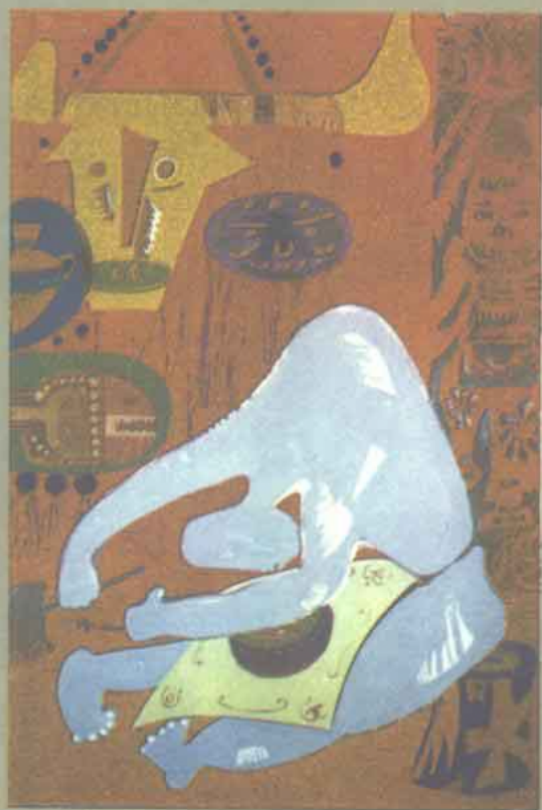




通俗 心理学

张宏 编著

青岛海洋大学出版社

B84
86

通俗心理学

张 宏 编著

青岛海洋大学出版社

(鲁)新登字 15 号

图书在版编目(CIP)数据

通俗心理学/张宏编著. —青岛:青岛海洋大学出版社,

1998.6

ISBN 7-81026-785-X

I. 通… II. 张… III. 普通心理学 IV.B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 13374 号

青岛海洋大学出版社出版发行

青岛市鱼山路 5 号

邮政编码 266003

新华书店经销

山东电子工业印刷厂印刷

*

1998 年 6 月第 1 版 1998 年 6 月第 1 次印刷

开本 850×1168 1/32 印张 7.625

字数 190 千 印数 1—5000

定价:9.80 元

前 言

都知道中国古人善于用计。那些闪现出智慧火花的计谋，从一个侧面反映了中国古人对人之心理的极强的洞察能力和对其规律的灵活的运用能力。中国也有自己的心理学，但相比于已有百年历史的西方现代心理学，我们有类似于中医面对西医的尴尬，也有类似于中医面对西医的自豪。

尴尬来自何处呢？西方现代心理学概念清晰、体系严密、分支众多、流派林立，加之多学科介入以及应用领域的广泛，使得心理学扎根于西方文化思想的沃土，显示出无可替代的理论价值和应用价值。而中国的心理学始终不能自成一体，发展为真正意义上的“心理科学”，其中的原因是非常复杂的。在前辈们把西方现代心理学引入中国之后，中国好像从此失落了自己的心理学。当我们发现西方现代心理学的一整套科学理论从中国的文化思想中找不到准确的对应物时，当我们发现自己必须跟在人家后面学习、翻译、消化吸收时，当我们发现中国人阅读的心理学术著作几乎见不到中国心理学家的名字时，当我们发现心理学在中国的扎根、发展、推广、应用困难重重时，我们是尴尬的。

自豪又来自何处呢？西方现代心理学并非十全十美，从研究课题的琐细到人兽不分，从生理、物理、数学方法的滥用到不知所云，心理学逐渐沉湎于实验室和书斋，离大众生活越来越远了。笔者手头有一本西方人写的论述中国人心理方面的书，书名很吸引人，细读却味同嚼蜡。先看大标题，就有“中国人的认知”、“中国人的人格及其变化”、“中国人的心理病理”等；再看小标题，则是“视敏度、定向扫描、眼动”、“偏手性与认知机能的侧重性”、“用跨文化的方法

