

如何激发内心的正能量

1、如何激发内心的正能量

19世纪末，俄国著名的戏剧导演康斯坦丁·斯坦尼斯拉夫斯基创造了“体验式表演”法，震撼了整个戏剧界。这一方法的重点在于，通过让演员控制自己的行为，继而在舞台上感受到真实的情绪。这种表演方法通常被称为“设身处地法”（“如果我真的正在经历着这样的情绪感受，我该怎么表现？”），它被包括马龙·白兰度、沃伦·比蒂、罗伯特·德尼罗在内的众多著名表演艺术家广泛采用。

同样的方法也可以应用于对“表现”原理的实验室研究中。现在，假设你正在参与一个验证“表现”原理的实验。一开始，请先将你的快乐程度从“一”到“十”为基准打分。

接下来，请开始笑。然后按照如下指示去做：

1.坐在镜子前。

2.放松自己额头和脸颊的肌肉，嘴唇微张。在科学领域，你现在脸上的表情是“中立”的，就像一幅等待被作画的空白画布。

3.将嘴角肌肉向耳朵方向上拉。尽可能地大笑，笑到眼睛周围的脸颊上开始出现皱纹。最后，将眉部肌肉轻轻抬起，保持这个表情二十秒钟。

4.收起表情，想想自己现在的感觉。你是不是比实验开始前快乐了一些？若再让你从一到十打分，现在你给自己的心情打多少分？

大部分人都说这个练习让自己感觉更加快乐。只要改变自己的面部表情几秒钟，你就能感受到情绪上的巨大变化，负面能量也随之被驱散。

为了提高你的快乐指数，将这种微笑的方法应用到你的日常生活中去吧。画两张你开怀大笑时的自画像吧，提醒自己经常微笑。其中一张自画像画在A4大小的纸上，另一张画在5厘米见方的纸片上。尽量把自己画得幽默、快乐一些。将大的画像挂在家中显眼处，小的画像放在钱包或钱夹中，让它们时时提醒你记得微笑。催生正能量，就是那么简单。

华盛顿大学的心理学家们把两个高尔夫球座分别放在实验参与者的两道眉毛间，然后让他们做一些面部动作。其中一组实验参与者要通过挤眉头等方式让两个高尔夫球座相

全国迷你型MBA职业经理双证班

- 学习方式：**全国招生 函授学习 权威双证 国际互认**
- 认证项目：注册职业经理、人力资源总监、品质经理、生产经理、营销策划师、物流经理、项目经理、企业管理咨询师、企业总经理、营销经理、财务总监、酒店经理、企业培训师、采购经理、IE工业工程师、医院管理、行政总监、市场总监等高级资格认证。
- 颁发双证：高级注册 经理资格证+MBA研修证+人才测评证+全套学籍档案
- 收费标准：仅收取**1280元** 招生网址：www.mhjy.net
- 报名电话：**13684609885 0451—88342620**
- 咨询邮箱：xchy007@163.com 咨询教师：王海涛
- 学校地址：哈尔滨市道外区南马路**120**号职工大学（美华教育）



美华论坛
www.mhjy.net

- 颁证单位：中国经济管理大学
- 主办单位：美华管理人才学校

全国职业经理MBA双证班

精品课程 火热招生

函授学习 权威双证 全国招生 请速充电



- 近千本**MBA**职业经理教程免费下载
- -----请速登陆：www.mhjy.net

碰，这样就形成了一种不悦的面部表情。而另一组实验参与者要确保两个高尔夫球座分开，这样就形成了一种更加中立的面部表情。

这类实验中最有名的，恐怕当属德国研究者们的实验了。实验参与者中，一半要用牙齿保持一支笔水平固定（面部形成微笑的表情），另一半要用嘴唇衔住笔（面部形成皱眉的表情）。保持球座分离、用牙齿咬住笔的实验参与者们顿时感到自己变得快乐起来。一次又一次，研究人员证实了莱尔德实验结果的真实性以及詹姆士理论的正确性。行为真的能够影响情绪，因此，就如“表现”原理所示，人们有可能随心所欲控制情绪，激发内心的正向能量。

身体如何影响头脑的运作

2、身体如何影响头脑的运作

加利福尼亚大学的保罗·埃克曼终生致力于面部表情与情绪的研究。在其漫长而卓越的职业生涯中，他发表了一部关于面部表情的权威著作（一本 500 多页的论文集，详细介绍了人类面部 43 块肌肉如何组合形成千万种表情），向全世界的执法机关介绍了如何最有效地通过面部表情分辨人们是否撒谎，他还是热门美剧《别对我撒谎》的专业技术顾问。

职业生涯之初，埃克曼就对人类能够通过变化表情而改变情绪这一理念深深着迷，想要探索“表现”原理如何影响人的身体。他的实验结果是对詹姆斯理论的一大献礼。

埃克曼邀请了一些志愿者来到他的实验室，用机器持续测量它们的心率以及体温。然后，他让实验参与者完成两个任务：第一个任务是要让这些真正感到生气，让他们回想生命中感到最气愤的一个事件，并且在脑海中尽可能生动地重现当时的场景；第二个任务是他们做出生气的表情（眉头紧锁、下眼脸上扬、双唇紧闭、下嘴唇抬起）。通过选择不同的事件和面部表情，这个过程真实还原了不同表情引发的后果：愤怒、悲伤、快乐、惊喜、厌恶，等。

毫无疑问，对真实情绪的回忆带动了实验参与者生理上的变化。比如，生气时人心率提高、体温下降，快乐时心率降低、体温上升。值得注意的是，当实验参与者作出相应的面部表情时，生理上的变化也是如此。当他们作出恐惧的表情，他们的心率迅速提高、体温下降；当他们脸上挂着微笑，他们的心率降低、体温上升。

埃克曼想要知道这个原理是否适用于整个人类。于是，他与他的团队横跨地球，来到位于西印度洋的一个小岛上，对岛上居民进行了同样的实验。实验结果是一致的。这说明，“表现”原理不是西方文明的产物，而是深深根植于整个人类进化史的科学产物。

埃克曼的实验结果告诉我们，表现出一种情绪不仅仅能影响我们的情绪，更能直接有力地影响我们的身体，催生不同的能量。而只有愉悦的、提振人心的情绪，才能激发出正能量。

近来，基于这一实验，研究者们利用最新技术，进一步探索了“表现”原理对人脑的影响。

若割下人的头颅，仔细研究最接近脊柱上方的大脑区域，你会发现脊髓边上有两个杏仁形状的组织，这就是“类扁桃体”。它们很小，但联系紧密，是大脑中几乎影响着人类生活方方面面的重要部分。类扁桃体直接影响人们对情绪的感受，特别是恐惧这种情绪。

“表现”原理在全世界各个实验室里被用来制造快乐，并且具备了影响人的身体和头脑的能力。

什么在影响我们的快乐指数？

3、什么在影响我们的快乐指数？

几年前，我在英国安排了一项涉及数万人的大规模研究，探索快乐的奥秘。心理学家们已经研究出了许多不同的方法，来提高人们的快乐指数，我想知道哪一种方法是最有效的。当然，也是因为其他研究者曾证明幸福感可以在人群中像传染病一样传播，人们会感染周围人的情绪，我想知道是不是几万个快乐的人，能像催化剂一样使整个国家都变得快乐起来、充满正能量！

实验开始之前，我委托一个国家级的调研机构调查整个国家的情绪状况。每个调研参与者都要用“一”到“七”的不同等级为自己的快乐指数打分，其中“一”代表“一点都不高兴”，“七”代表“非常高兴”。45%的人打出了五分以上的高分。

然后，这个实验通过国家级媒体发布。任何一个对此实验感兴趣的人，都可以登录相关网址填写自己的快乐指数。两万六千多人给出了反馈。所有的实验参与者都被随机分到不同的小组，完成为了使他们变得更快乐而设计的不同练习。一些小组使用的是非常流行的“激发当下的快乐”的练习方法，包括心怀感恩、回想快乐的时光等；而另一些小组的成员被要求遵循詹姆斯的建议，每天微笑几分钟。

