

你所不了解的 冷门知识

再冷门的问题也有
最热闹的答案

小巫博士◎著

很怪很怪的怪问题
妙趣横生的科学解答

冷场终结者！

话题达人的搭讪秘笈
最有料、有趣、有爆点的冷门知识

中国华侨出版社

握手会不会
传播病菌

吃的真相

乐究竟
品否求精

为什么笔通
会出卖

为
会

20岁以后
真的需要吃

非贵所累的行

长时间用手机
会致癌吗

为什么笔通
会出卖

向高手学习为何
取不来真经

逃不过的
心理陷阱

解酒药真的可以
千杯不醉

为什么应该
保持适当的距离

你所不了解的 **冷门知识**



再冷门的问题也有
最热闹的答案

小巫博士◎著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

你所不了解的冷门知识：再冷门的问题也有最热闹的答案 / 小巫博士编
著. — 北京：中国华侨出版社，2014. 5
ISBN 978-7-5113-4618-6

I. ①你… II. ①小… III. ①科学知识 - 普及读物 IV. ①Z228

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第107802号

• 你所不了解的冷门知识：再冷门的问题也有最热闹的答案

编 著 / 小巫博士

责任编辑 / 文 箏

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787毫米×1092毫米 1/16 印张 / 14 字数 / 220千

印 刷 / 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次 / 2014年9月第1版 2014年9月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-4618-6

定 价 / 32.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦3层 邮 编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 传真：(010) 64439708

发行部：(010) 64443051

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言

冷问题也有热答案

为什么经验有时会让人变蠢？为什么女孩相亲时不要带漂亮闺蜜？

为什么靠边的座椅受欢迎？为什么有的团队会让人变懒惰？为什么长相好的人更容易事业有成？

为什么减肥总是从明天开始？为什么关掉电视或者断开网络对我们很难？为什么我们的选择总会受到他人行为的影响？……

可乐真的会杀死精子？止咳药含有兴奋剂？解酒药真的会让人千杯不醉？……

鸟兽虫鱼也会为了生存奋力拼搏？它们也有娱乐生活？它们也会思考生命的本质？它们也和人类一样被误会、被伤害？

在我们身边，随时随地都充斥着一些十分有趣，却又琐碎、庞杂的小知识，这就是冷知识。只是大多数人都没太留意，甚至觉得那不过是一些简单可笑的“傻瓜问题”。其实，那些看似简单的“傻瓜问题”，之所以常常让人难以回答，原因就在于它们“很冷”。

虽然这些“傻瓜问题”给人感觉“很冷”，但是这些“冷知识”与“冷笑话”似乎有异曲同工之妙，越是“冷”，就越有趣、越吸引人。比如，“重要时刻，大脑为何一片空白？”“为什么倒霉了喝凉水都塞牙？”“为什么我们总是管不住这张嘴？”这些无不是人们闲聊时最具趣味性的话题，正如美国科幻文学大师艾西莫夫所说：“人类是唯一获得越多冷

知识越感到快乐的动物。”

早些时候，苏联科普作家米·伊林所著的《十万个为什么》以新奇古怪的问题与可爱幽默的回答，整整影响了一代人。相比这种正襟危坐的“百科知识”，今天的科学家们正试图提供一个有趣的角度，去看待这个世界的某些正经问题，试图从一些看似很细小、轻微，有时还显得愚蠢，甚至“无聊”的问题中，合力打造出一位问不倒先生。他就像机器猫的大口袋，能处理各种不按常理出牌的疑难问题。

科学并不是遥远、深奥、冷漠、晦涩的东西，科学家也并不是生来就不苟言笑，他们是一群有着强烈好奇心和充足行动能力的人，并且正在用严肃的科学方法来研究看起来非常不严肃的问题，比如说，为什么约会吃饭也流行男左女右，为什么不该让别人请你喝饮料，为什么剧透会让故事变得更精彩……所以说，因为有科学精神，有幽默感，世界才如此美好。

事实上，知识没有大小之分。有些时候，正是我们对小问题的关注和探究才解决了大问题，从而改变了人类的历史进程。而且我们也总能发现，那些对冷门知识比较在行的人，无论是在生活中，还是在职场上，总能成为当之无愧的话题达人和异性眼中的绝对焦点，以自己的博学多才和幽默风趣受到大家的欢迎。



