



日本最受欢迎心理学大师 涩谷昌三

为你揭开平常人际中的反常心理

心理学が面白
いほどわかる本

奇葩心理学

(日) 涩谷昌三——著 ▶ 每一个正常人都拥有不正常的心理
冷婷——译



同事是

二货

相亲对象是

极品

前任是

奇葩

老板是

怪咖

本书将教你
如·何·通·过
对反常言行的观察,
科学解读人类的
深层心理



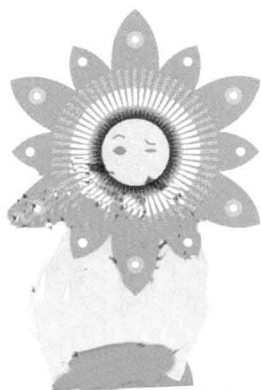
印刷工业出版社

心理学が面白いほどわかる本

奇葩心理学

► 每一个正常人都拥有不正常的心理

(日) 涩谷昌三——著 冷婷——译



印刷工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

奇葩心理学 / (日) 涩谷昌三著; 冷婷婷译. —北京:
印刷工业出版社, 2013.9
ISBN 978-7-5142-0868-9

I . ①奇… II . ①涩… ②冷… III . ①心理学—通俗
读物 IV . ① B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 084267 号

版权登记号 图字: 01-2013-0407

“SHINRIGAKU GA OMOSHIROI HODO WAKARU HON” written by Shozo Shibuya
Copyright © 2007 KAWADE SHOBO SHINSHA Ltd. Publishers
All rights reserved.
Original Japanese edition published by KAWADE SHOBO SHINSHA Ltd. Publishers.

This Simplified Chinese edition is published by arrangement with
KAWADE SHOBO SHINSHA Ltd. Publishers, Tokyo
in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo
through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd., Beijing.

奇葩心理学

作 者: (日) 涩谷昌三
译 者: 冷 婷

责任编辑: 王 彦
特约策划: 杜婷婷
特约监制: 辛海峰 杜婷婷
特约编辑: 刘 倩
封面设计: 伍 霄
出版发行: 印刷工业出版社 (北京市翠微路 2 号 邮编: 100036)
网 址: www.keyin.cn www.pprint.cn
经 销: 各地新华书店
印 刷: 北京慧美印刷有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1 / 32
字 数: 123 千字
印 张: 6.5
印 次: 2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷
定 价: 28.00 元
I S B N : 978-7-5142-0868-9

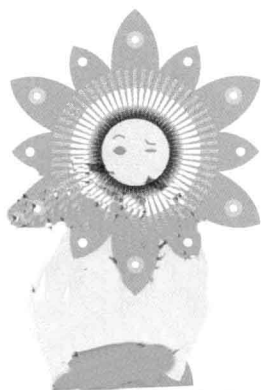
如发现图书质量问题, 可联系调换。质量投诉电话: 010-82069336

心理学が面白いほどわかる本

奇葩心理学

► 每一个正常人都拥有不正常的心理

(日) 涩谷昌三——著 冷婷——译



印刷工业出版社

趣味心理学

利用心理学研究复杂人心

“那个人在想什么呢？”“我到底是个怎样的人呢？”……无论您处于世界的哪个角落，只要您所在的国度至少有两个人，那彼此应该都非常希望知道对方在想什么，以及自己在对方眼中是个怎样的人。这是一条亘古不变的心理真理。也正因如此，“心理学”才孕育而生，它的诞生离不开无数的实验、敏锐的洞察力以及对人无尽的关心和瞩目。

本书将为大家介绍古今中外部分独一无二的心理实验，以及已经通过实验解析出的“人类行动深层心理”。通过对本书的阅读，您会意外发现这些耗费几代人精力努力研究出的“人类心理”并不会随着时间的流逝而过气。因为不管时代如何变更，人的本质是永远都不会变的。只是随着科技的发展，人们沟通联络的方式跟以前不大一样罢了，比如拥有电话、手机的人越来越多，它们已逐步成为人与人沟通的主流工具。对于那些机不离手

