



您是否知道下面这些耳熟能详的词语折射出哪些心理秘密？

情绪、习惯、微表情、日常有意识或无意识行为

归属、欲求、特殊癖好、重口味

爱、选择、兴趣爱好、幸福梯度

九天科技 编著

人人都要用到的

1000

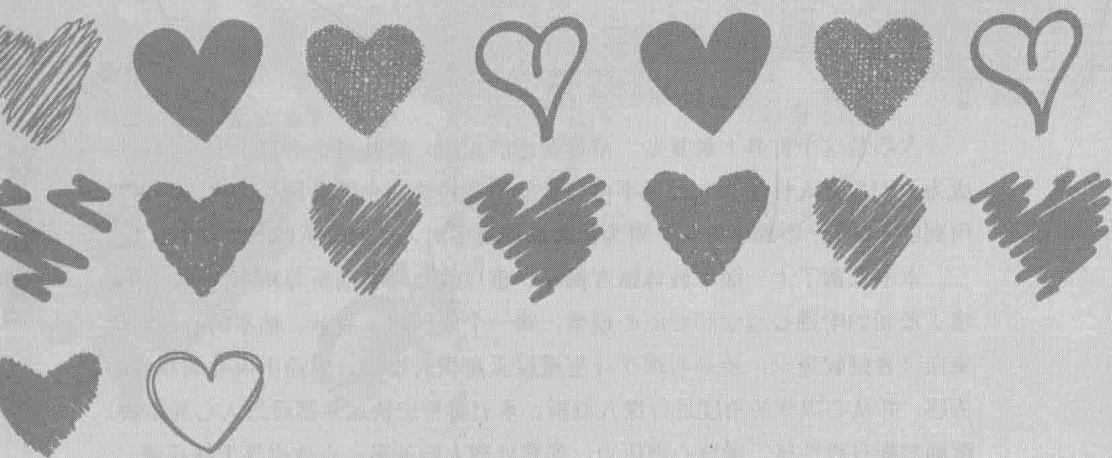
心理学常识

↑

白金版
超值

一本揭秘最难懂的心理真相，窥探最隐秘的行为癖好的心理学百科全书！

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



九天科技 编著

人人都要用到的

1000

心理学常识

个

白金版
超值

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

人心是这个世界上最复杂、最难看透的东西，因此对于心理学的认知日渐成为人们探究人性和为人处世不可缺少的一项技能，全新升级版的《人人都要用到的1000个心理学常识》将为读者展现更多对人性的分析和对自我的认知。

本书保留了上一版中肢体语言揭秘、重口味心理学剖析等精华内容，并新增了最新的哈佛心理学和绘画心理学，将一个个严肃、复杂、抽象的心理学现象向读者娓娓道来；绘画心理学让您通过无意识的绘画，描绘出内心最真实的情感，并从心理学的角度进行深入剖析。本书将帮您快速掌握看透人心的要诀，准确把握自我性格，缓解心理压力，妥善处理人际关系，有效提高生活品质。

图书在版编目（C I P）数据

人人都要用到的1000个心理学常识：超值白金版 /
九天科技编著. — 北京：中国铁道出版社，2016.1
ISBN 978-7-113-21033-5

I. ①人… II. ①九… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第242643号

书 名：人人都要用到的1000个心理学常识（超值白金版）
作 者：九天科技 编著

策 划：武文斌
责任编辑：王 宏
责任印制：赵星辰

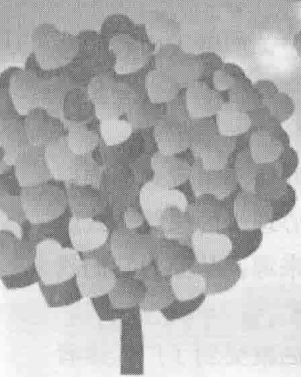
读者热线电话：010-63560056
编辑助理：吴伟丽
封面设计：MXK DESIGN
STUDIO

