

■ 大师精华课系列 ■

# 心理学 原来很有趣

16位大师的精华课

陈玉新 著

**PSYCHOLOGY**  
**IS VERY**  
**INTERESTING**  
THE ESSENCE OF 16 MASTERS

清华大学出版社  
北京

## 内 容 简 介

本书主要围绕生活中经常出现的心理学问题，选取了16位享誉世界的心理学名家，把他们的观点以一种通俗易懂、饶有趣味的方式介绍给读者。本书以课堂演讲的方式，让读者通过各位心理学导师讲解自己关于各类心理学命题的看法获得新知。在观点方面，本书更加注重读者的理解应用。因此，本书非常适合对心理学感兴趣，以及想要了解心理学基本知识的读者。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

### 图书在版编目（CIP）数据

心理学原来很有趣：16位大师的精华课 / 陈玉新著. — 北京：清华大学出版社，2019  
（大师精华课系列）

ISBN 978-7-302-51215-8

I. ①心… II. ①陈… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第211495号

责任编辑：刘 洋

封面设计：徐 超

版式设计：方加青

责任校对：王荣静

责任印制：

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>，<http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦A座 邮 编：100084

社总机：010-62770175 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，[c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质 量 反 馈：010-62772015，[zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 装 者：

经 销：全国新华书店

开 本：148mm×210mm 印 张：8.875 字 数：204千字

版 次：2019年1月第1版 印 次：2019年1月第1次印刷

定 价：59.00元

---

产品编号：078563-01



心理学是一门研究人类心理现象，及其影响下的精神功能和行为活动的科学，兼顾突出的理论性和实践性。

心理学包括两大领域，分别是基础心理学与应用心理学，其中涉及知觉、认知、情绪、思维、人格、行为习惯、人际关系、社会关系等许多领域的研究，同时也与日常生活的许多方面，如家庭、教育、健康、社会等相关联。

可以这么说，一方面，心理学尝试用大脑运作来解释个体基本的行为与心理机能，同时也尝试解释个体心理机能在社会行为与社会动力中的角色。

另一方面，心理学还与神经科学、医学、

哲学、生物学、宗教学等学科有关，因为这些学科所探讨的生理或心理作用会影响个体的心智。实际上，很多人文和自然学科都与心理学有关，人类心理活动其本身就与人类生存环境密不可分。

心理学家从事基础研究的目的是描述、解释、预测和影响行为。应用心理学家还有第五个目的——提高人类生活质量。这些目标构成了心理学事业的基础。

心理学是一门基础性学科，在研究心理学的基本理论时，更讲究其学科普遍适用的原则和方法。同时，心理学又是一门工具性学科，它在犯罪学、教育学、逻辑学、社会学等多个学科领域，都起到了基础性的作用。心理学的重要性，在这里也可见一斑。

面对“心理学”这个庞大的科学概念时，你是否感到手足无措，无从下手？听到心理学几个字时，你是否会感到困惑和迷茫？你是否觉得心理学是高高在上的东西？

其实，了解心理学并不难。心理学也能变得妙趣横生。《心理学原来很有趣》就是这样一本通俗的大众心理学读物。

本书主要围绕生活中经常出现的心理问题（或心理现象），选取了16位享誉世界的心理学名家，把他们的观点以一种通俗易懂又趣味横生的方式介绍给读者。

第一章，是著名心理学家、精神分析学派创始人弗洛伊德对于“做梦”这个常见现象的心理学解析。他用科学但不乏幽默的方式，为我们揭开了梦的面纱。

第二章，是心理学家巴甫洛夫对于反射行为的研究。他用各种来源于生活的小案例，帮我们解释了人的一些固化行为是如何产生的。

第三章，是行为心理学泰斗斯金纳对于人类行为的研究。读者将会在本章中看到斯金纳用他特有的理论对人类行为所作的



剖析。他让我们明白，人类的很多固有行为其实都是生理本能在作怪。

在此之后，还有荣格对性格形成的研究，马斯洛对需求满足的讲解，费希纳对人类本能的剖析，艾宾浩斯有关记忆的研究，比奈有关智力的理论，施奈德对错觉的解析，霍尔对情绪的讲述，塞利格曼对快乐的揭秘，冯特关于恐惧心理实质的探索，罗杰斯对变态心理的追问，华生关于刺激的实验，斯泰博格对爱情的看法，以及津巴多对时间的研究。

16位心理学大师带我们逐一揭开了一系列心理现象的神秘面纱，让我们对人类的心理有了一次从头到尾的“参观”。

《心理学原来很有趣》能够引导每一位读者入门，不管是对心理学略知一二的人群，还是零基础的读者，本书都能让你读过之后，面对心理学不再望而生畏。

本书包含了心理学基础原理、常用术语、经典理论、专家介绍、性格特征、情绪特点、本能问题、条件反射、记忆与遗忘、联想与错觉、智力、时间、行为与刺激等内容，可以说包罗万象，是心理学爱好者的理想读本。

当前，心理学也面临了全新的形式。因此，对新出现的心理学问题，本书也为读者们做出了详细的解读，这是新形势下读者们的需要，也是对心理学的延伸和拓展。

此外，《心理学原来很有趣》还有六大特色：只讲心理学常识，以实用性为主；采用课堂教学手法，讲解心理学知识；给出有趣的心理学现象；将心理学专业术语化繁为简；深入浅出地解析心理学理论；配以图片，让读者更容易理解。

心理学是一门让人收获智慧与幸福的艺术。当你在社会交往的时候，最优先考虑的一定是心理学。因为心理学跟你的生活息

息相关，无论是学习、工作，还是婚姻、社交等，心理学知识和原理无处不在。

《心理学原来很有趣》的重点不在于教授读者那些深奥的理论，或者让读者学会用繁杂的知识来分析心理问题，而在于逐步引导读者，让读者能像心理学家一样思考，用心理学家的思维去思考问题，用心理学方式去解决问题。

本书能让你学会选择，正确决策，理性生活。心理学是聪明人的选择，请翻开本书，开始你的心理学之旅吧。我们期待与您的更进一步的交流！



夏楠是心理学专业大二学生。每天的活动场所除了宿舍、食堂，就是教学楼。这种三点一线式的生活方式让他有些百无聊赖。

一日，夏楠的同学张栋兴叫他来医院一趟。夏楠有些惊讶：这小子莫不是生病了？

到了医院，看见生龙活虎的张栋兴，夏楠一脸黑线：“你叫我来干吗啊？”

张栋兴一脸神秘：“别说话，我带你去个地方。”

夏楠被张栋兴连拖带拽地弄到医院的心理咨询科，但是在几个科室的门前都没有停下，而是一路来到地下一层。幽暗的灯光让夏楠联想到了恐怖电影中的场景。

“你到底带我去哪里啊？”夏楠忍不住

问道。

张栋兴笑容满面地推开一扇大门：“看在咱俩多年同学，你又学心理学专业的分上，我才带你来的，这是我无意中发现的秘密基地……”

大门一打开，略显嘈杂的声音立刻在夏楠耳边响起。定睛一看，夏楠才发现，这间地下大厅里竟然坐满了人。

大厅的正前方，站着一位神色严峻、胡须花白的教授。

这个人，夏楠再熟悉不过了。

因为几乎每本心理学的基础教材中都有他的照片——弗洛伊德。

看着夏楠惊诧的目光，以及快掉到地上的下巴，弗洛伊德老师忍着笑，故作严肃地点点头：“门口的同学，快进来坐好，我们的课程马上就要开始了……”



## 第一章

### 弗洛伊德讲“做梦” / 001

- 第一节 人为什么会做梦 / 002
- 第二节 潜意识让你这样去做 / 007
- 第三节 在梦里还能保持冷静吗 / 012
- 第四节 盗梦空间真实存在吗 / 016
- 第五节 失恋疗法 / 021

## 第二章

### 巴甫洛夫讲“反射” / 027

- 第一节 巴甫洛夫把妹法 / 028
- 第二节 相亲时讨论什么话题最好 / 032
- 第三节 习惯是如何成为自然的 / 036

- 第四节 特殊的恋物癖 / 040
- 第五节 似曾相识是怎么回事 / 044

### 第三章

#### 斯金纳讲“行为” / 049

- 第一节 抑制不住的网购 / 050
- 第二节 Flappy bird 为什么这么火 / 054
- 第三节 强迫症是怎么一回事 / 058
- 第四节 女汉子是如何养成的 / 062
- 第五节 你和顶皮球的海豚没什么区别 / 066

### 第四章

#### 荣格讲“性格” / 071

- 第一节 为什么他们的人缘这么好 / 072
- 第二节 你有几个性格 / 075
- 第三节 羊群去哪儿了 / 080
- 第四节 多种多样的情结 / 084

### 第五章

#### 艾宾浩斯讲“记忆” / 089

- 第一节 跟着艾宾浩斯老师背单词 / 090
- 第二节 遗忘曲线 / 095
- 第三节 真正的忘记是不存在的 / 099



## 第六章

### 马斯洛讲“满足” / 103

- 第一节 越有钱越不满足 / 104
- 第二节 得不到的永远在骚动 / 108
- 第三节 带你感受“高峰体验” / 112

## 第七章

### 费希纳讲“本能” / 117

- 第一节 什么是类本能 / 118
- 第二节 自我实现 / 121
- 第三节 入世与出世 / 124

## 第八章

### 比奈讲“智力” / 131

- 第一节 智商比你多二两 / 132
- 第二节 像福尔摩斯一样去思考 / 136
- 第三节 智商低 $\neq$ 弱智 / 141
- 第四节 智商高 $\neq$ 天才 / 145

## 第九章

### 施奈德讲“错觉” / 149

- 第一节 你为什么要下意识地伪装 / 150
- 第二节 让你哭笑不得的错觉 / 154
- 第三节 那纵横驰骋的联想 / 158

## 第十章

### 霍尔讲“情绪” / 163

第一节 情绪心理学 / 164

第二节 最大的悲哀是无助 / 167

第三节 你的工作与你情绪相符吗 / 171

## 第十一章

### 塞利格曼讲“快乐” / 177

第一节 快乐来自哪里 / 178

第二节 八个创造快乐的招数 / 182

第三节 婚姻从来都不是坟墓 / 187

## 第十二章

### 冯特讲“恐惧” / 193

第一节 内省实验法 / 194

第二节 不同的思维模式 / 197

第三节 宗教来自恐惧 / 201

## 第十三章

### 罗杰斯讲“变态” / 207

第一节 人往高处走 / 208

第二节 如何正确地给人提建议 / 212

第三节 代沟只是你不会倾听 / 216



## 第十四章

### 华生讲“刺激” / 221

- 第一节 微表情是否能透露内心 / 222
- 第二节 想让你成为什么，你便能成为什么 / 226
- 第三节 稀奇古怪的各种恐惧 / 230
- 第四节 环境造人 / 234

## 第十五章

### 斯泰博格讲“爱情” / 239

- 第一节 相爱容易相处难 / 240
- 第二节 你为什么会害羞 / 244
- 第三节 上瘾是怎么一回事 / 248

## 第十六章

### 津巴多讲“时间” / 253

- 第一节 你的时间观是什么样的 / 254
- 第二节 著名的监狱实验 / 258
- 第三节 哪个国家的人最乐于助人 / 261

### 参考文献 / 267



# 第一章

## 弗洛伊德讲“做梦”



本章通过 5 小节，用幽默风趣的文字、诙谐易懂的配图，为读者详细讲述了潜意识的心理作用。其中罗列了弗洛伊德的基本著作、名言名句，并对其进行了详细解读。适用于渴望了解潜意识，以及饱受失恋苦恼的读者。相信您阅读本章后，一定会有所收获！

---

## 西格蒙德·弗洛伊德 (Sigmund Freud)

奥地利精神病医师、心理学家、精神分析学派创始人。

弗洛伊德是心理学界公认的开创者之一，他原本在维也纳综合医院担任医师，从事脑部疾病的研究与诊断工作。在工作中，他逐渐发现了医疗在身体疾病之外的应用，从而开启了对人类心理的研究。

弗洛伊德独立开创了潜意识研究新领域，促进了动力心理学、人格心理学和变态心理学的发展，奠定了现代医学模式新基础，为 20 世纪西方人文学科提供了重要理论支撑。

## 第一节 人为什么会做梦

夏楠刚坐定，弗洛伊德老师就开了口：“前几年，一部名叫《盗梦空间》的电影自上映以来票房一路飙红，在全球各地都获得了一流的口碑，上映仅三周，其票房就突破6亿美元大关，是那一年当之无愧的票房冠军。莱昂纳多精湛的演技，也让全世界掀起了一阵做梦的狂潮。”

一位男同学点点头：“不错，那段时间，我身边的很多人都特别痴迷有关解梦和盗梦的事情。”

弗洛伊德老师微微一笑：“那么，你们知道人为什么会做梦吗？”

大家都陷入了思考。

弗洛伊德老师捧着一本《梦的解析》笑呵呵地说：“想象一下这个场景：春风轻拂，樱花飘落，一个笑靥如花、倾国倾城的姑娘迎面走了过来。突然，一个身高八尺，长着一脸青春痘还带着一副牙套的男子冲进画面中，举起一盆仙人掌，单膝跪地大喊‘×××，我爱你，你可以做我女朋友吗？’只见那姑娘翻了一个白眼，‘做梦去吧你’，然后头也不回地转身走掉了。”

“几千年前的原始时代，人类社会对世界的认知可谓少之又少，那时的人们习惯于把自己不理解的事物与神灵联系在一起。对他们来说，做梦是天上的神仙或者死去的人要以梦为媒介给他们一些指引抑或暗示。”



“可是，真的是这样吗？”夏楠问。

“当然不是，”弗洛伊德说，“在我这本《梦的解析》中，有我对做梦理论的解说——梦，是愿望的达成。”

夏楠问：“可是，为什么我们的愿望要依靠梦去实现，而不是凭借自己的努力在真实世界中完成呢？”

弗洛伊德回答：“这是由于这些愿望大多是被能力、道德或法律限制的，所以我们不能或者不愿在现实生活中去实现它们，于是最终我们的意识便将它们寄托在了梦境中。”

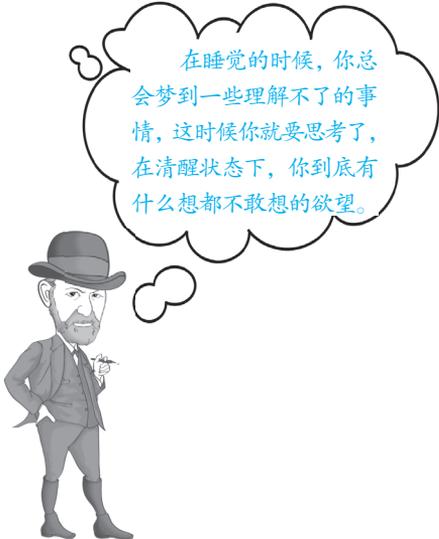
在弗洛伊德的世界观里，人的思想行为被定义为欲望与满足。吃喝拉撒睡都是欲望的一种，而且十分容易得到满足，但是还有另外一些欲望是不太容易满足的，梦便是这些不能满足的欲望的反射。

（见图 1-1）

“举个简单的例子，一个人被判了无期徒刑，天天思念自己刚出生的小

女儿和漂亮的妻子，那么对于他来说，这种见到家人的欲望是很难被满足的，所以没有什么比‘越狱’，或者‘家庭团聚’更好的主题适合他的梦境了。让我们再回到上文的那个例子。那个表白被拒绝的男生，非常有可能日后在梦中与那位姑娘携手白头。

“好了，经过之前的层层铺垫，现在，让我们来具体分析一下，人为什么会做梦。”



在睡觉的时候，你总会梦到一些理解不了的事情，这时候你就要思考了，在清醒状态下，你到底有什么想都不敢想的欲望。

图 1-1 梦是欲望的反射

根据梦的内容与欲望的不同，弗洛伊德把梦的来源大致分为三种。

“第一种是白天产生了情绪波动，却因为一些外界因素而无法满足自己的意愿，把这种留有遗憾的意愿留到了夜晚去满足。这种意愿需要具备两个特点。第一，必须是被自己认可的；第二，意愿被外界因素抑制住了，没有实现。

“咱还是用那个痴情的一脸青春痘的男生来举例。假设，这个男生被心爱的姑娘拒绝之后，某一天他正垂头丧气地走在街上，一抬头，突然看到心上人和一个高富帅手拉手并排走在街上，两个人有说有笑，脸上洋溢着幸福的表情。不用想，咱们的男主角肯定十分愤怒，恨不得冲上去把那个情敌胖揍一顿。可他转念一想，自己过去之后很可能揍人不成反被揍。唉，君子报仇十年不晚，先回家制订一个作战计划然后再来吧。于是他咬咬牙恨恨地离开了。当天晚上，他就极其有可能梦到自己把那个高富帅给美美地揍了一顿，而且还在脸上踹了两三脚，真是大快人心。这就是我们常说的‘日有所思，夜有所梦’。（见图 1-2）

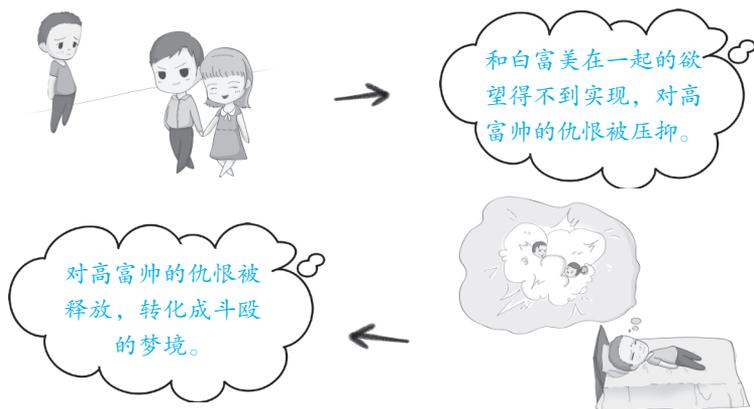


图 1-2 日有所思，夜有所梦



“揍人这种想法是被‘痘痘’男承认又由于其他因素而抑制住的，进而这些没被实现的想法就成了他心底骚动的欲望，这种欲望就是我们说的第一种梦的来源。”

夏楠问：“那么，第二种呢？”

弗洛伊德：“第二种是有可能发生在白天，却遭到排斥，便留到晚上去实现的意愿。与第一种不同的是，第二种意愿是在自己意识到之后从意识中被驱逐出去，不被自己认可的。”

“咱继续假设如下场景：那个倒霉的男主角心灰意冷地在街上漫步，一抬头，突然看到他的白雪公主和那个高富帅手拉手逛街。这次姑娘穿的是吊带小背心和超短裙，那风情万种的美看得‘痘痘男’两眼直发光。这时，他的脑海里悄然冒出一个想法——立刻冲过去，推倒漂亮的姑娘然后暴风雨般地一阵狂亲。当然，这个龌龊且因此而有可能被胖揍的想法刚刚产生，就被他的意识给否决了。于是，男生又恨恨地走了。这天晚上，男生搞不好就会梦到女神和自己在亲热。这种被意识否定的欲望，就是刚才所讲的第二种梦的来源。”

夏楠崇拜地看着老师：“我觉得您说得非常有道理。那么，第三种呢？”

弗洛伊德清了清嗓子：“嗯，咱再接着举例说明：某天晚上，男主角躺在床上开始回想白天看到女神的情节，想着想着，他的注意力竟转移到了高富帅身上，他觉得‘情敌’还挺好看的，而且温柔，细心，大方，有气质……他睡着了，并且梦到了自己和高富帅交往的情节。显然，这种想法相比于前两种更加不被允许，甚至连他自己都没有意识到其实自己喜欢的是男人。”

