

《一本正经又怪诞的行为心理学》

图书基本信息

《一本正经又怪诞的行为心理学》

内容概要

《一本正经又怪诞的行为心理学》

作者简介

《一本正经又怪诞的行为心理学》

书籍目录

《一本正经又怪诞的行为心理学》

精彩短评

- 1、实用
- 2、说服那章跟《影响力》感觉可以相互印证。关于潜意识的作用（比如遇到问题先做点猜字谜游戏），以及写日记的作用，这些都值得借鉴，还有心理暗示，有空还是值得重新翻翻。都是有实验根据的，最后那段总结，可以经常看看
- 3、看到一半时候发现某些段落在其他书看过了，好尴尬，觉得不停被国内出版社坑着...话说回来，变得快乐啊与人相处啊真的是可以方法论的事情么...看完觉得还是没什么鬼用的又一本社交工具书。
- 4、20161020【畅读纪】第78本 以前的书名「59秒」似乎更能表达作者著本书的意图，里面有很多实验和结论，能让你通过极简单的行为改变来让自己生活地更好。有些结论在其它地方看到过，有些不是很实用，但总的来说还是很有意思的一本书，有实际操作的价值。
- 5、确实是一本很怪诞的书，怪诞到以至于我都没明白作者主要想讲些什么
- 6、轻松读物，不深，随手拿去用，但符不符合国情就不知了，留疑
- 7、花了半个月时间读这本书，真的觉得这本书很有用，在各种场合，从工作到家庭，都有挺详细的描述的。同时这本书写的也比较有趣，不像其他的一些心理学书籍一样，长篇大论讲这个那个，看了很乏味。很赞！
- 8、行为心理学系列，应该都是这么实用主义的吧，
- 9、有些内容挺有趣的，培养感恩的态度、成为施予者能够极大的提升幸福感；再创放一面镜子有助于保持身形；绿色植物有助于保持情绪状态；轻触对方的上臂能拉近彼此的距离；对于现状的分析有助于解决问题；文字记录更让人谨慎不敢撒谎；赞美努力而不是能力；想象行为而不是成就有助于行动；思考自己的遗产就会明白人生目标。
- 10、一般吧，行为心理学领域，内容比较广泛，但是缺少深度。
- 11、慢读细琢磨，你会惊喜这是一本难得的好书！
- 12、各种实验还算有趣，但我还是更喜欢一本正经而不怪诞的心理学：)
- 13、知易行难，小撇步很重要，是思维方式的改变。但是要做呀
- 14、我只能说是一本垃圾，所谓的畅销书
- 15、有意思的小书，默默打了小抄，对人类持续进行观测。
- 16、稀缺性造成的影响，得到一件东西的难度越高，我们拥有它的愿望也就越强烈—稀缺会增加潜意识里我们对目标的欲望 不被察觉地轻触对方的上臂—适当的肢体接触可以无形间增加人与人之间的感情。为什么很多婚姻咨询师会要求夫妻互相无语的拥抱，这也是释放人紧张情绪的一种方式。结果发现那些分享私人信息的话题，比如“你上一次在一个人面前哭是什么时候？”会在极短的时间内就培养出双方的亲密感—隐私会造成隐形契约
- 17、“很多人之所以对心理自助类的技巧感兴趣，是因为它们能提供解决人生各种难题简单快速的方法。遗憾的是，绝大多数心理学研究都无法解决这些难题，或者只能提供极为耗时与复杂的方法。”这是简介里的原话，也同样适用于此书
- 18、里面讲到的很多技巧都还比较好用，但是好多都曾在其他的书籍中看到过.....
- 19、鸡汤形容的也是挺贴切的
- 20、各种案例可以拿来玩玩，比如行为对心理的影响，微笑会让人开心之类
- 21、看完这本书有种看完了考研英语阅读中文版的感觉.....
- 22、相当凑合，无聊可以看看
- 23、《影响力》这本书的后代，有新的点子也能强化我的旧的好的认知，读书为了让自己更好，自己更好就可以让大家一起变得更好~开心~~~
- 24、一些小窍门
- 25、积极的行为小实验。
- 26、有些道理还是挺有用的
- 27、比较轻松的书，看过之后对人的行为理解的更深刻
- 28、很普通的一些小技巧 看完没留下多大印象
- 29、“那些愿意将收入更多花在别人身上的人，要比那些将多数金钱花在自己身上的人更幸福。这只需要我们在每周做5件与金钱无关的善事。这些善事都非常简单，比如写一张感谢信笺、献血或是看