出版发行：中国铁道出版社（北京市西城区右安门西街8号 邮政编码：100054）
印 刷：北京明恒达印务有限公司
版 次：2016年1月第1版 2016年1月第1次印刷
开 本：700mm×1000mm 1/16 印张：23 字数：441千
书 号：ISBN 978-7-113-21033-5
定 价：38.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：（010）51873174

打击盗版举报电话：（010）51873659



FOREWORD 前言

揭露人性中最隐蔽的部分，洞悉人类最微妙的情绪真相。

读懂“微表情”和无意识的小动作，没有看不透的人，没有搞不定的事。

最强大的本能识谎术，让谎言无处可藏。

朋友之间的态度转换、恋爱男女的心思捉摸、职场交际的往来进退、谈判场上的攻防战守……他头脑里在打什么主意？这两个人是什么关系？对方是善意，还是另有图谋？

为什么我们总是喜欢抱怨别人、抱怨这个社会？为什么悲观、生气的情绪总会时不时充满我们的脑袋？为什么我们总是显得浮躁而焦虑？难道是我们的情绪出了问题？！

为什么我们相对于别人会既内向而又孤僻？为什么我们会自负而又懒惰？为什么我们会有自卑而又有偏执的倾向？难道是我们的性格不完善？！

为什么我们在通往成功的路上会存在侥幸心理？为什么我们总是一边发牢骚一边羡慕别人的成功？为什么我们找不到自己的人生定位？我们的行为究竟透露出怎样的一种心理？我们该如何解救自己？！

你现在不用绞尽脑汁地思考这些问题，只要看过本书，你的阅人功力将极速暴涨，所有问题将迎刃而解，秘密将不再是秘密。

你可能跟大多数人一样，对身边人的种种行为有很多的看不透，想不通。其实不必苦恼，这只是因为不懂心理学。在本书中，你将会窥探出从人的心理到行为的根源，你会发现：人的一切行为不只是简单下意识的反应，而是某种心理的映射。

语言表达是灵活多变的，人们可以随意操纵，因此谎言随处可见，但是人的



动作绝不会作假，它会反映人们内心真实的想法。如果学会了读取别人内心的技巧，就可以消除人际关系中的各种烦恼，更加清晰地了解自己的内心，进一步看清自己。

本书中列举了在生活中随处可见的小事例，用心理学的知识和角度来为您进行解析和探讨。此书的目的在于抛砖引玉，教会您一种解读心理学的思维方式。通过阅读本书，您将会为自己的各种行为与情绪找到正确的来源，从而为它们找到正确的发泄途径，让您不再饱受不良情绪和偏执的折磨。

《人人都要用到的1000个心理学常识（插图版）》上市后就受到了广大读者的喜爱，我们本着满足读者阅读需求和时时出新的原则，精心为读者推出了全新升级版，不仅保留了上一版中关于肢体语言揭秘、微表情心理学及重口味心理学等深受读者喜爱的精华内容，还新增加了哈佛心理学和绘画心理学方面的内容。哈佛心理学对人性做出了更加深入的分析与探究，绘画心理学可以让读者通过无意识绘画的方法对自己进行心理测试，找出心理问题的症结，从而正确地进行排解，让生活更加缤纷多彩。

希望本书可以教会您一种全新解读心理学的思维方式，帮助您实现轻松工作、快乐生活的美好意愿。

编者

2015年9月



目录

第一章 学会自控才能控制他人——情绪自控力

- 一、坏情绪是身体健康的蛀虫 / 2
- 二、血液恐怖症 / 2
- 三、情绪失控的后果 / 3
- 四、小情绪的泛滥往往导致疾病的发生 / 5
- 五、情绪性疾病不会因智商高而豁免 / 6
- 六、胃是最能表现情绪的器官 / 7
- 七、阑尾炎的发作也会看心情 / 8
- 八、导致皮肤问题的罪魁祸首是你的不良情绪 / 9
- 九、提升自控力从此不再是难题 / 10
- 十、事成于忍，毁于躁 / 16
- 十一、自我失控的表现——购物狂 / 17

