

[德] 贝特·萨勒 (Beat Schaller) 著
王薇 译



行为背后的 心理奥秘

Die Macht der Psyche



为什么 贪睡者反而记性更好?

为什么 我们在照相之前爱梳头?

为什么 我们会“左耳进，右耳出”?

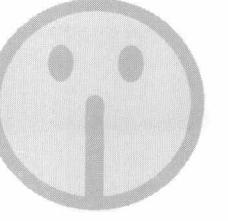
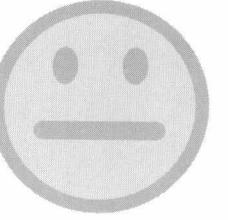
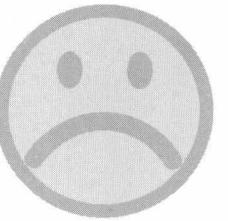
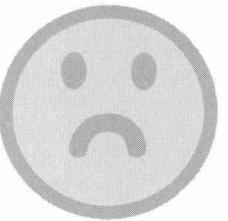
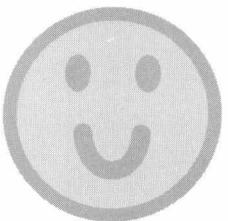
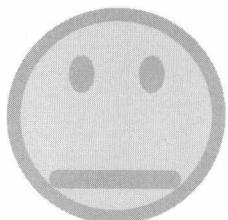
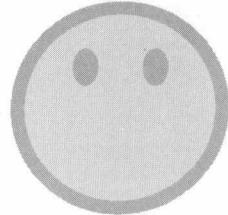
为什么 男人心跳越快，女人越喜欢?

为什么 信用卡会让我们花更多的钱?

为什么 我们在紧张的情况下更愿意与人共处?



中国人民大学出版社
China Renmin University Press



[德] 贝特·萨勒 (Beat Schaller) 著
王薇 译

行为背后 的心理奥秘

Die Macht der Psyche

Die 202 Essentials
menschlichen Verhaltens



中国人民大学出版社
China Renmin University Press

·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

行为背后的心理奥秘 / (德) 萨勒著; 王薇译.

北京: 中国人民大学出版社, 2008

ISBN 978-7-300-09538-7

I. 行…

II. ①萨…②王…

III. 社会人类学: 社会行为学 - 通俗读物

IV. C912.68 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 112213 号

行为背后的心理奥秘

[德] 贝特·萨勒 著

王 薇 译

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号 邮政编码 100080

电 话 010 - 62511242 (总编室) 010 - 62511398 (质管部)

010 - 82501766 (邮购部) 010 - 62514148 (门市部)

010 - 62515195 (发行公司) 010 - 62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京京北印刷有限公司

规 格 160 mm × 230 mm 16 开本 版 次 2008 年 9 月第 1 版

印 张 11.5 插页 2 印 次 2008 年 10 月第 2 次印刷

字 数 133 000 定 价 32.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换

“人类”这回事

莎士比亚的《哈姆雷特》第二幕第二场，主人公有一段激昂的仰天长啸：“人类是一件多么了不得的杰作！多么高贵的理性！多么伟大的力量！多么优美的仪表！多么文雅的举动！在行为上多么像一个天使！在智慧上多么像一个天神！人，宇宙的精华，万物的灵长！”这世上的几十亿人，每个人都有不一样的面孔和想法，过着不一样的生活，莎士比亚笔下那大写的、普遍意义上的“人类”存在于哪里呢，离我们太遥远了一点吧！

