

孙科炎 李婧 © 著

行为 心理学



破解人性密码，呈现行为奥秘
让心理学走下神坛，步入普通人的现实生活



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

普通人的心理学系列

行为 心理学

孙科炎 李婧 ◎ 著



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

内 容 提 要

本书是行为心理学研究成果的简明指导读本。本书不仅仅要揭示人类生活中的各种行为现象,而且要通过分析研究各种现象使人更加清楚地认识自我,进而塑造积极行为,创造美好的生活。全书共分八章,涉及心智反应、意识唤醒、合理有度、决策与判断、行为矫正、行为陷阱、群体极化、关键行为等八个主题,这八个主题是行为产生的内在机制和动力以及行为外在表现的重要方面,囊括了普通心理学、认知心理学、社会心理学、人格心理学等几大心理学板块的内容,可以说是对人类行为的提炼,对个人培养正确、积极的行为具有显著的指导意义。

图书在版编目(CIP)数据

行为心理学 / 孙科炎, 李婧著. — 北京: 中国电力出版社, 2011.9
ISBN 978-7-5123-2133-5

I. ①行… II. ①孙…②李… III. ①行为主义—心理学 IV. ①B84-063

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第195545号

中国电力出版社出版、发行

北京市东城区北京站西街19号 100005 <http://www.cepp.sgcc.com.cn>

责任编辑: 董小梅

责任校对: 黄 蓓 责任印制: 邹树群

汇鑫印务有限公司印刷·各地新华书店经售

2012年1月第1版·2012年1月北京第1次印刷

710mm×980mm 16开本·13印张·171千字

定价: 29.00元

敬告读者

本书封面贴有防伪标签, 加热后中心图案消失

本书如有印装质量问题, 我社发行部负责退换

版权专有 翻印必究

丛书序

在过去的几年里，华通咨询心理研究中心陆续创作并出版了一系列应用心理学的图书，涉及组织沟通、社会交往、职业心理素质等各个方面，得到了广大读者的认可。但有一点遗憾——这些图书并没有系统的规划，因而略显零散，无法让有兴趣的读者认知心理学在各个应用领域的全貌。这套书是我们为弥补这一遗憾而做出的一次努力。

近几年，心理学受到了普遍关注，人们已经开始意识到心理学对个人的影响是巨大的；对某个心理问题、心理学原理及心理活动机制的把握和洞察可能广泛地影响到个人的家庭、事业、社会生活，可谓“牵一发而动全身”。

但是，大众读者与专业心理学知识之间始终存在着一条鸿沟。

过去，很多人认为心理学很神秘，和普通人相距甚远。其实，心理活动也许神秘，但心理学的研究并不神秘，而是复杂。它需要复杂的实验设计、严谨的推理论证、各种可能性的分析和比较、重复性验证等，最终尽可能精确地呈现研究结果。所以，专业心理学研究及相关著作可能并不如大众读者期望的那样简单易懂，至少不会是想当然的那样充满乐趣。

这无疑是很多大众读者无法深入理解专业心理学研究的一个重要原因。我们看到，心理学大家们有许多严谨的专业著作，但这些著作鲜有人真正读完，更谈不上深入理解其中的每一个心理学理论了；我们更看到，专业的心理学研究提出了各种各样实用的心理技术，但人们未必能够全身心地投入其中，领悟其中的奥秘。

