


“人心”是有规律的。在一定的“实验条件”下，会有特定的表现，产生特定的后果。

心理学 **实验** 背后的人性

学习心理学 人生尽在掌握

◎朱彤 编著

 中国长安出版社

心理学 实验 背后的人性

◎朱彤 编著



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

心理学实验背后的人性:学习心理学,人生尽在掌握/朱彤编著. —北京:
中国长安出版社,2009. 1
ISBN 978 -7 -80175 -908 -5

I. 心... II. 朱... III. 实验心理学—通俗读物 IV. B84 -49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 014505 号
上架建议:社科类—励志

心理学实验背后的人性:学习心理学,人生尽在掌握

编著:朱彤

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店

电话:(010)65281919 65270433

印刷:北京竹曦印务有限公司

开本:710mm × 1000mm 1/16

印张:17

字数:160 千字

版本:2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978 -7 -80175 -908 -5

定价:32.00 元

生活中，许多人也许觉得心理学是门艰深、晦涩的学科。虽然它阐释的是我们身边经常发生的现象和活动，但其深奥的理论和专业的术语却使许多人望而却步，退避三舍。

其实，心理学是和日常生活紧密联系的一个学科，具有很大的实用性。因为心理学是研究人的心理的，而社会生活中人们的哪一个活动归根到底不是由人的心理生发出来的呢？因此，如果了解了人的心理，就会对人的各种行动、社会生活中的各种现象有更加深入的洞察和了解。这不仅有助于我们改善自己的状态，发挥自己的潜力，也有助于我们更好地去影响他人，取得人际交往的成功。

既然心理学与现实生活有如此密切的关系和实际价值，那么学习和了解心理学就不应该成为一个艰涩、枯燥的过程，相反，它应该是一个有趣、轻松和愉快的过程。对心理学的知识的学习，其实是对人的隐秘的内心世界的有趣探索，它可以帮助我们了解自己，了解他人，了解人与人之间的关系。本书就是把心理学理论通俗化、趣味化、普及化的一种尝试。

稍微懂得心理学的人都明白：心理学研究离不开实验。现代心理学就是在实验的基础上建立和发展起来的。心理学实验是人们利用对各种条件的控制去发现或证实某种心理现象、心理活动的方式和方法，其特点是：实验需要心理学家在充分准备后，在某个时间地点使某种心理学现象发生；这种现象可以在同样的条件下发生，使人可以反复观察、验证结果；这种条件可以叙述出来，以使别人重复实验；实验的条件可以精密控制，以摆脱偶然因素的干扰，并可以通过变化实验条件，观察它引起的现象的变化，并推测两者的关系。



前言

FOREWORD

历史上很多有名的心理学实验在心理学教学中成为重要的示例。许多心理学原理就是在心理学实验中得出的，或者经过了心理实验的证明和检验。研究心理学实验，有助于我们学习、理解和掌握各种心理学原理的由来和本质。

发端于西方的现代心理学，在20世纪是大发展的时期。进入21世纪，随着社会生活中合作的增加、人际交往的增多，人们越来越认识到，心理学对于认识自身和调节人际关系具有非常重要的意义。因此，在新的世纪里，心理学日益成为人们所关注的领域。心理学历史上经典的理论和实验在新的世纪里仍然是经典的及富有启发意义的。

心理学实验的种类繁多，本书选取的是其中比较典型而且与现实生活联系比较紧密的75种，揭示了其中蕴含的心理学原理和规律，并指导我们在现实中如何运用它们，为我们服务。

如果我们了解了这些心理学实验及其背后的原理，我们就会明白：为什么人在思维卡壳的时候，要经过休息和放松才更容易产生灵感？为什么有时候得到奖励反而可能降低做事情的兴趣？为什么人的生活中如果缺乏足够的刺激，身心会陷入不健康的状态？为什么我们学习知识要及时巩固才容易记得更牢？为什么对一个人的热切期望可能使这个人朝我们的期望进行改变？在向别人宣传我们的观点时，是诉诸感情还是诉诸理性更有效？……