第二章 定格在 1/25 秒的瞬间——微表情

- 一、你的脸泄露了你的秘密 / 20
- 二、面部表情帮你辨别真话与谎言 / 21
- 三、面部肌肉是情绪的忠实反映者 / 22
- 四、转动的眼球是在表达什么 / 23
- 五、你的心灵之窗在泄露你的心事 / 25
- 六、多变的嘴唇 / 26
- 七、不甘寂寞的下巴 / 28
- 八、丝丝秀发表露真性情 / 31
- 九、双手是内心的一面镜子 / 32



- 十、涨红的脸代表了什么 / 33
- 十一、笑容里暗藏的“杀机” / 35
- 十二、皱起的眉头代表什么意思 / 36
- 十三、眨眼频率泄露出的秘密 / 37

第三章 打开对方内心的通道——无意识行为

- 一、“告诉你个秘密” / 41
- 二、“我是为你好”更是为了自己 / 41
- 三、相亲时女性表现无奈的真实心理 / 42
- 四、“就是说、就是说……”是她在撒娇吗 / 43
- 五、合影时总喜欢站中间的人，是容易感到寂寞的人 / 43
- 六、直呼别人姓名的人是什么心理 / 44
- 七、总是说“绝对”是因为缺乏自信 / 45
- 八、认真的人，喝醉后容易“剧变” / 45
- 九、看日程簿解读人的性格 / 46
- 十、帮别人斟酒是在打自己的小算盘 / 47
- 十一、“手刀”动作的含义 / 48
- 十二、在谈话时不时地伸舌头代表什么 / 48
- 十三、走路匆忙的人容易犯低级性错误 / 49
- 十四、只有自信的女性才会穿迷你裙 / 50
- 十五、赞美别人是为了让别人赞美自己 / 51
- 十六、自以为是的人才会上“哈哈大笑” / 51
- 十七、双腿张开和双腿并拢各是什么心理 / 52

第四章 人人都是贪心不足——欲求不满

- 一、失落时喜欢购物和酗酒是出于什么心理 / 55
- 二、暴饮暴食背后的秘密 / 55
- 三、为什么权贵更容易让人产生忌妒心理 / 56
- 四、金钱是衡量人类价值的标尺吗 / 57



- 五、媒体可以吸引更多眼球的秘诀 / 58
- 六、揭秘怀旧情怀 / 59
- 七、学着享受消费的过程 / 60
- 八、追求长寿是因为害怕死亡 / 61
- 九、人类物质成瘾的起因 / 62

第五章 人们习惯“对号”入座——归属心理

- 一、“圈子”带给人们安全感 / 67
- 二、球迷疯狂的原因 / 68
- 三、老乡在异地相见也喜欢说家乡话 / 69
- 四、开名车为什么被认为是坏人 / 70
- 五、自杀也会有“集体” / 70
- 六、离开“圈子”我们会怎样 / 71
- 七、如何在职场中建立自己的圈子 / 73
- 八、“赖”班的人没有归属感，容易心理崩溃 / 76

第六章 隐藏在最深处的心灵地图——特殊癖好

- 一、人为什么对自己的臭袜子“情有独钟” / 79
- 二、自言自语是身体退化的先兆吗 / 79
- 三、为什么赌博让人欲罢不能 / 80
- 四、喜爱浓妆的女性其实内心拘谨 / 81
- 五、熟识的字为什么还会写错 / 82
- 六、戴墨镜是为了掩饰内心的自卑 / 82
- 七、只有实心眼的人才会用力捻灭烟头 / 83
- 八、挠头代表什么 / 84
- 九、毛茸茸的东西为什么让人有触摸的欲望 / 85
- 十、收藏家的心理秘密 / 85
- 十一、办公桌上的私人物品使你的个性一览无余 / 86
- 十二、喜欢追求时尚的人真有时尚触觉吗 / 87



- 十三、吸烟成瘾源于对安全感的渴求 / 88
- 十四、折叠伞不离身是在担心什么 / 88
- 十五、“V”字手势解读未知的性情 / 89
- 十六、经常改变形象是因为没有安全感 / 90

