



山梨醫科大學教授
涉谷昌三
 著

趣味 心理實驗

不論在車上、街上、職場、家庭，
 都可以進行的有趣心理測驗，
 讓您的生活更加美好！

本書就以心理學的實驗為例，來探討我們身邊的話題及社會問題，
 並希望能以科學方式剖析人心。
 由這些知識，就能了解以往不怎麼清楚認識的自己，
 或和朋友、同事之間的言行。

國家圖書館出版品預行編目資料

趣味心理實驗／澀谷昌三著，--修訂一版.

--臺北縣深坑鄉：新潮社，2009.09

面： 公分 ---

ISBN 978-986-167-584-8 (平裝)

1. 實驗心理學

171

98012877

趣味心理實驗

NT\$180

澀谷昌三／著

2009年9月／修訂一版

〈代理商〉

聯合發行股份有限公司

台北縣新店市寶橋路235巷6弄6號2樓

電話 (02) 2917-8022 * 傳真 (02) 2915-6275

〈企劃〉



〔出版者〕新潮社文化事業有限公司

〔總管理處〕台北縣深坑鄉北深路三段141巷24號4F (東南科大正對面)

電話 (02) 2664-2511 * 傳真 (02) 2662-4655 / 2664-8448

〔網址〕<http://www.xcsbook.com.tw>

〔E-mail〕service@xcsbook.com.tw

◎法律顧問·蕭雄淋律師 Printed in TAIWAN ISBN : 978-986-167-584-8

『心理实验で人の心を科学する』(涉谷 昌三 著)

SHINRI JIKKEN DE HITO NO KOKORO WO KAGAKU SURU by Shozo Shibuya

Copyright © 1997 by Shozo Shibuya All rights reserved

Original Japanese edition published by Kawade Shobo Shibuya

Chinese translation rights arranged with Kawade Shobo Shibuya
through Japan Foreign-Rights Centre/Bardon-Chinese Media Agency



山梨醫科大學教授
涉谷昌三 著

趣味 心理實驗

不論在車上、街上、職場、家庭，
都可以進行的有趣心理測驗，
讓您的生活更加美好！

本書就以心理學的實驗為例，來探討我們身邊的話題及社會問題，
並希望能以科學方式剖析人心。
由這些知識，就能了解以往不怎麼清楚認識的自己，
或和朋友、同事之間的言行。

趣味 心理實驗

不論在車上、街上、職場、家庭，都可以進行的有趣心理測驗，
讓您的生活更加美好！

作者簡介

涉谷昌三

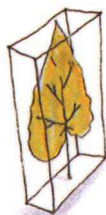
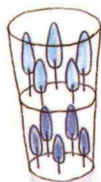
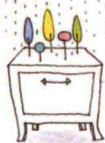
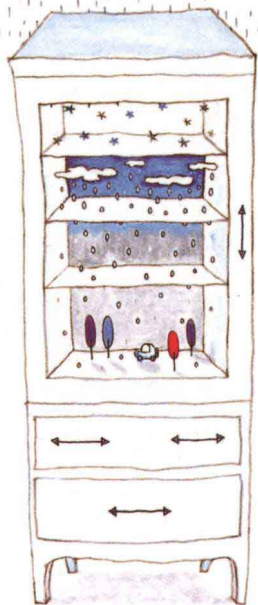
生於日本神奈川縣，一九七七年修完東京都立大學研究所的博士課程。
為心理學博士。現任山梨醫科大學教授及研究所講師。

