



刘丽燕◎编著

心灵纠葛中的结与解 日常消费中的谜与迷
职场交际中的美与霉 婚恋生活中的爱与碍
人际关系中的获与惑 亲子关系中的洽与卡

跟专家学 心理分析

像专家一样懂心理，懂自己，懂生活。

中国商业出版社



跟专家学 心理分析

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟专家学心理分析/刘丽燕编著. —北京: 中国商业出版社, 2010.1

ISBN 978-7-5044-6630-3

I. 跟... II. 刘... III. 精神分析 IV. B84-065

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第166121号

责任编辑: 张新壮

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

北京燕旭开拓印务有限公司印刷

* * * *

710×1000毫米 16开 18.5印张 字数 200千字

2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷

定价: 36.00元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究

前言

Preface

你也可以成为“心理专家”

现实生活中，提到心理专家，很多人都会觉得他们能够洞悉他人的心理，是一件非常了不起的事情；尤其对他们进行的心理分析，人们更是非常感兴趣。事实上，对生活中发生的现象和自身或他人产生的行为进行简单的心理分析，并不是一件困难的事情。本书中，心理专家将手把手地教你如何对生活中常见的现象进行心理分析，相信经过心理专家的指导后，你也可以成为“心理专家”。

生活中，每个人都想要了解自我，认识他人；但对自身或者他人所产生的行为往往很难做一个正确的心理分析。例如为什么自己会觉得生活没有安全感，为什么被欺负而不敢反抗，为什么会对痛苦上瘾，为什么女人都喜欢化妆，为什么春节过后人们会觉得不快乐……这些看似简单的问题，但有时候普通人很难探究出其产生的根源。但在心理医生的帮助下，对于一些普通常见的行为，你就可以轻松探究出其背后隐藏的心理秘密。

网游、飙车、喂养宠物、痴迷足球、热衷追星、疯狂购物等日常活动受到了许多人的青睐。总把自己无限放大，对葬礼充满恐惧，总是杞人忧天，对什么都心存不满，人们似乎时时刻刻被各种各样的情绪纠缠着。这种青睐和纠缠的背后，又暗含着人们怎样的心理呢？在心理专家的指引下，相信你也能够对此作出科学的解析。

生活中，人人都离不开日常消费，在种种经济行为中，充满了各种各样的谜和迷，而很多人又很难解释清楚自己或者他人为什么会这么做。



职场中，不断跳槽，不断被炒，不想升职……职场中人，经常被各种各样的职场行为所困扰。职场交际中的美与霉，到底隐藏着职场中人怎样的心理。而要想了解这些，就需要向心理专家学习。

此外，而婚恋生活中，除了拥有“爱”之外，还存在着种种的“碍”；只有了解自己的、对方的情感心理，才会让婚恋生活美满幸福。人际交往中，存在着多种多样的健康的或者不良的交际行为，只有读懂这些交际行为背后的心理涵义，才能拥有良好的人际关系。而学会了心理分析，这些都将不再是难题。

再者，一幅图胜似千言万语，用心理学的语言来解读它，则能从中发现现代人内心最深层次的感受。看图识人心，心理专家教你如何从图画中，发现人们的人格特点，分析困惑并解决问题。

《跟专家学心理分析》一书中，运用通俗易懂的语言，列举了生活中常见的案例；最重要的是，心理专家详细地列举了心理分析的地方方法和步骤。相信在读完本书之后，你定会受益匪浅，而且能够从中学到心理分析的方法。

目 录

Contents

第 一 章

这个人真的是我吗——认识自我的心理分析

每个人都想要认识自我，了解自我。但现实生活中，很多人对自身所发生的行为都不能给予正确的解析。本章中，心理专家将教会你如何对自身行为、自我心理进行分析，让你认识一个真正的自我。

一、总喜欢在别人面前炫耀	2
二、我总觉得生活没有安全感	5
三、我被欺负却不敢反抗	8
四、我就是无端地讨厌他	11
五、见不得别人比我好	14
六、我为什么对痛苦很上瘾	17
七、我总是无端地怕这怕那	20
八、我在伤害自己却很快乐	23

第二章

人们为什么会这样做——日常行为的心理分析

人们经常会有这样那样的疑问，例如女人为什么喜欢化妆，为什么春节过后人们不快乐等。这虽然是一些日常行为，但人们有时很难给出合理解释。本章中，心理专家将带你一起对一些常见的日常行为进行科学的心理分析。