《一本正经又怪诞的行为心理学》

望一位朋友。”

- 30、非常棒的一本书，用大量的实验证明了一些反常态的心理现象
- 31、感觉一点也不怪诞，并且全书精华集中在最后1%。不过其实里面大量的实验测试有的还是蛮有趣的
- 32、希望能看到一些新鲜的东西^_^
- 33、吃多了腻...
- 34、这个作者的第三本书，挺有意思的
- 35、轻松读物，有些心理小窍门会教给读者
- 36、中西方人格有差异，所以有些理念和方法可能对我们并不合适。
- 37、一些生活中的心理学知识，简单易懂。
- 38、整体而言蛮有说服力的一本书，更难得的是具有一定的实用性质
- 39、一本简单的通俗心理学，内容是各种心理学研究成果在日常生活中的应用，论述也不是特别严谨，口水书，有凑字数的感觉。
- 40、一些心理学小技巧，一直都认为很多心理学是虚无缥缈的杂耍。
- 41、可读性不错，各种各样有趣的小实验，有助修正一些传统的思维方式，让你的行为处事有迹可循
- 42、可于枕上厕上地铁上阅读的轻松读物，不过并不怪诞嘿嘿嘿。
- 43、可以称为心理学实用小技巧，基本都是通过实验例子得出结论。最后有个小结可以概括大部分内容。
- 44、很有趣，有的事情也具有可操作性，不过要写便签，不然容易忘记。
- 45、蛮好玩的。
- 46、熊猫书院看到的，读的卡片。
- 47、我觉得这类书可以称为是伪鸡汤，看时很爽很强，仿佛书中所讲的成功者所拥有的习惯和品质你也有。然而，未能通过实际行动切实改变的，相当于没看过。说是伪鸡汤，因为作者在书中确实给了切实的方法。说到底还是看读者自己的执行力如何。
- 48、在车上花半小时读完了半本，可想而知其不是想象中心理学的难懂与晦涩
- 49、语言不简洁
- 50、还行，由于很多在别的地方读到过了，所以觉得没有那么有趣了

《一本正经又怪诞的行为心理学》

精彩书评

章节试读

1、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第366页

面试能否成功，至关重要。应聘者是不是一个令人愉悦的人。那些设法使自己能够迎合面试官的应聘者，得到工作职位的可能性非常高。少数应聘者会花几分钟谈论一些与工作无关却让面试官颇感兴趣的话题。有的应聘者会努力保持微笑，并与面试官进行眼神交流。还有一些应聘者会夸赞公司的业绩和平台优势。这些举动都得到了回报，让面试官相信，他们即是高情商又是善于社交的人，一定能很好地适应职场，胜任面试职位的要求。

2、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第44页

这种所谓的“聚光灯”效应的偏见，在很多不同的场合都会发生。无论是因为发型丑陋，还是在集体讨论中出丑，感到尴尬的人都倾向于夸大自己犯的错所引起的关注度。为何会这样呢？因为相对于关注他人，我们更关注自身的仪表和行为，因此难免高估自身所带来的影响。

3、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第378页

早早地把弱点展现出来，是坦诚的表现。面试官更相信那些一开始就有勇气开诚布公的应聘者，因为这些人不会试图误导他们的判断。

对于简历中的积极方面，需要的是谦虚而不是诚实。晚一点提到获奖经历，显得你是让实力自然而然地展现出来，而如果过早地亮出“底牌”，则会让人觉得你在吹嘘。

4、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-全书

作者的《怪诞心理学》书系和《正能量》书系一直畅销。快乐的人更易成功。金钱与成功不是必然联系，在满足需求之后，就没有什么主要功能了。购物是购买体验带来的快乐，不是物品带来的快乐。把钱花在别人身上的人比花在自己身上的更快乐，给予比索取更美好。获得快乐的方法：不要压抑消极想法，写出自己的快乐，饱含深情的写作，充满爱意的写作，写下感恩的心情和内在完美的自我。练习微笑。养狗可以排解压力。观看动物视频也可以放松压力。吃饭放慢速度，能吃的少一些。音乐可以促进孩子的进步，莫扎特音乐大概是因为是古典音乐的好处。要对孩子的努力进行夸奖，而不是对其天赋夸奖。听听潜意识的声音，设法支开意识思维，让潜意识得以运转。