贝特·萨勒的这本书也是讨论“人类”、“人性”的话题，读起来却不会让人产生一丝距离感。诸多有名的心理学实验和原理都被他高明地揉入到日常生活中随处可见的现象里。在他的笔下，人类真是一种复杂又有意思的生物：有时聪明到能够在5秒钟内记住象棋棋盘上所有的棋子，有时糊涂到认为一条20厘米长的线段与一条24厘米长的线段相等；有时能够善良地去救助在偏僻的道路上抛锚的故障车，而面对有众多目击者在场的凶案时又冷漠得像看台上的观众；电击实验中为了集体的荣誉，人可以坚强到高呼“让电击来得更猛烈些吧”的程度，而面对《少年维特之烦恼》压抑的结尾，人又可以脆弱到跟着主人公的自杀而自杀的地步；有时人可以武断到认为嘴唇大而外翻的人都是浅陋无知，嘴唇较薄的人往往阴险狡猾，有时又“没主意”到面对上司错误的决断而一言不发；有时人可以浪漫到昏天暗地，有时又现实得无以复加；人是博爱的，又是自私的；人有时很害怕寂寞，有时又愿意享受孤独……

贝特·萨勒通过大量的科学实验数据和生活中的真实案例告诉我们：人是有个性的，但人的行为也是有普遍规律可循的。每个人身上都会出现以上提到的这些特质，也许是在这时，也许是在那时。那些已知的、未知的，都深深地暗藏于我们的行为和生命之中。谁让我们都有相似的生理特征和心理构造，会在相同的环境刺激下做出相似的反应呢？！换句话说，谁让我们都是莎士比亚笔下那“宇宙的精华，万物的灵长”——人呢？

一切为了您的阅读价值



常常阅读我们图书的读者一定都记忆犹新，2008年前出版的图书中，都放置了一篇题为“一切为了您的阅读体验”的文章，文中所谈，如今都得到了读者的广泛认同，也得到了出版业内同行的追随。

在我们2008版的新书以及重印书中，读者会看到这篇“一切为了您的阅读价值”；而对于我们图书的新读者，我们特别在整本书的最后几页，放置了“一切为了您的阅读体验”的精编版。今后，我们将在每年推出崭新的针对读者阅读生活的设计和思考。

- 您知道自己为阅读付出的最大成本是什么吗？
- 您是否常常在阅读过一本书籍后，才发现不是自己要看的那一本？
- 您是否常常发现书架上很多书籍都是一时冲动买下，直到现在一字未读？
- 您是否常常感慨书籍的价格太贵，两百多页的书，值三十多元钱吗？

★ 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。时间才是读者付出的最大阅读成本：

阅读的时间成本 = 选择图书所花费的时间 + 阅读图书所花费的时间 + 误读图书所浪费的时间

★ 选择合适的图书类别

目前市场上的图书来源可以分为两大类，五小类：

1. 引进图书：引进图书来源于国外的出版公司，多为从其他语种翻译成中文而出版，反映国际发展现状，但与中国的实际结合较弱，这其中包括三小类：

a) 教科书：这类书理论性较强，体系完整，但多为学科的基础知识，适合初入门的、需要系统了解一门学问的读者。



b) 专业书：这类书理论性、专业性均较强，需要读者拥有比较深厚的专业背景，阅读的目的是加深对一门学问的理解和认识。



c) 大众书：这类书理论性、专业性均不强，但普及性较强，贴近现实，实用可操作，适合一门学问的普通爱好者或实际操作者。

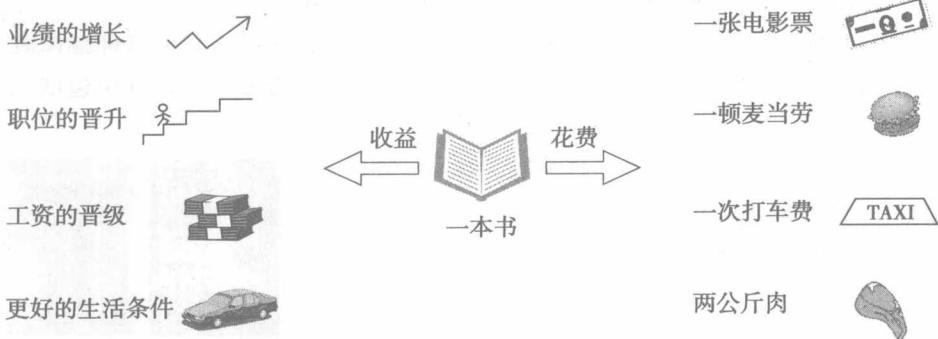


a) “著”作：这类图书大多为作者亲笔写就，请读者认真阅读“作者简介”，并上网查询、验证其真实程度，一旦发现优秀的适合自己的作者，可以在今后的阅读生活中，多加留意。系统地了解几位优秀作者的作品，是非常有益的。



