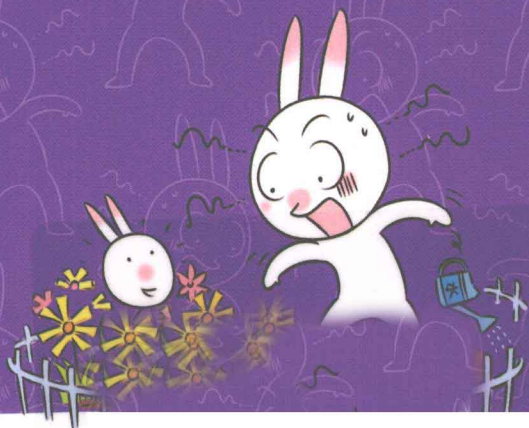


——幽默、诙谐的兔子 × 劲爆、有趣的图解——

为你解释人类最怪诞的100个行为

匪夷所思的 人性心理学



杨甫德 编著

弗洛伊德、斯特劳克、理查德·怀斯曼、津巴多等著名
心理学家为你揭晓日常行为背后的心理动机



匪夷所思的搞怪实验让你重新认识
人类的行为，复杂的人心并非难以预测

 心理私房书系



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

匪夷所思的 人性心理学



杨甫德 编著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

图书在版编目 (C I P) 数据

匪夷所思的人性心理学 / 杨甫德编著. — 北京 :
中国水利水电出版社, 2011. 12
(心理私房书系)
ISBN 978-7-5084-9141-7

I. ①匪… II. ①杨… III. ①心理学—研究 IV.
①B84

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第226740号

丛 书 名 : 心理私房书系

书 名 : 匪夷所思的人性心理学

作 者 : 杨甫德 编著

出版发行 : 中国水利水电出版社 (北京市海淀区玉渊潭南路 1 号 D 座 100038)

网址: www.waterpub.com.cn

E-mail: sales@waterpub.com.cn

电话: (010) 68367658 (发行部)

企 划 : 北京亿卷征图文化传媒有限公司

电话: (010) 82960410、82960409

E-mail: sales_bookexplorer@163.com

经 售 : 全国各地新华书店和相关出版物销售网点

印 刷 : 北京瑞禾彩色印刷有限公司

规 格 : 145mmx210mm 32开本 6.5印张 120千字

版 次 : 2012年 2月第 1版 2012年 2月第 1次印刷

定 价 : 28.80元

凡购买我社的图书, 如有缺页、倒页、脱页的, 本社发行部负责调换

版权所有·侵权必究



生活中，难以理解的怪现象随处可见。莫名其妙的举动背后真的没有道理可言吗？错！所有怪诞现象背后都有心理学依据！社会是实验室，真人做小白鼠，本书用轻松幽默的方式向你揭示日常行为背后的玄机。

本书继《人生必懂的100个心理学法则》和《职场必懂的100个心理学诡计》之后，再次用100个心理学理论帮你深入剖析工作、两性、社交、消费等等生活中人们“稀奇古怪”与“司空见惯”的行为，用科学揭秘诡计多端的骗局和匪夷所思的“超自然现象”。

怪诞的行为并非无法解释，复杂的人心并非难以探测。本书借助众多卓越心理学家研究成果的结晶，帮你打开一扇重新认识自己和他人的窗户。有些司空见惯的事情其实也蕴含着深刻的心理学意义。

我们甄选了100个日常生活中常见的奇怪现象，向你揭示隐藏在其背后的心理动机。比如，为什么很多人抱怨怀才不遇？为什么每个饭店都有天价菜？为什么越想忘记的事越忘不掉？为什么大部分男人不爱问路？为什么那么多人相信占星师？如何解释鬼屋里的灵异现象？为什么越小心越容易出差错？其中的内情可能会让你大跌眼镜。

这是一本知识性与趣味性并存的书。搞怪的心理学实验让你获得心理学知识的同时，还能获得些许的启迪，以全新的角度重新审视我们置身其中的这个社会。如果你渴望读懂人心，渴望看透别人的一举一动，那么本书能够快速满足你的愿望。