5、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第440页

让自己受欢迎的不二法门，就是真诚地表达对他人的兴趣。实际上，卡耐基还说，与其让周围的人对你产生兴趣，还不如真诚地培养自己对他人的兴趣，这可以让你在两个月内结交的朋友数目比其他人的还要多。还有研究者提供了其他一些快捷有效的方法，比如对他人发出真诚的赞美，配合他人的肢体语言与讲话风格，表现谦虚，大度地为别人付出自己的时间、资源和技能，等等。

6、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第119页

如果与一位具有怜悯心却没有受过专业训练的人谈论你的苦恼，无异于浪费时间。

谈论会增添我们的困惑感，但是写作则为我们提供了一种更系统化的解决方法。

7、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第二章 说服

《一本正经又怪诞的行为心理学》

- 1、不论报酬或任务的性质是什么，被奖励的人并没有比不期望任何回报的人做得更好。
- 2、早早地把弱点展现出来，是坦诚的表现。
- 3、列夫托尔斯泰：我们并不因为别人对我们的好而爱他们，而是因为自己对他们的好而爱他们
富兰克林将其归结为一个简单的原则：曾经帮过你一次忙的人，会比那些你曾帮助过的人更愿意对你提供帮助。
- 4、让你更受欢迎的建议：
富兰克林效应：别人帮了你一个忙后，会更喜欢你
出丑效应：偶尔犯错会增强你的受欢迎程度，但记住只有别人认为你是近乎完美时，这样的心理效应才会有效
八卦效应：你对别人的品格进行怎样的评价，很有可能都会返还给你，让人认为你拥有同样的特质。

8、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第2534页

很多针对创造性思维的标准测试都强调了放松所带来的价值。他们要求人们要放松心态，清空大脑里的所有思想。荷兰的研究人员通过实验发现，事实恰恰相反。真正的创造性活动需要我们不过分专注于意识思维，从而让意识思维不干扰潜意识的运作。每个人都能变得更具创造性——只要将你大脑里那个说话大声的人变得安静，让那个安静的家伙有发言的机会。

9、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第55页

想象目标实现的过程却会让我们更加努力。心灵的视觉化的确会帮助我们实现目标，但要注意将美好的结局和现实的问题结合起来，才会取得效果。我们可以时常提醒自己实现目标后能带来的好处。吃饭，开始用正常的速度吃，再放慢速度的做法更有效。把自己每天所吃的记录下来，有助于人们更好地减肥。一句批评所造成的伤害，至少需要5句认同或支持才能抵消婚姻关系持久的人，即使在谈论对方缺点时，也会将其进行美化。房间中由夫妻共同购买的物品越多，伴侣间的关系越亲密，他们也更愿意花费时间和精力维持这段关系。夸赞孩子的努力，而非天赋，会让他们在面临挑战时更勇于尝试，即使遭遇失败也不会垂头丧气，他们也会将失败归结为不够努力的缘故，由此产生更强大的斗志培养孩子的自控力，我们可以让自己的禁令更加温和，来帮助孩子远离诱惑。孩子幼年时的自控力对其日后实现目标极为重要，对成就水平的预测力甚至比智力测验还要高。接触一些绿色的事物，特别是绿色植物，会让我们的创造力更好。

10、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第599页

紧急时，用手指着单个人求助，要比向一群人大声呼救好得多。

11、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第103页

如何营造完美的第一次约会——有几次实验已经证实了之前的猜想：当人们觉得某个人很吸引自己时，心跳就会加快。达顿与艾伦认为反过来也应该一样，心跳加快的人会觉得对方更具吸引力。