来分析中国人”等，具体内容不外乎貌似科学的实验、数据、概念、理论。将这类东西看作是“中国人的心理”，中国人很难认可。西方现代心理学的致命缺陷，从这本书中足以窥斑见豹。心理现象是极其复杂的，作为边缘科学的心理学，一旦过分依赖自然科学的研究方法，难免走入误区。在这一点上，传统的中国心理学有其独特的长处，而以马克思主义理论为指导的中国现代心理学更有其明显的优势。当我们总结中国古代的心理学思想不断取得新成果时，当越来越多的具有中国特色的优秀心理学著作陆续问世并受到广大读者认可时，当心理学经过中国教师的挖掘充实并理论联系实际从而使它成为大中专院校学生普遍欢迎的一门课时，当重视德育的中国教育界人士开始将心理学的知识与技术吸收到德育工作中并取得显著成效时，我们是自豪的。

众所周知，在很长时期内，心理学包容于哲学之中。哲学的本意是“爱智慧”，而直接研究人类自身心理现象及其规律的心理学也就更有理由去总结与传播人类的各种智慧，为人们的生产和生活服务。但是，由于中国心理学的相对落后和心理学传播渠道的狭窄，专业人员在编写心理学教科书时，都要承担起引导读者入门的责任，我们在承认教科书对心理学知识的普及功不可没的同时，也应看到已是“几十年一贯制”的教科书所存在的诸如选材单一、结构固定、内容繁琐、表述生硬之类的不足，浩瀚的心理学知识海洋，只是抽取了几滴水，不免令读者扫兴。而专业人员在写作其他种类的心理学著作时，很多人能够采用又习惯采用的大部分材料均来自西方人的研究成果，这便容易受到西方现代心理学共有缺陷的影响，使读者误认为心理学“不是太深奥，就是太枯燥”，也不过是“一具概念的木乃伊”、“一些普通的足以令人窒息的条条框框”、“一堆死灰状的了无生气的东西”。在这种形势下，中国心理学界开始关注“心理科学向何处去”的发展方向问题时，专业人员的改革创新意识就显得十分重要。以超人的胆识和扎实的工作“改造”

心理学,再通过心理学讲坛和心理学书刊展现心理学中所蕴藏着的“人类大智慧”,向人们提供新鲜有用的心理学知识,就成为心理学工作者义不容辞的职责。

应当说,心理学的发展拥有非常广泛的群众基础。学生喜欢心理学,群众喜欢心理学,只要工作做到家,一时的误解可以消除。作为珍爱自己专业的心理学教师,我把心理学的通俗化、中国化(或曰本土化)定为自己的奋斗目标,很想尽自己的微薄之力,为心理学的形象重塑和多姿建设添砖加瓦。我曾面向学生和社会搞过多次心理学专题讲座,效果良好。呈献给读者的这本书,就是在讲稿的基础上加工整理而成的,取名《通俗心理学》,旨在使之成为理论上有根有据、文字上顺畅通俗、易读易懂而又贴近生活的心理学普及读物。虽然花费了几年时间,又是几易其稿,但限于自身的学识水平,加之本书从内容到形式都属于一种新尝试,因此难免会有疏漏乃至谬误之处。幸有青岛大学白振汉教授等著名专家的指导帮助,又得到青岛海洋大学出版社的大力支持,终于使这本凝聚了众人智慧的心理学书籍得以出版发行。非常珍惜这次向读者诸君求教的机会,我相信读者的评价是来自“上帝”的评价,最具权威性,最有说服力!

作 者

1997年12月于岱下

目 录

前言	(1)
第一章 绪论	(1)
一、心理学知识的作用	(1)
二、对人之本性的新解释	(12)
三、人的心理的实质	(31)
第二章 交往心理	(42)
一、交往及其意义	(42)
二、交往的分类	(45)
三、交往的准备	(49)
四、交往的心理原则	(59)
五、特殊的交往心理战术	(64)
第三章 演讲心理	(80)
一、演讲及其意义	(80)
二、演讲的心理适应	(84)
三、演讲才能与演讲类型	(95)
四、演讲成功的心理效应	(111)
第四章 性差心理	(123)
一、不断深化的性差心理研究	(123)
二、对性差心理的通俗解释	(128)
三、性差心理的具体表现	(132)
四、性差心理知识的运用	(143)
第五章 爱情心理	(157)
一、爱情及其意义	(157)
二、爱情的特点与佳境	(162)

三、爱情形态与形成途径	(175)
四、爱情的萌生与初步发展	(188)
第六章 教育心理	(197)
一、教育者的心理类型	(197)
二、教育观念的科学化	(204)
三、实用的能力开发技术	(212)
四、德育中的心理学运用	(224)

