

# 人性心理的陷阱

〔日〕多湖辉 著



世界图书出版公司

# 人性心理的陷阱

[日] 多湖辉 著  
陆明华 青 编译

世界图书出版公司

1989

MSB/33/97

## 内 容 简 介

这是一本实用心理学通俗著作，分5章84节。作者通过生活中常见的各种事例，提出问题，深入分析人的心理结构及其对行动、认识、态度、情感及意志的影响和作用，揭示“异常”行为的规律，指导人们适应生活和正确处理人际关系。

## 人性心理的陷阱

〔日〕多湖辉 著

陆明华青 编译

责任编辑 秦万青

世界图书出版公司出版

北京朝阳门内大街137号

燕胶印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

开本：787×1092 1/32 印张：4.25 字数：89,232

1989年5月第一版 1989年5月第一次印刷

ISBN 7-5062-0286-7/G·25

定价：2.30元

## 序 言

这几年由于我一直兼任电视广告的审查员，因而如果有人来问我：“在现代社会中，对人的心理最关心的是什么人？”我会立刻回答他：“那应数电视广告节目的制作人了。”因为近来的电视广告，实在做得巧妙，牢牢地抓住了观众的心理。

电视广告的目的当然是要提高大众的购买欲，藉以推销商品，但最近的广告节目却多半不让大众感到有故作宣传的味道。一切镜头都经专业人员精心设计，无懈可击，而实际上却埋伏着很多陷阱。经过周详计划的广告画面，百看不厌，使人在反复观看中逐渐产生亲热感。然而，一旦产生了亲热感之后，人们的判断力就会急速减低，最后会自动去购买该项商品，而一点不觉自己上了当。

不仅是电视广告，就在我们日常生活中，这种“认识错误”的例子也实在不少。如果一不小心就很容易掉进别人预设的圈套，甚至自我毫无觉察。原因就在于人的感情和行动绝大部分是受了心理深层的玄妙机构所支配。因此我们必须先明了支配感情和行动的心理结构，才能逃避陷阱。在人际关系中，把握彼此之间的心理变化尤为重要。

本书将对心理的缺陷，从感情、欲望、态度、行动、意志等方面深入探讨，并举例详细说明，以提醒人们在日常生活中能及时发觉这种心理陷阱，资以改善人际关系。

著 者

# 目 录

## 一 感情上的陷阱

——为何把丑八怪视为仙女？——

- 1 如果不了解对方开玩笑或说笑话的真意，有时会招致无妄之灾 ..... (2)
- 2 对成功的希望觉得不安而做最坏的打算，事前预做准备时，反倒会阻碍成功 ..... (3)
- 3 适度接受他人的迁怒行为，可避免事态扩大 ..... (4)
- 4 先贬后褒者较始终对你评价良好者带给你的影响更深刻 ..... (5)
- 5 哭笑的感情表现会加强原本不太强烈的感情 ..... (6)
- 6 当从事你所喜欢的行为时，受到与此行为无关的不愉快刺激，以后你也会对该行为感到厌恶 ..... (8)
- 7 你对某人有好感，就容易误认某人也对你有好感 ..... (9)
- 8 人容易对社会背景与态度和自己相同的人产生好感 ..... (12)
- 9 人往往因为满足于眼前的小欲求而遗忘本来的欲求 ..... (13)
- 10 人如果遭到不明理由或意义的事，会感到不安，甚而采取缺乏理性的行动 ..... (15)
- 11 当自己的一部分或与自己有关之事物被批评时，就以为自己的全部都受到了评价 ..... (16)
- 12 人际关系过于一帆风顺，往往会忽略工作内容及有欠妥

- 善的结果 ..... (17)
- 13 无视自己的缺点也就不会发现自己的优点 ..... (18)
- 14 当某人指出你不曾自觉的性格之另一面时，你会对他信  
赖不渝 ..... (19)

