

好“奇”就看

—科普丛书—

独家资源



传奇

品牌纪录片

心里有秘密



像故事书一样好看的科普书

向你讲述与你自身密切相关的心理学知识

《传奇》栏目编译组 编著

知识出版社

寄小读者

“知识改变命运”这句话已经成为新时代的劝学广告语了。知识是怎样改变命运的呢？

想起了一个小故事：

美国康奈尔大学的威克教授曾做过一个实验：把几只蜜蜂放进一个平放的瓶子中，瓶底向着有光的一方，瓶口敞开。但见蜜蜂们向着有光亮处不断飞动，不断撞在瓶壁上。最后当它们明白自己永远都飞不出这个瓶底时，就不愿再浪费力气了。它们停在光亮的一面，奄奄一息。

威克教授倒出蜜蜂，把瓶子按原样放好，再放入几只苍蝇。不到几分钟，所有的苍蝇都飞出去了。原因很简单：苍蝇们并不只朝着一个固定的方向飞行，它们会多方尝试，向上、向下、向光、背光，一方不通就立刻改变方向，虽然免不了多次碰壁，但它们最终会飞向瓶颈，并顺着瓶口飞出。

在这个故事里，蜜蜂和苍蝇的处境相同，结局为什么却大相径庭呢？这是因为，蜜蜂认为有光亮的地方才是出口，这是它的生活经验，也可以称为一种知识；这种知识对不对呢？在一般情况下的确不错，可惜蜜蜂把它用死了。而苍蝇却能灵活应变，具体情况具体处理，从而改变了像蜜蜂那样被困的命运。这就说明，仅仅掌握一些现有的静态知识还是远远不够的，必须善于动脑筋，灵活运用知识，你的命运才会向好的方向改变。

因此，我们在编写这套《好“奇”就看》科普丛书的时候，在向小读者们传授知识的同时，注重运用设疑法和启发式的语言，带大家积极思考一些问题，努力训练创新思维，让知识活起来。而且，我们对百科门类进行梳理，挑选出与广大小读者密切相关，实用性、趣味性强的选题精心编写成书，力求让大家用最短的时间获得实实在在能够“改变命运”的知识。其中有些知识点是将会伴随你终生，却又从来没有系统地向你介绍过的，比如男女性别差异和儿童心理学方面的知识。我们真诚希望这套丛书能够给你的学习带来帮助，让你的生活充满快乐！

目录

寄小读者.....	1
第一课 谁知我心——心理学简介	1
第 1 节 “心”的科学	2
第 2 节 心理学有什么用?	4
第二课 了解我自己	13
第 1 节 气质	13
第 2 节 性格	18
第三课 我的五大法宝	33
第 1 节 心商	33
第 2 节 德商	36
第 3 节 智商	38
第 4 节 情商	53
第 5 节 财商	59
第四课 我的学习心脉	66
第 1 节 让愿望的种子生根发芽	67
第 2 节 让动力的翅膀一飞冲天	68
第 3 节 让目标的引擎为我开路	72
第 4 节 让兴趣的光芒普照前程	74
第 5 节 让高效的方法助我成功	78

第 6 节 让习惯的脚步改变命运	87
第五课 趣味实用心理学	96
第 1 节 色彩魔术大师	96
第 2 节 我知道你在说谎	101
第 3 节 我的眼睛在骗我	105
第六课 神秘心世界	111
第 1 节 掀起第六感的盖头来	111
第 2 节 不得不说的潜意识	113
第 3 节 直觉挺身而出	115
第 4 节 预感的魔力	116
第 5 节 开发潜意识	118

第一课 谁知我心——心理学简介

注意了！请看下面这两段话：

A. 心理学是一门以系统的方法探索人的行为及内心活动的科学。人即使在相同的情况下，也会因为不同的心理状态产生不同的行为，心理学可以通过人的行为来考察这种复杂的心理状态。

B. 你真的了解自己吗？你知道该如何做个最受欢迎的人吗？你了解别人，一眼看穿别人的真实想法吗？心理学可以帮助你！学了心理学，你不但可以处理好生活中的各种问题，还可以提高学习成绩呢！比如学习了“遗忘规律”，你就可以更好地掌握背单词的方法；了解了“感觉的适应性”，就可以解释为什么“入芝兰之室，久而不闻其香”了。