妙趣横生的5只兔子再次登场，通过演绎生活中各种奇怪的心理现象，向我们展示怪诞行为背后的心理学原因。有些场景能让你会心一笑，有些场景则让你拍案叫绝。

还等什么？和兔子们一起来一场奇妙的心理探险吧！

作者



目 录

PART 1

生活中的怪诞心理 1

- 1. 表情可以左右心情吗 2
- 2. 眼见不一定为实 4
- 3. 为什么演讲结束后敲桌子 6
- 4. 别把自己当明星 8
- 5. 人际关系就像照镜子 10
- 6. 为什么人们对座位很专一 12
- 7. 为什么人们喜欢排队购物 14
- 8. 涂鸦背后的秘密 16
- 9. 恐怖片越怕越爱看 18
- 10. 为什么快乐不能持久 20
- 11. 阳光真的能影响心情吗 22
- 12. 为什么孤独的人爱养猫 24
- 13. 红色的餐厅生意不红火 26
- 14. 为什么心情不好时爱吃东西 28
- 15. 乘电梯时为何往上看 30
- 16. 80后最大悬案，扔纸飞机为啥先哈口气 32
- 17. 为什么杰克逊之死导致歌迷自杀 34
- 18. 男人为何不爱停下来问路 36
- 19. 为什么男儿有泪不轻弹 38

PART 2

你不知道的心理学悖论 39

- 20. 生气也有好处吗 40
- 21. 为什么天才小时候都很笨 42
- 22. 为什么越等不到公交车越要等下去 44
- 23. 因为悲伤而哭泣，还是因为哭泣而悲伤 46
- 24. 为什么会“喜极而泣” 48
- 25. 打哈欠为什么会传染 50
- 26. 越小心越会出差错 52
- 27. 越想忘记的事越忘不掉 54
- 28. 为什么好事不出门，恶事行千里 56
- 29. 抑郁症不一定是坏事 58

PART 3

让人无奈的心理效应 59

- 30. 为什么“三个和尚没水喝” 60
- 31. “人来疯”背后的心理动机 62
- 32. 为什么明星走红之后就离婚 64
- 33. 为什么很多人抱怨怀才不遇 66
- 34. “破罐子破摔”为哪般 68
- 35. 如果会隐身术，你会做什么 70
- 36. 为什么总是等到最后期限完成工作 72
- 37. 为什么球迷那么在意输赢 74
- 38. 为什么周四是事故多发日 76
- 39. 人们为什么喜欢赶时髦 78



PART 4

好玩的恋爱心理 79

- 40. 灯光暗淡的酒吧艳遇多 80
- 41. 为什么鲜花总是插在牛粪上 82
- 42. 父母越反对，恋人越相爱 84
- 43. 为什么危难能唤起激情 86
- 44. 为啥要讲究门当户对 88
- 45. 接触越多越喜欢对方 90
- 46. 相爱的人在一起总是觉得时间太短 92
- 47. 为什么相爱的人喜欢拥抱 94
- 48. 初吻可以预知感情的发展 96
- 49. 恋爱也会成瘾吗 98
- 50. 为何失恋后感觉更爱对方 100
- 51. 男人比女人更容易坠入情网 102
- 52. 谁是你的终生伴侣 104
- 53. 一见钟情只是自恋反应 106

PART 5

不可思议的消费心理学 107

- 54. 天气越好，人们越容易被说服 108
- 55. 香水有不可思议的说服力 110
- 56. 为什么人们喜欢在饭桌上谈生意 112
- 57. 免费的东西反而让你花更多的钱 114
- 58. “试用”如何挑逗你的购买欲 116

- 59. “30天不满意无条件退换”如何绑住你 118
- 60. 黑珍珠如何从无人问津变成稀世珍宝 120
- 61. 赝品如何卖出名画的价钱 122
- 62. 为何限量供应引起抢购 124
- 63. 权威就是影响力 126
- 64. 天价菜存在的意义 128

PART 6

- ### 可怕的心理暗示 129
- 65. 星座和血型真的准吗 130
 - 66. 安慰剂的神奇效果 132
 - 67. 价格越贵药效越好吗 134
 - 68. 真的有人能和鬼魂交流吗 136
 - 69. 莫扎特的音乐真的能让人变聪明吗 138
 - 70. 想象竟然可以锻炼肌肉 140
 - 71. 暗示可以吓死人 142
 - 72. 智商越高的人越容易被催眠 144
 - 73. 为什么自杀会传染 146
 - 74. “死亡音乐”真的能置人于死地吗 148
 - 75. 迷失在暴力游戏的孩子 150
 - 76. 流言为何能引起恐慌 152
 - 77. 为什么坏的越来越坏，好的越来越好 154
 - 78. 魔术师如何欺骗观众的眼睛 156



PART 7

迷信背后的心理秘密 157

- 79. 你相信心灵感应吗 158
- 80. 为什么总是“祸不单行” 160
- 81. 预言为什么会成真 162
- 82. 出生时间与性格有关吗 164
- 83. 梦可以预示未来吗 166
- 84. 如何解释鬼屋里的灵异现象 168
- 85. 为什么4号这天死的人多 170
- 86. 什么时候死神来敲门 172
- 87. 你是幸运儿，还是扫把星 174
- 88. 祈祷真的能让你美梦成真 176
- 89. 解读诡异的梦魇 178
- 90. 揭开风水的神秘面纱 180