正是从这个角度出发，华通咨询心理研究中心在过去一年多时间里，组织了一批专业的心理学工作者，试图将那些晦涩难懂的心理学专业知识，以贴近大众读者

阅读习惯的方式呈现出来，搭建一座从专业心理研究到大众心理读物的桥梁，这也正是华通咨询心理研究中心的使命。

现在，我们把这一使命的初步成果——本系列丛书呈现给读者。并且，我们将不断地推进这项工作，读者朋友也将不断地阅读到我们的作品，希望我们的努力能够让您满意。

这套书是读者初步了解心理学的一套普及读本，确切地说，是心理学在不同应用领域的普及读本，这些领域包括个人修炼、婚恋、职场、社会交际、管理等，共计14本。

回忆起来，从计划做这个工作开始，到今天正式出版，我们始终坚持以下几个基本思路——这正是这本系列丛书的价值所在。

（1）科学性和专业性。本系列丛书创作出版的目的之一是普及应用心理学的专业基础知识。我们每一个人或多或少都听说过心理学的一些知识，也可能通过自身的感悟或多或少了解一些心理活动的状态，也许本书阐释的内容与你的理解未必完全吻合。但是，专业心理学研究的目的在于揭示心理现象背后的各种成因，它们也许是深刻的，也许是简单直接的。但无论它们是什么，我们都以专业心理学研究为基础。换句话说，我们尊重心理学家们的研究成果，并以他们的研究成果为依据讨论各类问题——我们的目的在于让读者最大限度地接近原汁原味的心理学研究成果。

（2）通俗易懂，可读性强。如前所述，专业心理学著作对大众读者来说确实有些晦涩难懂，或者即使易懂，也缺乏可读性，这阻碍了读者阅读的欲望。而我们这套书试图修正这一不足，在尊重科学性和专业性的基础上，尽最大努力保证内容的可读性。

（3）侧重于实际应用。心理学是一门讲求解决实际问题的学科，这套普及读本同样讲求实际问题。在这套书中，我们虽然提及某些领域的基本心理特性、基础心理要素，但我们的重点仍是讨论如何用心理学方法改变自己的心理、行为，

乃至生活和命运。实用性，是本套书的重要特色之一。我们侧重于实际应用，所以书中的大部分内容，是围绕着心理学方法论展开的。

（4）尽可能体现应用上的全面性。每一个心理学知识、原理、方法，在不同的应用领域都有它的特殊性，例如同样一个心理学定律，在组织管理活动中与在个人生活中可能是两种不同的解释。为了让每一个应用领域的心理学知识和方法都独立地、全面地得到阐述，我们完全按照应用的标准选择每一个“知识点”。这中间有些看似重复的收录，实际上是完全不同的两回事，读者朋友要加以留意。

回过头来看，这套书的创作和出版是一个艰难的过程。落笔之际，特别感谢华通咨询心理研究中心的所有同事，因为他们的努力才有了这样一套完整的书稿。当然，最重要的是感谢读者朋友们，正是你们的热情支持，给了我们所有人努力的目标和动力。

由于笔者能力有限，书中难免有不足，诚望读者朋友们谅解并提出宝贵意见！

孙科炎

2011年10月于北京

前言

读一本行为心理学的图书，我们至少可以抱着这样两个期望：

其一，认识他人，也认识自己。

行为心理学研究的目的之一是揭示人类行为的心理奥秘。行为是思想的反映，也是思想的载体。要深入地洞察他人的内心，我们可以从行为的角度研判、分析——这恰恰是行为主义心理学家做的事。同时也要注意，我们自己的行为也是我们内心的反映，而且有时候是无意识的——我们自己都不知道为什么会这样。通过行为研判分析，我们也能够洞察自身的内在心理活动。

其二，了解积极的行为方式，解决实际问题。

一个学生要更好地记住书上的内容有什么方法？我们是应该放弃眼前的享受追求未来的发展，还是活在当下？你看到组织中的其他人都不认真工作，你是不是也会跟他们一样呢？如此所列，都是你在工作或个人生活中会碰到的问题。这些问题，心理学家同样也关注过、研究过，并且可以给你提供建设性答案。

以上这两个方面的期望是合理的，也是本书提供的价值所在。

在这里，有必要简单回顾一下行为心理学的历史渊源。行为心理学是美国现代心理学的主要流派之一，严谨的说法是“行为主义心理学”，创始人是心理学家华生。在这一流派中，一些赫赫有名的心理学家都在其列，包括霍尔特、拉施里·亨特、魏斯、托尔曼、赫尔以及斯金纳等。

