

轻松掌握生活中身边的90个心理学效应。
在漫画中洞察生活玄机，在幽默中体会生活真谛。
看了就会笑，读了就会懂，学了就会用。
一口气轻松读懂心理学，人人都能成为草根心理学家。

凤凰动漫 席杰
编著

心理学 好玩的



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

凤凰动漫 席杰
编著

心理 学 好玩 的

电子工业出版社·

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

在日常生活中,我们几乎处处都要与心理学打交道,随时都可能遇到各种各样的心理问题。为什么机会越多,选择的结果反而越差?“手表效应”告诉我们,选择越多越无法知道哪个选择更好。为什么有人不仅害怕失败,也害怕成功?“约拿效应”告诉我们,大多数人都害怕变成在最完美条件下,以最大勇气所能设想的样子。为什么人们只记得住123却记不住456?“首因效应”告诉我们,要想给人留下好的第一印象,请尽量将自己的优点和长处第一时间展示出来。为什么高能力的人做不好低能力的事?“不值得效应”告诉我们,想要做好一件事情,首先给予其高度重视,不值得做的事情就不值得做好。

本书搜集了生活中一些常见的心理现象和心理效应,将枯燥的心理学理论和知识融入人们的日常生活与工作中。同时,幽默、风趣的漫画加上各种贴心、实用的指导,都会让您在会心一笑的同时收获到终生受益的知识。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

好玩的心理学/席杰编著. —北京:电子工业出版社, 2012.3

ISBN 978-7-121-15519-2

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第264902号

责任编辑:雷洪勤

文字编辑:朱 雨

印 刷:

装 订: 北京中新伟业印刷有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编 100036

开 本: 880×1230 1/32 印张: 7.125 字数: 180千字

印 次: 2012年3月第1次印刷

定 价: 25.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至zts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888。

好玩的 心理学

有人曾说“心理学是一门与人类生活密切相关的科学”，事实也的确如此。在生活中，我们几乎处处都在与心理学打交道，并会遇到各种各样的心理问题和心理现象。本书搜集了生活中一些常见的心理现象，比如爱情、婚姻、职场、人际交往、消费等方面的心理现象，并对此进行了有趣生动的演绎和诠释。希望本书能够帮大家解决一些心理上的问题，学会运用心理效应和定律管理自己、管理人生。

前言

有人曾说“心理学是一门与人类生活密切相关的科学”，事实也的确如此。在生活中，我们几乎处处都在与心理学打交道，并会遇到各种各样的心理问题和心理现象。本书搜集了生活中一些常见的心理现象，比如爱情、婚姻、职场、人际交往、消费等方面的心理现象，并对此进行了有趣生动的演绎和诠释。希望本书能够帮大家解决一些心理上的问题，使大家学会运用心理效应和定律管理自己、管理人生。

这些奇特的心理效应，你都知道吗？

为什么有时亲眼所见反而不是真的？为什么有人可以猜中别人的心思？为什么乘电梯的时候，人们总是往上看？为什么每到星期一就发困没干劲？为什么可以选择的机会越多，选择的结果反而越差？为什么有时候再努力也没有任何改变？为什么有时候明明不想那样做却偏偏还是做了？为什么房价涨1000元不嫌贵，报纸涨1元就嫌贵？为什么有人喜欢吃软不吃硬？为什么过多的关心反而引起对方的抵触心理？为什么有人不相爱却到白头，有人明明相爱却离了婚？为什么“剩男”、“剩女”宁愿宁缺毋滥也不滥竽充数？为什么男爱美女，女爱金钱？为什么女人生气时喜欢摔东西？为什么有人因为小病死了，而有人得了癌症却活了下来？面对这些纷繁复杂的心理现象，虽然我们已经习以为常，但实际上我们并不了解隐藏在其背后的真相。其实，在我们身边存在一些心理效应和定律，它们

像是一只只无形的手，在冥冥中拨弄着命运的心弦，有的成为我们生命中的暗礁，有的则成为通往成功的秘密捷径。

本书的目的

本书采用图文结合的方式对生活中所存在的心理现象和心理效应进行讲解，通过直观、有趣的文本内容和漫画形式让大家能够对各种心理效应有一个整体、深入和生动的了解，并给出若干非常实用而又简捷的指导，让大家在娱乐之余能够学有所获。

