

你
不知道
的

You
must
know!

文章 编著

怪诞

心理学

这些心理，本是“不正常”的，

揭秘传统心理学解释不了的生活秘密。

最有趣的现象，最搞怪的实验，

最权威的心理“超能力”。

这门科学，足以迅速改变你的生活！



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

你
不知道
的

YOU
must
KNOW!

文章 编著

怪诞
心理学

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

B84-49

W674

内 容 简 介

你觉得能够从一个人的笔迹里面看出他的个性吗？你觉得有些人为什么就爱给自己找不自在？你知道为什么我们会对一个观点有不同的见解和争论吗？你知道现在的“男身女相”和“女身男相”都是为什么吗？你知道颜色和减肥之间存在关系吗？你觉得“笔仙”和“灵魂出窍”是非常诡异难辨的事情吗？

在这本书里，描述了许多怪异的现象，在这些千奇百怪的现象背后，隐藏着人类在不同层面的秘密心理。我们探索的是一个神秘莫测的世界，而这个世界就存在于每一个人的心里。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

你不知道的怪诞心理学/ 文章编著. —北京：电子工业出版社，2013.1

ISBN 978-7-121-19062-9

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 282410 号

责任编辑：戴 新

文字编辑：王陶然

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：18 字数：280 千字

印 次：2013 年 1 月第 1 次印刷

定 价：35.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

前言

Preface

如果说人紧张的时候语速会加快，说谎的时候眼神会飘忽不定，生气的时候脸色会变是一种正常的心理投射，那你有没有发现，有时候我们总是拿着手机找手机？坐电梯的时候总是习惯性地看楼层数字？女人在生理期总是更喜欢疯狂购物？那些时尚潮男总是雌雄莫辨？娱乐圈的女明星总是挤破头往豪门闯？

这些生活中常见的现象若深究根由，很多人都说不出原因，归之于“天生就这样”或“习惯成自然”显然是很牵强的。那应该怎么解释这些行为呢？甚至还有一些更加怪异的行为，我们又应该怎样面对呢？比如灵魂出窍、鬼压床，现在发生的事情是过去梦境中出现过的……其实，这样的事情若能知悉怪之根源，自然也就见怪不怪了。

每个人的思想、态度、愿望、情绪、性格等个性特征，都会不自觉地反映于外界事物或他人，这是一种心理投射作用。反过来讲，人的心理活动，会通过对外界事物或他人的态度和情绪不自觉地表现出来，因此，我们探究人的某些怪诞心理就变得有迹可循。

为什么有的人办事情喜欢拖拖拉拉，约会总要迟到半小时，难道是天生的惰性在起作用？其实不然。有研究指出，人的惰性多半于后天养成，

先天因素不大。怪诞心理学告诉我们，拖拉源于对自我的反抗。从心理上抗拒某件事情，要经过反复的心理挣扎才能下定决心，再反映到行为上，自然要比正常情况慢半拍或慢几拍，“拖”也就难免了。最简单的例子就是早上赖床，少则几分钟，多则半小时甚至更长，尽管明知赖床有可能导致上学或上班迟到，但你还是想多赖几分钟，这就是心理上对“起床”这一行为的反抗，以此衍伸到工作上的拖拉，做决策时的拖拉，也是同理。反之，你也可以就此按图索骥找寻工作拖拉的缘由，找到产生抗拒心理的原因，并积极做出改变，也许就能对工作重新焕发热情。

《你不知道的怪诞心理学》以我们生活中看似常见却难以解释的现象入手，从性别、认识、决策、行为、爱情等传统心理学角度进行解析，又从色彩、时间、营销、变态、休闲、灵异等新兴的心理学角度进行解读，剖析了现象背后隐藏的怪诞心理，揭示了生活的本质和真谛。

本书观点新奇，语言清新易懂，诙谐幽默，深入浅出地诠释了生涩深奥的怪诞心理学知识，既有经典信息涵盖，又富含当下的生活时尚热点，读完让人受益匪浅。

《你不知道的怪诞心理学》以专业且新颖的理论分析多个触角，揭示生活中的怪诞行为，它包罗万象，使你读完有恍然大悟之感。读完此书，你也学着剖析自己的怪诞心理，做个知其所以然的“怪人”吧！

