

漫画版
幽默



贺建华◎编著

让你一眼看透世间百态

你不知道的 生活微心理

教你再多生存的技巧，不如帮你了解人性的本质
一本书化解日常困惑，破解行为奥秘

为什么“男女搭配，干活不累”？
为什么总爱在关键时刻“掉链子”？
什么心理让你一直单身？

男人选老婆有什么共同心理？
爱“嚼舌根”的人是什么心态？

.....

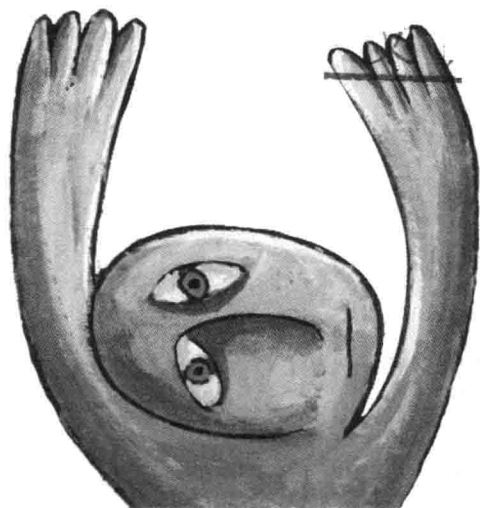
小心思暗藏大玄机，看懂微心理，瞬间有智慧

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司

万卷出版公司

你不知道的 生活微心理

贺建华◎编著



北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
万卷出版公司

© 贺建华 2014

图书在版编目 (CIP) 数据

你不知道的生活微心理 / 贺建华编著. -- 沈阳 :
万卷出版公司, 2014.6
ISBN 978-7-5470-2653-3

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 070038 号

你不知道的生活微心理

责任编辑: 李婧

出 版 者: 北方联合出版传媒 (集团) 股份有限公司
万卷出版公司

地 址: 沈阳市和平区十一纬路29号

邮 编: 110003

联系电话: 024-23284090 010-57454988

经 销: 各地新华书店发行

印 刷: 三河市鑫利来印装有限公司

版 次: 2014年6月第1版

印 次: 2014年6月第1次印刷

成品尺寸: 170mm × 240mm

印 张: 15

字 数: 228千字

书 号: 978-7-5470-2653-3

定 价: 32.00元

本书所有文字插图版式之版权归出版者所有 任何翻印必追究法律责任

PREFACE / 前言
你不知道的生活微心理

为什么有时候我们会上当？

为什么越担心的事情越容易发生？

为什么我们总是在关键时刻“掉链子”？

为什么乐观的人更容易开心，悲观的人更容易郁闷？

为什么很多人都喜欢买彩票？

为什么因郁闷而疯狂地奔跑，结果却发现自己的心情变好了呢？

为什么恐怖片很可怕还是有人愿意看？

为什么你和办公室里的他/她会“日久生情”？

.....

生活里有许多微小的现象都很有趣，你可能平时很少注意到它们，也可能产生过怀疑，却认为无足轻重便放弃深入思考。其实，你知道吗？我们日常生活中的某些行为与我们内在的思想或心理有着密切的关系。你每做一件事、每说一句话，都受到自身一定的心理状态和心理活动的影响与制约。不管你是否了解，事实就是如此。

你想读懂自己的心理吗？哪些微小事件需要我们给予足够重视？这些微小事件会对我们的心理产生什么样的影响？我们能否控制这些影响，让自己生活得更加快乐和幸福呢？答案是肯定的。

只要你了解生活中的微心理，掌握一些心理规律以后，便可有效地调节自己，控制自己，达到令自己满意的生活状态。

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，同时配有幽默的漫画，让读者在阅读中感受快乐，引导读者更深入地认识自己，开辟自我完善的新途径。