## 二 欲求上的陷阱

——为何要隐瞒欲望？——

- 15 因时间、服装不同而改变自己的人，内心一定具有两种互  
相对立的欲求 ..... (24)
- 16 人想要强调“我”时，反倒喜欢用“我们”这种说话语气 ..... (25)
- 17 想做某事受到禁止时，反倒会加强其欲求 ..... (26)
- 18 假如欲求不满累积过多，就会产生偏执而走向极端，做出  
毫无意义的行动 ..... (27)
- 19 愈想高人一等，愈不能在人前发言或采取明显的行动 ..... (28)
- 20 一旦欲求、愿望无法满足时，人往往会逃向幻想世界 ..... (29)
- 21 当人们欲求不满时，会怀念过去的时光 ..... (31)
- 22 太宠爱小动物，会引发不信任人的危险 ..... (34)
- 23 因不安或欲求不满而高亢的感情如果不得发泄，会使安定  
的精神崩溃 ..... (35)
- 24 如果你见到某人热衷于某种游戏，就认为他喜爱游戏，那  
就大错特错了 ..... (36)
- 25 表面顺从的人，背地里往往隐藏着躲避责任的心理 ..... (37)
- 26 不断提高理想的人，多半不愿意实现该理想 ..... (39)

## 三 态度上的陷阱

——为何人很容易上当？——

- 27 过度亲切殷勤，可能潜藏着强烈的敌意或反抗意识 ..... (44)
- 28 不完美的理论较容易取信于人 ..... (45)
- 29 在正当场合下，人们对发自权威的任何强制命令都很容易

- 服从 ..... (46)
- 30 信息传达者的人格魅力远较信息内容更易使人改变态度 (47)
- 31 道人长短、冷嘲热讽，是想要占优势的表现 ..... (49)
- 32 假使对对方怀有憎恶、不安的感情，又不愿让对方知道，  
就会变得面无表情 ..... (50)
- 33 人对事物评价的高低，取决于他是否渴望得之而不能获，  
或是不欲得之而不能不获之 ..... (51)
- 34 人的能力发挥受限于地位 ..... (52)
- 35 人负有某种任务时，与任务无关的行为也会受其影响 ... (53)
- 36 肉体紧张会加深精神的紧张 ..... (57)
- 37 与对方的感情程度和社会关系，可以由彼此的空间距离  
测知 ..... (58)
- 38 人对后来所得的印象、知识，都会设法使之符合第一印象  
象 ..... (59)
- 39 处在无懈可击的集团中，人们会把疑念封闭不露 ..... (60)
- 40 墨守成规是失败的原因 ..... (61)
- 41 报告情报者会因忖度对方喜恶而增减情报价值 ..... (62)
- 42 人容易把私人交恶的原因归罪于世代的对立或哲学思想  
的差异，而将自己的行为理性化 ..... (63)
- 43 人对某事获得很强烈印象时，会犯“以偏盖全”的毛病 (65)
- 44 对人际关系较不关心的人容易掌握领导权 ..... (66)

## 四 行动上的陷阱

——为何要被流行所玩弄？——

- 45 生理兴奋时，容易和当时在场毫无感情的陌生异性发生  
关系 ..... (70)
- 46 丧失信心而自卑时，会以粗野的言谈举止来恢复心理平  
衡 ..... (71)
- 47 人往往以“某权威人物也曾做过某事”为藉口，使自己不

- 光明的行为正当化 .....(72)
- 48 人会在无意识中设法忘记一切与不愉快的记忆有关的事物 .....(73)
- 49 情报愈深刻、愈暧昧，就愈容易被歪曲传达 .....(74)
- 50 人总是以自己的经验及心理状态来解释意义不明的情报 (76)
- 51 人易于听信无意中听到的情报，并急于传告他人 .....(77)
- 52 当对前途感到不安时，人很容易被卷入谣传的漩涡中 .....(78)
- 53 人们往往藉流行来恢复部分信心 .....(79)
- 54 人会无意识中模仿自己所尊敬人物的行动和嗜好 .....(80)
- 55 公开宣布自己欲行的目标，是促使自己达成目标的手段 (81)
- 56 知之甚详反倒阻碍达成直接目的 .....(83)
- 57 不为人知的“隐私”被搅乱时，会破坏心灵的安定 .....(84)
- 58 遇到困难时，人会把意识集中于和解决此问题无关的方向，企图逃避现实 .....(85)
- 59 人有时会以闹别扭、行为乖戾及回复幼儿期行动来解消欲求不满 .....(88)
- 60 接触的次數多比接触时间长更能和对方产生亲密感 .....(89)
- 61 刺激增加幅度小时，当最后该刺激已增至很大时，也不会发现 .....(90)
- 62 人在被逼入绝境时，无论精神、肉体都会发挥超乎寻常的能力 .....(91)
- 63 在团体中，每个人都想使其判断接近团体的基准 .....(92)
- 64 处于高密度群众中的人，责任感淡薄而容易被暗示做出盲从附和的行动 .....(93)
- 65 专制的集团领导人，其属下的连带意识较淡薄，彼此的敌意也会增加 .....(95)
- 66 对于自己不利的结论，如果是本身参加决定，就不会觉