第一章 绪论

民间传说中的机智人物阿凡提，当着皇帝的面声称，自己可以说出在场的每个大臣心里想的是什么，大臣们不信。阿凡提说：“现在，你们都在想，我要效忠皇帝，决不反叛！”结果，大臣们全都承认他说对了。这是一个利用人的心理活动规律取得成功的典型事例，促使这类宝贵的经验上升到科学的水平，正是心理学的任务。还是让我们先来了解几个有关心理学的基本问题吧。

一、心理学知识的作用

1. 各行各业都需要心理学

社会上的众多行业，都是围绕着人的各种需要而划分的。人要理发，形成了理发业；人要吃饭，形成了农业和食品加工业；人要穿衣，形成了服装加工业；人要求知，形成了文化教育业；人会生病受伤，形成了医疗卫生业……说到底，各行各业最终的服务对象是人，而心理是人的最重要的属性，所以，心理学知识是人们干好本职工作所需要的知识。下面，我们就通过一些具体的事例加以说明。

(1) 广告

在我们的日常生活中，每一天，不论是收听广播、收看电视，还是阅读报纸、浏览杂志，总会遇到大量的广告。成功的广告，能够达到宣传自己的产品、提高经济效益的目的。不成功的广告唯一的效果，就是为广告承办单位增加了一笔可观的收入！

成功的广告是不胜枚举的。我国对外开放后，日本丰田汽车公司趁此良机，在我国的一些主要城市大做广告。他们的广告词

仅有两句：“车到山前必有路，有路就有丰田车！”前一句，借用了妇孺皆知的一个俗语，让人感到亲切，吸引了人们的注意；后一句，有些夸张，又显得自信。这两句话连在一起，可谓珠联璧合，给人留下了深刻的印象。

还有一家公司，在做广告的时候发现一个问题，就是电话号码难记的问题。一般来说，如果人们暂时还不需要某种产品，是不会留心记住广告上出现的电话号码的，等以后真的需要了，想不起电话号码，联系起来就很不方便。为此，公司特意换了个电话号码，换成“××00002”。然后在自己的广告上加了个说明：“本公司的产品，质量第一，电话第二！”这一招果然有效，需要这种产品的用户，由于记不住别的公司的电话号码，有关的业务电话就大多打到这家公司里去了。

可以说，成功的广告必然符合人的心理活动规律。不认真琢磨、精心策划、巧妙设计，仅仅凭借花钱多、数量多来做广告，是得不偿失的。总不能老干“赔本儿赚吆喝”的事情呀！

（2）体育

现在，喜爱体育活动的人很多，在重大的体育比赛期间，那真是“人人争相看比赛，个个能当评论员”。经常观看比赛，自然能看出点“门道”来：运动员比赛成绩的优劣，不仅与他的技术实力有关，还受其心理素质的影响。在这一领域内，既有着许多成功的例证，也不乏失败的典型。

前些年，在我国举行的一次运动会上，有位女射箭运动员表现出色，照她当时的成绩设想下去，有望打破世界纪录。消息传到主席台上，有个主持人非常激动，对着话筒喊道：“观众同志们：告诉大家一个好消息，我们的射箭运动员发挥得不错，有可能破世界纪录！不过，赛场上的气氛太乱了，请大家配合一下，不要说话了！”观众们很自觉，全场顿时安静下来。遗憾的是这一做法纯属好心帮倒忙，因为刚才的气氛虽然很乱，但运动员已经完全

适应了，而现在，全场突然寂静无声，反倒使她不安起来，她急忙向四周张望，想弄清到底出了什么事。结果，后面几支箭没有射好，破世界纪录的愿望自然落空了。

女射箭运动员的失败，表面上看是由客观原因造成的，但它的实质，还是运动员的心理素质问题。心理素质好的运动员，不仅能应付各种意外变化，而且想办法化不利因素为有利因素，创造最佳成绩。在一次国际举重比赛中，有位日本运动员因竞技状态不佳，当杠铃增加到某个重量时，他连续试举了两次，都没有成功。这时候，只见他俯下身去，把双手放到杠铃上，观众们屏住呼吸，等待他进行最后一次试举。可让人感到惊讶的是，他没有直接举，而是在杠铃上面做了一个很滑稽的倒立动作！观众席上立刻爆发出震耳欲聋的笑声和掌声，这样一来，把他给激怒了，他跳下来，用力一举，竟然奇迹般地举了起来。

