读心术

# 秒变读心师：三个读心小游戏，让你成为朋友圈魔法师

1、1-10之间猜数字。

游戏玩法，场景对方可以看到你的上半身，让对方睁着你的眼睛。

第一句话，我希望你可以从数字1到数字10之间去想一个数字，可以吗？

这句话的强调会使大部分人不想去想1和10这两个数字。在说这句的话之间的时候右手反方向画一个七，暗示对方。语音没有告诉对方，但肢体语言已经告诉对方了。我希望你可以从数字1（左手伸一个手指）到数字10（一个拳头）之间（肢体去反向画一个七）去想一个数字，可以吗？

从概率上来说大部分人首先会想到7。

第二动作说完第一名话的时候你要去触摸对方的肩膀，手搭在人家的肩膀上。这是一个植入心锚的动作。反复的确认是你的第一感觉吗？

2、哪一只手

首先你需要把硬币交给对方，演示一遍，我希望你可以把你的硬币放到你的左手，右手打一个响指，暗示心锚。或者放在你的右手。当然你要确保你的两只手其中的一只手上有硬币，不能把硬币藏在身后。

接下来你要请对方把双手伸出来，我希望你两只手伸出来以后要保持一样的紧握程度。这样在他伸出手的时候，他的眼睛注意力会先看向藏硬币的手。再看右手，他需要确认他的双手是否是一样紧握。

第三步再次确认，在问对方的时候看对方的鼻子朝向，他鼻子会微微的偏向他藏硬币的左手。

3、肌肉阅读

接触性阅读，桌面上放四样东西，间距可以稍微大一点。让他心里记住一个物品，让对方把他的手握住你的手腕。你会用另外一只手从四样物品上方划过，并会将四样物品的名字念出来，对方需要配合的是心里面重复说就是这个。第一右手从物品划过的时候，被对方抓住的手也在跟着移动。感受对方手的力量，他心中所想的物品，如心里想的手机，靠近手机会有拉力。第二，念出这个物品名字的时候，对方手会有捏动的潜意识行为。

通过游戏告诉我们，看一个人的时候需要去观察对方的肢体语言。人的肢体一会是不会说慌的。

# 二、福尔摩斯观察术：告诉你“看”人应该从哪看起，构建心理画像。

读心者的第一基本功：观察

1. 有术无道，止于术。观察，及读心之“道”
2. 出色的读心者，就是出色的观察者。
3. 能不能实现读心，取决于能否掌握“真”

实践“真”观察，三步走

1. 什么是观察？

什么不是观察？观察的最大误区：用眼睛去“看”。夏洛克.福尔摩斯：“华生，你是在看，而我是观察，这其中有着明显的差异”。观察不等于用眼睛去看，或不仅仅用眼睛去看。

当一个人或者一个事物呈现在我们眼前的时候，我们的大脑会自然进行一系列加工，而这个过程称之为“视觉加工“，在这个过程中，就免不了会触及我们的潜意识领域，也就是说，我们会在无意识的状态下去调动积攒于我们潜意识之中已有的经验去认识眼前的这个事物，最终形成对于这个事物的态度以及判断。我们生活中所使用的所谓的”观察“往往与读心意义的“观察”是有出处的，也许因为我们一个不小心我们看到的仅仅就是我们想要去看到的，而不是人或事物它原本应该具有的面目。观察的终极意义：呈现人、事、物的真相。而阻碍我们看到的往往又是我们的眼睛，或者说是我们太过信赖的那些主观经验，直觉。从这个角度来说眼现也未必为实。我们需要更多的理智而不是直觉。

《小王子》：真正重要的事情，眼睛是无法看到的

“真“观察的定义：分清“观”与“察”，两个字各有意义。

察：察觉分析。

1. 如何正确使用观察？

需要主动的建立一种观察意识，像骑自行车一样，刚开始练习骑自行车，慢慢骑自行车的行业就进行了自己潜意识之中。所以我们最终需要把它练习成为某种本能。让这种主动的意识变成一种无意识状态。

练习方法:1、建立整体图像感。比如我们每天可以抽出半个小时的时间，随手拿一个杯子、水果、可以是任意一个生活中随手可得的“小物件”，找一个安静的环境，试着调整一下自己的呼吸，让自己放松平静下来，将这个物件摆放在你的面前，然后仅仅是注视着他，尽量看到他的每一个细节，越多越好，大概如此60-90秒的时间，我们将眼睛闭起来，去在脑海中勾勒了它的完整图像，细节越清晰越好，如果感觉有些细节没有看清楚，就睁开眼睛再去看，如此循环，直到你可以完整的回忆起这个物件的每一个局部细节为止。那么当你发现你在观察以及回忆这些物件的用时开始越来越短的时候，那么你就可以以这样的方式去，观察你在生活中遇到的某个人了，当然这个部分你不能忽略他说的每一句话，他说这句话的声调，表情，情绪，动作。通过这个练习实现的目的只有一个，尽可能的一眼看到一个人全部最多最完整的信息。这项练习这是一个长期的这样的一个过程一个工作。如果有可能把训练像吃饭睡觉一样的习惯，本能。

练习2书写观察笔记日记，这个部分的练习，我们只需要去针对某个人练习就可以。更多的是补充上一个练习的方法，建议在每天晚上在临睡前，可以以你今天所真实观察到的某个人的信息做一个书面的记录。切记要真实的记录，就是不能去把推测写到这些人的信息上面去。比如说他个子是高的，你不能说他个子高引起了一个你什么样的情绪反应。不要加自己的推论。不要把自己的常识和经验加入进去。如果你避免不了主观的分析与推测怎么办，也可以将他如实的记录下来，可以分段记录一而记事实，一段记推断。这个方法适用于身边的朋友，亲人，爱人都是可以的。

练习3持续的观察观察再观察，持续性的对相同的人或物进行反复的观察练习，尽可能的去完善你的内心图像，以及书面记录，不断的进行论证与比对，在此基础上你会发现你的观察意识就会慢慢变的非常强大，最终的效果便是，你可以一眼看到你对面这个人所有的信息。

1. 读心意义上的观察应走向何处？

将观察从整体引向局部，细节，深入人物个性，不断挖掘个性线索。

个性线索在哪里？在那些储存他各种习惯的本能的潜意识之中(也就是我们大部分人在观察的时候会忽略的观察部分)

未来我们将解锁的几个能力：

1. 从眼球的运动方式，上去判断对方的思维方式
2. 从语言习惯，用词习惯（书面、口头）透视其思维方式以及个性特征。
3. 从微表情，微反应中发现对方的其应激模式，也就是面对压力时的反应。
4. 从习惯性动作中捕捉性格特征。
5. 从对方的微信朋友圈中捕捉人格特征。
6. 从对方房间的布置摆放来发现他的人物个性
7. 对方佩戴的各类配饰中隐藏着何种情感线索。

# 三、发现真实的TA（上）

否认，实际上是一种人类为了抵御由外界引导发的内心焦虑而产生的一种“心理防御机制”，特点在于使用者往往处于“无意识状态”。

意识与无意识（潜意识）

意识，是赋与现实的心理现象的总体，是作为直接经验的个人的主现现象，表现为知、情、意三者的统一。

知，指人类对世界的知识性与理性的追求，它与认识的内涵是统一的。

情，指情感，是指人类对客观事物的感受和评价。

意，指意志，是指人类追求某种目的和理想对表现出来的自我克制、毅力、信心和顽强不饶等精神状态。

无意识(潜意识)，是指人类心理活动中，不能认知或没有认知的部分，是人们“已经发生但并未达到意识状态的心理活动过程“，弗洛伊德又将潜意识分为前意识和无意识两个部分，有的又译为前意识和潜意识。

教你看透微信朋友圈里的读心线索。

切入点：1、从心理分析的角度，我们为什么会需要微信朋友圏？它对我们有什么作用？

情感调节器：抵御现实焦虑，释放“情结“，表达自我。

形象强化：关于人格面具自我认同与他人认同。

模糊关系界限：轻松获得并建立人际关系。

知识点扩充：原始心智，蕴含于潜意识之中的，动物性的，战斗/逃跑机制。

举例：柔弱的羊群看到近在咫尺的狼，瞬间四肢冻结，血液会立即回流到大腿，最终拔腿就跑。每当我们面对威胁的时候，手心的温度总是较低的。为什么呢，是因为血液回流到大腿，让我们随时准备逃跑。而微信世界就是一个看似安全的世界。可以有效的抵御缓解焦虑的情绪。让人会体会到现实生活中无法满足的控制感，存在感，安全感及认同感。

2、从读心的角度而言，朋友圈各个部分（头像、个性签名、文字配图、点赞评论）暗含哪些线索，这些线索说明了什么，我们更需要留意观察哪些线索？

朋友圏的两个维度：意识纬度（外）与潜意识纬度（内），也称内纬与外纬度。

意识纬度：所有关于文字的信息。比如微信昵称，个性签名以及朋友圏正文当中的文字内容。

潜意识纬度：包括了一个人朋友圈当中的所有图像化信息以及符号化信息，比如头像，这就是图像化信息，昵称中出现的图形符号这就是符号化信息。

PS：潜意识纬度的信息，往往更多的展现一个人真实的内心世界。

真正要观察的是潜意识纬度

观察顺序：头像-昵称-个性签名-朋友圈的设置—朋友圈正文。

微信头像：我们与微信中的他人建立连接的第一通道，我们也借由这个途径，尽可能的将最好的我们或者我们最愿意让他人看到的那个部分的我展现出来，因此，我们设置头像的作用绝大部分在于自我形象的暗示与强化，而微信头像大致又可以分为11类，分别人：

1. **本人形象照（面部、半身及全身）**

包括了本人面部半身及全身等自拍照，我们首先要明确对方呈现出的是面部特定照还是半身全身照；是生活照、证件照、艺术照还是童年照。

自拍照：形象越自然，越无刻意修饰雕琢，越证明照片中的对方与现实生活中的对方人格差异越少，也就是说，此人在照片中给你所展示的第一印象与其实际形象的差距就越注，也是在微信世界中最为自信的一类人群，往往内心是非常坦荡而真诚的，对他人对自己都比较能够坦诚相待，愿意将真实的自己呈现给他人，也总是可以与他人换位思考，包容理解他人的不足。

证件照：我们就要将重点放在此人的表情上，我们会发现此类人群，照片中往往呈现了一种严肃、拘谨、正襟危坐的感觉。这类人群往往心中有着强烈的压抑感，不肯在这样一个娱乐社交平台中卸下自己的人格面具，在生活中自然属于我们通常所说的人格面具化的典型，很难面对真实的自己，人格发展往往不完整，对生活往往有着诸多的抱怨，与人相处往往不友善，做事情也比较墨守成规，冒险意识比较薄弱。但规矩感、责任心方面往往较强。

夸张自拍照：如果我们发现对方的自拍照呈现出类似大头贴，但又不是正经的证件照时，而且往往面带夸张搞怪的表情以及动作时我们应该敏锐的感知到，此类头像往往反应了使用者内心的不自信甚至是自卑心心理，希望与他人建立关系，渴求被他人关注，但却往往以自我为中心，情绪化甚至可能存在神经质倾向，心理发展水平较低，也就是我们所说的不成熟的典型。

艺术照：使用艺术形象作为头像的人群往往是具有某种过度修饰心理的人群，他们所谓的艺术修饰往往都是为了掩盖生活中可能连自己都会否定的真实自我，生活中往往喜欢听到他人的赞美来填补内心的空虚，当然可能也会主动赞美别人，这类人群的发布一条朋友圈往往比一般人更注重点赞或评论的数量，有时甚至引发焦虑。但是这里我们需要注意一个特别情况有些艺术工作者、演员他们很清楚微信世界与现实生活的区别，而使用此类头像不过是向外界提供一种对于他们身份的识别信息，强化自身的形象感以此获得自我的满足感，力量感。

身处某种环境当中的照片：这类头像，往往除了本人以外，还有许多其他有意无意想要突显的细节。举例来说，一个朋友他们微信头像大致是一家咖啡厅，双臂环抱着一个竹筐，竹筐中有些水果，而他面部则显示出非常灿烂的笑容，后来经过观察与询问得知，他只是想通过这张照片来表达他是 非常热爱生活的，他说他最喜欢这张照片中他的笑容。

童年照：从心理分析角度来讲，这本身就属于一种“退行“，在现实生活中，往往内心背负了太多经历，每每夜幕降临都会很怀念过去某段无忧无虑的时光，或者与其说他们怀念自己的童年，不如说其实是怀念童年一切的人事物。因此常常多愁善感，借由童年的照片作为头像，来抒发自己其实何尝不是一个初心未变的少男少女，渴望被爱被呵护。

侧脸背影示人：此人可能有着很强的防备心理，通常内心复杂，思维方式独特、特立独行、不善交际、甚至可能会是悲观主义者。

1. **亲密关系形象照（夫妻、子女、恋人）**

使用此类照片为头像的人，有一个共性的心理特征，那就是他们绝大部分的力量感、存在感、价值感来自于他们照片中所展示的关系之中，除了向外展示自己热爱生活、拥有着有完美恋爱关系、婚姻关系或是亲子关系，人生成功而喜悦。但是却恰恰反映了些类人对于关系的依赖性。他们不惧怕生活辜负他们，却害怕失去这些关系扮演这些角色的机会。当你走进他们的内心当中，你会发现这类人往往有一个脆弱而又未长大的孩子，他们忠于关系，积极意义上来说，他们更容易获得关系中给予的满足，消极意义上来说，这类人往往对子女、对恋人、对别一半都有深层次的控制欲。

