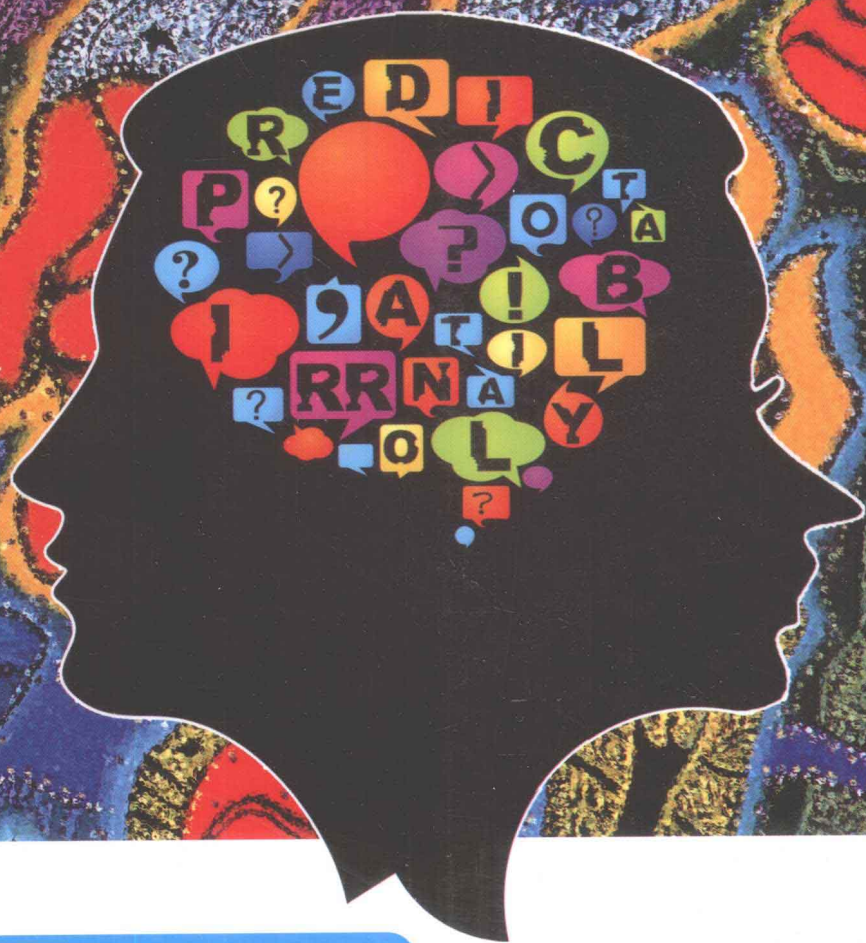


让你受益一生的

文廷/编著

怪诞行为学

世界上最大的笑话就是——**你说自己的行为很正常!!!**

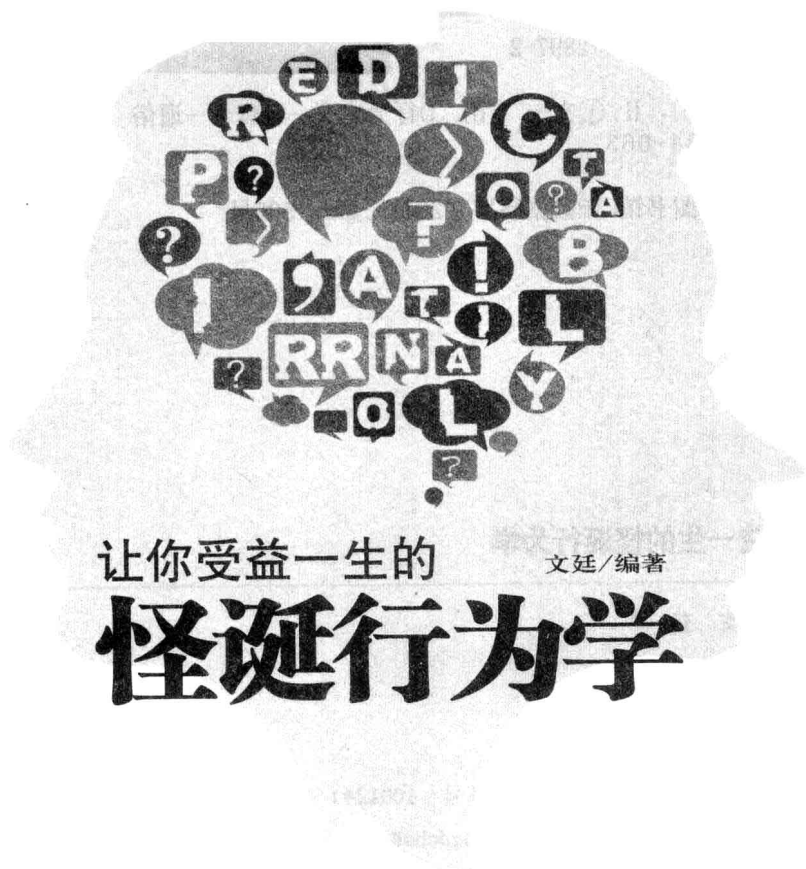


超级实用的大脑使用说明书

百分百新鲜的生活百科解密录

谁谋杀了常理？又是谁颠覆了逻辑？答案就在这里！！！！

北京工业大学出版社



让你受益一生的

文廷/编著

怪诞行为学

图书在版编目 (CIP) 数据

让你受益一生的怪诞行为学 / 文廷编著. — 北京: 北京工业大学出版社, 2012. 1
ISBN 978-7-5639-2897-2

I. ①让… II. ①文… III. ①行为主义—心理学—通俗读物 IV. ①B84-063

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第221506号

让你受益一生的怪诞行为学

编 著: 文 廷

责任编辑: 姜 山

封面设计: 蒋宏工作室

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京晨旭印刷厂

开 本: 787 mm×1092 mm 1/16

印 张: 17.5

字 数: 230千字

版 次: 2012年1月第1版

印 次: 2012年1月第1次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2897-2

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

