

心理学并不能帮你找到答案，但答案就在你的心里。

人人

心理学
改变
你的生活



爱读

心理学

邓叶染·编著

品味生活百态·尽显心灵魅力

为什么现代男人需要“大男子主义”？

为什么会“男女搭配，干活不累”？

为什么女人总觉得自己不够瘦？

人人 爱读 心理学



邓叶染·编著

品味生活百态·尽显心灵魅力

中原出版传媒集团 中原农民出版社

图书在版编目(CIP)数据

人人爱读心理学/邓叶染编著. —郑州: 中原出版传媒集团,
中原农民出版社, 2009.4

ISBN 978-7-80739-417-4

I. 人... II. 邓... III. 心理学—通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第204613号

出版: 中原出版传媒集团 中原农民出版社

(地址: 郑州市经五路66号 电话: 0371-65751257

邮政编码: 450002)

发行: 全国新华书店

印制: 北京合众伟业印刷有限公司

开本: 710mm×1000mm 1/16

印张: 16.5

字数: 225千字

版次: 2009年4月第1版

印次: 2009年4月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-80739-417-4

定价: 34.00元

本书如有印装质量问题, 由承印厂负责调换。



通常人们总是喜欢把心理比作浩瀚的海洋，以说明其丰富深邃，变化万端。确实，在大众的心里，心理学一直被认为是一个神秘的领域，虽然我们的生活与之息息相关，可是当被问到心理学到底是怎样时，恐怕还是一头雾水。其实，不是心理学离我们很远，而是我们没有去主动地接近它。当你真正走近它的时候，你就会发现，原来心理学是那樣的有趣和实用，很多不知缘由而又司空见惯的问题，如果从心理学的角度来解释，你就会豁然开朗，从而知道自己“为什么会这样想”，了解大家“为什么会这样做”，进而发现心理学的可爱之处，深深地爱上它。

心理学可谓是包罗万象，生活中的各个领域它都有所涉及，如衣食住行、为人处世、婚恋爱情、经济行为等，可以说，人类的一切行为都可以用分类的心理学科进行探讨。因此，如果你还很迷惑，如果你还有顾虑，如果你想了解心理学到底如何地贴近生活，那么就请打开这本书，你将会从中获得很大的惊喜。

为什么越得不到的东西我们越想得到，而不是珍惜已经拥有的东西？

素昧平生的算命先生说出我们的基本情况，会让我们点头称是，难道他真的有神力？

在婚恋关系中，女人为什么越优秀反而越难嫁？

在人际交往中，为什么和我们相似的人更容易赢得我们的好感？

在小组成员较多的情况下，为何不是“人多力量大”，个人的工作效率反而会降低？

两性关系中，为什么女人的直觉比男性更准确，更敏锐？

.....

这些问题你想过没有？知道它们与我们的心理有如何密切的关系吗？书中自会告诉你答案。

本书就是从心理学的角度出发，从日常生活中选取各类生动、鲜活的案例，把它们所反映的心理问题呈现在读者的面前，使读者对日常生活中的心理学常识有更加深刻的了解，从各种妙趣横生的现象和故事之中得到启发，对别人和自己的心理有更深刻的认识，能够自觉运用心理学来认识和指导自己日常的一些行为。从而提升我们对周围事物的操控力和对自己生活的把握力，使我们更加的成功和幸福。



第一章 找到最好的自己——认识自我的心理学

我们最熟悉的是自己，我们与自己在一起，形影不离；我们最不熟悉往往也是自己，甚至看到镜子中的自己时，往往也会觉得像个陌生人。自己的心理整理过吗，自己的行为自省过吗？你了解过自己吗，你找到最好的自己了吗？

1. 为什么越是得不到的东西越想得到？ 2
2. 为什么有些报酬反而会抵消人们的积极性？ 4
3. 为什么两只手表会让我们不知道时间？ 7
4. 为什么人人爱做白日梦？ 9
5. 为什么我们有时会“瞪着眼睛说瞎话”？ 13
6. 为什么我们喜欢以己度人？ 16
7. 为什么有的人会认为“吃不到的葡萄是酸的”？ 18
8. 为什么有些人在遇到挫折时会“破罐子破摔”？ 21

第二章 心理好才能运气好——关于命运的心理學

当你迷信算命先生时，当你喝凉水都塞牙时，当你周围的朋友越来越比你富有的时候……好好想一想，是怪命运不垂青自己，还是怪我们的心理素质不好？是运气决定命运，还是心理决定命运？

