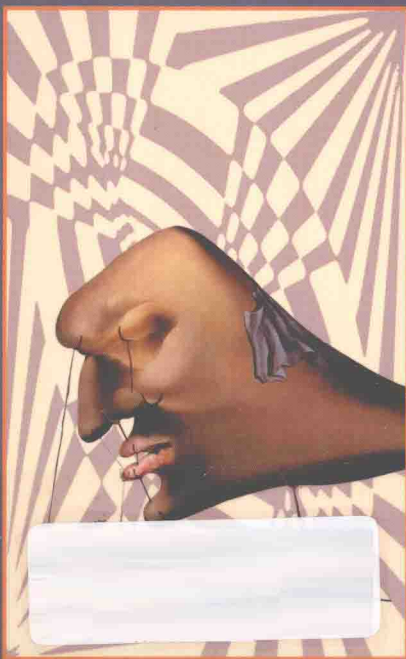


超值  
两卷版  
29.80元

# 每天学点 怪诞行为学

经典集

白雯婷 编著



阅读者的精品 ◯ 欣赏者的上品 ◯ 馈赠者的佳品

下

全国百佳图书出版单位  
江苏美术出版社



『破解人性密码 揭示行为奥秘』

# 每天学点怪诞行为学

## 经典集

### 下

白雯婷·编著

全国百佳图书出版单位  
江苏美术出版社

图书在版编目(CIP)数据

每天学点怪诞行为学经典集: 全2册 / 白雯婷编著. —南京:  
江苏美术出版社, 2014.1

ISBN 978-7-5344-6588-8

I. ①每… II. ①白… III. ①人生哲学—通俗读物  
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 190707 号

出 品 人 周海歌

责任编辑 龚 婷

装帧设计 王明贵

责任校对 刁海裕

责任监印 贲 炜

出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司

江苏美术出版社(南京市中央路165号 邮编:210009)

出版社网址 <http://www.jsmscbs.com.cn>

经 销 凤凰出版传媒股份有限公司

制版印刷 南京雄州印刷有限公司

开 本 718mm×1020mm 1/16

总 印 张 36

版 次 2014年1月第1版 2014年1月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5344-6588-8

总 定 价 29.80元(全套2册)

营销部电话 025-68155677 68155670 营销部地址 南京市中央路165号

江苏美术出版社图书凡印装错误可向承印厂调换

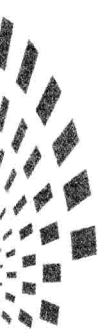


# 目录

## ◎ 上 ◎

### 第一篇 大脑左右着我们的行动

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| 第一章 本能——为什么我们管不住自己 .....          | 2  |
| 残忍的动物界：竞争的激励作用 .....              | 2  |
| 大钱小花和小钱大花：心理账户的存在效应 .....         | 3  |
| 七女挑战南极：别压抑冒险情怀 .....              | 5  |
| 因装修而分手：性别影响观念 .....               | 6  |
| 男女对性信息素的不同反应：费洛蒙的影响 .....         | 8  |
| Ta时代来临：宽容性别认同 .....               | 9  |
| 见人脸红的潘亮：克服羞怯 .....                | 10 |
| 为何一心不能二用：勿让注意太分散 .....            | 12 |
| 人们对未完成的事念念不忘：蔡加尼克效应的中断力量 .....    | 13 |
| 受人关注就会表现很积极：霍桑效应 .....            | 14 |
| 细微动作反映内在心理：性格与常有动作的联系 .....       | 16 |
| 瞬间“吓傻了”：人类的冻结反应 .....             | 18 |
| 清一色男性的宇宙飞船：异性效应促效率 .....          | 19 |
| 第二章 感知——我们是如何感觉这个世界的 .....        | 21 |
| 被自己名字惊醒的孟奇：鸡尾酒会效应 .....           | 21 |
| 为什么人们对失比得更敏感：“参照依赖”心理的非理性感受 ..... | 23 |
| “液体的钻石”：嗅觉调动态度 .....              | 24 |
| 多吃辣椒减肥不成反伤身：味觉与情绪 .....           | 26 |
| 女律师失败的变声手术：声音是对自身形象的期待 .....      | 27 |
| 抚摩胎教有用吗：人类渴望肌肤触摸 .....            | 29 |
| 课堂上和看动画的一小时：时间会被感觉扭曲 .....        | 31 |
| 感觉越来越麻木：贝勃定律潜移默化 .....            | 33 |
| 拖延时钟：主客观时间有差别 .....               | 35 |