无论是早期的华生，还是近代的斯金纳，行为心理学流派的心理学家都侧重于研究“行为”本身。华生断言：研究人的意识、潜意识是远远不够的，还应该研究人的行为与外界刺激之间的规律反应，比如为什么危险来临时，人自然而然地会逃

跑；在什么情况下、有没有可能，危险来了人也不会逃等诸如此类的问题。

要理解行为心理学家的研究思维，我们需假设人表现出的某一行为反应是“结果”（例如躁动不安的行为表现），而促使人产生这一行为的“内外部刺激条件”（例如天气炎热）是原因。原因产生结果，结果也可以推知原因——行为心理学家们想揭示的就是这中间的规律，无论是必然的还是或然的，都是他们努力的方向。当知晓一个行为与条件之间的关系之后，我们就可以达到预测和控制他人和自己行为的目的。

这本书试图对行为心理学的一些基本知识作一个较全面的说明。但是，提请读者注意的是，我们的目的是要让专业的行为心理学知识服务于个人生活，包括认识自己和他人行为的含义及控制自己或他人行为这两个方面。所以，我们在知识点的选择标准上，突出了“实用性”特征。

所以，这本书并不打算按照行为心理学的系统理论阐释整个知识体系——那些离我们的工作和生活较远的行为心理学知识，尽管可能是行为心理学的重要内容，但在本书中没有收录；反过来，那些可能在行为心理学研究中并不是最重要的内容，但与实际生活密切联系，则被收录了进来。这都是因为，我们希望这本书带给读者的不仅仅是纯粹的知识，而且是对工作和生活有用的心理技术。

本书共分八章，每一章都涵盖一个重要的主题。其中第一章是基础，向读者阐明一个基本的观点：人的行为是对外界刺激产生的心智和行为反应。对影响刺激与反应这一过程的基本要素，本章内容作了充分的说明。本书其他部分，包括感性与理性的平衡、规避决策偏差和行为陷阱，以及群体中的个人行为问题等，是读者需要了解的心理实用技术。通过这些内容，读者将了解到工作和生活中一些积极的、有益的行为表现是如何产生的，如何解决问题等。

最后，希望读者在阅读本书的过程中，获得行动的力量。

目 录

丛书序

前言

第一章 行为由心而生 1

人的各种行为都受到内在心理机制即一系列心智反应的影响。因此，要弄清楚人的行为如何产生，先要了解人的心智反应。

感觉——人类是感性的动物	2
知觉——是非对错并非总是分明	5
记忆——记住该记住的，忘掉该忘掉的	8
学习——进取精神需要细心呵护	11
意识——难得糊涂，也难得清醒	13
潜意识——一股隐藏的神秘力量	16
想象——由内而外地改变自己	19
内语言——信你所信，得你所信	21
体验——从体验开始，再回归体验	24

第二章 是什么让人软弱或强大 27

有些人说话做事消极、拖沓，有些人则雷厉风行，让人感到很强大。之所以会有这样的差别，就在于不同的人唤醒自己内在力量的程度不同。

目的捕获——目的越清晰，行动效能越高	28
动机水平——动机越强烈，未必越有利	30
自我实现——希望实现的终会实现	33
自我控制——自制力就是权力	35

兴趣唤醒——做所爱的，爱所做的	38
态度养成——态度影响行为，行为重塑态度	40
意志调节——与惰性本能的自我斗争	43
成就需要——成功会带来更大的成功	46

第三章 在狂热与冷静之间 49

理性与感性是人类的两个侧面，任何人都不可或缺。如何平衡二者是每个人都必须完成的修炼。

超限效应——行为中的物极必反律	50
钟摆效应——无聊和痛苦是生活的常态吗	53
情绪正念——快乐或痛苦全在一念之间	56
热情效应——热情让你获得更多快乐	59
内酬心理——内心充盈，就能笑对生活	62
延迟满足——迟来的幸福也许更美	65
信念固着——过度自信导致偏执	68
利己偏差——不要总是往自己脸上贴金	71
淬火效应——三思而后行	74
公地悲剧——大河有水，小河才能满	77