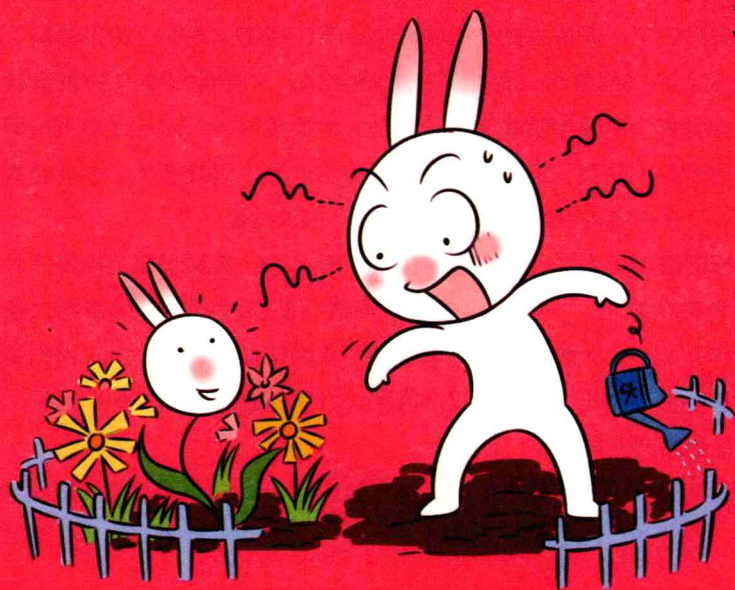
PART 8

偏离常态的心理障碍 181

- 91. 为什么会有洁癖 182
- 92. 人人都有恐高症吗 184
- 93. 购物狂的心理黑洞 186
- 94. 迷失在摇篮中的自恋狂 188
- 95. 香水和抑郁症有啥关系 190
- 96. 梦游的人有意识吗 192
- 97. 超市捏捏族的变态心理 194
- 98. 千万别自己吓自己 196
- 99. 你的长相，自己说了不算 198
- 100. 两个灵魂如何共用一个肉体 200

PART 1

生活中的怪诞心理



司空见惯？见怪不怪？也许日常小事背后另有玄机。

1. 表情可以左右心情吗

心理学家为了作研究，常常会做一些变态的试验，比如德国心理学家弗里茨·斯特劳克就曾经做过这样一个试验：

他把被试分成两组，第一组要用牙齿咬着笔看漫画书，第二组用嘴唇叼着笔看漫画书。然后，让他们对漫画书的内容进行评价。虽然他们看的是同一本漫画书，但是评价却差异很大。用牙齿咬着笔看漫画的人说漫画书很有意思，而用嘴唇叼着笔的人则认为一点都不好看。

为什么有这种差别呢？首先，让我们来揭秘用牙齿咬笔和用嘴唇咬笔的奥秘。请你试着做出相应的动作，你发现了什么？是不是用牙齿咬笔时，你的表情看起来更像微笑，而用嘴唇咬笔则看起来很像不满意的表情。第一组一边“微笑”一边看漫画，所以心情愉快，对漫画作出了积极的评价。第二组一边“撇嘴”一边看漫画，所以一肚子不高兴，对漫画内容毫无兴趣。

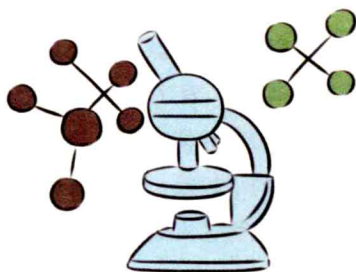
实验结果证明，表情的变化能够影响心情。即使你现在心情很糟糕，不需要任何令人高兴的事情，你也可以高兴起来，只要做出高兴的表情就行了。也许你觉得没事做出咧嘴笑的动作是一件很傻的事，而且你想当然地认为忧愁的时候并不是笑一笑就能烟消云散的。但是，假装微笑，你就会真的觉得很好笑，这确实可以改变郁闷的心情。不信试试看！

面部神经最接近大脑，人可以通过眉、眼、嘴、鼻和面部肌肉灵活、准确地表达自己的感情。一旦做出快乐的表情，面部神经就会传递给大脑信号。接到信号之后，大脑中的边缘系统的“奖励区域”就会作出正向的情感反应。同理，如果做出悲伤、郁闷的表情，大脑边缘系统的“惩罚区域”就会作出负面的情感反应。