本书的内容

无论生活中的衣食住行，还是工作中的为人处世，都离不开心理学。本书记录了人际交往、爱情、婚姻、职场等方面最权威、流传最广的心理效应和心理定律。它们不仅能够帮助你化解困惑、掌控自我，还能够帮助你洞悉他人，更好地把握他人的想法和行为。

编者的忠告

这是一本非常有趣、实用的通俗心理学读物。一见钟情的秘密、恋爱达人的秘诀、突破瓶颈的技巧、打折背后的奥秘、赢得别人喜欢的高招……希望这些新颖、有趣的心理效应解读能带给你不一样的感受和体验。

参与本书编写的人员有陈刚、席杰、王雄剑、黄心韵、王楠、程秋平、邓杨慧、张鹏鹏、成功、杨飞、王海波。由于作者水平有限，书中难免有错漏之处，欢迎读者批评指正。

编者

目 录

第1章 职场这些奇特的心理现象，你都知道吗？

- 1.1 为什么事情总是事与愿违？（墨菲现象）/ 002
- 1.2 为什么女人都喜欢赶时髦？（从众现象）/ 004
- 1.3 为什么我的心思别人一眼就能猜中？（巴纳姆现象）/ 006
- 1.4 为什么乘电梯的时候，人们总是往上看？（私人空间现象）/ 008
- 1.5 为什么有人围观却没人伸出援手？（责任分散现象）/ 010
- 1.6 为什么选择的机会越多，选择的结果反而越差？（毛驴现象）/ 012
- 1.7 为什么女人的第六感会很准？（直觉现象）/ 014
- 1.8 为什么有时候不拿钱白干活高兴，干活挣钱反而不高兴？（德西现象）/ 016
- 1.9 为什么有人不仅害怕失败，也害怕成功？（约拿现象）/ 018
- 1.10 为什么大多数警示牌都用红色？（色光诱目性现象）/ 020

第2章 你真的了解自己吗？

- 2.1 为什么有时候自己都不了解自己？（自我概念）/ 024

- 2.2 为什么有人喜欢“对号入座”，有人却能“事不关己高高挂起”？（自我参照效应）/ 026
- 2.3 对于别人的评价，为什么有人依然我行我素，有人却总是提心吊胆？（自我觉知）/ 028
- 2.4 为什么别人想的、做的和自己想的、做的不一样？（投射心理）/ 030
- 2.5 为什么有时候明明不想那样做却偏偏还是做了？（逆反心理）/ 032
- 2.6 为什么有的人潜能会超出想象，而有的人潜能却总也发掘不出来？（跳蚤心理）/ 034
- 2.7 为什么有人吃不到葡萄反而说葡萄是酸的？（酸葡萄心理）/ 036
- 2.8 为什么人们常说“吃亏是福”？（甜柠檬心理）/ 038
- 2.9 为什么人们总说“三岁看大，七岁看老”？（糖果心理）/ 040

第3章 你真的明白自己的感觉吗？

- 3.1 为什么亲眼所见反而不是真的？（错觉效应）/ 044
- 3.2 为什么有的人会无师自通？（迁移效应）/ 046
- 3.3 为什么习惯那么难打破？（心理定势效应）/ 048
- 3.4 为什么人们只记得住123却记不住456？（首因效应）/ 050
- 3.5 为什么在专心思考问题时会听不到别人讲的话？（注意效应）/ 052
- 3.6 为什么有时出门时明明锁了门却怎么也想不起来？（无意识效应）/ 054
- 3.7 为什么有时一小时过得很快，有时一分钟也很难捱？（时间错觉效应）/ 056
- 3.8 为什么人会做噩梦和怪梦？（潜意识效应）/ 058

- 3.9 为什么相似的东西容易搞混（重叠效应）/ 060
- 3.10 为什么大多数人记不住3岁以前的事情？（三岁记忆现象）/ 062

第4章 如何打造职场高手？

- 4.1 为什么有人是炮弹，有人却是炮灰？（鲶鱼效应）/ 066
- 4.2 为什么有的人事半功半，有的人事半功倍？（麦穗效应）/ 068
- 4.3 为什么有时候再努力也没有任何改变？（瓶颈效应）/ 070
- 4.4 为什么高能力的人做不好低能力的事？（不值得效应）/ 072
- 4.5 为什么强者越强，弱者越弱？（马太效应）/ 074
- 4.6 为什么有人平时训练有素，一上台就失败连连？（詹森效应）/ 076
- 4.7 为什么有的人突然间就成了职场黑马？（瓦拉赫效应）/ 078
- 4.8 为什么每到星期一就发困没干劲？（星期一效应）/ 080
- 4.9 为什么有人偷懒却升迁，有人拼命工作却吃力不讨好？（懒蚂蚁效应）/ 082
- 4.10 为什么有时一句夸奖就能成就一个人的人生？（期望效应）/ 084
- 4.11 为什么小的细节会导致大的失败？（蝴蝶效应）/ 086

