

魔鬼心理实验室为您揭秘——

为什么 iPhone6 的屏幕一定会大于 4 英寸？

小丽是魔鬼心理实验室一位娇小的女生，也是一位超级果粉，有一台 Macbook Air、一台 iPad、一只 iPhone4s。前不久，她的 iPhone4s 丢了，她毫不犹豫地再买了一个 iPhone5。大家都说潜意识里她是故意把 iPhone4s 弄丢的，这样她好有理由去买 iPhone5。

这天她和其他人比手机，他们把手机都放在会议桌上，除了小丽之外，其他人都是清一色的 5 英寸甚至更大的手机，大家异口同声地问她：“小丽，你一定要说真心话，你现在是不是感觉 iPhone 太小了？”“没有！”小丽坚决地回答：“乔帮主曾经说过，iPhone 之所以不做大，是因为这个尺寸手握最舒服。”“是吗？别忘了乔说的完美尺寸是 3.5 英寸，那么为什么 iPhone 改 4 英寸了？还有，你敢不敢打个赌，iPhone6 一定大于 4 英寸。”

苹果是最讲心理学的公司：乔布斯一直很崇拜早期的索尼公司，那时的索尼公司有一个重要理论，超级产品不是通过市场调查获得的，而是有想象力的发明创造得到的。另一方面，众多心理学的研究都表明，更多的选择未必是一件好事，心理学 Barry Schwartz 专门出版了一本书论述“选择越多，幸福越少”的道理。这些研究表明，可供挑选的产品越多，购买的满意感反而会下降，原因是选择越多消费者越有可能后悔。

基于上述两个心理规律，乔布斯为 iPhone 的设计确立了一个基本原则，那就是将产品做到极致，然后给消费者只提供一型号。除此之外，苹果公司讲心理学的地方很多，仅举一例：苹果规定专卖店的所有产品必须加装最新、最受欢迎的软件，并且店内提供高速的无线网络连接，目的只有一个，那就是最大限度地让消费者体验苹果产品。

方便——手机设计中的一个非常重要的原则，三星走了和苹果完全相反的路线，它通过市场调查发现消费者有大手机的需求，在它的培育和带领下，大屏幕手机开始大行其道。以前是苹果引领手机市场，现在反过来在三星的挤压下，苹果的手机也不得不越来越大。那么，深层的原因是什么呢？答案是方便。

假设有一个东西，它打电话不要钱，而且还可以打视频电话，除此之外，它还可以发短信，文字短信、音频短信，还有微博功能。你说有这么好的东西，电话公司是不是都要倒闭？

实际上，这个东西已经有了，它叫“微

信”，可是很多人仅仅在安装了微信之后图新鲜玩一下，然后就几乎放弃了它。为什么？答案是它不方便。微信使用的前提是双方都必须有网络，这样你给对方发一条短信，你无法确定他（她）何时能够收到；或者你想和他（她）通话，对方不在线。多不方便！与此同时，你又有一个方便的方式，所以，你很快就放弃了微信。结论是，免费的微信要战胜不免费的电话必须无线网络全覆盖，至少 99% 的覆盖。

微信的例子说明方便是多么重要，哪怕免费也没有用。大手机的最大优势正是“方便”，你也许会问，手机大了携带不方便，怎么反倒说大手机方便呢？

以小丽为例，她出门需要携带一个 iPhone 和一个 iPad，而有大手机的人出门只要带一个手机，当然是更方便了。方便，正是大手机流行的真正原因。



你最希望增加的手机功能是什么？



“如果你的手机增加一个功能，你最希望增加的功能是什么？”我们进行了一个小调查，以下是调查的部分回答：

■ **投影功能** 手机前面有个小口，打开开关，一束激光投到墙上，可以把手机上的内容显示出来，看视频最有用。

■ **光能充电** 屏幕集成一块太阳能电池，放在灯光下或者太阳光下就可以随时随地地自动充电。

■ **声音频谱分析功能** 现在骗子这么多，有了这个功能，下次再接到骗子的电话，将他（她）的声音分析一下，把频谱图交给公安局，可以作为行骗的证据。

■ **提醒功能** 现在手机都比较大，坐着吃饭的时候很多人都喜欢把它掏出来放在桌子上，这样一来很可能把手机给忘了。所以，最好有一个功能，当手机离开主人超过 10 米就报警提醒你。

■ **增加 iWatch 功能** 据说苹果在开发 iWatch，iWatch 最大的不足是它的显示屏更小，所以，如果我来设计，我会把它设计成一个既独立又能和 iPhone 搭配的产品。因为大手机是趋势，但大手机有个缺点，放在包里来了电话听不见，让手机和 iWatch 搭配，来电 iWatch 震动通知。当然，iWatch 也可以独立接听电话、上网、播放音乐、监测心跳、血压等生理指标。

■ **检测功能** 手机上增加一个检测头，往空气里一放，就能检测出 PM2.5 的含量；往水和食物里一放，就能检测出里面是否有有毒物质。

■ **增加 USB 接口** 现在手机这么强大，却不能直接使用 U 盘，所以，我的建议很简单，增加一个 USB 接口。（张结海）

爱的教育

养不教 谁之过



月儿子 15 岁，正读初二。说起这孩子的不争气，月的气就不打一处来。月自己来自农村，17 岁就跟同乡出去打工。后来认识了同来自农村做木匠的丈夫，两人白手起家经营一家装潢公司，日积月累辛苦工作，时逢房地产大发展，夫妻俩的公司越开越大，积累了不少财富。用月丈夫的话说，现在也算是个有数千

