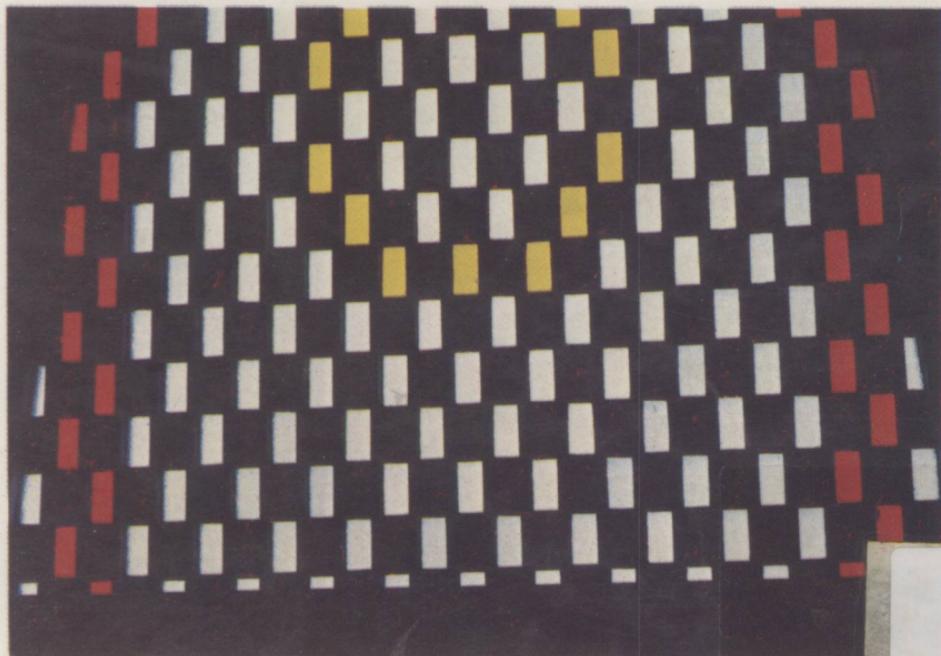


心理學的 趣味實驗

◎巨流圖書公司印行

齋木深著
林婷譯



S

020527

港台书室

B841.4

911=2

外語著作

心理學的趣味實驗

齊木深著
林婷譯



S0020527

巨流圖書公司印行

心理學的趣味實驗

民國70年1月一版一印
民國72年2月一版二印
民國76年4月一版三印

版權所有 不准盜印
出版登記證：局版臺業字第1045號

著者：齋木深婷嶺
譯者：林
發行人：熊

出版者：巨流圖書公司
臺北市博愛路25號312室 10035
電話：(02)3148830 • 3711031
郵購：郵政劃撥帳戶0100232-3號

定價：臺幣70元

如有裝訂錯誤
即請寄回調換

• 作者簡介 •

齊木深

一九四四年，在東京出

生，慶應大學心理學系畢業後，即在學習心理學研究所服務。他以研究思考的實驗爲主，現在三所大學裏教授心理學。

心理學

作者序

這是一本輕鬆有趣而有益的讀物，在其中收集了許多有關應用心理學、群衆心理學、實驗心理學，以及感覺心理學的題材、模式、技巧和趣味，藉以解析一些微妙得近乎不可思議的心理現象。而且，此類現象均能透過實驗，呈現在我們的眼前。

談到心理學這門科學，並不限於心理學專家們所能研究的課題，而是任何人都可以去瞭解其效用，體驗其樂趣的。在瞭解與體驗中，因而對我們的生活有了新的認知，則在我們的人生中當可帶來新的境界。

西元一九七七年

目 錄

作者序

第一章 被人操縱的心理

第一節 人多勢衆的心理	一
第二節 另一種皮膚感覺	二
第三節 心理支配肉體的行動	三
第四節 經過訓練的行動	四
第五節 如何操縱別人	五
第六節 「眼睛是靈魂之窗」的意義	六
第七節 人類中的機器人	七

三三 三六 三三 三二 一七 一〇 六二

第八節	什麼是感覺遲鈍……	三八
第九節	觸覺的實驗……	四二
第十節	無聊的心理實驗……	四五
第十一節	測謊器果真那麼靈嗎？……	五一
第十二節	心理的反應……	五六
第一章	障眼法……	六三
第一節	二十一世紀的障眼法……	六四
第二節	不可能世界的可能性……	七一
第三節	向錯覺挑戰……	七八
第四節	會運動的圖畫……	八一
第五節	視覺的超能力……	八六
第六節	兩隻眼睛一個腦袋……	九三
第七節	奇妙的影子……	九八
第八節	看不見的世界……	一〇三