- 一、为什么女人都喜欢化妆 28
- 二、为什么我们在春节过后不快乐 31
- 三、为什么我们总是“瞪着眼睛说瞎话” 34
- 四、为什么我们会一时想不起熟人的名字 37
- 五、人们为何对过去的错误或不良行为难舍难分 40
- 六、为什么我们总是以自己的想法揣测别人 43
- 七、为什么明明有了主意，关键时刻又被他人的意见左右 46
- 八、为什么当你正在想一个人的时候，这个人就打电话来了 49
- 九、为什么体育教练要经常说“你能行，你一定能得第一” 52

第三章

站在心灵困惑的边缘——怪诞行为心理分析

生活中，有些行为十分怪诞，但仍确实存在，例如有些人会容纳身边的刺头，拿伞的人反而会被雨淋湿等。对此，很多人都觉得很奇怪。本章中，心理专家将教你如何对这些怪诞行为进行心理分析。

一、为什么人们会容纳身边的刺头	56
二、为什么打伞的人反而被雨水淋湿	59
三、为什么多种选择会使我们失去主要目标	62
四、为什么人多的时候我们会拒绝伸出援助之手	65
五、为什么我们白干活高兴，干活赚钱反而不高兴	68
六、为什么5元钱的阿司匹林管用，1元的不管用	71
七、为什么幸运的人期待好运发生，结果好运就真的降临了	74

第 四 章

这些真的很好玩吗——日常活动的心理分析

网游、飙车、喂养宠物、痴迷足球、热衷追星、疯狂购物等日常活动受到了许多人的青睐。这种青睐背后，又暗含着人们怎样的心理呢？在心理专家的指引下，相信你也能够对此作出科学的解析。

一、网络游戏是我唯一的精神寄托	78
二、为什么越来越多的人喜欢飙车	81
三、为什么很多人都热衷喂养宠物	84
四、为什么男人对足球都很痴迷	87
五、为什么有人疯狂地喜欢追星	90
六、她为何会如此热衷韩剧	93
七、为什么有人一遇赌博，心里就痒痒	96
八、为什么女人喜欢通过购物来排解不快	99

第 五 章

心灵纠葛中的结与解——常见情绪的心理分析

总把自己无限放大，对葬礼充满恐惧，总是杞人忧天，对什么都心存不满……生活中，人们时时刻刻被各种各样的情绪纠缠着。那么，为什么会产生这些情绪呢？如何对这些情绪进行解析呢？本章中，心理专家将教给你解析的方法。

- 一、总是把自己无限放大 104
- 二、冲动的魔鬼从何而来 107
- 三、为什么有的人总是杞人忧天 110
- 四、为什么有些人对葬礼会充满恐惧 113
- 五、为什么有些人对生活总是心存不满 116
- 六、为什么拥有自信的人才会拥有成功 119
- 七、有的人面对生活总是当断不断受其乱 122

第 六 章

日常消费中的谜与迷——经济行为的心理分析

生活中，人人都离不开日常消费，在种种经济行为中，充满了各种各样的谜和迷，而很多人又很难解释清楚自己或者他人为什么会这么做。本章中，心理专家将教会我们如何对日常经济行为进行心理分析。

一、为什么我们会疯抢自己不需要的东西	126
二、越是跌价的股票，人们越舍不得卖掉	129
三、拍卖场里，人们为什么会不由自主地举牌	132
四、总是把100元买来的东西，硬说值130元	135
五、为什么一个人有了鸟笼就不得不再买一只鸟	138
六、为什么购物电话的线路越忙，购买产品的客户就越多	141
七、买贵重东西时用现金会很心疼，用信用卡就没感觉	144
八、为什么无人问津的东西，提高价格后会被一抢而空	147

第 七 章

职场交际中的美与霉——职场行为的心理分析

不断跳槽，不断被炒，不想升职……职场中人，经常被各种各样的职场行为所困扰。职场交际中的美与霉，到底隐藏着职场中人怎样的心理。因此，不妨向心理专家学习，他能教会你如何分析职场行为。