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，是一本好学好用的心理指导书。

第1章 你被操纵了吗

——影响生活的心理学效应 / 001

人为什么有时候会上当——巴纳姆效应 / 002

越担心的事越容易发生——墨菲定律 / 004

只记住自己爱听的信息——语言沉睡效应 / 006

不由自主地想要获得更多——鸟笼效应 / 008

人不仅害怕失败，也害怕成功——约拿情结 / 010

心情越不好，越会碰到不开心的事——乐观与悲观系数 / 012

先给小任务，再提大要求——登门槛效应 / 014

期望会促使人更加努力——罗森塔尔效应 / 016

当局者迷，旁观者清——阿斯伯内多效应 / 018

吃不着葡萄说葡萄酸——酸葡萄效应 / 020

关键时刻“掉链子”——詹森效应 / 022

不禁不为，愈禁愈为——潘多拉效应 / 024

总认为别人的想法跟自己一样——投射效应 / 026

第2章 这些行为很有趣

——一举一动的心理玄机 / 029

“笑”对人的心理影响 / 030

“咒骂”也有正面作用吗 / 032

买彩票背后的心理需求 / 034

为什么跑步能跑出好心情 / 036

是“完美主义”还是“自恋” / 038

换衣服对心情的影响 / 040

为什么有人爱打断别人说话 / 042

人为什么喜欢和“多数人”站在一边 / 044

以貌取人的心理学解读 / 046

“一心二用”的心理学分析 / 048

车厢里的举动暴露了你哪些秘密 / 050

坐向不同可影响交往质量 / 052

有些人为什么喜欢“自我暴露” / 054

口头禅暴露出的心理状态 / 056

恐怖片能带给人什么 / 058

假装快乐是获得快乐的一种方法 / 060

“臭味相投”的心理原因 / 062

为什么大多数人都爱“赶时髦” / 064

- “攀比心理”的正负效应 / 066
- 为何会“日久生情” / 068
- 为什么女性热衷化妆 / 070
- 为什么会有“远亲不如近邻”一说 / 072
- “模仿”会给人带来什么样的行为变化 / 074
- “疑心生暗鬼”是偏执性人格表现 / 076
- 身体语言暴露的心理秘密 / 078
- “自己人”让彼此关系贴近 / 080
- 白璧微瑕比洁白无瑕更令人喜爱 / 082

第3章 其实你不懂你的心

- 未曾了解的真实自我 / 085
- 你是否常被小事搞得不能安心 / 086
- 自暴自弃者的内在原因 / 088
- 喜欢“马后炮”的人是什么心理 / 090
- 有烦恼一定可怕吗 / 092
- 为什么我们总爱找借口 / 094
- 爱“嚼舌根”的人是什么心态 / 096
- “喜欢跟别人对着干”的心理原因 / 098
- 为什么有些人总爱给自己找点“不自在” / 100
- 有些人为什么总喜欢回忆 / 102
- 发牢骚会使人心里舒服吗 / 104

