



把握心理，掌握其中的妙处，
你会在生活中游刃有余。

阳光的内心，
会照亮阴霾的情绪，
展示真自我！

悄悄成为 心理专家

一个微笑，一个眼神，甚至都会成为一种能量。

王宇/著

中国商业出版社



悄悄成为 心理专家

王宇/著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

悄悄成为心理专家 / 王宇著. -- 北京: 中国商业出版社, 2014.12

ISBN 978-7-5044-8778-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 271100 号

责任编辑 常 松

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京柏玉景印刷制品有限公司

* * * *

710×1000 毫米 16 开 16 印张 221 千字

2015 年 1 月第 1 版 2015 年 1 月第 1 次印刷

定价: 30.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

科学技术的发展，使人们处在高速度、快节奏和充满竞争的现实生活中，这样的生活也带来了很大的心理上的紧张和压力。人的心理以及行为在支持着人的生活方式，无论生活中的衣食住行，为人处世，都充满着心理学的身影，都需要心理学的知识和帮助。心理学包含了很多的方面，要想在生活中畅游，就需要人们了解各种心理定律在生活中的出现，懂得如何生活才会让自己真正快乐。生活中到处都存在着心理动向，然而你需要将其了解透彻，不然的话，你就会被生活压得喘不过气。要知道生活的意义，使自己的内心更加的轻盈、平稳，在生活中做一个心理专家。

现在的社会是需要我们掌握心理规律的，只有真正了解其中的法则才可以将自己定位好，让自己真正的在工作中发挥自我价值。就算是在工作的场合，也能体会到心理所产生的作用，发现并予以应用，让自己做到最好。事实上，每个人都会下意识的做出一些行为，而这些行为是最真实的，是来自于内心的。这些不容易造假的肢体动作，又蕴藏了一个怎样的内心，只有看懂了这些动作，就会更容易了解到每一个人的心理情况。每一个表情的做出都是有一定意义的，而且这些表情的微小变化，可以使你了解他的内心想法。哪些是真的，哪些又是假的呢？就通过这些细小的变化，为你打开这些谜团吧！在小世界里去了解大世界，从小看大，这些就属于是微表情的功能。人与人之间有感情，进而就产生了爱情，爱情是怎样的一个心理过程呢？怎样使自己在爱

情中保持有力的地位，也就是使自己得到幸福。了解爱情心理并打败一些不好的心理，这样就可以使自己把握住自己的幸福！

生活、职场、爱情都是“人性”场，生活中往往遇到的困难，就是和人有联系的，所以有人的地方，就需要读心术。如果不懂得了解人心，那么就会寸步难行！读懂人心是为了不受制于人心，可以让我们很顺利的做事，更好的做人！

这本书可以使你成为一个真正的心理学家。本书从不同的层面向你介绍了怎样了解别人的心理，怎样选择优势策略，怎样使自己避开困难，怎样洞悉他人需求。使你能从很多的方面来分辨他人的心理。

事实上人的一生中，心理学是极具意义的。它有助于了解自己，加强自我修养；解除内心的困惑和难题；为自己增加人脉……总而言之，心理的现象是非常多样的，它们之间也存在着错综复杂的关系。在当今这个复杂的社会里，想要有所成就，人们有必要对心理学有一个深层次的了解，而《悄悄成为心理专家》就可以让你在职场和生活中游刃有余，能够把你塑造成一个心理大师。

第一章 通过外表看懂内心.....	001
从穿着看破对方心理	003
行为与心理有什么关系	005
脸型也可以看到性格	009
男性的胡子也是潜意识的表现	011
从佩戴的首饰看女人的内心	012
头发暴露人的个性	013
透过眼睛看内心	020
似笑非笑的人笑里藏刀	027
第二章 听语言洞察你的内心.....	031
听到的也许是谎言	033
如何正确的观察他人	035
说大话背后的心理动机	038
说的究竟是真是假	039
不要忽略嘴部的动作	041
听其声，识其人	044
学会听懂话中话	051
听出语言中的陷阱	055

第一章 通过外表看懂内心	001
从穿着看破对方心理	003
行为与心理有什么关系	005
脸型也可以看到性格	009
男性的胡子也是潜意识的表现	011
从佩戴的首饰看女人的内心	012
头发暴露人的个性	013
透过眼睛看内心	020
似笑非笑的人笑里藏刀	027
第二章 听语言洞察你的内心	031
听到的也许是谎言	033
如何正确的观察他人	035
说大话背后的心理动机	038
说的究竟是真是假	039
不要忽略嘴部的动作	041
听其声，识其人	044
学会听懂话中话	051
听出语言中的陷阱	055

