第一图书网, tushu007.com

<<人为什么会言行不一>>

图书基本信息

书名：<<人为什么会言行不一>>

13位ISBN编号：9787806814642

10位ISBN编号：7806814647

出版时间：2004-1

出版时间：上海社会科学院出版社

作者：齐藤勇

页数：197

译者：承春先

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

内容概要

读了本书后你就会知道，导致言行不一的行为，以及为什么有时想的和做的会有那么大差距的原因，于是，你可能会对那些即便言行不一致极点的人，也不会觉得太可恶，因为他和你有着同样的苦恼。而且还可以从中看出人的心理和行动的有趣之处。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

齐藤勇，1943年生于日本山梨县。
早稻田大学文学研究科大学院心理学博士。
留学于美国加州大学。
现任立正大学心理学教授，早稻田大学讲师。
主要著作有：《第一印象心理学》等。

<<人为什么会言行不一>>

书籍目录

中文版前言日文版前言一 周围那些使你头疼的人1、在你身边一定有这种人2、统制幻想型的人3、怎样才能战胜那些颇有自信心的人4、谁都以自我为中心这个念头5、随心所欲的记忆6、对自己的判断充满自信的7、为什么部下总是对上司感到头疼8、上司对部下不重视的另一个理由二、跌在金钱里的人1、钱可以买到良心吗2、人的良心真能被钱麻痹吗3、金钱可以改变动机4、“ 真心 ”与钱的可怕的关系三、在有权有势的人面前无法说出想说的话1、一个服从心理的记忆实验——由美国Milgram教授执行2、视点的不同3、对公司的“ 齿轮 ”运转不应该有什么怀疑吗4、对说的和做的不一样并不感到奇怪的人5、“ 小渊式亲自电话 ”的效果6、旁人对自己的压力和言行不一7、Asch的集团压力同调行动8、集团压力增大的要素9、伊妹儿和权力分散10、想法付诸行动不是件容易的事11、“ 言行一致 ”在伟人面前会失效12、有利的目标和不利的目标13、虽然喜欢但说不出口14、社会性的冲击15、你能打你的上司吗16、“ 想打 ”和“ 打 ”是有区别的17、说了理由就可以得到原谅18、韩国的生活方式19、“ 不成理由的理由 ”有没有意义四、身体不会骗自己五、言行不一的日本社会六、你也是言行不一的人后记

章节摘录

3．怎样才能战胜那些颇有自信心的人　　人们一般对那些似乎很自信的人，都会有一种“尊敬”感，为什么呢?因为这“似乎”是过后才知道的，在见到他和听他说话的当时，往往被他那充满自信的口气所迷惑，真以为他什么都行。
如果他的仪表出众，那尊敬感就更是有增无减了。
　　出现在电视屏幕上的——表人才的节目主持人或嘉宾，他们说的话越是激烈，越是受欢迎。
就是很难预测的经济问题，只要是他们说的，就好像真会是那么回事。
真能让你感到同样是人，为什么能力的差异会那么大!但是回想起来，在泡沫经济时期时，不也是他们说日本的经济将会无上境地增长上去吗?等泡沫经济崩溃以后，他们又说这是理所当然的结果；他们曾说日本型的经营方法是世界的典范，现在又说日本经济不景气是因结构有问题，提倡社会结构的改革。
一般来说，就是对经济再感觉迟钝的人，对那些评论人再有好感，但因预测和结果差距那么大，以后也肯定不会再相信他的话了。
但是，听着那些似乎很有自信的雄辩，人们往往会输给他的风度和口才，好了伤疤忘了疼，结果还是信了他的话。
这种事不仅会发生在一些毫无主见的人的身上，而且事实上相当一部分聪明人也会上当。
　　世上存在着自己不能控制的由偶然因素决定的“偶然事像”，以及完全足以人的能力和努力来控制的“技能事像”。
这两者的性质完全不问。
以技能事像来说，做同一们：事，专家会　　出成果，外行和无这方面能力的人就出不了成果或者是成果不大。
而“偶然事像”，就不管你是专家还是外行，其结·果都足一样。
这是一个很普通的道理。
但是，langcr通过实验，证，明了这个道理并不能为大多数人所接受。
人们认为，即便由偶然得到的结果，也与技能有关，人可以控制它。
在人的意识中，偶然事像和技能事像的概念其实是很含糊的。
人们认为如果在偶然事像中加入一点技能性的东西，自己不就是可以控制了吗?也许自己控制不了，但那些有“特别技术”的人是一定可以控制住的。
人的意识就是这样受到统制幻想的侵袭而不能自制。
　　实验是通过两人玩扑克来进行的。
两人从一堆牌里各抽一张，数字大的为赢，每4局为一轮。
赌注最大不得超过25美分。
当然不下赌注也可以。
读者一定会觉得奇怪，玩这样一个简单的游戏，能知道人的心理吗?下面，就请你一起来参加这个游戏。
　　你的对手看上去自信心很强，对赌博颇有门道，风度翩翩，还穿着名牌西装，他将要和你对战，那么，你会下多少赌注呢?请选择下面的答案：　　1．25美分。
　　2．20美分左右。
　　3．10美分。
　　4．不下赌注。
　　实验的结果，对手如果是上面描述的人物，答题者一般都不下太大的赌注，平均是10美分。
人们在那些看上去自信心很强的人面前，会被他的外表所压倒，以致不敢卜大赌注。
但是，如果站在你面前的是个看上去一脸穷相、低三卜四，穿着一身皱巴巴衣服的对手的话，你会下多大的赌注呢?实验的结果，大多数都下了二十几美分。
大家都认为，这样的对手，自己肯定是能赢的。
可是，你冷静地想过没有?在抽牌的时候，和服装有什么关系呢?服装的好坏决定得了牌的数字吗?牌的