第七章 探索人性最隐秘的空间——重口味心理

- 一、被多个灵魂瓜分的身体 / 92
- 二、都市白领的克星——强迫症 / 95
- 三、特定对象恐惧症 / 96
- 四、生命的催化剂——抑郁症 / 98
- 五、让人不齿的性取向——恋童癖 / 100
- 六、男儿身，女儿心——性别认定障碍 / 101
- 七、导致肥胖的祸根——贪食症 / 102
- 八、特殊情结——恋物癖 / 103

第八章 擒贼先擒王，打蛇打七寸——抓住心理软肋

- 一、令人厌恶的“4字腿” / 106
- 二、“烟圈”刻画出了你的内心 / 108
- 三、手心向上是一种善意的表达 / 109
- 四、双手叉腰是在做进攻的准备 / 110
- 五、低头耸肩：微妙的表达 / 112
- 六、双腿交缠代表顺从的意味 / 114
- 七、压低下巴是对你的否定 / 116
- 八、攻击的前奏曲：合掌伸指 / 117
- 九、起跑者的姿势代表他想离开 / 119
- 十、眼镜是拖延抗争的工具 / 120
- 十一、仔细观察他的身体是弯曲还是挺直 / 122
- 十二、注意到了吗：他的手在做无用功 / 124



第九章 揭秘客户的潜在心理——商务活动中的小动作

- 一、伸出双手与人握手的人是很热情吗 / 127
- 二、点头像鸡啄米一样是什么心理 / 127
- 三、性情飘忽不定的人动作往往比较夸张 / 128
- 四、说话时摸鼻子可能是说谎的信号 / 129
- 五、过分的深度鞠躬可能是因为拒绝接受 / 130
- 六、模仿上司的行为是为了好玩吗 / 130
- 七、想要吹嘘的人都会先说“我受不了了” / 131
- 八、不停地晃腿是内心焦躁的外在表现 / 132
- 九、“基本上”可以成为自己不承担责任的借口 / 133
- 十、看下属的座位位置来判断他的工作热情 / 133
- 十一、对方突然整理领带是什么意思 / 134
- 十二、道歉张口就来是因为心里毫无歉意 / 135
- 十三、常常用手转笔的上司是因为无聊吗 / 136
- 十四、下属靠近时跷起二郎腿的上司是什么心理 / 136
- 十五、嘴上说忙的人是真的忙吗 / 137
- 十六、为什么有些同事不喜欢接电话 / 138
- 十七、常使用专业术语的人是什么心理 / 139
- 十八、总喜欢半路插话做总结的人是想表达什么 / 140
- 十九、闭上眼睛听人说话是因为不想继续听吗 / 141
- 二十、从安排工作的行为破译上司的心理 / 142
- 二十一、悲观论者总是说“恐怕不行吧!” / 142

第十章 洞悉他人内心的钥匙——日常行为

- 一、爱照镜子是因为臭美吗 / 145
- 二、选择靠边座位是为了防止别人进入自己的空间 / 146
- 三、在自动扶梯上还要自己上楼的人是什么心理 / 147
- 四、点餐时为什么会“先来一杯啤酒” / 148



- 五、如何平衡工作和“另一半”的关系 / 149
- 六、压力大的人喜欢把发票揉成团 / 150
- 七、打电话时信手涂鸦的原因 / 151
- 八、为什么人们总觉得手机在响 / 152
- 九、考试前还忙着做其他事是在为失败找借口 / 153
- 十、大叔们喜欢用雨伞打高尔夫 / 154
- 十一、缺乏自信的人才会有用名牌包装自己 / 154
- 十二、男性失恋后更容易为情所伤 / 155
- 十三、看到队伍就想加入其中的心理 / 156
- 十四、人总容易被“好听的”欺骗 / 157
- 十五、人们总是习惯在地铁丢雨伞的原因 / 158
- 十六、自我中心主义者总是喜欢讲述自己的不幸 / 158

