

感官心理学

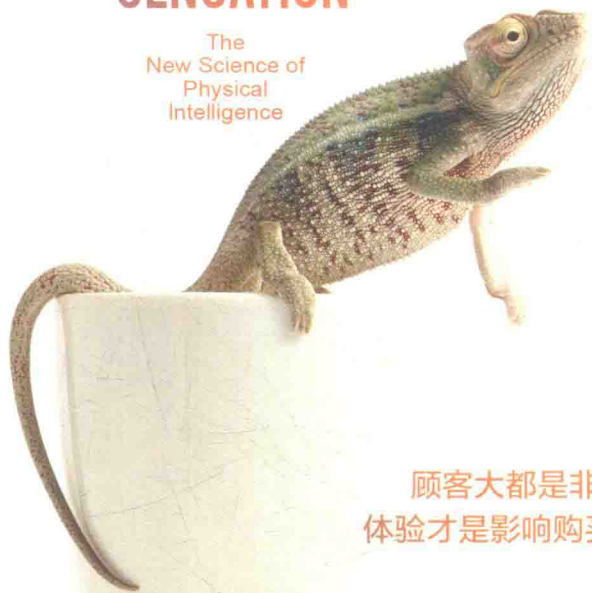
身体感知如何影响行为和决策

[美] 塞尔玛·洛贝尔 (Thalma Lobel) 著

靳婷婷 译

SENSATION

The
New Science of
Physical
Intelligence



顾客大都是非理性的，
体验才是影响购买行为的根本

产品经理、广告人员、销售、
企业经营者必读

提升用户体验背后的
行为设计原理

《怪诞行为学》作者
丹·艾瑞里

《幸福的方法》作者
泰勒·本-沙哈尔

—— 极力推荐 ——

中信出版集团



The New Science of Physical Intelligence

感官心理学

身体感知如何影响行为和决策

[美] 塞尔玛·洛贝尔 (Thalma Lobel) 著

靳婷婷 译

图书在版编目(CIP)数据

感官心理学：身体感知如何影响行为和决策 / (美)

塞尔玛·洛贝尔著；靳婷婷译。--北京：中信出版社，

2018.9 (2018.11重印)

书名原文：Sensation：The New Science of

Physical Intelligence

ISBN 978-7-5086-9288-3

I. ①感… II. ①塞… ②靳… III. ①心理学—通俗

读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第166151号

Simplified Chinese Translation copyright © 2018 by CITIC Press Corporation

Sensation: The New Science of Physical Intelligence

Original English Language edition Copyright © 2014 by Thalma Lobel.

All Rights Reserved.

Published by arrangement with the original publisher, FREE PRESS, a Division of Simon & Schuster, Inc.

本书仅限中国大陆地区发行销售

感官心理学——身体感知如何影响行为和决策

著 者：[美]塞尔玛·洛贝尔

译 者：靳婷婷

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司

（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）

（CITIC Publishing Group）

承印者：三河市西华印务有限公司

开 本：880mm×1230mm 1/32

印 张：9.75 字 数：170千字

版 次：2018年9月第1版

印 次：2018年11月第2次印刷

京权图字：01-2014-0420

广告经营许可证：京朝工商广字第8087号

书 号：ISBN 978-7-5086-9288-3

定 价：55.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由销售部门负责退换。

服务热线：400-600-8099

投稿邮箱：author@citicpub.com

前 言

感官织成的乱网

2005 年，我和四个朋友一同去危地马拉旅行了两个星期。这次旅行很精彩，给我带来了许多新的体验，但要说旅途的高潮，还要数蒂卡尔国家公园一行。在那里，我们瞻仰了玛雅文明的遗迹。

我们住在丛林小舍中，每个人都分到了单独的房间。我的丈夫因故无法陪我同行，所以我的房间里只有我一人。晚上 10 点之后直到翌日早晨，房间里都是不通电的。我睡得不深，凌晨两点就醒了过来。眼前完全是黑黢黢的一片，伸手不见五指。床边没有放手电筒和手机，我什么也看不见！窗外没有路灯，没有月光，连颗星星都看不到。我的耳边也是寂静一片，周围的树林连一点儿动静都没有。这是我第一次最接近感官俱