1. 为什么算命先生能说得那么准？ 26
2. 为什么人倒霉时喝凉水都塞牙？ 28
3. 为什么富有的人越富有，贫穷的人越贫穷？ 31
4. 为什么有时候怕什么来什么？ 34
5. 为什么你感觉社会不公平？ 36
6. 为什么说成功取决于心理状态？ 40
7. 为什么有些人不管干什么总是迟到？ 44
8. 为什么“成功情绪”如魔术般影响着我们的成功？ 48
9. 为什么我们会发挥失常？ 51
10. 为什么会乐极生悲？ 54

第三章 最好的医生是自己——健康中的心理学

在我们十分精巧的身体上，为什么还有那么多弱点让我们遭受疾病的痛苦？是生理决定健康，还是心理决定健康？我们生病了，是该完全把自己交给医生，还是做个聪明的、积极的病人？

1. 为什么好心情有利于健康，坏心情危害健康？ 58
2. 为什么“假药”也能治病？ 60
3. 为什么知识分子、白领人士容易患神经衰弱？ 63
4. 为什么我们不能像小虎鲸那样，不用睡觉也精力充沛？ 65

5. 为什么说肥胖在很大程度上是由心理因素造成的? 68
6. 为什么现代的我们越睡越累? 73
7. 为什么阳光能让我们愉悦? 76
8. 为什么有性福才有健康? 79

第四章 自己最容易被愚弄——直觉中的心理学

直觉具有神秘的、巨大的力量，也具有致命的危害。我们凭直觉迅速、轻松地做对了很多事，但有时也会被直觉愚弄。你在处理一件事情时是相信直觉，还是凭借理智？还是两者兼而有之？

1. 为什么日本专家能一眼看出小鸡的性别? 84
2. 为什么我们总喜欢将错误归咎于别人? 87
3. 为什么我们总认为戴眼镜的多是有学问的人，胖子都平易近人? ... 90
4. 为什么个体在感人场景的感染下，容易表现出情感和行为上的失控? 92
5. 为什么人们认为自己可以控制偶然事物? 94
6. 为什么人总爱钻牛角尖? 96



第五章 如何让我遇见你——爱情中的心理学

当月下老人将一对男女结合在一起的时候，双方都可以找出一千条非他不嫁、非她不娶的理由，正所谓“天作之合”。这些理由是真实的吗？这些理由靠得住吗？这些理由是理性的吗？

1. 为什么情人眼里出西施？ 100
2. 为什么坠入爱河的人几近疯狂？ 102
3. 为什么英雄难过美人关？ 105
4. 为什么初恋最难以忘怀？ 110
5. 为什么越优秀越难嫁？ 114
6. 为什么女博士不能娶？ 118
7. 为什么说“婚姻是爱情的坟墓”？ 121
8. 为什么“老婆是别人的好”？ 124
9. 为什么有些人总是不停地“坠入爱河”？ 127
10. 为什么外部干涉使爱情更加牢固？ 130

第六章 社交中的人情潜规则——交际中的心理学

人情世故，礼尚往来，交际中有很多有趣的现象，比如愿意说脏话、愿意收到礼物等。很多时候，我们只是知道有这么些现象，但为什么会出现这些现象呢？这些交际行为的背后隐藏着我们多少心理的秘密呢？

1. 为什么说脏话让我们更痛快？ 134
2. 为什么学了十几年英语的我们，还是说不好英语？ 137
3. 为什么有些人总爱说别人坏话？ 140

4. 为什么我们都喜欢收礼物, 而且也喜欢送礼物?	143
5. 为什么人们对名人的快乐与不幸如此热衷?	146
6. 为什么有些夜晚, 有些party要比其他的更精彩?	149
7. 为什么“爱人者, 人恒爱之”?	151
8. 为什么漂亮的人更受欢迎?	155
9. 为什么和我们相似的人更容易赢得我们的好感?	157
10. 为什么锦上添花不如雪中送炭?	160
11. 为什么是交往越频繁越亲密而不是时间越长越亲密?	163
12. 为什么我们需要与外界进行交流?	166

第七章 上班族的那点事儿——工作中的心理学

为了表现优异, 为了得到提升, 我们回旋于领导、同事等各色人中。当我们为这些事而奔波忙碌的时候, 心里也在不断地发生着变化。在这种变化中, 你是否感到自己的心理或多或少有了一些障碍, 受到了一些伤害? 你清楚为何会这样吗?