第十一章 解读男人和女人的真心——交往习惯

- 一、忌妒是因为爱情吗 / 161
- 二、戒指是束缚的意思吗 / 161
- 三、摆弄自己头发的女性在想什么 / 162
- 四、为什么男性和女性约会时喜欢坐左边的位置 / 163
- 五、和男友谈话过程中，他双手抱胸代表什么 / 164
- 六、如何分辨真假笑容 / 164
- 七、根据食量判断对方对你的感觉 / 165
- 八、男性喜欢用第一人称的心理 / 166
- 九、不太熟悉的女性找你商量事情，她的意图是什么 / 167
- 十、口头上总是贬低自己的女性是什么心理 / 167
- 十一、女性撒娇时喜欢眼珠向上翻看人 / 168
- 十二、女朋友舔嘴唇是在发出诱惑的信号吗 / 169
- 十三、女性接触男性的身体，说明有戏 / 170
- 十四、玄关散落一地的鞋子代表了什么 / 170
- 十五、面对自己喜欢的人为什么总是难以开口 / 171



十六、女性盯着人看，可能是在说谎 / 172

十七、她说话的声调为什么突然提高 / 173

十八、分析恋人之间的心理秘密（1）——患难见真情 / 173

十九、分析恋人之间的心理秘密（2）——

脚尖朝向分析情侣的感情深度 / 174

二十、分析恋人之间的心理秘密（3）——

为什么恋人和夫妇都很相似 / 175

二十一、分析恋人之间的心理秘密（4）——

并排坐更有助于爱情的发展 / 175

第十二章 获取对方信任的捷径——心理策略

一、眼神是直入对方内心的快车 / 178

二、识破对方心理，赢得信任 / 184

三、自己人效应——赢得信任的秘密 / 189

四、走进他人内心的捷径：有效倾听 / 191

第十三章 伪装的情绪下隐藏的是什么——沉静或动荡

一、紧握的双手是一面镜子，反映了你的心 / 194

二、随身物品是自己的变色体 / 195

三、借助脚部抖动缓和紧张情绪 / 197

四、隐藏的手肘是为了什么 / 198

五、了解抓挠后颈的含义 / 200

六、摆弄衣袖：内心不安的表达 / 201

七、脚踝相扣：掩饰内心的惊慌 / 203

八、头部传达出什么信号 / 204

九、抓握式的双臂交叉姿势——需要安全感 / 206

十、自我拥抱式的抱臂方式：紧张情绪的宣泄 / 208



第十四章 决定你支配地位的因素——强势或弱势

- 一、“圈地”姿势，划定自己的主权范围 / 211
- 二、压低的眉毛给人威严的感觉 / 212
- 三、借助强势的目光增强内心的自信 / 213
- 四、传达支配意味的动作：双腿叉开 / 214
- 五、争取主动的方式——握手时将手掌翻转 / 216
- 六、尖塔形手势带给你自信 / 218
- 七、高昂的下巴所泄露出的信息 / 219
- 八、“弹弓式”姿势表达了他的强势心理 / 221
- 九、留在口袋外的拇指在告诉你什么 / 222
- 十、双手搭在椅子上提示你的信息 / 224

第十五章 揭开人性的神秘面纱——兴趣爱好识人心

- 一、通过喝茶习惯品评人心 / 228
- 二、开车习惯暴露真性情 / 229
- 三、你的阅读喜好表露了你心中所想 / 230
- 四、根据音乐偏好判断他的性格特点 / 232
- 五、吸烟的姿势透露出对方的个性 / 232
- 六、通过拿杯子的姿势破译性格密码 / 235
- 七、拍照姿势更能表露你的性格特点 / 236
- 八、坐姿是一个人的外在形象代表 / 237
- 九、服饰折射出人的内心 / 238
- 十、走路姿势揭开众生相 / 240
- 十一、从鞋子看一个人的性格 / 242
- 十二、见字如见人：字迹暴露内心所思 / 243
- 十三、透过喜爱的色彩看穿你的心思 / 245
- 十四、若要人不知，除非己莫言 / 247



