

 Pearson

# BRILLIANT 闪亮心理学

Brilliant Psychology: How to Understand Yourself  
and Other People

我和我们

▶▶▶ 【英】路易斯·迪肯 (Louise Deacon) 著  
张茗 译

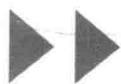


清华大学出版社

# BRILLIANT 闪亮心理学

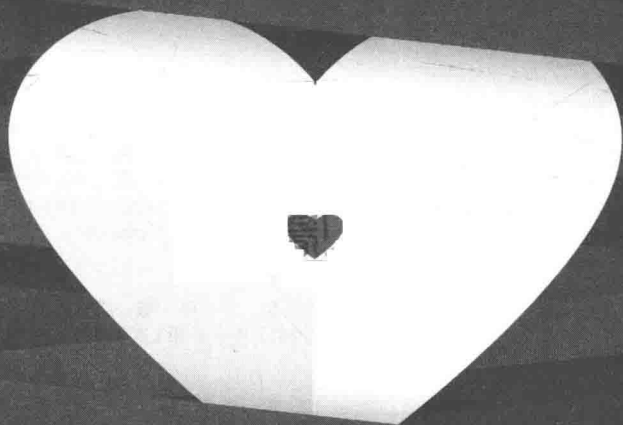
Brilliant Psychology: How to Understand Yourself  
and Other People

我和我们



【英】路易斯·迪肯 (Louise Deacon) 著

张茗 译



清华大学出版社  
北京

北京市版权局著作权合同登记号 图字:01-2013-7716

Authorized translation from the English language edition, entitled BRILLIANT PSYCHOLOGY: HOW TO UNDERSTAND YOURSELF AND OTHER PEOPLE, 1st edition, 9780273779469 by LOUISE DEACON, published by Pearson Education, Inc., publishing as Prince Hall, copyright © 2012.

All Rights Reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

CHINESE SIMPLIFIED language edition published by PEARSON EDUCATION ASIA LTD., and TSINGHUA UNIVERSITY PRESS Copyright © 2017.

本书中文简体翻译版由培生教育出版集团授权给清华大学出版社出版发行。未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封面贴有 Pearson Education(培生教育出版集团)激光防伪标签,无标签者不得销售。版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

#### 图书在版编目(CIP)数据

闪亮心理学:我和我们:英文/(英)路易斯·迪肯(Louise Deacon)著;张茗译.—北京:清华大学出版社,2017

书名原文:Brilliant Psychology: How to understand yourself and other people  
ISBN 978-7-302-46164-7

I. ①闪… II. ①路…②张… III. ①心理学—英文 IV. ①B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 020006 号

责任编辑:朱敏悦

封面设计:汉风唐韵

责任校对:王荣静

责任印制:李红英

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, [c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质量反馈:010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 装 者:清华大学印刷厂

经 销:全国新华书店

开 本:148mm×210mm 印 张:7.5 字 数:186千字

版 次:2017年5月第1版 印 次:2017年5月第1次印刷

印 数:1~3000

定 价:29.00元

产品编号:055401-01

## 作者简介

路易斯·迪肯是一名临床心理学家,主要致力于运用心理学知识对成年人的个人问题进行心理疏导和治疗,曾在圣名会有着二十余年的临床心理治疗经验。她目前工作于金斯顿医院,同时也是萨里大学临床心理学培训计划的高级导师。

## 前 言

世界上最强大的力量存在于你的双耳之间。你的头脑，与其他人的头脑共同努力，几乎无所不能：分解微小的原子，建造宏大的教堂，飞向遥远的月球。

而且你已经是一个心理学家了。你已经拥有理解、影响和预测他人思想的优良能力——你每天都在做这些事。能够理解他人是一种极其显著的能力——一些心理学家甚至相信你能够理解他人思想的能力可能是你拥有头脑的根本原因。

