

李培英◎著

# 无须掩饰，我懂 潜意识

DON'T  
HIDE  
I KNOW  
THE  
SUBCONSCIOUS

善用潜意识，激发你的无限潜能  
巧用潜意识，提升你洞察他人的力量

全球政治、经济、科学、艺术等领域都在倡导与推崇的神秘力量  
CNN、NBC、CBS、ABC等全世界各大电视节目及媒体强势报道  
改变命运，从认识潜意识开始……

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司  
万卷出版公司

李培英◎著



无须掩饰,我懂  
潜意识

DON'T  
HIDE  
I KNOW  
THE  
SUBCONSCIOUS

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司  
万卷出版公司

© 李培英 2016

图书在版编目 ( CIP ) 数据

无须掩饰, 我懂潜意识 / 李培英著. — 沈阳: 万卷出版公司, 2016.4

ISBN 978-7-5470-4081-2

I. ①无… II. ①李… III. ①下意识—通俗读物  
IV. ①B842.7-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第 006959 号

无须掩饰, 我懂潜意识

---

责任编辑: 康艳玲

出版者: 北方联合出版传媒(集团)股份有限公司  
万卷出版公司

地址: 沈阳市和平区十一纬路29号

邮编: 110003

联系电话: 024-23284090 010-57454988

经销: 各地新华书店发行

印刷: 北京世纪雨田印刷有限公司

版次: 2016年4月第1版

印次: 2016年4月第1次印刷

成品尺寸: 170mm × 240mm

印张: 16.75

字数: 220千字

书号: 978-7-5470-4081-2

定价: 38.00元

---

本书所有文字插图版式之版权归出版者所有 任何翻印必追究法律责任

## 你是否有过这样的经历：

一篇绞尽脑汁也无法背诵的古文，却在一觉醒来后，倒背如流。

上台演讲前，深呼吸，反复对自己说“我可以”“我能行”，紧张感就会减少些许。

到达一个陌生的地方，却有似曾相识、故地重游的感觉，但无法清晰地忆起何时来过。

小时候被狗咬伤，长大后看见狗就会不寒而栗，远远躲开，旧伤口仿佛还隐隐作痛，甚至害怕所有带毛的动物。

因为被语文老师骂过“笨蛋，你写的作文还不如幼儿园的孩子”，看见作文就会头疼，甚至长大找工作时，也会对文字类工作避之唯恐不及。

面对一件平常做起来会觉得很难，甚至根本办不到的事时，你却在不经意间就将这件事情办成了，但是自己却并不知道是怎么回事。

相信每个人都有过类似的经历，你也许会很迷惑：这究竟是怎么回事呢？其实，这一切都是因为隐藏在头脑中的潜意识起了作用。

我们的思想和行为受两种意识支配着，一种是显意识，一种是潜意识。潜意识，也被称为主观心理。可以说，潜意识是为我们制造感情的工厂，也是帮助我们储存记忆的数据库。它是我们身体中最活跃的员工，24小时不休息。即便我们酣然入梦时，它的状态依然是工作中。

潜意识心理学权威约瑟夫·墨菲曾说过：“如果能灵活地运用潜意识的力量并使之朝正确的方向发展，你就能够如愿地去操纵命运、愿望、财富及健康，并能步向幸福。我多年来都是如此提倡。”的确，善用潜意识能够对我们的生活和工作起到很大的帮助，其中之一便是——看穿掩饰。

我们要学会对一个人产生明晰而正确的认识，换言之，就是要通过他的表情、语言、生活习惯等传递出来的信息，去分析对方潜意识的变化以及潜意识绕过意识所传递出来的真正的信息，这也就是我们常说的“读心”。

可以说，人心是一本最耐读的书。要读懂人心这本书，我们要做很多功课，而潜意识就是基本功。所谓“知己知彼，百战不殆”，学习、了解潜意识，除了可以让我们认真地审视自己，更重要的是可以帮助我们读懂别人。

比如，善用潜意识，你可以读懂妻子气极之下说出的那句“不要给我打电话”，其实是反话，打个电话，说几句温柔之语，你们便会和好如初；善用潜意识，你可以读懂婆婆那句“这衣服太贵，不适合我这个年纪的人穿”背后隐藏的真实含义——她很喜欢这件衣服，但不舍得花钱，买下它，送给她，婆媳关系就会更近一步；善用潜意识，你可以读懂老板嘴角不易察觉的