现在，请你凭直觉回答：我们这本书以哪一段话开头，才更能吸引你读下去呢？

我相信，99%的人会选择B。为什么？因为它抓住了你的心理！

再看这个小故事：在一堂翻越障碍墙的军训课上，因为学生们个头矮小，教官在障碍墙前的起跳处摞起了两块砖，又上面盖了一块帆布。班里最矮的学生紧张得心怦怦乱跳，三次滑跌下来。那两米多高的障碍墙在他心里已成为一座高山，无法翻越。他泄气极了，请求在脚下再加一块砖。教官深思片刻，点头应允。教官摆放第三块砖时，他已重新回到了起跑处。深吸一口气，助跑、起跳、搭手、抬臂、跨腿……他终于站到了障碍墙的另一边。教官严肃地把他叫到障碍墙前，示意他揭去覆盖砖块的帆布。他莫名其妙地伸出手，然后惊呆了！帆布下面，摞着的依然只是两块砖，第三块砖竟平放在后面！

请你想一想，为什么依然是两块砖，他却跳过去了呢？

这第三块砖，其实就在他的心里啊！是心理作用帮助他战胜了自己，越过了障碍。而教官呢，一定非常了解这种心理。可见学会心理学，还能够激发人的潜能。

至于诸葛亮的空城计等，都是心理学知识运用的典范。心理学真可谓是神通广大啊！

你不想做个神通广大的小读者呢？请跟我来吧！

第1节 “心”的科学

俗话说，“人心隔肚皮”，“知人知面不知心”。意思是说，人的外表是一目了然的，但谁能知道他（她）心里到底在想些什么呢？

可是，我们也常说，“眼睛是心灵的窗户”。就是说，人的内心世界可以通过眼睛反映出来。比如，当一个人撒谎的时候，他的眼神是躲闪的；当他痛苦至极的时候，眼睛会流出泪来……所以，我们还是想办法去探知别人的内心的。

只靠观察别人的眼睛，我们就能了解他的内心吗？假如他闭上眼睛怎么办？没关系，我们还可以看到他的动作。比如，一个人浑身发抖，如果没有受冷、生病等客观原因，那他就是对某种事物产生了紧张、害怕的心理，还可能是发怒了；一个人在某个角落走来走去，不时地看表，并向某个方向张望，说明他在等人，而且等得有些焦躁了……

流泪也好，发抖也罢，都是人的行为表现。我们可以根据种种行为来推测人的内心。某些推测形成了规律和方法，就可以归纳出一门学问了，这就是心理学。要想掌握这门“读心术”，我们先学习一点入门知识吧。

入门知识点1：心理学的来历

咱们汉语中原来没有“心理学”这个词，它来自希腊文，意思是关于灵魂的学说。心理学的源头可以追溯到两千多年以前的古希腊，那时候的心理学与哲学很接近。柏拉图、亚里士多德等哲学家都对人的内心进行了研究。

柏拉图把人分为灵魂和肉体两个层面；亚里士多德认为，眼睛、耳朵等感觉器官捕获的信息被引导到心脏，形成了人的内心活动。而后来，人们受到基督教的影响，认为人的内心和行为都是被神支配的，因此心理学研究在很长一段时间内销声匿迹。直到17世纪近代科学发展起来之后，人们认识到所谓的灵魂和神都是不存在的，心理学才从基督教的思维方式中脱离出来，研究对象改称为“心灵”。

直到19世纪初叶，德国哲学家、教育家赫尔巴特才首次提出心理学是一门科学。

入门知识点2：心理学的研究对象

面对考试，你一定会有这样的感受：考前，你进入紧张准备状态；考试中，

你看到熟悉的题目会沾沾自喜，遇见难题会垂头丧气；考试一结束，你马上就有解放的感觉；但是，老师报分的时候，你又紧张起来……

通过考试这个例子，你就可以明白，人在生活实践中与周围事物相互作用，必然会产生这样或那样的主观活动和行为表现。具体地说，外界事物或体内的变化作用于人的机体或感官，经过神经系统和大脑的信息加工，就产生了对事物的感觉和知觉、记忆和表象，进而进行分析和思考。人在实践中同客观事物打交道时，总会对它们产生某种态度，形成各种情绪。人在生活实践中还要通过行动去处理和改变周围的事物，这就表现为意志活动。这些都是人的心理活动，简称为心理。以上所说的感觉、知觉、思维、情绪、意志等都是人的心理活动。心理活动是心理学研究的重要对象。

