

## <<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>

## <<人为什么会言行不一>>

### 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。

## <<人为什么会言行不一>>

### 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

## &lt;&lt;人为什么会言行不一&gt;&gt;

## 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

## &lt;&lt;人为什么会言行不一&gt;&gt;

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，就会在自己的意识里加深一层“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，Deci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

## <<人为什么会言行不一>>

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目的。

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，在实验的时间当然是必做不可，但如果对游戏感兴趣的话，即使足休息11分钟，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，实验负责人是离开实验室的，让参加实验的学生们感到这是真正的自由时间。

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行动。

那么，在这8分钟的休息时间里，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是不给报酬的方法。

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是当初的自己。

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。

.....

## <<人为什么会言行不一>>

### 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“令人闲惑”的人的特性进行对人心理的分析，是本书的另一大特征。



## <<人为什么会言行不一>>

### 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。

<<人为什么会言行不一>>

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>