1. 风景形象照（都市风景，自然风光，花草植物）

些类分析较困难，因为看不到人，要么是摩登都市要么是自然风光，不愿将自己的真实形象公之于众，其实恰巧反映了些类人群在现实生活中极善于隐藏自己，给人的感觉就是成熟，但也绝非一定是生理年龄有多大，但这类人往往有着多于或是特别于他人的经历，情绪常常处于稳定状态，表面平和，但内心却早已将一股强大的心理能量寄托于头像之中表达出来。托物言志。如水，就看水有哪些属性。水柔弱但却很有力量。

1. 动物形象（绝大部分为萌宠）

此类头像的使用者往往也是喜好托物言志的类型，他们通过所使用的动物所象征的意义来向外界强化着自身的形象，但我们应该注意的是，使用萌宠作为头像的人比如小猫小狗呀什么的，他们本性大多都是善良的，但却由于内心就如同小猫小狗一样弱小从而惧怕或是厌恶人际交往，甚至在他们眼中往往看到的反而是人性的阴暗面，或者说他们太渴望人与人之间满满的全是爱。

1. 网红人物形象（俊男靓女）

此类头像多见于对于自己形象极度不满意的人群，或者说过于重视颜值对于自己的意义，将周围怕有人都假定为以貌取人，而自己其实也常常是以貌取人。在现实生活中，此类人往往目光涣散，不敢与人对视，心理年龄较小，情绪常常处于焦虑抑郁之中，容易大悲大喜。当然，还有一类人群也非常喜爱这类头像（微商）。究其原因，非常简单，免费为自己的产品做代言，通过此类头像与认知水平较低的人群建立良好第一印象，以此达到买卖生意的目的，当然如果自己形象比较好，我们也经常会见到些类人本人的经过夸张修饰过的面部特写照片。

1. 动漫人物形象（二次元）

通学使用此类头像的人群，往往是现实生活中无法获得力量感的青少年，因为心理水平发展较低，内心时常觉得力量感不足，需要借由二次元人物的强大能力，来点燃内心世界的小宇宙，让自己感觉拥有了获得改变世界的能量，由此可见这类人群绝大部分都是理想主义者，如果使用者为男性那么他们通常有着远大的梦想却又行动力、意志力不足、而常常止步不前，如果使用者为女性，那么他们通常有着想象力极为丰富的头脑。以及非常童真而纯净的内心。

从消极意义上来说，其中还有不少有着不同程度的抑郁或焦虑倾向。

1. 图形符号形象（各类几何图形、简单线条）

此类头像的使用者往往有着一个无比复杂的内心世界，从心理学的角度来说，心理越复杂的人，越对简单有着超乎平常人的需要，这类人在生活中，也是极简主义的践行者，他们不喜欢将所遇到的事情复杂化，不是因为处理不了而是因为他们本身已经太过复杂，他们基于善于压抑自己的复杂，最终会经常告诉别人，我是一个简单的人。对于此类人的观察分析应该更为谨慎，往往都需要更多更全面的观察才能真正洞见其内心。

1. 偶像形象（各类名人、伟人、影视人物）

此类头像的使用者，你会认为他们拥有他们所使用的头像中的这些人物的品质吗？是的，你也许会有这样的误解，而且，这类头像的使用者，也确实希望微信世界的他人这样来看待自己，换句话说，这类头像是典型的自我形象感强化，通俗点说，在微信这类社交平台中，使用者往往都是缺什么就通过发什么来获得认同感和满足感。

1. 外国人物形象（多见于韩国、欧美）

使用这类头像的人，往往都是一些有着某种自身优越感的人，但也不乏有很多有趣的灵魂在其中出现，他们在生活中追求着个性十足或是清新脱俗，往往多见于追求高知的学生党，这类人群往往处于各种现实的压抑状态中，因此你会发现这类人所使用的通常都是给人一种颓废的、压抑的、野性的欧美人物形象，他们仿佛由些头像来表达自己需要解放、需要自由。

1. 生活物品形象

这类人群往往对头像中所展示的物品有着难以言表的象征意义或者说是特殊意义我们一般称之为情结。什么是情结？就是某个人某件事或某个物品吸附了你太多复杂的情绪，它化成了一个情绪的疙瘩，留存在你的潜意识的记忆库当中，随着年龄的增长我们会认为我们好像遗忘了这些。其实不他一直在一点一点的影响。这就是情结，情节掌控你的时候，其实你就是有某种程度上的心理问题了。

1. 空白头像、频繁更换头像。

空白头像的使用者，其实往往是由最喜欢变换头像的人发展而来的，设置为空白，我们可以理解为，已经没有任何一个类型的头像可以满足与他，那么我最终就选择什么都没有！这类人，往往太过于在乎身边的人是否看得到他们，他们也时常因此而感到压力，内心的空虚就像空白的头像一样，无可填充。

# 三、发现真实的TA（下）

**微信昵称：更加直观的使用者的个性化身份识别痕迹。**

身份+姓名（或英文+中文名）的组合来设置昵称，以某某某身份作为定语，就这个身份对于此人而言是非常重要的，或者说，此人非常希望他人以这样的身份来定位和对待自己，从而寻找到某种程度的存在感以及认同感。

通过各种图形、图案、符号来装点自己的昵称，如：（英文名+中文名+符号）多见于女性，使用此类昵称的人所使用的头像时，往往也会发现一个充满修饰感的头像，这种一致性充分表达了使用者是多么的想在微信的世界当中让自己尽可能的不同于他人，现实生活中，此类女性绝大部分思维单纯，充满着浪漫主义色彩，拥有者少女心，但却难免给人一种浮夸不务实的感觉。

古怪昵称：说明使用者恰恰比较能够分得清微信世界的娱乐性，换句说，她并没有把微信世界的人际关系看得太真太重，他清楚明白到没有心思去用心琢磨一个昵称，来寻找他人的认同感。此类人往往表面简单内心复杂，言语中展现的是搞怪实际内心无比传统且保守，另外告诉大家，如果是女孩子使用这种类型的昵称，你会发现她身上会有一种男孩子气。

观察昵称三个原则：

1. 昵称必须与头像结合起来去观察分析，不可独论。
2. 观察昵称时，着重留意有无图形图案符号的修饰，有则探究该符号的象征意义。
3. 如果微信昵称出现了对方真实姓名，要观察在姓名前有没有定语的补充。有，那么定语的内容是什么？

**个性签名：**区别于昵称的地方在于个性签名是类似于座右铭一样的用于警示、告诫、或者是激励自己的一句话，而这句话更多情况下其实是说给使用者自己听的。因此，我们会发现心理不成熟，容易被环境所影响被情绪所控制的人，往往会经常更换个性签名。

个性签名分两类引用或原创

**引用：**心理学家的研究表明，经常喜欢引用经典名人名言的人群，往往背后透露出认知水平不足，不善于独立思考。

在生活中喜好认同权威，总是活在别人给出的三观当中，需要借助引用各种人的语录或是话语来找到自己内心一种安心踏实的感觉。

原创：1凝练人生经历，空洞的人生宣言，罗列职业身份信息

2现实生活中与个性签名所描述的经常是背道而驰，我们看这类人的朋友圈往往是反着去理解的。

3生活中他们能说会道，很多事情上却又缺乏行动力，可以说他们借由这样的个性签名来勉励自己。当然，我们也可以理解为，他们通过这样的口号宣言来补偿自己其实未能实现自己想要的样子。

**最重要的是观察昵称和头像**

**朋友圈正文部分暗含的几种心理驱动力**

追求认同寻找价值感的心理：变相的炫耀心理在作祟，希望大家认同他，肯定他，表面在输出生活，工作的状态，实际是在标榜自己的成就，好胜心极强。需要得到万众瞩目，在现实生活中此类人绝不吝啬于夸赞他人，这是因为你的优秀在他看起来也是他要吧用来炫耀自己的资本或者说强化自己优秀形象的资本。

需要被关注，害怕孤独的心理：发的内容往往是莫名其妙的，这类人内心孤僻，不善于人际交往，给人以理智冷静的感觉。但却时常在微信的世界中发布此类空洞的内容。来填补空虚的内心，渴望得到他人的关注或是慰藉。又因为不善表达，甚至经常伪装不屑于与他人为伍，在朋友圈当中貌似属于一股清流，其实早已不自觉的将自己边缘化，他们会时常在依赖与不安全感两者之前游走。

以自我为中心的自恋心理：发泄心理，利益心理

这类人往往以发布美食，减肥失败秀物质为主，虽处公共平台，但却给人感觉朋友圈当中只有自己，他们永远活在自己的情绪、欲望、或是自己给自己纺织的梦网当中，其实这类人在现实生活中拥有着极强的表现欲，极度渴望他们看到他们，最好能围着他们转。他们普遍认为，所有人所有事必须如他们的愿，让他们感到一点点不爽的事情，他们都会煞有介事的发布一条朋友圈，告诉所有人他此刻是多么的不爽，但他们心情好转的时候，你就会立刻发现他们的朋友圈充斥着各类包包、手表、美食等等欲望的诱惑之中。与这类人做朋友没有包容和赞美最好避而远之。

**正文中的标点符号：**

1句号：喜欢使用句号的人做事一般有头有尾，性格果断，干净利落。毫不拖泥带水。由于他们做事过于严谨，在他人的眼中通常比较刻板老套，给人一种比较无趣的感觉。

2、逗号：喜欢使用逗号的人往往大大咧咧，做事做人不吹毛求疵，所以和任何人都能打与一片。他们都具有社会性人格，他们认为人之间的交流应该是多多益善的，所以他们往往都具有话痨属性。在他人眼中有时候可能会显得很烦人，但是总的来说，还是可以让周围人可以忍受。

3、感叹号：在聊天中一般给人的压迫感比较强，喜欢使用感叹号的人一般自尊比较强，比较自我，不太会自我反省，总认为自己的观点很重要。同时他们的情绪往往不太稳定，很容易紧张。

4、问号:往往做事犹豫，瞻前顾后，想得太多，自信不足，在人群中没有太强的存在感，性格中的服从性比较高

5、省略号：心底大多比较柔软，不是那种冒险型的性格，做事比较保守，潜意识里往往具有完美主义的倾向，性格上大部分都比较温和，会比较在意对方的感觉。缺点就是他们往往缺乏决断力。

6、冒号：喜欢用冒号的人一般都有完美主义倾向，喜欢井然有序，他们做事喜欢列清单，条理性较好。服从性较强，因为他们做事认真，所以往往被人委派以重任任某种职务。

7、不用符号：往往较成熟内敛，不想让别人太多的感觉到自己的情绪，也有是心思细腻的人，比较喜欢考虑他们的感觉。但注意，如果不用符号加上言语混乱，可能只是单纯的懒或者对你不感兴趣。

# 四、别对我说++谎（上）

我们如何向外界传递，接收信息？

两个渠道：

1. 有声语言：字面意思、内容、声调
2. 无声语言：配合有声语言出现的各类身体动作（包含头、眼、劲、手、肘、臂、身、胯、足）及表情，也称非语音信息。

一个人要向外界传达完整的信息，单纯语言成分只占7%，声调占38%，另外的55%信息都需要由非语言的体态来传达。

读心者视角下的识别谎言：

有声语言（部分）：反映一个人的思维、逻辑、认知水平属于人的意识部分。

无声语言：主要表达了有声语言背后的情绪、情感（情绪直接联系生理）属于潜意识部分。

识别谎言：在说谎者那里识别出那些和有声语言信息不相符、不一致的非语言信息。

谎方会释放压力，有压力就会出现紧张焦虑。甚至会有一系列比如说负罪感、愧疚等不安的情绪。这些情绪会调动你的行为，表情。所谓的测谎其实就是去到说谎者那里找到那些和有声语言不相符，不一致的非语言信息。

撒谎者说什么不重要，重要的是以什么样的方式在说。

1. 什么是谎言，我们以为什么会说谎

说谎是天生的，从婴儿就会说谎。婴儿对父母实施欺骗是想与他们进行情感交流。唯一的情感交流方式就是哭泣。代并不代表每一次哭泣都代表所谓的饥饿。或者说哪里不舒服，或者说需要一个拥抱。婴儿有时候哭泣只是反映了他比较无聊，需要关注。婴儿会非常敏锐的感知到他的哭泣有还是没有引起外界的关注。他会根据外界的关注程度从而来调整自己哭泣的方式以及程度。这类研究说明婴儿是会骗人的，欺骗它其实不是后天向谁学习的。

生活中不要寄希望身边从不会说谎的人。有的人说我从来都不说谎，其实这就是最大的谎言，自欺欺人。

孩童为了得到周围人（主要是父母）

成年人的谎言有了更深层的心理动机

1、保护自己2、保护他人3、逃避责任4、谋取利益5、恶作剧6、逃避痛苦的经历、回忆7、报复8、寻求外界关注。孟乔森综合症（为了得关注装病）与代理性孟乔森综合症。9、谎言癖，说谎是一种无意识的，具有很强表演能力具有很强的欺骗性10、操控：利用谎言的暗示操控大众，多见于广告。

