

Xialibaren Xinlixue

爱上心理学



主角与配角——相亲时找谁做伴

请客吃饭，电话先打给谁

漂亮的迷你裙女友

是朋友吗？请你为我两肋插刀

算命师为什么那么神

卢莉◎编著

下里巴人 心理学

最值得**玩味**的趣味心理课

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS



—— 最值得 玩味的趣味心理课 ——

 **北京理工大学出版社**
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

下里巴人心理学:最值得玩味的趣味心理课 / 卢莉编著. —北京:北京理工大学出版社, 2010. 5

ISBN 978-7-5640-3135-0

I. ①下… II. ①卢… 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 064001 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / [http://www. bitpress. com. cn](http://www.bitpress.com.cn)

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州富达印刷厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 17

字 数 / 230 千字

版 次 / 2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 29.80 元

责任印制 / 母长新

图书出现印装质量问题,本社负责调换

序言

让心理学成为你的生活调味剂

人是社会动物，亲情、友情、爱情，工作、学习、生活，这些元素我们一刻也离不了。在物质生活变得异常充足的今天，人们更向往质量高的精神生活。

在人的社会生活中，存在着很多有趣的心理现象，而这些现象需要一些心理学知识来解析。很多不了解心理学的人，会觉得心理学是一门高深的学问，只有专业的心理医生才可以解开人们心中的疑问。然而，事实上，心理学最关注的就是普通人的心理状态。无论是多么高深的心理学，起点也是最普通的大众。

为什么你在陪朋友相亲的过程中打扮得漂亮一些会引起朋友的不快？

为什么男朋友喜欢你在一种场合里穿漂亮的裙子，却不喜欢你在另外一种场合里穿？

为什么你收敛自己的光芒会得到领导的器重？

为什么人们总是认为那些价格比较贵的商品质量会更好？

算命先生是不是真的可以预知未来，那些星座性格运用到你身上真的合适吗？

如果一面白墙上被人涂鸦以后，那么它很快就会被各种涂鸦占满，这又是为什么？

梁山伯和祝英台为什么遭受那么多的反对和挫折，他们反而更加珍惜彼此，最终为对方殉情呢？

这些现象看起来十分简单，有时候人们往往会因为习以为常而忽略它们。但是，它们却像一只无形的手左右着人们的生活。其实，它们并不是微不足道，而是包含了很深刻的含义。

你也许会觉得不用弄懂高深的心理学问题，只要做一两道心理测试题就可以将自己的性格弄清楚了。然而，事实却并不像你想象的那么简单。看完这本书以后，你就会明白。

这本书中并没有高深的专业知识，而是运用心理学的一些原则来分析生活中那些有趣的现象。而且还为读者提供了一些适当的方法。知道并懂得了这些现象，就等于是掌握了一些人心的奥秘，一旦掌握了方法，那么这些奥秘也就不难解释了。

美国著名心理学家杜拉说：“人们总是在想方设法，积极努力，试图改变自己的生活境遇以求得发展。”生活的压力越来越大，人们的精神也变得越来越紧张。不论你是人际交往的高手，还是一个在人生路上处于懵懂时期的青年，希望阅读完本书后，你能够得到一些启发，希望这本书能给你带来快乐和收益。

目录

CONTENTS

Chapter1:

人与人之间的博弈——把握微妙的尺度

主角与配角——相亲时找谁做伴 / 2

连带效应——尴尬的握手与麦当劳密码 / 5

人心都是肉长的——关键时刻选择谁 / 9

磁铁效应——善意相吸，恶意相斥 / 12

求职者的PK——谁是最合适的人选 / 14

相似性原则PK互补原则——能够成就你的人 / 17

此地无声胜有声——沉默者在想什么 / 20

远亲不如近邻——先混个脸熟 / 23

Chapter2:

口是心非是本性——理智和情感的争斗

漂亮的迷你裙女友 / 28

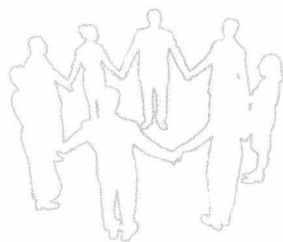
成为焦点，是每个人心中所愿 / 31

请你为我两肋插刀 / 35

不是我虚伪，只是必要的技巧 / 37

听话要听音，颠倒过来想就可以 / 40

领导说话，千万不要太当真 / 43



Chapter 3:

耳听未必虚，眼见未必实——赢得人心的技巧

神秘感可以成为一张王牌 / 48

穿衣也要分场合 / 51

让手势为你加分 / 54

悬念为你添魅力 / 57

成熟是优点，世故讨人厌 / 59

没有人会喜欢“大独裁者” / 62

台上多赞美，台下提意见 / 64

Chapter 4:

