

心理学大全集

瞬间洞察人心



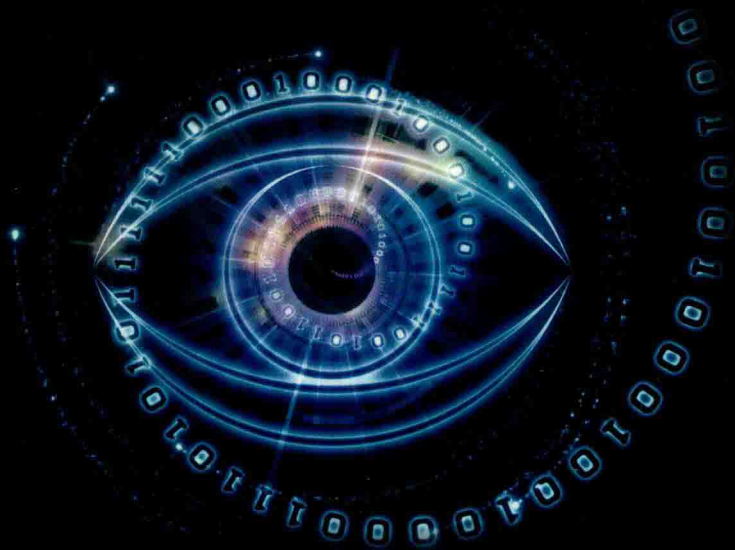
解读心理密码

读心术

THOUGHT READING

我知道你在想什么

张弋洋 编著



简单易学的读心技巧，全面实用的察人秘诀
让你做到知人知面又知心

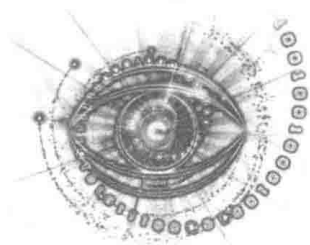
成都地图出版社

心理学大全集

读心术

我知道你在想什么

张弋洋 编著



图书在版编目(CIP)数据

读心术:我知道你在想什么 / 张弋洋编著. -- 成都:
成都地图出版社, 2019.3
(心理学大全集; 1)
ISBN 978-7-5557-1108-7

I. ①读… II. ①张… III. ①心理学 - 通俗读物
IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 287489 号

编 著: 张弋洋
责任编辑: 游世龙
封面设计: 松 雪
出版发行: 成都地图出版社
地 址: 成都市龙泉驿区建设路 2 号
邮政编码: 610100
电 话: 028 - 84884827 028 - 84884826(营销部)
传 真: 028 - 84884820
印 刷: 河北鹏润印刷有限公司
开 本: 880mm × 1270mm 1/32
印 张: 30
字 数: 600 千字
版 次: 2019 年 3 月第 1 版
印 次: 2019 年 3 月第 1 次印刷
定 价: 150.00 元(全五册)
书 号: ISBN 978-7-5557-1108-7

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换

前 言

美国著名心理学家艾伯特·赫拉伯恩曾提出过一个公式：信息交流的结果 = 7% 的语言 + 38% 的语调语速 + 55% 的表情和动作。由此可知，人们在人际交往中，多达 93% 的信息是通过非语言方式传递的，读懂和使用身体语言具有重要的意义。

在识别身体语言方面，美国联邦调查局（简称 FBI）的特工人员有着独到的研究和丰富的经验，他们致力于身体语言的破解工作，可以通过罪犯、恐怖分子、间谍的面部表情、手势、身体距离、姿势甚至包括服装、饰品来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。FBI 关于身体语言方面的知识和技能值得我们借鉴和学习，可以帮助我们更好地理解周围人的感觉、思想和意图，从而在人际交往中占据主动地位。

身体语言在日常生活中起着不容忽视的作用。积极有效地运用身体语言有助于人们走向成功。在商业谈判中，如果不懂得察言观色，读不懂对方的微表情，可能很难达成共识，到最后使谈判无法顺利进行；在面试中，积极的身体语言可

能使面试者得到一份满意的工作；第一次约会时，无意识的错误举止或许会扼杀一段美满的姻缘。身体语言就是这么神奇，它无处不在，无时不在，等待那些有心人来发掘，帮助他们走向成功。