误区：人在说谎时，往往切断与他人的目光接触？这个结论不完全正确。

小孩子可能会这样，认知水平底，心虚会通过目光的逃避。

成年人的目光闪躲也有可能是因为不习惯你这样质疑的看着他，或者说自卑情绪的人，此人类哪怕不说谎只要是正常说话都会目光闪躲。因为他不自信。相反当一个人刻意的盯着你看的人，他说谎的可能性更大，因为他有可能也知道说谎会造成目光转移。或者说从你脸上找你相不相信他的信息。

识别谎言的方法；

1. 观察人的无声语言（也称身体语言）
2. 观察有声语言中存在的部分潜意识信息。
3. 观察说谎者说谎时的血压、心跳、呼吸、掌心出汗（多导生理记录仪）、强迫性吞咽（焦虑假设引起的）等微妙的生理变化。

说谎者必经的三个心理过程

1. 情绪体验过程：负罪感、内疚感、兴奋感（行骗的快感）
2. 内容复杂化过程：一个谎言需要无数的谎言去圆
3. 控制过程：想要看起来正常、却难免过度修饰（产生娇柔造作的小动作）

识别谎言的重要前提；

**建立常态化基准线**：例如：你质疑一个人说了谎话，而此时这个人出现了抖腿的行为，如果你直接将这个行为视为谎言信号就未免有些野蛮，相反你必须先要观察这个人是不是平时就有抖腿的习惯，如果有，那么当听到你的质疑，然后立刻停止抖动，这可能才是真正的谎言信号。

# 四、别对我说++谎（下）

一、建立常态化基准线

什么是基准线？一个人在自然（或者说真话）状态下的表情、动作、声音、行为。第一时间观察并且评估这些物质，有助于建立对方的常态化基准线。

如果对方是你熟悉的人，在你们日久的相片过程中所产生的所谓”经验“就是基准线。

对于不熟悉的人而言，在日常情境下与对方闲聊的过程中，留意观察他们的一举一动。留意他们举止中的自然节奏与放松姿势，并确保他们与你聊天时感觉随和而舒适。

(当确定对方处于这种自然舒适的状态时，可以适当的模仿对方的身体姿势或是语言节奏，对方会慢慢进入你的语言节奏中，此时便可更好的影响对方，这就是所谓的读心模仿论也被称作“镜面效应“)

建立顺序与观察顺序：自上而下分别是脸、眼、肩膀(或身躯)、手、腿和脚

**脸告诉了我们什么？**一般来说，人们比较擅长控制自己的面目表情，所以对我们读心测谎的角度而言，我们要敏锐的抓取到那些稍纵即逝的“微表情“或者说是真正表达对方内心情绪的“表情”。

例如：一个假装发怒的人，会发现他很难主动锁紧双唇。

真笑与徦笑：真正表达愉快情绪的笑容则需要动用两块非常重要的面部肌肉，或者带有所谓“杜尼标志”的笑容，这两部分的肌肉分别是：颧骨部分的肌肉，这部分肌肉负责将嘴角向颧骨方向牵引，还有就是眼轮匝肌，这部分肌肉会让脸颊肌肉上升并在眼眶周围形成波纹（鱼尾纹）。真笑的时长大约在0.2秒-4秒，而假笑可能需要更长的时间。

真笑：1、眼角皱纹，脸颊鼓起、眼睛周围肌肉运动。

面部的微表情告诉我们：我们的情绪和生理状况之间存在着直接联系，两者相互影响。但我们的情绪和我们嘴巴里面说出的有声语言并没有这种直观的联系，这就说明了为什么我们在说谎的时候，所产生的生理反应是难以掩盖的。面部就是观察那稍纵即逝的表情。

**眼睛告诉我们什么？**

EAC理论，眼睛向左上方看，表示人们正在记忆图像（视觉记忆）

向右上方看则表示人们正在脑海中创建新的图像。（视觉建构）

眼睛向两边平视，意味着正在调动听觉记忆

向左看就是在回忆一些声音（听觉回忆）

眼睛向右边看，就是在创造或建构一段从未听过的“声音”（听觉建构）

眼睛向左下方，内在的推理者或自言自语者

眼睛向右下方看，意味着正在调动内在的身体感觉、触觉或嗅觉。

以上如果是左撇子需要则完全相反。

不管如何移动他都会以一种特殊的方式在移，我们要做的就是记住这个特殊的移动方式。

眨眼的速度与频率：我们眼睛眨动的频率在某些方面显示了我们大脑处理信息的速度。这符合我们上讲给大家分享的说谎者必经的三个心理过程的第二个过程，也就是内容复杂化过程的一个特征。一般情况下，如果对方处于自然放松的状态下，应当与你眨眼的速度与频率基本一致，说谎者，速度会有明显加快，频率会有显著提高。

肩膀（或身体）告诉我们什么？

当一个人站在人的身边，一般而言他的肩膀会与你保持平行，当你说到一些令他不愉快的话题时，他便会无意识扭转肩膀，离你远一些。如果，他一边说话一边在进行这个动作，就说明她对他口中说出的内容感觉到身体的不适，就有可能是在说谎。如果，此人此时对你讲话的过程忽然耸耸肩，那么这个动作则再次说明他对自己讲话的内容缺乏自信。（所谓身体的疏离性或退缩性姿势）

**手告诉我们什么？**距离你眼睛或者说面部越远的身体部位，越容易泄漏对方的内心真实想法。说谎时，说谎者经常会将手放于嘴巴或鼻子部位，可能是说谎者潜意识想要阻止谎言从嘴巴说出的无意识行为。依然要有警惕性需要特别注意的是，手常会做出与我们言语不一致的“比喻性行为”或者说完全相反的行为。（这是用于识别谎言信号的关键），讲话者用一个手指指向自己的时候你会发现讲话者的情绪一般是亢奋、激动的。代表讲话者迫切的想表达自己。也可能此人对自己的某些角色拒绝认同的这样一个心态。

举例：这个人目前失恋分手状态，向你阐述事情的来龙去脉的时候，他无意识的用手指了指自己，这就有可说说明在他的潜意识当中他认为他感觉到了问题其实就出现在他身上。

当一个做AB选择的时候他一边将其中一只手压下来，将另一只手从空中的一侧滑到另一侧，就是说从选项A到B时候，这个时候就暗示我们了，他滑动的过程中是哪个方向到哪个方向，如果从左到右滑动，那他心里较为倾向的就是它最终滑到右边的这个方向的这个选项。如果右往左滑更倾向左边的这个选项。如果左手伸出了A，右手伸出了B需要感觉他哪个手更沉一些，那个就是倾向的选项。

需要观察语言和手部不致的信号，这个是识别谎言的关键。

手还告诉我们哪些信息？在更多的情况下，说谎者可能会在谎言被质疑的时候，立刻减少手部的琐碎动作，开始抑制所有可能被你发现真相的动作。手在敲打桌椅板凳，或者拍自己的身体的时候，这个人此时内心正在压力感升级。或者目前焦虑。可能暗示了对方不愿意再和你交流某个话题了。

**腿和脚告诉我们什么？**

通常情况下，说谎者会将更多的注意力放在了他的面部以及视线的修饰当中，缺乏对于脚和腿的注意力与管控力。站立时，单脚击打地面，可以是他们想要离开的信号。或者坐着的时候双腿抖动，其实是内心在焦虑。当我们对说谎者所说的内容产生质疑时，他的双脚是否忽然交叉或是分开的小动作。所以重点在于质疑对方的那一刻。你所看到的那些东西。那些变化可能是真的。

如果一个人头说不喜欢你，但双脚又微微朝向你，特别是手腕也同时朝向你，寻孓说明他内心还是渴望与你沟通的。一个处于坐姿的人，忽然抻长双腿，靠在椅背，那么这就是最为明显的对你们之间的谈话丧失兴趣的信号。与这个动作同时发生的经常会是双手抱胸和双手握拳，如果些时还伴随着针对于某个关键信息的不协调答复，那就意味着此人很可能处于谎言之中。

**有声语言告诉了我们什么？**

很多说谎者便将更多的注意力放在了如何修饰那些肢体行为中，而在有声语言中留下了诸多线索。

1. 简短的解释（生硬的重复）

对于关键问题部分解释的简短且肤浅，他们描述中往往忽略很多细节，完全不做任何修饰，生硬的重复陈述。（询问细节的时候不说细节）

1. 不说“我”字

说谎者，在说谎时往往不愿意提到自己，而在正常的交流过程中，“我”却是最多使用的字眼。

1. 转移注意力的回应

说谎者总是拘泥于话题关系并不大的某个词语或是字眼当中。这种模式似乎企图通过事情中不重要的侧面来转移注意力的表现。

1. 实话说，说实话

我想这是在家经常听到的某名话的开头。说谎者担心自己无法获得别人的信任，于是产生了过度补偿的心理，比如说在没必要的时候，非要在一句话的开头加上一句，说实话。。。，实话说或者是“你肯定不会相信，但是我还是要。。。

1. 放慢或加速语速：简单来说，如果某人平时说话就很慢但当涉及某个关键信息时，忽然加快语速，你就必须要留意了，反之，也是一样。
2. 音调：人们为了吸引他人的注意力很可能提高说话的音调，若想躲开他人的注意力就会降低音调。音调的忽然变化是谎言识别的信号。而非是高还是底。例如一个人声音高亢的讲述着自己于某件事情毫无关系，那么这就很值得进一步关注。

其他：

耸单肩：如果你仔细观察后，发现某人在叙说某件事时，只是用一侧的身体，比如耸单肩，这便是很值得怀疑的动作。

强迫性吞咽：在某些情况下，对你心理素质不怎么好的人群而言，如果你所提到的关键信息使他感觉到害怕，那么他很有可能出现有意吞咽的行为。

扯拽或揉搓脖子：明显的伴随压力上升面产生的体温升高的现象，这时很多人会做出抻手扯拽或揉搓脖子的动作。

细节的数量：在某人描述一件事情时细节越多，真实性就越高。

故事中的时间线：真实的经历或故事往往时间线是混乱的，早有预谋的说谎时，故事往往被事先排演好。

承认记忆缺失：说真话的人往往敢于承认自己所遗忘的东西。或者说敢于承认自己的某些记忆有可能是错误或混乱的。

事件过于简单：如果在某人叙述的一段经历中，既没有意外事件发生也没有被人打断，那么故事有可能是假的。

迅速作答：发果一个人回答你问题的速度过于快，则需要你的断续关注。

疏远性的语言：许多测谎专家认为，当一个人的言语中出现“那个女人或那个男人之类的词语时，就表明了叙述者有意拉开与此人之间的关系。

# 五、45秒赢得陌生人信任的冷读术

冷读术：在一个人完全没有任何事前了解的的情况下，为其进行解读分析（这类分析可以是心理层面的，如：性格解读，当然也可以是现实层面的，如：对方曾经经历了什么或当下有何困惑，甚至可以仿佛可以看到一个人的未来）让对方认为他（她）与你虽然是初次见面，但你却奇迹般的如此了解TA，从而是对方向你敞开心扉的技术。

冷读术与读心术的关系：包含与被包含

读习从本质上说是“潜意识沟通”读心术从形式上可分为：冷读、热读

冷读与热读的区别：

冷读：是我们的一种基于常识逻辑的推演甚至说是猜测

热读：在解读之前已获取相关信息的一种解读。

冷读术的使用人群以及适用人群：灵媒、算命先生

适用人群：可用于日常生活、职场、恋爱关系

作用：建立信任关系

巴纳姆语句，来自己于星座。

福瑞尔实验中所使用的性格分析语句，冷读话术：你祈求受到他人喜爱却对自己吹毛求疵。虽然人格有些缺陷，大体而言你都有办法弥补。你拥有可观的未开发潜能尚未在你的长处发挥。看似强硬、严格自律的外在掩盖者不安与忧虑的内心。许多时候。你严重的质疑自己是否做了对的事情或正确的决定。你喜欢一定程度的变动并在受限时感到不满。你为自己是独立思想者自豪并且不会接受没有充分证据的言论，但你认为对他人过度坦率是不明智的。有些时候你外向、亲和、充满社会性，有些时候你却内向、谨慎而沉默。你的一些抱负是不切实际的。

英国魔术师、心理学研究者达伦布节目中用的冷读话术

你是个喜欢自我反省的人，经常不定期的进入自我觉察的状态中。这个习惯与你拥有的高超社交能力（你时常是聚会中的灵魂人物）互相对照。形成了鲜明的对比。但社交明星的形象只是你展现给别人的样子，你太清楚这只是一个肤浅的表象。

这意味着，你经常发现自己处在一个聚会之中，并扮演者某个角色。一方面，你口吐莲花，妙语连珠。另一方面，你常常会看着周围的万事万物，发现自己无论如何也无法融入。你会在大脑里与自己强烈的对话，猜测某人的某句话到底是什么意思，而这句话好像其他人根本不会去在意。

