

B384-49
51

Wisdom 智慧

原来如此

问题背后的心理学

(插图本)

王春永 编著

避免生活失控的80个Q&A

中国发展出版社

原来如此

问题背后的心理学

(插图本)

王春永 编著

中国发展出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

原来如此：问题背后的心理学/王春永编著. —北京：
中国发展出版社，2008.7

ISBN 978 - 7 - 80234 - 254 - 5

I. 原… II. 王… III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 106685 号

书 名：原来如此：问题背后的心理学

著作责任者：王春永

出版发行：中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号：ISBN 978 - 7 - 80234 - 254 - 5/B · 8

经 销 者：各地新华书店

印 刷 者：北京市源海印刷有限公司

开 本：700 × 1000mm 1/16

印 张：15.5

字 数：270 千字

版 次：2008 年 7 月第 1 版

印 次：2008 年 7 月第 1 次印刷

印 数：1—8000 册

定 价：29.00 元

咨询电话：(010) 68990642 68990692

购书热线：(010) 68990682 68990686

网 址：<http://www.developress.com.cn>

电 子 邮 件：fazhanreader@163.com

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页，请向发行部调换

序：心理学的方便法门

日本的白隐禅师道行高深，名气很大。有一位将军前来拜见他，问道：“真的有天堂地狱吗？”

白隐禅师问道：“你是做什么的？”

“我是一位将军。”

禅师哈哈大笑：“哪一个笨蛋请你当将军的？你看来倒像一个屠夫！”

将军大怒，拔出剑来，气势汹汹。

禅师指着他说道：“地狱之门由此打开。”

将军十分羞愧地道歉：“实在对不起，请禅师原谅我的鲁莽！”

禅师又指着他说道：“天堂之门由此敞开。”

一念之间，决定天堂与地狱的界限。回头看看身边的朋友，又有多少人的成败、胜负、得失甚至生死，不是一念之间所决定的呢？

其实，那些令我们抓狂也令生活失控的问题，也就隐藏在这一念之间。

本书所提出的，也正是这些问题。它们在工作 and 生活中最常出现，也最能决定我们的人生境界和生活状态。可以说，这些问题回答得好坏，决定了打开的是天堂还是地狱之门。

不要紧张！对这些问题，心理学家已经通过无数的实证研究做出了回答，并总结成经典的定律和法则，供我们比照奉行。比如，本书中包括了这样的问题和回答——

怎样才能生活得更快乐？

右脑幸福定律的回答是：热爱艺术吧，听一曲歌，画一幅画。

我们为什么会临场发挥失常？

叶克斯-道森定律的回答是：做一件事，狂热地全身心投入并不最好的方法，适度的兴奋才是最佳状态。

为什么有些人质被解救的时候，会反过来帮助绑匪？

斯德哥尔摩综合症的回答是：当人长期被一个力量压迫，久而久之会不小心或者不自觉地对压迫他的势力进行认同。

怎样才能让人更愿意接受一件东西？

潘多拉效应的回答是：最好的方法不是毫无保留地给予，而是要欲擒故纵地吊起胃口。

.....

对于现实生活中的我们来说，这些问题可能是致命的。但反过来，解答了它们，我们也就从致命的束缚中解脱了出来。

18世纪英国诗人布莱克在一首名为《天真的预言》的诗中写道：“一颗沙里一个世界，一朵野花里一座天堂。在你掌中盛住无限，一时间便是永劫。”

本书中的问题和回答，就是这样的一粒沙和一朵花。但是它们却可以帮助我们推开心理学的方便法门，解读人性纹理，透视人际脉络，在一时间的“永劫”里，掌握更多的机会和可能……