失的体验，也是我最难熬的一次经历。

清晨的第一缕阳光一出现，我便穿上衣服跑到了外面。阳光洒在我的脸上，四周都是鸟鸣声，我仿佛重生了一般！尽管周围看不到一个人影，但并不妨碍我沉醉在这自然的美景和色彩之中。一群狢狢缓缓而过，让从未见过狢狢的我又惊又喜。人生不再像前晚那样寡淡无味了，真让我庆幸。在黑暗中度过的短短几个小时，让我深切地意识到，我们身体的感官与我们的精神状态的联系是如此紧密。

对外在世界的感知的确不可或缺，但是与感知缺失相对的感知过量同样不可取，而在大城市中生活和工作的人们却时常受后者的影响。城市中川流熙攘、拥挤喧嚣：匆忙赶路的行人，横冲直撞的小汽车，笨重、轰鸣的卡车，呛人的尾气，骑起车来不要命的自行车送报员，令人目不暇接的橱窗，钢筋水泥大厦拼接成的遮天蔽日的天际线，让人窒息的热浪，摩肩接踵的人群……与许多人一样，我也喜欢纽约、洛杉矶以及我所居住的特拉维夫这样的城市，但即便是我，也需要不时出去清静一阵子。也有人与我不同，他们对城市的刺激很反感，更倾心于郊区或农村静谧而自然的环境。

在这两种极端例子之间，刺激的种类其实是多种多样的。感官大轰炸和完全剥夺感官刺激一样，对我们都是有害的。尽

管如此，无论身在何处，我们总是免不了受到环境的刺激和暗示。我们触摸到的东西有着不同的温度和材质，我们嗅到的气味也有香臭之分，我们看到五彩缤纷的颜色，也会拿起物件来感受其重量。我们通过感官，来有意地体验周遭的世界。但在无意间，我们的感官也会通过最出其不意的途径，对我们的身体体验造成影响。

在本书中，我会系统地带领大家神游感官世界，并告诉大家，对世界的感官体验不仅能对我们自认为理性公正的思维产生影响，还会左右我们所谓的自主思考能力。我会为大家解释为何和暖的温度能暂时让我们变得更友善，以及为何红色会对我们在测试中的表现造成负面影响。我会告诉大家，为什么笛卡儿坐标系上画两个距离很近的点会让我们对他人产生亲近感，以及为什么把个人履历夹在比较厚重的板子上会给人以更专业、更优秀的印象。我还会向大家揭示，为什么清新的气味会让人变得更有公德，为何在考试前洗澡会提高作弊的概率。如果你对这些话将信将疑，那么我有必要向大家解释，这些研究成果都是经过多次实验证实的，并且刊登在众多全球业内顶尖的学术刊物上。这些令人难以置信的事实，带领我们发现了一种理解思维原理的全新方式。本书将这些研究首次展现在众多读者的面前。

本书旨在向我们揭示我们理解外部世界的方式。我们周边的环境所发出的暗示，虽然用肉眼捕捉不到，却会成为我们失眠、考试不及格甚至坠入爱河的原因。在安徒生的《豌豆上的公主》这篇童话中，唯有公主才能觉察到 20 床垫子和 20 床鹅绒被下面埋着的豌豆。但实际上，我们每个人对周遭环境中的刺激因素都是非常敏感的。就像豌豆上的公主一样，我们虽不能每次都感知到刺激我们的因素究竟是何物，但是这些刺激因素依然会对我们产生影响。

不少诱因对我们的影响可谓转瞬即逝，它们在我们的潜意识中稍纵即逝，并不会让我们产生永久性的改变。但是短暂的影响并非都是无足轻重的。受这些诱因的作用，我们的行为举止可能会对我们在商务会议、学习、运动等方面的表现造成重大的影响。另外，这些诱因还会影响我们在初次约会时的感觉和我们在工作面试中给别人留下的印象。本书旨在引起读者对这些“豌豆”诱因的注意，同时也会鼓励大家发掘这些诱因对自己及他人的思想和行为的影响。

18 岁时，我加入以色列国防军，成为一名士兵，被安排在按级别划分的多层地下基地中。大概就是从那时起，我开始了有关环境诱因对人类影响的研究。当时我还是大学心理系的大一新生，我在军事基地中连续工作 48 小时，好省出时间到大