如果我们购买一台机器，我们可以按照使用说明，逐渐熟练地操作它。但是，如果我们要使用的是自己的大脑，这张使用说明又应该从哪儿去找呢？

许多人常常对减肥一事信誓旦旦，但是，美食当前时理智又断弦。这究竟是为什么呢？许多人总是能在大家一筹莫展之际，提出一个很有创造性的想法，同时，也启发得大家茅塞顿开。这究竟是为什么呢？有一些人过目不忘，而另一些人却转头就忘。这究竟是为什么呢？我们总是处在被欺骗的陷阱之中，但是我们却甘于这样被骗，并习以为常。这究竟是为什么呢？

有一位专家做了一项这样的试验。他在学生宿舍的公用冰箱里偷偷塞进了6瓶可乐，同时，还在另一个盘子里放了总共6美元的几张纸币，然后迅速地离开了现场。

试验结果是，可乐在72小时内一罐不剩地被拿走，但是，纸币就一直没有人动过。

按照常理说，纸币应该比可乐更具有吸引人的价值，最先消失的应该是纸币，为什么反而是可乐“更受人欢迎”呢？

其实，这就涉及我们的一种大脑反应——潜在心理——非货币的物质形式不仅能够给我们的某些道德约束松绑，还能使相当一部分人松绑得非常彻底。即非货币的物质形式，会让我们产生一种道德麻痹，会让人产生一种自己没有直接接触金钱，也就不构成道德和法律责任的错觉。这就好比人们更愿意收到

昂贵的礼物，却不是同等价值的货币，因为大把钞票的馈赠毕竟会引来一些不必要的外界舆论，同时，也可能会让自己的内心产生亏欠感和愧疚感。

生活中有许多类似于这样的现象，对于它的解释，或许与我们所谓的常理正好背道而驰。简单地说，常理于我们，就是一种普遍的理性思维，而生活中却经常发生一些违背常理的事情，这些我们就称之为非理性思维。而围绕在我们身边，与我们息息相关的许多问题，就是这种非理性思维在作祟。所以，我们在购物、婚恋、职场、决策，等等方，都会有非理性的影子。