“这就是无法突破潜意识系统，不能走进意识范围内的第三种愿望。通常情况下，第三种愿望只会在夜间出现。这也就解释

了为什么有时候我们会梦到一些不易理解的东西。比如，一个害羞、不爱说话的女孩梦见自己在颐和园里放声高歌，或者自己变成了一条毛茸茸的小狗。这都是因为我们潜意识里的一些被我们抑制住或者未曾主观发现的意愿在梦中释放的结果。”

紧接着弗洛伊德老师又以讲故事的方式强调了另外一种特殊梦境。

在弗洛伊德很小的时候，他曾经做过一个特别神奇的梦。他梦到自己走进了一片茂密神奇的大森林，有会飞的天使姐姐在他身边唱歌，还有小精灵陪他玩耍。正在高兴之际，弗洛伊德突然想上厕所。可是他跑遍了整个森林都找不到公共厕所，最后实在坚持不住了，躲在一棵高大的松树后面解决了问题。

第二天起床后，他觉得屁股底下好像湿湿的，伸手一摸，放到鼻子底下一闻，原来是自己尿裤子了。

讲到这里，弗洛伊德老师尴尬地咳嗽了两声，赶紧解释，“不要笑，不要笑。这种情况是每一个人都经历过的，就是在夜间随机产生的欲望冲动，比如，想上厕所或者口渴。还有，相信每个人都有过听到闹钟而依旧睡过头的经历。有些时候我们会把外界的声音误认为是自己梦里发出的并试图在梦里找到合适的解释，比如，睡觉时听到敲钟的声音我们会梦到‘钟’来使梦境合理化，又比如大家听到早起独特的闹铃或者感觉到早晨的阳光后，会开始做自己已经起床的梦。而上面所举的例子，也就是我刚才要说的一种特殊梦境的起源——外界的刺激。即在做梦时，经由外界生理信号刺激做梦者而导致做梦者潜意识将生理信号的信息编入梦境从而改变梦境。”

不得不承认，在弗洛伊德的帮助下，人类对梦境的认识有了一个很大的进步，尽管还有许多地方对于我们来说是未知的，不过最



起码，现在我们知道了梦到想上厕所而尿床根本不是什么上天的指引，更不至于再像古人那样把一切梦境都和神明联系在一起。

## 第二节 潜意识让你这样做

弗洛伊德老师走进教室，看了看满眼期待的同学们。

“在上一节有关梦的章节中，我们曾提到过一个词，叫作潜意识。很多人对这个词并不陌生，因为我们在莫名其妙地做了一些选择之后，往往会说‘我也不知道为什么，潜意识让我这么去做的’。可是，究竟什么是潜意识呢？”

见同学们都在摇头，弗洛伊德说：“作为提出潜意识概念的第一人，”鄙人应该是最有话语权的。

“在心理学中，与潜意识共同存在的另一个对立事物叫作意识。

“意识是指人类可以认知或已经认知到的部分，而潜意识自然就是指那些在正常情况下根本不能变为意识的东西，好比一些被我们压在内心深处而无从意识到的欲望。

“比如，‘我是人’这句话是所有人都已经认知到的观点，所以被称为意识。而‘我是一只从 M78 星球跑来拯救地球的野生奥特曼’这种想法就不容易难被大众接受或者意识到，但是极有可能，它就潜藏于我们内心的深处却没有被我们发觉出来，这就是潜意识。”（见图 1-3）

为了更为全面地解释“潜意识”这个词，弗洛伊德引入了另外两个概念，“前意识”和“无意识”。

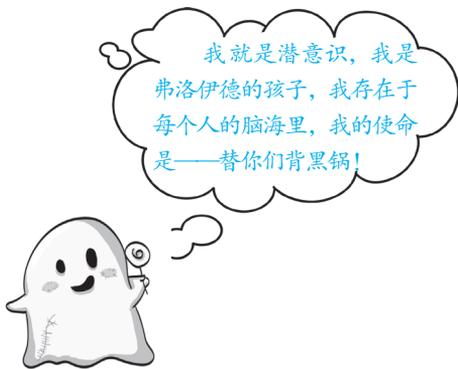


图 1-3 潜意识

“‘前意识’和‘无意识’都是潜意识的分支。‘前意识’是可以通过回忆或者思考被我们召唤出来的。相比于‘前意识’，‘无意识’就比较杂乱无章，就像一只无头苍蝇在四处乱撞。”

看着同学们一脸茫然，弗洛伊德运用了一个比较好理解的比喻来解释人的意识结构。

“人的意识组成好比奢华的总统套房。在总统套房的最里面，有次序地坐着几个西装革履、文质彬彬、一表人才的‘老大’，这就是我们的意识。而在总统套房的门口，则簇拥着一堆乱七八糟的人，他们拼了命地想挤进来。门口站着一个守卫，检测外面的这些人是否合格，能否进入。有的人尽管衣衫褴褛，但是好歹有个人样，就可以进入接待室等待下一步审查，这些人就是‘前意识’。剩下的一些，喷火龙，食人花，狮身人面兽，皮卡丘，不知道是什么物种的，就是‘潜意识’了。（见图 1-4）”

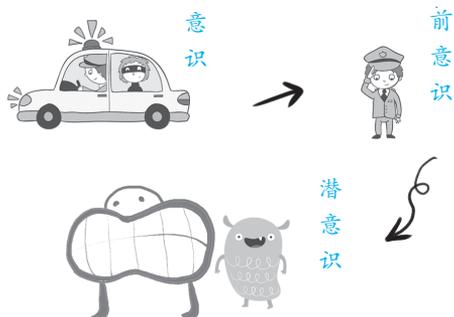


图 1-4 潜意识和前意识



“虽然潜意识是被排斥在意识门外的，但其实在很多时候，它们会偷偷地跑进来，干扰或者帮助我们的行为活动。我们会做一些奇怪的梦，或者说一些被称作‘口误’的话，比如把两个人的名字说反，这些都可能是潜意识的表现形式。（见图 1-5）因为非常有可能，我们的潜意识认为这两个人是相像或者相同的。”



图 1-5 口误是潜意识在作怪

夏楠问：“那么，我们的口误都是潜意识在作怪吗？”

弗洛伊德点了点头：“不仅仅是梦和口误笔误，在一些选择上，我们也会受到潜意识的影响。”

“一次午休，教室里的一个同学在跟另一个同学讨论一部新上映的电影。其中一个说‘这部电影特别好看，主演的那个谁特别帅，男神啊，而且剧情惊心动魄的！’你坐在一边享受你的午饭，只是依稀听到了几个字眼，但你的潜意识已经认定了那部电影挺好看的。几天之后，你朋友约你去看电影。这时，你的潜意识就跑出来，‘帮助’你理所当然地选择了那部电影。其实你早就忘记了那天午餐时听到的话，根本不知道为什么会这么做。”

同学们不由得点了点头，仔细回想了一下自己的生活，发现生活中有数不清的选择都是依靠潜意识做出的。

比如，对于不同牌子的商品的选择，上厕所选择的隔间，在

餐厅时座位的选择，等等。当我们无法根据意识寻找到确切的答案，或者心中所想的“选哪个都差不多，随便选就好”时，潜意识就会出来代替我们做决定。这些选择并不是毫无根据的，它们都是生活中一些小事的反射，只不过身在其中的我们没有注意到而已。

夏楠突然举起手来：“老师，我这里有一个案例！”

夏楠说：“我非常喜欢看电视剧《爱情公寓4》，里面有一集好像就涉及潜意识。吕子乔被高薪聘请当励志师，把录制好的励志视频放到网上来帮助大众获得正向的心态。视频中，吕子乔一本正经，眼睛里满是坚定地大声朗诵‘你是个处变不惊的女孩，小小的挫折不会影响你的妩媚，自信在你心中，而你在我眼中，记住，天使与你同在，你本来就很美’。

“这集的热播一时间给很多女孩儿带来无穷的正能量。一名职业白领穿着黑色一步裙，自信满满地朝公司走去，过马路的时候不小心被绊倒了，起身时裙摆被撕裂了一块。这一画面引来了周围路人的嘲笑。尴尬之中，女孩心中由于那段‘你本来就很美’的剧情而产生的潜意识让她骄傲地起身，果断地把遮过膝盖的裙子沿着裂缝一下扯成超短裙，大步向前走去。丢下一旁看傻了眼的路人。”

弗洛伊德老师十分认同夏楠说的：“由此可见，我们的潜意识会产生一些我们之前没有考虑到的办法或者观点，许多时候，它们会在我们犹豫不决时带给我们有益的帮助。”

说到这儿，突然有学生站了起来：“既然潜意识这么厉害，那么我们干脆什么也别想了，就靠潜意识去做事，不是更好吗？”

弗洛伊德老师笑着说：“提出这个问题的同学，不要那么着



急下结论，这个问题的答案，我让夏楠帮我回答。”

夏楠接着说：“那就让我们继续听完刚才那一集的下半部分。吕子乔的室友张伟正处于爱情和事业的双低谷，不但女朋友跑了，而且他自己也被公司‘请’回家反思自己的行为。无意之中，他看到了吕子乔录制的励志视频，于是彻夜温习这段视频。几天之后，当朋友们再看到他，他正裹着浴巾，敷着面膜。只见他一扭一扭地走到众人中间，跷着兰花指给自己泡蜂蜜水。吕子乔问他又吃错什么药了，他娇滴滴地说‘你们男人真讨厌’。”

张伟的这系列诡异行为的导火索就是吕子乔录制的那段视频，只不过伤心过度的张伟忘记了那些视频是专门为女性录制的。昼夜不分地长时间观看导致他的潜意识认为自己是一个柔弱、需要被保护的女性。最终使得一个阳刚之气十足的大男人‘变成’了一个娇柔造作的小女孩。”

弗洛伊德看着发问的同学：“你听明白了吗？潜意识是可能会给我们带来一系列不必要麻烦的。如果单纯地凭借潜意识去做事，那好不容易从猴子进化成人的我们岂不是又要退回到当初，跟猴子一样，纯靠潜意识去吃饭，睡觉，哪天来兴致了还要跟隔壁的老虎叔叔单挑一下。”

“意识与潜意识的对立存在是生物选择进化的结果。说白了，意识好比冰山露出来的那个尖尖角，是经过严格筛选才形成的，而潜意识则是沉在水底的部分，更像是一个神秘大世界，什么奇珍异兽都能找到。只可惜，我们现在对人类的理解并不完善，若真能开发出运用潜意识的方法，那定是另外一种无穷的力量。”

此时，下课铃响起，弗洛伊德老师刚好讲完。

### 第三节 在梦里还能保持冷静吗

一早的课堂上，夏楠和同桌正在讨论他昨晚的噩梦。

夏楠：“我梦见自己被人拿着刀子追杀，一路狂跑却又死活甩不掉背后的人。”

同桌：“那么，你有没有想过回头和追你的人打一架呢？”

夏楠：“是啊！为什么我不打个电话报警呢？为什么不转身跟他打一架？为什么不能冷静地想一想解决办法，而要毫无目的地四处乱撞呢？”

正在大家疑惑的时候，弗洛伊德老师站了出来：“梦是人意识的表现形态，梦里的举动是被潜意识控制的。潜意识怎么可能冷静下来呢？”（见图 1-6）

的确如此，自从弗洛伊德提出他的梦理论之后，人们对梦的研究一直未断过。可惜，弗洛伊德老师无缘看到在他离去以后，人们对于梦的新突破——清醒梦。

“清醒梦和白日梦不同。我们常说的白日梦是人们在清醒的状态下幻想一些不切实际的行为，比如：超



图 1-6 梦是被潜意识控制的



能力，一夜暴富，屌丝追到女神，这些都是白日梦，是在非睡眠情况下发生的。

“而清醒梦是指做梦者能在睡梦中保持意识清醒的状态，拥有思考能力和记忆能力，甚至有的人可以清楚地知道自己身处于梦境中。

“通常情况下，清醒梦发生在睡眠中的无意识状态，不过也有可能发生在临近入睡时，或者睡醒前。对于后两种情况，人的大脑会处于有意识的状态，可是身体却无法活动，这种情况被中国人称为‘鬼压床’。”

“鬼压床？”很多同学都露出了不可思议的表情，“没想到老师您还是一个迷信的人呀！”

“当然不是！”弗洛伊德老师说，“‘鬼压床’当然是不科学的，一些研究表明，这是大脑的一种自我保护状态。因为睡觉的时候，人的意识薄弱，思维不清晰，身体的随便移动是极其危险的。

“现实生活中，当我们进入睡眠后，我们身体的活动范围很小，可是在梦中，我们却可以真实地体验到跑步、走路，以及飞翔等感觉。当身体的运动被大脑抑制的时候，我们的意识感觉就会主观地被麻痹。

“尽管处于睡梦中，我们依旧可以感觉身临其境。这也就解释了为什么大部分的梦都不是清醒梦。多数情况下，由于梦中栩栩如生的画面和感觉，我们很难察觉到自己其实是在做梦，并且对自己梦到的东西深信不疑，不管它有多离谱。就好比当我们出现幻觉的时候，我们也常常会以为那就是真的。（见图 1-7）

“但是，如果我们掌握了做清醒梦的方法，就可以在梦中随心所欲，就算梦境再怎样真实也可以使头脑保持清醒理智，甚至可以控制自己的梦境。”

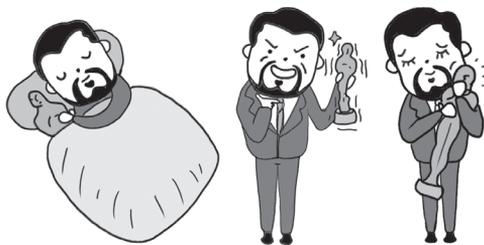


图 1-7 梦与白日梦

“真的可以吗？”夏楠问。

弗洛伊德答：“很多人都表示自己曾经做过清醒梦，而且大多发生在童年。不过就算你没有做过清醒梦或者早已忘记类似的经历也不用担心，因为做清醒梦是可以通过日常训练培养出来的一种能力。下面，就教给大家一个新技能——如何在梦中保持冷静的头脑。

“掌握清醒梦的第一步就是要辨别出自己是否处于梦境中，现实测验就是一种常见的分辨方法。

“由于我们的一些举动在睡梦中得到的结果和现实生活中会不一样，所以我们要充分利用这一点，在清醒的时候练习一些技巧来帮助自己了解到自己正在造梦。比如，我们可以阅读一些文字，记住大致内容之后望向别处，过一会再阅读那些文字的时候如果发现内容改变，那就证明自己正处于梦境中。不光是文字，图片、手表上的时间等都可以成为检验的好办法。

“第二种办法就是按一下台灯开关或者照一照镜子。通常在梦境中，灯光很少会正常，而镜子中的影像都是十分模糊、扭曲的，甚至你会在镜子中看到不真实的东西。不光如此，我们还可以通过梦征象来辨认自己是否身处梦中，梦征象包括行动、背景和形状。



“当你或者你身边的人做了一些违背常理，抑或打破科学规律的事，例如你一出门看到满街的男女老少都穿着裙子出门，或者你能挣脱地心引力的束缚腾空飞起之类，不用想，你一定是在做梦。这就是从行动梦征象来辨认。”

“背景梦征象是指你所处的地方或者你面对的情况非常诡异。形状梦征象是指做梦者或者其他梦中出现的角色的形状十分古怪，包括服饰、发型、体型之类的。还有，可能你还会看到不远处的自己和别人聊天，吃饭，等等。”

“这些梦征象在梦中看起来很正常，但只要我们留意，就可以很好地帮助我们区分梦与现实。”

听到这里，有同学问：“那么，就是这些了吗？”

弗洛伊德摇了摇头，接着说：“然后，我们还需要一些技巧来引导出清醒梦，其中最简单的方法叫作清醒再入睡。为了增大获得清醒梦的概率，很多人会等自己身体十分疲惫时睡觉，然后设定好闹钟，让自己睡五个小时再起来，清醒一个小时后再入睡。这也就解释了为什么很多人早晨刚起床的时候可以清楚地记得梦里的内容。”

“还有一种有效的办法就是周期调校技巧，即通过对睡眠周期的调整来培养在梦中的警觉性。假如你正常的起床时间是7点，那么某一天早上你调好闹钟5点半起床，起床之后对自己进行现实测试。如此重复训练一周，你的身体已经养成在5点半到7点之间保持清醒的习惯，并且会不由自主地为自己进行现实测试。”

“除此之外，很多人还借助一些仪器，通过外界的刺激来帮助自己实现清醒梦。我们睡觉时听到的一些声音，眼睛接触到的灯光在梦中也会展现出来。引导清醒梦的仪器就是利用了这一点，当它感知到造梦者正在造梦时便会发出闪动的光线，而这些光线可能在

梦中就变成了闪动的车灯，以此来提醒造梦者正处于梦境中。”

听了老师的讲解，有些同学开始跃跃欲试了。夏楠也打算晚上就试试老师讲的方法，看看能不能在梦里和心爱的明星来一场约会。

## 第四节 盗梦空间真实存在吗

“你是来杀我的吗？”

“我知道这是什么……”

“我之前见过，那是在很多很多年以前，在一个已经记不清的梦里，我见过他。”

“那个人有一些激进的想法。”

正当同学们聚精会神地看着夏楠和张栋兴的表演，远处传来了弗洛伊德老师的脚步声。

弗洛伊德清了清嗓子：“刚刚两位同学表演的是奥斯卡获奖电影《盗梦空间》中的经典对白，由莱昂纳多·迪卡普里奥主演的柯布带着一把枪和一枚精致的小陀螺，一身狼狈地出现在了斋藤的面前。在梦境中度过数十年的斋藤此刻已然变成一位白发苍苍的老人。没有人知道这么长时间的轮回中他经历过什么，他眼神空洞，死死地盯着那枚从未停止旋转的小陀螺。”

“小李子年轻的时候可真帅呀！”很多女同学低声自语。

弗洛伊德老师接着说：“这部电影剧情错综复杂，讲述的是一位名叫柯布的造梦师穿梭于现实与梦境之间，利用梦境来盗取一些重要信息的故事。



“剧中，柯布告诉我们，造梦者在梦中可以与别人的潜意识交流从而盗取别人的意识，还可以建造某些安全地方，比如银行、保险库或者监狱，意识会不知不觉将保密的信息放进去，然后进行入侵盗取。

“我曾经提到过梦是潜意识的一种表现，大家还记得吗？”

“在梦中，我们所看到抑或是经历的许多东西都是潜意识的反射。由此可见，如果别人真的可以进入我们的梦中，的确是可以窃取一些我们的观点、想法或者秘密。（见图 1-8）可是问题在于，别人想窃取的信息很难就是我们梦中可能会出现的信息。



图 1-8 人的梦中确实隐藏着信息

“人们想去窃取的信息一般都是至关重要的，影响着企业存亡或者政局变动，价值至少上千万的机密。

“然而，根据我对梦的研究，人们做梦只不过是夜晚满足自己白天由于各种因素的影响而未达成的欲望罢了。

“如果一个石油大亨的儿子白天刚刚参加完一场十分重要的期末考试，一直到晚上睡觉前，他都在思考自己试卷上的某一道数学题是不是算对了，那么晚上他的梦境百分之八十都是有关于这场考试的。”

