圖解

零概念也能樂在其中！
真正實用的心理學知識

有趣的生活心理學

立正大學名譽教授
齊藤 勇／監修
陳姵君／譯



前言

「心」究竟為何物呢？

人人皆有一顆心。人會透過心靈來感受、發想、思考與追求想要的事物。每個人的心都不一樣，沒有一個人和別人擁有完全相同的心。

然而，每個人明明都不一樣，有時卻會喜歡同樣的事物或有相同的興趣喜好等等，彼此的思考與感受，簡直就像擁有同一顆心般無比契合。

換言之，人的心是具有共通性的。而釐清這些共通性＝剖析人類內心機制的，就是心理學這門學問。

只不過，聽到心理學家闡述「第一印象很重要」、「常見面會日久生情」等說法時，或許會有讀者認為「這種事我早就從經驗得知了」、「莫非心理學是研究感覺的學問？」心理學的困難之處就在於，心是肉眼看不見，手又摸不到的。因此，欲探究內心，只能從觀察人們的行為做起。

所以心理學家才會不厭其煩地反覆進行相關的實驗與調查活



動，以進行心理分析。透過這些成果的累積，心理學才能針對「人的心具有這樣的特性」提出合乎邏輯的說明。

本書彙整了時至今日所累積下來的心理學研究，盡可能以淺顯易懂的方式進行說明，並搭配豐富的插畫與圖解，期盼能讓毫無心理學知識的讀者也能讀得津津有味。我想，應該也有很多人對心理學感興趣，想要「好好學習一番」，卻因為專業書籍出現太多專業術語，而覺得「好難」吧？為了幫這些讀者創造接觸心理學的契機，本書介紹了多則心理測驗，以及透過益智問答學習知識的特輯，希望大家能加以活用並樂在其中。

