

Happiness Psychology

快乐★职场★消费

每天要看的 快乐心理学

跃青 编著

Yue qing Bianzhu



如果懒于阅读文字★直接看漫画好了

想了解更多关于快乐心理学的奥秘吗？赶快来参与阅读吧！

如果喜欢心理测试，本书也不会让你失望。

再如果你是星座达人，也会找到自己的钟爱所在。

每天看上一点点，你就可以很快乐！



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

Happiness Psychology

快乐★职场★消费

每天要看的 快乐心理学

如果懒于阅读文字★直接看漫画好了

跃青 编著



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

每天要看的快乐心理学/跃青编著.

—北京: 外文出版社, 2010

ISBN 978-7-119-06584-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 137196 号

出版策划:  金略达文化

责任编辑: 钟 文

插图创作: 周砚迪

装帧设计: 刘敬伟

印刷监制: 冯 浩

每天要看的快乐心理学

跃青/编著

©2010 外文出版社

出版发行: 外文出版社

地 址: 中国北京西城区百万庄大街24号 邮政编码 100037

网 址: <http://www.flp.com.cn>

电 话: (010) 68320579/68996067 (总编室)

(010) 68995844/68995852 (发行部)

(010) 68327750/68996164 (版权部)

制 版: 刘敬伟

印 制: 三河市航远印刷有限公司

经 销: 新华书店/外文书店

开 本: 880mm×1230mm 1/32

印 张: 7.5

字 数: 160千字

装 别: 平

版 次: 2010年8月第1版第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-119-06584-7

定 价: 26.00元

建议上架: 心理·励志

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换 (电话: 68995852)

CONTENTS

第一章 奇妙的心理学效应

- 巴纳姆效应：人有时候为什么会上当？ /4
- 奇异的“墨菲定律” /6
- 心理学上的“语言沉睡效应” /8
- 生活中的“鸟笼效应” /10
- 神奇的“视网膜效应” /2
- 可怕的“约拿情结”，你有吗？ /14
- 心理学上的“乐观系数”与“悲观系数” /16
- 登门坎效应：避重就轻、避难趋易的心理倾向 /18
- 罗森塔尔效应：期望和赞美能产生奇迹 /20
- 阿斯波内多效应：当局者迷，旁观者清 /22
- 酸葡萄效应：适时向阿Q学习 /24
- 詹森效应：关键时刻为何会“掉链子”？ /26
- 潘多拉效应：人的好奇心往往被利用 /28
- 投射效应：认知心理偏差 /30

第二章 平常行为隐藏着有趣的秘密

- “笑”的心理学意义 /34
- 咒骂的心理学意义 /36
- 玩彩票的快乐体验 /38
- 为什么跑步能跑出好心情？ /40
- 是“完美主义”还是“自恋” /42

从心理学的角度看换衣服/44
打断别人说话是一种爱表现心理/46
人为什么喜欢和“多数人”站在一边/48
以貌取人的心理学解读/50
一心二用的心理学分析/52
车厢里的举动暴露了你哪些秘密/54
坐向不同可影响交往质量/56
喜欢“自我暴露”的心理原因/58
说口头禅的心理学意义/60
爱看恐怖片的心理分析/62
心理暗示：假装快乐是获得快乐的一种方法/64
“臭味相投”的心理原因/66
“赶时髦”与从众效应/68
心理学上“攀比心理”的界定/70
多看效应：“日久生情”的心理学分析/72
女性热衷化妆的原因/74
“远亲不如近邻”的心理学意义/76
“模仿”对你的心理和行为产生的影响/78
“疑心生暗鬼”的心理学意义/80
身体语言的心理解读/82
“自己人效应”：套近乎的心理技巧/84
犯错误效应：不完美的人更受欢迎/86