一、我总是不断地跳槽	152
二、三年被炒7次，为什么	155
三、我为何不愿意接受升职	158
四、她为何愿意帮上司背黑锅	161
五、为什么不舍得鸡肋似的工作	164
六、我为何在机会来临时逃脱	167
七、他为何在背地里说同事坏话	170
八、为何他总觉得同事是在针对自己	173

第八章

婚恋生活中的爱与碍——情感世界的心理分析

人人都渴望拥有浪漫的爱情和美满的婚姻，而婚恋生活中，除了拥有“爱”之外，还存在着种种的“碍”；只有了解自己的、对方的情感心理，才会让婚恋生活美满幸福。本章中，心理专家将教你如何对人们的情感世界进行心理分析。

- 一、她为什么会喜欢同性 178
- 二、我们为什么害怕分手 181
- 三、分手后，我仍忘不了他 184
- 四、她为什么会爱上落魄男人 187
- 五、为何有人喜欢给婚姻设定期限 190
- 六、为什么越来越多的人选择“婚姻速配” 193
- 七、“鲜花美女”为何总嫁“牛粪男人” 196
- 八、为何越来越多的人一再推迟结婚时间，同居但不结婚 199

第九章

人际关系中的获与惑——交际行为的心理分析

人际交往中，存在着多种多样健康的或者不良的交际行为，只有读懂这些交际行为背后的心理涵义，才能拥有良好的人际关系。本章中，心理专家将向你传授对交际行为进行心理分析的技巧。

一、我怎么没有好人缘	204
二、为什么有人总喜欢奉承别人	207
三、为何我总是无缘无故遭遇流言	210
四、明知不好，还要对别人说三道四	213
五、与人交往，为何要保持恰当的距离	216
六、与人交往，为何要留下美好的第一印象	219
七、为什么人们在紧张的情况下更愿意与人相处	222
八、人际交往中，为何要冲破对一切说“是”的怪圈	225

第 十 章

亲子关系中的洽与卡——孩子行为的心理分析

孩子成长的过程中，会出现各种各样的行为，例如“人来疯”、喜欢撒谎、爱发脾气等。父母如果处理不好，会严重影响亲子关系。观察孩子的行为，洞察孩子的心理，本章中，心理专家教你如何解析孩子行为背后的心理秘密。

一、女儿总是“人来疯”	230
二、孩子为何总喜欢撒谎	233
三、我家的孩子总爱发脾气	236
四、孩子为什么自甘平庸	239
五、孩子为什么会有自慰行为	242
六、女儿为什么总希望我表扬她	245
七、儿子不喜欢我表扬其他孩子	248
八、我家的孩子为什么故意“调皮捣蛋”	251

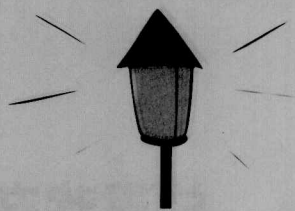
第 十 一 章

看图识人心

——心理专家教你从图画中发现心理特性

一幅图胜似千言万语，用心理学的语言来解读它，则能从中发现现代人内心最深层次的感受。看图识人心，心理专家教你如何从图画中，发现人们的人格特点，分析困惑并解决问题。

- 一、树木：结满果实的树——对理想的追求与迷茫 256
- 二、树木：枝条往下流淌的树——对过去的记忆和怀恋 261
- 三、树木：渴望阳光雨露的树——对关爱和帮助的渴望 265
- 四、自画像：不想长大的成人——对现实烦恼和责任的逃避 268
- 五、自画像：5年后的自己——对自己职业生涯的规划 271
- 六、房屋和人：我们的精神家园——内心对外界以及自我的接受程度 276
- 七、山、路、家：内心世界的开启与关闭——生活中真实心理的表露 281



第一章

这个人真的是我吗 ——认识自我的心理分析

每个人都想要认识自我，了解自我。但现实生活中，很多人对自身所发生的行为都不能给予正确的解析。本章中，心理专家将教会你如何对自身行为、自我心理进行分析，让你认识一个真正的自我。

一、总喜欢在别人面前炫耀



小王是一家外企的普通职员，但回到家里，他总是喜欢夸大事实，乐此不疲地向家人炫耀自己的“风光事迹”，如：业务部经理点名表扬了自己；总裁和自己握手了；帮助某同事做的方案获奖了等。在公司他也是如此，他经常告诉同事说，某部门的经理是自己的表哥，某集团的总裁是自己的亲戚……事实上，这些都是他杜撰出来的，他总是忍不住想制造点“新闻”。