★ 阅读的收益

阅读图书最大的收益，来自于获取知识后，应用于自己的工作和生活，获得品质的改善和提升，由此，油然而生一种无限的满足感。



目录

第1章 学习与记忆

1



- 为什么我们会“左耳进右耳出”？
- 别再嘲笑瞌睡虫啦，实验证明贪睡者记性更好！
- 还在为自己的分数耿耿于怀吗？多问问别人怎么样，分数是在比较中才有意义的！
- “事后诸葛亮”是怎样炼成的？

第2章 情感与意志

13



- 积极或消极，都在你的意念中！
- “假如你剥夺了普通人说谎的权利，那么你也剥夺了他的幸福。”看来我们都需要美丽的谎言。
- 有竞争是好事，这能激发我们自己都不知道的潜能！
- 情欲之爱、依附之爱、友谊之爱、游戏之爱、现实之爱、利他之爱，你们的爱情属于哪一种？

第3章 感觉与知觉

37



- 人的瞳孔会说话。
- 长得漂亮一定事事轻松吗？其实芭比娃娃也自卑。
- 未开口就已定好恶：陌生人相见，80%的判断早已通过非言语的沟通完成。
- 商标的读音会影响到我们对商品的感知。

第4章 判断与决策

57



- 戴眼镜的多为成功人士？胖子都是平易近人的？让我来告诉你，这些成见从哪里来。
- 塞车时我们忍多久才会按喇叭？
- 面对有质量问题的产品，福特公司的算盘经。
- 信用卡如何影响我们的消费行为？

第5章 思维与语言

103



- 小窍门：语速快更容易获得好成绩。
- 你知道吗？笑话的种类不同，效果也不同。
- 先想后说——请遵循谈话中的“三秒原则”。
- 称赞和谴责都是一门艺术。

第6章 个性与人格

121



- 看我们的社会如何炮制男性传奇。
- 为什么排行老大的孩子更胆小？
- 你是爱干小活儿的人吗？
- 相面术：我们的外貌与性格。

第7章 社会交往

133



- 为什么我们在紧张的情况下更愿意与人共处？
- 真的有人能够忍受与世隔绝吗？
- 当你遇到工作中的不道德行为时，你会怎么办？
- 面对凶案，为什么我们会像看台上的观众一样袖手旁观？

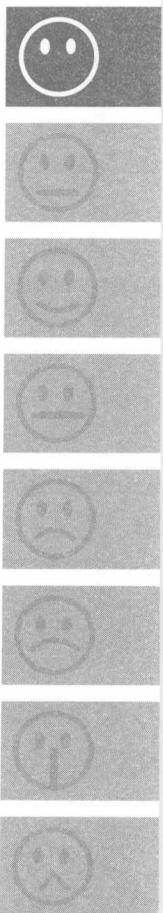
第8章 身边的动物效应



- 猴子们为什么要群居？
- 为什么小雁鹅会管第一眼看见的生物叫“妈妈”？
- 蜜蜂是按习惯行事的动物吗？
- 神马“汉斯”的故事。

第 1 章 学习与记忆

- ◎ 为什么我们会“左耳进右耳出”？
- ◎ 别再嘲笑瞌睡虫啦，实验证明贪睡者记性更好！
- ◎ 还在为自己的分数耿耿于怀吗？多问问别人怎么样，分数是在比较中才有意义的！
- ◎ “事后诸葛亮”是怎样炼成的？



