

每天进步一点点

畅销4版

全新插图版

# 每天3分钟 读懂心理学

用最短的时间轻松读懂心理学

学会洞察和掌控人心·当好自己的心理医生  
激发沉睡已久的潜能·成为职场交际的高手

*Psychology Changes Your Life*

每天3分钟，让你认识抑郁症、强迫症和种种病态心理，增强心理免疫力，筑起心灵的防火墙；让你成为职场上的心理大师，释放无限的潜能，登上人生和事业的巅峰。

(知名心理教育机构)

京师心智◎著



中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



# 每天 3 分钟 读懂心理学

中国法制出版社



## 图书在版编目 (CIP) 数据

每天 3 分钟, 读懂心理学: 完美升级版/京师心智著.  
—2 版. —北京: 中国法制出版社, 2012. 2

ISBN 978 - 7 - 5093 - 3395 - 2

I. ①每… II. ①京… III. ①心理学 - 通俗读物  
IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 263492 号

策划编辑: 刘 峰 (52jm.cn@163.com)

责任编辑: 郑文阳

封面设计: 杨泽江

---

每天 3 分钟, 读懂心理学

MEITIAN SAN FENZHONG, DUDONG XINLI XUE

著者/京师心智

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/710 × 1000 毫米

版次/2012 年 3 月第 2 版

印张/14 字数/216 千

2012 年 3 月第 1 次印刷

---

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 3395 - 2

定价: 29.80 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真: 66031119

网址: <http://www.zgfs.com>

编辑部电话: 66034985

市场营销部电话: 66017726

邮购部电话: 66033288

# 前 言

当一个人捂着嘴、触摸鼻子、搓着双手、岔开双脚的时候，你知道他（她）在传递什么样的信息吗？你知道女孩子为什么喜欢把书本抱在胸前吗？你知道如何从一个人的行为举止来看穿他（她）的谎言吗？这是心理洞察术要教给你的。

你知道算命先生实际上是心理操纵的高手吗？怎样才能让一个人心甘情愿地接受你的想法？如果别人想从心理上操纵你，他（她）会怎么做？欲擒故纵、以退为进，制造共同的敌人，利用从众心理，这些是心理操纵术要向你展示的。

当情绪低落、内心痛苦、头脑不冷静的时候，你知道如何调节自己吗？在每个人的内心里都有一个受伤的小孩，你知道如何安抚他吗？当心魔肆虐的时候，你能渡过难关吗？最经济、最有效的心理调节方式是什么？好心情能吃出来吗？这是心理调节术要告诉你的。

身体会感冒发烧，或者患上各种疾病，心灵也一样。如果心灵感冒了，你会及时察觉吗？你会给心灵吃一副感冒药吗？如果心灵受伤了，你会给它贴上创可贴吗？面对抑郁症、强迫症和种种病态心理，你知道怎么去战胜它吗？学学心理诊疗术吧，做自己的心理医生。

在生活中，你会觉得自己无能、无力、无助吗？难道自己一无是处，

只能做一个失败的人，庸庸碌碌地过一生？你愿意接受这样的结果吗？其实，每个人都有巨大的潜能，关键是能否找到开启内心小宇宙的钥匙，释放自己的潜能。读读潜能激发术，或许你能找到让自己精神焕发、面貌一新、突破生活困境的钥匙。

在职场上，你可以不去玩弄权术，但一定要懂得办公室心术——洞察他人内心和调节自己情绪的心理策略和技术。你知道怎么把话说到别人的心坎上吗？怎样避免成为同事眼红和嫉妒的对象？看看职场心理学吧！