手摸下巴会出卖你	144
睡姿体现了怎样的内心	146
从小动作中看懂别人	149
手势的表达	154
不为人知的“脚语”	158
第六章 “微表情”背后的真情假意	163
认识微表情	165
嘴巴的秘密	167
表达情绪的瞳孔	170
眨眼背后的意义	172
鼻子连着你的心	176
眉毛会说话	179
多向的视线	183
笑的表情	188
第七章 看透爱情中的心理	193
在约会中看懂男人	195
情人眼里出西施	197
爱情需要尊重和理解	201
面对爱情要懂得珍惜	204
爱情要有勇气	207
别被爱情蒙了眼	209
婚姻不是爱情的坟墓	212
爱情中的撒谎心理	214
不想恋爱的人	217

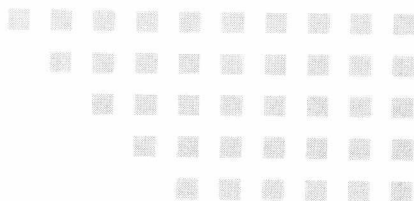
第八章 做自己的心理治疗师..... 221

善用自我暗示	223
保持积极健康的心态	226
学会自我反省	229
心态要平和	232
要让自己学会休息	235
虚荣心不可要，快乐最重要	237
做自己的伯乐	242
健康发泄心中怒火	245

第一章

通过外表看懂内心

如今社会，你是如何看待人们之间的距离的呢？若是不了解心理，也许你会无法直面生活。怎样才能更好的了解别人，我们看人的外表能够了解到什么呢？来自于内心的呼唤，你听到了吗，你知道外表下都隐藏着什么吗？



从穿着看破对方心理

社会的飞速发展和经济水平的提高，使得现代人的穿着打扮也相应多样化了。当下人非常喜欢显示自我个性，所以市场上的服装也变得丰富多彩起来，并且可以张扬个性、体现个性。大文豪郭沫若先生就表示过：“衣服是文化的表征，衣服是思想的形象。”在如今的生活中的确是这样的，一个人的穿着可以看出他的喜好，以及他的个性与品格。

现在的人们，他们所穿的衣服不同，可以看出他们的个性也是不同的。只要留心观察就会从各式各样的服饰中察觉到一个人的秘密，从而看出他们的审美方向、心理的想法，这样就可以很好的了解对方的性格如何了。

一般偏爱大方、朴素衣服的人，他们的性格往往会比较沉着、稳重，为人真诚厚道，工作、学习上非常的认真，办事原则性也具有高度的责任心，工作认真负责不张扬显摆自己，遇事也会显得非常冷静理智。但是没有完美的人，所以这样的人可能会缺少创新能力和魄力。

对于喜欢颜色清淡的衣服的人，他们的个性一般都比较开朗、活泼，谈吐能力比较好，也是喜欢交际的人。经常爱穿深颜色衣服的人，往往话很少，性格比较稳重，给人的感觉是非常的具有城府又非常的老练，遇事非常冷静、深谋远虑，因此很难对这样的人耍心机。

而那些常常穿五颜六色、款式独特衣服的人，是有着很强的虚荣心的一类人，容易成为外人注目的焦点，是比较张扬的人，但是因为太热衷于流行，所以缺少秀丽的美感。这类人一般是比较任性的，不喜欢听从他人的说法，有独断专行的特点。他们非常喜欢自作聪明，但是事实上却并没

有那么的聪明，因此事情总是会失败。

平时，往往选择单一的一种颜色的人们，他们都是比较正直、刚强，理性思维较强，感性思维较弱。

还有的一些人是高档服饰的热爱者，他们一般也会有非常强的虚荣心，而且自我显示欲、金钱欲会比较强，是金钱的粉丝。还有，在生活中，爱穿流行时装的人。他们的衣服紧随时尚潮流，通常是流行什么就穿什么，没有其他的想法，他们也没有自己具体的审美观。而这些人容易情绪波动，大多具有朝秦暮楚的个性，是一种不太安分的人。

也有一些人是依照自己的爱好，而选择自己的服装与款式，不会受到外界干扰，独立性会比较强，他们的判断力以及决策力都比较灵活，而且还有很强的自主性和毅力，只要是制定了自己的目标就会努力地完成，不完成任务绝不停止。经常穿同一款式衣服的人，他们是比较真挚爽快的，通常对自己充满信心。这类人，态度一般是比较端正的，对人对事是非分明、认真负责、大胆果断，显得特别干脆利落，而且很遵守诺言，可是有的时候有清高自傲的特点。这类人，自我意识会比较强，因此很难改变他们的立场。