为什么我们会“左耳进右耳出”

20分钟后的遗忘比一个月后的多

赫尔曼·艾宾浩斯教授^①是进行记忆力实验的第一人。他选用了一些根本没有意义的音节，然后不断地背诵，直到把所有音节都准确无误地记住为止。

根据实验资料，他总结出了一条曲线，即“艾宾浩斯遗忘曲线”（参见图1—1）。这条曲线以百分比的方式呈现出他在实验中所记住的音节数量。从中我们可以清楚地看出，就连艾宾浩斯教授自己的遗忘规律也是一个先快后慢的过程！

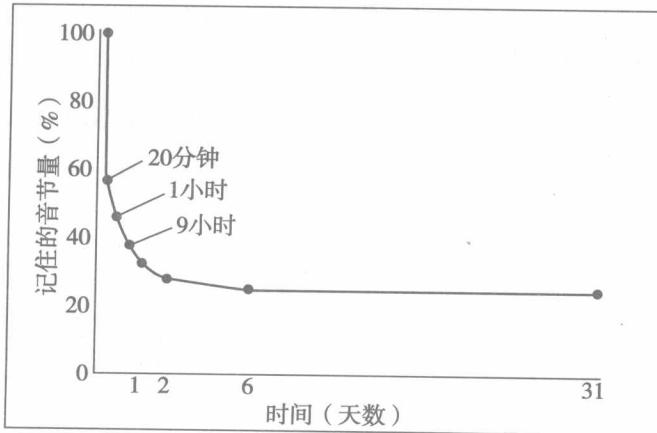


图1—1 艾宾浩斯遗忘曲线

上图就是著名的艾宾浩斯遗忘曲线。每个点表示的是被记住的音节数量（以%表示）。从图中可以清楚地看到，一开始，我们遗忘得很快（在最初的20分钟内遗忘40%）；而后，我们的遗忘慢了下来（随后的一个月内只忘记25%），这真让人吃惊。

^① 赫尔曼·艾宾浩斯（Hermann Ebbinghaus, 1850—1909），德国实验心理学家，实验学习心理学的创始人，也是最早采用实验方法研究人类高级心理过程的心理学家，提出了著名的“艾宾浩斯遗忘曲线”。——编者注



事实清楚地呈现，我们（教授自己也好不到哪去）在最初的 20 分钟内遗忘的内容要比在之后一个月内所遗忘得多。在熟记后的一个钟头内，我们差不多就忘掉了一半的音节；然而之后遗忘似乎会在某一点完全停止，好像记忆力在一段时间后就会爆发进而抵达某个点，所学的知识也就因此变得经久不忘了。

左耳进右耳出

我向您提出的建议是：重复记忆那些关键信息，要不断重复！写作文的时候，“重复”总被认为是错误的，或许老师还会在作文本上大大地批写“重复”二字。长期以来的训练使我们逐渐疏远了“重复”。然而还是请您忘记这些吧！“艾宾浩斯遗忘曲线”就是最好的证明。重复有助于提高信息被固定在脑中的几率，从而提高记忆量，而仅仅记忆一次是一点用也没有的。所以当您向他人传达事情时，必须在 20 分钟后把所传达的信息再重述几遍。不会重复的人将会败在“左耳进右耳出”效应下。

在最初的 20 分钟内遗忘的要比在随后一个月内所遗忘的多，因此我们对关键信息要重复 4 遍，当然了，这些重复还是要建立在有意义、有理由的基础上。

为什么贪睡者记性更好

高质量的睡眠有助于记忆力的提高

无论您是否相信，我要告诉您的是：在学习结束之后应该马上去睡觉，因为在睡眠时我们比较不容易遗忘学过的内容。

如果在学习结束后仍保持清醒，那么新的学习活动将不可避免

地影响您，使您将原先记住的知识遗忘得更多。举个例子，如果您先学一些英语单词，接着又背诵一首法语诗，那么背诗会对英语单词的记忆产生负面影响，心理学专家把这种负面影响称为“倒摄抑制”。

