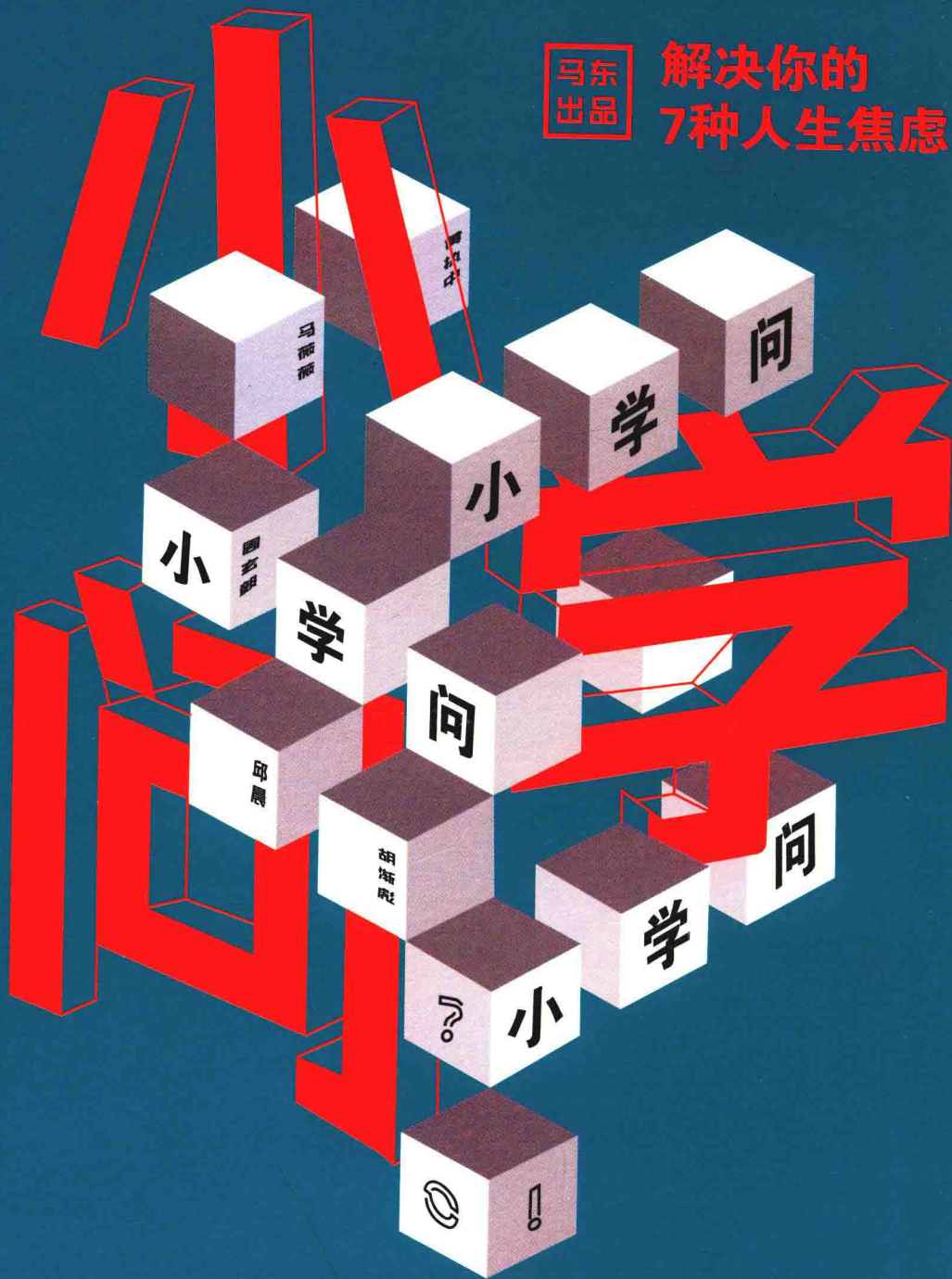


马东  
出品

解决你的  
7种人生焦虑



马东倾情作序 蔡康永 高晓松 余建军 万维钢鼎力推荐



北京联合出版公司  
Beijing United Publishing Co., Ltd.

# 解决你的7种人生焦虑

马东

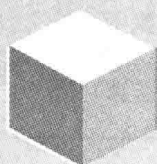
出品

黄执中 周玄毅 邱晨

马薇薇 胡渐彪

著

 北京联合出版公司  
Beijing United Publishing Co., Ltd.