夏楠突然站起来：“我知道了，这时候，好不容易搞到盗梦者柯布的梦境分享仪器的那个窃贼，原本打算进入这位石油大

亨儿子的梦中，查看一下他们家保险柜放哪里了，结果翻到的内容全部都是一元二次函数和隔壁同桌冒着生命危险传过来的小纸条。这样一来，窃贼岂不是竹篮打水？”

弗洛伊德老师赞赏地看着夏楠：“对，就是如此。电影中柯布等六位盗梦者从来都是把要窃取的目标邀请到已经提前设定好的梦里面，而不是傻不拉唧地进入别人的梦中。”

“所以，如果我们可以让别人进入原本设定好的梦中，那么极其有可能我们就能窃取一些有用的信息或者像柯布那样在别人脑子里面植入一个观点。只可惜对于这方面，《盗梦空间》中并没有详细介绍。”

听到这里，同学们不怀好意地调侃弗洛伊德：“如果科技足够发达，作为潜意识理论的先驱者和解梦大师的老师，不知道他当年是否会选择做一个盗梦者呢？”

弗洛伊德老师恨铁不成钢地答道：“笨蛋，就算没有那些高端仪器，我们还可以催眠啊！”

“噢，对！当年的弗洛伊德可是特意拜高师学习过催眠术呢！”同学们恍然大悟。

弗洛伊德整理了一下领带，一本正经地说：“我可是当年的三好学生，十佳青年，幼儿园时还拿过两朵小红花，才不会去做什么偷鸡摸狗的勾当。

“相比于电影中的那些盗梦，催眠术这种东西听起来好像还离我们的生活近一点。19世纪，在钟表盛行的那个年代，许多心理医生在面对一些过于纠结或者迷失自我的患者时，就会从衬衫内侧掏出钟表放到患者眼前，开始振摆运动。有的时候，还会用温柔的声音描述一些画面，加快催眠进度。

“回想过去，放眼当下，尽管有据可查，可是催眠术这个词



离我们的生活好像越来越远，已经成为一种类似神话的存在了。”

有同学问：“弗洛伊德老师，为什么今天没有人用催眠术去盗取信息呢？”

弗洛伊德：“这个，这个可能是因为科技发达，现在大家都改用手机看时间了，我们总不能来回晃手机吧。

“好了，让我们再回到《盗梦空间》这部电影中去。这部电影另外一个吸引人眼球的亮点就是结局。

“虽然柯布的妻子在梦境与现实中迷失了自己，以为自己依旧身处梦境之中，以至于跳楼身亡。而柯布也因妻子的死被驱逐出境，再也没看到自己的两个可爱的孩子。不过幸运的是，在斋藤的帮助下，他终于如愿以偿，回到了家人的身边。他再一次随手转起了那个小陀螺，然后就转身陪孩子去了。镜头也就锁定于此，陀螺永不停息地舞蹈，没有人知道它最后到底有没有倒下，也没有人知道柯布是不是依旧处于一个梦境中。

“在电影里，柯布曾讲到过，‘我们做梦的时候，梦境是真实的，只有到醒来的时候才会意识到事情不对劲儿。每个人都不会记得梦从何而起，我们总是直接插入到梦中所发生的一切。’事实的确如此，我们都很少记得梦的开始。如此一想，其实我们每个人都不记得三四岁以前的事情，会不会是因为我们正处于一个梦境之中呢？”

有些同学已经被完全搞晕了，“难道真的如此吗？”

弗洛伊德老师笑着说：“另外一部好莱坞大片《黑客帝国》讲述的也是一个类似的故事：那时的社会已经被高科技所控制，拥有智慧的电脑在人类的脑海中创造出近乎真实的景象以及相对应的感知，让人类永远生活在梦境中并且毫无察觉。人类的身上被插着形态各异的管子来输入营养液，他们对真实世界一无所知，

只是活在一个永远不会醒来的梦境中。（见图 1-9）”



图 1-9 盗梦空间

夏楠打断弗洛伊德老师：“这两部电影尽管风格不同，看起来好像是天方夜谭，却又引人深思。那么，这种情况真实存在的可能性有多少呢？”

弗洛伊德：“相信每一个人都经历过这样的事情：当自己在睡觉的时候，身边有人大声地说了一句话或者发出点什么声响，这些声音都会传入自己的梦中与梦境结合起来。显而易见，几乎没有哪个人在街上走着走着，突然听到天空中传来一句愤怒的吼声：‘都几点了，你怎么还不起床！’

“而且在自己的梦境中，世界是可以按照自己的意愿来布置的，但是现如今，又有多少人每天祈求房价便宜点再便宜点，结果还是不如意，抑或是辗转反侧，追了好几年的女神最后落到了那个有钱大叔手里。很明显，我们活在一个现实、真实的世界中。

“或许真的有那么万分之一，或者亿分之一的可能性，我们现在活在自己的梦境中，不过那又何尝不是一种好事？因为那是我们自己的梦境，我们可以按照自己的意识来设置它。在自己的



梦里面抢个银行，或者飞檐走壁当个蜘蛛侠，又何尝不是一种别样的乐趣？”

说到这里，弗洛伊德老师突然神秘地停顿了一下：“好了，对于现实的探讨到这里都还是很令人喜悦的，喜欢 happy ending 的同志们请止步吧，直接读下一篇也挺好的。”

然后，他继续说道：“其实，人们到现在依然无法拿出有力证据证明现实的存在。我们也有可能不过是某个人梦里微不足道的一小部分，某个可以被称为造物主的东西，他创造了这个梦，这种观点在电影《喜马拉雅星》里面得到了极好的展现。故事的最后，那个“神”醒了，于是世界毁灭。

“也有人针对《黑客帝国》里的桥段进行了推算，以目前最好的技术制造一个能模拟计算整个世界的电脑需要比地球还大的处理器，但实际上宇宙星空这些很占计算量的东西都不用这机器去时刻维持，这台计算机只用维持日常生活并在有人去做观测宇宙这样的‘大事’时临时再去计算并反馈，抛弃了大量做无用推算的计算扇区，这就使得我们活在机器世界里的假设变成了可能。

“因为，这台宇宙机器只用去维持人类的日常生活，并用很少的计算量去把人们的质疑合理化就可以了，毕竟没有多少人会随时观测宇宙，或者抓住蛛丝马迹去质疑‘现实’。”

## 第五节 失恋疗法

张栋兴又失恋了！这已经是他第 35 次失恋了。他无精打采地坐在教室后排悲天悯人，没成想却被弗洛伊德老师看到了。

“残酷”的弗洛伊德老师非但没有安慰他，反而接着他失恋的话题开始讲起心理学理论来了。

“假设你被心爱的男朋友或者女朋友甩了，你会怎么办呢？找闺蜜或兄弟哭诉？暴饮暴食？还是立马找好下家，重新开始一段感情？这都是有可能的。由此可见，失恋的确有多种疗法。

“然而，同学们知不知道为什么人失恋会伤心难受，甚至长时间心情低沉呢？知不知道这些五花八门的失恋疗法全部出自我们自身的心理防卫机制呢？若想了解这些的来龙去脉，我们就不得不从我的本我、自我与超我理论开始讲起。”

“什么是本我、自我和超我理论？”同学们瞪大了眼睛。

“一个人的好坏成败永远离不开他的行为，而一个人的行为又深受他心理的控制。”弗洛伊德老师说，“意识到了这一点，我就提出心理可被分为三部分：本我，自我和超我。”（见图 1-10）



图 1-10 本我、自我和超我

“本我是一种人类与生俱来的动物本能，比如吃饭，喝水，排泄，睡觉和性。这种本能十分混乱，毫无理性，可以让我们忽略道德法律去做一些事情。

“超我则是经过批判和控制后的自我，像神一样按照道德良心去限制动物性的本能冲动。超我通常是在我们成长过程中依靠



家人、老师的教育形成的。如果你在少年时接受的教育就是为所欲为，不顾道德标准地随地大小便，那你的超我和自我之间的差异将会非常小。

“不过，往往我们接受的教育都是非常高端大气上档次的。而自我就是本我和超我协调下的结果，它会根据周围环境来决定我们的行为方式，在理性和感性之间周旋，达到一种平衡。在这三者的相互作用下，我们的心理活动就产生了。

“当然，本我和超我的协调有时候并不是那么顺利，一个要往东，一个要往西，非常容易产生冲突。

夏楠问：“如果不协调又会怎么样？”

弗洛伊德老师答：“自我为了解决这种冲突，就会使用心理防卫机制。如果适当使用，本我和超我之间的冲突便会得到缓和，但若过度使用，则可能会因为我们长期拒绝对问题而产生焦虑。防卫机制主要包括否认，反应结构，转移，压抑，投射，理想化，合理化，补偿，升华和退化情感，等等。”

说完，弗洛伊德老师问：“一瞬间看到这么一长串陌生名词，有没有被吓到？”

“吓到倒是没有，但老师，这和失恋有什么关系呢？”

弗洛伊德老师做了一个少安毋躁的手势，接着说：“别着急，我这就来解析一下怎么用它们来治疗失恋。

“面对失恋，本我痛苦无比，每天嗷嗷大哭，躲在家里不想上班，不想见人，不起床也不洗脸；超我则高贵冷艳，不屑一顾，觉得失恋而已嘛，有什么大不了的，要求我们释然，回到正轨。这样的冲突，防卫机制会怎么处理呢？”

“‘否认’会帮助我们避开那些让我们感到不愉快的事实，简而言之就是假装它没发生过。这也是一大部分人首选的失恋疗

法——每天该上班就上班，该学习就学习，该吃饭就吃饭，好像从来没有谈过男朋友一样，这样一来，自然而然，也就避开冲突了。

“‘反应结构’会让我们产生与我们内心真实想法相反的意识。比如说，一个其貌不扬、年过半百、智力低下、花心浮浅，还总爱无理取闹的抠脚大汉，命犯桃花地找了一个二十刚出头的白富美做女朋友。一个月后，白富美意识到自己犯了一个天大的错误，于是就把这个抠脚大汉给甩了。抠脚大汉难受得撕心裂肺，但当朋友问起他和白富美为什么分手的时候，他却会说，这女的配不上我。实际上，是他内心认为自己配不上人家。

“‘转移’是将我们的情绪从危险物转移到安全物上面。举个例子：某理工男被某理工女欺骗感情，发现真相后他火冒三丈，恨不得分分钟剥了那女人的皮，抽筋饮血，可是上帝一样神圣的超我怎么可能允许这种事情发生呢？与本我协调之后，想出了一个权宜之计，就是买只毛驴送到餐厅里面把它的皮给扒了，而且边扒边骂‘混蛋，我叫你骗我，我叫你骗我’！

“‘投射’会把我们不快的情绪、动机、感情或者未完成的欲望转移到别人身上。比如，父母就常常逼迫孩子去实现自己当年未完成的梦想，而对于失恋，投射的表现就是被男神抛弃的小女生会买一只忠诚的小狗来陪伴自己，把自己对于前男友‘不抛弃，不放弃’的愿望投射到小狗身上来获得满足。

“‘理想化’会通过事实的美化和扭曲来脱离压力事件，同时避开接受现实。也就是说，当一个人被甩后，其实他内心伤痛无比，但会安慰自己说，她一定是爱我的，和我分手只是因为她得了癌症，不愿意拖累我的青春罢了。琼瑶小说看多了的人往往都会有这类想法。

“‘合理化’的定义比较抽象，让我们直接跳到应用环节。



某身材妖娆、气质优雅的女生被甩了，碰巧有一个综合条件比较差的男生一直在追她，追了两年多了，可惜名花有主，松土太苦，男生被女生拒绝了一次又一次。失恋后，女生告诉闺蜜，她突然觉得自己爱的不是前男友，而是那个追求她很久的男生，于是两个人便在一起了。其实，那女生不过是想找个替代品分散一下注意力，顺便气一气前男友罢了，却害怕自己的行为遭到朋友们的指责而不愿意说实话。

“‘补偿’乃是因为无法达成某种目的，而选择另外一种行为。（见图 1-11）举个例子：一个清新浪漫的小男生梦寐以求一份完美、甜蜜的爱情，不幸的是他屡次被甩，梦想从未实现。万般无奈之下，男生决定，既然女人不能给我想要的东西，我干吗不找个男人呢？从此，又一个 gay 诞生了。当然，这个例子有点夸张，也是非常罕见的失恋疗法，通常情况下，人们会通过暴饮暴食、疯狂购物等来获得满足感和幸福感。

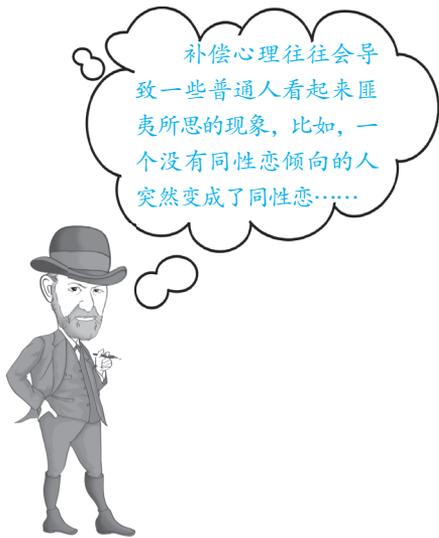


图 1-11 补偿心理

“‘升华’无疑是所有防卫机制里面最可怕的一种。自己感情不顺，便觉得全世界的男人都不是好人，全世界的爱情都是背叛，全世界的婚姻都是欺骗。”

最后，弗洛伊德老师做出总结：“所以，我奉劝所有失恋的男男女女，不要因为一段感情的失败而心灰意冷，这个世界上的

人很多，总有一个适合你的。是不是，张栋兴同学？”

同学们提醒道：“老师，还有一个‘退化感情’没有解释呢！”

弗洛伊德老师做了一个赞赏的表情，说道：“‘退化感情’是指我们的行为退化到幼年时期，出现类似吃手指、爱哭、极端依赖之类与年龄不符的幼稚行为。

“比如，我就有一个好哥们名叫威廉。有一次，威廉被一位女神甩了，跑到我家中，没完没了地哭。哭完了，还特别可耻地卖萌，说肚子饿，要吃东西，居然还要人喂他！”

“一般失恋后出现这种症状的人，普遍内心比较脆弱，缺乏安全感。当他们被好不容易找来的安全感抛弃之后，如果遇到一个可以让他们依靠的人，潜意识会促使他们表现出和婴儿类似的依赖。

“上面列出的防卫机制只是冰山一角，还有很多种我们没有讲到。

“我虽然研究了这么多的失恋疗法，内心却还是真诚地希望有情人终成眷属。爱情需要宽容，如果彼此能够做到互相理解，坦诚相待，包容关心，可能也就没有失恋疗法这回事了。”

## 第二章 巴甫洛夫讲“反射”



本章通过 5 小节，详细解读了巴甫洛夫有关“反射”方面的心理学知识。同时，作者使用幽默诙谐的文字，给读者制造了一种轻松明快的氛围，让读者能在欢乐中增长心理学知识。本章适用于渴望学习心理学，以及渴望了解心理问题的读者。相信阅读本章，能对这部分读者有所帮助。

---

### 伊凡·彼德罗维奇·巴甫洛夫

(Ivan Petrovich Pavlov)

俄罗斯生理学家、心理学家、医师。

巴甫洛夫青年时醉心神学，后受科学和现代医学启蒙影响转而进行神经系统研究。

当时，人们尚未对神经系统有深入了解，在这种情况下，巴甫洛夫进行了各种开创性研究，其中最著名的就是载入心理学史册的条件反射实验。

通过一生的研究，巴甫洛夫让人们了解到神经活动的真实情况，他也因此成为高级神经活动学说创始人和高级神经活动生理学奠基人。

## 第一节 巴甫洛夫把妹法

弗洛伊德老师关于梦境的透彻解析，让夏楠赞不绝口。

看来张栋兴没有忽悠自己，地下一层的心理学课程真的很有用！今天又有哪位老师带来精彩一课呢？

正想着，同桌孙昱鹏拍了拍夏楠肩膀：“嘿，你知道工科把妹第一弹吗？就是‘巴甫洛夫把妹法’！”

夏楠摇摇头。

孙昱鹏解释道：“就是你每天给你心仪的女同学的抽屉里放上精心准备的早餐，并且保持缄默，无论她如何询问，都不要说话。如此坚持一至两个月，当妹子已经对你每天的准时早餐习以为常时，突然停止送餐，她心中一定会产生深深的疑惑及失落，同时会满怀兴趣与疑问找到你询问，这时再一鼓作气将其拿下。”

夏楠听完哭笑不得：“这不就是借鉴了不朽的科学家巴甫洛夫之‘条件反射实验’吗？还取‘巴甫洛夫把妹法’这么奇怪的名字！”

孙昱鹏心神往之地说：“什么？巴甫洛夫竟然有如此高深的见解！如果我生在他那个年代，一定要聆听他的教诲！”

夏楠一笑：“人类心理学上最著名的巴甫洛夫实验，居然能够被如此演绎，看来理科生中也不乏高情商的兄台啊！巴甫洛夫泉下有知，得知自己毕生的研究成果被后人用在了泡妞上面，不知他是会欣慰还是会觉得无厘头。你想听他的教诲简单啊，一会



儿我就带你去。”

孙昱鹏一脸不信。夏楠立马拖着孙昱鹏，来到巴甫洛夫老师的课堂上。

张栋兴早早就来了，听完夏楠和孙昱鹏的对话，他咧嘴道：“其实我们仔细思考一下，心理学研究的目的不就是为了让我们在生活中应用吗？既然如此，那么把巴甫洛夫的条件反射实验用在泡妞上面，其实也算是相得益彰了。”

巴甫洛夫老师也对“把妹法”很感兴趣。他决定从自己的条件反射理论课程上，寻找出答案。

巴甫洛夫说：“动物在某种特定条件下会受到刺激，这种刺激会引起脑神经的反射，进而促使动物的身体表现出某种行为。那么，怎么印证自己的观点呢？”

（见图 2-1）

夏楠一撇嘴：“不会是‘巴甫洛夫的狗’吧？”

果然，巴甫洛夫老师找来了一只狗，一只可怜的牧

羊犬。他在给这只牧羊犬喂食的时候，总是会不厌其烦地先摇一遍铃铛，然后不断观察牧羊犬看到食物时嘴边流下口水的样子。

巴甫洛夫老师说：“几个月过去之后，当我突然有一天不再喂食，而只是在狗的面前摇铃铛，这只可怜的牧羊犬以为食物马上就要到了，口水仍然在不停地流着，当流下的口水把家里的地毯全都弄湿之后，我的实验成功了。”

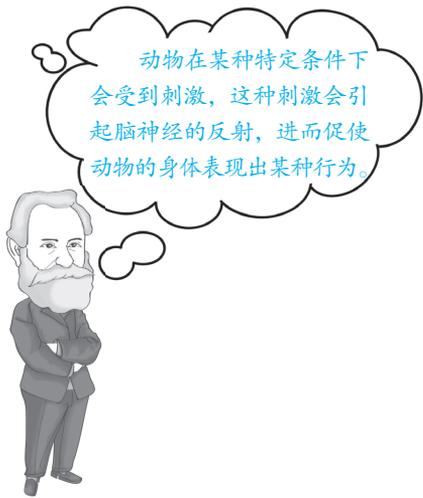


图 2-1 脑神经的反射

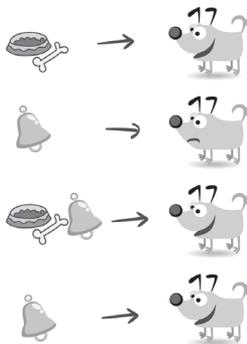


图 2-2 条件反射

夏楠知道，巴甫洛夫老师将狗嘴里有口水流出看作是一个反射行为，而一边摇铃一边喂食给狗就是条件，在给狗喂食这个条件之下，反射成立了。（见图 2-2）

巴甫洛夫老师说：“条件反射研究给我们带来了怎样的启示呢？那启示便是我们想要对某个动物进行某种反射性训练时，可以用某种先决因素作为条件，经过长时间反复演练，让该动物对这一先决条件形成惯性，进而达到反射的目的。当然，人也是动物的一种。”