第5章 怎样才能做一个大家都喜欢的人？

- 5.1 为什么与人交往，有时走得太近反而伤感情？（刺猬效应）/ 090
- 5.2 为什么有人喜欢吃软不吃硬？（南风效应）/ 092
- 5.3 为什么爱笑的人总是受人欢迎？（微笑效应）/ 094
- 5.4 为什么物以类聚、人以群分？（相似效应）/ 096
- 5.5 为什么人们喜欢奖励和赞扬不断增加，而不喜欢不断减少？（阿伦森效应）/ 098
- 5.6 为什么有人喜欢和自己截然不同的人交朋友？（互补效应）/ 100

- 5.7 为什么见面的时间长不如见面的次数多? (多看效应) / 102
- 5.8 为什么过多的关心反而引起对方的抵触心理? (超限效应) / 104
- 5.9 为什么聪明人有时需要装糊涂? (犯错误效应) / 106

第6章 到底是什么成就了爱?

- 6.1 为什么有的人越看越喜欢, 有的人越看越讨厌? (晕轮效应) / 110
- 6.2 为什么男爱美女, 女爱金钱? (优胜劣汰效应) / 112
- 6.3 为什么“男人不坏, 女人不爱”? (吊桥效应) / 114
- 6.4 为什么“男女搭配, 干活不累”? (荷尔蒙效应) / 116
- 6.5 为什么有人日久才能生情, 有人却一见就能钟情? (好感效应) / 118
- 6.6 为什么现在流行“姐弟恋”? (俄狄浦斯效应) / 120
- 6.7 为什么“剩男”、“剩女”坚持宁缺毋滥也不滥竽充数? (完美情人效应) / 122
- 6.8 为什么越有人反对, 爱情反而越坚定? (罗密欧与朱丽叶效应) / 124
- 6.9 为什么和不喜欢的人分手了, 还是会痛苦一段时间? (契可尼效应) / 126

第7章 结婚是开始还是结束?

- 7.1 为什么年轻人想结婚又害怕结婚? (恐婚现象) / 130
- 7.2 为什么有人结了婚还对初恋情人念念不忘? (初恋效应) / 132
- 7.3 为什么有人婚前如出一辙, 而婚后南辕北辙? (掩饰效应) / 134
- 7.4 为什么有人不相爱却相守到白头, 有人明明相爱却离了婚? (危机效应) / 136
- 7.5 为什么面对“七年之痒”有人安然无恙, 有人却以分手告终?

