

普
华
文
化

每天一堂 心理分析课

邹 静◎编著



迅速察言观色◎瞬间看透人心

沟通必备的超级阅人术



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



人民邮电出版社
北 京

图书在版编目 (C I P) 数据

每天一堂心理分析课 / 邹静编著. -- 北京 : 人民
邮电出版社, 2013.2
ISBN 978-7-115-30736-1

I. ①每… II. ①邹… III. ①精神分析—通俗读物
IV. ①B841-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第003455号

内 容 提 要

这是一本可以为人们随时提供读心识人指导的心理分析手册。

本书从人们的身体语言和心理分析的联系出发,为读者介绍了心理分析的含义及其在我们生活中的重要性;并且对 35 种身体语言、102 种日常行为深入剖析,帮读者挖掘其背后真意、了解他人性格与心理。希望读者能够通过本书,了解和掌握读心识人的基本方法,从观察他人的身体语言和行为习惯入手逐步建立和改善自己的人际关系。

本书适合所有想要创造良好人际关系的人士阅读,尤其适合职场人士使用。



每天一堂心理分析课

-
- ◆ 编 著 邹 静
责任编辑 姜 珊
执行编辑 齐佳颖
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本: 787×1092 1/16
印张: 14.5 2013 年 2 月第 1 版
字数: 150 千字 2013 年 2 月北京第 1 次印刷

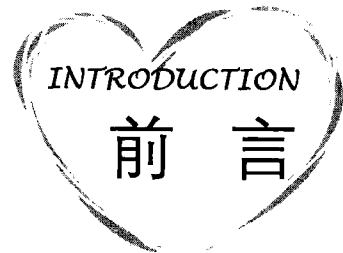
ISBN 978-7-115-30736-1

定价: 29.80 元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号



俗话说：知人知面不知心。世上最难懂的莫过于人心，对于所有人来说，真正地了解一个人、读懂一个人都是一件非常困难的事情。

在家庭中，您是否为了不知如何让家人开心而苦恼？在工作中，您是否为了不能与同事好好相处而纠结？在恋爱中，您是否为不知如何讨好自己的恋人而沮丧？在与朋友相处时，您是否为了不知如何跟朋友保持合适的距离而郁闷？

实际上，这些问题都是可以解决的，我们所缺少的就是一片心理分析知识。掌握了它，我们就可以通过一个人的言行举止，推敲其暗含的动机，发现其背后隐藏的心理秘密，以达到认清一个人的目的。懂得一点读心术会让您在复杂的人际交往中如鱼得水；反之，您只能力不从心、一败涂地。

笔者在大量调查和研究的基础上，编写了《每天一堂心理分析课》，将看似复杂、玄妙的心理学常识分解成了简单易懂、篇幅短小的心理分析课。每堂心理分析课都包括三个模块：“智慧点拨”有开云拨雾、画龙点睛之效；“心理指导”则对心理分析知识展开具体的分析和论述；“心灵启示”紧承其后，进行归纳和总结。三个模块由表及里、由浅入深、层层展开，旨在让读者更轻松、更便捷地掌握一些心理分析的技巧和要领，最终达到识人的目的。

从整体来看，本书有以下几个特点。

系统全面：本书立足全程指导，对涉及心理分析的各个层面条分缕析，涵盖人们想知道却未必知道或容易忽略的各方面知识。

理论前沿：本书包含了最新的心理分析知识，并且对其进行了详尽的阐释。

经典案例：本书遴选了一些经典且贴近生活的心理分析案例，让读者可以举一反三。

注重实用：本书针对人们日常生活中普遍存在的各种心理困惑，提供了简单而有效的解决方案。

打开这本书，它会告诉您如何读懂一个人，如何摆正心态、展现个人魅力，打造出属于自己的人际关系网，将成功牢牢把握在自己手中！

在本书的编写过程中，编者得到了许多人的支持与帮助，在此向他们致以诚挚的感谢，没有他们的参与，本书是很难面世的。

由于编者水平和实践有限，书中难免出现疏漏与不妥之处，敬请各位专家、读者批评指正。



第1章 心理分析与身体密码	1
什么是心理分析	3
心理学和心理分析的历史演变	4
心理分析就在我们身边	5
捕捉身体的密码	6
非语言交流	7
环境语言交流	9
解读身体语言	10
身体语言的奇迹	11
人类的不懈研究	12
身体语言的法则	13
第2章 心理分析效应	15
视觉阻断：眼睛的非语言行为	17
刺猬法则：保持适当的距离	18
马蝇效应：感谢你的对手	19
布朗定律：找到心锁的钥匙	20
首因效应：留下良好的第一印象	21
近因效应：注意你的最后一个非语言行为	22
心理定势：不断更新认知	24
马太效应：强者愈强，弱者愈弱	25