微笑，对你是意味着升职加薪还是打入冷宫，你的职场路就会走得顺利一些；善用潜意识，你可以读懂与你朝夕相处的朋友，哪些是吃喝玩乐的玩伴，哪些是共患难的良友……

以上所举的例子只是冰山一角，潜意识的能量无限，善用它，你可以读懂更多。如果你想更多地了解潜意识，你就要选择更专业的课本攻读，而本书就是最佳教材。

本书介绍了最神秘的利用潜意识的技巧，从而让你在人际交往中读懂他人、影响他人：

你可以通过面部表情探究对方内心世界的各种变化，你可以通过形体密码破解对方所说的是真是伪，你可以通过说话迅速了解对方的个性，你可以通过生活习惯找到认识对方内心的切入点，你可以通过兴趣爱好获悉对方的心灵地图，你可以通过着装打扮洞悉对方穿戴背后所掩饰的心思，你可以通过运用潜意识，提升职场竞争力，你可以通过运用潜意识，签下一笔笔订单，你可以通过运用潜意识，为婚恋生活加点糖……

看完本书，你的心理学知识将得到提升，洞察力将更加敏锐。

潜意识与人类的生存记忆有关，它是人类生存最重要的本能。心理学大师西格蒙德·弗洛伊德最先在《精神分析学》中提出了这一概念。所谓潜意识，是指潜藏在一般意识下的意识，又被称为“右脑意识”。潜意识对于人类既有正面的影响，也有负面的影响，客观地说，它的存在对人类的生存有积极因素。正确认识潜意识，以及行为背后的潜意识驱动，对开展社交或生活均有特殊意义。

约瑟夫是一家公司的职员，他相貌英俊，性格开朗，经常与同事们开一些无伤大雅的玩笑。笑料大多是对方的弱点或者缺点，对此大家并不以为意。然而，有一次部门经理拿约瑟夫的弱点开玩笑时，他却勃然大怒，差点将电话扔到上司的脸上，令同事们目瞪口呆。

为何性格宽和，一向以开玩笑为乐事的约瑟夫会和部门经理翻脸呢？不但同事们感到惊讶，就连约瑟夫也不能理解自己的冲动。为此，他请教了一位研究心理学的教授莱曼。教授请他讲述生活中一些不愉快的往事，或者童年时遭受的挫折。约瑟夫家境优裕，父母均为高级知识分子，他本人也受过良好的教育，生活中所遭受的挫折并不多，甚至可以说是一帆风顺的。然而，他所讲述的一件事却引起了莱曼教授的注意。

约瑟夫五六岁时经常与父亲玩乐，每当他投球不准，父亲就以戏谑的口吻嘲笑他的无能。父亲的嘲笑尽管带着戏谑的成分，但仍然让他备感挫折。不过，这种挫折感仅仅存在于他与父亲玩乐时，当他与伙伴们玩球失手并遭到嘲笑时，他并无挫折感。因为“父亲”是强大的精神象征，对五岁的孩童而言，

他意味着“权威”。这就在他的潜意识中种下一颗种子，即“权威”的嘲笑是带有蔑视性的。

由此，也可以解释约瑟夫为何能接受同事的嘲弄，却对上司的玩笑勃然大怒，尽管这是无恶意的。因为潜意识早已经为他设定了一个保护机制，即一旦面临“强大者”的嘲笑，他就会本能地保护自己。这种保护行为不受主观意识的控制，在缺乏自我意识的情况下，具有不可控性。但是，一旦认识到了这种被潜意识所操控的情绪，人就可以自我调控，并让它朝积极的一面去发展。

通过与莱曼教授的交流，以及对过往生活的检视，约瑟夫承认了这一心理机制。实际上，并不止于上司对他所开的玩笑，早期在校园以及棒球队，当他遭到老师或者教练的嘲笑时，他都曾爆发过令人吃惊的愤怒。这种愤怒只存在于他与“强大者”之间，在同学和队友之间却毫不介意。

以上这个故事，仅仅是潜意识的一个细微方面。实际上，生活中有多少行为受到潜意识的操控呢？不但普通人了解得很少，即便是研究心理领域的人也只是揭开了其面纱的一角。

人的意识就像茫茫大海，大海的彼岸有繁华的都市，广袤的原野，荒凉的大漠，连绵的山峰……人类对世界的认识就是建立在意识基础上的。然而，在大海的最深处，以及一些我们从未探索过的角落里，却存在一些更加神秘的力量，有着更加原始的记忆，那就是潜意识。了解了潜意识，便能对一些非正常行为做出合理解释。反之，通过行为，也能探查到潜意识的驱动。这种双向的洞察，不但能助你练就一双“火眼金睛”，更能使你掌握察事之先机。本书从潜意识的角度探讨心理学，并与实际运用结合起来，其目的在于使我们更加理解自己，也更加了解别人。