你是如何学会处理这种冲突的呢？通过自制力的训练。你喜欢给大家呈现一个冷静、自信、稳重但又不是灵活的人（不过鉴于这种形象是你刻意训练出来的，如果压抑久了就会产生某种反弹，让你做出一些愚蠢而又搞笑的举动，有时候你非常享受偶尔出现的极端行为）。与别人在一起时，你很容易发现自己这种良好的自制能力，你已经开始渐渐明白，与别人保持一定距离才能保护自己。鉴于以前别人曾让你深深的失望（此外也因为你在学习调整行为的过程中出了些问题），本能的与他人保持距离已成为你的习惯，直到某一天你决定允许他人越过你心中若有似无的那条线，成为可以分享你内心世界的密友。但是，你对于你而言仍旧是非常矛盾纠结的事情，因为一道跨过了这道线，你就可能产生情感依赖的问题。如果对方辜负了你的期待，你会很容易出现受伤和被排斥的感觉。

**冷读术是如何工作的？**

我们为何会轻易相信“冷读术”？因为它巧妙的利用了人类的四种共有心理：1、具体化心理2、补充心理3、主观验证心理4、不安全心理。

具体化心理：人们倾向于将笼统模糊的信息，转化为具体的经历或者说可以被认识的事物然后进行理解和接纳。

补充心理：我们总是对会对不完整的信息进行完整化的补充。

主现验证心理：如果想要相信一件事，我们总可以搜集到各种各样支持自己的证据。就算是毫不相干的事情。我们还是可以找到一个逻辑让它符合自己的设想。

不安全心理：冷读利用了每个人或多或少存在的“不安全感“

**如何践行冷读术？**

**冷读使用前的四大原则：**

1. 永远维持解释而不是猜测的心态

如果观察对方流露出情绪化的倾向，用合适的时机用解释的语气再说出来。比如说一个人鞋子特别干净，但是又不是新的鞋子，说明这个一个注重外在形象的人，非常希望给他人留下美好印象的，而这部分人都是把安全感建立在外部世界的人，因此他可能较为一般人更为的焦虑和敏感，也因为他出现情绪化的这种倾向理加的明显。

1. 尽可能的让对方说他想说的话
2. 尽可能说对方想听的话
3. 永远将你见到的所有人视为这个世界上“独一无二“的人，对他时刻保持高度的好奇。

《通灵师笔记选摘》世界上根本不存在真正的通灵师，也就是所谓要吧自由与死者沟通并将其信息传播给他们在世亲友的人，也不存在所谓的可以精确有效的预测人们未来生活的人，这样的预言都是假的，只不过用一个好看的包装来骗人。请记住，越绝望的人越容易上当受骗。紧张焦虑是绝望的一个重要标志。你可以从所有人的言行举止中判断出对方是否正处于紧张焦虑的状态。

**冷读的七大基本功：**

1. 尽可能更多地掌握既定的“冷读话术“

冷读话术：

（与自身创造力、潜能有关的描述）：你拥有很强的创造力，并且尝试了很多种办法来实现它，但很多都半途而废了，也许你并没有以某种具体的方式来实现它，比如画画、写作、而是将自己所拥有的这种创造了付诸于生活的各种细节当中，甚至你的生活方式本身就充满了创造了。

（与情感依赖有关的描述）：你本能的与他人保持着某种程度的距离，这已然成为你的一种习惯，直到某一天你决定允许他人越过这条你内心的界限，成为你的知己好友，但你会发现，对方一旦越过你又会感觉到极度不适，因为你很容易对对方产生情感的依赖。

（与性格对立矛盾等方面有关的描述）：你试图通过自制力的训练，让你自呈现出一个冷静、自信、稳重但又不失灵活的人，不过鉴于这种形象是你可以训练出来的，压抑久了就会产生某种反弹，甚至有时候会让你做出非常极端的行为。

1. 学会使用语言动态分叉技术
2. 无法证实的预言UVS（也叫不会失败的预言）

例如一个男孩想追求一个女孩又不好意思问人家有没男朋友，问女孩，你最近恋爱了吗？对方说没有恋爱，（启动UVS语言分叉术）没有恋爱吗？那你的气色怎么看上去这么好，感觉整个人都更加漂亮了。

对方如果回答的是，你怎么会这么问呢？这个时候你应该要了解到你其实已经说中了，你回得当然不能说我猜的，这样就不叫冷读了，用无法实的预言这样去回答，一看你气色就知道眼中充满了喜悦以及对周围事物的好奇，相信是你的男朋友激发了你少女心的一面，你的男朋友应该是个很不错的男士吧。

你真的给我了这样的感觉，但是你好像没有意识到。

1. 动态折返（说出一个推论观注对方的反应调整自己的动态语句直到对方肯定你说的话。）

Z字型沟通术。举例，这种脾气对你而言是可以理解的嘛，因为你已经意识到了这个问题的严重性。你身边的很多亲朋好友是知道你这个脾气的。但是不敢告诉你，因为害怕你产生抗拒，你目前的状态已经在提示你，你身上有很多东西是需要直接面对和改变的了，因为它会阻碍你建立良好的亲密关系。

如果上面的冷读遭到否定或者质疑时，使用动态近返技术，请原谅我没有说明脾气大，并不是说你外表看上去就是暴跌如雷或者大吵大闹，鉴于你同时是一个善于压抑自己情绪的人，你外在看起来似乎真的很平易近人，而且总是礼让于人。但内在却早已经因为某人的一两句话，就掀起巨大的波澜，而且你总是因此而失眠，有时你甚至讨厌这个状态中的你，但你却无能为力。

1. 不断的培养自己的观察能力时刻寻找对方身上透露出的行为痕迹。
2. 频繁出现的强迫性小动作
3. 留意对方的鞋子是否经常处于非常干净的状态
4. 身上的配饰，这些配饰具有很强的情感调节与身份识别作用
5. 手的样子，说明对方的工作，是干净还是脏，这都有助于我们识别出对方的职业。
6. 留心观察对方随身携带的物品
7. 注意对方的言语，用词的习惯
8. 年龄，这一部分着重注意女性。
9. 健康状况，从对方的站姿、坐姿以及走路姿势。喜欢坐着或者依靠可能是气血不足或者亚健康，观察对方眼睛清晰或者浑浊，可能睡眠问题以及他肝脏的问题。
10. 冷读时的语气要显示出高度的自信，陈述事实，而不是产生疑问。这样会减少对方对你产生的质疑。
11. 学会根据所观察的事实进行大胆推理。
12. 善于做一们倾听者
13. 不要忘记任何你所听到的信息，尤其包含名字、地点、日期这些相关信息。比哪说你想了解一个人，哪些他和别人说话所透露出来的信息你都需要去留意。

**冷读术的基本流程：**

1. 谨记四大原则，并长期践行
2. 注意使用冷读术时的声音，语调，尽可能的保持语速缓慢，声音低沉且富有情感，当然一定要维持陈述的语气，减少质疑的口吻。
3. 根据自己的观察，去整理几句，适合用于开场的冷读话术。

例如：你有没有发现你的个性很容易吃亏，但你好像不是很讨厌自己这样的个性。

你安表的外表虽然给我感觉冷冰冰的，但我好像可以感觉到你的孤独。

1. 熟练并灵活使用“语言分叉术”（冷读的核心）

# 六、丘比特恋爱胶囊用恋爱实用的技能胶囊成为“偷心达人”

真正重要的事情，用心你才看得清——《小王子》

有关“恋爱关系”的三个普遍问题：

1. 如何做可以让我们获得一个满意的开始？
2. 如何良好有效的维系恋爱过程？
3. 如何走出失恋的阴霾

爱情，有个猝不及防的开始

场景：

1. 哎，我最近遇到了一个男生，人还蛮不错，各方面条件也都不错，但我怕。。嗯。。你说。我该不该接受他？
2. 一位男士正在疲于奔命的表现着自己，只为博得女神一笑，但却殊不知为何在这段关系中迷失了自己，眼前人是否是对的人？直到有一天，女神向他冷漠的发出一张“好人牌”并难为情的向他表示到：“你很好，你是真的很好。。但，我是说，如果我们能够一直这样做朋友我想我会很开心的。。”男士暗暗发誓，我就不信搞不定你，于是，开始了更猛烈的进攻，以各种方式表达着，我这辈子非你不可。。。
3. 难以启齿，被询问后往往回答是：“我不确定TA也喜欢我，我害怕说出来连朋友都没得做。
4. 更有甚者采取着一概拒绝，断不接受，究其原因往往是惧怕开始，潜台词就是：我害怕受伤，早晚都要受伤，何必要开始，一个人不是也挺好？

爱情，真正的模样究竟是哪样？

美好的开始，往往在于“愿知己，愿知彼“

1、了解属于自己的“爱情依恋类型“（依恋：产生于婴儿时期与父母持久、稳定的互动肢体互动等）

儿童时期的“依恋类型“

1. 安全型：安全型依恋的孩子在看护人离开身边的时候往往会表现出不安，但会逐渐安静下来断续玩耍，当看护人回到身边时则会表现出欢喜。
2. 焦虑型：焦虑型依恋的孩子在看护人离开身边的时候会表现出同样的不安，但是他们却无法逐渐安静下来。并且当看护人到身边的时候，他们的表现往往处在粘人或是排斥两种极端状态下。
3. 回避型：回避型依恋的孩子在看护人离开时并不一定表现出不安，但也不会在看护人返回时表现出欢喜。

爱情依恋类型有哪些？

1. 安全型：最容易获得并维持一段高质量的恋爱关系，通常愿意主动与人打开心扉，沟通方式非常灵活，容易与他人达成一致，更加主动的寻找解决问题的方式，而不是忽略或是回避问题。
2. 非安全（占有、焦虑、回避）型：面对问题与冲突时往往束手无策，通常会把导致问题的原因归于伴侣身上，并且缺乏有效的沟通能力。

安全型依恋类型的人的恋爱关系往往是持续的，积极的、伴侣之间更容易相互成长的，而非安全型（焦虑或回避型）的人，感情生活往往跌宕起伏，轰轰烈烈、一波三折、惊心魂魄。

熟悉自己的恋爱风格

1. 情爱风格（喜好伴随这激情的浓烈的爱）
2. 游戏风格（自然是游戏般的恋爱）
3. 友情风格（喜欢从友情慢慢过渡到爱情）
4. 现实型（恋爱时，给人以务实的感觉）
5. 抓狂风格（依赖、占有的风格）
6. 付出风格（喜欢单方面、不求回报的付出）

拥有高质量恋爱关系的伴侣，往往有着相似的恋爱风格。

偷心锦囊：

1、把握交流机会，建立行为模仿

利用潜意识沟通。尽快抓到对方的语言节奏、用词习惯、肢体语言甚至是呼吸频率，开始进行不刻意的模仿，让对方看你就像照镜子一样，同时要保证你与对方的交流是“开放“的

画面感：推心置腹的体位，45度夹角的面对面。

2、善于使用“余光“

时不时通过余光观察对方，把握分寸，传递出“兴趣感“即可。看着TA，直到TA也看着你。凝视1到2秒后转移视线，不可扭动头部，保持视线下移至“地面”

表示“邀请”

补充：“催眠凝视“，目光聚集于双眼（或眉心）之间。

1. 使用非语言信息传递“邀请“信号
2. 如果你与对方同处于坐姿，我并不建议你双脚交叉（尤其是男性），这会给对方的潜意识造成一种“阻抗感“，最好双脚平放于地面，如果你是女性的话配合单手托腮，抚顺头发的同时你也可以在合适情况下，翘起二郎腿。
3. 如果你是男性的话可以试试在某个不经意的瞬间让自己的脚尖碰触对方的脚尖，就像人为失误那样，既不会显得过于亲密，还可以通过潜意识传达，对对方的兴趣。
4. 你也可以在对方想你进述某件事的过程中，身体向前倾，表示出对对方所说的一切都抱有强烈的好奇心。
5. 推杯技巧：闲聊的过程中，你可以将自己的水杯，在不刻意的情况下推向对方的水杯，使两个水杯靠的更近一些，如果对方对你表示不感冒，你会发现她会很快的将杯子再度拉开距离。
6. 建议你不妨随身携带一颗糖，或是一块巧克力，当你们在闲聊的过程中，确保对方的目光与你接触的时候，将这块糖或巧克力送入口中，注意，关键点来了，当你将糖送入口中后，不要去试图咀嚼，而是含住它，一点点融化它，最重要的是，在这种状态下，你会发现你时不时会不自主的想要舔嘴唇。

# 六、恋爱胶囊（下）

如何有效维护感情？如何妥善应对失恋？

什么是感情维护？

**第一阶段：感情保持阶段**

**一）保持起初的吸引力、有意识的进行积极幻想。**

吸引力：一种“态度”，指对于某一人、事、物在思维层面所产生的亲近感或是排斥感。

吸引力的动作方式：当我们遇到某人时就会本能的产生某种程度的亲近感或是排斥感，这可能是由于我们的某种信念和认知导致了想接近或排斥的行为趋势。

吸引力的心理过程：

1、思维加工，来源于自身的早年经历所堆砌而成的信念（人生观、价值观等）

2、情绪产生，一般生成较为复杂的情绪（如：焦虑）

3、行为产生，决定亲近或是排斥。

吸引力的三个层面：

1、平衡理论，由心理学家海德于1958年首次提出，人都是向往和谐的，无论是何种关系，如果你是A，你同时喜欢B和C，那么你就会希望B和C也相互喜欢。

2、设定奖励机制，想要强化任何一种认知或是行为，都必须建立在某种条件作用下，了尺是所谓的“条件反射”