瓦伦达效应：做事切忌患得患失	26
巴纳姆效应：排除干扰，正视自己	27
毛毛虫效应：坚持自己，杜绝盲从	28

第3章 面部透露的秘密

31

眼睛能透视人心吗	33
连续眨眼的秘密	34
什么眼神代表了自信	35
眉毛的一举一动	36
鼻子的小动作	37
嘴巴怎样表达喜怒哀乐	38
为什么紧张时容易咬指甲	39
捕捉瞬间微表情	40

第4章 手的密语

43

指尖碰撞的灵犀一点	45
十指交叉传达了什么	46
手势识人心	47
胜利的V字手势	48
抚摸颈部传达的秘密	49
手部动作的突然转换	50
紧握双拳透露的信号	51
手心出汗是病吗	53

第5章 躯体语言

55

“无所谓”的耸肩	57
挺起胸膛，展示自信	58
双臂交叉的身体语言	59
叉腰暗示了什么	60



愉悦的躯体伸展	61
鞠躬礼的秘密	62
双腿的领地意识	63
抖腿的潜在含义	65
双腿交叉的密语	66
积极脚和消极脚	67

第6章 其他身体语言的含义 69

坐姿猜人心（一）	71
坐姿猜人心（二）	72
站姿猜人心（一）	73
站姿猜人心（二）	74
睡姿猜人心	75
走姿猜人心	76
语音的暗示	77
说话方式看性格	78
认识个性的窗口——体型	80

第7章 衣着配饰隐藏的秘密 81

缤纷多彩的服装颜色	83
T恤图案识人心	84
领带彰显的魅力	85
鞋子的密码	86
手表泄露的秘密	87
眼镜藏不住的神采	88
帽子遮不住的风景	89

第8章 日常行为透露的心灵密码 91

点菜的艺术	93
-------	----



开车习惯的心理密码	94
害羞为什么会挠头	95
你是否经常出现手机幻听	96
爱照镜子是自恋吗	97
擦嘴习惯识人	98
非一般的握杯姿势	99
洗澡方式识人心	100
消费方式彰显个性	101
幽默背后的秘密	103

第9章 职场中的行为密码——客户和上司 105

敲门的礼仪	107
用非语言交流赢得信任	108
解读客户的身体语言	109
怎么坐容易引人注目	110
双手握手更能突显热情吗	111
商务谈判的第一印象	112
上司的想法	113
面试中不能做的小动作	114
如何增添面试魅力	115

第10章 职场中的行为密码——下属和同事 117

猜透你的下属在想什么	119
不爱接电话的同事	120
消极的口头禅	121
总说很忙的人在忙什么	122
“我受不了啦”是发牢骚吗	123
喜欢用“总之”插话的人	124

从谈论的话题看同事内心	125
办公室的生存法则	126
第 11 章 交际行为破译人心	129
谨慎交友	131
如何拉近心理距离	132
从打招呼的方式看人心	133
伸舌头是在装可爱吗	134
“绝对”的含义	135
“我是为你好”到底是为谁好	136
“不过”传达的密语	137
悲观主义者的心理密码	138
直呼姓名表示亲近吗	139
第 12 章 从嗜好看透为人	141
从音乐偏好探究内心	143
从舞蹈偏好了解个性	144
休闲方式体现的心理密码	145
阅读兴趣传达的心理信号	146
益智游戏带来的美好时光	147
卧室环境看人心	148
喜欢蓝色就性情忧郁吗	149
选车喜好识人	150
进食习惯隐藏的秘密	151
第 13 章 情感行为分析	153
嫉妒是爱情的必需品吗	155
约会地点流露的性格	156
约会时的非语言信息	157



增进感情的好方法——并排坐	158
她撒娇会有何种表现	159
历经磨难的爱情才牢固吗	160
冷战还是暴力	161
他是花心大萝卜吗	162
失恋后的自我调节	163