自尊与自卑是双胞胎——匪夷所思的性格密码

自尊者，别让自尊心走向极端 / 68

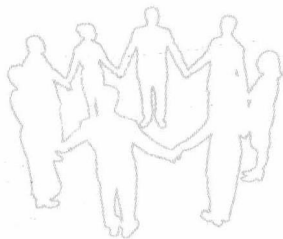
对自己越苛刻，越是自卑 / 70

生活需要适度自尊和适当自卑 / 73

事情很难办，你办不办 / 76

自尊有一个弹性区域 / 79

维护别人的自尊，也是给自己面子 / 81



Chapter 5:

4 和 13 背后的诡异——主导你内心的声音

船要沉了，洗甲板还有用吗 / 86

有破窗户的房子，最易被贼光顾 / 89

由点及面，第一印象很重要 / 92

广告为何爱名人 / 96

思维定式，是不是常常左右你 / 99

被大家讨厌的优越感 / 102

Chapter 6:

火星人和金星人的秘密——解读婚恋中的心理

甜蜜初恋——得不到的总是最好的 / 108

不解风情，女人的最恨 / 111

两情相悦，为何不在朝朝暮暮 / 113

爱情的逆反定律：梁山伯与祝英台效应 / 116

能共患难，却不能同富贵的原因 / 119

婚姻失败——被放大的优点与被忽略的缺点 / 122

不娶初恋女孩，不嫁初恋男友 / 126



Chapter7:

算命先生与心理学家——谁在操控你的情绪

一顶套在谁头上都合适的帽子 / 130

算命师为什么神 / 133

别让他人左右你 / 137

高明也是玄妙，看懂相貌看穿人心 / 141

要掌握别人，先懂得察言观色 / 144

了解自己——比哥德巴赫猜想还难 / 147

懂得识人技巧，即能左右人心 / 150

Chapter8:

狼在羊群中的心理策略——玩转职场潜规则

老板是如何让你为他卖命的 / 156

事不过三：新官为何只点三把火 / 159

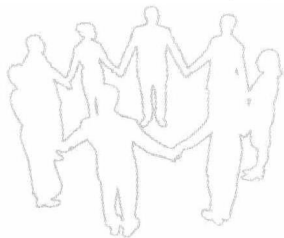
贼吃肉与贼挨打：别被表面光鲜迷了眼 / 162

人格魅力也是一种标签 / 166

成功者必须要有一个好姿态 / 170

大家都觉得你是“自己人” / 174

让下属“听话”是一种技巧 / 177



Chapter9:

王侯将相自有种——成功者的心理基因

成功者都是天生的幸运儿？ / 184

好心情可以改变结果 / 187

证人的回忆：信心决定成绩 / 191

好的暗示是成功的原始力量 / 195

不要总被失败的阴影笼罩 / 198

坚持追求，你就会变得强大 / 202

有能力，也要懂得与人合作 / 205

Chapter10:

秀才与兵的尴尬事——突破认知的围城

认知障碍，你也许经常犯这种错误 / 210

小心惯性思维的圈套 / 213

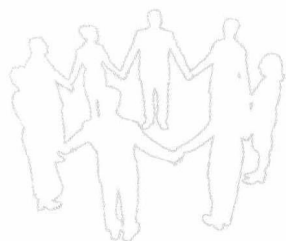
影响你，并支配你 / 217

用投射心理拉近彼此的距离 / 220

正中靶心，正确理解别人的意思 / 223

善听口中言，才能理解他人心中事 / 226

示弱也是可以传染的 / 230



Chapter 11:

怪诞测试题——娱乐自己，才不被别人娱乐

心理测试一：你的个性是否成熟？ / 234

心理测试二：你的心理年龄有多大？ / 238

心理测试三：你是否有人际交往障碍？ / 240

心理测试四：测测你的恋爱心态 / 241

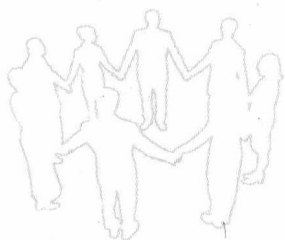
心理测试五：你拥有什么“味道”？ / 245

心理测试六：你的求职能力如何？ / 249

心理测试七：你能掌控自己的情绪吗？ / 255

心理测试八：你说话有分寸吗？ / 257

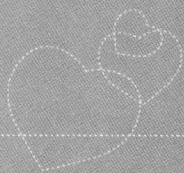
心理测试九：你有领导的才能吗？ / 260





Chapter 1

人与人之间的博弈 ——把握微妙的尺度



人与人之间的相处充满了奇妙的心理规律，这些规律隐藏在生活中，如果不挖掘，一般不容易发现。但是如果仔细观察，总结一下，就可以发现这些有趣的心理现象。了解了这些，办事交朋友就会变得容易很多。