小

学

问

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

小学问：解决你的 7 种人生焦虑 / 黄执中等著. —  
北京：北京联合出版公司，2018. 1  
ISBN 978-7-5596-1328-8

I . ①小… II . ①黄… III . ①人生哲学—通俗读物  
IV . ① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 294200 号

### 小学问：解决你的 7 种人生焦虑

作 者：黄执中 周玄毅 邱 晨 马薇薇 胡渐彪  
责任编辑：龚 将 夏应鹏  
产品经理：王若冰

---

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

河北鹏润印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数：230 千字 700mm×980mm 1/16 印张：20

2018 年 1 月第 1 版 2018 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5596-1328-8

定价：52.00 元

---

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有，侵权必究

如发现图书质量问题，可联系调换。质量投诉电话：010-82069336



# C o n t e n t s

## 第一章 解决人生焦虑的小学问



看待学问有两种视角：是碎片，还是积木？如果是碎片，那你必须拼凑好所有拼图才能掌握知识；但如果是积木，则每一块积木都有意义。

焦虑就是干着急——邱晨 / 14

在别人焦虑的时候学习，在别人学习的时候焦虑——马薇薇 / 18

这不是一个小时时代，这是一个小学问的时代——周玄毅 / 21

小学问，就是把知识积木化——黄执中 / 25

# 1



## 第二章

### Be Smart——读书越多就越聪明吗？

知识确实是力量，但你我在逻辑训练上的缺失，会导致解读知识的方式经常出错。

- 第一节 为什么很多事争不明白？ / 34
- 第二节 没有自知之明，问题出在哪儿？ / 38
- 第三节 人为什么会死不认错？ / 42
- 第四节 你能分清原因和结果吗？ / 46
- 第五节 怎样不被人带到沟里去？ / 52
- 第六节 迷信的命门在哪里？ / 58
- 第七节 偏见为什么难以根除？ / 63
- 第八节 谴责受害者是什么毛病？ / 68

## 第三章

### Make a Living——你真的理解“挣钱”这件事吗？

在“脑力劳动”与“体力劳动”之外，我们更容易忽视的是“风险劳动”与“情绪劳动”。

- 第一节 为什么有人可以“躺着”把钱挣了？ / 78
- 第二节 你知道自己挣的是哪份钱吗？ / 84
- 第三节 你的待遇是高还是低？ / 91
- 第四节 工作让人烦，你该怎么办？ / 98
- 第五节 怎样不被贫穷限制想象力？ / 104

# 2

# 3

## 4

## 第四章

## Stay Fit——如何拥有自律的人生？



为什么在健身房办卡后再也没去过？为什么买的书从来没翻过？你到底对自律有哪些误会？

- 第一节 想自律？你连因果关系都弄错了！ / 114
- 第二节 为什么你总是三分钟热度？ / 118
- 第三节 改变自己，要经历哪几步？ / 122
- 第四节 为什么“不在乎别人的眼光”是个大谎言？ / 127
- 第五节 别人的成功故事，为什么帮不到你？ / 132
- 第六节 为什么你不敢做个优秀的人？ / 138
- 第七节 为什么你做不到“管住嘴”？ / 144
- 第八节 玩《王者荣耀》，也能学到自律之道？ / 148

## 5

## 第五章

## Effective——高效能人士是怎样思考的？



传统的“节省时间”论，反而是阻止我们通往高效的障碍，时间从来不是省出来的。

- 第一节 问对问题，才能提高效率 / 158
- 第二节 为什么《俄罗斯方块》是人类历史上最成功的游戏？ / 165
- 第三节 斜杠青年邱晨的跳槽心得 / 171
- 第四节 “换位思考”都是耍流氓？ / 176
- 第五节 只看销售数据，你就错得太离谱了！ / 182