孙昱鹏问：“怎么来证明呢？”

巴甫洛夫老师举了一个最常见的例子：很多人都打过针，尖锐的针头在刺进臀部的一刹那，任谁都会绷紧肌肉。而为了消毒，医生们在打针之前总用酒精棉签擦拭一下要针刺的部位，长久下去，即便是十几岁的孩子在被酒精棉擦拭臀部的时候，都会瞬间把臀部肌肉绷紧。

“这就是条件反射！条件不仅仅可以指实际存在的因素，还可以指这因素外围的一系列其他因素。酒精棉擦拭屁股是和针刺结合在一起的，因而被酒精棉擦拭也就成了刺激人的条件之一，在这个条件下，人的臀部肌肉发生了紧绷。”

这个研究可以解释很多东西。譬如我们在看电影的时候，如果听到某段恐怖片里面经常出现的音乐，心跳就会不经意地加快，有些胆小的女人甚至会把手挡在眼前，透过指缝去看，这都是因为这段音乐经常伴随恐怖镜头出现，人对这段音乐形成了造成恐怖的一个条件，进而养成了条件反射。

“那么，条件反射这件事对于把妹有没有作用呢？”孙昱鹏



还是没有忘记把妹。

巴甫洛夫摇了摇他大大的脑袋，愤愤地说：“如果这能有效，那我自己早就把到一打妹子了！”

“为什么把不到妹子呢？”

“因为这反射根本就不存在嘛！”巴甫洛夫老师生气地说。

反射的存在必须是可以预见的，当你给妹子送早餐的时候，你必须预见妹子有所想要的反应——好奇、兴奋和好感。但真实的情况呢？妹子的反应根本就是你无法预见的。

如果你碰到了文艺一点的妹子，她可能会对莫名其妙出现在餐桌上的早餐产生好奇，进而对送餐的人产生好奇。

但如果你遇到一个奇葩一点的妹子，对于莫名其妙出现的早餐，她可能会想“这是不是谁在里面下了慢性毒药要毒害我”，一个有这样反应的妹子，你无论送多少早餐，其结果只能适得其反。

妹子的反射情况是不可预见的，条件反射就自然实现不了。

而且，条件反射的养成必须是不间断的，没有其他干扰的。摇铃铛给狗送食物、用酒精棉擦拭臀部打针、恐怖音乐带来恐怖画面，这都是没有干扰的。

如果某个二货导演在恐怖音乐过后播放的是儿歌《小蝌蚪找妈妈》，然后让人不间断地看这部奇葩电影很多次，那么这个条件反射的养成就受到了干扰。以后你再听到类似的恐怖音乐，想必是不会那么害怕了！

每天早晨的早餐是必然出现的，但妹子此时的情况却不是必然的：今天妹子有点饿，明天妹子就可能是吃饱饭之后才来上学的；今天妹子的心情好食欲也好，但明天妹子说不定正打算开始减肥。这就无法形成统一不间断的养成环境了，那么条件反射自然也就不成立了。

“那么，浪费了这么多的早餐就一点作用也没有吗？”孙昱鹏沮丧地问巴甫洛夫老师。

“也不是完全没有效果，在这个条件反射的养成上面虽然你失败了，但是我可以保证，校门口卖早餐的大婶只要一看到你的身影，就必然会露出灿烂的笑容！”巴甫洛夫坏笑着说。

## 第二节 相亲时讨论什么话题最好

“大家好，我是孟非，欢迎收看《非诚勿扰》。各位，您正在收看的是，江苏卫视2014年倾情打造的冲关类交友节目《非诚勿扰》，我们只提供邂逅不包办爱情，如果你还在单身，并且还期待一个完美的爱情，赶紧报名参加我们的节目。”巴甫洛夫老师笑意盈盈地说。

看着大家满脸无语的表情，巴甫洛夫老师尴尬地笑了笑：“哈哈，别激动，我不是孟非，也没有现场直播《非诚勿扰》。不过，今天的课的确和大型相亲电视节目《非诚勿扰》有一定的关联。”

一说相亲，夏楠就一脸黑线。

时过境迁，原本合家欢聚、喜气洋洋的春节也变成了许多年轻人的头号烦恼，为什么呢？原因十分简单，因为只要春节一回家，七大姑八大姨都会纷纷围过来，接二连三，一遍又一遍地问你：结婚了吗？打算什么时候结婚呀？什么，还没有对象？阿姨可是过来人。跟你说句掏心窝子的话，别以为你还年轻，不着急，还能再等等。其实啊，时间过得可快了，一眨眼就啥都没了。到时候你人老珠黄就没人要啦。别再挑了。对了，前两天我买菜



的时候遇到了西边的那谁谁，她家孩子我看就挺不错的，要不要给你介绍一下？感情是可以培养的，要不先留个手机号？……

不得不承认，当今社会，相亲已经变成了一种时尚，不光亲戚朋友会帮你介绍对象，相亲节目也成了电视台收视率的保障，相亲网站则更是来势汹汹。许多人的确通过相亲找到了自己人生中的另一半，但也有人对于相亲是一头雾水。说到此，大家不由得要问“相亲的时候到底该说些什么才能更有吸引力呢？”

张栋兴卷起一本书，把自己当成了主持人：“为了解决这个困扰大众多年的问题，我们今天特意请来了著名的巴甫洛夫老师作为嘉宾来为大家指点迷津，帮助大家早日取得真经，找到真爱。巴老师，请问如果您去相亲，您觉得讨论什么话题最好呢？”

巴甫洛夫老师也不客气：“我觉得吧，这得因人而异，萝卜白菜各有所爱，每个人感兴趣的东西不一样，要有针对性地去交流。但是，不论你跟谁交流，都要保证一点，就是话题得吸引人。”

这话的确不假，现如今，大多数人相亲都会以人生理想为话题，这种连小学生都知道的话题怎么能吸引女神男神呢？

一个人从小就看到电视里的男男女女坐在一起畅谈人生理想，而且她（他）遇到的异性也是如此，时间一长，下一次当她（他）再遇到有人问“您的人生理想是什么”，我用巴甫洛夫老师的狗打赌，这个人的第一反应一定是“你俗不俗气”，然后心中产生一系列的厌恶之情。

当然，不光是人生理想，诸如此类还有其他老掉牙的话题。为了在相亲对象心中留下一个与众不同的印象，应该抛弃那些陈词滥调换一些新鲜的话题。这方面，葛优葛大爷就做得不错。在电影《非诚勿扰》里面，葛优相亲的自我介绍是这样写的：

“你要想找一帅哥就别来了，你要想找一钱包就别见了。硕

士学历以上的免谈，女企业家免谈（小商小贩除外），省得咱们互相都会失望。刘德华和阿汤哥那种才貌双全的郎君是不会来征你的婚的，当然我也没做诺丁山的梦。您要真是一仙女我也接不住，没期待您长得跟画报封面一样看一眼就魂飞魄散。外表时尚，内心保守，身心都健康的一般人就行。要是多少还有点婉约那就更靠谱了……”

在千篇一律的相亲帖子中，这样一篇幽默诙谐的文章一定会让人眼前一亮，留下深刻印象。

张栋兴：“巴老师，您刚才说要有针对性地去交流，对于这方面您能具体说说吗？”

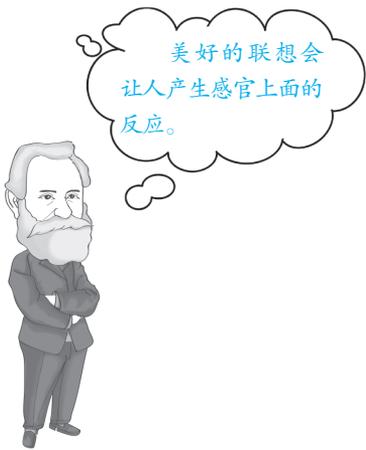


图 2-3 创造美好的联想

巴甫洛夫：“这个主要是说要谈论能让对方产生美好联想的话题。举个例子，主持人你喜欢吃什么？”（见图 2-3）

张栋兴：“我喜欢吃冰激凌。”

巴甫洛夫：“一般大家夏天才会吃冰激凌，所以当我说到冰激凌的时候，你的第一反应是什么？”

张栋兴：“就会觉得很清爽，祛暑。”

巴甫洛夫：“就是这个意思。大夏天，快 40 摄氏度的气温，一想到可以吃冰激凌，肯定心里会觉得特别舒服。但是如果冬天，零下十几度，你再这么一想，浑身上下就更冷了。”

人身体的条件反射系统会让我们根据别人嘴里说出来的词而产生感官上相应的反应。如果我们把这一点灵活运用在相亲上，那绝对是百发百中。



巴甫洛夫老师举例道：

假如，你去相亲，迎面走来的是一个打扮得粉粉嫩嫩，头发上系着一个蝴蝶结，穿着印花公主裙的小女生，那么你跟她聊附近哪条街新开了一家洋娃娃店，橱窗上就放着一个毛茸茸的泰迪熊，这样的话题一定会让她心花怒放，觉得你就是命中注定的那个人。

相反，你要是跟她说最近哪家电影院新上映了一部恐怖片，特别刺激，整个银幕都是鲜红的血，那她就会觉得你是心理变态。

不过，如果来的是一个一身朋克风，耳朵上戴着骷髅形状的耳钉，身穿黑色破洞的牛仔裤，头发五颜六色的女孩，这时，你跟她聊恐怖片就会引起很好的共鸣。

再如果，来的姑娘胳膊里夹着一本诗集，你上来说一句“北方有佳人，绝世而独立，姑娘家住北边我猜得对不对？”百分之百她会认为你就是她的知音。

所以，要根据对方的穿着打扮猜测她的喜好，聊对方感兴趣的话题会让她产生一些美好的反射。

再者，当眼力不好用的时候，就要依靠交流技巧。

比如，你可以提前在两家高档餐厅订好位子，一家主山珍，一家主海鲜。然后，假装随意地在聊天时询问对方海鲜、山珍和生鸡蛋更喜欢吃什么？

其实生鸡蛋不过是一个类比项，让对方感觉自己好像在一个看似大的范围内做选择。抛去选了不靠谱项吃生鸡蛋的奇葩，正常人就会在自认为是进行了自主选择的情况下选到你准备好的项目。

这时你就可以很开心地说：“哎哟真巧啊，我这里恰好有某某餐厅的订位呢，你要不要一起来？”其实，这些都是你之前安

排好的，但在对方的眼里，这却是“缘分”的象征。

除此之外，相亲时还要注意细节上的表现。你初见一女孩就三句不离你前女友，说你前女友哪里特别好，什么行为又不好，那她第一反应就是你还对别人念念不忘，聊不上两句肯定就分道扬镳了。

如果你遇到一姑娘的开场白是“你一个月工资多少？有没有车？买房了吗？几平方米的？”你心里一定会觉得她特别现实，碰巧这时候你刚被单位领导批评了，她的话就会引起你不好的情绪反射，就算这女孩再漂亮可爱，你也兴趣全无了。

巴甫洛夫老师笑着说：“尽管我不能确定，当年我煞费苦心研究出来的条件反射是不是真的是为了相亲把妹用的，但我相信，只要学会巧妙利用我的条件反射理论，引起女孩对美好事物的条件反射，那么你离成功也就不远了。”

### 第三节 习惯是如何成为自然的

“你有没有注意到自己身上的一些小习惯，比如每次吃完饭之后都要抽一根烟，思考的时候喜欢摸鼻子，在公共场合发言的时候手会扶桌子或者不停地动，见面要给对方一个贴面礼，等等。”巴甫洛夫老师笑着问夏楠。

夏楠愣了一下，摇了摇头。

巴甫洛夫老师说道：“不同的地域、不同的国家都有着不同的风俗习惯。所谓‘百里不同风，千里不同俗’说的正是这个意思。就拿你们中国的少数民族——藏族为例，敬献哈达、奶茶和



青稞酒是藏族待客最基本的礼节，除此之外还有傣族的泼水节、白族的火把节之类的。这些风俗习惯最初有的是为了纪念英雄人物，像端午节包粽子、赛龙舟，有的是为了感谢丰收。”

学生们听得一脸惊讶，老师对中国的民俗了解得还真不少。

孙昱鹏接话道：“是啊，美国的感恩节就是为了向当初帮助过他们的印第安土著表达谢意，还有的风俗是来源于神话故事，比如我们的春节就是来源于一个有关年的神话故事。风俗习惯之所以能成为自然是由于我们世代相传，经过时间的洗礼才能如此。”

巴甫洛夫老师点点头：“不过我们今天要讨论的主题并不是风俗习惯，而是生活中的那些小习惯。我们常说‘少若成天性，习惯成自然’，那么习惯究竟是如何成自然的呢？”

夏楠说道：“您的狗就有一个很好的习惯啊，只要您轻轻摇一摇手中的铃铛，它就会兴高采烈地跑过去。

“其实，我们人类也是一样。当我们还是小婴儿的时候，如果我们的母亲每天都在同一个时间点给我们喂奶，久而久之，只要一到那个时间点，我们体内的生物钟就会提醒我们要去吃饭了，然后身体就会产生饥饿感。由此可见，若想习惯成自然，有两个因素是必不可少的——行为上的重复和特定的因素。”

巴甫洛夫老师点点头，赞道：“不错，真不愧是学心理学的。对于第一点，行为上的重复，一个习惯的形成离不开长时间的重复。比如，你在单位有一个好朋友，每次中午吃过饭他都会拉着你出去抽根烟，如此一个月以后，你的这位朋友跳槽去别的公司，留你一个人在原公司。这时，你依旧会在吃过午饭以后选择去抽根烟，甚至几年过去之后，你饭后一根烟的习惯还在。但如果这位朋友只是偶尔拉你去抽烟，一个月也无非一两次，那么他离开



图 2-4 习惯要靠行为养成

后，你可能连这一个月一两次的抽烟时间都会省掉。”（见图 2-4）

夏楠点点头，很多人养成一些不良的习惯就是因为身边那些与他走得很近的朋友把他们身上的恶习传染给了他。

就像他上大学的时候，每天晚上都会去泡网吧。原因就是他在上大学之前，张栋兴在放学后总是带他去网吧，玩上一个小时

再回家。如果没有时间上的重复，大脑无法形成条件反射，习惯也就变不成自然了。同时这也就解释了为什么很多同学一直很努力地想养成用完的书立马放回原处、睡觉前背单词的好习惯却一直不能成功，很明显，三天打鱼两天晒网的行为只会使先前的努力白费。

为了尽可能地避免沾染上这些坏习惯，我们应该及时远离坏习惯的传染源。当然，如果你的自制力足够强，完全可以一边和他们做朋友一边对他们身上的坏习惯说 NO。

孙昱鹏接着说：“不过，光有第一点是很难使习惯成为自然的。要是巴甫洛夫老师第一天先摇铃铛然后给狗喂食，第二天吹笛子，第三天拉小提琴，那么不出所料，会导致两个结果。一，狗疯了；二，日后巴甫洛夫老师再摇铃铛，这狗肯定不会跑过去。”

“停！我们先不讨论狗为什么会疯这个问题，来思考一下第二个结果是如何产生的。”巴甫洛夫老师赶紧制止了孙昱鹏的幻想。

“还是以饭后抽烟的事为例。如果今天你的同事吃饭前带着



你抽烟，明天又变成下班后拉你去抽烟，这样反复无常的事情只会让你的大脑把抽烟归类于同事的一时兴起，无法在特定的情况下养成习惯，从而也就形不成反射。你希望自己每天上课不迟到吗？那就给自己定个闹钟，强迫自己每天都在那个点儿起床洗漱。渐渐地，你的生物钟已经习惯了在那个时间点唤醒你，就算你想在周末给自己放个假，你也还是会正点起床。”

夏楠点点头，“习惯成自然”的问题，其实就是利用巴甫洛夫老师的条件反射，让自己的身体意识在特定的时间地点形成良好的反射。

孙昱鹏问：“那么我们要坚持重复某一个行为动作多久才能让它变成习惯呢？”

巴甫洛夫老师答：“对此，行为心理学给了我们一个准确的答案——21天。一个动作或者想法只要重复21天，就会变成一个习惯。”

巴甫洛夫老师认为，习惯的形成大致分为三个阶段。第1天到第7天为第一阶段，我们把它称作顺从。即，我们尽力地使自己表现得与新的要求一样，但是实质上没有发生任何改变。通常情况下，新习惯最初是在外界压力和环境因素影响下形成的，很少出自主观意识。而第7天到第21天属于第二阶段，认同（见图2-5）。



图 2-5 习惯形成的三个阶段

经过一周的磨炼，我们开始在心中接纳新的习惯。相比于第一阶段，此时主观意识占据的比例更大，不再是被逼无奈地去做

某一件事。当我们熬到第三阶段时，新的习惯已经完全融入我们的思想行为之中，心里没有一点反抗与异议。

这里的21天是一个平均值，具体还会根据习惯的强度、难易而改变。如果新习惯是每天下午慢跑400米，或者比这还要简单，那么就会养成得快一点，相反，如果安排给你的是每天背2000个单词这种高难度的任务量，习惯的养成就会变得很慢。此外，21天养成一个习惯的理论对于坏习惯的改变、消除也同样适用。

巴甫洛夫：“澳大利亚著名演讲家力克胡哲曾经说过，当你想要放弃的时候，告诉自己再多坚持一天，一周，半个月，一年，然后你就会发现，拒绝退场的结果令人惊讶。所以，不管习惯成自然需要的时间具体比21天多还是少，都需要我们强大的毅力，以及持之以恒的精神。”

## 第四节 特殊的恋物癖

巴甫洛夫老师一脸坏笑地说：“我们之前讲过似曾相识、习惯成自然、把妹相亲之类比较小清新的话题，这次我们换一个口味重一点的——恋物癖。”

不少人都露出了心照不宣的笑容。

“好！废话不多说，让我们切入正题。说起恋物癖，我们不得不提一个会飞檐走壁，来无影去无踪，年龄不详，身高不详，身手绝不亚于《陆小凤传奇》里面的司空摘星，百花丛中过，片叶不沾身，唯独偷内衣的内衣大盗。”



巴甫洛夫老师带大家进入了一个场景：

在一个月黑风高的夜晚，一个年轻女子在家里洗内衣。洗好后晾在阳台上。就在这位女子刚转身，准备离去的一刹那，内衣不见了！女子气愤不已，怒吼“哪个不要脸的孙子又偷老娘内衣了？！”

“真相永远只有一个，放心，我一定会抓住真凶的。”巴甫洛夫拍着胸脯说。

“小姐，请问这是你第一次丢内衣吗？”巴甫洛夫问道。

丢内衣的女子：“不是，两个月内我已经丢了5次内衣了！”

“那你除了内衣之外还丢过别的东西吗？”

“没有啊，对了，好像还丢过一条丝袜，那可是我最爱的丝袜啊。”