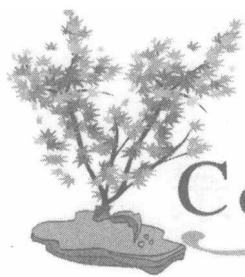
这些都是在我们的身边经常遇到的现象或问题，但我们未必仔细思考或总结出它们背后的规律和奥秘。读完此书，我们会对周围的许多现象产生注意和兴趣，并且茅塞顿开，不仅知其然，而且知其所以然。同时，了解了人心的规律，还会使我们知道该采取何种策略和行为，才能更好地调节自己的心理和他人的心理，使我们在发掘自身潜能以及人际交往之中都能取得成功。因此，本书除具有知识性、趣味性，是心理学爱好者的通俗趣味读物，同时还具有相当的实用价值。



认知篇：认识事物的规律

我们在认知事物的过程中存在一些心理规律。了解了这些心理规律，我们既可以更全面、客观地看待事物，又可以避免一些认知上的误区。也就是说这可以使我们更清楚、透彻地观察、理解事物，更扎实地记忆所学的知识，并学会创新。

1. 注意是有所选择的——注意选择性实验 (2)
2. 一次只能记住7个记忆单位——记忆组块实验 (5)
3. 要及时巩固学过的知识——及时温习实验 (8)
4. 老眼光看问题——思维定势实验 (12)
5. 不知不觉受到的影响——心理暗示实验 (16)
6. 开头结尾，印象更深——首因效应和近因效应实验 (19)
7. 刺激不可缺少——感觉剥夺实验 (22)
8. 我们不能控制“偶然”——控制错觉实验 (25)
9. 多种感官共同使用的奇效——感官协同实验 (28)
10. 可选对象适度为佳——选择适度实验 (31)
11. 灵感不能强求——酝酿灵感实验 (34)
12. 表达一个想法，可以加深认识——角色深化实验 (37)
13. 一个物品，多种用途——功能固着实验 (40)
14. 以点代面、以偏概全——光环效应实验 (43)
15. 戴有色眼镜看人——刻板印象实验 (46)
16. 以己之心，度人之腹——投射效应实验 (49)
17. 看多了，就顺眼了——多看效应实验 (52)



Contents 目录

潜能篇：发现自己的力量

老子说过：“知己者强。”如果我们了解自己的心理规律，我们就知道怎样才能使自己获得更强的心理动力，怎样才能进入更好的状态，怎样才能在做事的时候达到更高的效率。这样才能更大程度地发挥出我们的潜力。

18. 做事之前，端正态度——态度实验 (56)
19. 兴趣比报酬更有力量——德西实验 (59)
20. “成就动机”是你的“发动机”——成就动机实验 (63)
21. 制定够得着的目标——可见目标实验 (68)
22. 人为什么会进入“角色”——角色认同实验 (71)
23. 身边有人对效率的影响——社会促进实验 (75)
24. 及时总结，有利进步——反馈效应实验 (78)
25. 少成若天性，习惯成自然——习惯效应实验 (81)
26. 给自己一个奖励——普雷马克实验 (84)
27. 承诺对人的约束力——承诺效应实验 (88)
28. 没有期限，就容易拖拉——最后通牒实验 (91)
29. “放长线，钓大鱼”——延迟满足实验 (94)
30. 学习和自己有关的知识——自我参照效应实验 (98)
31. 心态乐观，不怕困难——心态效应实验 (101)
32. 决策不一定依据理性——有限理性实验 (105)
33. 钱和钱是不一样的——心理账户实验 (109)

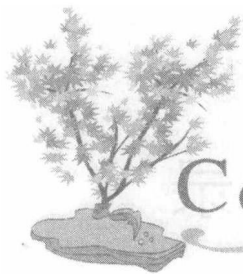


- 34. 屡次失败,意志消沉——习得性无助实验 (112)
- 35. 期望过高,失望就大——期望与失望实验 (116)
- 36. 结论,可以影响一个人——贴标签实验 (120)
- 37. 你怎样看待自己——自我意象实验 (123)
- 38. 人人都是“自大狂”——拔高自己实验 (127)
- 39. 选定了,就不爱换——定位效应实验 (131)

情绪篇:调节自己的情绪

也许我们都体验过情绪的威力吧?无论你有多大的能力,有多高的智商,如果你的情绪不佳,你恐怕也无法发挥出自己正常的能力。因此,做任何事之前,我们需要与情绪和平共处,甚至要借情绪的东风给我们更大的助力,这样我们才能既心理健康,做事又得心应手。这就需要了解情绪的规律。