一周后，实验参与者们回到网站上重新为自己的快乐指数打分。结果显示，那些改变自己面部表情的小组成员，快乐指数增长幅度最大。这次试验之后，我又进行了另一个全国性的关于快乐感的调查。该调查中，参与者们也要用“一”到“七”的不同等级为自己的快乐指

数打分。这一次，有 52% 的人给出了五分以上的高分。假设一个国家有 6000 万居民，这 7%（从 45% 到 52%）的增长率意味着超过 400 万人在实验结束后感到更加快乐了。

而来自佛罗里达州大西洋大学的心理学家萨拉·斯诺德格拉斯试图研究，能否通过改变走路方式影响人的情绪。她假装要做一个关于身体活动对心率影响问题的研究，要人们用不同的方式走三分钟。其中一半的实验参与者要大步走、摆动胳膊、昂首挺胸，另一半则要小步、拖着脚走路、眼盯地面。实验结束后，所有实验参与者都要给自己的快乐指数打分。实验结果显示了“表现”原理的威力：大踏步走的人与拖着步子走的人相比，明显感到更快乐。可见，快乐是可以被创造的，身体上小小的改变，就能让身体充满正向的能量。

“表现”理论还能帮助人们在相识后留下好印象、变得更亲密。来自海德堡大学的塞比娜·科赫着迷于人体活动对头脑的影响这一主题。她对舞蹈的心理学研究证明：当人们流畅地运动时，他们会感到更快乐；而当人们做固定的直线运动时，他们会感到情绪低落。

握手与说话隐含着能量

4、握手与说话隐含着能量

塞比娜·科赫的研究可以用来帮助人们打造良好的第一印象。科赫教给调查者各三种“顺畅”的和“生硬”的握手方式，然后得出了很有趣的发现。科赫的“顺畅”的握手方式是：握住别人的手，缓慢流畅地上下移动自己的手。相反，“生硬”的握手方式指的是突然将手移下，停一小会儿后再快速地将手抬起来。一开始，你的动作可能看上去有点奇怪做作，但只要多加练习，它们就会变得更加自然。其他的一些研究，也检验了说话的内容与方式是否会影响人的情绪。

美国临床心理学家艾米特·费尔腾想要找到一种在实验室中制造快乐的简单、快捷的方式。费尔腾想知道，人们快乐、自信地说话会产生怎样的后果。为了找到答案，他找来一批志愿者，将他们随机分为两组，并给每一组一沓卡片。

第一组实验参与者拿到的卡片中，最上边的一张向他们说明：每张卡片内容不同，他们要大声地念出卡片上的话。第二张卡片上写着：“今天既不比过去好，也不比过去差。”实验参与者根据指示大声地念出了这句话，继而念下一张卡片上的内容：“然而，我今天感觉确实不错。”慢慢地，实验参与者念完了全部六十句话，接近结束时，卡片上的话变得越来越积极正面。

第二组实验参与者也要念出卡片上的话，但这些话并不是积极向上的。于是，整个实验过程中，他们一直在大声朗读各种事实，包括“土星有时候与太阳和地球连成一线，所以我们看不到它”“东方列车行驶在巴黎和伊斯坦布尔之间”“希望钻石能通过普通的邮政业务从南非运送到伦敦”，等。

实验的最后，费尔腾让所有的实验参与者为自己的快乐指数打分。第一组的参与者情绪反应相当好，而第二组的参与者没什么特别的感觉。

受到费尔腾实验结果的鼓舞，其他的心理学家迅速采纳了这一试验程序，以此让世界各地的实验参与者快乐起来。

但是，其他的实验并不是让参与者只读单个的句子。比如，夏威夷大学的伊莱恩·哈特菲尔德和她的同事们在实验中，让一组参与者朗读一个段落，其中虚构了他们的朋友为其举办生日惊喜派对的场景，另一组实验参与者则朗读一段描写他们听说自己的亲人患病时的场景。

朗读这两个段落让实验参与者的情绪大为不同：与亲人患病相比，那些生日时得到来自朋友的惊喜的实验参与者感觉好得多。让实验参与者像他们真的感到高兴或难过时一样说话，可以切实影响他们的内心能量。

“表现”原理不仅仅是让你挤出一个微笑，而是可以应用到日常生活中人类行为的各个方面，包括走路的方式、说话的内容，因为在这些不起眼的行为中，蕴涵着神奇的能量。

如果你想变得快乐

5、如果你想变得快乐

首先，花点时间列出九项能让你感觉良好的活动。以下问题可以帮到你：

你喜欢和别人共处吗？如果你喜欢，哪些朋友和同事让你感到最愉快？你喜欢参与怎样的社交活动？比如说，你是否愿意与密友喝咖啡，探望自己的父母，与一大帮同事一起出去跳舞？

你有哪些兴趣、爱好，或者喜欢什么样的运动？你喜欢旅游、绘画、摄影、游泳或参观博物馆吗？如果你有一天晚上有空，你是愿意去看电影、在家看一本书、看一场演出，还是愿意去看戏呢？

儿童时代，你喜欢做些什么呢？你喜欢跳绳、跳舞、读笑话或是画画吗？

你是一个助人为乐的人吗？你喜不喜欢在公益组织工作，或者在当地一家医院帮忙？当你在路上给一个无家可归者经济支援时，为朋友或者陌生人做好事时，你感觉如何？

你是否能看到每件事物光明有趣的一面？你喜欢玩一些傻傻的游戏或者到处乱逛吗？是否有某个特定的人或情况会激发你作出以上行为？

接着，撕下后面一页，在每个空格里填写一项让你感到快乐的活动。

然后，沿虚线将它撕成九份，把每一份都揉成一个纸球。

最后，将所有这些纸球放在一个箱子或袋子里。每一周的开始，随意抽取一个纸球，在未来七天中一定要完成纸上所写的活动。即使你确实没有舞蹈天赋，你也没必要担心——你还可以唱一支欢快的歌曲。

十七世纪的西班牙小说家、诗人塞万提斯也这么认为。他曾说过：“欢唱能吓走人的疾病。”想想也不无道理。

音乐学家格伦威·汉考克斯是世界知名的单簧管演奏家、指挥家和研究员。他着迷于研究音乐对人的影响，因此进行了一系列调查，看歌唱是否能使人快乐。在其中一项研究中，他对超过 500 多合唱队员进行了采访。调查结果显示：唱歌使人更加快乐。

来自法兰克福歌德大学的冈特·依茨也对同样的问题进行了更缜密的研究。他去看了一场合唱彩排，让合唱队演唱了莫扎特《安魂曲》的一部分，然后让他们给自己的快乐指数打分。作为实验对照标准，一周后，依茨又一次在合唱队彩排的过程中破门而入，让合唱队听取同一段演唱的录音，然后再次衡量自己的快乐值。结果表明，听音乐并没有让人们感到更快乐，但是唱歌能让人感到快乐得多。

对于“表现”原理的研究表明：与在脑海中想象一些快乐的事情相比，表现得快乐更加快捷、高效。所以，请尽情微笑，让脚步轻快起来，高昂起头，快乐地说话、跳舞、谈笑、歌唱，做任何你喜欢的事情，这样正能量才能被驱动起来，将所有好的情境、人和事件带入你的生命中！或者，换句话说，如果你想要变得快乐，那就先得感觉美好，这样才能有吸引美好事物的能量。

友谊、吸引力、爱的秘密

6、友谊、吸引力、爱的秘密

1967年，查尔斯·郭特辛格教授在俄勒冈州立大学开设了“劝导的艺术”这一课程。有一次，当他的一批新学生来上课的时候，他们惊奇地看到了一幕奇怪的场景：一个全身都被黑色布袋套住、只露一双脚的人坐在教室里。

教授向学生们解释，一个男生决定套在黑色袋子里上课，并希望他的身份能够完全保密。由于不知道他的名字，学生们决定叫他“黑袋子”。

这个班级成员每周一起上课三次，每一次“黑袋子”都安静地坐在那里。当学生需要依次上台作三分钟的陈述或者劝导讲话时，“黑袋子”也只是一言不发地站在教室前面。起初学生们对“黑袋子”有些敌意，曾经有人用雨伞戳他，往他背上贴写有“踢我”字样的标签，甚至试图揍他。