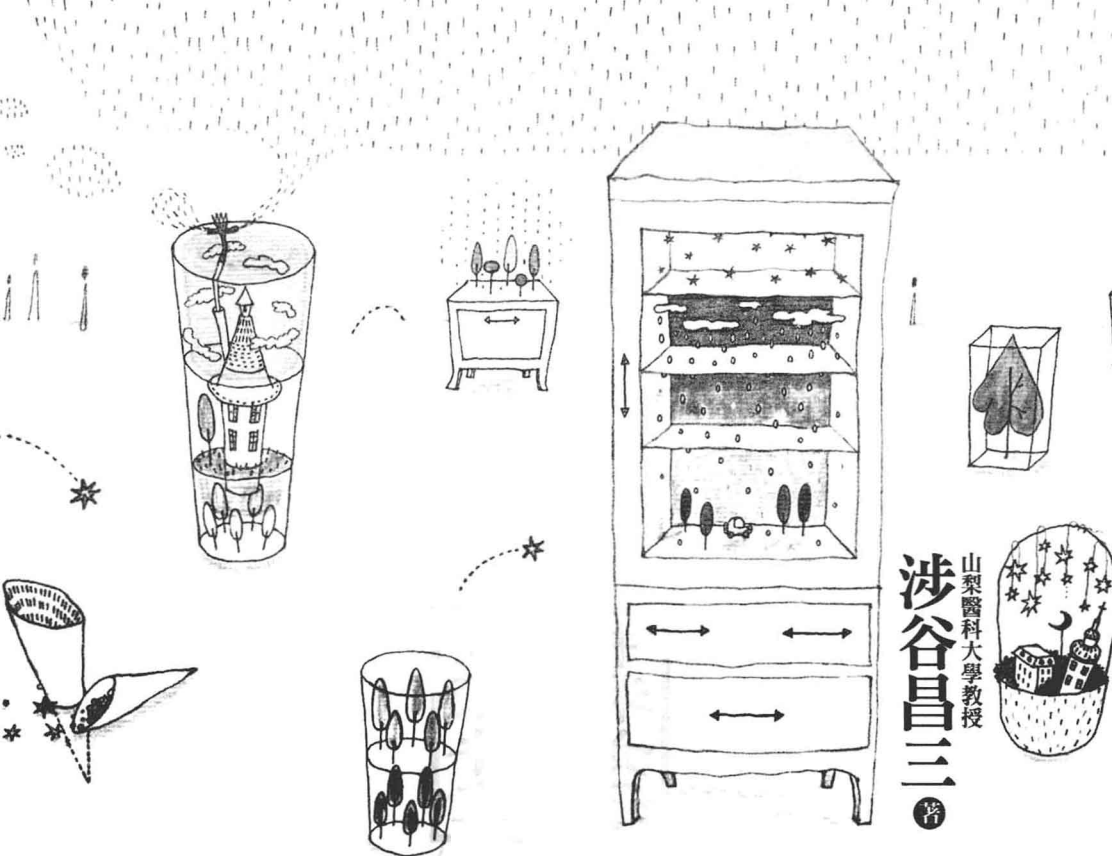
專長為從若無其事的行為或動作，探討人類的深層心理。
並且運用人類空間行動等，
進行獨特的商業心理學及戀愛心理等的研究。
著書包括《人為什麼會說謊？》、《趣味心理實驗室》、
《心理操作之書》、《把自卑當武器》、
《男女詭計心理學》、《職場心理學》等書。

N 978-986-167-584-8



98611675848





山梨醫科大學教授
涉谷昌三
 著

趣味 心理實驗

不論在車上、街上、職場、家庭，
 都可以進行的有趣心理測驗，
 讓您的生活更加美好！

本書就以心理學的實驗為例，來探討我們身邊的話題及社會問題，
 並希望能以科學方式剖析人心。

由這些知識，就能了解以往不怎麼清楚認識的自己
 或和朋友、同事之間的言行。

试读请去：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com

位於角落的廁所比較髒的心理學的理由——前言

在我上班地點的男廁所裡貼了一張紙條，紙條上寫著——「請使用每間廁所」。可能是打掃廁所的清潔人員在仔細地思考後所張貼的吧！事實上，這個貼紙即充滿了心理學的精華。

研究心理學的第一步驟，就是對他人言行保持懷疑。我們經常看到「請保持廁所乾淨」之類的標語，但是「請使用每間廁所」的標語卻非常罕見，這是為什麼呢？

第二步驟就是要仔細觀察，以解開謎團。以前在某辦公室裡觀察男廁所的使用頻率，發現最裡面的便器使用率最高，靠近出口的便器其次，接下來則是每間隔一個便器的利用頻率較高。