- 40. 情绪对健康的影响——坏情绪实验 (136)
- 41. 宣泄情绪,可提高工作效率——霍桑实验 (139)
- 42. 身体好,才能精神佳——生物状态实验 (143)
- 43. 环境影响心情——环境实验 (147)
- 44. 渴望抚摩的皮肤——皮肤饥饿实验 (150)
- 45. 不让我做,我偏要做——逆反心理实验 (154)
- 46. 酸葡萄和甜柠檬——自我安慰实验 (158)



Contents 目录

- 47. 危险降临,更易慌乱——恐惧实验 (162)
- 48. 患得患失只会使事情更糟——瓦伦达心态实验 (165)
- 49. 挫折导致侵犯——挫折实验 (169)
- 50. 武器助长侵犯行为——武器效应实验 (172)

人际篇:影响别人的行为

卡耐基说:“成功的85%取决于我们的人际关系。”可见,我们对其他人的影响力对于成功是多么重要。那么怎样才能如愿地去影响别人呢?这就需要了解人际交往中的一些心理规律。你会发现,当你运用一些巧妙的心理规律去和别人相处、影响别人时,对方会不知不觉地受你的影响,被纳入到你的轨道中来。

- 51. 每个人都需要尊重——尊重需求实验 (176)
- 52. 无穷的权力欲——权力膨胀实验 (180)
- 53. 人际关系的跷跷板——互惠实验 (184)
- 54. 邻近者的影响——邻近效应实验 (187)
- 55. 权威的力量——权威效应实验 (190)
- 56. 名人的影响力——名人效应实验 (194)
- 57. 物以类聚,人以群分——相似效应实验 (197)
- 58. 人人都“好色”——以貌取人实验 (201)
- 59. 小缺陷能增加好感——不完美实验 (204)

Contents 目录



- 60. 距离产生美——个人空间实验 (208)
- 61. 人们喜欢模仿和攀比——模仿实验 (211)
- 62. “随大溜”，心里就塌实——从众实验 (214)
- 63. 热切的期望可以改变一个人——罗森塔尔实验 (218)
- 64. 宁可竞争，也不合作——竞争优势效应实验 (221)
- 65. 心情好，乐助人——好心情实验 (225)
- 66. “明修栈道，暗渡陈仓”——大小刺激实验 (228)
- 67. 要抬高，先压低——欲扬先抑实验 (231)
- 68. 先提小要求，再提大要求——得寸进尺实验 (235)
- 69. 小洞不补，大洞难堵——破窗效应实验 (238)
- 70. 众人拾柴火焰高——群体效应实验 (241)
- 71. 见义勇为，先看别人——冷漠旁观实验 (245)
- 72. 要不要隐瞒缺点——单面和双面宣传实验 (248)
- 73. 晓之以理，还是动之以情——情感与理性宣传实验 (252)
- 74. 反复传播，面目全非——传播扭曲实验 (256)
- 75. 男女搭配，干活不累——异性效应实验 (259)

心理学

实验

背后的人性

XIN LI XUE SHI YAN
BEI HOU DE REN XING

认知篇

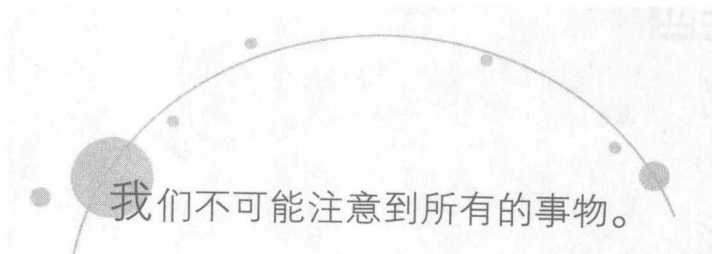
认识事物的规律

我们在认知事物的过程中存在一些心理规律。了解了这些心理规律，我们既可以更全面、客观地看待事物，又可以避免一些认知上的误区。也就是说，可以使我们更清楚、透彻地观察、理解事物，更扎实地记忆所学的知识，并学会创新。

1

注意是有所选择的

——注意选择性实验



◎心理实验◎

心理学家曾做过这样一个实验：他们给一些美国人和墨西哥人看两类图片：一类是美国人所熟悉的打棒球的场面，另一类是墨西哥人所熟悉的斗牛场面。实验者把这些图片快速地呈现给他们，两类图片交叉出现，让他们一会儿看到打棒球，一会儿看到斗牛。结果是，84%的美国人只看到打棒球的场面，而74%的墨西哥人只看到了斗牛的场面。



