处、洁身自好、孤僻敌对。尤其在竞争社会中，要提高生活质量，要在事业中有所成就，更应具有合群的性格特征。合群才能得到别人的关心、支持、友谊、合作与欣赏；合群也能使自己感到安全、有依靠、增强生活和活动的勇气；合群更能通过相互交流，传递信息，增进彼此间的了解，体验到愉快与幸福。

如何培养合群性格？首先，要正确看待人际交往，认识到合群对现实生活的重要意义。这样，才能主动地持开放态度，不封闭自己，愿意敞开内心世界，积极参与交往，成为群体中的一员。而个人在群体中所获得的信任、尊重以及生活的乐趣，更能强化自己的合群意愿，久而久

之,活泼开朗、乐于交往的合群性格,便能得以塑造。其次,要掌握交往技巧。如果一个人有合群意愿,但缺乏交往技巧,在实际交往中屡遭失败,结果便会转向退缩消极、孤僻内向、离群索居,不愿再与人交往,长此以往,便会形成不合群的性格特征。再次,对交往要抱有诚信态度。合群的性格是交往实践的产物。一个人即使有与他人主动交往的意愿,但集体成员是否愿意与你交往,在很大程度上取决于你的诚信。一个人如能与人为善、诚实守信,能客观评价他人,同时实事求是地对待自己,就容易取得别人的信任。在彼此坦诚交往的基础上,才能形成相对稳定的人际关系,展开频繁的人际交往,处在这种群体中的成员显然有助于增强他们的群体意识,促进合群性格的培育。

## 第五节 性格异常及其成因

### 一、常见的性格异常

生活实践与环境影响既能塑造良好的性格特征,也可能使人形成种种心理障碍,表现为性格异常。性格异常与情绪性疾病有较大区别。性格异常者通常没有焦虑症与情感症患者那种强烈的情绪折磨或极度的情绪痛苦,也不会丧失同现实社会的接触。但是,由于性格异常者会表现出社会所不能接受的生活准则与不道德的行为方式,并可能影响社会、触犯法律,其结果可能破坏与毁灭自己的正常生活。

吸毒、酗酒与性变态是性格异常的行为反映。现代社会中,有些人需喝烈酒或注射毒品(如海洛因、可卡因等),酒精与毒品成了他们生活中的第一需要与依赖物,否则就难以继续生存。为了能筹集到相应的钱款,满足自己的酗酒与吸毒的需要,有些人不顾道德与法律,采取种种不道德的与触犯法律的行为,对家庭、集体、国家造成严重危害。性变态则是指不经由正常的性行为方式去寻求性满足的性格异常现象。其行为表现多种多样,有人从寻求与异性有关之物中获得性满足(恋物癖),有人从穿戴异性衣服中获得性满足(异装癖),有人在公共场合暴露自己生殖器获得性满足(露阴癖),有人从对异性虐待或愿受虐待中获得性满足(虐待狂),有人的性兴趣在于幼童(恋童癖)。此外,还有对

他人直接构成伤害的强奸、乱伦等。这些行为方式中有些既违背伦理道德又触犯法律,因而对社会有危害性。

性格异常也表现为种种形式的人格障碍。例如,不能很好地适应生活的需求与应激事件,不能同别人和睦相处,因自己错误而责怪他人,经常嫉妒他人,脾气容易激发且有攻击性;极端依赖他人,完全不能自立;工作极为刻苦,很难放松,等等。尽管人格障碍未被视为神经症,但会妨碍他们正常的生活。

性格异常中最为严重的是社会病态人格。这类人从不考虑他人,不讲良心,无责任之心,为利己目的而伤害他人时也不感到愧疚。他们对人冷漠,从不关心他人,但却要求别人关心与信赖他们。他们毫无羞耻之心,因而惯于说谎、欺骗、偷盗。他们情绪冲动,甚至不考虑行为后果,为了发泄自己心中的不满,经常采取暴力行为,直至斗殴、凶杀。可见,这类人对他人与社会有极大的危害性。

## 二、性格异常的成因

按现在所知,性格异常的成因是多方面的,但主要是由于家庭与社会的影响。就家庭而言,如果孩子在幼年时期就得不到父母的关爱,甚至受到父母的虐待,致使孩子从小就不以父母为楷模,也无法从父母那里学到应有的道德规范与社会良心,这种孩子的性格就无法获得健全的发展。同样,如果父母对孩子过分苛刻,经常训斥、打骂,给予的惩罚太多,奖励太少,那么孩子为了逃避惩罚,往往以说谎自卫,或努力寻找逃避惩罚的方法。他们即使犯了错误,也不改正错误,而是想方设法试图逃避父母的惩罚,这种错误的行为方式如得到保留,并逐渐内化而定型,就会形成异常的性格特征。相反,如果父母对子女过分宠爱,百依百顺,有求必应,其结果使孩子变得任性、自私自利,极端自我中心主义,完全不体谅别人的感受。长大后就可能不关心他人、集体与社会,无同情心,无责任心,即使损害了他人的利益,也无自责之感,甚至发展到不讲道德、良心,行使偷盗、凶杀等犯罪活动,成为社会的公害。因此,如追寻渊源,性格异常是家庭教育不当的产物。

就社会方面而言,人在12至17岁左右为性格定型时期,此时的青少年由于强烈的好奇心所致,与社会接触开始频繁。社会对他们的影

响不断增强,各种社会现象通过各种渠道开始影响他们,而他们对外界刺激又特别敏感,情感丰富、好奇、富幻想、易受暗示,但辨别是非的能力却不强,往往易用简单的经验去认识与处理复杂的社会现象。因而,对社会不良影响的抵御能力较弱,表现出较大的可塑性,在错误行为方式的教唆下,很容易习得异常的性格特征。加之该年龄段的青少年性机能开始成熟,第二性征开始出现,处在青春闭锁期,存在对异性的内心探求与外部疏远的矛盾心理。该时期的青少年极易受外界不良现象的诱惑,导致性格扭曲,性行为异常,走上犯罪的道路。所以,家长、教师与社会各组织应对性格定型期的青少年特别关注,要加强对他们进行生理知识、道德品质、理想信念教育,以塑造良好的性格特征。

## 第六节 性格的优化与矫正

18 岁以上的青年作为正式一员步入社会时,主体性格已经定型。他们已有一套较完整的、稳定的、鲜明的对人对己对事对物的基本倾向,他们较少受到外界环境的影响,而会更大地影响于社会。此时,如成年人已形成了不良的性格特征,自己也认识到不良性格特征的危害性,欲优化与矫正自己的性格,往往需要经历相当长的时间。不过,由于性格具有可塑性,因而通过主观努力,优化、矫正性格是可能的。性格的优化与矫正归根到底须通过自我调整。调整有两种含义:一是通过调整“处世原则”,来转变性格发展的方向;二是通过调整“行为反应”,以正确的行为方式来取代原有的行为方式,并使之习惯化,缓慢地改变性格特征。

### 一、调整处世原则

相对而言,调整“处世原则”对于优化、矫正性格能起更为有效的作用。性格是对现实的态度及其相应的行为方式,而人的态度与行为都依附于人的“处世原则”。人接触到任何事物,总要以自己的处世原则对其作出评价,以决定对它的态度,进而影响主体表达态度的行为方式。例如,一个人如遵循利己原则,遇到对己有利的事就会采取积极态度,而对对己无利的事则会采取消极态度,进而表现出与原则、态度相

一致的行为方式。所以,处世原则在很大程度上能对性格起定向作用,正因为如此,调整了自己的处世原则,就会使性格发生相应改变。如要改变自己消极的性格特征,也可以从调整自己的处世原则着手。

处世原则集中反映了人的世界观、人生观、价值观(简称“三观”)。世界观是对事物的总的根本看法,人生观是对人生的意义、社会责任、生活态度、行为原则的基本观点,价值观是对事物价值性的评判标准。可见,“三观”都影响人对事物的态度及行为方式,是个人行为的调节器,决定性格的发展方向。一个人树立了正确的“三观”,就有利于优化自己的性格,同样也有利于矫正消极的性格特征。例如,树立正确的人生观能将个人利益与集体利益、国家利益相联系,从而有助于塑造关心他人和集体,愿意履行对社会、集体的义务,待人坦率、有同情心、体贴人等良好的性格特征,同时转变与此有关的不良性格。

要树立正确的“三观”就要学习科学知识与理论。在生活实践中,如能遵循伟人的处世原则,并以此激励与鞭策自己,即采用“自居激励”的方法,也有助于树立正确的“三观”。因为,伟人的处世原则往正是正确“三观”的具体体现。由于自居激励者是在实践中按自己崇拜的原则与方式行事,即将正确“三观”的原则融化在行为之中,因而自居激励对于纠正错误行为、矫正不良性格具有直接意义。平时,青年人尽管对未来有美好的设想,也希望自己成为一个性格优化的人,但由于经验不足,又缺乏指导,在外界影响下,容易形成一些不良的性格特征。而自居激励则为自己树立了一个学习榜样。在伟人的优秀人格的引导下,自己的性格发展就有了明确、清晰的方向,这就是所谓“学有榜样,行有方向”。此外,“自居激励”既有定向作用,更有激励效应。在方向、目标明确的前提下,一个人只要追求目标,就能对自己起到激励作用,促进自我调控,向既定的性格发展方向努力。许多青年人将伟人的格言作为座右铭,压在玻璃台下,贴在墙上,为的是时时提醒自己,以控制自己行为,久而久之,习惯成自然,就铸造成了良好的性格特征。

## 二、改变行为反应

矫正不良性格的另一种方法,是直接改变行为本身,通过主观努力,逐渐使良好的行为方式内化,成为性格特征。如前所述的“系统脱

敏法”就是矫正不良性格的有效方法之一。“脱敏”指摆脱过分敏感。对事物敏感自然属一种良好的行为反应,但如果过分敏感,就是一种不良的性格特征。因为,过分敏感容易引起心理异常反应,人际交往中容易产生猜疑、不合群、孤僻、人际关系紧张等,利用“系统脱敏法”能改变过分敏感状况。例如,一个学生要改变内向、胆怯,不敢在大庭广众讲话的不良性格,先可以在小范围人群中试着发言,然后,逐渐扩大范围,从小组发言到大组、班级发言,再到年级乃至全校发言。随着人群范围扩大,失常反应逐渐消除,正常反应逐渐增强,最终使自己对原来敏感的刺激习以为常,内向、胆怯、羞于讲话的性格特征就此得到矫正。

### 三、利用环境潜化

矫正不良性格还可以利用环境的潜化作用。人的性格主要是在家庭、社会、学校等环境影响下,潜移默化地形成的。这说明,环境影响尽管是一种外因,但却能通过人的内因塑造性格。既然如此,一个人如果在环境影响下形成了某些不良性格,那么有意识地利用环境的潜化作用,同样能达到矫正不良性格的目的。例如,有意结交一些素质良好的朋友,形成一个志同道合的小团体。在团体气氛的感染下,久而久之,无论是言行举止、学习和工作热情,还是性格的意志特征,都会有所改变。最终,积极进取、文明高雅、勇敢顽强、乐于合作、活泼开朗等良好品行经内化而成为性格特征。又例如,一个人在家庭、学校(或单位)等不同人际环境中扮演的角色往往不同,而不同人际环境对同一个人的要求也不尽相同。这种要求实质上是一种无形的控制力量,迫使你要扮演好相应的角色。为此,利用角色扮演就能达到优化性格的目的。例如,一个学生要想改变自己原有的依赖性强、不善交际、缺乏自信的性格特征,就可主动竞选班长职务,争取扮演班长这个角色。如果当上了班长,那么在集体舆论与评价的压力下,自己就会努力成为一个称职的班长。经过一段时间的这种角色扮演,就能使自己在实际工作中,逐渐形成独立、自主、善交际、自信自强的性格特征。

概而言之,性格既有稳定性也有可塑性,因而优化、矫正不良性格是完全可能的。关键在于要发挥主观能动性,自觉利用各种条件,持之以恒地调控自己的行为方式,经过内化过程,便能以良好性格取代不良性格。

## 第八章 意志与行为决策

### 第一节 “意志”概述

#### 一、意志与意志行动

依据对客观事物的认识,先在头脑中确定行动目的,然后根据这一目的,有意识地支配与调节行为,并克服各种困难,力求实现预定目的的心理活动,称为意志。

意志是人类特有的心理现象,它是主观能动性的体现。动物在适应活动中,虽然也作用于自然环境,但他们的行为是盲目的、无意识的。正如恩格斯所说:“动物仅仅利用外部自然,单纯地以自己的存在来使自然改变。”因此,动物不具有主观能动性,自然也就不具有意志。人却完全不同,人能有意识地、积极地、有目的地和顽强地变革客观过程。而且,“人离开动物越远,他们对自然界的作用就越带有经过思考的、有计划的向着一定的和事先知道的目标前进的特征”。人为实现预定目标所表现出来的这种调节自我、克服困难的主观能动作用,就是意志。

意志常以语言和行为表现出来,称为意志行动。意志行动有两个基本特征:其一,与目的性、计划性相联系。所谓目的,就是预想的行为结果;所谓计划,就是预拟的行为步骤。人在开始行动之前之所以能够有意识地确定行为目的和制定行动计划。并非单纯属于认识过程,而主要是从已有认识能动地指向未来实践的准备过程,该过程是整个意志过程中的一个必要的组成部分。所以,人的意志是与行动的目的性和计划性密切地联系着的。正是这种目的性与计划性,才使人能发动有机体作出符合于目的的某些行为,同时制止那些不符合目的的某些行为。其二,与克服困难相联系。人在实现预定目的

的过程中,遇到困难,而又能坚强不屈和深思熟虑地采取合适行动去加以克服时,体现出人所特有的意志作用。所以,意志行动是和克服困难相联系的,一个人的意志强弱也是以所克服的困难的大小为衡量标准。困难有两种,一种是内部困难,即思想中的困难,表现为头脑中同时存在的两种相反的动机、目的和愿望的矛盾斗争。另一种是外部困难,即人在活动中所遇到的客观条件的阻碍。通常,意志坚强的人遇到困难时,会认真分析困难现状和解决困难的可能性、途径与方法,并通过意志努力,将困难克服。反之,意志薄弱者则会畏缩不前、束手无策或被困难所吓倒。

意志和认识、情感是相互联系、相互制约的。认识过程是意志产生的前提,一个人之所以能够在行动之前有意识地确定行动目的和制定行动计划,是与他所作的抽象思维和积极的想象分不开的,亦即与他的各种认识活动是分不开的。同样,认识也离不开意志的作用,人的各种认识活动都会不同程度地与相应困难相联系,致使不同的认识活动中都须付出一定的意志努力。意志和情感也密切联系,人在遇到困难和克服困难过程中总会体验到相应的情感。由于体验到的情感的性质不同,人的意志行为会受到不同程度的影响,尤其是各种消极的情感和有害的情绪状态会对意志发生负面效应。诚然,消极的情感、情绪并非是无法制驭的,只要能发挥意志作用,则完全可以防止和控制。现实中,意志坚强的人即便受到强烈的消极情绪的影响,仍能及时加以制止,这充分说明:理智能战胜情感。

意志在现实生活中的重要意义主要体现在两个方面:第一,意志能影响学业和事业的成败。我们所进行的学习和各项工作都不可避免地会遇到不同程度的困难。面对困难的阻拦,一个人能否坚持自己的工作或事业,最终实现自己预定的目标,在很大程度上取决于他是否有顽强的意志和不怕困难的精神。一个能够发挥意志作用,立志克服一切困难的人,才能冲破种种阻难,开拓工作的新局面。反之,在困难面前退缩不前或中途妥协,甚至放弃目标者,则会终生碌碌,一事无成;第二,意志能影响自我完善程度。在克服自身缺点、实现自我完善中,意志的作用也是不可忽视的。只有那些意志坚强者才会正视自己的弱



点,并下定决心勇于改过,长此以往,自身的弱点就会逐渐被克服,自我因此而逐渐趋于完善。相反,意志薄弱者只会勇于检讨而怯于改过,他们缺乏改正缺点的真正勇气,结果弱点始终存在,在自我完善过程中毫无进展。

## 二、意志的基本特点

意志有三个特点,即能动性、调节性和依存性。

### 1. 能动性

由于意志受意识所控制,而意识具有能动性,能动性也就成了意志的基本特点之一。意志的能动性建立在对自我正确认识的基础之上。一个人只有了解了自身与客观事物之间的复杂关系,才能清醒地意识到该这样做而不能那样做,这样做的后果将会怎样。人在选择自身行为方式时,具有明确的目的性,从这个意义上讲,人在进行任何活动之前,活动的目的和结果就以观念的形式存在于头脑中,并以此作出计划,指导行动。当然,观念形式的工作方案或计划仅是一种预期,在实际执行中会遇到许多复杂的情境,会面临各种问题或困难。此时,须客观分析具体情况,必要时须主动修改原有方案或计划,并对自身行为进行调节、控制,经过克服困难,力争实现预定目标。这一系列具能动性的行为表现就构成了人的意志,能动性因此而成了意志特征之一。

### 2. 调节性

意志对行为方式进行选择,强使符合目的的行为沿着预定目标持续进行,即为意志的调节性特点。意志对行动的调节可分为发动和制止两个方面,即推动人去从事达到预定目的所必需的行为,或制止与预期目的相矛盾的行为。通过对行为的支配或调节,人才能实现预定的行为目标。例如,期末考试阶段,一个学生如要取得优良成绩,必须下决心对自己的行为取向加以调节、控制,即强使自己专心于复习功课,同时抑制自己从事其他活动的愿望或行动。通过这种发动和制止作用,意志实现着对自身行为的支配和调节。

意志不仅能调节外部行为,还能调节人的心理状态。当人处在紧张、危急的情境下,克服内心的慌乱和恐惧,强使自己保持镇定时,就体

现出意志对情绪状态的调节。此外,意志对注意力的调节更具现实意义。这一点在“注意”一章中已有说明,在此不再赘述。

### 3. 依存性

人的意志只有在认识客观规律且尊重客观规律的前提下,才能发挥其应有的作用,实现其预定目标,这就是意志的依存性特点。

意志是意识的能动方面,人在意志活动中,常能意识和体验到行为目标和行为方式的自主选择性,这就使一部分具有唯心主义倾向的思想家错误地将意志看作是一种能超越客观现实的纯粹的精神力量,它可以不受任何客观规律所制约,具“绝对自由”的特征。显然,这种观点是极其荒谬的。事实上,人之所以在现实面前能表现出一定的自由、表现出意志的作用,以至成为现实的主人,乃是由于人掌握了客观规律,并善于利用规律的缘故。客观世界中的任何过程的发展,无论是自然过程、社会过程或心理过程都具有一定的规律性。人如要变革任何客观过程,以实现预定目标,就必须使自己的主观认识符合于客观过程的规律性,否则就会在实践中失败,无法实现预定目标。所以,意志既是自由的又是不自由的。人能按照自己的意愿自主地能动地确立目的、发动或制止某种行动、选择行为方式,就此而言,意志是自由的。但是,意志行为最终能否实现,则取决于行为者对客观规律的把握程度。如意志行为离开自然和社会规律,自然会到处碰壁,走投无路,就此而言,意志又是不自由的。可见,在相对的有条件的意义上,意志是自由的;而在绝对的意义上,意志是不自由的。

### 三、意志的心理过程

意志行为的心理过程是指意志对行为的积极、能动的调节过程。按其进程可分为两个阶段,即采取决定阶段和执行决定阶段。

#### 1. 采取决定阶段

采取决定阶段是意志行动的初级阶段,该阶段是在人脑中完成的。整个阶段包括三个步骤,即动机的确立、目的确定、选择方法和拟定计划。

如前所述,人的意志行动是由一定的动机所引发,而动机的形成则以一定的需要为前提。由于人的需要是多种多样的,因此人的动

机也是多种多样的。在同一时间内,如人脑中同时并存多种动机,其结果必然会引起主观意识中的动机矛盾,使人表现出彷徨不安或踌躇不定。于是,克服动机矛盾便成了意志行为需解决的首要任务。就动机矛盾而言有非原则性和原则性之区分。一个人要想及时果断地克服带有原则性的动机矛盾,不仅需要周密的思考,而且需要意志努力。因此,根据一个人在克服动机矛盾中的表现,可以确定他意志的强弱程度。

一个人只有克服了动机矛盾之后,才可能确定行为目的。不过,在人面前经常会存在各种不同的目的,因此认真分析这些不同目的对自己的兴趣程度、对社会的意义和价值所在、其实现的可能性大小等是我们对目的进行选择的基础。当我们对两种或两种以上的矛盾的目的具有相等或相近的兴趣或爱好、且对自己具有同等意义时,舍弃其中哪一个都会有很大不快或可惜,尤其是某种目的对自己有很大的吸引力而又有益于社会时,要放弃这种目的是较为困难的,此时,所产生的目的斗争是复杂的,这种斗争引起的内心冲突十分剧烈,因此抉择目的更需要良好的意志品质作保证。

克服了动机矛盾和确定了行为目的后,还须依据自身的主客观条件选择实现目的的方法和拟订实现目的的计划。因此,方法和计划是实现目的所不可缺少的,没有必要的方法和计划,要实现目的是不可能的。在选择方法和拟订计划过程中,依然存在复杂的意志行动。事实上,可供我们实现目的的方法与计划是多种多样的,这就要求我们对其作全面地权衡,其中不仅须对各种方法的优劣作出判断和研究各种步骤的得失,而且须在比较中决定如何通过自己的实际行动来有效地变革有关的客观过程,以实现预定目的。在进行这种心理过程时,必然要克服来自主观方面的种种矛盾,因而需要意志努力。

## 2. 执行决定阶段

要顺利克服主观意识中的动机矛盾、目的斗争和方法、计划选择中的内心冲突,需借助人的意志力,而要坚定地执行决定和克服实践活动中的种种障碍则更需人的意志努力。所以,真正需要发挥意志行为能

动作用的中心环节不是采取决定而是执行决定。

一般而言,采取决定而不执行决定,即使是再好的决定恐怕也是毫无意义的。因此,只要动机和目的一经决定,就应立即行动起来,下定决心采取积极行动为目的而努力。否则,很可能会坐失良机,贻误大事。然而,对于那些仅作为未来行动纲领的各种决定或暂时不具备条件立即执行的决定,则不应由决定直接过渡到执行,如果立即引向实际行动反而会带来重大损失与不利,此时,要求我们能克制自己,克服情感上的强烈体验,这就需要意志努力。

同样,在执行决定中,是否严格、坚定地按照所选定的方法和所拟的计划进行也需要作出意志努力。许多人在执行决定时,一碰到困难,就妥协退缩或不断改变已采取的决定,这显然属于意志薄弱的表现。相反,由于原先对目的的全面性考虑不够,原定的方法和计划不切实际,致使在具体执行中,遭遇了严重挫折,甚至原定的目的已成了不可能实现的目标。此时,一个意志坚强的人,理应根据具体情况,对原来选定的方法和拟定的计划进行必要修正,坚持正确的而抛弃错误的。若一个人在此时此刻不敢对原有方法和计划作丝毫变动,或者优柔寡断、举棋不定,出现一些没有必要的思虑与复杂的思想斗争,以至浪费大量时间和精力,那同样属于意志薄弱的表现。

可见,人在执行决定阶段,不仅需要克服客观方面的种种困难,以便能顺利实现预想的目的,而且需要克服来自主观自身的各种消极心理,诸如动摇、怠慢、优柔寡断、信心不足、情绪波动等对实现目的所产生的负面影响。因此,执行决定阶段是一个更为复杂、更为艰巨的阶段,需要作出更大的意志努力。

## 第二节 意志行动的冲突与决策

### 一、意志行动中的四种内心冲突

一个人脑海中如果多种动机同时出现、不同目的同时存在,必然会处于矛盾状态,引发心理冲突,使人左右为难,陷入两难境地。意志行动中经常出现的心理冲突有四种:

### 1. 接近—接近型冲突

意志行动中当两种或两种以上目标同时吸引自己却又无法兼得,只能选取其中之一时,往往会出现接近—接近型冲突(也称双趋冲突)。例如,你进入一个新班组后,对两个同事(A与B)有好感,希望与他们建立良好的人际关系。而A与B也愿意与你交往,渴望建立良好关系。然而,A与B之间却积怨很深,几乎处于势不两立的状态。这种情况下,你选择任何一方交往,都可能使另一方不满意。在暂时无力调解A与B之间的矛盾时,究竟选择哪一位作为交往对象,由此引起的心理冲突就是接近—接近型冲突。

### 2. 回避—回避型冲突

当两种或两种以上目标都是自己力图回避的,却又无法兼弃,必须选取其中之一,在舍取哪一目标时,就会产生回避—回避型冲突。例如,你有一个好朋友A,某一天A要求你做一件事,但你对该事无兴趣,而你拒绝A的请求,又怕影响双方的关系。这样,你就会陷入心理冲突之中。

### 3. 接近—回避型冲突

这类心理冲突是指,一个目标本身对自己有吸引力,但达到该目标的途径却不满意,于是,在舍取该目标时,就会陷入“接近—回避型”冲突之中。例如,自己与同班组的同事A关系不太好,但自己一直有与A搞好关系的愿望。最近,A因病在家静养,自己很想借此机会去看望A,以缓解双方关系。但自己又担心A不会接受自己,更怕自己处于尴尬境地。究竟是否该去看望A,自己犹豫不决,经受心理冲突之苦。

### 4. 多重接近—回避型冲突

该类冲突是指,面对两个或两个以上目标,而每个目标又同时具有吸引力和排斥作用,这时就不能简单选择一个目标或回避另一目标,而应考虑多种目标中的正负效应。这种由多重选择引起的心理冲突,即为多重接近—回避型冲突,这类心理冲突经常发生在我们对事物的选择过程中,因为事物都可一分为二,每一事物都可能具有正负效应。例如,选择交往对象时,就可能因不同对象同时具有吸引和排斥两个方面,而引起“多重接近—回避型”冲突。

## 二、如何对意志行为进行正确决策

内心冲突使人处在短暂的犹豫、迷茫状态是不足为奇的正常现象,但是如果长时间优柔寡断、举棋不定,反复进行过多的复杂的思想斗争,则是意志薄弱的表现。不过,意志活动中的内心冲突迟早会引向决策,即下决心作出某种选择。要从多种可供抉择的方案中作出相对正确、合理的决断,需要知识、能力与良好的方法。

面对接近—接近型冲突时,如两种目标的吸引力有明显差别。依据“两利相权取其重”的原则,选择一个更有吸引的目标,就能摆脱左右为难的境遇。然而,如果两种目标的吸引力比较接近,摆脱冲突相对较为困难,这时,只能选择一个勉强可以接受的目标,或者暂时放弃两个目标而追求另一折衷目标。

面对回避—回避型冲突,只要是非原则性问题,通常依据“两弊相权取其轻”的原则,选择一个勉强可以接受的目标,尽量缓解矛盾。当然,如果原则性问题则另当别论了。

面对接受—回避型冲突时,由于这类冲突是由同一目标兼有两种相反的性质所引起,在趋向具有吸引力目标的同时,又会产生无法回避的矛盾。对目标渴求得越强烈,对目标产生的结果也越担心。在这种情况下,心理冲突就更为激烈,决策也就更为困难。一般认为,如果要尽快摆脱这类犹豫不决的冲突状态,须对目标的利弊得失进行周密思考、仔细分析,然后凭借自己的知识经验,从大局、长远出发,果断决策。否则,即使作了决断,仍可能返回到犹豫之中,陷入两难境地。

对引起多重接近—回避型冲突的多种目标,通常采用正负作用相互补偿的方法进行决策。如果有的目标具有的正面作用大于不利的负面作用,我们就趋向该目标;反之,目标具有的负面作用大于正面作用,我们就回避该目标。当然,如果几种目标具有的正负作用很难判断,或判断的结果表明几种目标的正负作用十分接近,如遇这种情况,只有作较长时间的考察和充分权衡利弊之后,才能作出抉择,摆脱左右为难的境地。抉择的依据显然是多方面的,其中包括个人的功利得失、家庭成员的观点与立场、是否符合道德与法律、社会成员的评价等。

在多目标决策中,目标间有时会互相矛盾、竞争。即一个目标的充

分实现会影响到另一目标的达到,因而决策起来十分困难。为了尽可能选取比较理想的决策方案,可借助于科学决策法,如选优法就是一种有效的决策法。

选优法的具体步骤是:首先,将目标“化多为少”,即在满足决策的前提下,尽量减少目标的个数。为此,可剔除从属性和不必要的目标,或把类似的几个目标合并为一个目标,或把次要目标变为约束条件,等等。其次,将各目标按其重要性程度依次进行排号。把注意力集中在重要的必须达到的目标上,而剔除不重要的目标,再进行优化方案的选择,从中作出决策。优化方案的选择可采用多种方法。如淘汰法,即根据一定条件和标准,对全部备选方案进行筛选,把达不到要求的方案淘汰,逐步缩小范围,最后作出决策;排除法,即把所有备选方案按优劣顺序排队,然后进行两两对比,作出决策;归类法,即把相似的方案归类后分成几类,然后分组淘汰,作出决策。此外,还有综合效用值法、效益成本分析法、数学分析法等也是选择优化方案的常用方法,这里不一一介绍。

### 三、影响意志行为决策的主要因素

意志行为的决策受众多因素的影响,除了被决策对象的复杂因素之外,与决策者本人有关的主客观因素更会深刻地影响决策结果,其主要因素有以下几项:

#### 1. 功利得失

功利得失是大多数人在意志行为决策时的主要判据。当然,每个人对功利得失态度不同,决策会体现明显的个体差异。有人对功利非常敏感,有人则相对较为迟钝。但在经济社会中,功利得失的仔细权衡,常常是多数人决策时的主要判据。例如,就大学生职业选择而言,工资多少?福利如何?发展前景怎样?都是大学生择业时需慎重考虑的。除了这些与个人的功利得失密切相关的因素之外,对自己有重要意义的别人的功利得失通常也在考虑之列。因为,决策者作为集体(或家庭)成员之一,其任何一种选择都会不同程度地或直接或间接地影响他人(尤其是家庭成员)的得失。所以,美国心理学家贾力士(Janis)等人认为,对自己有重要意义的别人的功利主义得失是影响决策的重要

因素之一。

### 2. 决断评价

决断评价是指决策结果可能引起的非功利性评价。这种评价可以是决策者的自我认同与否,也可以是他人、集体或社会认同与否。事实上非功利的自我认同与否是影响个人决策的主要因素。一般人都不会轻易作出有损于自我形象和自我尊严的抉择,否则会引起不安、自责、内疚等消极性情感。诚然,有损于他人、集体和有违社会公德的决定更会引起众人的不满和指责,使个人处于孤立境地。因此,群体环境对个体具有制约作用,这种制约作用能对个体形成一定的压力,迫使其自觉地调节自身行为,其中包括意志行为中的决策。

### 3. 分析能力

一个人能否作出相对正确的决策,与他(她)所具有的分析能力密切相关。不可否认,人与人之间在分析力方面有相当大的差别。不同的人对同一事件,在相同条件下进行分析,分析的速度、分析的结果、产生的想法与结论等都会有明显差异。有的人分析问题迅速、深刻、全面,能透过事物的表面现象看到事物的本质,找到问题的症结所在,因而形成的看法比较正确、合理,甚至不经过检验就能转化为某种决策,显然这种人的分析能力比较强。有的人分析问题比较缓慢、肤浅、片面,抓不住要害,容易被假象所蒙骗,对事物形成的看法零碎且易错误,这种人因分析能力较弱,往往难以作出相对正确的决策。

### 4. 个性特征

一个人的个性特征也是影响决策的重要因素。就一般而言,性格坚毅、果断者,在决策中表现为不怕困难与挫折,一旦判明情况,当机立断,敢于决策。而优柔寡断者则会畏惧不前,举棋不定,迟迟不敢决策。即使采取了决定,有时因对决定的正确性抱“怀疑态度”,又会重新回到已经放弃的决定上。这种思想犹豫、行动摇摆的人,会长期处在情绪紧张、烦恼、心神不定的内心冲突状态。有时因犹豫不决,结果“时过境迁”,坐失良机,反而容易造成决策失误。此外,面临重大问题仍能情绪稳定、平静深思的人,在理性思维的主导下,容易作出相对正确的决策。反之,缺乏耐心、容易冲动者则会因理智分析能力抑制、自我控制能力



减弱,而作出带有情绪化的错误决策。

### 第三节 意志品质及其培养

人的意志表现为对自己行为的调节与控制,与意志相关的比较稳定的方面,称为意志品质,具体包括以下四个方面:

#### 一、自觉性及其培养

自觉性是一种能够清醒地意识到自己行为的目的和意义,能够主动地支配行动使之符合于目的和社会要求的意志品质。有自觉性的人不会盲从附会或鲁莽从事,不会轻易受他人影响而改变自己的目的、计划和方法,不过他们会批判地接受别人的意见或劝说;他们在行动中为实现预定目标,能努力克服困难,充分发挥自己的主观能动性,因为他们坚信自己的目标是正确的、重要的。

与自觉性品质相反的是受示性与独断性。前面章节中曾提到,受示性是一个人易于盲目地接受他人的暗示或影响的倾向。在现实生活中,自觉性强的人不容易接受暗示,受示性强的人则容易接受暗示。而独断性则是一个人盲目地抗拒别人的意见或劝说的倾向。无论他人的意见或劝说是否合理、正确,他们一概拒绝,这种人似乎很有主见和意志,其实,毫无理由的抗拒和执拗所反映的恰恰是意志薄弱。所以,受示性和独断性都是缺乏积极、有力的调节作用的表现。

自觉性这一意志品质是和一个人的认识水平分不开的,只有认识水平高的人才会在实际行动中随时表现出高度的自觉性。因此,要培养自己良好的自觉性,首先要提高自己的认识水准,要确立远大的理想和正确、高尚的行为目标。在理想和目标的指引和调控下,才能使自己的行为受自我意识的高度控制,具有清醒的目的和明确的意义,而不会盲从附会或鲁莽冲动。

#### 二、果断性及其培养

果断性是一个人善于在深思熟虑的基础上,适时而坚决地作出决定和采取决策的意志品质。具有果断性的人善于进行周密思考,对问题情境能作出准确的分析与判断,然后当机立断,毫不迟疑地作出

决定。

果断性在日常生活中有重要意义。就决策而言,按其后果的决定性程度,可分为确定性决策与风险型决策。确定性决策的后果是唯一的,因此只要将几个候选方案进行比较、选择,便能确定决策的结果。风险型决策的结果则不是一个,决策的结果往往会随着环境条件的变化发生较大的波动。诸葛亮设“空城计”就是一种风险型决策,如果残兵把城的实情被司马懿识破,就将束手就擒,沦为败兵。风险型决策在日常生活中大量地存在着,而且绝大多数决策事件多少会带有一些不定因素。由于这种决策存在风险,往往使人犹豫不决,踌躇不前。结果,时过境迁,坐失良机,反而造成失败或挫折。所以,果断,坚决,勇往直前,敢于决断才是决策者应有的良好品格。当然,决策中的果断并非鲁莽,更非凭借运气来进行赌博式的选择。决策应遵循一定规律才具有真正的意义,才有成功的可能,这就需要“谨慎”。沉着观察,冷静分析,才是揭示决策对象的本质与变化规律的根本保证。在“谨慎”的基础上果断裁决,才能使决策既不失时,又不失误。

与果断性相反的意志品质是优柔寡断和草率决定。优柔寡断是指作决定时,因缺乏信心而患得患失、踌躇不前,长时间处于内心冲突状态。这种人既不敢果断决策,又对已作的决定有忧虑之感,甚至不断修改决定,直到取消决定为止,因此他们很难在学业和事业中有所成就。草率决定是指对事物不作认真思考与具体分析,决策时轻举妄动,对行为后果毫无预见,因而在实践中经常失败。

果断性这一意志品质以许多重要的心理品质为必要前提。首先,以思维的广阔性、深刻性、灵活性为基础。只有具备了积极的思维、周密的考虑、准确的判断,才可能在处理问题时适应紧迫的情况,迅速、正确地作出决定。其次,以良好的记忆品质为前提。只有具备了能迅速、正确地从自己的记忆库中提取出所需要的知识经验的能力,才可能在迫切的情况下,当机立断,敏捷地、及时地作出决定。此外,果断性还必须依赖于高度发展的观察力,以及良好的注意力等各种品质。

与果断性关系更为密切的是战略眼光。具有战略眼光的决策者往往具有三种本领:一是善于把握事物发展的趋势,做到“运筹帷幄之中,

决胜于千里之外”，充分掌握行为的主动权；二是善于巧妙地抓住时机，决断时不仅能“断”得正确，而且能“断”得及时，抓住时机，当机立断，以获得最佳的成效；三是善于掌握“火候”，把握事物发展的“关节点”。处理问题，解决矛盾，既不要“不及”，也不要“过”，做得适当，掌握“火候”，及时变换决策的方向，才能始终保持良好的势头，在行动上具有高度的主动权与自由度。既然战略眼光能使决策者具有果断性品质，善于审时度势，善于对问题情境作出准确的分析与判断，那么，怎样才能使自己具有战略眼光呢？有效的途径是学习与掌握辩证的思维方法。辩证的思维方法能使我们透过现象看到本质，从感性认识上升到理性认识，把握事物的规律与趋势，深谋远虑，运筹出正确的决策；辩证的思维方法又能使我们认清事物的发展与周围条件的复杂关系，把握住事物转化的最佳状态，从而正确、有效地抓住时机，及时决断，因势利导地解决问题；辩证的思维方法还能使我们把握住事物由量变到质变的“度”（即关节点），善于运用不同的方法去解决处于不同条件状态下的问题，或者运用不同的方法去解决不同的问题。总之，用辩证的思维方法作指导，就能赋予我们战略眼光，做到既能把握事物发展的趋势，又能掌握好事物转化的“时机”与“火候”，做到运筹帷幄、果断善析、机动灵活、应付自如，有效地达到既定目标。

### 三、坚定性及其培养

坚定性即顽强性，是一种为实现既定目的而持续努力拼搏的意志品质。为了驾驭自己的行为方向，就要有顽强的毅力，制止与预期目标相矛盾的行为，并克服种种困难与干扰，才能实现预定目标。坚定性也与一个人对预定目标的明确性、牢记目标的持久性和实现目标的迫切性相关联。目标明确对行动有指引作用，而牢记目标则使人产生实现目标的渴望，这种渴望既是顽强毅力的源泉，又是促动行为的内在动因。目标在心中的地位越牢固，实现目标的愿望就越迫切，所引起的行为就越坚定。即使在有严重干扰的条件下，只有牢记目标，心中有谱，就能坚定行为方向。可是，要使自己具有坚定的意志品质，最好不断地为自己确立一个一个明确的目标，这种目标可以是长期也可以是短期的，并将目标时刻铭记在心中。这样，必然从内心焕发追求目标的激

情,这时,你的行动就会坚定有力,朝着预定的目标持续努力。

#### 四、自制力及其培养

“自制力”是调控自身行为方向的意志品质。具有自制力的人,能不为他人所诱惑,自主地决定行为方向,并能克服主客观方面的种种干扰,将学习、工作的计划贯彻到底。

在现实中,自制力最为重要的作用在于能坚定自己的行为方式,以达到预定目标。人是有追求的,每个人都希望自己在学业或事业中取得成功,成为强者。然而,结果却往往不尽如人意。当许多人从学习或工作的“起跑线”一同出发时,彼此间除了天赋因素稍有不同外,其余并无多大差异。但随着时间的流逝:一月、一年、三年、五年……在向预定目标的奋进中,彼此间的距离竟越拉越大。最终,就预定目标的实现与否而言,有的人成功了,有的人失败了,强者与弱者便分道扬镳。究其原因,方方面面,错综复杂。不过,首先关注的应是自我状态。因为,一切以实现某种目标为愿望的实践过程,总是与一定的困难、干扰相联系的。而且,困难、干扰的大小多少与预定目标水平的高低相对应。目标提升得越高,为实现目标所要克服的困难、干扰也就越多越大。因此,每一项复杂的工作或伟大的事业总要克服大量的困难、干扰,方能实现。当困难、干扰作为“拦路虎”阻挡我们的前进步伐时,由于每个人的自我状态不同,对预定目标的把握程度就会大不一样。有的人能通过自身行为的支配与调节,去克服困难、排除干扰,牢牢地把握住通向预定目标的方向。显然,这种人容易取得成功,容易成为学业、事业中的强者。有的人则不同,他们经不起困难、干扰的纠缠,在困难、干扰的几次冲击下,便会偃旗息鼓、退却妥协,轻易地放弃原来设定的追求目标。这种人尽管也渴求成为强者,但事事半途而废,处处一触即退。最终,只能落得个终生碌碌、一事无成,与弱者为伍。所以,法国的伟大作家巴尔扎克说:“世界上的事情永远不是绝对的,结果完全因人而异。”

自制力还能克制自己的情感、情绪冲动,不让消极行为产生,表现出应有的忍耐性。人的情感、情绪是随时随地能产生的,只是强度不同而已。情绪的发生强度,一方面取决于引起情感、情绪的现象对人的生活所具有的意义大小,另一方面也取决于人的自制力的强弱。面对相

同的事件,有的人情感、情绪发生得十分激烈,有的人情感、情绪发生得比较平稳,这就与个人的自制力有关。由于情感、情绪在很大程度上是行为自发地形成的动力,因而自制力对于情感、情绪的作用,最终体现于行为上。表现为能控制自己的行为,抑或让行为放纵自由。一个具有良好自制力的人,无论受到外界事件的多大刺激,始终能把握着理智的方向盘,并遵循理智的要求,实现对情感、情绪、行为的制驭。反之,缺乏自制力的人即使受到外界事物的微弱刺激,也可能因情感、情绪起伏而失去应有的理智,产生出一系列消极行为。由情感、情绪引起的消极行为,受其影响的不仅仅是行为者本人。人有很强的社会性,每个人都不可能孤立地生活,而总要与社会的其他成员相接触,构成一定的人际关系。正因为如此,个人的消极行为所产生的影响,总会以不同方式、不同程度作用于他人、集体乃至社会。尽管消极的激情具有突发性,但激情的发生与否取决于自制力的约束程度。当不良的欲望冲动之初,人的主观意识仍旧处在清醒状态。此时只要具有足够的自制力,完全能克制与理智相矛盾的情感、行为的发展,驾驭情感,调节行为,使行为与预定目标相一致,强迫自己执行应该进行的活动。所以,任何有害的激情都是可制驭的。只有自制力弱的人才会成为激情的俘虏。

自制力还能发展自我,完善自我。人总会有这样那样的缺点,但相比之下,有的人缺点较少,有的人缺点较多,缺点多少取决于自我修养。有的人勇于克服缺点,发扬优点,日积月累,自我就不断完善。当然,要做到这一点并非轻而易举,这有赖于自制力。生活中,我们常能看到“勇于检讨,坚决不改”的人,说句公道话,主观上完全不愿意改正自己缺点的人终究是不多的,大多数人属于想改而改不成。其表现为:平时决心很大,一碰到具体问题就不能有效地控制自己的言行,因言行失控,一错再错。结果日复一日,年复一年,决心天天下,错误时时犯。长此以往,自我何时能完善呢?古语说得好:“人皆可以为尧舜。”要实现自我完善,成为一个出类拔萃的人,其实不难,关键在于要“有志”与“有制”。

鉴于上述,每一个有志气、有理想、有事业心的人都必须具备良好的自制力。良好的自制力能使我们无论在什么场合,面临什么问题,接

受什么影响,都能始终如一,将自己的情感、行为控制在预定目标所允许的程度或范围内,把握住学习、工作、生活的正确方向。尤其在改革、开放的当前,自制力所能起到的作用更为明显、重要。改革开放是探索之路,困难、阻力、失败会层出不穷,如果没有良好的自制力作为“中流砥柱”,很可能会由此而退却,在曲折中败下阵来。唯有自制力才能使我们坚定不移,所向披靡,向着成功勇往直前。

既然自制力如此重要,怎样才能培养、增强自己的自制力呢?首先,要把握自己的志向。志向是人生奋斗的目标。一个人只要确立一个宏大的志向,该志向又具有重大意义,并且切合实际,经过努力是完全可以达到的,那么,在日常生活中牢牢地把握住这一志向,就有助于养成自制这种良好的意志品质。把握志向之所以重要,因为志向能对行为起调节作用。这种调节反映在发动与抑制两个方面,即促使人去执行符合于志向目标的一切行动,鞭策自己坚定地向志向锐进;同时,又把自己的行为控制在为实现志向所允许的范围内,抑制与志向目标相对立的行为的发生。正是这种发动与抑制作用,志向对行为起着支配与控制作用,使一个人的行为从属于他的志向的需要。这样,他就不会因眼前的暂时的满足而放弃对远大志向的追求,也不会因区区小事与人争执而有损于志向的实现。由此,他就能出言谨慎,办事稳妥,三思而行,表现出很强的自制力。长此以往,自制力也就伴随着生活实践的发展而得到不断加强,逐渐成为良好素质中的一部分。相反,如果志向把握不住,时隐时现,甚至对志向目标抱可有可无,实现与否毫不在乎的态度,那么,“立志不定、终不济事”,这种人的行为就会时常失控。当面临困难和干扰时,绝不会劳神费力地去坚持自己的志向目标。于是动摇、退却、转向便随之而发生。诚然,志向有不同内容,也有不同层次。斯大林说过:“伟大的目的产生伟大的毅力。”志向要达到的目标越重大越崇高,就越能动员自己的力量去克服困难,排除干扰,体现出惊人的自制力;自私自利、个人主义的志向虽有某种动力作用,在许多场合中也能经受得住困难与干扰的冲击,表现出应有的自制力。但困难与干扰过大,延续的时间过长,若这种志向所动员的力量不足,最终亦容易摧垮。此时,自制力也将随之而丧失殆尽。所以,有志青年都应确

立崇高的志向,志向提升得越高,动员的力量越足,自制力才越坚定、越持久。

其次,要优化自己的气质类型。气质类型一般不会影响个人的智力高低,任何气质类型的人都可能形成各种良好的心理特征。但就自制的强弱而言,各种气质类型之间显然有较大差异。正因为如此,优化自己气质有利于增强自身的自制力。例如,一个属于胆汁质的人,只要在日常生活中能认真对待每一件小事,使每一件小事都置于自己的理智之下,做到三思而行,那么,在千百件小事的自我克制中,便能训练出冷静、稳健的气质特征。这样,在大事面前也就能稳如泰山,不盲从、不冲动。随着这种优化特征的日益巩固,自制力就会日益增强。所以,高尔基说:“哪怕是对于自己小小的克制,也会使人变得更加坚强。”

第三,要使自己有宽阔的胸怀。人生活在集体与社会中,由于种种原因,难免会与他人发生不愉快的摩擦与矛盾。那些心胸狭窄、凡事斤斤计较的人,当别人触犯自己,或与人发生利害冲突时,狭隘的心理容量,往往会驱使他们犯颜动怒,不让分寸,这种人很难自制。相反,那些心胸宽阔、凡事容忍豁达的人,则能谅解他人,不计前嫌,通达人情,经受得住暂时的误会与委屈,表现出良好的自制力。因此,在日常事件中,一个人的情感与行为究竟是“自制”还是“失控”在很大程度上取决于他的胸怀是否宽阔。如果剖析一下生活中的冲突事件,就能清楚地看出,它们都有一个由量变到质变的发展过程,一个积累与酝酿的阶段。心胸狭窄者平时与人发生的冲突,不是发泄就是积郁。如无发泄的机会便深藏于心底之中。到一定阶段,意见变成成见,怨气转成怨恨。此时此刻,只要在任何一件细小事件的诱发下,便会与人反目成仇,当仇恨的情绪如火山一样喷涌而出时,甚至会冲垮理智的“防线”,将自身坠落到情感的巨浪之中,完全失去自我驾驭的能力。此时,失控的情绪导致失控的言行,人际冲突由此越演越烈。而心胸宽阔者则全然不同,他们“大事清楚,小事糊涂”。平时不为鸡毛蒜皮之事积郁怨气,即使与人产生冲突,也善于自我消除,不留“后患”。因此,他们心底“纯洁”,情感、情绪稳定,自制力始终处于良好状态。心胸宽阔,利于自制。那么遇事先自制者是否就是吃亏、低下、无用、妥协的表现呢?不

可否认,从暂时与眼前利益着眼,自制者往往会吃亏,并被他人看作是低下、无用、妥协之举。然而,“吃亏”与“便宜”是相对的,并在一定条件下相互转化。吃亏者从长远看可能会占上便宜,而暂时占了便宜者却可能在将来吃亏。此外,我们还应该看到另一点:生活中的非原则性冲突,是经不起时间消磨的。当两人僵持时,只要一方稍有一点自制性,暂时缓解一下气氛,待时过境迁、“气消云散”后,彼此心中的疙瘩有时会不解自开,这从另一方面证实,暂时容忍自制并不是一种吃亏,而是一种消除人际矛盾、人际冲突的“良计”。

当然,提倡忍让自制,并非一概而论,应根据不同对象、不同问题而定。对于原则性冲突,理应义正词严,据理还击,而对于同事间的非原则性冲突、生活中无关大局的小节,为了正确加以解决,继续保持同事间志趣相投的良好关系,最好免开尊口,不要动怒为好。动怒解决不了问题,反而会把问题搞得更加复杂。结果使冲突扩大,矛盾加深,这不是解决问题的最佳方案。要妥善而有策略地解决问题,还得提倡胸怀宽阔,懂得忍让自制。雨果曾说过一段诗化的语言:“世界上最广阔的东西是海洋,比海洋更广阔的是天空,比天空更广阔的是人的心灵。”这是值得我们细加品味的。忍让自制,必须以志向为精神支柱。一个人确立了宏远的志向,并牢牢地把握好自己的志向就能站得高,看得远,凡事从长远与大局着眼,就不会为日常区区小事而斤斤计较,有损于志向的实现,这样就能避免许多无谓的纷争,表现出宏大的气量与良好的自制。

志向、气质、气量是影响自制力的三个重要因素。除此之外,其他一些因素在不同程度上也影响着自制力。例如,一个人如果养成了三思而行的习惯,那么,无论何时何地、面对何事都能表现出高度的理智性,就能避免冲动,显示出较强的自制力。又例如,法制观念强的人对自身行为的约束性大,即使有时在情感、情绪与行为上也会有所冲动,但法律观念这根弦能使他的行为控制在法律所允许的范围内,因此他在大的问题上,自制性相对较强。



## 中 篇

# 群体心理原理与应用



## 第九章 人 际 交 往

人生活在社会中,彼此间要传递信息,协调关系,必须通过相互交往,因此人际交往是最基本的社会活动。

### 第一节 交往的功能

虽然交往者的目的、意图不同,但经过人与人之间的交往,通常能起到四种功能:

#### 一、沟通信息

信息对现代人的学习、生活、工作至关重要。为了获取信息,人们通常采取四种方式,即博览、社交、撒网和征集。而这四种方式中有三种与人际交往有关联,说明人际交往是现代人获得信息的主要渠道。有人还对大多数人的时间安排作过调查,发现一般人除了8小时睡眠外,其余时间几乎都花在人际间的各种直接或间接的信息沟通方面,尽管事实上每人用于信息沟通的时间不可能相同,但足以说明交往是人际间信息沟通的最基本形式。

利用交往,沟通信息,具有重要的现实意义。科学研究中,许多科学难题的攻克往往是在彼此交往的信息沟通中实现的。据说,杨振宁和李政道经常利用吃饭时间,两人在饭桌上各抒己见,相互交流与启发。平时,生活问题的解决、思想认识的提高也都是在互相交往的信息沟通中实现的。所以,萧伯纳说:如果你有一个苹果,我有一个苹果,彼此交换,每人仍有一个苹果;如果你有一种思想,我有一种思想,彼此交换,每人就有两种思想。从而形象地说明了人际交往在信息沟通、增长知识经验中的特殊作用。

## 二、认识自我

人能认识多样而复杂的客观世界,也能认识多变而潜隐的主观世界。人通过对自身的思想、愿望、能力、情感、动机、性格特征的认识,才能正确处理主体与客体的相互关系,才能客观评价自身在社会、集体中的位置与角色,才能确定自己的行为方向,实现个人与集体的统一、主观和客观的统一。

要实现自我认识可通过三条途径,即人际交往、自我观察与行为评价。相比较而言,人际交往是认识自我的最为客观、有效的途径。因为,交往能使不同个体特有的心理品质得以显现,这就为人与人之间的认识、比较与评价提供了客观条件。如要认识自己,同样可以以他人为镜,从与他人的比较中来认识自己。事实也确实如此,一个人想了解自己的能力水平与组织管理才能,只有通过工作实践,并与他人比较才能确定。如离开了实际工作与可供比较的对象,也就失去了衡量的尺度与照鉴的镜子,结果无法实现自我认识与自我估价。诚然,通过与他人比较来认识自我,必须要确立恰当的可比对象。日常生活中,有的人常常对自己作出过高或过低的估价,原因就在于用作比较的常模有较大的偏差,以至无法客观地认识自己。为了克服自我认识中的偏差,须与广泛的对象接触与比较,才能逐渐形成较为正确的自我表象。所以,对他人认识得越客观、全面,通过比较才能对自己认识得更完整、更正确。当然,比较往往是双向的,当我们把自己同他人比较的同时,他人也会将自己与我们作比较,在某种场合中他人甚至将这种比较结果以言语的形式反馈给我们,于是便形成了他人对我们的态度和评价。如果我们能把自己对自己的评价进一步与他人对我们的评价相比较,这将使我们对自我的认识更为客观、全面、准确。由此可见,人正是在与他人的比较中,并通过分析他人对自己的态度和评价来认识自己的。所以,马克思说:“人起初是以别人来反映自己的。”

## 三、协调关系

交往不仅能获取信息、交流思想,而更重要的作用在于能协调关系。众所周知,“众擎”才“易举”,“众志”能“成城”,通过交往才能将单独、孤立无援的个体结成强有力的集体,才能通力合作,同心同德,努力

实现共同的奋斗目标。尤其在现代社会的各级组织系统中,规模之大,部门之多,关系之复杂,要从事任何一项工作,决非单独一人能胜任的,而须在人际交往中,协调各方力量,增强团体内聚力,才有助于达到组织目标。

不仅生产关系(或工作关系)需要通过交往来协调,而且人与人之间亲密关系的形成、巩固与发展同样须利用交往来协调。两个互不相识的人通过初步交往能建立一定关系,并随着彼此间交往频度的增加,两者的亲密关系不断得到巩固与发展,终成知心朋友。两者间有了矛盾后,为消融两者间的隔阂,同样要通过交往。只有通过交往才能及时沟通思想,消除误会,相互理解,达成共识,使原有的亲密关系得以维持。

#### 四、保障健康

良好的人际关系、轻松与和睦的人际交往对于保持身心健康是十分必要的。因为,交往是人的一种基本需要,满足交往能使人感到安全,有依靠,这有助于形成良好的心境,维持机体平衡,保持身心健康。反之,当人处在孤独的情境中时,会有寂寞感;而处在困危情境中时,则会产生焦虑的情绪反应。在此类情景中,人渴望交往与亲和表现得格外强烈。如长期无法满足交往需要,就可能由于孤独、寂寞,导致精神失常。这就是西方人有了忧愁、苦闷,急于找心理医生,渴望及时疏导和发泄的原因所在。

### 第二节 交往的类型

人际交往是一个动态的过程,人们在进行信息沟通和相互作用的活动过程中,可以形成多种多样的人际交往形式,其功能也各不相同。根据不同的分类标准,可以将人际交往划分为不同的形式。按照人际交往中基本的信息沟通模式来分,可划分为五种基本的形式;按照交往中人际行为的模式来分,可归纳出八类人际交往模式;按照人际交往的组织系统来分,可以划分为正式交往和非正式交往;按照交往的手段来分,可分为语词交往和非语词交往,而语词交往又可以划分为口语交往

和书面交往;按照信息传递有无反馈来分,可将人际交往划分为单向交往和双向交往;按照交往是否经过一定的中间环节,可以分为直接交往和间接交往等。

### 一、五种基本交往形式

美国心理学家莱维特将人际交往的形式归纳为五种基本形式,即链式、环式、轮式、Y 式和全通道式(如图 9-1)。

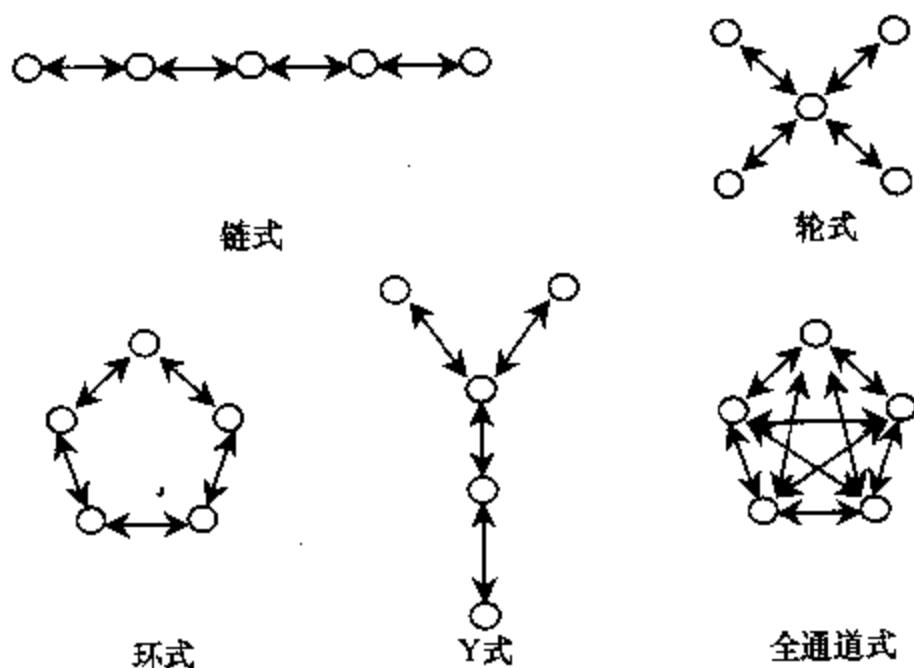


图 9-1 五种基本信息沟通模式

#### 1. 链式

在链式人际交往模式中,人际间的沟通形式从整体上看大致呈一字排列。群体中的每个成员仅与自己熟悉的对象进行双向沟通,彼此传递信息。由于每个人都有自己最为亲密的交往对象,信息便随着这种亲密对象的交往而在小范围内依次传递。这种交往模式中不存在明显的中心人物,因而是一种非中心化的交往模式。由于交往群体中没有一个人能协调群体关系的人物,而且每个人的交往对象有限,没有进行全体成员之间的广泛沟通,因此这种群体较为松散,信息传递速度较慢,而且所传递信息的可靠性也无法检验。这种交往往往是日常生活中小道消息的传播方式之一。在小道消息传播中,人与人之间的关系更为松散,消息呈现单向传递,致使人们无法确定消息的来源与可靠性。心理学家赫尔奇曾对六个单位传播过的 30 种小道消息进行了调