回想过去几天你曾经参与或者听到的一次对话。讨论有多少是围绕着朋友、亲戚、同事、老板，或者公众人物——演员、皇室成员、电视明星，等等？

对他人的着迷是认识人类天性的钥匙之一：本书揭示了前因后果。然而我们对于自己对他人的兴趣不以为然；太熟悉了又太自然了，以至于我们想都不想。

这就是为什么我们需要心理学。

我们自己对人常识性的理解只能到此为止；无法回答人类经历中一些最基本的问题。例如，我们为什么会坠入爱河？什么让我们聪明？我们凭直觉获知的心理学常常无法解释人类个体的不同，例如，为什么一些人对公开讲话很紧张，其他人却轻松自如呢？为什么有些人很难表现情感，另一些人却显得过分“黏人”？

跟这些日常心理学的谜题一样，极端的人类行为常常公然挑衅常识。我们从新闻上听到种种暴行，就会唏嘘：是什么驱动这些人有如此恐怖的行为呢？

要发现答案，我们需要更深入地审视自己。

在过去 130 年里心理学家们一直致力于此，而本书收录了一些关键性的发现和洞见。本书的材料会让你更好地认识自己和其他人，本书也很实用，告诉你如何把心理学应用在日常生活中。

## 心理学是什么？

心理学试图把我们对头脑的日常理解转化为科学理解。第一个心理学实验室由威廉·冯特 1879 年在莱比锡创立。心理学在美国的奠基人威廉·詹姆斯在 1890 年把心理学定义为“精神生活的科学”。

但是我们的心理经历难于研究——它们很主观，来自内部，感觉不可思议。我们都拥有清晰的意识流：包含想法、冲动、心情、记忆、感觉和白日梦等不断转换的思想图景。用自己的言语，我们可以创造其他人头脑中的经验：形象、想法、愤怒、幸福、希望、失望。而这只是我们能够了解的头脑的一小部分。意识察觉只是让我们一窥头脑的运作。

威廉·冯特试图通过让人描述自己的经历来分析其意识的内容。而威廉·詹姆斯不相信通过描述精神的内容来自我研究，说这如同“打开煤气，迅速地看看黑暗如何到来。”

## 当心理学失去了它的头脑

因此，在 1913 年，心理学家约翰·华生声称完全不能对意识经历进行科学研究。他认定完全没必要深究头脑里在想什么——全部都太主观了。他相信与其探究脑子里面，不如花力气研究我们的行为与环境的关联来理解自己。接下来的 50 年，心理学都只处理可观察的事实，这就是被称为行为主义的心理学分支。

在行为主义时代，通过集中观察思考我们真正做了什么，我们推进了对自己的科学理解，但是心理过程仍然是一个谜。

今日,科学技术的进步赋予我们新的方式来研究和理解自己。例如,脑成像技术让我们确实能够看到脑子里面,观察我们思考或者感觉时,脑的哪个部分会亮起来。

心理学再次成为精神生活以及行为的科学,也开始揭开头脑的一些神秘面纱。

# 译者序

## 有用的心理学

心理问题人人都有，只是在中国很多人都还对此认知不足。在英国生活的多年里我经常能看到各种机构提供心理学的援助，在工作中更是会屡屡收到心理学的宣传，在鼓励大家积极面对职场压力。这一切在大家看来习以为常，有时会因为宣传过多进而厌烦，然而它在英国是离人们很近的学科，是大家经常谈及却不会色变的学科。路易斯·迪肯是在英国有着相当临床经验的心理学家，她的论著是以通俗易懂见长的。心理问题或许会成为精神问题，更多的只是一个个情绪的量化体现。有生活的地方就会有或积极或负面的情绪，就看如何诱导如何面对。真正心理学的援助和治疗是应该在生活中的，而不都是在心理医生面前的。然而在中国它更多的还是在治病而非生活。这其中有着认知度的因素，有着社会历史阶段的因素。其实，我们需要的只是一本简单的心理学，一本来源于我们心中困惑的心理学，不是望而生畏的心理学测试，不是大部头的专业术语，不是闲聊般的内心窥探，而是一个信手拈来的交流，没有负担，贴近内心。让人看到自己的初心，那个用心生活却不自觉陷入烦恼的自己。我们需要的是来源于生活的学术，是能看明白的心理学。《闪亮心理学》，就是这样的一本书，把心理学的概念简单化，把其实质说清楚。没有人不需要它，你我皆凡人，心理的洞察力都有很大的提升空间。在心理医生还不可能随时都在身边的时候，这种自我的援助显得尤为切实。