学听课。我就这么拖着快要崩溃的身体，听完一堂又一堂有关人类思维的课程。而讽刺的是，我竟还要赶回我那钢铁砌成的洞穴中，不合眼地再连续工作两天。我的生活简直可以算得上一项实验了。

在基地，我们需要在日夜通明的荧光灯下工作和生活，呼吸的则是一次又一次循环利用的空气。我们在漆黑一片的狭窄房间里休憩，在这样的地下房间里，我几乎对日夜交替失去了感知。在地面上的时候，我一心扑在研习心理学上。只要一返回地下基地，我就会不自觉地研究战友们的每一个表情和每一个怪异的举止。其实，当时的我就已经对环境对人类的影响和作用产生了极大的兴趣，但是那时的我没有意识到这一点。也就是说，整个世界都成了我的实验室。

拿到临床心理学的学位后，我在哈佛大学进行了一系列博士后研究。作为一名心理学教授，我的研究包括传统陈规、人格特征以及文化因素对人类行为的影响，课题主攻成人和儿童的性别身份问题。由我设计的各种有趣实验，其成果刊登于权威期刊。我由衷地热爱我的工作。

然而在2008年，我在《科学》杂志上读到了罗伦斯·威廉姆斯和约翰·巴奇的一项研究。¹研究发现，手中拿着温暖咖啡的实验参与者更易将他人当作“温暖”的人来看待。这样

的实验结果着实让人像读科幻小说一样难以置信，细枝末节居然会对我们的思维观点及判断力产生如此不容小视的影响，实在令人称奇。这些研究给我带来的撼动是任何研究都无法企及的。这让我回忆起我高三的时候曾经读过一本有关心理分析的书籍，当我发现潜意识对我们思想和身体的作用是如此之大时，真有如获至宝的感觉。书中写到，瘫痪和视力障碍等疾病的患者，在了解到引发病症的潜意识诱因后，通过“对话疗法”就获得了痊愈。从某种意义上不得不说这是心理学的一种革命，同时也坚定了我成为一名心理学家的决心。

然而，我的研究都是在实验室里进行的，参与实验的人员也都精神正常，并没有什么病症。这些研究着眼于朋友间的交流、对求职人员和工作履历的评价，以及我们在进行社交活动时做出判断的方式。此外，我们的行为有时会在不经意间受到隐藏或压抑很深的动机、欲望及恐惧心理的影响，而我的研究对象并不是这些。我将研究重点放在那些日常生活中的身体感觉上，而这些体感亦在不经意间影响着我们的行动。

绝大部分的人都认为我们能够控制自己的行为，而实际上，我们的行为无时无刻不受那些看似毫不相干的环境和体感的影响，这也许令人感到有些难以接受。但研究的结果就是如此与我们的常理相悖，也正因为如此，我才会对这些研

究如此痴迷。我决心重新投入到与身心联系相关的研究中，但这次，我引入了新的研究工具，也就是我们现在所称的“具身认知”。

我的童年虽然多在繁华的特拉维夫度过，但夏天到来时，我会到婶婶所在的基布兹^①去，那里给我留下了不少美好的童年回忆。那时，居住在基布兹简直就像是生活在另一颗星球似的。那里没有电话，没有汽车，只有一望无垠的田地和稀稀落落的房子。基布兹的居民也与城里人不同，他们不仅性情更加温和，连脸上的表情也与城里人相去甚远。每次到基布兹，我都发觉自己也会有所改变。我们融入了某种比自身更伟大的图景和意志中，我们能感受到天地间这种伟大的力量，也能感受到这种力量对生活起居的支配作用。有一年夏天，我顿悟到与其把我们比作汽艇，不如说我们是帆船，虽然我们双手掌舵，但那看不见的风却更能控制船的走向。在将毕生精力投入心理学研究之后，现在的我终于可以凭借具身认知这门科学来向大家展示，那个田埂上的小女孩的灵光一闪，要比她当时所想象的还要正确许多。