查,结果表明,其中仅有6种是真实的,16种完全是无中生有。

## 2. 环式

在环式交往模式中,人际间的交往形式从整体上看大致呈一个封闭的圆环。群体成员之间的联系与信息传递形式类同于链状模式。二者的区别在于,环式不存在链式的两个端点,环式分布的两端成员之间有某种亲密关系,通过交往可以使群体的信息流通呈现封闭状态。

## 3. 轮式

在轮式交往模式中,人际间的交往形式从整体上观看大致呈现车轮的支架状。群体中存在一个中心人物,通过他(她)将周围成员的信息搜集起来,同时又将信息传递给群体的每一个成员。中心人物在群体中处于领导地位,他(她)对群体起到支配和协调作用。从某种意义上讲,中心人物的存在才是该群体得以存在的前提。因此,轮式交往模式是所有交往模式中最为中心化的。其优点在于,在一个人的调控之下,群体形式较为稳固,信息的收集和传递较快,群体成员之间较为协调。但相应地,由于形成了一个信息控制中心,群体的其他成员之间无法直接联系,不利于群体成员之间的人际沟通,也不利于群体成员积极性的调动。

## 4. Y式

在Y式模式中,人际间的交往形式整体上组合成一个字母Y。群体中存在一个次中心人物,他在群体中起着信息收集和 Information 传递的主要职能。由于次中心人物与群体其他成员存在直接或间接联系并起着协调作用,他使群体处于一种相对稳定的状态。但除了次中心人物外,群体中的其他成员之间缺乏横向交往,也无法在群体中发挥作用,地位较为被动,积极性也不高。

## 5. 全通道式

在环式模式的基础上,群体所有成员之间通过自由地横向交往便构成全通道式的交往模式。该模式和环式一样,同属于非中心化模式,是一种最为常见的群体交往模式。这种交往模式不仅使信息能在群体内得到全方位传播,而且还能营造一种自由、轻松、融洽的群体气氛,因而是一种良好的交往模式。

## 二、八种交往行为模式

美国心理学家 T. F. 李瑞从人际交往行为的角度,对几千份人际关系研究报告进行了研究,归纳出了八种人际交往行为模式。

(1) 由一方发出的管理、指挥、指导、劝告、教育等行为,导致另一方的尊敬、服从等反应;

(2) 由一方发出的帮助、支持、同情等行为,导致另一方的信任、接受等反应;

(3) 由一方发出的同意、合作、友好等行为,导致另一方的协助、温和等反应;

(4) 由一方发出的尊敬、信任、赞扬、求援等行为,导致另一方的劝导、帮助等反应;

(5) 由一方发出的害羞、礼貌、服从等行为,导致另一方的骄傲、控制等反应;

(6) 由一方发出的反抗、怀疑等行为,导致另一方的惩罚或拒绝等反应;

(7) 由一方发出的攻击、惩罚、不友好等行为,导致另一方的敌对、反抗等反应;

(8) 由一方发出的激烈、拒绝、夸大、炫耀等行为,导致另一方的不信任或自卑等反应。

## 三、正式交往和非正式交往

正式交往是指在正式社交情境中发生的人际交往,而非正式交往是指在非正式社交情境中发生的人际交往模式。在日常生活中每个人都离不开这两种交往模式。在正式交往中,例如出席会议、发表讲话等,人们对语词性和非语词性信息都会高度注意。语言上用词会更准确,并更注意语法的规范化,同时也会十分注意衣着、仪态和目光接触等。在正式交往中,人们希望通过这些表现为自己树立一个良好的形象,以便给别人留下美好的印象。此时往往会出现典型的“面具效应”,即人们试图掩盖自己的不足,行为举止上也会变得更为符合社会期望。

在非正式交往中,例如朋友之间的闲聊、夫妻之间的沟通等,人们会更为放松,行为举止也更接近其本来面目。沟通者对于语词和非语词信



息的使用都比正式交往中要随便得多。日常生活中每个人都会有所体会,在自己家里或亲密好友家里,同在上司家里作客的感觉是存在明显的区别的,不仅彼此的心理紧张度不同,整个沟通过程也具有不同的性质。

#### 四、语词交往和非语词交往

语词交往是以语词符号实现的沟通。而借助于非语词符号,如姿势、动作、表情、接触以及非语词的声音以及空间距离等实现的沟通叫做非语词交往。语词交往是一种交往可能性最大的交往模式,它可以使人与人之间的交往超越时间和空间的限制。人们可以通过文字记载来研究古人的思想,也可以借此将当代人的思想留传给后代,借助于传播媒介,人们可以互相分享思想,这些都需要借助语词来实现。

尽管如此,非语词交往在人际交往中也具有不可或缺的地位。非语词交往可以通过三种方式来实现。第一种方式是通过动态无声的表情动作、目光、手势语言和身体运动等实现的交往;第二种方式是通过静态无声的身体姿势、空间距离及衣着打扮等来实现交往。上述两种非语词交往方式统称为身体语言交往。第三种方式是通过非语词的声音,如重音、声调的变化、说话速度、声音的犹豫及颤抖、哭笑、停顿、音量等来实现的交往模式。心理学家将这些非语词的声音信号称为副语言(paralanguage)。研究发现,副语言在人际交往过程中起着十分重要的作用。一句话的含义常常不是决定于其字面的意义,而是决定于其弦外之音。语言表达方式的变化,尤其是语调的变化,可以使字面相同的一句话具有完全不同的含义。例如一句简单的口头语“真棒”,当音调较低,语气肯定时表示的是由衷的赞赏;而当音调升高,语气抑扬时,则变成了刻薄的讥讽和幸灾乐祸。尤其是在鉴别说谎时,副语言中的声调提高是一种十分可靠的线索。

#### 五、口语交往和书面交往

口语交往和书面交往是语词交往的两种基本方式。口语交往是借助口头语言进行信息交流来实现的交往模式。口语交往是日常生活中发生的最为经常的交往形式。交谈、讨论、讲课、开会等都属于口语交往。口语交往是保持整体信息交流的最好交往方式,其优点是亲切,可以用表情、动作、姿势等非语词信息来支持其表达,而且,在进行口语交

往时可以及时得到反馈,并据此对交往过程进行调解。在口语交往中,信息的沟通者之间相互作用充分,并能进行情感交流,因而沟通的影响力也大。但是,与书面交往相比,口语交往中的信息保持完全凭借记忆,容易遗忘、失误,甚至被歪曲。鉴于此,人们在正式的公共场合的交往往常会采用口语交往和书面交往相结合的形式。

书面交往是借助书面文字进行信息交流的一种交往模式。广告、报刊、杂志、文件等都属于书面交往形式。书面交往的内容可以及时修正并加以保留,因而以书面交往的形式进行的信息交流不易发生失误或歪曲,其准确性、权威性和持久性也较高。而且,由于通过阅读接受信息的速度远远比听讲快,因而单位时间内的交往效率也较高。但是,书面交往往常缺乏信息提供者的背景信息的支持,导致其信息对人的影响力较低。只有当信息的发出者为绝对的权威时,其效果才远远好于口头传达。

#### 六、单向交往和双向交往

单向交往是指信息向一个方向传递,没有反馈的交往模式。单向交往的特点是信息传递的速度较快,但信息的准确性较差。例如传统的课堂教学便是一种教师与学生之间单向交往的模式,在教学中学生单方面地听取教师所讲授的知识,师生之间没有互动,这种方式的效果较差。而双向交往则是指交往双方互相交流信息,并存在反馈的交往模式。双向交往中信息的传递速度相对较慢一些,但信息的准确性较高。相应地,如果在课堂教学中适当地增加师生之间的双向交往,例如增加讨论等互动活动,则可以在课堂上形成师生之间、学生之间的彼此互动、双向交流信息,这样既能增加教学的良好效果,还能增强学生的创新意识和创新思维,形成积极交流信息、协作学习的良好环境。同样,在日常生活中任何可能遇到的交往情境中,双向交往都可以帮助沟通者更多、更准确地了解信息。

### 第三节 交往的心理效应

在日常生活中,人们会出于各种各样的需求而试图与别人建立良

好的人际关系,而有效的交往则可以助人一臂之力。由于交往具有双向性特征,因而交往的有效性取决于交往双方心理因素的综合效应。了解交往中存在的各种心理效应,有助于提高人与人之间交往的有效性。在人际交往过程中对交往有效性起作用的心理效应有很多,其中主要包括首因效应、近因效应、晕轮效应、刻板印象等。

### 一、首因效应

大家都会有这样的生活经验,当你认识一个新朋友时,彼此第一次见面时他(或她)留给你的印象是最重要的。这种第一印象正是心理学研究的内容之一。所谓第一印象,是指与人接触时(特别是头次接触时)最先接受的信息对印象形成所起的作用,也被称作首因效应。一般而言,第一印象好,双方继续交往的积极性就高,良好的关系就可能逐渐形成和发展;反之,第一印象不好,则可能仍是路人,或仅仅维持礼节性的往来,无法建立相对亲密的关系。在日常生活中,随时随地都有机会对人产生第一印象。例如某教师第一次上课,他(或她)的衣着、谈吐、观点、对学生的态度等有限的资料,就会构成学生们对他(或她)的第一印象;同样,老师与某学生的第一次谈话,也会根据该学生的谈吐、表现等形成老师对他的第一印象。对于求职者,第一印象就更加重要,在面谈中良好的第一印象对其是否能最终获得工作职位往往有着关键性的作用。

#### 1. 首因效应的影响因素

第一印象的形成主要根据的是人的表面特征。换句话说,在人与人的交往过程中,存在着偏重外表而忽视内涵的倾向。据心理学家的研究,有两类因素会对第一印象的形成产生不同的影响。第一,是相貌因素。在人与人的第一次交往中,对方的相貌是影响观察者第一印象的重要因素。曾有心理学家在研究中将记载有一名小学五年级学生相关各项记录的资料卡片复印多张,并分别贴上相貌不同的照片,然后请几位五年级教师,要求他们根据照片与卡片中的记录来推测该学生能力的高低。结果发现,教师们均不约而同地评定相貌较好的学生为智力较高(Clifford & Walster, 1973)。还有心理学家研究发现,一般人居然认为相貌美好的人不但智力较高,而且心理较为善良,生活也比较愉

快(Adams & Huston, 1975)。可见,“以貌取人”的心理倾向在日常生活中普遍存在。

与人初次接触获得的第一印象除了与对方的外表形象特征有关之外,还与对方在言行举止上表现出来的性格特征有关。心理学家 Asch (1946)曾将同样的六种性格特征以不同的顺序排列,并分别假设每种顺序属于 A 和 B 两个人,然后让同样的一群被试,根据其主观感觉分别评定对这两个人的印象。假设 A 和 B 两人的六种性格特征分别是:

A 的性格顺序为:      B 的性格顺序为:

|     |     |
|-----|-----|
| 精明的 | 嫉妒的 |
| 勤勉的 | 倔强的 |
| 冲动的 | 善辩的 |
| 善辩的 | 勤勉的 |
| 倔强的 | 冲动的 |
| 嫉妒的 | 精明的 |

经过所有被试评定后,研究者发现尽管两个人所具有的六种性格特征完全相同,只是排列的先后顺序有差异,但不同的性格顺序却影响了被试对其印象的评定:被试多对 A 给予了正面的印象,而对 B 多给予了负面印象,其判定的主要依据均为排在最前面的两项性格特征。进一步的分析发现,凡是对 A 有正面印象的人,不但把前两项性格特征视为形成印象的主要根据,而且还对后面“善辩的”性格给出了正面的解释(精明的人才会善辩);同样,凡是对 B 有负面印象的人,不但把前两项性格特征作为对其印象形成的主要根据,而且还对后面的“善辩的”性格作出了负面的解释(倔强的人才会善辩)。上述研究结果告诉我们,如果希望在与他人初次接触时给对方留下美好的印象,需要尽可能展现自己的优点。

前面我们提到,第一印象这种心理现象也称为首因效应。这里所讲到的首因效应与“记忆”一章中所提及的首因效应的原理是一样的。由于首因效应的影响,对人形成的第一印象往往不容易改变。例如,学生甲连续两次在考试中得了 A,第三次得了 C,则教师可能将该学生的

第三次考试失败解释为意外;而学生乙连续两次在考试中得了 B,第三次得了 A,教师更可能将该学生的第三次成功解释为侥幸,即使学生乙的第三次成绩真正代表了他的实力,但在教师心目中却很难一下子改变他认为该学生是乙等学生的印象。

## 2. 产生首因效应的原因

对于首因效应产生的原因,心理学家提出了多种解释。有的研究者提出了同化模型,即认为在第一次交往过程中,观察者在头脑中已经较为深刻地储存了对对方的印象,而在后来的交往中,观察者便会根据头脑中已经储存的印象,进一步修正和完善对该人的看法或态度。即对于后继信息,人们是按照先入为主的最初印象的轨道来进行解释的。例如在心理学家鲁坎斯的一项研究中,使用两段文字描绘了一个叫吉姆的学生。一段将吉姆描绘成一个友好、外向、乐于交往、快乐的人,说:“吉姆去买文具,与两个朋友一边走一边晒太阳。当他走进一家文具店时,店里挤满了人,他一面等待店员招呼,一面与一个熟人谈话。出商店时他又停下来与买东西的同学聊天。离开商店时,他遇到了头天晚上认识的女孩。吉姆与她说了会儿话才去学校。”而另一段文字将吉姆描绘成呆板、害羞和内向的人,说:“吉姆放学后,独自一个人离开学校,在阳光明媚的马路上,他走在背阴的一边。路上他见到了头天晚上认识的女孩,他穿过马路进了一家糖果店。店中学生很多,有几个他认识。他静静等到店员看到他,卖给他东西。他坐在桌旁喝完饮料酒回家了。”当鲁坎斯将两段文字先后呈现给被试时,结果发现多数被试对于吉姆的印象只是根据先出现的第一段材料,而第二段材料产生的影响很小。可见,最初印象对于后继信息的解释有明显的定向作用。

还有研究者提出了注意模型来解释首因效应的形成,他们认为第一印象之所以如此重要,是由于第一次接触陌生人时,注意的投入完全而充分,得到了最大限度的注意参与,因此印象更为鲜明、深刻、强烈,此后很难改变。而对于后继的信息,人们的注意会游离,从而使后继信息的影响作用下降。相关研究也表明,当实验者提醒被试注意新接触的人的各个方面,注意不要仅高度集中于最初信息时,首因效应也就随之消失。

### 3. 首因效应的作用

首因效应之所以会产生深远的影响,就在于它能起到两种作用:第一,印记作用。客观地说,凡是被人感知过的事物,都会在人脑中留下一定的印记,但印记的深浅程度却迥然不同,因而在头脑中保留时间的长短也明显不同。一般认为,新异的事物容易引起情绪、情感的剧烈波动,往往能在头脑中留下较为深刻的印记,保留的时间相对也较长。人际交往中,由于交往双方是第一次接触,彼此都有一种新异的探究之心,因而对言行举止就特别敏感。双方的表现也很容易在对方的心灵中留下鲜明的印记。这种印记一旦形成,就具有相对稳定性,不容易消除。只有在重大事件的强烈刺激下,才会被新的印记所掩蔽,从根本上转变对对方的评价或看法。第二,泛化作用。虽然交往双方的首次接触提供给对方的信息是相对有限的,但在知觉整体性特征的影响下,凭借有限的信息同样也能构成一种整体印象,形成一种基本的看法,这种看法就可能对人的言行作出具有倾向性的评价。

心理学家鲁坎斯(A. S. Luchins, 1957)曾做过这样的实验:给两组学生看同一个人的照片。在看这张照片之前,对一组学生说,照片上的人是一个十恶不赦的罪犯;对另一组学生说,照片上的人是一个著名的科学家。然后让这两组学生分别根据这个人的外貌来说明他的性格特征。结果不同组学生对同一张照片作出了截然不同的解释。第一组学生多将其性格描述为:这个人深陷的双目里隐藏着险恶,高高的前额代表了他死不悔改的决心。而第二组学生则多描述为:深沉的目光表明了他思想的深刻性,高高的前额表明他在科学探索道路上无坚不摧的坚强意志。这一实验充分说明第一印象对人际知觉的重要影响。认识第一印象的作用对于人际交往具有重要的现实意义。一方面,在看待别人时,要尽量避免受第一印象的影响而导致对别人产生错误的看法;另一方面,在与别人交往过程中,要学会利用第一印象或首因效应来加强自己的个性表现力,力争给别人留下良好的第一印象,从而为日后保持良好的人际关系打下成功的基础。

### 4. 形成良好的第一印象的方法

如何才能给人留下良好的第一印象呢?一般认为,应注意以下三

个方面:

第一,衣着、修饰要适度。生活水平的提高使现代人的衣着正日趋高档化,尤其在与人初次见面时,讲究衣着、打扮是无可非议的,但要注意恰到好处,不要过于苛求,还要注意不同的场合。如果对衣着、修饰过分讲究,有时会适得其反,因为不同人对衣着、修饰过分讲究者的评价差异很大。当然,通常情况下不修边幅者不大受人欢迎,而衣着整洁、修饰适度、大方的人会被大多数人所接受。

第二,言行举止要适当。言行举止是人际间交往的主要形式,也是一个人素质、修养水平的具体体现。稳重大方、温文尔雅的言行举止受人尊重,而轻浮虚伪、粗俗不雅的言行举止则使人生厌。有些人在与他人交谈时,忽视了言语交往的双向性,或只听不讲,或只讲不听。听时心不在焉,或毫无表情地缄默;讲时滔滔不绝,不顾对方的想法和感受而无限发挥,使对方感到十分尴尬和不快。更有的人行为让人反感,对地位高的人表现出一副巴结的样子,而对地位低的人则表现得趾高气扬、傲慢无礼,这种人显然无法给别人留下良好的第一印象。

第三,待人态度要真诚。美国心理学家安德森曾列出 550 个描绘人品的形容词,让大学生指出其中所喜欢的品质,结果表明待人真诚在交往中最受人们所喜欢。待人真诚可表现在许多方面,而讲真话、实事求是是最为重要的方面。有的人善于口是心非、半推半就、拐弯抹角、虚情假意,这种人是不受欢迎的,即使别人对虚伪者不予当面揭露,但心中却非常清楚。真诚也体现在讲信用、守时等方面。有人与他人约见时总要比约定时间晚一些,以体现自己的身价,这种缺乏诚意与平等的交往常会使人极为不满。真诚还体现在承诺方面。有人为了显示自己的才能,取得他人好感,喜欢做虚假承诺。言过其实不仅使对方你的人品表示怀疑,而且若诺言不能兑现,则会使承诺者的形象为此一落千丈。

由于首次交往中,双方都十分敏感,稍有不注意就可能给对方留下不良印象,给继续深交带来不利。因此,初次交往中要注意的方面很多,但衣着修饰、言行举止、待人态度是其中最为重要的三个方面。交往中,如果这三个方面都能使对方感到满意,即使其他方面有所欠缺,

总体印象也应该是良好的。

## 二、近因效应

“士别三日,当刮目相看”所指的便是与首因效应相对的另一种人际交往中的心理效应——近因效应。近因效应是指当与人接触时,最后接受的信息对印象形成所起的作用。换句话说,在与人的长期交往过程中,有时最近了解的信息往往会占有优势而掩盖或改变对某人一贯的印象。它的产生往往是由于在形成印象的过程中不断有足够引人注意的新信息提供,或者是原来的印象已经随着时间的推移而淡忘。心理学家们的研究发现,当人们回忆旧有信息困难,对一个人的判断要依赖当前的情境时,人们会倾向于主要以新近信息为依据,从而发生近因效应。有些时候,如果熟人的行为出现某些新奇的表现,近因效应也会起作用,这时你往往认为这个人“变了”。心理学家曾做过这样一项研究:分别给两组学生介绍一个人的性格特点,对甲组学生先介绍这个人的外倾特点,然后介绍其内倾特点;而对乙组学生则先介绍其内倾特点,后介绍其外倾特点。最后考察两组学生对此人的印象。结果发现,先介绍的那部分特点印象较深,这与首因效应相同。但如果将上述实验稍微变更一下,即向两组学生介绍完第一部分特点后,插入一段其他作业,再介绍第二部分特点,然后再考察对该人的印象。结果却发现,两组学生都对后来介绍的特点印象更深刻,说明近因效应存在。进一步的研究发现,对陌生人的知觉,第一印象有更大的作用;而对于熟悉的人,他们的新异表现则容易产生近因效应。当近因效应发生时,人们往往会认为对方发生了改变。研究还发现,人的个性特点也会影响近因效应。一个人在心理上开放、灵活,则倾向于产生更多的近因效应;相反,如果一个人有高度的保持一致、稳定的倾向,缺乏足够的适应性和应变能力,那么他的自我一致、自我肯定的倾向会使首因效应更占优势。

近因效应的作用有好坏之分,积极方面在于可以增进对对方的了解,互相加深认识,可以获得愉快的合作;而其消极方面则会导致一些人在交往过程中更多地看到对方最近表现出来的一些消极方面的品质或特点,而掩盖了对该人的良好印象,从而不利于人与人之间和睦相



处,不利于调动人们的积极性、主动性和创造性。

### 三、晕轮效应

晕轮效应又称光环效应、月晕效应等,是指在观察某个人时,对此人的某种品质或特征有清晰鲜明的知觉,由于这一品质或特征从观察者的角度来看非常突出,从而淹没了对这个人的其他品质或特征的知觉。晕轮效应是一种对他人知觉的偏差倾向。“一叶障目,不见泰山”、情人眼里出西施、爱屋及乌等均指的是人际交往中的晕轮效应。

研究发现,人们在对一个人的道德品质或性格特征进行判断时,往往会按照自己的观念(而非根据科学依据)从他的一种品质或特征推断出他还具有其他一些品质或特征。这是一种普遍的倾向,也被称为概化晕轮效应。美国心理学家曾以麻省理工学院的一班学生为被试做了一个实验。在上课前,实验者向学生宣布,临时请一位研究生来代课,接着分别向学生介绍了有关这位研究生的一些情况。其中,向A组学生介绍该研究生具有热情、勤奋、务实、果断等项品质,而向B组学生介绍的信息除了将“热情”换成“冷淡”之外,其余各项都相同,但学生并不知道这两种介绍之间的差别。该研究生上课结束后,实验者要求学生们填写问卷,要求他们讲出对代课教师的印象。结果表明,A组学生对代课教师有更好的印象,往往用“一个能体谅别人、不拘小节、有幽默感、脾气好的人”来形容这位研究生。这一系列特征都是学生自己根据“热情”这一核心品质扩散推及出来的。相反,B组学生则从中泛化出许多消极品质。可见,仅“热情”与“冷淡”一词之差,就会影响一个人的整体形象。

晕轮效应对人际交往的影响表现在许多方面:首先,是心理定势。一些研究者指出,晕轮效应实际上是观察者对他人形成的一种心理定势,它表现在一个人已有的态度会直接影响到对他人的认识和评价。人们把从外部获得的信息按照已经形成的定势加以分类、归属、推导,加到已经形成的关于他人的印象中去,并以此作为以后的交往依据。其次,是中心性质的扩张化。所谓中心性质,是指对形成印象有决定意义的特殊信息,如人的外表、行为、道德品质等,是决定人际知觉的中心性质。人一旦获得这些信息,就会“爱屋及乌”,使这些特征扩张化,即

具有弥漫性,造成对他人认知带有很大程度的主观臆断色彩。

那么,我们该如何对待晕轮效应?一方面,要利用它来增加自己的吸引力,从第一印象做起,重在优化自己的个性,因为只有个性才是持久吸引力的关键;另一方面,要预防晕轮效应的副作用,防止不合理的泛化、主观臆断和片面认识。

#### 四、刻板印象

“物以类聚,人以群分。”在社会知觉过程中,个体往往会以一定的标准将信息分门别类地处理,这一过程就是类别化。社会刻板印象就是类别化的产物。刻板印象又称为定型化,是指人们对某一类人或事物产生的一种比较固定、概括和笼统的看法。生活在同一地域或文化背景中的人常常表现出许多相似性,人们在社会知觉中便将这种相似的特点加以归纳,概括到认识中并固定下来,形成了刻板印象。例如,有人调查了美国 100 名白人大学生,发现他们对某些种族群体具有明显的刻板印象,即认为黑人都具有迷信、懒散、无忧无虑等共同品质;而德国人则具有科学头脑、勤奋、呆板等共同品质。我国台湾学者杨国枢和李本华也曾研究了台湾大学生对各国人的刻板印象,结果发现大学生多认为美国人具有民主、天真、乐观、友善、热情等共同品质;日本人具有善模仿、爱国、尚武、进取、有野心等共同品质。同样,人们也会倾向于按年龄、职业、民族等特征在头脑中形成刻板印象,例如年轻人往往认为老年人墨守成规,而老年人则往往认为年轻人举止轻浮;教授总是白发苍苍、文质彬彬,工人则是身强力壮、举止豪爽,商人总是精明算计等等。当人们形成了对某个群体的刻板印象后,便会在社会知觉中用它去“同化”某一个个体,只要该个体被“同化”到群体中,人们便会不自觉地认为这个人也具有该群体的特征。这种印象的形成有的是通过与某些人或群体频繁接触而达成的认识,而有的则是根据他人介绍、媒介传播等间接资料得来的。

刻板印象在社会知觉中可以加快信息加工的速度,使认识他人的过程得以简化,在一定程度上可以起到执简驭繁的作用,有利于对某一个人、某一个群体做出概括性的反映。在实际生活中,人们不可能将他人的所有特征完全搞清楚,而借助于其所属的某一群体的共性,便可以

想象出此人可能有的典型特征。当然,刻板印象不一定符合实际。因为即使是同一类人,每个人除了具有所属群体的共同特性外,还有自己的个性特征,刻板印象中对认识过程的过分简化会淹没个体独特的特征,导致概括错误。例如并非所有的知识分子都是文质彬彬,也并非所有的工人都是举止豪爽等等。因此,刻板印象未必正确,有时甚至会造成偏见、成见,从而给人际关系造成不必要的伤害,这是它的消极作用。

#### 第四节 交往中的人际吸引

人际吸引是人与人之间的相互接纳和喜欢。在人类社会中,渴望被人们所接纳和喜爱是十分普遍的,这也是有关人际关系技巧方面的书在书店里一直畅销不衰的主要原因。在人际交往中,有的人能与人一见如故、心心相印,有的人与人相处数年却仍是若即若离。这说明交往双方能否进入深交阶段,能否成为知心朋友取决于一个重要的因素——吸引。以人际吸引为中介,交往双方才能激发出交往热情,进而建立长期而稳固的人际关系。人际吸引是双向的,不仅仅取决于单方人品,而且取决于双方意愿、需要及其对未来的考虑。

人与人之间能否相互吸引,或者说什么样的人更为别人所喜欢呢?心理学家阿伦森曾做过调查,发现受人喜爱的主要是:(1)信仰和利益与自己相同的人;有技术、有能力、有成就的人;(2)具有令人愉快或崇拜的品质,如忠诚、理解、诚实、善良的人;(3)喜欢自己的人。总结心理学家在人际吸引领域的研究,可以发现人际吸引是由若干因素决定的,其中主要包括接近性、相似性、互补性、个人特质等。

##### 一、接近性

很多人都相信缘分。实际上,当我们选择朋友甚至是伴侣的时候,机会的作用非常大,而决定“机会”的重要因素是物理接近。在美国心理学家费斯汀格的一项经典研究中,他以麻省理工学院已婚学生家属宿舍的居民为对象,研究了邻里关系与空间远近的联系。该宿舍共有17栋两层楼房,每栋上下两层,每层5户,共计170户。在学年开始搬

入宿舍时,他们彼此之间各不相识,过了一段时间后,研究者在调查中让每户列举出在宿舍区新交的三个朋友。结果发现,他们所交的新朋友几乎离不开四个接近性的特征:(1) 是他们的近邻;(2) 是他们住在同一层楼的人;(3) 是与他们的信箱靠近的人;(4) 是同走一个楼梯的人。可见,住得越近的邻居就越容易成为朋友,也就是说,人与人之间在物理空间上的接近性是影响人际交往的重要因素。

产生接近效应的主要原因是由于物理上的接近能够提高人们的接触频率,众所周知,经常接触则能加强彼此间的吸引。“青梅竹马”有助于萌发浪漫的爱情,“远亲不如近邻”的观念有助于建立邻里间的友谊。彼此接近的人之所以会有较大的交往吸引力,往往是出于三种需要:第一,互助需要。一个人在学习、工作、生活中经常会碰到仅仅依靠自己的力量无法解决的困难,尤其当一个人面对时间紧迫,自己无法解决而又必须解决的难题时,求助的对象首先是最为邻近的同事、邻居。所以出于互助的需要,一个人到了一个新的单位或新的居住环境,都会主动与周围的近邻进行交往,期望彼此间能建立起长期、稳定的良好关系。这种共同的期望所激发的交往热情是人际交往的强大动力。第二,安全需要。每个人都希望自己生活在安全的环境中,安全是人的基本需要之一。出于自身安全上的考虑,每个人都有同周围人搞好关系的意愿,共同的心愿是促使彼此间进行交往的内在动力。因此,邻近的人们交往频繁、关系密切是一种普遍现象。第三,情感需要。与人交往除了追求互助安全之外,更希望与他人建立感情的联系,这是一种精神上的需要。相对而言,相邻的人们因困难和安全问题而彼此间互助的机会并不多,而频繁接触所引发的情感波动则是经常的。这种经常性情感波动对学习、工作、生活、健康的影响很大,因此每个人都希望生活在愉快的环境中,彼此间能亲密友好,这种情感需要也是促使交往的内在动力。

尽管接近性因素有利于使距离和空间上彼此接近的对象频繁交往,进而建立良好关系,能满足其互助、安全和情感上的某种需要。但是,人与人在空间上彼此接近却未必一定彼此吸引,也可能接近久了彼此生厌,经常促发邻里间的矛盾和冲突事件。因此人际间的接近性只

是人际吸引的必要条件,而非充分条件。接近性因素能否成为彼此进行良好交往的诱因,还取决于对交往对象的认识与评价。只有在接近的条件下彼此接纳后才能进一步建立良好的人际关系。

## 二、相似性

人的集群自然有种种原因,彼此相似往往是人们集群的最重要原因之一。相比较而言,人际交往中的相似因素要比生活空间的邻近因素更具吸引力。因此,柴可夫斯基曾说过:“意见和感情的相同,比之接触更能把两个人结合在一起,这样的两个人尽管隔得很远,却也很接近。”在日常生活中,生活背景、年龄、兴趣、态度、信仰等方面相似程度越高的人越容易成为朋友。

从心理学的观点来看,相似性有助于交往的原因在于:第一,具有相似兴趣与态度的人,多倾向于参加同类活动,如选读类似的学科、参与类似的社会活动等。参加类似活动越多,自然增加了彼此认识和沟通的机会,从相识到相知,进而建立进一步的感情。第二,当生活背景、年龄、兴趣、态度、信仰等各个方面相似的人进行交往时,彼此间的意见容易沟通,而在意见沟通和交流的过程中,由于个人的见解引起对方共鸣,就会产生遇到知音的感觉,因而觉得格外珍贵。

现实生活中,有利于人与人之间彼此吸引的相似因素可归纳为三大类:其一,兴趣、爱好相似。共同的兴趣、爱好能使人们聚集在一起相互交往,并形成各种群体形式,如球迷会、集邮会、英语角、诗话会、股市沙龙、桥牌会等。相似的兴趣、爱好之所以有聚集作用,就在于群体成员之间具有共同话题,共同语言较多,通过交流能使成员对感兴趣的对象有更深入的认识与了解,还能增长有关知识。其二,经历、地位相似。经历相似的人由于接触过的事物和积累的知识、经验相似,彼此间共同语言较多,容易产生接近感和情感共鸣,相互之间的交往愿望比较强烈。同样,地位相近的人也容易产生亲近感,从而激发相互交往的愿望,关系相对比较亲切。其三,态度和观点相似。对现实事物抱有相同态度、持有相同观点者因彼此间有较多的共同语言,能满足情绪宣泄的需要,经常会聚集在一起,相互交流,关系极为密切。事实上,无论是国家大事还是日常琐事,无论是政治、学术问题还是人际间的是非曲直,

只要态度、观点相近,彼此间就可能产生情感上的互动,萌发交往的愿望。因此,思想倾向也是影响交往吸引力的因素之一。

### 三、互补性

相似性可以形成“物以类聚”,彼此特质之间的互补也能够造成人际间的相互吸引。所谓“刚柔相济”,指的就是互补性所导致的彼此吸引。人际交往具有选择性,有的人喜欢选择与自己有相似特征的人进行交往;有的人则相反,喜欢选择与自己有不同特征的人进行交往。人们在选择交往对象时是有目的性的,选择不同特征的人作为交往对象正体现了交往的目的性。因为,一个人既有优点也有缺点,既有长处也有短处。如要弥补自己的缺点或短处,就要寻找相应的互补对象,由此具有不同特征的人自然就成了某些人交往的选择对象。一方缺乏而另一方具有的因素,即为互补因素。

日常生活中,只要我们仔细观察,经常能发现一对亲友间存在的互补性,尤其是伴侣间的这种互补性更为明显。暴躁常与耐心相补,否则伴侣双方会经常处于冲突之中。心理学调查也表明,推动短期交往者彼此吸引的动力主要是相似的价值观,而促使伴侣吸引的动力则主要是需要的互补。这说明互补性确实是人际间相互吸引的因素之一。

人们在个人兴趣、专业、特殊才能等多方面的互补性之所以能成为人际吸引的条件,在于多数人都有希望自己所缺乏的特点能由别人来补足的心理倾向。因为人在成长过程中,不可能掌握所有的机会,因此顾此失彼的遗憾总是难免的。所以当遇到自身缺乏而对方擅长的某种特征时,就会不期而然地对之产生好感,例如学理工的人,可能曾经爱好文学却失去了学习文学的机会,如果在人际交往中遇到擅长文学的朋友,自然就会受到吸引,使得他对自己在这方面的缺憾得到补足。

然而,互补性因素要真正成为人际吸引的因素是有条件的,即交往双方须达成共识,承认自己存在无法克服的缺点,同时又迫切需要以对方的优点来弥补自己的不足,只有在这种情况下,互补性因素才能在交往中起作用。事实上,人与人之间多少会存在一些相补因素,但某些人之间却未必感到有交往的必要性。这说明交往是以满足某种需要为前提的,如能从对方获得自己所缺乏的东西,双方就存在交往的可能性。

#### 四、个人特质

除上述因素对人际吸引存在影响外,个人所具有的一些特征或品质也决定了人与人之间是否会产生相互吸引,进而成为朋友。这些个人特质包括:外表吸引力、性格、才能等。

##### 1. 外表吸引力

外表吸引力是指一个人容貌上的美丽程度,而美丽的标准是由所处的文化决定的,在生活中,外表对人际吸引的影响是显而易见的。爱美是人的天性,无论在何种文化背景中,美貌都是一种财富,都令人向往。美丽的女人比相貌一般的女人更具有吸引力,不仅日常生活中的观察可以证实这一点,严格的社会心理学实验也证实了这一点。阿伦森等人通过巧妙的实验揭示,漂亮的女性比不好看的女性更影响男性的交往行为。实验以公认漂亮的和不漂亮的女性作为助手,让她们扮作临床心理学研究生,给男性被试的个性特点作临床心理学评价。最后给予被试的评价有肯定与否定之分。这样,实验就有漂亮——肯定、漂亮——否定、不漂亮——肯定、不漂亮——否定四种情况。实验结果表明,在女性不漂亮的条件下,男性不太看重评价的结果。他们事后对实验助手的喜欢水平都是中等。但在女性漂亮的条件下,被试非常看重评价的结果。在他们得到肯定评价时,他们对女性评价者的喜爱水平在四种情况中最高;当他们得到否定性评价时,他们对女性评价者的喜欢水平在四种情况中最低。但当研究者询问他们是否愿意继续参与研究时,他们表现出非常愿意再与漂亮的女性评价者发生交往。可见来自漂亮女性的否定评价对被试如此重要,以至于他们希望自己有机会改变她们对自己的评价。

外表吸引力在人际交往中之所以如此重要,是由于晕轮效应在起作用。人们通常会把“美貌”的印象扩大化,认为那些外表有吸引力的人也一定具有高尚的品格,而且较聪明、热情、机智、独立、善于交际、心理健康等等。因此,在其他条件相等的情况下,不论男女,具有较佳外表的人会更受人喜爱。事实上,外在的美与内在的品质之间并没有必然的关联。但在很多情况下,与缺乏外表吸引力的人相比,那些漂亮的人更受人欢迎,有更好的社交技能和更多的社交经验,较少感到孤独和

焦虑。而且在浪漫的爱情中,容貌上的魅力对女性命运的影响也要大于男性。

需要说明的是,外表吸引力只是在人们最初的相互熟悉阶段作用较大,而在以后的阶段中最重要的影响因素是个性品质。因此,如果我们事先得到了有关某人的信息,对此人的第一印象就会较少受其外表吸引力的影响。要想找到真正的朋友和建立长久的友谊,仅凭对外表的印象是不够的。

## 2. 性格

研究发现,无论在何种文化背景下、何种时代中,最受人喜欢的个性品质都具有高度一致性,这表明人们的交往倾向具有高度的跨社会角色、跨文化和跨时代的一致性。近年来我国心理学家对各种不同类型对象的调查发现,当要求人们回答:人际交往时最喜欢具有什么特征的人?自己采取什么样的交往方式?最期望别人采取什么样的交往方式?有趣的是,对于这些问题的回答都高度倾向于同一个答案:真诚。而且,女性的这种倾向更加明显。而在心理学家安德森的研究中也发现,当让被试将 555 个描绘个性品质的形容词按照喜爱程度排序时,被排列在最前面、受喜爱程度最高的六个个性品质分别为真诚、诚实、理解、忠诚、真实、可信等,这些品质或多或少与真诚有关;而排列在序列最后、受喜爱水平最低的几个品质,如说谎、装假、不诚实、不真实等,也都与真诚有关。可见,无论在何种文化背景下,在各种个性品质中,真诚均是人们最喜欢的性格品质,而具有真诚特质的人则是最受欢迎的个体。

为何人们对真诚的性格特征如此强调,对于不真诚的品质又如此高度拒绝呢?根本原因在于,人们需要自己在物理环境和社会环境中都处于一个安全的境地。真诚使人们对于与自己交往的人有明确的预见性。而面对不真诚或欺骗,则意味着有可能受到侵害。在心理上,最使人感到恐惧的,不是一件不幸事件的发生,而在于要随时担心一件事情的发生。随时感到担忧,会激发人们的高度自我防卫,使人感受到强烈的焦虑和不安。对于这样的对象,人们倾向于拒绝和逃避。



### 3. 才能

才能是一个人表现出的能力水平或技能的熟练程度,在人际交往中,通常有天赋或才能的人更吸引人。才能不仅是应征工作或从事职业的成功要素,而且也是人际交往中引人注目与令人欣赏的重要条件。表面上,似乎在其他条件相等的情况下,一个人越有才能、越完善就越受欢迎。而事实表明,最为人们所欣赏者,在一个群体中并非是最有能力、最能出好主意的成员。

心理学家阿伦森曾做过一个实验:将四卷不同的访问录像带分别播放给四组被试,让他们凭主观的感觉对录像带中的被访问者进行评分,以表示他们对被访问者的喜欢程度。录像带的内容是访问者与受访者的面谈,受访者的身份是大学生。四卷录像带的人物都是一样的,只是访问者事先的介绍以及访问过程不同。第一卷录像带的内容为,访问者在介绍受访者的时候,将他描述成一个能力杰出的大学生,即他是荣誉学生、运动健将、校刊编辑等。在访问过程中,受访者表现极其突出,对访问者提出的所有问题,能毫不费力地答对92%。因此,受访者给人的印象是完美无缺的。第二卷录像带的内容与第一卷大同小异。访问者对受访者的介绍和受访者回答的方式及表现均相同,唯一不同是,在访问过程中加入了一段小插曲,受访者表现有点紧张,不小心打翻了面前的咖啡,弄脏了一身新衣服,形成相当尴尬的局面。第三卷录像带的内容是,访问者将受访者描述为一个普通大学生,访问过程中受访者的表现也普通。第四卷录像带的内容与第三卷大同小异,不同之处与第二卷中的插曲相同。将这四卷人物相同而能力表现各异的录像带分别播放给不同的被试去观赏,并让他们根据主观感受对受访者进行评定以表示他们的喜欢程度。结果发现,人们最喜欢的是第二卷录像带中的受访者,其次是第一卷,再次是第三卷,最不喜欢的是第四卷中的受访者。

上述实验提供了一个有力的证据,即白璧微瑕要比洁白无瑕的人更令人喜爱,小小的错误会增加那些有才能的人的吸引力。后来心理学家称这一现象为犯错误效应(pratfall effect)。1961年美国当时的总统肯尼迪试图在猪湾入侵古巴,结果计划惨败。可是猪湾惨败非但没

有使肯尼迪总统的个人荣誉下降,相反却大大提高了。这正是犯错误效应的体现,恰恰是猪湾事件使得人们相信,即使是当时新闻媒介所描绘的几乎无可挑剔的总统也难免会犯错误,这使总统的形象更接近普通人,从而赢得了更多人的支持。“金无足赤,人无完人”,有才能的人在不经意中犯点小错,不仅瑕不掩瑜,反而更使人们觉得他具有和别人一样会犯错误的缺点。相反,当人们在与全无缺点的人相处时,总难免会因为己不如人而感到不安。这反映了人们在交往中对于别人有两种不同的需要:一方面,人们都希望自己周围的人有很好的才能,有一个令人愉快的人际交往背景;但同时,如果别人超凡的才能可望而不可及,就会让人感到一种压力和不安。可见,才能与被人喜欢的程度在一定限度内成正比例关系,而超出这个范围,其才能所造成的压力反而成了人们倾向于逃避或拒绝的主要因素。

### 第五节 交往中的心理调适

人际交往中,受主客观因素的限制经常会遇到交往障碍,如不能及时、正确地化解障碍,将严重影响交往效率,甚至导致交往失败。因此,努力掌握化解交往障碍的方法、技巧是十分必要的。

#### 一、如何克服交往自卑

自卑即自己看不起自己,表现为对自己的主客观条件评价过低,交往中拘束、沉闷、被动、自惭形秽,无法树立自信与自尊,从而严重影响交往效率或致使交往屡遭失败。

交往中,某些人之所以会产生自卑心理,大致有几种原因:其一,生理上存在缺陷。如体形、体质、身高、相貌等与人对比相形见绌,并始终为自己所意识,成为心灵上的阴影。交往时,自感不如对方,致使情绪低落,无积极性,自律性强,拘束,被动,表现出严重的自卑感。其二,能力相对较低。能力低是滋生交往自卑的主要原因。有的人各方面能力都比较低,反映在交往中也自感低人三分,不敢平等交往,不敢理直气壮。而有的人仅是言语表达能力比较弱,不善言辞,遇到口若悬河、能说会道的人就自叹不如。由于自己看不起自己,交往时就放不开胆量。

其三,遭受过交往挫折。交往挫折引起的消极情绪体验也是产生自卑心理的主要原因。假如某人在某一次交往中曾遭受过重大挫折,失败的情绪记忆往往会长期挥之不去。交往中,一经唤起旧有记忆,即会发生习惯性焦虑反应,从而抑制交往行为。其四,个性缺陷。某些个性心理特征也有碍于正常交往。例如,气质类型属于抑郁质的人原本较为内倾,不善于交往,容易产生恐惧和畏缩,一旦在交往中遭受挫折,长时期会处于心神不安状态,无法摆脱心理阴影,交往主动性更差,不自觉地表现出自卑倾向。又例如,富于想象、过于敏感的人在交往中总感到别人在一刻不停地注视与评价自己,总担心自己的所作所为被别人所否定,紧张和压抑的情绪状态中既有焦虑也有自卑。

既然自卑有碍于人际交往,就要努力克服自卑。注意以下四点对减弱或消除交往自卑有一定帮助。

第一,要正确评价自己和他人。自卑源于对自己和他人的错误认知与判断,如对自己的能力、品质、条件评价过低,而对他人评价过高,就可能产生自卑感。所以,要克服自卑就应转变对己对人的认识与评价。“金无足赤,人无完人”说明,每个人都有优、缺点。既然如此,对己对人都应作客观分析,要一分为二。不要总想着自己不足而忽视自己的长处,同样也不要总盯着别人的长处而忽视其不足。如能多想想自己的长处、优点,对克制自卑、提升自信和自尊是有益的。

第二,要努力克服缺点。尽管每个人都有优点和缺点,但相对比较而言,有人优点居多,缺点较少,而有人则相反。要使自己能真正摆脱自卑感的纠缠,关键在于要克服缺点。当自己的各方面能得到增强,并达到相当程度时,自我否定的自卑感就会自然消失。交往中,就会一改那种自感低人三分的心态。

第三,要恢复与增强自信、自尊。自卑的滋生与泛化是自信、自尊被压抑的结果。一个人如能自觉恢复或增强自信、自尊,就能克服自卑。而自信、自尊的恢复与增强是建立在成功交往基础之上的。任何成功的交往都能在不同程度上增强人的自信与自尊。成功的交往又取决于两个因素,即能力与目标。能力增强了取得成功交往的可能性就大。而目标(期望值)对成功与否的界定起关键作用,因为成功与否是

相对于交往目标而言。如目标定得过高,即使已取得了部分成果,但最终目标尚未实现,仍会看作失败。相反,如目标定得相对较低,即使没有取得重大交往成果,但基本目标实现,就能看作成功。所以,要提高交往成功的机率,以增强自信,交往目标不应定得过高。大目标须经若干子目标才能逐渐达到。每一子目标的实现就是一次成功,如此循序渐进,就能逐渐以自信取代自卑。有了自信,交往中就容易有自尊。

第四,要设计良好的自我形象。自信在很大程度上受自我形象的影响。众所周知,一身式样得体、颜色舒适的服装会使自己精神焕发、神采奕奕。烫(理)一下头发也会使人自感年轻数岁。这种良好的自我感觉对情绪与自信的作用确实不能低估。有鉴于此,因自身缺陷引起的自卑心理,在一定程度上能以设计良好的自我形象来加以弥补。所以,人际交往中为自己设计良好的自我形象,将大大有助于自信的维护。

## 二、如何摆脱左右为难

复杂的人际交往往常会产生种种矛盾,引起心理冲突,使人左右为难,陷入两难境地。交往中经常出现的四种心理冲突,即接近—接近型冲突、回避—回避型冲突、接近—回避型冲突和多重接近—回避型冲突。如前所述,这四种心理冲突引发的外部表现及其相对合理的决策方式在第八章中已作详细介绍,这里不再赘述。

## 三、如何对付尴尬场面

尴尬场面往往出现在不协调的人际环境中。例如,在接待客人的热烈场合中,有人突然站起来讲了一些使客人难堪的话,这些与友好气氛不协调的话语,显然会使宾主双方感到尴尬。同样,在大庭广众面前,自己的隐私突然被某人所公开,当众人的目光聚焦自己时,就容易引起尴尬反应。又例如,几个同学在寝室吃饭闲聊时,老师突然出现在学生面前,学生往往会因衣着不整、屋内凌乱而感到尴尬。所以,任何人际环境只要出现了偶发性的不协调事件,就可能出现尴尬场面。

身处尴尬场面,有时只是短暂的不自在而已,时过境迁,并不会在心灵深处留下什么有害的印记。但是,严重的尴尬反应则会引发人际矛盾与冲突,对人际关系起破坏作用,或引起交往双方的情绪波动,甚

至转化为消极情绪笼罩之下的心境,影响正常的学习、生活、工作。为了避免尴尬的发生,或妥善处理尴尬场面,具备以下条件是有必要的:

### 1. 增长知识、经验,掌握交往技巧

尴尬场面多半是在交往者缺乏知识经验和交往技巧的情况下出现的。如果交往者具有丰富的知识经验,能灵活运用各种交往技巧和方法,许多尴尬场面或许不会出现,即使出现也能得到缓解。例如,交往双方缺乏共同语言,一时又无法分手,就可能出现尴尬情境。但如果一方能选择话题,激发起彼此的交往欲望,就能活跃气氛,消除尴尬场面。又例如,在公众场合,有人向你提了一个你不愿回答或使得你难堪的问题,缺乏交往经验的人就会一时处于尴尬境地,而老练的交往者则会采取两种策略:或佯装闻所未闻,故意反应迟钝;或灵活地转移话题,有意答非所问。其实,交往是双方智能的体现。友好的交往中,交往双方表现为智能的融合,增进彼此友谊,解决共同问题;不友好的交往中,交往双方体现为智能的较量,交往过程瞬息万变、十分复杂,故意引发的尴尬会层出不穷。要应付这种场面,更需要丰富的知识经验、熟练的交往技巧和良好的应付方法。

### 2. 加强自身修养,注重真诚待人

交往中的尴尬场面,有些是因自身缺乏修养,待人虚伪所引起。例如,有人生活不拘小节,衣着不整,在公共场合一旦被指出,就会感到尴尬。有的人说话不雅、唾沫四溅,一旦飞落对方且被对方所知觉,会使双方感到尴尬。有的人习惯于粗心大意,其过失被人当面提起,就会自感尴尬。又例如,交往中有人或言过其实、或编造谎言,以博得对方好感。殊不知,虚假言论往往会使自己陷入尴尬境地,破坏双方关系。因为谎言一旦被对方所察觉,并当面点穿,就会使谎言者感到尴尬。因此,交往中出现的许多尴尬场面往往是自为的结果,原本是可以避免的,只因自己修养较差,不拘小节,待人不够真诚,结果反而使自己频频陷入尴尬境地。

### 3. 搞好人际关系,平时与人为善

尴尬场面的出现可能是无意过失,也可能是人为制作。一句失言或唾沫四溅引起的尴尬场面就属无意过失。但不可否认,许多尴尬场

面则是人为制作的产物。某人之所以要引发尴尬场面,自然有其目的、意图。不过,如平时人际关系良好,彼此友好相处的朋友之间一般不会置对方于尴尬境地。从这意义上讲,只要与人为善,平时人缘较好,就能避免许多人为制作的尴尬。即使有人企图使你陷入尴尬,亲密朋友也会出来为你解围,使你安然无恙。

#### 四、如何消除他人嫉妒

嫉妒是人际关系中的常见现象。凡对优越者的条件或地位持不满心态者,就可能产生嫉妒心理及其相应的行为。嫉妒他人,可能破坏业已存在的良好关系。受他人的嫉妒,则使自己感受到压力和苦闷。因此,“嫉妒”是人际交往中的消极因素,对人际关系具有负面影响。为维护人际关系,我们不应嫉妒他人,而应努力改变自己,争取超过他人。然而,随着自己条件或地位的改变,就可能引发他人的嫉妒,这显然是不可避免的,为了消除他人的嫉妒,不同的人往往会采用三种不同的方式:

##### 1. 复原

复原也称倒退。有人认为自己之所以会受他人嫉妒,成为“众矢之的”,是因为自己优越的条件与地位突现于他人之上,使他人深感相形见绌,由心态不平衡引发不满、嫉妒及其相应的表情与动作。为此,要消除他人的嫉妒,就得使自己的条件与地位回复到与他人相等的水平,缩小了彼此之间的距离,他人的心态就能得到平衡,嫉妒也就自然会消除。以这种方式去消除他人嫉妒,固然能达到目的,但却以牺牲自己的美好前景为代价。在消除他人嫉妒的同时,也使自己经艰苦奋斗取得的优势条件与地位丧失殆尽,可谓“因小失大”、“得不偿失”。所以,“复原”并非是一种处理他人嫉妒的高明方式。

##### 2. 反击

有人受到他人嫉妒时,往往会采取针锋相对的态度,通过“反击”的方式,试图以自己的实力和影响去迎对他人的嫉妒。但最终会有两种结果:其一,通过实力和影响的较量,胜人一筹,嫉妒者因势单力薄,迫于无奈只得收敛其嫉妒言行。即使如此,嫉妒者的内心不满或许并未消除,只是暂时受抑,适当条件下仍会重新萌芽;其二,“反击”的效果并

不理想,嫉妒并未消除,反而使双方情绪严重对立,甚至出现攻击性行为。

### 3. 奋进

有人对他人的嫉妒并不理会,讽刺挖苦也无法阻挡他继续奋进的步伐。随着时间的推移,自身条件越来越优越,荣誉和地位大大扩大了自己的影响,而嫉妒者在长期嫉妒无效的情况下,嫉妒言行也因此而渐趋收敛,直到最终消失。当然,嫉妒者的嫉妒在一定条件下仍可能会有所显露,但对被嫉妒者而言,已不会有多大的影响作用。可见,以自我奋进的方式去平息他人的嫉妒是最为有效的。

诚然,为了妥善处理他人的嫉妒,奋进者如能豁达大度,一如既往地与他人进行正常交往。那么,在奋进者的感召之下,或许嫉妒者的嫉妒言行在较短的时间内就能自我收敛,因为一个有良知的人终究不会长期从事自己感到内疚的行为。

### 五、如何面对交往挫折

人际交往与整个人生一样,坎坷不平。即使经验丰富、能灵活运用交往技巧的人也无法保证每次交往都能顺利、圆满。所以,交往受挫是常有之事,区别仅在于,有的人偶尔遭受交往挫折,有的人则经常遭受交往挫折。面对交往挫折,不同的人会抱有不同的态度,采取不同的处置方式,而作为一个有理性的人通常应采取如下方式:

首先,对交往挫折应抱有正确态度。不可否认,挫折会给人带来痛苦、沮丧、焦虑、压抑,尤其重大的交往挫折(如失恋)会给人沉重的打击,严重地挫伤继续交往的积极性。因此,有人会从此把自己关闭起来,竭力回避交往,生怕重新触及心头的伤痕而唤起新的痛苦。当然,受挫者暂时避免交往是有必要的,能使自己冷静下来进行反思,分析利弊得失。然而,如长期进行消极被动的自我压抑,既有害于身心,更无助于问题解决。而作为理性行为,应重新回归人际环境,通过结交新朋友,以快乐与希望来抚平心头的创伤,才能使自己真正从交往受挫中解脱出来。

其次,对交往挫折应进行认真反思、辩证分析。遭受挫折自然是坏事,但坏事也要一分为二。只要认真反思、辩证分析,就能从受挫的交

往事件中学到很多东西。最为关键的是要找出受挫原因,如失败原因不明,很难吸取经验教训。在受挫归因时,应客观、全面,不能主观、片面。有的人把纯粹由偶然因素导致的受挫归因为主观自身;也有的人因自己存在某些缺陷而将对方的过错归咎于自己。这类消极的自我评价,容易贬低自己,滋生自卑感。反之,有的人将受挫完全归因为偶然或他方,不从主观上找原因,如是这样,在今后交往中恐怕仍会屡屡受挫。所以,对受挫原因进行客观分析是促成由失败向成功转化的重要步骤,如能把握好这一关节点,今后取得成功就有了希望。

第三,要设定恰当的交往期望。每个人都有相对稳定的主客观条件,交往时人们都会依据自己条件去选择交往对象,并对交往作出期望。如果一个人不能对自身拥有的条件作客观评价,或者能作客观评价而对交往期望过高,都可能在交往实践中受挫。尤其是屡遭交往挫折的人,更应客观地考虑问题,设定恰当的交往期望。因为,受挫本身已经说明已有的自我评价与交往期望可能存在不切实际之处,如不作及时调整,仍一意孤行,就可能再遭受挫。所以,受挫后及时调整交往期望(目标)是避免再次受挫的方法之一。

总之,交往受挫后应尽快摆脱消极情绪的纠缠,善于化压力为动力;要客观分析受挫原因,从失败中吸取经验教训;必要时应及时调整交往期望,继续以饱满的热情再作尝试。



## 第十章 人 际 关 系

通过交往,人与人之间总会建立一定的联系方式,形成相对稳定的人际关系,所以人际关系是人际交往的必然结果。

### 第一节 人际关系的类型

由于人际关系极为复杂,这给分类带来极大困难。为简便起见,许多心理学家仅从人际需要和人际功能上来划分人际关系。如此分类,尽管无法全面反映人际关系的复杂性,但却揭示了以需要与功能为纽带所形成的最为常见的几种人际关系,对我们加深理解人际关系具有现实意义。

#### 一、需要型人际关系

为满足某种相对稳定的需要,人会主动地去寻找能满足需要的对象,进而与他人建立相对稳定的人际关系。具体而言,以需要为纽带形成的人际关系可分为三种:

##### 1. 以情感需要为纽带建立的人际关系

“人非草木,孰能无情。”每个人都有情感上的需要,都希望能与他人建立感情上的联系,正是这种需要,促使人际间彼此交往建立起以情感为纽带的人际关系。这类人际关系有时具有相当的稳定性,无论客观环境或人际环境发生多大变化,彼此间出于同情、喜欢、尊重、友谊或爱情,双方的感情联系会长期存在,亲密关系也一如既往。这类人际关系有时会呈现出较为明显的阶段性特征,即在人生的不同阶段,重点交往的对象不同,所建立的关系的亲密程度也有很大差异。幼年时,以亲近的家长为主要对象,建立亲缘关系。成年后,以喜欢的异性为主要对象,建立恋人关

系,进而发展为夫妻关系。到老年时,随着子女成家分居,同辈人相继去世,主要以能给予他们更多关照的人为重点对象,建立特殊的亲近关系。这类人际关系有时还具有相当的隐秘性,难以直接观察。尤以爱恋为基础的人际关系,在关系建立初期,旁人很难加以觉察。

### 2. 以支配需要为纽带建立的人际关系

人与人之间在能力、体力、经济、地位等方面有明显差别,于是人际间便出现了强弱之区分。强者往往具有较强的支配动机,希望支配他人,并从支配他人中获得需要的满足。而弱者往往具有较强的顺从动机,愿意接受强者的支配,从顺从强者中获得需要的满足。正因为主客观条件制约下,人会产生支配和顺从动机,于是人际间便出现了以支配需要为纽带的人际关系。通过建立这种关系,能使双方的支配需要和被支配需要获得满足,因而这类关系也具有相对稳定性。当然,支配和被支配关系是建立在双方客观存在的条件之上的,一旦各自的主客观条件有显著变化,这种关系也将随之而变化。

