

职场心理
丛书

人为什么会言行不一

用心理学原理解剖言行不一的深层原因

[日] 齐藤 勇 著
承 春先 译

言うことと
やることが
あまりに
違う人



上海社会科学院出版社

职场心理
丛书

人为什么 会言行不一

〔日〕齐藤 勇 著
承 春先 译

言うことと
やることが
あまりに
違う人

上海社会科学院出版社

图书在版编目(CIP)数据

人为什么会言行不一/(日)齐藤勇著;承春先译.

上海:上海社会科学院出版社,2004

ISBN 7-80681-464-7

I. 人... II. ①齐藤...②承... III. 人类一行为一研究 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 067485 号

合同登记号:图字:09-2004-064

原书名:言うこととやることがあまりに違う人

©Isamu Saito 2001, Printed in Japan ISBN 4-06-210244-7(学)

人为什么会言行不一

著 者:[日]齐藤 勇

译 者:承春先

责任编辑:徐祝浩

装帧设计:王培琴

出版发行:上海社会科学院出版社

上海淮海中路 622 弄 7 号 电话 63875741 邮编 200020

<http://www.sassp.com> E-mail:sassp@online.sh.cn

经 销:新华书店

印 刷:上海长阳印刷厂

开 本:787×1092 毫米 1/32 开

印 张:6.5

插 页:2

字 数:108 千字

版 次:2004 年 7 月第 1 版 2004 年 7 月第 1 次印刷

印 数:0001—5500

ISBN 7-80681-464-7/G·113

定价:16.00 元

版权所有 翻印必究

日文版前言

那人说的和做的老是不一样！

真吃不消我那位，她怎么老是一天换一个说法呀！

我们的部长才是呢，他那言行不一也真够你受的。昨天说的和今天做的竟可以完全不同！

类似这样埋怨上司、恋人言行不一的人，在现实生活中是很多的。他们嘴里说着这些人的坏话，心里积郁着对这些人的不满。他们的抱怨是有理由的。你想，听了上司的话，拼命加班总算把工作做完了，可到了第二天，下达的竟是完全不同的指示。换了你，吃得消吗？你信了对方的话，而对方却把说过的话忘了。更有甚者，他会说：“这话我说过？我怎么可能说这话呢？”有这样装糊涂的人吗？

但装装糊涂倒也罢了,更多的人是真的没有记住。对这种人,才真是毫无办法呢!所以,生气、不满的经常是听的一方,而说的一方,尽管说的和做的不一致,却满不在乎,悠然自得。

面对这些满腹牢骚的人,心理学家却要向他们发问了:“你是不是也有这种言行不一的行为呢?”十有八九的人会说:“我也不是完人,不是任何事情都怎么说,怎么做的。也有言行不一致的时候。”

这样说来,不就是彼此彼此吗?

“但是,那家伙和我不同,他那说的和做的完全不一样!是实在不一样!”他们满脸怒气,喋喋不休地说着那些比自己厉害一百倍的言行不一的人的坏话。

从以上这段文字中,我们已清楚地认识到,凡是“人”,就不可能完全做到言行一致。但尽管如此,人们大都还是会对言行不一的行为产生不满。就连我本人,对那些言行不一者也有意见。当然啦,也一定有人不满我的言行不一。彼此都在抱怨。这对于健康是大有害处。因此,我想我们应该冷静地处理这一问题,运用对人心理学来剖析这种“言行不一”的现象。

为什么人会出现说的和做的大相径庭的情况呢?是不按

中文版前言

不少中国人认为：“日本人心里想的和嘴上说的太不一致了，真不知道他们心里到底在想些什么！”

也有不少日本人认为：“中国人很能说，说得天花乱坠，但往往不能付诸实际的行动，所以不能轻易相信！”

人们在和外国人交往中，时常会不自觉地去寻找和归纳像上面的中国人、日本人那样的国民性，即该民族所特有的行为方式。经常有人拿中国人和日本人做比较，归纳出“日本人沉默寡言，中国人能说会道”这样典型的性格特点，以及说一些与这种性格特点相关的坏话。但是，不管中国人还是日本人，不可能想什么就说什么，真要是这么做了，就会乱了为人处事的方寸。比如，尽管是第一印象就不喜欢的人，但在初次见面时不可能把讨厌他的情绪流露出来。如果凡事都随心所

欲,那就不可能建立起良好的人际关系。尽管有程度上的不同,不管是谁,不管心里在想些什么,不该说的就得适当控制。根据心理学原理对这些方面进行对人心理的分析,是本书的一大特征。

