

## <<5分钟心理小实验>>

### 图书基本信息

书名：<<5分钟心理小实验>>

13位ISBN编号：9787530856284

10位ISBN编号：7530856286

出版时间：2010-5

出版时间：天津科学技术出版社

作者：姚会民

页数：198

字数：175000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;5分钟心理小实验&gt;&gt;

## 前言

说起心理学，大家并不陌生，但是很多人却有一种感觉，认为心理学与自己有一定的距离，它只适合于专业的研究人员研究，只存在于实验室当中，并没有真正贴近生活。

其实不然，心理学是最贴近生活的一门科学。

心理学的宗旨是通过对现象的研究和分析，从而深刻地认识自己，并最终指导生活。

虽然心理学最初是源于人类对灵魂的探讨和研究，属于哲学的范畴，但是随着社会的进步，经过多年的演变和发展，心理学的内涵和范畴越来越广泛，研究方法也越来越科学和准确，人们对自我的认识也越来越深刻和透彻。

有人曾说：“内在世界的心理探险是人类最伟大的探险。

”而对人心的了解也是现代心理学的主要内容之一。

人心真的可以了解吗？

刚开始接触心理学的人，都抱有这样的疑问。

实际情况是：了解人心在某种程度上是可以办到的。

心理学是研究“心”的学问，向看不见的内心挑战。

一般情况下，人们是无法用眼睛直接看到心的活动及变化的。

为了看见心的活动及变化，必须从他人可以表现于外的形式去探究。

这种表现于外的形式就是“行为”。

因此，想了解人的复杂多变的内心活动，必须研究心表现于外的形式。

心理学在理解行为和心之间的关系上，是有多种方法的，其中最重要的一种方法就是心理实验法。

心理实验法是指有目的严格控制，或者创造一定条件来引起个体某种心理活动的产生，以进行测量的一种科学方法。

心理实验法可以分为两种：一种叫实验室实验法，另一种叫情景实验法。

心理实验法的基本原则是，在其他若干变量被妥善控制的情景下，主试有系统地操纵某一自变量A，使其他有所改变，然后观察A的改变对另一变量B的影响。

用心理实验法来测量个体的心理活动，通常只有一个实验变量，也就是说只针对某种心理状态。

如果同时采用两个或两个以上的实验变量，那么在研究每一个实验变量的对反应变量及因变量的影响外，要考虑许多实验变量对反应量所产生的互相影响。

总之，心理实验法是要按照严格的程序和策略进行的，其优点在于其客观性和针对性，想了解什么心理活动就可以有针对性地进行设计。

在心理学发展的过程中，心理学家通过心理实验发现了很多有趣的心理现象，总结出了很多著名的、有影响力的心理定律和心理效应，对我们的日常生活有很好的指导意义。

本书就是通过对这些心理实验的筛选和整理，将其指导作用很好地发挥出来，帮助我们更好地认识自己，了解他人，更有效地看透和解决生活中的许多问题，让我们生活得更加轻松和自在。

## <<5分钟心理小实验>>

### 内容概要

人心真的可以了解吗？

带着这个疑问，人类很早就开始向神秘的内心世界发起挑战。

而心理实验就是进行心理探险的最重要的工具，它是打通外在行为与内在世界的重要途径。

现在，让我们跟随无数心理学者的脚步，去重温那些精彩的探险历程，分享他们的智慧，了解我们的内心，触摸真实的自己。

人们为什么会喜新厌旧？

为什么男性看到美女眼睛会睁大？

过目不忘背后有什么奥秘？

为什么人们喜欢一起听鬼故事？

一个婴儿哭为何会引发其他婴儿也哭？

为什么穿红衣服也是一种优势？

买者与卖者为什么很难达成一致？

为什么人们渴望得到禁止的东西？

餐馆满座的照片为什么会让您有就餐的冲动？

为什么结尾是“9”的价格更受青睐？

## <<5分钟心理小实验>>

### 书籍目录

#### 第一章 发现一个不一样的你——重新认识自己

1. 你对自己的评价准确吗
2. 为什么人不能完全认识自己
3. 人在什么样的条件下能够生存
4. 人是怎样预测前景的
5. 为什么说有缺点才完美
6. 人们真的都喜新厌旧吗
7. 为什么人们喜欢竞争
8. 为什么人们喜欢褒奖, 讨厌批评
9. 为什么人们会以貌取人
10. 为什么心有多高天就有多高
11. 水真的能够洗清心中的罪恶吗
12. 定位速效对我们有哪些帮助
13. 为什么男性看到美女眼睛会睁大
14. 到底短时记忆的容量有多大
15. 为什么思维定式有时会害人
16. 揭开过目不忘背后的奥秘
17. “日有所思, 夜有所梦”的真相

