

怪诞 心理学

揭秘不可思议的日常现象

透视人类心理非理性背后的真相

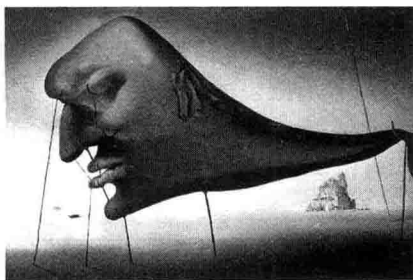
Grotesque

桑楚◎主编

中国华侨出版社

怪诞 心理学

桑楚 主编



中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

怪诞心理学 / 桑楚主编. —北京: 中国华侨出版社, 2014.9

ISBN 978-7-5113-4876-0

I . ①怪… II . ①桑… III . ①心理学—研究 IV . ① B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 206919 号

怪诞心理学

主 编: 桑 楚

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 若 水

封面设计: 李艾红

文字编辑: 于海娣

美术编辑: 李丹丹

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 25 字数: 384 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2014 年 10 月第 1 版 2014 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-4876-0

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发行部: (010) 58815874 传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



为什么有些事情看似合理实则不合理，看似理性实则不理性？为什么有些事情表面看平淡无奇，实际却充满了玄妙？为什么有些人能从一个人的笔迹中看出他的品性？为什么我们会在超市里疯抢自己不需要的东西？你以为商品物美价廉就一定会占到便宜吗？注意观察生活的人，一定会发现生活中存在许许多多不可思议的现象：有些是我们司空见惯却无法合理解释的；有些是我们认为理所应当，但深究起来却又觉得有奇异之处的；还有一些则是从发生伊始就让我们充满疑惑的……

在日常生活中，还有更多匪夷所思的事情发生，只是我们都缺乏探测和发现的雷达，以至于忽略了自身和生活的许多有趣之处。我们的生活似乎处处充满谜团，而我们的一生似乎也总是伴随着这些光怪陆离的怪诞现象。其实，那些不可思议的行为、人们无法解释的现象、人生中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。不论是日常交往，还是求职社交；不论是婚恋教子，还是职场谈判，都深深地受到心理学的影响。正如冯特所说：“一块石头，一棵植物，一种声音，一束光线，就观念而论，都是心理学的对象。”

为什么人多不一定力量就大？为什么我们会疯抢根本不需要的东西？为什么别人的选择会影响我们的偏好？为什么商品卖得越贵越有人买？……其实，这些行为的背后隐藏着让我们大吃一惊的真相。为了让人们更好地了解这些怪诞现象背后隐藏的心理秘密，了解人是如何思考、如何表达、如何行动、如何感受的，从而对人性有更深刻的洞察，更加清楚地认识自我，发现潜藏在内心深处的自己，发现自身某些不理性、不正确的行为，且学会自我调节、改正，塑造积极形象，

避免不当的行为引起他人的反感和误解，从而让自己更受欢迎，让人生更加顺利，我们编写了这本《怪诞心理学》。

本书通过大量案例、现场实验解读日常生活中存在的种种怪诞现象背后的心理秘密，剖析了那些不易察觉的非理性行为，诠释了生活的本质与真相，并为读者提供了相应的应对措施，从而帮助你更好地了解自己、读懂他人、透视社会，做到“见怪不怪”、“以怪制怪”，化生活的“非常态”为“常态”，更好地驾驭学习、工作、生活。借助本书你将会发现：只有了解人类的天性，才能够用更合理的方式对待别人；懂得合理对待别人的人，才能取得更大的成功。通过阅读本书，你能够挖掘出那些我们不易察觉的怪诞心理背后所隐藏的秘密，从而更好地掌控自己的人生。





目录

CONTENTS

第一篇

揭秘日常生活的古怪之处

第一章 越是得不到，就越想得到	2
为什么越得不到的东西，就越想得到.....	2
你想得到的到底是什么.....	3
为什么我们“欲得寸”，就需要“先进尺”.....	5
占便宜心理和无功不受禄心理.....	7
为什么会出现哄抢事件.....	9
“杀人游戏”背后的心理动机.....	10
巧用“从众心理”，扩大影响范围.....	12
第二章 越拖延越焦虑，越焦虑越拖延	14
为什么每个人都身处拖延怪圈.....	14
为什么学生会拖沓学业.....	15
为什么多作计划能让我们少花时间.....	16
为什么把工作留到明天.....	17
如何做到不再拖沓.....	19
第三章 人越多反而效率越低	21
为什么人多却不一定力量大.....	21
为什么人越多工作效率却越低.....	23
人多为什么胆大.....	25
为什么有时一个人的判断更准确.....	26
太多的爱为什么让孩子难以承受.....	27