12、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第61页

快乐并非来源于成功，恰恰与之相反，是快乐带来了成功。

13、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第1104页

在做出一些不那么重要的决定时，我始终会权衡利弊。但是，面对重大的抉择，你应该听从潜意识的指挥，聆听内心的声音。——西格蒙格 弗洛伊德

《一本正经又怪诞的行为心理学》

14、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第78页

1. 不论报酬或任务的性质是什么，被奖励的人并没有比不期望任何回报的人做得更好。
2. 面试能否成功，至关重要的是应聘者是不是一个令人愉悦的人。
3. 早早地把弱点展现出来，是坦诚的表现。
4. 面试者更相信那些一开始就有勇气开诚布公的应聘者，因为这些人不会试图误导他们的判断。
5. 对于简历中的积极方面，需要的是谦虚而不是诚实。
6. 紧急时用手指着单个人求助，要比向一群人大声呼救好得多。

15、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第三章

1. 我们对一件东西的渴望和重视程度，取决于我们得到它的难易程度。

16、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第1098页

想要说服别人，你要试着将脚越过对方的门槛，也可以先提出一个不合情理的要求，让门摔在你脸上，然后再去讨价还价。更重要的是，研究表明这些方法完全可以在数十秒之内学会。

人类是一种非理性的生物。我们会轻易被别人使用一些伎俩所影响。你要小心那些运用“优惠享不尽”方法的人，小心那些自动提出折扣或优惠从而让你掏腰包的人。与此同时，你还要小心那些一开始提出低要求，然后慢慢加码，或是那些一开始提出高要求，然后迅速回归到“合理”水平的人。当然，你也可以运用上述方法去影响别人。正如欧比旺·柯诺比所说，你全新发现的这种能量，会对那些心智软弱的人产生重要影响，因此你要善用这种能量。

17、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第50页

富兰克林将这次成功归结为一个简单的原则：曾经帮过你一次忙的人，会比那些你曾帮助过的人更愿意对你提供帮助。换言之，要想增强某人对你的好感度，就请他帮你一个忙吧。一个世纪以后，俄国小说家列夫·托尔斯泰对这一原则也表示了赞同，他说：“我们并不因为别人对我们的好而爱他们，而是因为自己对他们的好而爱他们。”

18、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第三章 魅力

- 1、即便将研究场景设置在一个不具有性暗示的环境下，女性胸围的大小仍会对男性的行为产生重要的影响。
- 2、轻微的触碰动作被认为是传达地位较高的信号。绝大多数女性都不会有意识地在意男性这样的触碰，但却无意识地提高了他们对碰触者的评价。
- 3、“见样学样”效应：大多数心理学家认为这种模仿有助于使人们的所想所感倾向一致，从而增进交流，与此同时，对方在多大程度上模仿我们的行为也会影响我们对对方的感觉。
- 4、约会建议：
女性看到其他女性第某位男性露出微笑或是与他玩的开心时，会觉得这位男性特别有魅力；
如果你是一位体型较大的女性应该吧约为安排在饭前而非饭后（饥饿的男人会觉得的体型较大的女性更有魅力，因为他们的体型暗示着充足的食物）；
人们更喜欢那些在约会一开始略微冷漠，在约会结束时变得热情的人；
花较强时间扩散到整个脸部的微笑看起来更加迷人，特别是伴随着轻微点头时；
点头和微笑可能意味着喜欢和爱，而偶尔舔嘴唇的古怪行为则暗示着性。

《一本正经又怪诞的行为心理学》

19、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第446页

曾经帮过你一次忙的人，会比那些你曾帮助过的人更愿意对你提供帮助。换言之，要想增强某人对你的好感度，就请他帮你一个忙吧。

我们并不因为别人对我们的好而爱他们，而是因为我们自己对他们的好而爱他们。

大部分时候，人们的行为都是遵循他们的想法和感觉的。如果他们觉得快乐，就会微笑；如果他们觉得对方有魅力，就会用充满渴望的眼神直视其双眼。反过来也是一样：让人们微笑，就会让他们感觉快乐；让人们直视对话者的眼睛，他们通常会觉得对方更迷人。

20、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第228页

戈特曼的研究表明，那些能够长期维持幸福婚姻关系的夫妇，都会在爆发冲突的时候，展现出一种独特的处理方式，妻子通常会提出一个棘手的问题，并给出适当建议，丈夫会接受妻子提出的部分观点，从而表现出与伴侣分担难题的感觉。这样的行为更有助于保持一段美满的婚姻关系，与此相反，那些在爆发冲突时选择逃避或是展现出蔑视情感的夫妇，特别容易婚姻破裂。