读完这本《让你受益一生的怪诞行为学》，我们就会大致了解到，生活中与之牵绊的非理性事件。虽然光怪陆离，却十分具有指导意义和实用性，同时，还十分吸引人的眼球。这本书正在帮助我们打开一扇观察世界的另类之窗，同时，也为我们提供了一张大脑的使用说明书。

为什么简单设计的铲勺会过五关斩六将地获得万元大奖？为什么即使在嘈杂的环境下，我们对自己的名字还是反应特别快？为什么商家总是会为我们准备一些优惠券，而这些优惠券到底又是优惠了谁？为什么口味失败的茶餐厅却出人意料地生意兴隆、客源不断？为什么我们会常说想抓住一个人的心就要先抓住他的胃？……

此书不仅为我们提供了关于日常现象的非理性解释，同时，还衍生出一些实用性和操作性极强的生活启发。这本书不仅是在解答我们对于怪诞不经现象的疑惑，更是在帮助我们减少生活中的不稳定因素，从而加强我们对生活和自己的调控力。

《让你受益一生的怪诞行为学》不只是单纯地丰富我们的生活认知，它更像是太上老君的炼丹炉，把我们放在仙火中煅烤锤炼，成就我们“识怪”的火眼金睛！

目 录

第一章 本 能

——我们如何认清自己！

小虎鲨娘胎内相互残杀：竞争推动力战胜求安惰性 / 002

简单“铲勺”获万元大奖：拒绝复杂回归简单思维 / 004

贞操“陪嫁论”引风波：处女情结的道德偏见 / 007

南极女子探险队：利益驱动冒险因子 / 009

因窗帘颜色取消婚事：不同性别不同世界 / 012

先锋地下实验室：都市人的孤独综合征 / 014

第二章 感 知

——我们是如何感觉这个世界的！

康师傅冰绿茶的“绿色秘密”：冷色调调控心情 / 018

我们对名字很“敏感”：“鸡尾酒会效应”是信息过滤器 / 021

法国时装“嗅”：嗅觉的良性刺激 / 023

辣椒减肥事件：饮食中的情绪调节 / 026

有趣的“抚摩胎教”：我们的“皮肤饥饿” / 028

课堂上和看动画的一小时：时间会被感觉扭曲 / 031

第三章 选择

——为什么我们不能左右自己的生活！

360 和 QQ 的“3Q 战役”：“快乐预期”影响选择 / 036

葡萄酒很红很暴利：“凡勃伦”的炫耀性消费 / 038

名贵中成药频频提价：稀缺性激发渴望 / 040

当领养到的孩子非己所想：捐赠效应对损失的厌恶 / 042

“月光女神”和“苦菜花”：社会贴现率的即刻满足和延后满足 / 044

周莉莉夫妻的新家：决定受心理弱点影响 / 046

第四章 动机

——为什么我们想要做那件事！

百万女主持：快乐原则与现实原则的斗争 / 050

一场突发的家庭战争：用亲和动机营造温馨氛围 / 054

优惠券的阴谋：“求廉动机”夺眼球 / 056

是女神还是路人甲：三分好奇能成全万般想象 / 059

蓝颜知己的第四类感情：异性效应的吸引力 / 062

回赠的圣诞卡：互惠是人类交往的法则 / 064

第五章 进退

——我们怎样趋利避害！

普华女硕士被疑“过劳死”：疲劳引发健康隐患 / 068

“坐”掉了男性功能：运动改善身心健康 / 070

“不值钱”的百万“斯特拉迪瓦里”：留意价值归因的心理捷径 / 073

遭辞退 18 次的莎莉·拉斐尔：战胜挫折心理 / 075

零消费的尊贵减压体验：心理音乐减压 / 077

第六章 摇摆

——内心的动摇从何而来！

漂亮的脸蛋高于经济利益：有趣的同征择偶 / 082

夫妻相是这样形成的：变色龙的模仿力 / 084

浪漫情怀和桥的摇摆：“吊桥效应”引发心动错觉 / 086

茶餐厅口味差却生意兴隆：衡量公平要用“程序正义” / 089

“吃人宴”的网络评论：发起者、拦截者、支持者、旁观者 / 091