- 十五、背包姿势反映你的职场性格 / 248
- 十六、从睡姿看一个人的性格 / 249
- 十七、你的手掌动作出卖了你 / 250
- 十八、站姿是性格的一面镜子 / 251
- 十九、一日三餐教你如何看人 / 252
- 二十、通过喝酒方式揭秘你的心理 / 252
- 二十一、小心！你的鼻子会说话 / 254
- 二十二、你的耳朵会为人所用 / 255
- 二十三、通过眉毛看人的内心 / 256
- 二十四、音容笑貌透露你的真实性格 / 256
- 二十五、通过脚部动作窥视一个人的内心 / 257

第十六章 拓宽幸福的梯度——轻松减压

- 一、学会享受简单的生活 / 260
- 二、放弃疑心，建立信任 / 261
- 三、学会爱自己的工作 / 262
- 四、健康的兴趣爱好会让你的生活更美好 / 263
- 五、不要把学会满足只是当成一句话，要从心底去体验 / 265
- 六、体会别人的优点 / 267
- 七、拥有乐观的心态才能活得更好 / 269
- 八、不做圣人，允许自己犯一些错误 / 271
- 九、抓住握在手里的幸福 / 272
- 十、戒躁戒怒 / 274

第十七章 追求自己的人生价值——学会选择

- 一、见义勇为发生在什么时候 / 277
- 二、退休焦虑症的成因 / 278
- 三、工作的热情需要被鼓励和赞赏 / 280
- 四、“拿手绝活”让你充满自信 / 281



- 五、“好为人师”的人为什么被讨厌 / 282
- 六、人类的六大需求（一）——对爱的需求 / 283
- 七、人类的六大需求（二）——对安全感的需求 / 285
- 八、人类的六大需求（三）——对表现创造力的需求 / 286
- 九、人类的六大需求（四）——对被认可的需求 / 288
- 十、人类的六大需求（五）——对新体验的需求 / 289
- 十一、人类的六大需求（六）——对自尊心的需求 / 291

第十八章 浇灌心灵的一片净土——爱的教育

- 一、通过身体接触增加亲密感 / 295
- 二、爱情初期的激情无法保持长久的原因 / 297
- 三、为什么离婚的人越来越多 / 299
- 四、无条件的爱为什么会这么难呢 / 301
- 五、异性密友为什么不被人接受 / 303
- 六、为什么爱和友谊的结束总让人难以接受 / 305

第十九章 那些秘藏于心的智慧——哈佛心理学

- 一、“kiss 心理学”——为什么接吻时要闭上眼睛 / 307
- 二、下意识仰看电梯楼层数，是什么在作怪 / 308
- 三、为什么知道是假的，还是会哭 / 309
- 四、女人挽着男人的胳膊，是在表示归属感吗 / 310
- 五、“出丑效应”为何会赢得人们的支持 / 311
- 六、“有始有终”的背后——趋合心理 / 312
- 七、“登门槛效应”与“留面子效应”为何让人无法招架 / 313
- 八、选择恐惧症，我该怎么破 / 315
- 九、有些报酬为何会打消人的积极性 / 318
- 十、整形上瘾？幻丑症导致的强迫行为 / 319
- 十一、“初始效应”和“新近效应”：别在周一和周五休假 / 321



第二十章 让你的潜意识开口说话——绘画心理学

房树人心理测试 / 325

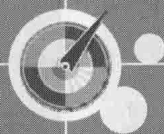
- (一) 对图画的整体分析 / 325
- (二) 整体线条和其他情况分析 / 330
- (三) 解析“房”里隐藏着的秘密 / 331
- (四) 破解“树”的奥秘 / 336
- (五) 挖掘自画像的秘密 / 344
- (六) 《房树人》绘画作品案例心理分析 / 349

我们正在忍受着社会各方面无端的压力，大脑始终绷紧一根弦，等到有一天绷不住的时候，自控力也完全丧失，发生的后果是非常可怕的。试想一下，如果世界没有自控力，世界上的人都各行其是，为所欲为，那么世界将变成地狱。



第一章

学会自控才能控制他人 ——情绪自控力



我们正在忍受着社会各方面无形的压力，大脑始终绷着一根弦，等到有一天绷不住的时候，自控力也完全丧失，发生的后果是非常可怕的。试想一下，如果世界没有自控力，世界上的人都各行其是，为所欲为，那么世界将会变成地狱。