“噢，这么说来我就有点眉目了。小姐，您认识我吗？我是巴甫洛夫！”

“八婆豆腐？和麻婆豆腐一样能吃吗？”

巴甫洛夫：“是巴甫洛夫，一个教心理学的老师。”

“噢，就是玩狗那个？难道是你偷了我的内衣和丝袜？”

“不不不不。我是说，我可以帮你查出这个人，”巴甫洛夫连忙解释，“小姐，很荣幸为您效劳。”

“巴甫洛夫老师，请您帮忙分析分析。”

巴甫洛夫点点头：“根据我的推理，估计偷您内衣和丝袜的那小子是个恋物癖。”

“老师，恋物癖？您能再详细地解释一下吗？”

巴甫洛夫回答道：“没问题。其实你遇到的这种情况还算好的，记得有个叫徐良的网络歌手还写过一首歌，里面是这样唱的：你用过的咖啡杯，余温还多一些，我轻轻再吻一遍，变态得有点

甜……这种舔异性用过的咖啡杯就是恋物癖的一种。我之前就在网上看到过一个男的尾随一个特别漂亮的女孩，还把她吃剩下，丢在地上的东西捡起来吃。总的来说，恋物癖指在强烈的性欲望与性兴奋的驱使下，反复收集异性使用的物品，甚至还会抚摸这些物品以获得性满足。其实，恋物癖最开始只是偶然收集了一件自己暗恋的异性身上的东西，后来发现这件东西可以让自己想起物品的主人，并且感到幸福、兴奋、心情激动。时间一长就形成了条件反射，只要看到暗恋的人用过的东西就会亢奋，从而变成了恋物癖。”



图 2-6 恋物癖是条件反射（见图 2-6）

“原来如此。”丢内衣的女子恍然大悟。

“由此可见，这位小姐，偷你内衣的那个人一定是在暗恋你。”巴甫洛夫老师说道，“你想一想，有谁最近正在追求你。十有八九就是那个人偷了你的内衣。”

丢内衣的女子很费解：“不对呀，最近也没有人跟我表白，而且大家都知道我有男朋友。”

巴甫洛夫老师诧异：“你有男朋友了？”

女子点了点头，“是的，我俩在一起都好几年了。”

“那你俩是不是老吵架？”巴甫洛夫问。

“是的，你怎么知道？”

“因为恋物癖还有另一种解释，和弗洛伊德的精神学有关。”

“弗洛伊德认为，性格内向，并且在恋爱、婚姻之类的两性问题上十分失败的男人往往缺乏男子气概，而且容易产生内心的

矛盾，有的人还会因此变得焦虑。这时候，我们的潜意识就会跑出来促使他换一种方法来消除内心的痛苦。其中的一部分人就会迷恋上异性的贴身物品，偷偷地收集，通过性满足来安慰自己受伤的心灵。这类人往往有着严重的心理疾病。”

丢内衣的女子惊讶道，“不会吧？我之前还觉得他人不错呢。不行，我得赶紧打个电话问问他，如果真的是他，马上分手。”

说完，气哄哄地走掉了。

巴甫洛夫老师的场景结束，大家都笑得前仰后合。

巴甫洛夫老师继续说道：我对恋物癖的介绍可能有一点抽象，下面我再详细地给各位列举一下。

拿着异性用过的物件 = 无法性满足；

性幻想 = 性满足；

拿着异性用过的物件外加性幻想 = 性满足；

强化以后：

拿着异性用过的物件 = 性满足。（见图 2-7）

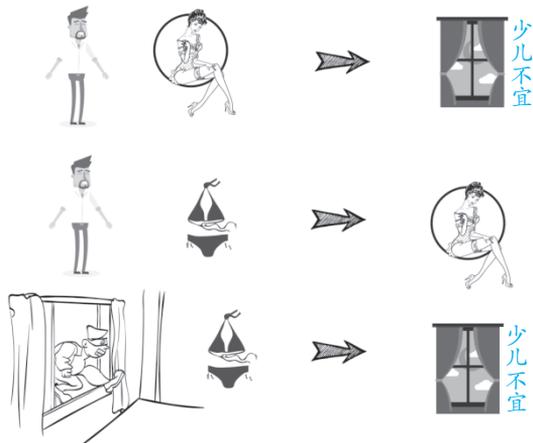


图 2-7 恋物癖与性

巴甫洛夫老师愉快地说：“俗话说，有多少种物件，就会有多少种恋物癖。我们都知道最近网上奇葩百出，有微博控、丝袜控、短裙控、西装控……但要知道，你们所谓的物品控和恋物癖完全是两个概念。这类‘控’只是单纯的喜欢，而恋物癖是一种带有‘性’色彩的喜欢。如果你在做自我介绍的时候很 happy 地说自己是恋物癖，那么估计原本暗恋你的小女生也会被吓跑。”

## 第五节 似曾相识是怎么回事

“被阳光洒满的午后，正漫步在回家的路上，明明走入你视野的是一张素未谋面的脸庞，你却转过身，深深地望着那个刚刚擦肩而过的人，喃喃自语‘咦？我好像在哪里见过他’。抑或是当你流浪在一个陌生的国度，在转过某一个街角之后，竟被一片无意飘落的花瓣所触动，在心底勾起一种似曾相识的感觉。”巴甫洛夫老师一脸深情地说。

大家看着老师，纷纷表示受不了了。

巴甫洛夫老师一撇嘴：“相信每一个人都经历过这种‘似曾相识’的感觉，就连你们的宋代词人晏殊也曾感叹过‘无可奈何花落去，似曾相识燕归来’。可这种莫名其妙的‘似曾相识’到底是今生注定，还是前世有缘，这得靠我来解释一下。”

巴甫洛夫老师讲道：似曾相识主要分为两种，一种是感觉或者情绪上的相同而带来的似曾相识，比如开心、沮丧、失望等。另外一种就是此时此刻所在的地点、时间，接触到的人、看到的东



西与曾经遇到的有一部分十分类似甚至一模一样而触发的感觉。（见图2-8）

巴甫洛夫老师边想边说：“在电影《生化危机》第一部的片头，女主角 Alice 从浴缸中醒来，她疑惑地环视着周围的一切。此时的她由于接触到了 umbrella 公司

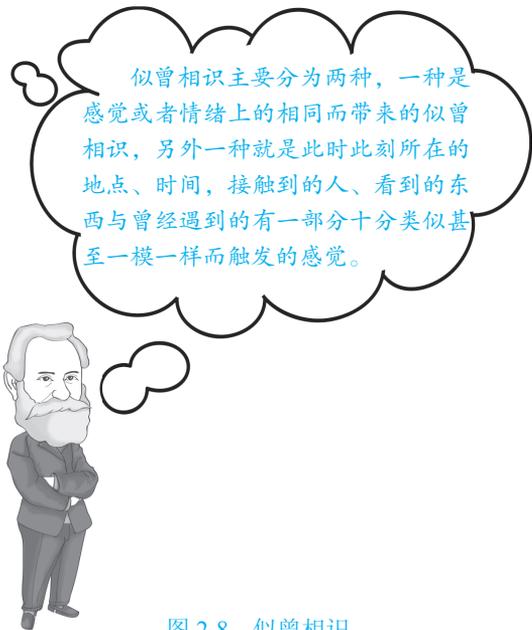


图 2-8 似曾相识

的最高机密而被彻底洗脑，忘记了以前的一切。就算是在自己的家中，她也没有一点记忆。

“但是在地下基地，‘蜂巢’里面，面对丧尸的侵袭，她随手抓起身边的枪熟练地把一串子弹打了过去。同伴不知所措地望着她，她说‘我好像来过这里’。可事实是，她从未亲自进入过地下基地。可是为什么会有这样似曾相识的感觉呢？因为，在她丢失记忆以前，她是一名职业特工，对于枪的使用更是像普通人吃饭喝水那样平常。所以，在危险来袭之际，她的身体会条件反射，不由自主地做出保护自己的举动。而那所谓的似曾相识，不过是条件反射让她再一次感受到了以前经历过无数次，如今却忘记的类似场景罢了。这就是刚才提到的第一种情况。”

张栋兴说：“不光是在电影里面，生活上也是常常如此。比如，我朋友只身在异国他乡求学，身边相处的都是陌生的面孔，

说着另外一种语言。在新年前后，国内的朋友都吃着团圆饭，看着春晚，沉浸在浓厚的节日气氛中，而他深深思念着大洋彼岸的另一端，却不能回来。这时候，如果一个华裔出现在他的家门前，邀请他到家中吃饺子。就算这位华裔的中文不是那么的流利，也能让他深深地感受以前在家乡时的那种温暖。甚至，就连走在唐人街，看着琳琅满目的中国传统工艺品，都能带给他一种亲切感。似曾相识，不就是如此吗？”

孙昱鹏一脸坏笑：“是啊，是啊，我们都知道巴甫洛夫老师与狗的故事。说白了，似曾相识不过就是巴甫洛夫的狗，在不熟悉的地方感受到了和享受巴甫洛夫老师扔的美味骨头一样的温暖。”

巴甫洛夫老师：英语学习中，大量的单词无疑是学生需要面对的头号困难。假设一个英语初学者今天学会了一个单词“believe”，相信，过一段时间之后，当他看到“relieve”这个之前他从未接触过的词，可能会不由自主地开始思考自己之前是否见到过这个单词。其实，他所感触到的那种似曾相识的感觉，只不过是大脑在看到“lieve”之后本能地联想到了已经认识的“believe”。

地球上居住着 70 多亿人，一个人活到 80 岁的时候，大概会遇到将近 2 亿不同的人，平均下来，每天都会邂逅 1000 多张从未相识的脸庞。而这 1000 多张脸庞中，总会有那么一两个与现在正站在你面前，让你感受“似曾相识”的那个人的五官的某一部分是高度相似的。

假设在一所学校里面，某位女孩暗恋的男生总爱打红色领带穿黑色西服，下身穿沙滩短裤外加一双人字拖（先不管这种穿法是多么的不符合逻辑）。几年后，男生移民到了别的国家，女孩还留在原来的地方。某一天，一个女孩从未见过的男生也穿着黑

色西服和沙滩短裤人字拖，系着红色领带，走到她面前跟她聊天。即使女孩之前没有意识到自己暗恋的男生喜欢穿这一类衣服，当她看到别的人衣着类似时，她的脑海里会条件反射地回想起以前的画面，然后产生出一种似曾相识的感觉。

先不考虑这个姑娘是怎么看上这位穿着极其诡异的男生，让我们来分折似曾相识是从何来的。“红色领带”“西服”“沙滩短裤”以及“人字拖”都是唤起似曾相识的关键之处，因为这些元素同时碰撞到一起的概率非常小。相反，如果男生喜欢天天穿校服，那么这样的人学校里随处可见，如此一来，记忆中的这一系列细节都会被淡化，不管女孩看到多少个穿校服的男生，也不会唤起她似曾相识的记忆。

不单单是穿着，一个人的语言、行为举止或者相遇的场景环境，只要足够特别，都极有可能成为唤起记忆的关键点。所以，这一类别的似曾相识不过是此刻眼中的情景与记忆历史长流中的某一个碎片有着一模一样的特点罢了。

其实，就是巴甫洛夫的狗被陌生人拐卖之后，在从未来过的地方遇到了同款的铃铛，它可能也会触景生情，“哭”它个稀里哗啦。（见图 2-9）

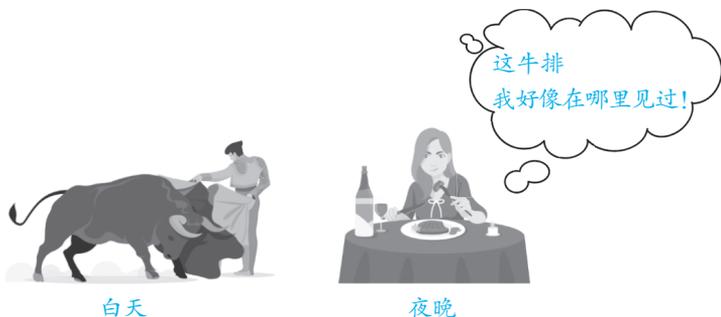


图 2-9 生活中随处可见的似曾相识

这样一说，许多有情人又会纷纷抱怨：啊，我还以为我和他似曾相识是前世的缘分未尽呢，原来只不过是长得或者穿着比较像以前我见过的一个人。其实也不用太过伤心，人与人之间很难找到完全一样的面孔，就连双胞胎都会有一定的差别。由此可见，能遇到一个与你的过往经历相像的人也是来之不易的缘分。

讲到这里，巴甫洛夫老师给了同学们一个善意的提醒：善良单纯的妹子不要太过相信男人嘴里的似曾相识，有的男人走到你面前，跟你说‘美女，你长得好像我过世的一个朋友，可以坐下来陪我喝杯咖啡，让我好好怀念一下她吗’？十分有可能他只是想要你的手机号码约你出去。现如今，似曾相识已经成为搭讪的经典开场白了。”

## 第三章 斯金纳讲“行为”



本章通过 5 小节，详细介绍了斯金纳的行为主义。内容翔实有趣，配图简单易懂，文字生动活泼，佐证事例充足，读者可通过师生间的对话，准确把握心理学的重要性。适用于希望提高自身心理能力，对强迫症有加强理解需求的读者。

### 伯尔赫斯·弗雷德里克·斯金纳

( Burrhus Frederic Skinner )

美国心理学家。早年从事文学创作，后来为了更深入地理解人的行为，转而研究心理学。

在哈佛大学就读期间，斯金纳受到了行为主义心理学的吸引，将自己的主攻方向瞄准了对人类行为的研究。他开创性地提出了有别于巴甫洛夫条件反射的另一种条件反射行为，并将二者进行了区分，在此基础上提出了自己的行为主义理论——操作性条件反射理论。因此，斯金纳也被誉为新行为主义学习理论的创始人。

## 第一节 抑制不住的网购

孙昱鹏上了巴甫洛夫老师的课程后，就跟上了瘾一样，第二天一大早，他就催着夏楠和张栋兴赶紧去上课。

“这节课是斯金纳老师的，不容错过！”孙昱鹏大声说道。

到了课堂，教室里只来了他们三个人。斯金纳正跷着二郎腿，坐在椅子上刷微博，时不时还露出开心的笑容。

夏楠有些纳闷，凑上前一看，老师正在看段子：

淘宝买家看上了一件衣服，然后用阿里旺旺询问店主商品的具体情况。

买家：“掌柜，我选的这个诱惑吗？”

卖家汗颜：“挺好的……”

买家：“不是，我是问有货吗？”

卖家：“有，有。”

买家：“那您能活到付款吗？”

卖家无奈：“我尽量吧。”

买家：“我是说货到付款。”

卖家：“这个问题。”

看着哈哈大笑的老师，孙昱鹏忍不住问：“老师，您知道什么是淘宝网吗？”

斯金纳摇头晃脑地说：“当然知道啦，淘宝网是亚太地区较大的网络零售商圈。早在2012年，淘宝网单日交易额高达91亿元。

不光是淘宝网，当当网、凡客、京东商城等都深受大众喜爱，不得不承认网购已经成为大众购物的首选以及销售的主流。2014年，网购这个话题被搬上了两会的桌面，引起了国家领导人的重视。”

孙昱鹏心服口服。这时，教室里已经围了不少学生。

斯金纳老师拍拍手：“好！上课。就像我刚才说的，网购的确有许多好处，足不出户就可以把想要的东西买回家。只要鼠标轻轻一点，浏览器就会吐出成千上万的商品。既可以做到货比三家，又能轻松查看别人对这件商品的评价。甚至微博上有人说，逛街买东西只能在交钱的时候激动一次，网购却可以让人激动两次，交钱一次，收货一次。这些都成为人们喜爱网购的原因。不过还有很重要的一点，需要从我的操作性条件反射这方面来分析。”

“我曾经把一只小白鼠放到箱子里面，并且保证可以让它自由地活动。箱子里面有一个小踏板，只要小白鼠按压踏板，就会有一团食物掉进箱内的盘子中，小白鼠就可以吃到食物。”

（见图 3-1）

夏楠点点头，这个实验与巴甫洛夫老师与狗的实验的不同点在于，巴甫洛夫实验中动物的参与度并不是很高，是被动地接受刺激，而斯金纳老师在条件反射中掺入了奖励或惩罚的部分，让动物主动地触发刺



图 3-1 操作性条件反射

激，更注重动物的学习本领，向我们证明了刺激和反应之间的另一层关系，这也就是斯金纳老师常说的强化理论。

斯金纳老师：“就像每一个学生都知道好好学习可以得到奖励，而松懈、怠慢则会被老师家长批评一样，小白鼠或者其他的动物也可以通过反复的操作学习到自己的某一个举动会得到奖励，另外一个举动会遭到惩罚。养狗的人常常利用这一点去训练自己的宠物，如果狗在屋子里面上厕所，主人就会毫不留情地打骂它，时间一长，宠物就会明白自己在错误的地方排便是会得到惩罚的。我们训练自己的狗握手这个技能，如果狗做对了动作，就给它一点吃的，相反，做错了就不会有吃的。为了赢得吃的，狗就会按照我们的指示去学习握手。（见图 3-2）

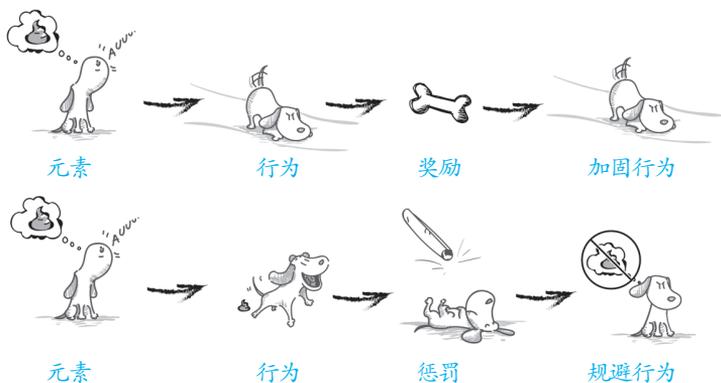


图 3-2 训练宠物狗

“让我们再回到网购这个话题上来。按照我的操作性条件反射来看，网购行为就像小白鼠在琢磨如何可以获得吃的一样。

“最开始，小白鼠在箱子中只是没有头绪地按照自己的心情喜好跑来跑去，一不小心某个举动就导致美味可口的食物从天而降。



“我们最开始网购的时候，也是像小白鼠一样，在五花八门的网店左看看，右看看，只是凭自己喜好，没有任何网购经验地买一些东西。同样，我们收到的货物也有好有坏。

“有的时候可能会被店家坑了，买一些和当时在网站上看到的图片不符的衣服鞋子，而且质量还差。不过有的时候，我们买到的东西比实体店中的要便宜很多，穿在身上也很好看。

“对于小白鼠来说，它要学习的是如何获得食物，奖励就是那些食物；而我们要学习的是网购的技巧，奖励则是一件件漂亮、价钱合理的衣服、鞋子或者包包。

“渐渐地，在一次又一次的尝试中，小白鼠发现了获得食物的秘籍，那就是踩一下箱子中的某一个小踏板。

“带着这种新鲜感，小白鼠屡试不爽，每当饿或者无聊的时候就会去踩一踩踏板。

“反复地多次网购，在失望和激动的交叉作用下，我们开始探索买到价钱便宜、好看有用的商品的诀窍。我们记住了一些高质量网店的名字，还明白了要在下订单前对比一下不同商家的销售量，看一看以前买家给予的评价，甚至还知道了什么时候衣服会打折，什么时候买最便宜。