一般而言女性就会常常的更换自己的衣服。她们的衣服总是特别的多，甚至一天就可以换好几次。这类人，比较爱炫耀，有些张扬又比较挑剔，对人不是很讲义气，属于完美主义者。

偏爱无袖汗衫的人，他们的性格一般比较放荡不羁，因此在对人方面非常的随和、亲切。通常这样的人，很少会想到眼前的利益，具有享乐主义色彩，做事也非常率性却又不墨守成规，经常我行我素，创新自主意识比较强，喜欢用自己的标准来看待所有的事物。你如果损害了他们正当的利益，那么就等着他们拼尽全力来对你讨回公道了。

对于那些喜欢穿长袖衣服的人，他们是有着传统守旧的个性的，一般都是循规蹈矩，而对一些新的事物的接受能力比较差，不会有什么创新的精神。这类人，比较热衷争名逐利，将自己的人生理想总是定得很高，所以他们所具有的吃苦耐劳的能力很强，就是在一些条件比较差的情况下也

会努力的获得成功的，因此这样的人是很受人们尊重的。这类人，爱当领导并喜欢受到夸奖，对他人的评价十分在乎，言谈举止一般都比较讲究，所穿的衣服显得很严肃、庄重。

平常爱穿宽松自然衣服的人就有些内向了。他们自我意识是比较强的，常常以考虑自身的想法为主，性格比较孤僻不太愿意跟其他人共处，总是独自一个人行动。这类人，大多比较孤独，他们其实也想要和他人交流，可是又不能接受别人的缺点或是不足，最后就成为了孤独者。这样的人做事通常会缺乏信心与魄力，不过他们大部分都很聪明，有着自己独到的看法。

爱穿紧身衣服的人，不要看他们总是穿着很具有约束的衣服，但是他们的性格一般都是很开放不拘的，不喜欢遭到约束，因此常常会出现叛逆心理，可是由于力量的微弱，容易被世俗的势力打倒，总是想超脱可又做不到。他们属于利落型的人，生活也比较检点，这样的女性就会非常的温柔也具有浓厚的同情心。

穿着很随意的人们，什么衣服到他们身上都会显得马虎邋遢。这类人，大部分缺乏机密性与逻辑性，然而却是非常有实力的。这样的人一般都很积极，会非常的认真工作，对人很友善热情，做事也有始有终，但是他们最大的不足就是不喜欢别人指出自己的缺点，面子心理一般比较重。要是在面子上与他过不去，他很可能产生报复的想法。因此你一定要谨慎地与这类人打交道，他们一般是属于容易被引爆的炸弹。

虽然世界上的衣服是千奇百怪、各种各样的，然而穿衣总会或多或少的透露一些心理状况，穿衣可以折射一个人的心理。

行为与心理有什么关系

一些行为主义的人表示，心理学不应该研究意识，只可以研究行为。所谓行为就是有机体用以适应环境变化的各种身体反应的组合。这些反应不外是肌肉收缩和腺体分泌，它们会表现在身体之外或者藏于身体的深处，

所具有强度是不同的。

事实上，如今的心理学已经证实了，人的意识活动是主动自觉进行的，是有目的、有计划进行的。行为哲学只是从这一结论出发，于是通过发展得出：人的这种意识活动依据活动的目的或指向的不同，其实可以把它分成认知活动和意向活动。认知活动主要是人以认出对象自身特性或规律为目的的活动；意向活动就是人的本能表现以及由本能发展而成的人类需求对外在环境做出的反馈，也可能是为了自己的需要而做出的行动。

我们从反映论的角度来看，反映论所谓人的心理活动是人对客观事物的反映的观点，不过是“刺激的物理学”的单纯线性逻辑的产物。得出的这些逻辑思想对于解释非生命世界中的部分简单的现象还是存在正确的理论的，以之推断生命体中最复杂的智慧现象，则显示出极大的局限性。而行为哲学主要是依据生物进化中内外因相结合的辩证逻辑，阐释人作为最高智慧生物在实际生活中所体现出来的主观能动性。所以，行为哲学也就不会一直把人的意识看作是没有自身规定性的、被客观事物所决定的反映，同时也不会再强调心理活动用到的材料来自于心理活动的内容和源泉了。就像是人们的一切所需的物质东西一直就是人类智慧活动对外在物质材料作用的结果，它们是内外因的结合物，人的心理活动的产生、运行、深化、发展，同样也是由于内外因素的结晶。客观事物属于是外在刺激的刺激源，本能或需求同为意向作为内在刺激的刺激源，一起相互结合就成了心理活动的源泉，而它的内容就是由内外在因素有机组成。