目 录

Contents

001 第一章

Chapter 1

政要们的领带——你不知道的人格心理

002 字里看出真性情：**神奇的笔迹学**

005 提包藏隐私：**选包反映精神思维**

009 语速背后的奥秘：**传递着人的心理**

011 从言行外貌看性格百态：**外在反映内在**

014 识别心灵的窗户：**眼睛透射对方内心**

002 第二章

Chapter 2

钻石比水更珍贵——你不知道的认知心理

018 “2012”的恐慌：**被“投射”的灾难**

021 网络论“吃人”：**四种评论角色**

024 记忆强弱并非天生：**大脑信息容量无差别**

026 团体中个人意识的淡化：**“去个性化”心理**

028 视而不见：**认知资源有极限**

- 031 杨百翰的视觉观察实验：**放弃是天性**
- 033 无人察觉的名人小提琴曲：**小心价值归因**

003 第三章

Chapter 3

1美分硬币成“鸡肋”——你不知道的决策心理

- 038 大学男生的课堂笔记：**机会成本要牢记**
- 040 他杀还是自杀：**直觉有偏差**
- 043 《纽约时报》的感人报道：**厌恶损失的捐赠效应**
- 046 为何我们都怕蛇：**恐惧的天性和控制**
- 048 我们不会轻易被网络控制吗：**易高估自己的“乌比冈湖效应”**
- 050 心中不快时爱出口成“脏”：**攻击本能需要宣泄**

004 第四章

Chapter 4

黑珍珠成为稀世珍宝——你不知道的行为心理

- 054 “骑驴找驴”的乌龙：**思维盲点的陷阱**
- 057 一拖再拖为什么：**反抗自我心理**
- 061 为何我们会说“当局者迷”：**阿斯伯内多效应**
- 064 为何危急时我们会呆住：**当我们被“冻结”**
- 066 “假”乐也能真乐起来：**身体也能作用于心理**
- 068 生理期易冲动购物：**难以克制的购物欲望**
- 071 以手抚胸能起镇定的作用：**人类的安慰行为**

005 第五章

Chapter 5

男女对数码产品喜好不同——你不知道的性别心理

- 076 闹分手的未婚夫妻：男女世界大不同
- 079 两性艺术创作色彩使用差异：男女的色彩观
- 081 干活不累的男女搭配：异性效应增加积极性
- 084 中年男人的危机：中年男女精神追求有差异
- 087 女性何不“作”一回：释放被压抑的无奈
- 090 让人受罪的高跟鞋：乌托邦式冲动
- 092 我们嗅到了什么：鼻子感受的“信息素”

006 第六章

Chapter 6

星期一综合征——你不知道的变态心理

- 096 公交车上狂刷银行卡：“假期综合征”
- 100 西方“芙蓉哥哥”：异装癖
- 103 别人是否在盯着我：过于敏感易带来压力
- 106 改不了扯谎的柳芳：当说谎成为一种习惯
- 108 住在洞里的人：孤独综合征
- 111 为何有贼爱偷女人内衣：恋物癖

007 第七章

Chapter7

银白色汽车最安全——你不知道的颜色心理

- 114 选什么颜色的被子好：绿、蓝色的“催眠原理”
- 116 看颜色来减肥：色彩影响食欲
- 118 颜色调节人体：颜色对心理与生理的操控
- 120 如何打造完美厨房：家居色彩刺激情绪
- 122 色彩与音乐：视觉与听觉的结合

008 第八章

Chapter8

老人与视觉自由支配——你不知道的时间心理

- 126 场景不同，时间长短不同：未曾留意的时间错觉
- 129 生活中的拖延时钟：主客观时间意识
- 131 快餐店不适合等人：色彩混淆人的时间感
- 133 没人能够一直幸福：享受快乐的时间是递减的
- 135 臭味久了就嗅不到了：时间打造感觉适应

009 第九章

Chapter9

通过6.6个人你能找到任何人——你不知道的人际关系心理

- 138 坐电梯习惯看楼层数字：私人领域的忧虑
- 141 在公众场合看私人关系：被分散的注意力
- 143 看懂“铁杆同盟”：心理不确定时易受影响

- 147 清楚对方想法再做相应回答：**立场观念因人而异**
- 150 感谢不可说过头：**疏远心理易造成**
- 153 轻松赢得吸引力：**不可不知的NASCR**
- 156 人们为何喜欢共赢的交往：**吸引的回报理论**