“在了解了这些方法之后，我们对网购产生了一种好奇心和新鲜感，一次又一次地去验证我们总结的经验和诀窍，并且沉迷于其中。

“最后，尽管我们已经掌握了某些秘诀，但还是执着于一次又一次地去体验（验证）秘诀。这也就解释了为什么我们总是不由自主地想去网购。”

斯金纳老师耸了耸肩：“除此之外，大众深爱网购的另一个原因就是网购花起钱来无意识。我们去实体店买衣服，交款往往

都是现金。这时，我们心中会有一种省钱意识。但是，如果选择网购，通常情况下，交钱只是用手指在键盘上敲几个字母、数字就可以轻松搞定。在一定程度上，网购和信用卡一样会让人花钱没有节制。”

## 第二节 Flappy bird 为什么这么火

斯金纳老师啧啧道：“对了，最近一款游戏在 App Store 上面脱颖而出，一个月内的下载量高达五千万次，直线飙升美国 App Store 游戏榜单第一名之后又冲上了中文区榜首，生生把人们一直钟爱的植物大战僵尸和愤怒的小鸟都比了下去，你们知道是什么吗？”

“您说的是 Flappy bird 吧。”夏楠问。

“是啊，是啊，”孙昱鹏说，“如果你说你连这款游戏都没有玩过，那你真的是 out 了。很多人疯狂地迷上了这款游戏。尽管游戏并没有分享的功能，但是很多人还是愿意在微博、朋友圈或 QQ 空间里面狂发游戏截屏，甚至有人说‘游戏太火毁了我的生活’。”

“没错，而且游戏里面的这只笨鸟根本不会飞，所以需要玩家不停地点击屏幕，只要手一停，小鸟立马就直直地摔死在地上，而且每当玩家点击屏幕，小鸟都会发出‘呼哧呼哧’拍打翅膀的声音。除此之外，此游戏还有三大特点。”

斯金纳老师介绍道：

特点一：画面粗糙。你肯定以为我会说它的画面感特别好，



超高清，对不对？答案是，不对。那，就是3D的？不对。什么？3D都不是，那一定就是4D！恭喜你，还是不对。告诉你，这个画面简直是粗糙得不能再粗糙了。像素游戏你懂吗？就跟我们最开始拿小霸王游戏机玩的魂斗罗、坦克大战一样。而且，游戏里面的障碍，水管长得和超级玛丽那货钻的水管一模一样，这位越南的开发商还因此被任天堂公司起诉，理由是涉嫌侵犯超级玛丽的游戏元素。

特点二：玩法简单。上面我们已经讲过了，这玩法也是简单得不能再简单了，准确度、手速、技巧什么的根本不需要，点屏幕就行了。就这样，这游戏还不是首创。这款游戏只是那位越南人在百忙之中抽出三天下班后的空闲时间完成的。

特点三：速度极慢。你肯定又以为我会说，是不是这游戏和“找你妹”一样，需要很快的手速，或者和乐动达人似的？不对。Flappy bird 号称史上最反人类的小游戏，game over 的速度简直快得不能再快了——平均几秒钟就会死一次。

那么这样一款渣得不能再渣的游戏是怎么一瞬间爆火，还抢了植物大战僵尸在 App Store 游戏榜单的第一名呢？

斯金纳老师笑道：“有人说它是利用机器人刷榜，还有人指出这是娱乐炒作。不过，诸如此类的问题我们今天一概不讨论，直接分析另一个最主要的因素——心理因素。”

试想，如果有一天上班午休或者课间，你手中拿着植物大战僵尸2自己刚破的新关卡想去和你的小伙伴们炫耀一番，没想到，他们个个都极不耐烦地回复你一句，“去去去，我忙着呢，没工夫搭理你。”

你一定觉得这哥们今天心情不太好，没关系，便又去找你的二号小伙伴，没想到他也是不屑一顾，连理都没理你，你的三号

四号，一直到第一百号小伙伴都是这个态度。不用想，你的心中一定充满疑惑，“他们今天都是怎么了？”深入调查之后，你发现他们全都迷上了一个新游戏——Flappy bird，且欲罢不能。



“根据我的操作性条件反射原理，是你的行为导致了你不愉快的心情，所以你会拒绝这种行为再次发生。所以，你一怒之下卸载了植物大战僵尸，安装了Flappy bird。之后你就会发现，这游戏怎么这么难啊？”

（见图 3-3）

斯金纳老师继续说：

“我知道，你一定对此深表疑惑，这破游戏到底有多难？游戏中的小鸟每飞过一根管子就会获得 1 分，一局拿个百八十分不是容易得很吗？错！大错特错！对于一个新手而言，第一次能拿到 5 分，那就是奇迹中的奇迹了。一个小小的失误就会让你的小鸟一头撞死在水管上。”

你看着惨不忍睹的分数，励志要突破 5 分。于是，你屡战屡败，屡败屡战，终于上天看到了你的诚意，让你手中的小鸟成功地飞过了 8 根管子。

操作性条件反射的原理又一次在你身上验证了，相比于普通简单的游戏，一款难度极大的游戏必然能在你获得高分之后带给你更多的满足感，让你的心情激动无比。为了再次得到这种前所未有的满足感，你又会埋头去挑战这个游戏。

如此循环，你就深深地爱上了那只“呼哧呼哧”的小鸟。

图 3-3 条件反射与行为

有一次，你破天荒地拿到了 11 分，便想发到微博或者朋友圈里面显摆一下。你的小伙伴都对你的分数羡慕不已，甚至还有妹子偷偷地找你要手机号请你教她玩 Flappy bird。正在你沾沾自喜之时，可怕的事情发生了。

你一觉醒来，发现微博上面又有人把自己游戏的截图贴了出来，而且全是关于 Flappy bird，隔壁家老李的孙子刚刚玩出了 15 分的高分，班上不爱说话的学霸小王破了 20 分，就连学校清洁工的成绩都达到了 16 分。

你再一次找到了目标，发誓不破 30 分今天就不睡觉……（见图 3-4）



图 3-4 你为什么玩游戏

正是 Flappy bird 游戏的高难度激发了大家心里的挑战欲望，每多过一关就会让你更加兴奋，那可是在无数次失败后才多出来的 1 分。这样的刺激让大家拼命地想刷新自己的记录，外加周边朋友暗地里的攀比，Flappy bird 传播越来越广。

其实，不光 Flappy bird 是这样，找你妹，微信里面的打飞机以及疯狂猜图等之类的游戏都是同样的道理，依靠玩家努力寻

求自我满足的心理和病毒式的口碑传播。

除此之外，它还抓住了现代网游的一个弱点——无差别竞争。很多大型网游尽管制作精湛，操作复杂，但是只要狂砸人民币，搞到一流的道具装备，拿第一名不是问题，这样以营利为目的的游戏恰恰毁了大众的乐趣，而 Flappy bird 这类小游戏正好满足了我们心中只是单纯地想玩游戏的初衷。

夏楠点点头：“如此说来，这样一款制作简单的游戏能登上 App Store 的榜首倒也不足为怪。”

### 第三节 强迫症是怎么一回事

课间休息，孙昱鹏吃了一块巧克力后，就一直拿纸巾擦手，直到手上一点巧克力渍都没有为止。

斯金纳老师看到后问：“你是不是有强迫症？”

孙昱鹏一脸茫然：“我也不知道啊……”

“你是不是有时候十分钟内连续洗好几次手，却还是觉得没有洗干净？你是不是每次出门都要反复查看门锁好了没有，哪怕你清楚地记得自己锁了？你是不是一定要把所有的东西按顺序排列，否则心里就会特别难受，一整天都坐立不安？”

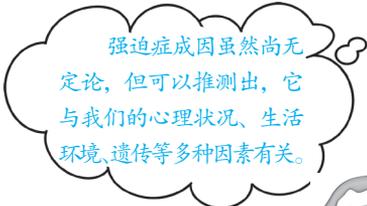
孙昱鹏点点头，不少同学也都点了点头。

“如果你的行为符合或者类似上面所描述的，那么恭喜你，你掌握了新技能——强迫症。”

夏楠知道，强迫症患者常常被一些毫无意义，甚至违背自己意愿的想法所控制，并因此而感到焦虑，承受巨大的痛苦，甚至

还会严重影响学习工作和正常的起居生活。

斯金纳老师说道：“这种病症的具体病因目前为止尚无定论，但可以推测出，它与我们的心理状况、生活环境、遗传等多种因素有关。详细了解后我们还会发现，有强迫症的人普遍都是完美主义者，对自己和他人要求甚高，大部分患者都来自较高的经济阶层，他们因过分追求完美而变成了一种病态。”（见图 3-5）



强迫症成因虽然尚无定论，但可以推测出，它与我们的心理状况、生活环境、遗传等多种因素有关。



图 3-5 强迫症受多重因素影响

美剧《生活大爆炸》中的 Sheldon 就是一个典型的完美主义者，当然，也是一个超变态的强迫症患者。他会给自己的所有物品都贴上标签并编号，就连他的标签上面都有一个编号。衣服不能有一点褶皱，同时还要按季节、颜色分类。从周一到周日，每天晚上吃什么，在哪里吃，什么时候逛街，甚至早上几点上厕所都会详细安排。如果有人无意间破坏了他的生活规律，他便会一天都极其不自在，从早到晚惦记这件事，就算那个人是自己的好朋友，也会毫不留情地跟他绝交。

说到这，你可能已经对强迫症有了一个印象，下面让我们来更加详细地分析强迫症的表现。

强迫症的主要临床表现有两种，一种是强迫思维，另一种是强迫行为。强迫行为与强迫思维两者是息息相关的，但有一点需要我们注意，就是强迫症患者的强迫行为并不是为了满足

自身的快感，而是为了摆脱或者减轻强迫思维带来的焦虑和恐慌。对于这一点，需要我们运用斯金纳老师的操作性条件反射去理解。

我们都知道，操作性条件反射的原理是无意识的行为使内心产生愉悦感，然后这种愉悦感又会促使我们去重复之前的行为。

很多强迫症患者在倍感焦虑、饱受强迫思维折磨的时候，无意间做了某个动作，突然发现内心并不是那么痛苦了，便一而再再而三地重复那个动作，最后形成了强迫行为。

比如，你一直怀疑自己是否关好了门窗而不去检查，你内心就会认为今天晚上下班回家时家里已经被洗劫一空，或者有杀人犯、强奸犯之类的躲在你的家里。这种情况下，唯有回家去检查一遍门窗才能感到安心，驱除恐惧。洁癖强迫的人就会

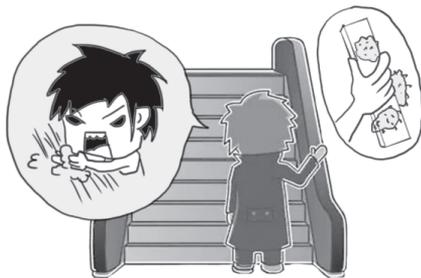


图 3-6 洁癖与强迫症

把不洗手、触摸到公共场合的东西这些事情想成自己日后生病、死亡的原因，为了不让自己患传染病、身体被病菌侵蚀的事发生，只好一遍又一遍地洗手。

（见图 3-6）

当然，也不是每一个有强迫思维的人都会有强迫行为。就以刚才提到过的杀害性强迫为例，有些患者内心会有很强烈的自杀的想法，但因为理智上的抑制，很少会有人任凭这种想法为所欲为。

斯金纳老师继续说道：“那我们如何治疗强迫症呢？这就要请出一个神奇的治疗方法——森田疗法。”



森田疗法的基本原则是“顺其自然”。所谓顺其自然，并不是指让强迫症为所欲为地干扰患者的生活。它要求我们把烦恼、犹豫当作人的一种自然的情感去接受和认可，而不是一味地排斥，否则这种“求之不得”的心理就会变成一种思想矛盾，像强迫症患者那样，因为纠结如何摆脱强迫症而越陷越深，导致正常生活全被搅乱。所以正确的做法是学会带着症状去生活。

斯金纳老师举了个例子：“如果明天有一场重要的升学考试，但是你现在什么都没有复习。这时，你的内心一定会感到烦躁、焦虑，这些都是正常的生理反应。如果你沉浸于此，一直在纠结‘明天要考了，我还什么都没有复习，怎么办怎么办’，这样不光浪费了你的时间，起不到任何实际的作用，还会使你变得越来越紧张。相反，如果你选择不去想这种情绪，那它很快就会消失并且成为你复习的动力。”

其实，每个人都会有一点强迫症，它们没有所描述的那么恐怖。很多人在看到讨厌的人站在自己面前洋洋自得地说个不停的时候，都会出现想让他消失的念头，或者在摸过钱、小狗之后会觉得很脏、不干净而想去洗手，以及出门反复思考是否锁门。

正常人与强迫症患者的区别在于，前者对于这些稀奇古怪的想法置之不理，该干什么就去干什么，或者睡上一觉也可以，过上几个小时甚至几分钟之后，这些想法自己就销声匿迹了。

斯金纳老师说道：“所以，生活中，我们不光要宽恕别人，还要学会宽恕自己。把时间精力都放在没有必要的小事上面，只会让我们越来越脱离原来的轨道，尽管有人曾说‘一屋不扫何以扫天下’，但是偶尔不拘小节一下，也不足为奇。”

## 第四节 女汉子是如何养成的

“各位都知道世界末日吧？”斯金纳老师问，“2012年玛雅人的世界末日看似风平浪静，什么都没有发生，但是有一种神奇的物种悄无声息地走入了我们的生活中，那就是——女汉子。”

一听女汉子，在座的男生都叹了口气。

斯金纳老师笑着说道：“首先，我们来为女汉子下一个定义。那种性格豪爽，独立，有男子气概，且内心和行为酷似纯爷们儿的女性就是传说中的女汉子。这样说可能还是很模糊，下面就为大家列举出女汉子的标志性特点。”

**穿衣篇：**女汉子这类生物往往厌恶化妆，本着不洗头不见人，不出门不洗头的原则过活，并且当她们看到别的女孩子浓妆艳抹时，内心只有一个想法——矫情。粉红色无疑是所有女汉子最讨厌的颜色，公主裙自然而然就成了她们吐槽的主要目标，逛街、去美容院、去美甲店什么的都不是她们的兴趣所在。对她们来讲，牛仔裤、t恤这类简单朴素干练的衣服永远都是首选。

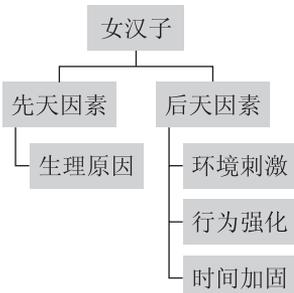
**技能篇：**女汉子本身自带技能很多，比如可以单手拧瓶盖，扛两袋大米奔上十几层高楼，掰手腕完虐男生，等等，她们大都热爱运动，在游戏的世界里很多也是大神级别的人物。

**性格篇：**性格直爽、开朗，不拘小节，对人热情。对待朋友十分讲义气，很容易和男生交朋友，不会像其他女生那样一和异性说话就脸红、手心热、心跳加速。

爱情篇：女汉子的男朋友总是很无奈地说，我给你讲黄色笑话是为了让你害羞，不是让你讲个更黄的给我。她们也常常被男朋友指责，书上说女孩子笑起来好看是指那种不露齿、娇滴滴地笑，不是你那种拍着大腿放荡不羁地狂笑！

“如果你符合上述内容，那么祝贺你，你已然成为了一名女汉子。”斯金纳老师坏笑着说，“时至今日，女汉子的出现依旧是个谜，不过根据分析，我们总结出了两条可能性。”

（见图 3-7）



可能性 No.1——先天生理因素。

图 3-7 女汉子是怎么形成的

当我们还在妈妈肚子里，是一个小小的受精卵的时候，我们是没有什么男女之分的。有过怀孕经验的人都会知道，一般只有在怀孕四个月后才能看出性别来。

如果受精卵里面存在 Y 染色体，那么我们的性腺会转变成睾丸，由睾丸分泌雄性激素；相反，如果没有 Y 染色体，性腺则会变成卵巢，分泌雌性激素。

只要雄性激素或者雌性激素轻微性地升高就会导致一个女孩有男性化的倾向，或者一个男孩有女性化的倾向。这也就是为什么在怀孕期间，孕妇不能乱服药，就连饮食行为也得非常注意。

可能性 No.2——后天行为因素。一个行为所带来的结果会影响我们日后是否重复这个行为。在此基础上，我们要引入一个新的概念——强化理论。

强化理论分为两种，一种是积极强化，一种是消极强化。所谓积极强化是指通过愉快的刺激来增加主动触发行为的概率，而消极强化是指通过减少不愉快的刺激来增加主动触发行为的

概率。

还是以小白鼠为例，当小白鼠在箱子中踩到某个按钮之后，会得到从天而降的美食，那么它一定会乐此不疲地狂踩那个按钮，这就是积极强化。如果箱内的小白鼠在受到电击的折磨，无意中踩到某个按钮之后电击就停止了，它也会一直踩那个按钮，这种情况则属于消极强化。

斯金纳老师说：“女汉子的生长环境大多都很艰苦，要是在艰苦的环境下不能做到自食其力，就算你是一个手无缚鸡之力的小女孩，也会受到欺辱，比如，一些农村的女孩在很小的时候已经学会了自己做饭和照顾小弟弟小妹妹，甚至还会去地



里耕田或者外出打工。如果不这么做，她们需要面临的就是一场饥肠辘辘的夜晚，以及父母的指责批评。她们的内心可能也很渴望洋娃娃和漂亮的公主裙，可家境不允许。久而久之，她们习惯了这种生活，变成了一个内心强大无比的女汉子。”（见图 3-8）

孙昱鹏急着问：“那有的女孩生长环境不错，长大之后也成了女汉子，这又是怎么回事呢？”

斯金纳：“别急，这就是我要说的第二种情况。想象一下，一个柔弱的小女孩在外面和小朋友玩的时候被欺负了，回到家哭着跟爸妈诉苦。她爸妈心想，孩子不能太宠，要锻炼她的独立能力，便要求她自己的事情自己处理。女孩一定感到万分无助，知道自己遇事就哭的行为不能换来想要的结果（也就是爸妈的安慰），



下次再被小男生欺负的时候，她一定会冲上去，使出全身的力气把欺负她的人推一大跟头，从此小男孩就不敢欺负她了。于是，她发现相比于大哭大闹，还是这种简单粗暴的方法更有效。从此，她从一个哭哭啼啼的软妹子进化成了一个高大强壮的女汉子。”

夏楠心想：其实女汉子并没有什么不好，相反，这样的女生更讨人喜欢，因为她们喜欢自己处理问题，凡事依靠自己。

由于性格偏向男生，女汉子们不会为小事斤斤计较，她们开得起玩笑，不像有些女生动不动就闹小脾气不理人。社会已经变得越来越复杂，女人比男人难混许多，正因为如此，女人才要变得更加独立自主。

斯金纳：“和女汉子很像的另一类物种被称作‘伪娘’。伪娘是指性格软弱或者貌美如花，长着一张比女人还妖娆的脸蛋的男性。通常情况下，他们很容易被误认为是女生，即使穿上女装也毫无违和感。相信很多男生小时候都穿过妈妈的衣服或者裙子，但大抵这类行为会被父母看到后立即制止，甚至还会遭到惩罚和责骂。”