3、相似吸引or差异吸引，与对方越相似越容易产生吸引力，在双方具有某种程度的差异性时也同样会产生吸引力。但它很有可能是“致使吸引力”。物以类聚人以群分。

致使吸引力：致使吸引力指的是，曾经被人为最令人着迷和极具吸引力的物质，在分手后却成为其最致使的缺陷和不瑕疵。

诱发致使吸引力的三个条件：

1. 对方与自己完全不同
2. 对方拥有平常人所没有的物质
3. 对方拥有超越其性别本身的物质

**二）积极幻想**

积极幻想是指情感关系中的一方经常抱着乐观、积极的想法、态度来看待另一方。（吸引人法则当你心中经常幻想美好的事物，好的事物就会被吸引过来）

情感关系中适度的幻想可以很大程度上提高满意度、热恋度和信任度，并有效减少冲突和矛盾。

同时，对于易敏感、易焦虑的人而言，具有一定的身心改善作用。

**第二阶段：感情维稳阶段。这是在感情保持的基础上让感情更进一步的阶段，因此不能像坐过山车一样或是偶像剧当中那样，轰轰烈烈，反而应该保持在稳定的状态下。需要掌握两个方面：**

1. 沟通中的“自我曝光”

自我曝光从广义上来说就是向他人告知你的感觉、态度、经历等个人情况。亲密关系中的自我曝光，信息需要更加深入且富有情感。

如何进行有效的“自我曝光”

自我曝光必须阶段性且持续的进行。从感情之初到发展成熟之后，都需要循序渐进的自我曝光。

自我曝光的两个方面：

1. 一方愿意进行自我曝光
2. 另一方愿意接受对方的自我曝光

自我曝光的内容一定不可以仅仅是表面化的不重要的信息，应当是当下真实的、发自内心的情感与想法。

亲密关系中实用的沟通技巧：

1. 坦白告知对方，你对TA的好感、欣赏、依恋以及赞美。
2. 坦率的表达自己的情感，无论是积极的还是消极的，不要压抑与伪装。
3. 至少让自己看起来很积极很乐观，让自己的身体也同样处于积极乐观的状态中。
4. 时刻从两个人的共同角度出发去考虑问题，言语中学会使用“我们”而不是“你”或“我”
5. 在“自我曝光“与私人空间中寻找到平衡点。
6. 经常与伴侣之间保持目光接触。
7. 学会从你的另一半的角度出发考虑问题，但请不要要求对方也这样做。
8. 只有一种情况下你可以打断对方与你的交流，就是当TA称赞你的时候，除此之外，你仅仅需要竖起耳朵，听对方想要表达什么。

第三个阶段：感情维持稳定的基础上，让恋爱双方都有所收获与成长

恋爱关系中的“时间过滤模式“

时间过滤模式是指，在感情初期外在的吸引力占据主导，中期阶段信仰以及道德观念占据主导，等到感情到了成熟阶段，角色之间互补变得更为重要。

第四个阶段：上述三个阶段的循环，有意识的、不断的更新修复彼此之间的感情。

一段感情最终能否得以长久，关键在于这样几个因素：

1. 吸引力的适度调整
2. 自我曝光的持续
3. 沟通交流（包含语言与非语言）

**如何应对失恋**

如何处理恋爱中的冲突：

远离（避开冲突和另一半，这样做能够掌握主动权但对关系的破坏性仍然很大，冷战就是属于这种处理模式）

发声（与另一半就如何处理冲突进行耐心的协商，这样同样你会掌握主动权而且对于关系是有很好的建设性的）

忠诚（回避冲突但仍然保留对另一半的忠诚与承诺，这样做你会很被动但对于关系止损有一定的建设性的）

忽略（选择对冲突和另一半都无视，当然被动且对于关系具有很强的破坏性）

面对冲突时的“自我反思“

你当时的反应是什么？

你觉得你是完全没有错且有道理的吗？

你有没有把这次冲突做归因呢？如果有的话，归因是什么？（归因分为内归因与外归因，内归因就是从自己身上找问题，外归因就是从他人身上找问题）

你试图埋怨对方或者埋怨当时的情况了吗？

你当时的表达方式是平静的还是焦躁甚至是愤怒的呢？

你们的感情关系在冲突过后是更好了还是更糟了？

三种处于稳定状态的恋爱关系

1. 回避式，回避式的情侣在发生矛盾的时候，通常都比较佛系，他们会采取回避的态度，让时间来解决问题。
2. 有效式，有效式的情侣，会更加积极的就事论事解决问题。
3. 反复式，反复式的情侣，就像电影中的男女主角一样，吵就歇斯底里的吵，和好就轰轰烈烈的和好。

应对失恋有哪些行为策略？

1、给自己充足的时间从失恋的苦海中慢慢的游回到岸边，与他人建立关系是我们身为人的基本属性之一，一旦失去这种连接必然导致重大的创伤，谁也没有可能一夜之间就抚平伤口，重点在于不要压抑自己，痛就让自己痛的彻底。

2、将所有能够使你联想到前任的东西全部清理掉

3、整理好自己的思绪，带着怀念的心情，写下对于前任的思念以及告别，不要压抑自己的情绪，写完后装进信封，最后烧掉它（表达性书写本身就是一种有效的“心理疗愈“方式）

4、尽快回归到社会性活动中，比如借由单身的机会，多参加社交活动与人建立联系或是报班学习技能提升自己，重新找回自信的自己。

5、训练自己有意识的喊“停“，处在失恋的状态中，有关于那个人的美好回忆总是会控制不住的出现在脑海中，这时就需要我们有意识的训练自己，每当到这个时候，就在脑海中大大的写下一个字”停“，让这种想象或者说行为，成为一种无意识的习惯。

6、多参与放生活动或是公益活动，让自己经常处于有爱的能力状态中，因为在失恋状态下，我们很容易感觉自己没有爱的能力。

# 七、BOSS使用说明：X招准确把握老板内心不说的秘密

职场达人三步走

1. 掌握高效的工作方法。
2. 学会经营同事关系，借由团队的力量来成就自己
3. 准确把握老板的内心，赢得老板的信任。

该如何搞定老板？

职场生存：“态度”即方式“技巧”即方法

我们为何会产生对“老板”的偏见？

刻板印象：剥削我们的劳动力，克扣我们的薪水的权利象征当中。或是神化他，或是以某种衡量标准去“标准化”、“量化”他。

态度对人的影响：当我们对某个人某件事抱以消极的态度时，我们的情绪就会受到影响，进而衍生出负面的情绪，它们就像寄生虫一般附着在我们的各种语言以及非语言之中。

一）需要树立几种正确心态（面对职场，面对老板）

1. 适时的掩盖老板的短板（弱点）。理解老板的弱点，适时的维护他。
2. 开启自已的观察者视角：“不引人注目的观察”，这种方法非常实用，只需要我们在每次会议的进行中，有意识的“屏蔽”所有关于老板的有声语言，将所有的专注力投放于老板的肢体语言中。
3. 与老板形成“性格互补”：如果老板的性格比较优柔寡断，那么他一事实上希望身边出现一个遇事果断的员工，来帮助他下决定，至少你可以帮助他坚定自己内心的想法。
4. 莫让老板感到“不安全”：从心理学角度说，老板这一角色会时常感觉到没有安全感，他时刻担忧自己在某一方面不如某个员工，无论是工作能力、决策能力还是人格魅力都是如此，作为员工千万要摈弃一种对于老板这一角色的刻板印象，那就是觉得老板内心理应比普通人强大，他可以这样要自己，但我们无权这样要求他，它所表现出来的强大，不过是不愿意将自己脆弱的一面表现出来而已。
5. 遇到分歧，切莫给予争辩。给他一双表示倾听且理解的耳朵，满足他的虚荣与安全。
6. 如果没有更好的解决办法，就请听话（切莫宣泄情绪）
7. 时常有意识的锻炼自己与老板进行角色互换（站在老板的角度考虑问题）

二）语言与非语言信息如何折射老板真实内心

语言信息：

1、老板说话，更多使用的人称代词是我还是我们？

高频率使用”我“：内心充斥着不安全感，情绪化，焦虑不安‘优柔寡断时刻处于想要表现自己身分与地位的状态中。

高频使用“我们“：地们感极强（不需刻意表现），容易相处。

“我“代表无辜。真正有罪的被告往往使用更多的”第三人称“，目的在于将责任转移给他人。因此，如果你的老板陈述某件事情时，我字的使用频率明显减少，我们不需要有所警觉。

2、反语表达的三个目的:1、为了激励你2、一种另类的表扬3、试探（比如老板说我对这件事不是很明白）

非语言信息：

1、视线的转移即兴趣的转移：视线突然转向了左边并与你的视线呈90度角，这个明显的非语言信号就是在告诉你他对你的方案已经失去了原有的兴趣，只要你的老板不将视线重新聚集在你的面部，那么你的方案就不可能被他所采纳。（遇到这个情况不妨停下来询问一下老板对于你这个方案的意见或者补充，试图把注意力重新拉回来）

2、捕捉老板的“手语“。

A、用手触摸、骚扰、抚摸颈部或是后脑勺，都是在暗示发主人内心的矛盾与不确定感甚至是某种程度的挫败感。会议中如果你发现老板做出了这样的动作，你就要明白你应该对自己的方案作出进一步的补充与完善。

B、摊开双手，是一种开方且坦白的表现，掌心向上或是双手支撑于桌面，所展现出的是高度自信、主见与控制力，如果你的老板出现了这样的手语，切记不要反驳他。

3、损失听肩膀的“声音“：说话时耸肩往往表达了无奈、怀疑与不确定的信号，如果你在向老板陈述某个方案时，他无意间耸了耸肩，这就表示他对你的方案其实不屑一顾，如果他在对你的方案表达否定意见时同时耸肩，那就证明他也不是很确定你的方案一定不好，你还有回族的余地。

4、头发中隐藏的线索：据研究发现，头发浓密且乌黑的人，做事情相对有条理，很有智慧，懂得发挥自己的长处，往往是有理想有抱负的典型事业型人才，而头发稀少且发质很细，这类人往往心机很重，会打算，做事情好一丝不苟但缺乏气魄与宽容心。

5、服装颜色如何看出老板性格：研究发现，衣服的颜色经常会反映出一个人的性格，喜欢红色的人往往具有冒险精神，工作生活中常常不能感觉到满足，喜欢绿色的人比较安于现状，行动慎重并且很努力，性格却内向且常常压抑自己内心的欲望，喜欢黄色的人生性天真烂漫，喜欢紫色的人多情且浪漫，喜欢蓝色的人忧郁深沉，冷静睿智却不乏想象力，喜欢白色的人会有一种莫名的距离感，仿佛再告诉你可远观但不可亲近，喜欢黑色的人善于抑制感情，但内心却渴望着理解与关怀。

6、从穿衣打扮看老板性格特征：每天保持职业正装的老板，多半讲究原则，坚持已见，有耐力很少改变主意，喜好休闲类商务服装（比如POLO杉）做事较为灵活，并不死板，喜好聪明且领悟力强的下属，还有很多老板会备很多套服装，开会、出席晚宴、会见客户都会精选服装，几乎不重样，虽然程序繁琐，但足足见此类老板非常注重细节，思维相当缜密，考虑问题往往面面俱到。

7、老板的头部暗示什么？A、低头，表示谦让激励并认可对方。B、插头，伴随着说谎

# 八、见字如面：笔迹背后的心灵密码破解与同事的相处之道（理论篇）

笔迹心理分析：从属于心理学，是通过某人笔迹的分析从而探究其个性气质、内心活动、情绪体验、心理动机以及生理心理健康水平的一种方法。

笔迹心理分析的特点（为什么适用于读心体系？）

笔迹心理分析能够帮助我们在一种不动声色的、极为隐蔽条件下轻松的获取在书写者笔迹当中的内心活动线索，最重要的是这些暴露出来的内心线索是连书写者本人也完全不会意识到的，即使是意识到也很难加以控制隐藏的。

什么是笔迹？笔迹心理分析当中所说的笔迹就是人们书写后留在书写面上的痕迹。

构成笔迹的因素有哪些？

1. 书写者：生理以及心理因素决定了书写者的笔迹差异。
2. 书写工具；毛笔、铅笔、钢笔、圆珠笔、签字笔。（无论使用什么书写工具，笔迹的本质特点不会改变）
3. 书写过程：书写者、书写工具、书写材料的整体配合以及移动过程。
4. 书写材料（也称作书面）：任意笔迹形成、留在或保持的物体，笔迹的载体。
5. 书写环境：书写环境在一定程度上影响着笔迹的形成。比如：气温、气味、光线的明暗度、环境的舒适度。。。。

笔迹背后的心理逻辑：“书写习惯”

书写习惯是人们经过长期学习，训练过程中逐渐强化形成的一种文字书写“运动定势”，同时，书写习惯当中还隐含了一个人调动思维组织语言的能力与习惯。

例如：一个性格特征懒散的人，其笔迹也自然会流露出随意、不正式，缺少细致的结构安排和认真安排布局的书写特征。

习惯是一种“自动化”