Q 目录

- Q1 他们为什么甘愿坐牢 / 1
- Q2 我们为什么会钻牛角尖 / 5
- Q3 我们为什么屈服于失败 / 9
- Q4 我们为什么喜欢倾吐苦水 / 12
- Q5 阿 Q 为什么因画不好圆而羞愧 / 15
- Q6 人越聪明就会越成功吗 / 19
- Q7 我们为什么会临场发挥失常 / 22
- Q8 算命先生为什么说得那么准 / 25
- Q9 我们的生活为什么越来越复杂 / 27
- Q10 同样的钱为什么感觉不同 / 30
- Q11 我们为什么会看走了眼 / 34
- Q12 我们的决策为什么会自相矛盾 / 37
- Q13 从一斑真的可以窥见全豹吗 / 40
- Q14 “老革命”为什么解决不了新问题 / 43
- Q15 我们应解决一切问题吗 / 46
- Q16 应该怎样看待自己的弱点 / 48
- Q17 怎样才能举一反三 / 51
- Q18 灵感为什么会不期而至 / 54
- Q19 生气会产生毒素吗 / 57
- Q20 我们为什么会神经衰弱 / 60

- Q21 为什么不能松开鱼钩 / 62
- Q22 谁是最大的笨蛋 / 65
- Q23 为什么“ $1+1<2$ ” / 68
- Q24 人多一定力量大吗 / 71
- Q25 为什么人倒霉喝凉水都塞牙 / 74
- Q26 为什么越是得不到的东西越想得到 / 77
- Q27 我们何以会一条道走到黑 / 80
- Q28 我们为什么会先入为主 / 83
- Q29 人质为什么会帮助绑匪 / 86
- Q30 山珍海味何以不如剩菜好吃 / 89
- Q31 为什么有些报酬反而让人不积极了 / 91
- Q32 我们为什么无法独持己见 / 94
- Q33 为什么有人在场我们会更努力 / 97
- Q34 “假药”为什么也能治病 / 100
- Q35 消息为什么会越传越邪乎 / 103
- Q36 随大流就能保证不挨揍吗 / 106
- Q37 为什么说“学琴的孩子不变坏” / 109
- Q38 为什么怕什么来什么 / 112
- Q39 一颗马钉为什么会失去整个王国 / 115
- Q40 如何才能避免冲动决策 / 118



- Q41 一锤子买卖为什么容易失败 / 121
- Q42 人为什么会贫富分化 / 124
- Q43 “温柔乡”何以成为人生陷阱 / 127
- Q44 如何在最短时间内消除烦恼 / 129
- Q45 为什么要容纳身边的刺头 / 132
- Q46 两只手表为什么会让我们不知道时间 / 135
- Q47 一个棋盘能放多少麦粒 / 138
- Q48 心态是如何影响我们生活的 / 140
- Q49 为什么说简单就是美 / 142
- Q50 如何让效率提高 50% / 145
- Q51 怎样工作才能省工省料 / 148
- Q52 蜜蜂为什么会撞死 / 151
- Q53 万一鳄鱼咬住你的脚应该怎么办 / 154
- Q54 是应该拆桥还是搭桥 / 157
- Q55 为什么要先后退 / 160
- Q56 穿一件红衣服对你有何好处 / 162
- Q57 一分辛苦一分收获吗 / 165
- Q58 世界上有多少人是被吓死的 / 168
- Q59 “说你行，你就行”是怎样发生的 / 171
- Q60 怎样才能轻松提高人的积极性 / 174



- Q61 人们为什么认为权威的话更可靠 / 177
- Q62 “三人成虎”是怎样发生的 / 179
- Q63 正常人为什么会成为精神病人 / 181
- Q64 什么样的距离让我们彼此最舒服 / 184
- Q65 真的是礼多人不怪吗 / 187
- Q66 怎样提要求才不会被拒绝 / 190
- Q67 南风为什么比北风更有力量 / 193
- Q68 怎样才能找到自己的最佳策略 / 196
- Q69 第一印象为什么特别重要 / 199
- Q70 怎样才能与熟人增进关系 / 202
- Q71 为什么情人眼里出西施 / 205
- Q72 怎样才能被当成自己人 / 208
- Q73 人们为什么喜欢被先贬后褒 / 212
- Q74 漂亮的人为什么更吃得开 / 214
- Q75 怎样涨价才会让顾客接受 / 217
- Q76 少发奖金怎样才能不被抵制 / 220
- Q77 近乎完美的人为什么并不可爱 / 224
- Q78 圆周率是怎样被记住的 / 227
- Q79 池里的鱼为什么会遭殃 / 229
- Q80 为什么要善待每一个人 / 232

