



揭开行为背后的奥秘
破解人性深处的密码

行为心理学

一分钟读懂他人小动作背后隐藏着的秘密

牧之◎著

下意识、潜意识、无意识，无不透露内心的真意思
看穿真相，成为人际关系的赢家

台海出版社

行为心理学

一分钟读懂他人小动作背后隐藏着的秘密

牧之◎著

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

行为心理学 / 牧之著. — 北京 : 台海出版社,
2017.3

ISBN 978-7-5168-1322-5

I. ①行… II. ①牧… III. ①行为主义-心理学-通俗读物 IV. ①B84-063

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第041023号

行为心理学

著 者: 牧 之

责任编辑: 王 品

装帧设计: 久品轩

版式设计: 阎万霞

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市东城区景山东街20号 邮政编码: 100009

电 话: 010-64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010-84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E - mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 保定市西城胶印有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 150×210 1/32

字 数: 108千字

印 张: 7

版 次: 2017年7月第1版

印 次: 2017年7月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-1322-5

定 价: 26.80元

版权所有 翻印必究



人的行为举止、动作表情是本能的，每个人平时说话、与人交往过程中都会不知不觉地做出某些行为动作。举手投足之间，言谈交流之中，一举一动，一言一行，一颦一笑，一喜一怒等，无不传递着内心的动态，折射着内心活动变化的历程。人的每一个细微行为动作，都在告诉对方他是一个什么样的人！

弗洛伊德曾经说过这样一句经典名言：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他。”无论一个人的心思多么复杂、多么细密，都会通过外在的行为动作露出破绽。任何一个人的内心都是有踪迹可循、有端倪可察的，不管他掩盖得多么严实，只要我们用心观察，都会不经意地从对方的各种行为细节中发现蛛丝马迹。

人的行为既是幽微神秘的，也是有一定规律可察的。要想抓住人内心的变化情况，就要学习如何读懂行为、如何打开行



为信息这扇大门。只有这样，你才能获取真实有价值的信息，采用有针对性的策略灵活有效地与周围的人们交往，避免因察人不周而导致的交往中的麻烦与障碍，改善沟通和人际环境。行为心理学就是这样一门破译心理密码、揭穿行为真相、提供交往和改进人际局面技巧的学问。

本书循序渐进、丝丝入扣地对人的行为的丰富表现形态及其寓意含义进行了全面深入的解读，为你破解行为背后的种种心理秘密，带你走进人类心灵的最深处，帮你看穿他人的真实意图，进而把握好人际交往和沟通中的微妙关系，从而在芸芸众生中脱颖而出。

通过本书，你将了解到以下人们行为背后的心理奥秘——

头部向一侧倾斜是一种顺从的表示；头部上扬，通常自视甚高、傲慢而自我；经常摇头或点头以显示自己对某事肯定或否定。

脸红常由于害羞和情绪激动；脸色发青往往出现在强烈气愤、愤怒受到抑制而即将暴发之前；脸色发白常常是由于身体不适或在精神上遭受了巨大打击。

眉毛上扬表示询问和质疑；眼睛张大表示惊疑、欣喜或恐惧；鼻翼微微翕动可能是心情激动的反应；微笑是肯定的象征，具有向对方传达好意，消除不安的作用。

手指轻敲桌面和脚尖轻拍地板可能是内心焦躁不安；手、

手指发颤是内心不安、吃惊的表现；手臂交叉可能是一定程度的警觉、对抗的表示。

语调高昂、声音洪亮是充满自信的表现；吞吞吐吐是缺乏自信的行为；说话时以手掩口是想掩饰什么或是说谎。

双脚自然站立，双手十指相扣放在腹前的人，表现欲望强，爱出风头；站立时两脚并拢，双手背在身后的人，爱听恭维；站立时双手插裤兜，时不时抽出来又插进去的人，谨小慎微。

.....