每天 3 分钟，学到实实在在的心理学知识，洞察心灵的奥秘。



# 目 录

## 第一章 心理洞察术——拥有洞察人心的慧眼 / 009

表情和动作会泄密 / 011

手很不老实 / 013

脚会背叛你的心 / 015

躯干有话说 / 018

打开心灵之窗 / 020

看穿活灵活现的谎言 / 022

认识迷幻的梦 / 024

有趣的“视网膜效应” / 028

## 第二章 心理操纵术——如何让别人听你的 / 031

被“算”出来的命——自我求证 / 033

你被操纵了——心理暗示 / 036

小测试：你有几项符合巴南教授的性格诊断测验？

因为相似，所以相知 / 038

巧妙地利用从众心理 / 040

共同的敌人让人们团结 / 042

欲擒故纵，以退为进 / 044



怎样处理反对派 / 046

兴趣是最好的突破口 / 048

制造别无选择的困境 / 050

换位思考，赢得人心 / 051

“这个想法是我自己的” / 053

掌握说服对方的技巧 / 056

### 第三章 心理调节术——自我调适的快捷键 / 059

快乐，因为简单 / 061

养成快乐的习惯 / 063

掌握快乐的生活法则 / 065

换个角度，换种心情 / 067

怎样才能不紧张 / 070

小测试：你的紧张情绪适度吗？

控制你的愤怒 / 074

小测试：你的怒气可以控制吗？

远离冲动的魔鬼 / 077

小测试：你容易冲动吗？

坦然面对人的缺陷 / 081

其实，你已经很富有 / 083

不要奢望大家都喜欢你 / 085

不要被自己的情绪奴役 / 087

安抚内心那个受伤的小孩 / 088

承受心灵蜕变的痛苦 / 089

给自己积极的心理暗示 / 091

接纳自己的性格 / 094



想象力——最经济的解压方式 / 096

教你几种想象调节方法 / 098

做做想象“脱敏”练习 / 101

爱好是心灵的良药 / 102

吃出好心情 / 104

小窍门：日常生活最能提升内心快乐感的9种食物

不要压抑自己 / 107

清除内心的沙子 / 108

#### 第四章 心理诊疗术——做自己的心理医生 / 111

治疗抑郁的顽症 / 113

认识躁狂抑郁症 / 114

在外打拼要重视心理健康 / 117

中医药膳治癫狂 / 118

走出强迫症的阴霾 / 120

小测试：你有强迫症吗？

熄灭嫉妒的火焰 / 123

小测试：你有嫉妒心理吗？

扎破浮躁的气球 / 127

小测试：你有浮躁心理吗？

跨越自卑的栅栏 / 130

小测试：你有自卑心理吗？

走出报复的泥潭 / 133

小测试：你的报复心理是什么类型？

别被社交恐惧吓倒 / 136

小测试：你是否患有社交恐惧症？





击溃上班恐惧症 / 138

不要让猜疑蒙住眼睛 / 140

小测试：你对人的疑心适度吗？

不做心胸狭隘的人 / 144

走出失望的阴霾 / 146

赶走失眠，睡个好觉 / 148

如何战胜焦虑 / 150

克服自私的心理 / 152

小测试：你有自私心理吗？

纠正偏执心理 / 155

告别逆反心理 / 157

摆脱病态怀旧心理 / 159

摆脱懦弱的依赖心理 / 160

直面孩子的电视孤独症 / 163

直面年轻人的恐婚症 / 165

给心灵一副镇定剂 / 168

情绪的晴雨表——器官 / 169

远离厌食症 / 171

制服暴食症 / 173

## 第五章 潜能激发术——这辈子不能就这样 / 177

怎样开发你的巨大潜能 / 179

轻松的心态可以释放潜能 / 181

压力可以激发人的潜能 / 183

用美好的愿景来激励自己 / 185

“野心”去哪了 / 187



- 做做“镜子训练” / 189
- 在挫折中变得聪明和成熟 / 190
- 通过读书来拓展自己 / 192
- 客观地审视自我 / 193
- 信念的力量是巨大的 / 195
- 运用“超觉静思法” / 197
- 找回失去的童心 / 200

## 第六章 职场心理学——成为办公室心术高手 / 203

- 保全同事的面子 / 205
- 帮同事打圆场 / 206
- 掌握“1.2.3”谈话法则 / 208
- 管住自己的嘴 / 210
- 别踩办公室地雷 / 213
- 把话说到别人心坎上 / 215
- 正确对待弦外之音 / 217
- 职场拒绝情绪化 / 218
- 消除同事的嫉妒心 / 220





# 第一章

## 心理洞察术

### ——拥有洞察人心的慧眼

人与人交往的过程中常常要接收和释放大量、的复杂的甚至是矛盾的信号。如果一个人能够更好地了解和准确地解读对方的信号，那么不论是在生活还是在工作中，都将掌握更多的主动，避免不必要的损失。

