

RANGNI SHUNJIAN ZHANGWORENXIN
DE XINLIXUE



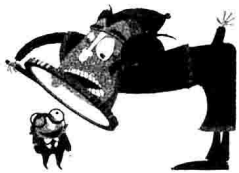
让你瞬间 掌握人心 的心理

• 泓露沛霖◎著 •

透视内心，发现行为背后的秘密
揭秘生活，品味琐事之中的趣味

为什么我的地盘就得听我的？
为什么有人喜欢把错误归咎于别人？
为什么有人总认为得不到的才是最好的？

中国商业出版社



让你瞬间 掌握人心^的 心理学

——• 泓露沛霖◎著 •——

透视内心，发现行为背后的秘密
揭秘生活，品味琐事之中的趣味

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

让你瞬间掌握人心的心理学 / 泓露沛霖著. —北京:
中国商业出版社, 2011. 12

ISBN 978 - 7 - 5044 - 7170 - 3

I. ①让… II. ①泓… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 037117 号

责任编辑: 刘万庆

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 www. c - cbook. com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京柯蓝博泰印务有限公司印刷

* * * *

710 × 1000 毫米 16 开 16 印张 230 千字

2012 年 10 月第 1 版 2012 年 10 月第 1 次印刷

定价: 29.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究

前言 Preface

透视心理，揭秘生活

心理专家指出：人的外在表现是内在自我的延伸，外在表现从一定程度上可以透露出一个人内心的真实想法和情感，每一个看似平常的举动，都是内在自我的外在表现，都是受心理支配的。因此，我们可以说，心理是一只无形的手，它操纵着我们的一举一动，或者说，每个人的行为都是自己心理的一面镜子，透过行为，我们就可以发现一个真实的自己。推而广之，通过观察分析他人的行为，我们也可以掌握他人的心理。

只不过，在多数情况下，我们面对这些行为与现象都习以为常、见怪不怪，所以根本不会去考虑它的深层意义，当然也就感觉不到心理的强大作用了。其实，日常生活中的一些现象，如果深入地探究一下，我们就会在其中发现很多有意思的东西，也能够对自己的内心、对他人的心理、对某些社会现象有一个深入的了解和认识。

不论是生活中还是工作中，我们都能遇到一些让自己困惑的问题，例如，为什么有的时候我们会睁着眼睛说瞎话？为什么在遇到挫折时我们会自暴自弃？为什么我们不会轻易改变自己认定的事情？为什么我们总是以自己的想法去揣测别人的想法？……有时，我们也会遇到一些本来认为是“理所当然”，但在现实面前却又被证明是错误的事情，例如，我们总会认为“有报酬、高奖励就可以提高人们工作的积极性”；有的男人会认为“自己的老婆永远比不上别人的老婆好”；有人会认为“爱迟到的学生就不是好学生”；也有人很自信地认为“在购物时他（她）只会买对自己有用的东西”……真的是这样吗？其实不然，有时还恰恰相反。那么，这些

现象背后到底隐藏着什么样的心理机制呢？

有时商家会利用各种手段搞促销活动，推销员会用各种言行引导客户对自己的商品产生兴趣，进而掏出腰包，那么，他们的销售技巧又包含什么样的心理活动呢？现实中，自我、他人、工作、社交、社会中的种种现象又都蕴涵什么样的心理动机呢？

本书所要探究的就是这类心理问题，它们分布在人际、工作、生活、爱情等各方面，在某种程度上决定着我们的人生境界与生活状态。经过无数的实证观察与研究，心理学家透过人们的行为，发现了其背后的心理秘密，从而帮助我们更加清晰地了解自己与他人的内心世界，帮助我们达到瞬间掌握人心的社交目的。

本书采用浅显生动的语言、鲜活有趣的事例，从人们的日常生活和实际工作出发，分别从自我、人际、男女、工作、经商等不同方面进行深入探讨，让我们从中体味到不同行为背后隐藏的心理机制，从而帮助我们在最短的时间内、以最有效的方式、最准确地掌握人心。可以说，本书是一本认识自己、了解他人、透析社会的心理学经典之作，希望每一位读者在阅读本书时都能得到智慧的启迪，能够顺利地解决生活、工作、学习中遇到的各种问题，能够更加和谐地融入到社会之中。