### 3. 以包容需要为纽带建立的人际关系

人出于对安全和归属考虑,希望生活在群体之中,这就反映了人对包容的需要。具体表现为,人愿意主动与他人交往,成为团体中的一员,并与团体人员和睦相处,为安全和共同利益同心协力。以包容需要为纽带建立的人际关系也是社会关系的重要形式。人渴望“包容”体现了个体对群体的依赖。在人生的不同阶段,个体依赖的对象有很大变化。幼年时,主要是父母、老师、同学;成年后,主要是同事、朋友,同时还建立了各种复杂的关系,如工作上的、生活上的、学术上的、宗教上的关系等。所以,每个人都有依赖别人的需要。正是这种依赖性,为建立以包容需要为纽带的人际关系提供了条件。

## 二、功能型人际关系

现实中,业已存在的关系之所以能得到长期保持,是因为关系本身赋有某种功能。关系能使交往双方维持精神或物质上的联系。依据功能,可以把人际关系粗略地分为三种,即情感性人际关系、工具性人际关系和混合性人际关系。

情感性人际关系,以情感作为维系各方关系的中介。尽管这种关

系得以维持,其中可能包含有物质往来的工具性成分,但以情感为主。大多数知心朋友之间相互关心,相互体贴,也会涉及物质上的往来,但彼此所求的主要不是物质而是情感。父母养育子女,子女赡养父母,都须借助于相应的物质载体,但本质则是亲情和爱意。当今社会里,以同情、真情、关爱等为基础而形成的情感性人际关系已越来越普遍,这表明社会的文明程度在不断提高。

工具性人际关系以物质利益作为维系各方关系的中介。尽管这种关系得以维系,其中或许包含有情感成分,但利益因素始终占有主要成分。交往双方为了达到各自的利益目标,就可能形成某种关系。反之,各自的利益目标一旦实现,业已存在的某种关系就可能中断或疏远。因此,工具性人际关系具有短时性特征。现实生活中,人们与社会服务和交易系统人员(如,服务员、营销员、售票员、医生等)之间形成的各种关系就属工具性关系。

界于以上两种关系类型之间的是混合性人际关系。这类人际关系既非建立在深厚的真情之上,也非建立在纯粹利益之上,而是情感性和工具性兼而有之。在相对稳定的人际关系中,混合性人际关系占大多数。事实上,一个人拥有的亲人和亲友并不多,因而与他们形成的情感性人际关系在自己的关系网中仅是几个纽结而已。同样,生活中与社会服务人员形成的工具性人际关系,因具有短暂且不稳定性,也不能成为自己占主导性的人际关系。唯有因学习、工作、生活需要与同学、同事、邻居、朋友接触中形成的关系,才在人的关系网中占居主要部位。这种关系既渗透着情感性因素,又有合作互利因素,本质上是一种混合性的人际关系。

## 第二节 人际关系的演变轨迹

除了亲缘关系和短暂的工具性关系之外,人际间形成的绝大多数关系都要经历一个发生、发展的演变过程。尽管这种演变过程有长有短,但具有一定规律性,都可分为相对分明的三个阶段:

### 一、觉察相识

觉察是指觉知和观察,觉知是意识到某一客体存在,观察则带有认

识的意图。人与人之间建立关系显然应从觉察开始。赋有交往意图的觉察具有指向性特征。指向的目标可能是单向的,也可能是双向的。即使是彼此双向的觉察,此时还未形成有效的沟通和交往,仅处在观察阶段。例如,在偶然场合两人相遇,一方可能会对对方进行观察,也可能双方彼此观察,但不发生相互之间的交往,这就是“觉察相识”。

觉察相识是从第一印象开始的,较多的只是对对方的身材仪表、言行举止的知觉,同时作出相应的评价,如赞许、喜欢、好感就会产生交往动机。如双方作出相似的评价,就会激起相同的交往动机,就可能成为发展双方关系的基础。当然,此后的条件与机会也至关重要,即使双方有了交往意图,但如受条件限制或无适当的机会,不能在交往意图的基础上发展为交往行为,就不可能从觉察相识阶段进入到关系发展的新阶段——表面接触阶段。如是这样,就可能时过境迁,各奔东西,不复相见。

## 二、表面接触

通过觉察能了解对方的某些心理品质和个性特征,因为人的态度、表情及其行为方式能在一定程度上反映其内在素质。不过,觉察所能获取的信息终究是有限的,而且无法根据自己的意图获得自己所需要的信息。因此,利用觉察来了解对方缺乏定向性。要定向、深入地了解对方必须彼此接触,进行面对面的交往。当然,交往双方的初期接触只能是表面的。在彼此间还不十分了解的情况下,试图进行坦诚的情感交往不太现实。

平时,我们与之交往的大多数对象均保持在表面接触阶段。双方涉入的程度都比较浅,所保持的并非完全是个人关系,而类似于一种职业或角色化的关系。维持这种接触水平,既出自一个人的时间、精力有限,无法与众多对象进行深入交往;也出自良好交往的需要,作为良好的社会交往,应能尽量扩大交往对象,但又能收到最亲密的知心朋友。对于一般交往对象只要维持在表面接触水平,彼此相处得和睦、平静,也比较友好,但双方都没有强烈的相互吸引。而对于重点交往对象则应有较大的频度和亲密度。事实上,绝大多数人的交往策略都是如此。

## 三、亲密互惠

交往双方产生了好感,并为双方的某些品质所吸引,双方的交往便

会越益频繁和密切。交往中,由于相互帮助,相互体贴,彼此感到十分充实、愉快,渐渐无话不说、心心相印,有一种强烈的情感依恋。同时,由于相互启发、相互影响,双方对现实事物的态度和价值取向也渐趋相似,并表现出相似的行为方式。最终,在认知、情感和行为上均达到相当的一致性,标志双方之间的关系已进入亲密互惠阶段。

亲密互惠阶段是人际关系的理想阶段,双方在各方面都比较一致,因而关系比较稳定。当然,双方一致并非没有矛盾,只是强烈的情感吸引,容易求同存异、化解矛盾。有了矛盾,双方如能相互尊重、相互谅解,亲密关系就能长期保存。反之,则容易产生“裂痕”。因此,亲密互惠的关系要靠双方来维护。尤其是某些小事,如处理不当,或在外在因素的作用下,就可能在双方心灵中留下“阴影”。如“阴影”长期不能消除,就可能在某一事件的引发下,形成冲突,双方交往的频度就可能因此而逐渐减弱,亲密互惠关系将面临考验。当然,环境条件的改变也会影响人际关系,如两人因工作需要各奔东西,既有的亲密关系自然会渐渐淡漠。所以,亲密互惠关系如要继续发展,其发展方向取决于主客观因素的综合作用。

### 第三节 社会测量法

人际关系是一个动态结构,会随主客观条件的变化而变化。然而,在某一时段中,人际关系是相对稳定的,总会处于某种特定的状态。这就为测量人际关系提供了客观依据。通过人际关系测量,能了解一个群体在某一相对短暂时距中,其内部成员之间人际关系和人际相互作用的模式,为进一步分析群体的内聚力和工作效率提供便利。目前,常用的人际关系测量法是由美国社会心理学家莫里诺(J. L. Moreno)于1934年提出的社会测量法。该方法分别经过问卷设计、实施测量和结果分析三个阶段便能大致了解团体成员之间的关系状况。

#### 一、问卷设计

问卷是测量工具。经过测量要能获得比较可靠的信息,就要做好问卷的设计工作。进行社会测量的问卷尽管比较简单,但要注意三个问题:第一,提问要明确、具体。例如:“你愿意与小组内哪三位成员一起从事为

期一个月的新产品试制工作?”这样提问便于被测人作出明确选择;第二,提问最好用积极方式。提问可以用积极方式,也可以用消极方式。例如“你喜欢与谁一起从事工作”就属积极方式。反之,“你不希望与谁一起从事工作”就属消极方式。由于消极提问方式容易引起被测人的焦虑与不安,使用时要慎重;第三,对提问的选择和评分要明确。例如,给“关系最好”的同事打3分,给“关系一般”的同事打2分,给“关系不好”的同事打1分。这样,有利于被测人作出明确的选择和评分。

## 二、实施测量

问卷设计完成后,就可利用问卷实施测量。施测时,应注意两点:第一,要向被测人讲明测量目的,使每个人了解测量的意图,以便端正态度,如实填报;第二,为了解除被测人的后顾之忧,不应要求署名,并作出妥善保管问卷的承诺,以便使被测人无拘束地填报问卷。许多测量表明,当保密程度较高并且不记名时,测量可靠性较高。

## 三、结果分析

问卷回收后,需进行分析,才能了解团体内的人际关系状况。常用的分析方法有三种,即矩阵分析法、图解分析法和指数分析法。

矩阵分析法适用于小团体分析。例如,一个小团体有6个成员,现向被测人提出这样一个问题:“你与小组内哪两位成员的关系最为密切?”测量后将结果填入矩阵表内:

表 10-1 矩阵表

| 选择者 \ 被选择者 | A | B | C | D | E | F |
|------------|---|---|---|---|---|---|
| A          |   | ○ | × | × | ○ | × |
| B          | ○ |   | × | × | ○ | × |
| C          | × | × |   | ○ | × | ○ |
| D          | × | ○ | × |   | ○ | × |
| E          | ○ | ○ | × | × |   | × |
| F          | ○ | × | × | × | ○ |   |

表中密切者为○;一般者为×。表中反映:成员E被四人视为亲密者;成员A和B分别被三人视为亲密者;成员D和F分别被一人视为亲密者;唯有成员C未被任何人视为亲密者。可见,成员E为该小团体中的核心人物,而成员C处于孤立状态。由此,摸清了6人小团体中人际关系的基本状况。

图解分析法是将被测人填报问卷的结果以简图形式表示,从而使小团体内(少于20人)的人际关系状况一目了然。如将上例测量结果转化为图解形式(见图10-1),图中箭头指向的被测试者认为是亲密者,此图也显示成员E是中心人物。

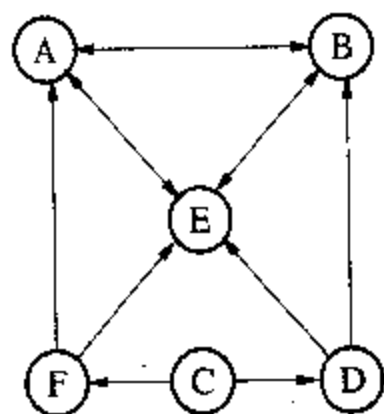


图 10-1 人际关系图

指数分析法是利用公式对测量结果进行计算后,以综合指数形式表示每个人在团体关系中所处的地位。公式为:

$$\text{个人社会测量指数} = \frac{\text{被选数目之和}}{n-1}$$

式中  $n$  为团体成员总人数。依据上例测量结果,成员E被选数目之和为4;成员A为2;成员C为0。代入公式,三者的测量指数分别为:0.80、0.60和0.00。从指数上看,成员E最高;成员A较高;成员C最低。同样说明,成员E是团体中核心人物,成员C处于孤立状态。

## 第十一章 人 际 影 响

现实生活中的每个个体都无时无刻不生活在群体中,而个体的行为也无时无刻不受到其所处群体的影响。个体的行为除了以个人为基础的社会行为之外,更多的社会行为是在个体与群体或群体与群体之间产生的。换句话说,在人与人之间的关系网络中必然伴有人际之间的相互影响,而且个人行为也必然离不开社会关系,这种现象称为社会影响。在人类的所有行为中,很难找出不受社会影响的行为,小到吃饭、穿衣,大到思想、观念、语言等,无一不是在社会影响下学习的结果。当前,社会影响(或称人际影响)已经成为社会心理学研究的重要课题。

概括起来,人际影响可以包括为以下几个方面:一方面是群体以及个体所处的社会环境对个体的行为的影响作用,主要表现为群体对个体的作用、群体影响下的个体行为、群体中的相互作用、个体的社会行为等;另一方面,群体中的个体在相互接触中,也表现出一定的互动效应,即个体间的相互影响。

### 第一节 群体对个体的影响

群体或称团体,是指通过人们彼此之间的相互影响、相互作用而形成的一种组织形态。这种组织形态会对个体成员施以种种影响,从而使个体对特定事物产生的心理和行为发生明显的改变。有时这种影响作用相当强烈,以致与个体单独存在时形成强烈的对比。群体对个体的影响作用主要体现在以下三个方面:

#### 一、制约与规范

每个人都生活在群体之中,当一个人在某个给定情景或群体中发



挥作用时,人们会期待他做出一套由社会界定的行为模式。不同的社会情境需要人们担任不同的角色。当你在家时,可能扮演着“孩子”或“兄弟姐妹”的角色;当你在学校时,扮演着“学生”的角色;有些时候,你还要扮演“好朋友”的角色。社会角色是代表个体在群体中的一种身分或一个位置,个人在取得其角色的身分与位置后,便会依照他的角色表现出相应的行为。反过来,在不同情境中,个体所承担的不同社会角色对个体的行为有制约和规范的作用。

通常情况下,个体可能没有特别意识到角色的制约和规范作用,但一个经典的社会心理学实验——“斯坦福监狱实验”,却让人看到了这些力量发挥作用后所带来的令人吃惊的后果。心理学家津巴多等人曾在斯坦福大学进行了这样一项研究:通过广告召集了多名志愿者体验一段为期两周的监狱生活。以随机投掷硬币的方式,有些志愿者被分配担当囚犯的角色,其他人则成为看守。事先对应征而来的所有志愿者进行了多项心理测验和面试,从中挑选了那些确认是遵纪守法、情绪稳定、身体健康的普通人参加实验。实验中,囚犯整天呆在监狱里,看守则8小时轮值上班。结果令人吃惊地发现,这些学生一旦接受了随机分派给他们的角色之后,行为发生了极大的改变。处于看守角色的学生,从原本的温文尔雅变得盛气凌人,有时甚至残酷成性,从剥夺囚犯的基本权利(如吃饭、睡觉、洗漱等),到想尽各种办法惩罚囚犯,想出了各种花招让囚犯们感到自己卑微无力。而作为囚犯,原本心理稳定的大学生很快就产生了许多怪异行为和应激症状,表现为情绪变得激动,有些甚至严重抑郁等。原本预期两个星期的实验,到了第六天就被迫终止了。该研究得出一个重要的结果:模拟监狱情景能在监狱看守人员和被监禁的人员心目中创造出一种全新的社会现实——真实的监狱。尽管没有任何人告诉参与者该如何扮演角色,所有参与者也都没有参观过真实的监狱,但他们都学会了某些东西。

除了角色对行为的期望外,群体还制定了许多对群体成员应该如何行动的期望。也就是说,一般群体都制定了一定的规范、准则或约定俗成的纪律条例,以凝聚群体成员、统一性为方向,形成合力,同时约束个体的涣散言行,以维持群体相应的组织形态和实现组织目标。因此,

群体规范也对个体存在着一定的制约作用。这种制约作用能使个体形成一定的心理压力,进而自觉地调节自身行为。例如,如果你是一名服务员,那么无论顾客多么苛求和让人讨厌,人们还是认为你应该彬彬有礼地对待你的顾客;如果你是一名教师,无论面对什么样的学生,人们也都认为你应该爱护和关心每个学生。要归属于某一个群体,很重要的一点就是发现其中的一套社会规范,这套规范调节着群体情境下人们所渴望的行为。这种调节表现为两种方式:一方面,群体中所有或大多数成员的行为会整齐划一,例如出席重要会议的人都会身着正式服饰。另一方面,群体中的某个人如果违背了社会规范就会导致负面后果,例如如果你参加某种宗教仪式,却身着T恤和短裤,就可能受到其他参与者的强烈反对和不满。无论是何种群体、何种社会文化下,相应的社会规范都会对人们的言行具有规范和约束作用。

## 二、感染与趋同

由于受到群体的制约和规范,个体在群体的压力下会自觉地调节自身行为,此时其行为的调节并不都能转向积极方面,有时在群体制约下,个体为了与群体相一致,其行为效率反而会自觉地控制在一个相对较低的水平上。例如,一个新上班的零件工,每小时可以生产300个零件,但当他发现其他人都每小时只生产200个零件后,就会调整自己的工作进度直至和其他人一样。因为如果不这样的话,就会遭到同伴的冷落和讽刺,处于孤立境地,进而造成沉重的心理压力。这种群体工作环境对个体工作进程的制约,实际上就体现了群体对个体的感染作用,即个人在群体气氛的感染下,自觉地调整自己的操作速度。这种感染多半是在潜移默化中进行的,在群体气氛的影响下,个体不知不觉受到感染,逐渐使自己的行为与群体成员相一致。

感染首先体现在情感共鸣上,而后表现出相应的行为和活动。人际间的感染取决于彼此间在经验和体验上的相似性。经验相近、体验相似,彼此的共同点就多,就容易相互感染。感染也取决于情感强度,强烈事件引起的情感活动具有动人心魄的感染力,容易在群体成员中产生连续性的情感反应,使原本无动于衷的成员情不自禁地接受影响,以至整个群体作出相同的情感反应,产生相似的行为举止。例如,群体

中的某一成员家中遭遇不幸,其哀伤与悲痛感染了其他成员,以至大多数成员都作出相同的情绪反应。在这种群体情绪的感染下,即使某些原本与该成员有矛盾的成员此时也会一反常态地对之给以安慰、劝说或物质支援。

感染既会产生积极的情感共鸣作用,也会产生消极的趋同作用,这取决于感染源的性质及其群体成员的理智分析和判断。不同的感染源会激起不同的情绪状态。例如,充满激情的演讲会使人们群情激昂,消极悲观的诉说会使人们情绪低落。当然,感染反应主要取决于接受者对感染源的分析 and 理解。即使面对相同的感染源,不同的人往往会采取不同的行为反应。

总之,人处在群体中,多少会受到群体气氛和群体情绪状态的感染。感染可以采取缓慢的潜移默化的形式,也可以在情景诱发下,采取激烈、冲动的形式。感染有积极意义,健康有益的感染源能使个体趋同于群体,增强群体的凝聚力;感染也有消极意义,有害的感染源在群体成员中扩散,致使群体涣散,离心离德,处于失控状况。因此,我们要培养良好的个性品质,增强自身的分析、判断能力,善于对感染源进行辨识,要接受具有积极意义的感染,拒绝具有消极意义的感染。

### 三、促进与干扰

心理学家特瑞布莱特早在 1897 年就发现,孩子在放风筝时,单独一人和与其他孩子一起放相比,其效果有明显区别。几个人一起放能使彼此的行为更为迅速,作业更为有效。后来,心理学家奥尔波特于 1924 年进一步发现,从事简单、容易的工作时,几个人一起从事要比个人单独从事的效率 high 得多。这种由于他人在场和参与,导致个人行为反应效果增强的现象,被称为“促进”。

与此相反,许多心理学家(如奥尔波特,1924;戴希尔,1930;皮森,1933)发现,人们在从事比较复杂和困难的工作时,他人在场和参与反而会降低作业效率,尤其反映在体育比赛、表演、演讲、考试、竞赛中。其原因在于,他人的存在和参与往往会对参加者形成一种无形的压力,使他们的技能或水平无法得到正常的发挥。这种由于他人在场,对个人完成作业起抑制作用的现象,被称为“干扰”。干扰的大小与个体的

个性特征有关,性格外向、善于交往的人不容易受到群体成员的干扰,而性格内向、处事拘谨的人容易受群体成员的干扰。

群体对个体行为的促进与干扰,其机制比较复杂,心理学家也对此给出了不同的解释。有研究者认为,他人在场和参与能增强人行为的动机,强烈的动机有利于促进简单操作效率,而对推理、记忆、问题解决等复杂思维操作则会构成严重干扰。也有研究者认为,他人在场和参与会引起竞争和评价,这会使人紧张或涣散,进而对作业效率起促进或干扰作用。关于群体对个体行为的促进与干扰作用及其机制,在第三节中我们会详细讨论。

## 第二节 群体中的个体行为

前面已经提到,处于群体中的个体,其行为会受到群体成员的影响而发生明显的变化。个体接受群体影响的途径是多种多样的。群体的背景、个人之间的交往、社会的文化环境等都会对个体的行为产生各种性质不同的影响。但是,个体接受群体或社会影响的方式是高度集中的。在行为的层面上,从众、服从、依从、逆反,是个体接受群体影响的几种主要方式。在这几种方式中,从众较多涉及的是群体对个人的影响;服从涉及的是个体由于社会角色关系连带而发生的影响作用;逆反是与服从相反的过程;依从涉及的则是更为一般的人际影响。

### 一、从众

在现实生活中,我们经常见到的就是受到群体压力而表现出的从众。所谓从众是指个体由于受到群体的影响或压力,而采纳其他群体成员的行为和意见的倾向。当个体意识到自己与群体的行为、规范、价值之间存在不一致时,就会产生从众。例如,前面所提到的零件工为了和其他人保持一致,而将自己的工作量下降到和其他人一样的现象,就是典型的从众。每个群体都有其默认的行为规范。由社会总体规定的规范是被最广泛默认和规范,它规定了在大多数场合中“正常的”或可被接受的行为应是怎样的。如果你比较两个或多个文化中的发型、说话习惯、衣着、饮食习惯和社会习俗,就可以清楚地看到,人们在这些方

面都服从于特定的社会规范。社会规范所形成的一致性是十分必要的,因为这样便于人们之间的交往。如果没有某种一致的规范,就无法预测别人的行为;如果高速公路上没有规范,就会导致死亡。不论什么群体,其规范中最基本的一条都是“你必须从众”。任何类型的群体都向其成员施加相当大的压力,使其从众。不管是否愿意,你必须使自己的行为与其他人的行为保持一致。

那么从众的压力究竟可以有多大呢?早在20世纪50年代,著名心理学家阿希(S. Asch)曾设计了一个群体压力对个体行为影响的经典实验,后来被称为阿希实验。在其实验中创设了一些情境,要求参与者在客观事实绝对清晰的条件下作出判断。实验是这样的:给几名大学生看卡片上三条长短不一的线条,要求他们指出其中哪条线与标准线一样长。线条长短的差异非常明显,极少会判断错误。一共有18套这样的卡片,每呈现一套卡片,就要求被试判断并说出三条线段哪条与标准线一样长(如图11-1)。事实上,每次参与实验的6—8名大学生中,只有一名是真正的被试,他永远坐在倒数第二个位置,并且不知道其余人都是实验者的同伙。前6套卡片呈现时,所有被试都作出了正确的选择。从第7套卡片呈现开始,假被试均故意做出了错误选择,将两条看起来明显不同的线段判断为相同。轮到真正的被试时,他就不得不考虑是要与周围其他人的观点保持一致,还是根据自己的判断坚持自己的观点。在对后面的这12套卡片进行的判断中,被试均面临了同样的两难境地。结果发现,被试表现出怀疑的迹象,而且面对那些看法与自己如此不同的多数人,他明显感到不适。此时,只有大约四分之一的被试保持了完全的独立性,即没有从众。而50%—80%的被试至

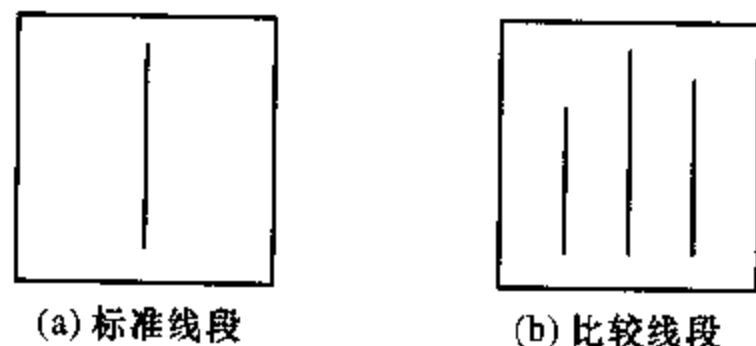


图 11-1 阿希的从众行为实验

少一度从众于大多数人的错误估计,三分之一的被试的多数判断都屈从于多数人的错误判断。表明被试有追随多数人的意见而做出错误判断的倾向,即做出了从众的行为。阿希进一步变换了各种因素和条件反复进行此类实验,均发现了大致相同的结果,即总是有一定比例的人始终如一地从众于群体,即使在刺激之间的差异达到极限的情况下。可见从众是个体在群体影响下所产生的普遍行为反应。

上述实验结果显示,在认知判断的情景下,个体的选择将受到群体压力的影响。即使在是非对错如此明确的情况下,人们仍有可能屈从于群体的压力而产生从众行为。那么,在模糊、不明确的情境之下,个体将可能对群体产生更多的盲从和附和。例如,一些研究发现,当“禁止饮食”的灯开始闪烁时,正在就餐的人会立刻停止吃汉堡包;当顾客看到商店里的提示,告诉他们不要踩踏黑色的瓷砖,他们都会在白色瓷砖上跳来跳去;当一个人乘坐电梯时,通常会遵从平时无言的规则,即面向电梯门口的方向,但当他(或她)看到其他乘客都背对着门口时,他就会遵从这个新出现的群体规范,也转身背向电梯门。这些研究告诉我们,在生活中,只需要极少量的情境条件就能引发平常人做出不寻常的举动。个体之所以会在群体成员的影响下产生从众心理,并做出相应的行为反应,主要鉴于两个原因:第一,情境在决定人们的行为方面扮演着重要角色。通常,当人们对事物作出判断或选择时,既要凭借自己掌握的知识经验,又要借助即时所获得的多数人提供的信息和知识。尤其当自己缺少知识经验和参考框架、判断模棱两可、缺乏信息时,更容易受他人的影响,滋生从众心理,即以多数人的判断作为自己的判断或模仿多数人的行为。无论在相对明确的情境下,还是在模糊的情境下,群体中其他成员的行为以及群体的规范都可以使个体的行为发生明显的改变。第二,人有归属的需要,主观上有追求与群体规范相一致的倾向。一般说来,与群体中大多数人保持一致的人在群体中的处境不会太尴尬;相反,喜欢标新立异者往往会遭到群体其他成员的孤立和惩罚。因而大多数人即使在确认自己正确、多数人错误的情景下,也不愿与群体意见相对抗。除此之外,个体的知识经验和个性品质、群体规模、群体凝聚力以及个人在群体中的地位等都是影响从众与否的重要

因素。

所以从众作为个体对群体影响的反应,其原因是多方面的,同是从众者,其内在的心理活动也不尽相同。有的人毫无主见,人云亦云,完全随波逐流,追随他人。这种人表现从众时,内心也赞同,没有心理冲突。有的人原先有个人主见,但在群体影响下接受众人意见的同时放弃了自己的观点。这种人表现从众时,内心也比较平静,也没有心理冲突。而有的人有个人主见,开始还试图坚持己见,然而屈于群体的压力,不得不接受众人意见,但内心并未放弃自己的见解。这种人表面从众,内心不服,心理冲突严重。

对从众心理及其行为应作具体分析,对于那些遵循合理的规章制度、先进的社会规范和正确的舆论导向的从众行为,我们应加以提倡与支持;相反,对于那些遵循不合理的规章制度、落后的社会规范和错误的舆论导向的从众行为,我们应给予劝说和制止。因为,这是每一个坚持真理和原则的人应有的态度和立场,也是一个人走向成熟的标志之一。

## 二、服从

服从是由于直接的、难以抗拒的压力而产生的遵从他人的行为。在人类历史上,因外在压力的作用而被迫服从的行为可谓比比皆是,例如德国纳粹士兵们曾服从命令,屠杀了 900 多万关入集中营的普通人。那么,士兵们为什么会服从那些丧心病狂的命令?这种毫无人性的行为是否反映出深层意识中的某些东西?还是只是服从的结果?如果是,为什么会产生这样的服从行为?而服从的限度又是什么?

### 1. 服从的经典实验

耶鲁大学的社会心理学家米勒格拉姆曾对服从行为进行了一系列令人瞩目的实验研究。在其实验中,被试均为通过一个有关“学习”的心理学实验广告招聘而来。当被试到达实验室时,会遇到另一位大概 50 岁左右的志愿者。通过抛掷硬币的方式决定由年长的先生在实验中扮演“学生”,而另一个人扮演“教师”。在实验中,“教师”的任务是读一个词表,让“学生”记住它们,而每当“学生”的记忆出现错误时,“教师”就要用电击来惩罚他。担任“教师”的被试看着“学生”被带到隔壁的房

间里,并坐在一个电椅似的设备上,电极接在手腕上。然后“教师”被带入另一间屋子里的电击发生器前。该电击发生装置上有一排按钮,共30个,标明15—450伏,增幅为15伏,分为“轻微电击”、“强电击”到“极危险电击”几个等级的说明。实验者告诉“教师”:如果“学生”出现错误,就要从15伏开始实施电击,每当他再次出错,就提高电压的幅度。实验开始后,“学生”答对了几次,但也答错了几次。每错一次,“教师”就依次按下一个开关,电击强度也依次增大。“教师”可以听到隔壁传来的呻吟声。当电击达到150伏时,“学生”要求退出实验;达到180伏时,他高喊再也不能忍受了。当电击强度接近标有“危险!超强电击”记号时,“教师”听到他在敲墙、哀求出去。但实验者还是要求“教师”继续实验,发出更强的电击。事实上,扮演“学生”的人是实验者的助手,实验中也并没有真的通电,但扮演“教师”的真正被试十分相信隔壁的“学生”真的遭受了自己的电击。

米勒格拉姆在实验前进行了一次调查,根据结果预测,继续进行电击的被试不会超过1%。但令人震惊的事实是,“教师”中没有人在使用300伏的强电击前主动停止过电击,65%的人在电击强度达到450伏之前都完全服从实验者的命令。这些服从实验者的命令一直继续电击的被试也并非对“学生”的处境无动于衷,一些被试提出抗议;还有很多被试有出汗、颤抖、口吃、咬嘴唇等极度不安的表现;偶尔,有的被试还会神经质地发出阵阵笑声。但最终他们还是服从了。这种愿意服从权威而给别人带来痛苦的行为让人出乎预料,而且这一研究结果事后还证实具有一定的普遍性。

## 2. 服从的原因

是什么原因导致了人们作出服从的行为呢?其一是合法权力。合法权力是指社会赋予了卷入社会角色关系的一方更多的影响力,从而使另一方认为自己有服从的义务。例如,老师要学生回答问题时,学生有应答的义务;警察要求司机停车时,司机就必须将车靠到路边。任何一个社会都是按照整体功能要求组织起来的结构化实体。在这一结构中的不同位置上的人具有不同的影响力。占据社会结构特定位置的人,通过规范化的社会角色关系,自然地获得了指挥、命令某一部分人



的合法权力。前面我们提到的模拟监狱实验也告诉了我们,即使在心理学实验的试验性生活中合法权力的作用也是非常之大的,可见现实生活中合法权力会产生多么深刻的影响。

其二是责任转移。米勒格拉姆实验的一个重要发现,是人们在明知自己的行为对别人有伤害性后果时,也仍然倾向于服从权威的命令。米勒格拉姆认为,出现这种结果的原因,是由于被试在行为归因上,将行为的责任转移给了实验者,认为自己仅仅是帮助实验者达到研究目的的代理人,而不需要对行为后果负责任。在这种心态下,人们关心的是如何更忠实地履行自己的义务,而不关心行为的后果。实际上,这是一种放弃自己的独立判断、降低对自身行为控制的另一种自我意识水平下降的现象,与去个性化状态有共同的特点。米勒格拉姆所进行的进一步研究,证明了责任转移的推论。在另一个实验中,实验者不是直接给被试指示,而是通过电话系统来控制实验情境,结果表明,由于实验者不与被试直接在一起,他们的行为自我责任意识明显增加。在这种情况下,只有22%的被试一直服从到最高电压。在归因上,由于没有别人在场,更容易使人们将行为责任归于自己,从而拒绝服从的人数显著增加。

相关研究表明,服从权威和责任转移是人们非常稳固的心理机制。人在社会化的过程中,已经从社会中很好地学会了这些,并将它们当作适应社会的手段在日常生活中使用。

### 3. 影响服从的因素

人们是否会作出服从的行为也受很多因素的影响,其中包括:

第一,他人的支持。米勒格拉姆的进一步研究发现,他人的支持会直接导致人们对权威的藐视。在其研究中发现,当实验中安排几个假被试先后拒绝继续实验,说他不愿再做下去时,90%的真被试会变得对抗实验者,拒绝服从。有些被试在假被试退出实验后也拒绝继续,另一些则延迟一会儿后作出拒绝反应。在群体的背景中,有同伴退出实验,向被试证明了权威可以反抗,有同伴的行为作为参照,人们就会倾向于反抗权威,而不是服从。

第二,行为结果的反馈。在米勒格拉姆实验的变式中,向被试提供

了不同的反馈：间接反馈情况下，被试看不到被电击者的痛苦状态也听不到声音，只是听到撞墙的声音；声音反馈情况下，被试可以听到被电击者的喊叫、抱怨和挣扎；身体接近情况下，被试与被电击者相隔仅约40厘米，因此不仅可以听到各种声音反馈还可以看到种种痛苦表现；身体接触情况下，由被试将被电击者的手压放在电击台上，实施电击。结果发现，行为后果的反馈越直接、越充分，人们服从权威，做出伤害别人行动的可能性就越小。相反，被试对自己行为的后果了解越少，服从权威而对别人施加伤害性电击的可能性也越大。

第三，个性因素。米勒格拉姆的试验中很好地揭示了，被试的移情越强烈，则越倾向于拒绝服从权威。对被试痛苦的强烈同情感，使人怀疑权威的合理性，从而引起对权威的否定。关于个性与服从的关系，还有待进一步研究。

### 三、依从

当广告商为广告投入大量金钱时，他们不只是要让你觉得他们的产品不错，他们的主要目的是为了让你能走到商店里去买这些产品。在日常生活中，人们的行为经常受到他人（非权威人士）的要求制约，此时所表现出来的人际之间的互动效应就是依从。所谓依从，是指个体对各种直接清楚的指示、恳求、期望采取与之一致的行为。依从行为不同于从众，从众施加在人们身上的压力通常是暗含的、不曾清楚表露的、不是直接要求或命令的；而依从的压力通常是公开的，而且是明明白白的，就像珠宝商建议你买大一点的钻戒、家长劝说你放弃某种想法等等。前面所提到的服从其实就是依从的一种形式，只不过在服从中个体依从的是权威的命令或指示。通常，引发依从行为的技巧有以下几种：

#### 1. 互惠规则

支配人们经验的规则有很多，其中之一就是：当某人为你做了一些事情，你也应该为他做些事情，这被称作互惠规则。心理学研究表明，即使是非常小的恩惠也能引导被试反过来给予比较大的恩惠。推销人员就善于利用这种互惠影响，在推销中经常表现出好像在给你一些善意的好处，如“我可以降10元”或“只要你回答我几个问题，就可以得到一些免费的赠品”。这种策略可以将你置于一种心理矛盾的境地，除非

你回报以相应的善意举动,如购买他的产品。从这种互惠规则中衍生出来的另一种依从技巧就是门面效应(door-in-the-face effect),即当你拒绝了别人的一个大要求后,通常会依从于一个小要求,来保持自己的社会一致性。

### 2. 承诺规则

门面效应让你从大要求转到小要求。此外,推销员还清楚地知道,一旦能让你致力于作出一些小的让步,他们就还有可能让你承诺一些比较大的事情。例如,在一些研究中,那些同意接受较小请求(如在请愿书上签名)的人,接下来更可能接受较大的请求(如在他们家门前的草坪上插上一块大的标志牌)。这通常被称为登门槛效应(foot-in-the-door effect),即人们一旦有一只脚踏入了门槛,他们就能利用你的承诺感增加你随后的依从性。

### 3. 稀缺规则

通常,人们讨厌自己得不到某种东西的感觉,或者说,人们喜欢获得他人得不到的东西。例如,相对于盛有十块巧克力饼干的瓶子而言,只有两块巧克力饼干的瓶子会让被试觉得里面的饼干口味更好一些(S. Worchel 等,1975)。稀缺性原理如何应用于商业市场是每个商家或推销员都十分明了的问题。商家会让人们感到他们的商品显得很稀缺,从而增加消费者购买的可能性。在面对“我手里就这最后一件了,你明天来买就没有了”、“我另外还有一位顾客,他打算一会儿回来买这件”等说法时,消费者往往购买的可能性更大。这一策略往往会使人感到如果不马上购买就会错失良机。

### 4. 示范规则

前面曾提到,从众是群体对个体行为的重要影响效应,人们一旦从众就会采纳群体的行为。因此,让人们依从的方式之一就是营造一种信息性影响的情形:人们可以通过示范所期望的行为来促成改变。例如,某大学管理者希望学生养成节约用水和节约能源的行为,于是在浴室的墙上张贴了告示来敦促洗浴者按照以下步骤节约用水:“淋湿——关水——打肥皂——冲洗干净”。结果在五天的时间里,只有6%的人按照建议的程序洗澡。当管理者将告示固定在更为显眼的浴室门口的

三脚架上时,依从者增加到 19%,效果还是不好。后来在心理学家的参与下,撤除了所有告示,只由一名学生来示范适当的洗澡程序。在浴室里空无一人时,该学生走进去,打开水龙头,背朝浴室入口等候人进来。一旦听到有人进来,他就按照告示的程序开始洗澡,结果在此种情况下,有 49%的人发生了依从。当采用两名模特学生时,其示范效应影响了 67%的大学生。同最早的告示只引发了 6%的依从相比,这是一种巨大的进步。可见示范对人们行为的影响是很大的。有时即使在情境中没有看得见的模特,人们依然可以受到规范性和信息性的影响。例如,推销员如果告诉你已经有多少和你类似的人已经购买了你正想买的产品,也会增加你的依从行为。

依从技巧可以帮助我们做很多事情,例如协助保护地球资源、保护环境等等,但是多数时候人们会利用这些技巧让你做一些你可能不愿意做的事情,如受人影响购买了本来并不需要的产品。在这些情况下,你应该学会采取一些策略来抵制不良的影响,如:尝试忽略毫无意义的恩惠;尝试避免愚昧地与他人保持一致;尝试察觉虚假编造的稀缺;在行动之前多花些时间思考和推理。善于利用社会心理学的原理和技巧,可以让你成为一名明智的消费者。

#### 四、逆反

逆反与服从相反,表现为个体对群体影响的一种温和的反抗。当群体规范和准则的约束力或权威人士的命令和要求超过了个体心理承受阈限,个体在不愉快的心理体验中便会产生负面的意向以及相应的抵制行为。如要求某人向东,他却偏偏向西,这形象地刻画了逆反心理持有者的行为倾向。

个体对群体影响的逆反体现了人的心理要求的两重性。一方面,人的归属需要促使个体追求群体生活,成为群体成员,愿意接受群体中约定俗成的规范和准则,愿意服从权威人士的领导和要求;另一方面,个体出于意志自由的需要,渴望能按照自己的意愿自主地确定和选择行为方式。因此,个体既愿意接受群体的影响、约束自己的行为,同时也渴望这种约束力不要过大、过强,能给自己一定的自由度,在某些方面能独立自主地选择自己的行为方式。正因为如此,一旦群体的规范

和权威的强制超过了个体所能接受的程度,就容易引起个体的逆反心理和相应的抵触行为,与群体行为不一致。

逆反是对群体影响的弱的抗拒,并未形成激烈的人际冲突。不过,逆反心理和抵触行为显然会大大降低人的工作效率,容易引起人际矛盾,对个人和群体产生不利后果。为避免产生逆反心理,作为个体而言,要增强集体意识,正确认识个人与集体之间的依存关系;作为领导而言,要认真审查规范和准则的切实可行性,以免约束过严挫伤群众的积极性。领导本人更应注意工作方法,尽量避免采用强制性命令。应摆事实,讲道理,善于做群众的思想工作,使群众能心情舒畅地接受群体的安排,自觉遵守群体确定的规范、准则和决定。这样,才有利于消除群体成员产生逆反心理的外部条件。

诚然,对逆反心理也应一分为二。即对个体因逆反而采取的消极抵制行为要作具体分析。如群体未能满足个人的私利,致使个体对群体的正确意见或安排抱有反感,进而采取抵制行为,这显然是错误的;相反,如领导考虑问题不周全,决策明显有误且固执己见,一意孤行,在这种情况下,个体的逆反心理和抵触行为可视为坚持原则的表现,随着时间的推移,终将得到多数人的支持,直至改变领导所作出的错误的决策和安排。

### 第三节 群体中的相互作用

如前所述,在群体背景下,个体行为会因种种原因而发生改变,即个体会因为群体的压力或影响而改变自己的行为。其实,群体中的个体之间也会发生种种形式的相互作用,进而导致群体工作效率等发生改变。具体而言,团体作业的工作效率与个人作业相比会有两种不同方向的变化,即社会浪费和社会促进。此外,处于群体中的个体,在完成作业的过程中,还会产生两种不同的意向,即合作和竞争。

#### 一、社会浪费与社会促进

##### 1. 社会浪费

在生活中存在一种非常普遍的现象:人们似乎不愿意在集体工作

中倾尽全力,而有所保留。“一个和尚挑水喝,两个和尚抬水喝,三个和尚没水喝”就是对该现象最为形象的概括。这种现象被称为社会浪费,是指团体作业时每个人的工作效率随着团体人数的增加而下降。

有关此现象的最早研究是由一名法国农业工程师林格曼(1913)进行的。林格曼用拉绳实验证实了社会浪费现象的存在。他将被试分为一人组、二人组、三人组和八人组,然后要求每组被试都竭尽全力拉绳,其中每个被试拉绳的力量可以用灵敏的测力器来测量。从理论上讲,若被试单独拉绳时所发出的力量与集体拉绳时发出的力量相同,那么集体拉绳的合力就应等于每个人单独拉绳的力量总和。然而林格曼发现了有趣的结果:二人组拉绳的合力只是两人单独拉绳力量总和的95%;三人组拉绳的合力只是三人单独拉绳力量总和的85%;而八人组的合力则下降为八人单独拉力总和的49%。可见,随着集体人数的增加,个体所贡献的力量越来越少。林格曼的实验结果证实了人们的观察,事实的确如人们所注意到的那样:集体中的个体并非倾尽全力,他们都放松了自己的努力。在林格曼之后,社会心理学家拉坦及其同事进一步对此现象进行了一系列实验研究,发现社会浪费现象普遍存在于各种集体工作、各种不同文化背景以及不同年龄的人群中。

是什么原因导致了社会浪费现象的产生呢?拉坦认为,社会浪费现象是因为集体工作中的“责任扩散”(diffusion of responsibility)引起的。具体而言,当人们独立从事工作时,工作责任非常明确地指向自己,因此个体理所当然地认为自己应当对所从事的工作负责;然而集体工作时,工作责任没有明确地指向自己,因此人们不会认为工作责任应当由自己承担,而是倾向于将责任感扩散到其他人身上,这样便导致个人在群体中的行为责任意识下降,行为动力也相应降低。简言之,责任所涉及的人数越多,分担到每个人的责任就越少,而正是责任感的多寡决定着个体的努力程度。紧急危难中若只有自己能帮忙,就会觉得义不容辞;若还有其他许多人可以助一臂之力,自己就有截然不同的感受了。

进一步的研究表明,当群体共同完成一项工作时,如果让被试相信,自己的行为效率可以被鉴别出来,或是对个人行为贡献单独进行测

量,就可以减少这种“混水摸鱼”的社会浪费现象的产生。此外,在以下几种情境下,人们也倾向于较少出现社会浪费:(1) 群体成员之间关系密切;(2) 工作本身具有挑战性、号召性或有效地激发人们的卷入;(3) 以群体整体成功为目标的奖励引导;(4) 群体有鼓励个人投入的“团队”精神;(5) 个人相信群体成员也像自己一样努力。

## 2. 社会促进

随着社会浪费现象和责任扩散理论研究的更为深入,研究者发现社会浪费现象并不是绝对的普遍现象,也就是说社会责任并不一定随着群体人数的增加而扩散。正如前面所说的,当同时对集体作业绩效和每个个体作业绩效进行监测时,能够在一定程度上防止社会浪费的出现。而且更有趣的是,研究甚至还发现了与社会浪费截然相反的现象——社会促进,即指个体在群体中的工作绩效会显著高于单独工作时的绩效。

最早以科学方法揭示社会促进现象的,是心理学家特利普里特。他于1897年通过实验研究发现,别人在场或群体性的活动,会促进人们的行为效率。他让被试在三种情境下,骑车完成25英里的路程。第一种情境是单独骑行计时;第二种情境是骑行时让一个人跑步陪同;第三种情境是与其他骑车人竞赛。结果显示,在单独计时情况下,平均速度为每小时24英里;有人跑步陪同时,时速达到31英里;而竞争情境则无明显的进一步改善,平均时速为32.5英里。特利普里特在实验室条件下,让被试完成计数和跳跃等工作,也发现了同样的社会促进作用。科学社会心理学的创始人奥尔波特在哈佛大学也曾经领导了一系列有关社会促进的研究,发现了社会促进现象的确广泛存在,不仅可以引起人们行为效率在量上的增加,也可以在有些工作上提高行为的质量。

众多研究发现,群体背景究竟是导致社会促进还是社会浪费,取决于工作任务性质的复杂程度,如果工作为简单的机械操作或手工活动,则群体的背景会造成社会促进,如果工作为需要一系列判断、推理的复杂思维工作,则群体背景会导致社会浪费。

对于群体背景会造成社会促进的原因,社会心理学家扎琼克

(1965)通过研究指出,社会促进现象的出现是由于群体的背景增加了人们的内驱力。弗里德曼(1981)进一步解释,群体背景之所以能够引起行为内驱力的增加,是因为它唤起了人们的竞争和被评价意识。弗里德曼认为,人在社会化的过程中,已经学会了将社会情境作为竞争情境来看待。在有他人出现的社会情境中,人们会有意无意地感到由社会比较引发的竞争压力,从而使人们行为的内在动力增加。他人在行为背景中的存在,会直接激发人们的被评价意识,使行为情境转化为具有外加激励作用的评价情境。被评价意识的被激发,则会直接提高人们的自我观察、自我评价和自我调整的水平,使行为过程实质上成为一个由高度自我意识支配的自我表现过程,进而促进了行为效率的提高。

## 二、合作与竞争

合作是指不同的个体为了共同的目标而协同活动,促使某种既有利于自己,又有利于他人的结果得以实现的行为或意向。而与合作相对立,竞争是指不同的个体为同一目标展开竞争,促使某种只有利于自己的结果获得实现的行为或意向。

### 1. 合作与竞争的原因

个体之间产生合作或竞争的意向和行为的原因有以下几点:其一是人类合作和竞争方式的原发心理原因。一方面,人是社会的动物。长期的生活经验早就告诉人们,个体之间的合作是生存的基本条件与手段。在自然界,人类不像许多巨型动物那样有自卫的天赋。人类要想保护自己,克服自己的自然弱点,保证自己的生存与发展,就必须通过个体间的合作来抵御敌害和征服自然。本质上,人类社会的形成、社会各种形态的出现,都是人类合作的结果。人因为合作而有伴侣、有家庭,也因为合作而有组织、有国家、有种种惊人的创造。合作是人类生存的必要方式。另一方面,具有自我意识的人类在其社会化的过程中,产生了使用一定价值尺度来评价自己和别人的意识。长期的社会化经验使人懂得,只有在社会设定的这些价值尺度上,人才能得到别人的注意与承认,本人才有价值。为此,人们都发展起了强烈的社会比较倾向,并期待社会比较的结果能够有利于自我价值的肯定。这种试图在社会比较中确定自我价值的需要,使人们倾向于超越别人,采用竞争的



方式与他人发生关系。

其二,导致合作与竞争行为发生的直接动因是现实生活中的利益一致和冲突。一方面,日常生活中虽然许多利益与满足通过个人努力就可以实现,但更多的利益与满足的达成,却需要通过多个人的协同努力才能实现,此时人们就必须进行相互间的合作。而另一方面,利益的冲突或试图在社会比较上使自己处于优势的心理倾向,则直接导致了日常生活中广泛存在竞争。现实生活中,社会设定了许多成功——失败情境,处于这一情境中的人只能面对两种结果:自己成功或别人成功。体育比赛是这种情境中的典型。所有参加比赛的人员中,只有一个人可以取得冠军,取得绝对意义上的成功,其他人在冠军面前都是失败者。如果是群体竞争性项目,成功者也同样只能有一个队,其他队都是失败者。这种成功——失败情境使得人们牢固建立起了“对手”的概念,直接激发了人们的竞争动机和行为。

## 2. 影响合作与竞争的因素

研究发现,个体之间产生合作还是竞争行为受很多因素的影响:

- (1) 奖励。1966年,心理学家盖洛使用两种不同的奖励,来考察奖励是否会引发被试在卡车游戏中的不同行为倾向。研究结果发现,当奖励从得分转变为奖给现金时,被试在进行理性合作的人数明显增加。弗洛兰德的进一步研究发现,奖励对合作或竞争倾向的影响是极为复杂的。在一定情况下,增加报酬对合作的影响不大,但减少报酬则使人们倾向于竞争。这是因为游戏的参与者有两种不同的动机,一是赢得金钱,一是超越别人。当报酬减少,从而赢得金钱的动机退居次要位置时,人们的行为主要受战胜别人的动机引导,从而竞争倾向也增强。
- (2) 奖励方式。不同的奖励指引可以明显影响人们选择合作或竞争的倾向。这是由于不同的奖励指引可以引发人们不同的动机,而人们的动机指向会强烈地影响合作或竞争倾向。这向我们揭示,在现实生活中运用一定的方法来对人们的合作或竞争倾向进行引导是可能的。
- (3) 沟通。参与者之间所进行的沟通可以明显地提高合作的比率。而且,沟通的水平越高,合作的比率也越高。可见,人与人之间的相互作用越充分,合作的倾向也越强。

### 3. 合作与竞争的社会功能

在一个完整的社会结构中,合作与竞争执行着不同的社会功能。一个发展正常的人,既要有良好的合作能力,善于赢得支持,促成更大、更广泛的目标的实现,也需要有良好的竞争能力,有面对挑战,在困难情境中顽强努力,争取超越的力量。人们自有的超越倾向和思维的自我中心特征、各种复杂的利益关系和自然条件的限制,都会推动人们进行竞争并为了更好地竞争而进行合作。因此实际上,无论是个人关系还是群体或国家之间的关系,合作是暂时的、相对的,而竞争是长远的、绝对的。人类在合作中发展,也在竞争中长大。一个个人、一个群体、一个国家,失去了竞争能力是不堪设想的。简言之,合作与竞争是同一事物的不同方面,二者的协同,才能使社会保持正常运转并得以发展。

## 第四节 个体的社会行为

处于社会环境中的个体会做出各种各样的行为,有些情况下人们会去帮助其他个体,例如,当危难发生时,会有人冒着生命危险去拯救别人的性命;有些情况下人们会表现出侵犯其他个体,例如,因为不满某人而对之拳脚相加;更多的情况下人们还普遍保持着对某些个体或群体的偏见,并对之做出相应的行为。人类在社会情境的影响下可以表现出多种社会行为,如亲社会行为、攻击行为、偏见等,在这些社会行为的背后都有着很深层的心理原因。

### 一、亲社会行为

亲社会行为是指任何形式下,个体所做出的一切有益于他人和社会的行为,如助人、分享、谦让、合作、自我牺牲等等。个体做出亲社会行为的动机有很多,其中之一就是一种为他人做出牺牲的动机,即利他主义。利他主义使个体在做出亲社会行为的时候并没有考虑个人的安全和利益。在日常生活中,我们经常可以听到或看到这样的行为,如某人不顾自身安危去抢救落水儿童等。除此而外,导致个体产生亲社会行为的动机还有:其一,利己中心,即以自我利益为中心的亲社会行为,表现为某些人做出帮助他人的行为是为了得到同样的回报,如金钱或

赞美。其二,集体主义,即有益于某一特定群体的亲社会行为。在集体主义的推动下,人们可能会做一些帮助性的行为来改善家庭、所在群体等的环境。其三,规则主义,即支持道德规则的亲社会行为,如某些人做亲社会行为是因为遵循宗教或习俗的原则。我们可以看到这些动机在不同情境下发挥作用。尽管上述每一种动机都可能会使人们去做帮助其他人的行为,但它们之间有时也会产生冲突。例如,如果你必须决定将有限的资源分配给几个人,公平原则会促使你让每个人都得到平等的机会获取资源,而其他的动机却会使你帮助某一个人而不是所有人。

人们是否愿意帮助他人,除了源自自身的行为动机外,还受到诸多因素的影响。1964年美国纽约皇后大街曾发生了一幕惨剧,住在该街上的38个公民在半个多小时的时间里目睹了一个歹徒三次用匕首去杀害一名妇女的全过程。期间旁观者的惊叫和他们卧室里耀眼的灯光两次阻止了歹徒行凶,并把他吓跑。然而每一次歹徒都又跑回来去刺伤受害者。在整个过程中没有一个人打电话给警察,只有一名目击者在妇女死后给警察打了电话。该事件在当时引起了轰动,也引起了心理学家的注意。为何这些平时富有责任感的公民会变得如此冷漠和铁石心肠?拉塔内和达利进行了一系列经典研究,考察了旁观者介入,即人们想帮助处于麻烦的陌生人的意愿和情境的关系。结果发现这一切是源于责任分散。当有不止一个人能够在紧急事件中帮忙的时候,人们经常会假设其他人会或者应该帮忙,于是他们自己就会退缩或不帮忙。可见,责任分散是影响亲社会行为是否产生的重要原因之一。此外,人们是否做出帮助他人的行为还取决于对情境的评价。在生活中的更多情况下,很多情境是模糊的,需要人们花费一定的时间才能正确判断出是否是发生了紧急事件。当人们没有产生责任分散,并注意到和认定确实发生了紧急事件后,还有另一个因素最后决定了助人行为是否发生,即在该情境下是否感觉到了责任。这些因素共同影响了人们在特定情境下是否会做出亲社会行为。

通过对影响亲社会行为的因素的了解,我们可以发现,要促进和培养人们的亲社会行为,需要注意以下几个方面:第一,增加责任明确性。

前面已经提到,如果帮助人们正确地解释事件并去承担责任,可以增加人们对于事件的卷入。第二,增加人际相互作用。直接的人际相互作用可以明显增加人们的助人行为,研究发现简单的相识也会比不相识增加人们的助人倾向。现实生活中,利用人与人之间的相互作用来激发人们的助人动机的方法可以被广泛运用。例如,西方许多慈善机构会向捐助者邮寄被资助儿童的个人照片和成长资料,以此来促进人们继续捐助贫困儿童;长途旅行中,如果我们先与素不相识的人打过招呼,可以更容易得到别人的友好与帮助。第三,提供亲社会榜样。如果人们看到别人不去帮助他人,他们自己也会倾向于袖手旁观;而如果人们看到别人去帮助他人,则他们更可能去提供支持。因此,向人们提供榜样可以提高人们做出相应行为的概率。第四,运用社会影响策略。个人对自己社会形象的关注,使人们需要维持一个起码的利他主义自我形象,这会促使人们为维持自身形象而做出助人行为。最后,可以通过行为实践来培养亲社会行为。心理学家斯陶布认为,亲社会行为有两个最关键的因素:一是对不幸人的状态进行设身处地地设想和体验的能力,即移情能力;二是掌握如何帮助别人的知识或技能。因此,通过训练人们的移情能力和实践如何助人的行为,可以提高人们以后助人的可能性。

## 二、攻击行为

攻击行为是与亲社会行为正好相对立的社会行为。前者是侵害别人,为社会所拒绝和控制;后者是帮助别人,为社会所赞同和支持。在生活中,我们经常可以通过各种媒体看到或听到关于亲社会行为的报道,同时,我们也非常多地可以接触到关于攻击行为的报道,这种行为给其他个体造成了心理上或生理上的伤害,也给整个社会造成了不良的影响和极大的破坏作用。而且,无论人类社会做出怎样的惩恶扬善的艰苦努力,人类的攻击行为并没有像人们所期望的那样减少,似乎攻击行为与人类是共存的。因此,理解攻击行为的原因无论对心理学家而言,还是对整个社会而言都是非常重要的,而心理学研究的最终目标就是用心理学知识去减少人类的攻击行为。

所谓攻击行为,是指有意伤害别人且不为社会规范所许可的行为。

其中,伤害行动、伤害意图与社会评价是攻击行为概念的三个要素。首先,攻击行为必须是伤害性的,其中包括实际造成伤害的行为和可能造成伤害的行为。其次,判断一种行为是否是攻击行为,必须考虑到行为者的动机,即行为的意图。意欲伤害别人的行为,尽管没有造成伤害,也是攻击行为;有些行为虽然实际上造成了对别人的伤害,但行为者却没有伤害别人的动机,则也不是攻击行为。再次,与其他有意伤害行为不同,攻击行为是社会所不允许的。

弗洛伊德和习性学家洛伦茨均认为人类的攻击行为是一种本能。但不同的是,弗洛伊德认为人类的攻击行为是死本能的体现,指向毁灭,是个体以社会不允许的方式表现自身的攻击冲动;而洛伦茨认为攻击是具有生物保护意义的生的本能的体现,人类的攻击本能定期需要发泄,攻击行为是人类生活不可避免的组成部分。进一步研究发现,人类会表现出攻击行为确有一定的生物学原因,但人类对自己攻击行为的控制力量是比较强的,人类是否会选择攻击行为是以一定的社会环境为条件的。心理学家多拉德提出的挫折—攻击假设就强调了情境的作用,该观点认为挫折在人们获取目标受阻的情境下出现,而出现挫折后人们比平时更可能表现出攻击行为,换句话说,在攻击行为和挫折之间存在关联。该假设得到了很多实验的支持。班杜拉的社会学习理论则认为,攻击行为是习得的,学习是攻击行为的主要决定因素。相关研究也表明,的确可以通过强化和观察学习让被试获得攻击行为。

要减少人类的攻击行为,可以从以下几个方面着手。首先,攻击行为的规范。如果让个体知道其行为的预期代价超过了行为能够给其带来的满足,则行为就会被抑制。因此,社会增加对攻击行为惩罚的强度,可以实现对攻击行为的外部控制。但是,依靠社会规范的外部制约来减少攻击行为的发生,并没有使存在于个体身上的攻击性真正消失。因此社会规范并不是减少攻击行为的根本方法,而仅仅是变通的措施。其次,去个性化的避免。所谓去个性化是指个体的同一性意识下降,自我评价和控制水平降低的现象。个体在去个性化状态下,行为的责任意识会明显丧失,从而做出通常不会做的行为。第三,道德水平的提高也可以减少攻击行为。最后,也可以通过改变攻击冲动来源的个人心

