

神奇心理学
系列丛书

灵奇的心理学密码

——揭开心灵深处不为人知的秘密

金圣荣 著

消除内

有些人认为很了解自己，其实不然，
没有由来的抑郁，甚至恐慌。
渴望，真正地了解自己。

中国  广播电视出版社
CHINA RADIO & TELEVISION PUBLISHING HOUSE



神奇心理学
系列丛书

灵奇的心理学密码

——揭开心灵深处不为人知的秘密

金圣荣 著

中国  广播电视出版社
CHINA RADIO & TELEVISION PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

灵奇的心理学密码 / 金圣荣著. — 北京: 中国广播电视出版社, 2013.2

(神奇心理学系列丛书)

ISBN 978-7-5043-6783-9

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第314337号

灵奇的心理学密码

金圣荣 著

责任编辑 王晓剑
装帧设计 嘉信一丁
版式设计 张 涛

出版发行 中国广播电视出版社
电 话 010-86093580 010-86093583
社 址 北京市西城区真武庙二条9号
邮 编 100045
网 址 www.crtip.com.cn
电子信箱 crt8@sina.com

经 销 全国各地新华书店
印 刷 高碑店市德裕顺印刷有限责任公司

开 本 880毫米×1230毫米 1/32
字 数 150 (千) 字
印 张 9.125
版 次 2013年2月第1版 2013年2月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5043-6783-9
定 价 19.80元

(版权所有翻印必究·印装有误负责调换)



前言

Preface

无论是在生活和工作中，还是在社交活动中，心理学适用的范围都很广。要想在现实生活中游刃有余地生存发展，人们应当掌握一些心理学知识。比如在人际交往的过程中，一个人说话速度的快与慢，不仅可以看出他内心是高兴还是悲伤，甚至还可以洞悉到他的性格。正如丹麦心理学家索伦·克尔凯郭尔曾经说的一样：“一个人说话速度的快慢是其心理是否健康最集中的体现。”再比如，处于恋爱中的青年男女，从他们的一言一行中可以轻易窥见情绪上的细微变化与情感波动。例如，处于恋爱中的女人会比男人更加具有强烈的嫉妒心理；相对而言，女人一旦坠入爱河，要比男人更感性。另外，女人为什么会喜欢上那种有一点“坏”的男人？答案十分简单，作为情感中的一种，恋爱更是一种独特的心理活动。

在职场中，也存在着很多令人费解的现象。比如一个面试，为什么很多毕业于名牌大学的大学生们都一个个失败了，偏偏却

是一个学历在所有应聘者中并不高、能力又处于中等偏下的人最后被录用了？为什么人们会产生职场社交恐惧症？

其实，一个人走路的姿势，平时讲话的习惯性动作，穿着打扮，甚至是在人际交往中一方所表现出来的某些与身体不协调的行为、面部表情，这些看似在不经意间所表现出来的细节，反映出来的恰恰正是一个人的心理活动。比如两个人正在聊天，可忽然发现，其中一个人的双腿突然抖动了起来，脸上、鼻尖或是额头等地方也冒出了冷汗。通常情况下，如果不是这个人突然之间生了病，就说明他的内心一定感到了极度地恐慌和紧张。那么，又是什么会令他产生这种强烈的身体反应呢？很有可能是对方谈话的内容引起的。如果是在社交场合，及时从对方的一言一行中了解到对方心理上出现的这种变化，那么就可以及时避免一场尴尬局面的发生。

再比如，对于那些营销员而言，明明是一块不起眼的普通玉石，但经过营销员一番讲述之后，这块普通的玉石却卖出了一个令很多人都为之咋舌的天价；明明在很多人眼里是一件有瑕疵的产品，在经过推销人员的一番解说之后，却成为了众人争抢的紧俏货；再比如，一条20元的牛仔裤卖了三天无人问津，可是第四天商家仅仅是在20后面又加了一个“0”，结果，变成了200元一条的牛仔裤却很快被抢购了一空。

对黑客来说，他们在破解用户密码时，很多时候并不是运用他们所掌握的技术，而是借用心理学的原理，便轻易可以做到将原本看起来十分复杂的密码破解掉。那么，在破译用户所设置的

密码时，那些黑客究竟又有着怎样高超的心理学知识呢？

其实，原理很简单，比如一个人在数阿拉伯数字时，通常都会从1、2、3开始；在注册邮箱时，大多都是使用自己名字的全拼或是姓名中每个字拼音的首字母，再加上自己的生日；在放置存折时，通常会将提示存折密码的相关东西和存折放在一起，例如身份证、毕业证等，这样当自己忘记密码时，一见到存折旁边的那件东西就可以想起密码来……