第九節	目擊者的證言……	一〇七
第十節	瞬間的魅力……	一一一
第十一節	暗夜的烏鵲是什麼顏色……	一一五
第十二節	盲 點……	一二〇
第三章 嘗試的能力……		
第一節	驗心理學，以及邏輯思考力的實態……	一二九
第二節	在鏡子樂園中的心理學……	一三〇
第三節	對想像力的考驗……	一三六
第四節	解其效用。體驗記憶力的考驗……	一四一
第五節	人生中當可帶來的落網的魚總是大魚……	一四八
第六節	記憶的整理箱……	一五三
第七節	夢中夢……	一五九
第八節	視覺體驗的個別差異……	一六三
第九節	創造力的測驗……	一七二

第十節 如何發現超能力的人……

一八〇

• 84 •

第一章

第一章 被人操縱的心理

第一節 人多勢衆的心理

我們生活在這個世界上，免不了要和別人接觸，而且，不論你喜歡與否，人與人間總是相互影響的。

不知道你是否有過這樣的經驗：獨處的時候，膽怯而溫順，一旦有五、六個朋友相伴，仗著人多勢衆，胸脯自然就挺起來了，說話的聲音也提高了，甚至不再顧忌他人對你的看法如何了。

我自己就曾經這樣。當我和朋友們一起乘坐公共汽車時，大夥兒總是喧鬧不已，自己也很開心，然而，一旦和他們分手了，我就會突然陷入一種自我厭惡的感覺中……。

你想知道這是為什麼嗎？或者你願意從了解「人」的過程中，對自己的生活反省一番？以下我們將以實驗的方法，為你一一剖析人的心理。

首先，我們以一個平日對自己頗有信心而令人嫌惡的人，當作實驗的對象。

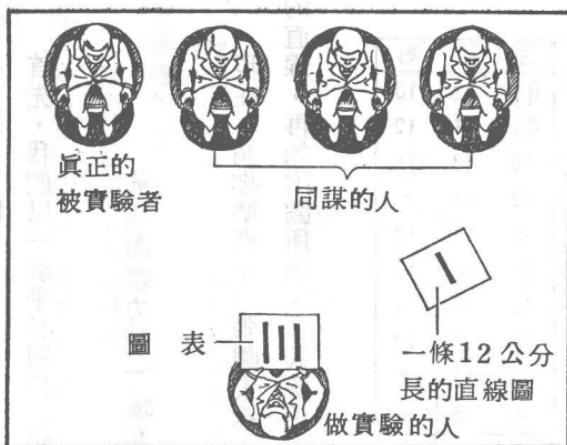
被「團體力量」矇騙的實驗

現在，請你準備十一張圖畫紙，先用快乾墨水在其中一張紙的中央，畫一條十二公分長的直線，再如附圖所示，在其餘的十張圖畫紙上，各畫三條下端齊一的直線，並使每一條線間隔五公分。

這十張圖畫紙上的三條線長分別是十二公分、十三公分、十五公分，只是它們的排列方式各不相同。由於三條線的長度相差很小，除非仔細辨別，否則很難看出那一條和另一張只有十二公分長的直線一樣長。

準備妥切後，你立刻去召集四個朋友來——其中

	左	中	右
1	(1)	12	10
2	(3)	11	12
3	10	12	(1)
4	12	(1)	8
5	10	(1)	12
6	10	(14)	12
7	12	8	(1)
8	(10)	12	14
9	(9)	12	7
10	(9)	15	12



只有一個是實驗對象，其餘三個則是假裝要接受實驗的人。這裏所謂的假裝，也就是故意作弊的被實驗者。到底要如何實驗呢？那就是你和三個朋友同謀，用巧妙的方法把另一個討厭的傢伙騙來作實驗對象；例如藉口說：「喂，來吧！我們來做一個重要的視力檢查。」然後如附圖所示。大家一齊坐下來。

接著，你向大家說明：

「從現在開始，我要試驗各位對長度的辨別力，這比其他的視力檢查更重要，爲的是要確認眼睛的功能。那裏有一張畫了一條線的白紙，我現在讓各位看十張畫有三條線的圖，請各位回答一下，這三條線中，哪一條和那一張紙上的線一樣長。」