本书是一本研究有关身体语言及人际交流的书籍，全面地介绍了身体语言在实际的人际交往中所起的作用。在任何场合、任何地点，人们每时每刻都在与人交流，因此，读懂他人的身体语言，对我们取得成功至关重要。本书可以教会读者读懂他人的身体语言，在关键时刻解除对方的心防，帮助读者找寻藏在细节里的线索，是一本人们在任何场合都能用得着的沟通指南。

2018年8月

目 录
CONTENTS

第一章 读人先读心：读懂人性的心理效应

暗示效应 / 002

标签效应 / 007

贝尔效应 / 014

马蝇效应 / 021

名片效应 / 026

首因效应 / 031

投射效应 / 036

晕轮效应 / 041

酸葡萄效应 / 047

巴纳姆效应 / 052

毛毛虫效应 / 058

第二章 言为心声：从言谈中洞察人心

幽默与自嘲的心态好 / 064

说话语速传达性格密码 / 068

通过语气寻找内心想法 / 071

谈话特征告诉你他人心理 / 073

用打招呼时的特征分析他人心理 / 076

多种称呼，亲疏有别 / 079

第三章 手势动作：从举手投足读懂人心

拇指动作要留心 / 084

手指小动作反映大问题 / 086

不同手势展示不同寓意 / 089

撒谎者的几个经典小动作 / 092

以握手示人内心 / 096

保护自己的几个小动作 / 099

第四章 兴趣爱好：个人喜好反映的内心世界

- 从色彩偏好了解他人个性 / 102
- 从旅游偏好分析潜在性格 / 106
- 从饲养宠物辨析他人心理 / 108
- 从运动爱好知他人性格 / 110
- 从阅读喜好分析他人生活态度 / 113
- 用益智游戏分析对方性格 / 117
- 饮品偏好展现个人性格 / 119
- 通过看电视的习惯来辨别一个人 / 121
- 运动爱好反映个人个性 / 125
- 从音乐爱好知其内心心境 / 128

第五章 洞悉人品：知人知面更要知心

- 以权为镜，可知人自控能力 / 134
- 以利为镜，可知人是否清廉 / 137

以危为镜，可判断他人是否忠诚 / 141

以期为镜，可识人是否守信 / 144

朝夕相处，可以知其修养 / 148

咨询谋略，可以知其学识 / 152

频繁使唤，可以知其能力 / 156

旁敲侧击，可以知其反应能力 / 161

第六章 识破谎言：没有人能骗到你

视线转移代表心虚 / 168

撒谎时脸上也会有痕迹 / 171

错误行为让心虚表露无遗 / 173

正确分辨“君子”“非君子” / 174

和多疑的小人要保持距离 / 177

识别小人有特质可循 / 179

小人伎俩虽小，蛛丝马迹也不可放过 / 181

第一章

读人先读心：读懂人性的心理效应

暗示效应

这天，美国某大学心理系的一位教授在课堂上向学生们郑重地介绍了一位来宾——科罗博士，说他是世界著名的化学家，已经得过很多大奖。科罗博士在大家的掌声中从皮包中拿出一个装着液体的玻璃瓶，高傲地说：“这是我正在研究的一种物质，它的挥发性很强，但是对人体无害，当我拔出瓶塞，它马上会挥发出来。它气味很小，当你们闻到气味，请立刻举手示意。”

说完话，博士拿出一个秒表，计算时间，同时拔出了瓶塞。一会儿工夫，只见学生们从第一排到最后一排都依次举起了手。在课堂即将结束的时候，心理学教授告诉学生，科罗博士只是本校的一位老师假扮的，而那个瓶子里装的物质只不过是蒸馏水。

心理系的学生之所以“睁着眼睛说瞎话”，是因为受到了“科罗博士”的暗示。他暗示瓶子里装的是一种他正在研究的物质，因为挥发速度很快，加上气味很小，所以学生们就相

信了，并且似乎真的闻到了某种特殊物质的气味。人们总结发现，巧妙的暗示会在不知不觉中误导我们的判断力，对我们的思维形成一定的影响，造成我们行为的些许改变或者偏差。在心理学中，人们将这种通过语言、行动、表情或某种特殊符号对他人的心理和行为产生影响，从而使他人接受暗示者的某一观点、意见或按暗示的方式活动的现象称为“暗示效应”。