Q1 他们为什么甘愿坐牢

有两个涉嫌共同作案偷窃的嫌疑人甲和乙被带进警察局。假定警方对两名犯罪嫌疑人实行隔离关押，隔离审讯，每个犯罪嫌疑人都无法观察到对方的选择。

警方怀疑他们作案，但并没有掌握他们作案的确凿证据，于是明确地分别告知两名嫌疑人：对他们犯罪事实的认定及相应的量刑，完全取决于他们自己供认与否。如果一方与警方合作，坦白所做违法之事，而另一方抵赖，招认方将无罪释放，另一方则会被判重刑10年；如果双方都与警方合作共同招认，各被判刑5年；而如果双方均不认罪，因为警察找不到其他证明他们违法的证据，则无罪释放。

他们面临的选择和带来的后果组合，可以用下面的表格来表示。

乙 \ 甲	抵赖	坦白
	抵赖	坦白
抵赖	甲：无罪释放 乙：无罪释放	甲：无罪释放 乙：判刑 10 年
坦白	甲：判刑 10 年 乙：无罪释放	甲：判刑 5 年 乙：判刑 5 年

哪一种选择对犯罪嫌疑人更有利呢？

从上面的表中我们可以知道：每个嫌疑人都有两种可供选择的策略：坦白或不坦白。

如果甲选择抵赖，那么就可能会出现两种情况，如果乙选择坦白，那

么甲将被加重惩罚，判刑10年，而乙则无罪释放；如果乙也同样选择抵赖，那么他们两个都将因证据不足而被释放。

但是，因为警方没有把两名嫌疑人放在一间囚房里，彼此不知道对方的想法，也无法串供，因而这种合作难以顺利进行，使得选择合作的风险性大大增加。

因此，基于人是理性的这一前提，无论同伙是否坦白，自己坦白总是比不坦白好。两个人这样一算计，最后的结果都是选择坦白，各判刑5年。

实际上，如果两人都抵赖，会无罪释放，显然这个结果是最好的。但人的理性算计排除了这一结果。每个人从自己收益最大化的角度出发来考虑问题，最终往往落得两败俱伤的结果。个人的理性算计，导致了集体的非理性结局。

这可以说是现代社会“经济动物”的悲哀：个人理性有时能导致集体的非理性——聪明的人会因自己的聪明而作茧自缚。自以为是的精明反而使他们一无所获。失败不是因为人们太傻，而恰恰是太精明所致，十足的“聪明反被聪明误”。

提起聪明误，每位读过《红楼梦》的朋友都会想起王熙凤。一方面，王熙凤在贾府算是一个“巾帼英雄”，具有无与伦比的治家才能与交际手腕，她在各色人等的复杂关系中如鱼得水，殚精竭虑想使贾府振兴起来；然而另一方面，她的精明强干却换来了贾府上下人的一片不满，最终非但没有使贾家有什么起色，死后甚至连女儿也保不住。

曹雪芹为她所写的判词是：机关算尽太聪明，反送了卿卿性命。

这位贯会“上头笑着，脚底下使绊子”、“明是一盆火，暗是一把刀”的少奶奶，最后为什么没有成功，反而会“聪明反被聪明误”呢？

可以说，这并不是由于中国人所理解的什么“天理昭然”的报应，而是人性在博弈中的规律使然：王熙凤陷入了囚徒困境。

现代社会的每个人都希望自己比别人精明一点，再精明一点，而没有一个人愿意被看做傻子。他们都希望比别人付出更少的代价，来获得更多



的收益，并且认为这是每个人天经地义的追求。

然而也正是这种自以为精明的想法，使他们的贪婪影响了自己的决策，并且自恃精明，不知道什么叫做适可而止。或者，知道适可而止的好处，但得益和好胜心使他们欲壑难填，结果还是越走越远，不知不觉间背离了初衷。

