

丛熟视无睹中发现别样的精彩，
在众生百态里感受新鲜的滋味。



Beixiao
Woshi Hlaowan
Xinlixue

别笑， 我是好玩 心理学



泓露沛霖 著



本书呈现了心理学最基础的面貌，展示了心理学在职场、爱情、生活等领域拥有的神奇魅力。

阅读本书，是一场奇妙的心理阅读旅程，你会慢慢发现，心理学并没有你想象的那么高深，而且，那些难解的生活现象本质上也没有那么深奥。本书的心理医生，将脱去以往学者的枯燥外套，以轻松、有趣的经历，带领你在这次旅程中，尽情地体验心理学的奥妙。

中国商业出版社

Beixiao
Woshi Haowan
Xinxixue

别笑，
我是好玩
心理学

泓露沛霖 · 著



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

别笑,我是好玩心理学/泓露沛霖著. —北京:

中国商业出版社, 2011. 12

ISBN 978 - 7 - 5044 - 7173 - 4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 037122 号

责任编辑: 刘万庆

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 www. c - cbook. com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京柯蓝博泰印务有限公司印刷

* * * *

710 × 1000 毫米 16 开 15 印张 220 千字

2012 年 10 月第 1 版 2012 年 10 月第 1 次印刷

定价: 29.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究



提到心理学，人们通常习惯将它与枯燥、无味等类似的词语联系在一起。尽管心理学与我们的生活息息相关，但是在大众的眼中和心里，它丰富深邃，变化万端，一直被认为是一个神秘莫测的领域。其实，不是心理学高深莫测，也不是它离我们很远，而是我们没有主动去接近它，没有用正确的态度与它相处。

事实上，很多看似普通但又不知缘由的问题，如果从心理学的角度来解释，你不但会豁然开朗，还能感到别有一番趣味。如果你能真正走进心理学，你就会发现，原来心理学和我们是那么贴近，它不但实用，而且有趣。之后你会更愿意去接近它，更乐意从心理学的角度去考虑我们在社会生活中遇到的各种问题，从而发现它的可爱之处，并且深深爱上它。

现实生活中，我们总会遇到这样的问题：

有时，我们会睁着眼睛说瞎话，是我们脸皮够厚，不知道心虚，还是另有原因？

倒霉时，我们会觉得喝凉水都塞牙，这样的情况是事实还是错觉？

与人交往时，与我们相似的人更容易赢得我们的好感，这是“物以类聚，人以群分”的影响，还是另有说法？

社会生活中，为什么越贵的东西越能受到人们的喜爱？为什么素昧平生的算命先生能说出我们的基本情况，能让我们点头称是？

职场生活中，为什么新人往往像蘑菇一样被浇上大粪？为什么有的员工见



别笑，我是好玩心理学

到老板就像老鼠见了猫？

两性生活中，为什么男人又被称为“难人”？为什么女人的直觉比男人更准确、更敏锐？

爱情生活中，为什么棒打的鸳鸯更相爱？

.....

这些看似很普通的问题不知道你有没有深思过？它们与我们的心理有什么关系呢？若真的让你说出个一二来，或许会有一定难度吧？而本书则给了我们大家一个全新的解释。

本书是从心理学的角度，对生活中各个领域内一些看似普通但又富含趣味的问题进行了深入的分析，如个人剖析与提高、为人处世、驰骋职场、社会生活、婚恋爱情等。然后从日常生活中选取了一些生动、鲜活的案例，把它们所反映的、几乎每个人都会遇到但又容易忽略的问题呈现在读者的面前，使读者在对日常生活中遇到的社会现象重新认识的同时，也能对心理学有更加深刻的了解，发现心理学的乐趣，从而自觉运用心理学来指导自己的日常生活，提高个人生活质量。

你还在麻木于日常生活的各种现象吗？你还在为考虑心理学是如何影响我们生活的而迷惑吗？如果你了解心理学的乐趣所在，那就请打开这本书吧，从本书中你会得到很多惊喜。



第一章 探究熟悉自我的不熟悉之处

有人说，我们最熟悉的是自己，因为我们与自己形影不离，然而我们最不熟悉的往往也是自己，因为我们总认为“我”最了解“我自己”，进而忽视自我背后的那个不熟悉的自我。其实，在我们探究熟悉自我的时候，我们就会发现很多我们不熟悉自己的地方，这其中就包含很多心理方面的问题。