◎心理规律◎

为什么美国人和墨西哥人分别看到了不同的图片呢？这是因为他们的注意力倾向于注意不同的事物，也就是和他们自己有关的事物。

在生活中，每一瞬间外界都会有无数的信息刺激着我们每个人，但并不是所有的刺激都能被我们注意到，其中绝大多数的刺激都被忽略掉了，只有一小部分被我们选择并加以注意。那么我们会注意哪些事物，忽略哪些事物呢？一般来说，我们的经验、生活方式、文化背景等都会影响到我们对事物的注意的选择。

在上面的实验中，美国人对打棒球很熟悉，而墨西哥人对斗牛比较熟悉，这种生活环境、接触事物的不同决定了他们对不同事物的注意力大小。

◎人性分析◎

有一个富有心理学意义的故事，很好地说明了人对周围事物的注意的选择。

一位艺术家、一位房地产商和一位医生一同去他们的朋友——一位教师家吃晚饭。路上他们经过了一条繁华的街道。到了医生家以后，教师的女儿请他们各自给她讲个故事。

艺术家说：“今天，我沿着街道走，看见在天空的映衬下，城市像一个巨大的穹隆，暗暗的金红色在落日的余辉中泛着微光，真是一幅美丽的图画。”

房产商说：“我在街上看见两个男孩子在讨论怎样挣钱，一个男孩说他想摆一个冰淇淋小摊，把地址选在两条街道的交汇处，紧挨地铁的入口。因为那两条街上的人和坐地铁的人都可以看见他。我猜这个男孩将来会成为很好的商人，因为他懂得经营位置的重要。”

医生的故事是这样的：“我看到一个橱窗从上到下都摆满了各种药瓶，这些药用于治疗各种消化不良，一些人正在挑选。我想，他们需要的也许

不是什么药品，而是新鲜的空气和睡眠，而我却不能告诉他们。”

三个人走的是同一条街道，可是他们眼中看到的各不相同。因为他们注意力的选择不同，在无数的信息中选择了自己所关注的部分。

这种注意力的选择性不同与这三个人受过的教育和训练有关。从事哪一种职业，可能使我们对相关的信息更加关注，不自觉地更加留意。比如，医生看到一个人，会观察他的面色、体态，猜测他的健康状况；商人观察一个人，可能会考察对方是做什么行业的，跟自己是否能有业务往来；而心理学家认识一个人，则会去洞察对方的潜意识和内心深处……

注意力的选择性，对我们在一个领域内做出成就是很必要的。因为一个人的注意力是有限的，如果把注意力放在过多的方面，就不如集中在一个领域内，更容易做出成绩。就像凸透镜聚焦才能把纸点燃那样，注意力集中起来，才容易做得更好。

科学家贝尔纳思维敏捷，研究领域广阔，在结晶学、分子生物学方面都有研究。他的特点是发散型思维能力很强，在科学的各个领域都有灵感、有想法。可是他的收敛型思维方面能力却相对不足，不能专注于一个或几个课题深入研究，因此未能挖掘自己深厚的科学潜力，也就没有获得诺贝尔奖和进入一流科学家的行列。有人把这种由于兴趣过于广泛，思维过于分散，而不利于科学创造的现象称为“贝尔纳现象”。而“贝尔纳现象”本质就是由注意力的分散造成的。

这种现象提醒我们注意力的选择是很重要的。有记者问爱迪生：“成功的第一要素是什么？”爱迪生回答道：“能够将你身体与心智的能量锲而不舍地运用在同一个问题上而不会厌倦的能力。我们每天都在做事，不是吗？每个人都是，假如你早上7点起床，晚上11点睡觉，你就能做16个小时的事。对大多数人而言，他们肯定是一直在做一些事情。唯一的问题是，他们做很多很多事，而我只做一件事。假如你们将这些时间运用在一个方向、一个目标上，你们就会成功。”

XIAO
TISHI

小 提 示

注意那些对你有用的东西，忽视那些对你没用的东西。

2

一次只能记住 7 个记忆单位

——记忆组块实验

无序的一组数字，你能记住多少个？

◎心理实验◎

19 世纪中叶，爱尔兰哲学家威廉·汉密尔顿发现，如果将一把弹子撒在地板上，人们很难一下子看到超过 7 个弹子。1887 年，M. H. 雅各市斯通过实验发现，对于无序的数字，被试者能够回忆出的数字约为 7 个。发现遗忘曲线的艾宾浩斯也发现，



