

魔鬼心理实验室为您介绍

## 送礼心理学的最近研究成果

“唉,又快过年了,每年这个时候我最怕的就是送礼,给父母、给亲戚、给晚辈,还有我女朋友。我刚看了一个调查,说送出去的礼物,只有10%被接受者所喜欢。我肯定是属于那90%。”魔鬼心理实验室一个研究生对另一个研究生说道。“我也刚看了一个调查,说送礼最多的是送给领导,比例占到将近40%,送给亲戚的还不到10%。你小子有什么好抱怨的,你还没有工作,等你工作了,送礼才真让你头疼呢。”“我倒觉得领导的礼好送。”“为什么?”“送钱就是了。”“按照你这个逻辑,所有的人都只要送钱就可以了。”“别争了,我们还是问一下张老师,看看送礼心理学有没有一些最新研究成果可以参考。”

魔鬼心理实验室主持人

**张结海** 实验心理学家,在国际、国内权威心理学专业杂志上发表多篇有影响的论文,提出了多个心理学的理论模型。

**曲玉萍** 大学实验心理学专业讲师,法国政府青年社会学精英学者,CNRS 国家研究中心客座研究员。



## 送礼法则① 罪恶感消除法则

设想这样一个情景:你在下班的路上无意中发一家商场的橱窗中有一件你非常喜欢的大衣,走进商店你试穿一下,发现效果比你想象的还要好。可是一看价格牌,差不多是你一开始估计的价格的两倍——显然太贵了!你权衡了半天,最后还是选择依依不舍地离开商店。

你到家没多久,你老公也到家了,你感到意外的是,他买回了你刚才试穿的那件大衣。他解释说,碰巧看到了你试大衣的一幕,为了给你个惊喜,在你走后他把那件大衣买了下来。现在的

问题是,假设那家商场允许一周内无条件退货,你会不会因为太贵而把大衣退掉?

绝大多数人是满心欢喜、感谢老公,然后把衣服留着。那么,为什么自己舍不得买、老公同样是用家里的钱而你会高兴地把衣服留下?原因就在于你自己买这么贵的衣服有一种罪恶感,而老公来买,他帮你承担了这份罪恶感。所以,送礼的罪恶感消除法则就是送对方想买而舍不得买的礼物。显然,这样的礼物价值不低,适合你需要给接受礼物的人留下深刻印象时采用。

## 送礼法则② 剑走偏锋法则

如果说法则一是让你选择对方想买却舍不得买的礼物,法则二的建议是让你选择对方自己不太会买的东西。剑走偏锋的法则显然有风险,要成功需要满足两个前提:第一个前提当然是“新”——也就是对方自己没想到。第二个前提是礼物能够达到开拓新需求的目标,这有点类似企业开拓一个新的市场。

剑走偏锋法则大约有三个思考方向:第一,实用却没有想到。比如,许多家庭孩子在念书,为了不影响孩子做作业大人看电视时要么把声

音调得很低、要么干脆关掉。如果你能送一个电视使用的无线耳机一定很受欢迎。第二,颠覆性。比如对方是一个很严肃的正人君子你送他一个好玩有趣的性趣用品;或者一个人打扮风格一向保守,你送他一件花衬衫等等。第三,小型另类奢侈品。这个是一个相对安全的选择,比如给一个平时不太注重打扮的女性送一个顶级品牌的丝巾;或者是一个日用品的升级产品,比如手电筒是很普通的东西,你能送一个高科技的手电筒对方也会印象深刻。

## 送礼法则③ 送实物不如送体验

最近有一系列的心理学研究发现经历要比物品更能让我们感到快乐,原因在于物品是保留在眼前,而经历是保留在记忆中。眼前的东西经常看,时间一长就习惯了;而记忆中的东西偶尔回忆起来总能带来快乐。

比如,最近的一项研究要求受访者回忆一项购物经过和一次体验消费的经历,结果发现人们感觉体验的满意感要高于物品消费的满意感。实际上,之前已经有研究表明,根据自我报告法,相

比实物消费,人们似乎对体验消费更满意。

根据这些研究结果,我们可以更多地考虑以送体验代替送实物。这里需要特别注意一点,就以最普通的请吃饭为例,假如你想请人在一家高级餐厅吃一次饭,通常的做法是我们陪客人一块去,但是我们的建议是送体验让客人自己去体验更好。换一句话说,你可以事先买好那家餐厅的兑换券,以便让客人自己决定什么时候、和什么人一块去。

## 有关送礼的统计数据

## ■ 送礼的对象

37%的礼物送给了领导,34%的礼物送给了朋友,12%的礼物送给生意伙伴或客户。

送给亲戚、同学、老师、邻居的礼物分别占4%、2%、5%和0.1%。

## ■ 接受者对礼物的评价

总体来说,人们仅仅喜欢收到的礼物中的10%。

其中,男人要比女人对收到的礼物更不满意。

## ■ 礼物与谎言

差不多半数的人收到不喜欢的礼物时会撒谎说喜欢。

女性要比男性更会“发出赞许声”(55%对49%)、更会“充满热情地说谢谢你”(65%对57%)、夸奖礼物(69%比59%)、通过肢体语言表达出高兴的情绪(49%比39%)。

有12%的人表示他们会直接告诉对方这个礼物不喜欢,男性的比例显著地高于女性。

## ■ 礼物与焦虑

25%的人表示送礼使他们感到焦虑或者非常焦虑。

20%的人表示收礼让他们感到焦虑或者非常焦虑。

无论是送礼还是收礼,男人都比女人更感焦虑。

## ■ 人们对礼物的一般看法

半数的人表示可以接受将礼物转送给其他人。

超过半数的人认为可以接受礼物的善意谎言——也就是收到不喜欢的礼物时撒谎说喜欢。赞同这个观点的女性超过男性(77%比69%)。

25%的人期待着在礼物交换中遵循对等原则,也就是送出去的礼物和收到的礼物价值相当。

## 野蛮儿子

◎ 石琳

星期天去朋友家做客,见到了她的儿子强强。强强今年四岁,长得虎头虎脑、聪明伶俐,煞是惹人喜爱。不想我才夸赞了几句,朋友便连连摇头,直呼:“你不知道,别人那是野蛮女友,我们家这个啊——是野蛮儿子!”