正反两方面的事实说明，运动员的心理素质在比赛中具有举足轻重的作用。这就要求运动员，必须要借助于掌握心理学知识，平常还要加强心理训练，比赛时才能善于进行心理调控。

(3) 商业

每个人的日常生活，都离不开商业活动。在商业活动中，无论是高层次的商业谈判，还是最简单的一买一卖，商人总是希望在最短的时间内，把对方口袋里的钱给赚过来，这种心情是可以理解的。但是在许多时候，往往事与愿违，赚钱不容易啊！必须多研究顾客心理，得有耐心，还要细心。

在一家食品店，有两个卖糖果的女售货员。原先，两个人没有什么差别，但天长日久，差别就表现出来了。其中一个很受顾客欢迎，大家宁可排队，也愿意到她那里去买；而另一个售货员面前，却冷冷清清。食品店经理通过细致的观察，终于发现了其中的奥妙。

那个受欢迎的售货员，给顾客称糖果时很注意动作的细节。顾

客要买一斤，她就先在托盘里放上八九两，然后面带微笑，轻轻地往上添。她这一“添”，顾客心里都觉得舒服，认为她态度好，给的东西份量足、公平。另一个售货员呢，则是一副大大咧咧、满不在乎的样子。顾客要一斤糖果，她就先给放上一斤多，让顾客高兴高兴，还没等人家高兴完，她就一块一块往外拿。她这一“拿”，顾客心里都很难受，既然已经给我了，干嘛又要拿出去呢？经她折腾几次，大家当然对她有看法，也就不愿意再到她面前花钱买罪受了。

一个小细节，注意到了就取得了成功，注意不到就遭到了失败。真是“小处不可随便”呀。心理学是引导人们留心这些“小处”、细节的，它对商业的作用同样是不可低估的。

(4) 医疗

老百姓常说：“没啥别没钱，有啥别有病。”害怕得病，亦属人之常情，而“人吃五谷杂粮，哪有不得病的？”得病又是很难避免的。“有病不忌医”，得病之后就要抓紧时间治疗。在医疗实践中，人们发现，致使人得病的因素有两大类：一是生理因素，二是心理因素。如果属于后一种情况，采用常规的治疗方法就难以奏效了，只能是“心病还需心药医”。

我国古代有位名医，叫傅山。有一天，他接待了一个女病人，初步诊断为忧郁症。傅山进一步了解到，病人曾经与丈夫发生矛盾，受到丈夫的责骂，从此她认为自己受了委屈，积郁成疾，多方求医总不见好。知道病因后，傅山决定采用心理疗法。当病人的丈夫来取药时，傅山交给他一块石头，嘱咐他回家把石头放进铁锅里，不断加水，用慢火煮上三天三夜，等把石头煮化了，让病人喝下去，保证药到病除。这个人很听话，回家后就忙着煮石头，一连煮了三天三夜。当然，石头还是原先那么硬，可病人的病却好了许多。这是怎么回事呢？

原因有两个：第一，病人的病之所以久治不愈，是因为她老

想着吵架、挨骂、受委屈那件事，越想越难受，越难受越想，这就不好办了。而现在呢，丈夫把一块石头拿回家煮，她觉得这个举动本身很古怪，搞不清丈夫到底想干什么，就在病床上专心地看、不断地猜，兴趣很浓厚。不自觉之中，不愉快的往事被忘掉，自然使病情有所减轻。第二，病人最终弄清了丈夫的意图后，深受感动：“既然丈夫吃苦受累煮石头是为了给自己治病，说明他本质上还是很善良的，吵架、骂人不过是偶然现象。”通过自我安慰，心理上恢复了平衡，也能使病情有所减轻。

在现有条件下，心理疗法比古代更复杂、更科学了，能够治愈的心理疾病也增多了。但是，不能治愈的心理顽症仍旧不少，要解除此类病人的身心痛苦，只能寄希望于医学与心理学的共同发展和紧密结合。

