

读心读意读微妙 阅人阅己阅社会

蔡荣建◎著

心理学就是这么有趣，让你笑出眼泪

一本不正经的 心理学

感受心理学“炫酷”的幽默感
让你秒懂心理学，快感来得就是这么快！



台海出版社

YIBEN BUZHENGJING DE XINLIXUE

一本不正经的 心理学

蔡荣建◎著

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一本不正经的心理学 / 蔡荣建著. -- 北京 : 台海出版社, 2016.12

ISBN 978-7-5168-1214-3

I. ①—… II. ①蔡… III. ①心理学 - 通俗读物

IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第291352号

一本不正经的心理学

著 者: 蔡荣建

责任编辑: 王 萍

装帧设计: 久品轩

版式设计: 曹 敏

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市东城区景山东街20号 邮政编码: 100009

电 话: 010-64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010-84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E - mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京楠萍印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710×960 1/16

字 数: 366千字

印 张: 25.25

版 次: 2017年3月第1版

印 次: 2017年3月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-1214-3

定 价: 39.80元

版权所有 翻印必究



目 录

contents

认知心理学篇

01	牙医为什么要去看拳击比赛?	003
02	你是否也跟你儿子开过玩笑说,他是组装出来的?	005
03	为什么人在产生怀疑后,总是试图去寻找原因?	008
04	如果你认为流行音乐是高尚的,那么流行感冒也是高尚的咯?	010
05	难道是喜欢住地下室,才会付这么高额的租金.....	013
06	终于知道自己很丑,是因为被罚和自己在一起的男人帅呆了.....	016
07	肤色歧视.....	019
08	为什么品行端正的男士,在某些妇人眼里却是小偷?	021
09	位置不同,鸡的大小也不同.....	023
10	片面信息为何总能误导大众.....	025
11	我是公猴,只想拥有所有母猴.....	027
12	没通电,再好的吸尘器也吸不走碎屑.....	029
13	上帝的父亲,但这位父亲说自己的儿子是匹诺曹.....	031
14	一个活人解释了半天,仅仅只为证明自己不是死人.....	034
15	我在历史方面真的很差劲.....	036
16	问题相同,只是提问的顺序变了.....	038
17	一个精神病人,操心另一个精神病人.....	041

记忆心理学篇

01	你那么健忘,不要连自己的名字也忘了.....	045
----	------------------------	-----

02	地狱来函，我在这里过得很好.....	047
03	都战国了，还在为周文王发愁.....	049
04	你的样子很像我的第三任丈夫.....	052
05	我只记得说“不行”，但想不起对谁说的.....	054
06	威慑力作用大，被告吓尿了.....	057

人格心理学篇

01	修女想喝酒，喝之有道.....	063
02	终于知道，原来自己如此难看.....	066
03	年代不同了，别再拿老一套说事儿.....	069
04	鹦鹉急了也骂人.....	071
05	是盗贼还是护卫，就看他站不站在这里.....	074
06	跟医生打赌自己没病，没病也给你弄出点病来.....	076

情绪心理学篇

01	接下来的厄运是，另一半好友也将知道我已破产.....	081
02	鹦鹉报案，说猫很危险.....	084
03	想去天堂，是死后不是现在.....	086
04	为什么3年前的事儿，到现在才想起要起诉？.....	088
05	好想把奶牛也带到天堂去，这样到了天堂照样有牛奶喝.....	090
06	海上不安全，那家里就安全了吗？.....	092
07	大丈夫何患无妻？.....	094
08	不是床下有人，就是床上有人.....	096
09	如何恰当地安慰一个人？.....	099
10	助听器的价格，是两点一刻.....	101
11	如果爸爸揍我，我就揍弟弟.....	103
12	舞女比基尼的颜色和校服一样.....	105
13	婚前坐出租车，婚后坐公交车.....	107

心理治疗篇

- 01 大声给自己喝倒彩，才能盖住别人的骂声 111
- 02 洪水来了，正好可以洗窗户 113
- 03 说好的永不回头，却伸手要回来的路费 115
- 04 早餐的鸡蛋比妻子去世更为重要 117
- 05 说谎的最高境界，就是敢说真话 119
- 06 老子不光膀子还真打不过 121
- 07 知道比不知道更痛苦 123
- 08 小费越多，你的妻子就越漂亮 125
- 09 他痛苦之下干的蠢事，就是娶你 127
- 10 因为你牙不行了，所以帮我拿核桃吧 130
- 11 我虽是上帝，但我没说过要他当院长 132
- 12 杀死海龟，才能养宠物狗 134
- 13 拳击裁判员最多只需要数到 10 137