心理学还研究人的个体和社会的、正常和异常的行为表现。还拿考试来说吧，你考了个全班倒数第一，面对家长时痛哭流涕，而在老师和同学们面前却装作并不在意偶尔的失败；你平时从没有出现过不及格的成绩，某一次大考你一路红灯高挂，本该非常沮丧，而你却无动于衷……人的行为是因自身所处的状态不同而变化的，即使在相同的情况下，也会因为内心感受的不同而有所差异。心理学就是通过人的行为来考察这种复杂的内心状况的一门学问。

照这么说，心理学能像X光那样，把别人的内心世界透视得一清二楚了？那可也没有这么邪乎！心理学家只是在尽可能地按照科学的方法来研究人的心理过程，分析人与人有什么不同，为什么会有这样和那样的不同，从而得出适用于人类的一般性的规律，然后运用这些规律，更好地为人类的生产和实践服务。

入门知识点3：心理学的研究方法

人的心理是非常复杂而多变的，怎样把这看不见摸不着的抽象活动变得具体而直观呢？心理学家很聪明，他们采用好多方法把人的心理活动数量化。举例来说，想测量一个班的学生对语文课的喜好程度，可以设计这样一道问卷调查题：

你喜欢学习语文吗？请选择（ ）

- A. 非常喜欢
- B. 喜欢
- C. 说不好喜欢不喜欢
- D. 不喜欢

E. 非常不喜欢

如果每个答案的分值分别是5、4、3、2、1，将全班学生的得分按选项进行累计，然后按从高到低的顺序将每个选项的总分排列出来，就可以看出他们对语文学科的好恶程度；再用同样的方法对数学等学科进行调查，还可以比较出全班最喜欢和最不喜欢的学科分别是什么。

目前，心理学家主要采用观察法、心理测试法、实验法和个案法来进行心理活动数量化研究。在研究过程中，要利用统计学的方法对得到的数据进行分析并得出结论。

在对大量的数据进行计算分析的过程中，计算机起到了非常重要的作用。除此之外，计算机还能被用来模拟人的行为，研究一些无法用真实的实验来研究的行为。比如要研究发生火灾时人的逃生行为，真正制造一场大火进行实验是很危险、不可行的，这时就可以用计算机装置进行模拟。

入门知识点4：心理学的分类

心理学是研究人的行为和心理的，因此，就算我们说与人相关的所有领域都和它有关也不过分吧。

现代心理学已经与社会各实践领域建立了广泛的联系，从而形成了许多分支，有普通心理学、生理心理学、社会心理学、变态心理学、发展心理学、教育心理学、劳动心理学、文艺心理学、体育运动心理学、航空航天心理学、组织管理心理学、临床或医学心理学、司法与犯罪心理学等门类。

在本书中，我们只是为你讲述一些与你自身密切相关的普通的心理学知识，所以，对于心理学的分类，你只需有个大致了解就可以了。仅仅掌握了上面的那些分类名称，就足以让你在同龄人中达到“心理学研究生”水平啦。不信你可以考考你的同学，看看他们能说出多少来。

第2节 心理学有什么用？

心理学有什么用呢？我们还是先讲一个真实的故事吧。

在伦敦的一家戒赌医院里，病房的白墙上装有扩音机，桌子上放着彩电、录像机。赌徒们在这里可以时刻关注跑马场上的情景。病房里还挂着各种比赛的日程表，赌徒们可以据此随意下赌注。总之，医院不是禁止赌博，而是让他们赌个

痛快。

起初，赌徒们在这里如鱼得水，简直就像进了天堂。可是，每天翻来覆去就这么一件事，过不了几天他们就感到厌倦了，主动向医院提议安排点别的生活内容。在其他活动的吸引下，他们厌恶赌博的心理得到巩固。为什么会这样呢？

这是因为，在戒赌之前，赌博给他们带来一种刺激，成了他们的一种追求目标；当它变成一种生活常态以后，刺激消失了，目标也达到了，赌博本身也就失去了吸引力。这时，他们又转向新的目标，渴望一种新的追求。这家医院就是利用这种心理，帮助他们成功戒赌的。