第三章 恋爱心理连连看

因为优秀所以孤单？/90
为什么单身的总是我？/92
“似曾相识”的感觉从何而来？/94

- 为什么英雄难过美人关？ /96
- 晕轮效应：“情人眼里出西施”的秘密/98
- 罗密欧与朱丽叶效应：是真爱还是叛逆/100
- 契可尼效应：为什么初恋让人念念不忘？ /102
- 有理由的爱情不是真正的爱情吗？ /104
- 恋爱中的“羊群心理” /106
- 黑暗效应：在黑暗中成长起来的爱情/108
- 登门槛效应：恋爱中如何“得寸进尺” /110
- 边际递减效应：得到后就不珍惜的原因/112
- 爱情中，你找准自己的位置了吗？ /114
- 解析恋爱中的“吃醋”心理/116
- 解读女性的恋爱心理/118
- 恋爱中的女人为何爱发脾气？ /120
- 恋爱中男性的择偶心理/122
- 透视男人恋爱中的心理/124
- 男人爱撒娇的心理原因/126
- 男人有时候为何爱钻牛角尖？ /128
- 男人花心的背后/130
- 男人听到结婚为何会沉默？ /132
- 为什么会有落跑的新娘？ /134
- 为什么“合久必婚”？ /136
- 古烈治效应：男人喜新厌旧的心理解析/138
- 老婆为什么总是别人的好？ /140
- 为什么说“没有不吵架的婆媳”？ /142
- 刺猬效应：距离产生美/144

第四章 未曾了解的真实自我——自我心理使用说明书

被一件小事搞的不能安心的原因/148

有些人为何会自暴自弃？/150

为什么有些人喜欢“马后炮”？/152

人有点小烦恼会更健康/154

做事之前先找好借口的原因/156

为什么有些人总爱说别人的闲话？/158

逆反心理：我们喜欢对着干的心理解读/160

为什么有些人总爱给自己找点不自在？/162

为什么我们喜欢回忆过去/164

霍桑效应：我们喜欢发牢骚的心理解读/166

想不通的问题放一下为何会豁然开朗？/168

不妨偶尔做做“白日梦”/170

权威效应：我们对别人的话深信不疑的原因/172

心理暗示：我们轻易听信流言的原因/174

我们有时为什么会“左耳朵进，右耳朵出”？/176

为什么我们总觉得自己最聪明？/178

刻板效应：给别人“贴标签”的心理/180

我们有时为什么喜欢取悦别人？/182

我们对快乐的事情为何记忆深刻？/184

手表效应：选择越多我们越是犹豫不决/186

为什么明知道说谎不好还身不由己？/188

过度理由效应：少一点当成理所当然的心思/190

“对方深知我”的错觉从何而来？/192

物极必反的原因/194

第五章 办公室里的趣味心理学

选择最适合自己的工作/198

领导为何那么可怕？/200

为什么说“男女搭配，干活不累”？/202

人多一定力量大吗？/204

你的情绪你说了算吗？/206

饰品反映了你哪些秘密？/208

为什么社会上的成功男士比女士多？/210

从电脑桌面的设置看你的工作性格/212

从穿着看职场女性心理/214

与喜欢不同色彩的人打交道/216

办公室容易产生恋情的心理解读/218

为什么多原则让我们无所适从？/220

时间相同，为何感觉不同？/222

缄默效应：员工保持沉默的心理原因/224

为什么说上班族周三的情绪最低落？/226

工作中“拍马屁”出于什么心理？/228

为什么秘书是清一色的女性？/230

前言

很久以前，有一位国王，虽然享尽了天下的荣华富贵却依然闷闷不乐。于是，他命令国家中的智者为他寻找快乐的秘诀。有一位智者说，只要找到一个快乐的人，把他的衬衫借来穿上，就可以获得快乐了。国王就马上命令仆人在全国范围内寻找这个快乐的人。国王的仆人访遍了全国所有的富翁，所有居高位的人。可是这些人都说他们并不快乐。失望之余，他们看见了一个农夫。这个农夫边干活边高兴地唱着歌。仆人就问农夫：“你快乐吗？”农夫说：“是啊，我非常快乐。”国王的仆人赶忙说：“那好，快把你的衬衫脱下来，献给国王。”可是那农夫却说：“我没有衬衫，我也从来没有穿过衬衫呀。”

现实生活里，我们每个人都和这位国王一样不断地追求着快乐。但是，为什么有些人总是乐乐呵呵，有些人却常常闷闷不乐呢？

其实，快乐就存在于生活中。生活中的很多现象都包含着快乐的元素，而且快乐常常有其心理学方面的解释。

为什么乐观的人更容易开心，悲观的人更容易郁闷？心理学上的“乐观系数”、“悲观系数”是对它最好的解释。

为什么很多人都喜欢买彩票？因为买完彩票后，你在心理上会有“愉悦感”和“兴奋感”，而这就是一种快乐体验。

为什么你因郁闷而疯狂地奔跑，结果却发现自己的心情变好了呢？心理学家会告诉你，跑步中荷尔蒙的增加能够消除人的沮丧心理。

为什么你和办公室里的他/她会“日久生情”，这是因为心理学法则“多看效应”在发挥着作用。

.....