中文汉字的书写习惯是在掌握汉字书写技能的基础上逐渐形成的。那么既然是一种技能便可能过长久的练习达到极少意识参与的自动化状态，通常我们也称这种自动化为“熟练”。

从心理层面来说，这种习惯是和人完成某种行为的需要相关联的。

例如：某人习惯写大的字，那让他写小的字就会违背他的书写习惯。就会表达出不自然不舒服。即使勉强写下来笔迹也会不舒服不顺眼。

书写习惯形成的两个方面：

1. 主支状态：生理、心理，生理就是手部肌肉群的发展，心理的便是情绪体验、需要动机、人格特征等等因素）
2. 客户观条件：比如；我们身处在一个令我们感觉到愉悦的环境中，写出的字体更多的可能将会是流畅的、舒展的，而身处在一个令我们感到压抑的环境中，书写出的字必然是收敛的，结构紊乱的）

书写习惯必经的四个阶段：

1. 儿童模仿阶段：

儿童模仿阶段，是指一个人在幼儿园到初中前这一阶段，这一阶段的儿童注意力（心理）观察力低下，生理上低年龄的儿童手部肌肉群不发达，在汉字书写方面经常出现笔画丢失、笔画错误、书写缓慢、力度不均等、结构失调等等。

1. 表少年自由发展阶段：

这一阶段大致是初中到大学的阶段，这一阶段大脑皮层的各个有关的机能区已经得以初步的发展，建立了比较协调的运转机制，并形成稳固的运动程序。手部肌肉开始日益发达，并真正习惯于书写运动。加之学业任务的增加，一方面时间现对紧张、学生心理压力较大，此时他们便开始逐渐脱离模仿阶段，开始追求书写的实用性以及书写的美观流畅性。

1. 成年稳定阶段：

这一阶段是指步入社会进入职场后的工作阶段。此时，书写习惯已经进入相对成熟的稳定化，而且充满了复杂的社会文化色彩以及个人生理心理的发展水平与特征，甚至每一画都有其深刻的内涵。

1. 老年退化变形阶段：

这一阶段是指人步入老年的阶段。特点是：笔迹明显变形，提笔忘字，笔误较多，运笔颤抖，笔画安排不到位甚至是重叠交错，横笔下滑等，整体书写水平呈现退化趋势。

笔迹心理分析的理论依据：

1. 潜意识理论：潜意识真实信息的无意识流露。书写行为也可视为一种习惯性的行为深深烙印于潜意识之中。
2. 投射理论：投射是一种典型的心理防御机制，是指把自己所不能接受的欲望、动机、情感转移到他人或是其他对象身上，从而让自己内心平静而舒适的一种抵御焦虑的作用机制。（例如：“子非鱼安知鱼之乐？”）

笔迹，也是一种心理投射物，比如，一个人的笔迹书写速度适中，不快不慢，笔画稳定，力度适中，转折的部分圆润而不尖锐，我们就可以说，这种笔迹投射出了书写者与人为善，做人相处较为圆润，灵活懂得变通；相反，如果一个人的笔画僵硬，字形方正、棱角分明，那么我们就不能看出，投射出了书写者的固执、倔强、不善与人相处的性格特征。

笔迹心理分析的广泛应用：教育、心理健康、司法鉴定、人才选拔。

# 八、见字如面：笔迹背后的心灵密码破解与同事的相处之道（实践篇）

笔迹心理分析的观察顺序（仅供参考）

整体布局——字体大小——字迹形状——字迹走向（或方向或趋势）——笔画状态——字与字的关系

整体布局

1. 全部字迹局纸面的中央：自我意识过强，为人处事经常以自我为中心，豪爽，亲近感很强，不知节俭，甚至是挥霍浪费，无法保持很好的专注力，经常感到莫名的焦虑，无法胜任繁碎且需要耐心的工作，如果字体较大的人在这方面会更加明显，如果字迹非常的清秀干净，此人很可能存在一定程序的生理或心理上的洁癖。
2. 字迹挤满纸面

为人过于节俭，任劳任怨，缺乏长远的目光，心中并无理想与抱负，为人处事经常不留余地与后路；如果纸面的左边窄小表示缺乏乐观幽默，甚至吝啬苛刻，如果字迹再非常潦草且字体较小，那就极胡可能碌碌无为，难以成就事业。

1. 字迹偏上居中

好高骛远，心气极高，执行力与行动力相对较差。

1. 字迹偏下方局中

自信心明显不足，谨小慎微，经常畏畏缩缩，如果字迹呈现出左右全心倾斜不一致，则表示有着明显的投机取巧的心理动机。

1. 字迹偏左半部，右边留白较多

遇到事情积极敏感，但不懂得礼貌谦让，虚荣心好胜心非常强烈，喜好幻想，逃避现实，缺乏耐心，做事情易冲动，好凭直觉做事情。

1. 字迹偏右侧，左边留白过多

为人处事谦让有礼，较为注重礼节，但也伴有自卑、怯懦的个性弊端。

1. 行头参差不齐

随意性极大，情绪波动较大，比较任性，为人处事少有原则，甚至会流露出一定程度的怎么与粗鄙。

1. 行尾参差不齐

做事不守规矩，不守信用，行为举止较为怪异，时常给人难以琢磨的感觉。

1. 整体字迹偏于左上角

时常呈现出积极进取的状态，但心胸气度较小，缺乏气魄与统筹能力，难以承担重要事物。喜欢群体，怕孤独。

1. 整体字迹偏于右上角，此类人群不喜欢合群，喜好关注自我内心的变化，经常自行其是，自娱自乐。
2. 整体字迹偏于左下角，此类人，心胸狭窄，斤斤计较，甚至给人阴险狡诈的感觉，职场中，此类人经常喜好挑拨离间，搞小动作。
3. 整体字迹偏于右下角，过于消极，过于沉浸于自我内心世界，对生活时常失去信心与希望，如果此时字迹再杂乱潦草，则很有可能悲观厌世，但如果笔画清晰而有力则代表此人属于隐忍不发，厚积薄发的类型。.

字体大小（以3mm为标准）

一般情况下，字体整体比较大表明书写者自信心强，心胸较为宽广，为人坦荡，但缺点在于容易冲动，性格较为孤僻，冷漠甚至是阴险，时常给人虚伪的感觉。而字体小的人，比较细心且做事认真，但也很容易走向吝啬苛刻的极端，心胸比较狭窄，不能很好的调节压力，经常喜欢将意见建议憋在心里，面情较软，好面子。极端者会有强烈的报复心。

从擅长的角度看

擅长写大字的人（指6MM左右），有着良好的表达能力与沟通能力，善于表现自我，积极乐观，综合性的思维能力较强，富有冒险精神，敢做敢当，但做事时常不严谨，工作中比较适合与人打交道。

善于写小字（4MM以下）的人，做事情时能够保持较好的专注力，同时拥有敏锐的洞察力与持久的耐力，分析能力较强，自我约束力较强，生活细致节俭，但做事很容易退缩，缺乏冒险精神，与人交际时，明显给人一种强烈的防备心，经常有意无意的掩饰自己内心的真实想法。

字迹形状

1. 正方形：专注力较强，但思维比较死板，不灵活，个性比较要强，固执已见但为人正直，遵守纪律，为人处事观念较为传统、保守。
2. 长方形：积极热情，行动力执行力较强，喜好出风头，有明显的表演型人格倾向，虚荣心强对生活与工作有着强烈的探索精神，求知欲强，具有明显的反叛精神。
3. 圆形：性情温和，细心，善良，缺少攻击性，但不够坦诚，尤其对自己不够坦诚，很难面对自身的缺陷，对待身边亲近的人，比如恋人、父母时常情绪反转，突然间走向暴躁的极端。
4. 扁方形：情绪稳定，有着很好的情绪把控能力，但经常自以为是，死板教条，为人处事有着极强的忍耐性。
5. 不规则形：写这种字的人，字如其人，很难归类或者说个性复杂多变，很多情况下属于缺少目标与行动力的人，自由散漫但却给人极为现实的感觉。经常不近人情。

字迹方向

1. 中正：中正的字迹方向反映了书写者遵守各类场景下的规则，理智、冷静、主现独立，拥有极强的自制力与忍耐力，同时需要注意的是，此类人极为重视自身名誉，甚至为了自身的名誉不惜牺牲一切。
2. 各左倾斜（左斜）：孤僻、不喜好社交、内心经常出现恐惧与不安的情绪体验，时常自我否定，对现实有着不满意的倾向，但又善于压抑负面情绪，生性多疑，不会轻易信任他人。甚至有学者认为，此类人群，可能早年有着不同程序的心理创伤，如：父母的否定与专制教育。
3. 向右倾斜（右斜）：最大的特点在于开朗，热心助人，富有好奇心，重视人与人之间的情感表达，但过于右倾有可能导致嫉妒心强，心狠手辣的物质。

笔画状态

1. 规范型：所谓规范型，顾名思义，就是所谓横平竖直，字体端庄，完全按照汉字书写的基本要求来进行书写，此类状态，很好的靓现出书写者性格稳重，情绪平衡、为人保守、意志力强大，但做事缺乏灵活性，属于经验主义或教条主义者。
2. 灵活型：给人一种明显的运笔轻盈且灵活，字迹充满了活力。其透露出的心理含义是，性格随和，热情且富有生命力，思维敏捷。
3. 宽松型：一笔一画之间留有一定的空隙，笔画之间并不拥挤，看上去呈现一种宽松、舒服的感觉，但这里需要注意的宽松不能等同于松散。其表现出的心理含义往往是心胸开阔，不拘小节、查如果过于宽松变成了松散，则为人多傲慢无礼。
4. 紧密型：与宽松型的笔画状态恰好相反，心理含义多为谨慎行事、细致认真，过于紧密则可能导致对人尖酸刻薄。
5. 笔画重叠型：是指由于笔画过于紧密，导致笔画间发生重叠交错。其表现出的心理特征为情绪时常烦躁‘神经质倾向、性格古怪。
6. 笔画突出型：橫画突出与竖画突出，横画突出者，为人霸气外露、自信十足、看重形式感多于内容。坚画突出者好发泄负面情绪，本能欲望强烈，傲慢且放荡不羁。
7. 笔画替代型；用某一画代替另一画，或是简写某个字。此类笔画状态呈现出书写者为人处事目的性比较强，注重效率，看重结果不顾过程，灵活性强。

字与字的关系

字与字的关系特征顾名思义指的是在多个字之间表现出的一种关系特征，通过字与字的间距我们可以很好的看出一个人对于自身与他人之间的关系是如何看待和把握的。这种关系特征一般体现在字与字的间距、字的行距当中。

1. 字的间距与行距；

从字的间距来看

A、字与字的间距清晰、字距适中；呈现出书写者思维清晰、判断能力强。处理人际关系比较有想法，通常待人接物都比较得体。

B、字与字的间距较小或者间距不清晰，呈现出较多连笔；呈现出书写者，性格浮躁，做事情不假思索，对于自身与他人的空间感处理不好，容易侵犯他人的私人空间，不善于人际关系，很容易如同字一样与他人产生矛盾。

C、字间距很大；其心理特征表现为，对个人的独立空间需求很大，对他人的防备心很强；不喜欢主动建立人际关系，喜欢沉浸于自我的内心世界，独立性很强，有主见但固执。

D、字间距较小，但分割清晰，其心理特征表现为，性格外向，喜好交际，不喜欢搬弄是非，无法忍受孤独感。

2、从行的间距来看

A、行与行之间分割清晰；其心理特征表现为：收写者做事有分寸感，有较强的组织能力，但也有可能注重外在的形式感，而忽略内容。

B、行与行之间分割不清晰；共心理特征表现书写者做事缺乏责任感，喜好敷衍了事，组织能力欠缺，执行力差，做事喜欢拖延。

从字的行状来看（行的走势）

1. 字行平直；反映书写者内心沉稳，做事有条理，理智、聪明、传统保守但死板固执。
2. 字行上升；反映书写者性格积极、有着较强的进取心，喜好自由，敢于冒险。
3. 字行下降；反映书写者，情绪低落，伤感、悲观、有着强烈的挫败感，比较自卑。
4. 字行呈现波浪状；表现书写者内心不成熟、情绪波动强烈，但也属于情绪丰沛，重视感情之人。

# 九、给他一只“耳”，你就拥有一切：“四两拔千斤”的谈判沟通必胜技巧

谈判与沟通：谈话双方为了维护自身利益所形成的一种心理间的博弈而沟通则是这场博弈中的纽带。

最终目的：“通过有效沟通形成说服，赢取这场博弈的胜利”。

有效沟通的关键在于，充分发挥“耳朵”的作用，学会如何“听”

表达者注重信息的输出是否被听者准确“接收”

例如：“你听明白我的意思了吗？”/“你能否理解我说的意思？”

表达，一种人类的高级“本能”；聆听，则需要更多的关注与练习。

有效聆听的关键：对所“听”到的外部有声信息进行有意识，（减少情绪干扰）的干预与加工。

场景一：会议

女性编导问：“老师，你说什么样的人容易被看穿？”

真实表达：“老师，我属不属于容易被看穿的那一类人？”（如何辨别出来的呢，当事人说话的时候存在紧张感兴奋感。）

鉴别技巧：专注感知隐藏与言语之中的“情绪”

聆听者的首要能力：“将声音化作感受，专注于感知声音以外的未表之音”