第六节 为什么更应该向失败者学习? / 188

第七节 “节省时间”才是最大的浪费? / 192

## 第六章

### Attractive——情与爱的科学小秘密



想要追求却不敢追求? 爱情中的“怕”与“作”, 背后都有一套依恋模型的心理机制在起作用。

第一节 早恋为什么禁止不了? / 200

第二节 女生, 真的比男生更唠叨吗? / 207

第三节 女生, 天生就是购物狂吗? / 213

第四节 女生, 真的比男生更柔弱吗? / 217

第五节 爱情, 为什么总有各种“作”? / 223

第六节 亲密关系中保持新鲜感的秘诀 / 229

第七节 跟数学家开普勒学习该如何相亲 / 238

## 第七章

### Persuasive——不要当小透明



要影响他人, 最重要的不是提供信息, 而是提供“解释框架”。

第一节 卖问题, 而不是卖产品 / 250

第二节 影响力, 从感觉做起 / 257

# 6

# 7

第三节 制造美好还是营造恐惧？ / 262

第四节 “收礼只收脑白金”，为啥是个好广告？ / 269

第五节 坏消息要怎么说，才显得是一个好消息？ / 275

## 第八章

### 我丧故我在——学会和隐性焦虑相处



倡导个性解放的年代，我们的焦虑都被心灵鸡汤堵住了出口，“丧”成为了唯一合法的宣泄途径。

第一节 丧人？你以为想当就能当吗？ / 284

第二节 为什么焦虑会流行？ / 290

第三节 别慌，歌德的青春也迷茫！ / 295

第四节 人为什么必须快乐？ / 300

第五节 消极不一定是坏事 / 305

第六节 丧，也能循环利用变废为宝？ / 308

第七节 悲观是软肋还是铠甲？ / 313

第八节 怎样避免成为“三无青年”？ / 317

# 8



# 解决你的7种人生焦虑

马东

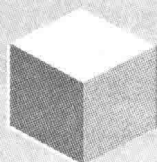
出品

黄执中 周玄毅 邱晨

马薇薇 胡渐彪

著

 北京联合出版公司  
Beijing United Publishing Co., Ltd.



小

学

问

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

小学问：解决你的 7 种人生焦虑 / 黄执中等著. —  
北京：北京联合出版公司，2018. 1  
ISBN 978-7-5596-1328-8

I . ①小… II . ①黄… III . ①人生哲学—通俗读物  
IV . ① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 294200 号

### 小学问：解决你的 7 种人生焦虑

作 者：黄执中 周玄毅 邱 晨 马薇薇 胡渐彪  
责任编辑：龚 将 夏应鹏  
产品经理：王若冰

---

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

河北鹏润印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数：230 千字 700mm×980mm 1/16 印张：20

2018 年 1 月第 1 版 2018 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5596-1328-8

定价：52.00 元

---

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有，侵权必究

如发现图书质量问题，可联系调换。质量投诉电话：010-82069336



## 和我们一起，跟聪明人闲聊

马 东

我一直有个疑问：为什么我们读完一本书觉得很不错，还会进一步想要去听作者的演讲？为什么我们听完演讲觉得很不错，还会想要跟作者私下吃顿饭，聊聊天？明明是书里的智慧更集中，价钱也便宜，可是我们还要花时间、费力气、赔笑脸，只为争取一个跟作者闲聊的机会，到底图什么？

直到我们做了《小学问》音频，并且把它变成文字的时候，我才意识到其中的奥妙。原来，写书也好，演讲也好，其中最源头、最核心的智慧，反而往来自闲聊。跟聪明人闲聊，才是最值钱的享受。

闲聊这件事，有三个独特的好处。首先，它直接针对你的问题，不能用大词，不能上高度。我既然当面问到这儿了，你就必须老老实实地讲清楚自己的想法。看书和听课的时候，我们往往会觉得“你讲得也对，但是跟我实际上关

心的事情隔着一层”。闲聊中就不会这样，不管你是经济学家还是心理学家，不管你做过多少高头讲章，都不能从理论出发给我上课，只能从实际问题出发，综合利用自己的知识储备发表观点。而这恰恰是“小切口，深挖掘”的学问之道。

其次，闲聊是一个人最放松的状态。讲话不是为了证明自己，而只是为了把事情说透。比如说，如果你找黄执中写本辩论学的教材，他一定憋足了劲儿，追根溯源、构建体系、开宗立派。你觉得很厉害是肯定的，能不能看懂，那就得另说。可是，如果你私下跟执中闲聊的时候问他：“我觉得我这人也不笨，可是为什么跟人辩论的时候总是被带到沟里呢？”他就会跟你讲：“有些常见的思维陷阱，我们习惯辩论的人很熟悉，但是一般人不能第一时间看出来。如果不把这些陷阱弄明白，读再多书也没用。来，你说说看，上次被人怼是什么情况？我教你两招……”如果你是个明白人，就会知道这时候学到的才是精华。

最后，闲聊没有目的性，反而能让最有趣的话题自动涌现出来。我们在做《小学问》的时候，深度访谈过各个领域的专家。不管对方从事哪个行业，有什么样的资历和背景，我们都在以不同方式问同一个问题：“你觉得在你的专业领域里，有哪些知识是最有意思、最值得跟别人分享的？”正是因为这个问题本身是完全开放的，所以我们才得到了各种各样最有教益的答案，很多都是出乎意料的精彩。

而这一点，恰恰是本书最特殊的地方：它不是从某个理论框架、某个学科

系统，甚至不是从某个特定的要求出发，而是从“普通人在日常生活中最关注、最常感到焦虑的七件事情”出发。读这本书，就像是跟一个博学多才的老朋友聊天，你说说你最烦心的事，对方说说自己觉得最有用的观点。聊得对路，自然就会增闻广识。