理状况来减少攻击行为,例如,使人以社会允许的方式宣泄自己的攻击冲动,让人们意识到攻击的后果从而自觉控制或转移攻击冲动,养成减少攻击性的成熟个性结构,都可以有效地减少攻击行为。

### 三、偏见

在人类所有的弱点当中,没有什么比偏见对人的自尊和人的社会关系更有害,它是社会现实被扭曲的最主要例证。人的偏见能够贬低人格和毁灭人的生命。偏见是指针对特定目标群体的一种习得性的态度,它包括支持这种态度的消极情感(厌恶)和消极信念(刻板印象),以及逃避、控制、征服和消灭目标群体的行为意向。例如,在二战期间,纳粹政府通过法律来强化他们带有的偏见性信念,把犹太人看作是劣等人并企图消灭其文化。如果一个人在面对证明他是错误的证据时,还不愿对自己的信念加以改变的话,这个人就是有偏见的人,比如某人对黑人存有懒惰的看法,尽管看到周围的这些人工作很卖力,但还是不改变自己的看法,就表现出偏见。偏见的观念起着过滤器的作用,一旦人们对这个目标群体或个体存有偏见,就会以一定的方式看待和对待他们。

研究发现,人们很容易对不属于他们同一群体的人表现出偏见。人们通常借助社会分类过程将自己和别人分成群体,一旦某人被看作是该群体外成员,常常就会成为不公平对待的对象。严重的偏见可以导致性别歧视、种族主义。可见,社会分类可以解释许多偏见的根源。此外,刻板印象也是形成偏见的重要原因之一。正像前面所提到的那样,刻板印象是人际之间存在的一种心理效应。不管一个人是否相信自己是一个存有偏见的人,都可以意识到刻板印象的存在。

偏见很容易产生却很难消除,社会心理学家们一直在探索消除偏见的方法。要想消除偏见,一种方法是使敌对双方直接接触,并且让双方为了共同目标而发生相互作用。例如,为了让两组一直处于敌对状态的孩子变得相互友好起来,最好的办法是将他们组织起来,进行一项为了共同目标而努力的合作性活动,当他们相互依赖时,敌意便消失了。在另外一些情况下,友谊也能够减少偏见。当个体与其所在群体之外的成员产生友谊时,也可以导致偏见的消除。友谊使人们能够了

解群体外的成员,使其逐渐认同和重视群体外的成员,了解他们的社会规则和风俗习惯,最终达到消除偏见的目的。

### 第五节 个体间相互影响的主要形式

群体成员在相互联系、彼此接触中,利用言语和非言语形式,通过信息交流,必然会影响对方的心理和行为,表现出一定的互动效应。事实上,我们每个人的心态波动和行为反应,除了客体的刺激作用之外,人际影响在其中起着主导作用。个体间相互影响的主要形式有如下三种:

#### 一、劝说

劝说是人际间施加影响的主要形式。日常生活中,有人将劝说理解为是单向的信息传递过程,即抱有某种目的,对某人进行有的放矢地说服工作。有人则将劝说理解为是双向的信息传递过程,一种思想情感的交流。其实,劝说在形式上是一种双向的思想交流,而实质是一种有目的的说服过程。通过劝说,能使双方的认识、理解、观点渐趋接近,达到转变思想、纠正错误、解决矛盾的目的。然而,劝说的对象通常是有思想和观点的成人,因此要达到劝说目的并不容易。有人费尽口舌却毫无效果,而有人却能使被劝说者心悦诚服地改变原有态度。影响劝说效果的因素是多方面的,但劝说技巧与方法在其中起着十分重要的作用。

例如,一开始交谈时如直接涉及要害问题,往往容易引起冲突,使交谈陷入僵局。为此,可先务虚,谈论一些双方感兴趣的话题。谈话气氛活跃了,双方就会感到有共同语言。在这种情景中,渐渐转到要谈的正题上就比较自然,也便于双方心平气和地交谈。在谈正题时,也不能揪着对方的错误不放,这样会使对方反感。如对方不予配合,劝说很难取得进展。所以,应该让对方解释,并耐心倾听与客观评价,承认对方观点中存在合理性,这样对方会觉得你通情达理,对你的劝说也就容易接受。相反,如盛气凌人,将对方讲得一无是处,或逼着对方承认错误,结果往往事与愿违,问题丝毫没有解决,反而不欢而散。

又例如,多数人喜欢听赞扬之言,而不愿接受批评、指正。当你的劝说与被劝者已经形成的想法相抵触时,被劝者就会本能地加以拒绝,力图保持其观点的完整性。要攻破被劝者顽固的思想堡垒,通常须借助理性说服和情感唤醒,即所谓晓之以理、动之以情。人有理性也有情感。严谨有力的说理能使被劝者深受启发,以致心服口服,不得不接受劝说,转变态度、立场。说理有两种方式:一种是以有利于自己的正面证据去说服对方;另一种是既例举证据来证明自己观点的正确,以说服对方,同时也指出与自己相反观点存在的价值。这两种说理方式各适用于不同的对象。一般认为,文化程度较低者(高中文化水平以下者)由于受知识水平所限,思考问题较为直观,多半习惯于从正面理解事物。对这种对象,单方面陈述正面观点更有利于他们转变态度、立场。而对于文化程度较高者(高中文化水平以上者),由于他们具有相当的知识和理解能力,考虑问题比较全面,喜欢从正、反两面辩证地看待事物,因此我们说理时要尽量从正反两方面引导与启发,这样更能使对方信服和接受说理的影响。在说理无效的情况下,就须以情感去打动对方,使对方了解自己坚持错误立场的态度可能带来的后果,使对方理解你的真情及公正无偏。如能引起对方的情感反应,使对方自感害怕、焦虑、愧疚、自责时,就会持合作与信任态度,就容易接受你的劝说。

此外,劝说者的地位、形象、人品、言语表达和被劝说者的年龄、知识水平、个体特征、思维品质及经常接触的人际环境等都会对被劝者的态度、立场的转变发生影响。所以,劝说成功与否,既取决于交谈双方的主客观条件,更取决于劝说者所掌握的谈话技巧。为此,有人把“劝说”称之为是一门艺术,确实不无道理。

## 二、暗示

人际间除了利用言语彼此沟通信息之外,在某些情况下,还能利用暗示这种隐蔽而微妙的方式相互传递信息,产生心理互动。暗示能在两种情况下起到特殊作用:其一,言语交往中不宜明确表达的含义,可利用暗示方式,让对方自己领会隐义。尤其对于智力水平高、知识相对丰富、有较强自尊心的人,他们通常不愿接受他人理性的劝说,感到如此接受他人明确的提示是对自己理解力和判断力的低估,有失于自己



的面子,因此他们更愿意接受暗示性的指点。但要正确理解暗示语言的隐义而不致发生误解,则须具备相当的理解能力和判断能力;其二,无法用语言表达的意思可利用暗示形式——表情。表情是思想的信号,是人际间相互影响的重要媒介。在许多场合,彼此间的思想、愿望、需要、态度与观点不宜言传而只能意会时,表情能起到沟通思想、相互影响与互动作用。

暗示表达的信息是非强迫性的,只有当对方不加怀疑的情况下才会起作用。例如,船在海上航行时,如用暗示语暗示原本怕晕船的旅客,就可能唤起他们内心对晕船的恐惧感,即刻表现出脸色苍白、站立不稳的晕船症状。而催眠师要使受试者进入催眠状态,首先取决于受试者对催眠一事不抱偏见,相信催眠是可能的,并希望从催眠中获得新鲜经验。正因为不加怀疑是接受暗示的前提,有些人为了使他人接受暗示,故意制造假象,使人不加怀疑。平时,路边小商贩为了推销质量低劣的产品,故意雇了一批同伙,围着小摊竞相购买并还声称“好”,试图引起来往行人的注意,接受暗示,激发购买动机。

暗示作为人际间相互影响的媒介,能否切实发挥作用要受到种种因素的制约。暗示者的身份、地位越高,对受暗示者的影响力越大,暗示作用就越明显。此外,多数人发出的暗示容易为少数人接受,而少数人的暗示却不易为多数人所接受。还有,暗示接受者的知识、经验、理解水平、性格特征、思维品质等都在一定程度上影响其暗示感受性。所以,如要发挥暗示在人际互动中的作用,必须了解影响暗示的诸多因素。

### 三、模仿

模仿不同于劝说和暗示,它并不借助于语言信息的传递来影响彼此关系,而是人际间行为方式的互动现象。在模仿对象的选择中,有人喜欢将自己的好友、同事作为自己的模仿对象;有人则倾向于模仿那些自己所羡慕和崇敬的榜样人物;也有人博采众长,善于综合地模仿周围人所具有的良好行为。通过模仿,能使人们在特定情景中,作出相类似的行为反应。

人际间行为的模仿可分为无意和有意两种。孩提时,我们模仿父

母的行为,部分是在无意之中进行的,这种无意的模仿行为已成为我们当今习惯行为中的主要组成部分。有意模仿更具重要意义。这种模仿是重要的学习途径,能学到他人的行为反应模式,掌握技能、技巧,形成道德行为和个性特征。有意模仿更是矫正不良行为的途径,行为疗法创导的“模仿法”就是改变消极行为的有效手段。

模仿作为人际的影响因素,对它的作用应作辩证分析。因为,良好的行为方式与不良的行为方式均能借助模仿在人际间流传和扩散。或养成良好的行为反应模式,提高工作效率;或受不良行为所侵蚀,危害自身和他人,吸毒、偷窃、打架斗殴等犯罪行为从源头上看,都是模仿他人的结果。因此,模仿对象时要慎重,不能随意选择,否则后患无穷。由此说明,以良好的行为影响人、教育人、改造人,对于提高社会文明程度是至关重要的。

## 下 篇

# 心理学主要应用领域



## 第十二章 心理学在犯罪与司法研究中的应用

将心理学原理应用于犯罪与司法研究起始于 20 世纪初。目前,在探索犯罪现象的心理根源、犯罪行为矫正及其提高司法部门工作效率中,心理学知识起了重要作用,并逐渐形成了一门边缘学科——犯罪与法制心理学。下面就该学科涉及的主要内容作一简略介绍。

### 第一节 犯罪行为的成因

犯罪行为是造成社会不安定的重要因素,会使公民的生命和财产受到严重威胁。为此,客观分析犯罪行为的成因,从源头上预防犯罪行为的发生,是现代社会须深入研究的重大课题之一。而心理学积累的有关知识为犯罪成因的探索提供了重要线索。目前认为,引起犯罪行为的原因是多方面的,但主要有三大因素,即个体因素、群体因素与文化因素。

#### 一、个体因素

一个人之所以会走上犯罪道路,主要取决于他的主观条件,加上特殊的人际环境背景。在主客观因素长期作用下,最终由于人格异常、行为模仿和挫折心理,就可能致使一个人走上犯罪道路。

##### 1. 人格异常

人格即个性,是一个人的气质、性格、能力等心理特征的总和。人格作为一个人的整体面貌是个体社会化的产物。一个人在社会化进程中如果塑造了有缺陷的人格特点,在一定条件下就可能表现出有悖于社会规范的行为。尽管这类行为未必一定会达到犯罪的程度,但其中

不少人在一定条件下犯罪的可能性要比一般人大得多。因此,人格缺陷与犯罪行为之间确实存在某种联系。有缺陷的人格特点主要表现为人格不成熟。当然,人格成熟与不成熟是相对的、有条件的。不过从总体上看,成熟的人格与不成熟的人格之间在行为表现上确实有较为明显的差别。例如,成熟的人格通常表现为:有理想、有明确的生活准则;有较强的判断和决策力;能理智地调控自己的情绪;凡事有主见,干事认真,有责任心;为人友善,人际关系良好;乐于助人,关心他人利益,等等。反之,不成熟的人格表现为:生活缺乏目标,得过且过,贪图一时安乐;遇事优柔寡断,犹豫不决;经常情绪失控,行为偏激;决策能力差,依赖和盲从性强;办事马虎,无责任心;敌视他人,不能与人友好相处;不顾他人利益,极其自私自利;无同情心,对于他人的过失与痛苦抱着幸灾乐祸的态度,等等。显然,不成熟的人格特征反映了一个人的道德倾向,如此发展下去,就可能成为严重违反社会道德规范的人,以至为了利己目的而伤害他人,表现出反社会行为而自己丝毫不感到愧疚,这样就可能最终沦为一个罪犯。可见,人格因素常常会表现出有悖于社会规范的行为,这种人在一定条件下成为罪犯的可能性要比一般人大得多。

既然有缺陷的人格特征成为罪犯的可能性较大,那这种人格特征究竟是由哪些因素和条件所造就的呢?心理学研究表明,有缺陷的人格特征主要是在家庭、学校和社会的影响之下逐渐形成的。

家庭是塑造人格的工厂,无论是良好的或有缺陷的人格特征都与家庭教育有深刻的内在联系。首先,母爱对孩子健康人格的形成是一种必要因素。社会心理学家鲍尔贝的研究证实,失去母爱的孩子不仅会在智力发展和情绪状态有别于正常孩子,而且极易形成反社会性格。麦克德的调查也表明,失去母爱的孩子成年后的犯罪率高达72%,这足以说明母爱对人格特征的影响作用;其次,父亲对孩子的人格塑造同样是极为重要的。父亲除了能作为一种榜样,使孩子容易形成具有智慧、好奇、信心、坚毅的人格特征之外,对于孩子成年后能否恪守法律有直接影响。格卢克就证实,失去父爱的孩子成年后犯罪率高达60%。原因可能在于,无父爱的孩子缺乏人格楷模,在好奇心与交往愿望的驱使

下,他们往往会以社会上的某人或群体作为自己的交往和模仿对象。出于他们缺乏辨别能力,好坏难分,极容易受不法分子所控制。在不法分子的引诱和教唆下,很容易成为违法犯罪分子;第三,父母管教子女的不良方式与子女犯罪的关系也十分密切。权威式的管教对孩子缺乏耐心,希望子女惟命是从,如孩子有不从之处,便打、骂、训斥。结果,孩子表面顺从,内心则不服,愤怒与对抗情绪仅被暂时压抑。一旦摆脱父母的权威性控制,就可能将愤怒、敌意转化为攻击行为,发泄到同学、朋友身上。为了逃避父母的经常性惩罚,孩子养成了欺骗、说谎的习惯,进而发展为虚伪、狡诈的不良品行。与权威式相反的是溺爱式管教。父母对子女不作任何约束,百般宠爱,百依百顺。结果,孩子从小就养成了放任自由、蛮不讲理、毫无自律性的人格特征。成年后,就可能对社会规范和法律也抱有全然不顾的态度;第四,父母关系对孩子人格的形成也有影响。如果父母之间经常发生争吵、冲突、打斗,甚至关系破裂、离婚,都会给孩子的人格塑造带来负面影响。心理调查表明,在青少年罪犯中,出身破裂家庭的青少年占居的比例很高,其原因是多方面的。例如,有的青少年因得不到家庭的慈爱,极为渴望通过参加某些团体以被人接受,满足安全、归属和爱情等需要,结果加入了犯罪集团、走上了犯罪道路。也有的青少年为了摆脱生活空虚与无聊,吸上毒品。购买毒品所需的高昂费用使他们走上了偷窃、抢劫、贩毒的犯罪之路。而那些少女则可能为满足自己的吸毒嗜好,被迫去卖淫,堕落为罪犯。可见,家庭破裂、无人管教是一部分青少年走上犯罪道路的主要原因。

学校是传授知识的场所,也是对青少年进行正面教育,将他们培养成具有现代科学知识和良好人格素质的特殊环境。然而,每个学生在学校中的具体状况则取决于他们主客观因素的综合作用。在相同的学校环境中,学生之间在知识水平、思想品质和人格特征方面表现出明显差异。在绝大多数学生健康成长的同时,少数学生由于种种原因,形成了有缺陷的人格特征,甚至走上犯罪道路。心理调查显示,学业困难者走上犯罪道路的可能性远大于一般学生。这是因为,差生在集体中往往被人看不起、无地位、受冷落,孤立和自卑使他们渐渐游离于集体之外,为了获得代偿性满足,他们往往会从其他人际环境中寻找交友对

象。由于差生受自身条件所限,他们结交的朋友大多也属差生之列,而差生团体对学习普遍不感兴趣。于是,他们会将精力与时间用于自己感兴趣的某些活动中,加上他们明辨是非的能力较差,这就容易为不法分子所利用,沾染上不良习气,走上犯罪道路。

社会环境比家庭、学校更为复杂,与各种社会成员(如邻居、同事、朋友和素不相识的交往者)接触,不可避免地要受到影响或熏染。社会成员中还有不少是人格异常、品行不良、违法犯罪者,他们对社会规范的错误态度及其消极的行为方式对青少年所起的榜样作用极为恶劣,是引导青少年走上犯罪道路的教唆者。

## 2. 行为模仿

1961年,社会心理学家班图拉做了一个实验:让实验组儿童观看成人粗暴地对充气塑料娃娃拳打、脚踢、口骂。然后,让该组儿童自己玩塑料娃娃,并观察儿童的行为表现。结果,实验组儿童在玩塑料娃娃中表现出明显的攻击性行为,即模仿成人对塑料娃娃拳打、脚踢;而对照组儿童对塑料娃娃基本无攻击行为。班图拉的实验设计尽管违反了伦理原则,一定程度上在教唆儿童打人、骂人,但该实验却较有力地证实了攻击性暴力行为的发生有时是模仿他人的结果。

当然,被模仿的行为本身或许并不具有犯罪性质,但在特定条件下,它们却可能转换为犯罪行为。例如,在家里,父亲是爱子女的,他教育子女完全是为子女好。然而,粗暴的权威式的教导方式恰恰成了子女的模仿对象。有些父亲对孩子动不动就进行训斥、打骂,在父亲的粗暴行为的示范下,客观上对孩子起了一种榜样作用。孩子在家挨打后,就可能在外面以父亲为榜样,以大欺小,以强凌弱,成为攻击者。心理学实验证实,攻击性行为发生之后,受过惩罚的人比攻击行为发生之前就被阻止的人更容易继续攻击行为。因此,因攻击他人而受父亲暴力教训的孩子即使在短时间内会有所收敛,但很难从根本上改变暴力倾向。从这意义上讲,孩子形成的暴力倾向正是从模仿父亲的行为中获得的。

更为值得关注的是,现代社会的书刊与影视传媒也可能成为青少年模仿暴力行为的源泉。层出不穷的武打小说、书刊中描述的凶杀和



犯罪案件及其改编成的影视作品所反映的情节都可能成为部分青少年的模仿对象。尤其是那些借助高科技手段制成的逼真的打斗场景更能满足青少年追求刺激的欲望,青少年在欣赏影视剧情节的同时,也潜移默化地接受着行为示范。而那些缺乏鉴别能力的青少年受到的消极影响更为明显,模仿犯罪行为的可能也更大。因此,涉及凶杀、犯罪内容的影视、录像等对现实犯罪的引发作用不可低估。班图拉等人甚至认为,以猫为主人公的动画电影,也能诱发孩子的攻击行为。

### 3. 挫折心理

当代社会里,无论是求学、就职、婚姻、事业或其他社会活动,都存在人际竞争的倾向,而要在竞争中取胜,须有良好的主客观条件。即使如此,人与人之间的差异仍是客观存在的,强中更有强者。而那些原本能力差、意志力薄弱、内向、自卑的人更容易在激烈的竞争中处于劣势。所以,现代人随时都可能受到挫折。所受的挫折有轻、重之分,延续的时间也有长、短之别。受挫后,由于个人避免行为失常的能力不同,行为反应会有明显差别。有的人挫折容忍力较强,能自我调节心态,能理智地控制自己的行为方向。有的人挫折容忍力较弱,无法控制自己的情绪波动,以致表现出过激行为。更有甚者,强烈的激情状态使自己的意识阈变窄,理智分析能力完全丧失,因行为失控酿成大祸,致使社会或他人遭受重大损害,成为一个罪犯。现实生活中的许多犯罪案例说明,因遭受挫折加之情緒一时冲动,是犯罪行为突发的主要原因。尤其在利益和爱情竞争中,失败者的一念之差所引发的犯罪行为在现实中更为常见。

## 二、群体因素

人际互动是群体成员相互影响的必然产物。良好的群体气氛对良好的个体行为有引导作用,而对错误的违规行为则有制约作用。相反,不良群体(或有犯罪倾向的群体)的气氛容易形成狂热冲动的“集体意向”,致使个体失去理性分析力,在集体行为的感染中,盲目地从事错误(或犯罪)行为。所以,群体引导下的个体行为与个体独处时的行为方式有时会有明显区别。某些错误的过激行为或反社会行为在个体彼此分散或相对孤立的状态中可能不会发生,而在个体聚集的群体条件下

则可能迅速爆发,很快蔓延。因此,群体因素与犯罪行为之间的相关性早就为心理学家所关注。

集群条件下之所以容易引发过激的犯罪行为,首先在于,群体成员有归属的需要,他们不希望在群体中成为孤立者,受众人攻击和排挤。为此,他们会遵从群体意愿,采取与大多数人相一致的行为,这就是“从众”。群体内部的从众行为容易减弱个体的自我意识、理性判断和调控能力,盲目地参与危害他人或社会利益的活动。当然,从众行为并非都出自非理性的冲动。某些从众者愿意采取与群体相一致的行为,往往出于投机性的“责任扩散”。即将群体行为的后果看成由全体成员共同承担,个人不负具体责任,或负有不明确的均等责任。正是在这种心态的支配之下,某些成员认为即使群体行为造成的后果是严重的,但由于责任不明,个人分担的责任仅是微小的。这种投机心理在很大程度上能强化某些个体参与群体犯罪的意愿。

其次,群体成员参与群体行为也屈从于群体规范和权威人物,在犯罪团伙中更是如此。群体要实现组织目标须有群体规范,而犯罪团伙为了制约个体行为,更设有种种规定。违反规定者将遭受严厉处罚,直至断送性命。有鉴于此,犯罪团伙成员的求生欲望会使他们必须以团伙利益高于一切,完全置道德、法律于不顾,全力从事违法犯罪活动。当然,出于对团伙头子的效忠与义气,团伙成员惟命是从,舍己参与团伙行为也是犯罪活动得以展开的重要原因。

### 三、文化因素

如突破个体、群体的影响,从更为广阔或深远的层次分析,某些犯罪的发生也与文化背景有一定牵连。心理学家塞林认为,生活在特定文化背景中的人,由于长期以一种文化作为自己的行为规范,因而具有特定的态度、信念和价值观念。当他们受到异质文化的冲击和影响时,往往会有意或无意地坚持自己长期形成的态度、价值观念和行为方式,结果便容易产生与异质文化规范相抵触的犯罪行为。塞林将这种犯罪归因为“文化冲突”。引起文化冲突可以是多层面的,不同种族之间、不同地区之间、不同团体之间都可能发生文化冲突。例如,同一民族的贫困地区和发达地区之间,就存在明显的文化差异。贫困地区具有的特

异习惯、风俗、价值观和行为方式等就是特殊文化。习惯于本地区特殊文化传统和规范的人只要不离开本地区,其生活和行为方式相对是平稳的。然而,他们一旦离开本文化圈,进入发达地区,面临异质文化时,就可能因文化规范不同,在行为标准上引起混乱,甚至陷入犯罪。当然,文化冲突只是引起犯罪的一种可能,并非必然。

## 第二节 犯罪行为的矫正

行为是心理特征的外部表现,要从根本上矫正犯罪行为,就应设法改变罪犯长期形成的不良的心理特征。在诸多心理特征中,动机、态度、性格是调节、控制犯罪行为的主要心理因素,因此在现代监狱系统中,改造罪犯,使他们成为新人的措施与方法主要有:转变罪犯态度、强化监管制度和强制劳动改造等。

### 一、转变罪犯态度

从一定意义上讲,我们每个人在接受信息和学习过程中,随着认识的提高和深化,都会不同程度地转变自己的原有态度,但这种转变多半是对具体事物的认识上的转变。然而,转变罪犯的态度则完全不同,涉及罪犯态度结构的全面改造,因此转变罪犯的态度是一项十分艰难的工作。

从态度的结构成分看,态度由认知、情感和意向(动机)三种成分所构成。其中,认知成分是对事物的了解、理解和评析,它与人的价值观有内在联系,因而是形成态度的基础;情感成分是对事物的喜爱或厌恶程度,它能调节人的态度,决定态度的性质;意向成分是对事物的反应倾向或行为的准备状态,它能制约人对事物的行为方式。三种成分相互组合、相互协调,便形成了人对事物的完整而统一的态度。罪犯对事物抱有的错误态度正是特定的认知、情感、意向三者相互结合的整体表现,即罪犯对人、对事、对物的错误的认知导致扭曲的、不健康的情感体验,进而支配行为,引发犯罪活动。由此可见,一个人之所以会犯罪,就在于他形成了对人、对事、对物的错误态度,而要从根本上转变罪犯的态度就要从转变罪犯的认知、情感和意向(动机)着手。

认知是态度的基础,由于罪犯长期受到腐朽的思想偏见、错误的价值标准、颠倒的是非观念、罪恶的言行举止的深刻影响,使他们不能正确理解及对待周围事物,最终走上犯罪道路。所以,错误的认识是导致错误态度及其行为反应的内在根源,要转变罪犯的态度应重在提高他们对现实事物的认识水平,这就需要进行正面教育,向他们灌输各种科学文化知识、道德规范、法律条例,以提高他们的认识水平、强化法制意识、提升文明程度,净化他们的心灵,使他们对生命和生活的意义形成新的理解,重新树立正确的世界观、人生观、价值观。随着思想认识的提高,罪犯对事、对物的态度自然会有所改变。当然,这种转变过程也许是漫长的。

态度的转变还取决于情感的转变。罪犯之所以会毫无自疚地进行欺骗、偷盗、强奸和凶杀等犯罪活动,就在于他们的情感和人格已被完全扭曲,致使爱憎模糊、善恶不分,部分罪犯甚至完全丧失了人情和人性。因此,一个人一旦情感冷漠或对事、对物失去情感,往往会变得冷酷无情、不讲良心,什么坏事都可能干。所以,罪犯对事对物的情感不转变就谈不上态度的彻底转变。而要转变罪犯的情感一要提高认识、二要利用感化。提高了罪犯的认识水平,树立了正确的世界观、人生观、价值观,对事物的情感自然会发生根本性转变。尤其当一个人觉得自己应对自己的行为后果负有责任时,就可能引起强烈的情感体验,这对转变错误态度能起积极的推动作用。为此,要在罪犯中开展深入的悔罪教育,借助于具体事例使罪犯认识到自己的犯罪行为对他人、家庭、社会造成的严重危害。这种教育同时也是一种感化,以诱发他们的良知,激起相应的情感波动,使他们树立起改邪归正的决心。此外,也可以为罪犯家属提供各种机会,让家属做罪犯的感化工作。事实表明,亲人相见能起强烈的感化作用,这是促使罪犯改变错误态度的有效途径。

只要罪犯的认识和情感能得到有效转变,罪犯的反应倾向或行为的准备状态就会有明显改变,罪犯也就容易建构起新的态度体系。当然,新的态度体系的建构要经历相当长的时间。为此,社会心理学家凯尔曼把态度转变和形成划分为三个阶段,即“服从”、“同化”和“内化”。

在监狱的严格监管之下,要使罪犯在态度上做到“服从”是不难的,而罪犯在长期服从的基础上,或在罪犯团体气氛的影响下将“服从”转化为带有自觉性的“同化”,使态度有所转变,也是不难的,但要使罪犯的态度转变突破服从与同化阶段而进入内化阶段,将新的观点和情感完全自觉地融化为态度及其行为方式,则是非常不易的。有的罪犯经改造、教育,确实产生了真诚的悔罪心理,将新的认识和情感纳入了自己的价值体系,态度确实有了根本性转变。而有的罪犯迫于监狱的严厉管教,态度只是在表面上有所改变,而实质上旧习不改,混刑度日,期望出狱后重操旧业。现实社会中,某些人反复犯罪正说明态度转变的艰难性与长期性。

## 二、强化监督制度

灌输知识、启发教育是转变罪犯态度的有效措施之一。然而,对于那些改造初期或腐朽、罪恶的思想、观念根深蒂固的罪犯,仅仅依靠说服、教育,试图转变他们的错误态度是不现实的。这就需要将说服教育与严厉的监管制度的实施相结合,迫使罪犯在纪律的约束之下,接受改造,强行转变他们的思想、品质、行为和生活习惯,逐渐建立起新的动力定型,形成良好的人格特征。

严格的监管制度中应包括奖励和惩罚,这是矫正罪犯不良品行的重要措施,也是监管制度得以有效实施的基本保证。对于那些在监狱中仍然行为不轨,漠视监管纪律,不认真改造的罪犯必须给予惩罚。惩罚既能使违纪者接受教训,使其不良品行有所收敛,更能起到警示效应,强化其他罪犯的纪律意识。监狱改造从本质上讲就是对罪犯的惩罚,通过强有力的监管制度,强行扭转罪犯的不良品行。如果在监狱环境中,某些罪犯仍然不能接受改造,无法转变其不良品行,那么今后返回社会后,就可能会重操旧业,甚至变本加厉地危害他人与社会。因此,对于监狱中的违纪者必须给予严加惩罚。诚然,对于那些自觉接受改造且表现良好者应给予表扬、奖励,这有助于激发罪犯继续积极改造的动机,巩固良好行为,同时对其他罪犯也能起示范作用。但无论是“奖励”还是“惩罚”都应遵循及时、恰当和准确原则。“奖励”或“惩罚”越及时,对行为的强化或消退作用就越大;恰当的奖励和惩罚方式则能

提高奖惩效果,而奖惩对象准确才能使人心服口服,真正起到激励或抑制作用。

监管除了应关注个体改造成效之外,还应注重罪犯群体的气氛、舆论与行为规范。因为,即使在强制性的监狱生活中,罪犯之间仍存在相互影响的条件。他们共同生活、活动、劳动,彼此沟通是必然的。这种罪犯之间的沟通有时能起积极影响,能有效地促进监管措施对罪犯的改造作用。而有时则起消极影响,削弱或抵消监管措施对罪犯的改造作用。因而密切关注罪犯之间的联系、接触,有效控制罪犯群体是至关重要的。尤其对重刑罪犯更要加强监管,防止他们在罪犯群体中起煽动、鼓噪作用。

### 三、强制劳动改造

劳动是财富产生的基本条件,劳动也是个人得以生存和发展的主要条件。在现代社会中,一个人只要热爱劳动、勤奋工作,就能取得相应的利益、报酬,为自己的发展奠定良好的基础。相反,欲获得财富、利益而又不想劳动者,只得依赖于他人所提供的现成的物质财富来满足自己的各种需求。在无外援的情况下,就可能通过不正当手段,窃取他人的劳动成果,将他人财富占为己有,这就产生了不道德行为和犯罪行为。所以,人们把不劳而获看作是“万恶之源”。许多罪犯正是缺乏劳动动机,而又有强烈地占有物质财富的欲望,结果在犯罪动机的推动下走上了犯罪道路。因此,要改造罪犯,使他们彻底根除邪恶之念,不再重蹈犯罪之路的重要措施就是强迫他们从事劳动,要求他们重新树立起劳动观念。

劳动对罪犯的改造作用主要体现在三个方面:第一,通过劳动能使罪犯养成爱劳动的习惯,逐渐把劳动看成是自己的一种基本需要,进而树立起不劳而获、好逸恶劳是可耻的观念。第二,通过劳动能使罪犯体会到劳动成果来之不易,从而激起珍爱劳动成果的内心体验。为通过艰苦劳动获得劳动成果而感到喜悦,为失去劳动成果而感到痛苦。这种对劳动成果所持有的正常态度,能在很大程度上转变罪犯的价值观,根除他们不劳而获、损人利己的恶习。第三,通过劳动能使罪犯改邪归正,重新塑造良好的人格特征。劳动须与他人交往、协作,这有助于罪

犯在劳动中学会与人相处,结成良好的人际关系。劳动也须克服种种困难,这有助于培养坚韧与顽强的意志特征,克服偷懒、怕苦、投机取巧的不良习惯。劳动还须遵守相应的规章制度,这有助于罪犯培养自我调控、自我约束、守纪律、遵章循规的良好品质,克服那些无组织无纪律、自由散漫、易狂热冲动的不良品行。

总之,改造罪犯是一项艰难、长期的任务,但只要切实加强罪犯的思想教育,强化各项监管制度,并强制他们接受劳动改造,就能使罪犯弃恶从善、弃旧从新,成为一个遵纪守法的社会公民。当然,罪犯之间有很大差别,原有的品行、个性、犯罪后的认罪态度、服刑期间接受改造的自觉性程度等都会影响罪犯的改造效果。有的罪犯经改造后,确实产生了真诚的悔罪心理,有了重新做人的思想,因而矫正效果明显,出狱后就能成为一个遵纪守法的好公民。有的罪犯在监狱中只是混刑度日,并未触及灵魂,刑满释放后重操旧业,结果重新锒铛入狱。所以,要将罪犯真正改造成能为社会所接受、自觉遵守社会规范的新人是十分不易的。

### 第三节 心理学在司法工作中的若干应用

#### 一、警察的挑选与培训

警察作为一种特殊的职业,对从业人员有特殊的技术要求和心理要求,因而需要对候选者进行精心挑选。胜任警察工作所需的心理素质是多方面的。其中,应激反应能力对警察则是至关重要的。当遇到意外危险或面临某种突然事变时,警察必须沉着冷静,并能集中自己的智慧和经验,动用自己的全身力量,迅速作出抉择,采取有效行为,保护国家财产和人员安全,这是警察应有的基本条件。此外,作为警察在性格、反应速度、人际交往能力等方面都有特殊要求。因此,要确定一个人是否具有警察应有的心理特征,就要对其进行气质、性格、兴趣、智力水平等方面的测验。以确定合适的最佳人选,防止心理变态成员或具有过分的攻击性,或有严重情绪问题的人进入警察部门,否则就会给社会带来潜在危害。

警察为胜任自己的工作,必须掌握相应的心理学知识,因此心理学家在培训警察中能起重要作用。例如,为使巡警有效地与社会上各种成员打交道,或者有效地平息骚乱,就需要对警察进行人际交往技巧等方面的特殊训练。又例如,为了使户籍警具有调解家庭纠纷的能力,就要使他们学会化解家庭危机的技术。再例如,为便于警察能在某些特殊的犯罪案件(如凶杀或性犯罪)中,根据现场线索或罪行性质勾画出罪犯的性格特征的轮廓,以便于侦破,必须使警察了解个性心理和变态心理方面的知识。可见,经过培训,掌握心理学知识的警察才能更好地胜任自己的本职工作。

## 二、对犯罪案件的定性量刑

犯罪行为对社会有直接危害,因而对罪犯绳之以法,对保障社会安定和抚平民心具有深远意义。但法院对罪犯要做到定性准确、量刑适当,其中涉及许多心理学问题,法院工作就此成了心理学的应用领域之一。

首先,一个人犯了罪,定性量刑时除了注重犯罪行为的实际危害之外,罪犯的智力和精神功能也是参照依据之一。对于那些智力低下、精神失常的罪犯,定性量刑须作特殊考虑,由此心理学家所参与的对罪犯的智力和精神状态方面的诊断,作为对被告的评鉴、对犯罪行为应承担法律责任的程度以及在判决徒刑和处罚中会起重要作用,甚至在确定是否有罪方面起关键性作用。

其次,证词在法庭裁决罪行中起举足轻重的作用,因此作为证人必须神态清醒、精神正常,才有资格在法庭上作证词,这就需要心理学家对证人作精神方面的鉴定,至于证词可靠与否,有时必须有心理学家参与鉴定。证词是知觉或回忆的产物,然而知觉往往既不精确也不全面。证人声称亲眼所见的情景有时并不一定真实,因为人的知觉会受到种种主客观条件的影响。诸如时间、地点、光照等客观因素以及需要、恐惧、价值观、态度和偏见等主观因素都可能使证人所知觉的情景发生扭曲。为此,因心理学家参与案发现场调查,发现证词错误而纠正的误判案件为数不少。心理学家甚至能在实验室条件下,再造案发现场来阐明事实真相,鉴定证词的可靠性程度。影响证词可靠性的另一心理因



素是证人的记忆能力。证词都是回忆的产物。证人的记忆能力强,证词的可靠性程度就高;从案件发生到回忆间隔的时间越长,证词的可靠性程度就越低。为此,早在20世纪初穆斯特伯特就建议,要对证人的知觉和记忆进行测量,以确定证词的可靠性程度。影响证词还有一个因素,那就是“受暗示性”。受暗示性是一个人易于盲目地接受他人的暗示或影响的倾向。律师向证人提问为的是希望引出他所需要的证词。因此,不排除某些律师会利用高超的暗示方式,使那些受暗示性强的证人在暗示诱导下作出虚假证词,这就需要有经验的心理学家加以密切监视。

此外,在国外司法制度中,对罪犯的量刑,陪审团的裁决是最为关键的。但陪审团作为一个人际团体在案件裁决中同样要受到交往心理的制约。众从和从众现象在陪审团中是常见的。地位高的陪审团成员容易在法庭上主导讨论,影响他人,成为案件裁决的决策者。而一般陪审员出于尊重权威和团体压力,即使有相反意见也被迫改变自己的观点,与大多数成员相一致。由于众从和从众心理的存在,陪审团领袖人物的选择是重要的,这既有利于作出合理正确的裁决,也有利于陪审团意见一致,否则如陪审团成员各持己见、意见分歧,将无法行使裁决职能。当然,陪审团的裁决将决定一个人的命运,决不能轻率从事、盲目随从,而应集思广益,发挥每一陪审团成员在案件裁决中的作用。有时高明的决策会出自于小人物之口,因此陪审团中的众从和从众心理有时不利于对案件作出客观、公正的裁决。为克服这种倾向,对陪审团成员应有一定的心理素质上的要求,即他们应具有善于深刻地钻研与思考的习惯,具有独立和冷静决策的能力。

### 三、参与监狱管理

心理学除了能在罪犯态度的转变中发挥应有作用外,还直接运用于监狱的具体管理。新的犯人一进入监狱,为决定新犯人的安置地点、工作种类、职业训练和适当的教育方式等,需要对他们的心理状况作出初步评价,即确定罪犯的智力水平、性格、职业态度和兴趣等。这项工作对监狱管理具有重要影响。例如,对新犯人性格测验所获的信息能及时发现有自杀或同性恋倾向的犯人,也有助于发现具异常的敌意、虐待或攻击性倾向的犯人,以便有效地监视他们的行为,防止严重骚乱的

发生。新犯人的安置地点也影响到他们改造自新的实际效果。由于罪犯之间的相互影响和群体压力,如果将轻犯与重犯关押在一起,轻犯在重犯的教唆和影响下,很可能变成冷酷无情的罪犯。

犯人中有相当一部分人在情绪与行为上属失常者,有的在性格和精神上属严重异常者。对于此类具有心理疾病的罪犯,如果不给予适当的咨询或治疗,他们的心理失常现象可能在监狱生活的应激与约束中会变得更为严重。而对犯人进行心理治疗的同时,也有助于及时了解患者的现状,并提醒监狱看守人员对那些具有恶化倾向的犯人和有自杀倾向的犯人要重点关注,以免发生意外事件。及时掌握犯人的情绪状态方面的信息还有助于预见犯人出狱后的行为方向,以及可能对社会构成的危险程度,便于公安部门及时掌握有关情况。

以上介绍的仅是犯罪和法制心理学的部分内容,但却能清楚地看出,由于心理学在司法领域的成功应用,已为司法部门解决了许多理论与实践问题,从而规范了司法工作,为改造罪犯、预防犯罪、维护社会安定作出了贡献。

## 第十三章 心理学在环境研究中的应用

现代环境对人的心理与行为的影响作用,早在 20 世纪中叶就已引起人们的关注。当时,精神病医生已发现医院墙壁的色彩、家具摆设和病人的个体空间状况等都会明显地影响治疗效果。至 20 世纪 80 年代初,美国心理学家普罗尚斯基(H. M. Proshansky)总结、概括了当时有关环境与心理问题的研究成果,先后出版了《环境心理学——人及其物理位置》和《环境心理学绪论》二书,为交叉学科——“环境心理学”成为一门独立学科奠定了基础。目前,环境心理学自形成至今虽然历史很短,尚未形成严密的知识体系,但现代环境对心理的影响作用已越来越引起人们的重视,也取得了不少研究成果。这类研究成果集中反映在以下两个方面。

### 第一节 影响心理的环境因素

人类在改造社会、推动社会发展的同时,居住环境正发生着急剧的变化,而变化了的环境对人的心理与行为正在产生日益深刻的影响。对此,环境心理学家正处在密切关注之中。对心理影响较大的环境因素主要包括空气污染、噪音、拥挤和个人空间等。

#### 一、空气污染

空气污染使我们居住的城市变成了有害于身心健康的场所。目前,由于工厂和车辆排放的大量废气使空气质量急剧变坏,空气中已含有大量煤粉尘、一氧化碳、二氧化碳、二氧化氮、二氧化硫、硫化氢和氨等。被污染的空气直接影响人的眼睛和呼吸系统,引发各种眼

病和呼吸道发炎,严重的会发展为肺癌。尤其是老年人在严重的空气污染中特别容易受到伤害,其发病率和死亡率与日俱增。此外,由于天空景色变得灰暗模糊,使人心情压抑或对空气质量感到忧虑。在某些空气质量严重污染的国家或地区,已经发布“空气污染警报”,要求老年人和患有呼吸系统疾病的病人在家里呆留,不要外出运动和散步,而那些性格活泼、好动的市民经常会抱怨,心情变得很坏,或感到无聊、疲乏、倦怠和精神不振。为此,空气污染已成为影响身心健康的重要因素。

## 二、噪音

目前,噪音也被看作是环境污染之一,受人们普遍关注。传统的噪音环境主要指工厂的车间,然而随着现代城市的发展,整个城市的中心区域已成了噪音的污染源。环境噪音对人的心理影响究竟有多大?如何去克服噪音对人的影响作用?环境心理学已作了不少研究,并取得了许多研究成果。

声音的响度对人的身心有明显影响。测量音响的单位是贝尔(Bel)或分贝尔(dB)。日常生活中,我们熟知的音响见表 13-1;不同强度的声音常常引起不同的身心反应。当周围的声音强度在 30—40 分贝时,人感到安静、舒服、思维敏捷。当声音强度超过 90 分贝时,人就会感到烦躁。音强达到 130 分贝时,人耳鼓膜因受剧烈振动而感到疼痛,音强达 160 分贝时,鼓膜将穿孔。音强如至 170 分贝,会出现“强音致死”现象。

强烈的音量会引起有害的身心反应,而持久的嘈杂声源更容易引起有害的身心变化。据研究,长期处在强噪音中会大大减弱人的听觉辨别能力。游戏房的工作人员和整天在马达轰鸣的厂房里工作的工人,其听觉辨别力明显弱于一般人。强噪音也能影响人的意识状态,使注意力难以集中,这在一定程度上以情绪变化为中介。在嘈杂的环境中,人容易烦恼、急躁、不耐烦,致使学生无法静心阅读,致使工人因注意力分散而降低工作效率、产品质量出差错或造成工伤事故。强噪音还能强烈地影响人的精神状态,形成各种精神病。

表 13-1 几种熟悉的声音响度

| 声 源          | 音 响(dB) | 声 源    | 音 响(dB) |
|--------------|---------|--------|---------|
| 喷气机(低空)      | 150     | 普通谈话   | 60      |
| 摇 滚 乐        | 140     | 清静的办公室 | 40      |
| 地铁(离地面 20 米) | 100     | 耳 语    | 20      |
| 繁忙汽车道        | 80      |        |         |

可见,尽管人适应噪音的能力很强、速度也很快,但噪音对心理的有害作用是客观存在的。有人做过统计:演奏现代音乐的乐队中,大于70%的成员有严重的神经过敏,60%的人长期有急躁,22%的人有不同程度的消沉、失眠、头疼和腹泻,少数人还患有心脏病或阳痿。而长期沉浸在嘈杂的现代音乐之中的家庭,其成员由于心情急躁而经常争吵。

### 三、拥挤

“拥挤”有两种含义:一是指感觉上的心理状态,即没有充足空间而受束缚所产生的消极情绪;二是指人均所占有的空间量。

关于“拥挤”,既有的认识并不一致。有人认为,过度拥挤对人的身心会产生深远影响,会导致紧张、应激和青少年犯罪行为,也会产生高生育率和高死亡率。而有人则持相反观点,认为“虽然拥挤很不舒适,而且人们都不喜欢拥挤,但没有证明它是病态行为的一个原因”。<sup>①</sup>然而,以白鼠为材料的动物实验却表明,“拥挤”的影响不可忽视。在过分拥挤的环境中生长的白鼠死亡率很高,攻击行为加剧,性行为异常,生育率明显降低。当然,动物实验结果不能简单地运用于人类,但拥挤由于破坏了领域与空间的需要,从而扰乱了正常行为,对人的影响显然是不可忽视的。

出于伦理道德的考虑,不能把人长期置于拥挤条件下实验,而短时拥挤实验则显示:(1)人在高密度和高温实验条件下,实验者对陌生人

<sup>①</sup> 刘启德:《社会学》,辽宁人民出版社1987年版,第499页。

会持敌视态度;(2)表现出更多的攻击性迹象(适用男性);(3)模拟审讯中发出苛刻言辞(适用男性);(4)几乎不与他人发生相互作用;(5)表现出增高焦虑的迹象。<sup>①</sup>

有人对美国某些高密度人口城市的观察也表明,大城市有不少人相当粗野,缺乏体谅与教养;不少人比较孤僻与缄默寡言,缺乏乡村人那种乐意向陌生人微笑的姿态;在他人偶遇危难事件时,路人或邻居不会帮助遇害者;城市中的犯罪率高居不下,还经常发生故意破坏文化艺术的行为;城市中心理疾病的发生率远比郊外高得多。诸如此类现象的存在尽管不能完全归因于拥挤所致,但也不能否认与拥挤有关。

#### 四、个人空间

美国心理学家罗伯特·索默认为,人都需要一个把自己圈住的心理上的空间,该空间就像一个无形的“气泡”,随着身体的移动而移动,为个人所占有。这种由个人占有的无形的心理上的“气泡”即为“个人空间”(personal space),也叫“身体缓冲区”(body buffer zone)。生活中,人需从环境中割据一定空间为己占有的现象是常见的。如果有人太靠近我们,我们便会感到不愉快,并避而远之。例如,一条长凳的一端已坐着一个陌生人在看书,你往往会选择长凳的另一端坐下,与陌生人保持一定距离。如果你靠近陌生人坐下,也许陌生人会主动挪动一下身子,与你保持一定的空间距离。如陌生人是异性,二人相隔的空间距离会更大。人际间这种细微的行为反应说明,人确实有一种试图维护自己应有空间的需要。

人际交往中,个人空间表现为人际距离(interpersonal distance),一旦陌生的交往对象未被允许进入了你心理上所设定的人际距离之内,你往往会作出两种本能性反应:一是觉醒反应,同时引起焦虑和不安,会产生不自然动作,眨眼的次数增加;二是阻挡反应,身心处于应激状态,并摆出应付情景,保护自身的姿态,如挺直身子、展开两肘、避开视线接触等。如阻挡反应无效,自己设定的人际距离进一步受到威胁,就可能发生人际冲突,或因一方主动退避而平息。

---

<sup>①</sup> 李德伟:《心理学应用》,广西人民出版社1987年版,第201—202页。

人际距离是交往者心理上的需要,这种需要说明人尽管都有交往动机,通常并不拒绝与他人交往,但正常的交往应在人际距离保持完整、不受侵犯的前提下进行。所以,人际交往中随意闯入对方心理上的人际距离是失礼的,往往会引起对方的反感,尤其在异性交往中,彼此之间的人际距离更应严格把握。当然,由于人际距离是个人设定的心理上的间距,因人而异,他人很难准确把握。为此,爱德华·赫尔(E. Hall)博士对人际距离进行系统研究后,根据交往双方的人际关系以及所处情景,提出了四种常人应恪守的人际距离:其一是亲密距离,为最小距离或无距离,大致在 0—50 厘米。亲密距离内的交往一般为知心朋友,异性之间仅限于夫妻和情人间。除此类感情关系之外的他人如进入该距离内,都会引起阻挡和冲突;其二是个人距离,大致为 50—130 厘米。个人距离具有较大的开放性,熟人之间的交往通常都控制在此距离之内。该距离为熟人或同事提供了亲切握手、友好交谈的适当尺度;其三是社会距离,大致为 1.3—4 米。该距离适用于非个人或公务性接触,如社交聚会、招聘面谈、论文答辩、事务谈判等,体现了交往的正式性和庄重性;其四是公共距离,一般为 4 米以上。公共距离适用于演说家、演员与公众的正规接触,由于距离相隔太远,演说者与公众很难进行交谈,因而彼此间一般不会发生直接联系。

诚然,对于个人空间和人际距离的把握并不能机械地理解。事实上,不同的人在交往中所需的个人空间会有所不同,同一个人不同的心理状态下所需的个人空间也会有所变化,还有文化背景、社会地位、性格特征、环境场合等都会在不同程度上影响人所需要的个人空间。一般认为,地位尊贵的人往往需要较大的空间,总会有意地与下属保持一定距离;性格开朗的人比性格内向、孤僻自守的人更喜欢接近他人,因而他们所需要的个人空间相对较小;个人心情舒畅时,个人空间会相应收缩,允许别人靠得近些,而闷闷不乐时,个人空间则会相应放大,即使亲密朋友也不允许靠得太近;在电梯、会场、公共汽车、拥挤的地铁及其他公共场合,由于无法满足自己所需的空间距离,因而每人只得将所需的个人空间大大收缩。即使如此,每个人仍有一定的空间需要。如果周围的人紧贴着自己,有人也会感到不满,甚至作出阻挡反应,将两

肘展开,不允许他人紧靠自己。如果实在拥挤,人们通常以背向他人,手臂垂在两侧,手插在口袋里,试图躲避他人紧贴自己。眼睛则凝视墙壁或空间的某一点,以避免视线接触。相反,在空旷的环境和宁静的深夜中行走,人所需要的个人空间会大大扩展,视野中出现的任何陌生人都会引起不同程度的戒备与紧张。

个人空间和人际距离反映了心理状态与环境、距离有关联,环境、距离会影响人的心理与行为。因此,在人际交往中,要依据交往双方的关系、地位差异、性格特征、情绪状态、所处环境等实际情况,有分寸地控制好彼此间的空间距离,才有助于使双方交往卓有成效。

## 第二节 环境设计

正因为环境对人的心理有重要影响,在环境设计中就要充分考虑种种因素,尽量满足人心理上的各种需要。现代社会所涉及的环境包括不同范围与层次,大到整个城市的规划,小到居室的合理布置,因此环境心理学在环境设计、规划方面的内容极为丰富。下面就城市环境、工作环境和生活环境设计中应考虑的心理学问题作些简略介绍。

### 一、心理学在城市环境设计中的应用

现代城市的许多高楼大厦使用了对光具有强反射性的玻璃墙面,由于玻璃墙面折射下来的强光对人的视觉系统构成伤害,为此有人将此类现象称为“光污染”,高楼集中的地区光污染相对较为严重。因而在当今城市规划、设计时,“光污染”已被作为一个重要因素加以考虑。

现代城市中,高楼林立,其中有许多是高层公寓。高层公寓在改善人们居住条件的同时却引发了居民的孤独感。居民除了在走道相遇时彼此点头之外,几乎没有其他来往,因为高层公寓普遍不提供进行社交的公共场所。目前,由于环境心理学家的提议,高层公寓的底层已设有大厅,供居民交往之用。但仍远远不能满足现代居民的交往需要。所以,与高层公寓相配套的文化娱乐设施的建设已越来越受到重视。

此外,现代社会有高技术与高情感相平衡发展的趋势。社会运用的高技术越多,人们越愿意往一块聚集,越希望与他人在一起,上电影



院、参加摇滚音乐会、上街购物等都在一定程度上反映了高情感已成了现代人的一种需要。于是,文化娱乐和购物中心成了小区环境建设的重要方面。文化娱乐设施的建造在形式上是满足了人们的文化需要,实质上是满足了人们的心理需要。人们在影剧院中,共同参加摇滚音乐会,一起唱、一起笑,满足的是相聚的需要,情感发泄的需要。

现代城市的又一特征是老年人越来越多,随着医学科学的发展,许多城市已进入了老年社会,老人占城市居民人数的比例越来越高。出于年轻人工作繁忙,无法照顾老人,老人普遍有孤独感,因而现代城市十分重视老年人的娱乐与交往。于是,专供老人使用的健身房、养老院、托老所等社会设施层出不穷,为老人营造了一个适于延年益寿的城市环境。

## 二、心理学在生活环境设计中的应用

生活环境为人而设计,人有种种心理上的需求,因而生活环境设计中应考虑人的心理需要,于是现代生活环境设计正朝着满足人的各种心理需求的方向发展,生活环境设计也就此成了现代心理学的重要应用领域。

“私密性”是人的一种心理需要,私密性的作用在于使人具有个人感。出于私密心理需要,在生活住宅的设计上早就有所体现。城市里房子的布局一般都有相对较宽的间隔。郊外住宅的房子一般都远离街道,并通过灌木丛加以屏蔽,这样能提供较多的个人独处感。许多住宅的整体设计中,包括有一条“私密门槛线”(threshold of anxiety),它是陌生人接近住宅时,引起居住者焦虑的位置与界限。依据文化背景或民族差异,“私密门槛线”的具体形式是多种多样的,可以是大门、内门,也可以是“高墙”、“矮篱”、“开敞”等。私密性还体现在居室的分隔和安全设施方面,如居室独门独户、加锁房间、设有隔离室等就是为了使她能相互分开,较少或不进行交往,减少环境刺激,确保个人私密性的空间环境。

与秘密相反的是公开交往,如前所述,“交往”也是人的一种基本需要。出于交往的需要,房子的相对位置很重要,因为它可能决定人际交往的次数与频度。根据人际交往的相近原则,人们通常与相近邻居的

友谊要比住得较远的其他人更为亲密。而人的室内交往活动则完全受空间环境所制约。为了适应人的各种交往需要,现代居室的设计更为注重公用空间环境的构思。现代居室设计中都有较大的公共部位,体现了多功能的设计思想。客厅、休息室、健身房等能让人们聚集在一起,相互交谈,共同活动。可以说,以交往需要为本的设计理念已越来越主导着现代生活环境设计的发展方向,这正体现了心理学的应用价值。

“安全”更是人的基本需要。城市里无数幢居民住宅,其中大多数存在诸多不安全因素。高层公寓的犯罪率远比花园公寓或私人住宅高得多,而且楼层越高,犯罪率也越高。这是因为:其一,高层公寓居住的人比花园公寓或多层住宅多得多,人数的增多意味着相互了解和认识的居民越来越少,要认出陌生人(不是本公寓的人)越来越困难,这就使罪犯有了可乘之机;其二,高层公寓设计上本身就存在许多容易遭受攻击而无法防御的地方,如电梯、洗衣间、楼梯、走廊等都可能给罪犯作案提供条件,而太平梯与后门则为犯罪作案后迅速逃窜提供了路径。为此,现在部分高层公寓在结构上已有所改变。将容易给罪犯提供作案便利的场所,改造得更为公开与明显。例如,通过公寓窗户对入口处的俯瞰,可以增强对入口与门厅的视觉监视,使陌生人在进入之前就被注意。又例如,公寓长廊过长,犯罪发生率较高,为此现在的公寓长廊已大大缩短。公寓结构上的此类改变在一定程度上满足了居民的安全需要。

### 三、心理学在工作环境设计中的应用

工作场所是一个人一天中呆留时间较长的环境,诸如办公室、学校、医院等都对人影响较大,它们会直接影响人的情绪状态和工作效率,因而如何设计工作环境,早就引起环境心理学家的注意。

#### 1. 办公环境

环境心理学家从人的心理需要出发,对现代办公环境作了大量探索,从办公坐椅到办公室的大小、布置均作了细致考虑与精心设计。在办公座椅方面,研究人员在测量了成千上万个人的基础上,确定了一个平均的身体尺寸。然后,依据这个尺寸,提出椅子设计的各种指标,诸

如椅子离地面的高度、座位的深度、靠背的高度以及扶手的尺寸和方位等,使办公座椅达到最佳设计。从而,提高了工作效率,纠正了不良姿势,增进了身体健康。

办公环境主要指办公室的大小及其布置。办公室的大小千差万别,容纳的人员数也相差悬殊。典型的办公范式有三大类,即单间式、“牛栏式”和风景式。传统的办公室是单间式。面积小、人员少,少则1人,多则几人。小的办公环境能使同室的办公人员之间有较高的亲密度与凝聚力,受干扰因素少,工作效率相对较高,但与本室之外的人员接触较少,不利于沟通和交往。“牛栏”式办公环境适于政府和大企业的办事人员所用,整个办公面积可容纳几十至上百人,最大的如同一个足球场这么大。在该类办公环境中,办公桌以队列形式排列,每行以狭小的走道隔开。这种办公环境的优点在于,能使办公人员进行充分沟通和交往,便于处理各种疑难问题。其缺点在于,环境较为复杂,不利于集中注意力,因而工作效率有所降低。风景式办公环境集单间式和“牛栏”式于一体,是现代较为流行的办公环境,尤其在欧美更为普遍。风景式办公环境一般是一个大型整间的办公厅,能容纳十几人、几十人直至上百人办公,每个办公人员占有一小块空间,彼此没有隔墙,完全敞开,但用书架、屏风、植物等低于四英尺的陈设将整个办公环境隔成一个一个小的办公单元,形式上使大小办公室浑为一体。风景式办公室除了具有造价便宜、维修方便、便于搬迁等特点外,其主要优点在于能强化人际沟通,有助于组成一个凝聚力较强的团体,消除了由于隔墙而造成的物理与心理上的障碍。当然,风景式办公环境也有不足之处,敞开式的办公环境几乎没有个人独处、噪音响、干扰大、注意力不易集中,因而工作效率受到影响。所以,作为现代办公环境的风景式办公室确实应辩证地加以评价。

## 2. 教学环境

教室是主要的教学环境。传统的教室是方形或长方形房间,其一端是讲台,供教师讲课之用,与讲台间隔一定距离,成行地排列学生的桌椅。传统教室的这种设计模式,虽然有利于部分学习动机高的学生接受知识,但由于教师与学生间隔一定距离,客观上使学生产生心理上