目录

Part1 逃不过的心理陷阱 ——最好别犯的思维错误

- | | |
|---------------------|-----|
| 1. 为什么不能迷信权威 | 002 |
| 2. 你为什么应该忘掉过去 | 004 |
| 3. 向高手学习为何取不来真经 | 007 |
| 4. 为什么不要带漂亮闺蜜去相亲 | 010 |
| 5. 为什么经验有时会让人变蠢 | 013 |
| 6. 为什么有说服力的故事常常会误导人 | 016 |
| 7. 为什么不要以结果判断决定 | 018 |
| 8. 为什么我们宁可放弃也不愿采取行动 | 020 |
| 9. 为什么人们越舒适越抑郁 | 022 |
| 10. 重要时刻，大脑为何一片空白 | 026 |
| 11. 为什么笔迹分析并不可靠 | 028 |
| 12. 为什么约会吃饭也流行男左女右 | 031 |

Part2 匪夷所思的行为 ——为什么我们这样生活，那样工作

- | | |
|-----------------|-----|
| 13. 为什么桌子总是擦不干净 | 034 |
| 14. 为什么我们怕密集物 | 037 |

15. 接吻会不会传染病菌	041
16. 人为什么会害羞	043
17. 为什么一着凉就感冒	046
18. 为什么太干净也是错	049
19. 长时间用手机会致癌吗	055
20. 运动真的会让人上瘾吗	059
21. 为什么有的团队会让人变懒惰	062
22. 为什么长相好的人更容易事业有成	065
23. 为什么朋友比家人更容易影响你的行为	068
24. 尴尬会让你更被信任吗	070
25. 书写真的可以赶走焦虑	073
26. 人为什么会笑	076
27. 为什么靠边的座椅受欢迎	078
28. 第六感就是潜意识	080
29. 为什么说人倒霉喝凉水都塞牙	083

Part3 选择背后的秘密

——你选择的是你的选择吗

30. 为什么你宁可用一张错误的地图，也不愿没有地图	086
31. 为什么不该随便收别人的花	089
32. 为什么凶恶的面孔比友善的面孔更容易引起我们的注意	091
33. 为什么不行动只是等待就是种痛苦	094
34. 为什么我们喜欢寻找肯定自己的理由	097
35. 为什么我们总是会自信地犯错	100
36. 为什么不要死抱着某种东西不放	103
37. 为什么共识会带来危险	106



38. 红色药片比蓝色药片更甜吗	109
39. 一定要睡足7小时吗	111
40. 为什么“更多”反而是“更少”	115
41. 剧透竟然会让故事更精彩	118
42. 广告为何找美女代言	120
43. 因为贵，所以好吗	122
44. 为什么减肥总是从明天开始	124
45. 人们为什么不出手相救	126
46. 为什么你应该缩短上班路程	128
47. 为什么你的决策很容易被他人干扰	130
48. 为什么关掉电视或者断开网络对我们很难	133

Part4 吃的真相

——做个有技术含量的美食家

49. 为什么我们总是管不住这张嘴	136
50. 真的需要功能饮料吗	138
51. 为什么咖啡总是让人难以割舍	141
52. 可乐究竟能否杀精	144
53. 喝奶会不会引发肾结石	146
54. 瘦肉精有多可怕	149
55. 食品添加剂值得信任吗	151
56. 解酒药真的可以让人千杯不醉吗	155
57. 为什么饼干越少越好吃	160
58. 止咳药含有兴奋剂，是真的吗	163
59. 为什么汤圆会边煮边翻跟头，饺子却不是	166
60. 怎么对付贴壳的鸡蛋	168



- 61. 膨大增甜剂能让西瓜变炸弹吗 171
- 62. 洋葱为什么“催人泪下” 174
- 63. 高钙奶更补钙吗 177
- 64. 果糖：健康不健康 180