|                                     |           |
|-------------------------------------|-----------|
| 《午夜凶铃》的惊悚感：正负面情绪的交替 .....           | 36        |
| 我们的白日梦：心理的一种宣泄和解脱 .....             | 38        |
| <b>第三章 直觉——为什么我们不能左右自己的生活 .....</b> | <b>40</b> |
| 合理的选择：并不“经济合理”的快乐预期 .....           | 40        |
| 总买没用的东西：合算交易偏见 .....                | 41        |
| 运气是什么：概率的重要性和普遍性 .....              | 42        |
| 红酒只要 20 元：炫耀性消费出高价 .....            | 44        |
| BP 机的辉煌与落幕：市场经济下的替代效应 .....         | 45        |
| 名贵中成药频频提价：稀缺性激发渴望 .....             | 46        |
| 伊丽莎白夫妻的收养经历：捐赠效应 .....              | 47        |
| “存钱”反赔钱：让财产缩水的负利率 .....             | 49        |
| “月光女郎”和“小白菜”：社会贴现率 .....            | 50        |
| 搬家可以理想化吗：每个决定都有心理弱点 .....           | 52        |
| 时间感的演化：不同阶段时间感不同 .....              | 53        |
| 《京都议定书》为何以失败告终：具体的有区分的策略制定 .....    | 55        |
| <b>第四章 潜伏——为什么我们会无意识地行动 .....</b>   | <b>57</b> |
| 挑战观众想象力的话剧：想象是伟大的力量 .....           | 57        |
| 演唱会时，再害羞的人也会跟着大声唱：“去个性化”的心理效应 ..... | 58        |
| 好妻子是个好厨娘：恋母情结倾向 .....               | 59        |
| 沉迷于自己的世界：警惕社交恐惧症 .....              | 60        |
| 没有文化的文化人：人要有信仰 .....                | 61        |
| 男高音的“大小之争”：潜意识 .....                | 63        |
| 为什么有些人爱“拖”：对自我的反抗 .....             | 64        |
| 关键时刻为何总是发挥失常：“詹森效应”来解释 .....        | 66        |
| 当局者迷而旁观者清：从“阿斯伯内多效应”说起 .....        | 67        |
| 视而不见：认知资源有极限 .....                  | 69        |

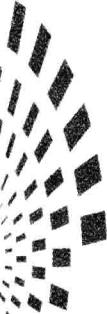
## 第二篇 进化的方向是趋向完美

|                                      |           |
|--------------------------------------|-----------|
| <b>第一章 转弯——我们怎样才能不撞倒在“直线”上 .....</b> | <b>72</b> |
| 网络游戏一无是处吗：游戏有益于能力培养 .....            | 72        |
| 丢钱多的地方开电影院：以侧向思维看问题 .....            | 74        |





|                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| 向对方篮内投球的球员：用迂回思维以退为进 .....       | 75         |
| “酒店大王”希尔顿：系统思维 .....             | 77         |
| 世界第一艘自由行动的深潜器：类比思维 .....         | 79         |
| 活字印刷术的诞生：加减思维 .....              | 81         |
| 蜈蚣博弈：倒推思维更高明 .....               | 82         |
| 虫子怎会带来经济繁荣：看到转机 .....            | 84         |
| 攀爬帝国大厦的恐高症患者：学会化整为零 .....        | 85         |
| Field Link 的转型之路：别让计划走进死胡同 ..... | 87         |
| “怨妇”“怨夫”做不得：自我评估和他人判断 .....      | 90         |
| “骗子”司机的选择：合成谬误 .....             | 91         |
| <b>第二章 影响——如何让别人听我们的 .....</b>   | <b>93</b>  |
| 这样改变他人态度：有效的 CLARB 法则 .....      | 93         |
| 怎样提高可信度：细节要鲜明 .....              | 95         |
| 娱乐脱口秀：幽默有益生活 .....               | 96         |
| 谈薪酬会影响面试吗：求职的说话技巧 .....          | 97         |
| 适当下逐客令不浪费生活：语言需要婉转 .....         | 99         |
| 开门见山：有时说话要单刀直入 .....             | 100        |
| 演讲也需懂心理：满足需求 .....               | 101        |
| 推销时暴露产品缺陷是坏事吗：表现坦诚赢得信任 .....     | 103        |
| 谈判专家诱导持刀挟人质者：说服要打感情牌 .....       | 104        |
| 商务谈判的绵里藏针：用“冷热水效应”操控对方 .....     | 106        |
| 不该答应的事就要拒绝：比林定律 .....            | 107        |
| 背后和推测性赞美最好：波什定律 .....            | 109        |
| 胸中有墨才能说得远：“墨水”资本 .....           | 110        |
| 为何不辩也是大胸襟：哑巴哲学 .....             | 112        |
| <b>第三章 透明——我们怎样化繁为简 .....</b>    | <b>114</b> |
| 超简单设计得大奖：学会简化生活 .....            | 114        |
| 企业为何需要精简：苛希纳定律 .....             | 116        |
| 将之道，谋为首：避免决策的混乱 .....            | 117        |
| 罗斯福的缺憾：经营自己的长项 .....             | 118        |
| 带闹钟的推销员：收获客户信赖感 .....            | 120        |
| 20 世纪最大投资失败的原因：“二八定律”的运用 .....   | 121        |