这个情况很快引起了当地媒体甚至全国媒体的注意。全美新闻人士都聚集到这个课堂，CBS电视台的传奇主持人沃尔特·克朗凯特试图采访这个神秘的袋中人，《生活》杂志也对相关情况进行了报道。

然后，意想不到的事情发生了。几周后，学生们开始跟“黑袋子”产生了一种特殊的感情。尽管他们仍旧不知道他是谁，不知道他长什么样，但他们不再打他戳他，而是开始对他显出关怀、友好之意。学生们对袋中人的隔阂逐渐转化为接受，他们越来越喜欢这个神秘人，带他参与各种活动，并帮忙保护他的身份。当郭特辛格教授让班级同学投票表决是否要“黑袋子”揭示自己的身份时，大部分学生都投了反对票。

课程的最后，许多新闻人士手持“长枪短炮”聚集在学校建筑物的外边，等候“黑袋子”的出现。学生们一句话都没说，默契地在黑衣人周围形成一道人墙，保护他穿过媒体。这一事件深深触动了“黑袋子”，他终于开口说了一句简单但耐人寻味的话：“我只是一个套在袋子里的普通人。”

此前，大部分心理学家都将关于友谊、吸引力、爱情的实验视为禁区。也许是急于与弗洛伊德不科学的、完全用性解释人类心理的观点划清界限。研究者们只是就“人类如何喜欢或爱上别人”作过最基本的研究。由于无法解答“黑袋子”之谜，心理学家们深感尴尬，于是他们中的许多人开始涉足学术界的这片处女地，研究友谊、吸引力、爱的秘密。

1975年，威斯康星大学的心理学家伊莱恩·哈特菲尔德进行了人类历史上第一个关于爱与吸引力问题的系统研究。他们之后的研究表明：人们接触的时间越长，越容易发展友谊或

爱情。根据这一理论，你跟某个人待在一起时间越长，那个人就越有可能喜欢甚至最后爱上你。这一原理解释了为何很多人最后会和自己的邻居结婚，以及为什么学生们最后会对“黑袋子”产生情谊。

消除疼痛、愤怒和焦虑

7、消除疼痛、愤怒和焦虑

英国的彼得·布朗医生在中国参观了一家儿童医院，观察那里的医生如何进行扁桃腺切除手术。他被自己所见深深震惊。

在西方国家，进行过扁桃腺切除手术的患者往往反映：他们在手术中感到非常疼痛。但是，在中国，情况却截然相反。布朗说，他看到一群五岁的孩子笑眯眯地在诊室外边排成一排，等候手术。护士们会先给他们喷射喉部快速麻醉剂，然后将他们带到诊室。一进屋，依然微笑着的孩子爬到桌子前面，张开嘴巴。只需几秒钟的时间，医生就切除了他们的扁桃腺，并将其放进一个水桶里。然后，孩子若无其事地自己走到旁边的恢复室里进行休息恢复。

在另外一个心理学实验中，实验人员告诉实验参与者，他们会对另一个人实施电击。然而，事实上，这个电击是对人体是没有危害的，并且另一个人也是一个托儿。心理学家兰泽塔每次请一名志愿者来到实验室，将其与两台机器连接。首先，实验人员会将电极安在志愿者的腿上和左手上，然后将电线接入电击发射器。然后，实验人员将汗水传感器安在志愿者的右手手心，以持续观测其紧张程度。当电击设备和压力感应设备都调试好后，实验人员离开实验室，来到隔壁房间。

实验人员可以通过实验室中的闭路电视观察实验参与者的行为，并与其对话。他们告诉实验参与者，他会接受到一系列不同强度的电击，每次电击后他们通过喊出从 1（“没什么感觉”）到 100（“等你们再回到这个实验室时，看我怎么收拾你们”）不同的数字来表示自己的疼痛程度。然后，实验人员对其进行 20 次电击，并仔细记录实验参与者喊出的每一个数字。

过了一会儿后，兰泽塔宣布说还有第二轮电击，但是这一次实验参与者要尽量掩饰自己的感觉。他要每一个志愿者都表现出坚强的一面，不做情绪化的表情，不大喊大叫，尽量表现得轻松一些。然后，又一轮二十次电击，并且每一次电击后实验参与者都喊出自己感受到的疼痛度。

实验结果相当显著：当实验参与者们表现得坚强、自在时，他们感受到的疼痛度也会低不少；不仅如此，根据汗水传感器传递的数据显示，他们实际上也不那么紧张了。这一实验结果帮助我们解释了中国的孩子在扁桃腺切除手术中为何表现得那么镇定。彼得·布朗访问中国时，中国儿童接受的教育引导他们以积极的态度看待手术。所以说他们往往能够微笑着、更轻松地接受手术治疗。同时，这一实验结果也解释了其他一些有趣的相关现象。比如说，如果人们将眼睛移开，不看刀口或者注射的过程，他们在小手术中的感受到的疼痛度会降低。

渴望能激发爱的吸引能量

8、渴望能激发爱的吸引能量

单相思经常会让人更加渴望那得不到的恋人。单相思的结果往往是戏剧性的，被拒绝的恋人最终可能绑架自己朝思暮想的情人，然后涕泪俱下地解释说：“他对我的拒绝使我更加想要爱她。”

当人们无法去做自己想做的事情时，他们会变得沮丧、生气。当人们恰巧身陷爱河，他们会把沮丧的心理信号错误地理解为爱情的证据。因此，他们越是被拒绝，就越是依恋那些得不到的恋人，激发出相互吸引的正能量。

许多关于爱情的传统理论认为：“眼不见，心不念”。他们认为将一对情侣分开后，他们之间的兴趣就会渐渐消失。然而，“表现”原理毫不费力解释了这一现象。越是将一对情侣分开，他们就越是生气，然后他们往往将自己沮丧的情绪错误地理解为爱的迹象。

“表现”原理还能解释以下现象：当一段感情终止时，人们往往会感到非常焦虑。如果在刚刚结束上一段感情后，他们很快遇到一个新的可以交往的对象，就会误把焦虑感当做爱的迹象。这一现象得到了实验的证明。在一项实验中，一些男士先作了性格测验，得到了积极的反馈（为了使他们感觉良好）或消极的反馈（为了使他们感到焦虑）。然后实验人员让他们来到自助餐厅，在那里，他们会遇到一位吸引人的女性。正如沙克特预料的那样，刚刚收到消极反馈的人认为，这位女士格外具有吸引力。

“斯德哥尔摩综合征”同样印证了沙克特对于“表现”理论的延伸。当人们不幸被俘虏时，他们往往会对劫持者产生一种特殊的感情。这一症状相当普遍，据美国 FBI（美国联邦调查局）的人质数据库系统显示，差不多三分之一的人质有这一症状。有趣的是，这一情况只有在劫持者对人质体现出一定程度的好意时才会出现。因此这可能正是因为人质将自己自由被

剥夺的焦虑感错误地理解成喜欢的标志。同样，这也可以解释为什么人们会对虐待自己的伴侣感到依赖。

多年来，心理学家相信人的情绪影响他们的生理表现：感到生气他们会心跳加速，感到焦虑他们会出汗。正如关于詹姆斯理论的研究证明了人们的行为能引发情绪，沙克特的研究证明了人们对自己身体感受的解释决定了他们的情绪。据此，怦怦跳动的心可以被看成是生气、快乐、爱情的迹象。在沙克特理论的指导下，人们可以通过观看滑稽电影、走过危险的桥梁、乘坐恐怖的过山车来制造爱意。这一理论也解释了爱情许多奇怪的方面：为何拒绝会引发人更强烈的情感，为何试图拆散一对情侣反而会加深他们的感情，为何人们很难离开那些明明对自己非常不好的伴侣。