像这样的闲聊，西方人在16世纪给它起了一个“高大上”的名字，叫作“沙龙”。借用德国哲学家哈贝马斯在《公共领域的结构转型》里的说法，沙龙看起来是私人聚会，实际上却是思想史上很多重要观点的源头。直到今天，很多历史悠久的大学，也正在以非正式的学术俱乐部的方式，延续着这种“聪明人聚在一起闲聊”的智慧生产方式。

我们跟很多聪明人聊过，所以有了《小学问》。我们把这些智慧的闪光记载下来，用这本书，跟你聊聊。



# C o n t e n t s

## 第一章 解决人生焦虑的小学问



看待学问有两种视角：是碎片，还是积木？如果是碎片，那你必须拼凑好所有拼图才能掌握知识；但如果是积木，则每一块积木都有意义。

焦虑就是干着急——邱晨 / 14

在别人焦虑的时候学习，在别人学习的时候焦虑——马薇薇 / 18

这不是一个小时代，这是一个小学问的时代——周玄毅 / 21

小学问，就是把知识积木化——黄执中 / 25

# 1



## 第二章

### Be Smart——读书越多就越聪明吗？

知识确实是力量，但你我在逻辑训练上的缺失，会导致解读知识的方式经常出错。

- 第一节 为什么很多事争不明白？ / 34
- 第二节 没有自知之明，问题出在哪儿？ / 38
- 第三节 人为什么会死不认错？ / 42
- 第四节 你能分清原因和结果吗？ / 46
- 第五节 怎样不被人带到沟里去？ / 52
- 第六节 迷信的命门在哪里？ / 58
- 第七节 偏见为什么难以根除？ / 63
- 第八节 谴责受害者是什么毛病？ / 68

## 第三章

### Make a Living——你真的理解“挣钱”这件事吗？

在“脑力劳动”与“体力劳动”之外，我们更容易忽视的是“风险劳动”与“情绪劳动”。

- 第一节 为什么有人可以“躺着”把钱挣了？ / 78
- 第二节 你知道自己挣的是哪份钱吗？ / 84
- 第三节 你的待遇是高还是低？ / 91
- 第四节 工作让人烦，你该怎么办？ / 98
- 第五节 怎样不被贫穷限制想象力？ / 104



2

3

## 4

## 第四章

## Stay Fit——如何拥有自律的人生？



为什么在健身房办卡后再也没去过？为什么买的书从来没翻过？你到底对自律有哪些误会？

- 第一节 想自律？你连因果关系都弄错了！ / 114
- 第二节 为什么你总是三分钟热度？ / 118
- 第三节 改变自己，要经历哪几步？ / 122
- 第四节 为什么“不在乎别人的眼光”是个大谎言？ / 127
- 第五节 别人的成功故事，为什么帮不到你？ / 132
- 第六节 为什么你不敢做个优秀的人？ / 138
- 第七节 为什么你做不到“管住嘴”？ / 144
- 第八节 玩《王者荣耀》，也能学到自律之道？ / 148

## 5

## 第五章

## Effective——高效能人士是怎样思考的？



传统的“节省时间”论，反而是阻止我们通往高效的障碍，时间从来不是省出来的。

- 第一节 问对问题，才能提高效率 / 158
- 第二节 为什么《俄罗斯方块》是人类历史上最成功的游戏？ / 165
- 第三节 斜杠青年邱晨的跳槽心得 / 171
- 第四节 “换位思考”都是耍流氓？ / 176
- 第五节 只看销售数据，你就错得太离谱了！ / 182



第六节 为什么更应该向失败者学习? / 188

第七节 “节省时间”才是最大的浪费? / 192

## 第六章

### Attractive——情与爱的科学小秘密



想要追求却不敢追求? 爱情中的“怕”与“作”, 背后都有一套依恋模型的心理机制在起作用。

第一节 早恋为什么禁止不了? / 200

第二节 女生, 真的比男生更唠叨吗? / 207

第三节 女生, 天生就是购物狂吗? / 213

第四节 女生, 真的比男生更柔弱吗? / 217

第五节 爱情, 为什么总有各种“作”? / 223

第六节 亲密关系中保持新鲜感的秘诀 / 229

第七节 跟数学家开普勒学习该如何相亲 / 238

## 第七章

### Persuasive——不要当小透明



要影响他人, 最重要的不是提供信息, 而是提供“解释框架”。

第一节 卖问题, 而不是卖产品 / 250

第二节 影响力, 从感觉做起 / 257