

零基础 心理学入门书

黄君 多纳 / 著

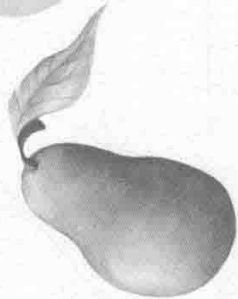
日常生活中的
荒诞心理学



了解荒诞行为背后的心理学原理
零基础入门日常生活中的心理学
掌控人生主导权

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

PSYCHOLOGY



零基础

心理学入门书

黄君 多纳 / 著



日常生活中的
荒诞心理学

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

零基础心理学入门书：日常生活中的荒诞心理学 / 黄君, 多纳著. —
北京：中国法制出版社，2020.12

ISBN 978-7-5216-1487-9

I. ①零… II. ①黄… ②多… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2020)第239572号

策划编辑：杨智 (yangzhibnulan@126.com) 冯运 (654093944@qq.com)

责任编辑：杨智 冯运

封面设计：汪要军

零基础心理学入门书：日常生活中的荒诞心理学

LING JICHU XINLIXUE RUMEN SHU: RICHANG SHENGHUO ZHONG DE HUANGDAN XINLIXUE

著者 / 黄君 多纳

经销 / 新华书店

印刷 / 北京海纳百川印刷有限公司

开本 / 710毫米 × 1000毫米 16开

印张 / 11.25 字数 / 114千

版次 / 2020年12月第1版

2020年12月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5216-1487-9

定价：39.80元

北京西单横二条2号 邮政编码100031

传真：010-66031119

网址：<http://www.zgfs.com>

编辑部电话：010-66038703

市场营销部电话：010-66033393

邮购部电话：010-66033288

(如有印装质量问题，请与本社印务部联系调换。电话：010-66032926)

我有一个朋友，喜欢表现自己的博学多识，不管别人问他什么他都会说：“对对对……”“没错没错没错……”时间长了，大家就以为他真的什么都懂，遇到什么问题都喜欢先来问问他。其实他也只是略知一二而已，但是他觉得什么都知道才能受人尊重，而且他很享受这种感觉，于是他一直都在装。

终于有一天，有人问他，大米里生虫了，是不是应该把窗户关好，别让虫子飞进去，他也笑着点头：“对对对……”旁边人看不下去了，说了一句：“大米里的虫子是自己生出来的，而不是飞进去的！”场面极度尴尬。

相信很多人看到这里会有共鸣，你是不是曾经也遇到过这样的人呢？他们就只是单纯为了装而装吗？其实并不是的，这只是一种心理学上的现象——达克效应，人越无知往往会越自信，俗话说“无知者无畏”也是同样的道理。

达克效应 (D-K effect)，全称为邓宁-克鲁格效应，是一种认知偏差，指的是能力不济的人往往有一种虚幻的自我优越感，错误地认为自己比真实情况更加优秀。

与陌生人闲聊，别人对你说：“最近股市又跌了，××股票走势堪忧。”

你怎么回应？

“别跟我说这个，我不懂！”

我估计这样回答的人应该不多，虽然很诚实，但是情商也太低了。即便对股票一窍不通，我相信绝大多数人也会微笑并点头回应对方。还有一些喜欢不懂装懂的人，估计会煞有介事地跟你扯上国际政治、经济形势，引用一段巴菲特的名言，从宏观与微观角度告诉你什么是股票……

大卫·邓宁和贾斯汀·克鲁格认为，人们经常会装作很懂的样子，尽管讨论的主题他们并不懂。可为什么要不懂装懂呢？因为知识在社会中很有价值，所以很多人虽然不懂一些事，也会扯上两句，显得自己什么都懂。

越聪明的人，越能够清醒地认识到自己的能力，反之亦然。

其实生活中的各种奇葩怪事、怪异行为，都可以在心理学中找到源头，了解了这些心理学知识，我们便能够从心理学的角度出发，去调整自己的行为模式。那么，如果你能够从这本书中找到自己生活中的影子，又或者能获得哪怕一丁点儿的启示，作者便极度欣慰。