|                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| 一页备忘录：使工作简化的方法 .....             | 123        |
| <b>第四章 反常——为什么有些传统要被颠覆 .....</b> | <b>125</b> |
| 祭奠也可上网：开创新的生活模式 .....            | 125        |
| 新潮和传统的家居：设计感的市场竞争力 .....         | 126        |
| 实用智商从哪来：“协同培养”和“自然成长” .....      | 128        |
| 酒吧博弈：与大多数人作出相反的决策 .....          | 130        |
| 微博“爆料”自己：自我意识的表现欲 .....          | 131        |
| DIY 创意时代在发展：宜家效应发挥创意 .....       | 132        |
| 当“同学”写成“TX”：缩略语的排除性 .....        | 133        |
| 冰淇淋甜筒怎么来的：别走进思维的栅栏 .....         | 134        |

### 第三篇 探寻内心深处的自我

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| <b>第一章 公平——为什么做不到真正的不偏不倚 .....</b>  | <b>138</b> |
| 被误会的相亲对象：勿让偏见遮双眼 .....              | 138        |
| 同物不同价的手机：商家的价格歧视 .....              | 141        |
| 女士衬衣清洗费用比男士高：成本不同消费不同 .....         | 143        |
| “弱”巧“借”荆州：“仗势欺人”的智猪博弈 .....         | 144        |
| 玉米为什么比小麦贵：均衡价格的市场趋势 .....           | 146        |
| <b>第二章 错觉——为什么我们自以为是 .....</b>      | <b>149</b> |
| 音乐对孩子成长有影响：莫扎特效应 .....              | 149        |
| 高档餐厅午餐“亏本”经营：使用“追加成本”与高利用率回报 .....  | 151        |
| 一幅画两个看法：知觉也有选择性 .....               | 153        |
| 莫名其妙的受害者：记忆变形可能受诱导性因素影响 .....       | 154        |
| 不同性格特征的吉姆：第一印象的主导地位 .....           | 155        |
| 夫妻的两人三脚游戏：新奇互动促进感情 .....            | 157        |
| 现在发生的是我过去梦到的：大脑活动的超感知觉 .....        | 158        |
| 放弃是人类的天性：退出门槛心理 .....               | 160        |
| 面带微笑也是抑郁症吗：微笑型抑郁症 .....             | 161        |
| “老板，我要续杯”：餐馆的整体利润才是王道 .....         | 163        |
| “宽容”和“自私”是同义词：对自身利益的关注 .....        | 164        |
| <b>第三章 决策——为什么我们总是找不到最佳答案 .....</b> | <b>166</b> |
| 1 美分硬币成“鸡肋”：成本与收益 .....             | 166        |