数字大小是洗牌时就排好的，和自信心又有什么关系呢?不管是充满自信地抽，还是战战兢兢地抽，牌的数字都不会因此而改变。
抽牌的结果完全是由偶然来决定的。
但是，人们在那些看上去自信心极强的人的面前，却像被蛇盯住的青蛙一样萎缩起来，自然而然地认为那些有自信心的人也一定对事物具有控制力，所以就不敢下大的赌注，于是，一旦真的输掉了，就会在自已的意识里加深一—层“到底是他，了不起”的印象。
　　所以，自信心很强的人只是看上去如此罢了，说得更确切些，是他做出一副有自信心的样子来让人家看的。
实际上，他抽到的牌不可能每次都是数字大的。
但他知道，只要他装出这个样子，对方的精神就会萎缩，不能发挥自己正常的能力，结果当然是他赢了。
几次这样的实际经验使他深知其中的奥妙，尝到了甜头，所以他的行动也就越来越具有“自信心”，尽管说的和实际的情况完全不一样也无所谓。
　　在你的公司、周围不会没有这类人吧?如果你被这种统制幻想型的人弄得很苦恼的话，告诉你一个战胜他的方法：不必去非难他，你只要把你心中的萎缩感、恐惧感排除掉就可以了。
你必须认识到他不是在吹大牛，是受到了统制幻想的侵袭，他说的和实际情况是有很大差异的。
如果你能这样想的话，那么，你在和他对战之前，至少不会在心理上打败仗。
　　3．金钱可以改变动机　　为什么纯粹的志向会被金钱夺去它的灵魂的呢?有人会说，像这样明显的拜金主义者，原来就没有什么“大志”，只不过是要个名声，想发财才进入政界的。
这种人确实存在，进入政界才几年就因贪污被逮捕的议员大都是如此，但是，真有大志而成为政客的人当然不会没有。
但是，一进入政界，就会有很多“魔手”向你伸来，人对这些“魔手”是很软弱的，不，应该　　说是极其软弱的。
在金钱的魔手中，人会不知不觉地使自己的大志被欲望所代替。
那么，人是怎样被这金钱的魔手拉拢过去的呢?请看罗切斯特大学的Deci教授的实验。
　　实验的目的是研究“问题解决”，对象是大学生，实验分三天进行，课题是当时流行的SONA智力游戏。
所以，学生们都很高兴地做着课题。
一天的实验分两个部分，前后各有8分钟的休息。
在这8分钟里，实验参加者做什么事都可以。
或者继续做课题，或者翻看实验室里放着的杂志，当然，坐在那里发呆也可以。
这时，实验负责人是不在实验室的。
第一天的实验结束时，实验负责人对学生们说：“明天还是继续用这个智力游戏来解决问题。
但明天如能在规定时间内回答出智力游戏的正确答案，1题给1美元。
”然后，他把明天的计划告诉大家。
第二天也是分两个部分，也是8分钟的休息时间；谁得出了正确的答案，谁就可以得到昨天讲好的1美元。
第三天也是一样的时间安排，有8分钟的休息，但对给出正确答案的人却没有报酬。
三天到了，实验结束。
对学生们来说，既能玩流行的游戏，又能得到报酬，应该是参加了一次愉快的实验。
　　读者一定会问，这个实验的目的到底是什么呢?目的是要了解学生们在实验中得到与得不到报酬的内心变化。
实际上，与这个实验的课题和目的一样，还进行了一个三天都没有报酬的实验。
　　实验的课题本来就是受学生们欢迎的智力游戏，即便什么也不给，大家也会很乐意地去做，而且一定都会带着兴趣去做。
这就是实验的重点。
不是为了钱而做，Diec教授称此行动为“依据内发性动机的行动”；反之，对以取得报酬为目的的行

