



怪诞心理学

桑楚

主编

—
中国华侨出版社

非外借

怪诞心理学

桑楚 / 主编

中国华侨出版社

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

怪诞心理学 / 桑楚主编. — 北京: 中国华侨出版社, 2018.3

ISBN 978-7-5113-7517-9

I. ①怪… II. ①桑… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第029282号

怪诞心理学

主 编: 桑 楚

责任编辑: 安 可

封面设计: 李艾红

文字编辑: 聂尊阳

美术编辑: 李思雨

经 销: 新华书店

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印张: 8.5 字数: 183 千字

印 刷: 北京德富泰印务有限公司

版 次: 2018 年 5 月第 1 版 2018 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-7517-9

定 价: 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 88893001 传 真: (010) 62707370

网 址: www.oveaschin.com E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



在善恶分辨上，
不能仅仅站在自己的立场上，
以一己之见来评判。
以个人利害评善恶就是狭隘的门户之见。



太多的人做事缺乏慎重的决定和仔细的计划，
只是盲目地开始行动，结果徒劳无功。
要坚持三思而后行的做事原则，
这样才能避免陷入盲目，满载而归。



抑郁是人类第一号心理杀手，
我们要摆脱它的束缚。
试着记录下自己一天的事情，
按带给你的快乐程度排列出来，
然后有意识地做更多自己喜欢的事情。

前 言

为什么有些事情看似合理实则不合理，看似理性实则不理性？为什么有些事情表面看平淡无奇，实际却充满了玄妙？为什么有些人能从一个人的笔迹中看出他的品性？为什么我们会在超市里疯抢自己不需要的东西？你以为商品物美价廉就一定会占到便宜吗？注意观察生活的人，一定会发现生活中存在许许多多不可思议的现象：有些是我们司空见惯却无法合理解释的；有些是我们认为理所应当，但深究起来却又觉得有奇异之处的；还有一些则是从发生伊始就让我们充满疑惑的……

在日常生活中，还有更多匪夷所思的事情发生，只是我们都缺乏探测和发现的雷达，以至于忽略了自身和生活的许多有趣之处。我们的生活似乎处处充满谜团，而我们的一生似乎也总是伴随着这些光怪陆离的怪诞现象。其实，那些不可思议的行为、人们无法解释的现象、人生中的各种问题，

都与心理学有着千丝万缕的联系。不论是日常交往，还是求职社交；不论是婚恋教子，还是职场谈判，都深深地受到心理学的影响。正如冯特所说：“一块石头，一棵植物，一种声音，一束光线，就观念而论，都是心理学的对象。”

为什么人多不一定力量就大？为什么别人的选择会影响我们的偏好？为什么商品卖得越贵越有人买？……其实，这些行为的背后隐藏着让我们大吃一惊的真相。为了让人们更好地了解这些怪诞现象背后隐藏的心理秘密，了解人是如何思考、如何表达、如何行动、如何感受的，从而对人性有更深刻的洞察，更加清楚地认识自我，发现潜藏在内心深处的自己，发现自身某些不理性、不正确的行为，且学会自我调节、改正，塑造积极形象，避免不当的行为引起他人的反感和误解，从而让自己更受欢迎，让人生更加顺利，我们编写了这本《怪诞心理学》。

本书通过大量案例、现场实验解读了日常生活中存在的种种怪诞现象背后的心理秘密，剖析了那些不易察觉的非理性行为，诠释了生活的本质与真相，并为读者提供了相应的应对措施，从而帮助读者更好地了解自己、读懂他人、透视社会，做到“见怪不怪”“以怪制怪”，化生活的“非常态”为“常态”，更好地驾驭学习、工作、生活。借助本书你将会发现：只有了解人类的天性，才能够用更合理的方式对待别人；懂得合理对待别人的人，才能取得更大的成功。通过阅读本书，你能够挖掘出那些我们不易察觉的怪诞心理背后所隐藏的秘密，从而更好地掌控自己的人生。