一个人非常激动的说一些与自己无关的事情，其实是另有深意。

场景二：生活突发事件

对方采取激烈的“情绪表达”（谩骂、指责、争吵）

错误应对：两极化。

一是从心理上提升自己的气势，以相同的激烈情绪与对方进行猛烈的厮杀，试图压倒对方；

二是从心理上怯懦与逃避，选择不去直面这场是非这争。

正确应对：“以聆听消解情绪表达，以共情形成模仿控制”。

具体操作：以稳定的情绪接收对方的“情绪表达”，消解对方面对刺激时紊乱的心理能量；时刻保持关注对方的“损失”，准确把握心理弱拍将冲突反转到问题本身。

当一个人非常气愤地能你进行表达的时候，让其检索不到你有相同的情绪，是对其情绪进行降温的一个关键点。

平静与共感。对方在乎的不是你，是你值不值得他向你表达。

表达应扩大，聆听到收窄

引导对方尽可能的表达，而我们要做到的是尽可能少的表达（类似小动作的表达）或者说在该表达的时候进行表达。

正确的聆听状态：

1. 视线保持专注，模仿对方呼吸节奏、体位姿态。
2. 减少无意义的小动作，对方停顿时以“点头”进行反馈
3. 及时进行“面质提问”《以疑问句的形式复述对方的话语》

关键点梳理：

1. 辨识对方的情绪是否与所表达的内容相一致。
2. 试着让对方看到你就如同看到一面镜子，用镜子的平静与专注去消解对方的情绪表达，同时以对方的视角看待眼前发生的事情。
3. 任何一场沟通中，减少自身的表达，仅仅专注于对方的表达，尽可能的让对方多说话，目光凝视于对方的眉心或右眼，收敛自己的小动作，在没有听明白对方所表达的意思是，重复对方的话语形成疑问句，给对方造成你得懂他的错觉。

关于提升沟通能力（聆听能力）的几个小技巧

1. 位置与沟通的微妙关系：面对一人，居左侧；面对多人，居中心。提升沟通过程中的“权威感与重视度”
2. 正式沟通前关注对方视线的移动（面对面），

如询问对方（闲聊）：“在你的过往经历中，有没有一个对你影响很深的人？

对方回忆时，立即锁定对方视线转移，如向左侧移动，则调整自己的位置于左侧面对。

启动效应：操作性条件发射

让对方无意中产生启动效应，将你与对他影响很深的人进行联系。

1. 多留一些时间进行“思考“

A：思考自己的聆听是否受到情绪的左右

B：仅仅呈现“思考状“，回馈”慢半拍“（深呼吸《默数1、2、3》

造成对方焦虑感，占据强势心理

影响力与控制力，往往蕴藏在几秒的停顿之中。

# 十、你确定，你买的是你想买的？看透销售，省到就是赚到

情景：

一个女孩子向他的朋友这样说：“天呐，你知道吗？我终于在双十一那天鼓足勇气把我的购物车清空了！”

疑问1我们真的需要通过消费来满足我们的情感需求吗？

疑问2还有没有更合适的选择呢？

疑问3如果有，是什么？

疑问4是不是我们找到了另外一个情绪的出口，就能够克制自己的冲动消费呢？

情景：

儿童玩具售卖区，一个五六岁的孩子正在声嘶力竭的向他父母要一个心仪的玩具。

我们每天消费的究竟是什么？我们为什么面消费

你真的确定你所买的，一定就是你想买的？

消费真的存在冲动与理性吗？

1，诱发原因

A消费主义社会导向下的幸福追逐

B各种华丽商品为我们制造的身份识别与情感调节

我们生活在了下充满广告的环境中，而第一个广告其实都是在向我们供应着某种生活方式，或者某种价值的取向，每一个广告都是在向我们做出一个不可能兑现或者说不可能完全兑现的承诺。简单的说就是如果我们想要感到幸福就必须去买买买。大家可能不认同这个观点，但如果你这么想，其实就可以断言你一定是陷入了广告商的圈套当中，而且你自己又没有意识到。因为在你每一次整理你的房间的时候，那些令你不知道该如何处理的，那些曾经令你日思夜想的物件，就是最有力的说明。

1. 广告是怎么影响我们的

颜色方面的研究专家博尼罗：你必须明白，人类对语言有着内在的抵御机制，但对形状（图像和符号）和颜色却没有同样的抵御机机制，因为我们没有意识的形状和颜色对我们产生了怎样的影响“

颜色是最有利的一个情感表达工具，在对无意识身体反应的研究中，眼球的转动，心跳，大脑的活动，当看到某种颜色后颜色会迅速强烈地引发内丰的感觉和反应。颜色通常是一种无意识中以一种无法言喻的方式来影响我们，语言可以被我们去审视或检阅或批判，但是我们对颜色是门户大开的。

颜色产生的心理效果  
1颜色能够引发我们的情绪

2颜色可以在瞬间激活我们

3颜色使受众产生强烈的认同感与情感投入

4颜色可以增强信息的凝聚力与整体性

5颜色比任何东西都要容易被感知、它不像语言或图像需要我们翻译并思考

6颜色对人的影响往往是持久的

颜色的意义

红：运动、物质、激情、活力、热、危险、有意识

黄：启发、温暖、快乐、高兴、正面能量、集中

蓝：平静、水、静止、安全、天空、皇室、无意识、熟练

绿：创造力、个人成长、进步、生命力、理智和情感的联结

紫：王权、蓝色和红色的平衡、声望、品质、友好（但在拉丁美洲紫色意味着难过、死亡和冰冷）

黑：神秘、深度、悲伤、局限、未知、破坏、愤怒

白：纯净、无辜、声望（在亚洲白色以为着悲伤、虚弱和水）

商场的心理伪装技巧

镜子：镜子会在无意识中影响你的购买欲望，当我们走过它些镜子的时候都难免要找一个自己，迷恋一下自己的形象，这样的设置，恰好让你可以在某一家店铺门口驻足一下。如果你当天对自己的穿搭不是很满足，刚好旁边就是服装店。

店面的光线以及装修风格：灯光色调对自己产生影响，当你适应了这个新环境给你的一个刺激之后，一般情况下我们会往店面的右手边走去。或者右边的货架，因此大部分商家会把新品或者说他想让你买的东西陈列在你右手边。同一列商品往往尾端的商品会卖的比较好。为什么呢？堆挤因素

堆挤因素：购物专家帕克安德希尔：大概是说，我们不喜欢在堆挤的物品之间进行挑选，因此，通常我们都是选择尾端或者靠近尾端的商品，也正因为如此，货架中间部分的商品也卖的最不好。

难以卖出去的东西或者说一些不属于生活必需品非生活必需品它摆在这个收银台附近，如超市的口香糖。

打折：能过人为的将原本的价格提升，零售商可以诱使消费者相信自己用很划算的价格买到了这件商品，但是通常情况下实际情况并非如此，那么用黄色字体，红色背景写下的“减价“，只是为了让你买下它，除此以外，没有任何意义。

试用品免费商品，也是在促使着你的潜意识释放出某种匹配的信号。比哪说请你品尝一个最新推出的特色食品，这个时候你大脑的潜意识就会释放出一个饥饿的信号，最终就算你没有去买这个食品，你会发现你的目光已经开始调整到食品的专卖区了。还有所谓的对比定价，诱饵定价，商家会在某一家商品的打折中真正的小小的亏损一些，因为他们心理清楚，当你从店里走出去的时候，你带走的肯定不仅仅就是这件打折商品，还会有更多。比果在餐厅的时候，菜单上有一个价格高的离谱的菜品，尤其在第一页第二页，原因他要把你的预估价格调到一个最高位，当你再看其他菜品时候，即使其他菜品价格也大于他的品质，但是由于有了之前的对比你就不会觉得这些菜品的价格高了，那个就是一个对比的参考，又是一个诱饵。

投放的广告，综合了企业的LOGO，就是我们所说的形状跟颜色的影响，还有产品在屏幕中出现的位置以及社会名流、明星、名人推荐，甚至是广告中演员的情绪释放都会对你在产生影响和控制力。

购买中两点具有代表性的动机，我们看到的商品其实为我们提供了或者说制造（因为是虚假的）制造了一种身价的认同以及情感的调节。你有没有觉得购物很减压，你有没有觉得穿上这件衣服，你就能成为橱窗里或屏幕中的模特。这无疑是一个骗局，你就是你，你谁都成为不了。

冲动消费购买的物品分类：

1情感满足类：这类商品往往有着精致的样子，而且不贵，大部分人都买的起，购买这些东西的时候我们脑中都会出现这样一句话：“这个，我值得拥有“，并且买下这类商品，我们往往毫无罪恶感，比如手办、化妆品、书箱等等

2生活奢侈品：这些商品往往既实用又拥有着精美的品质，我们觉见的一些所谓名牌就在其中了，也可这样理解这些商品更多的价值在于经久不衰的品牌。比如车是代步工具，宝马奔驰，香水也有很多便宜很精致的香水，但是我们就要买什么香奈儿、爱马仕等等，所以我们真正购买的是什么，购买的是一个身份，购买的是一种身份的认同，不是买的商品的本质的使用，其实这种身份的认同确定有理由存在，存在的价值是有一个经久不衰的品牌效应。

3身份象征类：这一类商品往往只是满足了你的个人喜好以及身价的象征，比哪艺术品、古董或是极为冷门的收藏品，我们通过这些来释放自己的身份，比如说艺术品，古董，或极冷门的收藏品等等

4生活类：这一类物品往往具有极强的实用价值，什么微波炉啊，电视机啊、榨汁机。

通过上面的分类，我们要警惕那些用来调节我们的情感以及证明我们身价的商品，为什么呢，因为我们疯狂地陷入到消费欲望的陷阱当中的时候，你必须敏感地感觉到你已经离人群越来越远，你离所谓的有效安全感越来越远，你活在了一场实实在在的骗局当中，最终留给你的只有一堆等待你处理的垃圾。以及一个你永远也填不满内心空洞，这个时代一直通过这样的方式来告诉我们拥有就等于是成功。拥有这样的豪车包包拥有限量款的鞋子，拥有价值几十万甚至几百万的手表，但是真正拥有这些东西的人他幸福了吗？如果你愿意问问看，如果你身边有这样的人，答案只有一个他们就仍然有不幸福的地方。我们习惯把这些东西视为一种对自己存在的一种表达，我们证明了我们的存在，因此我们对于很多人来说其实是，我拥有所以我存在，其实是本末倒置了。我们应该先存在然后拥有，又是什么让我们存在的，自然是人与人的一种和谐关系的一种相处，我们跟家人的相处、跟恋人的相处，跟朋友的交流等等，它让我们获得了一份存在。我们身为一个读心者，一个学习读心术的这样一个群体，我们在看穿这一切的消费欲望的迷雾之后，我们更加应该行使我们这样一个能力，就是回归到人与人的交往当中，我们是人，我们一定需要很多外在的东西来保护我们，我们以此获得一份安全感，你比如说人上来要拥有食物，拥有衣服这些我们没有办法削减掉，但我们一旦过于地去重视某一种安全感的来源，他就会忽略其他来源的途径，我们迷失在消费欲望的陷阱中，就不会去想要建立关系去获得安全感，如果大家身边有这样的朋友，你不妨去观察一下他，他在人际关系中一定是非常紧张而挫败的。

心如止水

心理学家克拉克教授研究发现：那些有个人关系上无法感觉到安全感的人，通常会觉得，拥有物质财富会让自己更有安全感，也因此，他的恋爱关系、朋友关系、与父母的关系统统都会受到影响，甚至过剩的欲望会减少他的寿命，他的心理能量时刻需要外部的条件来刺激他，这也就是我们通常所说的“心如止水“，从这个角度来说，这个词语是负面的，他说明一个人是没有活力的，这里我解释为：”生活的能力“。

如何克制消费欲望实现理性消费

1每次购物之前，手写出详细的购物清单：是预防意外买到计划之外商品的最佳防御机制。一定要用手写，手写就是一种表达，这种表达就是一种自我确认。更加确认自己想要什么，更有助于我们减缓购物时候的压力感。有时候我们不得不承认，压力是促使我们盲目消费的这么一个来源。

2让自己购物时候的节奏慢下来，刻意放慢自己的购物速度，多了审视和综合考量，你确定你不是因为某一种情感的东西再去冲动消费，到那个时候再决定要不要买。

3学会关注商品本身：分清楚一个商品你究竟感兴趣它的原因是包装是颜色还是此时悲伤的心情还是什么。

# 十一、“科学”搞不懂的事：一切未解之谜，换个角度能你“真相”

质疑是身为一名读头者在认识这个有些“疯狂”的世界时最需要具备的一种态度，或者说是“读心师”的一种品质

我就是我是不一样的烟火，关于“我“

在说慌者的角度上是比较抗拒使用“我“这个字，使用我就代表着一种强调与关注，正常情况下，可以被理解为和中情绪使然的表达，从另一个角度，当某一个人在非常痛苦和郁闷的时候语言中出现“我”这个字的几率也会大大增加。

赞赏、赞扬：朋友往往是因为相互的赞赏才能够得以延续友情。

A如果一个人赞赏了你，要么是你身上有和他相同的人特质，要么就是你有他想要拥有的某种人格特质。（这句话的意思是，赞赏不过是因为对方眼中只有自己，更通俗点说，一个人在赞赏别人的时候，他的内心支机往往都是在赞扬自己。如果说母亲赞赏孩子，其实在赞赏自己，因为是自己的孩子，但有的父母现在喜欢赞赏别人的孩子，这其实是对自己的一种否定。）