农民的五袋谷物：选择中的边际效用 / 094

第七章 起伏

——为什么我们会喜怒无常！

京城热卖“幸福藏宝图”：幸福感就是集腋成裘的快乐 / 098

一个手机号码引发的血案：怒气伤己又伤人 / 101

恩施“马加爵”：自卑是吞噬人格的毒药 / 104

韩国名模服毒自杀：抑郁症是无形杀手 / 106

“铜须门”与“人肉搜索”：空虚带来精神空白 / 109

英国副首相因压力深夜大哭：强忍眼泪就等于自杀 / 112

第八章 遗 失

——为什么我们记住了这却忘了那！

超强记忆综合征：心理倾向性让大脑记忆不疲惫 / 116

记忆中的“虎头豹尾”现象：系列位置效应牢记两头 / 118

白领健忘症：“艾宾浩斯”让记忆保持新鲜感 / 121

过目即忘的电话号码：“7±2效应”避免记忆盲点 / 124

好记性不如烂笔头：分析器的协同作用 / 128

第九章 潜 伏

——为什么我们会无意识地行动！

前世是玛丽莲·梦露的男人：暗示催眠大脑运转 / 132

狂躁喜剧《蝴蝶变形记》：想象激发情感体验 / 135

抓住他的心先抓住他的胃：恋母情结投射婚恋对象 / 137

“话费哥”离奇走红：小心社交恐惧症侵袭 / 139

供养孤寡老人的老人：信仰是心灵的指示牌 / 142

第十章 转 弯

——我们怎样才能不撞死在直线上！

在丢钱包多的地方开电影院：用侧向思维看问题 / 146

向对方篮内投球的球员：用迂回思维以退为进 / 148

为象鼻虫建立的纪念碑：从“危机”中找“转机” / 151

有恐高症的“蜘蛛人”：化整为零的生活智慧 / 153

PayPal 的成功之道：计划是需要调整的 / 155

第十一章 错觉

——为什么我们视而不见 |

是花瓶还是人头：知觉选择有详有略 / 160

“看走眼”的十年牢狱之灾：诱导性因素让记忆扭曲 / 162

不同性格特征的吉姆：第一印象的主导地位 / 164

睡眠中神秘的超感知觉：梦的预示作用 / 166

弃是人类的天性：“退出门槛”心理少走弯路 / 168

第十二章 假相

——我们如何应对生活中的骗局 |

“上海小姐”的虚拟出身：人人都在撒谎 / 172

我们正在被网络修改思维：高估自己的“乌比冈湖效应” / 174

到底是真人秀还是“托”：“骗人”的真理偏见 / 176

眼泪攻势要留心：“逃离现场”制造弱者地位 / 178

“精准”的招灵游戏：“巴纳姆效应”编制陷阱 / 181

出版商巧卖滞销书：名人效应一呼百应 / 183

第十三章 失常

——为什么“变态”的事情时有发生？

假期后的萎靡不振：职场星期一综合征 / 188

“曾哥”和“著姐”：性别认同的错位 / 190

剩女的“相亲黄金周”：80后的相亲综合征 / 192

时尚杂志封面的“猩猩美人”：异装癖玩转性别界限 / 195

魔警杀人事件：分裂型人格障碍的复杂性格 / 198

经典电影 *Rain Man*：自闭症偏离正常生活轨道 / 200

第十四章 盲目

——为什么我们的决定受大众影响？

官方驳“东莞性都说”：勿以偏见断是非 / 206

发人深省的米尔格拉姆实验：我们对权威的社会服从 / 210

孕妇被踹竟无人阻止：可悲的“旁观者效应” / 213

SNS的6.6度分离理论：“熟人链效应”搭建人脉网 / 215

30+ 女人的单身战役：未被认同的社会角色 / 218

第十五章 唤醒

——我们如何激发体内沉睡的力量？

沙漏交通信号灯：创意思维无极限 / 222

汽车维修专业的电脑维修工：兴趣是最好的老师 / 224