21、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第2681页

当你下次想在某次会议上表现的更具创意，可以微微地向前倾，试着将桌子拉向自己这边。当情况变得严峻时，你可以双手束胸，帮助自己在面对失败时表现得更加坚忍。如果这样对你不奏效，你还可以躺下来思考。如果旁人指责你懒惰的话，你就可以心平气和地解释说，你只是在降低自己大脑里的蓝斑核的活动，用来对抗僵化的思维。

22、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第35页

- 1.和那些感觉无法掌控人生的人相比，那些游刃有余的人会更成功，身心也更健康。
 - 2.很多人之所以对心理自助类的技巧感兴趣，是因为它们能提供解决人生各种难题的简单快速的方法。遗憾的是，绝大多数心理学研究都无法解决这些问题，或者只能提供极为耗时与复杂的解决方法。
 - 3.有效的改变无须耗时。
 - 4.你可以在不到一分钟的时间里改变自己的人生，因为这只是从哪里下手的问题而已。
 - 5.真得感谢我们对名利的适应能力，它使昨天的奢侈品很快变成今天的必需品和明天的废弃物。
 - 6.试图压制消极情感毫无用处，而比较可行的方法是尝试“表达性写作”。
 - 7.谈论会增加我们的困惑感，但是写作为我们提供了一种更系统化的解决方法。
- 从科学的角度讲，如果你想摆脱忧郁，就通过帮助别人来成就自己吧，因为这样做会对你的大脑产生直接影响，让你感觉更快乐。
- 8.在花钱买快乐这件事上，请记住，经历才是最物有所值的。
 - 9.当人感到幸福时就会笑，但是反过来，当人微笑时也会感到更快乐。
 - 10.如果你想快乐起来，就要让自己表现得像一个快乐的人。

23、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第116页

两个人的智慧并不一定会胜过一个人的智慧。当人们试图以团体的方式做决定时，非理性思维通常就会出现，这会造成观点的极端化，并且对形势作出一个偏颇的评估。

24、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第87页

当人们能满足日常生活所需之后，快乐并不会随着收入的增加而线性上升。

《一本正经又怪诞的行为心理学》

大量研究结果表明，每个人的快乐感觉大约有50%是由基因决定的，这部分无法改变。较好的消息是，有10%的快乐感觉受限于环境因素（包括教育背景、收入水平、已婚或单身等），显然这部分也难以改变。最好的消息是，剩下40%的快乐感觉来自你每天的日常行为，以及你对自己与别人的看法。因此，只要你了解这方面的技巧，就能在短短数秒之内让自己变得更快乐充实。

25、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第2476页

如果你真想激发内心的“达芬奇”，可以选择几种迅速有效的方法。你需要做的只是浏览某种类型的现代绘画、把工作放下、什么事情也不做，或是将一盆植物放在你的桌子上。

26、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第18页

集体头脑风暴其实远不如个人的独立思考更容易产生创意。

27、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第34页

因此，为了让我们的快乐最大化，请更多地选择主管方面的变化，而非环境的改变。去做符合你自身个性、价值观与能力的事情，思考你正在进行的活动，发现这些活动之所以让你感兴趣的要素。如果你喜欢画画、打网球，擅长数独游戏，尽可能多的去尝试。总之，无论你决定去做什么，都要付出十二分的努力去改变你现在所做的事情以及做这些事情的时间表。这听上去很难，但研究表明这有助于提升我的快乐指数，因此值得一试 这样做当然很好，问题是这样做仅仅是为了快乐吗？不是自我实现吗？或者说，通常说的追寻人生意义自我实现之流，其内核不过是追求快乐而已？