可以说，这样的例子不胜枚举，人们的这种习惯性行为所透露出来的却是人的一种习惯性心理。黑客在破译用户密码时所参照的其实就是人们这种普遍存在的心理。当神奇的事情发生后，每个人都会为此感到惊讶，甚至是有些不可思议。可实际上，越是表面上看起来十分神奇的事情，其背后所隐藏的却往往并不神奇，而是因为有很多东西被人们所忽略掉了，才在一时之间蒙蔽了自己的眼睛。

这些看似神奇而又令人费解的案例背后所折射出来的就是神奇的心理学。正像美国著名作家查尔斯·哈奈尔说的一样：“我们生活在一个可塑的、深不可测的精神物质海洋之中。”的确，在这个精神物质海洋中，每个人都能够深切地感受到一种神奇而又强大的力量，它支配着每一个人的行动，让人时而欢喜，时而忧愁，时而又会深深地感到疑惑……而只要是适当地了解一些心理学知识，那些在生活、工作或是人际交往中令人困惑的事情，就会从此变得不再神秘。反过来，一个人还可以通过对心理学知识的了解而改变自己的心情或是工作环境，以及自己热爱的事业。

为了让大家能够更深刻地了解到那些神奇的心理学现象，本书采用理论与实例相结合的方式，从心理学中的行为密码、心理学中的语言密码、心理学中的爱情密码、心理学中的营销密码、心理学中的职场密码、心理学中的性格密码、心理学中的人脉密码、心理学中的暗示密码和心理学中的催眠密码九个方面出发，以期能够让读者通过一个个在生活中俯拾皆是的例子，多角度地了解到相关心理学的知识，让那些原本神奇的心理学现象，从此变得不再神奇。同时也希望每个人都能够通过心理学知识的掌握，让自己成为“马蝇效应”中的那匹马，及时找到那只可以随时叮咬自己的马蝇，从而在人生的道路上能够跑得更快，飞得更高。

目录

Contents

Chapter 1

为什么女人喜欢在大街上挽男人的胳膊？

——心理学中的行为密码

1. 从行为心理学解读察言观色的沟通力 / 003
2. 站要有站姿——站姿是最真实的心理学密码 / 006
3. 撇撇嘴就撇出了你的内心秘密 / 011
4. 如何从一个人的行走姿势看懂他的内心？ / 014
5. 记住：戴上墨镜也无法掩饰你的内心世界 / 020

Chapter 2

怎样才能让自己说的比唱的还好听？

——心理学中的语言密码

1. 一个人说话速度的快慢是他心理健康最集中的体现 / 027
2. 心理学家告诉你，如何从交谈细节识破谎言？ / 031
3. 怎样从说话方式判断一个人的性格？ / 036
4. 记住：一个人的语言习惯可以洞悉人心 / 041
5. 听懂“弦外之音”，洞悉内心世界 / 046

Chapter 3

世界上的每个男人都是花心“恶魔”吗？

——心理学中的爱情密码

1. 为什么大多数人的初恋都是遗憾的？ / 055
2. 为什么结婚前的男人很浪漫，结婚后的男人却很让人厌倦？ / 058
3. 在爱情面前，距离是产生“美”还是产生“丑”？ / 064
4. 到底是什么让同性之间产生了完美的“爱情”？ / 067
5. 为什么男人比女人更要“面子”？ / 071
6. 为什么女人更喜欢“坏”一点的男人？ / 074
7. 为什么恋爱中的女人会比男人更有嫉妒心理？ / 078

Chapter 4

为什么顾客总是到拼命打折的商店购物？

——心理学中的营销密码

1. 为什么内向的销售也能接到大订单？ / 087
2. 怎样把有“毛病”的商品卖给你的顾客？ / 092
3. 为什么商家经常会推出“买一赠一”的促销活动？ / 096
4. 麦当劳为什么能够提供最干净的卫生间？ / 101
5. 为什么有些商品价格越高却卖得越好？ / 104
6. 为什么有明星代言的商品更容易畅销？ / 109
7. 大型商场里为什么天天搞特价？ / 114
8. 为什么情人节的玫瑰要比平时贵十倍？ / 117