卡尼曼的球赛观看罪恶感：工作成就生命的积极态度 / 227

百度的“应用成长基金”：激励机制激活潜能 / 230

假装快乐就会真快乐：身体和心理的关联性 / 232

第十六章 透 视

——我们怎样瞬间看穿别人！

吸烟诱发自杀：吸烟方式反映心理世界 / 236

冰山美人的蓝风衣：可以从穿衣风格来识人 / 238

“天翼工坊”个性手机定制：手机反映内心独特性 / 240

砍人 80 刀的北大男生：笔迹中透露性格信息 / 243

提包给人安全感：内心世界的外化 / 245

第十七章 掌 控

——我们如何克服非理性！

瞎忙的安德烈亚·帕拉迪奥：吝啬时间 / 250

高薪者存款反低于低薪者：制订科学的理财计划 / 253

冠生园“陈馅事件”：“不充分理由效应”制造借口 / 256

没有苦涩味的海水：别受制于经验 / 259

兰迪·劳伦斯与超出自己想象 10 倍以上的力量：在反省中自我成长 / 261

美国哈佛毕业生的目标调查：设定目标才能规划人生 / 264

第一章

第一章

本能——我们如何认清自己

小虎鲨娘胎内相互残杀：竞争推动力战胜求安惰性

简单“铲勺”获万元大奖：拒绝复杂回归简单思维

贞操“陪嫁论”引风波：处女情结的道德偏见

南极女子探险队：利益驱动冒险因子

因窗帘颜色取消婚事：不同性别不同世界

先锋地下实验室：都市人的孤独综合征

小虎鲨娘胎内相互残杀：

竞争推动力战胜求安惰性

人类自古以来，总是生活在各种各样的竞争之中，一个人要在社会中生存和发展，就要有竞争意识，就要有一种比对手做得更好的意识。勇于竞争和善于竞争，才是使自己在人群中脱颖而出和在事业上卓尔不群的基本要素。

怪太郎的口袋

在沙虎鲨家族，兄弟姐妹间的竞争可谓极其血腥和残酷。当这些小沙虎鲨仍在母亲子宫里的时候，就已发育出尖牙利齿。所以，最为年长的小沙虎鲨会在母亲的子宫里，消灭掉自己的弟弟妹妹，以确保自己的出生，在争夺海洋食物资源中获得更理想的生存机会。

不仅仅是动物界，在人类社会的丛林里，我们也总是玩着“残酷”的游戏——竞争。现实中，“竞争”存在于我们生活的各个领域：有球类、游泳、拳击、田径、棋类等多种多样的体育比赛，有音乐、朗诵、戏剧、影视、书法、绘画等文艺活动比赛，有学习竞赛、演讲比赛、劳动比赛等。有组织的比赛已数不胜数，在日常工作和学习中，暗下决心要赶超他人的无形竞争更是到处都存在着。

竞争是多维心理结构的协同活动：为了获得成就而参加竞争；有争取优异成绩和获胜的明确奋斗目标；参与竞争的双方成就高低是在同对方比较中显现

的，出于自尊和荣誉，竞争者都肩负着压力；竞争者有决心去克服困难，争取胜利。由于多种心理活动的协同作用，使参与竞争者精神饱满、斗志昂扬、富有成效地完成任务。

科学家查普曼和费德曾对五年级两个组的学生进行为期10天的加法练习，每天练习10分钟。其中一组为无竞赛组，他们只是凭自己的学习态度做练习，无其他诱因。另一组为竞赛组，他们的学习成绩每天都被公布在墙上，给进步者和优胜者都标上红星。结果表明，竞赛组的成绩一直呈上升趋势，无竞赛组的成绩在前5天呈下降趋势，以后开始缓慢回升。

结果显示，竞赛组的成绩远远超过无竞赛组。这个实验明显地说明了竞赛的激励作用。

虽然我们从本质来说，都希望自己处于一种安稳的状态，都渴求安逸的生活，那是我们本性中的惰性在作祟。但是，当出现另一个甚至多个对比对象时，我们就会不自觉地产生竞争意识。这就是因为没有竞争斗志的人，就不可能唤起内心中最大的进取动力，这样的人在崇尚“胜者为王”的社会中很难走得很远。没有竞争意识，就不会有奋斗和进取的动力。这样的人，终究逃不过平庸和被淘汰的命运。