這雖然是個帶些臭味的話題，但其實並不需要守在廁所裡觀察，只要檢查便器骯髒的程度，就可以知道使用頻率的高低了。因為骯髒和毀損皆是使用的痕跡，是非常珍貴

的資料。例如車上的座位泛白，即表示坐這個座位的乘客非常多。

喜歡闖空門的小偷，一眼就可以看出現金會擺在哪個抽屜裡面。從抽屜的骯髒程度和傷痕，就可以知道家人經常使用的地方。這是惡用奇妙痕跡的例子。此外，小鋼珠台的菸灰缸裡如果有很多菸蒂，通常即表示較容易中獎，但這並不是絕對準的。

第三步驟是確認假設，進行發現原理原則的實驗。為確認每間隔一個便器利用頻度會提高的理由，因此利用兩個男性並排排尿條件，以及隔開一個便器排尿的條件，還有一個人排尿的條件來進行實驗。

實驗利用碼表計測實驗者從準備到開始排尿的時間，以及排尿總共所需的時間。結果在並排的條件下，比起隔開一個便器的條件而言，排尿開始的時間較遲，且排尿總時間較短。而隔開一個便器的條件，其結果與只有單獨一人使用廁所時的時間相同。

這是在美國進行的實驗。喜歡使用兩端的便器，或是每隔一個便器的利用頻率較高，因此這些便器較骯髒的理由已經很明顯了。由於人類過的是群居的社會生活，為了能舒適的排尿，勢必會顧慮到他人的想法。

女性讀者可能很討厭這類話題，可是一旦了解這種心理實驗的結果之後，就會令朋

友「大吃一驚」，因為女廁所也會出現類似的現象。所以「為什麼會做這樣的事情？」「為什麼會有這樣的想法？」等等，利用疑問方式來思考的事情很多。這些看似人類神奇的言行，若用科學方式加以分析，就會發現其實是能以單純的理由來說明的。

本書就以心理學的實驗為例，來探討我們身邊的話題及社會問題，並希望能以科學方式剖析人心。由這些知識，就能了解以往不怎麼清楚認識的自己，或和朋友、同事之間的言行。相信對一些社會事件也將能更向下挖掘，深入了解其背後真正的理由。

