

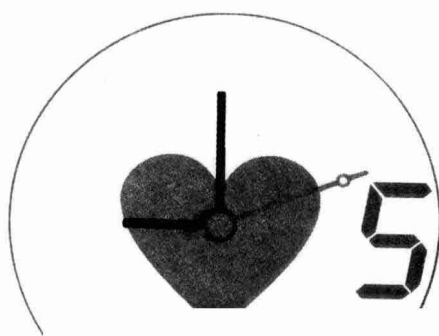
5分钟心理小实验

|对心灵最深入的探视 对自我最深刻的启示|

小实验 大揭秘 小故事 大启示

轻轻松松走进心理 真真切切触摸自己

姚会民·编著



5分钟心理小实验

姚会民·编著

天津科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

5分钟心理小实验/姚会民编著. —天津: 天津科学技术出版社, 2010.5

ISBN 978-7-5308-5628-4

I. ①5... II. ①姚... III. ①心理测验—通俗读物 IV. ①B841.7-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第059754号

责任编辑: 刘丽燕 徐兰英

责任印制: 白彦生

天津科学技术出版社出版

出版人: 蔡 颢

天津市西康路35号 邮编 300051

电话 (022) 23332398 (事业部) 23332697 (发行)

网址: www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

北京大河印务有限责任公司印刷

开本 710×1000 1/16 印张 13.5 字数 175 000

2010年5月第1版第1次印刷

定价: 29.00元

前言

找到打开心灵之门的钥匙

说起心理学，大家并不陌生，但是很多人却有一种感觉，认为心理学与自己有一定的距离，它只适合于专业的研究人士研究，只存在于实验室当中，并没有真正贴近生活。

其实不然，心理学是最贴近生活的一门科学。心理学的宗旨是通过对现象的研究和分析，从而深刻地认识自己，并最终指导生活。虽然心理学最初是源于人类对灵魂的探讨和研究，属于哲学的范畴，但是随着社会的进步，经过多年的演变和发展，心理学的内涵和范畴越来越广泛，研究方法也越来越科学和准确，人们对自我的认识也越来越深刻和透彻。

有人曾说：“内在世界的心理探险是人类最伟大的探险。”而对人心的了解也是现代心理学的最主要内容之一。

人心真的可以了解吗？刚开始接触心理学的人，都抱有这样的疑问。实际情况是：了解人心在某种程度上是可以办到的。心理学是研究“心”的学问，向看不见的内心挑战。一般情况下，人们是无法用眼睛直接看到心的活动及变化的。为了看见心的活动及变化，必须从他人可以表现于外的形式去探究。这种表现于外的形式就是“行为”。因此，想了解人的复杂多变的内心活动，必须研究心表现于外的形式。心理学在理解行为和心之间的关系上，是有多种方法的，其中最重要的一种方法就是心理实验法。

心理实验法是指有目的严格控制，或者创造一定条件来引起个体某种心理活动的产生，以进行测量的一种科学方法。心理实验法可以分为两种：一种叫实验室实验法，另一种叫情景实验法。

心理实验法的基本原则是，在其他若干变量被妥善控制的情景下，主试有系统地操纵某一自变量A，使其他有所改变，然后观察A的改变对另一变量B的影响。用心理实验法来测量个体的心理活动，通常只有一个实验变量，也就是说只针对某种心理状态。如果同时采用两个或两个以上的实验变量，那么在研究每一个实验变量的对反应变量及因变量的影响外，要考虑许多实验变量对反应量所产生的互相影响。

总之，心理实验法是要按照严格的程序和策略进行的，其优点在于其客观性和针对性，想了解什么心理活动就可以有针对性地进行设计。在心理学发展的过程中，心理学家通过心理实验发现了很多有趣的心理现象，总结出了很多著名的、有影响力的心理定律和心理效应，对我们的日常生活有很好的指导意义。本书就是通过对这些心理实验的筛选和整理，将其指导作用很好地发挥出来，帮助我们更好地认识自己，了解他人，更有效地看透和解决生活中的许多问题，让我们生活得更加轻松和自在。

第一章

发现一个不一样的你——重新认识自己

认识自己，是每个人每时每刻都在进行的事情，却也是最令人困惑的一件事情。很多人都不能从一个客观、深刻的视角去反观自己。而通过一些科学的心理实验，则能更加透彻地揭示人们的内心世界。

- | | |
|--------------------|-----|
| 1. 你对自己的评价准确吗 | 002 |
| 2. 为什么人不能完全认识自己 | 003 |
| 3. 人在什么样的条件下能够生存 | 004 |
| 4. 人是怎样预测前景的 | 005 |
| 5. 为什么说有缺点才完美 | 006 |
| 6. 人们真的都喜新厌旧吗 | 007 |
| 7. 为什么人们喜欢竞争 | 008 |
| 8. 为什么人们喜欢褒奖，讨厌批评 | 009 |
| 9. 为什么人们会以貌取人 | 010 |
| 10. 为什么心有多高天就有多高 | 011 |
| 11. 水真的能够洗清心中的罪恶吗 | 012 |
| 12. 定位速效对我们有哪些帮助 | 013 |
| 13. 为什么男性看到美女眼睛会睁大 | 014 |