曲功彩



## 第一章 无处不在的潜意识

最难读懂是人心，几乎没有人敢说自已能够完全读懂人心。人心不是清澈见底的小溪，也不是古板生硬的说明书，而是无字可读的天书。然而，只要生活在这个世界，人心就是每个人都不能避免碰到的。通过潜意识读懂人心是一个快速进入他人内心世界的办法。因为潜意识总是在不经意间向外界透露一个人的内心真实情绪，以及一些隐藏的性格特征。如果你能够准确地把握这些信息，那么你就能够成功地透过潜意识这扇窗户读懂人心。

- 潜意识的力量 / 002
- 人人都有潜意识 / 004
- 潜意识就是与心灵进行对话 / 007
- 潜意识是这样工作的 / 010
- 当潜意识遇见读心术 / 014
- 潜意识是读懂人心的窗户 / 017

## 第二章 通过面部表情破解潜意识

---

表情是一种独具特色的情绪语言，它以有形的方式体现出无形的内在情感体验，成为人际感情交流和相互理解的工具之一。很多时候，即便我们想伪装自己，却往往会有一些反映内心真实情绪的信息无意间流露出来。这些心理信息的表达很难被我们的意识所阻止，因为那是潜意识绕过意识做出的表情和反应，我们往往无法察觉到。

---

- 表情，内心的晴雨表 / 022
- 眉毛是泄密心情的路线图 / 025
- 你的眼睛会说话 / 027
- 鼻子是如何表达“情绪”的 / 030
- 嘴部动作折射出来的心态 / 034
- 下巴是内心世界的“投影机” / 036
- 笑容里隐藏的秘密 / 039

## 第三章 肢体语言就是你的“测谎仪”

---

一个人可以在语言中进行伪装，但是在形体上进行伪装时，总会或多或少流露出一些真实的信息。因为潜意识并不懂得伪装，所以很多时候它会“跟不上”人们伪装自己的脚步。可以说，人们总是被自己的身体语言“背叛”，一个人的形体表现就是一台“测谎仪”。如果你能灵活地利用这个“测谎仪”，就能够破译对方的形体密码，更加准确地判断他的举止和想法。

---

- 从手势看一个人的心理状态 / 044

- 双臂透露出来的秘密 / 047
- 头部动作隐藏的潜台词 / 051
- 你的脚在“说”什么 / 054
- 透过走姿看心理 / 057
- 坐姿语言反映不同的性格 / 060
- 透过站姿看性格 / 063
- 小动作，太真相 / 067

## 第四章 透过言语破解潜意识

---

语言是人与人沟通必不可少的一个渠道，也是人们个性特点的一个“扩音器”。每个人在跟他人交谈的时候，都会有自身固有的说话方式和物理特点，而且这些也会因为时间、地点、环境的变化而产生不同的变化。说话的内容和用词习惯，更是一个人在潜意识中形成的一些难以改变的想法。如果我们能够正确地解读这些信息，成功地接收对方的潜意识通过交谈传递出来的信息，那么在人际交往中，我们就能够掌握话语控制权。

---

- 不同语言风格揭示不同性格 / 072
- 透过语速看人心 / 075
- 从“好话”中推断对方的真实意图 / 079
- 口头禅中暗藏的个性密码 / 082
- 通过打电话的方式了解对方 / 085
- 从回答问题的习惯看一个人靠不靠谱 / 088

## 第五章 透过生活细节破解潜意识

---

在与人相处的过程中，了解一个人，并看透他内心隐藏的真正情绪和性格特征是非常重要的。而如何找到识别人心的切入点，则是我们需要学习的。习惯就是经过重复表现而巩固下来的思维模式和行为方式，例如人们长期养成的学习习惯、生活习惯、工作习惯等。一个人习惯性的动作，往往就是他潜意识形成的能够表达出他的所思所想，以及其性格特征的行为。经验丰富的识人高手往往能够通过习惯看透他人隐藏起来的性格特征，并且以此来掌控人心。

---

- 看电视的习惯可折射出人的性格 / 092
- 香水味与性格的奇妙关系 / 095
- 从吃相看性格 / 099
- 放松方式会显露一个人的性格 / 103
- 从购物方式看一个人的性格 / 106
- 从吸烟方式可以看透一个人的内心 / 109
- 从饮酒习惯判断一个人的性格 / 113
- 由开车方式掌握他人性情 / 116
- 点餐反映出来的性格特征 / 119

## 第六章 通过兴趣爱好破解潜意识

---

每个人都有不同的兴趣爱好，这些都是经过潜意识筛选而存留并坚持下来的。也就是说，在某种程度上，一个人的兴趣爱好代表着他在性格上有着怎样的偏好。当一个人捧着一本书进行阅读的时候，用什么话题可以让他把注意