衷心期盼讀者能透過本書，更加提升對心理學的理解與興趣。

立正大學名譽教授　齊藤 勇

目次



第1章 通通想知道！心理學的大小事 …… 9▼84

1 「心理學」究竟是什麼？與腦科學有何不同？ …… 10

2 心理學有哪些類別與領域？ …… 12

●心理測驗1 畫樹看個性。你的心理狀態為何？ …… 14

3 何種方法最能有效提升做事的動力？ …… 16

4 喜歡的是跟自己很像的人？或是跟自己不像的人？ …… 18

5 能讓對方留下好印象？「初始效應」、「月暈效應」 …… 20

6 為何有些人一握住方向盤就會性格丕變？ …… 22

7 愛慕之情應該說出來嗎？還是應該藏在心裡？ …… 24

8 是否有能讓對方留下好印象的提問方式？ …… 26

9 我才是比較努力的一方？「自我中心偏誤」 …… 28

●心理測驗2 當自己的成績正好落在平均值時，你會怎麼想？ …… 30

10 都市人比鄉下人冷漠？ …… 32

11 用餐時交涉談判更有利？「午餐技巧」 …… 34

12 在重要關頭，不要緊張會比較好？ …… 36

13 為何人會想炫耀自己所認識的人？ …… 38

14 模仿對方能提升好感度？ …… 40

15 心怦怦跳會令人墜入愛河？「吊橋效應」原理 …… 42

精選心理學❶ 服用安慰劑的患者中，會有幾成覺得有效果？ …… 44

16 經常聽到的「同儕壓力」，究竟是什麼？ …… 46





17 嚴以待人是人的天性？「行動者-觀察者偏誤」 48

18 責罵方式也有所謂的心理學技巧？ 50

19 IQ究竟是什麼？智力是會遺傳的嗎？ 52

20 阻礙愈多，愛火會燒得愈旺？ 54

21 利用嫉妒心讓關係有進展？「嫉妒戰略」 56

心理測驗3 從穿著打扮看個性。你喜歡什麼類型的服裝？ 58

22 懂得察言觀色的人與不懂察言觀色的人，差異何在？ 60

23 巧妙推掉工作的方法？活用「自我主張」 62

24 透過「PM理論」能得知主管屬於哪種類型？ 64

25 保護心靈不被壓力擊垮？「防衛機制」原理 66

26 周遭再嘈雜還是聽得見自己感興趣的說話內容？ 68

27 能力愈低的人愈充滿自信？ 70

28 是否每個人都喜歡自己的名字？ 72

29 是否有能讓消費者買下商品的心理技巧？ 74

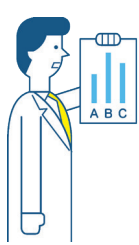
精選心理學❷ 為了提升員工的能力，哪種方法最有效？ 76

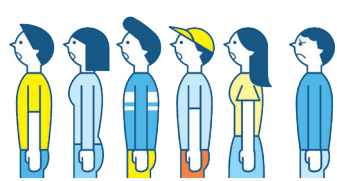
30 常見面就會喜歡上對方？「單純曝光原理」 78

31 想跟對方變親近，「吐露心聲」很有效？ 80

32 哪種說服方法能獲得信賴？「片面提示」、「雙面提示」 82

心理學的偉人1 西格蒙德・佛洛伊德 84





第2章 令人好奇！心理學用語釋義 85▼146

33 「完形心理學」心是無法分解的嗎？ 86

34 「完形崩壞」是什麼在心中崩壞？ 88

35 「錯視」眼睛所見，不見得為真？ 90

精選心理學❸ 應該選哪2張？「4張卡選擇題」 92

36 「巴夫洛夫的狗」身體會自動做出反應？ 94

37 「本我」、「自我」、「超我」意識與潛意識的差別何在？ 96

38 「原慾」源自本能的性衝動？ 98

39 「伊底帕斯情結」討厭父親、愛戀母親？ 100

●心理測驗4 從日常動作便能看出個性？身體動作會顯現出性格 102

40 「原型（archetype）」人類共通的潛意識？ 104

41 「阿德勒心理學」人的行為都是為了達成目的？ 106

42 「身分認同」會隨著成長而形成？ 110

精選心理學❹ 會有多少人注意到你所穿的俗氣T恤？ 112

43 「依附（attachment）」嬰兒為何與母親極為親密？ 114

44 「社會心理學」有關團體的心理學？ 116

45 「巴納姆效應」占卜為何能料中一些事？ 118

精選心理學❺ 與工作上的往來對象應保持怎樣的距離？ 120

46 「五大人格特質理論」能看出性格的檢查法？ 122

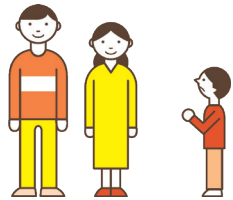
47 「艾希曼實驗」任何人皆會屈服於權威？ 124

48 「需求層次理論」需求也有分層次？ 126

49 「演化心理學」人的心理仍停留在史前時代？ 128

50 「行為經濟學」經濟活動其實並不合理？ 130





51 「認知心理學」記憶與心理有何關聯？ … 132
52 「ABC理論」信念能改變結果？ …… 134
53 「正向心理學」能讓人變幸福的心理學？ …… 136
54 「逆轉理論」為何人會喜歡刺激的事物？ …… 138
55 「負面情緒閾值」感情愈吵愈好？ …… 140
56 「後設認知」、「周哈里窗」客觀看待自己的方法？ …… 142
●心理測驗5 從處理問題的方式看個性！遇到困難時你會如何因應？ … 144
心理學的偉人 2 卡爾・古斯塔夫・榮格 …… 146

第3章 還想知道更多！心理學的各種機制與技巧 147▼215

57 敏感屬於一種人格特質？淺談「HSP」 …… 148
58 自己是「HSP」？抑或只是纖細敏感而已？ …… 150
59 「畢馬龍效應」能激發出對方的能力？ …… 154
60 該怎麼做才能養成正向思考的習慣？ …… 156
精選心理學 6 要讓客人選擇你最想賣的餐點，最合適的菜單選項為？ … 158
61 讓人願意接受請託的技巧為何？ …… 160
62 有什麼技巧可以避開沒有用的會議？ …… 162
63 人的記憶可以信賴？抑或無法信賴？ …… 164
64 為何記憶是不完全的？淺談「記憶七罪」 …… 166
●心理測驗6 從喜歡的顏色看個性・你喜歡哪個顏色呢？ …… 168
65 想說服對方應該把結論放在開頭？還是最後？ …… 170
66 心理學上有哪些有用的交涉技巧？ …… 172

