

真的可以收获美好的结果 如果相信和期待美好

专家支持：廖丽娟
国家二级心理咨询师
上海市职业技能鉴定中心心理咨询师考评员

【专家调查档案】
一则名为《有信赖有未来》的公益广告感动了很多观众,李阿姨的无人报摊,下雨了有人帮忙整理报纸,忘记给钱的,第二天会补上。薄薄的一份报纸传递着人与人之间的信任和感动。类似的事情也在现实中发生着,比如,人民大学的学生设置的“诚信小摊”,也收获了不错的效果。从社会心理学的角度去解读,它们的存在有助于形成更积极的社会环境。

【事件回放】

3月19日,5名人大大一学生筹钱设置的“诚信小摊”试营业。小摊不设店员,学生自主购物、付款及找零。如今,“诚信小摊”已扩大规模,除销售餐巾纸、圆珠笔等文具,还增添了薯片、矿泉水、火腿肠等副食品。一名学生从小摊上拿起一件商品,将钱放入一敞开的钱箱里,再从钱箱里自主找零后离开。在钱箱里,一元、五元的钞票已有半箱,大概有五六十元。
“设置小摊就没打算赚钱,旨在检验诚信。”小摊的发起人、人大商学院大一学生郭建龙称,小摊不仅没有亏损还实现了盈利,每天赚数十元不等。“人大学生的诚信情况让人欣慰,通过账目比对,几乎没有只拿货品不付款或者找零时多拿钱的情况。”
(来源:新京报)



插画 孔雀

“皮格马利翁效应”有助于形成积极环境

诚信小铺、无人报摊能够获得人们以诚相待的另一个心理学层面的原因,和皮格马利翁效应有关。皮格马利翁效应由美国著名心理学家罗森塔尔和雅格布森在小学教学上予以验证提出,亦称“期待效应”,暗示在本质上人的情感和观念,会不同程度地受到别人下意识的影响。人们会不自觉地接受自己喜欢、钦佩、信任和崇拜的人的影响和暗示。

“内部回报”让人们愿意“利他”

在生活中,人们对于一些群体存在着比较固定的印象,比如开设报摊的、卖菜的人,属于弱势群体。在大学里勤工俭学的,往往是经济比较困难而又自食其力的学生。当我们面对这些群体消费的时候,往往不只是一种单纯的商业消费,还会有一些内在的心理因素起作用。其中主要的内在心理因素是“利他”,即对他人的帮助,还有就是一种积极的鼓励和肯定。对于这些人群我们会力所能及地施予援手,从而减轻我们自己因他们而产生的难过等感觉。廖丽娟解释说,“每个成年人在成长的过程中都曾经经历相似的一些经历和感受,比如因为辛苦劳动带来的无奈和艰苦,因为不断努力而需要作出的一些牺牲等等。这些感受浸润在我们的生命和生活中。而帮助此刻有着相似经历的人,会帮助我们达到一定的自我满足。在报摊多买两份报纸,会带来这种

自我满足,向在学校超市勤工俭学的学生买东西,也会带来这样的自我满足和美好感受。所以,从社会心理学的角度来看,新闻中大学生开设的‘诚信小摊’,公益广告中那位阿姨摆出的无人报摊,都收获了大家诚信以待的结果,可能和经营者在人们心目中的印象是有关系的。试想一下,如果人们发现‘诚信小摊’和那个无人报摊经营者,过着我们还奢华的生活,而且也不那么积极努力,人们还会这样对待他们的经营么?”
在廖丽娟看来,这种经营模式,并不是一种在商业范畴可借鉴的行为,而更多跟经营者自身的状态激发的人们的普遍感受有关,人们就会更容易用积极和助人的行为方式回报。反之,人们回报的可能就是唾弃甚至破坏了。这就是社会心理学中的“内部回报”。

坏性的行为,从而需要你更多地设防。”廖丽娟说,同样状况也在其他的关系中存在。比如父母与孩子之间的关系。如果父母相信孩子会安排好自己的时间,孩子往往就容易安排好自己的时间。夫妻关系也是如此,如果你相信伴侣是值得信任的,伴侣往往更容易获得很好的信任、赞美和被支持的感觉,也就不容易出现一些欺骗等恶意的行为。
事实上,在社会心理学的很多试验中,敌意几乎总是招致敌意。反之,信任很多时候收获的是信任,和平的方式往往更容易收获到和平。人们彼此之间的诚信会激发更多积极感受和行为,也有利于形成积极的环境。

上海拜尔口腔

门诊部

联系电话:400-630-1960

沪医广【2012】第08-10-E210号
有效期至2013年8月9日