在英国生活简单安静，很多不必要的纷扰离我很远。后来回国



后,日子开始庞杂起来,要面对的心理波折也就更多难以置之。然而这是历程,是每个人都必经的历练,是没有人会随意谈及却没有人不曾面对的心路。在我的翻译实践中,也有过困境和压力,在那些困顿中,我是同时翻译了这本书,这个过程给了我很多的鼓励和帮助,相信它也能使读者同样在看待和面对纷繁时进行自我调适。

每个人的承受能力不同,但是每个人面对的问题无非来自生活中的那几个方面,其出发点大致相仿,没有人会在世事纷扰中无动于衷,没有人会对凡尘琐事完全免疫,那么我们需要这本书,需要这条让我们得以知晓自己的途径。它几乎涵盖了生活中我们可能遇到的问题的方方面面——教我们认识情绪,看到情绪的本质和逐一分析人类常见的情绪的应对方式,让我们看到自己与他人的趋同与差异进而与别人共处和交往,让我们认知欺骗和斗争的根本原因而不再为之愤怒和焦躁——让我们能够认识和接受自己和他人的不同,在做自己的同时体悟他人并给予关怀。作为一门总是争议与需求并存的学科,一门还在前进和探索的学科,在如此时期的中国显得尤其有意义。

绝妙洞悉,绝妙案例,让心理学与生活的关系更加明了化。它也是批判的,在每一种理论的提出与质疑中让我们看到更加全面的心理学。当你知道了情绪和思想是谁在支配,你就能够在事件中加以区分,当你认识了每个人都有渴望被理解的心,你就能够更好地在人际的变化中不面对威胁。不要在一个自我的小空间里思考,你就有了大的情怀,对于心理问题你就不会对抗,而是接纳,而是让它经过——缺失了一方,就没有战斗,心理之冲突就有了瓦解,然后你就可以在变化莫测的人的社会中,面对和关照自己的内心。这是在生活中而非理论中有用的心理学。

张 茗

# 目 录

前言 .....	I
译者序 有用的心理学 .....	V
第一章 了解我们充满智慧的头脑 .....	1
第二章 揭开情绪神秘的面纱 .....	26
第三章 人类心理发展历程 .....	48
第四章 洞悉人格 .....	68
第五章 人们如何与他人相处? .....	87
第六章 人类相互背叛、说谎、欺骗和争斗的做法和原因 .....	105
第七章 两性心理 .....	127
第八章 头脑如何作弄我们 .....	150
第九章 理解心理问题 .....	170
第十章 幸福心理学 .....	193
卷尾语 .....	217
扩展阅读书目、相关来源 .....	218
参考文献 .....	223

# 第一章 了解我们充满智慧的头脑

你的头脑拥有智力：好奇心驱使你拿起本书，但头脑的存在让你能读懂里面的内容。但是头脑到底是什么，它如何运作呢？哪些因素让你成为一个有智力的，有意识的存在呢？



## 头脑的功用

心理学家史蒂芬·平克说虽然头脑看似不可思议，但是我们无须使用任何神秘的概念来解释它。头脑就是脑的活动，脑与其他生理器官，如心脏、肝脏或者肺等相似。因为脑在让人有生命气息方面扮演至关重要的角色，因此脑经过进化发展。人脑与整个体重的比例大于其他所有的动物的脑与其体重的比，但是我们只是拥有复杂的神经系统的众多生物之一。正如史蒂芬·平克的说法：“人脑是其他哺乳动物的脑一个缩小和扭曲版本。”