67 有沒有能扭轉逆勢，讓彼此重修舊好的心理學手法？ 174
精選心理學❼ 想提升公司的生產力，對哪個項目進行改善最有效？ 176
68 有助於排解壓力的心理學技巧為何？ 178
69 何種類型的人會做出擾人行為？ 180
70 為什麼霸凌行為不會消失呢？ 182
71 什麼性格類型的人容易罹患憂鬱症？ 184
心理測驗7 魔法字母「E」能看出你的為人？ 186
72 什麼樣的座位安排能讓會議順利進行？ 188
73 讓愛情長久的祕訣為何？「愛情三角理論」 190
心理測驗8 睡姿會透露出深層心理？從「睡姿」看個性 192
74 遇到緊急狀況卻不採取行動的人，究竟在想什麼？ 194
75 為什麼毫無根據的假訊息會廣為瘋傳？ 196
76 什麼樣的人會輕易相信陰謀論？ 198
77 為什麼人會分享貼文、發文抒發心情呢？ 200
78 少數派該怎麼做才能扭轉多數派的想法？ 202
79 做出逼車行為的人是出於何種心態？ 204
80 從逆境中重新站起的力量？何謂「心理韌性」 206
精選心理學❽ 當人的感覺被剝奪時，最多能忍耐幾天？ 208
81 為什麼人會為自己找藉口？ 210
心理測驗9 從夢境能看出你的心？淺談「夢的解析」 212
82 男女心理大不同？ 214

知識不嫌多！心理學用語13 216
索引 222

第1章

通通想知道！

心理學的大小事

解讀我們內心機制的「心理學」，究竟有何效用與理論呢？
本章針對各種常聽到的用語所代表的意義，
以及如何對人們產生實際影響進行解說，
帶領大家從各方面廣泛地接觸心理學的世界。



01 ［基礎］「心理學」究竟是什麼？與腦科學有何不同？

原來如此！

心理學是以**實驗、統計學的方法**進行調查！
腦科學是從**化學、物質的角度**進行調查！

「心理學」究竟是什麼呢？

心理學是**查明心理機制的學問**。我們雖然無法直接看到心，但人的行為必然會受到「心」所左右。換句話說，**透過觀察、測定可見的行為，運用科學手法來探究引發該行為的「心理」，就是這門學問的核心**。

心理學與**「腦科學」**有許多共通點，有時也會研究相同的主題。然而，心理學是以**「實驗、統計學的方法」**來調查心理機制，相對於此，腦科學則是從**「化學、物質的角度」**來分析腦這個器官。因此兩者之間存在著明顯的差異〔圖1〕。

自古以來，研究者不斷嘗試解開心理機制的神祕面紗。例如，柏拉圖與亞里斯多德等古希臘哲學家，也曾研究過心理機制。然而，他們所導出的心理理論，乃是**基於個人經驗與思想的產物**。

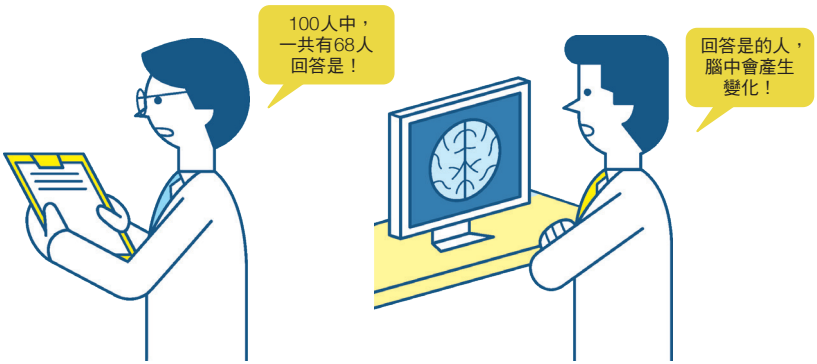
透過實驗與觀察等科學方法來探究人類心理的**「近代心理學」**，一般認為是在1870年代，由德國萊比錫大學的心理學家威廉・馮特（Wilhelm Maximilian Wundt）創設了**「心理學實驗室」**後才正式問世。也就是說，近代心理學至今僅有150年左右的歷史〔圖2〕。