第 14 章 专属女性的非语言 165

展现女士魅力的发型	167
泳装展现的万种风情	168
鞋子坦露女人心	169
口红洋溢的心灵色彩	170
闻香识女人	171
我为购物狂	172
零食是小女生的专利吗	173
女性用哪些小动作表达爱意	174
反话的真实心理	175

第 15 章 男性和孩子的非语言 177

展现男士魅力的发型	179
男式衬衫体现的风度	180
男鞋彰显的个性	181
男包展现的品味	182
男人的沉默代表了什么	183
男人哭泣的方式——发火	184
男人也爱撒娇吗	185
孩子问好体现的心理密码	186
难开金口的孩子	187
孩子的倾听能力	188



孩子的表情透露的性格	189
孩子的色彩心理	190
发展孩子的画画天赋	191

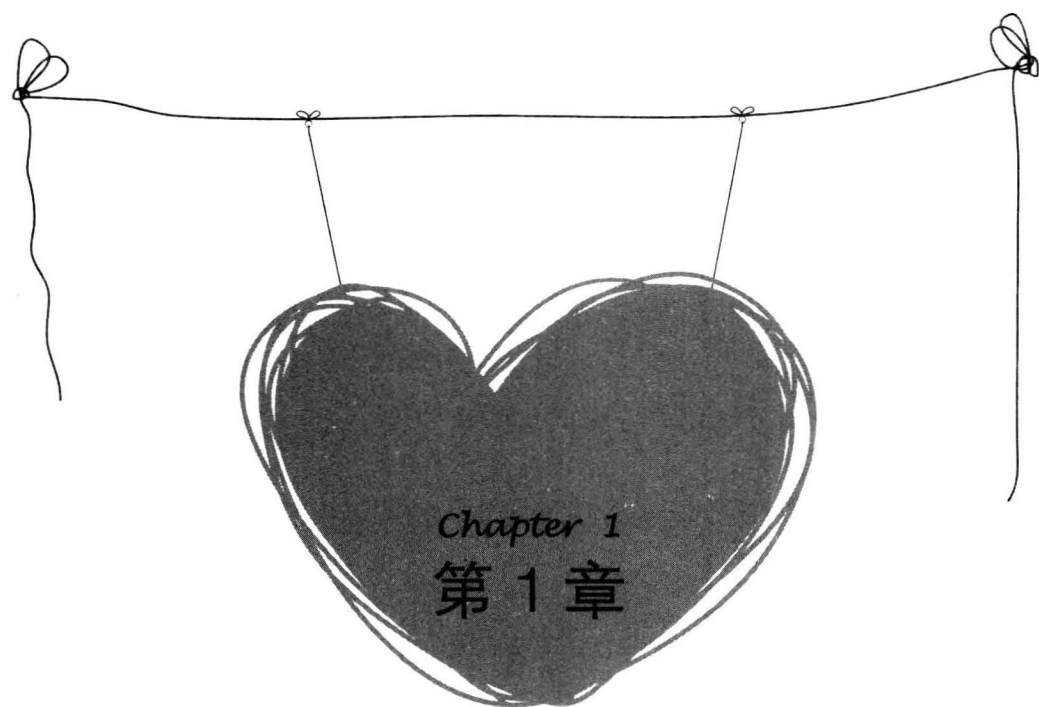
第 16 章 心理分析的误区 193

畏惧的心理陷阱	195
情感投入的误区	196
心理需求的不满足	197
好恶情绪的误导	198
轻信使人犯错	199
择友要客观谨慎	200
看清对方的弱点	201
资历代表不了一切	202

第 17 章 读心识人，塑造完美的自己 205

试着做“亲善大使”	207
表示赞同的心理暗示	207
多照照“镜子”	208
过度模仿的危害	209
做个细心的观察者	210
尽可能多地获取信息	211
传统的“五视识人法”	212
吕不韦的“六验识人法”	213
诸葛亮的“七观识人法”	214
保持言行一致性的重要性	216
增添个人魅力的黄金法则	217

参考文献	219
------	-----



Chapter 1

第 1 章

心理分析与身体密码

| 什么是心理分析 |

智慧点拨

心理分析又称精神分析或心理动力学，它通过人的外部行为和举止，分析人们心灵深处的动机，了解人们的心理活动及其意图。这是一门很实用的学问，在心理治疗、教育和社会生活等各个领域均发挥着重要作用。

