



新 华 博 识 文 库

心理学无处不在

59个日常生活问题的心理学解释

HOW PSYCHOLOGY APPLIES TO EVERYDAY LIFE

[美] 查尔斯·I·布鲁克斯 迈克尔·A·丘奇 著
李展 译

古灵精怪的生活问题，心理学研究前沿的有趣实验和精准数据，权威专家的透彻分析——且看心理学如何解析百样人生。

新华出版社

新 华 博 识 文 库

心理学无处不在

59个日常生活问题的心理学的解释

HOW PSYCHOLOGY APPLIES TO EVERYDAY LIFE

新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学无处不在 / (美) 布鲁克斯, (美) 丘奇著; 李展译.

北京: 新华出版社, 2010. 12 ISBN 978 - 7 - 5011 - 9508 - 4

I. ①心… II. ①布…②丘… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 247912 号

著作权合同登记号: 01 - 2010 - 635

Translated from the English Language edition of How Psychology Applies to Everyday Life,
by Charles I. Brooks and Michael A. Church,

Originally Published by Greenwood Press, an imprint of ABC - CLIO, LLC.

Copyright © 2008 Charles I. Brooks and Michael A. Church.

Simplified Chinese Translation Copyright © 2010 by Xinhua Publishing House

Published by arrangement with ABC - CLIO, LLC.

All Rights Reserved.

心理学无处不在

作 者: (美) 查尔斯·I·布鲁克斯 迈克尔·A·丘奇

译 者: 李 展

选题策划: 黄绪国

责任编辑: 李 宇

出版发行: 新华出版社

地 址: 北京石景山区京原路 8 号

网 址: <http://www.xinhupub.com> <http://press.xinhuanet.com>

邮 编: 100040

经 销: 新华书店

印 刷: 河北省高碑店市德裕顺印刷有限责任公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 13.75

字 数: 180 千字

版 次: 2011 年 1 月第一版

印 次: 2011 年 1 月第一次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5011 - 9508 - 4

定 价: 28.00 元

温馨提示: 本社“新华版短信书友会”新书直订 发短信至: 13651277005

本社图书策划中心诚征品位畅销选题 发邮件至: xhchzx@163.com

购书热线: 010 - 63077122 中国新闻书店购书热线: 010 - 63072012

图书如有印装问题请与出版社联系调换: 010 - 63073969

序 言

作为教师，我发现很多学生在对某个主题进行文献研究时存在困难。在使用搜索引擎和大型数据库等电子资料时，学生们难以将他们的主题缩小为可以掌控的内容。例如，一名学生在研究抑郁症治疗时想要评述有关抗抑郁药物疗法与心理咨询的效用对比，这名学生可能会将“抑郁治疗”作为搜索关键词，搜索结果会出现成百上千篇论文，将这名学生压倒。

本书为学生们提供了一种不同的策略。我们总结了有关人类行为的 53 个问题，都是一些日常生活中常见的问题，如“宠物对我们的健康有益吗”、“我们应当向他人隐瞒我们的弱点吗”、“怀孕时的压力会影响胎儿吗”、“食物的供应分量会影响我们的饭量吗”等等。随后我们将叙述并分析一份新近出版的研究材料，为这些问题提供简单的“是/否”的答案。

很多读者会希望止步于此，他们已经掌握了这 53 个问题相关的某些人类行为。然而，学生们可能在为一篇正式论文对某个主题进行研究，他们可能希望在该主题上进行深入探讨。因此，我们为他们提供了如何展开某问题的建议。

最后，我们加入了一个含有 6 个相关临床实践问题的章节。这个章节以我们存档中的实际案例研究为中心，并没有过多涉及已由发表过的研究结果回答的问题，而更多谈到根据临床经验回答的问题。我们谈到对心理咨询和精神疗法的内容的误解，对心理问题的用药，以及在试图

心理学无处不在

帮助他人时是否应该关注他们“为什么”会发生这种行为。

作为一本参考书，此书既是一个有关心理学话题的资料来源，又是对读者进一步研究此问题的一个起步导向。我们还发现此书可用作“当前心理学问题”课程的教材以及普通心理学课程的辅助读本。

作者欢迎词

每个人都是心理学家！我们都想知道人们为什么要去做他们所做
的事。有多少次当你在与他人讨论世界大事的时候，话题却被转移到他人的
行为上？

● “你最近有听说肯尼父母的消息吗？他们离婚了！我想知道问题出在哪，他俩看起来是幸福的一对啊。这事会对肯尼有影响吗？”

● “你最近联系苏珊了吗？她又和杰恩搅在一起了。天啊，这到底是怎么回事？她和成把的男人约会。”