脑不断进化发展因为脑指挥人的行为，增加了人生存的能力。头脑帮助我们解决生存中的实际问题，例如找充饥的食物和挡风遮雨的地方。

我们是社会性动物，生活中众多的问题之一就是与他人相处。我们要面对各样的问题，像赢得他人的支持合作，被占便宜时能够及时辨认出来等。知道如何处理人际关系是一个复杂的任务：因此我们的头脑天生的功用就是处理其他人的头脑。

通过改变行为和采用新的策略，我们解决生活中实际的困难

和社交问题。换句话说,大脑赋予我们从经验学习的能力。人类的学习能力远超过任何其他的动物,学习能力也是人类大脑独特的性质之一。



## 我们如何学习?

在行为主义时代,心理学家集中理解人类如何学习。他们研究了环境中的刺激和相应的行为反应之间的关联。他们发现了两个基本的条件反射过程来解释学习。这两个条件反射过程能够在我们的控制之外发生,可以违背我们的意愿,有时甚至在我们不知情的情况下发生。

### 1. 经典性条件反射

经典性条件反射指由于一个学习到的关联,环境中的刺激物会引发一个自动的身体或者情感的反应。一些例子就是很多人都很厌恶医院硝酸水的味道。因为我们都去过医院,会感到焦虑,因而对医院硝酸水的味道产生了强烈的不安感。另一些例子包括牙医钻头的声音会引发恐惧,走进厨房就会有饥饿感。经典的条件反射可以解释日常生活中很多自动的反应。

这类学习在1903年由俄国心理学家巴甫洛夫发现,他那时正在研究狗的消化过程。他注意到小狗们一听到送食物的机器叮叮当当的声音,就开始分泌口水。小狗们把叮叮当当的声音和食物联系起来。在1920年,约翰·华生和罗莎莉·雷纳对一个十个月大的婴儿“小艾伯特”进行了一个著名的,却违反学术道德的经典条件反射研究。华生让小艾伯特形成条件反射害怕小白鼠。每次小艾伯特看到小白鼠,华生就用铁棒制造出刺耳的声音。经过了七个来回,小艾伯特一见到小白鼠就哭了,他也开始害怕其他白色有毛的东西,例如圣诞老人的胡须。



## 人物小传：约翰·布罗德斯·华生

约翰·华生(1878—1958)出生在美国乡下一个贫困潦倒动荡不安的家庭中。13岁时,他酗酒成性的父亲抛下了妻儿。华生不得不努力打工,自食其力支付学费,他做过服务生和门童。当他和身为研究生的罗莎莉·雷纳进行“小艾伯特实验”时,他已经是约翰霍普金斯大学一名世界知名的心理学家,也达到了自己事业的顶峰。那时他已婚,并育有两个孩子。但是很快,他和罗莎莉·雷纳有染一事就被曝光了。这在当时被认为是性丑闻;他被迫辞职,也没有一所大学愿意再提供教职给他。华生不得不搬到纽约,开始从事广告业,成了百万富翁。他与罗莎莉·雷纳结婚,生了两个孩子。雷纳36岁就去世了。有人说华生再没走出失去雷纳的哀痛。

华生写了几本关于儿童养育方面的书,在当时很有影响力。他劝告对孩子要少表达情感。华生的外孙女是美国演员玛丽特·哈特利,后者曾经描述过外祖父冷漠不露情感的育儿家风,并认为这对自己和母亲造成了永久的心理创伤,引发了她们俩情感亲密方面挣扎和酗酒的问题。华生在晚年承认自己在儿童养育方面的知识并不充分,很后悔在此领域的写作。