1. 我们总喜欢窥探不让看的东西 2
2. 我们拥有两只手表但却不知道时间 4
3. 我们都爱做白日梦 6
4. 我们有时候会“睁着眼睛说瞎话” 9
5. 我们会乐极生悲 12
6. 我们有时候会认为“吃不到的葡萄是酸的” 14
7. 我们总是贪心不足 16
8. 我们能从说脏话中得到痛快 18
9. 我们对惊险刺激的活动总是乐此不疲 21
10. 我们总爱怀念过去 23

第二章 从现象中找到完善自我的方法

心理专家指出：人的外在表现是“内在自我”的延伸，外在表现从一定程度上可以透露出一个人内心的真实想法和情感。因此，透过行为，我们就可以发现一个真实的自己，看到自己的优点和缺点，所以，我们完全可以通过分析行为现象来探寻自我的内心活动，进而找到完善自我的方法。

1. 不要把所有的错误都归咎于别人 26
2. 不要遇到挫折就“破罐子破摔” 29
3. 不要为追求完美造成的失败找借口 32
4. 不要让心理压力影响我们正常发挥 35
5. 不要认为自己可以控制偶然事件 38
6. 试着说出“山不就我我就山” 40
7. 不要用迟到来“引人注目” 43
8. 不要让心理因素造成肥胖 47

第三章 这样的情况是错觉还是事实

倒霉时，喝凉水也会塞牙；心里有鬼时，越是怕什么越是来什么；有的时候，“假药”也能治好病；结婚后发现，还是别人的老婆好……这样的情况到底是错觉还是事实呢？是老天的自然安排，还是我们的心理在作怪呢？

1. 倒霉时喝凉水都塞牙 54
2. 有时候越怕什么越来什么 57
3. 社会对“我”是不公平的 60
4. “成功情绪”会让我们成功 64
5. “假药”也能治好病 67
6. 漂亮的人更受欢迎 70

7. 情人眼里出西施	72
8. 越优秀的女人越难嫁	74
9. 女博士不能娶	77
10. 老婆是别人的好	80

第四章 社交中的那些秘密

与人交往，礼尚往来，社交中往往有很多普通而又富含深意的现象，比如我们为什么要与外界进行交流、为什么“爱人者，人恒爱之”等。很多时候，我们只知道有这么一些现象，但却不清楚这些现象更深一层次的含义。那么，这些交际行为的背后到底隐藏着我们多少秘密呢？

1. 为什么我们要与外界进行交流	84
2. 为什么“爱人者，人恒爱之”	86
3. 为什么“物以类聚，人以群分”	90
4. 为什么出其不意的请求更容易成功	92
5. 为什么人会下意识地逃避责任	94
6. 为什么有些人总爱做“八婆”	96
7. 为什么锦上添花不如雪中送炭	99
8. 为什么交往越频繁关系越亲密	102
9. 为什么越对别人好别人越不买账	105
10. 为什么我们要急着还清人情债	107

第五章 普通生活中也妙趣横生

生活中的许多事，我们都很熟悉，经常看到或者经常去做，或者说见怪不怪了。但是如果问一句：“为什么那么做呢？”或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。”其实，普通的生活中也包含很多有趣的心理现象，也妙趣横生。

1. 东西越贵越能受到人们的喜欢	110
------------------------	-----



2. 我们总认为戴眼镜的人很有学问，胖子都平易近人	112
3. 在感人场景中，我们会表现出情感和行为上的失控	114
4. 不爱变通的“一根筋”	116
5. 算命先生都能神机妙算吗	118
6. 好心情对健康有利，坏心情危害健康	120
7. 现代的我们总是越睡越累	122
8. 对于心情，阳光是个好东西	125
9. 送礼物与收礼物都能得到我们的喜爱	128
10. 如果我们不用睡觉也精力充沛该多好啊	131
11. Party上什么因素会影响我们的心情	134

第六章 职场中让人困惑的星星点点

职场中几乎每个人都会遇到提升、跳槽或职业疲劳等问题；为了得到领导的重用，为了与同事处好关系，人们要回旋于领导、同事等各色人中。当我们为这些事儿奔波忙碌的时候，心中不乏星星点点的困惑，心理也在发生着大大小小的变化，那么，你知道为什么会这样吗？