- 得不满 ..... (96)
- 67 人在不安的状态下最需要朋友 ..... (97)
- 68 当自己所属的集团受到外力压迫时，会在维持集团的共同目的之下加强团结 ..... (98)
- 69 目标受挫，会使人产生重新做起，希望免遭最后失败的心理 ..... (99)
- 70 人一旦占有优势，反倒会让步 ..... (100)
- 71 如果意识到正受人注意，工作效率就会大起变化 ..... (101)

## 五 意志上的陷阱

——为何提不起干劲？——

- 72 自己的主张被全面接受后，反倒会自我抛弃它 ..... (106)
- 73 对于毫无选择余地的单方向说服，人能同意其内容，却无法免除抗拒心理 ..... (107)
- 74 人对达成目标的意愿，不受目标高低的影响，而被给予目标的方法所左右 ..... (108)
- 75 人是否服从命令，并非限于命令内容，而要视下达命令的形式如何而定 ..... (109)
- 76 人很容易为他人贴上标签，并以此认定为其人的全部 ..... (110)
- 77 无意识的行为若被意识化，就无法顺利进行 ..... (111)
- 78 心理上的警戒防线一旦被侵扰，警戒心反倒会减弱 ..... (112)
- 79 迟到或犯错，是对工作缺乏干劲的表现 ..... (113)
- 80 对现实生活不满，就会视之为“假的一面”，而另外梦想自己理想的生活 ..... (116)
- 81 事情太顺利，往往会使人产生不安和罪恶感 ..... (117)
- 82 人被迫从事违反自己信条的行动时，为了缓和心理重压，会改变观念 ..... (118)
- 83 看广告是为了自我确认所买商品的妥当性 ..... (119)
- 84 恐吓性的说服如果超越某种程度，反倒会降低效果 ..... (120)

# 一 感情上的陷阱

——为何把丑八怪视为仙女？——

## 1 如果不了解对方开玩笑或说笑话的真意，有时会招致无妄之灾。

—— 〈开玩笑的陷阱〉

曾经数度担任日本首相的已故佐藤荣作先生，在其卸任时所召开的最后一次记者招待会上，突然翻脸，把记者群全都轰出会场。这件偶发的不愉快事件，相信许多人印象深刻，记忆犹新。造成这种局面的由来已久，可能佐藤荣作平常就对记者们的恶意抨击或歪曲本意的不实报道，具有强烈反感，因而怀恨在心。招待会开始进行时，佐藤首相谈笑风声，同记者们大开玩笑，岂料后来竟会发展成那种尴尬万分的场面。有一位记者回忆当时的情境说，佐藤首相盛怒的样子真是前所未见，恐怕比女人歇斯底里的状况还严重。

不过，从人类的心理结构上看，这并不是一件不可预料的突发事件。一个人对某件事情产生反感或怒意时，表面上可能极力隐瞒压抑，使之不露于外。因此，说不定佐藤先生平日就对记者深感不满，甚至想狠狠地揍他们一顿呢！但他身为一国首相，地位使然，他不能莽撞。再说，他的良知也不断地提醒他，不得如此冲动！然而，人们的抑制感情毕竟是有其限度的，当遏抑不住，几乎要爆炸时，只好以开玩笑的方式来隐瞒内心的冲动，这是以歪曲情感来显示心中不满的表现方式。但是，如果最后还是无法控制心理的纵驰狂奔，

必然会将一肚子的闷气渲泄而出的。

最近，日本的一位职业棒球选手江川卓，在重返球坛而召开的记者招待会上，也表现了同佐藤荣作一样的态度。我曾目睹当时的电视转播，一开口他便冲着记者们说：“今天我们应该好好谈一下吧！”这句不友善的开场白使我感到，他对记者们怀有强烈的反感。果然不出所料，没过几分钟，他就愤然起身，悻悻离去。由以上两个例子，我们应该说明了“说笑有时是强烈敌意和反感的另一种表现方式。”懂得个中道理，我们就不会轻易相信对方说笑，而遭受池鱼之殃了。