力从书上转移到你身上？当一个人有着奇特的收集喜好的时候，如何才能够打开他的话匣子，让他愿意为你介绍他的收藏？其实，他的潜意识已经为你描绘出了一幅隐藏在嗜好中的心灵地图，只要仔细地阅读，你就可以找到答案。

---

- 由阅读偏好看透内心与情感 / 124
- 你的音乐就是你的个性 / 127
- 从旅游偏好了解一个人的内心 / 131
- 从收藏品看一个人的生活态度 / 134
- 颜色的偏好透露潜藏的个性 / 138
- 饮食偏好可以看出一个人的性格 / 142

## **第七章 通过着装打扮破解潜意识**

---

不管是男性还是女性，恰当的装扮都是必需的，它不但可以悦己悦人，更重要的是，一个人的打扮代表了一个人的喜好、品味、修养、个性，往往也能折射出他的心理需求。我们常说一个人有魅力，吸引人，往往并不是因为他的长相出众，而是他的举止高雅，穿着得体，气度不凡。一般来说，不同的穿着打扮体现着人们对自我的社会角色和周围世界的不同态度。通过别人的穿着打扮洞悉其想要掩饰的心思，是我们需要培养的一个重要能力。

---

- 衣服风格折射出的个性 / 148
- 从手表的佩戴看一个人的个性 / 151
- 饰品透露出的性格特征 / 154
- 透过领带看男人“本色” / 158
- 眼镜背后隐藏的“心灵风景” / 161

- 背包是被包住的人心 / 164
- 从妆容看女人的性格 / 168
- 鞋子是看穿人心的媒介 / 172

---

## 第八章 潜意识决定职场命运

每个在职场摸爬滚打过的人都会对人际关系的重要性深有感触，然而，真正处理好这层关系却非常不易，因为它牵扯到利益问题。正因为如此，人们用各种方式伪装自己。但是，不管人们如何伪装，潜意识都会泄露其内心最真实的想法。如果你能抓住对方不经意间流露出的真实情绪，无论他是上司还是同事，你都能够借此提高职场竞争力。

---

- 看懂领导的心思很重要 / 178
- 从管理方式看领导的风格 / 182
- 从打招呼的方式看对方性格 / 186
- 办公桌的摆设中潜伏的个性 / 190

## 第九章 潜意识决定销售成败

销售，是很多人都会接触的一种职业，不管是销售人员还是顾客。而一个成功的销售人员并不是仅仅靠口才就能够取得良好业绩的，他更多的是要学会如何把握客户的情感，激发客户的占有欲，使得产品能够顺利地被购买。而在这个过程中，人们的潜意识就占据了一个极其重要的地位。每个人都有潜意

识，它会控制人们做出许多自己意想不到的事情。所以，如果能够正确地解读潜意识、利用潜意识，那么成为一个成功的销售人员就并非难事了。

---

- 让你的潜意识爱上销售 / 196
- 细微动作隐藏的潜意识 / 199
- 察言观色读懂客户的潜意识 / 203
- 客户的从众心理就是最好的卖点 / 206
- 激发顾客怕买不到的心理 / 209
- 用赞美为销售开路 / 213
- 让顾客的潜意识认可你 / 217
- 尝试满足客户的潜意识 / 221

## 第十章 潜意识决定婚姻幸福指数

---

有人说，男人来自火星，女人来自水星，水火不相容的两种人在一起，只有会有无尽的矛盾和冲突。而心理专家则解释说，男人和女人对于彼此的不理解，往往只是由于双方不同的思维方式和侧重点引起的。彼此缺乏了解，缺乏观察，是很多男人和女人无法和谐相处的重要原因之一。其实很多情况下，只要双方能够留意对方潜意识流露出来的信息，解读对方的动作和行为，那么，双方就能化解误会，和好如初。

---

- 男人和女人天性的不同 / 226
- 不陪你逛街就是不爱你吗？ / 230
- 通过约会看你们有没有未来 / 233
- 女孩子恋爱时都想什么 / 238

- 婚姻的默契是潜意识的对话 / 243
- 不安全感从哪里来 / 246
- 潜意识决定你的幸福指数 / 248





## ▶▶▶ 第一章

# 无处不在的潜意识

最难读懂是人心，几乎没有人敢说能够完全读懂人心。人心不是清澈见底的小溪，也不是古板生硬的说明书，而是无字可读的天书。然而，只要生活在这个世界，人心就是每个人都不可避免要碰到的。通过潜意识读懂人心是一个快速进入他人内心世界的办法。因为潜意识总是在不经意间向外界透露一个人的内心真实情绪，以及一些隐藏的性格特征。如果你能够准确地把握这些信息，那么你就能够成功地透过潜意识这扇窗户读懂人心。