心理學的特性與誕生的歷史

心理學與腦科學的差異〔圖1〕

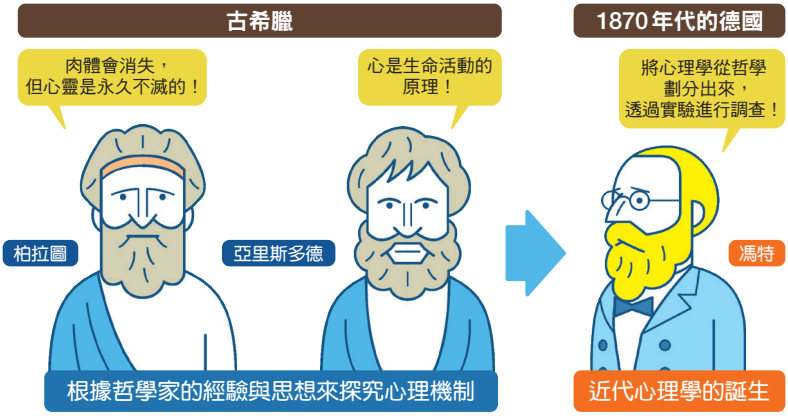
心理學 以實驗、統計學的方法查明心理機制。

腦科學 研究腦這個器官，以查明腦的作用機制。



近代心理學的誕生〔圖2〕

一般認為近代心理學的歷史大約為150年。



02 心理學有哪些類別與領域？

［基礎］

原來如此！ 可大致分為**基礎心理學**與**應用心理學**，在這兩大類別中又再區分成**各種領域**！

心理學認為**知覺、記憶、學習、思考、情感、需求等反應皆源自內心所產生的作用**。而且每個作用都可以透過觀察與實驗來查明。

心理學這門學問含括了各式各樣的領域，可大致分為**「基礎心理學」**與**「應用心理學」**兩大類〔右圖〕。

基礎心理學主要是**研究奠定心理學基礎的「心理法則」**，像是研究知覺與記憶等人類認知功能的「認知心理學」、研究各年齡階段心理發展機制的「發展心理學」，以及研究人在團體內各種行為的「社會心理學」（➡P116）等，研究方法則以實驗為中心。

應用心理學則是**運用基礎心理學研究所得到的法則，處理各種實際發生的問題**。舉例來說，為心理疾病患者提供相關治療的「臨床心理學」、研究犯罪與心理關係的「犯罪心理學」、促進產業效率化的「產業心理學」等等。其他還有「災害心理學」、「運動心理學」、「教育心理學」等，擴及各種領域，而且**愈發趨向專業化與細分化**。