1. 为什么现代社会出现了如此多的工作狂?	170
2. 为什么新人往往像蘑菇一样被浇上大粪?	172
3. 为什么有些人见了老板像老鼠见了猫?	175
4. 为什么有些人总是不断地跳槽?	178
5. 为什么人们不愿在星期一去上班?	181
6. 为什么工作小组规模越大, 个人工作效率反而越低?	184
7. 为什么会“男女搭配, 干活不累”?	187



第八章 行为背后的秘密——生活中的心理学

生活中的许多事，我们都很熟悉，经常看到或去做。但如果问一句：“为什么那么做呢？”也许大多数人都会欲说还休，陷入沉思之中：“倒真没有这么想过……”

1. 为什么我们对惊险刺激的活动乐此不疲？ 190
2. 为什么现代的纽约没有一扇被打碎的窗户？ 192
3. 为什么目击者越多，受难者得到的帮助反而越少、越迟？ 195
4. 为什么出其不意地提出要求更容易被对方接受？ 198
5. 为什么人容易相信与遵从权威？ 200
6. 为什么我们要急着还清人情债？ 202
7. 为什么人会下意识地推托责任？ 204
8. 为什么我们永远不满足现有的？ 206
9. 为什么东西越贵越能受到人们的喜欢？ 208
10. 为什么越对别人好别人越不买账？ 210
11. 为什么我们总爱怀念过去？ 212
12. 为什么黑帮老大宣布退出江湖时要举行金盆洗手的仪式？ 214

第九章 女人的心思你别猜——关于女性的心理学

女人的行为是复杂的，单是那一化妆台的瓶瓶罐罐就令男人眼花缭乱、瞠目结舌……女人为什么要这么做？女人知道为什么这样做吗？其实，女人的行为背后有许多不为人知的心理秘密。

1. 为什么女性爱化妆，且能使人精神振奋？ 218
2. 为什么女人总觉得自己不够瘦？ 222

- 3. 为什么说好心情才有好皮肤? 225
- 4. 为什么女人都喜欢购物? 227
- 5. 为什么女人比男人的直觉更准确、更敏锐? 231

第十章 男人也需要多点关爱——关于男性的心理学

作为女人，你了解男人多少心思？而作为男人，你又了解自己多少？自出生后，男性就被寄予了更大的期望，需要做而且要做好的事太多。失意了只能默默承受，跌倒了赶紧爬起来。谁叫自己是男人呢？

- 1. 为什么越来越多的男人失去了欲望? 236
- 2. 为什么男人都那么难，也那么累? 241
- 3. 为什么现代男人需要“大男子主义”？ 245





第一章

找到最好的自己 ——认识自我的心理学

我们最熟悉的是自己，我们与自己在一起，形影不离；我们最不熟悉的往往也是自己，甚至看到镜子中的自己时，往往也会觉得像个陌生人。自己的心理整理过吗，自己的行为自省过吗？你了解过自己吗，你找到最好的自己了吗？

1

为什么越是得不到的东西越想得到？

较难得到的东西通常会引起人的好奇心与征服欲，也就是所谓的“不禁不为、愈禁愈为”。

——潘多拉效应

心理知识



“潘多拉效应”来自一则古老的希腊神话。

普罗米修斯盗取天火给人间后，主神宙斯为惩罚人类，命令以巧妙著称的火神赫淮斯托斯造了一个美丽的少女，神使赫尔墨斯把能够迷惑人心的语言技能传授给了这位妩媚的姑娘，爱情女神则赋予她无限的魅力。她就是“被赋予一切的女人”潘多拉。

宙斯给潘多拉一个盒子，里面装着每一位天神将要施加给人类的惩罚。宙斯严厉警告她绝对禁止打开这个盒子。

后来，潘多拉应诺来到人间。不幸的是，过了一段时间，好奇的潘多拉终于忍不住打开了那个盒子。于是，藏在里面的一大群灾害立刻飞了出来，无声无息地布满了整个大地。从此，各种疾病和灾难就来到了人群中，它们悄然而至，因为宙斯没有赋予它们任何声音。

有人说，这正是宙斯所希望的结果。因为作为众神之父的他深知包括潘多拉在内的所有人的心理，所以才用这个必然会被打开的盒子来惩罚人类。

后来，人们就用“潘多拉盒子”来比喻造成灾害的根源，而用“潘多拉效应”来说明由于禁止而激发起人们欲望的现象。

通俗地讲，“潘多拉效应”就是说人们对越是得不到的东西，就越想得到；越是不好接触的东西，越有诱惑力，就越想接触；越是不让知道的东西，越觉得神秘，越想知道。正如俄罗斯诗人普希金在他的名作《叶甫盖尼·奥涅金》里曾经写的：