在我们日常生活中暗示效应应用得非常普遍，每天都有不同程度的暗示来影响着人们的思维。例如：一道新菜上来，你提起筷子尝了一尝，发现没有什么特别的味道，但等主人详细介绍之后，你再一次品尝时却渐渐体会到了菜的新奇和特殊。在商场购物也是同样的道理，你发现有一款新电脑上市，虽然在你看来这款电脑和其他的款式没有什么区别，软件方面也是相差无几，但是经销售员详细介绍后，你再看这款电脑就觉得它确实有与众不同之处，这就是所谓的暗示效应。

再比如，上班的时候有同事突然对你说：“你今天的脸色不太好，是不是病了？”这句不经意的话起初你还不太注意，但是，慢慢地，你真的会觉得自己头重脚轻，浑身隐隐作痛，似乎自己真的病了。最后，自己越想越不对劲，自己也越来越担心，于是就到医院做了一番检查，当权威的医生向你宣布“没病”之后，你顿时觉得浑身轻松，充满活力。这些现象有时只在人的一念之间，虽然看起来有些不可思议，但是，这都是经常发生的事情，事实上，也大多是暗示效应在起作用。

春节联欢晚会上，赵本山、范伟等人表演的小品《卖拐》令人捧腹不已，至今为人津津乐道。小品寓意主要是讽刺那些骗人、坑人的奸商，而最让人啼笑皆非的是范伟饰演的那位买拐者，他在卖拐者逐步的心理暗示下产生了错觉，真的认为自己的腿有毛病，最后买下了那副拐。人们在啼笑皆非的同时也会说：“太傻了，让人卖了，还替人家点钱呢！”但这样的愚者是否“纯属虚构”？事实上，在商家的虚假宣传中，上当受骗者不在少数。并不是说上当的人都是愚蠢的人，上当的人其实并不愚蠢，有些甚至非常精明，这些人往往是在不知不觉中上当受骗，属于非强迫性受骗。

所谓暗示主要是指人或环境以非常自然的方式向个体发出信息，而个体会在无意之间接受了这种信息，从而做出相应的反应，这也是一种常见的心理现象。巴甫洛夫认为：暗示是人类最简化、最典型的条件反射。暗示分自暗示与他暗示两种。

自暗示指的是自己使某种观念影响自己，对自己的心理施加某种影响，使情绪与意志发生作用。例如，在早上起床的时候去照镜子，这个时候有人发现自己的脸色不太好，并且觉得上眼睑浮肿，如果刚好是昨晚睡眠质量不佳，这时马上就产生不快的感觉，甚至会怀疑自己是否得了病，继而觉得自己全身无力，于是认为自己不能上班了，需到医院就医。这就是对健康不利的消极自我暗示作用。而有的人则刚好相反，当在镜子里看到自己脸色不好，由于睡眠不好而造成精神萎靡不振、眼圈发黑时，马上用理智控制自己的紧张情绪，并且暗示自己这个现象是正常的，也是暂时的，只要到户外

活动活动，呼吸一下新鲜空气就会好的。于是经过调整后精神就慢慢振作起来，最后高高兴兴去工作了。这种积极的自我暗示，有利于身心健康。

他暗示指的是个体与他人交往中产生的一种心理现象，主要是他人对自己的情绪和意志发生作用。

例如在三国时期魏国曹操的部队在行军路上，由于天气炎热，加上是正午时分，士兵们都口干舌燥。曹操见此情景，思考片刻后大声对士兵说：“少安毋躁，前方有梅林。”士兵一听精神大振，并且立刻口生唾液，加快步伐。

曹操巧妙地运用了“望梅止渴”的暗示，目的是用来鼓舞士气。曹操的暗示是起积极作用的，但现在有些家长、老师对孩子的暗示却是简单粗暴的消极状态，如此一来，效果自然不佳。

人总会在不知不觉中接受各种暗示，那么人为什么会出现这种状态呢？要想回答这个问题，我们必须对一个人进行决策和判断的心理过程有一个初步的了解。这一因素主要是由人格中的“自我”部分综合了个人需要和环境限制之后做出的。这样主观的决定和判断，在生活中我们称其为“主见”。一个非常“自我”的人，通常就是我们所说的“有主见”“有想法”的人。但人不是万能的，没有绝对的“自我”，更没有完美的“自我”，所以“自我”并不是任何时候都是正确的，也并不总是“有主见”的。所以说“自我”的不完美以及“自我”的部分缺陷，就给外在影响留出了空间，给别人的暗示提供了机会。