- | | |
|--------------------|-----|
| 14. 到底短时记忆的容量有多大 | 015 |
| 15. 为什么思维定式有时会害人 | 016 |
| 16. 揭开过目不忘背后的奥秘 | 017 |
| 17. “日有所思，夜有所梦”的真相 | 018 |

第二章

帮你讲出心底的故事——洞察内心世界

人们的心理是复杂多变的，当外界的一些因素刺激到我们的内心，就会激发出不一样的情感。而每一份情感，每一种行动背后又都隐藏着一个不一般的故事，值得我们解读和玩味。

- | | |
|---------------------|-----|
| 1. 为什么说心态决定一切 | 020 |
| 2. 人们的态度为什么改变 | 021 |
| 3. 为什么有人对成功产生恐惧 | 022 |
| 4. 为何挫折会导致不满和压力 | 023 |
| 5. “绝望”是如何形成的 | 024 |
| 6. 心情对行动真的有影响吗 | 025 |
| 7. 为什么“懒”也是生存的智慧 | 026 |
| 8. 为什么假药也能使症状得到舒缓 | 027 |
| 9. 为什么美梦真的会成真 | 028 |
| 10. 为什么人们会向标签所说的发展 | 029 |
| 11. 为什么恐惧情绪能使人行为改变 | 030 |
| 12. 为什么有人喜欢吊他人的胃口 | 031 |
| 13. 为什么无法拒绝对方过分的要求 | 032 |
| 14. 为什么说空间左右大局 | 033 |
| 15. 为什么人们常常会配套买东西 | 034 |
| 16. 为什么扮演这个角色就容易认同它 | 035 |

17. 为什么“妙语”面前有人欢喜有人忧	036
18. 心情好的人更爱帮助别人吗	037
19. 为什么一元钱的感觉会不一样	038
20. 为什么说武器是开启暴力的钥匙	039

第 三 章

原来生活真的很奇妙——揭示生活现象

世界之大，无奇不有。世间万象，妙不可言。在我们的身边每时每刻都会发生很多有意思的现象。很多人一笑了之，不作深思，而有的人却从其背后发现了微妙的心理联系和生活哲理。

1. 为什么男性更容易失去理智	042
2. 为什么喜欢唱反调的人会被认为有思想	043
3. 女孩真的比男孩更喜欢微笑吗	044
4. 为什么不易改变已选择的东西	045
5. “美女”也能成为一种经济吗	046
6. 为什么“浑水”中敢“摸鱼”	047
7. 人为什么得寸容易进尺	048
8. 为什么距离也会产生美	049
9. 为什么先入就会为主呢	050
10. 为什么常常会以偏概全	051
11. 为什么报纸上的招聘广告用处不大	052
12. 浏览慈善网站时间长了就会捐款	053
13. 天下英才未必都是状元	054
14. 一朝被蛇咬，十年怕井绳	055
15. 为何谎言能够弄假成真	056
16. 响雷之后必有雨吗	057

第四章

为何我们会身不由己——透析社会影响

社会是一个大熔炉，投身其中的每一个人都会被冶炼和铸造。因为社会对个体有着很大的影响力，它会给我们引导和推动，也给我们压力和逼迫，所以有时候我们会身不由己，随波逐流。

- | | |
|---------------------|-----|
| 1. 为什么小过错会扩散成弥天大祸 | 060 |
| 2. 为什么胆小鬼在有陪同下也敢做大事 | 061 |
| 3. 集体荣誉感能增强人的承受能力吗 | 062 |
| 4. 为什么人们喜欢一起听鬼故事 | 063 |
| 5. 为什么比赛中多不能正常发挥 | 064 |
| 6. 为何人们更易服从突如其来的命令 | 065 |
| 7. 为什么“吃大锅饭”行不通 | 066 |
| 8. 为什么众多目击者不愿给受难者帮助 | 067 |
| 9. 为什么人弱就会被人欺 | 068 |
| 10. 为什么有人结伴做事效率更高 | 069 |
| 11. 为什么接触多了就会表示认同 | 070 |
| 12. 为什么雪球越滚越大 | 071 |

第五章

扮好属于自己的角色——细说做人做事

在社会中，每个人都有属于自己的角色，如何做一个受欢迎的人，如何做一个会办事的人，这是需要一定的心理原则作指导的。而通过一些心理学实验也可以更生动地告诉我们其中的道理。