(5) 司法

司法工作是一项严肃慎重的工作。它不允许出太多的差错，可有些时候，情况非常复杂，想要快速准确地作出判断确实不容易。比如有这样一个案件：一天下午，一位老人经过一条偏僻小胡同的时候，被一名手持匕首的歹徒抢去了钱包。由于老人当时过度紧张，加上眼神不济，对歹徒的主要特征记得不准确，所以，根据他提供的线索，司法人员找到了几个有犯罪嫌疑的人。论特征，他们基本上和老人的回忆相符合；论条件，他们都有作案时间和作案动机；论表现，他们都是那种刁蛮邪恶的地痞式人物。那么，怎样才能从中找出真正的罪犯呢？可否这样做：先交待政策，“我们的政策是，坦白从宽，抗拒从严！”要是没什么效果的话，那就拳打脚踢，棍棒相加，谁忍受不了，那就是他了。当然，这只是开个玩笑，这样做是不能解决问题的，况且也不允许以违法行为来对付违法行为。

不妨借用一下心理学上的反应时测验。把参加测验的人带到仪器跟前，荧光屏向他逐个显示词语，他看清后立即按下按钮，仪

器自动记录他对每个词的反应时间。具体到这一案件，就可以在显示的词语中加进一些与案情直接相关的词语，如受害人特征、作案时间、地点、使用的凶器等。如果他不是真正的罪犯，那么他对这些词语的反应时间和对其它词语的反应时间应当是一样的。如果是真正的罪犯，他在参加测验时的心理就相当复杂，他既想凭借侥幸逃脱法律制裁，又因搞不清楚司法人员到底掌握了自己的多少罪证而疑虑重重。当他看到那些与案情相关的词语时，一定会下意识地犹豫一下，反应时间会长一点。尽管我们用肉眼不能发现差别，但仪器的记录和统计处理将会告诉我们一个可靠的结论。

现代社会中，高智能犯罪在逐渐增加，一些屡教不改的惯犯能够在犯罪现场消除明显的罪证，法庭上的罪犯也会通过钻法律的空子来为自己开脱罪责，司法人员与罪犯之间的“心理战”将越来越激烈。然而狐狸再狡猾，终斗不过有经验的好猎手。我们的司法人员有了心理学的帮助，则如虎添翼，扑朔迷离的案情将会变得简明可辨，阴险狡诈的罪犯最终被冲垮了心理防线。心理学能够使司法工作的严肃性、科学性、神圣性获得切实的保障，这一点是毋庸置疑的。

社会上有百业千行，不胜枚举。通过以上的事实，相信你已经理解了“各行各业都需要心理学”这样一个简单的道理。任何行业，只要借助了心理学的效力，工作的效果就可能发生质变。

2. 心理学对教育的作用

各行各业都需要心理学，而心理学的普及工作做得最好的，还要数教育行业。心理学是师范院校的公共必修课，每一个将来要从事教育工作的师范生都必须学好这门课。而且，一些任教多年的教师在工作中遇到困难时，也喜欢重温心理学知识，以获得解决问题的“灵丹妙药”。细细想来，这是由心理学对教育的重要作用来决定的。

(1) 了解教育对象的工具

从事任何工作，都要首先了解自己的工作对象。教育工作的对象是朝气蓬勃的青少年，是活生生的人，而了解人是最困难的。之所以说了解人最困难，是因为在了解人的过程中，经常会受到两个因素的干扰：一个是以自我为中心的认识问题的方式，另一个是心理位置的不断变化。

法国皇帝拿破仑曾说过这样一段话：“在通常情况下，成年人每天需要睡眠 5 个小时，青年人需要 6 个小时，妇女需要 7 个小时，只有笨蛋才需要睡 8 个小时。”如此宏论，倒也新颖别致，可惜无法“放之四海而皆准”。拿破仑能够这样说，与他本人的情况有直接关系。他的才能很高，是众所周知的，而他每天的睡眠时间，据说只有 3 个多小时，难怪他要说睡眠时间长的人是笨蛋。

拿破仑依据自身情况所提出的观点，不仅不准确，而且还会得罪那些睡眠时间长又同样有才能的人。事实上，每天睡眠时间偏长的名人同样不少，他们也有自己的“理论根据”，他们认为：“只有多睡眠，才能使大脑得到充分的休息，才能保证灵感的不断涌现。很难相信，世界上有不爱睡觉的天才！”多么鲜明的自我中心主义！尽管他们是名人，也未能幸免。

教师在了解学生的过程中，也很容易以自我为中心。有的老师在课堂上提出问题让学生回答，学生答不上来，他生气了，逼问学生：“这么简单的问题，你为什么不会答？而我，为什么会答呢？”其实，他所说的简单问题，只是对他自己来说是简单的，对学生来说，未必感到简单。看起来，不跳出“小我”的圈子，从别人身上看到的也还是自己的影子。