B赞赏不过是因为对方的眼中只有对方

眼泪；眼泪仅仅是和中情绪的表达，它与事情的真相是没有任何关系。说谎的人经常使用眼泪。为什么具有欺骗性，是因为情绪，我们目绪了别人表现出来的情绪的时候，我们会无意识的去靠近和模仿这种情绪。就像你到一个可怜的人在沿街乞讨会产生恻隐之心。就是某种情绪的模仿和靠近，因此我们会更倾向于去相信情绪，而不是相信事实的本身。

妥协；经常出现在各类沟通谈判的过程中，能够妥协的事情往往都不是可以真正伤害到我们利益的事情。（做为一个沟通者一个利益的相关方来说呢，我们应该做的不是令对方妥协，不是相信对方的妥协，相反我们要通过妥协，去了解对方的底线，甚至是获得更多更大的利益空间。任何时候请勿轻易相信妥协这回事情。

专家;从某种角度上来说，专家就是指一群在某个领域非常厉害，但在其他领域几乎一无所知的人。

商量；主动找你商量的人，内心早已对这件等商量的事情有了一个确定的答案。这个行为更大程度上有着某种说服的意味，警惕所有的商量行为，清楚自己的判断与决定才是正解。

轻视、蔑视；A从情绪的表达规则上来说，轻蔑的情绪往往是一个修饰或者说防御性质的

B轻蔑不过是对方面对你的强大所展现出来的无能为力。

依赖；女性依赖男性我们可以大致粗略的认为是某种意义上的天性使然，最好的反抗就是顺从反过来说顺从就是最好的反抗。依赖始于无力感，或者说依赖让人有力量。

娱乐；1娱乐让我们产生了快乐，快乐则是我们人格中的本我（或者说动物性）在起作用，在娱乐的温室当中寻求欢愉，其实无非是惧怕外部环境的威胁。

2孩子沉迷娱乐世界怎么办？压制他必然行不通，因为当他放下了手中的游戏，面对的是油然而生的恐惧感以及不安全感，作为父母，我们需要找到这个使他恐惧的来源。

劝导；劝导就根本起不到作用的，我们每个人都有着程度不一的“救赎情绪“。反过来说，劝导是一个傻瓜惹恼朋友的最聪明的作法。

浮躁；A从某种角度上而方：“浮躁“也可以翻译成是热情过剩造成的。

B一方面证明了我们具有高强度的生命活力，另一方面是在警告我们；当心热情退却后的疲乏感，尽可能少的消耗自己的心理能量。

鬼；所谓的鬼，不过是内心恐惧的外在表现；梦魇，正是因为睡眠者长期处于高压焦虑的状态，导致大脑在夜间异常兴奋，内心在睡眠时也可以清楚的感知到恐惧，这种恐惧进而演化成所谓的“鬼“的形象，正所谓”鬼压床“

巧合

偶然存在这必然性；

潜意识的共时性；（关系比好的恋人，母子共体都易产生）

指两个或多个毫无因果关系的事件同时发生，其间似隐含某种联系的现象；

心灵感应“与“预测未来，也是这个机制在发挥作用。

梦境；梦不是完全无意义的，甚至有些梦确实存在着某种预测的功能

A梦的一大重要特征就是伪装

B周公解梦的最大不科学性就在于一概而论的判断，周公解梦有着强烈的吉凶预测的倾向。心理学的解梦是因人而异，根据因不同的经历、遭遇、性格而定。

C梦是没有好坏之分的，梦是我们看清和认识真实自我的有效途径。

# 十二、造梦者（上）

用“梦”发觉自我潜能，成为“白日梦想家”

什么是梦？梦，对于人类来说一直都充满了神秘。

不同时期的“梦”

巫觋文化；在封建社会中占卜、解梦理是对于历代中国的最高统治者有着极为重要的意义，这也给“中国式”的解梦，定下了一个基调：“趋吉避祸”

蒙昧时期；蒙昧时期的原始初民因为无法对梦境加以解释，大都将其与“神灵”联系起来，认为梦是来自于神灵的指引

亚里士多德时期；在西方，早在亚里士多德时期就早已认定梦并非某种超自然的现象，而是人类精神的产物，它完全遵循着心理科学的规律。

近现代；弗洛伊德出版了梦的解析，对于梦的理解完全颠覆了当时科学界，认为梦仅仅是人类白天精神活动残留的诊断。

弗洛伊德的理论观点；

1梦是那些消失记忆的复苏与重现

O我们的梦境往往有可能来源于我们儿时的记忆

O从这个观点出发，在儿时我们其实就已经成长为某种意义上的“成熟体”

我们终其一生都在寻找和整合那个早已经形成的人格。

2在那些早已失去的记忆中往往都是我们清醒时不愿意去面对的事情

O我们将其压抑在我们的潜意识之中

O在梦中，又会一次又一次的冒出来，就像一个以一个谜语一样，等等我们去剖析。

3梦的内容往往天马行空甚至是幼稚的，就好像宫崎骏的动画片一样，充满了幻想。

4梦的起因多数都与人类本能的冲动欲望相关，弗洛伊德将其称为：“性本能”

5梦往往披着伪装的外衣来实现那些我们压抑已久的愿望。

荣格的“梦”

更加着重于梦与潜意识的联系，认为梦的材料更多的是来原于我们的潜意识，而不仅仅是来源于我们白天所经历的那些事情。

荣格其次认为梦的作用，不仅仅局限于释放那些压抑已久的愿望，同时梦也具有着某种程度上的预示作用。

梦的类型；

O专业理论式划分，是心理学研究者，心理咨询师的分类原则

O社会文化式划分，更加适用于我们平日里分析与探究自己的梦

梦的八类划分；

1潜在梦，这种类型的梦往往是潜意识之中有一些被压抑已久的愿望和欲求的表现。

如果我们梦见了自己在大口大口的吞咽美食，这可能说明做梦者对于现实生活中的权力，名誉以及财富等有着强烈的追求。

2显在梦，这类梦往往表现了现实生活中那些我们没有得到的满足愿望或欲望。

比如我们经常会梦到考试失败，丢失东西，与他人吵架等，这类梦有着非常有趣的特点，那就是会有着极其强烈的真实感，很多时候让我们感觉这一切都是真实的。因为这类梦往往出现于我们的“浅睡眠阶段”，因此，我们称之为“定型梦”

3反梦，这类梦就比较接近我们日常所说的“梦是反的”（当然，我们必须要清楚，梦不能简单的以正和反来解释）这类梦往往与现实生活中与实际发生的事情相反

如：梦到大火，可能预示着最近将有什么快乐的事情要发生

梦到自己在坐船，但是船沉了，也许并非表示灾难，或许象征着我们渴望自由与独立

梦到自己从屋顶或者悬崖坠落，可能意味着我们的生活状态将要发生改变，或者日常生活中压抑的郁闷的心情将要获得释放。

4情绪梦，这类梦的出现往往反映了做梦者当下一段时间的精神状态

如：我们总梦到自己在哭泣，这有时就反映了做梦者内心深入压抑已久的悲伤。但有时也表现了压力消失。

5噩梦，这一类梦被称为“恐怖梦”，现实生活中的不安、紧张、压力等消极状态在梦中纠结，化在某种“奇异可怖”的形式出现

如；这也就如同我们说“鬼”其实质是一种人们内心恐惧的外在呈现一样。

当我们做这类梦，醒来后第一时间要检测最近一段时间是否长期处于高压的精神状态中，而不应该迷信。

6预知梦，梦中的场景与事件往往会在现实生活中出现

如：丢失的东西，在梦中出现在了某个地方，醒来后发现真的在那里。

7健康状况的提示梦，这类的出现往往提示我们应当注意我们身体健康问题。

如：O梦到窒息，可能说明我们的鼻腔，气管或者肺出现了病变

O梦到亡灵、怪物则可能提示我们心脏功能出现了问题

O梦见淹没在水中，可能预示肾脏功能问题

O梦到迷路与森林或者艰难的行走与灌木丛，则说明我们应当观注我们的肝脏。

8反复出现的梦，这样梦往往反复出现，内容往往几乎一样。

如；有的时候相当于连续剧，断断续续但又能衔接。这类梦往往提示我们应当关注我们的早期童年经历。

# 十二、造梦者（下）

解梦原则，对于任何梦我们都必须将其放入自己或他人的生活经历中去讨论以及分析。

如：假设你在梦中梦到自己的某位亲人离开了自己，那么当你醒后你会如何解释？

1首先，我们必须要清楚想要解释这个梦，我们必须清楚的知道梦中去世的亲人在现实生活中目前处于什么样的状态，你与他的关系如何？

2他在梦中去世的时候，你是怎么样的情绪？

3这个情绪和你最近生活中遇到的事情有什么对照或者联系？等等等等

美国作家盖尔戈德温：梦之所言必有其含义，梦中之言也绝非人间语言。

基础技术

了解梦的独特语言

梦往往以独特的，不同于现实生活中的语言在我们夜晚睡觉时向我们传递着某种信息，美国心理学家霍尔将其称之为“符号”。这些符号也被称为：“意象”，也就是我们梦中那些鲜活如现实般的画面。

所谓的解梦，可以理解为翻译这些符号，同时将其代入现实生活经历中建立联系。

梦的符号，每一个符号或者是一个梦中的意象都是在清晰的表达做梦者心理上的某种特定的“概念“。

举例来说：你比哪说一个人在生活中认为他的妈妈是一个任劳任怨的人，那么他在梦中的这个母亲呢，就很有能以母牛的形象来代表。一个人之所以会用牛来象征母亲，是因为这个人认为生是任劳任怨的动作。如果牛这个动物形象对于某个人的生活经历来说是个危险的动物，那么牛就无法成为母亲的象征。一个事物之所以可以成为象征符号，这关乎一个人的认知或者说某个象征符合某个人的认知。

凝缩符号，凝缩符号就是可以同时代表几个概念的符号。

“月亮“，既可以象征女人，也可以象征事物的变化

“太阳“即可以象征男性也同时可以代表希望和热情。

动物“象征“，动物往往寄托了我们某种性格特质，可能我们拥有的也可能是我们希望拥有的。

猫，安详且独立，神秘且冷漠。

牛，任劳任怨，乐于奉献，但也异常敏感

狗，忠诚且友好，但有时也具有一定危险性与攻击性

马，吃苦而劳，但有时也不愿意受到拘束

老鼠，狡猾奸诈，但很弱小。

猪，贪吃且肮脏，但也可以代表清白无辜

兔子，温和，敏捷但也胆怯且神经过敏

梦中无论出现的是动物还是其他事物，在它们的背后往往聚集了社会当中的约定俗成的文化与认知。

梦到船可能代表出行、旅游、财富、浪漫。也可能代表危险、孤立、失望或者挫折。

解梦线索；

内部线索，1待解释的梦境自身所提供的信息2该做梦者所做的其他梦中所提供的信息

如：我们经常会做“迷路“的梦，在梦中因为找不到归路或是出口而焦急万分

“迷路“是一个符号，它极有可能代表了某种生活上的迷失。

1如果是开车出行或者商场游乐园或是其他具有很多出口的地方，那么这里的迷路就可以翻译成，因为生活有很多选择，因此迷茫。

2如果是狐身一人在类似迷宫的地方手足无措，同时因为找不到出路而万分惊恐，那么这里的迷路就要翻译为，做梦者对于自身的是否存在价值而感到矛盾。

外部线索主要有，1自由联想2神话、传说、词源以及俚语或修饰语

自由联想，顾名思义，闭上眼睛，让自己放松平静下来，要所梦境的象征物进行自由的联想。

很多创作家，音乐家，都是源于这种自由联想，所谓的这种自我潜能的激发。当我们关闭视线的时候，大脑就会自然专注和集中，在脑海中出现的这些画面，这些意象，当我们不断地根据某个象征，进行一连串一系列的想象，也许就能够触及到埋藏在我们大脑中很深很深的线索。

比如说有明天要上台演讲，那我们闭上眼睛在大脑中对明天进行勾勒和想象，在梦中预演，预演就会非常有效，那么你可能第二天走上舞台的时候，所有的一切都如同你大脑当中预演出来的一样就是所谓的白日梦。

独特性，每一个做梦者的生活经验以及自身个性都是完全不一样的，而符号往往具有着某种共性，我们绝对不参让共性取代个性

情景：某位做梦者梦见自己在梦中变成了一只老鹰，

错误做法：认为这象征某种攻击性以及掠夺性

正确做法：结合自身的性格、认知以及情感等多方面因素综合判断。

假设这名做梦者是一个正准确面试的大学毕业生，那么这只老鹰就有可能象征着他渴望强大，渴望像老鹰一样敏锐的捕捉到猎物（机会）

情景：我们经常会梦到自己错过了公交车

这通常代表某个机会擦肩而过。

如果如果做梦者刚好前不久在公交车上遭遇了某件危险事件，那么梦中错过的公交车就可能象征着躲避危险，自我保护。

又或者做梦者认为乘坐公交车和陌生人零距离会感到某种不自在，那么梦中错过公交车就可能代表做梦者人际关系相对比较紧张。