人在阅读一次后，可记住约 7 个字母。

这个神奇的“7”引起许多心理学家的兴趣。从 20 世纪 50 年代开始，心理学家用字母、音节、字词等各种不同的方式或手段进行过类似的实

验，所得结果都约是“7”，即我们头脑能同时加上约“7”个单位的信息，也就是说，短时记忆的容量约为“7”。

◎心理规律◎

1956年，美国心理学家米勒教授发表了一篇重要的论文《神奇的数字7加减2：我们加工信息能力的某些限制》，明确提出短时记忆的容量为 7 ± 2 ，即一般为7，并在5~9之间波动。这就是神奇的“ 7 ± 2 效应”。

神奇的“ 7 ± 2 效应”给我们最直接的启示是，短时记忆的容量是有限的。在记忆知识时，我们不要再幻想一口吃成个胖子，一下子变成天才。

短时记忆就像一个家庭电表，如果同时开的电器过多，只能把保险丝烧坏。所以，一个人在学习知识的时候，不能一下子安排过多的内容，那样会出现认知超载。我们的学习任务一般不要超过7个单位。

◎人性分析◎

请读一遍下面的一行随机数字：71863945284。然后合上书，按照原来的顺序尽可能多地默写出来。

对于大多数人来说，结果都是：能回忆出7个数字或字母，至少能回忆出5个，最多回忆出9个，即 7 ± 2 个。

这说明，人们在短时间内，一般能记住7个单位的内容。

但是，这些字词或数字都是无序的、随机的，如果是熟悉的字词或数字，短时记忆还只能容纳“7”个单位吗？

那就可能不是了。例如“c-o-o-p-e-r-a-t-i-o-n”，这个字母序列已经有11个字母。但是学过英语的人知道，这些字母组合在一起，就是英语单词“合作”，对于他们来说，这只是一个记忆单位，而不是11个记忆单位。

所以，如果我们把一些小的单位联合成为熟悉的、较大的单位，那么根据 7 ± 2 效应，我们就可以记住更多的内容。

例如“认知心理学”5个字，对于不懂心理学的人来说是5个组块，而对稍懂心理学的人来说，是两个组块（认知、心理学）；可是对专业心理学学生、心理学家来说，这5个字就只有一个组块。但不论人们储存的组块是什么，短时记忆的容量仍为 7 ± 2 个组块。

这个规律，给我们揭示了一个提高记忆力的好办法。

著名的长跑运动员 S. F. 可以一下子记住 84 个数字！这是因为 S. F. 经过锻炼发现了一个对他非常有效的组合数字的方法。他根据自己的职业特点，注意到了很多随机数字能被组织成不同距离的赛跑时间，于是产生了让人惊叹的神奇纪录。例如，他将数字序列 3、4、9、2、5、6、1、4、9、3、5 重新编码为 3: 49. 2，接近 1 英里赛跑记录；56: 14，10 英里所需的时间；9: 35，对 2 英里的距离而言时间有点长。

也就是说，如果能找到一些办法，将大量可用的信息组成少量的组块，那么记忆的广度将会大大增加。像 S. F. 一样，你也可以根据信息对你个人的意义，对它进行组织（例如，将电话号码与亲戚朋友的生日相联系）。

你还可以采用一种节奏模式或者时间模式，来对项目进行简单的组织。例如我们记忆手机号码时往往会采用 3 个或者 4 个一组来记忆，1369 停顿，再继续下面的号码。不仅如此，节奏模式还对语言有着很好的组织作用。有一个学音乐的人，他把与别人的谈话当作了一种节奏，按照这种节奏来理解别人的意思，成为一个非常优秀的推销员。我们还可以把记忆任务赋予意义，例如“7—4—7”记作“波音 747 客机”，或将“1—1—4”记作“电话查号台”，以便在短时记忆中很好地处理信息。

可见，如果我们能灵活地利用各种方法来划分短时记忆的组块，不仅能提高自己的记忆能力，减轻记忆的压力，还可以省出更多的空间和精力来处理更有意义的思考任务，使自己变成一个有效率的学习者。

XIAO
TISHI

小 提 示

记忆的时候，把记忆的对象在脑中划分为若干组块，可以记得更多。