这个例子，不正很好地体现了心理学的作用吗？

当然了，戒赌这种事情距离我们是很遥远的。对于处在成长、求学阶段的你来说，心理学更是具有不可估量的巨大作用呢。

作用1：有助于正确认识自我与他人

心理学家巴奴姆曾做过一个有趣的实验：他在报纸上刊登广告，声称自己是个占星术家，能够遥测每个不相识者的性格。广告登出不久，信件便如雪花般纷纷而来。他根据读者来信寄出了几百份遥测评语，有200多人回信表示感谢，称赞他的遥测非常准确，十分灵验。

你是不是觉得这位心理学家实在是太神了呢？其实，他寄出的竟是内容完全相同的“标准答案”：

“您这个人非常需要得到别人的好评，希望被人喜欢和赞扬，不过并非每个人都如此对您；您的想象力很丰富，有很多美好的理想，其中也包括一些脱离现实的幻想；您想做成许多事情，身上蕴藏着无穷的潜力，相比之下，已经发挥出来的却不多；在某种情况下，您会产生烦恼，甚至犹豫动摇，但到关键时刻，您的意志还是坚定不移的……”

这样的评语能不“灵验”吗？谁不想得到别人的喜爱和好评？谁不会有美好的憧憬？谁能说自己的潜力已得到了充分的发挥？于是，心理学家把人们乐于接受这种概括性的性格描述现象称为“巴奴姆效应”。这也是各种占星术和算命网站能够风行一时的根本原因。

早在两千多年，古希腊人就把“认识你自己”作为铭文刻在阿波罗神庙的圆柱上了。然而直到今天，谁也不敢说能够客观地认识自己了。巴奴姆效应告诉我

们，每个人都很容易受别人的暗示而迷失自我。懂得了这个道理，你就可以避免这一点。关于星座、属相、血型的“性格描述”有很多，如果你把每一种都读一遍，就会发现，每一种论述都有适合你的地方。心理学为我们揭了秘，就有助于我们把已经迷失的自我拉回到现实中来。

还有这样一个故事：

从前有一条可怜的蛇，它没做任何错事，却处处讨人嫌。人们碰到它不是躲避，就是打砸，让它十分闷闷不乐。它知道自己长得吓人，就把尾巴放进嘴巴里，把身子卷成完美的圆形，变成高级木材制品的样子，一动不动。

几个小孩子发现了它，马上抓住它高声大叫：“哇，这个藤圈多漂亮！”小孩子拿起一根棍子把它滚来滚去，总不消停。这条倒霉透顶的蛇只好拼命忍着。

后来，它抓住机会滚进灌木丛里，马上松脱成自己的原形溜走了。从那以后，它告诫自己：“无论遇到多少倒霉的事儿，我都犯不着伪装成别的东西，刻意去讨好别人。”

对比这个故事想一想，这条蛇身上有没有你的影子呢？你是不是常常因为别人的评价而认不清自己？

再问你一个问题：你是谁的“粉丝”？你是“玉米”、“蕾丝”，还是“羽毛”？追星，已经成了青少年的某种集体意识。他们因崇拜某位明星的某些特征，比如长相啊，歌声啊，就不顾一切地模仿明星的行为，搜集他们用过的东西，好像这个明星的方方面面都是好的。在心理学上，这种以偏概全的倾向叫作“晕轮效应”。以偏概全是我们在评价别人时容易犯的错，知道了这一点，我们就能够有意识地避免这种错误。

也许你要说，我并不追星啊。想想看，你对老师有没有这种偏见呢：因为喜欢某个老师，你就认真上他（她）的课，这个老师在你眼里一切都是对的，美的；不喜欢哪个老师，你看他（她）就处处别扭，因此也不爱上他（她）教的课。喜欢上老师的课很好，但不喜欢呢？最后还不是给你自己造成损失！怎么办？越是讨厌他（她），越是要学好他（她）教的科目；如果学好了，你也就不再讨厌他（她）了，不信你可以试试看！爱屋及乌是一种惯常心理，你可以因为喜欢老师而喜欢某门功课，当然也可以因为喜欢某门课而喜欢教课的老师嘛！

作用2：有利于改善交际关系

有这样一个故事：

一个新闻系的毕业生正急于寻找工作。

一天，他到某报社对总编说：“你们需要一个编辑吗？”

“不需要！”

“那么记者呢？”

“不需要！”