（疲劳效应）/ 138

7.6 为什么有人明明不爱了，却还是不肯离婚？（完满心理）/ 140

7.7 为什么有人付出越多却得不到爱？（跷跷板效应）/ 142

7.8 为什么结婚后，丈夫越来越懒？（习惯效应）/ 144

7.9 为什么妻子花钱越来越没有节制？（得寸进尺效应）/ 146

第8章 如何锻造健康心态？

8.1 为什么倒霉的总是我？（悲观心理）/ 150

8.2 为什么我事事不如人？（自卑心理）/ 152

8.3 为什么有人不撞南墙不死心？（偏执心理）/ 154

8.4 为什么有时一根稻草就可以压死骆驼？（压力心理）/ 156

8.5 为什么有人就喜欢宅在家里？（封闭心理）/ 158

8.6 为什么有人因为小病死了，而有人得了癌症却活了下来？（暗示心理）/ 160

8.7 为什么有人忙碌之后会大病一场？（应激心理）/ 162

8.8 为什么有人张嘴就说“郁闷”？（抑郁心理）/ 164

8.9 为什么人在无助边缘总会萌生自杀心理？（孤岛心理）/ 166

第9章 如何主宰自己的心情？

9.1 为什么人会时喜时悲？（情绪周期）/ 170

9.2 为什么面对同一件事情，有人欢喜，有人忧？（情绪ABC）/ 172

9.3 为什么有人看见别人不高兴，自己也会不高兴？（情绪传染）/ 174

9.4 为什么有时会出现莫名其妙的焦虑？（情绪压抑）/ 176

9.5 为什么男人的脾气总比女人大？（易怒情绪）/ 178

9.6 为什么女人生气时喜欢摔东西？（攻击情绪）/ 180

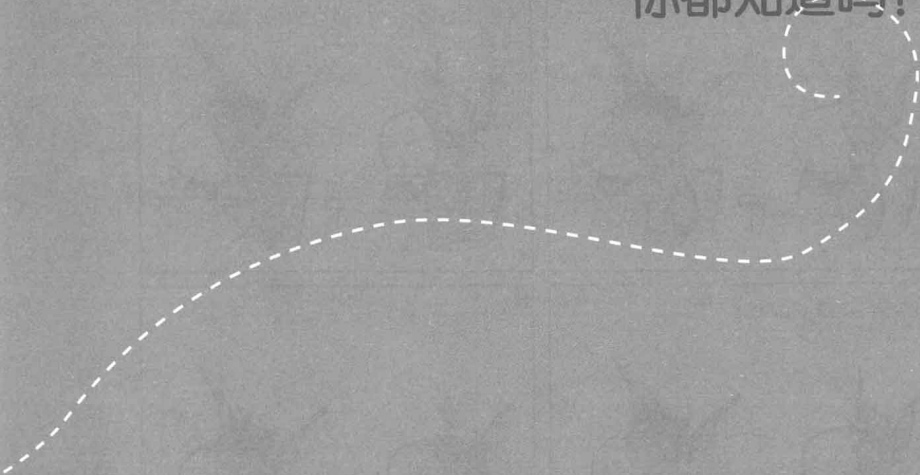
- 9.7 为什么有时借酒浇愁，愁更愁？（忧愁情绪）/ 182
- 9.8 为什么乐观的人开心又开怀，悲观的人伤心又伤身？（积极情绪）/ 184
- 9.9 为什么有时大哭一场，心情反而好了？（情绪宣泄）/ 186
- 9.10 为什么女人会出现更年期？（更年期情绪）/ 188

第10章 如何做聪明的消费者？

- 10.1 为什么所有的推销员都先向顾客介绍贵的产品？（认知对比效应）/ 192
- 10.2 为什么有的人可以得寸进尺？（留面子效应）/ 194
- 10.3 为什么消费水平上去了就下不来？（棘轮效应）/ 196
- 10.4 为什么原本打算买一件上衣，最后却买了一整套衣服？（配套效应）/ 198
- 10.5 为什么我们在购物时表面占了便宜，实际却吃了亏？（霍布森选择效应）/ 200
- 10.6 为什么很多人只买贵的，不买对的？（凡勃伦效应）/ 202
- 10.7 为什么房价涨1000元不嫌贵，报纸涨1元就嫌贵？（贝勃效应）/ 204
- 10.8 为什么物以稀为贵？（短缺效应）/ 206
- 10.9 为什么起初不愿意买的商品，尝试过之后就想买？（互惠效应）/ 208
- 10.10 为什么网购那么流行？（网购现象）/ 210
- 10.11 为什么多数商品的价钱都以“9”结尾？（尾数定价策略）/ 212

第1章

职场这些奇特的心理现象， 你都知道吗？



1.1 为什么事情总是事与愿违？（墨菲现象）

担心面包掉在地上，恰好它就掉在地上，而且还是有果酱的那面朝下；看一场无聊的电影，担心错过最精彩的镜头，没想到去趟洗手间回来后恰好碰上精彩镜头结束；在公交车站等车，等了半天车没有来，刚转身打到出租车，公交车就来了；找一样东西时，翻遍所有的地方都找不见，却不想在新的买回来之后发现旧的就在最熟悉的地方。这样类似的情景你是不是也经常遇到？你是不是也在万分苦恼：为什么事情总是事与愿违？



千万不要抱怨生活处处与你作对，“越担心的事情越会发生”，“越可能出错的地方就一定会出错”。所以，遇上倒霉的事情不奇怪，碰上事与愿违的事情也不奇怪，因为这就是近些年来流传很广的“墨菲现象”。

“墨菲现象”是由美国一位工程师提出的，他在测试人类对加速

度承受极限时发现，在固定测量加速度的仪器后有很多人居然有条不紊地将16个加速度计全装在了错误的位置上。“哪怕只有一种致命的选择，也有人会做出选择”，这就是“墨菲现象”。