心理指导

心理分析是针对人的心理进行的分析。

在日常生活中，心理分析可以帮助我们克服困难，走出低谷，达成愿望，甚至改变命运。下面用一个实例来说明。

有位老裁缝在一个新的街区开了一家裁缝店。可是每天店门口总有些孩子嬉闹，既吵人又影响生意。

裁缝颇为懊恼，不管采用何种方式驱赶，均无济于事。几天下来，裁缝终于想出了一个办法。当那群孩子再次来到他的店门口时，裁缝当场宣布，每个来这里玩的孩子，他都会奖励一元钱。

得到了奖励之后，孩子们劲头更足了，第二天一大早又跑来玩，裁缝微笑着给了每个人五角钱，并解释说生意不好，只能给这么多了。孩子们尽管有点失落，但还是满意地离开了，毕竟五角钱也是钱。

随后的几天，裁缝依次给四角、三角、一角，直到最后给出一分钱，每次都解释说由于生意不好，不能再多给了。几个大一点的孩子向裁缝提出了抗议。裁缝却仍声明，他付不起更多的钱，所以孩子们有两个选择：要么离开，要么拿这一分钱。孩子们愤愤然地离开了，临走时，冲着裁缝大吼：“只出一分钱就想让我们费力跑来玩，想得美！”

心灵启示

老裁缝是一个心理分析高手。虽然孩子们的吵闹让他不舒服，他仍反其道而行之，装出很开心的样子，并奖励他们。慢慢地他把孩子们玩耍的初衷弱化了，甚至颠覆了，让他们觉得来这里玩是一件差事，如果没有奖励，他们就会产生心理上的失落感。由此可见，抓住他人的心理，很多问题就能迎刃而解。

| 心理学和心理分析的历史演变 |

智慧点拨

广义上的心理分析伴随着人类进化的过程，不过在 19 世纪末之前，它还未引起人们的足够重视，没有形成确定的理论体系。

心理指导

第一个把心理分析作为一门科学并应用到实践中的人是 19 世纪末的德国心理学家威廉·冯特。

冯特提出通过内省法和实验法来分析人的意识，解释人的心理，并建构起了他的构造心理学体系，这大大提高了心理学的学术权威性，他的《生理心理学原理》也成为历史上第一本真正的心理学专著，他也因此被誉为“心理学之父”。

之后，心理学渐渐被分成了不同的门类和派别，例如，美国心理学家威廉·詹姆斯创立的机能主义取向、华生的行为主义取向等。

奥地利精神分析学派的创始人弗洛伊德在长期的临床治疗中，首次提出了无意识学说，并将心理学研究的对象由意识的领域扩大到了无意识的领域。他认为，人们在清醒的意识下有一种无意识行为，人们有时对自己某些行为的真正原因和动机是无法意识到的。

自 20 世纪以来，心理学的研究更是如火如荼，先后涌现出一些心理学派，比如，



考夫卡提出了格式塔心理学，马斯洛倡导人本主义心理学，皮亚杰等人提出了认知心理学，等等。显然，这些学派的出现共同掀起了现代心理学研究的热潮，并使心理学真正成为了一门博大精深的学科，在社会各个层面和领域发挥了积极的作用。

心灵启示

通过心理学的发展历程不难看出，心理学经历了从神秘到开放，从单一到立体，从意识到无意识的多层面、多角度和全方位的发展，心理分析这门学问也随之不断丰富与发展。

| 心理分析就在我们身边 |

智慧点拨

我们的日常生活离不开心理分析，如果运用心理分析，看一个人的言谈举止，完全可以揭示出他（她）的心理状况，我们可以通过这种方法更好地了解一个人，让人际交往变得更加轻松自然。

心理指导

我们需要懂一点心理学来分析身边的事情，并做出合理的解释。比如，为什么有的人痴迷于买彩票？为什么会有“远亲不如近邻”的说法？为什么越是相爱就越容易吵架……

对这些常困扰人们的问题，我们通过心理分析，进行深入的剖析，大多可以找到合理的解释。

1. 为什么有的人痴迷于买彩票

这类人并非都是赌徒，只是急于改变自身的境况，但又苦于找不到其他途径，或是觉得依靠其他途径致富太慢，购买彩票则可以给其带来满足的幻觉。