的年轻人，以及为手机邮件时而欢喜时而纠结的人来说，手机为何能够如此轻而易举地掌控他们的心情呢？本书除了教您一些基本心理学知识外，还将跟大家一起剖析证实某些社会现状问题。当下，由“网络交友”滋生出来的骚动事件日益彰显，“人心空虚”的趋势更是越演越烈，而所谓的“妄想性认知”就是一种把个人想法强加在他人行动之上的心理表现。比如说，某朋友在打招呼时每次都是笑脸相迎，但突然有一天可能因为心情不好的缘故，态度变得稍微有些冷淡，可就是这样一个连他自己都没太在意的偶然举动，却令“妄想性认知”患者萌发了诸如“他是不是讨厌我呢”“他是不是在躲避我”的消极思想。通常来说，患有“妄想性认知”的人总是容易忽视客观事实，完全被自己的思想左右和束缚，有时甚至因此而对他人心生敌意。从上述事例可以看出，“妄想性认知”是一种无法自我认知，且在与社会及他人交互时产生妄想及偏差的危险心理。

心理学不仅是大家正确理解他人的有效助手，还是一项以“人与人互相关爱”为视点的社会人类科学。最后，通过对本书的阅读，希望各位读者不但能成为解读复杂心理的能人高手，还能成功树立趣味心理学这一全新理念。

涩谷昌三



目录

◎ 全面正确认识自己

第1章



寻找另一个“自己”的心理学

- 对枯燥事物产生兴趣的心理 013
- 人能忍受的最大孤独值是多少 017
- 何时才能认识自我 020
- 人为何会想闭门不出 023
- 一旦换上制服便判若两人的心理 025
- 为何裸体时人的思想会变得薄弱 029
- 追赶流行时尚的人是何心理 031
- 为何被人追捧的美女会感到孤独 032
- 追求亲肤关系的心理 033
- 主动坦白弱点的心理 036
- 为何会有双重人格 040
- 为何梦是奇怪的故事 044
- 人为何会沉迷于赌博之中无法自拔 047



◎ 善于发现不为人知的交往禁区及沟通纽带

第2章



测量两个人距离的心理学

- 可以忍受满员电车的人的心理 053
- 为何一旦与人接触便会想逃离 057
- 车站男厕令人焦躁不安的理由 059
- 当人目睹意外事故时将有何反应 062
- 忽然被触碰时的心理 065
- 为何回家后会有一种非常放松的感觉 068
- “同病”为何会“相怜” 070
- 为何日本人喜欢勾肩搭背 072
- 为何日本人喜欢用眼神交流 075
- 我们应如何领会对方的期待 078
- 我们为何要回应对方的期待 080
- 不敢侵入朋友群体的人的心理 083
- 为什么每天都见，却被视为陌生人 087



◎ 解读男女之间的不可思议

第3章



揣摩好恶情感的心理学

- 人为何会有偏袒之心 093
- 人气王为何而生 097
- 为什么近水楼台先得月 098
- 为何恋慕会转化成弱点 099
- 为什么“死了都要爱” 102
- 为何越见越喜欢 104
- 关系的好坏取决于什么 106
- 本应相亲相爱的两个人分道扬镳的理由 109
- 我们更容易喜欢上喜欢我们的人 112
- 怎样的言行才能体现恋人的结婚愿望 114
- 人在何时比较容易坠入爱河 117
- 怎样的男人能成为爱妻好男人 120



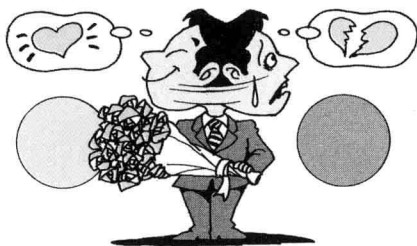
◎ 置身于残酷的时代长河中

第4章



社会自我认知心理学

- 都市人真的非常冷淡吗 125
- 乌合之众为何越聚越多 129
- 人为何喜欢热闹 132
- 狭窄空间中逐步衍生出的病态心理 134
- 下班后的满员电车容易招惹情绪爆发 136
- 为何旅途可以让人变得更胆大 138
- 人为何不喜欢撞衫 142
- 男性对噪声的适应能力更强吗 143
- 教育孩子，真的必须夫妻合力吗 145
- 孩子几岁时才能分辨人脸 147
- 怎样的压力能让人生病 151
- 人为何喜欢坐靠墙的位子 155
- 为何小孩喜欢圆形的东西 159