“那么排字工人、校对呢？”

“不，我们现在什么空缺也没有了。”

“那么，你们一定需要这个东西。”说着他从公文包中拿出一块精致的小牌子，上面写着“额满，暂不雇佣”。

总编看了看牌子，微笑着点了点头说：“如果你愿意，可以到我们的广告部工作。”

这个大学生通过自己制作的牌子表达了自身的机智和乐观，给总编留下了美好的“第一印象”，引起了极大的兴趣，从而为自己赢得了一份满意的工作。这种“第一印象”的微妙作用，在心理学上称为“首因效应”。

掌握了这一点，你在和别人的交往中，就会重视留给别人的第一印象，从而交到一些新伙伴、新朋友。

还有这样一个有趣的实验：

一个人右手举着300克重的砝码，这时在其左手上放305克的砝码，他并不会觉得有多少差别，直到左手砝码的重量加至306克才会察觉。如果右手举着600克，这时左手上的重量要达到612克才能感觉到重了，后来就必须加更大的量才能感觉到差别，这种现象就是心理学中的“贝勃定律”。

“贝勃定律”在生活中随处可见。比如5元一份的牛肉面突然涨到10元，你会觉得涨得太多了；但原本500元的MP3涨了1元，甚至10元，你可能不会太介意。有些人总抱怨朋友对自己不如刚认识时那么好了，其实这也是“贝勃定律”在作怪。

陌生人给你的一点点关怀都会令你感动不已，可有些同学呢，家人无论怎样宠爱都可能视而不见。懂得了这个道理，你就不会对周围的人太苛求，就会拥有一颗感恩的心了。

作用3：给你快乐

20世纪初，有个犹太少年，他做梦都想成为像帕格尼尼那样伟大的小提琴演奏家。他一有空就练琴，可就连他的父母都觉得他拉得实在太蹩脚了，完全没有音乐天赋。

有一天，少年去请教一位老琴师。他应琴师要求拉了帕格尼尼24首练习曲中的第三首，简直破绽百出。一曲终了，老琴师沉吟片刻问道：“你为什么特别想拉小提琴呢？”少年说：“我想成功，想成为像帕格尼尼那样出众的小提琴家。”老人又问：“那你拉琴快乐吗？”少年回答：“我非常快乐。”

于是，老琴师把少年带到自家的花园，对他说：“孩子，你现在非常快乐，说明你已经成功了，对不对？你拉小提琴是为了成功，获得快乐，而现在你已经是这样，又何必非要成为帕格尼尼那样伟大的人呢？你看，世界上有两种花，一种花能结果，一种花不能结果，可它们同样美丽。”

老人的一番话，让少年恍然大悟。

于是在后来的日子里，少年不再对拉小提琴那么狂热了，只把它当作调节生活、获得快乐的一种活动。他做什么事情都

变得从容冷静起来，不再刻意追求成功了。

20年后，这个少年成了影响世界进程的伟人。他就是大名鼎鼎的爱因斯坦！

快乐就是成功，这是心理学告诉我们的人生箴言。

有则寓言说，一位花天酒地的国王总是郁郁寡欢，便亲自外出寻觅快乐。他看到一位穷苦的农夫正放声唱歌，就问：“你快乐吗？”

农夫回答：“当然快乐。”

国王颇感费解：“你这么穷，也能有快乐？”农夫回答：“我也曾因为没有饭吃而苦恼而苦闷沮丧，等我遇到一个没有手的人以后，才发现我比他快乐得多，我可以用双手去播种、耕耘。”

这则寓言告诉我们：快乐不过是一种感觉，而不快乐则是因为不善于感受快乐！

那么快乐是一种什么样的感觉呢？简单地说，快乐就是一种积极的感受。心理学认为，快乐是盼望的目的达到、紧张解除后继而来的情绪体验。它是人类最基本的情绪之一，一个人的需要得到满足后，就会产生喜悦、满意、振奋的情

绪。

人人渴望快乐，然而快乐不是不请自来的，需要我们去培养和创造。美国总统林肯说过：一个人只要想快乐，就可以办到。

★那么怎样才能获得快乐呢？

首先，要认识自己；

其次，要善待他人；

最后，要接纳现实。

作用4：助你成功

古希腊大哲学家苏格拉底曾对学生们说：“今天咱们只学一件最简单也是最容易做的事儿。每人把胳膊尽量往前甩，然后再尽量往后甩。”说着，苏格拉底示范做了一遍，“从今天开始，每天做300下。大家能做到吗？”