目 录

Contents

第一章 行为背后，隐藏着怎样的我们

心理学家指出：人的外在表现是内在自我的延伸，外在表现从一定程度上可以透露出一个人内心的真实想法和情感。因此，可以说，我们每个人的行为都是自己心理的一面镜子，透过行为，我们都可以发现一个真实的自己。那么，行为背后到底隐藏着怎样的我们呢？

1. 为什么我们习惯于在最后通牒后完成任务 002
2. 为什么我们会“左耳朵进，右耳朵出” 004
3. 为什么我们说谎的时候眼睛不敢看着对方 006
4. 为什么我们有时候会睁着眼睛说瞎话 008
5. 为什么我们在遇到挫折时会自暴自弃 010
6. 为什么我们总是喜欢充当“事后诸葛亮” 012
7. 为什么我们会在人多时拒绝伸出援助之手 014
8. 为什么我们不会轻易改变自己认定的事情 016
9. 为什么我们会因为一件小事而难以安心 018
10. 为什么我们常常会觉得自己比别人聪明 020
11. 为什么我们对愉快的事情记得更牢 022
12. 为什么我们会不由自主地去取悦别人 024

第二章 与人交往，透出复杂的心理问题

人是社会中的人，所以，人生在世，就必然要与社会发生各种各样的联系，与他人有种种交往。但是，有些人总会感觉与人交往是一件让人苦恼的事情，有时为了和人顺利交往还要做自己不乐意做的事情，那么，这些社交困惑出于什么样的心理呢？

1. 怎么会有“以小人之心，度君子之腹” 028
2. 先抑后扬地求人有什么优点 030
3. 对别人好也有错吗 032
4. 戴眼镜的人都有学问吗 034
5. 聚会上开心与否和什么因素关系最密切 036
6. 为什么我们会不识庐山真面目 038
7. 我的心里只有我没有他 040
8. 为什么他人的才是最好的 042
9. 为什么有人喜欢说三道四 044
10. 熟人的名字也会忘记吗 046
11. 受到漠视会扼杀人们的积极性吗 048
12. 为什么用小恩惠可以换取大回报 050

第三章 反思自我，发现行为背后的心理误区

很多时候，我们会被一些不良的心理所困扰，如懊悔心理、忧虑心理、自卑心理、完美心理、抱怨心理等。在这些不良心理的影响下，我们在行为上就会有些偏颇，表现得不理智、不聪明，甚至会恶意损害别人的利益、伤害别人的感情，这就需要我们及时反思自我、调适心理、改变行为，从而走出心理误区。

1. 为打翻了的牛奶哭泣——懊悔心理 054
2. 明天会不会到来呢——忧虑心理 056

3. 以己之短，比人之长——自卑心理	058
4. 掩住自己耳朵去盗铃——自欺心理	060
5. 金要足赤，人要完人——完美心理	062
6. 不惜断肠，大发牢骚——抱怨心理	064
7. 戒备过度，怀疑一切——猜疑心理	066
8. 青蛙说天就井口那么大——自负心理	068
9. 金玉其外，败絮其中——虚荣心理	070
10. 逝去的才是最好的——怀旧心理	072
11. 受不了别人比自己好——嫉妒心理	074

第四章 矛盾现实，隐藏着复杂的心理机制

矛盾的普遍性决定了时时有矛盾、事事有矛盾，当然，我们的生活也不例外，例如，为什么十拿九稳的事情，到最后却发挥失常？为什么越是不可能的事，我们越要做？其实，这些看似普通的矛盾现实中隐藏着非常复杂的心理机制。

1. 多扇门同时打开，我们却无门可进	078
2. 越是不可能的事，我们却偏要做	080
3. 明知道说谎不好，却又身不由己	082
4. 当了村主任，还想着当县长	084
5. 不断地追求时尚，反而会陷入无法自拔的旋涡	086
6. 十拿九稳的事情，但却发挥失常	088
7. 这山虽高，但却望着那山更高	090
8. 拿伞的人反而被淋湿了	092
9. 有人会给自己找点“不自在”	094
10. 有人总是喜欢和人对着干	096
11. 坐牢受罪，但他们却甘愿选择	098
12. 想要制服别人，先要克制自己	100
13. 两个原则会让做事人无所适从	102