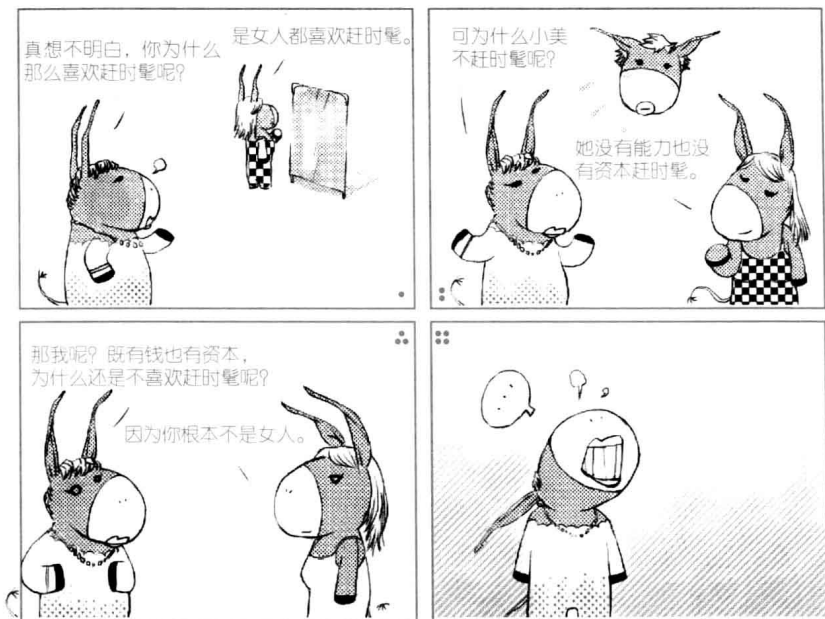
仔细回想一下，其实我们每个人都遭遇过这种毫无道理的“墨菲现象”。对于用电脑从不备份的人来说，资料越重要就越容易丢失；对于不爱带伞的人来说，老天永远在你没有拿伞的时候下雨；而对于担心考试会失利的人来说，越担心的事情就越会发生。

“墨菲现象”实际上并不是一个无法打破的奇怪现象，它是有统计概率理论基础的。它的神秘之处在于我们在遇到不顺心的时候过多地加入了我们个人的主观感受，过于强调了自身在倒霉事件中的重要性。想要抵制“墨菲现象”，首先需要抵制自己的“倒霉”思想，坦然接受和面对发生在自己身上的事情和遭遇。



1.2 为什么女人都喜欢赶时髦？（从众现象）

女人爱漂亮向来就是亘古不变的天性，于是大街上多了五颜六色的服饰、五彩缤纷的化妆品，还有应接不暇的各种饰品。而女人赶时髦向来也是当下最热门的话题，有不少女人为了追赶潮流不惜重金，更有不少女人为了追求时尚痛下血本。那么，到底为什么女人如此钟爱时尚？



别的先暂且不谈，不妨仔细回想一下买衣服的情形，答案就不言而喻了。假设你是一位女士，正在试穿一件衣服，销售员不停地对你说“您眼光真不错”、“这正是公认的不久就要开始流行的花色”、“像您这样的身段，真是再合适不过了”等话语，你买还是不买？消费心理学家发现，大部分女性听到以上这些话都会购买，但其购买的初衷并不是因为她们喜欢听人奉承，而是因为人本身就存

在的一种“从众心理”。

“从众心理”也叫“去个性化现象”，是指个体在受到群体影响时，为了与群体保持一致而在自己的知觉、判断、认识上表现出符合于群体思维的行为方式，从而将自己的个性融入其中。时尚就是一种前进的潮流，因为强大的宣传力度，常常使得女人产生“不追随时尚就落伍”、“跟不上时代”、“被遗忘”等不正确的思想。所以，为了与大多数人保持一致，女人不但追赶潮流，而且趋之若鹜。

作为女人，我们无法抵制时尚带来的巨大诱惑，也无法消除骨子里的“从众心理”，那么我们还能做些什么来制止自己的“时髦病”呢？第一，要知道不是所有时尚的物品都适合自己，不要盲目购买；第二，学会量力而行，追求时尚要与自己的经济基础保持同一步伐，以免入不敷出。