学生们都笑了。这么简单的事，有什么做不到的？

过了一个月，苏格拉底问学生们：“每天甩手300下，哪些同学坚持了？”有90%的同学骄傲地举起了手。

又过了一个月，苏格拉底又问，这回坚持下来的学生只剩下八成。

一年过后，苏格拉底再一次问大家：“请告诉我，最简单的甩手运动，还有哪几位同学坚持了？”这时，整个教室里，只有一人举起了手。这个学生就是后来成为古希腊另一位大哲学家的柏拉图。

世间最容易的事是坚持，最难的事也是坚持。说它容易，是因为只要愿意做，人人都能做到；说它难，是因为真正能做到的，终究只是少数人。

成功不过是简单的坚持，这就是心理学的“重复定律”。但是，就甩手这样一个简单重复的动作，你能坚持下来吗？

想想早读课上，你能够坚持读几遍课文？课堂上老师讲课，你能坚持多久聚精会神地听讲？自习课上，你能够坚持多久认真做作业，不和其他同学聊天？每一种行为的简单重复，你能坚持多久？心理学告诉你这个秘诀，你是不是可以从现在起开始坚持重复？

鸵鸟是一种不会飞的大鸟。它在碰到狮子的时候，就会本能地逃跑；当被迫难以逃脱时，它会把脑袋埋进沙子里，结果可想而知。

不知道你是否骑过鸵鸟。鸵鸟不喜欢被人骑，它是一种能以60公里时速不断

地狂奔3小时都毫无倦怠的巨型鸟类。然而人们为了感受骑在大鸟身上的乐趣，还是想出了办法让鸵鸟就范。是什么办法呢？那就是用小袋子套住它的整个脑袋，这时的鸵鸟就像把脑袋埋进沙子里那样安定下来，乖乖听话了。

鸵鸟是不是很好笑呢？你还别笑，有许多人在碰到困难的时候，往往像鸵鸟那样，把头埋进沙子里，选择逃避，眼不见为净。结果呢，困难、挫折、问题……所有逆境都不会因为你的逃避而产生任何改变，甚至会更糟糕。这就是心理学上的“鸵鸟效应”。

你是不是也做过掩耳盗铃的鸵鸟？考试不及格，你把考卷藏起来，隐瞒甚至欺骗父母，这样的事情你没做过，肯定也有同学做过吧？这种“鸵鸟心态”可是要不得的啊。

作用5：助你掌握思考方法，提高学习成绩

关于心理学这方面的作用，我们在本书后面的内容里会有详细的解说，请你认真阅读并行动。

作用6：开发你的潜能

世界上的一切物质财富、精神财富和一切最精密高深的仪器，都是大脑的产物。人的大脑拥有的神经细胞数量达100亿以上，是世界上构造最复杂的物质，其机能之精巧是任何物质都无可比拟的。

可是在现实生活中，有一种非常奇怪的普遍现象，那就是95%以上的人仅仅使用了大脑的一半，即左脑。这主要是由人体的自然生理属性造成的：我们主要通过右手使用各种工具，而这些都只锻炼了左脑。开发右脑、挖掘潜能是心理学肩负的重要使命。

心理学定律有许多许多，我们在这一课里只是简简单单地列举了与你密切相关的几条。从这些定律身上，你就能看到心理学的强大威力了吧？但愿你从现在开始，爱上心理学！

趣味链接

人类历史上第一次心理实验

2600多年前的一天，在古埃及，两个婴儿刚刚出生，就被抱离母亲的怀抱，交给一个远在边陲的牧人抚养。牧人把他们分别安置在两个隔离的房间内，里面食物充足，温暖舒适。但是，除了周围草原上奔马的嘶鸣和羊群的咩咩声之外，

他不准任何人跟他们说一句话，更准确点，是不让他们听到任何一句人类的语言……牧人的目的是什么？为什么要这样对待两个刚刚出生的婴儿？

希腊历史学家希罗多德追溯了这个故事的真正起源，它来自麦菲斯的赫菲斯托斯教堂的牧师口中。原来，很早以前，埃及人就认为自己是世界上最古老的民族。公元前7世纪的后半叶，萨姆提克当上了埃及的国王。在他统治期间不仅将亚述人驱逐出境，使埃及的艺术和建筑得以昌盛，为社会创造出极大的财富，而且还使埃及成为当时世界上最强大的帝国。早在孩提时期，萨姆提克就立下了两大宏愿：做埃及国王和证明埃及民族是世界上最古老的民族。现在他如愿以偿地当上了埃及国王，可以着手实现自己的第二个心愿了。

