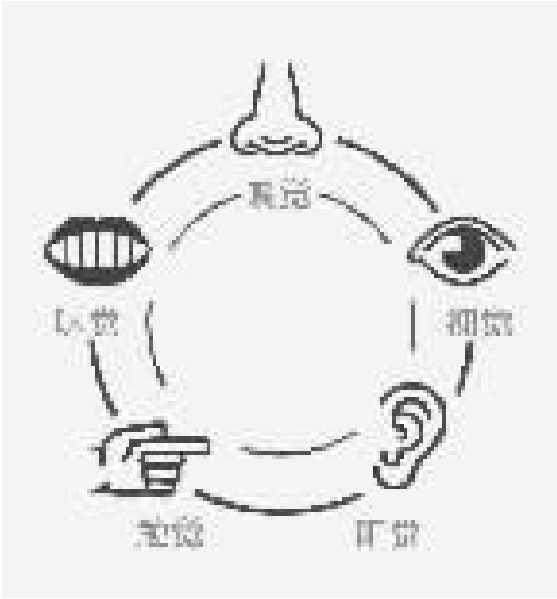
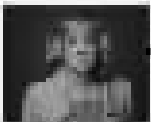


# 为什么总是嘴上说不要，身体却很诚实？



作者简介：



**西尔玛·海贝尔**

· 德国著名心理学家，曾任柏林大学心理学教授，现为柏林大学心理学教授，现为柏林大学心理学教授。

名人推荐：



海贝尔的著作是心理学中关于身体接触的研究之一。她通过实验发现，身体接触可以降低压力水平，调节体内激素分泌水平。

—— 西尔玛·海贝尔



海贝尔的研究成果在心理学领域产生了深远影响。她通过实验发现，身体接触可以降低压力水平，调节体内激素分泌水平。

—— 西尔玛·海贝尔



海贝尔的研究成果在心理学领域产生了深远影响。她通过实验发现，身体接触可以降低压力水平，调节体内激素分泌水平。

—— 西尔玛·海贝尔

一杯热饮可能会让你的初次约会变得更顺利？  
印在红色纸上的文字会带来更多的关注？  
在有怡人香气的店铺中，人们会流连更久，消费更多？  
甜蜜的气味可能会提升人们的评价，增强幸福感……

事实还真是这样。我们常常觉得自己足够理性，认为外界的刺激不过是吸引注意力的小把戏，并不会带来实质影响。其实大错特错。人们总是擅长高估自己的理智，而绝大多数人都是非理性的，体验会成为影响行为的根本。

质地的坚硬或柔软，纹理粗糙或光滑，温度的冷暖——所有这些感觉会以意想不到的力量影响我们的行动和决策。心理学中有一块“具身认知”，在《感官心理学》一书中，著名认知行为专家、哈佛大学教授洛贝尔博士深入分析了具身认知这一新兴科学概念及其运用场景。

我们了解这些内在机理，不但能够服务个人生活，还能把这些研究成果灵活运用于商业活动中，让感官体验创造巨大价值。

## 身体接触，让人获得安全感

身体接触会带来愉悦，人们对身体的触摸有着天然的需求。很多研究总结，触摸，尤其是拥抱会降低压力水平，调节体内激素分泌水平。

接触他人的身体对信任和配合都有积极影响，不但能解除我们的戒心，增强我们的安全感，平抚紧张。就如病人到医院接受痛苦的手术时，医务人员如能轻轻触摸病人的额头或肩膀，会对其焦虑起到抚慰作用。

身体接触同样也能影响成年人做出妥协、帮助他人，以及敢于冒险。实际上，这一功效运用在商业推广领域有着意想不到的效果。在一项调查中，超市营业员主动推荐顾客品尝一种新零食，在邀请顾客的同时，营业员会特意触摸一部分顾客的上臂。这种身体上的接触，提高了顾客同意品尝样品甚至购买产品的概率。

另一项最近的研究发现，在肩膀上轻轻一拍可以增加人们愿意承担经济风险的概率，人们会受到鼓舞和安全感，即刻从患得患失切换到“一掷千金”模式。

人们对触摸的需求激发了科学家们的灵感，促使他们设计和创造出能够模拟人类触感的产品。举例来说，“抱抱我”衬衣就是这样的产品。这种衬衣用舒适柔软的面料做成，附有敏感的压力感应装置，可由手机应用程序调适。它可以模拟出触感，甚至连心跳减速等拥抱过后出现的感情反应也能模拟。

另一项发明则是一款特殊的玩偶，孩子们如果身穿特制的“电子睡衣”，就可以感受到玩偶传达的拥抱触感。为了“接触”这些新奇的发明，也为了在久别之后的长久一抱，人们心甘情愿地投入了时间和金钱。