主角与配角——相亲时找谁做伴

绫子是美女，她最要好的姐妹要带着她去相亲。姐妹告诉绫子：“你是我最好的朋友，所以你得帮助我把把关。”就冲着这句话，绫子诚心诚意地决定去参加这次相亲会。为了让姐妹的脸上有光，相亲的那一天，绫子特意打扮一番，弄了一个最适合自己的发型，穿了一件美丽得体的衣服。

绫子并不觉得这有什么问题，却发现姐妹的脸色变得不好看了。

从和姐妹的相亲对象一见面，绫子就成了焦点，无论是说话还是微笑，她都会发现那个准备和姐妹相亲的人，眼睛总是随着自己打转。

事情结束以后，绫子义正词严地告诉姐妹，这个人不靠谱，不能答应和他交往。绫子觉得自己说得如此真挚与诚恳，却没有发现，姐妹一直绷着脸，不说话。而且，几天以后，绫子再打电话去询问的时候，姐妹只是淡淡地说了几句，就挂断了电话，并且许久都没有和绫子联系过。

这是为什么？

很多美丽的女孩都会遇到这样的事情，但是很大一部分人都不知道问题到底出在了哪里。也许绫子够真挚，也许绫子是诚心诚意地为姐妹着想，结果没有想到自己的好意，反而引起了姐妹的不满。

好心办了坏事，问题的症结就是绫子太漂亮了，把姐妹的风头全部抢光了。

现实生活中，谁会喜欢抢自己风头的人？无论是达官贵族，还是平民百姓，没有一个人会喜欢这样的人。

大多数人都见过西方婚礼的场景，发现伴娘的礼服永远不会比新娘

出色、抢眼，伴娘也永远不会比新娘更漂亮。没有一个新娘会愚蠢到让美丽的伴娘抢去自己的风头。这就是现实生活中人们真实的心理。

掌握了这样一种心理，也就能够很好地经营自己的人际关系。无论对谁，只要是一个你不想得罪的人，千万记得不要抢他的风头为好。而在一般情况下，那些知情识趣的人也会明白，你在这件事情中付出的良苦用心。

在机关单位工作的老胡去参加领导孙子的生日酒会，一屋子宾客还有很多领导的好朋友都在夸赞领导的孙子长得可爱，表现得很聪明。

这时候，忽然有人问老胡：“听说你孙子智商很高，聪明伶俐，次次考试都名列前茅。”

老胡连忙摆着手说：“哪里有这回事情，我那个孙子是活泼过头了，整天上蹿下跳，一点也不可爱，我每天都为了他头疼啊。”

领导听见老胡的话，说道：“小孩子嘛，顽皮一点是应该的，但是太顽皮就不好了。”

老胡说：“是啊，真希望我孙子能和您孙子一样乖巧伶俐一些。”

老胡说得非常诚恳，说得领导笑眯眯的。

其实，老胡的孙子非常聪明，智商也高，并且小小年纪就写得一手好书法。老胡的说法也并不是谦虚，只是老胡更加懂得，现在是在参加领导孙子的生日酒会，在这样的场合多称赞几句总是不会错的。如果这个时候让自己的孙子抢了领导孙子的风头，也就等于是自己抢了领导的风头，领导脸上无光，对自己自然没有什么好处。

一个场合，谁是主角，谁是陪衬，一定要弄清楚。就像是不同演员演出一幕戏剧的时候，主角一定要说主角的话，配角一定要说配角的话，如果配角说了主角的话，那么这部戏剧看起来一定很别扭，这且不说，关键是主角心里一定非常不乐意。

某个当红的主持人带了几个主持新手上节目，这些新手当中有一个人急于表现自己，在节目录制过程中不断地在制造笑料，抢了当红主持人的风头。节目录制到一半，这个当红主持人就已经黑脸了。



在后半场节目中，当红主持人一直在出难题刁难这个新手，新手毕竟没有什么经验，结果弄得狼狈不堪。节目不能顺利地录制下去，导演只能喊停。制作人把这个新手叫到一边，狠狠地教训了一顿。新手这时才知道，原来自己过于急功近利，把节目给搞砸了。

为人处世，只要身在社会中，这点道理还是要懂得的。

风头千万不能抢，让给别人，总比和别人抢要划算得多。让一次别人也许不会感谢你，但是多让几次，别人就会评价你豁达大度。经营好了人际关系，再来展示自己的才华就能水到渠成。

佛洛伊德说，每个人都是自恋的。在普通的环境下，尚且嫉妒比自己表现出色的人，更不要说在关键或者是特殊的场合。越是关键的场合，想要展示自己的欲望就越强烈，特别是领导，更重视关键的场合。