Part5 丛林里的游戏

——严肃而有爱的动物研究

- 65. 为什么鸽子走路的时候头会一伸一缩 184
- 66. 鸟儿脖子上的大饼 187
- 67. 树叶为什么会打卷 189
- 68. 公鸡为什么早上打鸣 192
- 69. 昆虫是食品，还是食品的敌人 195
- 70. 大雁为什么摆“人”字 199
- 71. 螃蟹的抉择：横行，还是直走 202
- 72. 给圣诞老人拉雪橇的到底是什么鹿 205
- 73. 毛毛虫为什么要排队 207
- 74. “血燕”真的存在吗 210

Part1 逃不过的心理陷阱

◎ 最好别犯的思维错误 ◎

为什么经验有时会让人变蠢？为什么女孩相亲时不要带漂亮闺蜜？为什么笔迹会出卖了你？我们看到的、听到的、想到的，到底是不是真相？

其实，人们常常为思维错误、认知陷阱所累，不经意而又无迹可寻。难道我们注定要戴着无形的“有色眼镜”看世界？不，我们可以避免思考被污染。

1. 为什么不能迷信权威

理性与盲从是我们每个人都必须面对的一个严重问题。面对学术权威，面对经济大师，我们是一成不变地盲从，还是能提出自己的见解，作出自己的判断和选择？这些是我们每个人所要慎重考虑的。

◎关于权威

关于权威，有两个问题值得引起我们的注意。一是，令人警醒的跟踪记录。在这个星球上，大约有100万受过培训的经济学家，但是在这些人当中没有一位精确预言了金融危机发生的时间，当然，更别说预言房地产泡沫的破裂、信用违约互换的瓦解、通货膨胀引发的经济危机这些大事件的先后顺序了。

再一个就是，无数事实可以证明，权威也会出错。出错是人类的通病，但问题是，我们一旦面对权威，独立思考的能力就会调低一级。当我们面对专家意见时，往往会比面对其他意见表现得粗心许多。于是，我们会服从权威，哪怕是在理性或道德上毫无意义的地方。

◎致命的试验

20世纪60年代，心理学家斯坦利·米尔格拉姆曾做过一个试验，将这种权威偏误揭示得一览无余。试验时，心理学家请求一位试验者电击坐在玻璃



窗另一侧的一个人，并从15伏开始逐渐增加电压，30伏、45伏，直到几乎致命的450伏。

在试验的过程中，即使受折磨的那个人痛得大喊大叫，甚至浑身颤抖（事实上，试验设备并没有电流，受试者也只是一位演员），试验者也于心不忍，想要中断实验，但只要心理学家平静地说“请继续，实验要求这样做”，大多数人依然会继续下去，并且半数以上的试验者会将电压升到了最高，纯粹是在服从权威。

◎摆脱权威偏误

近几十年来，权威偏误这一现象频繁出现在航空领域，许多航空公司明白权威偏误有可能造成危险。意外事故之所以发生，大多是因为机长犯了错，副机长察觉了错误，但出于相信权威不敢指出来。此后不久，几乎所有航空公司的飞行员都接受了一个名叫“机组资源管理”的训练，学习坦率、迅速指出毛病。换句话说，飞行员正在努力训练自己摆脱权威偏误。

几年后，许多公司也纷纷效仿起航空公司的管理。事实证明，在这些公司内部，特别是当有一位强势的首席执行官时，员工患上权威偏误的危险就更大，这对公司的长远发展是极其不利的。

尽管如此，任何时候都有不同的权威在“流行”：国王们头戴王冠，军队中有军衔标志，医生和研究人员则通过他们的白大褂。只要人们希望被人认出，就必须用某种信号显示他们的身份，这些人可能是神职人员、武士、罗马教皇，有可能是哲学家、诗人、摇滚明星、电视制作人、互联网公司创始人、对冲基金经理、银行总裁。当然，其他信号还有名人访谈的邀请、图书和其他出版物等。

不过，即便如此，当你面对权威、遇到一位专家时，不管什么时候，都要设法向他挑战。你对权威的批判性越强，你就越自由，越相信自己有更大的能力。

2. 你为什么应该忘掉过去

我们为什么常常会为打翻的牛奶而哭泣，其实，在你为错过太阳而哭泣的时候也许错过了星星！

◎3段故事的背后

故事一

电影放映半小时后，他对妻子耳语说：“走吧，我们回家吧。”一向挑剔的他实在看不下去如此的烂片。

她回答：“这怎么能行，我们不能白花30欧元买电影票。”