1. 为什么时刻要具有忧患意识	074
2. 不要做丧失警惕的青蛙	075
3. 为什么平时要清死角, 消隐患	076
4. 做事之前平衡你的动机	077
5. 不同阶段人的个性发展有何变化	078
6. 为什么问题的答案会突然出现	079
7. 机遇面前不要犹豫不决	080
8. 为什么要追求可能达到的成功	081
9. 把重要的事情安排在开头或结尾	082
10. 要想吃肉, 先要吃青菜	083
11. 为什么“忽略”也是成功的诀窍	084
12. 人们做事习惯有始有终的内在动力	085
13. 为什么不要相信小道消息	086
14. 为什么“权威人士”的话也不要全信	087
15. 为什么要学会调控自己的情绪	088
16. 如何克服半途而废的不良习惯	089

第 六 章

揭示社交中的小秘密——解密人际交往

人与人之间的交往更多的是心灵的沟通和较量。读懂别人的心理, 调整自己, 了解心与心之间的相互影响, 才能利用更多积极的因素来与人搞好关系。所以, 我们应该深刻地去了解和把握社交心理。

1. 好名字会带来什么好处	092
2. 为什么见了面要问“你最近好吗”	093

3. 向人诉苦其实是件好事	094
4. 为什么穿红衣服也是一种优势	095
5. 为什么要经常接触外面的世界	096
6. 为什么要保持良好的第一印象	097
7. 你注意到无形的个人空间了吗	098
8. 为什么会“人云亦云”	099
9. 为什么女人总希望女伴相貌平平	100
10. 如何把握谈话的进度	101
11. 个人想法在他人身上的投射	102
12. 环境真的是谈判的砝码吗	103
13. 现代交友方式——“病毒式”交友	104
14. 为什么做第一名男生的朋友很难	105
15. 目光直视与低头有什么不同	106
16. 为什么临别时的情景很难忘	107
17. 为什么人们渴望得到禁止的东西	108
18. 为什么以退为进更容易得到帮助	109
19. 为什么答应之后就很难再拒绝	110
20. 为什么说良好的印象是有成本的	111
21. 为什么你会对同名的人产生好感	112

第七章

做有心的领导和员工——指导职场管理

做一个好领导不容易，做一个好员工也很困难。通过心理小实验我们得出结论，若领导了解员工的心理，就能进行更有效的管理，若员工理解领导的心理，就能进行更有效的沟通。

1. 为什么男女搭配，创新加倍	114
2. 我们的努力结果需要及时反馈吗	115

3. 为什么有些报酬会抵消人们的积极性	116
4. 为什么变物质奖励为精神奖励	117
5. 为什么说领导行为等于生产效率	118
6. 为什么可观的薪酬不能拴住员工的心	119
7. 体验成功是最好的信心获得方式	120
8. 为什么要给员工一定的信任	121
9. 为什么希望是最好的礼物	122
10. 适当的评价是必需的	123
11. 你的缺勤数在被提醒下会减少吗	124
12. 你会从同事那里汲取经验吗	125
13. 男性比女性更能面对困难吗	126
14. 女性作为领导真是一种附加值吗	127
15. 流言飞语真的是女性的专利吗	128
16. 什么样的网站能吸引优秀的求职者	129
17. 为何要避免用电子邮件递交评估表	130
18. 你填写的心理测试答案一致吗	131
19. 你希望夫妻在同一家企业供职吗	132
20. 为何使用男士香水能为求职增力	133
21. 如何使高额员工培训费事半功倍	134
22. 最后通牒是不是拖沓者的克星	135
23. 为什么有的时候强调越多效果越差	136

第 八 章

你家宝贝你是否了解——点拨子女教养

很多时候，父母对于孩子的了解往往局限于表面，不能够真正走进孩子的内心深处，这样就可能导致教育的偏差，给了孩子错误的指导。心理小实验会告诉我们更多孩子成长发育的特点和规律。

1. 你的宝宝对事情有所期望吗	138
2. 父母应该如何陪伴宝宝	139
3. 产后母亲能辨认出自己的孩子吗	140
4. 为什么宝宝更喜欢人们的面孔	141
5. 爱模仿的宝宝是否比其他孩子更自觉	142
6. 为什么父母要注意自己的表情	143
7. 刚出生的宝宝能辨认父母的表情吗	144
8. 爸爸对孩子有很强的识别能力	145
9. 一个婴儿哭为何会引发其他婴儿也哭	146
10. 宝宝多大会对父母表示理解	147
11. 婴儿的咿咿呀呀受母语影响吗	148
12. 胎儿的动向和性格有联系吗	149
13. 三岁到底能不能看到老	150
14. 为什么教育孩子要有批有哄	151
15. 为什么单亲家庭的孩子爱走极端	152
16. 为什么要给孩子适当的压力	153
17. 为什么孩子们偏要玩火柴	154
18. 真的是“有奶便是娘”吗	155
19. 为什么不能在婴儿面前说脏话	156