第五章 介入生活，了解行为背后的心理问题

为什么有人喜欢盲目地仿效别人？为什么女人热衷于化妆？为什么算命先生的话那么准？为什么有的人嗜酒如命？……生活中，这些非常普通而又常见的现象有时会困扰我们。其实，生活中人们活动的方方面面都包含着丰富多彩的心理，那么，行为背后到底隐藏着怎样的心理问题呢？

1. 东施效颦的动机与烦恼 106
2. 得不到的就是最好的 108
3. 化妆品是女性最强的武器 110
4. 就是说不好学了十几年的英语 112
5. 名人的隐私总是牵动着我们的心 114
6. 别人送一个鸟笼，我们就会买一只鸟 116
7. 算命先生的话怎么会那么准 118
8. 酒也会成为某些人的支柱 120
9. 肥胖是由心理因素造成的 122
10. 交往时间越长关系越亲密 124
11. 人们愿意走地下通道而不愿意过天桥 126
12. 我们对惊险刺激的运动乐此不疲 128

第六章 周旋职场，透视工作中的人心百态

几乎任何一个周旋于职场中的人，都会遇到辞职、转行或职业疲劳等问题，同时又要和同事、领导进行各种交往，因此，职场中的每个人都可能出现大大小小的心理问题，困扰着几乎每一个上班族。那么，这些职场困惑背后隐藏着怎样的动机呢？

1. 总想着下一份工作会更好 132
2. 黑色星期一的恶梦 134
3. 工作中总会觉得时光难熬 136

4. 有些员工害怕老板, 就像老鼠害怕猫 138
5. 老板不会对你说太多的话 140
6. 知识分子、白领人士容易患神经衰弱 142
7. 有人总是喜欢迟到 144
8. 有些报酬反而会抵消人们的积极性 146

第七章 匪夷所思, 是错觉还是事实

日常生活中, 很多现象是非常有趣的, 但又是匪夷所思的, 例如, 为什么男人总是觉得别人的老婆比自己的老婆好? 为什么人倒霉的时候, 喝凉水也会“塞牙”? 为什么“男女搭配, 干活不累”? 这些现象是错觉还是事实? 其实, 这些奇妙的现象和感觉与我们的心理有着密切的联系。

1. 情人眼里出西施 150
2. 老婆总是别人的好 152
3. 初恋最难忘怀 154
4. 男女搭配, 干活不累 156
5. 喜欢上一直喜欢自己的人 158
6. 女博士不能娶 160
7. 人质会爱上绑匪 162
8. 吃不到的葡萄一定是酸的 164
9. 大众都买的东西最可靠 166
10. 睡得越多感觉越累 168
11. 倒霉时喝凉水都塞牙 170
12. 越是怕什么越是来什么 172
13. 迟到的学生就不是好学生 174

第八章 商业领域, 玩的是什么心理技巧

商家都想自己的商品卖得好, 然而, 商品的销售情况如何, 不仅与商品

本身的因素有关，还和商家的促销手段、客户的购买动机有很大关系。在销售过程中，商家往往会搞一些活动、使用一些手段来打开商品的销路，那么，商家这样做的心理指导是什么呢？

1. 为什么商家总是喜欢搞店庆和“买一送一”等活动 178
2. 为什么商家喜欢打出“最后三天”字样 180
3. 为什么商家会花很多的钱来请明星代言 182
4. 为什么售货员在销售东西时总是称“咱们” 184
5. 为什么商店老板把商品的价格提高，反而使商品卖得更好 186
6. 为什么微小的让步，更容易成交 188
7. 为什么售楼小姐想卖A楼却让顾客看B楼 190

第九章 潜移默化，心理影响着我们的行为

心理的作用是异常强大的，有时会迫使我们的行为做出一些改变，当然，这种作用有的是十分明显的，有的却是潜移默化的，是在不知不觉之中进行的。因此，为了避免心理作用对我们产生的消极影响，我们应该透过行为，发现其背后的心理。

1. 为什么我们看不到物品的其他用处 194
2. 为什么我们会改变原来的观点 196
3. 我们真的可以控制偶然的事情吗 198
4. 为什么我们总喜欢给自己贴标签 200
5. 为什么会有“乌鸦站在猪身上”的说法 202
6. 为什么“姐姐比妹妹懂事” 204
7. 为什么我们会觉得“说我行，我就行” 206
8. 为什么我们喜欢做白日梦 208
9. 为什么假药也可以起到治疗作用 210
10. 为什么近朱者赤，近墨者黑 212
11. 为什么别人都说不好，自己就会觉得不好 214