夏楠点点头，根据斯金纳老师的操作性条件发射，日后他们就会避开这种行为。不过，也有一部分家长在看到自己家宝宝穿上女装之后很好看，很可爱，就会不停地夸赞，说我家宝宝好美啊，让妈妈亲亲之类的话，甚至拍照留念。如此一来，尽管这个小孩子知道自己是男的，但他还是会为了得到妈妈的奖励而去穿上女装逗妈妈发笑。就是这种行为，造成了小孩子日后的性别认知障碍。许多从小练童子功学京剧的男孩常常会因为戏里戏外角色的转变而分不清自己的性别，直到很久以后才会发现自己原来是个男的。

李玉刚和《盗墓笔记》里面的解语花就是两个很好的例子，虽然他们性格并不娘，可是换上女装之后完全可以以假乱真，迷惑大众。

## 第五节 你和顶皮球的海豚没什么区别

“各位！大家都知道，前几年的海豚救人事件引起了科学家的广泛关注。人们把注意力从高等动物猩猩的身上转移到了海豚身上。有些生物学家将海豚的大脑解剖，发现海豚的脑子是相当大的，平均脑容量占体重的0.76%，再加上大脑上的回纹多而密，甚至胜过了猿猴，所以无论是从相对重量、大小还是复杂性等方面，海豚的大脑无疑是很发达的。”斯金纳老师说道。

“是呀，海豚既温柔，又聪明。”不少女生七嘴八舌地应和。

斯金纳老师一拍手：“没错！正因如此，外加海豚与生俱来的温柔，在海洋馆中我们常常见到海豚被驯兽师训练做出一些高难度的动作，有时候驯兽师还可以骑在海豚的背上冲浪，这些动作对于其他生物来讲，需要花费大量的时间去完成，甚至是几乎不可能完成的。”

海豚顶皮球是海洋馆中最常见的一幕。空中悬挂着一个色彩鲜艳的皮球，当海豚听到驯兽师吹响哨子之后，便猛地向上一跃，用长长的嘴或是脑袋撞击皮球，完成之后再乐呵呵地游回驯兽师的旁边。

曾有试验证明，海豚玩皮球是一种天性，在美国波士顿的一所海豚研究所里面，工作人员建造了两个篮球场那么大的海豚池。

在研究人员往池中丢进几个彩色大皮球之后，不用教，海豚自己就玩起皮球来，一会儿就能自动用头和嘴顶着皮球在水面上直立游泳。

就算是在池内放进 5 个用塑胶制造的人体模型，这群海豚见到后依旧会“玩兴”大发，纷纷围绕着模型游戏，直到把模型推到池边为止。

夏楠心想：大概没有哪个海豚愿意一天大部分时间都在顶皮球。海洋馆中的海豚能附和驯兽师指令做出动作很大一部分是因为在顶完皮球之后，驯兽师会从桶里扔出一条小鱼奖励它。所以，这种食物上的刺激应该才是它乐于顶皮球的真正原因。

斯金纳老师继续说：“好！让我们再回到我的操作性条件反射上去。海豚和小白鼠一样，在反复的尝试中，明白了只要自己碰到圆圆的皮球，驯兽师就会奖励一条美味可口的小鱼，因此，为了那条小鱼，海豚总会乐此不疲地去顶皮球。”

大家都笑了，但是斯金纳老师没有笑，他一脸正经地说：“在笑看海豚的同时，不妨也回过头来笑一笑我们自己，我们和顶皮球的海豚其实没什么区别。”（见图 3-9）

斯金纳老师给大家举了例子。

一所学校的校长怀疑班上的三个学生抽烟，就分别把他们叫

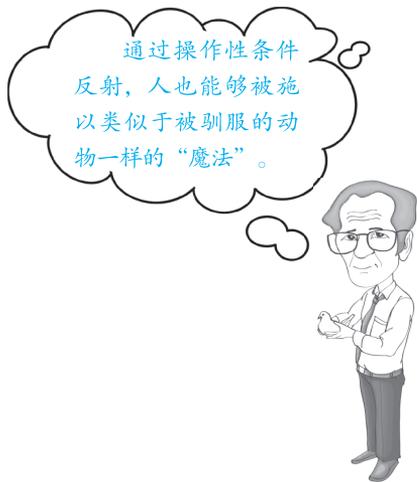


图 3-9 可以被驯服的人

到办公室来问话。第一个学生进去了，校长请他坐下，问“吸烟吗？”学生说“不吸”。接着校长从袋子里抽出一根薯条递给那个学生，说“来一根吧。”那个学生连说谢谢，很自然伸出两根手指夹了过来，然后叼在嘴里。校长一看，大怒道：“还说不吸烟？！”这个同学把事情的经过赶紧告诉了后面的两个人，让他们多多提防。

第二个学生进去了，校长问“吸烟吗？”学生回答“不吸”。校长递给他一根薯条，“吃根薯条吧。”有了前车之鉴，这个学生双手接了过来。过了一会儿校长又问，“你不给班上的同学带回去一根吗？”同学点点头，拿了一根顺手夹在耳朵后面，校长大怒：“还说不吸烟？！”

第三个同学听说了前两个人的遭遇，小心翼翼地进了校长室。校长说“吃根薯条吧”，同学摇了摇头，说：“谢谢，不会。”

魔高一尺，道高一丈。不管这些学生如何小心谨慎，在校长那里还是输在了条件反射上面。对于条件反射，所有生命的表现都是一样的。就算是人类这样的高等动物也曾经有过“画饼充饥”“望梅止渴”之类引人发笑的事情。不过条件反射会给可爱的海豚们带来食物，给这帮学生带来的却是惩罚。

仔细一想，其实我们每个人都像一只顶皮球的海豚。海豚为了食物去完成各种难度的表演，而我们也完成各种难度的工作，金钱地位抑或是其他我们想要的东西就像是表演结束后的奖励——一条小鱼。

夏楠点点头，他舅妈就对6岁的儿子施行了奖励制度，目的是让他能乖乖按父母的要求做事。比如，舅妈会告诉儿子：“宝宝，只要你坚持一个月保证自己的小书桌是干净的，妈妈就给你买你最喜欢的玩具。”小孩子似懂非懂地点了点头，这一个月，



孩子每天睡觉前都会整理自己的书桌。然后，他就会顺理成章地获得之前家长提到过的玩具。时间一长，孩子的意识中就会形成这样的一个联系：整理书桌等于有玩具。

其实这样的行为十分常见，也并无坏处。但是很有可能，就在这家的爸妈自以为自己的宝宝养成了一个好习惯的时候，有一天，小孩突然就不再坚持每天收拾书桌了。父母询问他原因，小孩会说：“我收拾了书桌，但是你没有给我玩具。”如果这家的爸妈听了孩子的话之后立刻去买玩具来奖励小孩，那么时间一长，当这个小孩子长大之后会以此为由要求爸妈给他买更昂贵的东西，或者，从此罢手再也不整理房间了。只不过，这只“小海豚”脑海中形成的条件反射对他的成长貌似不是很有益处。

斯金纳老师说道：“员工为了月底的老板打到自己银行卡上的那一条小鱼而去加班加点地工作。就连海豚的老大——驯兽师，也逃不过这个循环，他们也像海豚一样，一次又一次地表演那些重复的动作去博得观众的开心，然后等待放到他们嘴里不同的小鱼。

“各位知道‘巴甫洛夫很忙……巴甫洛夫正在死亡’这句话吗？家人朋友来到巴甫洛夫家的门前，想与他寒暄几句，可是却被巴甫洛夫拒之门外。他不是冷血，不是在向万能的主祷告，不是在立遗嘱，他在利用人生最后的时刻，不断地向坐在身边的助手口授生命衰变的感觉和自己日渐糟糕的身体状况，为科学留下更多的材料。”

大家都学过这篇课文，也对巴甫洛夫老师更加敬佩。

“巴甫洛夫也是一只海豚，但是他头顶上的皮球是对科学的实验研究与突破，而驯兽师手里的那条留给他的鱼，是人类在生物学上的另一个里程碑。”斯金纳老师说。



## 第四章 荣格讲“性格”



本章通过4小节，详细介绍了心理学中的性格问题。内容翔实风趣，文字幽默易懂。本章中的老师荣格被公认为伟大的心理学家，他用大量佐证及游戏传播了自己的心理学思想，同时让读者在读透心理学的时候，也能在生活中对性格有一定的了解。本章适用于希望了解性格的读者。

### 卡尔·荣格 (Carl Gustav Jung)

瑞士心理学家。1895年，荣格进入巴塞尔大学主修医学，在校期间发表了关于神学和心理学的演说，但在学习过程中，他逐渐放弃了神学，转向精神医学研究，并进行了很多临床试验。荣格曾与弗洛伊德合作进行理论研究和探讨，但后来二者在理论上产生了极大的分歧。荣格认为“情结”是控制人心理的一个重要因素，而每个人的人格也会因为“情结”而不同。

荣格曾任国际心理分析学会会长、国际心理治疗协会主席等，并创立了荣格心理学学院。他的理论思想和研究方法对心理学研究产生了深远影响。

## 第一节 为什么他们的人缘这么好

孙昱鹏想约一个女同学吃饭，但却不好意思开口。张栋兴嘲笑他：“你平时跟我们不是挺能说吗？怎么一到关键时刻就掉链子？长这么黑，还害羞？”

孙昱鹏恼羞成怒要打他，张栋兴赶紧躲开：“哎哟，该上心理学了，我先走了！”

到了课堂，荣格老师正好在说开场白：“你们是否经历过这样的画面：午休时间，办公室或者教室中的一群人坐在一起，嬉笑打闹，开心地聊着当天的新闻八卦。你羡慕地望着这群人，迫切地想走过去成为他们中的一员，可是却因为害羞或者胆怯而败下阵来，最终只能独自一人吃着午饭或者忙着手头的工作，心中默默唱起‘我寂寞寂寞就好，我不需要人来安慰我……’你的脑海里，一定问了自己千百遍‘为什么他们的人缘这么好’？”

张栋兴听完，坏笑着戳了戳夏楠，他俩一起对着孙昱鹏笑了起来。

荣格老师莫名其妙地看了三人一眼，继续说道：“各位都看《非诚勿扰》吗？舞台上光彩夺目的24位女嘉宾无疑成为了焦点。有的女孩长得漂亮，但却性格孤僻，台下也寡言少语，在舞台上站了一个多月也没有牵手成功；但是有的女孩尽管相貌平平，一举一动都十分惹人喜爱。”

张栋兴点点头：“是呀，乐嘉解释说，性格的不同导致了人



际关系的不同，如果你天生内向，不爱交流，那么就算有人主动找你聊天，也一定会被你的沉默弄得不知所措。”

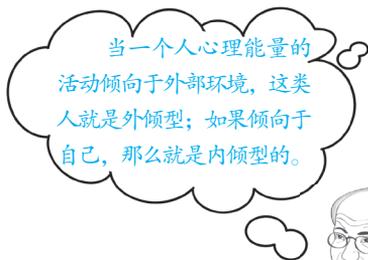
荣格老师：“我们都知道有的人内向，有的人外向。究竟什么是内向，什么是外向呢？我来给各位具体解读一下。”

1913年，在慕尼黑国际精神分析会议上荣格第一次提出了内倾型和外倾型这两个概念。

这两类性格是根据人类的心理能量指向来划分的。当一个人心理能量的活动倾向于外部环境，这类人就是外倾型，也就是我们所说的“外向”；如果倾向于自己，那么就是内倾型的，也就是“内向”。（见图4-1）

通常情况下，外倾型的人更加关注外界活动，他们活泼开朗，喜爱交际；而内倾型的人则更侧重于主观世界，经常沉思内省，性格孤僻，冷漠寡言。

一个人生来就是外倾型的性格，喜欢和他人交流，那么他的人缘一定不会很差。



当一个人心理能量的活动倾向于外部环境，这类人就是外倾型；如果倾向于自己，那么就是内倾型的。



图4-1 外倾型和内倾型

荣格老师说道：“美剧《生活大爆炸》里面的 Penny 就是一个外倾型的女孩，再加上惹火的身材与脸蛋，走到哪里都讨人喜欢。相反，博士 Raj 一看到女孩就会脸红，如果不喝上两杯，连跟女孩说话的勇气都没有，所以他生活上的好朋友也只有几个。不过人缘不单单是由先天性格决定的，还有一部分与后天的个性息息相关。”

（见图4-2）



火先生

水先生

图 4-2 火先生与水先生

夏楠点点头。不错，有的人可能性格很内向，假如他生活在一个复杂的交际圈里面，那么他会被环境逼迫变得善谈。《红楼梦》里面的林黛玉就是一个典型的多愁善感的内向女孩，但是大观园这个水深且浑浊的地方慢慢将她打造得八面玲珑，和谁都能侃上一两句。

还有《鹿鼎记》中聪明伶俐的韦小宝也是因为自小就生活在妓院，后来阴差阳错来到宫中做了一个假公公。妓院、皇宫这两个地方都十分能锻炼人的交际能力，所以书中的韦小宝既能在灵蛇岛化险为夷，又能巧妙地从小头陀手下逃走。就连素未相识的陌生人都能与他称兄道弟，皇上、天地会的朋友以及洪教主都视他为亲信。他的人缘可是数一数二的。

张栋兴说道：我曾经在新东方遇到过一个英语外教，名叫 James。记得第一天上课，他很快就跟我们打成一片，有说有笑。有时见到有人在他的课上吃东西，他就会拍一拍自己圆滚滚的肚子，自嘲“你想变得和我一样吗？那就继续吃！”由于他幽默的语言，滑稽的动作，班上的学生都很喜欢他。就算是课下，他也会表情夸张地跟我们打招呼。不了解的人一定会说他是个性格开朗的老师。实则不然，另外一位老师跟我们聊起 James，说“James 是个很害羞的人，每次上课以前他都特别紧张，以至于有时候十分钟要跑好几趟厕所”。事后，我和 James 有一次聊天提起这件事，他挠了挠头，告诉我其实他不是看上去那么的健谈，因为他是一个老师，为了不让课堂变得死气沉沉，不得不想办法勾起学生们的兴趣，引大家发笑。

荣格老师抚掌笑道：“不错，谢谢你的例子。由此可见，后



天的环境的确是塑造人个性以及人缘的一个重要因素。再回过头来细数我们身边的朋友，其实很多都是如此，被学校或者工作环境逼迫得不得不去跟人交谈。好比你是一个记者，但是你又尤为内向，如果你不强迫自己去和别人沟通，那百分之百你会很快丢掉这份工作。”

无论是先天的外倾型性格还是后天培养出来的健谈，这些也只不过是人缘好的一部分因素，更多的关键缘由则是你这个人品质的好坏。

莫泊桑笔下的“漂亮朋友”，最初凭借着自己的一张嘴和好看的相貌与很多上层社会的人交上了朋友，后来还收获了爱情，可是久而久之，他花心、恶毒、空无实才的真实面貌一一暴露在众人眼中，导致很多人对他心怀不满。

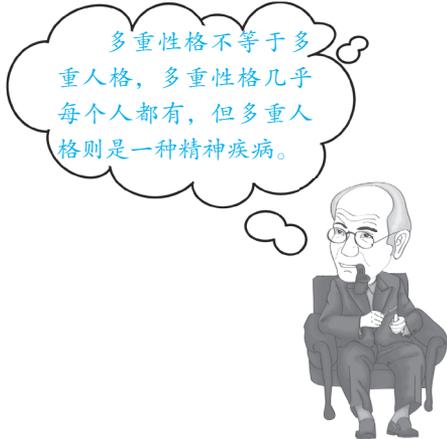
尽管故事的结局暗示他日后会步步高升，不过恶人早晚会有恶报，相信他优雅的假面会被越来越多的人揭穿，流落街头无疑是他最终的宿命。

荣格老师总结：“所以，无须去羡慕他人，一颗耿直的心远远好过那些花言巧语的嘴，只要你有一颗正直善良、乐于助人的心，总会有人发现你的光芒并且愿意与你成为至交，哪怕你这个人再怎样害羞，也会收获很多朋友。”

## 第二节 你有几个性格

孙昱鹏问：“荣格老师，我觉得我有时候很开朗，有时候又很害羞，这是怎么回事？奇怪吗？”

荣格摇摇头：“当然不，相信每一个人的内心里都居住着好几个不同的性格，在不同的时候，他们会偷偷地跑出来，没有人是纯粹的外倾型或者内倾型，绝大多数人都是两者兼有的中间型，只是在不同的场合应对不同的情景，体内的某一种性格占据了主导地位。仔细想想，你自己是不是有时候在众人面前表现得无拘无束，不拘小节，却会在深夜里触景生情，随落花而落泪。”（见图4-3）



多重性格不等于多重人格，多重性格几乎每个人都有，但多重人格则是一种精神疾病。

听到“随落花而落泪”这句，夏楠和张栋兴又坏笑起来。

荣格老师：“在分析多重性格之前，我们要先区分一个定义，尽管两者听起来相像，但是多重性格不等于多重人格。”

多重性格是几乎每个人都有的常见现象，谁没有

有过莫名其妙地为小事多愁善感或者猛地一瞬间变成了话痨的经历呢。而多重人格是一种罕见且不可治愈的心理疾病，是指一个人同时具备两种以上完全不同的人格，这些人格会在你毫无察觉的时候突然冒出来。

通常，一个多重人格的人是不会察觉到自己是多重人格的，而多重性格的人记得自己是谁，上一时刻发生了什么，甚至可以找出让自己性格转变的原因。

夏楠想到，潘玮柏出过一张唱片，里面的主打歌是《二十四个比利》，歌词写的是“我是我，他是我，你是我，那我是谁？”许多歌迷感到疑惑，不知道这歌唱的是什么东西。



其实这首歌的灵感来自丹尼尔·凯斯的小说《二十四个比利》。这本书的主人公比利·密立根由于涉嫌多起强暴案件于1977年在美国俄亥俄州被捕，奇怪的是他对于自己的这些罪行居然毫无记忆。因为他本人就具有多重人格，包括比利·密立根在内，他一共有24个不同年龄、性别、国籍和智商的人格，比如22岁充满仇恨、有暴力倾向的雷根，躲在角落里，年仅3岁的克丽丝汀以及克丽丝汀的哥哥克里斯朵夫，还有女流氓艾浦芳，等等。

很难想象，一个人是如何同时承受这么多的角色，每个人格都会在不同的时间内单独出现，想象一下，如果一个多重人格患者一边抢银行一边报警求救，说“快来救我啊，这里有人抢银行”，那画面该有多搞笑。

荣格老师说道：“一个人可以说自己有多重性格，但万万注意不要把两个概念混淆，说自己有多重人格，不用说，那一定会吓跑小朋友的。接着，就让我们来具体讨论一下个体性格的多样化。

“之前我们已经讲过了，根据心理能量的倾向可以将人分为内倾型和外倾型两种。同时，人的心理活动分为感觉、思维、情感和直觉四种基本机能。感觉告诉你存在着某种东西；思维告诉你它是什么；情感告诉你它是否令人满意；直觉则告诉你它来自何处和向何处去。”

按照上面四种技能与两种性格倾向的排列组合，人的性格可以分为八种。为了帮助理解，就用大家熟悉的星座来举例。

（见图4-4）



图4-4 星座

### 1. 外倾思维型

具备这种性格的人外向，偏重于逻辑思维，凡事都要以客观事实或者资料为依据，通过与外界之间的接触来激发自己的思想过程。有时会压制自己内心的情感，缺乏鲜明的个性，甚至会衍生为冷漠、傲慢等性格特点。水瓶座就具有类似的性格。