消极行为是怎样产生的

9、消极行为是怎样产生的

2004年，美国老牌新闻节目“60分钟”报道了一个令人吃惊的新闻：伊拉克阿布格雷布监狱中被俘士兵遭到美军的非人虐待。据该报道称，美国军方对战俘实施了一系列身体以及精神虐待，包括殴打和折磨。整个世界看到相关虐人画面时都深感吃惊：囚徒们被像狗一样拉着到处走、被告知即将受到电刑、被赤身裸体堆放在监狱过道里。美国国防部对此作出回应，将几个负责人员免职，并且随后对其中一些人提起了诉讼。但是，一个问题却始终萦绕在公众脑海中：这些士兵何以做出如此暴行？

“表现”原理可以对这一问题做出一些解释。

伊索寓言中，有一个很出名的寓言，讲的是狐狸和一串葡萄的事情。故事中，一只狐狸在果园里闲逛，突然，它看到一根高枝上挂着一串看上去非常美味的葡萄。狐狸感到有点渴，于是后退几步、向葡萄跳去。很不幸，它没有够到葡萄。它没有就此放弃，而是又跳了一次，但是这次它又失败了。整个下午，狐狸一直在重复同样的动作，试图够到葡萄，但是每次它都失败了。最终，它放弃了，饿着肚子离开果园，告诉自己其实它不想吃那串葡萄，因为葡萄可能是酸的。

这个寓言不仅向我们解释了“酸葡萄”这个流行语的由来，还为“表现”原理提供了一个完美的例证。开始时狐狸相信葡萄会很好吃。但是当它行动失败没吃到葡萄、不得不离开果园时，它对葡萄产生了一种消极的观念——狐狸先看了看自己的行动，然后根据行动形成了一种新的信念，以证明自己行动的正当性。

一组实验人员决定研究是否相同的模式会影响人的信念。比方说，人们会讨厌那些得不到的东西，并且对触手可及的东西感到格外喜爱吗？

在一组实验中，实验参与者首先要填写他们对一些物品（如咖啡机、三明治烤架、烤面包机、笔记本电脑等）的喜爱程度。其次，实验人员选择两种得分相当的物品，向实验参与者展示它们并让他们选择一个作为礼物。然后，选上的物品就被放在一个盒子里、用绳子捆好，放在实验参与者的衣服旁边。所有这一切都旨在让实验参与者认为他们能把这个东西带回家。而事实上，实验人员经费有限，所以实验一结束就宣布收回“礼物”。最后，实验参与者要再一次填写他们对这两种物品的渴望程度。

在作出选择之前，所有的实验参与者都表明对这两种物品同样喜爱。然后，根据“表现”原理，当人们表现得更喜欢一个物品时，他们会使自己相信他们特别喜欢选中的物品，以此来为自己的行动辩护。实验结果证明了这一理论：突然之间，实验参与者对他们所选物品表现出的喜爱度猛增。

身体活动对情绪有怎样的影响？

10、身体活动对情绪有怎样的影响？

一个多世纪以来，科学家与心理学家们尝试治愈恐惧和焦虑等问题。他们采取了不同的方法，包括药物治疗、脑部手术、谈话治疗等。心理学家威廉·詹姆斯曾写道：如果行为创造了情绪，那么那些全身瘫痪的人应该感受不到情绪。但同时，他也意识到，由于很难界定全身瘫痪者的情绪世界，因此相关的实验操作起来会非常棘手。要想真正了解这个实验的精妙之处，我们需要先了解自己的身体。请相信，你的存在是一个奇迹！没错，因为就在现在，千百万电脉冲正在你身体中的神经通道里嗖嗖飞过，这一神经系统从头到脚覆盖你的整个身体。

二十世纪六十年代中期，心理学家乔治·奥曼在亚利桑那州退伍军人管理医院工作。他的病人多患有下身麻痹症，他在工作的过程中意识到，病人们为他提供了很好的机会来验证詹姆斯“丧失活动能力会妨碍情绪的产生”这一预言。他的许多病人由于脊髓受伤而瘫痪，其中脊髓受伤程度的不同，直接导致了他们身体活动能力丧失情况的不同。比方说，脊柱底端受伤会使人体神经通路的下半段功能丧失，因此导致人的双腿失去知觉以及行动能力。相反，脊柱上端受伤会导致神经通路更大一部分的功能丧失，因此导致双腿和双臂失去知觉以及行动能力。奥曼认为，如果詹姆斯的假说是正确的，那么脊柱受伤部位越往上（因此身体更大一部分不能活动）的人的情绪感受能力丧失得就越多。

奥曼找到了一些脊柱不同部位受伤的病人，并对他们就情绪问题进行了采访。

在实验中，他让病人们比较自己在受伤前后感到恐惧的频率。脊柱底端受伤的病人感觉情况没有什么变化，而脊柱上端受伤的人说他们在生病后感到自己不再恐惧了。其中一个不再感到恐惧的病人说道：“有时，面对不公平现象我会表现得很生气，我会叫喊、骂人、大吼大闹，因为我知道有时候如果不那么做的话别人会占我的便宜。但是，我就是无法像从前那样感受到怒火中烧的感觉。那是一种精神上的生气。”

当奥曼问病人他们对其他情绪（比如悲伤）的感觉时，反馈情况也是相同的：脊柱受伤的位置越高，人们越没法活动，同时也越少感受到情绪。

奥曼的发现证明了身体活动对于人情绪感受的重要影响。正如詹姆斯八十多年前预计的一样，脊柱受伤位置越高，人们的情绪感受能力下降越快。

关于脊柱受伤的病人们的实验很明确地告诉我们：抑制人类的行为或面部表情可以使他们免于感受到某种情绪。不好的是，这些人感受不到快乐、高兴等积极的情绪；但是，好的一面在于，他们也不会感受到愤怒、焦虑等消极的情绪。

生气是在抑制正能量

11、生气是在抑制正能量

生气对人不好。它会让你做傻事、胡乱冒险、说出很快就会后悔的话，并且容易引发暴力行为（美国的大部分凶杀案件归因于，或至少部分归因于愤怒）。同时，生气对你周围的人也不好。它还会让你的人生处于糟糕的频率上，把你拖入困境。

那么，如何控制你内心的愤怒并找到正能量呢？

根据弗洛伊德的理论，人们倾向于将不好的想法从意识中赶走，赶到潜意识中去。一旦进入潜意识，那些不好的想法消失了，转化成为精神能量。当人们积累了足够多的精神能量时，那些想法开始通过多种不健康的方式影响人的意识，导致人们产生不安感、精神病或焦虑症等。

弗洛伊德相信，要保持心理健康，就要在这些压抑的想法爆发之前将它们释放。但心理学家威廉·詹姆斯却不同意。根据弗洛伊德的说法，人们生气是因为他们压抑了自己的想法，而詹姆斯却认为，人们之所以会生气是因为他们表现得很生气，弗洛伊德疏导情绪的治

疗方法往往会使人变得更加生气。多年来，心理学家们就此开展多项研究，试图发现他们两个人中究竟谁的观点是正确的。

第一个牵扯进弗洛伊德和詹姆斯之争的是来自新罕布什尔大学的社会学家默里·施特劳斯。他发现对于试图维持关系的情侣，心理学家们给出的建议都遵循了弗洛伊德的理论：他们的大部分建议都来自于“进攻治疗法”，认为情侣之间应该告诉对方自己的想法，不能有所保留。当时的指导手册鼓励情侣们“释放压抑已久的埋怨情绪”“让我们彼此开诚布公”，并且鼓励他们咬塑料奶瓶并将其想象成自己的伴侣。

为了搞清楚这种革命性的方式到底是能帮助维持一段感情还是会阻碍一段感情，施特劳斯作了一个简单的研究。根据他的推理，如果情绪疏导法是有效的，那些在语言上互相攻击的情侣就不太可能在身体上对彼此进行攻击。他同时意识到，情侣并不能如实地汇报自己的攻击性行为，因此他找来一些学生，让他们观察他们父母的言语攻击、身体攻击情况。超过 300 个学生仔细完成了相关问卷，汇报了他们的父母在面对问题时的反应：他们会有效地讨论这个问题吗？他们会彼此恶语相向，甚至是号叫着冲出房间吗？他们会拳脚相加吗？会向彼此扔东西或者进行身体攻击吗？