人的一切心理，都可以从行为中找到答案。参透行为动机，破解心理玄机，洞穿人性奥秘，揭开人际真相，掌控交际主动权，才能开创游刃有余、如鱼得水的人生！

第1章

头头是“道”，道出内心天机

抬头和低头的寓意 / 002

常见头部动作解密 / 004

点头意味着什么 / 006

摇头晃脑的奥妙 / 008

歪着脑袋传递的信号 / 011

低头不等于退缩 / 013

拍打头部的寓意 / 016

挠头和摸头发透露的心理 / 018

第2章

百变表情中的心灵地图

脸——性情的晴雨表 / 022

眼睛——透视心灵的窗口 / 024

眼睛比嘴巴更会说话 / 026

眼波转动被人猜 / 029

眼珠转向折射内心的动向 / 031



- 眉毛上跳动的喜怒哀乐 / 034
- 鼻子上写照的性情 / 038
- 嘴巴不出声也会“说话” / 041
- 下巴动作中的心理奥秘 / 044
- 揭开笑背后的内心世界 / 047
- 表情动作也会表里不一 / 049

第3章

手部动作中的心灵密语

- 十指葱葱有密语 / 052
- 高深莫测的十指交叉 / 056
- 双手叉腰，谁与争锋 / 058
- 双手平摊，打开心窗说亮话 / 060
- 握拳在向人宣告什么 / 062
- 手势下劈——就这么定了 / 064
- 手势上扬——释放号召力 / 065
- 挥手之间，意味无限 / 067
- 巧搓手说巧语 / 069
- 握手握出来的心思 / 071
- 握手时手指动作全解密 / 074

第4章

心随腿动，腿脚诉说悄悄话

- 双腿“出卖”你的心 / 078
- 双腿交叉显示的情绪 / 080

- 双脚交叉的微妙心理 / 082
- 腿在抖，心也在“抖” / 084
- 心有所思，脚尖有所向 / 086
- 拍腿、扳腿、摸腿的含义 / 088
- 锁脚，为心加把“锁” / 090

第5章

坐姿与性格对号入座

- 观察坐姿“三要素” / 094
- 从座位画出人心“地图” / 096
- 左腿交叠右腿——自信十足 / 098
- 右腿交叠左腿——个性冷漠 / 099
- 两腿分开，两手放开——标新立异 / 100
- 两腿并拢，两手放两膝——谦逊踏实 / 101
- 两腿并拢，手放腿侧——古板苛刻 / 103
- 两膝并拢，脚跟分开——羞怯保守 / 105
- 两腿分开，两脚并拢——坚毅果断 / 106
- 半躺而坐，手抱脑后——热情随和 / 107
- 落座动作透射出的心理动态 / 109

第6章

站有站相，个性风格大亮相

- 双脚站立，左手插兜——敦厚笃实 / 112
- 双脚站立，手插兜又拿出——谨小慎微 / 114
- 两脚并拢，手托下巴——多愁善感 / 116



- 两脚并拢，手放身后——爱听恭维 / 117
- 两脚平行，手抱胸前——性格叛逆 / 118
- 双脚站立，手放腹前——爱出风头 / 119
- 站立时腿脚的语言信号 / 120
- 电汽车上的站姿心理学 / 122

第7章

形色走姿折射多彩性情

- 昂首挺胸型——高傲自大 / 126
- 步伐急促型——性情急躁 / 128
- 步伐平缓型——沉稳守信 / 130
- 方步行走型——稳健明智 / 131
- 碎步行走型——孤芳自赏 / 133
- 身体前倾型——温和谦逊 / 135
- 走路摇摆型——善良诚恳 / 136
- 军事步伐型——意志坚强 / 137
- 东张西望型——猜忌心重 / 138
- 走路手指动作中的心理解密 / 139

第8章

张口说话，就是为自己画像

- 说话流畅的人坚定冷静 / 142
- 语调激昂的人自信执著 / 144
- 语气尖锐的人盛气凌人 / 145
- 沉默寡言的人见解独特 / 147

- 絮絮叨叨的人喜欢抱怨 / 148
- 谈吐憨厚的人诚实本分 / 149
- 口气温柔的人宽厚大方 / 150
- 吞吞吐吐的人内心懦弱 / 151
- 模棱两可的人优柔寡断 / 153
- 说话行为隐藏的性格特征 / 154
- 听话行为隐藏的内心秘密 / 156

第9章

习惯行为，窥一斑知全貌

- 随手涂写显露真性情 / 160
- 一笔一画写出真性情 / 163
- 从签名观察对方的性格 / 166
- 敲门的心理动作符号 / 169
- 打电话传递的人生态度 / 171
- 打手机打出来的性情 / 175
- 驾车爱好体现秉性爱好 / 177
- 运动方式反映个人情趣 / 181
- 休闲嗜好显示情趣心理 / 184