近年來，商品開發、市場行銷、宣傳、銷售等**商業活動亦廣泛運用心理學原理**。

心理學的類別與分類

基礎心理學與應用心理學

心理學可大致分為基礎心理學與應用心理學。

基礎心理學

- 研究有關心理學基礎的「心理法則」。
- 觀察人的反應等之後，以實驗研究為中心。

認知心理學 研究知覺、認知、記憶等人類認知功能。

發展心理學 研究各年齡階段的心理發展機制。

社會心理學 研究人在團體內的行為。

學習心理學 研究經驗改變行為的過程。

人格心理學 研究人的性格。

等等



應用心理學

- 運用基礎心理學研究所得到的法則，處理各種實際問題。
- 橫跨各種領域，趨向專業化、細分化。

臨床心理學 旨在解決心理問題。

犯罪心理學 研究犯罪與心理的關係。

產業心理學 促進產業（工作）效率化。

災害心理學 研究災害發生時的恐懼與不安心理。

運動心理學 研究從事體育活動時的心理課題。

教育心理學 旨在解決教育問題。

商業心理學 研究市場行銷等的商品銷售方法。

等等



不妨試一試

心理測驗 1

畫樹看個性。你的心理狀態為何？

請準備一張白紙，在心裡想像一棵樹並畫在紙上。這是心理學家科赫（Charles Koch）所提出的知名深層心理測驗。



測驗結果

樹木大小

◆ 畫出占滿畫面篇幅的大樹者

➡ 個性積極，屬於自我主張較強的類型

◆ 畫出低於畫面 4 成篇幅的小樹者

➡ 個性消極，屬於自卑感或不安感較強的類型

樹幹粗細

◆畫出粗樹幹者 ➡ 屬於充滿活力的類型

◆畫出細樹幹者 ➡ 有無力感，屬於缺乏自信的類型

樹冠

◆畫出大樹冠者 ➡ 具有遠大的目標，屬於自我評價較高的類型

◆仔細畫出一片片葉子者 ➡ 喜歡美化自己，屬於認同需求較強的類型

◆畫出稀疏樹枝者 ➡ 對外界封閉內心，屬於容易陷入孤獨狀態的類型

〔解說〕

這是名為**「畫樹（Baum Test）」**的心理測驗。原文的Baum在德文中代表「樹木」之意，此乃心理學家科赫所發明的性格投射法，**透過畫樹投射出作畫者的心理狀態**。在臨床現場會進行比上述「測驗結果」更詳盡的分析，本篇僅針對一般常見的解釋做介紹。

首先來看樹木大小。**從樹木大小可以得知自我的平衡狀態**。若樹木比例占畫面的40%～80%左右，便代表心理處於平衡狀態。接下來則看樹幹粗細。**樹幹為樹木的中心，會投射出個人的心理活力**。若樹幹的底部較細時，可判斷作畫者正處於疲勞狀態。

樹冠則是反映出個人與外界的關係。畫出樹枝與樹幹比例勻稱的人，其與他人和環境之間的關係傾向良好。**畫出果實者，則是熱愛追求成果的類型**。

然而，也有專家指出畫樹測驗缺乏客觀性與可信度，因此自行測驗時不妨將分析結果當作參考就好。

03 何種方法最能有效提升做事的動力？

［工作］

原來如此！ 透過**內在動機**加深對工作本身的興趣乃是關鍵所在。**宣示理想與目標**，效果會更好！

是否有能夠提升工作等動力的方法呢？在心理學中，將做事動力稱為**「動機（motivation）」**，而且可再分為**「外在動機」**與**「內在動機」**。

外在動機指的是，採取行動的理由來自金錢、物品、賞罰或評價等外在因素。內在動機指的則是，採取行動的理由源自內心所湧現的興趣與好奇。一般認為，**內在動機的效果會比較持久**。換言之，對工作本身有強烈興趣的人，會比薪水或升遷更能維持動力〔圖1〕。

話雖如此，要培養內在動機並非易事。此時，**不妨對外宣示自身的目標或理想，藉此影響潛意識**。在心理學中，將此方法稱為**「自我肯定（Self-affirmation）」**。在人前做出宣言的效果最好，不過喃喃自語、寫日記也能收到成效。

刻意在中途停止作業，或是提前先做一點明天的工作也有同樣的效果。這是因為相較於已經完成的事物，人對於未完成的事物會更感興趣。這稱之為**「柴嘉尼效應（Zeigarnik Effect）」**，會令人產生「把這件事做完」的衝勁〔圖2〕。

「動力開關」啟動法

源自「內在」的動機效果較好〔圖1〕

外在動機

行動源自報酬、評價、環境等要素。



當報酬或評價無法持續時，便難以保持動力……

內在動機

行動源自內心的求知欲、好奇心等要素。



找到工作價值，較容易保持動力！

提升動力的技巧〔圖2〕



自我肯定

對外宣示自身的目標或理想等，藉此影響潛意識，令自己奮發向上。



柴嘉尼效應

利用「人會對未完成的事物產生強烈興趣」的特性，刻意在中途停止作業。

04 喜歡的是跟自己很像的人？或是跟自己不像的人？

［戀愛］

原來如此！

人往往會喜歡**外貌與自己相似的對象**。
不過，**個性上會跟自己不像的人**比較合拍！

你會喜歡與自己相似的人？或是跟自己不像的人？心理學認為**人往往會喜歡外貌與自己相似的人**，並將此稱為**「配對假說（Matching Hypothesis）」**。

當對方外表出眾，魅力四射時，相信應該有很多人會覺得「自己大概配不上對方……」而決定不表白吧。而且希望與容貌條件比自己差的對象交往的人可能很少。結果，許多人在無意識間選擇了應該會接受自己告白的對象，因而產生了眾多**「彼此相似」**的情侶〔圖1〕。