“这算不上什么理由。”他开始抗议，“30欧元已经花掉了，你这是在纠缠于沉没成本。”

“我简直受够了你那没完没了的思维错误。”她说道。说到“思维错误”时，她的嘴里好像含着什么苦涩的东西似的。

故事二

第二天是公司例行的营销会议，眼看着广告宣传的影响已经连续3个月远远低于预期，他主张立即停止此事。

广告部的负责人却理直气壮地反驳他：“我们已经投入了这么多钱做宣传，要是现在停下来，那些钱就全都打水漂了。”他心想，眼前这个人也是在抓住沉没成本不放手。



故事三

他的一位朋友被一段问题恋情折磨了多年。这位朋友一次次被那个女人欺骗。每当他逮住她时，她都后悔不迭地回来，恳求他的原谅。虽然再跟这个女人维持关系早就没有意义了，但是他还是一次次地接受了她的。

当他与这位朋友谈论此事时，对方是这么解释的：“我在这段恋情中投入了那么多感情，现在离她而去是错误的。”他叹了一口气，又一个被沉没成本纠缠的人啊。

◎可怕的沉没成本

任何时候，每个决定不管是私人的还是业务上的，始终都是在不确定的情况下做出的。我们的设想有可能兑现，也有可能落空，当然，我们也可能为此承担后果，比如中断某个决定，结束某个项目。很显然，这种不确定情形下的权衡完全是一种理性行为。

然而，就在我们已经投入更多的时间、金钱、能量以及爱等因素之后，沉没成本往往令人难以放手、难以释怀。于是，之前已经投进去的金钱、时间以及精力就成了我们继续做下去的理由，即使客观来看坚持下去毫无意义。但是，我们的投资越多，沉没成本就越大，将项目继续做下去的理由就会变得越充分。

在这方面，股市投资人可以说是典型的沉没成本的受害者。他们在决定是否出售股票时常以买入价作为参照。当股价高于买入价时，就卖掉股票；如果股价低于买入价，就抱住不卖。毫无疑问，这种做法是不理智的，我们绝不可以让买入价处处扮演关键角色。唯一重要的是股市未来的前景（和可选投资未来的行情）。每个人都会出错，特别是在风云变幻的股市里。纠缠于沉没成本的不幸，其关键就是：你投资一支股票亏的钱越多，你越是抱紧它不放。

◎究竟是什么让我们欲罢不能

那么，为什么我们会有如此荒谬的行为呢？因为人类总是努力让自己表现得更坚韧。坚韧是我们发出的可信信号，而我们又是如此害怕矛盾。如果

我们决定中断一个项目，我们就是在制造矛盾：承认从前的想法与今天的不同。然而，若是继续执行一个无意义的项目，就是在推迟这一疼痛认识。那样我们就显得更坚韧了。

举一个例子。某些战争之所以被延长，正是因为这一点：“为这场战争，我们已经牺牲了这么多士兵的性命，此刻放弃将是错误的。”其实，类似这种句子在我们身边无时不会出现：“我们已经行驶了这么远……”“我已经读了这本书的这么多页……”“我已经花了两年时间接受这个培训了……”如此说来，你是如此与沉没成本难舍难分。

事实上，有许多充分的理由可以支持你继续投资下去，但如果你只是因为舍不得已经作出的投资而决定继续做某件事的话，就不是一个好理由了。

再来看这样一个例子。以前有一位老人来城里看望儿子。儿子给他买了很多东西，有一双鞋子令他爱不释手。老人坐在回乡的火车上，不停地把玩这双心爱的鞋子，自豪地告诉邻座的人，这是儿子孝顺他的礼物。忽然，老人一不小心，将一只鞋子滑落到窗外。一时间，周围一片肃静，大家都看得出老人有多喜欢这双鞋子。出乎意料的是，老人随即将另一只鞋也拿起来，用力扔出窗外。旁边乘客互相看了看，很不解，问他为什么要把另一只鞋也丢掉。老人说：“这只鞋子对我来说已经没有用了，如果一个人正好从铁路旁经过，他就可以得到一双鞋，而不是一只鞋。”