两个旅行者从一个以出产细瓷花瓶著名的地方旅行回来，他们都买了花瓶。然而在提取行李的时候，他们却发现花瓶被摔坏了，于是向航空公司索赔。航空公司知道花瓶的价格在八九十元的价位浮动，但是不知道两位旅客买的时候的确切价格。

于是，航空公司请两位旅客在100元以内自己写下花瓶的价格。如果两人写的一样，航空公司将认为他们讲真话，于是按照他们写的数额赔偿；如果两人写的不一樣，航空公司就论定写得低的旅客讲的是真话，并且原则上照这个低的价格赔偿，但是对讲真话的旅客奖励2元钱，对讲假话的旅客罚款2元。

为了获取最大赔偿，甲乙双方最好的策略就是都写100元，这样两人都能够获赔100元。可是甲很聪明，他想：如果我少写1元变成99元，而乙会写100元，这样我将得到101元。何乐而不为？所以他准备写99元。可是乙也很聪明，他算计到甲要算计他写99元，“人不犯我，我不犯人，人若犯我，我必犯人”，他准备写98元。想不到甲更聪明，算计出乙要这样写98元来坑他，“来而不往非礼也”，他准备写97元……

下象棋的时候，常说要多“看”几步，“看”得越远，胜算越大。你多看两步，我比你更强多看三步，你多看四步，我比你更老谋深算多看五步……

上面的故事实际上是哈佛大学的巴罗教授在研究中所设计的一个场景。如果两个人都“理性”，都能看透十几步甚至几十步上百步，那么上面那个“精明比赛”的结果，最后落到每个人都只写一两元的田地。在彻底理性的假设之下，唯一的结局是两人都写0。

所谓“瞒之智正瞒之愚”，每个人都必须了解深藏在自己内心深处的魔鬼——贪婪。即使是为自己的利益考虑，也必须学会适可而止，而不要过于“精明”。因为精明不等于高明，太精明不仅会走向自己期望的反面，而且会合成一个大家都不愿意看到的结果。



囚徒困境

每个人从自己收益最大化出发来考虑问题，最终往往落得两败俱伤的结果。个人的理性算计，往往导致集体的非理性结局。

——美国数学家图克

Q2 我们为什么会钻牛角尖

宋代著名学者苏东坡和佛印和尚是好朋友。

一天，苏东坡去拜访佛印，与佛印相对打坐。打坐过程中两个人又像往常一样斗起了机锋，佛印问苏东坡：“你看我在打坐的时候像什么？”

苏东坡谑心顿生，对佛印开玩笑说：“我看见你是一堆狗屎。你看我像什么呢？”

没想到佛印不但没生气，反而面带微笑地说：“我看你法相好庄严，是一尊金佛。”

苏东坡觉得自己总算占了佛印的便宜，很是高兴。回家以后，苏东坡得意地向妹妹提起这件事。苏小妹说：“哥哥你错了。佛家说‘佛心自现’，你看别人是什么，就表示你自己是什么。”

苏小妹的这句话实际上揭示了心理学中的一个重要法则：视网膜效应。每一个人的眼睛，都是跟着心走！

很多朋友都曾经有过这样的买衣服的经历：夏天快到了，你决定买一件颜色特别一点的衣服。因为你发现很多人都买蓝色或黑色的，所以你选择了红色。然而，当你正为自己买到一件与众不同的衣服而沾沾自喜时，却突然发现办公楼里、小巷子里，甚至于在小区里，都有许多穿着红衣服的人。

为什么大家突然间都开始买红色的衣服了呢？

其实，并不是大家突然间不约而同地买红衣服，而是当你买了一件红衣服以后，对穿红衣服的人特别注意罢了。当我们过度关注某一件物体或

观念，看世界的角度就会被这件物体或观念所左右。

在现代心理医学中，有一种特殊的人格测评技术可以证明这一点：投射测验。最著名的投射测验，是由瑞士精神病学家罗夏于1921年编制的，非常有代表性并在当今世界广为应用。它因而也被称为罗夏墨迹测验。