不高兴的时候千万不要扮出一副苦瓜脸，否则你会在忧郁的海洋中沉浸很久。

☑ 抬头挺胸，绽放笑容，摆出生龙活虎的架势，你就会立刻开朗起来。

变态的试验：



像微笑：



A组：用牙齿咬笔

B组：用嘴唇叨笔



1



2

很不满意的样子：



结果：

很有意思啊！



一点也不好玩，无聊！



咧嘴笑一笑，烦恼去无踪。



2. 眼见不一定为实

大多数人从来没有怀疑过外在世界进入眼睛所形成的影像的真实性，然而比比皆是的错觉现象完全颠覆了人们的真实性印象。看了下面这组图之后，你会以为自己的眼睛有毛病了。因为你看到的和实际情况相距甚远。不要担心自己的眼睛出了问题，这些只是心理学家搞的小把戏。他们通过几何排列、视觉成像规律等手段，引起视觉上的错觉，达到艺术或类似魔术的效果。这种现象叫做错视，或视觉假象。

形成错视的原因非常复杂，除了视网膜构造、视觉反应等生理因素外，还与观察者的心理因素密切相关。观察者往往凭借过去的经验，依靠自身的预测力和心理暗示获取视觉印象。这就会导致观察者做出与客观事物不一致的视觉判断。

赫林错视：在图1中你能看到横平竖直的线吗？

看起来图1中的横线和竖线是弯弯曲曲的，其实它们都是笔直的，而且组成方方正正的正方形。平行线受黑白颜色的斜线影响看起来好像弯曲变形了。

爱德华·埃德尔松错视：图2中A和B两个方格的颜色相同吗？

明明是一个灰色，一个白色嘛，怎么会颜色相同呢？拿出A、B两个格子进行对比，你会发现它们的颜色真的相同。之所以产生错觉，是因为A周围的格子颜色是白色，而B周围的格子颜色是黑色，此外，圆柱体在格子上形成阴影，我们凭借常识作出判断，阴影中的事物颜色自然要暗一些。

加斯特罗错视：图3中哪条曲线的弧度更大？

图3中的3个圆弧，哪个弧度更大一些？看起来好像是最下面那条，它好像来自一个特别大的圆，真的是这样吗？其实，这3个圆弧来自同一个圆，它们的弯曲度完全相同。如果给定的是一条曲线的一小部分，你的视觉系统往往不能察觉它是曲线。当线段的相关位置在一个更大的空间范围延伸概括后，弯曲才被感知到。