第十章 现象反思，体悟行为背后的心理奥秘

现实生活中，总会出现一些很普遍的社会现象，在我们多次看到后，就会见怪不怪，也不会去做进一步的思考。但是，当我们深入地了解这些问题并思考这些现象的时候，就会从这些司空见惯的日常生活小问题中发现很多有趣的心理现象，体悟到行为背后的心理奥秘。

1. “得寸进尺”不无道理 218
2. 只有摆脱牵挂才能顺利成功 220
3. 潘多拉违禁开魔盒 222
4. 黑帮老大宣布退出江湖时要举行金盆洗手的仪式 224
5. 得不到西瓜拿到芝麻也行 226
6. 面试的最后一题也可以为面试者挽回机会 228
7. 一个小的过错也有可能扩散成弥天大祸 230
8. 一个人拥有越多，社会就会给他更多 232
9. 穿得好的人比穿得差的人更具优势 234
10. 看到不完整的東西就想补完整 236
11. 做事之前我要先想好做错后的借口 238
12. 我的地盘应该听我的 240



第一章

行为背后，隐藏着怎样的我们

心理学家指出：人的外在表现是内在自我的延伸，外在表现从一定程度上可以透露出一个人内心的真实想法和情感。因此，可以说，我们每个人的行为都是自己心理的一面镜子，透过行为，我们都可以发现一个真实的自己。那么，行为背后到底隐藏着怎样的我们呢？

1. 为什么我们习惯于在最后通牒后完成任务

人们总是喜欢把事情拖到最后，在实在没有办法往下拖的时候才会下定决心努力完成，这就是最后通牒效应。

老师布置的作业不到要交的前一天，就不会动笔开始写。

老板布置下来的任务，只有到了迫不得已的时候才会想着要完成。

对于要洗的衣服，要等到没有换洗衣物的时候，才开始动手清洗这些脏衣服。

在大学里，对于期末考试，学生都会等到再不复习就会有不及格的危险时才开始复习。

小刚在一家公司担任销售部经理，这家公司发展很好，但是对于员工来说，压力也比较大。一个周一的早晨，老总给小刚布置了一个任务，让小刚在下周一提交一份关于市场分析报告的样表。老总走后，小刚知道这份样表的重要性，也明白这是公司对他这个季度的考核。同时，小刚也了解，市场分析样表很难做，要收集很多的资料，还要统计那些数据，而且还要对这些大量的数据进行分析，总之，这是一份既繁重又杂乱的工作。小刚一接到这个任务，头就大了。而且他的老毛病——爱拖延又犯了，心想这个样表很重要，要好好考虑一下。就这样过了几天，周日马上就到了，只剩下最后一天时间了，没办法，只好熬夜做了，于是小刚连续工作了10多个小时，才将报告完成。可是，就连他自己都觉得这个报告漏洞百出。结果可想而知，到了周一，当他把报告交给老总时，他就从老总那不满的神情之中知道自己今年的绩效考核分数了。

在生活中，我们常有这样的感受，也常见到这样的情况，事情如果不是迫在眉睫就不会动手去做。人们常有这样的心理，对于那些不是要马上完成的任务，就会习惯性地往后拖延，直到迫不得已时才会想着如何去完成。人

们总是习惯于在最后的期限内完成交给自己的任务，心理学家管这种拖延心理叫做“最后通牒效应”。

为什么人们总会选择在最后的时间来完成交给自己的任务，弄得手忙脚乱，而在此之前明明有充裕的时间做却不做？主要原因就是人们的惰性心理。懒惰心理人人都有，总是希望获得休息，在没有明确时间规定的前提下，人们就会想，还有时间，不急，就会将事情拖延下去。在这种心理的支配下，就会将事情一拖再拖，直到最后期限到来的时候，才急急忙忙着手完成交给自己的任务。