诚实之所以具有普世价值，原因就在于谎言遍地都是，从政坛精英到市井小民再到商界巨头，它成为了生活中无所不在的陷阱。不可否认，在某些特定的场合下，某些谎言是有利他性的，虽然其数量并不像说谎者说的那样多。但是说谎者不能轻率地认为，受骗的人都愿意被蒙在鼓里。

在电影中，我们经常可以看到侦探通过缜密的思维将案件推理还原出来，他们并不是什么超人，他们只是因为拥有了严密的思维逻辑、敏锐的洞察力和一点点技巧而已，而这些是任何人都可以学会的。实际上，在日常生活中我们都在某种程度上使用着心理洞察术。







## 表情和动作会泄密

1992年8月28日，英国财政大臣莱蒙站在财政部的门口，面对电视摄像机，又一次表达了绝不降低英镑汇率的强硬立场。他说：“英镑不可能贬值，英国不会退出汇率机制。”而正是这一次电视演讲，被索罗斯看出了问题。因为大多数人一分钟眨眼6到8次，但莱蒙面对摄像机的时候，竟然一分钟眨眼64次。索罗斯作出了判断，莱蒙缺乏信心，他在说谎。结果，国际金融投机商在短短几天内卖空了价值100亿美元的英镑，迫使英镑贬值，英国退出欧洲汇率体系，而索罗斯则从中赚取了高达20亿美元的利润。

根据行为心理学的研究，人的身体和思想就像是一枚硬币的两面，它们是紧密地结合在一起的。当一件事发生在人们身上的时候，就会影响精神活动，进而反映在身体动作上。比如，当人们在说谎时，闭上眼睛的时间会比说真话的时间要长；人们兴奋起来时瞳孔就会自然而然地放大。人的任何一种思想活动都会导致身体发生相应的生理反应。因此，观察和捕捉这些外部的行为信号，就能轻而易举地揭穿生活中的骗局。

怎样才能知道对方是不是在撒谎呢？一个最重要的观察技术就是识别非语言的欺骗姿势。当我们撒谎（看见或者听见不真实、不可想象的事情）时，我们往往用手捂住自己的嘴、眼睛和耳朵。一个儿童，如果他说了谎话，他会用手将嘴捂住。如果他不愿意看到某些东西时，他们会用手或者胳膊捂上自己的眼睛。随着年龄的不断增大，人们手脸并用的姿势会变得更加精炼，也不那么明显了，但仍然会有意无意地表现出来。

在所有的表情中，眼睛的信息是最丰富的。前一段时间，作者跟朋友在街上遇到了他的一个朋友，他在与他的朋友打招呼的同时眯了一下眼睛。事后我问他是怎么回事。朋友告诉我，他们曾经是同学，但现在却有一些过节，打招呼只是出于礼貌。

在生活中，遮住眼睛与眨眼、眯眼睛，这些表情都是头脑试图阻挡或者避免它看到的欺骗或谎言行为。如果谎言很大，人们往往故意看别处，通常是看地板，以避免听者对她们的凝视。这种非语言行为叫做“视觉阻断”。

除了表情，一些动作也值得注意。这些动作会充当叛徒，泄露人内心的秘密，戳穿谎言。

当人们试图不听谎言时，便会把手放在耳朵上面或者耳朵周围，这是成年人的一个姿势。儿童不愿听训斥时，便会用双手捂着耳朵。实际上人们把手放在耳朵附近时，就是儿童同类姿势的一个翻版。揉耳朵、用指尖来回钻耳孔、揪耳垂、揉耳朵的背面、用整个耳垂捂住耳孔，如果你看到有人有这些动作，就说明此人听腻了别人的或者他自己的谎言。

另外，在听者感到乏味时，一般会用手支撑他的头，那是一个信号，表示他必须用手支撑着他的头，以免打瞌睡。听者厌倦的程度，同他的手和臂支撑头的程度有直接的联系。当听者感到十分乏味时，他的头完全靠手来支撑。同样，用手敲打桌子和用脚不断拍打地板的动作也是乏味的信号。并且，敲拍的速度越快，此人就越不耐烦。