在华生去世前不久,美国心理学会最终认可了他的成就,并表彰了他对心理学的贡献。

经典性条件反射不仅说明了我们的恐惧症心理是如何产生的,同时它也对某些性恋物癖的形成作出了解释。1966年,里奇曼向一群男人展示一双黑色靴子的图片和一个裸体女人的图片。在这两种图片多次配对重复出现以后,男人们单单看见靴子的图片便会撩起性欲。

此种类型的条件反射还解释了一些广告发挥作用的原因。广

告商屡次将自己的品牌和能够使人们产生自动积极反应的刺激物配对，希望我们自然而然地将他们的产品和那些积极的情感联系起来。例如，软饮料生产商赞助奥林匹克运动会，他们希望此举能够将有关赛事的骄傲和兴奋之感和自身品牌相结合。这种自动的积极反应起着决定性作用，足以使我们鬼使神差地伸手从超市的货架上将他们的产品收入囊中。



## 绝妙洞悉

我们往往身处经典性条件反射之中而不自知。如果你经常饮酒，可曾意识到较其他饮品而言，酒类在很多时候对你的影响更大？或者说你对某一种酒精饮品反应更为强烈，即使它有着和其他酒类相同的酒精浓度？在你喝下某种酒品的时候，你的身体会自动地发生平衡和抵消酒精作用的反应。

当你习惯于在同一地点喝同一种饮料，由于经典性条件反射作用，你的身体会自动地出现代偿性反应。打开酒瓶盖、窝在沙发里，类似这样的习惯性行为暗示，通常会触发你的身体产生与酒精作用相抗衡的力量。

然而，如果你换了一种不熟悉的酒精饮料，例如拿啤酒代替了以往的葡萄酒，或者是在一个陌生的地方度假，你的身体很难将此情此景与酒精联系起来。身体机能也断然不会出现自动的代偿反应，因此，你会感觉到醉意较平时更为浓重。

经典性条件反射还能够解释药物相关死亡的谜团。药物致死总是被冠以“用药过量”之名，但令人费解的是，通常受害者服用的药物并未超出平时的剂量。然而，当他们摄入致命剂量时，往往身处异境，做着一些不同寻常之事，甚至仅仅是因为换了一个房间服药而出现致死现象。心理学家谢泼德·西格尔描述过这样一个案例：病人在正常接受治疗的过程中服用吗啡。往日里他都是在昏

暗的卧室里服药。忽有一日，他将用药地点换作了光线明亮的客厅，药量与平时并无差异，最终却夺去了他的性命。

## 2. 操作性条件反射

显而易见，我们的学习不会局限于身体和情感的自动反应——面对一些复杂的行为，例如烘焙蛋糕或开车上班，我们依旧可以游刃有余地完成。在早期心理学家爱德华·桑代克的研究基础上，伯尔赫斯·弗雷德里克·斯金纳致力于探索这类学习，他在1938年将其称为“操作性条件反射”。操作性条件反射指由于我们的行为后效而学习的过程。日常生活中，我们或多或少可能会重复一种行为，而作出该行为的频率取决于它所产生的后效。通常，行为后效有三种类型。

(1) 积极强化：指有益的、有趣的、令人愉悦的行为后效，诸如获得喜爱、称赞、财富或者食物此类。我们倾向于重复拥有积极后效的行为。因此，在老板表扬我们工作勤奋之后，我们会更加不遗余力地努力工作。

(2) 消极强化：指去掉可厌的刺激物。一个例子就是我们通过洗澡来去除污垢和臭味，抑或是通过清洁来一扫脏乱，摆脱父母的唠叨。另一些例子包括服用治疗偏头疼的药片来缓解头疼症状，以及为了避免考试不及格而认真学习等。我们经常会因为刺激的退出而重复这种行为。

(3) 惩罚：指一种令人不舒服的行为后效，它减少了我们重复作出某种行为的可能性。例如，一通劈头盖脸的责骂、一张违规停车的罚单、一条驾驶禁令，或者是监禁拘留等，这些行为后效都会减少我们作出相应行为的频率。