人们总喜欢在最后的时间内完成要做的任务，其中也有逃避心理在作祟。对于棘手的事情，人们总是喜欢逃避，躲一时是一时，不到万不得已，就不会主动去做。在我们的潜意识中，每个人都存在对生活逃避的想法。我们渴望瞬间获得愿望的满足，而不去想那些要完成的事。如果那些任务需要我们付出、需要等待，那么我们就倾向于逃避这种痛苦、焦灼的等待，而选择追求立即的满足，这是我们最原始、最本质的需求，也是导致我们拖延的一个原因。另外一个原因，可能是我们对任务本身的恐惧，害怕完不成它，从而在心理上就不愿接受，就会一直往后拖，直到迫不得已的时候才会选择完成它。

揭秘人心

心理专家认为，如果一个人对其所做的事情感到棘手、难以完成，就会有一种恐惧感，害怕去完成它，不愿让这件事破坏现有的幸福感，因此就会选择逃避；或者觉得要做的事情无关紧要，也会造成人们做事时拖延。

2. 为什么我们会“左耳朵进，右耳朵出”

“左耳朵进，右耳朵出”通常是指我们对别人的话不以为意，听过就忘，其实这是忽视心理的一种表现，是对信息的选择性遗忘。

听话听音，声音是通过我们的耳朵接收并传进大脑的。一般来说，我们是用两只耳朵去接收外界声音信息的。但是，在日常生活中，我们却常常会说某些人是“左耳朵进，右耳朵出”，自己说的话，对方根本就没有听进去，似乎没有经过大脑而直接忘记了。

例如，妈妈又在唠叨儿子不讲卫生，长篇大论，啰啰唆唆，一个意思反复地讲。儿子虽然在听，但是却根本没有听进去。最后的时候，妈妈高声地问：“听见没有？以后注意点！”儿子假装认真地点点头，说：“知道了！”但是，如果问他，妈妈究竟说了些什么，其实他根本就不知道。

其实在日常生活中，无论是在上课、开会，还是在挨批评，如果人们觉得没有意思、不值得一听，或者已经听过好多遍，在这些情况下人们内心都会倍感厌烦，这时，即使对方讲得有声有色、声情并茂、声泪俱下，也好像能够对其产生免疫，只知道有声音在自己的耳边嗡嗡作响，但是却不知道讲的实际内容是什么。好像声音从左耳朵进，直接就从右耳朵出了，没有在大脑中做任何停留，也没有给自己留下什么印象。

为什么人们能够做到“左耳朵进，右耳朵出”，听到和没有听到一样呢？这实际上体现了人们的一种忽视心理。

当人们对一些声音信息不感兴趣、感到厌倦，或者专注于其他事情，就会减弱对这些信息的感知，忽略其具体的意义，对其不进行任何的处理，就轻易地放过去，在大脑中不会留下深刻的印象。很多时候，这是一种无意识的行为，此时人的注意力处于一种游离的状态，它也在捕捉一些信息，但却

是很随意的，对一些有特色、对意识有刺激的话会留下一些印象，而对其他内容则不会留下印象。比如，老师在讲课，但是有些学生却不愿意听，注意力不集中，虽然老师说的话也会从他耳中过，但是却不会留下什么印象。偶尔有些有意思的话，对意识有所刺激，才可能留下一定的印象。

一次，老师发现小明在课堂上没有认真听讲，就把他叫起来，问他老师刚才讲的是什么。小明当然没有听进老师讲的内容，于是他苦思冥想，想起老师说过的话，突然他想起一句，急着就说：“皇帝在光着屁股走路。”教室里一阵哄堂大笑。原来老师正在讲《皇帝的新装》这一篇课文。老师确实说过这样的一句话，但是这不是课文的重点。小明在无意识的状态下，觉得这句话很有意思，就选择性地记忆下来，相比别的内容，在大脑中留下的印象深刻一些，于是他就想起了这一句。

听了但是没有听进去，这就是“左耳朵进，右耳朵出”现象，它反映的是我们对信息的一种选择性记忆，当然，它与我们的态度也有很大的关系。

“左耳朵进，右耳朵出”在一定程度上体现了我们敷衍、不认真的态度，但是有时候，也代表着一种宽容，当听到别人说自己坏话，听到了就算了，马上忘记。如果斤斤计较，耿耿于怀，反而让自己不痛快，也影响彼此的关系。

揭秘人心

“左耳朵进，右耳朵出”反映了人们的选择性记忆，它在一定程度上反映了人们不认真、敷衍的心理，但有时也体现着一种宽容，对一些不利于自己的信息，听过就忘，反而会减少自身的烦恼。