至少看到这里的你，知道了达克效应，明白了你身边那些喜欢装博学的人并不是喜欢装，可能只是无知而已。

这是一本以研究人们日常生活中的怪异行为为基础的作品，在这本书中，你会看到很多有趣的故事。事先声明，故事是虚构的，然而你却可以从中看到很多人的影子。除故事外，你还会了解到每一种行为背后的心理学原理，从而更好地了解这些荒诞行为背后的原因。

第一章

为什么有的人能坚持到底，有的人却熬不过几天？

为什么半途而废的总是你？——半途效应 / 003

每天在公交车上喊着要接工程的人都在想什么？——心理补偿 / 009

真正拖你后腿的，是你自己——归因理论 / 016

跑得快的不一定赢，笑到最后的才是赢家——鲁尼恩定律 / 021

第二章

怪诞行为的合理解释

为什么富人越来越富，穷人越来越穷？——马太效应 / 029

为什么年年涨薪，却一年比一年不开心？——边际效益 / 035

解不出的小学数学题——酝酿效应 / 039

为什么坐电梯时最累的是颈椎？——安全距离 / 044

第一名不一定赢——三分之一效应 / 049

为什么关键时刻“掉链子”的总是你？——詹森效应 / 054

第三章

每一分钟都有一个笨蛋诞生

你怎么说得那么准——巴纳姆效应 / 063

打折你不买，涨价你来抢——凡勃伦效应 / 068

不讲理者总有理——定式效应 / 073

为什么人们会莫名其妙地奔跑？——从众心理 / 079

第四章

为什么你的关注点总和别人不一样？

颜值高的人表现更好吗？——光环效应 / 087

你讨厌到令人难以忍受——超限效应 / 091

课代表的诞生——视网膜效应 / 096

为什么“老好人”不招人待见？——改宗效应 / 100

第五章

为什么他的人缘那么好，你的人缘那么差？

夸我两句吧，假的也行，千万别不理我——赫洛克效应 / 109

兄弟，别跟笨蛋混太久哦——泡菜效应 / 114

你的人际环境，影响着你的——共生效应 / 120

不是好人难当，而是你不懂人性——增减效应 / 127

第六章

职场“怪兽”多，你要见怪不怪

没有金刚钻，别揽瓷器活——彼得原理 / 135

为什么菜鸟总是受欺负？——破窗效应 / 143

合理表达立场——黑羊效应 / 147

三个和尚没水喝——华盛顿合作规律 / 151

第七章

解锁亲密关系的实用心理学技巧

如何赢得他人的喜欢？——鸡尾酒会效应 / 159

我等得好焦虑——等待效应 / 163

关系，在彼此给予中成长——好感的互惠性 / 166

我需要一个安全的表达空间——自我表露 / 169

第一章

为什么有的人能坚持到底，
有的人却熬不过几天？

为什么半途而废的总是你？——半途效应

小云和小吉是双胞胎兄弟，两人相貌非常相似，感情也特别好。

兄弟俩8岁那年，妈妈带他们去游乐场玩，游乐场有个迷宫，能从终点走出来的小朋友就会得到一个变形汽车人的玩具。小云和小吉手牵手走了进去，过了一会儿，妈妈看到工作人员抱着大哭不止的小云走了出来。工作人员说，小云走了一半就大哭起来，说什么也不继续走了，不管弟弟小吉怎么说，小云都不愿意继续走。那天小吉赢得了一个汽车人玩具，小云又哭起来，妈妈没有办法，只能也去给小云买了一个一模一样的玩具。

16岁那年，兄弟俩有了各自的梦想。小云想当一名音乐人，小吉想当演员。小吉对哥哥说：“你没有系统学习过音乐，做音乐人可能不太现实，要不我们一起学表演吧。”但小云非常执着，要靠自学

