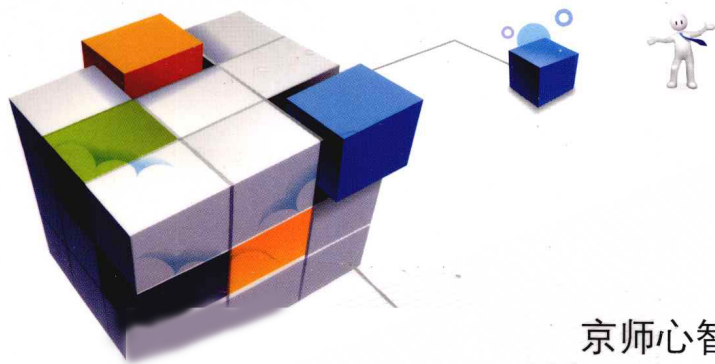


每 天 进 步 一 点 点



MEI TIAN
SAN FEN ZHONG
DU DONG XIN LI XUE

每天3分钟 读懂心理学



京师心智 著

Psychology

每天3分钟，学会洞察和掌控人心
每天3分钟，成为自己的心理医生
每天3分钟，练就办公室“心术”
每天3分钟，激发沉睡已久的潜能

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



MEI TIAN
SAN FEN ZHONG
DU DONG XIN LI XUE

每天3分钟 读懂心理学

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

每天3分钟, 读懂心理学 / 京师心智著. —北京: 中国法制出版社, 2011. 1
(开心读)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 2273 - 4

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 (2010) 第 203160 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

印张/13.5 字数/206 千

版次/2011 年 1 月第 1 版

2011 年 1 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 2273 - 4

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.zgfzs.com>

编辑部电话: 66034985

市场营销部电话: 66033393

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？这是心理调解术要告诉你的。

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。

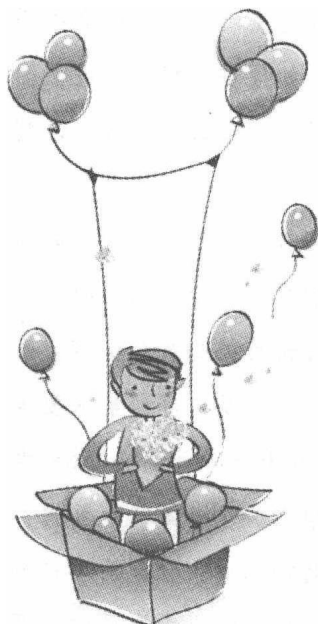
在生活中，你会觉得自己无能、无力、无助吗？难道自己一无是处，



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的知识，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” / 027

第二章 心理操纵术——如何让别人听你的 / 031

- 被“算”出来的命 / 033
- 你被操纵了——心理暗示 / 035
- 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 / 041
- 欲擒故纵，以退为进 / 043
- 怎样处理反对派 / 045



- 兴趣是最好的突破口 / 046
- 制造别无选择的困境 / 048
- 换位思考，赢得人心 / 050
- “这个想法是我自己的” / 051
- 掌握说服对方的技巧 / 053

第三章 心理调节术——自我调适的快捷键 / 057

- 快乐，因为简单 / 059
- 养成快乐的习惯 / 061
- 掌握快乐的生活法则 / 063
- 换个角度，换种心情 / 065
- 怎样才能不紧张 / 068
- 控制你的愤怒 / 071
- 远离冲动的魔鬼 / 074
- 坦然面对人的缺陷 / 078
- 其实，你已经很富有 / 080
- 不要奢望大家都喜欢你 / 082
- 不要被自己的情绪奴役 / 084
- 安抚内心那个受伤的小孩 / 085
- 承受心灵蜕变的痛苦 / 086
- 给自己积极的心理暗示 / 088
- 接纳自己的性格 / 090
- 想象力——最经济的解压方式 / 092
- 教你几种想象调节方法 / 095
- 做做想象“脱敏”练习 / 097
- 爱好是心灵的良药 / 098

- 吃出好心情 / 100
- 不要压抑自己 / 103
- 清除内心的沙子 / 104

第四章 心理诊疗术——做自己的心理医生 / 107

- 治疗抑郁的顽症 / 109
- 认识躁狂抑郁症 / 110
- 在外打拼要重视心理健康 / 113
- 中医药膳治癫狂 / 114
- 走出强迫症的阴霾 / 116
- 熄灭嫉妒的火焰 / 119
- 扎破浮躁的气球 / 123
- 跨越自卑的栅栏 / 125
- 走出报复的泥潭 / 128
- 别被社交恐惧吓倒 / 131
- 击溃上班恐惧症 / 133
- 不要让猜疑蒙住眼睛 / 135
- 不做心胸狭隘的人 / 139
- 走出失望的阴霾 / 141
- 赶走失眠，睡个好觉 / 142
- 如何战胜焦虑 / 145
- 克服自私的心理 / 146
- 纠正偏执心理 / 149
- 告别逆反心理 / 151
- 摆脱病态怀旧心理 / 153
- 摆脱懦弱的依赖心理 / 154

直面孩子的电视孤独症 / 157

直面年轻人的恐婚症 / 159

给心灵一副镇定剂 / 162

情绪的晴雨表——器官 / 163

远离厌食症 / 165

制服暴食症 / 167

第五章 潜能激发术——这辈子不能就这样 / 171

怎样开发你的巨大潜能 / 173

轻松的心态可以释放潜能 / 175

压力可以激发人的潜能 / 176

用美好的愿景来激励自己 / 178

“野心”去哪了 / 180

做做“镜子训练” / 182

在挫折中变得聪明和成熟 / 183

通过读书来拓展自己 / 185

客观地审视自我 / 187

信念的力量是巨大的 / 189

运用“超觉静思法” / 191

找回失去的童心 / 193

第六章 职场心理学——成为办公室心术高手 / 195

保全同事的面子 / 197

帮同事打圆场 / 198

掌握“1.2.3”谈话法则 / 200

管住自己的嘴 / 203



- 别踩办公室地雷 / 205
- 把话说到别人心坎上 / 207
- 正确对待弦外之音 / 209
- 职场拒绝情绪化 / 211
- 消除同事的嫉妒心 / 213

参考书目 / 215



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。”而正是这一次电视表演，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，就能在人际交往中无往而不利或是揭穿生活中的骗局。

怎么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联系在一起。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，会用握着的手支撑着脸。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，而不是用来支撑头。

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,便下意识地将手指放进嘴里。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