Chapter 5

应该怎样克服你的“职场社交恐惧症”？**——心理学中的职场密码**

1. 职场中，好心有没有“好报”？ / 123
2. 应该怎样克服你的“职场社交恐惧症”？ / 127
3. 你是为跳槽“喜”还是为跳槽“忧”？ / 130
4. 对于一件事情，不能同时出现两个目标 / 133
5. 升职很容易，关键是你找到自己的定位 / 137
6. 拥有一份好心情可以提高数倍的工作效率 / 141

Chapter 6

小心！你的自卑可能是一种病！**——心理学中的性格密码**

1. 健谈的人是急于表现自己还是自以为是？ / 147
2. 应该怎样治疗自己的疑心病？ / 150
3. 你相信吗，自恋型的人内心其实很自卑 / 155
4. 从习惯性的头部动作分析出人物的性格特征 / 158
5. 你为什么会不由自主地发火？ / 161
6. 小心！你的自卑可能是一种病 / 165

Chapter 7

怎样才能聚拢起你的人脉资源？**——心理学中的人脉密码**

1. 人际关系学中的“名人效应” / 173
2. 怎样用“第一印象”挖掘你的人脉资源？ / 179
3. 成功不能依靠单打独斗，有多人脉就有多少出路 / 187

4. 要想获人脉关系，先学会“低”人一等 / 193
5. 人际交往中怎样满足对方的虚荣心理？ / 196
6. 怎样才能做到晴天留人情雨天好借伞？ / 199
7. 在集体主义上寻找到自己人脉资源 / 203

Chapter 8

怎样才能用心理暗示来改变自己？

——心理学中的暗示密码

1. 通过自我心理暗示达到肯定自我的目的 / 209
2. 快速抓住自我暗示的力量，在潜意识里重塑自我 / 214
3. 怎样用暗示的力塑造完美的个性？ / 218
4. 心理暗示在心理治疗方面上的突破 / 221

Chapter 9

一旦被催眠后你就会任催眠师摆布吗？

——心理学中的催眠密码

1. 催眠状态中真的会任由催眠师摆布吗？ / 231
2. 怎么划分催眠的“六级深度”？ / 238
3. 催眠状态就是睡眠状态吗？ / 244
4. 催眠师怎样掌握了神奇的催眠密码？ / 248
5. 失恋的痛苦真的可以通过催眠解决吗？ / 255
6. 催眠暗示究竟能带来什么样的“魔力”？ / 262
7. 集体催眠术到底有多神秘？ / 267
8. 最好的催眠大师竟然是自己，真的假的？ / 274

Chapter 1

为什么女人喜欢在大街上挽男人的胳膊？

——心理学中的行为密码

从人们的日常行为中可以洞察其内在的心理，这是美国心理学家约翰·布鲁德斯·华生提出的观点。在他看来，一个人外在的行为举止是内心意识的体现。通过多年的心理研究，他发现了很多反映人们心理的行为密码。比如，女人喜欢在大街上挽着男人的胳膊，说明女人内心渴望得到保护，希望男人为自己遮风避雨；而一个人的撇嘴行为说明这个人或许对某个人或者某件事情不屑一顾等。

可以说，心理学是一门博大精深的学科，它有很多分支，行为心理学就是其中一个。可以肯定的是，一个人日常的行为举止是洞察其内心的一面镜子，但洞察得是否准确，还需要对行为本身做出真实有效的分析。

1. 从行为心理学解读察言观色的沟通力

行为心理学是20世纪初美国心理学家约翰·布鲁德斯·华生创建的心理学流派，它强调通过研究人们外在的行为表现进而推知其内在心理方面的意识。显然在这一点上，行为主义心理学与察言观色有着千丝万缕的联系。

行为主义心理学强调的是外在行为研究，因此华生反对过去冯特等人强调内省的研究模式，强调用实验、观察的手法进行研究。华生将生理学上的“反应”等名词引入他的心理学理论中，并将反应分为四类：外显、内隐的习惯反应，以及外显、内隐的遗传反应。

外显的习惯反应，一般指后天通过学习习得的反应，通常可以通过外在地观察轻易得到。比如讲一门外语，弹奏一曲贝多芬的《月光奏鸣曲》，与人愉快地交谈最近看过的电影等；内隐的习惯反应，也是后天习得，但通常不能从表面观察得到，比如思维、爱、憎等无声的语言；外显的遗传反应，各种外在可以观察得到的本能以及情绪反应，比如膝跳反射、眨眼、打喷嚏等；内隐遗传反应，外在不可观察的内分泌系统、循环系统的变化等。华生将心理或意识看成内隐的轻微行为的理论，让读心术、微表