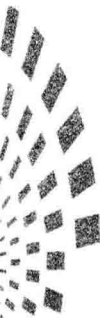
|                                    |            |
|------------------------------------|------------|
| 女大学生为什么“急嫁”：就业与失业 .....            | 168        |
| 美国人愿搬家，中国人愿买房：灵活的住房市场 .....        | 169        |
| 被填满的罐子：艾森豪威尔法则的明智之处 .....          | 170        |
| 鲍勃·迪伦的《摩登时代》真便宜：贩卖成本的秘密 .....      | 172        |
| 追女孩时不能太殷勤：关于自己的营销策略 .....          | 173        |
| 你是如何解决难题的：思维模式 .....               | 175        |
| 最好别相信直觉：共同偏差造成缺陷 .....             | 177        |
| 别让记忆白费力气：注意力是关键 .....              | 179        |
| <b>第四章 超常——我们怎样强化自己的心态模式 .....</b> | <b>181</b> |
| 招聘企业管理者：坠机理论 .....                 | 181        |
| 门房职员做“公司主人”：用行动推进公司的发展 .....       | 183        |
| 小天鹅董事长对员工的奇怪要求：企业管理要重预防 .....      | 184        |
| 微软公司的“回馈圈”：不逃避危机可能 .....           | 186        |
| 为何百事甘做“老二”：实力弱时退居二线 .....          | 187        |
| 猎捕梅花鹿和兔子：猎鹿博弈中的合作哲学 .....          | 188        |
| 花公司的钱要像花自己的钱：学会节约公司成本 .....        | 190        |
| 以牙还牙，以眼还眼：回报行为很常见 .....            | 191        |
| 王琦玉的餐饮服务经历：用敬重的态度对待平凡的工作 .....     | 193        |
| 著名节目主持人的18次碰壁：战胜挫折心理 .....         | 194        |

## 第四篇 揭秘我们的欲求

|                                 |            |
|---------------------------------|------------|
| <b>第一章 动机——为什么我们想做那件事 .....</b> | <b>198</b> |
| 致富的捷径：快乐与现实原则的对抗 .....          | 198        |
| 麦当劳城里涨价农村降价：需求价格弹性 .....        | 201        |
| 家庭争吵：亲和动机是家庭安慰 .....            | 202        |
| 促销“滚雪球”：求廉动机占不到便宜 .....         | 204        |
| 是女神还是路人甲：三分好奇能成全万般想象 .....      | 206        |
| “一锤子买卖”和“59岁现象”：重复博弈理论 .....    | 207        |
| 生理期，购物无罪：冲动型消费 .....            | 209        |
| <b>第二章 进退——我们怎样趋利避害 .....</b>   | <b>211</b> |
| 白领警惕过劳死：疲劳问题不可小觑 .....          | 211        |







|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 生命在于运动：运动改善身心健康 .....         | 213 |
| 欣赏不了的名曲和名琴：价值归因易错看 .....      | 214 |
| 懒人更渴望天上掉馅饼：逃避的不良心理倾向 .....    | 216 |
| 让孩子干家务：理想比金钱对孩子更有用 .....      | 217 |
| 酒吧出租车：“高载客率+高价格”背后的可观收入 ..... | 218 |
| 音乐盛宴：听音乐减缓压力 .....            | 220 |
| 额外工作是机遇：展现职业精神和气度 .....       | 221 |
| 一群追求豪华生活的蜜蜂：节约悖论的运用 .....     | 222 |

### 第三章 需求——我们都有什么欲求和渴望 .....

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 人为什么需要一份工作：从需要层次理论说起 .....  | 225 |
| 24 小时营业：赢得顾客忠诚度 .....       | 226 |
| 高中生暴食症：健康与审美 .....          | 228 |
| 旅游为何流行：假日经济正走俏 .....        | 229 |
| 为什么最受欢迎的角色是“听众”：身体和心智 ..... | 231 |
| 《淘气少女求爱记》：主动是交往的前提 .....    | 232 |
| 结婚不能只是为了“结婚”：感情共鸣性 .....    | 234 |
| 婆媳不和：长辈更需要关爱和交流 .....       | 236 |
| 公司的福利设置：赢得员工归属感 .....       | 237 |

### 第四章 损益——我们是怎样得到和失去的 .....

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 裁缝的赌约：“美女经济”的利用 .....         | 239 |
| 爱情要像选购靓鞋：苏格拉底的麦穗原理 .....      | 242 |
| 孩子的家庭软暴力：骄纵可能致感情淡漠 .....      | 243 |
| 牛奶装方盒，可乐却装圆瓶：额外存储成本的抵消 .....  | 244 |
| 少给 CEO 薪资行不行：为公司利益用激励机制 ..... | 246 |
| 月嫂难求，白领过剩：劳动力供需不平衡 .....      | 247 |
| 迷恋小概率事件：对损失的厌恶 .....          | 249 |