最後對於協助本書出版的各界人士深表感謝之意。

目錄

✧ 位於角落的廁所比較髒的心理學的理由——前言／7

第一章 在無意識中展現行動的心理構造

✧ 跟隨他人行動的神奇（米爾革拉姆等人的實驗）……………18

讓行人抬頭往上看的實驗／利用群眾聚集心理的店頭販賣技巧／
令人在意的人數從三人開始

✧ 在團體中會放棄自己責任的心理（達里、拉塔尼的實驗）……………24

當日擊者較多時，為何事件的通報反而延遲了呢？／
遇到色情狂應該如何求救較好？

✘ 從對方坐在哪個座位上就可以了解對方的心【庫克的實驗】……………29

你會選擇哪個座位？／配合時間與場合選擇座位的祕訣／
人會分別使用三個空間／喜歡靠牆座位的理由

✘ 人能感覺舒適的空間【菲利普、索馬的實驗】……………39

每個人都有勢力範圍／個人空間大小因人而異／
為什麼上廁所時只使用慣用的場所？／

✘ 為何共同作業時會偷懶？【拉塔尼等人的實驗】……………44

獨自一人時與在團體中人心的差距／
「大家一起努力合作」是相當沒有效率的作法／

✘ 人對較弱的對象較具攻擊性【塔納等人的實驗】……………50

看到破爛車子會立刻按喇叭的心理／
高速公路的「車子勢力範圍」是七〇公尺／

一旦握住方向盤時，人格為什麼會改變呢？／

第二章 反應對方心理的對人心理的祕密

✧ 使談話順利的點頭效果〔馬塔拉丘等人的實驗〕

..... 56

面試官點頭次數增加的含意／點頭具有各種意義／

✧ 強烈說服對方的技巧〔弗里德曼、傅雷嘉的實驗〕

..... 60

讓對方從事不想做的事情的有效方法／答應小要求就容易答應大要求／拒絕大要求之後，較容易接受小要求／人會尋求與自己類似者的理由／

✧ 威嚇對交易具有何種效果〔道奇、克勞斯的實驗〕

..... 69

利用交易威脅對方並非上策／為使他人遵從而進行威嚇／對於毫無抵抗的對手，攻擊會遲鈍的理由／

✧ 在不安中尋求他人的「親和欲望」心理〔夏克塔的實驗〕……………75

什麼時候會產生親和欲望呢？／不安越大，親和欲望越強／
極端悲傷時，親和欲望的原則無法發揮作用／

第三章 會輕易被環境操縱的神奇心理

✧ 人心受到他人意見的影響有多大〔亞休的實驗〕……………84

立刻容易改變自己的意見／事前商量是利用同調行為／

✧ 為什麼會產生「拼命追尋沒有的東西」這種現象呢？

〔布雷姆等人的實驗〕……………90

為什麼會想要自己所沒有的東西呢？／想要賣掉存貨的技巧／

✧ 人對於戀愛、感情的錯誤理解【達東、亞倫的實驗】……………95

在吊橋上的女性看起來都是美女／人很輕易地就會弄錯自己的感情／運動之後，你是屬於官能性的動物嗎？／

✧ 接觸多了就會喜歡對方【賽安斯的實驗】……………101

多看幾次照片就會喜歡這個人／「單純接觸原則」發揮作用的條件／對想聽的聲音能夠分辨出來的理由／性格不一致是夫妻關係圓滿的條件嗎？／

✧ 當對方喜歡自己時，自己也會喜歡對方【亞倫森、林德的實驗】……………107

被貶後再受到對方的稱讚，會對對方抱持好感／當對方喜歡自己時，自己也會喜歡對方／「高明的稱讚」是與人相處的技巧／在人際關係上否定對方也很重要／

✧ 先入為主的印象會影響人對事物的看法【布爾納、哥德曼的實驗】……………115

硬幣的大小因人而異，感覺不同，真是不可思議／
優秀者看起來較高的理由／

第四章 將自己的想法巧妙傳達給對方了解的心理術

✧ 「一邊吃東西一邊聽別人說話，較能接受談話內容」

【賈尼斯等人的實驗】……………122

「一邊吃東西……」能使話題更深入的理由／

「在高級餐廳招待客戶」具有正當的理由／午宴技巧最有效的時機／

✧ 保證會得到獎勵時就會失去幹勁的理由【雷帕等人的實驗】……………128

使孩子發揮幹勁的方法／真正的幹勁是來自內在的報酬／

培養人生勝利者的自由教育／

✧ 老師的態度會改變學生的成績【洛詹梭爾、傑科布森的實驗】……………134

證明「皮格馬連效應」的智商測驗實驗／受人期待的孩子成績
真的能夠發揮嗎？／上司的一句話就能培養出能力的部下／

✧ 什麼樣的禮物會讓對方欣然接受呢？【加根等人的實驗】……………141

在送禮時要注意以下重點／因國情的不同，得到贈禮時的反應也不同／
日本人與美國人對贈禮的看法／不喜歡無償援助的理由／

✧ 團體與個人何者較優秀【達尼特等人的實驗】……………149

個人與團體何者較能產生好的構想？／「三個臭皮匠勝過一個諸葛亮」
是真的嗎？／互相討論能產生效果的個人保證／

第五章 找出隱藏在內心深處真正的自我

✧ 制服影響人的心理——金巴爾德的實驗——

被迫中斷的監獄實驗／制服造成的心理效果／制服會形成埋沒個性的現象／「西裝筆挺」會讓人信賴的理由／

156

✧ 人會遵從他人的命令到何種地步？——米爾革拉姆的實驗——

人在什麼時候會服從權威／與對方的距離決定服從命令的程度／艾希曼虐殺猶太人的心理／距離對方越遠時，會變得越冷酷／「欺負」是對對方產生匿名感而引起的／

164

✧ 暴力是因為這種刺激而引起的——巴科威茲、魯培吉的實驗——

看到武器，人會有暴力衝動嗎？／「以牙還牙」和「逃走才是獲勝」的文化差異／

176