我们每天都要受到温度、材质、重量、声音、味道、气味

① 基布兹：希伯来语中“聚集”的意思，指以色列的一种集体社区。——译者注

以及颜色等身体感觉的影响，而我们对这些影响却不自知。我们认为自己的决定和行为都是受本人支配的，殊不知影响甚至创造出这些决定和行为的，竟是我们周围的感官世界。

我花费 30 年的精力组织自己的实验和考察他人的研究，同时还培养出数千名学生，这都让我越发折服于具身认知的魔力。当我把这些最新的研究教授给我的研究生时，他们的惊讶之情溢于言表。举个例子，在我和学生们自己设计实验的时候，有一次我们居然发现，令人作呕的味道会影响到人们对他人的道德评判。即便事实如此，我敢说包括读者在内的绝大多数人依然认为，自己的道德价值观来源于根深蒂固的信念，而这些信念是不会因环境中转瞬即逝的微小变动而动摇的。

我将为大家介绍温度对我们的情绪和决断的影响。原来，我们喜怒哀乐间的确隐藏着“冷暖”之变。书中介绍的实验颇具新意，其背后的理论和对实际生活的意义也让我我和我的学生们回味无穷，我相信诸位读者也会感同身受的。

目 录

前 言	感官织成的乱网
-----	---------

III

第一章	温度对我们的影响：来杯饮料吧？	001
第二章	材质：圆滑的销售员和粗鲁的消费者	019
第三章	切莫“轻”率行事：“重”量的重要性	041
第四章	慢点儿，前面有红灯	059
第五章	红衣女郎：红色与性吸引力	079
第六章	反差的力量：服装的深浅和房间的明暗对我们的影响	103
第七章	空间：心理的防线	135

第八章	你的身高：隐含在高低与大小之中的权势和地位	155
第九章	消失吧，污点：身之洁净与心之坦荡	191
第十章	成功的甜蜜气味：味觉和嗅觉对身心的影响	229
第十一章	跳出盒子，创意无限：表达方式的具象化	253
后 记		279
注 释		291



第一章

温度对我们的影响：来杯饮料吧？

如果你结过婚，那么你应该知道：背黑锅的人永远是丈夫。我和丈夫结婚已经有 30 多年了，10 年前，我们决定把特拉维夫的一套小公寓卖掉。这套包豪斯风格的公寓位于市中心，墙壁雪白、美观敞亮，但是管理这套公寓实在让我们分身乏术。来看房的买家不少，其中有一对新婚夫妇前前后后来看了好几次。有一次，他们特地带来一位建筑师在公寓里四处丈量，还为如何改建争执不休。很显然，他们是真心要买房的。

我们在小两口看房时简单商量的价钱，但是以色列人在谈判方面是精明得出了名的，直到快要最后签字的节骨眼上，我们还是没能商定价格。要进行最终谈判的时候，我们决定和小两口在双方共同的一位朋友家碰面，边喝茶边商量。我还清楚地记得，在去赴约的路上，我认定对方出价太低，决定态度强硬地往上加码。一路上，我在脑中反复练习如何强调这套公寓

的价值和地段，还要告诉他们公寓多么抢手。到朋友家之后，朋友给我们每人都倒上了热气腾腾的红茶，不到 10 分钟的时间，我竟然接受了对方原先那个过低的出价。

回到家中，我真是追悔莫及，因为我能感觉到，如果当时我们稍微坚持一下，把价格提上去应该不成问题。不难看出，这对新婚夫妇的确是横下心要买房的。那我们为什么这么轻易就让步了呢？我很自然地将责任推到了丈夫身上：他为什么没有挺身而出呢？为什么我们这么快就妥协了呢？或许我们因为这次协商的战线拉得太长，想要早早了事；或许我们对这对年轻的新人心存好感。而几年之后，我才发现“罪魁祸首”其实有可能就是那杯热茶。

2008 年，耶鲁大学一位名叫罗伦斯·威廉姆斯的学生和他大名鼎鼎的老师约翰·巴奇一起，召集了 41 名学生参加一项心理学研究。¹ 这些学生被一个一个地带进走廊，在走廊里迎接他们的是一名年轻的实验助理，由她带领学生走进电梯，然后到达位于 4 楼的实验室。按照实验规定，这位助理双手抱着一摞书、一块剪贴板和一杯咖啡。进到电梯后，助理随口让学生帮她拿一下咖啡杯，好腾出手把学生的名字和信息写下来。这看似无意的一举，其实就是整个实验中最重要的一环。参加实验的人中有一半接过的是一杯热咖啡，另