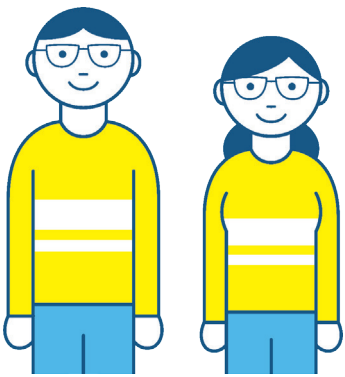
然而，實際上也有像「美女與野獸」這樣的組合。像這種情況，**往往並非基於外貌，而是含括其他要素**，例如經濟能力或社會地位等條件，**讓彼此感到相互「匹配」**。舉例來說，外表乏善可陳，也沒有經濟能力或社會地位，但溫柔體貼又充滿知性的話，當然也有可能獲得高不可攀的對象青睞。

另一方面，人會**強烈地受到性格和內在與自己截然不同的人所吸引**。社會學家溫奇（Robert F. Winch）曾針對結婚後的伴侶進行調查，得到的結果是，感情融洽的伴侶能以「彼此所欠缺的部分」形成互補的關係。這稱之為**「需求互補理論」**〔圖2〕。

外貌要「匹配」、性格要「互補」

配對假說〔圖1〕

由心理學家畢絲區德（Ellen Berscheid）等人所提倡的理論，認為人選擇伴侶時，偏好容貌與自身相似的對象。



配對假說的應用

與意中人的外型相近時，比較容易成為戀愛對象。舉例來說，對方如果戴眼鏡的話，自己也可仿效，或是與對方做出類似的穿著打扮也有一定的效果。此外，不光是外貌因素，有時還包含了學歷、經濟能力或社會地位等其他條件，而讓兩人感到「彼此很匹配」。

需求互補理論〔圖2〕

當對方具有自己內在所欠缺、不足的部分時，就會強烈受到吸引的理論。相似的情侶雖然會深受彼此吸引，但關係不見得能長久。



05 能讓對方留下好印象？「初始效應」、「月暈效應」

［工作］

原來如此！ 心理學證實，**第一印象**與**突出的特色**是相當重要的！

人總是希望能讓對方覺得自己是個「有能力的人」。那麼，該怎麼做才能讓對方產生好印象呢？

首先，**初次見面**相當關鍵。從心理學研究已得知，**第一印象直到日後仍能發揮極大的影響**，這稱之為**「初始效應」**。

心理學家阿希（Solomon Eliot Asch）曾做過一項實驗，將某位人物的幾項性格特徵描述給不認識此人的受試者聽，接著請受試者評定對此人的印象。實驗結果發現，最初所描述的性格特徵會對印象形成造成極大的影響〔圖1〕。由此可知，初次見面時服裝儀容應力求整潔，尤其必須多加留意說話的方式。

此外，**若有一項突出的特色時，予人的整體印象就會大為不同**。舉例來說，畢業於知名大學、在大企業任職，就會令人在無意識間給予高評價，這稱之為**「月暈效應（光環效應）」**。研究指出，成見或先入之見（**刻板印象**➡P217）較強的人，更容易受到月暈效應的影響〔圖2〕。向對方提及自己所擁有的特殊證照或才藝，或許就能讓對方留下「這人真有兩下子」的印象。

第一印象會決定自身予人的形象

初始效應實驗〔圖1〕

阿希將某位人物的性格特徵念給分成2組的受試者聽。2組所聽到的順序則是相反的。

對A組所念出的順序

- 充滿知性
- 勤奮
- 衝動
- 有批判精神
- 倔強
- 善妒



A組人員所抱持的印象
雖有缺點但是個充滿知性的人

好印象！

項目順序相反
清單內容相同

對B組所念出的順序

- 善妒
- 倔強
- 有批判精神
- 衝動
- 勤奮
- 充滿知性



B組人員所抱持的印象
缺點很多，是個無法發揮能力的人

壞印象…

月暈效應〔圖2〕

受到此人突出的特色所吸引，連帶對其他部分也會給予同等的評價。舉例來說，擁有高學歷光環的人，其整體評價也會隨之變高。