## 2 对成功的希望觉得不安而做最坏的打算，事前预做准备时，反倒会阻碍成功。

—— <事前准备的陷阱>

日本宝塚歌剧团明星凤兰小姐曾经在一周刊杂志上披露，她从未料到自己能够考入该歌剧团，因为当时报考人数众多，而且歌唱、舞技比她优美精湛的不乏其人。实际上，宝塚歌剧团招考新人之严格，竞争之激烈是众所周知的。可是歌迷们实在难以想像，具有歌唱天分的凤兰在应试时也会那么沮丧。或许她心中深具信念，但表面上却如此担心。我们应该体谅她的心理负担。考试往往也需要碰运气，实力雄健的人有时也会名落孙山。如果信心十足地前去应试，万一落榜，打击就更深。因此，倒不如事前抱着“希望不大，姑且一试”的心理准备应试，万一失败，心灵上的打击就轻微多了。

如以上所言，一个人若对成功的可能性感到怀疑不安，就会想要缓冲失败时的打击，而先降低目标，做最坏的打算。这也是在不愉快的状况下保护自己的防卫措施。这种患得患失的心情在日常生活中比比皆是。譬如，第一次约会时，在等候之余往往会心怀“她是否会来”的心理反应。

《格利佛游记》中有一句名言：不抱任何希望的人有福了，因为他不会失望。前面所说的降低目标就和这句话意思相同。例如，考生家长为了减轻考生的心理负担，往往故作漠不关心状，不逼迫他读书。或许，这也是一种处理事情的方法。但是如此“降低目标”的结果，往往使人丧失斗志而变成懒虫。因此，前述的名言可以说是一句讽喻之言。如此说来，过度的防卫反倒会带来不利。

如果下意识中仍然想降低目标、减轻打击，不如抱持“尽力为，听天命”的态度，作为健全的心理准备。

### 3 适度接受他人的迁怒行为，可避免事态扩大。

——〈迁怒的陷阱〉

家庭主妇对丈夫深感不满的一点就是，他往往将工作场所中不愉快的人际关系带回家。譬如，他挨了上司一顿官腔或受属下闲气时，回家后就怒形于色，连妻子拿盘动筷都要发一阵牢骚。有一位家庭主妇这么说，他高高兴兴地出门，却板着脸子回家，真让人觉得世上善变的不是女人，而是男人心啊！其实，这种微妙的心理状况男女皆然。

无论男人女人，在人际关系上所引发的盛怒之情，往往

无法直截了当地向对方发泄；这种无法发泄的激愤，如果获得渲泄的对象，就会大发一顿脾气了事。夫妻就是彼此发泄情绪的最佳对象。如果说，在外面所受的委屈不满可以在家庭解消，可能言过其实。但是，假如不能在家庭解消，势逼另外谋求渲泄，这也是事实。

如果发怒、憎恨之情无法向对方直接发泄而压抑在潜意识中，那么就必须去追求可资发泄或满足的他人或他物。这种行为，在心理学上称之为“置换”，较为缓和的说法叫“迁怒”。愤恨父亲，却拿母亲出气；受气的哥哥欺负弟弟；这些都是“迁怒”的例子。弗洛伊德说这种情形也会出现在梦境中。例如，某人憎恶某人，就会梦见杀猪，这表示他把被压抑的憎恶之情置换成安全形态而解消了。

由此可见，对他人的迁怒行为应该适度地接受，因为这是一种避免直接向对方发泄，以免导致危险的防卫行为。此外，诚为弗洛伊德所说，暴力攻击被抑止时，就置换成语言攻击。例如，力不及人时，就抛出几句连珠炮似的喝骂，然后溜之大吉，也就解消了他心中的不满。

#### 4 先贬后褒者较始终对你评价良好者带给你的影响更深刻。

—— <再评价的陷阱>

电视剧的内容大同小异 其模式之一便是：本来与主角敌对的人物，在剧终时会同其握手言和。故事片中更不乏其例，原本极力反对女儿男友的父亲，到最终却准许他们结为

恩爱夫妻了。以上这种剧情似乎一般观众都不会觉得厌腻，大概这种剧情攫获了人心深处的缘故吧！

在此介绍一个有趣的心理实验：分四组人对某一个人给予不同的评价，借此观察某人对哪一组最具好感。第一组始终对之褒扬有加；第二组始终对之贬损否定；第三组先褒后贬；第四组先贬后褒。此实验对数人进行过后，发现绝大部分对第四组深具好感。