010 第十章

Chapter 10

马歇尔的“消费者剩余”——你不知道的营销心理

- 160 卖红酒的秘密：**炫耀性消费出高价**
- 163 和尚买梳子：**消费者偏好与价格**
- 167 “特价”哪里特别：**警惕销售陷阱**
- 169 花店会员卡：**投机心理蒙蔽理性思考**
- 172 带闹钟的推销员：**引发消费者信赖感**
- 174 牛奶的方盒，可乐的圆瓶：**额外存储成本的抵消**

011 第十一章

Chapter 11

当CEO坠机以后——你不知道的管理心理

- 178 花公司的钱要像花自己的钱：**培养节约成本意识**
- 181 尽职的尼尔森：**调动每个员工的发展力量**
- 183 子贱做官：**协调放权与掌权**
- 185 甩不掉的“猴子”：**明确项目负责人**
- 188 没有功劳就别提苦劳：**别让资源浪费**
- 191 施乐公司的悲剧：**结果好才是真的好**

012 第十二章

Chapter12

拿破仑的护身符——你不知道的成功心理

- 196 感兴趣才能出结果：**有心理倾向才有积极性**
- 200 事前为何要三思：**成本考虑**
- 203 具体的杀人故事：**细节明确提高可信度**
- 207 汉密尔顿荒地的命名：**具体化让人记忆清晰**
- 210 天才可后天养成：**苦练10000个小时**
- 213 不做“月月轻松”：**制订科学的理财计划**
- 216 超出想象的10倍力量：**有反省才有成长**

013 第十三章

Chapter13

喝一杯“爱尔兰咖啡”——你不知道的爱情心理

- 220 “你爱我哪一点”：**喜欢一个人需要理由**
- 223 女星的少奶奶之路：**同征择偶**
- 225 夫妻相是人体的有趣现象：**变色龙现象**
- 228 夫妻的两人三脚游戏：**新奇互动促进感情**
- 230 为何有人约会故意迟到：**对主导权的渴望**

014 第十四章

Chapter14

莫扎特效应——你不知道的休闲心理

- 234 养只狗，更快乐：**养动物对身心健康的影响**

- 237 从《我爱我家》到《爱情公寓》：**从众心理**
- 240 给自己放个假：**心理旅游**
- 242 让脑子吃一顿饕餮大餐：**阅读养心养性**
- 245 网络游戏并非“万恶”：**游戏与能力培养的关系**
- 249 去网上订一个随机“包裹”：**期待引发幸福感**
- 251 网恋成就出来的婚姻：**这是一种产权交易**

015 **第十五章**

Chapter 15

200年前的前世回忆——你不知道的灵异心理

- 256 笔仙来了：**巴纳姆效应**
- 259 看，灵魂出窍了：**角脑回与睡眠麻痹**
- 261 梦到了未来：**超感知觉**
- 264 鬼又出现了：**记忆和习惯性预测**
- 267 “鬼压床”：**睡眠障碍**
- 269 过于频繁出现的UFO：**未知事物引发幻觉**

272 **后记**

政要们的领带

——你不知道的人格心理

世界各国政要必然要出席各种场合，而作为男人在社交场合最基本的配饰，政要们对领带的选择也往往颇有讲究。从心理学的角度看，领带的选用常常反映了佩戴者的政治目的或者心理状态，有的时候甚至会成为他们的施政法宝。

从这种情况来看，一个人身上的细节可以透露出这个人的某些信息。而这种情况无论是对心理还是决策的暗示，都影响着交往对象对其整体形象的判断。我们由此可知，哪怕是一些容易让人忽视的人体细节，也能传达出一种形象定义和人格表现。