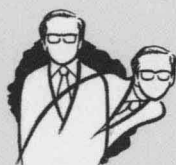
◎ 瞬间看穿人心

第 5 章



看穿人心的心理学

- 一边交谈一边分析对方性格的技巧 165
- 评价他人的基准是什么 167
- 眼睛真比嘴巴还要能说会道吗 168
- 女生睁大双眼注视男生 171
- 为何恋爱的人脸蛋在闪耀 173
- 掌控对方发言长短的心理技巧 175
- 座位可以体现亲密度 178
- 让会议顺利进行的领导席 180
- 撒谎时的七大反应 182
- 越是拼命说服越是适得其反的心理 185
- 人真会被威胁而威胁吗 189
- 答应无理要求的心理战略术 194
- 愤怒不快时，应该选择电话沟通吗 196
- 可以通过声音判断人吗 198
- 人的第一印象果真可靠吗 201



全面正确认识自己

第1章



寻找另一个“自己”的心理学

“我为什么要帮你做你的工作？”您是否遇到过类似无法理解的疑问？其实我们每个人的心中都藏着些许连自己都没有意识到的情感，这些情感将促使我们做出很多意想不到的举动，而这所谓的不可思议的情感是……



对枯燥事物产生兴趣的心理

心因自我欺骗而动摇

为了研究人不得不撒谎时的心理，费斯汀格与卡尔史密斯做了如下实验：他们让被实验者从诸多0到9的并列数字中找出数字5和数字7，并画线消去这两个数字。被实验者谁都没有多想，就这样无聊至极地画了一个小时。结束后，他们又让画完的被实验者对下一个即将要画的被实验者撒谎说“下面要做的实验很有趣哦”。为了答谢被实验者，费斯汀格和卡尔史密斯给每个人随机发了1美元或20美元的报酬。等到所有人都做完后，费斯汀格和卡尔史密斯问各位被实验者：“你们做的实验有趣吗？”其中只有寥寥几个人如实回答说：“真是个无聊的实验，而且还要被迫对他人撒谎，最后也只得了1美元的报酬……” 剩余的被实验者中，除收到20美元报酬的人说实验无聊外，大多数人回答说实验很有趣。这到底是为什么呢？

► 之所以否认不愉快的事实，是因为不想自己太悲惨

为何大部分的被实验者要撒谎呢？首先，“收到1美元报酬”的人在收到报酬并欺骗他人后，对自己感到强烈不满，为了消除心中滋生的“不协和”感，他们最终选择了撒谎。这就是所谓的“认知失调理论”。虽然“只因1美元便违背良心撒谎”的不快感占据着主导地位，但被实验者认为只要自己坚信实验很有趣，便可消除内心撒谎的不快感。

相反，“收到20美元报酬”的人虽然也认为不应该对他人撒谎，但他们毕竟为此得到了20美元的高额报酬，所以并未感到任何不满或不快，当被问及是否有趣时，也就自然而然地说出了真实的想法。

根据这一实验，我们不难理解为何那些经过严厉面试后被录用的职员虽然每天干着无聊的工作，但一旦被问及工作是否满意时，都异口同声回答说“工作很有意思”“能到这个公司上班真是太幸运了”。反之，不费吹灰之力通过面试且待遇优厚的职员在面对枯燥工作时，总喜欢任性叫嚣“工作很无聊”“要是没被这家公司录取就好了”。

同样，对经历激烈高考后顺利升入大学的新生们来说，起初都会满怀感恩地表示“真高兴能被这所大学录取”；但在轻而易举拿到毕业证后，他们又会满心抱怨地责骂说“要是没进这样的破学校就好了”。