干扰我们准确了解别人的因素还有一个，就是心理位置的不断变化。每一个人在不同的时间、不同的场合，经常要充当不同的社会角色，处在不同的心理位置上。当心理位置发生变化后，人对同一个问题的认识往往也会随之发生变化。

在报纸上，曾登过一篇很有趣的文章。作者说，在他小的时候，他父亲脾气暴躁，常动手打他。那时他感到委屈和气愤，并设想着自己将来如果有了孩子，一定不打他。而事实上呢？现在他的儿子也有四岁多了，每当儿子做错了事情，他照样会情不自禁地把儿子打一顿。这时候，他不再象过去那样对体罚孩子的做法深恶痛绝了。他觉得，虽然我现在打自己的儿子，可我以前不是也挨过父亲的打吗？父亲不是也挨过他的父亲的打吗？如此说来，这是一个具有悠久历史的“传统”，不能让它断送在自己手里。再者说了，用说理的方法教育孩子，听起来很好听，但是赶不上打一顿的效果来得更快些。这些变化，只是因为过去他是他父亲的儿子，现在他是他儿子的父亲。

教师都是从当学生走过来的，可仅仅有这一段当学生的经历，并不能保证他成为教师后一定能自然而然地了解学生。学生心理是相对稳定的，而一个从学生到教师的人，在心理位置上已经发生了显著的变化，那段当学生的经历早就靠不住了，何况当时的他并不能自觉地研究自己周围同学的心理。比如，当学生时他喜欢上课看小说、睡大觉，当教师后他一见到这样的学生就火冒三丈；当学生时他普通平常，私下里没少骂老师“偏心眼”，只盯着几个好学生，当教师后他也因为同样的原由挨学生的骂。毕竟当学生与当教师不一样，当学生时眼里的“学生”和当教师后看到的“学生”也不一样。

心理学研究的是人，作为一门科学，它突破了“小我”的范围，也不受一时一地的局限，具有明显的客观性、普遍性和准确性。学好了心理学，我们便可以站在理论的高度上，超越这两个因素的干扰，达到了解学生心理、做好教育工作的目的。因此我们说，心理学是教师了解教育对象的工具。

(2) 大量培养人才的依据

现在，整个社会都迫切地期望学校早出人才、快出人才、多

出人才。那么，学校能否完成这个任务呢？或者换句话说，是不是每一个进入学校的求学者都具有培养价值呢？

心理学的研究成果表明，人的潜力是非常巨大的。单就人的记忆潜力而言，人脑的信息储存量是 10^{15} 比特，大约相当于 7.5 亿册书所包含的信息总量。目前，整个世界的图书总量为 7.7 亿册，也就是说，世界所拥有的全部图书中的信息，只要时间允许、方法得当，几乎可以被一个正常人的大脑所容纳得下。你相信吗？

在一种潜力没有变成现实之前，人们往往很难相信。比如圆周率，学过数学史的人都知道，数学家祖冲之曾把圆周率推算到了小数点后面的 7 位数，即： $\pi=3.1415926$ 。假若现在你已经记住了这 7 位数，那么你有没有理由相信，自己具有记住 70 位、700 位、7000 位乃至 70000 位数的潜力呢？大概多数人是持怀疑态度的吧！

日本有一家公司的职员，现在已经记住了 30000 多位数，并且要争取早日突破 100000 位数大关。他并非整天闲着没事干，专门记这些数字，他也有自己正常的工作和生活。他曾表示，记圆周率本身没有多少实际价值，之所以这样做，仅仅是为了向人们证明，人类在各个方面都是大有潜力的，每个人都应当对此保持足够的自信心。他的观点似乎不难被接受，可实际情况远非如此简单。

谈到“人类潜力很大”，几乎没有人不信；而谈到“自己潜力很大”，很多人就不相信了，好像他本人不属于“人类”似的。他们习惯于把别人的突出才能视为天赋，觉得人家不同寻常、潜力巨大，自己平平常常、毫无潜力，还经常用“人比人，气死人”之类的话为自己开脱责任。除非他也具备了不平凡的才能，他才肯相信“人类潜力很大”、“自己潜力也很大”这两句本来密不可分的话是真实的。而在此之前呢，他不相信自己有潜力，不知道如何挖掘自身的潜力，又怎能获得不平凡的才能呢？好比一个被贫