第10章

一本不正经的怪诞行为心理

- 自虐，痛并快乐着 / 188
- 只有伤口才能让心静下来 / 191
- 自杀，生命不能承受之重 / 194



疯疯癫癫的精神“出轨” / 196

荒诞乖戾的歇斯底里行为 / 199

自命不凡的偏执狂 / 202

就是要和现实拧着来 / 204

躲躲闪闪究竟为哪般 / 206

另一个世界里的独行侠 / 209



第1章

头头是“道”，道出内心天机

头是人的身体最聪明的、机智的部位。头部行为动作是心理活动的反映，往往代表了人们内心发射的信号。仔细观察某人头部的行为动作，能从中洞察其心理，了解其性格特征，让你在社交中拔得“头”筹，掌握住成功人生的契机。

下面，就让我们从“头”开始解读人们行为心理的奇妙之旅。



抬头和低头的寓意

头部属于人体的“司令部”，是口头语言和肢体语言的指挥中心，情急之下顾“头”不顾“尾”的本能反应行为便形象而生动地印证了其重要地位。头部集中了所有表情器官，因此往往是人们关注、观察身体行为的重点。从某种意义上说，观察头部所得到的信息是最准确的。所以，要了解一个人，人们不妨从“头”开始，读取头部行为动作中泄露出的天机，获得对方的各方面信息。

基本的头部动作姿势主要有三种。

第一是抬头。当人们对谈话内容持中立态度时，往往会做出抬头的行为。通常，随着谈话的继续，这个姿势会一直保持，人们只是偶尔轻轻点头。而且，用手触摸脸颊的手势也常常伴随着抬头的姿势，表现出认真思考的态度。

如果把头部高高昂起，同时下巴向外突出，那就显示出强

势、无畏或者傲慢的态度。人们可以通过这个姿势刻意地暴露出自己的喉部，并且让自己的视线处于更高的水平，这样就能以强势的态度俯视他人。

第二是低头。这种压低下巴的动作意味着否定、审慎或者具有攻击性的态度。通常情况下，人们在低着头的时候往往会形成批判性的意见，所以，只要你面前的人不愿意把头抬起来或者向一侧倾斜，那么你就不得不努力处理这一棘手的问题。专业的演说家和培训师经常会遭遇这样的困境：观众们都低着头坐在椅子上，把手臂交叠在胸前。所以，一旦面临这种境地时，有经验的会议发言人会在发言之前采取一些手段，让台下的观众融入和参与到会议的议题之中。这样做的主要目的就是为了让观众们抬起头来，从而唤起积极投入的态度。如果发言人的策略得当，那么观众们接下来就会做出头部倾斜的动作了。





常见头部动作解密

除了上面所讲的三种基本的头部姿势外，也还有其他一些比较常见的头部行为动作。下面就简要罗列并解释这几种动作的内涵。

头总是低俯：通常内向而温柔，虽然有时显得缺乏激情，但是能细心体贴地关照别人。

头部后仰：这是表示骄傲和自信的动作，像势利小人或非常有自信之人鼻子朝天的姿态。一个人会把头部向后仰，其情绪包括心态从沾沾自喜、自命不凡到自认优越的意识变化。这个动作基本上体现的是挑衅的态度，因此要尽量少用这个行为，因为骄傲的外表和挑衅的姿态都会给人留下不好的印象。

头部朝侧方移开：基本上属于一种保护性的行为，比如把脸部移开以回避对身体有威胁或者会造成伤害的事物。在特殊情况下，这个行为会伴随着掩饰脸部从而隐藏自己的身份和

表情。

另外，习惯头部侧偏的人通常充满好奇心，但偏于固执。他们往往缺乏忍耐力。

头部缩回：这是回避的动作，同时表示对事物的不满或者不认可。

头部僵直：是心里觉得无聊、苦闷的表现。在商务谈判中，这一行为则表示中立的态度。

头部猛然上扬，然后恢复正常：如果是初识或不熟悉的人，头部上扬表示很吃惊的样子；如果是在彼此熟悉的场合，则表示当事人突然明白了某事物的要旨而惊叹，是猛然醒悟的表现。