#### 第二章 帮你讲出心底的故事——洞察内心世界

1. 为什么说心态决定一切
2. 人们的态度为什么改变
3. 为什么有人对成功产生恐惧
4. 为何挫折会导致不满和压力
5. “绝望”是如何形成的
6. 心情对行动真的有影响吗
7. 为什么“懒”也是生存的智慧
8. 为什么假药也能使症状得到舒缓
9. 为什么美梦真的会成真
10. 为什么人们会向标签所说的发展
11. 为什么恐惧情绪能使人行为改变
12. 为什么有人喜欢吊他人的胃口
13. 为什么无法拒绝对方过分的要求
14. 为什么说空间左右大局
15. 为什么人们常常会配套买东西
16. 为什么扮演这个角色就容易认同它
17. 为什么“妙语”面前有人欢喜有人忧
18. 心情好的人更爱帮助人吗
19. 为什么一元钱的感觉会不一样
20. 为什么说武器是开启暴力的钥匙

#### 第三章 原来生活真的很奇妙——揭示生活现象

1. 为什么男性更容易失去理智
2. 为什么喜欢唱反调的人会被认为有思想
3. 女孩真的比男孩更喜欢微笑吗
4. 为什么不易改变已选择的东西
5. “美女”也能成为一种经济吗

## <<5分钟心理小实验>>

6.为什么“浑水”中敢“摸鱼”

7.人为什么得寸容易进尺

8.为什么距离也会产生美

9.为什么先入就会为主呢

10.为什么常常会以偏概全

11.为什么报纸上的招聘广告用处不大

12.浏览慈善网站时间长了就会捐款

13.天下英才未必都是状元

14.一朝被蛇咬，十年怕井绳

15.为何谎言能够弄假成真

16.响雷之后必有雨吗

### 第四章 为何我们会身不由己——透析社会影响

1.为什么小过错会扩散成弥天大祸

2.为什么胆小鬼在有陪同下也敢做大事

3.集体荣誉感能增强人的承受能力吗

4.为什么人们喜欢一起听鬼故事

5.为什么比赛中多不能正常发挥

6.为何人们更易服从突如其来的命令

7.为什么“吃大锅饭”行不通

8.为什么众多目击者不愿给受难者帮助

9.为什么人弱就会被人欺

10.为什么有人做伴做事效率更高

11.为什么接触多了就会表示认同

12.为什么雪球越滚越大

### 第五章 扮好属于自己的角色——细说做人做事

1.为什么时刻要具有忧患意识

2.不要做丧失警惕的青蛙

3.为什么平时要清死角，消隐患

4.做事之前平衡你的动机

5.不同阶段人的个性发展有何变化

6.为什么问题的答案会突然出现

7.机遇面前不要犹豫不决

8.为什么要追求可能达到的成功

9.把重要的事情安排在开头或结尾

10.要想吃肉，先要吃青菜

11.为什么“忽略”也是成功的诀窍

12.人们做事习惯有始有终的内在动力

13.为什么不要相信小道消息

14.为什么“权威人士”的话也不要全信

15.为什么要学会调控自己的情绪

16.如何克服半途而废的不良习惯

### 第六章 揭示社交中的小秘密——解密人际交往

1.好名字会带来什么好处

2.为什么见了面要问“你最近好吗”

3.向人诉苦其实是件好事

4.为什么穿红衣服也是一种优势

5.为什么要经常接触外面的世界

## <<5分钟心理小实验>>

- 6.为什么要保持良好的第一印象
  - 7.你注意到无形的个人空间了吗
  - 8.为什么会“人云亦云”
  - 9.为什么女人总希望女伴相貌平平
  - 10.如何把握谈话的进度
  - 11.个人想法在他人身上的投射
  - 12.环境真的是谈判的砝码吗
  - 13.现代交友方式——“病毒式”交友
  - 14.为什么做第一名男生的朋友很难
  - 15.目光直视与低头有什么不同
  - 16.为什么临别时的情景很难忘
  - 17.为什么人们渴望得到禁止的东西
  - 18.为什么以退为进更容易得到帮助
  - 19.为什么答应之后就很难再拒绝
  - 20.为什么说良好的印象是有成本的
  - 21.为什么你会对同名的人产生好感
- ### 第七章 做有心的领导和员工——指导职场管理
- 1.为什么男女搭配，创新加倍
  - 2.我们的努力结果需要及时反馈吗
  - 3.为什么有些报酬会抵消人们的积极性
  - 4.为什么变物质奖励为精神奖励
  - 5.为什么说领导行为等于生产效率
  - 6.为什么可观的薪酬不能拴住员工的心
  - 7.体验成功是最好的信心获得方式
  - 8.为什么要给员工一定的信任
  - 9.为什么希望是最好的礼物
  - 10.适当的评价是必需的
  - 11.你的缺勤数在被提醒下会减少吗
  - 12.你会从同事那里汲取经验吗
  - 13.男性比女性更能面对困难吗
  - 14.女性作为领导真是一种附加值吗
  - 15.流言飞语真的是女性的专利吗
  - 16.什么样的网站能吸引优秀的求职者
  - 17.为何要避免用电子邮件递交评估表
  - 18.你填写的心理测试答案一致吗
  - 19.你希望夫妻在同一家企业供职吗
  - 20.为何使用男士香水能为求职增力
  - 21.如何使高额员工培训费事半功倍
  - 22.最后通牒是不是拖沓者的克星
  - 23.为什么有的时候强调越多效果越差
- ### 第八章 你家宝贝你是否了解——点拨子女教养
- 1.你的宝宝对事情有所期望吗
  - 2.父母应该如何陪伴宝宝
  - 3.产后母亲能辨认出自己的孩子吗
  - 4.为什么宝宝更喜欢人们的面孔
  - 5.爱模仿的宝宝是否比其他孩子更自觉
  - 6.为什么父母要注意自己的表情