施特劳斯对调查结果进行了分析，发现了一个明显的现象：情侣间越是恶语相向，他们就越可能发展成拳脚相加。正如詹姆斯预测的那样，大喊大叫并不能疏导情绪，相反会促使人们变得更加愤怒。情绪会回应你的所言所行，将越来越多的负面能量回送给你。

释放怒气的学问

12、释放怒气的学问

艾奥瓦州立大学的心理学家布拉德·布希曼进行过许多试验，证明如何通过表现得平静而使人迅速止怒。比如说，在其中一项研究中，布希曼让大学生们花 20 分钟的时间玩一个轻松的或者激烈的游戏。在轻松的游戏里，学生们在安静的海底世界畅游，寻找被掩埋的宝藏；在激烈的游戏中，学生们要尽量派遣更多血腥的僵尸。之后，他们还要玩另一个游戏，对抗一个看不见的对手；如果他们赢了，他们就能大声骂对方。实际上，并没有什么看不见的对手，并且学生们一般都会赢第二场比赛。那些之前在海底安静畅游的人攻击性明显较小，对他们想象中的敌人的咒骂声音更小，并且时间也较短。

布希曼还证明了祈祷具有能令人平静下来的力量。他通过给学生作业差评（“天啊，这是我读过的最差的文章”）故意惹怒一组教会大学的学生。然后他让学生们读一篇新闻报道，其中讲述了一位女性身患某种罕见癌症的遭遇。接下来，他让一些学生花五分钟双手合十为

这位女性祈祷；让另一些学生想想这位女士的情况。结果显示，那些祈祷过的人相比起来没有那么生气。可见表现得越轻松、平静，越能使人心态较快平复下来，激发出积极正向的能量。

此外，我曾经描述过，布希曼用同样的方法惹怒另一批学生。然后，他给其中一些学生每人一副拳击手套，向他们展示所谓对他们的文章提出恶评的老师的照片，让学生们边想着这个人，边击打一个七十磅的沙袋。另一组则是在一个安静的房间里坐了两分钟。实验结果是对弗洛伊德理论的重大打击——打沙袋使人变得更加愤怒，而静坐使人变得心情舒缓下来。

而对于那些需要迅速有效控制怒气的人，深呼吸往往非常有效。深呼吸法需要你将舌头放在上牙齿后部的口腔顶端，然后心中默数五下、用鼻子慢慢呼吸，然后心中默数七下、屏住呼吸。然后默数八下、慢慢通过撅起的嘴唇将气呼出。重复以上过程四遍，你的心情可以彻底平复下来。

许多帮助人们控制愤怒情绪的课程教人通过表现得咄咄逼人而将心中的怒气释放。这是不对的，并且可能会使情况变得更糟。还有一些其他的方法：让人们找出自己愤怒的深层心理原因，希望通过改变人的思考方式来改变想法。事实上，有一个更加快捷有效的方法可以解决这个问题。要想平静下来，请表现得彬彬有礼，举止平和！就像微笑能使你开心，凝视别人的眼睛能让你感觉到自己爱上了对方，表现得平静也能让你迅速平静下来。当你专注于正面的情绪或能量，也就是在召唤它们进入你的生命中。

衣服决定你可能成为什么样的人

13、衣服决定你可能成为什么样的人

心理学家弗兰克知道，人们倾向于认为穿黑衣服的人更权威、行为更有攻击性。因此，他想知道，是不是仅仅穿上黑色的衣服就能够改变人们的行为方式。幸运的是，研究所需数据是现成的。

他查阅了全美橄榄球联盟的数据，将穿黑色球服的队伍的数据与其他队伍相比较。他找到了五个队服颜色为黑色的队伍——包括洛杉矶入侵者队、匹兹堡钢铁队和辛辛那提猛虎队——研究他们在球场上的表现。

在美式橄榄球比赛中，违规将会受到惩罚，违规队伍要退后五、十、十五码。弗兰克计算了每个队在比赛中退后的平均码数，发现了一个明显的规律：穿黑色球服的队伍比起其他队伍来，受罚后退的码数大得多，这表明他们在赛场上的行为格外具有攻击性。

阿肯色州立大学的罗布特·约翰逊做了另一个实验，他找来一批实验参与者，告诉他们，他们有机会对另一些人实施电击。实验人员解释，在电击之前，所有的实验参与者都要拍照，但是照片中他们的衣服是被遮住的。如何做到这一点呢？实验人员找来两种不同的外套。其中一半的实验参与者穿着与 3K 党制服类似的长袍，对此实验工作人员咕哝着解释道：“我不是裁缝——这个衣服只是看上去像 3K 党制服。”另一半人则穿着护士服（“我很幸运地从医院借到这些护士服，用于实验研究。”）

实验的下一个阶段，工作人员告诉实验参与者，隔壁屋子里有一个人，正在学习一组新单词，当他犯错时，他们就可以对他实施电击。事实上，隔壁房间的人是个托儿，电击装置也完全是假的。当实验参与者听到隔壁屋子的人犯错时，他们可以选择提高或降低额定电击次数。正如“表现”原理预计的一样，穿得像 3K 党的人实施电击的次数比穿护士制服的人多得多。

同样的现象也发生在实验室外。1969 年，加利福尼亚门罗帕克的警察决定试着将海军蓝色军事风格的制服换成更为轻松一点的衣服，以此增进社区关系。其他 400 多个美国警察局也决定参与这一实验，让警察穿上不那么正式的衣服。十八个月间，研究人员让警察完成了各种不同的测试，结果显示，与身着正装的警察相比，这些警察更少做出独裁的行为。在这一时期，警察造成的平民受伤事件下降了一半。

实验结果很明显——穿衣方式直接影响你对自己的判断。穿上黑衣服，你就变得专制、有攻击性；穿上舒服的衣服，你会变得更加宽容、乐于助人。一般而言，男人穿上套装后，他们会觉得自己更加成功，内心充满正能量，这反过来促进他们表现得更出色。不仅仅是男人靠衣装，所有人，男人、女人、孩子都要靠衣装。

着装隐含着神奇的能量

14、着装隐含着神奇的能量

约翰·霍华德·格里芬的一生相当不平凡。他作为一名调查记者，主要报道美国南部各州中非裔美国人的苦难生活。难得的是，他不仅仅报道种族主义问题，还开展了一个不同寻常的实验，以获得亲身经历。格里芬与一个出色的皮肤科医生密切合作，综合使用人工合成色素、药物、太阳灯治疗，使自己的皮肤变黑。皮肤变黑后，他还剃去了头发以及其他毛发。

因此，在一般人看来，他就是一个非裔美国人。然后他有时乘坐公共汽车、有时随手搭车，游历美国南部各州，体会到了一个真正的非裔美国人日常感受到的隔离以及仇恨。

在他记录这一经历的畅销书中，格里芬记录了在皮肤变黑之后照镜子的经历，其中他生动描述了镜中影像对他自我感觉的影响：

我本来以为我自己是乔装的，但根本不是那么一回事。我被困在一个完全陌生的皮囊里，一个与我毫无血缘关系的无情的皮囊里……我看着镜子，镜中的影响丝毫没有白人约翰·格里芬的一丝影子。相反，镜中的影像让我想到了非洲、简易房、贫民区、对抗种族隔离的无用斗争……我篡改了神秘的自身存在，失去了我是我自己的感觉。这让我感到震撼。之前的格里芬已经变成了隐形人。

通过改变自己的肤色，格里芬感觉自己变成了一个不同的人——在他此前的一生中，他照镜子时看到的都是一个白种人。假设皮肤是他自我身份的重要部分，那么他就认为自己的背景、性格特点都与自己的样貌息息相关。大部分人都不能追随格里芬的脚步，改变自己的肤色。但是，同样的原理也适用于一种更容易改变的东西——服装。我们经常通过服装对别人作出判断。如果你看到一个身着昂贵西装的男士，你会自觉地认为他是一个成功人士、很有能力。如果同一个人穿着土耳其长衫或者花哨华丽的衬衫，你可能会觉得他富有创造力。碰到一个鞋子巨大不合脚、鼻头发红、裤子上带链的人，你知道自己该赶快躲得远远的。