专·家·分·析

爱炫耀是一个人自我意识的表现形式，个体能从对自我的炫耀中体验到一种优势心态。但本身缺少优势，又想凸显自己优势的时候，人们在行为上就会表现得浮躁、虚伪，通过捏造和夸大事实的炫耀，来达到凸显自身优势的目的。

心理学研究发现，爱炫耀行为的产生往往是由某种不良心理引起的。

1. 爱炫耀是对现实生活的一种恐惧

当人们对生活和生命缺乏安全感的时候，就会通过炫耀来寻找对生活的安心。某心理咨询中心咨询师刘晓祯称：缺乏安全感的人，一般都有过强的自尊心，但是自我能力总是有限的，他们想要超越别人，做出一番成绩，但是却对这个目标感到力不从心，从而导致自信心丧失。然而，他们并不能接受这样的现实，为了给自己争回面子，就会通过炫耀来找出自我存在的价值，将自身对生活的恐惧悄然转移，实现自我感觉良好的状态。

上例中的小王在工作中就属于那种有抱负但是缺乏能力而不得志的人，强烈的自尊心让他不满足于现状，但又不知道怎么改变现状。再者，他不知道自己该如何立足于家庭和团队之中，为了在家人和同事面前显示自己的价值，就通过炫耀和上司间不同寻常的关系来寻求自己的优势，达到心理的满足。这类人是缺乏安全感型人群，而炫耀则是这类人群寻求安全感的常用方式。

2. 炫耀是人对未能实现愿望的一种压抑和转移

当人们的某些愿望不能满足时，就很容易放大已经实现的愿望价值，通过这种放大，另外一种欲望相对就会缩小，从而减少心中的遗憾，而这种炫耀也起到了一定程度的麻醉和安慰作用，使心理恢复到相对平衡的状态。因此，炫耀其实是对未能实现的愿望的一种压抑和转移。

例如，生活中，有的人学习可能不好，但动手能力很强，那么人们就会将这种动手能力强化、放大，通过炫耀自己的动手能力来弱化希望自己学习好的愿望。这样，心理才会平衡一些，不至于过度自卑和失望。上例中，小王渴望在工作上能做出突出的成绩，希望得到领导的重视和提拔。但是这个愿望迟迟不能实现，于是他就通过展示自己其他方面的优势，或者夸大一些原有的事实，来进行自我欺骗和安慰。

分析要点

1. 首先应该从这类人炫耀的内容出发。一般而言，他们多是在某一方面有所缺失，于是通过展示其他方面的内容，来压抑或者转移自己的愿望。

2. 结合这类人的人际关系进行分析。通常，当他想要吸引别人注意或者想要获得安全感时，多会通过“炫耀”来吸引别人关注的目光。

心·理·建·议

你自己是这样的人

1. 正确对待自己的优势

每个人都有优势，优势可能让自己在某些方面如鱼得水，但不应该是炫耀的资本。正确看待这些优势，能够帮助你清楚地认识自己，了解自己的不足，以便在以后的工作中更好地发挥自己的能力。

2. 不要把话题总往自己身上拉

周围人在谈话的时候，不要总是把话题拉到自己身上，大谈特谈和自己有关的事情，使自己总是处于谈话的中心，充当谈话的主角，即使不是炫耀自己，也有这方面的嫌疑，会让其他谈话者厌倦。

你周围有这样的人

1. 帮助他们实现愿望

当愿望被压抑的时候，人就会炫耀自己，使那些不能实现的愿望最小化。因此，如果你周围的亲人或者朋友出于这方面的原因喜欢炫耀，那么就尽你最大的能力帮助他们实现自身的愿望。

2. 不要当面揭穿谎言

一般而言，这类人炫耀的内容多是杜撰出来的，缺乏真实性。在他们炫耀时，如果你知道他们所说的话是谎言，也不要当面揭穿。这样一方面维护了他的自尊心，另一方面也满足了他们的虚荣心。

读者互动

1. 自问一下，你是个喜欢“炫耀”的人吗？
2. 你周围有喜欢“炫耀”的人吗？
3. 你觉得应该怎么看待“炫耀”这件事？