准备音乐学院的考试。然而真正自学起来才知道有多难，第一年小云落榜了，而小吉凭借着优越的外形条件被表演系录取了。

18岁那年，小云放弃了自学，找了一名专业的音乐老师指导自己，学着学着小云又发现，自己和那些从小学习音乐的人相比差得实在是太多了，那些别人早已经熟练到像本能的技能和知识，自己却还要从头学起。这一年小云连考试都没有去参加，而小吉已经接拍了几个广告，开始在电视剧里“打酱油”了。

19岁那年，小云也考进了表演系，成了弟弟小吉的师弟。小吉特别开心，打算把自己认识的为数不多的圈内导演介绍给哥哥认识，憧憬了一番兄弟俩一起闯荡演艺圈的美好景象。小云却说：“现在的电视剧都太差劲了，我打算毕业就做导演，到时候我让你当男一号，以后有哥哥在，你就不怕没戏拍了。”小吉只是苦笑了一下，什么也没有说。

25岁那年，毕业一年多的小云没有演过一部戏，并不是没人找他，只是他一门心思要做导演。而小吉这时候出演了一部大热剧的男二号，开始小有名气了。

28岁那年，小吉给哥哥拉了一个赞助商，投资让小云拍一部微电影，小云兴致勃勃，满是雄心壮志地去了。半个月不到，赞助商就给小吉打电话，上来就是一通埋怨，说小云撂挑子不导了。小吉找到小云的时候，小云非常淡定地说：“弟弟，太难了，比我想象中的难多了，看来导演我是干不了了。”

32岁那年，小云在电视剧里零散地跑过几次龙套，因为年纪偏

大，又没有太多演戏的经验，所以一直也接不到好的角色。而小吉出演的电影初登大荧屏就获得了“红花奖”提名，虽然未获奖，却在那一年频登娱乐版头条。

37岁那年，小云已经退出演艺圈将近两年了，他回到家乡开了一个小店。而小吉获得了人生中第一个最佳男主演的奖项，在颁奖典礼上他哭着说：“我有一个哥哥，他的梦想是当一个导演，就是为了有朝一日能演他导的片子，我才坚持不懈地努力演着。”电视里播出这个画面的时候，身边的小女儿拉了拉小云的衣袖：“爸爸，叔叔说的人是你吗？”小云怔了怔：“不是，不是爸爸……”

你以为故事到这里就结束了吗？并没有。

后来，小云和小吉都去世了，两个人见到了引路天使，要他们分别讲述一下自己的人生经历，从而判断他们能否上天堂。小云讲着讲着，说：“算了，不想讲了。”于是小吉进了天堂，小云则因为没有讲述完自己的一生而接到一个工作：上帝命他去卷线团，只要卷好一个线团，线不断就可以上天堂了。小云开始卷，卷着卷着他发现线断了，只得从头开始。卷着卷着，线又断了，只得从头再来。日复一日，年复一年，小云永远都在卷着这团无法卷完的线团。

故事讲完了，或许你的脑海中忽然闪过一个问题：我们是不是也常常如小云一般做事半途而废？为什么会这样？

小云每一次鼓起勇气出发，在看不到终点的路上却总因各种坎坷而放弃，其实这是心理学上所说的“半途效应”在作祟，通俗地说，

这种效应是指某行为进行到一半时，由于心理因素及环境因素的交互作用而导致的对目标行为的一种负面影响。

大量的事实表明，人的目标行为的终止期多发生在“半途”附近，在人的目标行为过程中，中点附近是一个极其敏感和脆弱的活跃区域。背包客克莱尔的一生颠沛流离，6岁时父母离异，22岁时母亲去世，此后四年她都过着水深火热的生活，婚姻也最终破裂。绝望地生活了几年之后，她决定通过徒步旅行的方式重新找回自我。她选择徒步穿越全长2650英里的太平洋屋脊步道，这是美国远足三大胜地之一。