1. 为什么现代社会出现了如此多的工作狂	138
2. 为什么新人往往像蘑菇一样被浇上大粪	140
3. 为什么有些人见了老板像老鼠见了猫	143
4. 为什么有些人会患上“职场多动症”	146
5. 为什么人们不太愿意在星期一去上班	149
6. 为什么工作小组规模越大个人工作效率越低	151
7. 为什么知识分子、白领人士容易神经衰弱	154

第七章 平常社会现象中的不平常

目击者越多，受难者得到的帮助反而越少、越迟；日本专家能一眼看出小鸡的性别；我们总是特别关注名人的快乐与不幸等。这些非常平常的社会现象，常常会被我们忽视，当我们对这些看似平常的社会现象略有所思时，就会发现一些不平常的东西。

1. 为什么目击者越多，受难者得到的帮助反而越少、越迟 158
2. 为什么破了一扇玻璃的窗户会再次受到破坏 161
3. 为什么学生们更容易相信“施密特博士”的说法 163
4. 为什么黑帮老大宣布退出江湖时要举行金盆洗手的仪式 165
5. 为什么日本专家能一眼看出小鸡的性别 167
6. 为什么人们更喜欢关注名人的快乐与不幸 170
7. 为什么有些报酬反而会降低人们的积极性 172
8. 为什么富有的人越富有，贫穷的人越贫穷 175

第八章 男人女人的那些事儿

自出生后，男人就被寄予了更大的希望，需要做而且要做好的事情有很多，跌倒了要赶紧爬起来，失意了要默默承受……而女人，与压力较大的男人相比，她们的行为显得更为复杂，其实，女人的行为背后也有许多不为人知的心理秘密。

1. 越来越多的男人成了“无欲男” 180
2. 为什么男人又被称为“难人” 184
3. 现代男人需要“大男子主义” 188
4. 化妆品是女性的“秘密武器” 192
5. 好心情才是最好的化妆品 195
6. 女人大多都是“购物狂” 197
7. 女人的直觉更准确、更敏锐 201



第九章 揭开爱情的神秘面纱

爱情是人类一种美好的情感，它能使我们的生活在某个阶段焕然一新；它能引领我们去挖掘一些人性中美好的事物；它能给我们带来一种清新而持久的喜悦。正因如此，爱情才有了一些令人匪夷所思的现象，那么，这些神秘现象背后有什么样的心理机制呢？

1. 为什么初恋最难忘怀 206
2. 为什么恋爱中的人智商最低 210
3. 为什么有些人总喜欢不停地“坠入爱河” 213
4. 为什么棒打的鸳鸯更相爱 216
5. 为什么说“婚姻是爱情的坟墓” 218
6. 为什么有性福才有幸福 221
7. 为什么英雄难过美人关 224
8. 为什么“男女搭配，干活不累” 227

第一章

探究熟悉自我的不熟悉之处

有人说，我们最熟悉的是自己，因为我们与自己形影不离，然而我们最不熟悉的往往也是自己，因为我们总认为“我”最了解“我自己”，进而忽视自我背后的那个不熟悉的自我。其实，在我们探究熟悉自我的时候，我们就会发现很多我们不熟悉自己的地方，这其中就包含很多心理方面的问题。





1. 我们总喜欢窥探不让看的东西

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少女，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其拉琴，只允许他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激发起来，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，就会打开抽屉或爬凳子找书看，阅读的趣味也会倍增。



2. 我们拥有两只手表但却不知道时间

两只表并不能告诉一个人更准确的时间，反而可能会让看表的人无所适从。

——手表定律

心理知识

当前苏联经济病入膏肓的时候，总统戈尔巴乔夫推动的改革屡屡失败。一次，一群记者围着他非要他解释改革失败的原因。戈尔巴乔夫无奈之下，对记者说了一个笑话：

“有一个总统有100个情妇，其中有一个得了艾滋病，不幸的是，他找不出是哪一个；另一位总统拥有100个保镖，其中有一个是恐怖分子，但同样不幸的是，他也不知道是哪一个。”

戈尔巴乔夫顿了顿，向记者自嘲地说：“而我的难题就是，我有100名经济学家，其中一个是正确的，但同样不幸的是，我也分不清楚是哪一个。”

还有一个关于经济学家的笑话，与戈尔巴乔夫所说的笑话有异曲同工之妙：

第一天，上帝创造了太阳，接着魔鬼创造了灼伤；第二天，上帝创造了婚姻，随后魔鬼创造了性；第三天，上帝创造了一个经济学家，魔鬼陷入了沉思，思前想后，魔鬼也创造了一个经济学家。