日本人也好,中国人也好,事实上谁也做不到“言出必行”。听起来也许是不着边际的夸夸其谈,但也许是可以令人憧憬的美好愿望,能给人带来快乐的梦想,所以,总不至于连这些也要禁止吧!但话又说回来,明明是不能实现的事,非要说成是可以实现的,就会失去别人的信赖,显得没有诚信。因为人都有这样的心理倾向:承诺了就必须兑现!本书也阐述了这方面的心理学原理。

不论中国人还是日本人,人们往往是所想的未必能够直言,所言的未必是所想的,所说的未必能够完全实行,实行的未必是所说的。这就是我们人类的一般特性。针对这种在人际关系方面“令人困惑”的人的特性进行对人心理的分析,是本书的另一大特征。

照说的去做,还是做不到?如果是后者的话,是什么原因导致了这一结果?还是说的做的本来就是互不关联的独立事物?在本书中,我们将依据心理学的理论和实际数据来对这一系列的问题进行分析探讨。另外,在考虑说的和做的不一致的主题的同时,我的脑海里又浮现出“想的和做的不一致”这一主题。对此,我们也将一同考察研究。

值得庆幸的是,我重新看了国内外的从对人心理学角度来研究言行的一致和不一致,想法、行动的一致和不一致的成果,虽然直接涉及这一主题的不多,但发现了很多能帮助理解、解决这一问题的优秀理论和实验数据。凭着在浪里淘金的好奇心,我又对很多实验数据加以研讨,试着挖掘出了更多的事实,这些都将通过本书介绍给广大读者。

读了本书后你就会知道,导致言行不一的行为,以及为什么有时想的和做的会有那么大差距的原因,于是,你可能会对那些即便言行不一到极点的人,也不会觉得太可恶,因为他和你有着同样的苦恼。而且还可以从中看出人的心理和行动的有趣之处。

言行不一致,这才是有血有肉的人呢!如果你能以这样宽大的心胸来对待人际关系,那与人打交道不就可以轻松一点了吗?那么,将来日本的人与人之间的关系不就可以变得

更和顺一点了吗？自己的心态也就会变得更好、心情也就更舒畅。

好吧，下面我们就来探究、解剖一下，人为什么会出想
的、说的与做的大相径庭的现象。

目 录

中文版前言	001
日文版前言	001
1 周围那些使你头疼的人	001
1. 在你身边一定有这种人	002
2. 统制幻想型的人	004
3. 怎样才能战胜那些颇有自信心的人	006
4. 谁都有以自我为中心这个念头	010
5. 随心所欲的记忆	013
6. 对自己的判断充满自信的人	017
7. 为什么部下总是对上司感到头疼	020
8. 上司对部下不重视的另一个理由	024
2 跌在金钱里的人	025
1. 钱可以买到良心吗	026
2. 人的良心真能被钱麻痹吗	027
3. 金钱可以改变动机	035
4. “真心”与钱的可怕的关系	039
3 在有权有势的人面前 无法说出想说的话	045
1. 一个服从心理的记忆实验 ——由美国 Milgram 教授执行	046

2.	视点的不同	052
3.	对公司的“齿轮”运转不应该有什么怀疑吗	055
4.	对说的和做的不一样并不感到奇怪的人	058
5.	“小渊式亲自电话”的效果	060
6.	旁人对自己的压力和言行不一	064
7.	Asch 的集团压力同调行动	066
8.	集团压力增大的要素	069
9.	伊妹儿和权力分散	072
10.	把想法付诸行动不是件容易的事	073
11.	“言行一致”在伟人面前会失效	075
12.	有利的目标和不利的目标	078
13.	虽然喜欢但说不出口	081
14.	社会性的冲击	085
15.	你能打你的上司吗	089
16.	“想打”和“打”是有区别的	091
17.	说了理由就可以得到原谅	093
18.	韩国的生活方式	095
19.	“不成理由的理由”有没有意义	097
4	身体不会骗自己	101
1.	无意识的世界	102
2.	好恶反应器	104
3.	当你看到不喜欢的东西时……	108
4.	偏见的恶性循环	112

5. 女性对裸体也有兴趣吗 116
6. 越是不愿谈及性问题的人,其实越是对性最敏感的人 120

5 言行不一的日本社会 123

1. 人际关系的两种类型 124
2. 日本的生意人没有朋友吗 128
3. 在会议上说不了意见的人 133
4. 高自控制型的人是否有真正的“自己” 134
5. 低自控制型的人就没有苦恼了吗 137
6. 怎样看破对方是哪种类型的人 138
7. 你是怎样的一个人 141
8. 你的知心朋友是谁 144
9. “挑长相”和高控制型 146
10. 选择工作和自行控制的关系 147
11. 企业需要哪种类型的人呢 150