动，则称为“ 依据外发性动机的行动 ”。
所以，重要的是第二天。
虽是由内发性的动机在解决问题，但如果回答正确的话，到手的就是1题1美元。
”虽然起先并不是为了钱而去解答问题，但只要答题钱就会多起来。
分析支付钱对学生们的内发性动机到底有什么影响，才是这个实验的真正日的。
　　我们通过怎样使用那8分钟的休息时间来看这个变化。
在实验开始之前和第一大实验结束时都几次三番地提到了这个8分钟的休息时间，智力游戏是规定的课题，在实验的时间卫当然是必做不可，但如果对游戏感兴趣的话，即使足休息11寸间，也会不休息继续做；反过来，如果对游戏没兴趣，在休息的时候就不会去做它，至少是不会很卖力地去做，可以翻翻实验室里的杂；志，或活动活动身体等等。
上面提到，在这8分钟的休息时间里，实验负责人足离开实验室的，让参加实验的学生们感到这是真正的门由时间。
但实际上实验负责人在另一个房间里，看着学生们在休息时间里的行动。
那么，在这8分钟的休息口寸间卫，智力游戏到底被解答出了多少呢?第一天的休息时间基本上没被利用，第二天的情况就不同了一下—广增多了许多，这也在理，因为解答出1题就有1美元收入，当然是拼命利用时间了，还管什么休息时间吗?那么，第三天呢?一下子又减少了许多。
这也不奇怪，因为已经是第三天了，再好玩的游戏，玩了三天也一定会厌烦的。
但是，这不是学生们的真实心理。
上面提到这个课题的另一个小组是用的不给报酬的方法。
那么，那些学生的休息时间又是怎样利用的呢?实验的结果，学生们在第三天的休息时间里用寸：做游戏的时间——点不少于第一、二天。
也许还多一点。
学生对那游戏越玩越有劲了。
换言之，内发性动机变强了。
这真不可思议!给了报酬，学生反倒失去兴趣，不给报酬，兴趣反倒增强了。
报酬导致最初的内发性动机消失。
　　在第三天的休息时间里不做游戏，不是因为厌烦了，而是即使做，也拿不到钱了。
本来是因为对游戏有兴趣才做的，但一旦给了钱以后，在不知不觉中就形成了做就有钱的概念，而一旦拿不到钱的话，当然就不再去做它了。
内发性动机转变为外发性动机了。
多么可怕!　　纯粹出于兴趣的行为，由于钱而失去了干劲，变成仅仅为了钱而去行动。
通过这个很有典型意义的实验，让我们看到了那些当初立有大志的年轻人，因为贪婪而失节，陷入金钱的泥坑的原因。
生活经济学中有“ 伪劣产品以低价挤占优良产品的市场 ”，那么我们从这个实验可以得出：“ 钱可以泯灭良心。
”我想，那些做着完全违背当初志向的事的人，内心还以为自己仍然足当初的自己。
然而，实际上他们做的事已经完全和想的相反，这就是钱在起作用。
Deci教授的实验证明了这一点。
　　……

媒体关注与评论

中文版前言　　不少中国人认为：“ 日本人心里想的和嘴上说的太不一致了，真不知道他们心里到底在想些什么! ”　　也有不少日本人认为：“ 中国人很能说，说得天花乱坠，但往往不能付诸实际的行动，所以不能轻易相信! ”　　人们在和外国人交往中，时常会不自觉地去寻找和归纳像上面的中国人、日本人那样的国民性，即该民族所特有的行为方式。
经常有人拿中国人和日本人做比较，归纳出“ 日本人沉默寡言，中国人能说会道 ”这样典型的性格特点，以及说一些与这种性格特点相关的坏话。
但是，不管中国人还是日本人，不可能想什么就说什么，真要是这么做了，就会乱了为人处事的方寸。
比如，尽管是第一印象就不喜欢的人，但在初次见面时不可能把讨厌他的情绪流露出来。
如果凡事都随心所欲，那就不可能建立起良好的人际关系。
尽管有程度上的不同，不管是谁，不管心里在想些什么，不该说的就得适当控制。
根据心理学原理对这些方面进行对人心理的分析，是本书的一大特征。
　　日本人也好，中国人也好，事实上谁也做不到“ 言出必行 ”。
听起来也许是不着边际的夸夸其谈，但也许是可以令人憧憬的美好愿望，能给人带来快乐的梦想，所以，总不至于连这些也要禁止吧!但话又说回来，明明是不能实现的事，非要说成是可以实现的，就会失去别人的信赖，显得没有诚信。
因为人都有这样的心理倾向：承诺了就必须兑现!本书也阐述了这方面的心理学原理。
　　不论中国人还是日本人，人们往往是所想的未必能够直言，所言的未必是所想的，所说的未必能够完全实行，实行的未必是所说的。
这就是我们人类的一般特性。
针对这种在人际关系方面“ 令人困惑 ”的人的特性进行对人心理的分析，是本书的另一大特征。

编辑推荐

“日本人心里想的和嘴上说的太不一致了，真不知道他们心里到底在想些什么！”“中国人能说，说的天花乱坠，但往往不能付诸实际的行动，所以不能轻易相信！”凡是“人”，就不可能完全做到言行一致。
言行不一致才是有血有肉的人。

第一图书网, tushu007.com

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