上帝创造了一个经济学家，魔鬼也创造了一个经济学家，因为魔鬼知道两个经济学家会让人无所适从。

这个笑话的启示正是来自“手表定律”。它的意思是：当一个人有一只表时，可以知道现在是几点钟，而当他同时拥有两只表时却无法确定。两只表并不能告诉一个人更准确的时间，反而会让看表的人无所适从。

美国哥伦比亚大学和斯坦福大学的两位心理学家研究发现，让消费者选择在6种果酱中挑一种或者从24种果酱中挑一种时，人们大多愿意有更多的选择。可是在最后决定购买的时候，在6种果酱中选择的人们做出的购买决定，是在24种果酱中选择购买决定的10倍。

如果不是买果酱这样的简单消费，而是投资这类可以使人们获得较大收益的事件呢？研究发现，这种情况下，人们的表现并没有好太多。过多的选择使人们变得更加保守，不愿意为极有可能获得的收益冒一些风险。在这种情况下，人们可能会采取一种简化策略，要么随便选一种，要么什么都不选。

生活启示

美国曾进行过一项关于退休基金选择情况的研究。在美国，由于有政策的支持，选择参与这样的基金基本上都是有利可图的，不参加就相当于把到手的钱白白扔掉。

研究者考察了647个公司中共80万名员工的退休基金选择情况，结果发现，当公司提供选择的退休基金只有2种的时候，有75%的员工选择了参与；而选择有59种时，参加的比例就只有60%了。选择多了，反而会使人们在更有利的事情上做出错误的判断。

第二次世界大战期间，希特勒制订了对苏联发动进攻的“巴巴罗萨计划”，攻击时间定于1941年6月22日。就在计划实施前，苏联最高当局得到了德国即将进攻的消息，甚至从超级间谍左尔格那里知道了进攻的准确日期。

但是，来自不同渠道的不同情报让斯大林无所适从，他选择了最符合他所期望的，但同时也被证明是自欺欺人的鸵鸟政策，结果导致了战争初期的全线崩溃。

这可以说这是手表定律的一次典型表现。因此，在面对矛盾选择时，最好使用“模糊心理”。所谓“模糊心理”，就是在一个很难抉择的情况下，以潜意识的心理为主要基调，做出符合潜意识心理的选择。

心理学认为，“模糊心理”实际上是人在成长过程中不断积累的一种心理沉积。也许你并不能说出一条明确的原因，但是通过潜意识，一般情况下可以做出最符合个体心理需求的决定。这里所说的潜意识，实际上就是我们常说的第一印象。在矛盾选择时，“模糊心理”能够提供给我们最安全的心理保护。



3. 我们都爱做白日梦

白日梦能使我们的生活安排有序。人们都以为白日梦是胡思乱想，杂乱无章。但实际上，它的作用之一就是提前规划我们的生活，提醒我们将要发生的事，帮助我们熟悉新的环境，给未来做计划，审视过去的经验，让人们从中学到有益的东西。

——明尼苏达大学心理学教授埃里克·克林格

心理知识

日本著名心理学家河合隼雄曾对作家村上春树说：“正是有些人不能再讲故事了，所以他们就有了心理问题。”讲故事的本质就是某种白日梦。白日梦是一个十分重要的临床心理治疗主题，也是心理健康的一个重要基础。

通常人们都认为白日梦浪费时间，心理学家的观点并非如此。研究发现，人们的精神活动有一半时间会花在白日梦上，它会帮助我们实现自己的目标，揭开内心深处的希望和恐惧。白日梦是一扇通向创造力的大门，它能帮助我们解决难题，甚至帮助我们实现潜能。

“这听上去似乎自相矛盾，但白日梦的确能使我们的生活安排有序。”明尼苏达大学心理学教授埃里克·克林格说，“人们都以为白日梦是胡思乱想，杂乱无章。但实际上，它的作用之一就是提前规划我们的生活，提醒我们将要发生的事，帮助我们熟悉新的环境，给未来做计划，审视过去的经验，让人们从中学到有益的东西。”

任何事情都可能触发白日梦：一句话，一个场景，或是一段文字……白日梦瞬息忽灭，平均只持续14秒。“白日梦和我们自身的目标有关，所以，不可