的屏障,抑制了学生积极参与教学的积极性。此外,坐在教室后排的学生很难看清教师板书的内容,而那些听觉不良的学生可能听不清教师的话语。为了克服传统教室的弊端,有两种形式的教室已越来越受到师生的青睐。一种是用大桌取代成排的个人用桌椅,大桌由小桌拼合而成,位于教室中央,学生围大桌四周而坐。这种教学环境有助于使学生积极参与研讨,在教学中发挥主动性。另一种是大型的电化教室。内设有几百个舒适的软座椅,每个座椅都配有翻板,便于学生作笔记。教室还有多媒体投影仪及其辅助设施和齐全的扩音系统、现代化的照明系统。这种教室的造价虽然昂贵,但学生在这种教室中听课感到十分舒服,听觉与视觉效果也十分理想,是一种良好的教学环境。

### 3. 医疗环境

医院以治疗疾病、恢复病人的健康为宗旨,因而医疗环境的设计应有利于医生对病人进行监诊和护理,以及满足病人的种种需要。目前,在环境心理学家的参与下,现代的医疗环境的设计提出了许多新思路,但主要体现在病房大小、布局 and 满足病人的需要方面。

病房既是病人的生活环境,也是对病人进行监护和治疗的环境。传统病房有大有小,五花八门。小的病房仅一个床位,大的病房能容纳下十几个床位。病房究竟以多大为好?对此有不同看法。心理学家认为,小的病房居住的病人少,有利于保持环境安静,便于病人读书、睡觉,与医生或家属进行亲切谈话,也有利于病人在生活上保持相对独处与对空间需要的满足。但过小的病房往往使病人表现出被动和孤独,甚至产生恐惧与焦虑,尤其是单人病房。反之,大的病房因居住的病人多,有利于病人交往。交往活动既有利于加强病人间的友谊,也有利于消除孤独,转移病人对自身病痛的关注,培育良好的情绪状态。但是,过大的病房因病人、家属频繁进出和谈话,使病房难以保持寂静,影响病人休息、睡眠和治疗。因此,心理学家认为病房不宜过小或过大,适中的病房应居住2至4人为宜,这种思路已体现在病房设计之中。

目前,在病房布局的构思中,也受到了环境心理学家的启发。传统的病房是较长走廊结构设计,病房一间挨着一间,护士值班室位于走廊结构的中部或末端,护士监护病人需在走廊中来回走动。远离值班室

的病房的病人如要招呼护士,就需等候较长时间,致使病人和家属感到担心,唯恐病情突变时,无法得到及时抢救。为此,许多医院的病房布局已有了新的构思,以环形结构替代矩形长廊结构。环形结构以医生值班室为中心,病房的分布呈辐射状,类似车轮的轮辐,使所有病房与护士值班室的距离相等,便于护士对病人进行监护。这样,既减少了护士对所有病房进行监护所消耗的时间,提高了工作效率,又消除了病人担心,使他们觉得护士就在身边,有利于他们安心养病。

事实上,住院的病人在病状上是有区别的,有的严重,有的稍轻,有的已接近康复。这些病状不同的病人的活动能力相差很大,对交往与娱乐的需求也各不相同。因此,为了满足不同病人的需要,医疗环境的设计并不能仅包括病房、值班室和卫生间,还应包括娱乐室。在娱乐室中,病人可以在一起聊天、下棋、读书、看报、看电视,促进交往,调节心态,有利于病人康复。

## 第十四章 心理学在消费研究中的应用

消费是公民生活中的经常性行为,要维持正常生活,就要消费。而行为是心理活动的外部表现,消费行为的发生同样要受到种种心理因素的影响。因此,消费行为早在 19 世纪末就引起心理学家的兴趣。经过一个多世纪的探索、研究,逐渐形成了一门应用性学科——消费心理学。目前,消费心理学作为一门相对成熟的学科,其主要研究领域涉及三个方面,即消费者、产品和广告。

### 第一节 消费者购买行为

厂家的产品进入市场,便成为商品。商品要进行正常流通必须借助于消费,从事消费的主体就是消费者。不过,要使消费者引起某种定向的购买行为则取决于种种因素,其中既涉及购买行为的一般规律,也涉及消费者自身的文化习俗、心理因素及其消费决策前的外部影响等。所以,购买行为是消费者主、客观因素的综合反应。

#### 一、购买行为的一般规律

购买行为作为一种社会现象,它的发生与发展有其一定的规律性,经济学家和消费心理学家将购买行为的一般规律概括为以下四条:

##### 1. 需要决定购买行为

人的需要是多层次的,其中对生理和安全方面的需要最为强烈。日常所必需的衣、食、住、行等就属生理和安全方面的需要。在商品经济条件下,要满足衣、食、住、行等方面的需要,就要参与消费,购买商品。所以,需要是引发购买动机的内在原因,有了购买动机,在一

定条件下才会产生相应的购买行为,需要也就成了购买行为的决定因素。通过购买,获得了生活必需的商品后,消费者可能感到满足,也可能感到不满足。无论满足与不满足都会进一步影响消费者的购买行为。如消费获得了满足,消费者可能停止对某种商品的购买,也可能由于满足而对某种商品产生更大的兴趣,继续购买或扩大购买;如消费未获满足或不够满足,消费者可能会继续购买或转而购买其他商品。

## 2. 收入决定购买行为

需要是人的主观需求,这种需求只有在客观条件允许的情况下,才能转化为现实的购买行为。购买中的客观条件既指社会能为消费者提供的商品种类与数量,也指消费者本人的购买力。在商品充足的前提下,社会的消费水平主要取决于消费者的购买力,即消费者的经济收入水平。现实生活中,人的需要是多方面的,但真正能满足的需要仅是个人需要中的极小部分。原因很简单,经济收入制约着人的购买行为,对所需商品的满足只能是部分的、有限的。当然,收入决定购买行为也有例外。某些经济收入高的人未必一定会大量购买商品;反之,某些经济上暂时陷入困境的人也未必一定会停止购买商品。尤其随着社会的进步与发展、金融制度的改革,商家允许一部分人向银行贷款,购买住房、轿车、家电、家具和各种耐用商品,允许以“今天用明天的钱”的方式参与消费。即使如此,“提前”消费仍受制于消费者的收入,因为借贷金额取决于借款人的偿还能力。

## 3. 价格决定购买行为

消费者是否愿意购买某种商品,一定程度上也取决于商品的价格。在消费者对某种特定商品不十分迫切需要的情况下,该商品的价格下降时,可能引起购买行为;该商品的价格上升时,可能不会引起购买行为。如消费者在对某种特定商品迫切需要的情况下,该商品的价格下降时,可能会多买些,价格上升时,可能会少买些,即购买量随价格而波动。当然,也存在反常现象。某些消费者当某种商品价格上涨时,反而去抢购,因为他们担心这种商品的价格会继续上涨。这种现象尽管存在,但并不普遍。

#### 4. 边际效用递减和边际替代递减

所谓“边际效用递减”,是指消费者对同一商品的兴趣会随着购买数量的递增而不断下降。消费者无论是购买衣服还是食品都会表现出这种倾向性。例如,消费者对自己购买的某件衬衫,如感到十分满意,就会天天穿着。而在无法替换的情况下,他可能会再买一件同样款式的衬衫,用于替换。但满足了替换需求之后,一般不会第三次去买同样款式的衬衫。对于食品同样如此,经常购买某种食品、吃得过多、感到发腻,就会逐渐减弱对该食品的兴趣,直至停止购买。

所谓“边际替代递减”,是指不同消费品组合如能给消费者带来同样程度的满足,那么消费者为了增加一种消费品而愿意减少另一种消费品的数量,有逐渐递减的倾向。该规律主要体现在物物交换方面,但货币交换中同样有所体现。假如,消费者起初以每斤一元的价格买了三只西瓜。在他回家路上有人仍以每斤一元的价格向他兜售西瓜,他一般不会再买。但如西瓜价格降为8角一斤,也许他会再买一只。但如西瓜卖价降为5角一斤,也许他还会再买一只。该消费者的买瓜行为在一定程度上就体现了“边际替代递减”规律。

### 二、影响购买行为的个体因素

购买行为的一般规律反映了任何消费者共有的购物倾向。除此之外,购买行为还受到消费者自身因素的影响。这些因素包括消费者的年龄、性别、个性特征、经济地位、民族文化、购物习惯和对名牌的信奉等。它们都对消费者的购买行为产生不同程度的影响。

年龄是影响购买行为的重要因素,不同年龄层次的人因有不同的需要,反映在商品需求上就表现出各不相同的购物特点。儿童在购物上具有依赖性,他们往往依赖成年人代为满足自己的购买需要。他们所需要的自然是各种儿童商品,如营养食品、智力玩具、儿童画报、儿童衣裤等。青年人随着生理和心理上的成熟,又有相对固定的经济来源,在购物上有独立性。他们对商品的需求反映出时代化、高档化倾向。他们有追求时尚,追求名牌产品的心理,他们喜欢购买名牌服装、名牌手表、名牌鞋、名牌随身听、名牌手机等。而且求新求异的心态使他们不惜经济代价,不断购买新产品,成了消费市场的主力军。中年人虽然



是社会中最有经济实力的群体,但他们肩负着抚养子女、赡养老人的重任,因而自身消费却不太奢侈。他们购物时往往追求质量、追求实用、追求方便和追求价廉。老人由于生理、心理上的原因,渴望健康长寿,十分注重商品对身体的影响。他们喜欢选购易于消化和有益健康的食品,青睐质软、轻捷、保暖、透气的鞋帽服装,酷爱那些能调节和充实精神生活的嗜好品,如烟、酒、茶、棋、牌、花、鸟等。可见,不同年龄的消费者商品的种类和要求有显著差异。

男性与女性对商品需求的差别是众所周知的。就商品的种类而言,男性或女性都有自己的专用商品,相比之下,女性的专用商品要多得多。除了鞋、帽、衣、裤之外,女性专用的装饰品、化妆品、卫生用品和调理品就占据商品销售市场的相当比例。就商品的特点而言,男性注重商品的性质和性能,讲究效用,购物时受理性支配的作用较强,女性则注重商品的设计和包装,因而对商品的挑剔程度高,为购置某种商品,往往货比三家、精心挑选,不惜时间和精力。即使商品买回家,发现有不满意之处,还会不厌其烦地与商家交涉。

面对同一种商品,不同消费者对它会有不同的态度与评价,其中除了消费者的审美观和价值观不同之外,个性特征起了重要作用。个性特征是选购商品的内在倾向,它决定购买活动的态度和行为方式,直接影响消费决策。一般而言,理智型的人购物时,善于权衡利弊得失。情绪型的人容易受种种诱因的影响而购物轻率。意志型的人购物目标明确,决策坚定、果断。此外,个性活泼、开朗者与个性文静、拘谨者相比,对商品的外观与颜色的喜爱度有明显差异。当然,对绝大多数商品的喜爱并不存在个性特点上的差异。

经济地位是影响消费行为的最为直接的因素。经济地位不同,其生活方式和消费观念有很大差异。经济收入高、生活富裕的人通常对商品档次的要求较为讲究。他们经常出入名牌商店,选购名牌商品。相反,经济收入低、生活相对贫困的人对商品档次的要求比较低,喜欢出入中档商店,甚至光顾商品调剂市场,选购价廉物美的折价商品。当然,银行贷款和商品可分期付款,已使经济收入不同的消费者在购买大件商品和耐用商品上的差异开始缩小,住房、轿车、家具等高价商品已

成为全社会成员的共同需求。

民族文化也是制约购买行为的重要因素。不同民族的文化习俗不同,对商品的种类、要求和需求量有明显差异。在肉类、谷类、奶制品、果类等需求上,汉族和少数民族有较大差异。各民族还有自己的传统节日,如春节、端午节、中秋节、开斋节,等等。喜庆的传统节日都会引起相应的消费行为。因此,生产、经营单位如能了解各民族的消费习俗,善于利用商机,组织货源,扩大销售,在满足市场需求的同时,也能增加利润收益。

购买习惯和对名牌商品的信奉是消费者长期形成的购物倾向,这种倾向具有定势作用,使消费者很难改变对某些商品的偏见。致使他们习惯于购买那些自己信赖的商品,甚至几十年如一日,而对那些自认为不屑一顾的商品,无论广告和推销者如何宣传、劝说仍不为所动。结果,使一部分商品长期受人青睐,销售渠道畅通,而另一部分新产品和质量确有改进的老产品长期无人问津,很难赢得买主。

总之,人与人之间的区别同样会反映在消费方面,作为厂家和商家如能全面、深入地了解影响消费的种种因素,及时、准确地掌握不同消费者的购物倾向与消费习惯,就能达到调控市场、预测市场发展的目的。

### 三、消费者的购物决策

尽管我们的消费行为会受到自身因素的影响,但最终须作出购物决策则是必然的。一个消费者为了生活所需经常要买东西,因而经常要作出购物决策。据消费心理学研究,虽然消费者在购物决策时的心态是复杂的,须考虑的问题很多,但在基本问题上则有趋同性。了解购物决策的基本思路及其心理状态,对于指导消费是大有益处的。

#### 1. 购物决策的基本思路

购物决策是消费者从可供选择的若干购物方案中确定一种最佳方案的过程。一般认为,消费者在作出购物决策之前,至少须考虑五个问题。这些问题有人将其归纳为“5W”:

第一,买什么(What)。思考“买什么”,以确定购买对象。人的需要是多层次、多方面的,由于经济原因,不可能在短期内购买所需的全

部商品,只能根据经济状况分轻重缓急,有计划地购买。于是,无论是个人还是家庭,在购买前都须思考“买什么”。要确定“买什么”会涉及许多具体问题。例如,商品的“可得效用”和“实际效用”之间的关系。“可得效用”是商品可能发挥的使用价值,“实际效用”是商品实际能发挥的使用价值。通常,实际效用和可得效用是有距离的,但如两者相差太大,就会造成浪费。此外,商品的日常耗费也是值得考虑的,没有必要的日常耗费会增加经济开支。一个 10 平方米的房间安装 1 匹的空调机就够了,如果安装 1.5 匹的空调机就是一种浪费。当然,“买什么”主要指确定哪一种商品。在确定商品时,不仅要确定商品的种类,也须确定商品款式与规格、品牌等。假如要买空调机,而空调机有窗式、挂壁式和直立式等多种款式,同一款式根据制冷功率又可分为不同规格,同一规格还有众多品牌。只有确定了具体的购买对象,才能在购物时做到有的放矢,避免盲目与冲动。

第二,为何买(Why)。思考“为何买”,以确定购买理由。一个家庭或一个集体要购买某一商品,一般须取得其他成员的支持,甚至须作一定劝说和解释。于是,购物的理由充分与否,关系到购物能否形成共识。如果下级部门向上级部门打报告,要求购买某一商品,更须讲清购买理由,以使领导了解这种需要是否合情合理。

第三,何时买(When)。思考“何时买”,以确定购买时间。之所以要思考购买时间,往往出于两个原因:其一,经济原因。某些经济不太富裕的家庭在购买大件或耐用的贵重商品时,会按时间顺序作一个长远的购物计划,对先买什么、后买什么作出统筹安排。这种家庭规划有助于家庭开支计划性,也能使家庭成员对未来充满信心;其二,市场原因。确定了购物对象,筹足了购买钱款,还应确定适当的购物时间。某些商品的价格会随时间、季节而波动,因此看准时机购物,能在保证商品质量的前提下,买到价格相对较低的商品。

第四,何处买(Where)。思考“何处买”,以确定购物地点。商家不同,商品货源和价格会有较大差别。同样款式、同样规格的商品在不同商店里会有不同的明码标价。货比三家,既比较质量,也比较价格。比较基础上确定的购买地点,才能买到价廉物美的商品。

第五,如何买(Which)。思考“如何买”,以确定一种恰当的购买方式。对个人和家庭购物而言,通常采用当场选购方式购买自己预定的商品。单位购物通常委托采购人员代为购置。随着电子商务的兴起,许多个人、家庭、单位开始通过网上预定商品,由商家送货上门。这种现代的购物方式能使买主节省大量的时间和精力。

上述的“5W”是购物决策的基本内容,任一消费者都要考虑这些问题,缺一不可。深入思考,妥善解决这五个问题,才能提高购物效率,买到称心如意的商品。

## 2. 影响购物决策的几种心理状态

购买决策自然由买主本人定夺。但人生活在集体(或社会)中,不免会受他人影响。对于来自他人的影响要作具体分析。有的能在一定程度上纠正买主错误的购买决策;有的则对买主相对正确的购买决策构成干扰;有的则能引发买主的购买动机,放弃原有的购物决策。在外因作用下,最容易使买主改变购物决策的心理状态主要有以下三种:

第一,从众心理。从众心理在购物中发生的频率很高,在商品紧缺的过去,马路上经常能看到这种情形:某个商店门口突然排起长队,而且很快绵延成长龙。如问排在后面的人“买什么”,多数人会说不知,这是典型的购物从众。从众能使人有安全感,不少人认为多数人所作出的购物决策总是正确的,因而跟着大多数人购买,就不会吃亏。其实,冲动性的从众心理在购买中往往会吃亏。如前所述,有些摊贩叫了一伙小兄弟,假扮成顾客挤在摊旁购买,还不时发出嘈杂的赞扬声,以吸引行人。那些从众心理强的人就可能在这种情景下,作出冲动性购物决策。回家发现是伪劣商品,才知上当受骗。

第二,逆反心理。购物中的逆反心理由人为制造的紧张的购物气氛所引起,表现为商品供应越紧张越想买。这种心理引起的购买行为常常使消费者改变原有的购物决策,购买了一些计划外的当前并不迫切需要的商品,造成经济上的暂时困难。不少商家正是利用消费者的这种逆反心理,大量推销自己的商品。例如,某种商品实际上货源充足,商家为了推销自己的商品,故意采用凭票供应的办法,制造一种商品紧缺的假象,以引诱一批拿到“供货券”而原本并不十分想买该商品

的消费者,作出购买决策。而有的商家则经常挂出“到货不多,售完为止”、“一次性处理,欲购从速”之类的牌子。商家提供的这类商品信息有时能招徕不少消费者,有时则门庭冷落,无人问津,因为大多数消费者自有判断能力。

第三,侥幸心理。侥幸心理也能使消费者在某种程度上忽略既定的消费计划,忘掉自己的真正需要,不能全面衡量商品的各種特点,作出错误的购物决策。目前市场上的“有奖销售”此起彼伏,设置的奖项颇有诱惑力,这就使一部分具有侥幸心理的消费者跃跃欲试。结果,买了一大堆自己并不十分需要的商品,而奖励又与自己无缘,造成很大浪费。诚然,侥幸心理有时也会如愿以偿,获得丰厚奖品。如果所购买的商品自己确实需要,质量也可靠,同时又获得了销售奖,这当然是两全其美的好事。不过,“有奖销售”的商品多半是滞销商品,由于长期无人问津,才作为推销商品。所以,侥幸心理很难使消费者如愿以偿。

## 第二节 产品包装与营销

与消费有关的第二个基本要素是产品。但消费心理学家并不参与研究产品的原材料配置及其生产过程,而参与研究产品转化为商品过程中的心理问题,以便使商品能有效地激发起消费者的购买动机。其中涉及的有产品包装、商标、产品形象及其价格等。

### 一、产品包装的心理效应

生活中,人们常会依据一个人的衣着和外部特征来评价一个人,尽管这种评价不一定正确,但许多人却习惯于这样做。同样,一种商品的外部包装尽管不一定与其质量相一致,但却能在一定程度上影响消费者的购买动机。一个消费者在超市购物时,面对几十种不同品牌的同类商品,比较是必不可少的。在不了解商品优劣的情况下,消费者所选中的往往是那些包装得体,能引起美感体验的商品,因为消费者在决策时,所看到的是商品的包装,而不是商品本身。

既然商品包装是消费者购物时作决策的一个关键因素,那么商品的包装应具有哪些特征,才有助于消费者作出购买决策呢?消费心理

学家欧内斯特·戴奇特认为,作为设计合理的商品包装应具有六个特征,即方便(不能太重或太大)、适当(尺寸、形状须与商品相吻合)、可靠(使消费者相信产品的质量可靠性)、地位或名誉(能满足消费者尊重的需要)、可信(使消费者对产品与厂家具可信性)、美感的满足(包装的设计、形式、颜色能使消费者感到愉快)。

在市场经济条件下,质量取胜是最为关键的,但是商品的外部包装也十分重要。许多产品在市场上销路欠佳,有时并非质量所致,而是包装欠佳。包装作为激发购买动机的诱因,能满足人的某种心理需要,因而直接影响人的决策。尤其是在当今消费市场的竞争日趋激烈的态势下,产品包装引导消费行为的趋势更加明显。

## 二、商标设计的心理效应

商标即商品的标记,能起信号作用。当消费者知觉到某一商标时,就能联想起商标特指的产品的形象,促使消费者作出购物抉择。产品名牌效应的直观体现就是商标,消费者在购物中认准的也是产品的商标,因此消费心理学家十分重视商标的设计。

商标设计中,应重视与心理有关的两个问题:其一,是商标的辨认。商标通常由图形和文字构成,而商标的功能在于,能使消费者迅速辨认,因此使消费者能在瞬间迅速辨认图形和文字是商标设计的基本原则。就人的注意特征而言,人在一瞬间(十分之一秒)所能看清的孤立的对象(数字或字母),是4—6个。所以,商标包含的功能词应在人的注意广度之内,一般为2—4个汉字,加上特殊图形的衬托,商标在瞬间便能被辨认。商标制成后,一般须利用速示器进行辨认实验,以检验商标的辨认速度;其二,是商标的心理意义。商标是产品特征的标指物,好的商标一进入人的眼帘,就能使人联想到相应的产品,而不易与其他产品相混淆。例如,“上药牌”就能联想到“珍珠粉”,“杏花楼”就能联想到“月饼”。名牌商标不需要任何广告就能刺激人们联想,这是促进产品销售的一个潜在因素。因此,商标制作后,还要鉴定其心理意义,即要求被试看到商标立即说出联想到的词(产品名),以确定商标作为信号的实际效应。

## 三、产品形象的心理效应

不同产品在消费者心目中的形象是不同的,产品形象主要指人们

对产品的看法、态度和情感。产品一旦在消费者心中形成了相对稳定的形象,这种形象就可能成为消费者的购物定势,消费者会不假思索地选购该种商品,而远离其他同类产品,并长期如此,甚至几年、十几年如一日。除非原产品形象发生重大扭曲,消费者才会一反常态,被迫改用其他产品。可见,产品形象十分重要,关系到产品的销售,更关系到一个企业的生死存亡。

一种产品要在消费者心中树立良好形象决非易事。最为关键的是要以质量取信于民,同时要善于作宣传。至于一种产品在消费者心中的形象如何?通常可采用两种方法来了解。与消费者面谈是常用方法之一,通过详细询问消费者对产品的看法,大致能确定消费者对产品的态度和情感。当然,面谈对象要达到一定数量,否则就没有代表性。了解产品形象的另一种方法是利用调查表。将预先设计好的调查表发(或寄)给有关消费者,要求他们从调查表中选一个能最恰当地描述该产品的形容词。通过对调查表的回收、统计,同样能了解到消费者对该产品的看法、态度和情感。

#### 四、价格的心理效应

确定一种产品的价格通常依据产品的原材料价格和生产该产品所花费的劳动量。一种产品的价格定得过低,厂家的利润会受到影响;价格定得过高,会影响产品的销售量。因此,适当的价格才能兼顾厂家和消费者的利益。

产品成本的相对稳定性,并不排除产品价格的可变性。事实上,一种产品的定价除了受成本因素制约外,也受市场状况和消费者心理的制约。为此,不少厂家常常会利用市民的消费心理,变动产品价格,引起消费者的购买行为。例如,不少消费者将产品的价格看作是产品质量的指标,认为同一产品中,价格越高,产品的质量越好。于是,讲究产品质量的消费者往往愿意购买那些他们认为质量上乘的高价产品,这就为某些厂家提供了可乘之机。厂家会故意把产品价格定得较高,在满足消费者求“贵”心理的同时,获取了高额利润。又例如,某些厂家起初对一种新产品的价格定得较低,然而,当这种产品在消费者心中树立了较好的相对稳定的形象后,厂家开始缓慢地提价。而消费者出于对

该产品质量的信任与良好的印象,即使该产品的价格比原先有所提高,仍会按习惯继续购买。一段时间后,厂家可能使该产品的价格再上一个台阶,而消费者的购买行为则可能依然如故。现实社会中,某些厂家就是利用消费者的购物定势,不断调整产品价格,从中取得更多的收益。不过,这种缓慢的提价策略发展到一定程度,很可能失去消费者。因为,产品的价格如偏离消费者的心理价位太远,就会使消费者避而远之。

### 第三节 广告及其设计

当前,广告已成为一种影响广泛的宣传工具。在杂志、报纸、收音机、电视机、广告牌等媒体上都能看到、听到大量广告,而我们每个人所看到、听到的广告仅是广告世界中的极小部分。即使如此,广告已深深地影响着我们每个人,而且这种影响正在变得越来越大。

#### 一、广告的功能

广告,顾名思义,就是广而告之的意思,或广泛告诉的意思。因而,广告的本质功能是宣传与劝说。如具体化,可将广告的功能分述为以下三点:

##### 1. 传播信息功能

广告的信息传播功能主要体现在两个方面:一方面,生产厂家利用各种广告向消费者传播产品、企业的有关信息,使消费者对产品的款式、规格、性能、价格、销售情况、与其他产品的区别、使用方法和售后服务、注意事项等能有所了解;另一方面,生产厂家之间通过广告信息的传播,能在产品、原材料信息方面达到相互了解、相互沟通的目的。事实上,任一厂家既是生产者,又是消费者。一个厂家生产产品所需要的原材料、设备、工具等都是其他厂家的产品。尤其是生产半成品的厂家更需要将自己的产品向其他厂家宣传,以加强产品流通。过去国内的某些厂家因对国内产品市场不了解,不惜动用外汇从国外进口某些产品或半成品,殊不知,这种产品或半成品在国内早有厂家生产,而且质优价廉。现在,由于广告使产需之间有了沟通,才转变了过去的状况。



由此,体现了广告在传播信息方面所起的作用。

### 2. 诱导消费功能

广告是连接产品与消费者之间的桥梁。通过广告的宣传与劝说,能使消费者在对产品了解的基础上产生兴趣,激发起购买产品的动机。许多设计良好的商业广告都能以理服人,以情动人,吸引消费者的注意,转变消费者的看法,激起消费者的购物欲望,引发消费者的购买行为。当然,广告并不都能导致商品销售量迅速猛增,但广告确实能影响一部分消费者的消费行为。

### 3. 宣传思想功能

从深层次看,广告不仅仅在传播信息和劝说消费者,在很大程度上能转变一个人的消费理念、生活方式、伦理观念和文明水平。许多滋补品广告在推销商品的同时,提倡敬老爱老的伦理观念,而家庭装饰广告在推销商品的同时,提倡家庭环境优美,提升文明程度。正是众多广告的潜移默化的影响,人们接受了新的先进文化,接受了新的思想理念。

## 二、广告的分类

形式多样、种类繁多的广告大致可按两种方法加以分类:一是按广告的意图分;二是按广告的媒体分。

按广告宣传的意图可将广告分为三大类,即直销型广告、了解型广告和形象型广告。直销型广告的意图在于,向消费者提供一种劝说,希望消费者去购买某种商品。报纸上、电视上出现的大多数广告属直接推销型广告。了解型广告的意图在于,使消费者对一种新产品,或一种改进的产品,或一种新的包装,或一种产品的价格变化有所了解。形象型广告的意图在于希望在消费者心中建立一种产品或一个公司的良好形象,提高其信誉度。当然,提高信誉也是为了增大产品的销售量,但这类广告并不以直接推销产品为目的。

广告须借助于媒体来传播,按媒体不同,可以把广告分为六大类:其一是报纸广告。报纸具有发行量大、传播面广、传递速度快、价格便宜、购买方便、便于携带等特点,加之报纸载负有人们渴望了解的各种新闻、消息,这就使以报纸为媒体的广告能以极快的速度向全国乃至全世界传播,起到极好的宣传效果。不过,报纸广告有时效短、数量少、缺

乏生动、难以引起人的无意注意等缺点;其二是电视广告。电视集图像、声音、动作、文字、色彩于一体。因此以电视为媒体的广告具有形象、生动、逼真的特点,能真实、充分地反映商品的全貌,能有效地打动人心,即使那些不识字的老人和儿童也能看懂、理解,深受感染。尤其随着电视的普及,电视广告已深入每家每户,成为一种影响面广、通俗易懂、最具吸引力的广告类型。电视广告的最大缺陷在于,制作复杂,成本昂贵;其三是函件广告。函件通过邮政系统能迅速寄送至用户或消费者手中,使得函件广告具有传播速度快,针对性强的特点。加之广告师的精心设计,函件广告内容生动、形式多样,起到了很好的宣传效果。此类广告的主要缺点是传播面相对较窄、时效短、容易被人随手扔弃;其四是杂志广告。该类广告依附各类杂志传播,具有针对性强、引人注目、生动和逼真、易长期保存的优点,但也有成本高、间隔周期长、广告数量有限等缺点;其五是广播广告。该类广告凭借广播传递,具有传播面广、信息传递快、针对性强、能反复宣传、成本低的特点。但该类广告仅依靠听觉效应,缺乏形象逼真感,难以引人关注,宣传效果相对较差;其六,是室外广告。该类广告的媒体形式多样,有路牌广告、灯饰广告、橱窗广告、车厢广告等。小到玩具、大到巨型气球、飞艇、飞机都可用来传播广告。这类广告中有不少是创意奇特、引人注目、宣传效果极佳的广告,但须花费巨资。

### 三、广告的设计

一种广告能否引起消费者的注意,提高消费者对商品的兴趣与记忆,加强消费者对商品的印象,激发起购买商品的欲望,完全取决于广告制作。设计良好的广告能巧妙地利用人的心理活动规律,唤起消费者的共鸣,激起潜在的购买欲望,因此广告设计离不开心理学。

#### 1. 广告设计的步骤

首先,要进行市场调查。新产品问世后,在产品不太成熟而消费者对该产品一无所知的情况下,新产品会有一段试销期。在该段时期内,许多厂家会将试销产品作为赠品,免费让消费者使用。此后,厂家会采用两种方式搜集反馈信息。一种是派专人拜访使用者,当面征求对产品的看法,了解对产品的好恶。另一种是函寄问卷,要求使用者按照问

卷要求选答有关问题,并寄回厂家。厂家对回收的问卷进行整理、统计后,便能获得大量的有关使用者对新产品的评价。来自面谈和问卷的反馈信息为广告制作提供了思路。

其次,确定合适的广告主题。通过搜集使用者(消费者)对产品的态度和评价,大致能了解到产品能满足消费者何种需要。当然,消费者的看法可能会有分歧,这就需要对各种看法作细致分析。了解产品能满足的需要有助于决定广告应使用什么类型的主题。广告的主题正确能增强广告效应,销售量也会随之而增大。反之,就会大大降低广告的实际效用。例如,一个厂家原先在吸尘器广告中强调的主题是清洁速度,但后来发现,只有少数消费者反映他们使用这种吸尘器的原因是它清扫速度快。大多数消费者则反映,他们喜欢这种吸尘器,是因为使用它会使手柔软。显然,原先广告所使用的主题过分直接、不够全面。于是,新设计的广告着重强调使用这种吸尘器会使妇女的手变得更柔软、更漂亮。结果,广告播出后,吸尘器的销售量迅速猛增。

第三,确定呈现或表达广告主题的方式。广告主题确定后,须选择能使这一主题得到最好呈现或表达的方式。常用的表达方式有两种,即积极的主题和消极的主题。积极的主题呈现的是使用这一产品所发生的令人愉快的事,消极的主题呈现的是不使用这一产品所发生的令人不愉快的事。然而,更有效的方法是在同一广告中把积极的主题与消极的主题结合起来。例如,许多洗发水的广告主题就使用了这种呈现方式,即先向人们呈现不使用某种洗发水时,头发如何板硬,然后再呈现使用了某种洗发水后,头发如何顺滑。通过正反比较,强化了广告主题。

第四,确定广告用语。无论哪种广告都要用语言来表达广告主题。广告用语要简单、明了,既能清楚、明白地表达广告主题,又能缩小广告版面,或缩短广告播出时间。尤其是电视广告,占用时间越长,需支付的广告费用越大。许多广告使用了能反映商品特点的口号和警句,起到了极佳的宣传结果。例如,飞亚达手表广告中的“一旦拥有,别无他求”,雀巢咖啡广告中的“味道好极了”,就是如此。

第五,确定广告中的最佳人选。如前所述,广告种类繁多,有的广

告既需要广告用语,也需要广告人物(广告演员),因此需物色广告中的最佳人选。许多广告设计师聘请名人作为广告中的主角,因为名人效应既容易唤起消费者对商品的认同,又能使消费者通过名人联想到广告,达到加深印象、强化记忆的目的。

## 2. 广告设计中应注意的几个问题

要设计出良好的广告,除了要遵循设计步骤及其相应的原则外,还应考虑许多细小因素,注意这些细小因素,才能提高广告的质量。

首先,广告设计中要遵循人的感知、记忆和注意等心理规律。要使广告取得比较好的感知效果,在视觉方面应处理好人物造型,要有动人的艺术图案和可观特征,要讲究距离和形态,使其疏密有致、虚实相生,并注意色彩比例、光度强弱、构图风格等。在听觉方面,要能清楚地分辨感知对象,因而要注意音响、时距、间度等。要使广告取得比较好的记忆效果,应控制广告播放速度,因听众或观众的短时记忆容量有限。广告播放中,还要安排重述机会,以使广告接受者对视听形象的记忆由短时记忆转为长时记忆。为了提高听觉记忆效果,广告语要简明、流畅、朗朗上口、浅显易懂、亲切感人。要使广告取得比较好的注意效果,视听形象还应具有差异性、活动性、多变性、新异性特征,并带有美学的、理智的和道德的情感色彩。

其次,要注重广告接受者的个性特征。不同个性特征的人对同一广告在接受与喜爱度不同,对广告的评析也不一样。因而根据广告主题,如何使不同个性特征的人都能接受广告,这是提高广告效应的重要途径之一。

第三,广告设计中还应根据产品特征和接受广告的主体人群,确定不同的形式和内容。针对青年人设计的广告,应符合青年人的偏爱。同样,针对儿童设计的广告,应能被儿童所喜欢与接受。现代社会中,儿童和青年人是消费市场的主力军。尽管年幼的儿童很少自己买东西,但可以对他们父母买什么东西产生极大影响。尤其是现代青年,他们不仅比他们的父母更富裕,而且所受的教育也更好,他们更多关注商品的价值、质量和时代性。因此,广告如能诱发儿童和青年人的购买欲望,其实际效果就能大大提高。

至于如何评价广告播出后的实际效果,消费心理学家概括出一个估算公式: $R = \frac{S - R_1}{P}$ 。公式中: $R$  为广告收益; $S$  为本期做广告后的平均销量(一月或一年); $R_1$  为未曾做广告前的平均销量(一月或一年); $P$  为广告费用。

按照常识,一个新产品的销售数目会对消费者接受广告的效果提供一种最好的检验。如果用了一个新广告后,产品的销售量大幅增加,人们会认为这是广告效应所起的作用。然而,这种判断有时未必正确。仅以销售量来评判广告的作用,可能会出差错。这是因为,影响销售的因素是多方面的。可能是季节因素推动消费者的购买行为,可能商家在组织让利销售,也可能商品陈列恰当,还可能同类产品的竞争对手因偶发事件而停产、转产等,这些因素中的任何一个都能使销售量大幅增加。所以,只有对其他因素作了充分研究后,排除了其他因素的作用,才能对广告效应的大小作出符合客观实际的评价。有的商家利用赠券回收来检验广告的实际效果,认为赠券回收的比率高在一定程度上表明广告引起人们注意的值高,广告有吸引力。而事实上,赠券主要用来吸引消费者以换来更多买主,而不是检验广告对增加产品销售的实际效果。

## 第十五章 心理学在管理研究中的应用

现代企业管理的主要对象是“人”，人有心理活动及其个性心理特征，人的心理因素会直接影响人的态度及其行为方式，进而影响工作效率和组织目标的实现。因此，对管理中的心理问题的研究十分重要，这种研究有助于最大限度地调动人的积极性，提高领导、职工的工作效率，加速管理现代化的进程。目前，由于现代心理学原理的应用，人们对管理系统中的领导、决策、人事、人机关系等有了全面、深刻的认识，管理因此成了心理学应用的主要领域之一。

### 第一节 领导心理

我国现代化建设一方面要依靠广大群众的积极参与，另一方面取决于领导者的正确而有效的领导活动。为此，深入研究领导者心理及其领导过程中的心理活动规律，对于搞好管理工作，提高工作效率，具有现实意义。

#### 一、领导者

领导者在管理系统中占有特殊地位，因而领导者早就成为管理心理学家研究的主要对象。目前，心理学在领导者的职能、品质、作风、权力、威信等方面的研究已取得了系统而扎实的成果。

##### 1. 领导者的职能

领导者是企事业单位的核心人物，他们行使的基本职能究竟应包括哪些方面？国内外学者的观点存在较大分歧。但大多数学者认为，领导者行使的主要职能应包括 8 个方面，即规划、决策、组织、协调、指

导、监督、奖惩和沟通。

根据上级的要求、结合本单位或本部门的实际情况,确定宏观目标,规划未来,并为实现目标和前景,制订各项具体的方案、步骤、方法、政策、规定等,这是领导者最基本的也是最为重要的职能。它关系到一个企事业单位的发展,影响到群众的切身利益。尽管规划是对未来前景的一种逻辑设计,但须切实可行,否则将是一纸空文。

不同层次的领导者尽管决策的对象不同,但决策是领导者的基本职能,也是一种权力。决策表现为解决问题方案的提出。决策是否正确能反映领导者的综合判断能力。要提出相对正确的决策,领导者须有丰富的知识、经验,掌握当前各种信息,并有独立、果断的思维品质。

领导的组织职能体现在两个方面:一是根据工作需要,设置相应的组织机构,授权主管某方面工作,行使某种管理职能;二是组织活动,即按照一定目的、任务的形式将单位、部门的人力、物力和财力给予适当安排与合理使用。尤其要使全体人员形成一种团体意识,同心协力,这是完成共同目标的决定因素。

协调所要解决的是各部门、各成员之间的合作,使其优化组合,发挥最大的潜能。为了实现组织目标,分工是必要的,没有分工,就不能使工作落到实处。然而,分工往往会使各部门、各成员之间各自为政,缺乏联系与合作,甚至为了小团体的自身利益,不顾全局,彼此争名、扯皮、推诿、拆台,造成混乱和内耗。这就需要领导行使协调职能,解决各种矛盾与冲突,使各部门、各成员之间能加强联系,密切合作,提高整体效率。

领导给下属布置各项工作后,还应关心下属的工作进度,并给予及时、认真的指导,这是领导的重要职能之一。由于受主客观条件的限制,下属在工作中不免会碰到各种困难,有些困难依靠下属的自身力量能得到妥善解决,而某些困难则需要在领导的指导下,或给予一定支持才能得以解决。当然,领导对下属的指导不应瞎指挥,或盛气凌人地随意发号施令,或挑剔指责。这样容易挫伤下属的积极性、主动性,而应在了解情况的基础上,通过适当形式的指导,切实给下属的工作以知识和能力上的帮助和培养。

监督是领导者的重要职能。要使预期的组织目标得以实现,严格而经常性的监督是必要的。通过监督,领导能及时掌握下属的工作进展及现状,了解下属的工作中哪些已完成、落实,哪些尚未完成、落实,对未完成的工作加以督促,使其按时完成这是组织目标得以实现的重要保证。而下属处在监督之下,尽管会体验到压力,但客观上则是一种促动,迫使下属增强工作责任心,想方设法解决各种困难,按时完成领导分配的工作。

对工作努力、业绩显著的职工,应给予表扬、奖励;对工作消极、造成重大损失的职工应给予批评、惩罚。这是基本的领导方法,也是领导者的职能、权力与原则性体现。领导者如能正确实施奖励与惩罚,就能激发职工的积极性,提高工作效率。因为,人的行为倾向服从于“强化”与“消退”原理,给努力工作者以奖励,就能对他们的行为起到“强化”作用,使他们长期保持积极的行为倾向。反之,就可能使积极行为逐渐消退。至于惩罚尽管会给被惩罚者带来不愉快的情绪体验,但这是坚持原则、树立正气、抑制邪气的必要措施。如领导者对工作消极或已造成重大损失者不给予必要的惩罚,既不利于犯错误者改过自新,也不利于教育广大群众。当然,在实施奖励和惩罚中,应以奖励为主,惩罚为辅,这样有利于调动广大群众的积极性。

领导者无论是搞规划、作决策,还是实施指导与奖惩,都须与各方沟通,才能避免犯主观主义错误。领导者的沟通职能主要体现在两个方面,即内部沟通与外部沟通。内部沟通的目的在于,使领导的意图为全体职工所了解和理解,同时使所有职工的共同需要和愿望为领导所掌握和熟悉。外部沟通的目的在于,使上级组织或外单位了解本单位的现状,及时获取有利于本单位发展的必要信息;或与外单位合作,组建联合体事宜等。在改革开放与世界经济趋于一体化的当代,领导者的外部沟通职能发挥得如何,往往直接影响一个企事业单位的发展前景,影响本单位职工的经济收益。

## 2. 领导者的品质

作为一个有效的领导者应具备怎样的品质结构,近几十年来,国内外学者对此已做了大量研究。



美国心理学家爱德温·吉色利(Edwin E. Ghiselli)对领导者品质结构的研究在西方具有一定代表性。吉色利对 306 位中级管理人员的自我评价表进行统计后,将领导者应有的品质归纳为三大类共 13 种:能力类(包括管理能力、智力和创造力);个性品质类(包括自我保证、决策、成熟性、工作班子亲和力、男性的刚强、女性的温柔);激励类(包括职业成熟需要、自我实现需要、行使权力需要、高金钱奖励需要和工作安全需要)。不过,吉色列认为这 13 种品质的重要性不是等价的。其中,管理能力是领导者最为主要的品质因素,而智力、决策、自我实现需要、职业成就需要和自我保证等品质对领导者也较为重要,其余品质则不起主要作用。

有些学者在领导者品质研究中特别重视能力因素。于是围绕一个成功的领导者应具备哪些能力展开了激烈的争论。在西方,有的学者(如巴卡德)认为领导者应具有 7 种能力,有的学者认为领导者应有 12 种能力,也有学者将领导者应有的能力扩大至几十种。还有的学者甚至将领导者应有的能力罗列出一百多种,从而形成了一些极为复杂的能力指标体系。在我国,许多学者在作大量调查的基础上发现,处在不同领导层次的领导者应有的能力要求是不同的。在一个企事业单位中,基层领导应有的主要能力为技术能力,即对本部门的具体工作事项十分熟悉。中层干部应有的主要能力为人事与行政管理能力,即能充分发挥下属力量的能力。而党委书记、厂长的主要能力为综合决策,即对重大问题能作出较为正确的判断,并在此基础上进行果断决策。如具体化,可以将成功的党委书记、厂长应有的主要能力归纳为 10 个方面,即决策能力、组织能力、协调能力、应变能力、掌握政策能力、用人授权能力、分析综合能力、创新能力、口语表达能力和自学能力,其中最为重要的是前面四种能力。对领导者能力指标的研究具有重要的现实意义。这些能力指标既是衡量一个领导者是否合格的标准,也是评价、提拔和培养年轻领导者时须考虑的必要条件。

当然,从工作需要出发,我们不仅要将有能力、具有优秀品质的下属提拔到领导岗位上来,而且要善于识别那些整体素质不高、能力相对较差的不称职的领导者。有人将不称职的领导者最为典型的品质特征

归纳为三条：其一，安于现状，不求上进。有的人曾努力工作，业绩显著，因而取得了领导职位。但此后，感到大功告成，开始不求上进，得过且过，业绩平平，毫无起色，更无创新意识。工作中丧失了许多机遇，严重地影响了本单位、本部门的发展；其二，身居其职，不谋其政。将领导职位看成是谋取自身利益的机会。看似忙忙碌碌，实质带有个人目的，或为个人，或为亲属，或为朋友。对上级的指示和要求不认真贯彻执行，对下属的经济和生活状况不闻不问，对本单位、本部门的现状与未来关心甚少，与领导班子中其他成员矛盾重重，在群众中毫无威信；其三，高职低能，难以胜任。工作勤奋、踏实，也关心群众利益有搞好工作的愿望，但苦于缺乏领导与管理的知识、经验。尤其缺乏决策、组织、协调和指挥能力，经常判断失误、酿成事故，使单位、部门造成损失。因此，对不称职领导要作具体分析，须区别对待。有的应说服教育，使其一改消极退化状态，振奋精神。有的应给予批评、处分，或从现岗位上撤下来。有的则应重在帮助、指导，并通过他们自身加强学习，提高领导艺术和管理能力，以能胜任现有岗位。

### 3. 领导者的权力与威信

领导和权力是两个不同的概念，领导是一个能够组织和带领大家去实现共同目标的集团，而权力是由组织上以法律或条例形式固定下来的职位上的权限。尽管两者有所区别，但却不可分离。实际上，领导者都以其职位上的合法地位在行使某种权力。如果领导者有职无权，就不能实施有效的领导。从这意义上讲，权力是实施有效领导的基本条件。因而一个领导者对权力需要的追求是合理、合法的。当然，领导者如对权力需要过分追求，一切为了权力，甚至以权谋私，其结果必然会误入歧途。

一般认为，领导者的合法权力首先体现在决策方面，有作出决策、宣传决策、执行决策、更改决策的权力；其次，领导者有制订规划，并要求下属执行规划的权力；第三，领导者有在作决策和规划中发扬民主，集中群众意见的权力；第四，领导者有对下属的工作状况进行考核，并根据考核结果，给予奖惩的权力。除了这四种权力之外，还能列举出一些其他权力，但这四种权力是领导者的主要权力。领导者凭借这些权

力所产生的控制力和影响力,就能对下属产生约束力量,使群体在目标、意志、纪律等方面达到高度的统一。

领导者的权力尽管能影响、控制群体成员,使他们在服从中统一意志与行为,但这种服从并不表明领导在下属的心目中拥有威信。事实上领导者的威信既取决于领导本人在群众中的影响力,也取决于群众对领导者的信任程度。因此,一个领导要使自己拥有威信,就要扩大自己的影响力,同时又要增强群众对自己的信任感。

领导者的影响力取决于两个要素,即权力要素和非权力要素。由于领导者拥有权力,而权力本身是能产生影响力的。这是因为,领导者的权力会使被领导者产生敬畏感,权力越大的领导者,别人对他的敬畏感也越强,他的影响力也就越大。然而,权力要素引起的影响力带有强制性,表现为命令与服从。相反,非权力要素引起的影响力表现为自觉顺从与依赖。领导者能在群众中产生影响力的非权力要素主要指品格、能力、知识和情感等。领导者的优秀品格能给人以良好的印象,受人敬重,成为群众行动的楷模。领导者出众的才能给人以信心和依靠,受人敬佩,给群众带来成功的希望。领导者具有的丰富的知识能给人以启发,受人崇拜,赋予群众解决各种难题的智慧与力量。而领导者炽热的情感能给人以体贴,受人热爱,使群众体验到愉快与温暖。可见,领导者的非权力要素尽管没有权力要素那种明显的约束力,但所产生的实际影响力远比权力要素更为深刻、更为广泛。因为,它们能触动人的心灵,激发人的情感,转变人的观念,引发人的自觉性、主动性行为。一个领导即使权力性要素较弱,但只要能努力发挥自己的非权力要素,那么在群众中的影响力仍是很强的。

至于领导者在群众中的信任程度则决定于领导者本人的处事态度和行为方式。平时,领导者如能信守诺言、以身作则、办事公正、罚不避亲、赏不避仇,就能在群众心目中树立良好的形象,就能受到群众发自内心的赞扬、尊敬与信任。如果领导者还能经常与群众交往,彼此加深了解,融洽人际关系,那么,随着领导者与群众之间的心理距离的缩短,领导者对群众就会有强大的吸引力和向心力,群众对领导的信任程度会大大增强。

随着领导者在群众中的影响力和信任度的提高,其威信自然会逐渐树立起来。所以,领导者威信的形成,不能仅仅依靠自己拥有的权力,而应在处事、待人中更多地发挥自己的道德、品行、才能、知识、情感等方面的影响力,在赢得群众的爱戴与拥护的基础上,才能在群众中树立真正的威信。

## 二、领导行为

领导者的领导行为直接影响工作效率及其群体目标的实现,因而领导行为早就引起管理心理学家的重视。目前,国内外学者对领导行为的研究主要集中在三个方面,即管理风格、奖惩行为和工作作风。

### 1. 管理风格

管理风格是最平常的领导行为。典型的管理风格表现为偏重于关心人还是关心工作。为此,美国心理学家布莱克(R. R. Blakes)和莫顿(J. S. Mouton)将“关心工作”和“关心人”作为两个维度创造了“管理方格论”。按管理方格论,可以把领导者行为的管理风格分为四种类型:低工作、低关心人,称为贫乏式管理;低工作、高关心人,称为俱乐部式管理;高工作、低关心人,称为任务式管理;高工作、高关心人,称为团体式管理。依据布莱克和莫顿的研究,一个有效的领导者应是既关心工作,又关心工作人员的人。因为,关心工作的领导者有助于使工作群体的目标得以实现,而关心人的领导者容易使下属感到某种程度的满意和保持较高的士气。因此,四种管理类型中团体式管理最为理想,能取得良好的管理效果。

### 2. 奖惩行为

要激发或维持下属的积极行为,共同实现组织目标,领导者必须使用奖励手段;而要纠正或转变下属的错误态度和行为方式,领导者必须使用惩罚手段。因而,奖励和惩罚是重要的领导行为。

美国心理学家西姆斯和齐拉吉曾研究了不同职业的四种人员(即行政人员、专业人员、技术人员和服务人员)与六种奖励行为(即工作、工资、管理、提升、协作和工作评价)之间的相关性。结果发现,积极的奖励行为与下属的满意度及工作效率之间呈正相关。尽管不同职业的人员相关度略有差异,但基本上呈正相关。当然,为了充分发挥奖励的

作用,领导者与获奖者的意愿应相一致,否则将会减弱奖励的应有作用。例如,企求物质奖励的人,对精神奖励不太感兴趣,而希望提职的人,对物质也不会有多大兴趣。

与奖励相反的是惩罚。惩罚作为领导有权行使的行为却不能随意使用,只有当下属的消极行为有碍于组织内其他人员的正常工作和组织目标的实现,必须纠正其错误时才不得不采取惩罚行为。惩罚通常会减弱和降低下属的积极性和工作效率,这一点已被美国心理学家奥特哈姆的多项实验所证实。为此,如必须采取惩罚时,也应先以说服教育先行,使受惩罚者心悦诚服,才能调动积极性,将消极因素转化为积极因素。

### 3. 工作作风

工作作风是长期形成的习惯了的行方式。通常受人的认识水平、思维品质、个性心理特征所影响。领导者的工作作风对下属的工作作风有示范作用,会直接影响工作效率和人际关系。

美国密执安大学的利克特(R. Likert)在对领导行为作长期调查的基础上,于1961年将领导者的工作作风分为四种基本类型,即集权独裁型、集权仁慈型、民主协商型和民主参与型。并对每种类型的典型特征作了具体描述。

习惯于采用集权独裁的领导喜欢独揽大权,独自决策,完全不考虑下属意见,下属只有无条件执行决策的权力。这类领导对下属极不信任,很少与下属交往、沟通,即使有所交往,也是在不信任中进行。结果,下属不讲真心话,领导无法了解下属的实际情况,决策脱离实际、组织目标难以实现。

习惯于采用集权仁慈的领导同样喜欢独揽大权,但决策时善于做“表面文章”,形式上似乎很重视下属意见,经常听取下属反映,而实际上对下属并不十分信任,下属的建议很少被采纳。这类领导与下属有一定交往、沟通,但形同主仆,下属对领导者心存畏惧,缺乏主动性。

习惯于采用民主协商方式的领导在决策时,能有诚意地听取下属意见,对下属比较信任,下属的合理建议也能体现于决策之中。因而这类领导能与下属进行适度的交往、沟通,彼此比较了解,能相互协调、相互支持。

习惯于采用民主参与方式的领导对于重大决策善于发扬民主,重视下属的参与程度,并将下属意见充分地反映于决策方案中。而将局部性问题的决策权下放给具体部门,经常关心、过问但不干涉下属的工作。上下级之间友谊式地交往、沟通,建立了彼此间的高度信任。

李克特认为,领导方式会影响工作效率和群体目标的实现,因此民主型的领导方式远比集权型的领导方式更能提高企业的成就。作为有效的领导者其工作作风(方式)应向民主参与型转化。

就我国领导者的工作作风而言,同样存在区别分明的三种类型,即专制型、民主型和自由主义型。

领导者专制作风的具体表现是:权欲十分强烈,大小权力独揽,陶醉于个人权力之中;作决策时,独断专行,从不听取下属建议,更容不得反对意见;平时,表情严肃,态度傲慢,官腔十足,与下属极少交往;对不满者经常采取打击报复,试图以命令与压制来树立或巩固自己的威信。

领导者民主作风的具体表现是:重要权力集体掌握,部分权力授予下属但严格要求下属认真履行职责,奖惩分明;作决策时,依靠群体成员,集思广益,真心诚意地听取下属意见,敢于采纳合理建议,并能及时纠正决策中的任何失误;平时,待人亲切热忱,关心下属,善于与下属交往、沟通,并鼓励下属参与各种形式的管理;严格要求自己,谦虚谨慎,以良好的人品与工作绩效来树立自己的威信。

领导者自由主义作风的表现是:责任意识淡薄,将大部分权力授予下属,对下属不监督、不过问、不奖励、不惩罚;作决策时,以民主为名,放弃职责,将决定权完全授予集体或其他个人,以避免承担任何责任;平时,待人处事一团和气,不讲原则,既不得罪上司,也不得罪下属;不能严格要求自己,胸无大志,得过且过,更无开拓创新意识。

显然,在现代管理中,应提倡民主型的领导作风。民主作风有利于科学决策,有利于激发和调动群众的积极性,也有利于顺利实现群体目标。

## 第二节 决策心理

所谓决策,就是为达到同样目标而从可采取的众多方案中选择最

佳方案的过程。决策是管理者的重要活动,无论是规划、组织,还是监控、协调,都离不开决策。因此,决策贯彻于管理全过程,管理就是决策。

### 一、决策的主要类型

依据决策的对象、性质、目标、程度、方式不同,可将决策划分为不同类型。

#### 1. 经验决策和科学决策

经验决策是凭借经验和直觉而进行的决策活动。凡面对具有转折、突破、创新等性质的事件时,我们总要凭借经验进行思考与选择:要不要?干不干?该不该?等等,然后作出决断。有时,利用经验和直觉可以迅速而敏捷地进行特定的决策活动,高效地处理实践活动中的习常性问题。诚然,经验决策尽管在处理习常性问题中是有效的,但局限性也十分明显。当决策对象十分复杂,无法利用经验进行直观判断,或决策对象在时间与空间上发生了显著变化,超出了经验所能把握的范围,此时如仍然凭借经验来决策,往往容易失效。因此,决策不能停留在经验水平上,而应提升到科学水平。

科学决策是遵循辩证的思维方法,运用现代决策技术和工具,按照严密程序进行的决策活动。它是在现代科学背景之下产生并适用于现代问题的决策类型。早在科学不发达时代,由于人的活动范围有限,从事的活动比较简单,进行决策时相对比较容易。例如,中国古代的诸葛亮手拿羽毛扇,坐在中军大帐中,调兵遣将,就可决胜于千里之外。但现在就不同了,社会活动的组织规模越来越大,社会联系日趋密切,因社会机体相互联系的时、空距离缩短,决策时容易出现“牵一发而动全身”的连锁反应。这样,仅考虑决策的直接对象已远远不够了,而必须同时考虑决策对象复杂的周围联系,充分认识并预料决策的实施在相关方面可能引起的种种情形。这就需要在准确、及时掌握信息的基础上,借助于现代决策技术(如运筹学、系统分析等)来确定、分析、权衡各种备选方案。从不同角度、不同侧面分析决策的结构和后果。必要时,还须利用计算机进行数据统计或建立数学模型,通过计算机运算,作出各种可供选择的决策,以保证决策方案具有正确、合理性。

## 2. 战略性决策和战术性决策

战略性决策是对全局性、长远性问题的决策。该类决策所涉及的是方向、目标的确定,因而决策正确与否关系重大。《战国策·魏策》记述了这样一个寓言:一个人驾驶马车想到楚国去,楚国位于南方,他却偏偏往北去。明知走错了路,却不以为然,认为自己有强壮的马、足够的钱、高超的驾驶技术,最后总能到达目的地。显然,这种愚蠢之见只能使他离所欲达到的目标越来越远。在现实生活中,不会有人去干这种蠢事,但相类似的事件却时有发生。比如,一个企业决策者由于市场决策错误,决定生产不应生产的产品,结果生产速度越快,产品积压得越多,损失就越大。相反,战略决策正确则能收到可观的经济效益。日本女企业家儿岛绢子是一位具有战略眼光的决策者。1969年,她创办了“索瓦雷”服装有限公司。她对服装销售市场分析后,决定制作黑色西式礼服。这一决定既迎合了日本人的传统愿望,又钻了大企业不愿意生产黑色礼服的“空子”。结果从1969年到1979年的10年间,公司营业额连年翻番,利润增长73倍。而当大企业看到销售黑色礼服有利可图,开始插手礼服生产时,儿岛绢子则高瞻远瞩,及时转向生产花色女式流行服装。这一经营战略上的决断又使花色女式流行服装一下子占据市场优势,使服装销售额在原有的基础上又猛增32%。在连连取胜的战绩中,她又确立了更加宏伟的五年经营战略目标。由此,正确的战略决策使她始终把握着服装生产、销售市场的主动权。

战术性决策是对局部性、相对短期性问题的决策。该类决策所涉及的是具体行动方案的确定,诸如确定人力、资金、物资等资源的合理配置,生产过程的合理组织等。因而,该类决策正确与否,其影响面相对较小。