南布列塔尼大学的尼古拉斯·盖冈让男士们穿上便衣或者消防警察制服，然后在街上走近随机选择的 200 位女性。每一次，当他们眼神接触后，男士说出事先准备好的台词：你好，我叫安东尼。我就是想对你说，我觉得你实在是太漂亮了。不知道你能不能给我你的电话号码，我们可以一块儿喝一杯。

盖冈仔细分析了愿意给出电话号码的女性比例，发现制服起到了很大的作用。当男士们穿着便装时，只有 8% 的女性给出了自己的电话号码。然而，当同样的人穿上火警制服时，他们的成功率立马升至 22%。可见，着装隐含着能量，如果你想发散出正面的信息，就一定要对自身的穿着严加打理。

奖励其实是一种负能量

15、奖励其实是一种负能量

长久以来，心理学家们试图揭开人类动机之谜。为何有些人非常有自控力以及内在动力，而另一些人却发现连早上起床都很困难？实验人员就此进行了多项实验。他们将鸽子关

在特制的笼子中，然后仔细观察它们的行动。笼中安装有一个开关以及一个电灯。实验人员训练鸽子，让它们每当电灯亮起时就啄开关。他们作了大量的实验，结果显示当实验人员以食物作奖励时，鸽子们学习得快得多。实验人员就此认为，人们就像是大型的没有羽毛的鸽子，因此，可以用同样的奖励措施鼓励人们作出某种行动。不幸的是，人们很快发现，从鸽子实验中得到的结果并不能直接推广应用到现实世界的人类身上。这些奖励系统或者没有长效，或者在某些情况下甚至会阻碍人们做出值得鼓励的行为。

而在另一项研究中，实验人员追踪了一千名想要戒烟的人。他们将这一千名烟民随机分为两组，让他们参与一个为期八周的戒烟课程。其中一组实验参与者在戒烟运动中得到了多种奖励，包括免费的陶瓷杯以及免费游夏威夷的机会；另一组的实验参与者则作为实验对照标准，并没有得到任何的奖励。一开始，奖励措施非常有用，那些获得了陶瓷杯、做着夏威夷阳光海岸之梦的实验参与者们对于戒烟这一活动显现出了非同寻常的热情。然而，当实验人员在实验开始后三个月对他们进行回访时，发现这两组实验参与者中成功戒烟的人数比例相当；而一年后，获得奖励的那一组的实验参与者中，重新开始抽烟的人数相比更多。

此外，实验人员还研究了对艺术创造行为的奖励。布兰德斯大学的特里萨·阿布马勒邀请了一批专业艺术家，请他们评价一些受客户委托以及自发创作而成的艺术作品的艺术价值。她发现，比起那些受客户委托创作而成的艺术作品，那些自发创作的艺术作品获得的评价更高。由于担心以上结果的产生并非受到奖励的负面影响，而是因为艺术家自己的创作风格受到了委托人要求的制约，阿马比尔进行了一项更为严密的研究。她招募了一批作家新人，请他们写一首俳句风格的诗，其中第一行和最后一行都要用到“雪”这个词。她将实验参与者分为两组。她鼓励第一组中的作家们畅想自己成名后滚滚而来的金钱和声望；鼓励第二组作家仔细想想他们从创作中得到的乐趣。结果，在第一首关于雪的诗中，两组实验参与者表现出的创造力相当。然而，在那首关于欢笑的诗中，之前做过写作成名梦的创作新人们表现出的创造性明显不佳。由此，我们可以看出，即使是仅仅想象自己获得奖励也会抑制正能量的产生。

“角色扮演”的作用

16.“角色扮演”的作用

在确定“表现”原理对人的动机起着重要作用后，研究人员开始探索如何利用这一原理激励人们行动起来。

在工作场合，商业领袖们认为，应该通过帮助员工在工作中形成强烈的自主性、目的性、趣味性，使他们真正地爱上工作。在私人生活方面，一些心理学家开始注意“角色扮演”这一方法。比如说，在哈佛大学莱昂·曼的实验中，他突破性地对戒烟这一问题进行了研究。

曼邀请 26 名重度吸烟成瘾者来到他的实验室，并将他们随机分为两组。第一组中，实验参与者要通过扮演肺癌患者这一角色，以表现得好像他们就要戒烟了一样。为了使角色扮演更加真实，曼还在学校的办公室里特意布置了一间假的医生办公室。当实验参与者来到这间办公室时，他们会看到许多不同的医疗器械以及一位穿着白大褂的演员。这个演员将扮演医生，他拿出一张假的 X 光片，告诉你情况不大妙。据一系列虚假的医疗记录显示，实验参与者患上了肺癌。然后，实验参与者要对此作出反应，与医生讨论他的戒烟计划。

相反，作为实验对照的另一组实验参与者们，他们也会被诊断出得了肺癌，但是他们不必进行角色扮演，不必改变自己的行为。

实验结果是显著的。实验开始时，每个参与者平均每天吸烟 25 支。实验开始后，很快，对照小组的实验参与者每日抽烟量平均减少了 5 支，而进行过角色扮演的实验参与者每日吸烟量平均减少了 10 支。实验参与者减少吸烟量的表演对他们的实际行动产生了巨大的影响。随后几年中，实验人员对这些实验参与者进行了追踪调查，发现这一影响是长期的。实验结束两年后，与对照小组中的实验参与者相比，那些进行过角色扮演的烟民的抽烟数量依然明显少得多。

除了为工作冠以意义、让人们在日常生活中进行角色扮演外，心理学家们还忙于探究小小的行动如何产生令人吃惊的大影响。

小改变带来巨大的影响

17、小改变带来巨大的影响

想象一下，你在家时，突然听到有人敲门。你透过花边窗帘向外看去，看到一个年轻男子站在你的门前。他看上去不像是个坏人，因此你决定把门打开。来者向你解释道，他是加拿大癌症协会的志愿者，不知道你愿不愿意为他们捐点钱。你想了一会儿，决定还是为社会作点贡献，因此给了他一点钱。

这看上去是个偶然事件。其实，你可能正在参与一项心理学实验。这类“你愿不愿意捐点钱”的实验首先由多伦多大学的帕特里夏·普利纳设计完成，证明了“表现”原理如何让人们行动起来。

普利纳的实验结果表明，46%的受访者愿意为公益事业捐钱。在实验的下一个阶段，研究人员让志愿者们来到另一些住户家中，让他们在衣领上佩戴一枚别针，以帮忙宣传防癌抗癌事业。别针很小，因此几乎所有人都同意了。两周后，志愿者们回到这些住户家中，请他们进行捐款。令人吃惊的是，这一次，超过90%的住户同意为慈善事业捐款。

这种被称做“脚在门槛里”的策略之所以有效，是因为一开始的小小请求使得住户们表现得好像他们是那种热心慈善的人士。这使他们相信他们是无私的人，由此激励自己答应对方更大的请求。四十多年的实验证明，这一方法在很多不同的场合都能起到作用。

其中，法国研究者尼古拉斯·盖冈做了一些有趣且实用的实验。

在一项实验中，盖冈来到布列塔尼，随机将当地住户分为两组。14 然后，他假装自己在当地一家能源公司工作，给其中一组的住户打电话，请他们参与一个为时很短的关于能源节约情况的电话调查。几天后，盖冈给所有实验住户寄了一封信。信中，当地市长请所有的市民参与一项能源节约的项目。之前参与过电话调查的人中，超过50%的人同意参与该计划；而之前没有接到过电话的人中，只有20%的人同意参与该计划。

在另一项实验中，盖冈给一千多人发送了邮件，请他们浏览一个为战争受害儿童建立的网站。其中一半的人浏览这个网站时，看到一个消息：如果有意慈善捐助，请点击另一个链接。而另一半人浏览网站时，要先填写一个反对使用地雷的请愿书，然后才看到“如果有意慈善捐助，请点击另一个链接”这一信息。那些没有填请愿书的人中，只有3%的人点击了捐助链接；与此相比，那些填过请愿书的人中，14%的人点击了捐款链接。