### 第五章 捆绑——为什么我们有认知局限 .....

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| 世界末日真的会到来吗：投射效应 .....          | 250 |
| 复杂的行为未必与智力有关：智力体现在简单的创新上 ..... | 251 |
| 麦当劳不经营快餐经营房地产：商业模式问题 .....     | 253 |
| 老人的寂寞：多给父母一份体贴和关怀 .....        | 256 |
| 发型不同，人也不一样了：特征改变引发“违和感” .....  | 258 |





|                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| 动物能够提前为未来做计划：动物种属特异的季节性行为 ..... | 259 |
| 钻石比水更珍贵：价值悖论 .....              | 261 |
| 路边苦李：产权问题不能知之甚少 .....           | 262 |
| 香蕉增产不增收：“谷贱伤农”有道理 .....         | 264 |
| 奥莱夫的成功：相信自己是成功者 .....           | 265 |

## ◎ 下 ◎

### 第五篇 平复内心的波动

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 第一章 摇摆——内心的动摇从何而来 .....       | 268 |
| “以貌取人”的择偶心理：同征择偶 .....        | 268 |
| 夫妻相也是可以长出来的：天长日久的变色龙效应 .....  | 269 |
| 浪漫情怀和桥的摇摆：“吊桥效应”引发心动错觉 .....  | 270 |
| 为何对于流言我们易轻信：戈培尔效应 .....       | 272 |
| 吃饭时当服务战胜口感：“程序正义”找平衡 .....    | 273 |
| 选择饼干还是方便面：生产可能性边界 .....       | 275 |
| 吉列刀片的传说：“充裕”时代的到来 .....       | 276 |
| 交往越多越亲密：邻里效应 .....            | 278 |
| 第二章 情商——为什么我们会喜怒无常 .....      | 281 |
| 情绪反应：刺激后的内部主观体验 .....         | 281 |
| 幸福藏宝图：积少成多也会快乐 .....          | 283 |
| 追求利益最大化未必幸福：幸福=效用/欲望 .....    | 284 |
| 一时怒气悔恨终生：不怒的活法 .....          | 286 |
| 恩施“马加爵”：自卑是吞噬人格的毒药 .....      | 288 |
| 抑郁症：威胁人类健康 .....              | 290 |
| 从人肉搜索看出什么：空虚让人没有渴望和动力 .....   | 291 |
| 她饿了是真的饿了吗：焦虑折磨人 .....         | 293 |
| 哭泣不等于懦弱：哭出来情绪更好 .....         | 294 |
| 心情好事情才能做好：情绪 ABC 理论 .....     | 295 |
| 连 1/5 的蛋黄都吃不完：可怕的厌食症 .....    | 297 |
| 第三章 恐惧——为什么人会对未知的东西有危机感 ..... | 300 |
| 总觉得背后有人盯着自己：内心过于敏感易对己施压 ..... | 300 |



