

<<下里巴人心理学>>

图书基本信息

书名：<<下里巴人心理学>>

13位ISBN编号：9787564031350

10位ISBN编号：7564031352

出版时间：2010-5

出版时间：北京理工大学

作者：卢莉

页数：262

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：<http://www.tushu007.com>

## <<下里巴人心理学>>

### 内容概要

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。

## &lt;&lt;下里巴人心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

Chapter 1 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 连带效应——尴尬的握手与麦当劳密码 人心都是肉长的——关键时刻选择谁 磁铁效应——善意相吸，恶意相斥 求职者的PK——谁是最合适的人选 相似性原则PK互补原则——能够成就你的人 此地无声胜有声——沉默者在想什么 远亲不如近邻——先混个脸熟Chapter 2 口是心非是本性——理智和情感的争斗 漂亮的迷你裙女友 成为焦点，是每个人心中所愿 请你为我两肋插刀 不是我虚伪，只是必要的技巧 听话要听音，颠倒过来想就可以 领导说话，千万不要太当真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 穿衣也要分场合 让手势为你加分 悬念为你添魅力 成熟是优点，世故讨人厌 没有人会喜欢“大独裁者” 台上多赞美，台下提意见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 对自己越苛刻，越是自卑 生活需要适度自尊和适当自卑 事情很难办，你办不办 自尊有一个弹性区域 维护别人的自尊，也是给自己面子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 有破窗户的房子，最易被贼光顾 由点及面，第一印象很重要 广告为何爱名人 思维定式，是不是常常左右你 被大家讨厌的优越感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 不解风情，女人的最恨 两情相悦，为何不在朝朝暮暮 爱情的逆反定律：梁山伯与祝英台效应 能共患难，却不能同富贵的原因 婚姻失败——被放大的优点与被忽略的缺点 不娶初恋女孩，不嫁初恋男友 .....Chapter 7 算命先生与心理学家——谁在操控你的情绪Chapter 8 狼在羊群中的心理策略——玩转职场潜规则Chapter 9 王侯将相自有种——成功者的心理基因Chapter 10 秀才与兵的尴尬事——突破认知的围城Chapter 11 怪诞测试题——娱乐自己，才不被别人娱乐

## &lt;&lt;下里巴人心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

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，这个人不可靠，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，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。

## <<下里巴人心理学>>

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说。”

”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。

<<下里巴人心理学>>

编辑推荐

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。

心理学能改变你的生活，让你窥透事实的真相，让你能够顺畅地与人交往，轻松地获得成功。  
迎接幸福美、满的生活。

<<下里巴人心理学>>

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:<http://www.tushu007.com>