## 3. 确定性决策、风险性决策和不确定性决策

确定性决策是指被选方案执行后只有一种确定结果的决策。在此类决策中,由于每种备选方案的制约条件明确,不存在不可控制因素,因而可预见其执行后的确实结果。为此,决策时只要将各备选方案进行比较,便可从众多备选方案中选出最佳方案。如备选方案数量较多,仅凭借直观比较难以确立最佳方案时,可利用各种数学方法(如线性规划法、非线性规划法和动态规划法等)来确定最佳方案,而作为便利、有



效的方法则是“选优法”和“妥协法”。

选优法的具体步骤是：首先，将目标“化多为少”，即在满足决策的前提下，尽量减少目标的个数。为此，可剔除从属性和不必要的目标，或把类似的几个目标合并为一个目标，或把次要目标变为约束条件，等等。其次，将各目标按其重要性程度依次进行排号，把注意力集中在重要的必须达到的目标上，而剔除不重要的目标，再进行优化方案的选择，从中作出决策。优化方案的选择可采用多种方法。如淘汰法，即根据一定条件和标准，对全部备选方案进行筛选，把达不到要求的方案淘汰，逐步缩小范围，最后作出决策；排队法，即把所有备选方案按优劣顺序排队，然后进行两两对比，作出决策；归类法，即把相似的方案归类后分成几类，然后分组淘汰，作出决策。此外，还有综合效用值法、效益成本分析法、数学分析法等也是选择优化方案的常用方法，这里不一一介绍。

妥协法是在几个目标(通常是两个主要目标)发生竞争时，哪个目标也不能放弃的情况下，较理想地寻找到能兼顾双方利弊，作出妥协性决断的方法。妥协决策法的具体步骤是：第一，明确两个主要的竞争目标与它们各自的评价标准，分别在直角坐标系中布点，形成两目标各自的评价曲线；第二，寻找出两竞争目标的共同评价标准，据此拟订出若干预选方案；第三，每一预选方案以一个点的形式绘在直角坐标系中，并且将比较接近于两个不同目标的方案点连接起来，形成接近于两目标评价标准的趋势线；第四，以趋势线上最接近于两个目标的评价标准的两个点为切点，求出两个目标的妥协曲线；第五，在趋势线上的两个切点之间，确定一个最接近于两条妥协曲线的点，这个点代表的方案，即为妥协方案。

例如，有两个竞争目标：A 利益与 B 利益。现以 A 利益为纵坐标，B 利益为横坐标，形成直角坐标系(见图 15-1)。

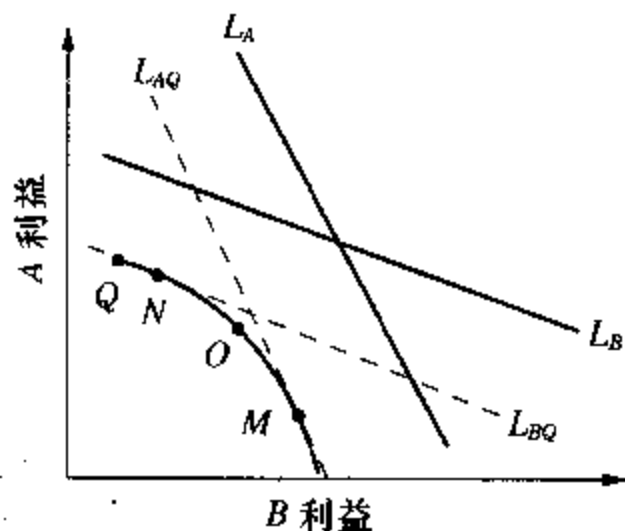


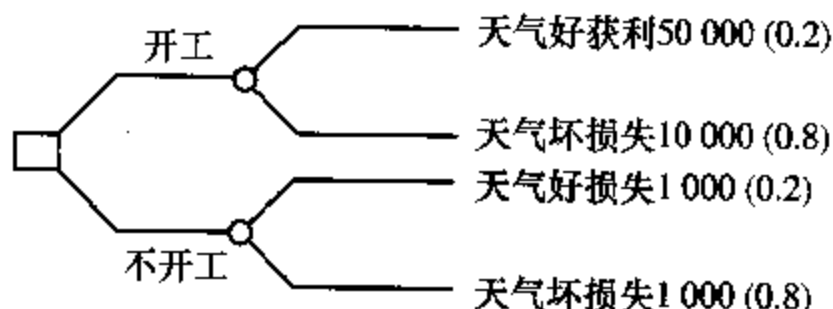
图 15-1

坐标系中的每一点均代表一种决策方案。为了寻找到兼顾 A 利益与 B 利益的理想决策点,先以 A 与 B 各自的评价标准为依据,分别在坐标系中布点,形成  $L_A$  和  $L_B$  两条评价曲线。接着,以 A 与 B 双方的共同评价标准所拟订的若干候选方案为依据,在坐标系中布点,并找出接近 A 与 B 评价标准的趋势线 Q。再以趋势线 Q 上最接近  $L_A$  的点 M 为切点作平行于  $L_A$  的线  $L_{AQ}$ ;以趋势线 Q 上最接近  $L_B$  的点 N 为切点作平行于  $L_B$  的线  $L_{BQ}$ 。 $L_{AQ}$  和  $L_{BQ}$  就是 A 与 B 各自的妥协曲线。最后,在 M 与 N 两点间确定一个离  $L_{AQ}$  和  $L_{BQ}$  距离最短并大致等距的点 O。O 点所代表的便是妥协方案,即同时兼顾了 A 利益与 B 利益的理想决策。

风险性决策是指,被选方案执行后可能出现几种结果的决策。在此类决策中,由于各种备选方案可能出现不同的结果,尽管这些结果出现的概率是明确的,但给方案抉择造成困难,被确定的方案又无法预见其执行后的最终效果,因而决策具有一定风险性。为了从此类备选方案中选择出相对较佳的方案,风险决策时可利用各种决策方法。“决策树法”就是其中常用的方法之一。

决策中,如果在规定时间内难以得到可靠信息,以作出明确的结论时,采用决策树法十分有用。该方法能指明未来的决策点和可能性的偶然事件,并用记号表明出各种不肯定性事件可能发生的概率,从而为决策指明方向。决策树是将一系列决策环节构成的决策过程用树状图来表示。树状图好像树一样,由树干伸出树枝,再由树枝伸出枝梢。制作决策树的步骤是:先画一个小方框作为出发点,从出发点画出若干条直线,每条直线代表一个方案,这种线叫方案枝。在方案枝的末端画一个圆圈,叫自然状态点。从自然状态点再引出若干条直线,代表自然状态,叫概率枝。最后,把各个方案在自然状态下的利益或损失的数字记在概率枝的末端,这样就构成了决策树状图形。举一个简单的例子:一个施工队已承包了一项工程,但下月是否开工,这是一个决策问题,因为下月天气状况是个未知数。如果天气好,工程可以按时完工,施工队便可获得 5 万元利润;如果天气不好,开工后则将损失 1 万元;如果下月不开工,无论天气好坏都将付窝工费 1 千元。而据天气预报告知,下月天气好的概率为 0.2,坏的概率为 0.8。施工队的决策者应在下月开

工与不开工这两个方案中选取何者为好呢? 这一决策课题就是一个在限定时间内难以获得可靠信息而又必须作出明确结论的事件。对于这一事件的决策便可采用决策树法。首先, 画出决策树状图:



然后, 分别计算出开工与不开工的期望值:

开工的期望值:  $0.2 \times 50\,000 + 0.8 \times (-10\,000) = 2\,000$

不开工的期望值:  $0.2 \times (-1\,000) + 0.8 \times (-1\,000) = -1\,000$

最后, 剪枝。以获利最大、损失最小为标准, 比较两种期望值后, 便能确定开工比较有利。于是, 将下月开工作为决策方案, 将不开工方案“剪枝”。

除决策树之外, 风险性决策还可采用矩阵决策法、贝叶斯决策法等。

非确定性决策是指被选方案执行后可能出现几种结果的决策。这种决策与风险性决策的区别在于, 被选方案执行后, 可能出现的结果的概率是不明确的。由于存在不可控制因素, 致使方案执行后, 可能出现不同的结果, 且结果出现的概率又不明确, 给抉择方案带来困难。为能从备选方案中取得一种相对满意的方案, 通常可借助于非确定性决策方法。其中最为便利、有效的方法是“小中取大”与“大中取大”。

“小中取大”决策法, 又称悲观决策法, 在西方称为瓦尔德决策准则。其决策步骤是: 先从每一现实方案中选择一个最小的收益值, 然后再从中选出一个收益值最大的方案作为决策方案。比如, 某厂计划生产一种新产品, 由于缺乏试销, 决策人员凭经验分析, 新产品投入市场后, 销售量估计会出现畅销、一般、较低三种状况。为此, 现提出四个方案供选择: 第一方案, 新建生产线生产新产品; 第二方案, 扩建原生产线

生产新产品;第三方案,改建原生产线生产新产品;第四方案,对原生产线作技术改造以适应新产品的生产。这四种方案的收益值经有关人员计算后,如表 15-1 所示。

表 15-1

单位:百万元

| 选择方案<br>收益值<br>销售状态 | 第一方案 | 第二方案 | 第三方案 | 第四方案 |
|---------------------|------|------|------|------|
| 畅 销                 | 9    | 7    | 6    | 6    |
| 一 般                 | 5    | 6    | 2    | 5    |
| 较 低                 | -2   | 1    | 3    | 4    |

如用小中取大决策法进行决策应先从每个方案中选出一个最小的收益值,四个方案按顺序最小收益值为-2、1、3、4。然后,从这四个收益值中选取最大收益值为4的第四方案为决策方案,即对原生产线进行技术改造以适应新产品的生产。

从这一例子可以看出,采用小中取大决策法的决策者比较稳健,决策比较谨慎,唯恐因决策失误而招致重大损失。因此决策时总是基于最小的打算,在此基础上再选择最好的结果。

相反,如果决策者敢于冒险,对决策问题持乐观态度,就会从最好的打算出发,并且争取好上加好。这种决策方法就称为大中取大决策法,又称乐观决策法,在西方称为赫威斯决策准则。大中取大决策的步骤是:先从每一现实方案中选择一个最大的收益值。然后,再从中选出一个收益值最大的方案作为决策方案。如用大中取大决策法来决策上例,应先从每一方案中选择一个最大收益值,按顺序应为9、7、6、6。然后,再从这四个数值中选取最大的数值为9的第一方案为决策方案,即新建生产线来生产新产品。

## 二、决策的一般程序

决策的对象千差万别,因而不同的决策其实际过程会有明显差别,

但作为科学决策的一般程序则大致相似,都要经历以下几个阶段:

### 1. 确定目标

决策与问题相联,决策是解决问题的方案。管理者面临的问题多种多样,由于主客观条件的限制,管理者不可能同时去解决所有问题,这就需要从实际出发,在需要与可能的集合点上,选择迫切需要解决的重大问题。一旦确定需要解决的问题,也就确定了待决策的目标。因为,确定了问题才会去制定解决问题的方案,才有对方案的抉择和决策。

### 2. 拟定方案

要解决问题,并使其达到确定目标,通常有多种途径,可拟定出多种备选方案。备选方案尽管是预见性的设想,对今后执行中可能呈现的因果联系很难作出十分肯定的判定,但既然是方案,就必须作出某种判定。这就需要掌握各种信息及其现实条件,并借助合理的逻辑推理,才便于制定出切实可行且具前瞻性、创造性的各种方案。拟定方案时,要广泛听取群众意见,集思广益,才能提高方案的质量。必要时,可聘请几位专家,召开专家论证会,对各种备选方案进行综合评价和分析论证,这有助于提高各种方案的可行性与科学性程度。不过,各种备选方案之间应有排斥性,如各种方案相互包容,大同小异,就无法进行比较与选择。备选方案还应有一定数量,但也不能太多。方案过少,会缺少可比性;方案过多,则会增加选择方案的工作量。

### 3. 选择方案

选择才是真正的决策。面对几个备选方案,如何从中确定一种相对优化的方案,这是决策程序中的关键阶段。方案选择得当,实现目标的可能性就大。反之,则会浪费人力、物力、财力。选择方案要有标准,通常以价值和满意度作为选方案的标准。凡能以最短时间、最优效果、最小风险实现既定目标的方案,即为最佳方案。诚然,最佳方案仅具相对意义。事实上,经专家评估和论证的各种备选方案都各具特色,各有优劣,因此一种可行的决策方式就是优选各方案中的精华,取长补短,综合出一个全新方案。

### 4. 实施方案

决策方案只有付诸实施,才具有实际意义,才能检验方案的合理性

程度。实施方案就是将决策已定的方案向有关人员进行宣传,使他们了解实施该方案的目的、意义、原则、方法、要求等。同时,做好实施的组织、落实工作,使每个群体成员明确自己所承担的职责和任务。作为一个管理者还要对方案的实施过程进行有效的控制和监督,如发现被实施的方案存在重大问题时,应及时找出失误原因,必要时须修正原决策的目标和方案。

### 三、决策力培养

决策力是对未来行为、目标的决断能力,当一个问题出现在我们面前时,解决问题的方案总会有好几个,而其中总有一个相对而言是比较合理、正确的。但要从几种方案中抉择出最佳方案必须依靠良好的决策力。良好的决策力能实现对目标与实现手段的最优选择。因此,在工作、生活中,能少走弯路、少犯错误,容易达到预期的目的,为自己带来幸福、进步与成就。

其实,一个人的决策力的强弱,决策的正确与否,受其影响的并非仅仅是个人。决策具有相干现象,即个人的决策会涉及到他人的利益与他人的决策。在工作中,每个人扮演的角色不同,因决策的优劣所造成的影响也大不一样。一个普通的工人、店员、教师、科技人员的决策受其影响的面相对比较窄。一旦决策失误,损失比较小。但由于人生活在集体之中,多少会影响到他人的利益,影响到他人的情感,影响到与他人的关系。作为一个领导,决策时如果不能从宏观到微观,从整体到局部,从眼前到长远,从经济价值到社会效果,做到周密思考,那么,就会给集体、国家带来重大损失。

翻开中国的古代历史,因领导决策失误而招致重大失败与损失的事件何止千万。战国时期赵国名将赵奢之子赵括因善于纸上谈兵,而缺乏实践决策能力,结果统率赵军与秦国对抗时,在长平一役中战死,40万赵军也因此而被俘坑死。还有,诸葛亮的参军马谡也因无决策力,在率军攻打魏军时,致使街亭失守,全军失利,进而影响到蜀魏战争的全局。

当然,中国古代也有不少英明决策的范例。如孙臆的“马陵设伏”,韩信的“背水为阵”,孔明的“空城计”等都借助运筹帷幄的决策力,驾驭

战争风云,战胜了强大的敌手,获得了预期的目的。

在当前改革开放的形势下,我们面临着许多新情况、新问题。这些新的情况与问题既是机遇又是挑战。它们能使我们走向成功,也能使我们遭到失败。所以,为了适应时代的要求,为了在错综复杂的情形中寻求到成功的方案,必须自觉地培养与增强自己的决策力。作为一位现代的管理者,如要作出科学决策,必须具备以下四项基本条件。

### 1. 现代的知识结构

要增强自己的决策能力,就必须编织好自己的知识结构。知识结构是一个人解决问题的基础。那么解决决策问题应具备什么样的知识结构呢?从胜任各种决策工作的需要着眼,决策者的知识应该是相对全面的,至少应包括三个方面。

首先,是专业知识。成年人的绝大多数的决策事件来自工作,要解决工作中碰到的具体问题,作出相对正确的决断,必须学习与熟悉自己所管辖范围内的主要专业知识,使自己成为“内行”。搞经济决策,就要懂得经济学;搞军事决策,就要懂得军事学。具备丰富的知识才能加深对具体问题的理解,提高分析与处理实际问题的能力,使决策提升到一个新的高度。

其次,是决策知识及与决策有关的软科学方面的知识。古人作决策从本质上讲依靠的是个人经验,因此叫经验决策。由于当时生产水平较低,社会生活的节奏较慢,人们活动的天地比较狭小,社会现象也不十分复杂,仅仅依靠经验决策就足够了。但现在要在迅速多变的形势下,统观全局,审时度势,在千头万绪内找出关键所在,及时作出有效可行的决策,已经不是单纯地依靠个人经验所能对付得了的,而要以科学理论与方法来指导自己的决策活动。这就要学习专门的决策理论与方法,对事件进行科学决策。能为科学决策提供理论、方法和步骤的学科很多,如系统论、信息论、控制论、科学学、预测学、未来学、情报学、人才学、心理学、行为科学、社会学等。数学方法(如运筹学和统计学中的线性规划、排队论、对策论)在科学决策中也能发挥很大的作用。科学决策过程就是决策者综合采用这些学科的有关理论与方法解决特定问题,以达到决策目标的过程。

第三,是一般的科学技术知识、社会科学知识与思维科学知识,以及辩证唯物主义与历史唯物主义。尤其是辩证唯物主义与历史唯物主义的立场、观点与方法,能帮助我们在错综复杂的现象面前,不迷失方向,不产生主观性与片面性,抓住要害,作出客观、正确的决断。

具备了以上三个方面的知识,一个决策者就编织成了一个现代的、比较完整、坚实的知识结构。决策时,就能开阔自己的视野,联系决策对象实际,充分展开联想,在知识的自由组合与灵活运用中,寻求最佳的决策方案。

不过,决策具有时代性特征,现在,每时每刻都有大量的新知识涌现,每日每时也有大量的知识陈旧老化而过时。因此,决策者的知识结构也应该是一个开放性体系。要不断将新知识充实进自己的知识结构中,同时又不断剔除老化的知识。知识的不断新陈代谢才能保持知识结构的科学性、时代性特征,才能接受新事物,研究新问题,作出高水平的决策,否则就会限制决策者自身的发展并影响到决策的质量。

## 2. 畅通的信息渠道

人们常说,情况是在不断变化的。为了在变化之中决策,决策者就要及时搜集、掌握能反映客观环境变化特征的信息。以一定数量与质量的信息作为基础与依据,才能在决策中做到情况清、方向明,避免盲目决策与冒险决策,大大提高决策的成功率。日常生活中的信息是指,我们接受与理解的由外部环境通过声音、语言、文字、图像、符号等各种形式提供给我们的消息、情报、数据、资料、报告、命令等。下面,简单介绍一下搜集信息、筛选信息、加工信息与储存信息的一般程序与方法。

第一,搜集信息。搜集信息要积极追求,锐意进取,不能守株待兔,消极等待。搜集信息的总原则是:周全。搜集信息要通过一定渠道,信息渠道畅通、对路,才能使有关信息兼收并蓄,统摄无遗。生活中的许多“能人”之所以办事成功率高,除了他们的素质条件之外,能及时取得有用的信息是他们的一大长处。他们比较熟悉各类问题的“信息源”,遇到问题,知道到何处去获取信息。由于他们获得的信息多,问题看得比较全面、深入,决策就比较正确。搜集信息的渠道很多,常用的有四种:其一是“博览”。广泛查阅来自各个方面的文献资料、消息情况、报



纸杂志,听广播新闻,看电视广告,跑咨询单位,进行实地勘察、探测及参加展览会等;其二是“社交”。搜集信息不能偏安于一地,蜷缩于一角,而应扩大自己的“社交圈”,广泛参加各种社交活动,与各种人打交道,询问专家与知情者;其三是“撒网”。努力完善人际间存在的信息网,是弥补信息不足的有效途径。“信息网”的构成灵活多样,主要依靠散布于各处的亲朋好友。如是一个企业领导,则要注重驻外地的办事机构、出差人员、兼职信息员在获取信息中的作用;其四是“征集”。采用赎买的方式鼓励人们提供信息。也可采用物质补偿、信息交换的方式去征集有用的信息。搜集信息应从孤立、片面、肤浅、零碎的信息开始,但搜集信息的目标切忌孤立、片面、肤浅、零碎,而应系统、周密、深入,防止遗漏主要信息。这样才能满足决策的需要。

第二,筛选信息。来自方方面面的信息中,难免掺杂着粗浅、伪劣的成分,这就需要作好信息的筛选工作。筛选信息要达到两个目的:其一是“去粗取精”。为了实现这一目的,首先可利用提要法、典型法、归纳法、抽象法等技术手段对信息内容进行浓缩,然后,对信息进行归类、编目等,使其条理化、系统化,最后,将信息按专门领域归类。信息经过如此整理,便能筛选掉重复粗浅的信息;其二是“去伪存真”。“存真”的基本方法是对信息进行分析。常用的方法有三种。一种叫“相关性分析”,即分析该信息内容是否与决策对象有直接关系,以剔除与现时决策无关的信息。另一种叫“可靠性分析”,即分析该信息内容是否真实、根据是否充分、表达是否正确、观点是否成立,以剔除虚假、错误的信息。再一种叫“先进性分析”,即分析该信息内容是否最新,是否能代表某一领域中的先进水平,以剔除陈旧过时的信息。

第三,加工信息。就是对筛选后的信息进行“由此及彼,由表及里”的处理,以透过现象看到本质,并以这些信息为依据,形成正确的决策。加工信息可分两步走。先对每条信息进行深入研究,以期揭示信息的真实含义,把握信息的精髓与价值。然后采用综合方法,将各种信息联系起来考虑,以形成一个统一的决断。综合有两种,一种叫“兼容综合”,就是把不同方面、角度的信息兼顾考虑,求得统一性结论。另一种叫“全息综合”,就是在纷繁复杂的信息中,选取富有代表性的信息为依

据,作为整体性决断。

第四,储存信息。来自面上的信息经筛选加工后,在现行的决策中未被选用的信息,可暂时储存起来,建立个人信息库。这样在今后的决策中便于查找、利用。许多人在决策时,经常回想不起曾经接触过的数字、事件、时日等,造成决策依据不足,其原因之一就在于不善于做信息的储存工作,不明白信息容易获得,也容易流失,如果不注意保存,流失后不易补充。因此,为了决策的需要,我们要利用观察日记、工作日记、工作总结、备忘录等各种形式来储存信息。不过,情况在不断变化,个人储藏的信息资料也应不断更新,否则“时过境迁”,以陈旧的信息为依据,去决策已经变化了的实际情况,就可能导致决策失误。对于一些易记而使用频率较高的信息,如他人的爱好、兴趣、习惯、经历、特长、健康状况等则不一定非要以资料形式加以储藏,记在脑子中,做到心中有数就可以了。

总之,用作决策的信息不是临时努力一下所能得到的,需要我们在平时就畅通信息渠道,注意信息积累。要实现这种目标,要求决策者有一定的信息获取能力、识别能力和反应能力。还要求决策者善于利用现代的工具和手段来搜集、整理、加工、存贮信息。决策者具备了这些条件,就能大大提高获取与利用信息的效率,为决策致胜奠定基础。

### 3. 完整的能力阶梯

按解决问题的次序来看决策有两种:程序性决策与非程序性决策。前者的对象由于经常发生,已形成一种常规性程序,使人在处理相类似的问题时,能按图索骥,有章可循。这种决策简单易行,不要求决策者具备特殊才能。后者的对象涉及面宽,不确定性因素多,带有很大的偶然性。要作这类决策除了要有丰富的知识与及时、准确的信息外,个人的才能因素非常重要。与非程序性决策相关的主要能力有:观察力、记忆力、思维力、想象力与预见力。这几种能力联结在一起并逐一递进,犹如向上的台阶,结合成能力阶梯。借助于这种能力阶梯,才能够取得决策的最佳效果。

### 4. 良好的品格素养

决策是各种主观条件的综合运用,除能力外,决策者具有的品格倾

向是又一重要的主观条件。品格能影响到决策者思考问题的速度与方式,进而对决策效果产生作用。有利于提高决策效果的主要品格有三种:

第一,战略眼光。高明的决策者大都具有战略眼光,能高瞻远瞩,在决策中兼顾方向性、全局性、长远性,作出富有战略意义的决策。古代,诸葛亮作“隆中对”而实施三分天下的策略;朱元璋采纳“广积粮、高筑墙、缓称王”的建议,都是具有战略眼光的典型事例。战略眼光所能解决的是大目标的选择问题。大目标正确,小目标才不容易偏向,因为小目标受大目标制约。如果大目标错了,必然导致全局失败。有时,在错误的大目标的指引下,小目标越正确,其结果反而会损失越大。

一个具有战略眼光的决策者应该具有三种本领:一是善于把握事物发展的趋势,做到“运筹帷幄之中,决胜于千里之外”,充分掌握行为的主动权;二是善于巧妙地抓住时机,决断时不仅能“断”得正确,还要“断”得及时,抓住时机,当机立断,才能获得最佳的成效;三是善于掌握“火候”把握事物发展的“关节点”。处理问题,解决矛盾,既不要“不及”,也不要“过”,做得适当,掌握“火候”,及时变换决策的方向,才能始终保持着良好的势头,在行动上具有高度的主动权与自由度。

那么,怎样才能使自己在决策中具有战略眼光呢?有效的途径是学习与掌握辩证的思维方法。辩证的思维方法能使我们透过现象看到本质,从感性认识上升到理性认识,把握事物的规律与趋势,深谋远虑,运筹出正确的决策;辩证的思维方法又能使我们认清事物的发展与周围条件的复杂关系,把握住事物转化的最佳状态,从而正确、有效地抓住时机,及时决断,因势利导地解决问题;辩证的思维方法还能使我们把握住事物由量变到质变的“度”(即关节点),善于运用不同的方法去解决处于不同条件状态下的问题,或者运用不同的方法去解决不同的问题。总之,用辩证的思维方法作指导,就能赋予我们战略眼光,做到既能把握事物发展的趋势,又能掌握好事物转化的“时机”与“火候”,做到果断善断、机动灵活、应付自如,有效地达到既定目标。

第二,创新精神。生活经验告诉我们,面对常规性问题时,只要将

当前所面临的问题与以前已解决过的问题进行类比,如果前后问题具有相似性,便可根据规范化程度加以决断,这是高效率和高成功率地解决问题的最好途径。然而,不可类比的问题也比比皆是。在当前复杂多变的现实生活中,新情况、新问题经常会摆到我们面前。解决这些问题并无现成的经验与方法可套用,而需要自己另辟蹊径,摸索出解决问题的新方法,作出富有独到见地的科学决策,这就需要有创新精神。创新精神是现代决策者的必备品格之一,为了培养这种品格,必须注意克服四种心理因素的滋长:传统观念;思维定势;畏难惧怕;过分自谦。克服了这些心理障碍,创新精神才能迸发出奇异的光彩。

第三,果断谨慎。如前所述,决策按其后果的决定性程度,可分为确定性决策与风险型决策。确定性决策的后果是唯一的,因此只要将几个候选方案进行比较、选择,便能确定决策的结果。风险型决策的结果则不是一个,决策的结果往往会随着环境条件的变化发生较大的波动。诸葛亮设“空城计”就是一种风险型决策。风险型决策在日常生活中大量地存在着,而且绝大多数决策事件多少会带有一些不确定因素。由于这种决策存在风险,往往使人犹豫不决,踌躇不前。结果“时过境迁”,坐失良机,反而造成失败或挫折。所以,果断、坚决,勇往直前,敢于决断才是决策者应有的良好品格。

当然,决策中的果断并非鲁莽,更非凭借运气来进行赌博式的选择。决策应遵循一定规律才具有真正的意义,才有成功的可能,这就需要“谨慎”。沉着观察、冷静分析,才是揭示决策对象的本质与变化规律的根本保证。在“谨慎”的基础上果断裁决,才能使决策既不失时,又不失误。

### 第三节 组织人事心理

现代企业管理中,如何运用心理学原理搞好职工的挑选、测评和培训,以及处理好组织内人员的关系,提高工作效率,这是组织人事心理学研究的主要内容,也是关系到企业工效和组织目标能否实现的重要工作。

### 一、职员的选择

职员的选择是企业人事管理中的重要工作。事实表明,素质高、能积极工作的企业职工,有利于提高工作效率,顺利实现组织目标。所以,人事管理干部须做好新增职员的选择工作。选择职员要通过公开、公平竞争才能使人才脱颖而出,才能真正吸引人才。通常,公开招聘职员的完整过程应包括五个环节:

#### 1. 确定岗位要求

不同岗位对职工的要求有很大差别。会计和机械操作工在技能上有很大区别,而管理者和普通职工所侧重的能力要求也有相当大的区别。因此,明确岗位,明确不同岗位必备的知识、经验、技能、个性特征、体质要求等,选人时才能做到有的放矢。

一个人事干部要了解特定岗位对职工的具体要求可采用两种方法:其一,是直接访问该岗位上的在任职工。为了打消有关职工的猜疑,访问时须讲明来意,职工才会给予合作,提供详细信息;其二,是向从事某项工作的有关职工施测问卷,这种方法尽管也能获得所需信息,但很难取得足够详细的信息。

#### 2. 招募应聘者

招募应聘者的方式和过程直接影响到应聘者的质量,因而是招聘工作最为重要的环节。招聘职工须发布招聘信息和进行招聘宣传。通常采用两种方式,即设摊宣传、咨询或发布招聘信息。

企事业单位招聘职工通常在行业、地区、高校等组织的招聘会上,以摆摊的方式宣传本单位的招聘信息,并向应聘者作初步咨询。为取得良好的宣传与咨询效果,企事业派出的招聘人员应具有善于表达、耐心、热情的特点。许多大学生不喜欢那些无人情味,只是为了完成招募定额,而不给他们时间进行咨询的招募人员。

对职工的需要量较大、要求较高的招募,往往须通过重要媒体,发布招聘信息。信息发布的渠道有报纸、杂志、电视、广播、张贴布告和开新闻发布会等。无论采用哪一种信息发布形式,都须告示招聘的理由、人数、岗位、要求,以及报名时间、地点与何人联系、联络方式等。

### 3. 对应聘者资格审查和心理测验

要鉴定应聘者是否具有特定岗位所需的相应要求,必须对应聘者提供的申请表、学历证书、各种技能水平证书、原单位推荐信或档案材料等进行认真审阅。这种书面审阅能获得许多有关应聘者的信息,以确定应聘者是否具有应聘特定岗位的资格,同时也便于将一个应聘者与其他应聘者进行比较、选拔。

许多单位要求应聘者进行个别面谈。面谈是以一种有计划、有顺序的方式向应聘者提问,并将应聘者作的回答记录下来。通过面谈能从更广阔的范围了解应聘者的过去与现状,而过去与现状是判定应聘者能否做好将来工作的重要依据之一。

为进一步了解应聘者的内在特点,还需要进行相应的心理测验。不同岗位所需的心理素质不同,但多数岗位应测的心理指标大致包括这样几项:智力测验、兴趣测验、创造力测验、个性倾向测验、特殊能力测验(包括文书能力、机械能力、运动能力、速算能力、动作反应能力测验)等。心理测验要标准化,每次测验所用的指导语、测验条件、时限和情景等都应完全相同,用作参照标准的常模应适当,并注意测验的信度与效度,才能使测验结果具有客观性和预见性。

### 4. 向应聘者实话实说

经资格审查和心理测验,确认应聘者基本符合条件,在签约应聘合同之前,须将本单位、本部门的实际情况向应聘者实话实说,以避免应聘者就业后不久因得不到所期望的结果,又提出离开岗位的要求。为此,招聘者应向应聘者宣传他们将要从事的工作的优点,同时直言不讳地把工作中的不足之处告知应聘者,使其早有思想准备。也可以为应聘者提供一个实际的工作样例,让他们体验一下将要从事的工作,以确认是否喜欢该工作,是否能干好这一工作。如此诚实地把有关工作的性质与条件事先让应聘者了解,对企事业单位和应聘者都有好处。应聘者会因此而安心工作,企事业单位则能保持招聘成果。

### 5. 人事任命

确定招聘对象后,经体格检查,聘用合同签约,内部人员合理调动,最后须向本单位、本部门通报人事任命决定,即让何人从事何种工作或

职务。

## 二、职员的培训

无论是新职员还是老职员,无论是管理人员还是具体岗位上的一般职员,有计划、有步骤地使他们接受一定时间、一定形式的培训是非常必要的。目前,对职员进行培训已成为现代企事业管理的一项重要工作。

### 1. 职员培训的目的

对职员进行培训,主要出于形势需要。现代企业中,随着科技进步,先进的仪器、设备、工具被源源不断地用于生产过程。生产自动化程度不断提高,于是原工作岗位上的职员人数、岗位技能要求等都发生了重大变化,甚至某些岗位被取消,而某些岗位需增设。为了适应这种岗位要求及其变动,就要学习新知识、掌握新技能,就需要对职员进行专门培训。

据调查,通过对职员进行定期培训,工作效率能提高30%左右,还能大大提高职员工作的熟练程度,减少工伤事故。尽管职员培训要花大量财力,但对单位和个人的发展是大有益处的。所以,国内外企事业单位都十分重视职员培训。我国每年有大量职员要参加不同形式的培训。德国为了发展职员训练和职员教育,联邦议会专门通过了职员教育法。日本把加强职员训练和教育看作是一个国家经济发展的柱石,是一个民族能否不断获得发展的重要基础。

### 2. 职员培训的内容

不同的工作岗位有不同的职责与要求,因此不同岗位上的职员其培训的内容是不同的。对新进职员的培训比较系统、全面,通常要进行安全教育、纪律教育、技术基础知识教育和基本操作技能教育等,并经过严格考核,通过者才能上岗。有的国家(如日本)对新进职员的培训相当认真,即使新进职员经9个月至一年的系统、全面的培训合格后,到工作现场还要在老职员的指导下,继续训练一年,以熟练地掌握具体的操作技能。对老职员的培训旨在提高他们的技术熟练程度,提升相应的技术职称等级。许多老职员通过培训,更好地掌握了“应知应会”,成为熟练的技术工人或晋升为工程师。对于专业技术人员的培训,主

要使他们不断接受新知识、新技术。专业技术人员在企业中担任重要的技术指导工作和管理工作,一个单位要面向世界、面向未来,必须依靠专业技术人员。而知识更新迅速,使专业技术人员的知识容易老化。因此,专业技术人员必须不间断地接受新知识、新技术,接触学科前沿问题,才能有所创造、有所前进。当然,岗位不同,肩负的职责不同,应接受的培训内容会有显著区别。

### 3. 职员培训的方式

依据职员的工作性质不同,培训的具体方式多种多样。如以时间跨度分,培训可分为两类:即业余制培训和全日制培训。

业余制培训是职员在坚持原岗位工作的同时,抽出一定时间,在有经验的训练人员的指导下,学习和掌握有关工作或生产的知识和技能。现代企业中,职员接受业余制培训的具体方式大致可分为三种:一是在工作岗位或生产岗位上受训。利用现有的场所、设备和有经验的人员,对职员进行短期培训。这种培训与实际工作联系紧密,职员学习积极性高,效果明显,但缺乏系统性;二是在本单位的培训机构中受训。大的企事业单位常年设有专门的培训机构,如训练部、职业学校、党校等。培训机构聘请专家、教授,按照系统而严格的训练计划,规定了正规的课程内容。这种培训方式,能使职员经过短时间培训获得系统而完整的知识、技能;三是安排一部分职员到正规学校培训,或上夜校与函授学习或参加业余培训班。这类培训方式花费的代价很大,但能接受正规的培训。

一个企业如要面向世界、面向未来,从培养接班人的高度着眼,还应有计划地将一部分确有发展前途的年轻职员送进大学,让他们脱离原岗位一段时间,集中精力,就读本科、硕士、博士课程,使他们在提高学历、学位的同时,掌握最新的自然科学和社会科学知识,了解学科前沿状况,成为专家、学者。他们学成返回后,对本单位的发展将起极大的推动作用。

### 三、组织冲突

在各级组织中,冲突是不可避免的。例如,组织成员之间因责任或利益而发生的争执,因工作安排不当而引起的种种矛盾,因领导决策错



误而受职员的反对等,都是组织机构中常见的非暴力性的冲突。调查表明,领导者在一天中大约要花费 20% 左右的时间去处理各种冲突。因此,对现代管理者而言,了解组织冲突发生的过程,掌握解决冲突的方法,是非常必要的。

### 1. 冲突发生的过程

尽管引起冲突的原因是多方面的,冲突发生的形式也各不相同,但不同类型的冲突从形成到平息的全过程大致都要经历潜隐、显露、对抗和平息四个阶段。

个人之间、个人与群体之间,各群体之间由于其需求不同,对事物的认识不同,经常会产生种种矛盾。无处不在、无时不有的矛盾正是日后可能引起公开冲突的“胚芽”。诚然,矛盾有一个积累与发展过程。在矛盾没有发生质的变化之前,不会以公开的激烈的形式呈现,而常会以潜隐的形式存在于组织成员的心灵中,彼此的行为方式一如既往。或许碍于面子,或许屈从于集体利益,矛盾诸方尚能克制、忍耐,甚至表面上仍能相互协作、和谐共处,但客观上已蕴藏着冲突的潜能。因此,作为一个有效的管理者,应善于明察秋毫,从组织成员态度的细微变化中发掘出征兆,及时洞察可能导致公开冲突的隐性矛盾,将矛盾解决在萌芽状态。

当然,并不是所有隐性矛盾都会转化为某种公开的冲突形式,随着时间推移,矛盾诸方认识的提高,或在外部因素影响下,许多隐性矛盾会自然平息。不过,确实有不少隐性矛盾在某些诱因的作用下,会逐渐公开化,致使隐性矛盾反映在某些行为方式中,转化为可被观察到的冲突形式。开始时彼此的冲突可能不太激烈,往往与情景相连,只是在特定场合、对特定事物,彼此无法忍耐、自制的情况下才会发生冲突。对于组织成员间的偶然显露的冲突态势,如管理者不予重视,不及时妥善解决,就可能会升级,转化为更公开的激烈的冲突。

事实也正是如此,冲突从潜隐发展为显露之后,最终很可能走向对抗形式。一旦冲突全面公开,对抗便会时有发生,就会严重影响工作效率,影响组织目标的实现。此时,一般管理者都会采取种种措施,想方设法平息冲突,以恢复组织成员之间的和谐关系。

只要管理者有能力,解决冲突的方法得当,就可能使已经公开的冲突得到平息。当然,冲突的平息是暂时的。某种矛盾引起的冲突平息了,还会产生新的矛盾,新的矛盾经潜隐到公开,又可能走向对抗形式。所以,解决冲突是管理者的经常性工作,是管理工作的重要组成部分。

## 2. 解决冲突的常用方法

解决冲突的常用方法有以下四种:

(1) 调解。调解是解决冲突的有效方法之一。无论是个人之间、个人与群体之间,还是不同职能部门之间的冲突,通过调解一般都能取得不同程度的解决。当然,调解成功与否,既取决于双方诚意,也取决于调解者的地位与能力。如冲突双方都抱有尽快解决冲突的愿望,而调解者又有相对较高的地位、丰富的知识经验以及受组织成员所信任与尊敬。那么,由调解者出面,召集冲突双方谈判、沟通,在双方的诚意之下,就可能达成双方都能接受的妥协方案,使冲突得到平息。妥协方案应体现双赢原则,双方都要放弃一些东西,作为双方能接受的前提条件,同时双方都在某些方面有所收获。只要双方相互谦让,冲突就能妥善解决,就能心情舒畅地工作,为实现组织目标共同努力。

(2) 仲裁。冲突双方的矛盾已完全激化,情绪对立,在调解无效的情况下,只能由领导者凭借手中的职权,强行仲裁决断。使双方在压力与命令之下,被迫平息冲突。仲裁常会形成一些强制性决定,如解雇、革职、停职、反省和调动工作等。由此,使冲突双方因人员结构发生变化,无法继续维持冲突态势。当然,领导在仲裁决断前,应认真听取冲突双方意见及其组织内其他成员的意见,以便使仲裁决断客观、公正。这样,才能得到大多数人的支持,也有利于树立正气,打击歪风邪气,形成良好的团体气氛。

(3) 缓和。如矛盾双方的冲突不太激烈,尚未影响正常的工作,而组织目标的实现又迫切需要矛盾双方通力合作。在这种情况下,往往可采取暂时缓和冲突的方法,即分别对冲突双方进行劝说,或故意贬低冲突的严重性,使双方淡化冲突意识,以使矛盾双方维持现状,避免冲突、激化。显然,缓和冲突并未平息冲突,只是使公开的冲突暂时转化为隐蔽形式,这仅是一种权宜之计。

(4) 回避。回避也是解决冲突的方法之一,只是这种方法仅适用于处理那些非原则性且不会明显影响工作效率的冲突。如冲突双方纠缠的仅是一些无足轻重的琐事,即使这种冲突时有发生,也不会对组织目标的实现构成威胁。因而,在主要工作十分繁忙的情况下,领导者完全可以采用回避方法,将此类冲突搁置一边,暂时不予处理。随着时间的推移,此类冲突或许因外在因素的作用,会自然减弱或平息。也可能冲突双方中的一方取得了优势地位,取得了胜利,冲突也就此而平息。不过,如用回避方法去处理冲突,必须具有较强的预见能力。否则,如判断失误,原本应该及时解决的冲突没有及时解决,就可能致使冲突激化,到头来只得花费加倍的时间、精力去处理冲突,还会严重影响工作效率和组织目标的实现。

#### 四、激励

“激励”是利用一定刺激促使人的某种思想、愿望和行为产生的心理过程。现就激励在管理方面的特殊作用作一简要介绍,激励是现代管理中的核心问题。

##### 1. 激励的作用

激励在现代管理中的作用主要体现在三个方面:

首先,激励有助于调动职员的积极性,达到提高工作效率的目的。人有各种需要,而组织机构采取的激励措施能满足人的某种需要。于是,组织成员为了取得激励措施所能提供的优惠奖励,就会自觉地按照激励措施的要求,积极工作,努力发挥创造性和革新精神。所以,利用激励能最大限度地调动职员的积极性,充分挖掘其内在潜力,有效地提高工作效率。

其次,激励有助于凝聚人心,共同实现组织的既定目标。管理工作的核心是要实现组织目标,而组织目标的实现必须依靠组织中所有成员的共同努力。一个有效的组织团体中的每个人如都能积极、主动地工作并相互协作,这种良好的团体意识,显然有助于实现组织的既定目标。要达到对组织成员的这种良好的调节作用,必须采取相应的措施,而激励就是有效的措施之一。激励能改变人的态度及行为方式,使努力工作的人继续保持积极行为,使原先工作一般或较差的人能转变态

度和行为,从此努力工作,为组织多作贡献。所以,激励在客观上能起引导行为、聚集人心的作用,使组织成员的行为方式趋于一致,共同为实现组织目标而勤奋工作。

第三,激励有助于吸引人才,提高本单位的综合竞争能力。在国内外竞争日趋激烈的态势下,企业为了生存与发展,就要不断地提高自身的竞争力。而能够提高企业竞争力的核心因素,是拥有具备现代科技知识、具有开拓创新意识的高素质人才。因此,采取措施、吸引优秀人才是现代管理者必须考虑的重大问题。事实表明,设置刺激因素,通过激励途径,有助于吸引优秀人才。随着人才作用的发挥,便能大大提高本单位的综合竞争实力。美国的许多企业正是以高酬金、优越的工作条件和优惠的福利待遇作为激励因素,吸引了大批优秀人才,才在许多领域中得以保持领先地位。

## 2. 激励的方式与原则

国内管理心理学家将激励的方式分为两种:其一,外在激励方式。其中包括福利、晋升、授衔、表扬、褒奖和认可等;其二,内在激励方式。其中包括学习新知识、新技术、责任感、光荣感、胜任感和成就感等。<sup>①</sup>这两种激励方式各有利弊。外在激励方式以名、利刺激职员,只要职员努力工作,便能获得物质、名誉和地位方面的奖励,因而能迅速激发职员的积极性,提高工作效率。但是如职员形成了仅为名、利而工作的思想倾向,一旦不能满足自己的名、利欲望时,便可能会产生消极情绪。从这意义上讲,外在激励方式激发的工作热情不易持久。内在激励方式通过提升职员的素质与认识水平,去激发其工作积极性,这种激励过程显然需时较长,但这种激励一旦见效,便能使职员持久地保持高涨的工作热情。

为使以上两种激励方式能对职员起到有效的激励作用,管理者至少要坚持以下五项原则:其一,激励目标的设置应与职员的需要相一致,只有那些能满足职员需要的目标对职员才有吸引力,才能激发起职员的积极性;其二,激励目标的设置不能过高和过低。高不可攀的目标

---

<sup>①</sup> 参阅苏东水:《管理心理学》,复旦大学出版社1987年版,第231—232页。

无法吸引大多数人为之而努力奋斗,而随意能摘取的目标又无法激起职员的热情;其三,激励的途径、方法、目标等要为组织内所有成员知晓,以促使大家共同参与;其四,奖励要公开、公平、公正,才能营造积极向上的良好的团体气氛;其五,奖励要及时,及时奖励才能强化职员良好的行为倾向。反之,良好的行为倾向因得不到及时强化而可能逐渐消退。

### 3. 激励的理论

按激励侧面及其与行为的关系不同,可把激励理论大致分为四种类型,即内容型激励理论、过程型激励理论、行为改造型激励理论与综合型激励理论。

内容型激励理论强调动机因素对行为的激发作用。最有影响的内容型激励理论包括:其一,“需要层次理论”,由著名心理学家马斯洛于20世纪50年代提出,具体内容参见“动机”一章;其二,“双因素理论”,由心理学家赫茨伯格于20世纪50年代后期提出。他把职员非常不满意的因素称为保健因素,把职员非常满意的因素称为激励因素。保健因素是指与工作环境、条件相关的因素,如安全性、地位、薪金、公司政策、上下级关系等。这类因素对人没有激励作用,但却带有预防性,能保持职员的积极性,维持工作现状。激励因素是指影响工作的内在因素,如满意度、期望值、成就感、责任感、提职与表现机会等。这些因素能给职员不同程度的激励,有助于激发职员的工作热情;其三,“ERG”理论,由奥德弗于20世纪70年代提出。该理论对马斯洛理论作修改后,将人的需要分为三种,即生存、相互关系和成长,故简称ERG理论。该理论尽管总体上没有突破马斯洛的理论框架,但对各层次需要之间的内在联系提出了一些新的观点。例如,人在较高层的需要不能获得相应满足或受挫的情况下,会将需要的重点转向较低层次的需要。在特定的背景和环境之下,人对相互关系的需要会优于对生存的需要。这类观点对建立科学的需要理论,有积极意义;其四,“成就需要理论”,由心理学家吉尔·麦克利兰于20世纪50年代提出。该理论十分注重成就需要对人的激励作用,认为生理需要和安全需要基本得到满足的人,对成就的需要会相对比较强烈。他们对成就的追求甚至看得比金

钱更重要,尤其当成功的几率在 50% 左右情况下,往往更能激励人们去追求成就。因此,管理人员要善于通过激励途径去发现和利用具有高成就需要的人才。

过程型激励理论重视激励过程,认为目标设置、功效要求对被激励者从动机形成到行为的产生与发展起着决定作用。有代表性的过程型激励理论有弗洛姆的“期望理论”、亚当斯的“公平理论”和洛克的“目的设置理论”。“期望理论”在“动机与工作效率”一章中已作介绍。“公平理论”认为,职员能否心情舒畅、努力工作,取决于他们对报酬的满足程度,而满足与否是一种建立在人际比较基础上的主观判断。因为,职员在组织中所关心的不仅仅是自己所得报酬的绝对值,同时也是与别人相比较的相对值。在相似的工作条件中,如自己的报酬与他人相当,自己就会感到满足、公平;相反,如自己报酬不足,则会感到不满足、不公平。当职员主观上感到不公平时,就难以激发积极的工作动机,并会引发人际冲突。为此,管理者如要激发职员的工作积极性、保持工作环境安全、人际关系良好,在工作分配、绩效考核、奖惩审定、待人处事中都应坚持公平、公正。“目标设置理论”认为,合理的组织目标对职员能起强有力的激励作用。所谓合理的目标,应是具体而又适当,不能太空太大,如目标深远、宏伟,可将其分解为若干个短而具体的小目标,使职员经过努力就能实现阶段性目标,从而看到成绩和进步,受到鼓舞和激励。此外,组织目标应与职员的个人目标相结合,这有助于激发职员的积极性。

行为改造型激励理论注重激励目的。该理论认为,激励的目的就是为了转变人的行为。有代表性的行为改造型理论是华生的行为主义激励论和斯金纳的操作主义激励论。尤其是在斯金纳理论基础上形成的强化与消退理论是指导现代管理者实施激励的基本思路,即采用表扬、加薪、提职等奖励措施去肯定某些良好行为,使其得到巩固与加强;同时采用批评、降薪、降职等惩罚措施去否定某些不符合要求的行为,使其逐渐消退或转变。由此,引导职员的行为方式朝着管理者愿望的方向变化、发展。

综合型激励理论试图将上述几种理论的合理之处组织起来,使内

外激励因素融为一体。其中有代表性的是罗伯特·豪斯的综合激励理论。该理论可用公式表示为： $M = V_{it} + E_{ia} \cdot V_{ia} + E_{ia} \cdot E_{ej} \cdot V_{ej}$ 。公式中： $M$ 为某项工作任务对职员的激励水平的高低； $V_{it}$ 为工作任务能为职员提供的内在效价，效价指目标对满足个人需要的价值； $E_{ia}$ 为个人能否完成该工作任务的可能性大小的估计（概率）； $V_{ia}$ 为完成工作任务的内在评价或效价。 $E_{ia} \cdot V_{ia}$ 表示工作完成后能引起的激励强度，这是内在激励； $E_{ej}$ 为个人对完成该工作后，有多大把握能得到相应报酬（如加薪、提升或表扬）的估计（概率）； $V_{ej}$ 为获得相应报酬的效价； $E_{ia} \cdot E_{ej} \cdot V_{ej}$ 表示各种可能的外在奖励所引起的综合激励效果。由此可见，豪斯公式既强调了工作任务本身效价的内在激励作用和工作任务完成后能引起的内在激励，同时又重视因任务完成而获得外部报酬所引起的激励作用。所以豪斯公式提倡内外激励的综合效果，是一种典型的综合型激励理论。

#### 第四节 工程心理

20世纪50年代，现代科技的发展使得企业的生产控制系统和工作环境有了很大变化。在这种情况下，如何使机器系统与人体相适应，以提高效率已成为心理学家与工程设计专家共同面临的问题。于是一门新型的综合性学科——工程心理学便破土而出，并成为工业管理心理学中的一个重要组成部分。目前，该学科主要研究三项内容，即人一机系统设计、工作场所设计和生产条件设计。

##### 一、人一机系统设计

现代生产过程离不开人和机器设备，而一切机器设备必须适合人的使用才能发挥最大的效果。为此，要使人 and 机器组合成一个有机整体，即为“人一机系统”。

人一机系统中的“人”是指操纵机器的人，“机”则指广义的机器系统，其中包括能显示信息和可供操作的全部机器、仪表、工具等。所以，完整的“人一机系统”应包括输入、机器结构、显示器、操作人员、操纵器、输出及工作环境等要素。这些要素之间相互作用、相互制约，而起

主导作用的是人,即使随着自动化水平的不断提高,人不直接操作机器,但自动化设备仍然需要人进行监视、调整和维修。

要使人 and 机器合理配合,在人—机系统设计时,就要对操作者和机器的分工协调作仔细考虑。如果人机分工不合理,或机器系统不适合人的监视与操作,就可能带来不良后果。例如,飞机着陆时大约只有5分钟左右,而飞行员需要作出的操作动作多达100多个,注视仪表100多次,每次注视的时间仅0.4—0.6秒。这就要求人与机器都能充分发挥各自的优点,两者能相互补充,弥补双方的不足,使两者配合得当。如果飞机仪表和操作装置的设计不当和布局不合理,飞行员想要操纵襟翼却把着陆轮收了起来,显然会引起严重事故。

人—机系统各不相同,但要设计出相对合理的人—机系统,首先要研究系统功能的每一过程,确定操作的速度、准确性和频率以及操作发生的环境等。要尽可能按照人—机系统的要求,将人和机器的各自特点匹配起来。其次,要确定该系统的操作人数、操作者应有的心理品质(如智力、能力等)以及如何对操作者进行技能训练。此外,还要考虑人—机系统运行中可能产生的经济、社会影响等。

## 二、工作场所设计

工作场所十分复杂,它涉及生产的物理场所、生产者和工具、设备等多种因素。因此,工作场所设计需要心理学家共同参与。

### 1. 劳动工具与生产材料的安置设计

为使工人在生产中能得心应手地从事生产操作,一切劳动工具和生产材料必须按最佳方式就位,这就需要作专门设计。这种设计通常应遵循两项原则:其一,方便原则。应将生产中所需要的全部工具与材料按最佳的操作顺序安置于固定的位置上,以便使工人能顺手、方便地随手使用;其二,节省原则。工具与材料应尽可能靠近工作台,使工人在生产中能尽量缩短拿工具、材料和操作的距离,或减少改变身体姿势(如起立、弯腰、下蹲等)的次数,这样既可节省时间,也能减少不必要的疲劳。

### 2. 信息传递装置设计

当代,生产环境的自动化程度越来越高,精密的生产控制系统已成



为现代化生产过程的重要组成部分。于是,生产控制系统怎样才能向生产者清晰、客观地显示信息,以便使生产者了解生产过程;而生产者又通过什么方式能将自己的判断、决策迅速而安全地传递给生产控制系统,以控制生产状态,已成为生产环境设计中的主要问题。这种设计涉及两方面内容,即显示器的设计和操纵器的设计。

在任何一种生产控制系统面前,工人必须通过机器上的显示器,及时了解生产状况,因此显示器设计得合理与否会直接影响到人机间的信息传递。依据信息显示方式,显示器可分为三种,即视觉显示器、听觉显示器和触觉显示器。视觉显示器又可分为三种:其一,数量显示器,能提供数量信息。通常可设计成五种式样,即横式、竖式、圆形式、半圆式和窗式。就读数准确率而言,竖式显示器最差,窗式显示器最好;其二,质量显示器,能提供机器是否在运转或显示某方面数值的增减。最为典型的是汽车发动机温度的半圆形显示器;其三,查对显示器,能提供机器运转状态。常见的有警报灯光显示,即灯不亮时表示机器正常运转,灯亮时,表示机器运转不正常。听觉显示器更能引起工人(机器操作者)的注意,因为各种蜂鸣音与警报声容易引起人的无意注意。而且听觉显示器能传递言语信号,便于理解信息含义。触觉显示器通常可采用三种方式传递信息,即电刺激、振动刺激和触摸刺激(如盲文阅读)。

人感知显示信号后,经思考、判断和决策,并采取某种动作,对操纵器施加影响,才能控制生产过程或机器运转状态。因此,操纵器设计得如何,对工作效率的影响很大。通常认为,操纵器的良好设计应遵循四个原则:其一,操纵器安放的位置应合理化,即多种操纵器应按功能上的逻辑关系依次排列,或从上到下,或从左到右,所有操纵器尽量安排在手或脚活动最灵敏、辨别力最好、用力最强的空间范围和合适的方位之内;其二,操纵器使用要系统化,即把功能不同的多种操纵器按使用顺序把它们串联起来,使其系列化;其三,操纵器的功能要复合化,即把主要操纵器与其他常用操纵器组合起来,形成一个复合式操纵器;其四,操纵器的形状要独特化,即每个操纵器的外观和触感应能相互区别,以减少操作差错。

### 三、生产条件设计

良好的生产条件能使人心情舒畅,注意力易于集中,工作效率相对较高。反之,就可能心情烦躁厌倦,容易引起疲劳、事故,降低工作效率。为此,自20世纪50年代起心理学家就十分重视生产条件对生产者心理的影响作用。据研究,对生产者心理有明显影响的生产条件主要有气温、照明、噪音和颜色等。

#### 1. 气温

人体虽然对气温有较大范围的适应性,但过热和过冷的生产条件会影响工作效率。原因在于,闷热、寒冷使生产者心情烦躁,注意力无法集中,过冷、过热还会消耗生产者的大量体力,迫使生产者增加休息时间和次数,客观上也影响工作效率。为此,从保障职员健康和提高工作效率出发,应安装空调设备、电扇等。

#### 2. 照明

照明系统是生产环境的重要组成部分。照明影响的是职员的视觉,与照明有关的因素有三个:其一是光线强度。尽管不同的工作需要不同的光线强度,如精密仪器装配要比自行车的装配需要更亮的光线,但适当强度的照明对于任何工作的正常进行都是十分必要的。如果光线不足,干细致的工作就会导致眼睛疲劳,长此以往,会使眼睛造成永久性伤害;其二是光线的分布。工作区(台)的光线强度与周围背景的光线强度不能形成强烈反差,否则不均匀的光线分布同样会导致眼睛疲劳;其三,是光线的闪烁。闪烁的光线容易使视觉模糊和眼睛疲劳,尤其无法从事细致的装配工作。光照中存在的这三个因素在照明系统设计中都应加以关注,否则既损害人的视觉系统,也会显著降低工作效率。

#### 3. 噪音

生产环境中的噪音是不可避免的,但强噪音对职员是有害的。如整天处在80分贝的噪音中工作,就可能导致听力减弱;在120分贝的噪音刺激下,延续不长时间就可能造成暂时性耳聋;而经受150分贝音强的短暂刺激,就可能造成永久性耳聋。机器发出的强噪音还会使人产生急躁、紧张之感,甚至使血管收缩,心率加快,肌肉紧张度增加,血

压升高等。为此,许多生产环境对噪音作了限制。例如,一天中 90 分贝的声音只能延续 30 分钟。当然,要将噪音控制在允许的范围之内,必须制定降低噪音的具体措施。例如,适当减少工作机的功率,或用吸音材料建造工场(车间),或向生产者提供耳塞等防护工具等。

#### 4. 颜色

颜色是生产环境的背景之一。据研究,颜色能影响生产者的情绪。鲜艳的颜色会使人感到愉快。颜色又能造成对空间大小的错觉,明亮的颜色能使人觉得空间宽敞。颜色还能造成温度错觉,暖色墙有助于产生温暖的错觉。用颜色来标记危险设备与危险区,这有助于引发人的注意,强化辨认与警示作用。

总之,生产环境和条件的设计是一个系统工程,其中既包括与生产直接相关的机器、设备,也包括各种影响生产者心理的生产条件,甚至与生产不直接相关的其他设施,如停车场、电梯、休息室、食堂、娱乐场所等都会影响职员对工作的满意程度,进而可能影响工作效率。因此,所有这些因素都应认真考虑、合理设计。

## 第十六章 心理学在教育研究中的应用

教育是心理学最早的应用领域,也是最有成效的应用领域之一。由于心理学参与教育问题研究,现已揭示了大量的有关教育过程中学与教的规律性,为教育工作者正确组织教育和教学、高质量地培养人才指明了方向。下面仅就品德心理、差异心理和教师心理的有关内容作些介绍。