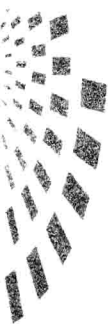
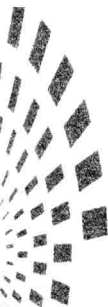
|                                 |            |
|---------------------------------|------------|
| 开灯睡觉癖：恐惧黑暗 .....                | 302        |
| 对蛇的惧怕：恐惧基因的流传和改变 .....          | 304        |
| 花圈很恐怖吗：恐惧症让人不知所措 .....          | 305        |
| A 先生的痛苦：广场恐惧症 .....             | 306        |
| 小心“呼吸过度”：情绪影响身体状态 .....         | 308        |
| 突然瘫痪的张先生：转换性障碍 .....            | 309        |
| 小孩必须被固定在儿童车座上：儿童车座的安全效应 .....   | 311        |
| <b>第四章 冲动——为什么有时感觉很直接 .....</b> | <b>314</b> |
| “浓情巧克力”和《爱尔兰咖啡》：爱情快餐化不可取 .....  | 314        |
| “撞骗”和“概率盲”：大数法则和小数法则 .....      | 316        |
| “闪婚闪离”：责任心与不成熟 .....            | 317        |
| 分清抱怨还是倾诉再提供建议：人心立场各不同 .....     | 319        |
| 曲线物体更有爱：外形影响印象 .....            | 321        |
| “双鸟在林不如一鸟在手”：简约的观点易为大众所接受 ..... | 322        |
| 到处找自己手里的手机：看不见的思维盲点 .....       | 324        |
| 左拥右抱别炫耀：花心也是病 .....             | 325        |
| <b>第五章 目眩——我们怎样被色彩迷惑 .....</b>  | <b>327</b> |
| 被子多为淡蓝色和白色：肌肤对色彩有感觉 .....       | 327        |
| 快餐店不适合等人：色彩混淆人的时间感 .....        | 328        |
| “绿动你的心”：冷色的镇定作用 .....           | 329        |
| 外科医生为何穿绿衣服：补色产生错觉 .....         | 331        |
| 银白色汽车最安全：膨胀色清晰度高 .....          | 333        |
| 色彩也能动：视觉上的动静感 .....             | 334        |
| 波利菲尔大桥的自杀者：色彩影响情绪 .....         | 335        |
| 男女对数码产品颜色喜好不同：性别与色彩 .....       | 336        |
| 特种兵脸上的颜料：降低注意力 .....            | 337        |
| 田径跑道一定是红色的吗 .....               | 338        |
| 颜色能减肥：色彩降低食欲 .....              | 339        |
| 绿色光环境：调出保健灯光 .....              | 340        |
| 厨房的“以色为名”：室内色彩搭配影响情绪 .....      | 341        |





## 第六篇 不让非理性蒙蔽双眼

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| 第一章 假象——我们如何应对生活中的骗局 .....   | 344 |
| 虚荣的柳芳：撒谎成瘾 .....             | 344 |
| 我们正在失去以前的大脑吗：乌比冈湖效应 .....    | 345 |
| 小心身边的眼泪攻势：“逃离现场” .....       | 347 |
| 笔仙来了：巴纳姆效应以全赅偏 .....         | 348 |
| 让总统无奈的推销术：名人效应显公信力 .....     | 350 |
| 处理商品的陷阱：利用消费者买便宜货心理 .....    | 351 |
| “特价”“打折”策略：商家的价格迷雾 .....     | 352 |
| “中奖”营销：消费者提高心理防线 .....       | 353 |
| 马歇尔的“消费者剩余”：低价买卖的秘密 .....    | 355 |
| 第二章 失常——为什么“变态”的事情时有发生 ..... | 357 |
| 休息之后还是疲惫：星期一综合征 .....        | 357 |
| 涂露露的3个人格：人格分裂症 .....         | 358 |
| 溶洞里的一年时光：孤独综合征 .....         | 360 |
| “相亲黄金周”：相亲综合征 .....          | 362 |
| 公交车上狂刷银行卡：假期综合征 .....        | 363 |
| 香港“魔警”：分裂型人格障碍 .....         | 365 |
| 《雨人》：自闭症 .....               | 366 |
| 只偷内衣的贼：恋物癖 .....             | 369 |
| 当“我”不是我的时候：人格解体障碍 .....      | 370 |
| 过于依赖的海藻：依赖型人格障碍 .....        | 372 |
| 第三章 盲目——为什么我们的决定受大众影响 .....  | 374 |
| 米尔格拉姆实验：再议权威 .....           | 374 |
| 阿密绪人的“不受教育权”：阿罗不可能性定理 .....  | 376 |
| 公交车上的悲剧一幕：旁观者效应显冷漠 .....     | 378 |
| 众人拾柴火焰未必高：企业的规模报酬 .....      | 379 |
| 购买音乐会套票便宜得多：套票价包含的内在逻辑 ..... | 381 |
| 第四章 强迫——为什么会做自己不欣赏的事 .....   | 383 |
| 高跟鞋再难受也要穿：乌托邦式冲动 .....       | 383 |
| “奇迹”不能强行创造：不需独自承揽所有责任 .....  | 384 |



|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 女工离婚情非得已：理性经济人 .....      | 387 |
| 对没兴趣的活动感觉好：强化角色实践 .....   | 389 |
| 说脏话让人痛快：释放被压抑的攻击本能 .....  | 391 |
| 不要总是说“谢谢”：拉远与人的心理距离 ..... | 392 |