合则散的华盛顿合作定律	28
第四章 越有钱越感觉不到幸福	30
乞丐为何特别喜欢第一双鞋子	30
为什么懂得放弃的人活得更幸福	31
为什么越来越有钱，却感到不幸福	32
为什么太聪明的人很难感到幸福	34
财富与幸福是什么关系	35
成功能带给你幸福吗	36
为什么信任让我们更快乐轻松	37
为什么许多人都喜欢“晒”幸福	38
第五章 越便宜消费反而越多	41
为什么“免费”让我们买了不需要的东西	41
为什么越“限购”越好卖	42
为什么说借势胜过明势	43
为什么说用户体验不是免费的午餐	45
第六章 越熟悉越觉得陌生	47
为什么看上去很健康的女性也会患抑郁症	47
你能读懂他人渴望被认可的想法吗	48
为什么会夸大自身的不幸	49
你怎样对别人，别人就会怎样对你	50
你的不满情绪在哪里	50
为什么我们常会后悔	51
我们为什么工作	52
第七章 生活越简单反而越快乐	53
从 1414 到“都发都发”	53
每天做“快乐练习”让你心情更愉悦	54
为什么生活越简单反而越快乐	55
助人为乐者更快乐	56
远离嫉妒才能变得快乐	58
无私者更快乐	60

第八章 相爱越容易相处越难	61
为什么暧昧让人欲罢不能.....	61
为什么职场恋情容易发生.....	62
为什么会有“婚前恐惧症”.....	63
什么是“刺猬效应”.....	64
女人如何能不唠叨.....	65
“爱情沉默症”有多可怕.....	67
如何面对婚外恋.....	70
第九章 越不完美越受欢迎	73
为什么男人更喜欢漂亮女人.....	73
少儿期的孩子为什么“臭美”.....	74
为什么看人时男女有别.....	76
为什么不完美的人更受欢迎.....	77
漂亮女人为什么得不到同性的好感.....	78
什么是恋爱中的心理差异.....	81
恋爱中为什么会有审美错觉.....	82
为什么恋爱中人人都会嫉妒.....	84

第一篇

透视人类行为的非理性心理

第一章 喜欢从巧合中寻找因果	88
为什么越不想发生的事情却发生了.....	88
墙上挂的画真的会影响你的一生吗.....	89
真的有前世的缘分吗.....	89
“幸福来得太突然了”是真的吗.....	91
自我暗示如何杀死一个人.....	92
祈祷真的有用吗.....	93
第二章 爱跟别人对着干	94
人们为什么总是喜欢对着干.....	94
为什么销售员很专业，顾客却不买账.....	95

为什么销售员越热情人们越反感	96
为什么青春期的孩子都叛逆	97
为什么会领导决断有抵触心理	99
为什么说表扬孩子未必都是好事	100
为什么逆耳的话要先说	101
第三章 追随情感，偏听偏信	103
为什么我们都有情感偏见	103
是什么令我们信数字多于信自己	105
为何“自我交谈”让选择无偏颇	108
第四章 高估未来的收益	110
为什么热衷彩票投注	110
为什么死抓跌股不放	112
为什么关键场合会发挥失常	113
为什么相信商家的“免费午餐”	114
第五章 过度执著和疯狂	116
为何有那么多人迷失在网络里	116
为什么会迷恋名牌、崇尚权力	117
为何年轻人总执著于“哥们义气”	119
为什么大家都要考公务员	120
为什么有人认为结婚最好要有房	122
选秀成风，为何那么多人争当明星	124
他们为何对名人穷追不舍	125
第六章 总是改变初衷	127
为什么会因打折而改变购买决定	127
生活中为何有如此多的善变者	129
为什么会接受不想接受的事	131
为什么会有“鸟笼效应”	132
为什么多动脑筋就可以改变他人的决定	134
是什么让你不理性	136

第七章 情绪受颜色影响	138
为什么酒吧的光线都很昏暗	138
为什么保险柜多为黑色	139
日本料理喜欢用黑盘子的秘密	141
为什么红色电风扇越吹越热	142
为什么公路上蓝色汽车少	144
为什么办公室颜色会影响工作效率	145
为什么体育场的跑道是红绿色相间	146
为什么罪犯多喜欢红色	147
第八章 行为出人意料	149
为什么愿意免费做义工，给补贴却不愿意做了	149
1000 美元的礼物还是 1000 美元的现金	150
礼品如何发挥平衡作用	152
鱼与熊掌不可兼得	153
罚款对杜绝迟到有效吗	155
为何我们的请求常常事不过三	156
第九章 不可避免的思路迷失	158
为什么目标细化后更易实现	158
思维演绎的精髓	159
少数服从多数是必须的吗	161
一番好意为何导致分手	162
青春期为什么更依恋同性朋友	164
为何女性到了更年期容易失眠	165