行为心理学篇

- 01 孩子在为谁而玩 141
- 02 智能收音机过分智能 144
- 03 “哄、吭、啊、吱”也是流利英语的一部分 146
- 04 不是所有被关进冰箱的动物都做了错事 148
- 05 两粒安眠药，总比两张卧铺票便宜 151
- 06 他出的馊主意，就是让我来找你 153
- 07 牧师尽管你行善一生，依然无法回避一场龙卷风 155
- 08 你有什么样的期望和信念，生活便回馈你什么样的人生 158
- 09 在屋顶上画一个太阳，结果他中暑了 161
- 10 上尉谈对象，只记得前三条，没记住最后一条 164
- 11 牧师的讲话很不错，但没必要那么长 167
- 12 最完美的驼背，是上帝的杰作 169
- 13 跳蚤在被切断 6 只脚后，就会变成聋子 171

14	欢迎归来，你这个笨蛋.....	173
----	-----------------	-----

成功心理学篇

01	一胖一瘦，你会先揍谁？.....	177
02	打电话给弟弟，只为了让他来看摔飞机.....	180
03	不要只记住别人欠的钱，还要记住欠别人的钱.....	182
04	你是乘客我是司机，大家都是哈佛毕业.....	184
05	上帝得优，你得差.....	186
06	既然知道我是谁，该怎么办就清楚了吧.....	188
07	医生戴口罩，是防止他们偷吃药.....	191
08	不知道有同伙，就没法安心工作.....	193
09	为了全部消灭敌人，只好每人开两枪.....	195
10	在错误的地方炫耀神，只为引来杀身之祸.....	197
11	休假证恐怕永远也干不了.....	200
12	宣誓之后，无论真假都要坚持.....	202
13	永远没有太晚的开始，剩下的是我最年轻的岁月.....	204

人际关系心理学篇

01	先看看实际情况，再决定是否要入乡随俗.....	209
02	酗酒、不自重、与妓女鬼混，不是患关节炎的病因.....	211
03	既还了钱，又看了债主夫人的玉体.....	213
04	好心不一定会有好报.....	215
05	只知道有个当市长的堂兄，不知道自己姓什么.....	218
06	双胞胎酒鬼，醉酒后攀起了亲.....	220
07	如果你的剧本能公演两场，一定来观看第二场.....	223
08	要不你换块手表，要不我换个秘书.....	225
09	俄国人的快乐是，警察要抓的人住隔壁.....	227
10	对 Good morning sir 这一问候，最好的回应是：我叫陈阿土.....	229
11	再怎么便宜，也是朋友送的结婚礼物.....	231

- 12 我追赶你，只是为了让你来追赶我.....233
- 13 半夜按门铃，到底谁是疯子？.....235

社会心理学篇

- 01 亚当和夏娃到底是哪国人？.....239
- 02 还富商三十元，让他滚回地狱去.....241
- 03 只有灭绝猴子，才能消除地球被改变的隐患.....243
- 04 假如司号兵手上有枪，他也会向国王开枪的.....245
- 05 达芙妮小姐，跟你对话的是已经阵亡的士兵.....247
- 06 飞机在二万英尺，牧师离他的总部很近.....250
- 07 想要英雄救美，必须先打退其他英雄.....252
- 08 我最后的遗愿是，有人说“瞧，他还没死”.....254
- 09 没有人因主教摔倒而发笑，因为这是仪式的一部分.....257

传播心理学篇

- 01 想让我投你一票，除非我摔坏脑子.....261
- 02 魔术师，你到底把船变到哪儿去了？.....263
- 03 你没收到天使的信，看来你也不是什么好人.....265
- 04 我的姐夫是上帝，请把账单寄给他.....268
- 05 今年冬天冷还是不冷，取决于大家是否收集木材？.....270
- 06 本案撤销，打死活该.....272
- 07 什么叫做高效率.....274
- 08 戈尔巴乔夫是司机，后座的人肯定显赫得不行.....276

销售心理学篇

- 01 想认识画家，只为知道画中的裙子是哪个裁缝做的.....281
- 02 鸚鵡泄气，让鸡叫爸爸.....283

- 03 我想煮点石头汤喝..... 286
- 04 帮我捎个大衣进城，顺便把我裹在大衣里..... 289
- 05 骑奶牛与骑自行车相比，究竟哪个更蠢点？..... 291
- 06 我希望自己是城里唯一的乞丐..... 293
- 07 一模一样的手环，一个便宜一个贵？..... 295
- 08 一旦宝石沾上些灰尘，我就随手扔了..... 297