此话怎讲?

朋友一声叹息,倒起了苦水。原来,强强从小听话懂事,一直颇让人省心,可不知怎的,近几个月来突然染上了一个“坏毛病”——爱打人。起初,只是父母批评他时,他发脾气拍打父母几下,后来渐渐发展到只要一不高兴一不顺心就大打出手,不分场合不分对象,连平时最疼他的外婆、幼儿园里的小朋友和老师也不放过……而且

那架势那狠劲,活像和对方有什么深仇大恨似的!朋友一万个想不通,自己和老公性格温和,从不与人脸红脖子粗,怎么自己的儿子就成了一个暴力、野蛮的小孩呢?俗话说,三岁看到老。朋友不禁忧心忡忡,强强才四岁便这股暴力,长大后可怎么办,会不会变本加厉?

其实朋友有些过虑了,从发展心理学的角



度来看,强强目前的行为表现完全符合这个年龄段孩子的心理发展特征。3到7岁的儿童处于幼儿期,通常会发展出两种社会行为,一种是亲社会行为,另一种是攻击性行为。强强表现出的正是攻击性行为,所谓攻击性行为是指对他人敌视、伤害或破坏性的行为,可以表现为身体的攻击、言语的攻击或对他人权利的侵犯。一般儿童两岁左右就有了物主意识,开始出现争抢玩具等行为,到4岁达到高峰,5岁以后随着年龄的增大、家长老师的抑制这种行为出现的频率会逐渐下降。

面对儿童的攻击性行为,较常用的控制方法有:消除对攻击行为的关注和奖励,使不良行为得不到强化从而自行消退;还可以给儿童找一个“榜样”,使其通过观察学习,在友爱的环境里发展出互助、共享等亲社会行为。(作者为国家二级心理咨询师)

爱的教育



## 弯弯的月牙儿

弯弯今年10岁,正读小学四年级,这小姑娘天生一副月牙儿似的眼睛和眉毛,平时看起来总是笑吟吟的,非常讨喜。再加上嘴甜又聪明伶俐,所以自小就是个人见人爱的主儿。弯弯在学校也是个到处受欢迎的学生,虽然学习成绩只是中上,但老师、同学都说她性格好,心地善良,宽容待人,身边朋友一大帮。

但最近弯弯却病了,头昏没力气,每天早晨一到上学时间就犯病,在家休息没多久就活蹦乱跳了,但一提上学胃又不舒服了。妈妈带女儿去了好几家医院检查身体是否出了问题,结果却查不出什么毛病。妈妈也怀疑过女儿是否装病赖学,可是看见弯弯当时痛苦的模样又不像,再说弯弯在学校一向表现很好,老师也没有发觉异常,她没有可能赖学呀!

弯弯妈妈百思不得其解,在朋友的推荐下,来到了咨询室。在咨询师的真诚关怀下,弯弯终于说出了自己内心的痛苦。弯弯说她越来越讨厌学校,因为在学校她会不由自主地讨好所有人,谁有问题都找她帮忙,而她不管想不想帮,都会竭尽全力去帮助别人。虽然热心助人为她赢得了同学、老师的称赞,但她内心却越来越讨厌同学和老师,更讨厌装腔作势的自己。好多次,内心有个声音对她说,不想帮就拒绝吧,但她老是张不开嘴去拒绝别人,到最后总是心里委委屈屈地在同学老师面前装“笑脸”,扮演“老好人”。弯弯说,她觉得自己活得好累,但不知如何解决,生病让她感觉解脱,因为这样就可以逃避去学校面对难以解决的问题了。

心理学研究证明,心理压力确实可以引起生理疾病。弯弯的病其实与她的心理困惑有很大的关系。长期过分压抑自我的需求,委曲求全地去满足别人,实际上伤害了弯弯的心灵,而青春期萌动的自我意识又加剧了这份痛苦。外在行为与内心感受的不一致,使弯弯的两个自我开始打架,缺乏正确引导的青春期少女不知如何解脱,所以就出现了内心恐惧学校、逃避学习的问题。

解决问题从帮助弯弯认清问题根源开始,再进一步帮助她建立自信,发现自己身上真正的优势和价值,共同寻找解决问题的方法,还有进行一些同伴沟通技巧的训练,让弯弯在七彩成长营的伙伴团体训练中,学会合理拒绝的沟通技巧,学习怎样交到真正的朋友,并且让弯弯感受到自己助人行为的价值,从而鼓励她在继续热心助人的过程中获得自我价值感的升华。

终于,美丽的“月牙儿”又在弯弯的脸上闪耀着动人的光芒。

吴亦君 亦君工作室主任,国家二级心理咨询师。互动博客:<http://blog.sina.com.cn/wwuyj>