第三篇

发现身体里不知道的你

第一章 恐惧停不了	168
为什么乘电梯时会一直盯着楼层数字	168
为什么人人都有从众行为	169
什么环境让你感到恐惧	170

为什么会有“虚假的自己”.....	171
第二章 欲求无底线.....	173
为什么人的权力欲望会不断膨胀.....	173
为何因一件睡袍换了整套家具.....	174
为什么出轨率会上升.....	176
女人为什么爱挽男人的手.....	177
为什么会成为购物狂.....	178
为什么女人都喜欢穿高跟鞋.....	180
女人也需要蓝颜知己.....	180
任性也是女人的一种心理需求.....	181
第三章 从众没商量.....	183
为什么味道不怎么样的蛋挞店会生意兴隆.....	183
为何观众看演出会“一呼百应”.....	184
为什么总有一些掌声先响起来.....	186
为什么交谈中要跟随着别人的步调.....	188
为什么会有“羊群效应”.....	189
“两情相悦”是怎么来的.....	191
为什么越赞美越好.....	193
为什么“名片效应”可以拉近心理距离.....	195
为什么他人的关注让我们变得更积极.....	196
第四章 不介意假话和谣言.....	199
为什么人人都说谎.....	199
为什么我们喜欢听信谣言.....	200
为什么恋爱中的男女都爱说谎.....	201
为什么我们不介意谎言的存在.....	203
为什么不说“我”的人多在说谎.....	205
看表情可以识破谎言吗.....	207
第五章 允许错觉参与判断.....	210
为什么快乐的时光总是短暂的.....	210
为什么常感到手机在振动.....	212
为什么会有似曾相识的感觉.....	213

为什么说视觉并不可靠.....	215
为什么会“度日如年”.....	216
为什么能预知别人下一步行动.....	217
为什么她老觉得自己的眼睛一大一小.....	219
有人爱看色彩，有人爱看形状.....	220
如何做到一目十行.....	222
为什么蒸馏水会变得有气味.....	224
第六章 压力无处释放.....	227
为什么说脏话竟让我们更痛快.....	227
为什么女人都爱非理性购物.....	228
为什么说懂得宣泄愤怒的人更健康.....	229
为什么有些人容易出轨.....	230
为什么有时候人要“看小”自己.....	232
为什么人在夜晚感情最丰富.....	234
为什么有人爱偷窃.....	234
为什么有些人总爱插话.....	236
心理垃圾要随时清理.....	237
为什么撒娇能释放压力.....	239
第七章 低估自己的影响力.....	241
尽量多让对方说“是”.....	241
多说“你”真能促进交流吗.....	243
情绪也能传染给他人吗.....	244
如何提高说服力.....	246
为什么第一句话非常重要.....	247
如何能在群体中影响别人.....	248
学会察言观色才能知其心理.....	249
为什么要事先坦露自己的缺点.....	251
第八章 喜欢和别人比较.....	253
总是看到别人的好.....	253
孩子听话是优点，太听话是缺点.....	255
恋爱后的女人容易变成“傻子”.....	256

单身是好儿子，结婚却成为不孝子.....	258
婚前新鲜，婚后厌倦.....	260
“远亲不如近邻”.....	263
望子成龙的重复犯错.....	264
第九章 不正常的自我.....	267
愤怒.....	267
自恋.....	268
空虚.....	270
嫉妒.....	271
孤独.....	274
怨恨.....	275
抑郁.....	277
羞怯.....	278
挫折.....	280
完美主义.....	282
定式错位.....	283
优柔寡断.....	284

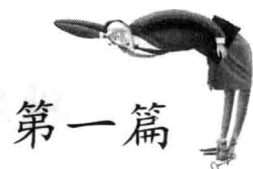
第四篇

探索你未知的能力

第一章 未来潜入你的梦.....	288
梦境会在现实生活中再现.....	288
灵异之梦和预知之梦.....	290
对梦境的记忆.....	291
人们喜欢做白日梦.....	293
梦到自己考试.....	295
做梦会让人产生巨大的恐惧吗.....	296
做梦是灵魂在旅行吗.....	297
梦中的记忆是可靠的吗.....	299
梦也有情绪吗.....	300