小杨的公司在年终的时候举行酒会。对小杨来说，这是一个难得的机会，他到公司的时间不长，因为才华横溢得到了领导的重视和欣赏，连总部的几个领导都知道小杨的名字。小杨却没有恃无恐，在酒会上，他亦步亦趋地跟在主管后面，见了谁都笑着打招呼。

几个总部的领导看见小杨，主动招手，要和他说话。小杨和身边的主管说：“您要不要过去？”

主管说：“领导要找你说话，我不方便过去吧？”

小杨说：“我笨嘴拙舌，有些事情解释不清楚，还是得劳烦您帮着我。”

主管和小杨一道过去，几个总部的领导自然夸赞了小杨一番，最后小杨说：“我能有今天的成绩，全是主管的功劳。就算我是千里马，没有主管这个伯乐，也没有办法发光发热。”

几句话打消了主管的嫉妒心，并且把风头全都让给了主管。几个总部的领导对主管的成绩做出了一番肯定。

其他人每天挖空心思地巴结主管，想尽办法让主管开心。但是，主管还是最器重小杨，不断地栽培他，让他参与很多主要的决策事项。小杨是主管身边的红人，人们对此很奇怪，因为小杨甚至没有请主管吃过

一次饭。但是小杨心里清楚，在关键时候让主管的锋芒盖过自己，比请他吃 10 次饭都管用。

人际关系就是这样经营出来的，每个人都是一个社会人，特别是一些刚进入社会的新手，更要明白大众的心理，再特别的人，再优秀的人，再聪明的人，都有人性潜在的东西。而这些潜在的东西常常会铸就一个人的行为。世界上绝大多数的人拥有的心理状态，都是最普通的一种状态。这一点无需怀疑。

能对功名利禄说不的人本来就很少。所以，要在关键场合成人之美，让别人风头俱佳的心理法则是非常必要的。

无论是朋友之间的相处，还是上下级之间的博弈，看懂这种方式，灵活运用，自然可以顺风顺水，无往不利。



连带效应——尴尬的握手与麦当劳密码

杨昊上班的地方是一家有名的幼儿教育机构，这里工作的人员大部分是女性。与女性打交道，本来就不是一件容易的事情。杨昊至今依然记得自己初次来上班时，和办公室的各个女老师打招呼的情形。

第一次见面，杨昊选择和女老师一一握手，因为他觉得这样才能表现自己的诚恳，同时他觉得这种方式可以很容易和人拉近距离。杨昊想：我们国家也不时兴鞠躬，如果只是点头微笑又让人觉得太过僵硬。为了能尽快地熟悉工作环境，杨昊选择和女老师握手。

办公室里大多数都是年轻未婚的女老师。杨昊只顾着和大家握手，根本没来得及想中间会出现的一些情况。

女老师本来就心思细腻，观察仔细。杨昊又大大咧咧，只顾着热情握手，根本没有觉察到，自己的手心在一次又一次的握手中变得湿漉



漉的。

上班一个月以后，杨昊才发现有些不对劲：办公室里，有几个年轻女老师对自己的态度总是淡淡的，爱答不理，如果办公室里只剩下自己和另外一个年轻女老师，这个女老师就会像避瘟疫一样，急忙走出办公室。

此类情况多次发生以后，杨昊觉得有些难堪。他想不明白自己有什么地方得罪了她们？

杨昊并不是坏人，可以说他是一个非常热情，充满工作激情的小伙子。但是，他做错了一件事情。就是在第一次见面的时候，表现得太过热情，用湿漉漉的手掌和女老师握手。这一系列的动作，让那些未婚年轻的女老师感到非常不舒服。

一般来说，男女之间第一次见面握手，如果女性不主动伸出手，男性就不能表现得那么热情，只要点头致意就好了。杨昊的热情有些过度，也没有注意到手掌湿了的细节，所以让女老师们对他产生了不好的印象。

这就是所谓的连带效应。连带效应是指在一个相互联系的系统中，一个很小的初始能量就可能产生其他的相应连锁反应，这种连锁反应可能是连续的，也可能只是引起因果反应。这种效应所引起的情況可能是积极的，也可能是消极的。

很显然，杨昊的握手引起的是消极的后果，而之所以会变成不好的结果，就是因为他没有掌握好一些细节。

事实上，连带效应在生活中的应用十分广泛。无论是对个人，还是对企业而言，能够准确发现、应用连带效应，并使之产生积极的效果，才是最重要的。

世界著名快餐连锁企业麦当劳就将连带效应发挥到极致。在初具规模的时候，麦当劳就很注重自己产品的质量和店面的卫生情况。

如果是一个初次到麦当劳用餐的顾客，在刚进入店面时就可以真切地感受到麦当劳的热情服务，服务人员会对每位进入麦当劳的顾客说：