当人们在作出评价的时候，会用握着手支撑着脸。如果人们已经失去兴趣，那么，支撑的位置会略有变化，一般改用手掌根部来支持头。与作出评价姿势的不同在于，人们感兴趣的姿势是把手放在面颊上，而不是用手支撑头。

当听者交叉双臂时，他们不仅对讲话内容的注意力较差，对讲演者

也有比较消极的看法。双臂交叉姿势意味着防御或者否定的态度。当一个人在排队的行列、咖啡店、电梯里等处在陌生人的中间时，往往采取这样的姿势。实际上，当你采取相应的态度时，任何姿势都是舒服的。这就是为什么许多人认为，他们之所以习惯于交叉双臂，是因为这样比较舒服的原因。

这是儿时的行为习惯的一种遗留。我们小时候，每当受到威胁时，便躲在桌子、椅子、家具或者家长的后面。随着年龄的增长，当躲藏在固体东西后面的做法不再恰当时，我们便学会了把双臂交叉在胸前以躲避威胁。当我们再长大一点的时候，便学会了使用姿势不那么明显的方式交叉双臂，辅之以双腿交叉的姿势。当我们年龄更大的时候，双臂交叉的姿势就越发不明显。把一只或两只手臂放在胸前，就形成了一个障壁，用来阻挡威胁或不愉快的情况，别人几乎觉察不出来。总而言之，当一个人因为不安而采取防御姿态时，就表明他感觉受到了威胁。

## 手很不老实

手是我们身体的一部分，帮助我们完成大部分工作，但它也会带来麻烦。因为手总是很不老实，一不留神，就把我们内心的活动泄露出来。

当人们表示怀疑和不确定时，时常会用食指抓挠耳垂下面的地方，甚至抓挠脖子。德斯蒙德·莫里斯指出，撒谎会引起面部和颈部肌肉组织的疼痛感觉，因此，需要揉一揉或挠一挠。这也为人们撒谎时要揪领口和挠脖子提供了一个理由充足的解释，这是一个人对他想到的事情或者所处的环境感到不愉快的信号。女性使用这种行为的方式更加巧妙，如整理衣服或者向后撩一下头发。所以，当你看到有人使用这个姿势时，



提出“请你详细解说一下刚刚说的话好吗？”就会使这个撒谎的人露馅儿。

当婴儿吃妈妈的奶时，他感到最安全，因此，当人们受到压力时，便下意识地手指放进嘴里。此外，把香烟、笔等等往嘴里放也是同样的道理。但是要注意的是，当人们需要安慰时，也这样做。因此，当出现这个姿势时，要主动给人以安慰。

守卫嘴的姿势是少数成年人使用的姿势，用手捂住嘴巴，这时头脑指示嘴不要说出正要说的谎言。有时，这个姿势可能是攥着拳头或者是只用几个手指捂在嘴上，有许多人用咳嗽的办法来掩盖守卫嘴的姿势，但它的含义是一样的，这在很多国外的电影中就有所表现。但是，当你在说话时，对方捂住嘴，那就表明，对方觉得你在说谎。

实际上，触摸鼻子也是守卫嘴的姿势的一种，可能是在鼻子下面轻轻地抚摸几下，也可能是迅速地触摸一下鼻子。原因是当我们下意识地想要捂住嘴的时候，在最后一刻，为了变得不那么明显，手迅速地离开脸，触摸了一下鼻子。需要说明的一点是，鼻子痒痒通常的做法是揉揉或者搓搓，而不是触摸。与守卫嘴的姿势一样，在你说话时，对方如果迅速地触摸鼻子，则表示他可能在怀疑你的话。

真实、诚实、忠诚和顺从总是同张开的手掌联系在一起的，在日常的交往中，人们采取两个基本的手掌姿势。第一个是：手掌的掌心向上，表示坦率和诚实。第二个是：手掌的掌心向下，表示克制。

看一个人手掌的姿势，是最好的发现某人是否坦诚的方法。当一个人把一个手掌或两个手掌向对方摊开时，表示自己的坦率和诚实。当一个儿童撒谎或者隐瞒了什么时，他总是把手掌放在大人看不到的地方，例如背后。当成人在隐瞒或者撒谎时，同样也把手掌藏在口袋里或者把手臂交叉起来。这像大多数身体语言一样，完全是一种下意识的动作。