6 你也是个言行不一的人 155

1. 从前说的和现在做的不一样 156
2. 行为者和观察者的不同 159
3. Nisbett 的实验 160
4. 福利活动也和报酬有关系吗 165
5. 空虚的聚会 167
6. 看他的态度是否能预测他的行动 168

7.	别人的眼睛能决定你的行动	172
8.	致极想瘦身的女士们	175
9.	自我管理和有计划地行动	179
10.	“以前的男朋友”	182
11.	别去比较他说的和做的	184
12.	是主观性的标准还是习惯	186
13.	想分手而分不了手,想辞工作但又辞不了的人	186
14.	能离婚的人和离不了的人	190
	后记	194

1

周围那些使你头疼的人

1. 在你身边一定有这种人

“公司的工作几乎都是我一个人在管。”在你身边一定有人说这种话的人。你一定以为他很了不起,进而问他在公司的职务,他会夸口说虽然职位不带一个“长”字,但实际上权力远比带“长”字的要来得大。从他那充满自信的口气中,你会以为他是“真正的实力派”。接着他还会说,上次的赛马和彩票都中了奖。“啊,他的直感也很好。”在回家的电车里,你会想起白天他跟你说的这些话,感叹自己的无能。但在垂头丧气之后,忽然想起,上次一起喝酒回家时,他也和自己一样没有坐出租汽车呀。他是千叶县民,我是埼玉县民,同样住在郊外,同样要在摇晃的电车中坐上几小时才能到家。

你开始怀疑了。既然他那么被公司重用,赛马又玩得那

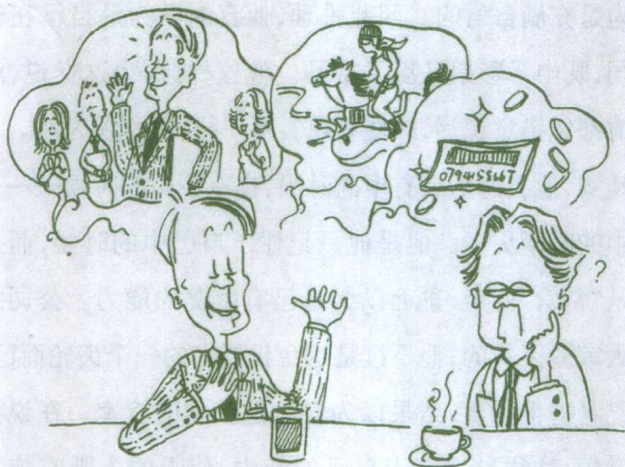
么好,还中了彩票,为什么生活水准和自己一样呢?是不是他虽有实力但运气不好?或者是把赚来的钱都给大家了?但是,刚才的喝酒钱是大家均摊的,怎么看他都不像一个“慈善家”。这样看来,他只能是一个吹大牛的了。就他平时的所作所为,也不排斥有这种可能。但对我吹大牛他有什么意义呢?而且也看不出他在吹牛的样子。不管怎么说,他对自己的所作所为是充满自信的。照此推理,他真的以为是在管理着公司,既中了彩票又赢了赛马。他这样想,也这样说,对任何事情都凭错觉说话,即使和现实不一样,也不以为然。

其实,他买的马票有中的时候,也有不中的时候——当然是不中的时候更多。但是他只记住了自己中的时候,而且觉得这是“常常”的事,进而以为自己有中奖的能力。公司的工作是大家分工做的,他不过是这台机器上的一个齿轮而已,却把自己看得很重要,结果以为自己是公司的管家。在说到自己的时候,往往过于夸大自己的能力,使听的人既吃惊又佩服。但是看他本身的生活和说的有那么大的差距,又会大吃一惊:“啊,原来他说的和做的是有很大差距的。”惊讶之余也为自己的瞎佩服感到好笑。

像这样过于夸大自己能力的现象,心理学家叫做无自制能力。就是说,过于相信自己的支配能力,过于自信。这种人

在旁人看来,只是一个吹大牛、说大话的人,但他本人却对自己说的话确信无疑。可以说,说者津津乐道,沉浸在满足感里;听者不光心累,还平添许多烦恼,得到的全是“不快”。最倒霉的是,他还会跟你说:“老弟,你也加把劲吧。”听了这话,你还会不由自主地对他说声“谢谢”。

我想,大家都碰到过类似这样的人的吧!



2. 统制幻想型的人

哥伦比亚大学的心理学者 Golin,做了以下的实验。看谁掷的骰子的数字大。但在掷之前,必须告诉实验执行者自