斯金纳认为我们所有的行为都取决于积极强化、消极强化和惩罚这三种行为后效。一个典型的例子就是赌博，赌徒们即使一直在输钱，却被“下一次没准会赢”的念头驱使着不愿离开赌桌。这种具有无法预知特性的强化，作用尤为突出。在赌博的过程中，

获胜会不定期出现——此类次数间隔具有随机性的强化称为“变动比率”强化方式。变动比率强化使我们持续着赌博的行为，因为我们已经认识到了如果一直坚持下去，回报迟早会出现。



## 绝妙洞悉

斯金纳的研究使人们意识到了单就惩罚而言，通常并非是塑造人们行为的有效方法，因为它并未告知人们应该做什么，而是一味地强调不能做什么。我们从惩罚中汲取的主要精华仅仅是如何避免再次接受惩罚。这经常会衍生出一些其他种类的不良行为。例如，你所在的地方政府为了减少浪费现象，采取对计划配额外的垃圾排放处以罚款的措施。然而，这一举措非但没有抑制浪费，还滋生了人们将垃圾倾倒在郊外的不恰当行为。

强化原理，尽管浅显简单，但无疑为人们提供了能够改变行为的有效途径。在职场、学校和监狱的管理之中，这些行之有效的办法得到了广泛的运用。另外，关于规范孩子们日常行为的技巧，也都是基于强化原理而获得的。例如一档名为“超级保姆”的电视节目所传授的那些育儿经，皆建立在强化原理的基础上。

你是否期望自己的某种行为有所改变呢？尝试着像一名行为主义者那样去思考：首先辨别出正在维持这种行为的强化物，继而改变强化物以激发不同行为的出现，但前提是这种行为的改变必须恰当得体。



## 绝妙案例

问题再现：在送小女儿去学校的路上有一家糖果店，每每路过此地，孩子总会索要糖果，你若不答应，她便坐在地上哭闹，坚决不让步。有时你为了避免麻烦选择向女儿屈服。可如今每天送她



上学就像是一场战斗。

行为分析：你和你的孩子在这一行为过程中受到了彼此的强化作用。你不时地妥协给女儿买糖果，给了她一个变动比率的积极强化物，这使女儿索要糖果、哭闹不止以及拒绝移动的行为频率大大增加。相反，女儿同时也消极地强化了你的行为：当你给她买了糖果以后，她便不再哭闹，破涕为笑。

解决方案：为你所期望的行为创造一个积极强化物。创建一个奖励机制，例如将星奖励图，如果女儿能够做到“在上学途中安静地径直走过糖果店”，就会得到一个星星的贴纸和赞许。或者，当你们毫不费力地到达学校时，她甚至可以得到一些糖果作为奖励。一旦这种行为被固定下来成为习惯，奖励便可随着时间的推移慢慢淡出。

在斯金纳的著作《超越自由与尊严》一书中，行为主义的发展达到一个顶峰。他认为我们的所作所为完全受制于周围的环境，因此毫无自由意志和选择可言。我们无法凭借个人的信誉为自己的行为做担保，或者说不能对自己的行为负责。斯金纳提出，如果我们接受这一理论，并根据行为准则来调整我们的生活，整个社会将会变得更加和谐美满。

行为主义者们曾梦想着有一天我们无须剖析思想、不必窥探内心，便能够了解自己。然而，并非所有的人都赞同这个观点。很多思想家继续致力于人类主观经验的探究。就像格式塔心理学家们，在创始人马克斯·韦特海默的带领下，专注于研究视觉感知，即我们看到世界万物、各种现象的经验。还有人本主义心理学派的追捧者们，如卡尔·罗杰斯和亚伯拉罕·马斯洛，他们对心理学研究的关注点在于人类经验更为宽泛的方面，例如创造力、情感需求、爱和幸福等。

西格蒙德·弗洛伊德对心理的研究则进一步深入，他不仅想要洞悉我们有意识的经验，而且对探索人类潜意识的经验更是兴