最后，盖冈还用“脚在门槛里”这一方法帮助人们找到心中所爱。他安排实验人员来到街上，走近三百位年轻女性，提出请她们喝点东西。有时，实验者在提出邀请前会先向女士们问路或借打火机；其他时候，他们则会径直走进这些女士，直接询问她是否愿意接受自己的邀约、和自己去喝点东西。小小的变化带来了大大的不同。先问过路的女士中，60%同意与实验人员一起去喝点东西；而那些直接受到邀请的女士中，只有20%的人接受。

在以上实例中，人们发现自己表现得好像热心能源节约问题、反对战争或者想要去喝一杯，因此激励自己作出了相应的行为，不知不觉中受到了外在能量的驱动。

推销人员经常使用这种方法。行为学专家罗伯特·恰尔迪尼将此方法称为“低飞球”法。在这一方法中，要先让人们表现得好像自己对某一种产品或者服务非常感兴趣。比如说，一个汽车展厅会先以相对低廉的价格打出广告，吸引潜在客户来到他们的展厅。当顾客询问一辆车的信息时，他们就表现得仿佛自己想要买这辆车一样。这时，销售人员会向他们解释，车上还有一些附加装置，会使汽车的价格有所提高。同样，旅馆会在网上打出低价房的广告。

一旦潜在客户点击广告、表现得仿佛想要预定一间房间时，他们会发现廉价房已经订光了，但是还剩些价格稍高的房间。

承诺的力量

18. 承诺的力量

美国人一年会制造出一亿五千万吨垃圾，足以每天填满新奥尔良超圆屋顶体育场两次。加州州立理工大学的心理学家肖恩·伯恩因此决定，研究一下是否“脚在门槛里”这一方法能够激励人们对垃圾废品进行回收利用。

伯恩的实验在洛杉矶县东部一个富庶的大学城“克莱尔蒙特”中五个不同的区域进行。实验开始前，伯恩及其同事偷偷观察了当地居民的垃圾回收利用情况，发现差不多 200 个家庭并不回收垃圾。然后，他们开始实验，看看他们是否能够改变这一情况。

伯恩一开始先征得了当地童子军的支持帮助。他花了三周的时间对童子军进行相关的培训。首先，他们让童子军进行朗读排练，朗读一段他们精心编辑的强调垃圾回收利用之益处的文章。然后，实验人员扮演当地居民，让童子军们假装敲开门，向他们朗读之前排练好的作品。当实验人员相信童子军们已经训练有素、可以完成他们的任务后，他们把童子军派往当地。

童子军三人一组，由实验人员带到克莱尔蒙特的不同地方，敲开一扇陌生人的门。开门后，童子军们训练有素地进行他们精心准备过的演讲，宣传垃圾回收利用的重要性。过了一会，他们会给当地居民一张承诺卡以及一张贴纸。承诺卡上简单地写有“我，_____，承诺支持克莱尔蒙特的垃圾回收计划。我愿意献出一份力，反对浪费。”而贴纸上也是很简单直接地写着“我分类回收垃圾，反对浪费。”

接下来的六周时间里，实验人员又对当地居民的垃圾回收情况进行了秘密地观察。结果相当显著：那些童子军没有到访过的家庭中，对垃圾进行回收的家庭只增加了 3%；相反，那些签过承诺书、将贴纸贴在房子上的家庭中，对垃圾进行分类回收的家庭新增了 20%。人们只需花几分钟的时间表现出自己愿意参加垃圾回收行动，这就能够深深影响他们的行动，让正能量实现运作，帮助他们日后对垃圾进行分类处理、保护环境。

最有效的“推拉”游戏

19.最有效的“推拉”游戏

如果你坐在桌前，试试这个简单的练习。首先，合上书，将其放在桌子上，然后推开。其次，将本书拉回到眼前，拿起它，拥抱并亲吻它（如果你在书店或者在其他公共场合做出这种行为，你可能需要对周围人笑笑，以示“这没什么问题，我可不是危险人物”）。

在以上两个部分的练习后，你对书分别有什么感觉？研究显示，将一个物品推开（表现得仿佛你不喜欢它），使你厌恶这个物品，负面情绪会越积越多；而将一个物品拉倒你的身边（表现得仿佛你喜欢它），使你更加喜欢这个物品，正面能量也随之突显。据我所知，之前从来没有实验研究过拥抱亲吻一个物品的影响。但是我估计那肯定会使你格外喜欢这个东西。

下次当你看到一盘点心或者巧克力饼干时，把它推开，这样你就会感到你对它们的欲望降低了。同样，如果你在推销一个东西，想要让你的顾客对其有更好的印象，把它放在顾客前面的桌上，鼓励他们把这个东西拉向他们自己。其他的研究显示，运动减肥也面临着差不多的难题。

2008年，杜兰大学的研究员拉里·韦伯及其同事进行了一个大规模的实验调查，研究是否能够在中学生中推广体育锻炼。该实验历时两年，涉及全美 36 所学校中数千名学生。

在其中一半的学校中，研究人员竭尽所能地鼓励学生参与体育锻炼、进行减肥。每周他们都会向学生宣传体育锻炼的重要性，要求学生尽可能地多做运动。他们甚至鼓励这些学校与当地的健身俱乐部合作，为学生提供专门的舞蹈课程、健身时段或者篮球比赛。相反，他们将其他学校作为实验对照标准，没有对这些学校的学生进行相关的鼓励、提供以上的机会。

为了衡量该项目的效果，实验人员给每个学生都配备了测振仪，以衡量他们的运动量；并且追踪了学生们的体重指标。这一鼓励学生参加体育锻炼的项目取得了怎样的效果呢？效果几乎没有。比起那些作为对照参数的学生来说，那些被鼓励参加体育锻炼、有机会进行更多运动的学生并没有多做多少运动。更重要的是，这两组学生的平均体重参数并没有什么不同。

为什么会这样呢？这一实验是基于以下理念设计实施的：改变人的想法，就能改变人的行动。根据这一方法，你只要告诉人们健康饮食和经常锻炼的重要性，他们就会马上照着

这样去做。事实证明，这一方法是有问题的。然而，“表现”原理却可以为我们提供一种更有效且更长效的减肥方法。

用眼睛吃饭

20.用眼睛吃饭

在第二章中，我们了解到，心理学家斯坦利·沙克特的开创性研究揭示了“表现”原理和吸引力之间的奇妙关系。二十世纪六十年代，沙克特还提出了一个同样大胆的假设，解释了人们为什么会肥胖。

沙克特认为，人们之所以吃饭是基于两种非常不同的信号。

第一种信号来自身体内部。比如说，当你饱餐一顿后，你的胃会发出信号：“好了，我一点点东西都吃不下了。”因此，你知道，你该停住嘴了。或者说，当你的胃发出叫声、血糖下降的时候，你知道你该赶快去吃点东西。从理论上说来，因为感到饿而吃饭恰恰就像因为微笑而感到快乐一样。在这两种情况下，你都是基于身体所给出的信号，决定自己的感受。

此外，吃饭还可能受到环境等外界信号的影响。比如说，你可能会在糕点店的橱窗里看到一块诱人的奶油蛋糕，然后觉得你一定要尝尝它。或者说你看看表，发现正好是下午茶时间，因此你走向厨房准备去找点吃的。此时，你忽略了来自自己身体的信号，基于身边的环境判断你的感觉。

所有的人都受到以上两种信号的影响，但是沙克特推断某些人更倾向于倾听自己身体的意见（他将其成为“内在”），而另一些人更容易受到环境的影响（“外在”）。他还提出假设，当供给不足的时候，这两种人都不会变胖，因为“内在”只会让他们在饥饿的时候吃饭，而“外在”根本没给他们什么机会受到食物的诱惑。

如此看来，情况不错。但是，在大部分的发达国家，超市的货架上永远摆满了各式商品、快餐连锁鼓励人们购买大号快餐、电影院里总是出售超大份的爆米花。根据沙克特的理论，过剩的食物供应不会对“内在”产生不利影响。他们会继续听从身体的意见，在饥饿的时候吃饭。与此相比，“外在”可遇到了个大麻烦。对他们来说，日常生活中遇到的每一个食物货架或摊位都在冲他们大喊：“快来吃我吧”。除非他们格外有自控能力，否则他们会很快发现自己正在大吃目之所及的所有东西。因此，沙克特认为，在大部分的发达国家，苗条的人倾听“内在”的声音，肥胖的人则往往受到“外在”控制。