第四章 你为什么想错了也做错了 81

并不是所有决策都会导向正确的行为。个人的决策总是受到诸多不利因素的干扰，这些不利因素既可能来自外部环境，也可能来自内部心理。

表征性启发——别被表面现象迷惑	82
心理定势——什么困住了你的思维	85
酝酿效应——棘手的问题先放一放	87
拖延心理——逃避一旦开始，就会不断恶化	90

阿莱悖论——谨慎和冒险都是人的天性	92
损失规避——人们更关注损失而非得利	94
赌徒谬论——赌徒的口袋永远空空	96
光环效应——好百好，一差百差	98
后悔理论——后悔了，以后可以做对吗	101
暗示效应——心想事成的秘密	103

第五章 从焦虑和抗拒中走出来 107

内在的心理能量不会轻易服从于理性，它会通过各种我们知觉到的或没有知觉到的方式来进行抵抗，因此我们变得焦虑，充满攻击性、嫉妒甚至堕落……走出这种状态，我们才能有更美好的人生。

焦虑与抵抗——因为抗拒，所以焦躁不安	108
代偿——谁来补偿你的坏心情	110
攻击——咄咄逼人为哪般	112
嫉妒——心灵的地狱	114
堕落——用更大的痛苦麻醉自我	116
白日梦——满足于幻想，耽搁于幻想	118
退行——年纪越大，越像小孩	120
补偿——积极地弥补，就能成功	122
幽默——积极有效的解压力量	124
升华——苦难可以变成精神财富	126

第六章 一步错，步步皆错 129

唯有充分了解具有欺骗性的行为，我们才能够有效避免这类行为的发生。

习得性无助——失败，只因你承认了失败	130
自证偏见——为摆脱责任寻找证据	132

过度合理化——别让似是而非的理由绑架自己	134
沉没成本——不可挽回，就不要过多纠缠	137
对比心理——信念所受到的干扰	140
投射效应——以小人之心度君子之腹	142
破窗效应——一扇窗破损，整面墙遭殃	144
配套效应——好马终须配好鞍	146

第七章 当你身处群体之中 149

处理好个人与群体之间的各种关系是个人在群体生活中的行为正确、公正、有效的前提。

从众效应——我们害怕被孤立	150
少数派影响——真理往往在少数人手中	152
群体极化——潜在的疯狂制造者	155
群体盲思——信念偏差导致闭目塞听	157
囚徒困境——维护群体才有个体	160
社会性懈怠——一人懒散，众人皆懒散	162
责任分散——多人负责，就等于无人负责	164
搭便车效应——与人方便才能与己方便	167
利群偏差——家丑不能外扬	170

第八章 最重要的行为法则 173

在追求幸福生活、卓越人生的道路上，我们会遇到各种困惑和挑战，而铭记最重要的行为处事之道，会让我们获得前行的方向和力量。

青蛙效应——习惯决定命运	174
蝴蝶效应——勿以善小而不为，勿以恶小而为之	176
移情——慎重对待情感的迁移	179
敏锐度——只有察觉到，才能想到做到	181

刺猬效应——与他人保持适当距离	183
懒蚂蚁效应——人与人最大的差别是头脑	186
空杯心态——清空一切，才能容纳万物	188
约拿情结——不要回避，一切顺其自然	190
后记	194



第一章

行为由心而生

人的各种行为都受到内在心理机制即一系列心智反应的影响。因此，要弄清楚人的行为如何产生，先要了解人的心智反应。

感觉

人类是感性的动物

人的行为究竟是受理性操纵，还是由感性支配？这是一个难以回答的问题。

但可以确定的是，人们对待外部事物，是从感觉出发的。

人不能没有感觉。加拿大麦克吉尔大学的心理学家贝克斯顿等人在一所大学的实验室里进行了“感觉剥夺实验”，表明了感觉对于人的重要性：

一些大学生作为被试被要求二十四小时待在一个有光的小屋里。他们的感觉输入被严格控制——眼睛用塑料眼罩罩着，虽然可以透进一些光，但不会呈现图形；暴露在外的手被套上手套，这样他们就不能触摸任何东西了；同时，空调单调的嗡嗡声限制了他们的听觉，接着他们的头被固定在用泡沫橡胶做的枕头上。