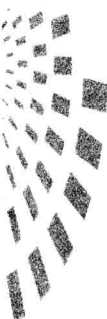
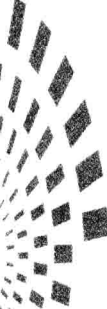
## 第七篇 社会生活中的防守

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| 第一章 透视——我们怎样瞬间看穿别人 .....       | 396 |
| 抓小偷的杨小乔：安慰行为很重要 .....          | 396 |
| 吸烟有害心理：透过吸烟方式看内心 .....         | 398 |
| 你就是你所穿的：以衣看人 .....             | 399 |
| 手机个性化：看手机识人 .....              | 401 |
| 大学生菜刀砍人：笔迹学 .....              | 402 |
| 提包与安全感：提包也反映人心的一面 .....        | 404 |
| 政要们的领带：从细节看心理活动 .....          | 406 |
| 心理学家的梦境分析：鞋与精神世界有关 .....       | 407 |
| 喝酒握杯方式：简单动作背后的大学问 .....        | 409 |
| 语速背后的奥秘：传递着人的心理 .....          | 410 |
| 第二章 掌控——我们如何克服非理性 .....        | 413 |
| 瞎忙的安德鲁·伯利蒂奥：吝啬时间 .....         | 413 |
| 生日隐含着怎样的秘密：时间心理学 .....         | 415 |
| 高薪者存款反低于低薪者：制订科学的理财计划 .....    | 417 |
| 借口不是好习惯：不找借口找方法 .....          | 419 |
| 这里的海水也能喝：经验主义要小心 .....         | 420 |
| 超出想象的 10 倍力量：在反省中成长自我 .....    | 422 |
| 哈佛的天之骄子：设定目标是真正人生的开始 .....     | 424 |
| 小王的“屈光不正”：脏脸博弈的“共同知识” .....    | 425 |
| 迷信害死人：查尔斯·巴斯克维尔效应 .....        | 427 |
| 黑珍珠成为稀世珍宝：锚定效应不可忽视 .....       | 428 |
| 第三章 选择——为什么有人我行我素，有人从善如流 ..... | 430 |
| 喜马拉雅山的猴子：快乐可以自己制造 .....        | 430 |
| 和尚买梳子：提取有效信息 .....             | 432 |





|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| “双六”的概率：控制错觉定律 .....                | 434        |
| 有趣的海报实验：人类对未完成的事情充满悔恨 .....         | 436        |
| 权威的決定不一定是對的：机长综合征 .....             | 437        |
| 专家理财意见：做好投资人 .....                  | 438        |
| 不折不扣的细节狂：大权掌小权放 .....               | 441        |
| 波音公司为什么不自己生产零件：企业边界 .....           | 442        |
| 贴广告还是找经纪人：你付出的其实是信息租金 .....         | 444        |
| <b>第四章 积极——怎样提升幸福感 .....</b>        | <b>447</b> |
| 为何我们没比父辈更幸福：生活中的“比较” .....          | 447        |
| 钱和幸福不能画上等号：物质只是精神的载体 .....          | 449        |
| 我是基层员工我自豪：认同组织的目标和价值 .....          | 451        |
| 幸福没有永远：快乐是递减的 .....                 | 454        |
| “入鲍鱼之肆，久而不闻其臭”：感觉适应让人感觉麻痹 .....     | 455        |
| 制造“微笑模式”：快乐可以自制 .....               | 456        |
| 养狗让我们更快乐：宠物对交往和身体的作用 .....          | 457        |
| 快乐的皮克：“快乐水车”转不停 .....               | 459        |
| 幸福就是坐在适合自己的位置上：正确定位是幸福的开始 .....     | 460        |
| <b>第五章 关系——为什么独立的人之间会互相牵连 .....</b> | <b>462</b> |
| 人为什么要“赶时髦”：每个人赶时髦的心理不尽相同 .....      | 462        |
| 为何会有禁烟区：经济学上的外部性 .....              | 463        |
| 情景喜剧的“笑”点：观众受从众心理影响 .....           | 464        |
| 怎样吸引他人来接近：NASCR法则 .....             | 466        |
| 抢着埋单是为哪般：互惠不能忘 .....                | 467        |
| 你的“铁杆同盟”就像有引力的磁石 .....              | 469        |
| 多方交流多用“我们”：“卷入效果”带动共鸣 .....         | 471        |
| “床前明月光”和“朱砂痣”：禁果效应的美化效果 .....       | 472        |
| 情绪怪圈：坏情绪的转移 .....                   | 473        |
| “大度”的李教授：立场同化 .....                 | 475        |
| 家和离不开姑嫂亲：姑嫂关系要打好 .....              | 477        |
| 为何有人约会故意迟到：对主导权的渴望 .....            | 479        |