通过对心理学的长期研究发现，行为哲学之所以强调器官层面的研究不等于整体层面的研究，器官（局部）研究之和不等于整体研究，主要是因为，有机整体与局部（器官）之间不仅有量上的差异，同时也有质上的不同。因为整体中具有局部之和中所不包含的新因素，正是因为这些新因素的加入，让整体形成了新的内在结构和运行机制。还包括人的生理和心理，这新因素就是本能及在本能基础上发展而成的各种需求，就是所谓的意向因素。人的意向因素并不是包括人的各种感觉器官及其生理性组合之中，主要是在一个完整生命现象中。

本能概念的提出，人们在以前仅仅是由内在驱力的角度来理解的。行为哲学表示，作为生命体与生俱来的生命力的体现，本能主要是在生命体中为了区别于非生命体的本质而存在的，是心理学研究从生理层面提升到心理层面的关键所在，同时也是人的意识从以发生的内在依据的最初状态，是人的主观能动性也许拥有的逻辑起点，是人为了加工外部信息、创造新信息的内在尺度。所以本能的理论应该得到发展。

因为与意向因素的结合，它和认知因素共同构成了意识的结构，所以在这时就形成了以意向为主导和以认知为基础的意识发生、发展的内在运行机制。

从普通心理学来看，尽管普通心理学也可以把人的心理活动分为知、情、意三个方面，同样也认同它们三个方面内在相关，好像和行为哲学将人的心理分为认知和意向差异不大。不过我们要知道，普通心理学对于心理活动的划分属于是由反映论的框架内进行的，尽管在现象层面上的描述很多和心理实际差不多，不过对这三个方面的定性还是存在误区的，在内部存在了不能克服的阻碍。而且还因为它不存在内在因素或内在结构的划分作为基础，因此，这些划分仅仅是一种局部的正确，在整体上、在基本倾向上都是错误的。与行为哲学对人的心理活动以内在结构为基础的划分，它在本质上是有所区别的。

把上面的部分结合来看，正好是因为认知因素和意向因素这两大因素的分解，还包括认知活动和意向活动这两大基本活动倾向的划分，心理学才会存在了意义深刻的重构。

所以人们的心理活动也就不是被横向割裂、缺乏内在联系和转换机制的知、情、意三大部分，而属于一种由认知因素和意向因素构成的统一体。作为心理内容的认知因素和意向因素，也不是所有的具体的心理活动中都拥有相等的地位或作用。在认知的条件占主要作用的时候，心理活动就呈现出认识活动的倾向；但是如果意向条件占主要作用的时候，心理活动就呈现出意向活动的倾向。当认知因素占主导地位时，意向因素就会作为动机和保持认知活动正常发展的作用留在相同的心理活动中；如果意向因素

所占的地位重要的时候，认知因素提供的对象材料作为反馈进行的基础或实现意向的手段用来使心理活动顺利发展。

因此，感觉和知觉，都是认知活动的初级阶段，不属于是生理层面的“反映”，它们是意向主动“认出”的行为。这样的认知方式不管是通过单一器官还是众多器官，都属于是人们主动的行为。由于对象特征的客观性质，所以认知的成果是存在客观性的；但又由于活动是主体主动做出的，个体间的差异让这种现象又存在了理解性和选择性等主观性。情绪情感是意识活动的最开始的起步，也不再是概念混乱的、人对什么“关系”的“反映”，属于是意识检验对象是不是能够适合自身需要而做出的程度不同的、或正面或负面的反馈。是一种主动性的反馈，不过这样的反馈只有在特定的认知条件下才能做出，并人的意向也具有相似的性质，因此就算是反馈的信息存在不同，但是它们之间也是有着一些普遍性的。抽象思维作为认知活动的高级阶段，其活动强度、难度、复杂程度都要大于感觉和知觉，因此，在抽象思维中，意向因素的作用要大得多，而且它还存在着一定程度的创造性。而最典型意义的形象思维，即艺术创作思维，因为它的作用主要是为了把具体的情绪情感转化为具体的形象，具有典型的意向性质，所以就呈现出了很高的个性和创造性。正是由于这样的原因，在重构后的心理学中，艺术创作思维也就不属于是认识意义上的“思维”了，成了一种复杂的意向活动，为了达到创作者的一些需求，达到某种目的而进行的具有实践性质的意向活动。这种产生精神产品的实践活动和产生物质产品的实践活动，从它们的活动本质上来讲是相同的，都是意志的体现；但是由活动的形式看来，产生精神产品的实践活动更具有个人风格、情绪色彩，发散的性质就越强。

心理影响着人的行为，行为又是心理的体现。在人的心理是不是可以被感知到的角度来看，能够把心理分成意识和无意识等。

意识是我们正在感知的心理现象。我们处于清醒的时候，能够意识到作用于感官的外界环境（如感知到各种颜色、声音、车辆、街道、人群等）；能够知道自己的行为目标，如何来控制行为；能够意识到自己的情绪体验；