### 第一节 品德心理

学生的品德(亦称道德品质)既关系到学生自身的个性发展,也关系到社会发展,因而受到家庭、学校、社会的普遍关注。目前,对品德的形成、发展过程及其规律已作了大量研究,为培养学生的优秀品德,或矫正不良品德提供了可能。

#### 一、道德认识的提高

道德认识能力所反映的是一个人分析、评价道德现象和行为的能力。良好的道德认识能力应能以自己的道德标准、道德观念和信念独立地分析、评价各种道德现象和行为。既能分析、评价外显的道德行为的表面现象,又能深入剖析道德行为表现的内在实质;既能分析、评价道德行为的效果,又能联系动机、综合地分析道德行为的后果及其原因;既能客观、全面地分析、评价他人的道德行为,又能以正确的态度、实事求是地分析、评价自身的道德行为。

要提高学生的道德认识能力,应从学生时代开始。要依据道德认识能力形成、发展的规律,加强学生的教育、培养工作。该项工作可从

三个方面着手:

### 1. 重视道德知识的传授

学生的道德认识要经过从道德感性认识到道德理性认识,再从道德理性认识到道德实践两个阶段。因此,对学生进行正面教育,使其掌握、积累丰富的道德理论和道德知识,对道德规范有了正确理解,才能形成自己的道德观念和信念,才能对道德行为作出正确、客观的分析、评价。

学生接受道德教育的实际效果取决于学生的态度。学生对教师讲解的道德知识如持肯定态度,就会自觉地接受。反之,则可能消极抵制。要使学生对道德教育真正抱有积极的态度,并不容易,其间要经历缓慢的过程,其中包括顺从、认同和内化三个环节。此外,善于利用情感因素也是转变学生态度的有效途径。只有当学生感受到教师对他们的情感和关怀、真诚和信任时,学生才会亲其师、信其道,对道德教育抱有自觉接受的态度。

### 2. 消除道德教育中的“意义障碍”

意义障碍是指学生某些内在的心理因素妨碍对道德要求的正确理解而产生的心理障碍。这种心理障碍产生的原因是多方面的,如教师对学生提出的道德要求过严,或与学生已有的需要相矛盾,就可能使学生拒绝教师的教诲,形成消极的态度;如教师对学生提出的道德要求过于频繁,则可能引起学生的厌烦情绪;如教师与学生的关系不和谐,甚至情绪对立,就可能使学生对教师的教诲产生逆反心理,反其道而行之,等等。要消除学生在接受道德要求中产生的意义障碍,教师应进行认真反思,同时应仔细分析学生的情况。只有弄清了学生产生“意义障碍”的真正原因,并采取相应措施,才有助于提高道德教育的实际效果。

### 3. 关注道德认识的内化过程

学生的道德认识要经历一个逐渐深化、内化的过程。学生从接受道德经验、道德知识开始,须先后形成道德观念、掌握道德概念、确立道德信念,最后才能对道德现象和行为作出正确评价。在此整个过程中,任何一个环节受阻,都可能使学生的道德认识停滞不前,影响学生道德

认识的形成与发展。为此,无论是家长还是教师,都要关注学生的道德认识的內化过程。要采取措施,讲究方法,及时做转化工作,使学生能依次、顺利地完成內化过程的各个环节,不断提高自己的道德认识水平。

事实上,并非所有的人都能顺利地完成道德认识的內化过程。有的人基本完成了整个过程,有的人则可能停留在某个阶段而徘徊不前,有的人的內化过程甚至要经历多次反复。社会上,不同的人之所以具有不同的道德水准和不同的道德评判能力,其根本原因就在于,他们的道德认识在內化过程中分别滞留于不同的发展阶段。

## 二、道德情感的培养

道德情感是根据一定的道德标准在评价人的思想、意图、行为时产生的主观体验。高尚的道德情感有助于塑造良好的道德品质,对集体、对社会具有积极意义。培养学生高尚的道德情感可从三个方面入手:

### 1. 以理育情

一个人对道德现象和行为的態度与他的认识分不开。由于人们的认识不同,会对同一道德现象和行为持有不同的态度,进而产生不同的道德情感。所以,要使一个人具有高尚的道德情感,首先要提高他的认识。而认识水平的提高依附于道德理论修养,通过理论学习,学生掌握了新的道德理论,接受了新的道德观念,确定了新的道德信念,道德情感才会随之而发生变化,升华到一个新的水平,这就是所谓“以理育情”。

### 2. 以情育情

以情动人、以情感人也是培养学生道德情感的重要途径之一。事实上,教师是学生的楷模。教师自身的情感对学生有潜移默化的影响。教师如对自己应尽的义务和应负的责任持积极、主动的态度,是非善恶分明,对学生怀有真情、诚信的态度,能“将心比心”地理解学生,并关心、体谅、爱护、亲近学生。学生受教师的感染也会爱老师、爱同学,由此便能营造一种良好的情感生活。学生在健康的情感生活中陶冶其道德情感,将来就会爱同志、爱人民、爱祖国。所以,教师的真情有助于培育学生健康向上的道德情感,这就是所谓“以情育情”。

### 3. 以行育情

为培养学生健康的道德情感,教师不仅要以身作则,以良好的言行举止影响学生,而且要态度鲜明地对学生的态度和行为作出不同的反应。对于学生积极、健康的道德情感反应,教师要及时给予肯定,并给予相应奖励,使其得到强化;对于学生消极、不健康的道德情感反应则要及时给予否定或惩罚,使其逐渐消退。教师这种鲜明的奖惩行为,能调节学生道德情感的发展方向,对于培育健康、高尚的道德情感具有重要意义,这就是所谓“以行育情”。

### 三、道德意志的强化

坚忍不拔的道德意志力能使自己战胜不道德动机,服从社会道德,以理智调节和控制情绪,战胜各种干扰和困难,坚持正确的道德行为方向。因此,强化学生的道德意志具有现实意义。要加强学生的道德意志通常可采取如下措施:

#### 1. 树立崇高的世界观、人生观、价值观

一个人的道德意志体现于决心和毅力,能理智地控制自己的欲求和动机,坚持自己的道德行为,以服从社会道德要求。这种自觉调节自身道德行为的坚强毅力显然与一个人的认识与信念有内在联系,亦即与长期形成的世界观、人生观、价值观有关。所以,要培养坚忍不拔的道德意志必须树立崇高的“三观”,这是道德意志的力量源泉和准确的指南。

#### 2. 培养深厚、积极的道德情感

道德情感与道德意志相互制约、协调发展。积极、高尚的道德情感对道德意志有鼓舞和支持作用,而消极、萎靡的道德情感对道德意志有削弱和阻挠作用。因此,一个缺乏深厚、坚定的道德情感的人,是不可能在履行道德义务过程中表现出应有的决心与毅力,同样也不可能在直接愿望与社会道德发生矛盾时,能克制自己的直接欲求。所以,要培养学生具有自觉、果断、自制和坚毅特征的道德意志,必须同时培养深厚、积极的道德情感。

#### 3. 积极参加各种道德实践活动

道德意志的强化绝不是停留在理论教育水平上就能收到实际效果

的,道德意志力的强弱与不良动机的抑制和困难的克服密切联系。一个学生只有在自觉调控行为和欲求的实际行动中才能显著地增强道德意志力。为此,要培养学生坚强的道德意志,必须使其积极参加各种道德实践活动。学校也应把一切教育活动都作为有意培养学生道德意志力的途径。也可以创设一些特定的道德实践情境,有目的、有方向性地考验、锻炼学生的道德意志力。还可以在实践活动中,针对学生不同的个性特征,进行专门的有的放矢的培养,使每个学生都能具有良好的道德意志品质。

#### 四、道德行为的训练

道德行为是在道德意识支配下,对他人和社会表现出的有道德意义的活动。为将青少年培养成能在良好的道德价值观支配下,自觉履行社会道德规范的人,必须重视学生的道德行为训练,使他们的道德行为逐渐变为行为习惯。道德行为训练可按以下方式进行:

##### 1. 激发学生高尚的道德动机

人的行为受动机调节和支配。动机既能推动人产生某种行为,也能维持和调节人的行为。因此,良好的道德行为须由高尚的道德动机所引发,要使学生表现出有利于他人、有利于社会的道德行为,激发其高尚的道德动机是必要前提。而道德动机是在道德需要的基础上产生的,当道德需要没有得到满足时,它就会推动人们去寻找满足道德需要的对象,从而产生道德动机。由此可见,教育学生树立正确的道德需要十分重要,学生有了作为社会公民应有的道德需要,就能随时激发高尚的道德动机,进而表现出有道德意义的行为。

##### 2. 指导学生掌握道德行为方式

掌握道德行为方式是产生道德行为的必要条件,指导学生掌握道德行为方式可通过多种形式。例如,讲解学生守则,点评典型行为,提供示范榜样,总结正反行为经验教训等。

##### 3. 训练学生养成道德行为习惯

道德行为习惯是一个人不需要外在监督,而通过自己的意志努力即可实现的道德行为。学生一旦养成了道德行为习惯,便能自觉稳定、经常性地表现出应有的道德行为。因此,使学生养成道德行为习惯是



道德教育的主要目标。

学生的道德行为习惯只有在实践中经反复训练才能逐步养成。有利于养成道德行为习惯的训练方式很多,常用的有创设教育情境,使良好的道德行为得以重复;启发学生自觉地与坏习惯作斗争,消除习惯性惰性障碍;树立良好的校风、班风,形成正确的舆论导向,促使学生自觉地执行良好的道德行为,并使其养成习惯;采用强化手段,巩固学生良好的道德行为,阻抑不良的道德行为。

实践表明,要使学生养成良好的道德行为习惯是一项长期的训练任务。学生在行为变化中,会有所前进,也会有所倒退。尽管引起行为反复的原因和情况不同,但教师必须对此作仔细分析,要挖掘新的有利因素,在现实的、比过去有所进步的基础上引导学生;要耐心、反复地抓教育、训练,创设各种条件,促使学生的道德行为向教师要求的方向转化。

## 第二节 差异心理

不同的生理和社会条件塑造了学生特有的心理特征,这种具有明显差异的心理特征是造成学生成绩参差不齐的主要原因。为使每个学生将来都能成为社会所需要的有用之才,教师必须研究学生的差异心理,以便因材施教,提高教学质量。

### 一、学生成绩落后的心理原因及其对策

学生学习成绩的好坏是相对的,即使每个学生在学习中都十分努力,其成绩也仍有好坏之区别,这是一种正常表现。然而,有一些学生的学习成绩会远离全班的平均水平,呈现出一种不正常的跌落。造成这些学生在学习上明显落后的原因,显然是多方面的,但主要有以下四种:

#### 1. 学习态度不端正

学习态度不端正多半出于认识肤浅,一个学生如对学习的重要性认识不足,在行为上必然会有所反映。例如,有的学生学习目的不明,缺乏动力,无长远目标;有的学生心神不定,三心二意,心猿意马;有的

学生要求过低,得过且过,甘居下游;有的学生本末倒置,迷恋于自己的兴趣、爱好,把本职的学习任务置于脑后,等等。这些因学习态度不端正所引发的种种行为偏差,无疑会影响学习效率,致使学习成绩一落千丈。

凡属认识问题自然需提高认识,认识提高了,学习态度也会随之而转变,并在行为上有所反映,所以对于学习态度不端正的学生应多做耐心、细致的思想工作。通过启发、教育、引导,使他们确立正确的学习动机,树立远大的目标、理想。在自觉转变态度的前提下,正确处理本职学习与个人兴趣、爱好之间的关系,将主要精力用于学习,长此以往,学习成绩落后的状况,必然会有所改变。

## 2. 性格特征有缺陷

学习是一项艰苦而持久的智力活动,需要有自觉性,以便使自己的行为服从于自觉确定的目的;学习更需要有坚毅性,能不怕挫折与失败,百折不挠地克服一切学习中所遇的困难,不达目的誓不罢休;学习还需有自制力,能支配和控制自己的行为方向,冷静、慎重地对待学习挫折。然而,学习成绩落后的学生中,部分是由于性格缺陷造成的。他们中有的缺乏自觉性,有的缺乏坚毅性,有的缺乏自制力,有的则可能存在多种不良的性格特征。各种性格缺陷会使学生意志薄弱,无法克服自己所面临的困难,无法在学习中坚持到底。在学习成绩暂时落后的情况下,又无信心和决心,凭借毅力,迎头赶上。致使自己越来越落后,信心更为丧失,意志更为消沉,如此恶性循环,只能成为班中的极差生。

对于性格上有缺陷的学生,应针对不同的弱点,分别给予矫正。矫正的方法可参阅本书有关“性格矫正”的内容。不过,性格缺陷有时也与生理状况有关。有的学生因体质较弱,对挫折的容忍力相对较低,反映在学习上就难以坚持到底。对这类学生除了应与家长配合,妥善安排学生的生活之外,还应要求学生参加适当的体育锻炼,使其在增强体质的同时,意志力也相应得到锻炼。

## 3. 思维品质不良

一部分成绩落后的学生是由于思维品质不良所致。学习需要思维

具有灵活性,在解题过程中,要能依据要求,灵活地采取不同的方法,既不死钻一窍,也不重蹈覆辙。学习也需要思维具有广阔性,能周密、精细地思考各种学习问题。学习还需要思维具有敏感性,善于当机立断,及时地解决各种学习问题。尤其在考试中,必须能在有限的时间内,积极、周密地考虑,准确地判断和迅速地作出结论。但有不少学生虽然学习尚肯努力,但思维缺乏灵活性、广阔性和敏捷性。考虑问题时,或顽固执拗、呆板迟钝,或舍本逐末、粗枝大叶,或优柔寡断、临机惶惑。显然,这些不良的思维品质会严重地影响学习质量,使学习成绩长期上不去。

因思维品质不良导致学习成绩落后的学生,必须客观、认真地反思自己的思维品质,承认自己在思维品质上存在缺陷,并自觉采取措施加以转变。至于如何使自己具有良好的思维品质,在“思维与问题解决”一章中已作原则性介绍,这里不再赘述。

#### 4. 生理缺陷和智力落后

不能否认生理缺陷和智力落后是一部分学生学习成绩长期处于落后状态的主要原因。有些学生因生理缺陷,长期患病,或智商相对较低,在学习竞争中原本就处于弱势,加上极个别同学的讥笑、挖苦,更使他们备受精神压抑,自感无法与正常同学相比。于是,他们情绪低落,毫无信心,甘居落后。

对于学生中在生理和智力上的“弱势群体”,除了要求他们继续进行生理、心理治疗之外,作为教师和学校领导要给予他们更多的爱心,要关心他们的学习,关心他们的情绪状态,关心他们的体质锻炼。同时,要树立良好的校风、班风,提倡助人为乐,使生理缺陷或智力相对落后者更多地感受到集体的温暖,从而建立起改变现状的信心。在这种氛围中,尽管他们经过自身努力、同学帮助可能仍然会处于劣势,但与他们原有水平相比,必然会有所改变,有所提升。当然,由于智力原因,极个别学生实在无法跟上全班学习进度,那只能采取特殊措施。总之,作为教师要尽心尽责,要使每一位学生能顺利完成学业。

## 二、学生违反纪律的心理原因及其对策

学生违反校纪校规是一种常见现象,尤其在低年级学生中违纪现

象更为普遍。从心理上分析,学生违反纪律可能出于以下四种原因:

### 1. 顽固的不良旧习

不少学生之所以会屡屡违反纪律,并不是不理解或不想遵守学校纪律,而是无法控制顽固的不良旧习。客观地说,摆脱旧习惯,养成新习惯有一个转变过程,这种转变过程的时间跨度,完全取决于学生的主观意识。只要学生本人能对自己的行为方式加以理性监视,随时将自己行为控制在学校所要求的范围之内,久而久之,便能渐成习惯。一旦摆脱了旧习惯的干扰,新习惯内化为自身的随意行为,即使不加有意控制,也不会作出违反纪律的出格行为。

当然,学生的旧、新习惯在更替过程中,教师的经常性督促和提示是完全必要的。年龄越小的学生,教师的督促作用显得更为必要。随着学生行为方式渐成习惯,教师的督促力度也可逐渐减弱。最后,遵守纪律的良好行为便成为学生新的习惯。

### 2. 缺乏应有的自制力

缺乏支配和控制自己行为能力的学生显然容易违反纪律。他们完全知道应该遵守学校纪律,也知道不遵守纪律可能遭受的惩罚,甚至有时也确实能遵守纪律。但是,他们的遵纪行为控制不严,经常会在主客观因素的作用或诱导下,失去自制能力,使行为失去方向,表现出违纪行为。年龄越小的学生,因缺乏应有的自制力,违反课堂纪律的现象会时有发生。

自制能力虽与人的高级神经活动类型有关,但它主要是在后天的生活实践中获得、加强和发展的。因此,如给学生一定的训练与培养,学生的自制力就会得到不同程度的增强。事实上,在自制力方面,高年级学生远比低年级学生强得多,这正是“自律”和“他律”相结合的产物。

### 3. 需要未能满足

有些低年级学生因强烈的求知欲和旺盛的精力,特别喜欢探求和好动,如学校安排的教学内容和课外活动未能满足他们的探求欲和好动的需要,他们就会自找门路,从事他们自己喜欢的活动。当这种活动在时间、空间上与学校正常的学习活动相冲突时,就成为违纪行为。例如,有些学生上课时喜欢做小动作,就是典型的违纪行为。

为了纠正这类学生的违纪行为,一方面,要对他们进行正面教育,加强他们的纪律观念,服从学校的统一安排;另一方面,要加以引导和组织,使他们有机会参加一定的课外活动,满足自己爱探求和好动的需要。如有必要,可以给这些同学一定的表现机会。让他们参加教学活动,协助教师做课堂实验,或辅助演示等活动。这样既发挥了他们的作用,也满足了他们好动的需要,是一种两全齐美的安排。

#### 4. 存有对抗心理

少数学生对教师提出的纪律要求会抱有对抗态度,即拒不执行或作反宣传,甚至鼓动一部分学生采取集体抵制行为,此类现象之所以会出现,原因无非有两个:从学生方面来看,可能误解了教师提出的纪律要求,或学生对教师本来就有不满,对教师提出的纪律要求的对抗,只是不满情绪的表现形式之一;从教师方面看,可能由于教师的教育方式不妥,以粗暴和不公平的态度对待学生,使学生的自尊心受到了严重伤害,产生了对抗情绪。或教师对某个同学可能有偏见,而该学生也清楚地意识到教师对自己存有偏见,这样在某种诱因的引发下,一旦潜隐的矛盾公开化,学生就可能表现出激烈行为,拒不执行教师提出的纪律要求。

要预防学生的对抗心理,教师首先要改变教育方法,转变自己的态度,对学生应热忱、真诚,使学生感到教师的善意,要以毫无偏见的态度对所有学生提出同样的纪律要求,以表示教师公平、无私。这样,教师才能在学生心目中树立良好形象,也有利于提高教师的威信。有威信的教师对学生才有号召力,学生才会自觉执行教师的纪律要求。当然,教师对学生应该严格要求,要对学生进行正面教育,讲清遵守纪律的重要性。学生提高了认识,往往会自觉执行学校纪律,而不会发生对抗行为。

### 三、学生心理档案的制作

制作学生心理档案便于现任和后任教师及其学校领导了解学生的心理特征与主导品质,了解每个学生的学习成绩、行为表现与心理特征的联系,以保持教育措施的连贯与一致,或确定对学生作进一步教育的内容、方法与途径。

一份学生心理档案的主要内容应包括:第一,一般情况。除了应写明学生的姓名、年龄、性别、健康状况、家庭情况、学历之外,还应对学生的学习情况、道德行为表现以及周围的社会环境作简要介绍;第二,主要心理特征。应如实介绍该学生的兴趣、能力、性格、主导性品质、当前的心理倾向及其与学生存在的问题之间的联系;第三,心理特征的成因分析。在观察和调查的基础上,从家庭、学校、教师和社会等因素出发,对该生已有的心理特征和正在形成之中的心理特征的成因作客观分析,并预测今后的发展趋向;第四,教育措施。依据学校教育目的和该生的现有情况,提出对该生作进一步培养、教育的方案与措施。

心理档案的制作应坚持客观性原则,尤其对学生心理特点的介绍,应以心理测验结果为依据。否则,对学生所作的错误的鉴定留传给后任教师,将对学生的培养与教育产生不利影响。

### 第三节 教师心理

教师是“人类灵魂的工程师”,肩负着培养有知识、有道德、有健康体魄的适应现代社会需要的新一代的责任。因此,要胜任教师这一特殊的工作岗位,必须具有特殊的条件和才能。

#### 一、教师应有的心理品质

据教育心理学研究,作为一个教师应具有良好的心理品质,才有助于搞好教学工作,也有助于塑造具有优秀品质的学生。教师的心理品质涉及面很广,而对学生影响较大的有教师的思维、想象、观察、情感和意志等。

##### 1. 教师的思维

良好的思维品质是教师搞好教学工作和培养优秀学生的必要条件。教学的各个环节需要教师融入思维的广阔性、流畅性、独立性、批判性、灵活性、敏捷性和逻辑性。尤其是创造性思维能使教师产生新思想、新观念,创造性地搞好本职工作。而教师的创新实践能引发学生的创新意识,这有助于将学生培养成具有开拓、创新精神的优秀人才。

## 2. 教师的想象

想象能离开现实或超脱现象,将思考指向未来事物,因而丰富的想象力是教师的重要品质之一。教学内容、教学方法、教学措施在未执行之前只是逻辑方案,其可能产生的结果不得而知,而想象则能使这类逻辑方案更为详尽、更为合理。丰富的想象力也能增强教师的创造才能,想象中呈现的新形象,总力求以客观的、现实的东西体现出来,即力求将想象的东西变成现实中的事物。这就推动教师去从事新的教学实践,组织新的教学形式,制作新的教学仪器、设备等。丰富的想象力更能沟通师生的情感,使教师对学生在接受和理解自己的讲授、劝导、指导时的心理活动有所把握,提高师生交往的有效性程度。

## 3. 教师的观察

教师应善于观察,通过观察,教师能了解许多有关学生的情况。教师讲解的内容学生是否理解,有否疑问,有时会在学生的表情上有所反映。而具有敏锐观察力的教师则能从学生的面部表情中获得有关信息。通过观察,教师也能及时发现学生违反纪律的预兆,以采取措施防止不良行为继续发展。通过观察,教师还能了解学生的心理特征,以便采用适当形式和方法对学生进行教育,提高教育效果。

## 4. 教师的情感

教师所表现出的深刻而正确的情感对培养学生相应情感有重大影响。例如,坚持真理、明辨是非、言行一致之类的高尚的道德情感,强烈的求知欲望和好奇心以及坚持己见的热情,对违背和歪曲事实真相而感到羞愧之类的理智感,对优美景物、精美工艺、高尚品质、良好行为所表示的赞美及其引发的美感等,都对塑造学生高级的社会性情感,具有极为重要的示范作用。除了教师良好的情感特征对学生会产生潜移默化的影响之外,教师对学生深情的关怀和指导更能影响学生的情感和学业。热情的教师很容易使学生受感动,并使学生发生肯定的情感反应,他们会乐于向教师谈论自己的问题和接受教师的教导,这就是所谓“亲其师、信其道”。师生之间这种富有情感的关系,也便于教师了解学生和有效地教育和影响学生。当然,教师对教育工作和学生的深厚情感,来自他对本职工作的责任感和荣誉感。只有那些愿意献身于教育

事业,将培养新人作为自己神圣职责的教师,才会对学生抱有真挚的情感,才会主动地关心、爱护、引导、教育学生,才能真正成为学生的知心师长。

### 5. 教师的意志

教师应具有良好的意志品质,如独立性、果断性、坚定性和自制力等。良好的意志品质有利于教师搞好教育工作。教育工作复杂、艰巨,没有充沛的精力和顽强的毅力很难胜任。而当学生在学习中碰到困难需要老师反复讲解时,或者某些调皮学生不好好学习、不守纪律时,如教师缺乏应有的耐心,就可能以粗暴态度对待学生,给学生留下不好形象,无法形成良好的师生关系,甚至影响正常的教学活动。

教师的意志品质通过教学活动或师生交往,能有效地影响学生的意志品质。教师在处理问题时,是坚定还是动摇,是独立还是盲从,是果断还是犹豫,是自制还是冲动,客观上都会影响学生,成为学生学习的榜样,因此要使学生具有良好的意志品质,教师本人首先要有良好的意志品质。

## 二、教师应有的教学能力

教师的本职工作是从事教学,要搞好教学工作,教师必须具有相应的能力。

### 1. 教学组织能力

要使教学活动有条不紊地展开,并取得良好的教学效果,教师对教学的各个环节必须进行妥善的组织,所以教学组织能力是教师应有的基本能力之一。

教师首先要按照教学要求和教学时间,确定教学内容。然后,对教学全过程作出全面规划,制订教学大纲,编写或使用教材,以及组织课堂教学。课堂讲授时,丰富的教学内容、灵活的讲课技巧、富有吸引力的教学方法、对教学时间的正确把握等都能体现教师的教学组织能力。

教师不但要完成上课任务和批改作业等经常性教学环节,还要合理安排课外辅导,接近和了解学生,帮助学生解决学习中的困难,善于研究学生的学习规律,启发、教育学生刻苦钻研。最后,教师还要合理组织课程总复习,出考题,安排考试,阅卷,讲解试题,等等。



可见,整个教学过程都需要进行良好的组织,任何环节组织不当,都可能引起教学秩序发生混乱,影响教学质量。所以,教学组织能力的强弱,是影响教学质量的重要因素。

## 2. 语言表达能力

教学效果在很大程度上取决于教师的语言表达能力。教师的语言表达应清楚明白、通俗、易懂,便于学生理解、接受,尤其从事低年级学生教学工作的教师更应如此。教师的语言表达也应合乎逻辑、语法正确,便于学生加强记忆,牢固地掌握教学内容。教师的语言表达还应把握好语音、语调和语句速度,要有抑扬顿挫,必要时伴有适当的面部表情和手势,便于学生在生动、活泼、丰富、形象的教学方式中加强注意力,增强学习兴趣,提高学习效果。教师的语言表达如能富有情感,对所授知识进行富有感情的表述,更能激发学生相应的体验,更好地感受和理解教师讲授的知识。所以,良好的语言表达能力是教师的基本功,是教师搞好教学的基本条件之一。

## 3. 思想教育能力

教书与育人常表现为同一过程,即教师在传授专业知识的同时所表露的思想、观念、道德水准等能对学生起潜移默化的作用。所以,即使是专业课程教师也应具有清醒的主观意识,善于调控自己的言行,注意言语表达中的思想倾向,能对学生起到积极的引导作用。除此之外,教师还要有意识地进行学生的思想教育。这种教育主要表现在两方面:其一,学生在学习专业知识时,由于种种主客观原因,常常不能达到理想的学习效果。此时,教师要善于启发、教育学生,转变学生态度,帮助学生克服主观障碍,提高学习质量;其二,教师要培养品学兼优的学生,就要有目的地对学生进行正面教育,用良好的思想、道德、人格特征去影响学生,促使学生德、智、体全面发展。

以上三种能力只是作为一个传授专业知识的教师应有的基本能力。除此之外,当然还有许多方面也会影响教学质量。所以,教学水平是教师众多能力的综合体现。

## 三、教师的威信及其形成

教师在学生心目中的威信如何,是直接影响教学效果的重要因素

之一。因此,教师威信的形成及其发展规律是教育心理学研究的主要内容。

### 1. 教师威信的重要性

教师的威信是一种无形的影响力,对学生能起多方面主导作用。首先,学生对有威信的教师比较崇敬、爱戴,愿意听从他们的教诲,喜欢他们所教授的课程。因而,学生在学习中相对比较认真,积极性、主动性发挥得比较好,学习效率也比较高。反之,学生对威信低的教师往往会持反感态度和抵触情绪,即使学习中有了疑问,也不愿意向他们虚心讨教。学生的问题得不到解决,日积月累,就会严重影响学习成绩。其次,学生对有威信的教师比较信赖,愿意听从他们的劝说,无论是表扬或批评对学生都能起到积极的促进作用,这对于塑造学生良好的思想、品德极为有利。反之,无威信的教师即使声嘶厉色地训斥,学生仍会当作“耳边风”,收效甚微。第三,学生将有威信的教师看作自己的榜样,喜欢模仿他们的言行举止。这种仿效能使学生自觉地调节自己的行为,逐渐养成良好的行为习惯。此外,教师的威信对于营造良好的校内氛围,建立和谐的师生关系,取得学生家长的认同,提高学校在社会上的声誉等都起重要作用。

### 2. 教师威信的形成

教师如何才能在学生中形成应有的威信?有人认为,对学生严教(如处罚、辱骂和斥责等)有助于树立自己的威信。有人则认为,善待学生,处处满足学生的要求,有助于树立自己的威信。其实,这两种认识都有欠缺之处。前者强调对学生要严格要求固然不错,但如一味借助于权威压服学生,其结果往往压而不服。学生即使出于无奈,也会当面一套,背后一套,阳奉阴违,教师无法在学生中树立真正的威信;后者强调要善待学生,这无可非议,但如无原则地迁就学生,甚至放纵自由,其结果学生表面上对教师很喜欢、很尊重,而实际上这种无个性、无能力的老好人似的教师,在学生心目中根本无法树立真正的威信。既然如此,那教师怎样才能在学生心目中树立真正的威信呢?教育心理学研究表明,教师如能从以下三个方面努力,就有助于在学生中树立应有的威信。

(1) 有良好的素质。素质良好的教师容易在学生中树立威信。素质是多侧面的,但主要包括政治思想素质、心理素质、道德素质、专业文化素质。通常,一个忠于教育事业、努力工作、为人正直、富有同情心、人际关系良好、教学出色、具有丰富的专业知识的教师往往受人尊重,容易在学生中享有威信。

(2) 有良好习惯。习惯良好的教师也容易受学生尊重,具有一定威信。生活习惯尽管有人认为是小事,但出于教师的习惯经常展示在学生面前,因而对学生影响很大。一般而言,教师仪表大方、衣着整洁、举止得体、作风正派都能受到学生的尊重和好感,有助于树立威信;相反,仪容不整、不讲卫生、行为过激、作风不正的教师,即使教学水平很高,但形象欠佳,也无法博得学生的尊重和爱戴,无法在学生中树立应有的威信。

### 3. 给人良好的印象

教师与学生初次见面,或教师所讲的头几堂课,会给学生留下深刻印象。这种印象借助前摄作用和泛化作用,就可能对教师作出整体评价,进而对教师威信的形成产生深远影响。所以,教师一开始就给学生一种良好的形象,有助于在学生中树立威信。如果教师给学生的第一印象不佳,那么该教师只有在今后的教学中,给学生的良好印象达到相当深度,才会突破先前印象的框框,使学生对他产生新的评价,教师的威信才可能得以逐渐建立。

概而言之,一个思想进步、品德高尚、知识渊博、为人正直、乐于助人、形象良好、作风正派的教师容易成为学生心目中的典范和榜样,容易享有真正的威信。诚然,教师的威信不是一成不变的,它可能长期保持并不断增强,也可能逐渐下降,以至最终丧失殆尽,这完全取决于教师的行为表现。

## 第十七章 心理学在职业决策研究中的应用

在人生的各个发展阶段,人们都面临着选择和决策过程,而在众多的决策过程中,最重要的决策之一便是人对其未来所从事职业的选择。职业生活与家庭生活、公共生活一起构成了人类复杂的社会生活,它涉及到每一个社会存在的个体。职业与人的一生密切联系着,在人的一生中,职业生活是人一生的主体,也是人生旅途中最关键、最辉煌的阶段。在人们进行职业决策和一生职业生涯规划的过程中,相关的心理学知识起着至关重要的作用。而心理学在职业决策领域的应用也是相当广泛的,它可以让人们根据自身特点(包括性格、能力、气质、兴趣等)选择适合自己的职业,还可以提高人们的心理素质以适应社会发展的需要。可以说,一个具备良好心理素质并且明确自身特点的人要比其他人更能够适应社会竞争,更胜任工作岗位,也更有能力解决好各类问题。在个体进行职业决策的过程中,无处不渗透了心理学的作用。现在越来越多的研究者倾向于将心理学加入职业决策的研究中来。本章将围绕这个主题展开。

### 第一节 职业决策与生涯规划

正如本章开篇所言,选择与决策贯穿着人的一生,诸如职业、主修专业、社团活动以及朋友同事、婚姻配偶、生活方式的选择,都涉及到决策历程。个人在职业发展过程中会面临很多抉择,需要个人作出明智的决定,这就是职业决策。职业决策不仅是人们对事业、职业的追求,更重要的是对一种生活方式或生活形态的选择。通过对职业生涯的探

索,根据自己内在的特质、背景、需求、价值观、性格等,制定出适合个人的职业生涯规划,设计自己的前程,这是人生的重要课题。尽管每个人面对职业决策的情景是不同的,但目标、选择、结果和评价这四个因素是每个决策不可缺少的。目标是决策者要达到的“目标”;选择是决策者可能有的几个“选择”;结果是每一个选择的可能“结果”;评价是对于各个结果的“评价”。

在个体进行职业决策时需要考虑的因素有:① 自我评估:知己知彼,百战不殆。只有了解自我,才能切合实际制定出所要达到的目标。自我评估的内涵要以一个人的教育背景、个性、体能、专长、爱好及价值观为依据。教育程度较高者,视野较广;体能好者,可任重耐劳;拥有专长者,能发挥特色。价值观与职业生涯目标的确定也息息相关。② 环境认知:职业发展除了自身的条件外,客观的环境影响也很大,包括组织形态、组织氛围、竞争对手与机会等。③ 时段安排:为了使职业生涯能按照计划发展,在时间上必须有明确的阶段分隔,这样不但有助于评估的实施,而且有助于自我鞭策与反省。

个体要作出正确的职业决策,事先离不开对职业生涯的有效规划。下面将介绍职业生涯的阶段,进行职业生涯规划的基本原则与意义,以及职业生涯规划的方法。

### 一、职业生涯的六个阶段

选择职业就是选择未来,规划职业生涯就是把握自己的命运。所谓职业生涯规划是指一个人对一生职业发展道路的设想和计划,包括选择何种职业,在哪个地区和单位从事这种职业,以及担任哪种职务等内容。根据职业发展进程,个人的职业生涯大致可以分为职业准备期、职业选择期、职业适应期、职业稳定期、职业素质衰退期和职业结束期六个阶段。

#### 1. 职业准备期

这是职业生涯的起点,是指形成了较为明确的职业意向后,从事职业的心理、知识和体能准备以及等待就业的时期。每一个择业者都有选择一份理想职业的愿望和要求,准备得充分就能很快找到理想的职业,顺利进入职业角色。

## 2. 职业选择期

是指在职业准备的基础上实际选择职业的时期,也是由潜在的劳动者变为现实的劳动者的关键时期。职业的选择不仅仅是择业者个人挑选职业的过程,同时也是社会挑选劳动者的过程。只有个人与社会成功结合、相互认可,职业选择才算结束。择业者的职业选择非常重要,尤其是第一次选择。如果这时的选择行为失误,会带来职业生涯的不顺利,或是浪费光阴后再次选择,还可能因为丢掉了其他好机会而后悔莫及。

## 3. 职业适应期

择业者刚刚踏上职业岗位,必然要有一个适应的过程,要完成从一个择业者到一个职业工作者的角色转变。要尽快适应新的角色,适应新的工作环境、工作方式,树立良好的第一印象,建立和谐的人际关系。对于那些基本适应工作岗位要求的人,能够顺利适应某一职业;素质较差或者素质特点与职业要求相异的人,可能需要通过教育培训来达到职业适应;自身职业能力、人格特点等素质与工作岗位要求差距较大者,难于达到职业适应,需要重新进行职业选择。总体而言,这一过程一般需要半年左右的时间。

## 4. 职业稳定期

这一时期是人的职业生涯的主体,从时间上看也占据职业生涯各个阶段的绝大部分。是职业适应期结束,相对稳定地从事职业工作的时期。这一时期,个人的职业生活能力处于最旺盛的时期,个体经过长期的职业活动,能够使自己的素质状况有较大的提高,成为某一领域的行家里手、专家权威,得到晋升,也可能达到成功的巅峰。这是创造业绩、成就事业的黄金时期。当然,职业的稳定不是绝对的,特别是在技术发展日新月异、人才流动加快的今天,就业单位和职业岗位发生变化是很正常的。

## 5. 职业素质衰退期

这一时期人开始步入老年阶段。由于人的生理条件的变化,能力缓慢地减退,心理逐步降低需求而求稳妥,其职业生涯则一般是维持现状。但是,由于市场竞争激烈,许多用人单位裁员,一般来说年龄较大

者被辞退的可能性要比年轻人。但也有些老年人能够在此时创造出第二次高峰,再一次获得成功。

### 6. 职业结束期

由于年龄或身体状况的原因,逐渐丧失职业能力或职业兴趣,从而结束职业生活过程的时期是职业结束期。

在个人职业生涯发展的各个阶段,个体都将面临各种各样的问题。而不同的发展阶段对个体的要求也有不同,个体所要完成的任务也各有不同。只有正确了解和认识自己,对自己的未来发展道路有明确的规划才能步步为营,一步一步进入下一个阶段,并获得最后的成功。

## 二、职业生涯规划的原则与意义

对于个体而言,职业生涯规划说到底就是一份关于人生的设计,它对于人生道路而言具有重要的战略意义。如果规划合理,职业决策正确,就会在人生的旅途中一帆风顺,事业有成;反之,则弯路多多,损失多多,乃至烦恼多多。因此,要想做出科学的职业生涯规划方案,必须依赖一定的原则。

### 1. 职业生涯规划的原则

(1) 清晰性原则:考虑目标、措施是否清晰、明确?实现目标的步骤是否直截了当?

(2) 挑战性原则:目标或措施是否具有挑战性,还是仅仅维持原来状况而已?

(3) 变动性原则:目标或措施是否有弹性或缓冲性?是否能随着环境的变化而作出调整?

(4) 一致性原则:主要目标是否与子目标一致?目标与措施是否一致?个人目标与组织发展目标是否一致?

(5) 激励性原则:目标是否符合自己的性格、兴趣和特长?是否能对自己产生内在激励作用?

(6) 合作性原则:个人的目标与他人的目标是否具有合作性与协调性?

(7) 全程原则:拟定职业生涯规划时必须考虑到生涯发展的整个历程,做全程的考虑。

(8) 具体原则: 职业生涯规划各个阶段路线划分与安排必须具体可行。

(9) 实际原则: 实现职业生涯目标的途径很多, 在做规划时必须考虑到自己的特质、社会环境、组织环境以及其他相关的因素, 选择确实可行的途径。

(10) 可评价原则: 规划应有明确的时间限制或标准, 以便及时评价、检查, 使自己随时掌握执行的情况, 并为规划的修正提供参考依据。

## 2. 职业生涯规划的意义

(1) 以既有的成就为基础, 确立人生的方向, 提供奋斗的策略。

(2) 突破生活的局限, 塑造清新充实的自我。

(3) 准确评价个人特点和强项。

(4) 评估个人目标和现状的差距。

(5) 准确定位职业方向。

(6) 重新认识自身的价值并使其增值。

(7) 发现新的职业机遇。

(8) 增强职业竞争力。

(9) 将个人、事业与家庭联系起来。

## 三、职业生涯规划的方法

假如你是一位旅行家, 你可以以自己的步调和节奏去任何你想去的地方。那么, ① 你会选择什么目的地? ② 出发前, 你会做哪些准备? ③ 你会选择走哪条路到达目的地? ④ 你为什么做这样的选择?

这些问题也是你在进行职业生涯规划时要思考的问题。目的地, 就是一个人的愿望和目标; 起点, 则是一个人的现状和资源; 道路, 是职业发展时的路径; 而“为什么”, 则是追寻自己生命意义的敲门砖。

多数旅行者在上路前, 对于目的地都抱有憧憬, 充满着理想和幻想。第一次出门的旅行者, 通常在考虑自己的时间和经济能力后, 会选择一家信誉不错的旅行社, 随团出游。但在旅行的过程中, 经常会发现大众线路未必能满足自己的需求, 而且走马观花式地游览景点很难让人得到充分的享受。因此, 下次就会做一些调整, 选择比较适合自己的方式, 跟随风格独特的旅行社、采用半自助式或自助式的旅游等方法。



职业生涯规划过程和旅游类似。初次上路的新手,常常受到外界因素的影响,先走再说,边走边看,这一类职业规划方法,可以称之为“便捷的职业规划方法”。但是这种方法以自己兴趣为主轴的生涯发展,通常在不久之后就会使人陷入困境,疲惫不堪。此时,若能改为采用“系统化的职业规划法”,重新思考自己的方向,拟定一个切实可行的行动计划,步步为营,则有机会化危机为转机。

当然,最幸运的人是一开始就能找到一条自己愿意终生为之全力以赴的职业生涯之路,然而这样的比例是少之又少。以工作为例,现在作为一个21世纪的上班族,一生转业好几次已经是一件平常的事。可见,不断修正职业目标、培养多项职能,成为一个终生学习者,已经是新世纪的现代人不得不走的一条路。

### 1. 便捷的职业规划法

伍德(1990)曾整理出一般人常用的生涯规划法。它们分别是:

(1) 自然发生法:最常见的情形是,不少学生在高考后填写志愿时,并未仔细考虑自己的兴趣,而只是找到分数所能录取的学校、专业,便草草选择了事。

(2) 目前趋势法:跟随当前社会的趋势,盲目地投入新兴的热门行业。

(3) 最少努力法:选择最容易的专业或技术,但祈求最好的结果。如在择偶时,有些男青年希望能娶到富家女,可以减少十年的努力;而有些女青年则希望找到一个有钱人能保障生活等。

(4) 拜金主义法:选择待遇最好的行业。有不少拥有大学学历以上文凭的人,放弃发展自己的专业,而选择钱多事少离家近的工作。

(5) 刻板印象法:以性别、年龄、社会地位等刻板印象来选择工作,如女性较适合从事服务业、男性较适合搞政治做企业等。婚姻中,家务活通常被认为是女人的工作,男人则负责养家糊口,这也是一种刻板印象。

(6) 橱窗游走法:到各种工作场所,走马观花游览一番,再选择最顺眼的工作。

(7) 假手他人法:听从师长的观念一直深深影响着我们的行为,许

多人在考虑自己的未来时,会不知不觉地把它交给别人来决定,包括父母或家人、朋友或同僚、老师或辅导员以及社会等等。

以上几种方法通常被称为知识导向、配合导向和人群导向的职业生涯规划方法。它们是最便捷的职业生涯规划方法。

这种便捷的职业生涯规划方法的优点是,省时省力、不用花费太多的心思,在短时间内的效率很高。但是,这些方法虽然方便,却使不少人在一开始就违背了自己的意愿,进入社会后更加茫然。这样恶性循环的结果会使自己的生涯路途越走越迷惘。便捷的职业生涯规划法的缺点是无法根据个人的能力、特性做长远的规划。以自然发生法为例,进入分数能录取的学校、专业,暂时解决了升学的烦恼,但在完全没有考虑自己的兴趣、能力、个性与就业条件等因素的情况下,将来所面对的生涯风险就比较高。

## 2. 系统化职业规划法

系统化职业规划法弥补了便捷职业生涯规划法的缺陷。其优点是可以帮助人认清自己的特质和价值所在,认清工作世界的现状与趋势,找到可以实现自我的途径,明了工作只是人生的一部分而非全部。

系统化职业规划法包括七个步骤:

(1) 觉知与允诺。在这个阶段,个体已经觉悟到职业生涯规划的重要性,并且愿意花上一段时间来规划自己的生涯。但也必须了解到,这是一个长期的摸索过程,在此过程中要有耐心和信心,需要给自己一个承诺:为了自己的幸福会全力以赴,但假如未能如愿也不轻言放弃,边调整边积累资源。

(2) 设定方向。在开始行动之前,应先凭过去的经验和对自己的了解,选定一个方向,进行职业选择也是如此。有时人们难免会害怕自己是否去对了地方,但即使有时偏离了预想的方向或一开始就走错了方向,我们仍有机会修正。如果让焦虑和恐惧情绪支配自己,而不敢出发,那么就永远没有达到目标的那一天。

(3) 认识自己。系统化职业规划是一个由内而外的过程,因此在职业规划时,要先认识自己。问自己:我是谁?我的兴趣是什么?哪些东西是我生命中所不可或缺的?我有哪些人格特质?我的优点是什么?

不足在哪里?我有哪些技能是胜人一筹的?可以通过各种心理测验来了解自己,从和周围人的交往中了解自己的个性。

(4) 认识工作世界。除了要清楚地认识到自己身处的政治、经济、社会和文化因素,还要了解职业的分类和内容,各类职业所需的技能,各类职业所需的人格特质,各类职业的报酬等等。

(5) 确立目标。在了解自我并认识了工作世界后,要整合各种因素,并评估其可行性,在修订方向后,选出一个具体可行的目标和方案。该过程是一个职业决策的过程。

(6) 付诸行动。当职业规划的计划完成后,便要采取行动去实践它,并在行动中积累自己的资源。

(7) 评估反馈。职业规划的最后一步是评估效果。

以上七个步骤是循环往复、周而复始的过程。在不断的探索和追求中,个体才能最终建立起符合个人实际的职业生涯规划。

## 第二节 影响职业决策的因素

人的职业生涯有种种不同的可能,人们的职业道路选择、职业发展和事业成功,既受到个人素质、心理等方面因素的影响,也受到家庭、社会、机遇等方面因素的影响。对于某些人来说,他们所学的专业并非自己的兴趣爱好所在;对于另一些人来说,他们所喜欢的职业或许正好需要一些他们并不具备的能力。因此,在进行职业生涯规划时,要仔细考虑影响自己职业生涯的每一个因素,这直接关乎职业决策的成败。总体来看,影响职业生涯成功的因素包括以下几个方面。

### 一、教育因素

教育是赋予个人才能、塑造个人人格、促进个人发展的社会活动。它奠定了一个人的基本素质,对人的职业生涯有着巨大的影响。一切教育活动都会对受教育者产生某种积极的或消极的影响。这些教育因素包括:家庭教育、大学前教育和大学教育等,另外社会教育和自我教育也会对个人的职业决策造成影响。不同的教育背景极大地影响着一个人对自己的职业生涯规划。

首先,获得不同教育程度的人,在个人职业选择与被选择时,具有不同的能量,这关系到个人职业生涯的开端与适应期是否良好,还关系到他(或她)以后的发展、晋升方面是否顺利。从一般规律看,一个人所接受的教育程度越高,其职业生涯就越成功。

其次,人们的专业、职业种类对其职业生涯有着决定性影响,往往成为其职业生涯的前半部分以至一生的职业类别。即使人们转换职业,也往往与其所学的专业有一定联系,或者以所学的专业理论、知识、技能为基础,流动到更高层次的工作岗位上。

此外,人们所接受的不同等级教育、所学的不同学科门类、所在的不同院校以及不同的教育思想,会使受教育者形成不同的思维模式,从而使人们以不同的态度对待自己、对待社会、对待职业选择与职业生涯的发展。在一定意义上可以说,个体的思维模式对于其人生发展有着决定性的作用。

## 二、家庭因素

家庭是人生活的重要场所,一个人的家庭也是造就其素质以至影响生涯的主要因素之一。人的社会化实际上从出生的一瞬间就已经开始。自幼年期开始,人就可以受到家庭的深刻影响。长期潜移默化的结果,会使人形成一定的价值观和行为模式。许多人还会受到家庭中父母兄弟姐妹的教诲和各种影响,自觉不自觉地习得某些职业知识和技能。因此,可以说:“父母是孩子的第一任老师,家庭是孩子第一所生活的学校。”

个体在家庭中习得的价值观、行为模式、职业知识和职业技能,在一定程度上影响着其未来的职业理想和职业目标,影响其职业选择的方向、种类,也决定了选择中的冒险与妥协程度、对职业岗位的态度,以及工作中的种种行为表现等等。“子承父业”恰恰说明了家庭对于个人生涯的多方面影响,例如侯跃文说相声、陈佩斯演电影等等,都是这种影响的反映。

此外,一个人的家庭成员,尤其是父辈兄长等,在其择业和就业后的流动上,往往也会给予一定的帮助,这同样会对人的职业生涯产生巨大影响。

### 三、社会因素

社会因素,首先是指社会的政治经济形势,涉及人们职业权利方面的管理体制,社会文化与习俗,职业的社会评价及社会时尚等大环境。这些大环境决定着社会职业岗位的数量与结构,决定着其出现的随机性与波动性,从而决定了人们对不同职业的认定和步入职业生涯、调整职业生涯的决策。社会环境决定着社会职业结构的变迁,从而也决定了人的职业生涯不可抗拒、不可逆转的变动规律性。

其次,社会因素还指个人所在的学校、社区、工作单位、家族、个人交际圈子等小环境。这些小环境因素决定着一个人的具体活动范围、内容和限制,从而也决定了人的职业生涯的具体机遇好坏,诸如职业选择得合理不合理、该职业有没有发展前途、自己所在的工作单位是否有利于自身的发展等等。

一方面,处于环境中的个体应确立起主体意识,养成科学的思维方式,对自身条件和社会需求作出明智的判断,同时还应摆脱对父母、老师等长辈的依赖关系,合理采纳他人的意见和建议,在综合考虑的基础上,逐渐树立自主、自立、自助和自择等观念。另一方面,环境对于人的影响是双向的。个体应学会利用好现有的环境,并注意发掘环境中的有利因素,还要善于创造新的、更好的环境;学会客观地对待不良环境,通过在不良环境中的磨炼来提高自身素质。

### 四、个人因素

即使是在教育背景、家庭因素和社会因素差不多的情况下,同样的工作、同样的职业对于不同的个人会有着不同的价值,同一个人对不同的职业也会有不同的态度和选择。在个人职业生涯的道路上,最终起决定作用的还是个人自己的特点、需求和动机等。这其中包括以下几个方面:

#### 1. 个人的进取心与责任心

进取心是使个体具有目标指向性和适度活力的内部能源,认真而持久的工作是个体事业成功的前提,而具有进取特质的个体也就具有了事业成功的心理基石。现代社会对个人的责任心有较高的要求。那些责任心强的人通常能够审时度势选择适度的目标,并持久地、自信地

追求目标,责任心强的人容易获得事业的成功。

### 2. 个体的自信心与自我力量感

自信为个体在逆境中开拓和创新提供了信心和勇气,也为怀疑和批评提供了信心和勇气,自信常常能使个体的好梦成真。而没有自信的人会变得平庸、顺从、怯懦。个体所具有的能力高低也为个体的自信心的建立提供了重要支持。相对而言,能力高的个体可以更多地体验到成功的快乐和自信。但是,现实生活中更多的人是处于中等能力水平,他们依然可以获得成功。只要他们善于总结经验、教训,善于改进方法和策略,并加之以主观努力,最终一样可以获得成功。

### 3. 自我认识和自我调节

要想获得成功,首先要征服自己,而征服自己的前提便是正确认识自己。在进行职业决策之前,首先应该对自身素质进行彻底的剖析和评价,对自己的专业特长、兴趣爱好、为人处世、工作能力及个人的理想志愿等做全面、充分的分析,了解自己的优势和短处,对自己将来的事业发展有一个确切的职业定位是至关重要的。同时,也要根据社会对人才的基本要求塑造自己,协调好个人与环境的关系,善于调节自己的职业生涯规划、妥善安排学习时间等等。这样才能在人才市场中有的放矢,在竞争中立于不败之地。

### 4. 个体的情绪稳定性

稳定的情绪对技术性工作具有较好的预测力。冷静、稳定的情绪状态为工作提供了适度的激活水平。焦虑和抑郁则会使人无端紧张、烦恼或无力,恐惧和急躁更容易使人忙中出乱。

### 5. 个人的需要和动机

在不同的年龄阶段、不同的经历下,个体处于不同的主客观条件,在职业生涯的选择和调整方面都会有不同的心理需求和动机。一般而言,人在年轻时意气风发,成功的目标和择业标准都较高;人到中年后就会越来越现实,更容易看到社会环境的约束,其成功的目标和择业标准都非常实际。个体在不同时期的需要和动机是影响个人职业生涯发展的重要动力因素。

#### 6. 个体的社会敏感性

个体对人际交往的性质和发展趋势是否有洞察力和预见力,是否善于把握人际交往之间的逻辑关系,对于个体非常重要。社会敏感性高的个体,在行动之前能够思考行为的结果,会设身处地为他人考虑,能体察到他人的感受。

#### 7. 个体的社会接纳性

社会接纳性是指在承认人人有差别和不足的前提下接纳别人,这是建立深厚人际关系的基础。真诚地对他人以及他人的言语感兴趣,言语表达时认真倾听并注视对方,这些都可以提高他人对个体的接纳。

#### 8. 个体的社会影响力

具有社会影响力的个体,有以正直和公正为基础的说服力,有使他人发展和合作的精神,有一致性和耐力,并且善于沟通和交流。个体的社会影响力包括了具有自信心、幽默等对情感的感染能力,仔细、镇静、沉着等对行为的影响力,仪表、身姿等对视觉的影响力,忠诚和正直等对道德品德的感染力。

### 五、机遇

机遇也称机会,是一种随机出现的、具有偶然性的现象。机会既包括社会各种就业岗位对于一个人展示的随机性岗位可能性,也包括能够给一个人提供的个人发展、向上流动的职业环境。机会虽然具有偶然性,但却并非“可遇而不可求”的。能否把握擦身而过的机会,这与个人的素质有一定的联系。一个具有较高个人素质和个人能动性的人不但能够把握住身边的种种机会,甚至还能够创造出很多机会。许多事业上的成功者,并不只是依赖社会碰巧给他的机会或师长、亲友、家庭的帮助,而是在社会中探索,主动寻求自己的位置、按照自己的意图成就事业。从这个意义上说,机会等同于个人的努力。“机遇只偏爱有准备的头脑”,只有目标明确又坚持努力的人才会获得更多的发展机会。

### 第三节 职业决策与个人素质测试

“世界上没有两片相同的树叶”,也没有两个人的心理特点是完全

一样的。人是有个性的,不同的个性使人与人之间相互区别开来。也正因如此,一个人不会适合任何职业,同样,一种职业也不会适合任何人。人的气质、性格、能力等心理特征直接影响着其职业活动的效果,也成为一个人选择职业的基本条件。一个人在进行职业决策的过程中,应做到职业与个人的气质、性格、能力、素质等各项特点相吻合,这样才能作出符合自身特点的最佳选择。

### 一、气质测试

下面 60 题可大致确定人的气质类型。在回答下列问题,若与自己的情况“很符合”记 2 分,“较符合”记 1 分,“一般”记 0 分,“较不符合”记-1 分,“很不符合”记-2 分,并填入“气质测验答卷”中。

- (1) 做事力求稳妥,一般不作无把握的事。
- (2) 遇到可气的事就怒不可遏,想把心里话全说出来才痛快。
- (3) 宁可一个人干事,不愿很多人在一起。
- (4) 到一个新环境很快就能适应。
- (5) 厌恶那些强烈的刺激,如尖叫、噪音、危险镜头等。
- (6) 和人争吵时,总是先发制人,喜欢挑衅别人。
- (7) 喜欢安静的环境。
- (8) 我善于和人交往。
- (9) 羡慕那种善于克制自己感情的人。
- (10) 生活有规律,很少违反作息制度。
- (11) 在多数情况下情绪是乐观的。
- (12) 碰到陌生人觉得很拘束。
- (13) 遇到令人气愤的事,能很好地自我克制。
- (14) 做事总是有旺盛的精力。
- (15) 遇到问题总是举棋不定、优柔寡断。
- (16) 在人群中从不觉得过分拘束。
- (17) 情绪高昂时,觉得干什么都有趣;情绪低落时,又觉得什么都没有意思。
- (18) 当注意力集中于一事物时,别的事很难使我分心。
- (19) 理解问题总比别人快。



- (20) 碰到危险情景,常有一种极度恐怖感。
- (21) 对学习、工作,怀有很高的热情。
- (22) 能够长时间做枯燥、单调的工作。
- (23) 符合兴趣的事情,干起来劲头十足,否则就不想干。
- (24) 一点小事就能引起情绪波动。
- (25) 讨厌那种需要耐心、细致的工作。
- (26) 与人交往不亢不卑。
- (27) 喜欢参加热烈的活动。
- (28) 爱看感情细腻、描写人物内心活动的文艺作品。
- (29) 工作学习时间长了,常感到厌倦。
- (30) 不喜欢长时间谈论一个问题,愿意实际动手干。
- (31) 宁愿侃侃而谈,不愿窃窃私语。
- (32) 别人总是说我闷闷不乐。
- (33) 理解问题常比别人慢些。
- (34) 疲倦时只要短暂的休息就能精神抖擞,重新投入工作。
- (35) 心里有话宁愿自己想,不愿说出来。
- (36) 认准一个目标就希望尽快实现,不达目的,誓不罢休。
- (37) 学习、工作同样一段时间后,常比别人更疲倦。
- (38) 做事有些莽撞,常常不考虑后果。
- (39) 老师或他人讲授新知识、技术时,总希望他讲得慢些,多重复几遍。
- (40) 能够很快地忘记那些不愉快的事情。
- (41) 做作业或完成一件工作总比别人花时间多。
- (42) 喜欢运动量大的剧烈体育运动,或者参加各种文艺活动。
- (43) 不能很快地把注意力从一件事转移到另一件事上去。
- (44) 接受一个任务后,就希望把它迅速地解决。
- (45) 认为墨守成规比冒风险强些。
- (46) 能够同时注意几件事物。
- (47) 当我烦闷的时候,别人很难使我高兴起来。
- (48) 爱看情节起伏跌宕、激动人心的小说。

- (49) 对工作抱认真严谨、始终一贯的态度。
- (50) 和周围的人关系总是处不好。
- (51) 喜欢复习学过的知识,重复做能熟练做的工作。
- (52) 喜欢做变化大、花样多的工作。
- (53) 小时候会背的诗歌,我似乎比别人记得清楚。
- (54) 别人说我“出语伤人”,可我并不觉得这样。
- (55) 在体育活动中,常因反应慢而落后。
- (56) 反应敏捷,头脑机智。
- (57) 喜欢有条理而不甚麻烦的工作。
- (58) 兴奋的事常使我失眠。
- (59) 老师讲新概念,常常听不懂,但是弄懂了以后很难忘记。
- (60) 假如工作枯燥无味,马上会情绪低落。