目 录

第一篇 揭秘日常生活的古怪之处

第一章 / 越是得不到，就越想得到

为什么越得不到的东西，就越想得到	002
你想得到的到底是什么	004
占便宜心理和无功不受禄心理	007
巧用“从众心理”，扩大影响范围	009

第二章 / 越拖延越焦虑，越焦虑越拖延

为什么每个人都身处拖延怪圈	012
为什么多做计划能让我们少花时间	013
如何做到不再拖沓	016

第三章 / 人越多反而效率越低

为什么人越多工作效率却越低	018
为什么有时一个人的判断更准确	020
太多的爱为什么让孩子难以承受	023
合则散的华盛顿合作定律	024

第四章 / 越便宜消费反而越多

为什么“免费”让我们买了不需要的东西	027
为什么越“限购”越好卖	028
为什么说借势胜过明势	031
为什么说用户体验不是免费的午餐	033

第五章 / 生活越简单反而越快乐

每天做“快乐练习”让你心情更愉悦	035
为什么生活越简单反而越快乐	036
助人为乐者更快乐	038
远离嫉妒才能变得快乐	041
无私者更快乐	043

第六章 / 相爱越容易相处越难

为什么职场恋情容易发生	045
为什么会有“婚前恐惧症”	047
什么是“刺猬效应”	048
女人如何能不唠叨	050
“爱情沉默症”有多可怕	051

第二篇 透视人类行为的非理性心理

第一章 / 喜欢从巧合中寻找因果

为什么越不想发生的事情却发生了	056
墙上挂的画真的会影响你的一生吗	057
“幸福来得太突然了”是真的吗	058
自我暗示如何杀死一个人	060

第二章 / 爱跟别人对着干

人们为什么总是喜欢对着干	062
为什么销售员很专业，顾客却不买账	064
为什么销售员越热情人们越反感	066
为什么青春期的孩子都叛逆	067
为什么会对领导决断有抵触心理	069
为什么说表扬孩子未必都是好事	071
为什么逆耳的话要先说	073

第三章 / 追随情感，偏听偏信

为什么我们都有情感偏见	075
是什么令我们信数字多于信自己	078
为何“自我交谈”让选择无偏颇	082

第四章 / 高估未来的收益

为什么热衷彩票投注	085
为什么死抓跌股不放	087
为什么关键场合会发挥失常	090
为什么相信商家的“免费午餐”	091

第五章 / 过度执着和疯狂

为何有那么多人迷失在网络里	094
为什么会迷恋名牌、崇尚权力	096
为何年轻人总执着于“哥们义气”	098
选秀成风，为何那么多人争当明星	101
他们为何对名人穷追不舍	102

第六章 / 情绪受颜色影响

为什么酒吧的光线都很昏暗	104
为什么保险柜多为黑色	105
日本料理喜欢用黑盘子的秘密	108
为什么红色电风扇越吹越热	110
为什么公路上蓝色汽车少	112
为什么办公室颜色会影响工作效率	114
为什么体育场的跑道是红绿色相间	116
为什么罪犯多喜欢红色	117

第七章 / 不可避免的思路迷失

为什么目标细化后更易实现	119
思维演绎的精髓	121
少数服从多数是必须的吗	123
青春期为什么更依恋同性朋友	125

第三篇 发现身体里不知道的你

第一章 / 恐惧停不了

为什么乘电梯时会一直盯着楼层数字	128
为什么人人都有从众行为	130
什么环境让你感到恐惧	131
为什么会有“虚假的自己”	133

第二章 / 欲求无底线

为什么人的权力欲望会不断膨胀	135
为何因一件睡袍换了整套家具	137
为什么会成为购物狂	139
任性也是女人的一种心理需求	141

第三章 / 从众没商量

为什么味道不怎样的蛋挞店会生意兴隆	143
为何观众看演出会“一呼百应”	145
为什么交谈中要跟随着别人的步调	147
为什么会有“羊群效应”	149
为什么“名片效应”可以拉近心理距离	151
为什么他人的关注让我们变得更积极	153

第四章 / 允许错觉参与判断

为什么快乐的时光总是短暂的	156
为什么常感到手机在振动	158
为什么会有似曾相识的感觉	161
为什么说视觉并不可靠	163
为什么会“度日如年”	165
有人爱看色彩，有人爱看形状	166
如何做到一目十行	169

第五章 / 压力无处释放

为什么说脏话竟让我们更痛快	171
为什么女人都爱非理性购物	172
为什么说懂得宣泄愤怒的人更健康	174
为什么有些人容易出轨	175
为什么有时候人要“看小”自己	178
为什么人在夜晚感情最丰富	181
为什么有人爱偷窃	182
为什么有些人总爱插话	184
心理垃圾要随时清理	186
为什么撒娇能释放压力	189

第六章 / 低估自己的影响力

尽量多让对方说“是”	192
多说“你”真能促进交流吗	195
情绪也能传染给他人吗	197
如何提高说服力	199
为什么第一句话非常重要	200
如何能在群体中影响别人	202
学会察言观色才能知其心理	203