他们可以在小屋里进行简单的日常活动，也可以睡觉、思考。

七天后，许多被试出现了不同程度的病理现象，包括思维迟钝、紧张焦虑、情绪不稳定，有的被试甚至出现错觉、幻觉以及一些其他继发性的情绪行为障碍。

其他学者在进行了类似实验之后也认为，一个人只要感觉被剥夺，那么这个人的身体、心理功能都会受到不同程度的损伤，

在感觉缺失的情况下，他们的理性思维也将出现混乱。

这个实验证实了人类行为的一个基本特征：人是依赖于感觉的。

感觉对心理和行为的影响是一个复杂的过程。依照心理学的研究，人的感觉可分为表层感觉和心理上的内在认知活动。社会学家休谟曾将表层感觉定义为“直观印象”，而将内在的认知活动定义为“感性观念”的形成过程。

所谓表层感觉，是个人经由自身感觉器官与外在事物的直接接触、观察而得到的感觉信息。在生活中，我们可以利用感觉器官分辨外部事物的属性，区分颜色、气味、声音、软硬、粗细等特性，这都是直观印象，是表层感觉。

上面实验中所讨论的现象就是针对表层感觉进行的，反映了直接屏蔽或减少表层感觉对个人生理和心理产生的巨大影响。

相对于表层感觉而言，内在心理认知活动要复杂得多，对个人身心的影响也大得多。

内在心理认知活动与表层感觉相关。它是表层感觉与个人的知觉、经验、记忆等各种信息充分融合，并按一定的方式进行加工，最终形成某种感性观念。例如，当我们与某个人第一次交往的时候，我们通过观察他的言行举止，“感觉”这个人很“友善”或者很“冷淡”。在这里，我们经由“感觉”得出的“友善”或“冷淡”等“观念”都是信息加工的结果。严格意义上说，内在认知活动是表层感觉的深度加工过程，是感性观念的源泉——这里的感性观念是区别于纯数理、逻辑等理性观念而言的。

正因为内在心理认知活动最终会形成一种感性观念，所以它对个人行为

只有感觉到了，人才可能理性地分析，所以没有感觉，也就谈不上理性。

是否真的友善，我们都会回报以热情；同样，当我们感觉一个人冷淡的时候，我们同样会表现得冷淡。

20世纪20年代，哈佛大学心理学教授梅奥的霍桑实验充分地证实了人们的行为并不像通常所认为的那样是经过深思熟虑而做出的；相反，人们的许多行为是直接被感觉（感性观念）驱动的。

霍桑实验是一组实验，涉及多个实验项目，而尤为引人注目的是其中的访谈实验。

梅奥和他的研究小组拟定了详细的访谈提纲，而且工人们也并不知道这是某种心理学实验。此计划的最初想法是请工人就管理当局的规划和政策、工头的态度和工作条件等问题作出回答。但这种规定好的访谈计划的进行过程却大出意料之外。工人们并不想就这些拟定好的问题深入交流。

工人想就工作提纲以外的事情进行交谈，他们认为重要的事情并不是公司或调查者认为意义重大的那些事。访谈者了解到这一点，及时把访谈计划改为事先不规定内容，每次访谈的平均时间从三十分钟延长至一到一个半小时，多听少说，详细记录工人的不满和意见。访谈计划持续了两年多，受访谈的工人的产量大幅提高。

这个实验的结果让人迷惑不解。实验本身并没有改变工人的生产条件，也没有改变他们的福利待遇，只是简单的倾听，就足以使工人提高自身的生产效率。

这项研究最终得出这样的结论：那些被随机抽取而又不知情的参与者，因为“感觉”到自己被重视，所以他们愿意付出努力改善生产效率，