● “知道乔的妈妈吗？她患上了皮肤癌！不过发现得早，而且应该能治好的。但这会对乔造成多大的打击？”

● “听说威利的消息了吗？他进戒酒互助会了！还是这个结局，他爸不就是个酒鬼吗？嗯，威利的孩子会不会也喝酒呢？”

● “你听说简的事儿了吗？她上学时就整天无精打采，闷闷不乐的。她母亲带她去找医生开左洛复（抗抑郁药物）了。该死，我听说那种药会让她自杀的！”

我们中很多人喜欢加入上述谈话，因为这些谈话让我们有机会用我们喜爱的心理学理论去解释这些行为。问题在于，当进行这样的谈话时，我们通常会以类似“知道我怎么看的吗？我觉得……”来作为开始。但是，很多人

都能够猜出我们的想法，事实上，他们宁愿我们去聆听他们的想法。

作为学生，有时在面对一项有关某个心理学问题的作业时，这些问题也会吸引你的注意。在这种情况下，你可能被要求去回顾心理学著述，然后就众多主题中的一个，撰写报告解释我们的行为方式。例如，你可能被要求去查找有关创伤后应激障碍的研究，分析为什么很多从伊拉克归来的士兵似乎都遭遇到心理问题。你来到图书馆，登录类似于“心理信息”(psycINFO)的标准心理学搜索引擎，输入“创伤后应激障碍”，然后等待。接下来的就是数以千计的资料列表。你现在怎么办？你将如何对这些海量信息进行分类，同时选择可能与你所寻找的主题相关的论文？

面对这种情况，本书可能在你试图使用搜索引擎之前就对你有所帮助。本书可以在你查询某一特定信息时帮助你迈出第一步。为了使你迈出这一步，我们并没有向你提供对于该问题涵盖范围的全面分析，而是关注于行为问题的某个特定方面，例如，“食物的供应分量会影响我们的食量吗”。我们会列出一个问题，给出一个简单答案，同时介绍一项研究来解释该答案是如何得到的。

我们是如何选取主题的呢？首先，本书是关于日常问题的心理学世界。关注点是那些我们在谈话时常提出的问题，比如，“玩暴力游戏会引起暴力行为吗”“婚姻对我们有益吗”、“打孩子的屁股会使他们情绪不稳定吗”“其他人种看起来都一样吗”“可以允许社交饮酒行为吗”“同性恋父母抚养的子女表现正常吗”“眼见真的为实吗”“冬季是抑郁症易发的季节吗”“打手机会影响驾驶安全吗”“在外伤之后立即接受心理咨询能防止创伤后应激障碍吗”。心理学家通常会就这些问题和其他有趣问题发表研究成果，但由于标准搜索引擎中存在的信息过于丰富，学生们常常会错失这些结果。因此对你而言，对这些信息进行分类并将你的问题聚焦于某一主题的特定方面变得十分困难。我们希望本书能为你提供解决的办法。

我们试图保持本书轻松愉悦的风格。虽然很多主题中包含了严肃论点，但是我们想要让你在阅读本书时时常露出微笑，享受其中的乐趣。事

实上，如同我们所写的那样，我们设想你正在课堂上讨论问题，思考你必须完成的作业，或者我们可能会看到你在宿舍或食堂里与朋友们讨论一个人为什么会以一种特定的方式行动的原因。很多问题和谈话都很严肃：“刚才走过去的是约翰，我听说他因为酗酒而被通知参加戒酒心理咨询。我想知道约翰或者其他酗酒者以后是不是还能社交饮酒？”有些问题则并没有那么严肃：“我告诉拉尔夫啤酒桶里是百威清爽啤酒，这样他会真的把这个当成啤酒喝。这的确起作用，他喝的是米勒酒，但他觉得是百威。我想知道这种办法对大部分人都起作用吗？”还有一些问题处于二者之间：“你听说了吗？珍妮特去找催眠师减肥了，我想知道她会不会见到成效，是不是在浪费时间和金钱。”

对于我们的每一个主题，我们都专注于某一篇最近的研究文章，都是从2000年开始发表在一份专业心理学期刊上的。我们用一种直接易懂的非专业性语言来描述这些结果。我们所选择的研究为人类行为中基本的、适时的以及有趣的问题提供答案，那些类似于我们在前面提及的问题。我们认为这些问题在我们日常生活中以及与他人的讨论中相当常见。