萨姆提克的实验是从一个假设开始的：如果孩子一出生后就被隔离开来，没有机会从周围的人们那儿学习语言，那么，他们可能会本能地说出一种最原始的语言——人类与生俱有的语言。萨姆提克认为，这就是最古老的民族的自然语言——埃及语言。

实验成功了。当孩子们差不多两岁的某一天，牧羊人打开房门，孩子们突然跑向他叫道：“贝克斯……贝克斯……”这可是两年来孩子们除了哭和笑之外发出的第一个单词呀！萨姆提克中断了朝政，命令全国的语言学家都集合到宫廷里来破解这一人类的语言之谜。语言学家的答案出来了——“贝克斯”在弗里吉亚语中是“面包”的意思。他非常失望。他实验的结果竟然是：弗里吉亚是一个比埃及更古老的民族。

今天我们不再抱有任何幻想了，因为通过对隔离条件下所抚养大的孩子的研究得知：世界上绝对没有天然的语言。人是社会的人，一个从小就生活在与世隔绝状态下的人，根本不可能自己“说话”。实际情况很可能是，萨姆提克把一个咿呀之音误认为一个真正的单词。但我们仍然对他肃然起敬，因为他想证明自己的假设，而且早在那个时候便有了通过实证来检验“大脑产生思想”的观念。萨姆提克的这次实验因此被称为人类历史上的第一次心理实验。

考考你

1. 请列举出同时包含圆形和长方形的日常用品。
-

2. 篮子里有4个苹果,由4个小孩平均分。分到最后,篮子里还有一个苹果。
请问:他们是怎样分的?

3. 有人不拔开瓶塞,就可以喝到酒,你能做到吗?(注意:不能将瓶子弄破,也不能在瓶塞上钻孔。)

4. 上面第2、3两道题你是否能很快回答出来呢?假如不能,
你必须好好学学心理学知识了。没关系,好好阅读本书后面的内容,你会越来越聪明的。

第二课 了解我自己

有一天，蚂蚁看见一头大象走过来，便悄悄地伸出一条腿。旁边的小动物问它要干什么，蚂蚁说：“嘘——小声点！我要绊大象一个跟头！”

这是一个小笑话，可笑在哪里呢？大象是陆地上体型最大的哺乳动物。与它相比，蚂蚁不过是地面上一粒小小的微尘，却扬言要把大象绊倒，简直是太不自量力了。

有个成语叫“自知之明”，意思是有正确认识自己的能力。一个人只有正确地看待自己，才能够把自己放在正确的位置上，并积极地发扬优点，改正缺点，不断地完善自我。

那么，你真的了解自己吗？你会不会闹蚂蚁那样的笑话呢？在这一课里，我们就从心理学角度，通过气质和性格两个方面对你进行一次全面立体的“透视”，帮助你好好认识一下自己。

第1节 气质

大人们评价一个人的外表，通常会说某某长得很漂亮，但是气质不怎么样；或者某某长得不算多漂亮，但是很有气质。这里所说的气质是指什么呢？

气质是一个心理学的概念，它和我们平常所说的“脾气”、“禀性”的含义差不多。从本质上讲，气质是人的心理特性之一，它所表现的，是人的心理活动的强度、速度、稳定性、灵活性和指向性等方面的差异。气质是一个人最一般的特征，它无处不在，无时不有。比如说，一个同学不论是在学习、生活，还是在体育比赛等各种活动中，都明显地表现出活泼好动、反应灵敏的特点，那么，活泼好动、反应灵敏就是他的气质了。我们说一个人有无气质，其实是指他（她）有无突出的个性。

那么，人的气质是怎样形成的呢？如果你留心观察，就可以发现，同样是婴儿，有的爱哭爱闹，有的乖巧安静，这说明，气质是与生俱来的，是天赋的一部分。

气质还是一个古老的话题呢，下面我们就带你踏上一段有趣的“气质之旅”