换句话说，人之所以对第四组具好感，是因为他们原本对之处处作不利评价，而后才又慢慢转贬为褒，这种有力的再评价令人感到真切，实在，不像那种始终夸赞人心的第一组，好像怀着鬼胎似的，令人浑身不自在。

以上所说的心理法则反映在剧情中，也就是原本被否定的主角，到后来却又被肯定；这种角色当然对观众有吸引力。前述剧本之所以大受欢迎，理由即在此。

反之，那些原本对你好的人，到后来却一副“看错了人”的态度，带给你的打击的确很深；由前述实验结果也可看出，最令人厌恶的是第三组的先褒后贬，而非第二组的始终对之贬损否定。

总而言之，无论何种评价，中途改变者，总是比始终一贯者所带来的喜悦或打击更深更大。

## 5 哭笑的感情表现会加强原本不太强烈的感情。

——〈感情表现的陷阱〉

“哭笑的感情表现会加强原本不太强烈的感情”，这个论

据可以由孩童的行为中获得证明。例如，在路上摔了一跤的孩子哭泣起来，其实跌得并不重，可是他似乎是被自己的哭声惊吓住了，竟然越哭越厉害，往往疼痛感及惊吓感都消失了，还抽噎个不停。成人也经常发生类似的事情。例如，当你向朋友诉说伤心事时，原本只是呜咽啜泣，最后却禁不住号淘大哭。至于笑也是一样。一件本来不算挺好笑的事，会因笑出来而终致笑不可遏，这是我们时常可以经验到的事。

美国心理学家及哲学家威廉·詹姆斯与丹麦病理学家兰格曾经研究人类此种心理，而命名为“詹姆斯—兰格理论”。它说的是“情绪和身体变化的关系，并非一如过去我们所想象的先引发情绪再由身体表现，而是在事实之知觉后，引起身体变化，再以情绪表现出来”。根据这个理论，人们不是因为伤心、害怕才哭泣、逃避，而是由于哭泣、逃避才伤心、害怕。

此一学说后来也引起诸多批判，但是它还是具有某种程度的可信性，至少从我们的日常经验看来，“因哭泣而伤心”、“因大笑而觉得更可笑”、“因害怕而逃避时更觉得害怕”，这些都是无可争议的事实。换句话说，伤心、高兴、害怕等感情会因哭泣、大笑、逃避的感情表现（或行为）而更形加强。

反之，有意图的引起某种感情表现（或行为）时，会使感情本身产生变化。例如，下意识地采取爽朗的态度，情绪就自然显得快活；配合雄壮的进行曲昂首阔步，会萌生激昂的斗志。由以上看来，人的确可以由行动来影响心理，这是一个成效颇为显著的心理法则，不仅可以从客观的立场来观察自己的喜、怒、哀、乐，还可以使之实用化，帮助自己培养健康的心理。



6 当从事你所喜欢的行为时，受到与此行为无关的不愉快刺激，以后你也会对该行为感到厌恶。

—— <厌恶的陷阱>

好几年前，曾经上映一部探索性的美国电影，其中有一段有关不良少年被人用特殊方法矫正非法行为的画面。他们被绑在椅子上，头部被固定，只能正视前方的银幕；头部周围有电气装置，必要时可随时给予不愉快的刺激。他们面向银幕，被迫去看惨无人道的纳粹暴行，当种种迫害犹太人的暴力镜头出现时，这些不良少年就被施以痛苦的刺激。经过数度这种方式的治疗后，他们被释放了。以后他们在现实生活中如果又想加入暴力行为时，他们自然而然地就会头痛、情绪恶劣；因而厌恶暴力行为，不再重蹈覆辙。

电影中所描述的这种治疗法，现实中是否存在不得而知。但是，在美国，确实有一种治疗麻药患者、酒精中毒患者的“厌恶疗法”。伦敦摩斯莱医院也曾经为帮助病人戒烟而施行此法，以证明是否有效。最初让瘾君子们自由吞云吐雾，至某一阶段时间，则给予他们强烈的电振动；如此重复十多次以后，十四人中有九人完全戒除。

通过这个实验可以断定，在某种行为当中，如果给予与此行为毫不相干的痛苦刺激，就会使之厌恶该行为。有过这种经验的人，如果想再度从事这种行为，一定会想起痛苦的刺激并唤起潜意识里的不愉快情绪。例如，性不感症和极端的性厌恶症者，有的就是因为新婚之夜时，受无心朋友不断