万资产的富人了。也许是由于自己小时候贫穷的经历，月夫妻俩对儿子用钱向来有求必应。儿子从小到大名牌裹身，吃、穿、用都要最好的，尤其是孩子他爸，老觉得自己现在有钱了，不给孩子用就是没尽到做爸爸的责任，对儿子的爱慕虚荣、贪图享受总是一味满足，甚至还沾沾自喜，觉得儿子比自己小时候有眼光，懂得享受生活。

夫妻俩花高价送儿子进国际学校，以为给儿子提供了最好的学习条件。谁知儿子在那里光用钱摆阔，却不上心学习，还常常睡懒觉不去上课，考试成绩经常红灯高挂。好在国际学校管理比较宽松，老爸也有方法搞定校方，就这么混到了初中。本来还算太平，不料几个月前儿子看上了其他学校的一名女生，一门心思要跟对方交朋友，几次三番纠缠，弄得女生家长报了警，还找来月夫妻俩，要他们写保证书，保证他们儿子以后再也不来纠缠才罢休。问题是儿子不听劝，还要去找那位女生，月只好把儿子关在家里，自己天天看着。儿子在家摔碗砸盆、寻死觅活的，闹得不可开交。月被儿子弄得心力交瘁、寝食难安，心脏病发作住进了医院。

这是个典型的溺爱案例，家长在孩子成长过程中一味用金钱、物质满足，却缺少对孩子行为规则的管教和精神上的引导，致使孩子缺少自我约束意识，行为失控。精神空虚的孩子不仅没有规则意识，而且内心也是自卑和缺少价值感的。他们在物质上过度索求，正是为了填补精神上的空缺。而看似胡作非为的行为，却是在用不当的方式寻找着自我存在感。

对于这类孩子，家长要从给孩子建立规则开始，这种规则教育孩子年龄越小越容易见效，等到了青春期，则有一定的风险。好在月夫妻俩终于彻底醒悟，决心从自身学习和改变做起，在咨询师的鼓励支持和陪伴下，历时一年多，做出了种种尝试和努力。

好在月儿子并非是个良知泯灭的孩子，妈妈生病住院激发了他的内疚，他生平第一次为妈妈的健康担心，这是他内在的正能量。咨询师敏感地抓住了这个时机，启发他为妈妈做事，在关心、照顾妈妈的过程中获得自我价值感。同时，指导爸爸、妈妈先从建立家庭成员基本作息时间表做起，逐步控制儿子零用钱数目，设立明确的奖惩制度，并坚持执行。

幸运的是，由于妈妈生病住院的危机事件给儿子改变创造了良机，再加上月夫妻俩的全力配合，以及咨询师的积极支持、耐心指导，虽然其中经历了两次反复，月儿子最终有了明显的改变。当然，冰冻三尺，非一日之寒，要儿子真正成才，月夫妻俩还有很多功课要做，最重要的是要学习如何做好父母的信念、技巧和方法。

（新民）

经典感悟

面对下属的心理恐慌

“当遭受许多批评时，下级往往只记住开头的一些，其余就不听了，因为他们忙于思索论据来反驳开头的批评。”这是“波特定理”，他从心理学角度告诉人们：总盯着下属的失误，将会导致下属的恐慌和狡辩，这其实是一个领导者的最大失误。

英国行为科学家 L.W.波特的论断，从心理学的角度发现了一个常见的心理现象：某些师长或领导不善于去鼓励自己的下属，激活他们内在的潜质，而往往盯住下属的失误甚至抓下属的“辫子”，给他们造成很大的思想压力和精神打击，其结果势必造成自己管理工作上的重重困难。

下属发生一些过失或犯错，每每上司批评下属的时候，恰如“波特定理”所言——“下级往往只记住开头的一些，其余就不听了，因为他们忙于思索论据来反驳开头的批评。”这一现象，其实是一种很多见的自然反应，就像足

底反射一样，足底划针踝就跳，一挨批评，下属就难受，并会找些为自己挣脱的借口和托词。

会议上，领导的批评往往刚出口，会场就紧张，仿佛听得见无数颗心都在剧烈地跳动，会下的那些被触及痛处软肋的人甚至连领导下面说什么也不知道了，自卑感激活了脆弱的自尊心，使他们忙于思索为自己行为护短和辩解的用语，以挽回面子。

这种现象，在家庭中、学校里也随处可见，遭到批评所表现出来的抗拒和反应是自然的。一方面，我们要奉劝那些听不进逆耳忠言的人，不要老虎屁股摸不得，甚至龇牙咧嘴回头咬你一口。你一说他不好，他就跟你急，甚至跟你斗嘴。只不过在会议上威慑于领导的权威和会场的众目睽睽，不敢发作罢了。面对各种批评，他们顶多只记住开头的几句，再也听不进下面说了什么。另一方面，我们也要警示领导者，态度不宜过于火爆。

如果你是企业的领导、学校的教师或者孩子的家长，不妨好好深思一番“波特定理”，在你对你的下属、学生、孩子进行批评时最好改变一下方法。你要悟出“波特定理”的启示，理解挨批评者的难堪和苦处。也可以先不批评，先说道理或者拿出行动来示范，以启迪对方，尽可能让对方去自己领悟错在哪里。如果谈话，也可以在谈话的末尾再指出对方的错误所在，先把话说完，进行一次平等的沟通。这样做，也许当你最后指出对方的缺点和错误，对方就会乐于接受。这是一种心理艺术。

对待下属切忌怒斥和大声责骂，要知道，无语的启示和间接的引导，其效果往往超过了大声的怒斥和翻脸的责骂。纪律必须严明，而态度需要文明、温和，好的规章、法纪如果没有好的态度来匹配，也会显得很糟糕，令人难以接受。

（许亮生）