经济心理学篇

- 01 他明知这是空鱼缸，仍然聚精会神地钓鱼..... 303
- 02 危险当前，宁可相信人类也不相信上帝..... 305
- 03 朝总统邮票的正面吐口水，怪不得总是粘不牢..... 307
- 04 懂得用钥匙开假门，他是“聪明”的精神病人..... 309
- 05 一则精美的广告，让他重新爱上自己的房子..... 311
- 06 嗑了药的兔子，奔跑得如此快乐..... 313
- 07 千万记着说“不”..... 316
- 08 把钱抛向天空，就是献给上帝吗？..... 319
- 09 1000 法郎生下两张 10 法郎后，不幸产后身亡..... 321
- 10 是时来运转，还是祸不单行？..... 323
- 11 这个问题在你那值 100 美元，在我这只值 5 美元..... 325
- 12 没有中奖的人，不会对一头死驴表示不满..... 328
- 13 不如试一试婚外情..... 331
- 14 每天 500 法郎租来的房子，不能让它整天空着..... 333
- 15 给小费的好处就是，以免破大财..... 335

爱情心理学篇

- 01 别再称呼她丑八怪，她现在是你的妻子..... 339
- 02 我一直把你当成自己的一部分：盲肠..... 341
- 03 比尔·盖茨的女婿，当然会是世界银行的副总裁..... 343
- 04 丈夫开劳斯莱斯，妻子却穿溜冰鞋..... 346

05	老公是妇产科医生，将来有备无患.....	348
06	假装我们是夫妻，转身就是我的态度.....	350
07	特殊治疗，拱手相让.....	352
08	总是这样，没有下文.....	354
09	食人族男人为什么把自己的妻子当猎物.....	356
10	妈妈比上帝管用.....	359
11	绕了好几圈而不经过你的家门，正是因为对这边的路太熟.....	362
12	我们不需要灯光，谈恋爱越黑越好.....	364
13	如果你想让她爱上你，请带她去看恐怖片.....	366
14	他想吻你，是因为他已经不分美丑.....	369
15	酒鬼的好点子.....	371
16	对一匹野马执迷不悟，对一个仙女视而不见.....	373
17	非得车仰人翻，不然不足以谈爱情.....	375
18	上帝对亚当说，爱情需要付出点代价.....	377
19	玫瑰花就好比那钓鱼的诱饵.....	380
20	婚前三天也不忘风流的花花公子.....	382
21	化装舞会，便宜了那位老朋友.....	384
22	食物、家庭和哲学，初次约会的三大话题.....	386
23	每逢吵架他就擦枪，他是想杀人还是自杀.....	388



认知心理学篇

——如何正确地认知这个社会和世界

P01 牙医为什么要去看拳击比赛？

人性定理：人都是服务于自己的



歪读

在观看拳击比赛的过程中，哥尔登一直眉开眼笑。

他身旁的人问他：“你也是拳击师吗？”

哥尔登回答道：“不，我是牙科医生！”



正解

或许你会指责哥尔登冷漠、自私，但是哥尔登诚实的回答恰恰显示了人性定理：一般来说，人们都具备谋取自身利益最大化的本能。



秒懂

“人性定理”也称“主体人自我肯定原理”，指的是任何一个健康的人的任何一个行为，都是以服务于他自己为目的的。

“人性定理”有如下内涵。

（1）自我意识

人都有关于自我的意识，深知自我是不同于他人、他物的一种独立存在，并能准确地感知自我与非我的边界，有明确的主体我与客体他人、他物的区分和界定。

（2）自我决策

自我决策即人都具有行为选择的自由，没有什么外在力量，可以无条

件地决定主体我只能是什么，而不能是什么。主体我是什么，是主体我自我决定和自我选择的结果。

（3）自我肯定

人活动的目的是寻求自我肯定。这种自我肯定表现为，任何一个健康的人，他的任何一个行为，一般来说都服务于他自己特定的目的。

自我肯定的内容包括生存需求的满足、自我价值的实现和自我价值判断的实现。

（4）自我中心

人都以自我为中心，并把世界万事、万物视为与主体我对立的客体。客体的意义和价值都是由主体我赋予的，是客体能够被用做主体“我”做自我肯定的工具。

（5）欲望无限

人在确知生存需求的欲望不可能永恒地被满足时，便开始转向对于自我价值实现、自我价值判断实现的追求，并力求通过这两种欲望的满足，来获得生存的意义和价值，通过精神生命的获得，来延长短促的肉体生命。