## <<5分钟心理小实验>>

- 7.刚出生的宝宝能辨认父母的表情吗
  - 8.爸爸对孩子有很强的识别能力
  - 9.一个婴儿哭为何会引发其他婴儿也哭
  - 10.宝宝多大会对父母表示理解
  - 11.婴儿的咿咿呀呀受母语影响吗
  - 12.胎儿的动向和性格有联系吗
  - 13.三岁到底能不能看到老
  - 14.为什么教育孩子要有批有哄
  - 15.为什么单亲家庭的孩子爱走极端
  - 16.为什么要给孩子适当的压力
  - 17.为什么孩子们偏要玩火柴
  - 18.真的是“有奶便是娘”吗
  - 19.为什么不能在婴儿面前说脏话
- ### 第九章 帮你更加聪明地消费——分析投资理财
- 1.为什么买者与卖者很难达成一致
  - 2.男女之间的自信差异会影响投资吗
  - 3.投资中会不会掺杂个人情感
  - 4.为什么尾数是“9”的价格更受青睐
  - 5.好货难道真的就不便宜吗
  - 6.为什么我们不会轻易改变投资方向
  - 7.为什么货源稀少会影响人们的判断
  - 8.投资中女人为什么比男人更谨慎
  - 9.为什么出售房产时应要求高价格
  - 10.男女理财天生差异会逐渐削减吗
  - 11.为什么节假日前市场收益会增高
  - 12.社交对投资真的有影响吗
  - 13.个人投资时为何会参考友人的意见
  - 14.销售员为何常用“这还不算”的技巧
  - 15.为什么会购买所处地区公司的股票
  - 16.为何人们不会再去购买曾亏损的股票
  - 17.为什么买股票前应该先看看天
  - 18.买股票也有爱国倾向吗
  - 19.为什么你会一次抛售所有亏损的股票
  - 20.在已拥有的、正亏损的股票上重复投资
  - 21.为何人们不喜欢买入刚开始下跌的股票
  - 22.为什么男人偏爱股票而女人偏爱债券
  - 23.为何投资俱乐部偏好大众热衷的项目
  - 24.为什么不选择最保险和最有风险的基金
  - 25.为何自动注册退休储蓄计划会招入更多员工
- ### 第十章 有声有色的奇妙体味——品味音乐色彩
- 1.听音乐能够提高辨析能力吗
  - 2.在快节奏的音乐下人们会记得更牢
  - 3.听强劲的音乐会让人喝更多饮料
  - 4.古典音乐真能够让人彬彬有礼吗
  - 5.为何听到手风琴曲子时会选择法国货
  - 6.音乐对电话接通等待的时限有影响
  - 7.为何播放慢歌时营业额会增加

<<5分钟心理小实验>>

- 8.你喜欢的音乐节奏就是你心跳的节奏
- 9.为什么某种气味会让你回想起童年
- 10.为何天热时人们喜欢冷色系的衣服
- 11.为什么蓝色玻璃杯里的饮料最凉
- 12.为什么黑白广告的效果不如彩色好
- 13.灯光会影响人们的购物行为吗
- 14.餐馆满座的照片会让你有就餐的冲动吗
- 15.为何画面的变换会引起不同的反应