这里预先提出警告，在涉及心理学和人类行为时，直接、明确的回答会有过于简单的风险。事实上，提出类似“男性酗酒者的儿子会成为酗酒者吗？”这样的问题，有些过于简单。最好的回答是“嗯……看情况吧”。对这个问题作出恰当的回答需要更多有关酗酒者的儿子在家庭生活中与父母以及兄弟姐妹相处的信息，邻居的信息，在学校的成就以及很多其他信息。偶尔，我们会提到一个问题的复杂因素，但我们并不会解决这些复杂因素；我们只是提醒你，没有任何一种研究会提供一个问题的全部答案。

无论我们的主题是什么，我们都将限制在已发表的真实研究成果之内。无论我们是给出简单答案还是指出复杂因素，都是基于专业期刊或书籍而作出的评论。这样，无论你在准备论文还是仅仅与他人讨论问题，本书中的信息都能使你的言论有根有据——“最近研究显示……”。

本书中最后一个章节涉及临床心理学实践，并稍微偏离了我们在其他

心理学无处不在

章节中使用的“已发表的研究成果”这一模式。我们命名为“临床医师笔记”的临床心理学章节，展现了实际案例研究，提出了问题，提供了有关该案例可能的解释，同时展示了心理学原理应用于临床领域的方式。本书中有关科研的章节举例说明了心理学家如何运用科学方法研究心理学问题，与此相反，临床章节使你感受到临床心理学家在工作中如何对行为进行观察、评估以及解释。我们希望本章节中的内容能够拓宽你对类似抑郁、焦虑、病态人格以及其他心理学问题的了解。我们也希望这些内容能够在与你朋友讨论你身边人的行为时为你提供更佳的观点。最后，我们希望这些临床实践内容在你准备涉及这些问题的报告时有所帮助。

目 录

序言	1
作者欢迎词	3

第一部分 性爱，烈酒以及其他刺激的事物

1. 人们更偏爱有曲线的物体吗?	3
2. 人们的鼻子能嗅出美丽吗?	6
3. 我们形成第一印象有多快?	8
4. 写作对我们的健康有益吗?	10
5. 记仇的代价是什么?	14
6. 性爱和暴力有利于销售吗?	17
7. 你能将问题归结为醉酒误事吗?	22
8. 大麻与精神分裂症有关吗?	27

第二部分 抚养婴幼儿

9. 怀孕时的压力会影响胎儿吗?	33
10. 婴儿应该仰躺着睡觉吗?	35
11. 打孩子会产生长期后果吗?	37
12. 3岁的恐怖分子长大后会成为真正的恐怖分子吗?	41
13. 小区环境能够鼓励儿童进行锻炼吗?	44
14. 由同性恋抚养的子女会成为同性恋吗?	47
15. 日托在心理上对儿童有害吗?	51

16. 符合人体结构的玩偶能够帮助儿童描述虐待吗？	54
17. 物质奖励会毁掉儿童的欢乐吗？	56
18. 电影中吸烟的镜头有害吗？	59
19. 玩电子游戏会产生反社会行为吗？	62

第三部分 警察，盗贼与辩论术

20. 排队指认对鉴别嫌疑人真的有效吗？	67
21. 其他种族的人看起来都一样吗？	69
22. 我们能信任目击者吗？	71
23. 黑面孔会引起白人陪审员的偏见吗？	74
24. 是什么导致了职场中的暴力冲突？	77
25. 性犯罪者什么时候会再次犯罪？	79
26. 恐怖分子会表现出共同的人格特征吗？	82

第四部分 记忆力与智力

27. 我们对于过去的记忆有多深？	87
28. 成人对于幼年时遭受性虐待的记忆可信吗？	91
29. 智力：利用还是丢失？	96
30. 智力水平与长寿有关吗？	99
31. 好的拼写更有利于沟通吗？	102
32. 演讲者在多长时间后会失去观众的兴趣？	104

第五部分 焦虑、压力与镇静

33. 吸烟与恐慌症相关吗？	111
34. 对别人发脾气有用吗？	113
35. 我们应当向他人隐瞒我们的弱点吗？	115
36. 乐观对你的健康有益吗？	119
37. 宠物对我们的健康有益吗？	125

38. 笑是最好的药物吗？	128
39. 乳腺癌：精神状态会有所帮助吗？	130
40. 创伤性事件后受害者应该接受心理辅导吗？	133
41. 所有人都容易受到创伤后应激障碍的伤害吗？	136
42. 持久的婚姻会提高我们的身体健康水平吗？	139
43. 时间会治愈离婚的伤痛吗？	141
44. 电视新闻能给我们带来精神创伤吗？	144

第六部分 七零八碎

45. 单身人群会被当作二等公民吗？	149
46. 品鉴啤酒：你能相信你的舌头吗？	152
47. 驾驶时可以使用手机吗？	155
48. 食物的供应分量会影响我们的食量吗？	158
49. 宗教对我们有益吗？	161
50. 金钱会使我们快乐吗？	164
51. 心情和天气有关系吗？	169
52. 纸张的颜色会影响考试发挥吗？	174
53. 催眠对所有问题都有帮助吗？	176