这位老人是不是很可爱，当然，他的善良可爱是因为他能深刻领会沉没成本的意义。虽然老人非常喜欢那双鞋子，但是当他不小心把其中一只丢到窗外时，对他来说，这双鞋子就没有任何意义了，当他再作决策时就不该再考虑这双鞋子的价值。把鞋子丢出窗外，既减轻了自己对所犯错误的后悔情绪，还因为做了件好事而心情愉悦，何乐而不为呢？由此看来，人们在做一件事的时候，应该学会忽略沉没成本，专注于未来的成本和收益。



3. 向高手学习为何取不来真经

为何我们感觉的往往与实际情况有很大的距离？统计学里将这类因结果导致错误认知的情况，称为“幸存者偏差”。

◎人们往往看不到失败者的墓地

不管我们望向哪里，都能见到摇滚明星。他们出现在电视里，出现在音乐会节目单、画报封面和网络论坛上。我们到处都能听到他们的歌曲，可以说，摇滚明星无所不在，他们在我们的心中，无不是成功的。

于是，在无数吉他英雄成功的激励下，不少人也组建了自己的乐队，可是他们也会成功吗？估计这些人与许多人一样，最终也会走向失败音乐家的墓地。事实上，墓地里音乐家的数量要比娱乐节目舞台上的多几万倍，但是我们从来不曾见过哪位记者关心过这些失败者，当然，那些落魄的明星除外。因此，人们往往看不到失败者的墓地。

◎幸存偏误的误导

的确如此，日常生活中，我们往往更容易看到成功、看不到失败，我们会系统性地高估成功的希望，认识不到成功的概率到底有多微弱。要知道，每位成功的作家背后都有无数个作品卖不出去作家，每个作品卖不出去作家背后又有无数个找不到出版社的作者，每个找不到出版社的作者背后又都有无数个抽屉里沉睡刚刚动笔的手稿的写作爱好者。这就是

幸存偏误对我们的误导。

然而，不了解现实的你或许与那些热衷音乐，并且想要做出点什么的人一样，对成功总是抱有一种幻想，根本认识不到作家的成功概率有多小。不仅如此，企业家、艺术家、运动员、建筑师、摄影师、诺贝尔奖得主、电视制作人和选美冠军的情况也是一样。但残酷的是，媒体根本没有兴趣去刨挖失败者的墓地，当然这事也不归他们负责。这就意味着，要想缓解幸存偏误，你就得了解这些。

在涉及金钱的问题时，你也会出现幸存偏误。举例来说，如果你的一位朋友想创业开一家公司，你也会考虑参与投资，因为你嗅到了机会。一旦公司成功，则有可能成为下一个微软公司。你的运气有可能会好，可现实又是如何呢？最有可能的情形是，公司根本成立不起来。还有一种可能是，公司成立几年后就破产了。事实上，多数幸存下来的公司大多会萎缩为一家员工人数不足10人的小企业。

市场中的“幸存者偏差”现象更是俯拾皆是。投资人在市场不景气的时候，往往会把扭亏为盈的希望寄托在跟随“正确的专家”上。因此，股市百战百胜攻略之类的书籍随处可见，股市实操全告诉你之类的培训班门庭若市。不可否认，极少数股市投资人曾在短期内取得了非常可观的回报，也有个别投资大师的业绩在较长一段时间内能跑赢市场，然而这些成功的模式是可遇而不可求的小概率事件，也往往无法复制。

让我们再以道琼斯指数为例说明一下，它是由纯粹的幸存者组成的。因为失败公司和小公司——也就是大多数公司——是不会出现在股票指数里的。因为股票指数并不能代表一个国家的经济，就像新闻不会报道所有音乐家一样。

看来幸存偏误这个小魔鬼真的就像哈哈镜一样会扭曲成功的概率。在我们跟随而动的背后，不成功却是大概率事件。我们无不是被媒体对成功公司的介绍彻底给迷惑住了。

◎作出准确预测

不可否认，我们当中的很多人常常系统性地高估了成功概率，是因为