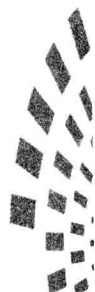


## 第八篇 应对变幻的世界

|                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| 第一章 引爆——怎样从默默无闻到与众不同 .....      | 482 |
| 最热情的棒球运动员：激情鞭策成功 .....          | 482 |
| 世界比你想象的复杂吗：不必忧思过度 .....         | 484 |
| 害怕上班的毕业生：受挫心理让人退却 .....         | 485 |
| 这份工作“值不值”：价值观起作用 .....          | 487 |
| 警惕“心理污染”：办公室环境影响情绪 .....        | 489 |
| 为何你乐意和能带来报偿的人交往：吸引的回报理论 .....   | 490 |
| “尽信书则不如无书”：培养批判性思维 .....        | 491 |
| 幸运儿不是天生的：运气可以自己培养 .....         | 493 |
| 日事日毕，日清日高：OEC管理法 .....          | 495 |
| 第二章 埋单——我们到底消费的是什么 .....        | 498 |
| 电影院会让自己亏本吗：不要小看互补品 .....        | 498 |
| 商场打折有“阴谋”：应理性消费 .....           | 500 |
| 疯抢不需要的东西：示范效应的魔力 .....          | 501 |
| 假货卖高价：印象重要 .....                | 503 |
| 花店的“诡计”：投机心理不理性 .....           | 504 |
| 聚合经营：马太效应 .....                 | 506 |
| 《与旧睡袍别离之后的烦恼》：配套效应 .....        | 507 |
| 美国的服务员也薪资不低：可观的小费 .....         | 508 |
| 旅游门票向当地人优惠：自身价格弹性 .....         | 510 |
| 商家是如何定价的：固定成本和可变成本 .....        | 513 |
| 选择怎样的商店才更划算：交易成本的考虑 .....       | 514 |
| 第三章 两性——男女眼中的彼此都是怎样的 .....      | 517 |
| 我就是喜欢他，不喜欢你：喜欢一个人需要理由 .....     | 517 |
| 男人更易出现中年危机：中年男女精神追求不一样 .....    | 519 |
| 你知道“作女”吗：过剩的女性自我意识 .....        | 520 |
| 一样的品质不一样的评价：“恋男”和“婚男”标准迥异 ..... | 521 |
| 挑战自我的女强人：“自我实现”需求 .....         | 523 |
| 王老五的“短期租赁”和“清仓思维”：求爱需求 .....    | 525 |
| 酒后猛打电话的男人：压抑和限制的释放 .....        | 527 |







|                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| 嫁人就嫁“霸道”男：呼唤“霸道”男人 .....         | 528        |
| “轻熟女”会爱上“幼齿男”：女性的关怀强迫症 .....     | 530        |
| 谈恋爱也可以“趁火打劫”：在最需要的时候送上自己 .....   | 532        |
| 网恋成就出来的婚姻：这是一种产权交易 .....         | 533        |
| 为何有三年之痒：离婚高潮与育子周期 .....          | 534        |
| <b>第四章 怪诞——奇怪的现象是怎么发生的 .....</b> | <b>537</b> |
| 记起 200 年前：大脑控制海马回 .....          | 537        |
| 灵魂真的能够出窍吗：关注角脑回 .....            | 538        |
| 幽灵的出现：记忆和习惯性预测惹的祸 .....          | 540        |
| 可怕的“鬼压床”：睡眠障碍 .....              | 542        |
| 飞碟真的到处都能发现吗：未知事物引发幻觉 .....       | 543        |
| 为什么“吃不香，睡不安”：情绪转变与身体器官有联系 .....  | 544        |
| 狼孩为何无法成人：出生时的印记学习 .....          | 546        |

## 第五篇

# 平复内心的波动