怪人真言

我们在这个“竞争推动进步”的时代里，不能放松警惕，要时刻保持危机意识，以此防备随时出现的竞争对手。

而当我们在面对竞争对手时，首要目的就是要“知己知彼”，不要一味埋头赶路而丝毫不顾及其他对手情况，如果有人甚至连自己的对手姓甚名谁都不知道，岂不是太失败了！

另外，不论什么方式的竞争，也不论竞争的对象是谁，竞争的具体内容怎

样，我们都不要把竞争这种行为本身视做洪水猛兽，要把它看成是促进自我成长的一种方式。淡定视之，浮云处之，要学会适当调节竞争中的压力，不给自己徒增烦恼。

简单“铲勺”获万元大奖： 拒绝复杂回归简单思维

我们在做任何事情的时候，千万不要把事情过于复杂化，简单的时候就是简单，太多的顾虑反而会让我们走弯路，事情的结果也会和我们的希望不一致。

怪太郎的口袋

英国肯特郡布罗姆利一名老妇人发明了一款新型厨具——“铲勺”，这款“铲勺”设计其实很简单，并没有包含多高技术含量，它只是刮刀、罐子和长柄勺的混合体，看起来更像是半个有把手的杯子。但它既可以帮使用者轻松盛到留在锅底的汤、菜，又不会像其他厨具那样会在刮锅底时发出令人难以接受的噪音。

就是这个看似不起眼的发明，却从600多种参加比赛的创新产品中脱颖而出，获得了1万英镑的大奖。

创新大赛评奖小组负责人赫斯顿·布吕芒塔尔说：“玛格丽特女士给我们留下深刻印象，她的发明实用、具有革新意义。我仿佛感到自己就在厨房用它一样。看到她的发明，我们所有评委都开始想‘为什么自己就没有想到呢’。这是个很简单的创意，但是很有用，让我们生活真的变得更简单。”

在这个时间就是金钱的年代，我们逐渐学会了简化自己的生活。从古代走向现代，我们其实都是在将自己琐碎的生活细节变得更简单。没有了繁复的锦衣，有了T恤；没有了升柴点火的灶台，有了电饭煲；没有了“手动”蒲扇，有了电风扇……这种人类简化自己生活的情况，我们称之为“奥卡姆剃刀定律”，此定律由英国奥卡姆的威廉提出，指如无必要，勿增实体。意思是，在人们做过的事情中，可能大部分都是无意义的，而隐藏在繁杂事物中的一小部分才是有意义的。所以，复杂的事情往往可通过最简单的途径来解决，做事要找到关键。

其实，越是复杂的环境中，我们从内心深处越是渴望简单，因为我们都被复杂、竞争“绕昏了头，伤透了心”。许多人为什么很容易怀念童年？那是因为曾经的单纯所带来的美好，在如今身处快节奏生活的压力下，反弹出更为巨大的优劣对比。曾经有一本书《简单生活》被炒得沸沸扬扬。书中说道：“我们总是把拥有物质的多少、外表形象的好坏看得过于重要，用金钱、精力和时间换取一种有目共睹的优越生活，无懈可击的外表，却没有察觉自己的内心在一天天枯萎。事实上，只有真实的自我才能让人真正容光焕发。我们需求得越少，得到的自由就越多。”

人生就像车轱辘，后轮撑着前轮。就算再怀念，我们也无法喊上一声“般若波罗蜜”时光倒流穿梭至过去，我们能做的就是展望自己未来的人生。而这种简单思维、简单方式，虽然很难再成为一种生活情趣，但是却可以改造成一种解决问题的方案，对我们的事业更是大有裨益。

怪人真言

简单思维可以帮助我们高效地解决问题，可以让我们的工作变得简单和高效。简化工作是一种习惯，贵在养成和执行。下面是一些国内外知名的效率专