想不通的问题放一下为何会豁然开朗 / 106

“白日梦”的神奇功效 / 108

对别人的话深信不疑的原因 / 110

是什么让我们轻易听信流言飞语 / 112

“左耳朵进，右耳朵出”是什么原因 / 114

为什么我们总觉得自己最聪明 / 116

莫轻易给人“贴标签” / 118

我们有时为什么喜欢取悦别人 / 120

为何总是对快乐的事记忆深刻 / 122

选择越多我们越是犹豫不决 / 124

为什么明知道说谎不好还要说 / 126

“理所当然”的心理出于什么原因 / 128

“对方深知我”的错觉从何而来 / 130

物极必反的原因 / 132

你的情绪你说了算吗 / 134

第4章 办公室里的秘密

——工作心理知多少 / 137

根据兴趣选择适合的工作 / 138

见到领导就不安是什么原因 / 140

为什么“男女搭配，干活不累” / 142

人多效率反而降低是什么原因 / 144

办公桌上的装饰物反映了你哪些秘密 / 146

为什么社会上的成功男士比女士多 / 148

从电脑桌面的设置看你的工作性格 / 150

从穿着看职场女性心理 / 152

如何与喜欢不同色彩的同事打交道 / 154

办公室容易产生恋情的心理解读 / 156

多原则让我们无所适从 / 158

时间相同，为何感觉不同 / 160

员工保持沉默的心理原因 / 162

为什么说上班族周三的情绪最低落 / 164

“拍马屁”是寻求补偿的心理在作祟 / 166

秘书缘何女性居多 / 168

为什么有些人总在跳槽 / 170

第5章 爱情咋就那么让人疯狂

——恋爱心理面面观 / 173

因为优秀，所以孤单 / 174

什么心理让你一直单身 / 176

为什么会有“似曾相识”的感觉 / 178

英雄难过美人关是何原因造成的 / 180

为什么“情人眼里出西施” / 182

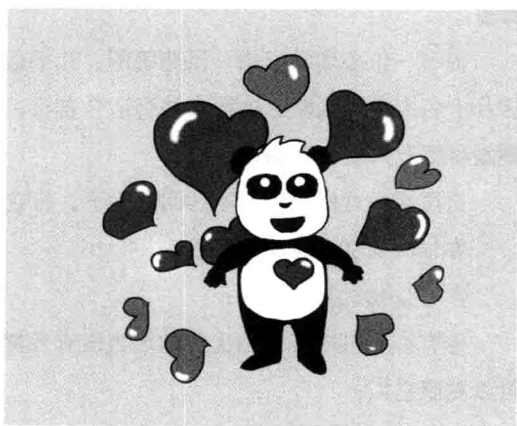
罗密欧与朱丽叶是真爱还是叛逆 / 184

为什么初恋让人念念不忘 / 186	为什么初恋让人念念不忘 / 186
有理由的爱情不是真正的爱情吗 / 188	有理由的爱情不是真正的爱情吗 / 188
恋爱中的“羊群心理” / 190	恋爱中的“羊群心理” / 190
在黑暗中成长起来的爱情 / 192	在黑暗中成长起来的爱情 / 192
得到后就不珍惜的原因 / 194	得到后就不珍惜的原因 / 194
爱情中，你找准自己的位置了吗 / 196	爱情中，你找准自己的位置了吗 / 196
“吃醋”是一种什么心理 / 198	“吃醋”是一种什么心理 / 198
解读女性的恋爱心理 / 200	解读女性的恋爱心理 / 200
恋爱中的女人为何爱发脾气 / 202	恋爱中的女人为何爱发脾气 / 202
恋爱中男性的择偶心理 / 204	恋爱中男性的择偶心理 / 204
男人选老婆的共同心理 / 206	男人选老婆的共同心理 / 206
男人为什么也要撒娇 / 208	男人为什么也要撒娇 / 208
男人有时候为何爱钻牛角尖 / 210	男人有时候为何爱钻牛角尖 / 210
为什么“十个男人九个花” / 212	为什么“十个男人九个花” / 212
听到结婚就沉默的男人心态 / 214	听到结婚就沉默的男人心态 / 214
为什么会有落跑的新娘 / 216	为什么会有落跑的新娘 / 216
“合久必婚”的社会原因 / 218	“合久必婚”的社会原因 / 218
男人喜新厌旧的心理解析 / 220	男人喜新厌旧的心理解析 / 220
老婆为什么总是别人的好 / 222	老婆为什么总是别人的好 / 222
为什么说“没有不吵架的婆媳” / 224	为什么说“没有不吵架的婆媳” / 224
“小别胜新婚”的原因 / 226	“小别胜新婚”的原因 / 226

你被操纵了吗

——影响生活的心理学效应

第1章





人为什么有时候会上当——巴纳姆效应

| 心理学关键词：巴纳姆效应 |

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”。

两千年前，古希腊人就把“认识你自己”作为铭文刻在阿波罗神庙的门柱上。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；

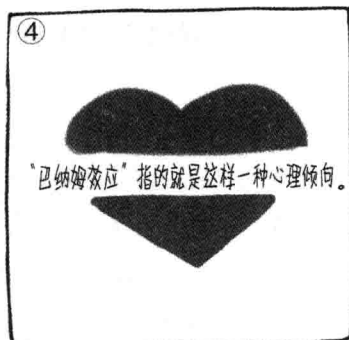
你以自己能独立思考而自豪，别人的建议如果没有充分的证据你不会接受；

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。





越担心的事越容易发生——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。

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，却还要明知故犯，这到底是因为什么呢？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，我们亟须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。

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，你觉得最重要的是哪一项？

- 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，虽然处理适宜，但日后你又会因为其他事而翻旧账。

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。一旦证据确凿时，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。



只记住自己爱听的信息——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。对于记忆中有的信息能保持，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。