这个测验是让人们看那些用墨迹偶然形成的图形，然后说出自己想到的东西。通过这个人的描述，就可以捕捉他或她的人格特点。

测验最初制作时，先在一张纸的中央滴一些墨汁，然后将纸对折，用力挤压，使墨汁向四面八方流动，形成两边对称但形状不定的墨迹图形。

罗氏用这样的方法制作了多张墨迹图形，对精神病患者进行试验，发现不同类型的病人对墨迹图形有不同的反应。然后再和低能者、正常人和艺术家等的反应做比较，最后选定其中10张作为测验材料，逐步确定记分方法和解释被试反应的原则。



罗夏墨迹测验图例

罗夏墨迹测验基于知觉与人格之间有某种关系的基本假说，即个人对刺激的知觉反应投射出该人的人格。特别是回答内容、回答部位、决定因素的不同，反映了被试人不同的精神心理状态，并可对疾病的预后做出展望。

有一名被试者多次将图片看成死动物或解剖体，如死熊、死蝙蝠、狗皮、人血、颅骨等，不久这个人便自杀了。另一个人患了焦虑症，但找不到病因。在罗夏测验中，他竟多次看到了性器官，或有性意味的东西，如



大腿、胸脯，原来是性的方面有了问题。病因找到了，问题也就迎刃而解了。

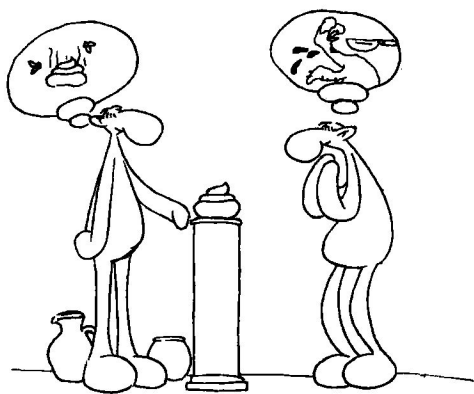
可见，一个人的身心状况会影响他的视线，当他面对一种不明的刺激情境时，常会使隐藏在潜意识中的状态、欲望和动机冲突等暴露出来。

回到我们开头的问题，当你拥有一件红色的衣服以后，就会比别人更加注意与此相关的东西。有一句西谚说：“如果你拿着一把锤子，你看到的就只有钉子。”说的就是这个意思。也就是说，投射效应为我们看到人的隐秘心理开了一扇窗。

在一家图书馆购书时，馆长让馆员们列出他们认为最需要补充的那一类图书。王馆员选得最多的是高等教育方面的书，赵馆员选得最多的是有关学龄前教育的书，而李馆员则选择了大量的文学类图书。

馆长看了以后不由得笑了。原来，王馆员的儿子正在读大学，赵馆员的女儿却正在上幼儿园，而李馆员则是一位文学爱好者，他的一本小说马上就要出版……

由此可见，投射作用往往使人凭着主观想法去推论外界的事实，不自觉地把自己的心理特征（如个性、好恶、欲望、观念、情绪等）反映在外部。比如一个人喜欢说谎，就认为别人也总是在骗自己；自我感觉良好，就认为别人也都认为自己很出色……



一句话，每个人眼里的世界，实在不过是他精神世界的投射而已。佛教天台宗讲“一念三千”，认为世间和出世间一切人和物，都包含在众生一刹那的心念活动中。

有些人总是认为自己特别倒霉，他们一开电脑就死机，一开车就被警察罚款，一提意见就被驳回。他们是最易被小商贩欺骗的那一个，作弊唯一被抓住的倒霉鬼。

是不是其他人都比他幸运？当然不是。所有人面对的问题都大同小异，只不过有些人过于关注生活中消极的一面，并把它放大，仿佛在显微镜下生活。他们内心深处的不安全感造成紧张易怒的情绪，从而形成了负面的投射作用。



视网膜效应

每个人都是立足于自己的状态和角度去观察和推论外界的事物，人们眼里的世界不过是他们精神世界的投射。

——瑞士精神病学家罗夏