情解读等成为可能。例如，他认为情绪是“一种内脏和腺体系统之深刻变化的遗传模式行为反应”，所以情绪变化的时候呼吸会出现相应的变化，这样一来，观察呼吸的变化就成为了断定情绪的最佳方法。

基于行为心理学诞生的理论，非常成功的例子有诸如FBI读心术、微表情研究等。美国悬疑心理电视剧《别对我撒谎》中就大量应用了各种肢体语言以及微表情的推断知识。可以说，这部电视剧最经典的部分就在于主人公那神乎其神的微表情识别术，如主人公通过捕捉犯人稍纵即逝的表情，探知对方隐藏在面具背后的真实心理，进而判断对方是不是撒谎的嫌犯，继而成功破获案件。FBI对行为分析的应用恰好表明了这门学科的实用性以及科学性。因此，行为分析不是空穴来风，察言观色等行为推断的确是一门学问，值得职场人士借鉴。

根据行为心理学方面的知识，我们可以从以下几点来分别探讨职场人士应该怎样将察言观色运用得恰到好处。察言观色第一个重点是怎样“观色”——正确识别他人的表情。察言观色要重点关注几个部位，依次有：眼睛、眼角、眉毛、嘴形、嘴角、下巴、额头。

一般来说，单看一个部位不能判断对方的情绪以及心理状态，需要几个部位配合起来看。如单看眼睛，圆睁既可表示惊讶、恐惧，又可以表示无知、好奇，无法准确判定到底属于哪一种。而当眼睛圆睁的同时，嘴巴大张，呼吸短暂拉长表示惊讶；嘴巴大张，呼吸急促或者屏住呼吸，大气也不敢出则表示恐惧；

嘴角下垂、嘴唇紧抿表示严厉；嘴唇放松轻合表示无知以及对未知事物的好奇、求知欲等。

而察言观色的第二个重点是怎样“察言”。察言最重要的是要学会听他人的言外之意、弦外之音。爱默生曾经说过：“人只有在独处时最诚实，在他人面前，都是虚伪粉饰的。”所以，职场人士在日常工作中经常选用曲意、委婉的表达方式，导致心里想的和嘴上说的完全不一致，显然也是大家保护自我的一种方式，是可以理解的。

比如，同事之间，想拜托对方帮自己做某件事情，对方虽然嘴上说“好啊”，但回答得却很犹豫，一点都不干脆，这时候最好见好就收，停止求助。对方的犹豫，已经表明他不愿意，之所以在口头上答应，只是碍于情面不想拒绝。这种时候，如果把对方的回答当真，真的把任务交给对方去做，会让对方倍感恼火，为你在职场人际中累积潜在的不利发展的负面评价。比如，这个不得不答应帮忙的同事，背后随时都可能发表意见，说请求帮助的这个同事“无能”、“一点小事就要找他人帮忙”等。在职场请求同事帮助，对方一旦表现出不乐意的神色，一定不要继续强求，要转移话题，以缓和尴尬的气氛。

察言观色，重在见机行事，重在察言和观色同时进行，总体分析。和他人打交道，千万不要认死理，如果只认对方口头上说的话，或只认自己眼中所见的表情，这都会让你进入察言观色的误区，最终导致“死无葬身之地”的后果。

2. 站要有站姿

——站姿是最真实的心理学密码

对于心理学家来说，站姿不仅仅是一个姿势那么简单，它可以反映出一个人的性格信息。只要了解相关的心理常识，就可以解读人心，使自己更好地了解他人。下面就让我们来看一看站姿中透露的几种表象特征吧。

站姿中关于自信性格信息的表象特征。抬头、挺胸、收腹、两脚自然分开，整个身型看上去像一棵松树，这样的人总会给人一种阳光的感觉，好像什么事情都难不倒他们。而实际上这类人的性格也确实是这样的，乐观积极的态度使他们屹立不倒，在竞争过程中甚至会赢得对手的赞赏。在面对具体事情的时候，这类人也是落落大方、左右逢源，总能使事情得到最圆满的解决。此外，在这类人身上我们也经常可以看到正义和责任的“星光”，在朋友当中，他们是中心人物；在异性面前，他们风头强劲；在长辈和上司面前，他们也总是讨人喜欢的人。总而言之，这是一类完全正面的性格化身。

站姿中关于自负的表象特征。这是一种过分的自信，实际上自信和自负只在一线之间，最明显的区别就是身边人对行为人的