第七部分 临床医师笔记

引言	183
54. 好事或坏事是最好的老师吗？	184
55. 精神类药物被过度使用了吗？	187
56. 酗酒者可以做到理性饮酒吗？	192
57. 夫妇二人应该同时进行婚姻咨询吗？	198
58. 关注能成为有力的奖赏吗？	200
59. 心理咨询时，我们应该花费时间问“为什么”吗？	202

第一部分

性爱，烈酒 以及其他刺激的事物

1. 人们更偏爱有曲线的物体吗？

男人之间会以一种有趣的、非语言的方式来示意某个女人是美女：挑挑眉毛、一声长叹、歪一下头，同时还有最明显的一种做法——用双手比出凹凸有致的身材曲线。所有这些信号都表明，这个女人是一道美丽的风景。

女性的身材曲线对大部分男性都具有吸引力。让我们来思考一下这一点——大部分有曲线的物体都是吸引人的。汽车的设计中包含了柔和的曲线。类似于悍马这样具有棱角的车型例外，它们似乎会拥有一定市场，但同样也引起很多人高度的负面反应。看看现有的办公家具并将其与你的居家家具进行比较。办公家具，即便是在休息室中的办公家具，也倾向于更具棱角，显现出一种正式、非轻率的态度；而另一方面，居家家具通常更具弧度，表达出松弛和非正式性。

问题：我们是否表现出更喜欢那些具有曲线的物体而不是锋利、具有棱角的物体？

研究答案：是的。

分 析

哈佛医学院的摩西·巴尔（Moshe Bar）和奈托·勒塔（Naital Neta）让 14 名实验者观察了 280 对物体。其中半数对为真实物体，而另一半为毫无意义的图形。无论是否为真实物体，每一对中的两个物体除一点之外其

他各种视觉特征均一致，唯一的例外就是曲率。配对中的一方具有尖锐的棱角，另一方则具有曲线。例如，一次比较中展示了两只手表，一只方形，一只圆形。这两个对象被简单地并排摆在屏幕中（展示大约 8/10 秒），实验者必须指出，根据“直觉”反应，他们更喜欢二者中的哪一个。结果是非常明确的：无论对象是真实物体还是图像，实验者都对具有曲线的对象表示出了偏好。

这里需要指出重要的一点——作出判断的时间非常短，还不到 1 秒。这样，实验参与者就没有在选择上犹豫，没有时间考虑他们的偏好。如果给了他们足够的考虑时间，那么经验的影响就会进入到选择中，对结果造成影响。使用更短的反应时间，我们就得到了对每个对象更纯粹、更直觉的好恶。

笔者认为我们不太喜欢尖锐、有棱角的物体是因为它们传达了一种危险的信号（如箭头或尖刀）。无论是什么原因，外形的确影响了我们对物或者对人的印象。“他棱角分明”表达了一种负面评价，而“他十分圆润”则是一种明确的表扬。尽管如此，但请注意：男性“方正、有棱角”的下颚通常被视为果断、独立和自信的表现。媒体提到 2008 年共和党早期总统候选人之一米特·罗姆尼（Mitt Romney）那强有力的、棱角分明的面部特征时（然而，这些特征不足以使他当选），通常会使用非常正面的词汇。出自同样的原因，在求职面试中，如果招聘者正在寻找一名果断的领导者，那么这种特性可能会使你获得优势。然而，如果招聘者在寻找一名不折不扣地执行方针的忠诚员工，那么这种棱角特征可能对你并没有什么帮助。而可爱大眼睛和娃娃脸这些特征对于婴儿来说是很好的，但是对于一名 25 岁的面试者，如果他所面对的招聘者正在挑选具有领导潜力的得力干将，那么这样的特征不是一件妙事。

外形是决定我们思考与反应的首要因素吗？当然不是。然而，我们的确能够利用外形的有利影响。如果你具有棱角分明的面部特征，展示出圆滑和协作性可能会对你有利；同样，如果你具有一张可爱的娃娃脸，那么

请开发自己自信和权威的特性。

这些内容引出了某些有趣研究的可能性，也为你提供了进一步研究所需要的信息（如果你有意这么做）。你可能会问自己，人的行为举止给别人留下的印象是否会超过其面部特征？你可以在调查研究中探讨这两种因素的差异。例如，实验参与者观察两名行为自信的人，其中一名具有棱角分明的面部特征，而另一名却长着一张圆脸，观察者会对这些人员的表现进行不同的评级吗？