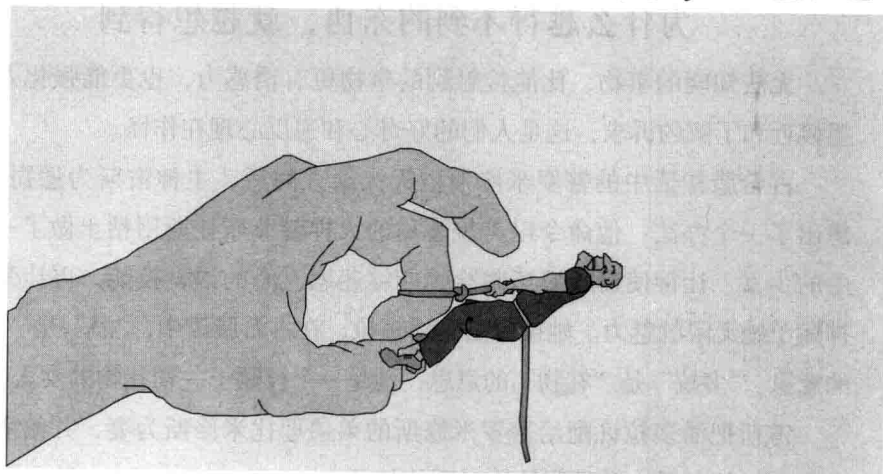
第二章 自我暗示的力量	302
“装”出来的快乐也能真快乐	302
“无聊死了”，真的会死人	304
喝水能调节心情	305
轻声细语能让你和他人快乐	307
换个发型就能换个好心情	309
人为什么会笑	311
为什么说脾气来得快伤口好得慢	313
成人磨牙多是因为心理受挫吗	314
人为什么喜欢接吻	316
你会赞美你自己吗	317
为什么人类会有瞬间呆住的反应	319
第三章 你的决策力	321
为什么眼见不能为实	321
为什么三人成虎	323
人言到底有多可畏	325
为什么决定受心理弱点影响	327
为什么我们都会以貌取人	329
我们是否会因为广告而去消费	330
生气的时候能作出更好的抉择	332
为什么要让孩子独立做决定	336
为什么说“不听老人言，吃亏在眼前”	338
为什么人会有“即刻满足”和“延后满足”	339
第四章 潜意识相信什么，什么就会成真	342
把自己想象成什么人，你就会成为什么人	342
人们容易在脏的地方乱扔垃圾	343
找回真实的自我	345
不知不觉被大量的信息催眠	347
对自己的行为完全没有控制力	349
为什么会“心猿意马”	350
我们为什么不爱租房爱买房	352

预言竟然让大蒜比肉贵	354
为什么听笑话会肚子疼	355
第五章 看不见的超能力	357
灵感降临的“突破性时刻”	357
奇妙的“心灵感应”	359
看到过超自然现象	361
自由联想	363
第六章 催眠的神奇	365
为什么说催眠术神奇	365
前世催眠真的存在吗	366
催眠可以“无中生有”	367
催眠可以激发特异功能	369
催眠能让人忘记失恋的痛苦	371
催眠能让一个人重返童年时代	372
附录 经典心理学效应解读	374
安慰剂效应	374
刻板效应	375
首因效应与近因效应	376
噪音效应	377
投射效应	377
巴纳姆效应	378
旁观者效应	379
心理摆效应	380
破窗效应	381
视网膜效应	382



第一篇

揭秘日常生活的古怪之处



第一章

越是得不到，就越想得到

为什么越得不到的东西，就越想得到

无法知晓的事物，比能接触到的事物更有诱惑力，也更能强化人们渴望接近和了解的诉求，这是人们的好奇心和逆反心理在作怪。

古希腊神话中的普罗米修斯盗天火给人间后，主神宙斯为惩罚人类，想出了一个办法：他命令以美貌著称的火神赫菲斯托斯用粘土做了一个美丽的少女，让神使赫耳墨斯赠给她能够迷惑人心的语言技能，再让爱情女神赋予她无限的魅力。她被取名为潘多拉，在古希腊语中，“潘”是“一切”的意思，“多拉”是“礼物”的意思，她是一个被赐予一切礼物的女人。

宙斯把潘多拉许配给普罗米修斯的弟弟耶比米修斯为妻，并给潘多拉一个密封的盒子，并叮嘱她绝对不能打开。

然后，潘多拉来到人间。起初她还能记着宙斯的告诫，不打开盒子，但过了一段时间之后，潘多拉越发地想要知道盒子里面究竟装的是什么？在强烈的好奇心驱使下，她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。从此，各种疾病和灾难就悄然降临世间。

宙斯用潘多拉无法压抑的好奇心成功地借潘多拉之手惩罚了人类。这就是所谓的“潘多拉效应”，即指由于被禁止而激发起欲望，导致出现“小禁不为，愈禁愈为”的现象。通俗地说，就是对越是得不到的东西，就越想得到；越是不好接触的东西，就越觉得有诱惑力；越是不让知道的东西，