那么，在1小时、2小时、4小时和8小时后，我们对于所学到的知识究竟还能记住多少呢（参见表1—1）？

表1—1 不知疲倦的“学习狂”遗忘得更快

时间	我们的记忆量（%）	清醒状态下	睡眠状态中
1小时后		46%	70%
2小时后		31%	54%（!）
4小时后		22%	55%（!）
8小时后		9%	56%（!）

表中显示，遗忘在睡眠两小时后就会停止，这是一个值得关注的现象。睡眠两小时后的遗忘率达到停损点，即50%左右。相比之下，在清醒状态下的遗忘率还在不断地上升。

贪睡者记忆力却更好

以上的数据说明健康、高质量的睡眠有助于记忆力的提高。所以与那些过于勤奋的“工作狂”相比，贪睡者对于所学知识的掌握和记忆要好得多。而不知疲倦的“学习狂”对知识的遗忘就更快了。此外学习结束之后看电视并非最佳放松方式，它和“拉锯战”式的学习一样，都是有害的，睡眠才是学习结束后最合适的活动。



为什么愚者越愚，智者越智

为什么有些人观看大量的电视节目来获取信息，他们的知识水平却依然处于低谷？因为仅有大量的信息还是不够的，电视所带来的大量信息就像剪刀一样，剪开了信息闭塞者和信息灵通者之间的知识差距。

大众媒体加深了不同社会阶层和教育水准者之间的知识鸿沟，因为社会地位高、受过良好教育的人拥有以下特点：

- 6 1. 更常利用信息内容丰富的印刷媒体（读书、阅报，而非看电视）；
2. 掌握更丰富的专业基础知识；
3. 悟性强；
4. 拥有更多的社会信息渠道（家庭、公司、朋友）。

以上 4 点是造成信息闭塞和信息灵通者之间“知识鸿沟”的主要原因。愚者和智者间的差距就这样被拉大了。信息的传播是不均衡的，那些社会地位和教育水准较高的人本身拥有更好的信息接受和吸收能力，在一般人观赏电视的时候，他们能够获得更多的知识。

象棋大师的指南针

象棋大师只需花上 5 秒钟，就可以清楚无误地记住棋盘上所有棋子的位置。与之相比，中等水准的棋手平均只能记住 40% 的棋子位置。为何象棋大师能够更快、更准确地认清形势呢？因为大师们的脑海中有个“指南针”，他们运用这个“指南针”即可准确迅速地检索记忆里的知识，专家称之为“知识图式”。

我们记忆中的知识是以图式的模式来组织的，而这张图式起到

了“指南针”的作用。比如在我们去吃饭的时候，脑海中就有这样一张图式：我们总是要先预订一个座位，翻看菜单和酒单，然后再决定点什么食物和饮料等。这种不断加深的认识过程使我们在很多方面能迅速地辨清方向。正是这种“棋盘”效应使得专家与外行人相比时，获得了时间上的优势。

记忆改写的生活剧本

记忆是如何工作的

目击者在法官面前必须而且也只能陈述事实，但法官却很少考虑到目击者记忆的准确程度。记忆并没有“罢工”，但是它是怎样工作的呢？为此，我们设计了这样一个实验。

首先让被实验者观看一部交通事故的短片，然后将他们分成两组，并向这两组目击者分别提问，而两个问题只有些微的区别。

向第一组目击者提出的问题是：

“当汽车发出碰撞声时，车速大约是多少？”

向第二组目击者提出的问题是：

“当汽车相撞时，车速是多少？”

一周以后，我们再次邀请这些被实验者，请他们对上次影片的细节再次进行回忆。所有的被实验者都回答同一个问题：

“当时您是否看到汽车的玻璃碎了？”

尽管在电影中并没有出现任何玻璃破碎的镜头，但第一组目击者回答“有”的人数是第二组的两倍，因为他们受了“碰撞声”这个词的诱导。