每年四月，大批远足者会从墨西哥边境出发，到九月和十月陆续会有人走完全程。心理学家曾对这些远足者进行过调研，研究表明，退出者一般会在以下两个地方放弃：出发100英里左右的地方，以及1000英里的地方。第一个敏感脆弱点很容易解释，一些人过高地估计了自己，完全坚持不下来，他们抱着试一试的心态，但试了100英里后发现吃不了苦，拍拍照片，留个纪念就结束了。

就像故事里的小云，在一心想走的演艺事业这条道路上并非没有机会，但是由于自我认知不足，一意孤行选择自学，忽略了事情本身的困难度，且缺乏意志力，最终导致半途而废。所以，在做一件事情之前首先要做好自我能力评估和困难预判。

你需要问自己几个问题：

· 我目前的能力够不够支撑我的梦想？不是想做什么就做什么，而是能做什么才做什么。

· 我所追求的是不是自己真正感兴趣的事？

· 我准备好迎接通往目标之路上的各类困难了吗？如果真的有
很多困难，我是否还愿意继续？

这也是通常所说的意志力，可别小看这三个字，这才是最大的拦路虎，北艾奥瓦大学教授、作家罗伯特·沃勒说过，虽然很多时候我们是在用判断力思考问题，但最终解决问题的还是意志力而非才智。

如果问完这三个问题，内心得到的是肯定答复，这时候才适合行动，因为仅仅凭借兴趣与一腔热血是远远不够的。

接下来，我们再来看一看第二个敏感脆弱点。实验结果表明，对于另外一些相对有经验的背包客来说，在成功闯过第一个敏感脆弱点之后就养成了一定的习惯，这也是其中一些人可以完成远足的原因。然而，还有很多人会倒在 1000 英里即一半路程的地方。克莱尔 2015 年就是在 1232 英里的地方退出的，她曾这样描述自己的感受：刚开始的时候一切都是新奇的，充满挑战的，但到了半途，在一英里一英里走下来后，旅程变成了平庸的琐事，就失去了激情，令人精神疲劳。

从这些背包客身上我们可以看到养成良好的行为习惯是成功完成目标的关键所在，对于某个目标，一旦养成习惯，就会更容易完成，这是常识。所谓习惯成自然，我们会机械性地重复，一步步完成目标。但是不断重复旧有的习惯也会形成倦怠期，这是因为机械性地重复某些行为会让人感到枯燥无聊。

心理学家在对这些背包客跟踪研究的过程中，发现一名叫凯蒂的背包客和她的成员在远足的途中下载了一款游戏，每隔1—2天就有一个猜谜任务要完成，还有一些人会尝试写博客，分享阅读经历等，让行走变得更有趣味性。由此可见，我们除了需要养成习惯，还需要解决伴随行为习惯的情绪递减，也就是说，要让行为习惯变得有趣起来，不断加入新的刺激。可以为目标设立奖励机制，拍摄为完成目标而努力向前的Vlog、日常奋斗剪影等。

在通往目标的路上难免会出现以上两大敏感脆弱点，引发半途效应，但是如果我们做好提前预警和自我管理，培养良好的心理韧性，不断增加兴趣或好玩的情绪体验，相信每天都会有新进展和新收获。

每天在公交车上喊着要接工程的人都在想什么？ ——心理补偿

小良是个聪明的孩子，他的聪明在很小的时候就显露出来了。3岁去商店买玩具的时候他就展示出与众不同的智慧，他不声不响地把货架上的玩具看了一遍之后，指了指最高处的那个说：“要。”

货架最上面的往往是最大的玩具，而一般的孩子看不到那里就会被其他玩具吸引了。“这孩子长大了一定会与众不同的。”爸爸妈妈心里都是这样想的。

事实证明爸爸妈妈的眼光是没错的，小良从上学第一天开始就表现出过人的天赋，学什么都特别快。除了平时学习成绩好，小良还经常去参加各种学科竞赛，基本每次都能拿到很好的名次。小良成了学校的典型，每次开全校大会表彰的学生里面总有小良。