■ 字里看出真性情： 神奇的笔迹学

报纸上刊登了一则这样的消息：

2005年6月25日，北京大学2002级预防医学2班的学生安然与同窗崔培昭发生争执。安然挥起菜刀，向崔培昭头面部、颈部等要害部位连砍80余刀。

事后，笔迹专家通过他的笔迹对其人格做了分析，说明这次犯罪也与其性格中的隐患有关。分析结果是，控制力差，内心抑郁，不遵守规范，容易冲动。经求证，其人果然如此。

有人说，“笔迹是人类大脑的写作”。社会上甚至还出现了一门笔迹学，以此来研究人的大脑反映和心理世界。

美国著名的心理疗法专家威廉·希契科克对笔迹学研究已达20年，他藏有4万份笔迹档案，从中他得出了一些具体的结论：笔迹是一个人的性格、智力水平和思维逻辑的具体反映。

同时，笔迹学家雅曼，也为笔迹学总结了以下这些结论：

我们在书写时，有人字迹清晰，有人却颇为潦草，而这种字与字之间的连笔程度，也是对我们的思维和行动协调力的一种体现。

我们在书写字迹时，所用的力道，有可能会反映我们的精神以及肉体上的能量。字迹清晰并有力者，说明其内在能量十分巨大。

每个人对笔画的结构方式都是不一样的，比如，有人的一横方方正正，而有的人却微微向上翘起。这样的不同，其实也暗示着其内心在面对外部世界时所展示的态度。

书写速度和我们的理解力有着十分紧密的联系。同时，我们的行文布局和我们的主观思维也有很大的关联性。

同一个字，有人写得大，有人写得小，这种大小上的不一致，也是一种自我意识的反映。

字和字行的走向，也就是有人一行字很整齐，有人一行字逐渐就写出了“下坡路”或者“陡坡”，其实，这是我们的自主性和社会关系的反映。

笔迹分析的方法很多，由笔迹观察人的内心世界，可以从笔压、字体大小、字形几个方面来观察。在我们的人际交往中，肯定离不开字迹的交流，所以，如果我们能掌握笔迹分析的一定规律，那么对更好地进行交往也是有一定益处的。

1. 笔迹特征为字体较大，笔压无力，字形弯曲，不受格线限制，具有个性风格，容易变成草书。这类人和蔼可亲，容易与人相处，善于社交活动，为体贴、亲切类型的人，气质方面具有强烈的躁郁质倾向。

2. 笔迹特征为字形方正，稍小，有独特风格，尤以萎缩或扁平字形为多。这类人气量较小，凡事都缺乏自信、不果断，极度介意别人的言语与态度，属于神经质性格的人。

3. 笔压有力，笔画分明，字字独立，字体大小与间隔不整齐，具有自己的风格，但笔迹并不潦草。字体大小虽有不同，但一般而言，显得较小。这类人处事认真，但稍欠热情；对于有关自己的事很敏感、害羞，对别人的事却不甚关心，反应较迟钝；气质方面具有分裂质倾向。

4. 笔迹特征为字形方正、一笔一画型，为有规则的平凡型，无自己的风格，字迹独立工整，字形一贯，笔压很有力。这类人做事很慎重，做事风格也一板一眼、中规中矩，但行动有些缓慢；意志坚强，热衷事务；说话唠叨，不懂得幽默，不识风趣，有时会激动而采取强烈行动；气质方面具有癫痫质倾向。

一般情况下，他们都有较强的逻辑思维能力，性格笃实，思考问题周全，办事认真谨慎，责任心强，但容易循规蹈矩。书写结构松散者形象思维能力较强，思维有广度；为人热情大方，心直口快，心胸宽阔，不斤斤计较，并能宽容别人的过失，不拘小节。

■ 提包藏隐私：

选包反映精神思维

英国心理学家进行了一系列的实验研究，结果显示：女性愿意随身携带手提包，是因为各式各样的手提包给她们带来了足够的自信。同时，在特定的场合，提包也可以为女性带来安全感，因为紧握提包可以暂时缓解她们内心的紧张。

提包在人们的工作、生活和学习中是至关重要的一件物品，很多时候它几乎与人形影不离，人走到哪里，它们也随之被带到哪里。

提包能给我们安全感。因为，我们都会将比较隐私的东西放在提包里，那里装载了我们生活中的部分秘密。同时，提包里所装的东西，也是我们在日常生活中需要用到的东西。这种贴身的便捷感，会让我们觉得自己的需要被满足，自己的隐私被保护。所以，很多时候，提包对我们来说存在着一份可依赖的踏实感。同时，由于提包的每日必用性和使用持久性，我们对它的选择总是具有强烈的感情色彩和心理意味。

我们选购的提包，无论颜色、款式，都是我们自己的心头所好。这种喜好和选择过程，体现了我们的各种想法、价值观等。从心理学来说，这是我们内在世界的外化和物化，我们把自己对外界环境的反映和态度表现到我们对具体