第九章

帮你更加聪明地消费——分析投资理财

我们常说“利令智昏”，很多时候人们难以抗拒金钱的诱惑，会在金钱面前迷失自我。在日常的消费、投资、理财中，我们需要坚持一定的心理原则，这样才能更冷静、更理智地面对一切。

1. 为什么买者与卖者很难达成一致	158
2. 男女之间的自信差异会影响投资吗	159
3. 投资中会不会掺杂个人情感	160

4. 为什么尾数是“9”的价格更受青睐	161
5. 好货难道真的就不便宜吗	162
6. 为什么我们不会轻易改变投资方向	163
7. 为什么货源稀少会影响人们的判断	164
8. 投资中女人为什么比男人更谨慎	165
9. 为什么出售房产时应要求高价格	166
10. 男女理财天生差异会逐渐削减吗	167
11. 为什么节假日前市场收益会增高	168
12. 社交对投资真的有影响吗	169
13. 个人投资时为何会参考友人的意见	170
14. 销售员为何常用“这还不算”的技巧	171
15. 为什么会购买所处地区公司的股票	172
16. 为何人们不会再去购买曾亏损的股票	173
17. 为什么买股票前应该先看看天	174
18. 买股票也有爱国倾向吗	175
19. 为什么你会一次抛售所有亏损的股票	176
20. 在已拥有的、正亏损的股票上重复投资	177
21. 为何人们不喜欢买入刚开始下跌的股票	178
22. 为什么男人偏爱股票而女人偏爱债券	179
23. 为何投资俱乐部偏好大众热衷的项目	180
24. 为什么不选择最保险和最有风险的基金	181
25. 为何自动注册退休储蓄计划会招入更多员工	182

第 十 章

有声有色的奇妙体味——品味音乐色彩

我们的生活中有很多美妙的东西，它会给我们十分美好的享受，比如优美的音乐，缤纷的颜色。声音和色彩会给我们带来美的享受，也会对我们的心理产生神奇的影响。

1. 听音乐能够提高辨析能力吗	184
2. 在快节奏的音乐下人们会记得更牢	185
3. 听强劲的音乐会让人喝更多饮料	186
4. 古典音乐真能够让人彬彬有礼吗	187
5. 为何听到手风琴曲子时会选择法国货	188
6. 音乐对电话接通等待的时限有影响	189
7. 为何播放慢歌时营业额会增加	190
8. 你喜欢的音乐节奏就是你心跳的节奏	191
9. 为什么某种气味会让你回想起童年	192
10. 为何天热时人们喜欢冷色系的衣服	193
11. 为什么蓝色玻璃杯里的饮料最凉	194
12. 为什么黑白广告的效果不如彩色好	195
13. 灯光会影响人们的购物行为吗	196
14. 餐馆满座的照片会让你有就餐的冲动吗	197
15. 为何画面的变换会引起不同的反应	198

第一章

发现一个不一样的你 ——重新认识自己

认识自己，是每个人每时每刻都在进行的事情，却也是最令人困惑的一件事情。很多人都不能从一个客观、深刻的视角去反观自己。而通过一些科学的心理实验，则能更加透彻地揭示人们的内心世界。

1.你对自己的评价准确吗

生活中，不管是否说出来，我们可能都会给自己一个评价。那么，你对自己的评价准确吗？是拔高了，还是降低了？

心理实验

一个美国心理学家做了一个实验，证明人确实容易拔高自己。

他找来25个比较了解各自优缺点的老熟人。实验者请他们每个人分别根据9个标准即文雅、幽默、聪明、爱交际、讲卫生、美丽、自大、势力、粗鲁，对所有包括自己在内的25人排名次。也就是说，每一个人都要对自己和其他24人进行评价，这样每个人的每一个方面都有一个自我评价，还有对24个他人做出的评价。

统计分析发现，这25个人都有不同程度的夸大优点和掩饰缺点的倾向。例如，有一个自认为文雅程度应该名列前茅的人，当把其他24个人在这方面给他评定的名次平均一下，发现其“文雅”程度仅列第二十几名。还有一人对自己“爱清洁”的品质的名次比他人给他的平均名次提前了5名。

心理启示

人们对自我优良品质的评价常常比别人给予的高，对不良品质的自我评价则常常比别人给予的低，也就是说我们很容易拔高自己。

懂得了这一点我们就明白了为什么要谦虚谨慎、戒骄戒躁。这实际上就是为了克服我们有意无意地拔高和美化自己的倾向，使我们能更科学、客观、公正地评价自己。“人贵有自知之明”是说既要看到自己的不足，也要看到自己的长处，这样在学习和工作中才能扬长避短，取得好成绩。