这个理论听起来不错，很聪明。但是它是正确的吗？为了找到问题的答案，耶鲁大学的理查德·尼斯比特进行了一个独特的研究。尼斯比特招募了一些实验参与者，其中有苗条的人也有超重的人。他每次请他们中的一个人来到实验室。他要求，所有实验参与者都在下午早些时候来到实验室，并且实验当天上午九点之后就不能进食了。在进行完无聊的实验后（“你能不能从 1000 开始每 3 个数为一组向后数？”）每个实验参与者都能吃到三明治作为回报。事实上，之前的无趣实验根本没有什么意义，尼斯比特的实验在参与者拿到三明治后才真正开始（这又一次证明了世界上没有免费的午餐）。他会仔细观察实验人员拿到三明治后的表现。每个人有三块美味的烤牛肉三明治，并且如果觉得不够饱的话还可以到旁边的冰箱里自取。

根据沙克特的理论，苗条的实验参与者会倾听自己内在的声音，因此他们的饭量不会受到盘子中三明治数量的影响。如果他们饿的话，就会吃三明治；但他们感觉饱了以后，就不会再吃了。相反，那些超重的实验参与者会受到“外在”所见食物的影响，所以当他们有三块三明治的时候，他们会吃得更多。很明显，超重的实验参与者比起那些苗条的实验参与者很可能会感到更饿。考虑到这一点，实验人员做出了一个有趣的假设。俗话说“眼不见，心不烦”；据此，实验人员推论，比起苗条的实验参与者，超重的实验参与者去冰箱里边找三明治吃的比例并没有更高。

后来发生了什么呢？当两组实验参与者都只有一块三明治的时候，他们吃得一样多。然而，当他们有三块三明治的时候，超重的实验参与者很快吞下了更多的三明治。不仅如此，两组实验参与者都不会去冰箱找三明治吃。

在另一个精心设计的实验中，哥伦比亚大学的罗纳德·戈德曼及其同事利用“赎罪日”进行研究。赎罪日是犹太人最神圣的节日之一，那天，虔诚的犹太人民会坚持 24 小时不吃东西、不喝水。戈德曼知道，当代的犹太人对这一传统的遵从程度并不相同：其中一些人几乎一整天都呆在犹太教会堂里；而另一些人只呆个把小时。戈德曼推测，那些整天呆在犹太教会堂里的人不会常常想到食物。

根据沙克特的理论，戈德曼推论，苗条的人根据自己身体的信号判断是否感到饥饿，所以不论他们在犹太教会堂中呆多长时间，他们的饥饿感都是相同的。与此相比，超重的人往往通过环境判断自己是否应该吃饭，因此当他们呆在犹太教会堂中时，他们会感觉好得多。为了证明事实是否如此，戈德曼向他的犹太裔学生发放了问卷，询问他们的身高、体重、赎罪日呆在犹太教会堂的时间、禁食的难度。调查结果显示，对于那些苗条的学生，赎罪日那天呆在教堂中的时间与他们禁食的感受之间并没有什么联系。相反，正如沙克特所料，对于超重的学生们来说，赎罪日那天呆在教堂里的时间越短，他们就会越感到禁食的困难。

对于那些想生意兴隆的饭馆和想要减肥的人来说，沙克特的理论很有帮助。

对于饭馆来说，要想做好生意，就要使顾客们忘掉自己的身体感受、忽略自己胃部发出的信号。比如说，暗沉的光线、轻柔的音乐能够使人们的注意力从自己的身上转移开来，鼓励顾客吃得更多。同样，极富吸引力的外在诱惑，比如说食物的图片、鲜美的样品，都能够刺激消费者购买更多的食物。研究表明，菜单上诱人的美食照片、饭后的点心手推车可以成功诱惑那些受“外在”影响的人，即使他们很有自制力。比如说，在一项研究中，研究人员请一家法国餐厅的员工将食客分为身材“丰满”和“标准”两类。然后，在晚餐之后，服务员拿着甜点派走到每个桌前，询问食客是否需要一点餐后甜点。身材标准和超重的食客们都会点餐后甜点，但是超重的食客更有可能点服务员端到他们眼前的派作为餐后甜点。

如果你想减肥，让沙克特的理论来帮助你。试着倾听自己身体内部的声音，集中注意力，听听你的身体在告诉你些什么。比方说，在你点蛋糕前，问问自己“我是真的饿了吗？”同样，尽量不要去看那些将你引入歧途的东西。不要去看那些不健康的食物，不要走近超市中那些摆满了零食和饼干的货架，并且尽量避免那些将你的注意力从你自身转移开来的吃饭场合。吃饭时不要看电视、听音乐、或者读书。相反，将注意力集中在食物本身，慢慢咀嚼每一口食物。如果这个做不到的话，你可以坐在镜子前面吃饭、将刀叉换为筷子（或将筷子换为刀叉）、或者用自己不习惯的那只手吃饭，以帮助自己在吃饭时尽量更加关注自身。

沙克特的简单理论将“表现”原理和吃饭联系起来。苗条的人根据身体的信号决定是否吃东西。正如当人们在脸上绽开微笑时他们会感到快乐，人们胃部发出的信号告诉他们自己是否饥饿。与此相反，超重者往往不是根据身体的信号决定是否吃东西，而是受到外界条件的影响。他们可以通过使自己的行为符合“表现”原理而迅速减掉多余的脂肪。节食并不一定需要与欲望作徒劳无功的对抗。相反，你只需要听从自己身体内部的声音即可。这有这样做，你才能像一块磁石，吸引正面能量来到你身边。

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

十五年品牌教育机构 教委批准正规办学单位 (教证: 0000154160 号)

美华管理人才学校携手中国经济管理大学面向全国举办迷你MBA职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《工厂管理》MBA 高等教育双证班	高级工厂管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】 13684609885 0451--88342620

【咨询教师】 王海涛 郑毅

【学校网站】 <http://www.mhjy.net>

【咨询邮箱】 xchy007@163.com



【报名须知】

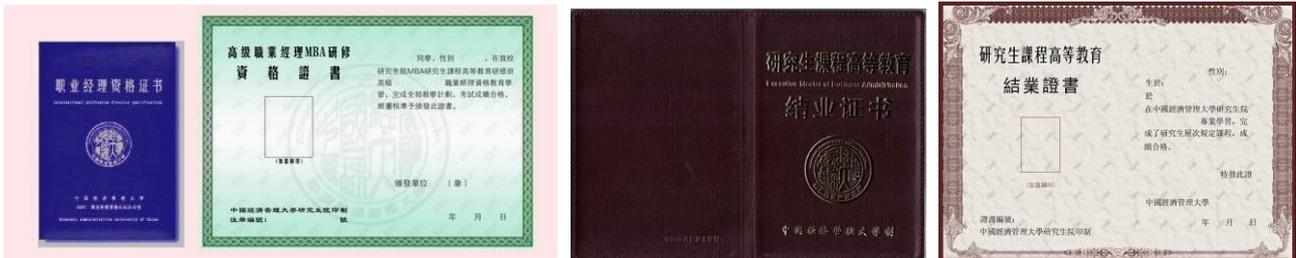
- 1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室 邮政编码：150020 收件人：王海涛
方式二	学校帐号 (企业账户)	学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校 开户银行：哈尔滨银行中大支行 支付系统行号：313261018034
方式三	交通银行 (太平洋卡)	帐号：40551220360141505 户名：王海涛 开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心
方式四	邮政储蓄 (存折)	帐号：602610301201201234 户名：王海涛 开户行：哈尔滨道外储蓄中心
方式五	中国工商银行 (存折)	帐号：3500016701101298023 户名：王海涛 开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行
方式六	建设银行帐户 (存折)	中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399 用户名：王海涛
方式七	农业银行帐户 (卡号)	农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛 农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行
方式八	招商银行 (卡号)	招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071 用户名：王海涛 招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。