米勒·莱尔错视：图4中哪条红线更长？

看起来右边的红线更长一些，对吗？信不信由你，其实两条线同样长（你可以用尺子量一量）。眼睛之所以被欺骗，主要是因为旁边的参照物以及人们的透视经验而形成的错觉。

埃冰斯错视：图5中两个内部的圆大小一样吗？

也许你会说，这怎么可能呢？明摆着右面的大一些嘛。其实，两个内部的圆大小是完全一样的。你之所以觉得右边的圆比较大，只是因为与周围的圆对比让你产生了错觉。

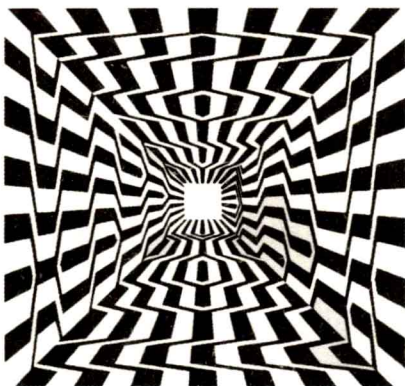


图1

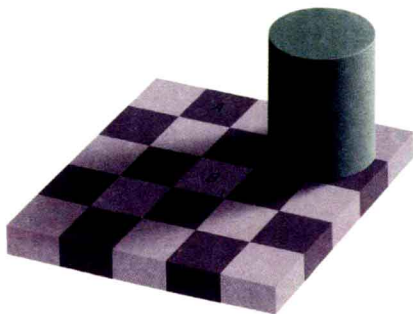


图2

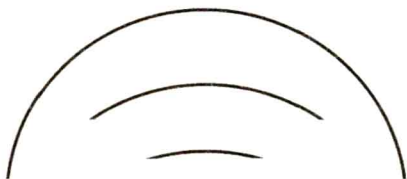


图3

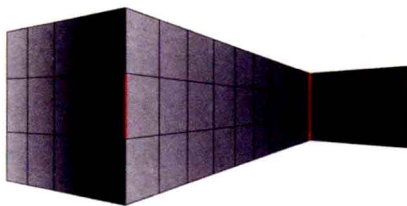


图4

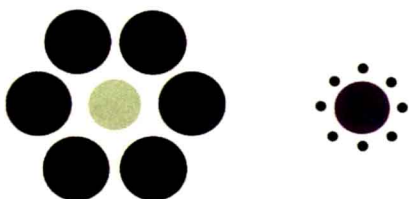


图5

3. 为什么演讲结束后敲桌子

美国心理学家戴维·迈尔斯到德国一所大学去听演讲。演讲结束的时候，他本能地抬起双手想鼓掌，但是发现其他听众开始用指关节敲击桌子。这个美国心理学家有点疑惑，这是什么意思？难道他们对演讲者不满意吗？可是，他们的表情却是一脸高兴，演讲者也没有丝毫的不快。美国心理学家断定这是他们喝彩的方式，于是加入敲桌子的队伍中。（在德国乃至欧洲下课时敲桌子是对老师表示满意并致谢。）

这是典型的从众行为。在群体中，人的个人意识就会变得淡薄，很容易被大多数人影响。个人意识变得淡薄之后，就会安心地融入团队，不会注意周围人对自己的看法。有些害羞的人平时不敢大声唱歌，但是去看演唱会时，在群情激昂的环境中也会大声歌唱。去看体育比赛时，他们也会大声呐喊助威。

集体唱歌、高喊、鼓掌、跳舞可以让人们热情似火，积极参与到群体活动中，增强集体荣誉感，此外还能减少个人的自我意识。传销就是用这种方法蛊惑人心的。现在，一些销售行业同样用这种方法唤起员工的积极性。

群体的影响效应会随着人数的增加而递增。弗里德曼和他的同事曾经对哥伦比亚大学的学生进行一系列实验。他们让助手和被试一起听搞笑的录音或者看喜剧电影。结果表明，当所有人坐得很近的时候，助手很容易诱导被试发笑或鼓掌。正如一位戏剧导演所说，好的剧场就是坐满人的剧场。因为拥挤的房间会给个体增加压力，而在分隔成许多空间的房间里，个人能够退回其私人领域。

我们会不由自主地服从于多数人的意志。当多数人站起来的时候，我们也站起来；当多数人鼓掌的时候，我们也随之鼓掌；当多数人敲桌子的时候，如果我们不敲桌子，就会显得自己是另类。大家为了得到接纳和赞赏，都希望与群体保持一致。

 请记住托马斯·福勒的一句格言：按大多数人的做法去做，大家就会说你好。





4. 别把自己当明星

很多女孩出门之前总要用半个小时的时间挑选衣服，有些人希望听到别人的赞美，有些人担心别人说自己的衣服太难看，其实没有必要那么麻烦，因为没有那么多人注意你。除非你是当红明星，否则不会引起狗仔队追拍。你能想起昨天和你一起吃饭的朋友穿的是什么衣服吗？如果你想不起来，这很正常，我敢保证你的朋友也不知道你昨天穿的是什么衣服。

生活中，人们总是高估别人对自己外表和行为的关注度。这种现象在心理学上叫做“探照灯效应”。在探照灯照射下，人们觉得自己的一举一动，所有细节都被人注意到了，从而过度担心自己的瑕疵。探照灯效应源于我们担心被群体拒绝的恐惧感，从远古时代起，个人就对群体形成了依赖，因为一旦被群体抛弃就意味着死亡。到了今天，我们仍然害怕因为一点差错，就被群体排斥。

这种心理现象对完善自我有一定的积极意义，但是如果对任何发生在自己身上的事都过分在意，就高估了自己的影响力。促进探照灯效应的因素之一是个体对自己的综合评价。如果一个人把自我评价的指标放在外在的内容上，忽略了能力、气质等内在品质，那么他就会时刻把探照灯照在自己身上。

其实，人们最喜欢的是自己，最关心的也是自己。别人跟你一样，也在担心自己，没有多余的心思挑你的毛病。当你担心自己的衣服没有系好扣子，露出一小点内衣而感到脸上发烧的时候，也许别人正在为自己嘴边的一颗饭粒而感觉无地自容。

相信不少人有走错洗手间的经历，那时候真想找个地缝钻下去，或者用个隐身法，让所有人都看不见自己。其实，即使我们犯一些尴尬的小错误，别人也不会觉得我们十恶不赦。而且，他们会很快忘记这回事。倒是我们自己很长时间难以释怀。

 **不要把自己看得太重要，关掉探照灯，你才能解放自己。**