啊，世俗的人！你们就像
你们原始的妈妈：夏娃，
凡是到手的，你们就不喜欢；
只有蛇的遥远的呼唤
和神秘的树，使你们向往！
去吧，去吃那一颗禁果——
不然的话，天堂也不是天堂！

潘多拉效应存在的心理学依据在于：无法知晓的事物，比能接触到的事物更具有诱惑力，也更能促进和强化人们渴望接近和了解的诉求。

生活启示



日本小提琴教育家铃木曾经创造过一种名为“饥饿教育”的教学法。

在铃木的教室里，经常有儿童被带到这里学拉小提琴。对于初次参加学习的儿童，铃木的做法是完全禁止拉琴，只允许在旁边观看其他孩子演奏。听到其他孩子奏出梦幻般优美的乐章，新来的孩子学琴的欲望被强烈刺激起来，直到这时，铃木才许可孩子拉一两次空弦。

“饥饿教育”在显意识层传递给受教育者的信息不是“要你学”，而是“你还没有学的资格”。但它在潜意识上却把“学习”的价值提高了，提高到一个让受教育者仰慕的位置。

如果你想引起孩子的阅读兴趣，可以声情并茂地讲述有趣的故事，等到你引起了孩子的兴趣后，可以结束讲述并把书“不经意”地放进不上锁的抽屉，或放回书架较高的位置。

这个动作好像在告诉孩子：这本书虽然有趣，但太深奥，你还看不懂。孩子为了缓解潜意识层的好奇心和自尊心的压力，就会爬凳子找书看，阅读的趣味也会倍增。

..... 心理智慧

如果想达到自己的目的，最好的办法不是强加于人，而是通过激发他的好奇心与征服欲，调动他自身的积极性，收到自己期望的效果。比如两性关系中，适当的“距离”、神秘感、阻力反而会使爱情更加坚定真挚，是爱情保鲜的好方法。

.....

2

为什么有些报酬反而会抵消人们的积极性？

人在进行一项愉快的活动时，外部的物质奖励反而会减少这项活动的吸引力。

——德西效应

心理知识

如果让你解决一个问题，是有报酬时解决得好还是没有报酬时解决得好呢？有的人会不假思索地回答，当然是报酬越多解决得越好。不要认为这是理所当然的。让我们来看美国心理学家德西在1971年做的一个实验。

在这个实验中，德西随机抽调了一些大学生，分成有奖励的实验组和没有奖励的控制组两个组，让他们在实验室里做有趣的智力难题。

实验分三个阶段，第一阶段，所有被试者都无奖励；第二阶段，实验组的被试者完成一个难题可得到1美元的报酬，而控制组的被试者跟第一阶

段相同，无报酬；第三阶段为休息时间，被试者可以在原地自由活动，并把他们是否继续去解题作为喜爱这项活动的程度指标。

德西在实验中发现：实验组（奖励组）被试者在第二阶段确实十分努力，而在第三阶段继续解题的人数很少，表明兴趣与努力的程度在减弱，而控制组（无奖励组）被试者有更多人花更多的休息时间在继续解题，表明兴趣与努力的程度在增强。

为什么会这样呢？心理学家的解释是：进行一项愉快的活动（即内感报酬），如果提供外部的物质奖励（外加报酬），反而会降低这项活动对参与者的吸引力。

生活启示



喜欢捏泥人的年轻人

有个年轻人喜欢捏泥人，每天都朝思暮想，以至于在上班的时候心不在焉，只想着如何早点回家捏泥人。他的泥人越捏越好，兴趣越来越大，以至于工资都用来买了捏泥人的工具和原料。

一次偶然的机会，有一位工艺品公司的老板发现了他的特殊才华，于是聘请他专门捏泥人。他顿时心花怒放，认为从此可以光明正大地捏泥人了，再也不用偷偷摸摸，看人脸色，并且还能挣钱。

他毫不犹豫地辞掉原来的工作，来到新公司上班。老板实行计件工资，每捏一个15元。可是不久，他发现每天捏泥人成了一件十分枯燥的事情。没有了刚开始的激情，只是很机械地摆弄泥巴，甚至开始讨厌捏泥人，觉得这已经成为一种负担，恨不能立刻辞职，此生再也不捏泥人。

这似乎是一个职场寓言式的常见故事，原来对一项工作热情很高，即使要付出很多心血来学习和尝试，也乐此不疲。可是当技术越来越娴熟，工资和奖金也越来越高的时候，却发现没有了当初的激情，似乎变成了只为那些钞票而工作。