### 2. 内倾思维型

与第一种相反，这一类比较人沉默，不那么善于交际。除了借助外界信息来进行思考外，还经常沉思反省自己的精神世界。同样会压抑自身感情，喜欢沉溺于幻想，有时候固执，刚愎，容易骄傲。天蝎座是典型的代表。

### 3. 外倾情感型

这类人无疑是比例最大的一类，深受大众喜爱，他们开朗，喜怒哀乐都表现在脸上，好交际，寻求与他人和谐，又注重感情。三观正常，只可惜思维上不如前两种灵敏。多数火象星座都有类似的特点。

### 4. 内倾情感型

内向又敏感。这种类型的人思维压抑，喜欢把自己的内心世界包裹起来，保持隐蔽状态，不愿意让他人察觉。他们的喜怒哀乐常常是由内在的主观因素而决定。忧郁症的发病率在这一类人中尤高。多愁善感的巨蟹座无疑是这一类性格的代表。

### 5. 外倾感觉型

既外倾，又偏向于感觉功能。他们时刻保持头脑清醒，外部世界的经验积累多，随意，不固执，对事物并不过分地追根究底，大多数都是享乐主义者，压抑直觉。和这一类人恋爱往往很吃亏，因为他们喜欢追求刺激，对待情感浅薄。花心的射手就属于外倾感觉型。



## 6. 内倾感觉型

内向并且依靠感觉做事。他们远离外界，常沉浸在自己的主观感觉世界中，情绪行为深受心理状态的影响。大多数艺术家都出于此。完美主义，有一点小清新的处女座就是如此。

## 7. 外倾直觉型

喜欢凭借直觉做事，这类人力图从外界事物中发现各种可能性，并不断追求新的可能性。再加上开朗、善谈的性格，他们十分有可能会成为新事业的发起人，不过容易半途而废，需要努力坚持到底才能成大器。顾虑极多的双子座往往就是如此。

## 8. 内倾直觉型

与上一种性格的人相同，喜欢依靠直觉，不同的地方是他们选择去从精神现象中发现各种可能性，不关心外界事物，善幻想，典型的理想主义者，观点新颖，偶尔会有一些稀奇古怪，让人不知所措。摩羯座的人逃避不了这样的命运。

荣格老师：“这就是我总结出来的八种基本性格，但是根据实际情况来看，许多人有着两种以上的性格，甚至有的人八种都具备。每个人也都可以灵活巧妙地运用感觉、思维、情感和直觉四种基本机能，只不过侧重点不同罢了。”

无论是外倾型还是内倾型的人都有机会成就大事。所以，如果你看到你的朋友本来是属于性格孤僻、不爱交谈的内倾型人，突然站在台上像领导人一样帮助大家指点迷津，谈规划，聊理想，你也不用过于感到稀奇，那只不过是多种性格中外倾型的那一个偷偷跑了出来而已。

荣格老师：“废话不多说，各位赶紧依照自己平时的行为举止，来找一找自己到底有几个性格吧！”

### 第三节 羊群去哪儿了

荣格老师笑道：“前几年，大部分中国人都在关注热播的综艺节目《爸爸去哪儿》，春晚过后，一首《时间都去哪儿了》也引发了无数人的深思，前一段时间马航飞机事件不由得让人想问一句‘飞机去哪儿了？’现在，我要提出一个新的问题——羊群去哪儿了？”

大家不由得面面相觑。

荣格老师给学生们展现了这样一个场景：

在一片辽阔的大草原上，许多只羊簇拥在一起安静地吃草。这个时候，如果碰巧有一只羊有一点无聊，就自顾自地向远处溜达，想欣赏一下前面的风景，但是，这么一个小举动可能会导致剩下的羊不假思索地跟着一哄而上，全然不去思考这样做的意义，也不考虑不远处等待他们的是一只饥饿的灰太狼还是风景秀美的青青草原。

不光如此，如果你在一群羊面前横放一根木棍，假如第一只羊跳了过去，那么第二只，第三只也会跟着跳过去，就算这个时候你把木棍拿走，后面的羊也会照旧模仿前面羊的动作，走到那个位置，然后向上跳一下。

这就是著名的“羊群效应”，也被称作“从众心理”。

“这样的现象不单单发生在羊群之中，在我们的日常生活中也比比皆是。实验表明，人群之中只有四分之一到三分之一的测



试者没有发生过从众行为，保持了独立性。我们常常受到多数人的影响而无法自己判断，认知上表现出符合于公众舆论或多数人的行为方式。比如，逛街的时候，当一家店铺的门口聚集了很多人时，我们也会忍不住跟着走进去看一看，尽管我们根本不知道这家商店里面卖的是什么东西。”荣格老师说道。

首先，让我们来看看经济学对此的解释。

羊群效应最早出现在股票市场中，很多新入手的投资者由于信息的不充分和对现状的不了解便会盲目地效仿别人，购买大家都在购买的股票。调查结果显示，即使在股票行情上升130%的2006年A股大牛市中，仍然有近乎30%的投资者是亏损的，一个重要原因就是盲目从众。

从众行为不仅让投资者放弃了自己的想法，冒着极大的风险下注，同时还加剧了市场的波动，在股市涨的时候投资者的热情也随之高涨，股市跌时则搞得人心惶惶，甚至还有可能出现泡沫经济。

荣格老师说道：“具体分析之后我们可以发现，从众心理主要由三个因素导致。”（见图4-5）

第一个就是群体因素。一般来说，群体大规模地一致同意某个观点时比较容易使个人产生从众行为。

想象一下，你去参加一个音乐会，在最后一首曲子演奏完之后，从第一排开始每一排的人都依次站起来鼓掌，轮到

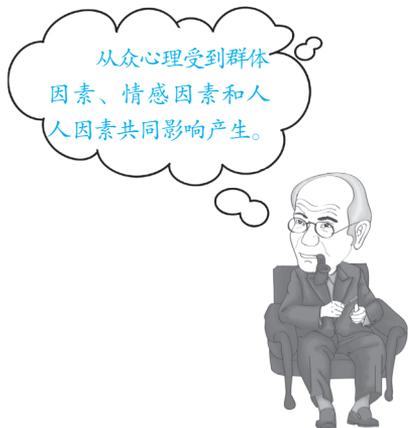


图4-5 从众心理

你这一排时，无论你是否真的喜欢这场演唱会，你都会跟着站起来鼓掌。其实，有可能整个观众席里面，真正欣赏这场音乐会的人也不过几个，最初站起来鼓掌的人也不过只有一两个。

第二个是情景因素。当信息模糊又在权威人士的影响下，个体容易产生从众效应。安利就是一个不错的例子。安利纽崔莱的产品多数都是经过美国权威机构研究出的成果，大众对这一类产品现有的信息了解得少之又少，两者结合，导致许多朋友选择购买安利的产品。

最后一个就是个人因素。根据性格分析与研究，人的性格主要分为外倾型和内倾型两种。从众心理在不同人的性格特点上反应也不同。

内倾型的人内敛沉默，性格软弱，逆来顺受，多数情况下是不愿意站出来提出自己的观点或者特立独行的，所以易于从众。（见图4-6）

外倾型的人喜欢表现自己，突出自己与他人的不同，领导力强。相比之下，外倾型的人可能会对大众的选择提出质疑，然后表达自己的想法。

荣格老师发问了：“那么从众又有什么弊端呢？”

夏楠：“盲目从众可能会导致个性的消失。”

荣格老师肯定道：“不错。现如今，有些家长希望自己的孩子有一技之长，也不管孩子的兴趣与天赋盲目报名参加一些大家都在学的奥数、小提琴、芭蕾舞学习班，为的是让自己家的宝贝赢在起跑线上。电视剧《武林外传》里面的佟掌柜为了让侄女小贝多一些技能，便把周末甚至晚上的时间都用上，请人教她画画，

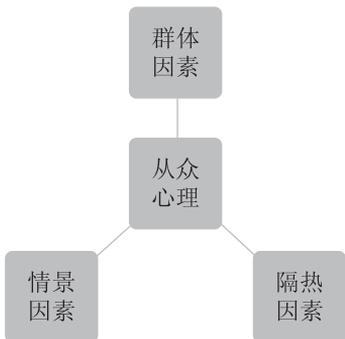


图4-6 从众心理的三重因素



学书法，吹箫，到头来什么也学不精，劳民伤财不说，还把小贝玩的时间给剥夺了，影响了性格的发展。如果继续下去，结果只有一个，就是小贝的个性消失。”

张栋兴说道：“从众会给人带来带匿名感，让人做事无所顾忌。这种现象在中国尤为常见，比如，过马路的时候不管是红灯还是绿灯，有车没车，只要一个人带头闯红灯，剩下的人便会跟着闯。就是这种从众心理让许多不文明、违背规则的事情成为屡禁不止的社会现象。”

孙昱鹏也说：“从众心理附带了湮没感。群体的共同行为非常容易给个人带来湮没感，从而扼杀了奇思妙想的观点，让人没有创新思维。”

荣格老师点点头：“确实，众所周知，今日留学已经成为大众主流。很多留学生尽管手拿高分的成绩单却还是被美国大学拒绝，原因十分简单：他们的思维不够活跃。相比于中国教育，美国的大学更重视学生的 *creativity*，创新。他们偏重于培养年轻人的批判性思维，课堂上让学生去自我发挥，就连考试的试题也是开放性的，没有固定的标准答案。而中国的老师则实施题海战术，在书上画好知识点让学生去背。课堂上老师问了一个问题，台下却鸦雀无声，有的怕出风头，有的明哲保身，无一例外其实都是从众心理在作祟。

“当然，也不是说所有的从众心理都是负面的。在面对客观存在的真理和事实面前，我们应当选择‘从众’。例如‘地球是圆的’‘羊有四条腿’这些公认的常识是每一个人都认可的，如果你偏要站起来说‘放屁，羊有七条腿’，那估计你极其有可能被人抬到精神病院里面去。”

演讲家马丁·路德·金在发起黑人运动的时候，假设所有人

都拒绝从众，对他的观点拼了命地反驳，那么估计今天奴隶制还没有废除。像这样的从众就是积极的，值得弘扬的。

“总而言之，我们要学会运用自己的思维去思考问题，在看到别人都这么做的同时还要想想这样做对自己有什么好处，以及这种做法是否正确，然后再决定要不要跟从。”荣格老师总结道。

## 第四节 多种多样的情结

荣格老师：“提到情结，尽管每个人的脑海里都或多或少有一个概念，但若真要解释这个词还是有一定难度的。最早提出这个词的人就是我，现在越来越多的人接受并认同情结的存在，它已经成为心理学上的一个重要概念。由于各派学说各持己见，我们很难给情结下一个准确的定义。

“我对它的理解，是无意识之中的一个结，可以把它想象成居住在我们内心的一群无意识的感觉和信念交错在一起，形成了一个结。这个概念很抽象，它控制着我们的行为和想法。”

荣格老师的话，让夏楠想到电影《马达加斯加3》里面那名叫 Vitaly 的老虎，它就有一种“火圈”情结。Vitaly 以前曾是马戏团的顶梁柱，为整个马戏团带来了无数的好评和荣耀，不幸的是，在一次跳火圈表演中，Vitaly 被火烧伤，从此马戏团的名声也一落千丈。数年之后，它依旧拒绝上台表演，也不许别人再提陈年旧事，甚至看到以前表演用的铁圈都会被吓得失魂落魄。这个故事也体现了荣格老师的另一个观点——“原型”。



荣格老师认为所有的情结都是从一个原型演变来的，就像 Vitaly 的“火圈”情结是由于一次跳火圈表演的失误，而且他所有的行为都在刻意或者无意地去逃避有关火圈的话题，这个“火圈”就是他情结的原型。

荣格老师说道：“我们每个人的心理都是由好几种情结一起组成的，其中，只有造成有害行为的情结才被视为心理疾病。最常见的两种情结叫作阿尼玛和阿尼玛斯，有点类似我们熟悉的恋母情结和恋父情结。”

阿尼玛是每个男人心中都有的女人形象，它包含着女性身上所有男性喜爱的特点，可以理解为男人心中的“梦中情人”。荣格还认为阿尼玛是一种与生俱来的遗传因素，是一个人的所有祖先对于女性的印象遗留下来的痕迹。

也正是因为阿尼玛的存在，我们男人才会在和女性接触时产生一些自然的生理现象或者情绪上的变化，所以只有与女人交往的过程中，阿尼玛才能得以显现。（见图 4-7）

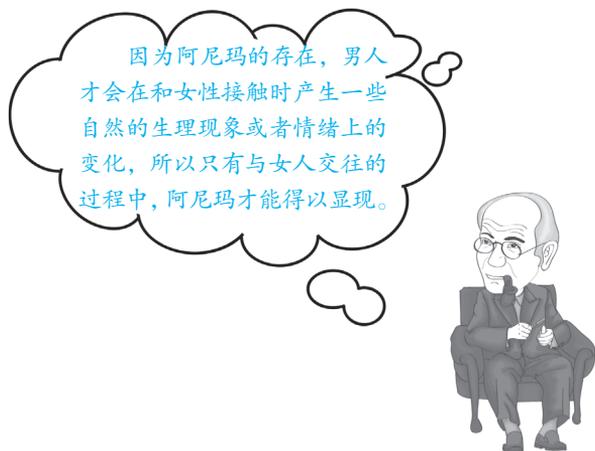


图 4-7 阿尼玛人格

众所周知，大部分男人最早接触的女性是照顾自己的母亲，所以母亲往往是男人心中阿尼玛的化身，即我们刚才所提到的原型。如果一个男人的母亲性格变化无常，脾气暴躁，那么这个男人心中阿尼玛的形象也就会表现出不好的一面，从而使他对女性的印象也是如此。相反，要是他的母亲温文尔雅，善解人意，阿尼玛就会表现出类似的样子，他对女性的印象也不会有太大的差别。

阿尼玛斯与阿尼玛的概念大致相同，只不过阿尼玛斯是女人心中的男人形象。阿尼玛斯可以是父亲的形象，也可以是哥哥、叔叔、男老师甚至是娱乐圈中的偶像。文学作品中的《青蛙王子》和《美女与野兽》就是少女心目中阿尼玛斯的投射，对于尚未成熟的少女，她们心中的阿尼玛斯是青蛙、野兽，而成熟少女的阿尼玛斯则变成了王子。

荣格老师笑着说道：“除了几种心理学公认的情结之外，随着社会的发展，出现了多种多样有趣的情结。最常见的一种是‘约拿情结’。简单地说，就是对成功的恐惧。其表现是很多人在面对机遇时产生自我逃避心理，不敢挑战自己，完成本来可以做到更好的事情，无法挖掘出自己潜在的能力。”

夏楠在心理学课程上也学到过，约拿情结主要有两个基本特征，一方面是对自己成功的逃避，还有一方面是对他人成功的嫉妒，乃至幸灾乐祸。这种情结其实十分奇怪，因为拥有这类情结的人本身是相信自己有能力，并且渴望成功的，但是又时时逃避，不愿意展现自己。（见图 4-8）

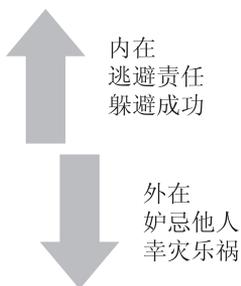


图 4-8 约拿情结

当约拿情结发展到极致，会变成“自



毁情结”。就是当我们收获幸福、成功时，会出现“我不配”“我受不了了”的念头，摧毁原本到手的幸福。

“还有一种情结，叫作救世主情结。这是一种过度乐于助人的表现，”荣格老师说道，“有这类情结的人有着强烈的使命感，无时无刻不在思考如何解救他人于水深火热之中。它和正常帮助别人的区别在于，有救世主情结的人总是幻想出别人的困难，放大他人的痛苦和需要，甚至不惜牺牲自己去满足别人。一旦在助人时遭到拒绝，就会产生极大的心理波动，不管对方答不答应，死皮赖脸地追着要帮助别人。”

张栋兴试探着说：“假设，一个女孩有救世主情结，碰巧她的男朋友又十分邋遢，那么这女的一定会竭尽全力地帮她男朋友收拾屋子，监督他养成良好的习惯。可能这男生并没有多大的毛病，只是喜欢乱放东西而已，但是在有救世主情结的人眼里，这是自甘堕落，需要被拯救的表现，这样一来，原本芝麻大小的问题被夸大，劳民又伤财。”

荣格老师赞许道：“不错。而我们要说的最后一种情结是最近尤为流行的一个词——处女情结，是指男人内心希望自己的女朋友没有与别人发生过关系。很多人把这个视为尊严问题，其实不过是男性占有欲的一种表现罢了。有这类情结的人，轻者，唠叨，心里抱怨；重者，分手离婚。”

夏楠点点头，确实，我们很难对此评价什么。女人贞洁自爱的确是一件好事，但这毕竟不是一段感情里面最关键的因素。

荣格老师回忆道：“我记得有一对情侣，他们在一起7年了。有一天，男的跟女孩说分手，原因是另一个女的跟他表白了，而且这女孩是第一次，他现在的女朋友不是。因为这个男人的处女情结，两个人就分道扬镳了，可是不曾想，男人和新欢结婚两年

后，女人为他怀了第一个孩子，生产的时候医生走出来说：‘真搞不懂现在的男人是怎么想的，你老婆打过几次胎啊，子宫膜薄得连孩子都兜不住。’”

大家听完后，都跟故事里的男主一样惊呆了。

荣格老师正色道：“话说回来，既然选择了去爱一个人，就要接受她的全部，包括那段可能没人愿意回忆的过去。不要因为这种小事，而弄丢了那个真正爱你的人。”

## 第五章 艾宾浩斯讲“记忆”



本章通过 3 小节，以图文并茂的方式让读者对“记忆”有了一定的了解。适用于希望提高记忆的读者。

### 赫尔曼·艾宾浩斯(Hermann Ebbinghaus)

德国心理学家。艾宾浩斯早年在德国波恩大学学习历史学和语言学，并于 1873 年获得博士学位。此后，他在费希纳的影响下开始用实验方法研究记忆，从而走上了心理学研究道路。

艾宾浩斯最重要的心理学贡献是对于人类记忆原理的研究。他所提出的“遗忘曲线”至今仍是记忆研究领域不可或缺的组成部分，作为奖赏，心理学界也将他这一理论称为“艾宾浩斯曲线”。

## 第一节 跟着艾宾浩斯老师背单词

“你借夏楠的游戏机怎么还不还？”张栋兴打了孙昱鹏一下。

孙昱鹏一拍脑门：“哎！我又忘记了！你也知道我这脑子……”

夏楠说：“明天你一定要记得带来，现在，我们先去上心理课吧！”

三人来到教室前，正好听到艾宾浩斯老师开了口：“在介绍这一章的主要内容之前，我们先来做一个实验。我给出三段长度在二十个字之内的句子，请你专心记忆，还要记录一下自己记住每一个句子用的时间。”

第一个句子是“人们总会因为浪漫而记住一段感情”。看完之后，请你把书合上默写，或者闭上眼睛在脑海里默背一遍，然后算一算大概用了多久。

第二个句子是“帝高阳之苗裔兮，朕皇考曰伯庸”。看完之后，请你再次把书合上，像刚才一样，默写或者背诵一遍，然后记录时间。

最后一个是“asdfghjklmnbvcxz”。看完之后，请你继续重复刚才的动作。

夏楠想了想，第一个句子是知名香烟品牌 Marlboro 代表的含义——Man always remember love because of romance only，翻译成中文就是“人们总会因为浪漫而记住一段感情”；第二个句