28、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第12页

获得快乐的简单方法——不要压抑消极想法写出自己的快乐写下感恩的心情写下内在完美的自我
饱含深情的写作练习微笑完美面试的技巧——首先我们可以将自己善于社交的一面展现出来，无论是简单讨论一些令面试官感兴趣的题外话，还是与面试官进行眼神的沟通，或者是对公司进行真诚的夸赞，都有助于你留下好印象。一开始就坦诚地将弱点公布出来，反而会增强面试官对你的信任。如何受欢迎——真诚地表达对他人的兴趣慷慨地为他人付出时间、资源和技能。当我们需要他人帮一些小忙时，反而会增加他人对我们的好感。互惠——希望得到他人帮助时，首先要做的就是先去帮助别人。注意不要让恩惠过大，使受帮助的一方承受巨大的压力。注意文化环境对互惠产生的影响，在中国文化下，人们更愿意根据对方的地位来做出是否要帮忙的决策。

为了获得最大的回报，可以在短时间内要求回馈。

29、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第218页

碗的大小很重要——结果显示，相较一般的汤匙，大汤匙会让人们摄入两倍多的食物。因此要想降低进食量，就餐时尽量使用更小的碗、碟与汤匙。

想保持好身材的友友们可以利用一下哦

30、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第四章

1.想要说服别人，你要试着将脚越过对方的门槛，也可以先提出一个不合理的要求，让门摔在你脸上，然后再去讨价还价。2.你该如何善用潜意识去解决难题呢？方法就是让一件分散精力，难度比较

《一本正经又怪诞的行为心理学》

大的事情占据你的显意识，比如解决字谜或是以间隔三的方式倒数，从而使显意识处于忙碌状态，将其支开，让潜意识得以有机会运转。3.在直截了当地做决定时，可以运用显意识，权衡事情的利弊，理性与冷静地评估形势。但是，如果你面对的是更为复杂的情况，可以试着让显意识休息一下，让潜意识运作起来。

31、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第二章说服

1.面试：在谈话之初说出你的弱点，在谈话后半段说出你的优点。找到工作之外与面试者共同的兴趣。真诚表达你的热情和赞美。对于搞糟的事不要过多在意，其他人并没有你想象的那么注意到你。2.想让别人喜欢你，可以通过恳求她们给你一些小帮助。3.快乐：把金钱花在体验上，例如演出，电影，美食，旅行，比花在购物上更让人快乐。主动找到一些兴趣并且努力投入其中，会让人更快乐，并且这种快乐更加持久。主动去帮助别人，会让人更快乐。4.紧急时指着一个人求助，比向一群人大声呼救好得多。同理，想得到帮助的时候不要群发，而是点对点寻求帮助效果会更好。这是责任分散效应。5.互惠：常常给别人一些小的帮助，就会让别人喜欢你。同样，常常让别人提供一些小的帮助给你，也会让别人喜欢你。给予他人一些小恩惠，通常会让对方给你一些巨大的回报。

32、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第1039页

人类从来就不是一种理性的动物。相反，我们很容易受各种因素的影响，包括我们的感受、对自己的看法以及别人对我们的看法。

33、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第175页

第六章，压力——绝大多数的时候，我们都会假装这些问题不存在，试图将他们掩埋在潜意识的世界里，但是就像把黄色杂志藏在地毯下一样，持续的压力会渐渐累积起来，最终让我们感到沮丧、不安与愤怒。

34、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第47页

如果你犯了一些看似很严重的错误，千万不要反应过度。实际上，你犯的错远没有你想象中那么引人注目，过度的反馈和道歉，反而会吸引更多关注。因此，适度承认自己的错误，然后就当什么也没发生一样继续进行之前的谈话。

35、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第121页

要想将脚踏入门槛，最好一开始将起点放低，然后再慢慢抬升。这种方法需要我们一开始提出一个不合情理的要求，被拒绝后再提出一个更为合理的要求。

36、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第398页

”聚光灯“效应：无论是因为发型丑陋，还是在集体讨论中出丑，感到尴尬的人都倾向于夸大自己犯的错所引起的关注度。因为相对于关注他人，我们更关注自身的仪表和行为，因此难免高估自己所带来的影响。

37、《一本正经又怪诞的行为心理学》的笔记-第1985页

有几种简单易学的方法能帮助人们过上幸福的婚姻生活。这些方法包括：写一封情书，将一张照片放在壁炉架上，将时间的指针拨回你们第一次约会的时候。

《一本正经又怪诞的行为心理学》

《一本正经又怪诞的行为心理学》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com