暗示效应在本质上就是用别人的智慧及想法，影响或者

干脆取代自己的思维和判断。这些心理过程通常都发生在潜意识中，也就是在潜移默化中发生。就好比刚学话的小孩子，只要大人说什么，他都会在不知不觉中模仿着。还有一种情况就是人们也会在毫无知觉的情况下接受自己喜欢、钦佩、信任和崇拜的人的影响与暗示。这种对于自主判断的部分放弃有很重要的意义，可以使人们能够接受智者的指导，作为不完善的“自我”的补充。当然，这都是暗示作用积极的一面，这种积极作用的前提是一个人必须有充足的自我和一定的主见，暗示此时只能起到“自我”和“主见”补充与辅助的作用。积极暗示对于被暗示者来说就像是如虎添翼。比如，一名运动员的成绩已经十分优秀，这时候，他非常敬佩的恩师在旁边轻轻暗示：“你能行，你是最优秀的，你一定非得冠军！”正是这一暗示，激发了他全部的潜能，使他在比赛中真的得了第一。如果没有恩师的正面暗示，也许，这名运动员的成绩就不会这么理想。

暗示除了有积极方面的影响，当然也会有比较消极的一方面，那就是容易受人操纵、控制，成为受害者。在我们日常生活中，要将暗示效应的积极作用发挥得恰当得体，要远离暗示的消极作用，这样我们才能不断地进步。

标签效应

在1972年的时候，出现过著名的“假病人实验”，这个实验主要是由美国斯坦福大学心理学系的教授罗森汉恩博士来进行的。当时，罗森汉恩博士招募了八个人来假扮病人，他们分别是五名男性以及三名女性，这其中包括有一位精神病学家，一位画家，一位二十多岁的研究生，一位家庭主妇，一位儿科医生，三位心理学家。这些假病人都告诉精神病医院的医生，他们幻听严重。除此之外，他们所有的言行完全正常，并且给问诊者的信息都是真实的，当然除了自己的姓名和职业以外。最后，他们八人中有七人被诊断为“狂躁型抑郁症”。

当这八个假病人被关入精神病医院后，他们所有的行为表现都很正常，没有再出现幻听的情况，也没有任何其他精神病理学上的症状，但是却没有一个假病人被医护人员识破。结果这些假病人陆陆续续要求出院时，医护人员却不肯放行。原因是因为他们已经被贴上“精神病”的标签，医生

认为这些病人的病情在不断加剧，“妄想症”越来越严重。精神病院的医护人员甚至发明了一些精神病学上的新术语来描述这些假病人的严重“病情”，假病人与人闲聊被看作是“异常交谈行为”，他们甚至认为假病人做笔记都是一种精神病病情的新发展，以至于“做笔记”被护士当作病状以“异常书写行为”记录在他们的病历中。也就是说，这些原本是没病的人，在贴上精神病标签之后，就顺理成章变成精神病患者，这就是我们所谓的标签效应。

当一个人被贴上某种标签时，他就会相应地做出自我印象管理，使自己的行为与所贴标签的内容相符。这种现象是由于被贴上标签而引起的，故称为标签效应。

通过上面的实验不难看出，罗森汉恩的研究有力地揭示了诊断标签的危险性——标签效应：一旦医护人员确立对某人的印象，认为对方患有精神分裂症，就会不自觉把他的一切行为和举止视为反常。由此可见，有的时候“病人”是没有问题的，出现问题的反而是“医生”的眼力和判断力。

心理学认为，之所以会出现标签效应，原因在于“标签”具有一定程度的导向作用，无论是“好”是“坏”，它对一个人的“个性意识的自我认同”都有强烈的影响。有的时候给一个人“贴标签”的结果，恰恰是使其向“标签”所喻示的方向发展。当然，如果你被贴上的是积极的标签，那么对你的影响就是正面的；反之，如果你被贴上一个消极的标签，那么对你的影响就是负面的。