如果想知道更多快乐心理学的奥秘，就请阅读《每天要看的快乐心理学》。

本书选取了生活中一些饱含乐趣的问题和现象，从心理学的角度对它们进行解释、分析，让读者了解自己为什么会这样思考，这样感受，这样表达，这样行动。此外，书中还别开生面地加入了一些自我测试的内容，引导读者更深入地认识自己，开辟自我完善的新途径，从而在自我完善中感受人生的快乐。

本书并非心理学专业书籍，而是面对普通读者的心理学佐餐书，但这并不意味着降低了书的品位和旨趣。相反，由于通俗易懂，它更加深入人心，既有“营养”，又有趣味。

第一章

奇妙的心理学效应





巴纳姆效应：人有时候为什么会上当？

心理学关键词：巴纳姆效应

22222222

一位名叫肖曼·巴纳姆的著名魔术师在评价自己的表演时说，他之所以很受欢迎是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以他使得“每一分钟都有人上当受骗”。

在2000年前，古希腊人就把“认识你自己”作为铭文刻在阿波罗神庙的立柱上。但是，在日常生活中，我们既不可能每时每刻去反省自己，也不可能站在一个“局外人”的角度来观察自己，于是只能借助外界信息来认识自己。正因如此，每个人在认识自我时都很容易受外界信息的暗示，迷失在当时的环境中，并把他人的言行作为自己行动的参照。“巴纳姆效应”指的就是这样一种心理倾向，即人很容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差，认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点。

曾有一位心理学家用一段笼统的、几乎适用于任何人的话说给几十名大学生听，让这几十名大学生判断这些特点是否适合自己，结果，绝大多数大学生认为这段话将自己刻画得细致入微、准确至极。

这段话是这样的，你不妨阅读一下，看它是否也同样适合你？

你很需要别人喜欢并尊重你；

你有自我批判的倾向；

你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点，不过你一般可以克服它们；

你与异性交往有些困难，尽管外表上显得很从容，其实你的内心焦躁不安；

你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确；

你喜欢生活有些变化，厌恶被人限制；

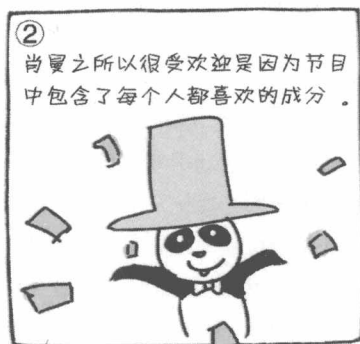
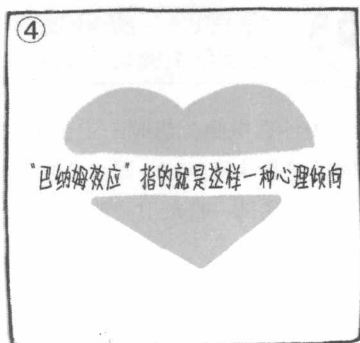
你以自己能独立思考而自豪，别人的建议如果没有充分的证据你不会接受；

你认为在别人面前过于坦率地表露自己是不明智的；

你有时外向、亲切、好交际，而有时则内向、谨慎、沉默；

你的有些抱负往往很不现实。

以上这段话，大多数人可能都会觉得很适合自己，这就是“巴纳姆效应”的具体体现。





奇异的“墨菲定律”

心理学关键词：墨菲定律



为什么电脑死机时一定会丢失最重要的文件？为什么面包片从桌子上掉下来时，总是抹果酱的一面“亲吻”地毯？上帝貌似总喜欢和我们开诸如此类的玩笑，自己仿佛一直都很“倒霉”，事实是这样的吗？我们不妨来了解一下“墨菲定律”。

1949年，一位名叫墨菲的空军上尉工程师，发现同事有条不紊地将16个加速度计全部装在了错误的位置上，于是笑话这个倒霉蛋：“如果一件事情有可能被弄糟，让他去做就一定会弄糟。”这句笑话迅速流传开来，并逐渐演变出一些其他的表达形式，如：“如果坏事有可能发生，不管这种可能性多么小，它总会发生，并引起最大可能的损失”，“会出错的，终将会出错”，等等。