气质测验答卷

|     |    |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
|-----|----|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 胆汁质 | 题号 | 2 | 6 | 9  | 14 | 17 | 21 | 27 | 31 | 36 | 38 | 42 | 48 | 50 | 54 | 58 | 总分 |
|     | 得分 |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
| 多血质 | 题号 | 4 | 8 | 11 | 16 | 19 | 23 | 25 | 29 | 34 | 40 | 44 | 46 | 52 | 56 | 60 | 总分 |
|     | 得分 |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
| 粘液质 | 题号 | 1 | 7 | 10 | 13 | 18 | 22 | 26 | 30 | 33 | 39 | 43 | 45 | 49 | 55 | 57 | 总分 |
|     | 得分 |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
| 抑郁质 | 题号 | 3 | 5 | 12 | 15 | 20 | 24 | 28 | 32 | 35 | 37 | 41 | 47 | 51 | 53 | 59 | 总分 |
|     | 得分 |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |

评分方法如下:

A. 如果某一项或两项的得分超过 20,则为典型的该气质。如:胆

汁质超过 20,则为典型的胆汁质;粘液质和抑郁质项得分都超过 20,则为典型粘液—抑郁质混合型。

- B. 如果某一项或两项以上得分在 20 以下、10 以上,其他各项得分较低,则为该项一般气质。如:一般多血质;一般胆汁—多血质混合型。
- C. 若各项得分均在 10 以下,但某项或几项得分较其余项为高(相差 5 分以上),则为略倾向于该气质(或几项的混合)。如:略偏粘液质型;多血—胆汁质混合型。其余类推。一般来说,正分值越高,表明该项气质特征越明显,反之,分值越低或越负,表明越不具备该项气质。

胆汁质又称兴奋型。胆汁质的人突出的特点是性格外向,开朗热情,精力旺盛,顽强果敢,反应迅速。但是,好冲动,急躁易怒,缺乏自制力和耐心。适合危险性和难度较大、需要随机应变的工作,不适合稳重、细致的工作。适合从事的职业有:导游、飞行员、宇航员、运动员、节目主持人、推销员、经纪人、外事接待人员等职业。

多血质又称活泼型。多血质的人突出的特点是情绪丰富,性格外向,思维敏捷,善于交际,喜欢接受新事物,对任何事情都有兴趣。但是,兴趣易变化,注意力易转移,情绪易波动,一旦遇到困难,容易灰心丧气。适合那些与人打交道的、变化多样的、需要反应灵敏的工作,不适合平凡琐碎、需要耐力和持久力的工作。适合从事的职业有:新闻记者、外交人员、管理人员、公关人员、企业家、推销商、驾驶员、纺织工人、服务人员、教师、医生、律师、导演、演员、军人、警察等。

粘液质又称安静型。粘液质的人突出的特点是性格内向,安静沉着,稳重踏实,思维、言语、行动都显得迟缓,情绪兴奋性较低,感情不易外露,态度持重,注意力不易转移,坚忍、执拗、淡泊,自我控制力较强。但是,容易因循守旧,不愿意改变旧习惯去适应新环境。不适合那些变化多端,需要随机应变的工作,适合那些有板有眼、需要忍耐力和持久力的工作。适合从事的职业有:医生、护士、法官、会计、出纳、化验员、秘书、学者、播音员、图书资料员、管理人员、车间操作工等。

抑郁质又称抑制型。抑郁质的人突出的特点是多愁善感,性格内

向,有很强的感受性,情绪体验深刻、细腻、持久,对外界刺激敏感,但反应缓慢,动作迟钝,处事谨慎,性格孤僻、腼腆、怯懦,不易承受心理上的较大负担,在困难面前容易畏缩不前。但是,兴趣专注,不易转移,善于忍耐。他们不适合那些需要当机立断、变化多端的工作,适合于那些耐心细致的、脚踏实地的工作。适合从事的职业有:护理人员、档案管理、服装设计、服装制作、雕刻工、刺绣工、保管员、机要秘书、工程师、机房操作员等。

## 二、职业个性测试

该测试的目的是为了协助个人了解自己的职业兴趣和职业倾向,以便及早为自己的职业生涯作好准备。

以下有 60 道题目,如果你认为自己属于这一类的人,便在序号上画个圈,反之,不必作记号。

- (1) 喜欢自己动手干一些具体的能直接看到效果的活。
- (2) 喜欢弄清楚有关做一件事情的具体要求,以明确如何去做。
- (3) 认为追求的目标应该尽量高一些,这样才可能在实践中多获得成功。
- (4) 我很看重人与人之间的友情。
- (5) 我常常想寻找独特的方式来表达自己的创造力。
- (6) 我喜欢阅读比较理性的书籍。
- (7) 我喜欢生活与工作场所布置得朴实些、实用些。
- (8) 在开始做一件事情以前,我喜欢有条不紊地做好所有准备工作。
- (9) 我善于带动他人、影响他人。
- (10) 为了帮助他人,我愿意作些自我牺牲。
- (11) 当我进入创造性工作时,我会忘却一切。
- (12) 在我找到解决困难的办法之前,通常我不会罢手。
- (13) 我喜欢直截了当,不喜欢说话婉转。
- (14) 我比较善于注意和检查细节。
- (15) 我乐于在所从事的工作中承担主要责任人。
- (16) 在解决我个人问题时,我喜欢找他人商量。

- (17) 我的情绪容易激动。
- (18) 一接触到有关新发明、新发现的信息,我就会感到兴奋。
- (19) 我喜欢在户外工作与活动。
- (20) 我喜欢有规律、干净整洁。
- (21) 每当我作重大的决定前,总觉得异常兴奋。
- (22) 当别人叙述个人烦恼时,我能做一个很好的倾听者。
- (23) 我喜欢观赏艺术展和好的戏剧与电影。
- (24) 我喜欢研究所有的细节,然后再作出合乎逻辑的决定。
- (25) 我认为手工操作和体力劳动永远不会过时。
- (26) 我不大喜欢由我一个人负责来作重大决定。
- (27) 我善于和能为我提供好处的人来往。
- (28) 我善于调节他人相互之间的矛盾。
- (29) 我喜欢比较别致的着装,喜欢新颖的色彩与风格。
- (30) 我对各种大自然的奥秘充满好奇。
- (31) 我不怕干体力活,通常还知道如何巧干体力活。
- (32) 在作决定时,我喜欢保险系数比较高的方案,不喜欢冒险。
- (33) 我喜欢竞争与挑战。
- (34) 我喜欢与人交往,以丰富自己的阅历。
- (35) 我善于用自己的工作来体现自己的情感。
- (36) 在动手做一件事以前,我喜欢在脑中仔细思索几遍。
- (37) 我不喜欢购买现成的物品,希望能够买到材料自己做。
- (38) 只要我按照规则做了,心里就会踏实。
- (39) 只要成果大,我愿意冒险。
- (40) 我通常能比较敏感地觉察他人的需求。
- (41) 音乐、绘画、文字,任何优美的东西都特别容易给我带来好心情。
- (42) 我把受教育看成是不断提高自我的一辈子的过程。
- (43) 我喜欢把东西拆开,然后再使之复原。
- (44) 我喜欢每一分钟都花得要有名堂。
- (45) 我喜欢启动一项项工作,而具体细节让其他人去负责。

- (46) 我喜欢帮助他人,提高他人的学习能力。
- (47) 我很善于想象。
- (48) 有时候我能独坐很长时间来阅读、思考或做一件难对付的事情。
- (49) 我不怎么在乎干活时弄脏自己。
- (50) 要能仔细地、完整地做完一件事情,我就感到十分满足。
- (51) 我喜欢在团体中担当主角。
- (52) 如果我与他人有了矛盾,我喜欢采取平和的方式加以解决。
- (53) 我对环境布置比较讲究,哪怕是一般的色彩、图案都希望能赏心悦目。
- (54) 哪怕我明知结果会与我期盼相悖,我也要探究到底。
- (55) 我很看重有健壮灵活的身体。
- (56) 如果我说了我来干,我就会把这件事情彻底干好。
- (57) 我喜欢谈判,喜欢讨价还价。
- (58) 人们喜欢向我倾诉他们的烦恼。
- (59) 我喜欢尝试有创意的新的主意。
- (60) 凡事我都喜欢问一个“为什么”。

然后,请根据你在上面自测过程中画圈的序号,在下表中相同的数字上同样画圈。

| R  | C  | E  | S  | A  | I  |
|----|----|----|----|----|----|
| 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  |
| 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 |

(续表)

| R  | C  | E  | S  | A  | I  |
|----|----|----|----|----|----|
| 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 |
| 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 |
| 49 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 |
| 55 | 56 | 57 | 58 | 59 | 60 |

接着,根据每一栏画圈的多少将排在前三位的栏目顶上的字母填在下面。

第一:            第二:            第三:

结果分析:

R 代表现实型(Realistic)的个性。此种类型的人具有顺从、坦率、谦虚、自然、坚毅、实际、有礼、害羞、稳健、节俭的特征,其行为表现为:喜爱实用性的职业或情境,以从事所喜好的活动,避免社会性的职业或情境;用具体实际的能力解决工作及其他方面的问题,较缺乏人际关系方面的能力;重视具体的事物,如金钱、权力、地位等。这类个性的人适合从事的职业,包括商业操作、技术性的工作和一些服务型的职业。典型的职业有:工人、土木工程师、农民等。

I 代表研究型(Investigative)的个性。此种类型的人具有分析、谨慎、批评、好奇、独立、聪明、内向、条理、谦逊、精确、理性、保守的特征。其行为表现为:喜爱研究性的职业或情境,避免企业性的职业或情境;用研究的能力解决工作及其他方面的问题,即自觉、好学、自信、重视科学,但缺乏领导方面的才能。这类个性的人适合从事的职业,包括科学研究和一些技术性的工作。典型的职业有:数学生物方面的工程师、科研人员等。

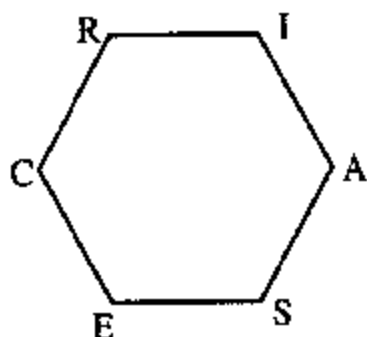
A 代表艺术型(Artistic)个性。此种类型的人具有复杂、想象、冲动、独立、自觉、无秩序、情绪化、理想化、不顺从、有创意、富有表情、不重实际的特征,行为表现为:喜爱艺术性的职业或情境,避免传统性的

职业或情境;富有表达能力和直觉、独立、具有创意、不顺从、无次序等特征,拥有艺术与音乐方面的能力(包括表演、写作、语言)并重视审美的领域。这类个性的人适合从事的职业,包括艺术、音乐和文化类的职业。典型职业有:诗人、艺术家等。

S代表社会型(Social)的个性。此种类型的人具有合作、友善、慷慨、助人、仁慈、负责、善社交、善解人意、说服他人、理想主义、富有洞察力等特征,其行为表现为:喜欢社会型的职业或情境,避免实用型的职业或情境;并以社会交往方面的能力解决工作及其他方面的问题,但缺乏机械能力与科学能力;喜欢帮助别人、了解别人,有教导别人的能力,且重视社会与伦理的活动与问题。这类个性的人适合从事的职业,包括社会和服务类的职业。典型职业有:教师、牧师、辅导人员等。

E代表企业型(Enterprising)的个性。此种类型的人具有冒险、野心、独断、冲动、乐趣、自信、追求享受、精力充沛、善于社交、重视知名度等特性,其行为表现为:喜欢企业性质的职业或环境,避免研究性质的职业或情境,会以企业方面的能力解决工作及其他方面的问题;易冲动、自信、善社交、知名度高、有领导与语言能力,缺乏科学能力,但重视政治与经济上的成就。这类个性的人适合从事的职业包括管理和销售类的职业。典型职业有:推销员、政治家、企业经理等。

C代表常规型(Conventional)的个性。此种类型的人具有顺从、谨慎、保守、自控、服从、规律、坚毅、实际稳重、有效率,但缺乏想象力等特性,其行为表现为:喜欢传统性质的职业与情境,避免艺术性质的职业或情境,会以传统的能力来解决工作及其他方面的问题;喜欢顺从、规律,有文书与数学能力,并重视商业与经济上的成就。这类个性的人适



合从事的职业包括办公室类和数据类的职业。典型职业有:出纳、会计、秘书等。

请在左列六角形个性分类图上圈出你得分最高的前三个字母。

这是美国心理学家、职业咨询理论家霍兰德提出的,在全世界有着广泛影响的六角形个



性分类图。如果你的个性测试得分最高的三个特征排列在相邻的位置上,那么你的兴趣、爱好和需要比较一致,基本上能在相应的职业中获得满足;如果你的个性测试得分最高的三个特征排列在相对的位置上,那么你的兴趣、爱好和需求比较分散,除了在相应的职业中获得部分满足之外,另外有些部分需要通过发展业余爱好等方法来加以满足。

## 第十八章 心理学在临床研究中的应用

### 第一节 临床心理学概述

临床心理学是应用心理学的一个分支学科,它通过心理测定、分析、观察等方法对个体的行为能力和行为特征进行解释,并且将个体身心诊断和生活史中所了解到的情况与对个体个人生活状况进行的观察、分析综合起来,对个体的心理适应问题进行咨询和治疗。临床心理学涉及的对象多,领域广,无法一一论述,本章将重点介绍心理咨询和治疗的理论及其相关应用。

#### 一、心理咨询与心理治疗的含义

现代社会专业分工愈来愈细,造成人的心理机能的片面使用和发展,而教育的日益片面化,又忽视了人的个性的和谐发展。另外,家庭结构和功能的变化,使家庭不稳定的趋势更加突出;人口密度的增加,尤其是都市的人口集中,更是造成了人际竞争,甚至是人际冲突。现代人在这样的生活压力下苦苦挣扎,难免会出现一些心理问题,如果处理不及时、不得当,甚至会发展成为心理障碍。这就需要心理咨询或者心理治疗。

关于“什么是心理咨询和心理治疗”,心理学家们众说纷纭,目前尚无统一的定论。一般来讲,心理咨询是指咨询者运用心理学的有关理论与方法,通过特殊的人际关系,帮助来访者解决心理问题,增进身心健康,提高适应能力,促进个性发展与潜能发挥。而心理治疗是指由经过严格专业训练的治疗者,根据患者的特殊心理病理,运用心理治疗的有关理论和技术,通过持续的人际互动,消除或控制患者的心理障碍,恢复和增进身心健康。

心理咨询和心理治疗在性质上都注重建立帮助者与求助者之间的良好的人际关系;在工作目的上都希望通过帮助者和求助者之间的互动,达到求助者改变和成长的目的;在理论和技术方法上,两者往往是一致的。但两者之间也有不同之处,首先两者的对象不同。心理咨询的工作对象是正常人、正在恢复或已复原的病人,而心理治疗则主要针对有心理障碍的人进行工作;其次,两者解决的问题不同。心理咨询主要面对的是正常人的适应和发展性问题,而心理治疗则主要针对人格障碍、神经症和情绪障碍;第三,两者所需的时间不同。心理咨询一般较短,而心理治疗则往往费时较长;第四,帮助的性质不同。心理咨询侧重于帮助来访者获得信息,学习新的适应技能,解决所面临的生活问题;而心理治疗主要是“治疗”,以克服各种精神症状和身心症状。

## 二、心理咨询与心理治疗的意义

心理咨询和心理治疗不仅可以解决求助者的心理问题 and 心理障碍,维护和增进身心健康,在其他方面也有非常重要的价值。

### 1. 咨询工作者和治疗者的人格完善

咨询工作者和治疗者在帮助求助者的同时,从求助者的生活经验里获得教训,从而能反省自己的个人生活、家庭生活以及自己的心理卫生,督促自己改善性格,改善自己的应对方式,使自己的人格更加完善,身心更加健康。

### 2. 有助于加深心理与行为的研究

在心理咨询和心理治疗过程中,往往可以获得求助者详细的个人生活史,深入了解个人的深层心理活动,明晰病理机制以及解决方法,从而有助于加深心理与行为研究,更加全面、深入理解人类心理活动发生发展及其变化的规律。

### 3. 为开展心理卫生工作提供重要依据

经由心理咨询和心理治疗而获得的资料,其中包括,何种因素导致心理问题或症状出现,求助者如何应对,以及怎样才能帮助他们解决问题或消除症状等等,这些都可以作为开展心理卫生工作的重要依据,进而为提高全社会的心理健康水平作出贡献。

## 第二节 心理咨询与心理治疗的一般程序

心理咨询与心理治疗是一个程序性的过程。这个过程由一系列不同的阶段性的任务组成。一般来说,心理咨询和心理治疗的程序分为以下五个阶段。

### 一、问题探索阶段

这一阶段的任务是收集求助者的有关资料,澄清、理解和界定问题,并与求助者建立良好的咨询和治疗关系。问题探索阶段的最大特点可以说是尝试错误,逐渐接近实质。因为求助者一开始谈的问题可能相当凌乱,并且混杂着大量的情绪成分。因此咨询者和治疗者要注意不要漫无目标地从一个问题跳到另一个问题,而要尽快抓住一个问题,对它进行深入讨论。从讨论中如果发现该话题不是当前的中心问题,可以再返回,换一个主题。

在探索问题阶段,在收集资料时,要抓住以下重点:

(1) 事实。发生了什么事情?是何时何地发生的?事情的前因是什么?事情的后果是什么?

(2) 认知。求助者是怎么知觉这件事情的,有什么样的评价?他又是怎么看待自己和有关的他人的?这种知觉和评价有偏差吗?除此之外,咨询者和治疗者还要关注求助者的认知能力和认知方式的特点。

(3) 情绪。不仅要留心求助者在事情发生时和发生后的情绪反应,更要注意求助者当下的情绪体验。求助者当时的情绪反应常常是判断问题探索方向的重要指标。此外,咨询者和治疗者还要注意求助者的情绪特点,例如稳定性、冲动性、主导心境等等。

(4) 行为。事情过程中求助者做了些什么,事后又做了些什么,现在想怎样做?更重要的是他的一般行为方式,如通常他是怎样待人处事的,怎么应对困难的等等。

(5) 环境。因为求助者的问题往往不是一个人的问题,与他所处的环境密切相关,因此咨询者和治疗者要特别重视环境因素,要从实际生

活环境中去理解问题,理解求助者。

## 二、目标确立阶段

在明确了求助者的问题和期望值之后,就进入了目标确立阶段。在咨询和治疗的过程中,确立咨询和治疗的目标至少有三方面的意义:(1) 为咨询和治疗提供方向,引导咨询和治疗过程;(2) 便于对咨询和治疗进展和效果进行评估;(3) 能够督促双方积极投入。

一般而言,咨询者和治疗者确立的咨询和治疗目标应该满足下述要求:

### 1. 具体

目标不具体,就难以操作和判断;目标越具体,就越容易见到效果。例如,求助者希望能够改善人际关系,这个目标就比较笼统和抽象,因为人际关系这个概念太大,涉及的东西太多,不好把握和具体操作。像这样的目标不妨可以把它分为若干小目标,通过实现一个一个小目标,进而累积到大目标的实现。

### 2. 现实可行

咨询和治疗的目标应该是在预期的时间内能够达到的,因此目标必须现实可行。要做到现实可行,就要综合考虑求助者问题的性质和程度、已有的心理发展水平和潜力、环境条件等,使目标限制在这些条件允许达到的范围内。超越可能性的目标不仅没有益处,反而会因为达不到而挫伤双方的积极性。另外,现实可行的目标也有助于对咨询和治疗的效果进行评估。

### 3. 心理性

心理咨询和心理治疗主要涉及的是心理问题 and 心理障碍,因此咨询和治疗的目标应该属于心理学范畴,应该限制在心理品质、行为特征的改变上。但由于心理状况与人的实际生活有密切联系,针对这种因为生活矛盾、冲突而起的心理困难,咨询和治疗的目标应该放在帮助求助者澄清自我认识、需要、价值,帮助求助者想到更多的可能性,提高决策策略等方面,而不是直接帮他拿主意。

### 4. 系统性

有效的咨询和治疗目标应该是多层次目标的协调统一,应该既有

近期目标,也有长远目标;既有特殊目标,也有一般目标;既有局部目标,也有整体目标。通过不同层次的目标,就能把求助者的问题纳入到一个更庞大的变化、发展的系统之中,使求助者发生更全面、更深刻、更持久的变化。

### 三、方案探讨阶段

所谓方案探讨就是根据问题的性质、程度,求助者的环境条件,咨询者和治疗者的策略和技术储备,结合已确定的咨询和治疗目标,为造成改变、达到目标设计出一个行动方案或行动计划。很明显,这是一个需要创造性的阶段。在这一阶段,双方要设想出各种可能的方案,并对这些方案的优劣进行权衡、评估,最后确定一个合适的方案。

### 四、咨询/治疗阶段

咨询/治疗阶段是咨询、治疗过程中最有影响力的环节。在这一阶段,咨询者和治疗者根据诊断和方案,以一种或数种理论为指导,通过分析、解释、指导、训练等方式来影响求助者。求助者积极参与这一活动,加强理解、领悟、模仿等心理活动,学习新的认知方式和行为方式,向咨询和治疗目标改变。这就是咨询/治疗阶段的基本任务。

### 五、评估/结束阶段

在咨询和治疗的最后阶段,咨询者/治疗者要做的是对于干预措施的有效性以及是否达到咨询目标进行评估,评估结果中显现出来的具体进步也常常会鼓励、强化求助者。

咨询和治疗阶段的划分符合一般的问题解决模式,它包含了发现问题、分析问题、提出假设、实践和检验假设等过程要素。而且在完成每一阶段的工作任务时,也贯串着问题解决的思维模式。整个咨询和治疗的过程可以用图 18-1 来表示。从图中我们可以看出,每一阶段有两个出口,如果该阶段任务成功完成,就进入下一个阶段;如果失败,则返回更早的阶段。这样的咨询和治疗过程既富有灵活性,又不杂乱无章,呈现出一种有结构的灵活的面貌。

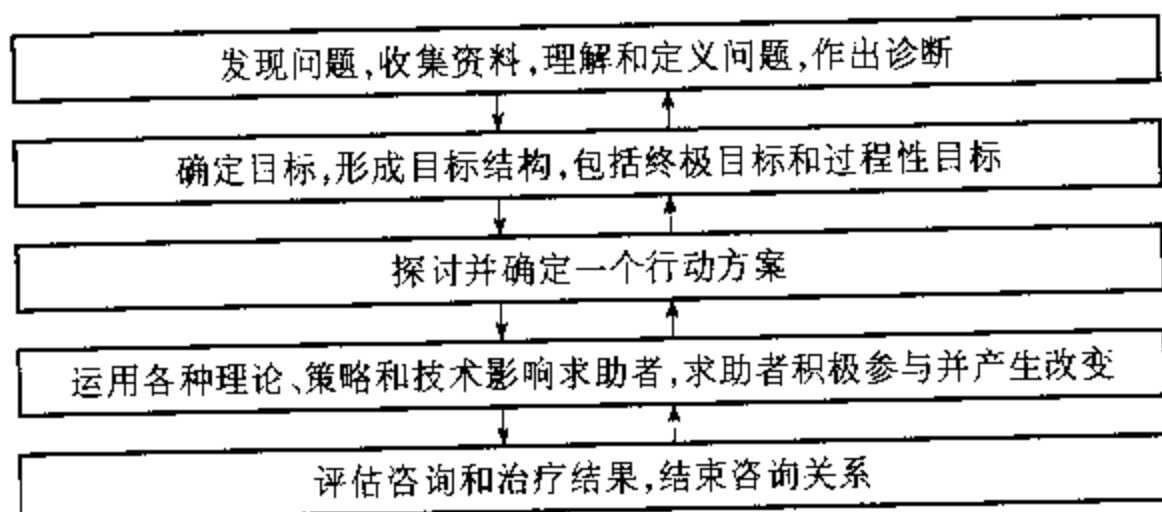


图 18-1 咨询/治疗过程的一般模式

### 第三节 常见的心理疾病

紧张、忧虑、恐惧之类的消极情绪、情感如长期存在,而个人的心理适应能力又较差,又不采取措施去疏导、缓解消极情绪、情感带来的负面影响,这种状况如不设法改变,终将引起相应的心理疾病。日常生活中,最为常见的与情绪、情感有关的心理疾病有两类,即焦虑症和情感症。

#### 一、焦虑症及其成因

焦虑症由苏格兰医生卡伦(W. Cullen)于 1769 年提出,原由神经症(Newrosis)一词改称而来。其现代含义是指,一种中等程度地干扰人的正常生活,而无任何器质性病变的心理疾病。焦虑症患者一般不需要住院治疗,但却需要得到心理专家的帮助,以摆脱情绪上的痛苦。焦虑症包括几种具体形式,其中主要有泛虑症、恐惧症和强迫症。

##### 1. 泛虑症

泛虑症是一种没有明确对象或内容的焦虑反应。泛虑症患者无论何时何事都感到惊慌不安、提心吊胆,好像大祸就要临头,似乎突发性的灾难或危险随时都会发生,因而整天处在焦虑、忧虑之中。但他们又说不清究竟因何而焦虑,未来究竟可能会发生什么危险和不幸。所以,泛虑症患者的焦虑具有不明指向的泛化性。这显然与正常人的焦虑完全不同。尽管正常人也会因事因人因时因地而产生焦虑反应,但时过

境迁,焦虑反应会逐渐减弱,直至“烟消云散”。

由于焦虑持久地笼罩着泛虑症患者的心灵,他们始终体验到与焦虑、恐慌相关的身心状态,如剧烈的心跳、呼吸急促和胸闷、多汗、眩晕和恶心等。他们常常饱受失眠之苦,即使在入睡期间也可能被噩梦所扰醒。可见,泛虑症患者十分痛苦。

现代认知心理学认为,泛虑症起因于对事物的认知与判断。虽然人具有善于分析、思考的特征,但一般人却不会对任何事物都作过多的无谓思考。即反映事物特征的各种信息作用于人的感官时,一般人只对少量信息作深度加工,对绝大多数信息仅作短暂处理,信息保留在记忆系统中仅数分钟之久,此后就被遗忘。而泛虑症患者却不同,他们对信息十分敏感,对任何信息都作反复加工,即使那些大多数人认为没有危险不必为此而担心的事物,他们也认为可能会对自己产生危害。结果,怕这怕那,天天处在警戒之中,总觉得不幸的事随时会发生,终于使自己深陷焦虑恐慌状态而不能自拔。

## 2. 恐惧症

恐惧症不同于泛虑症。泛虑症患者会体验到无具体对象的泛化性焦虑,而恐惧症患者体验到的恐惧是实有所指的。但他们又不同于正常人。正常人可能会对某些事物(如虎、蛇、高处、黑暗等)产生恐惧,因为这些事物、情景在一定条件下可能对人产生不同程度的伤害。而且,正常人对有害事物产生的恐惧是相对短暂的,时过境迁,这种恐惧会逐渐淡薄。而恐惧症患者所形成的是对某些在正常情况下不具任何伤害性的事物的不合理性的恐惧。例如,一朵红花本无伤害性,但恐惧症患者却会对它产生不合理性的恐惧。此外,恐惧症患者对某一具体事物形成的恐惧之强烈,以至一次形成,长期不忘。例如,一个怕蛇的恐惧症患者,可能会因怕蛇而从此不敢出门;一个怕登高的恐惧症患者,可能永远不敢再次登高。更使正常人无法理解的是,恐惧症患者能清醒地认识到自己那种不合理性的恐惧体验是荒谬的,但却无法控制自己的情绪,以至恐惧缠身,无法解脱。

恐惧症患者产生的是不合理性的恐惧,因而任何无实际伤害性的事物都可能成为他们的恐惧对象,如高、黑、山、水、火、风、紧闭、食物、



医生、动物、眼睛、细菌等。这样,也就出现了许多稀奇古怪的恐惧症患者。由于他们反复地体验不合理性的恐惧,结果严重地干扰了自己的日常生活。例如,一个患有不洁恐惧症的人,由于整天忙于同细菌拼命,以至无任何时间与精力来料理自己的正常生活。而一个对眼睛有强烈恐惧的人,不敢直面看人,使她不敢与人交往,结果陷入孤僻、冷漠境地的同时,也放弃了自己的学业与事业。可见,恐惧症危害之大。

至于恐惧症的成因,精神分析论认为,疾病的根源在于童年期发生的心灵创伤和冲突被压抑进了潜意识层面。因为童年期的心理创伤通常以性和攻击为中心,它们使人痛苦到了不能有意地记住它们的程度,因此这些冲突及其与此有关的事件都被深深地压抑进了潜意识层面。待当事人成年后,虽然已无法有意地洞悉这些痛苦事件,但日常生活中的某一现实情境如与患者潜意识中痛苦事件具有本能性联系时,这一现实情境就可能使患者在情绪上陷入恐惧、焦虑的境地,但患者本人却未必了解恐惧产生的真正原因。例如,一个男大学生如对男生厕所和浴室产生了恐惧,其实厕所和浴室并非是他产生恐惧的真正原因,而仅是一种替代物,该男生真正恐惧的是他隐藏在内心深处的同性恋冲动。

行为主义心理学认为,恐惧是经学习而形成的习惯反应。一个小女孩之所以会对红花产生不合理性的恐惧,是因为小女孩在某一次伸手摘红花时,遭到红花上蜜蜂的蜇刺,使小女孩受了疼痛与惊恐。此后,当小女孩看到红花,就会想到疼痛而引起惊恐,久而久之,她对红花便产生了习惯性恐惧反应。所以,恐惧是经学习而习得的。

### 3. 强迫症

正常人出于某种需要、目的、意图,经常可能出现自我强迫倾向,尤其在困境、疲劳,心情紧张时更容易出现。这种自我强迫倾向既可体现于思想观念,也可体现于行为举止,或者两者前后相伴。假如,某人居住五楼,出门前已关闭门窗。但当他下到一楼时,突然对大门是否关好产生了疑虑。此时,他会按常人那样思考片刻,对出门前的行为顺序作一番回想,然后作出判断。如他确信自己已关好大门,就会放心离去;如他无法确定是否关好大门,又赶着去上班,这时就会形成心理冲突。

他如想到失窃后的严重后果,紧张与焦虑就会迫使他返回五楼,再次检查门窗,这就由强迫思想转化为强迫行为。检查后,他就会安心上班,虽然,该人的思想行为包含有强迫倾向,但这是正常人在意识控制之下的理性之举,恐怕多数人会这样做。

强迫症患者则不同,不合理性的疑虑使他们始终处在焦虑、恐惧之中。为了消除焦虑与恐惧给自己带来的痛苦,就迫使自己反复进行某一动作。例如,典型的强迫行为是不断地洗手。某些强迫症患者认为,一切东西都是脏的,只要手接触过什么东西,就认为弄脏了,即使手不接触任何东西,他们认为空气也会弄脏手。这种思想观念一直盘旋在患者脑海中,无法将它消除,因而促使他们反复洗手;洗手后,他们在情绪上会感到舒适。反之,如强行忍耐,则会受焦虑之苦。可见,所谓强迫症,就是指患者的行为不受主观意志所支配,即使行为违反主观意志,仍一再重复进行,以致严重地干扰了正常的生活。

某些强迫症患者在生活上会过分讲究模式化,这种固执的生活模式稍有变化,他们在情绪上就感到不舒服。因此,他们对衣服如何放、用具如何摆、饭该如何吃、一天中的事该如何做都作了模式般地安排,这种精心思考与有序的安排都为了一个目的,即逃避焦虑之苦。如果吃饭时颠倒了先吃肉后吃菜的常规,或者睡觉前不对墙上挂的画静观半小时,他就会感到心中不舒服。而在正常人看来,他的那些不合理性的思想与行为完全是多余的、无益的。

强迫症患者之所以会顽固地重复强迫行为,精神分析论认为这是一种防卫作用。因为,引起强迫行为的强迫思想有时是极为可怕的。杀人、自杀和性强暴观念在强迫思想中占居大多数。这类强迫思想一旦付诸行动,其后果极为严重。为此,强迫症患者对自己的强迫思想感到恐惧、焦虑,而逃避恐惧、焦虑的唯一途径就是反复进行某一行为,以提防自己将可怕的思想转化为行动。例如,一个年轻的母亲在一夜间起床十次八次去检视她的孩子,就是为了提防自己将可怕的强迫思想(杀死婴儿的冲动)表现于行动。

行为主义心理学家与精神分析论者不同,他们认为凡日常生活中能使个体在需求上获得满足的行为都能得到加强,并在今后所遇的类

似情境中加以重复。所以,强迫症与其他行为反应一样,是患者经学习而形成的一种不良习惯。据此推论,一个强迫症患者之所以会反复去洗手,是因为他养成了不良习惯。具体而言,当初患者为了消除因某事而引起的焦虑,会有所行动。而洗手能使患者获得一种清凉的感觉,这种感觉在一定程度上减轻了患者的焦虑,即使得患者意外地获得了需求上的满足。由此,当患者再次体验到焦虑时,就会以洗手动作来减轻焦虑。长此以往,渐成习惯。

## 二、情感症及其成因

情感症也叫心境障碍,有三种类型,即忧郁症、躁狂症与躁郁症。

### 1. 忧郁症

忧郁症也叫抑郁症,其主要症状有:心情低落、焦虑,将自己长期封闭在忧郁之中,自卑自责自罪,对前途悲观,对生活绝望,常有自杀念头和行为;兴趣减弱或消失,对人、对己、对一切事物都抱有消极态度或厌烦;主动性大大减弱,运动迟滞,言语缓慢;睡眠失常,胃口不良,形体消瘦,自感机体不适,有疑病倾向。

忧郁症与一般人的心情忧郁有明显区别。一般人因挫折和失望,会处于情绪低落状态,甚至经心境的弥漫作用将忧郁的心情投射至其他事物,觉得整个世界都是灰暗的。但这种状态续时相对短暂,不会严重干扰正常生活。而忧郁症患者处在情绪低落状态的时间会长至三个月左右,即使愈后,仍会经常复发。更为严重的是,这类患者因极其自卑与绝望,经常自残与自杀。有的患者为达到自杀的目的,以谎言欺骗家属和监护人员,一旦人们放松警惕,患者立即采取自杀行为,自杀未遂的患者会不断积累自杀经验,以最终达到自杀目的。

因此对抑郁症患者,我们应十分留意。在护理中,对他们要亲切、鼓励和安慰,并给予娱乐治疗,诸如让他们听音乐、看电视、看画板、听相声等,但要避免以悲痛的画面和情景刺激他们。必要时,应到医院进行治疗。

就忧郁症的成因而言,不同的心理学派对此作了不同的解释。精神分析论者认为,忧郁症患者的童年生活多半是不幸福的,有过不少痛苦事件,积累了不少失落经验。随着年龄的增长,这些痛苦的失落经验

并未被彻底遗忘,而是被压抑进了潜意识层面,暂不显现而已。但成年后,现实生活中的失落与痛苦却容易引发隐藏在潜意识中童年时期的失落痛苦。结果,新旧痛苦相互作用,致使患者陷入痛苦绝望的境地。

行为主义心理学家认为,一个人如在童年时期受到的惩罚过多,而奖励过少,就会使孩子从小缺乏足够的自信和自尊。此外,为了避免无辜的指责和批评,孩子从小就胆小怕事,不敢单独行事和独立解决问题。这种孩子长大后显然缺乏处理问题和应付困境的能力,容易在现实社会中遭受挫折,屡屡失败的经历导致自卑、消极、绝望,最终陷入深度的抑郁之中。

认知心理学家认为,忧郁症同样起因于患者本人的认知与判断。一个人如对自己的失败不作客观、辩证的分析,将失败的消极作用看得过重过大,或者以偏概全,以失败否定自己的能力与价值,自觉一无是处,就容易自责、自卑、自暴、自弃,逐渐使自己在情绪上陷入谷底。

## 2. 躁狂症

躁狂症的主要特征可归纳为三个方面:第一,情绪高涨。表现得极其兴奋、欣快、激昂、言语增多。如在病房里,患者会经常走遍整个病区、跳舞、唱歌、拍病人和护士的后背、作诗给周围人听、说话滔滔不绝、对他人的每句话都要作无端的抢白;第二,精力充沛。睡眠时间明显减少,日夜折腾却没有疲乏感,整天不停地干这干那,也不知休息片刻;第三,行动狂乱。当自己的要求遭到他人拒绝时,语言和行为具有攻击性,或声嘶力竭地破口大骂,或不顾后果地将周围东西砸向他人。

躁狂症患者在发作期一般须住院,住院时间短于一年。护理时,应使病人尽量避免强光、鲜艳的色彩及其他具有强烈刺激的事物,要保持环境安静,要求病人按时服药以控制兴奋,要谨防病人发生脱水、衰竭和意识障碍。

## 3. 躁郁症

躁郁症也称情感性精神病,其明显的特征是情绪极不稳定。情绪状态在消沉和兴奋这两极之间迅速变换,即时而表现为抑郁症,时而表现为躁狂症。抑郁期常以自杀观念为标志,而躁狂期则经常以暴力性的狂乱行动暴发为特征,不同时期的情绪状态似乎是完全不同的两个

人。这种人在一年之内会有多次躁狂和抑郁的交替发作。

躁郁症是一种常见精神障碍,女性患者多于男性。病因尚不清楚。有人认为是心理性的,有人认为是生理性的,即生化因素不平衡所致。但不少调查显示,患者多有家族史,说明遗传因素可能在其中起作用。然而,遗传因素导致患病的内因必须具备一定的条件才能转化为现实状态。这类条件就是指现实的生活环境及其对情绪的诱发作用。如一个人既有引发躁郁症的内因,现实生活中又屡遭重大挫折,情绪刺激过分强烈,那么在内外因素的交互作用中,就容易引发躁郁症。

#### 第四节 心理咨询与心理治疗的理论和技术

消极的情绪、情感能引起各种心身疾病,严重者需要及时治疗。目前,治疗心理疾病的方法很多,其中最为常用的有三类,即精神分析治疗法、行为治疗法和认知治疗法。

##### 一、精神分析治疗法

该治疗法由弗洛伊德倡导与发展。该方法尽管已有较长的历史,但仍被广泛地使用,是现代主要的心理疗法之一。精神分析疗法十分强调通过探究患者童年时期的经验,揭示已被压抑到潜意识之中的心灵创伤和冲突,进而分析和治疗心理疾病。因为精神分析论者认为,童年时期被压抑进潜意识之中的创伤事件或冲动,是成人内在冲突和焦虑的根源,是导致心理疾病的重要原因。因此,要解除患者的焦虑负担、治愈心病,必须使压抑进潜意识的东西回到意识之中,让患者自己意识到心病根源。一旦患者洞悉了心病的根源,并理智地对待它们,心病不用药物治疗,就能挥之而去。为了能发现患者潜意识层面中被压抑的痛苦事件或冲突,弗洛伊德创用了四种技术,即自由联想、梦的分析、抗拒分析和移情分析。

##### 1. 自由联想

自由联想是精神分析的最基本的技术。典型的“自由联想”应在安静的环境中进行,让患者舒适地坐定躺椅上,使其处于白日梦状态。任凭思绪自由飘移,并将所想到的一切毫无顾忌地说出,包括琐碎、荒谬、

愚笨的思想与观念。作为精神分析师应耐心地边听边记,不作任何结论,以免打断患者的联想。当患者联想困难时,分析师应给予鼓励,使其继续联想。

精神分析师认为,自由联想能达到两个目的:第一,患者通过联想与诉说,使精神宣泄,紧张与恼怒等负面情绪能得到一定程度的释放与缓解,因此自由联想本身就是一种心理治疗;第二,由于患者是在毫无拘束的状态中联想与诉说,意识的控制作用相对减弱,原本压抑在患者潜意识层面的东西在这种情况下容易冒出来,便于分析师捕捉,找到患者的病因。因此,自由联想是开启患者潜意识之门的钥匙。

当然,要从患者的联想与诉说中捕捉到能判定患者病因的有价值的东西,其实是非常不容易的。因为,每一个人都会自觉地控制对人诉说的内容,即使在毫无拘束的联想中,要使患者的言语完全不受自觉意识所选择,不进行组织与加工,是非常困难的。因此,利用自由联想技术来发掘患者的病因是一项艰苦的工作。

## 2. 梦的分析

精神分析论者认为梦十分重要,具有深远、复杂的含义,决非是偶然的无缘无故的,只要细致而深入地分析、研究梦,就能通往潜意识世界。理由在于,潜意识现象既不能通过人的感知直接观察,也不能通过自我观察而捕捉。这种无时间性、不合逻辑的潜意识现象只能通过潜意识的符号才能得以了解。梦境就是潜意识现象的符号之一。梦境可分为两个层面,即显性梦境和隐性梦境。显性梦境为患者所记忆,能陈述,是梦的表面,属意识层面;隐性梦境不为患者所记忆,无法陈述,却是梦的本质,属潜意识层面。睡眠时,当意识层面的压力放松之际,潜意识内容才会乘机外逸,并以伪装方式形成不为患者所了解的隐性梦境,隐性梦境经转化便成为显性梦境,所以隐性梦境会通过伪装表现在显性梦境中。只要仔细解析梦的隐意与梦的显意之间的关系,并探讨前者如何转化为后者的过程,就能跟随显性梦境去逐渐接近患者心灵深处的某一隐藏的目标,探明精神现象的内在真相,推测患者的症结或病因。

当然,梦的解析也决非容易之事,由于潜意识事件相当隐晦,加之

潜意识精神作用的加工和掩饰,显性梦境只是一种象征性的表述,往往与隐性梦境的原意相去甚远。例如,梦境中常以个别元素代替整体,以胡须代替父亲,用乳房代替母亲;或以手杖、龙头、水壶为男性的象征,以坑穴、口袋、门户等为女性的象征。这种象征性表征虚幻离奇,超出人在清醒状态下的想象,要发掘其隐含的真正意义确实不易。此外,如不对梦的联系作深入分析,就很难辨识单一现象的含意所在。所以,必须对来自同一患者的许多梦进行分析,才能确定其中是否有类似的主题,该主题可能就是患者的病源。可见,要利用梦的分析去发掘患者的病因,须花费大量的时间、精力。

### 3. 抗拒分析

在自由联想与梦境陈述中,患者往往会拒绝向精神分析师暴露那些体验强烈的事件,表现出不合作的抗拒行为。而精神分析师认为,患者高度敏感且试图竭力逃避的事件恰恰可能是患者的病因所在。为此,必须设法化解患者的这种抗拒,使患者的抗拒转化为合作,充分暴露那些原本欲抗拒的事件。如能这样,精神分析师经分析抗拒事件,就能发现患者潜意识层面中被压抑的东西,推测患者的病因。

要化解患者的抗拒行为十分不易。患者所抗拒的是潜意识事件和冲突,这类事件和冲突一旦浮现于意识层面会给患者带来痛苦,因而患者会阻碍这些事件和冲突浮现于意识层面,而分析师所需要的正是患者心中的隐秘事件。这样,消除抗拒就成了一个长期且痛苦的过程。

### 4. 移情分析

心理治疗中,患者往往会将对父母和情人的情感移渡到精神分析师身上,把分析师与自己的关系看作是父子关系、父女关系或情人关系,这就是“移情”。移情现象只是一种潜意识的表达。分析师只是患者潜意识中情感对象的替代者。因此,从患者对分析师的情感表达中,能了解到患者早年时期的人际关系和情感经验,为寻找患者的病因提供一些线索,所以移情分析是非常必要的。

利用以上四种技术,精神分析者能获得大量的有关患者精神现象的材料,通过对这些精神现象的分析与释义,分析师对患者的病因便能作出某种推断。只要患者接受与正视分析师对其病因的分析与推断,

并理智地对待病因,不用药物治疗,患者的心病就能挥之而去。

值得指出的是,精神分析法发展到现在,已有很大的改进,尤其在探究病因和思路上有明显的转变。目前,已不再把患者的童年经验看作是引起心病的决定因素,在分析患者的病因时主要着眼于患者的现时处境;也不再把潜意识冲动与欲望看成是一切心病的根源,而注重从患者的意识情绪、心理需要和性格特征方面去分析和治疗患者的心病。可见,精神分析法随着医学心理学的发展正在不断改进和完善。

## 二、行为治疗法

该治疗法以行为主义心理学为理论基础,不探究心理疾病的精神原因,仅仅从患者行为习惯入手,使其增强适应现实生活的能力。为了转变因消极情绪引起的行为失常反应,行为主义心理学形成了许多具体的方法,其中常用的有以下三种:

### 1. 系统脱敏法

系统脱敏法源于巴甫洛夫的条件反射学说和斯金纳的学习理论。其治疗思路是利用患者具有自我控制和自我调节能力,逐步降低患者对焦虑诱发情境或对象的敏感性,直到患者的焦虑消失为止。有人认为系统脱敏法由精神病学家沃帕首创,而事实上我国古代就有这种方法。金元时代名医张子和就用系统脱敏法治愈了一位妇女的惊恐症。

用系统脱敏法消除患者焦虑、矫正反常行为十分讲究系统程序。通常认为,完整的系统程序应包括五个阶段:

第一,确定敏感源。患者的焦虑和恐惧总是由一定的对象或情境所引起。容易引起焦虑或恐惧的对象或情景,即为“敏感源”。因此要消除患者的焦虑和恐惧,要矫正患者的异常行为,首先要确定患者的敏感源。

第二,排定焦虑、恐惧等级。特定的对象或情景能引起患者的焦虑或恐惧,但特定对象或情景对患者的刺激强度并非始终如一,不同的刺激强度会引起患者不同程度的焦虑(或恐惧)反应。因此,对象或情景引起的焦虑(或恐惧)反应可分为不同的等级。例如,惊恐症患者对不同强度的声音刺激所引起的反应是不同的。声音轻引起的恐惧反应较弱,声音响引起的恐惧反应相对较强。同样,幽闭症患者的恐惧反应也



随电梯的升幅而变化,电梯的升幅小,恐惧反应较弱,电梯升幅大,恐惧反应较强烈。治疗者要依据特定对象或情景的变化状况,对患者引起的不同程度的焦虑(或恐惧)反应,从弱到强,按等级排列。

第三,对患者进行放松训练。要使患者学会随时放松身心的技巧,养成以放松全身肌肉来制约焦虑(或恐惧)的习惯。因为,放松同焦虑(或恐惧)是相对立的,一个人不能同时既放松又焦虑(或恐惧)。所以,学会了随时能放松自己的技巧,就能制约或减轻焦虑(或恐惧)反应。

第四,进行想象中实验。即要求患者在想象中将放松状态同诱发焦虑(或恐惧)的情境相联系,并按等级逐步提高诱发焦虑(或恐惧)的刺激水平,从较弱的焦虑(或恐惧)开始一直到最强的焦虑(或恐惧)。以惊恐症患者为例:先要求患者想象自己受到了突如其来的较轻微的声音刺激,同时运用已经学会的放松技巧,去面对想象中的情境。如能以放松制约恐惧,说明想象实验取得成功。然后,要求患者想象自己受到突如其来的较为强烈的声音刺激,同样运用已经学会的放松技巧,以平静心态,去面对想象中的情境。如能再次以放松制约恐惧,说明想象实验又取得成功。这种想象实验要一直进行到对最强烈的声音刺激仍不会发生恐惧反应为止。

第五,进行现实中实验。即让患者到现实中,以小步子顺等级逐步接受不同强度的情景刺激。如患者在接受每一等级的情景刺激中,都能以放松制约焦虑(或恐惧),那说明患者对该对象或情景已不再敏感,不再会引起焦虑(或恐惧)反应,系统脱敏法已完全矫正了患者的异常行为。

## 2. 代币法

代币法是一种强化积极行为的有效方法,在日常生活中得到普遍应用。例如,老师为了保持或矫正小学生的行为,当学生每做一件好事时,就奖励一张印有红五星的小方纸,每获得五张印有红五星的小方纸就能换取一块精美的小橡皮,而十张就能换得一把塑料尺。在这种方法的激励下,小学生会拼命做好事,以求荣誉与物质奖励。这种小学生的优秀行为开始是被动的,是在有所企求的推动之下进行的,此时的行为具有不稳定性特征。但随着时间的推移,一旦优秀行为成为习惯后,

小学生就能稳定地保持优秀的行为方式,成为好学生。可见,代币法确能对行为的保持或矫正起到有效作用。

代币法对心病患者同样适用。例如,躁狂症患者在病院中,经常发脾气,大声嚷嚷,或与人争吵,不尊重他人。然而,他们在生理上、心理上仍有种种需求,他们需要与人交往,需要能有行动自由,需要得到较好的食物。因此,治疗人员就能利用患者对种种需求的渴求,采用代币法,逐渐改变他们的态度和行为方式。例如,患者在一天中能克制自己,对人保持和善态度,不吵闹,尊重他人,就给予象征性代币。一定数量的代币就能换得一定时间或相应形式的需求。随着时间的推移,患者的态度与行为会在克制中有所改变。

### 3. 模仿法

一个人的态度和行为方式在很大程度上是通过模仿而逐渐形成的。如一个人形成了不良的行为方式后,同样可通过模仿榜样,矫正行为或重新学习新的行为。正因为模仿是学习行为和矫正行为的重要途径,所以,行为主义心理学家十分重视模仿在消除恐惧症及其消极情绪反应中的作用。所谓模仿法,就是让患者模仿榜样,以清除强烈情绪反应的技术。例如,恐蛇症患者因怕蛇,以至不敢出门,整天呆在家里,无法进行正常的学习、生活、工作。为了消除患者的恐蛇反应,治疗者可以带领患者去观看玩蛇表演,进而在玩蛇人的榜样与指导下,让患者去接近蛇,甚至触摸蛇。先戴着手套触摸蛇,然后脱掉手套用手直接触摸蛇,渐渐达到独自玩蛇的程度,患者的恐蛇反应也由此而完全消失。

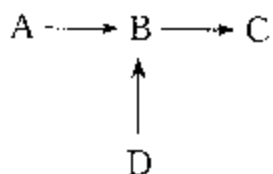
除了以上三种行为疗法之外,其他一些方法,如消退法、厌恶制约法等都能有效地转变患者的异常行为,这里不作具体介绍。总之,行为疗法是一类常用而有效的方法。尽管它无法消除心病患者内在的病根,因而重在治“标”而无法治“本”,但异常行为的矫正,有利于患者适应现实生活,与人和睦相处。

## 三、认知治疗法

该方法的治疗理念不同于精神分析疗法和行为疗法。它既不探究心病患者内在病因,也不强行转变患者的行为方式,而注重人的思想、观念。该方法强调,人依据自己的思想、观念,对事物所作的解释、评估

与判断是引起情绪反应的根本原因。因此,消极情绪的产生根源于错误的思想、观念,而要消除不良的情绪反应,关键要转变人的错误思想和观念。认知疗法既适用于有严重情绪障碍的患者,也适用于有情绪困扰的正常人。其目的在于,帮助当事人纠正对己、对人、对事的错误观念,重组认知结构,消除情绪困扰,增强适应能力。

有代表性的认知疗法是美国心理学家艾利斯创用的理情疗法。艾利斯将理情疗法的治疗理念概括为一个简图(见右图)。图中,A指与当事人有关的特定事件;B指当事人对该特定事件的看法或观点;C指当事人对该特定事件的情绪反应;D指“治疗”。可见,艾利斯认为人的情绪困扰并非起因于特定事件本身,而取决于当事人对特定事件的解释或评价。对特定事件的解释或评价不同,引起的情绪反应也不同。因此,要从根本上消除困扰,治疗不应针对当事人的情绪反应本身,而应针对引起情绪反应的主导性思想或观念。显然,艾利斯的治疗理念具有一定合理性。



由于治疗理念不同,具体的治疗方案也有别于其他心理疗法。理情疗法强调,要对当事人进行人生指导,要求当事人培养兴趣,转变态度,纠正观念,确立有益于个人与社会的处事理念。在此基础上,治疗者协助当事人对现有的情绪困扰进行分析、审视,从思想、观念上寻找原因,使当事人认识到错误的思想、观念才是造成情绪困扰的根源。同时提示当事人应从当前事件中吸收经验教训,并引以为戒,对今后所遇的事件要作理性思考,使情绪理性化,增强适应社会生活的能力,这就是理情治疗法的基本思路。

## 主要参考文献

1. David L Grey, *The writing process*, Wadsworth Publishing Company, Inc. , 1972.
2. John R Hayes, Linda S. Flower, Identifying the organization of writing processes. In: Lee W. Gregg, Erwin R. Steinberg, Lawrence Erlbaum Associates, Inc. , 1980.
3. Scardamalia M, Bereiter C, Goleman H, The role of production factors in writing ability. In: Nystrand M. What writers know: The language, process and structure of written discourse. Academic Press, 1982.
4. Lundin, R. W. , *Theories and Systems of Psychology*, 1985.
5. Jon, P. D. , *Psychology*, 1985.
6. Silverman, R. E. , *Psychology*, 1985.
7. David, G. M. , *Psychology*, 1986.
8. Worchol, S. S. W. , *Psychology: Principles and Applications* , 1986.
9. Kotovsky, K. , and Simon, H. A. , *Cognitive Psychology* , 1990.
10. Brislin, R. W. , *Applied Cross-Cultural Psychology* , 1991.
11. Hayes J. A. , New Framework for Understanding Cognition and Affection Writing. In Levy C M The Science of Writing: Theory, Method, Individual Differences and Applications. Lawrence Erlbaum Association Inc. , 1996.
12. Brown MY, Waken from the Entrancement Culture, Ecopsychology, 1997.

13. Roger Bruning and Christy Horn, *Developing Motivation to Write*, Educational Psychologist, 2000.
14. Deborah Mccutchen, *Knowledge, Processing and Working Memory: Implications for a Theory of Writing*. Educational Psychologist, 2000.
15. Charles D Kolstad, *Environmental Economics*, Oxford University Press, 2000.
16. Van Geel Rolf, De Mey Hubert, *Self, Other, Positive and Negative Affect Scales of the Self-Confrontation Method: Factorial Structure and Unidimensionality*. Personality & Individual Differences, 2003, 35.
17. Sanchez-Meca J, Marin-Martinez F, Chacon-Moscoso S, *Effect-Size Indices for Dichotomized Outcomes in Meta-Analysis*. Psychological Record, 2003.
18. Frank Sear, *Psychology*. Cornell University Press, 2003.
19. Applegate J. S. , *Full Circle: Returning Psychoanalysis Theory to Social Work Education*, Psychoanalytic Social Work, 2004.
20. Haslam N, Brain P, Neal D, *The Implicit Structure of Positive Characteristics*. Personality and Social Psychology, 2004, 30.
21. 孙汝亭等主编:《心理学》,广西人民出版社,1982。
22. 杨清:《心理学概论》,吉林人民出版社,1983。
23. 埃克斯特兰德等编:《心理学原理和运用》,知识出版社,1985。
24. 乐国安:《论现代认知心理学》,黑龙江人民出版社,1986。
25. 苏东水:《管理心理学》,复旦大学出版社,1987。
26. 孙汝亭等编:《管理心理学》,广西人民出版社,1987。
27. 张祖述、沈德立:《基础心理学》,教育科学出版社,1987。
28. 黄京尧主编:《青年心理向导》,浙江科学技术出版社,1987。
29. 俞文钊:《领导心理学》,上海人民出版社,1988。
30. 邵瑞珍主编、皮连生副主编:《教育心理学》,上海教育出版社,1988。

31. 杨治良编著:《心理物理学》,甘肃人民出版社,1988。
32. 许又新:《青年心理卫生十讲》,辽宁人民出版社,1988。
33. 彭聃龄主编:《普通心理学》,北京师范大学出版社,1989。
34. 时蓉华主编:《现代社会心理学》,华东师范大学出版社,1989。
35. 胡德辉、叶奕乾、杨治良主编:《现代心理学》,河南教育出版社,1989。
36. 保罗·阿尔布著,符锦勇译:《经济心理学》,上海译文出版社,1992。
37. 杨治良:《记忆心理学》,上海交通大学出版社,1994。
38. 张春兴:《现代心理学——现代人研究自身问题的科学》,上海人民出版社,1994。
39. 马义胜等著:《消费心理理论与实务》,中国商业出版社,1994。
40. 徐萍:《消费心理学》,上海交通大学出版社,1995。
41. 金盛华、张杰:《当代社会心理学导论》,北京师范大学出版社,1995。
42. 章志光、金盛华:《社会心理学》,人民教育出版社,1996。
43. 叶奕乾等编:《普通心理学》,华东师范大学出版社,1997。
44. 卢家楣等编:《心理学——基础理论及其教育应用》,上海人民出版社,1998。
45. 张明岛、陈福国著:《医学心理学》,上海科技出版社,1998。
46. 申荷永主编:《社会心理学》,暨南大学出版社,1999。
47. 朱宝荣:《现代心理学方法论研究》,华东师范大学出版社,1999。
48. 李良荣著:《新闻学导论》,高等教育出版社,1999。
49. (日)渡部洋著:《教育心理学》,东京大学出版社,2000。
50. 俞文钊等著:《经济心理学》,东北财经大学出版社,2000。
51. 吴文虎著:《传播学概论》,武汉大学出版社,2000。
52. 冯培等著:《创新素养与人才发展》,世界图书出版公司,2001。
53. 季建林著:《医学心理学》,复旦大学出版社,2001。
54. L. A. 珀文著:《人格心理学》,华东师范大学出版社,2001。
55. 江光荣:《心理咨询与治疗》,安徽人民出版社,2001。

56. 徐光兴:《临床心理学——心理健康与援助的学问》,上海教育出版社,2001。
57. 黄希庭著:《人格心理学》,浙江教育出版社,2002。
58. 巢乃鹏著:《网络受众心理行为研究》,新华出版社,2002。
59. 徐伟等著:《诉讼心理学》,人民法院出版社,2002。
60. 刘爱伦等著:《思维心理学》,上海教育出版社,2002。
61. 理查德·格里格、菲利普·津巴多著,王垒、王甦等译:《心理学与生活》,人民邮电出版社,2003。
62. 朱宝荣编:《应用心理学教程》,清华大学出版社,2004。
63. 刘邦惠著:《犯罪心理学》,科学出版社,2004。
64. 卜欣欣、陆爱平:《个人职业生涯规划》,中国时代经济出版社,2004。
65. 共青团中央学校部、中国青少年研究中心:《大学生职业生涯设计》,中国言实出版社,2004。
66. Dennis Coon 著,郑钢译:《心理学导论——思想与行为的认识之路》(第9版),中国轻工业出版社,2004。
67. 肖永春、齐亚丽编:《成功心理素质训练》,复旦大学出版社,2005。

版权  
前言  
目录  
正文