这后两种欲望，不会像吃饭一样有饱的满足，所以人总是会处于欲望无止境的状态。

（6）自我异化

人作为一种动物，总是向往安逸，在没有外部环境压力的作用时，会沉醉于动物本能满足的肌肤之利，以致迷失了自我，使对自我肯定的寻求异化为一种自我否定。

02

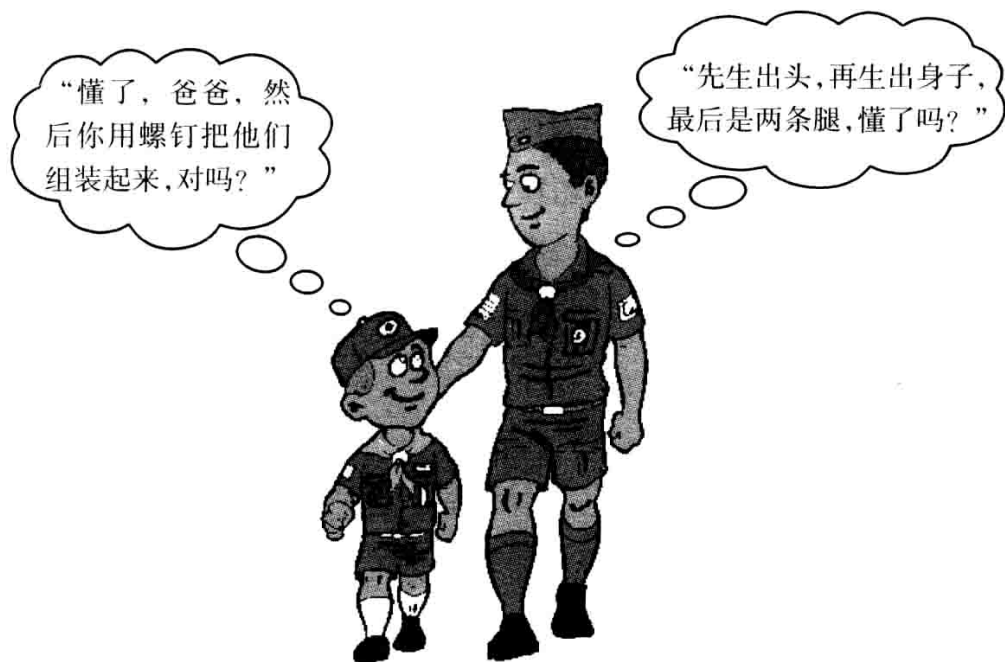
你是否也跟你儿子开过玩笑说，他是组装出来的？

听众设计：你说话的方式依赖于你的听众



歪读

妈妈怀孕了，4岁的海柯百思不得其解，他问爸爸未来的弟弟或者妹妹是如何生出来的。



正解

虽然笑话中爸爸的解释不是最正确的答案，但是基于海柯的认知层次，无疑这已经是最好的答案。

秒懂

听众设计是语言生成过程中的第一步，简单地说，就是：你说话的方式依赖于你的听众。比如，现在需要你向另外一个人介绍一幅画，听众是一个盲人与听众是一个正常人，你所采用的表述方式肯定是不一样的。

哲学家保罗·格赖斯提出自然语言有其独特的逻辑关系，他认为会话的最高原则是合作，称为合作原则，也就是听众设计原则。

在合作原则下，人们在交际中要遵守以下4个准则。

（1）数量准则

自己所说的话要达到当前交谈目的所要求的详尽程度，不能使自己所说的话比所要求的更详尽。也就是说，你必须判断出你的听众真正需要的信息有多少。

（2）质量准则

不要说自己认为错误的话，不要说缺乏足够证据的话，即当你说话时，听者会假设你能够用合适的证据支持你的断言。当你说每句话前，你都必须考虑这句话所基于的证据。

（3）关联准则

说话要贴切，前后有关联，即你必须保证听者能够知道你正在说的如何与你以前说的相关联。如果你希望转移话题，那么你需要做出解释。

（4）方式准则

避免晦涩的词语。

避免歧义。

说话不要累赘，要简要。

说话要有条理。

举个例子，比如你现在正在和你的朋友王华一起吃饭，此时，你接到了你母亲的电话，你母亲问你正在做什么，如果你的母亲并不知道王华是谁，从来没有听过这个名字，你便不会说：“我正在和王华吃饭。”但是如果你的母亲认识王华，你便会告诉母亲与你一起吃饭的人的名字，在这个过程中，你便遵从了听众设计原则和关联准则。

很多家长在向年幼的孩子解释生理现象时，一般都不会讲述真正的生理知识，而是以委婉的方式来讲述，这便是因为基于“听众设计原则”，家长必须从孩子的认知层次来解释这个问题，否则只会增加孩子的困惑，导致他们更加疑惑不解。