說罷，你就開始依序展示手中的十張圖畫紙。回答時的秩序，是從坐在最旁邊的三個同謀人開始

，最後才讓實驗的對象回答。

同謀的三人答案要一樣，回答時還要裝作經過思考的樣子。這麼一來，真正的被實驗者往往都會上當。起初他或許會半信半疑，後來也就和其他三人一樣，說起錯誤的答案來。

平時，這個真正的接受實驗的人對任何事情都充滿了信心，現在答錯了，必定會顯得無精打采，你們看了這種情形，定會覺得好笑。

實驗對象被同謀的人迷惑了

這項實驗的目的，是要研究某一種人的判斷力，看他如何接受他人判斷的影響。你是否覺得驚異，接受實驗的人竟肯乖乖地上當？

實驗結束以後，你可將真相告訴他，聽聽接受實驗的人的辯解，也是挺有趣的。譬如：「哎呀，本來我就覺得奇怪……」

他一定會顯得很不好意思，以後就再也不敢那麼自尊自大了。

其實，容易受同伴影響的，並不只是人的判斷。在動物的世界裏，我們也時常可以看到這種情形。

譬如有一頭飽食的豬正在休息，你可趕來幾隻十分飢餓的豬，故意在一旁讓牠們進食。

這時候，有趣的事情發生了，那一頭已經吃得很飽的豬看同伴們吃得津津有味，往往也會跟着又吃起來。

又如我們獨自一人用餐時，總覺得食慾不佳，但是幾個人一起進餐時，胃口却很好，這也是同樣的道理。

像路旁的攤販，就時常利用這種心理來吸引顧客。想想看，當你看到攤販的生意清淡時，是否還會上前光顧呢，但是有了假裝的顧客後（攤販主人請來的），情形就不同了。有的商人就用這種方法，將便宜貨以高價賣出。比起我們剛才的惡作劇，這樣的欺騙行爲似乎更加惡劣。

除了上述有意識的作弊投機者外，在這社會上還有許多無意識的作弊者，我們要特別小心才不會受騙。但是反過來說，如果這個社會上完全沒有作弊的人，不也是挺沒趣的？

第二節 另一種皮膚感覺

當你想要使一個人移動時，最普遍的方法，就是使用自己的手或身體，直接推或拉對方，他就會很自然地往後退或靠近你。

「推空氣」或「拉空氣」的實驗

請你先做這樣的實驗！

「喂，你來一下！」

叫某一個人過來，同時在他還沒走過來以前，你就先向他走過去。試試看吧！看你到底能接近他到什麼程度。

通常在距離對方約一公尺半的時候，你就會自動停下來。他也許會回答：

「有什麼事嗎？」

這時候你要試著再靠近他一、兩步。對你來說，這兩步並不容易，它會使你產生一種自我的抵抗力。

如果你太靠近而使他產生壓迫感，他立刻就會往後退走一、兩步，在心理學上，我們將這種現象稱為「推空氣」。

相反的，也有一種現象叫「拉空氣」。譬如你在街上遇到一個朋友，你向他走過去，但是只走到差兩、三步就是適當距離的地方便停下來。這時候，為了交談方便，他往往會再向

你走近兩、三步。

經過這樣的實驗，你就可以從微妙的距離差異中，得知自己與對方的交情性質如何（如對方是你的上司、同事、屬下、家人、好友或情人等）。

活在人群間的人

根據上述實驗，便可明白我們不僅可以將屬於自己的空間，擴展到對方的皮膚表面，還可以更進一步，推展到每個人心理上的「地盤空間」。

這個空間的侵入度，會隨著你和對方交情性質的不同，而有微妙的差異。

如果對方是你的同事，你只要進入到一公尺內，氣壓立刻就會提高，將他壓得喘不過氣來。

倘若只是異性的一面之交，即使是在距離更遠的地方，空氣的壓力也會上升。

在混亂的車廂或電梯裏，地盤空間當然全無意義。因為在這樣的場合中，你和別人距離的遠近已非出自本人的意志，而是由於外來的因素，不得不如此。

又如在混亂的車廂裏，不小心碰觸到異性時，你也許會覺得不好意思，心想：「是後面的人擠我的，並不是我故意……。」