人们尽量避免发生的恶果，实际上偏偏会发生，这就是墨菲定律的本质意义。

认为“小概率事件不会发生”是导致墨菲定律“应验”的根本原因。小概率事件在一次活动中的发生是偶然的，但在多次重复性的活动中发生是必然的。墨菲定律重视的是可能性，包括小概率事件，它强调事物的变化及不确定性。如果你不想让坏事情发生，那么你就不要试图去做任何有可能引起它发生的事情，因为任何一个微小的失误都有可能给我们带来持续的灾难和损失。比如，在生活中，自行车走机动车道，摩托车走人行横道，汽车在马路上随意掉头，行人闯红灯等违规事例屡见不鲜。可以说每个人心里都很清楚这样做的危险性，但却还要明知故犯，这到底是为什么呢？是因为人们存在侥幸心理，认为“小概率事件不会发生”。实则不然。因此，我们亟需拓展自己的思维或观察的视野，提高警惕，防患于未然。

除此之外，心理学家们还发现：“损失”（坏事）总是比“收益”（好事）更能引起人们强烈、深刻的感受。这样，人们更多地关注并记得那些错误、失败的经历，于是也就更经常地感受到“喝口凉水也塞牙”。

后来，经由墨菲定律，人们反其道而行之总结出一套乐观的人生哲学：既然好事不常有，那么平静接受结果反而能避免多余的“连锁错误”；既然错误出现了，那我们更要细心和严谨：文件多备份，调整桌子高度让有果酱的一面不先着地，给所有计划备个B方案，等等。

◎心理测试：你是个爱闹别扭的人吗？

一个人是否爱闹别扭，与其EQ和理智有很大关系，测一下就知道。想象自己是一个侦探，正在跟踪某个人并搜集资料，以下的搜集方法是必备的，你觉的最重要的是哪一项？

- A. 拍照存证
- B. 录音存证
- C. 伪装跟踪
- D. 混入对方生活

◎答案解析：

1. 选择A闹别扭指数：50%

当被旁人惹到时，你不会直接点破，而是不断迂回，暗示，让对方明白你的意思，虽然处理得宜，但日后你又会因为其他事而翻旧帐。

2. 选择B闹别扭指数：70%

你是一个很理智的人，但也不轻易饶人。但证据确凿时，你便会理直气壮，直指对方的错误，甚至不再给对方任何解释的机会。

3. 选择C闹别扭指数：80%

你喜欢观看旁人的一举一动，又有“记恨”的习惯。旁人的无心之过，便难逃你的法眼。但这些积累就成为你闹别扭的原动力。

4. 选择D闹别扭指数：100%

你的个性很直接，就算是微不足道的小事，你也会直接反应，偏偏朋友觉得没什么，而这种无所谓的态度，才是你生气的原因。



心理学上的“语言沉睡效应”

心理学关键词：沉睡效应



心理学家研究发现，无论什么信息，它的可信度都会随着时间的推移而改变，这就是心理学上的“语言沉睡效应”。具体是指一个人在接受某一条信息之后，随着时间的推移，记忆里面只留下信息的内容，围绕信息的其他信息则逐渐淡化的一种现象。

例如，一个男孩多次赞美一个女孩。随着时间的推移，当女孩回想起男孩的赞美时，“怎么说的”、“在哪里说的”、“为什么说的”、“用什么表情说的”等等因素都被遗忘，而留在女孩记忆里的“你美若天仙”、“你真是太可爱了”、“我爱你爱到发疯了”等等核心词语却记忆清晰。这些记忆会给女孩带来无比的喜悦和愉快，并增强她的自信心和自豪感。赞美之词不会被人轻易忘记，每当她想到自己的形象时，她就想起了这些赞美。至于这些赞美的真实性和可靠性，她从来没有想到过。

人们总爱记住那些自己爱听的信息。对于记忆中有信息能保持，而有的信息则被遗忘的现象，有心理学家表示，“人脑会对信息进行过滤，人往往都能记住那些自己爱听的信息，而且人的潜意识会按自己的逻辑把信息合理化，这也会导致信息的失真”。

人在受到情绪影响，尤其是在受到强烈挫折刺激的时候，会对某些事物特别注意。正因为如此，这时人们所注意的范围就会变得狭窄和主观。从而，人们可能会对自己感兴趣的一些细节记得非常清楚，而另一些更为重要的细节就会被完全忽略。