## &lt;&lt;5分钟心理小实验&gt;&gt;

## 章节摘录

5.为什么说有缺点才完美没有任何一个人是完美的，有着小小缺点的人更容易让人们喜欢，因为他们真诚，且值得信任。

心理实验一位著名的心理学教授曾做过这样一个实验。

他把四段情节类似的访谈录像分别放给准备要测试的对象：第一段录像中接受主持人访谈的是一个非常优秀的成功人士，访谈时态度自然，谈吐不俗；第二段录像中接受主持人访谈的也是个非常优秀的成功人士，在主持人向观众介绍他所取得的成就时，他表现得非常紧张，竟把桌上的咖啡杯碰倒了，咖啡还将主持人的裤子淋湿了；第三段录像中接受主持人访谈的是个非常普通的人，整个采访中他虽然不太紧张，但是也没有什么吸引人的发言；第四段录像中接受主持人访谈的也是个很普通的人，在访谈中他表现得非常紧张，和第二段录像中的情形一样，他把咖啡杯弄倒，淋湿了主持人的衣服。结果是：最不受喜欢的是第四段录像中的那位，95%的测试者最喜欢的不是第一段录像中的那位成功人士而是第二段录像中打翻了咖啡杯的那位。

心理启示对于那些取得过突出成就的人来说，一些微小的失误比如打翻咖啡杯这类细节不仅不会影响人们对他的好感，相反，还会让人们从心里感觉到他很真诚，值得信任。

而如果一个人表现得完美无缺，我们从外表看不到他的任何缺点，反而会让人觉得不够真实，恰恰会降低他在人心目中的信任度，因为一个人不可能是没有任何缺点的。

6.人们真的都喜新厌旧吗在多数人看来，喜新厌旧是人的天性，因为看得多了就会产生视觉疲劳，不再新鲜感。

事实果真是这样的吗？

心理实验20世纪60年代，美国社会心理学家查荣茨做过一次试验。

先向被试者出示一些照片，有的出现了20多次，有的出现了10多次，有的只出现一两次，然后请被试者评价对照片的喜爱程度。

结果发现，被试者更喜欢那些看过20多次的照片，即看的次数增加了喜欢的程度。

这种对越熟悉的东西越喜欢的现象，在心理学上称为“多看效应”。

社会心理学也有实验佐证：在一所大学的女生宿舍楼里，随机抽取几个寝室，发给她们不同口味的饮料，然后让这些寝室的女生，可以以品尝饮料为由，在这些寝室间互相走动，但不得交谈。

一段时间后，评估她们之间的熟悉和喜欢的程度，结果发现：见面的次数越多，互相喜欢的程度越大；见面的次数少或根本没有，相互喜欢的程度就较低。

心理启示仔细观察可以发现，那些在人际交往中，人缘较好的人，总是善于制造接触的机会，以提高彼此间的熟悉度，然后产生更强的吸引力。

所以，若想增强人际吸引，就要注意提高自己在别人面前的熟悉度。

而一个自我封闭的人，或是一个面对他人就逃避或退缩的人，由于不易让人亲近而令人费解，进而不太讨人喜欢。

当然，“多看效应”发挥作用的前提是给人的第一印象要好，否则见面越多就越讨人厌，“多看效应”就会起副作用。

7.为什么人们喜欢竞争在面对利益的时候，人们往往会选择竞争，而不是对双方都有利的“合作”与“共赢”。

结果要么都无利可得，要么两败俱伤。

心理实验心理学上有这样一个经典的实验。

让参与实验的学生每两个人结合成为一组，但是不能商量，各自在纸上写下自己想得到的钱数。

如果两个人的钱数之和刚好等于100或者小于100，那么，两个人就可以得到自己写在纸上的钱数；如果两个人的钱数之和大于100，比如说是120，那么，他们俩就要分别付给心理学家60元。

结果，几乎没有哪一组的学生写下的钱数之和小于或等于100的，当然他们就都得付钱。

心理学上把这种在双方有共同利益的时候，优先选择竞争，而不是选择对双方都有利的“合作”的现象称为“竞争优势效应”。

心理启示社会心理学家认为，人们与生俱来有一种竞争的天性，都希望自己比别人强。

## <<5分钟心理小实验>>

因此，人们在面对利益冲突时，往往会选择竞争，拼个两败俱伤在所不惜；就是在双方有共同的利益时，人们也往往会优先选择竞争，而不是选择对双方都有利的“合作”。

除此之外，心理学家还认为，沟通的缺乏也是人们选择竞争的一个重要原因。

如果双方曾经就利益分配问题进行商量，达成共识，合作的可能性就会大大增加。

如果在上面的实验中允许参加实验的两个人互相商量，或者两个人对对方的选择有充分的把握，结果必然会是另外一个样子。

## <<5分钟心理小实验>>

### 编辑推荐

《5分钟心理小实验》：对心灵最深入的探视，对自我最深刻的启示。  
小实验、大揭秘、小故事、大启示，轻轻松松走进心理，真真切切触摸自己。

<<5分钟心理小实验>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>