

● 察言观色解码肢体语言 知人知面知晓他人心理 ●

武利莉◎编著


女人要读点

行为

心理学

送给女人的第一本行为解码书

女人与人相处过程中的很多烦恼，都源于对心理问题过于生疏；人心是世上最深邃的一把锁，用心理学的知识把它打开，一切问题都将迎刃而解。

 中国纺织出版社


女人要读点

行为

心理学



武利莉◎编著

 中国纺织出版社

内 容 提 要

女人的敏感和善于观察,让女人在行为解读方面,不逊于心理学家。女人将他人的日常行为举止,放到心理学的鱼缸里,都会变得明了透彻、展现真意。

本书阐释行为心理学的诸多原理,揭示交际中常见的心理反应和心理现象,传授诸多行为心理方面的实用技巧,解读人们在各种情景下做出的小动作的不同含义,帮助女性了解自身、洞察他人、把握行为,指导她们在人际交往中通过分析他人的动作、语言和表情作出比较客观的分析判断,准确地了解他人、辨别真伪,让自己占据主动。

图书在版编目(CIP)数据

女人要读点行为心理学/武利莉编著. —北京:

中国纺织出版社,2015.3

ISBN 978 - 7 - 5180 - 1206 - 0

I. ①女… II. ①武… III. ①女性—行为主义—心理学—通俗读物 IV. ①B844 - 063

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 259076 号

责任编辑:闫 星

责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

北京睿特印刷厂印刷 各地新华书店经销

2015年3月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16

字数:188千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

行为心理学是20世纪初起源于美国的一个心理学流派，它的创建人为美国心理学家华生。行为主义观点认为，心理学不应该研究意识，只应该研究行为。在现实生活中，许多女性朋友感到很疑惑，到底是什么出卖了自己的性格？是什么暴露了自己的隐私？是什么揭露了自己的秘密？行为心理学家认为，是一个人的行为，简言之，是你们的一举一动。我们的行为被自己的个性、心理所左右，决定，一个人有什么样的个性以及心理，都会一一反映在其一举一动之中。

人之所以为人，不同于普通动物，是因为我们有思想，总会不断地审视自己，于是，灵魂之科学——心理学，就应运而生了。何谓心理学？其实，心理学与我们的生活息息相关，它可以帮我们领悟人生，更好地驾驭人生。在生活中，从某种程度上说，每个人都是一名业务的心理学家。从我们呱呱坠地、牙牙学语到蹒跚学步，每时每刻，我们都在揣摩别人的心思。我们懂得藏起自己的东西躲避其他人的视线，我们懂得从他人的神情和语气中判断对方是否在生气。诸如此类的，都是源于我们对他人的行为以及心理进行观察和揣摩所得的。

每个人都是社会的产物，但是由于社会的多角色化和多层面化导致了生活在社会中的人有着不同的面孔，即使是同一个人，他也有几张各不相同的面孔。在父母面前，他是听话乖巧的孩子；在上司面前，他是擅长说好话的下属；在同事面前，他是工于心计的小人。每个人表现出来如此复杂的多面性，使得我们难以去一一识别他们，这给我们的人际交往也带来很多的不利影响。行为心理学家分析，世界上每个人都有自己的个性，而个性从外在来

看是指独特而稳定的行为模式，从内在来看是指独特而稳定的态度、思想、认知，等等。个性在很大程度上决定了一个人的行为，只要我们仔细观察自己与别人的行为，就会发现，我们身体的一举一动都在告诉别人：我是一个什么样的人！因为一个人的身体反应往往会出卖自己的个性。同样的道理，我们对一个人个性的了解，不但可以掌握其当前的行为，而且可以按照其个性，预见其未来的行为。

本书是一本适合众多女性朋友阅读的行为心理学书籍，全书分为上下两篇，上篇主要是解码行为心理，其内容主要是通过面部表情、身体姿态、手势语言、肢体动作、行为特点、习惯动作以及交往细节来读懂对方的真实想法；下篇主要是行为应用心理学，女人要懂得行为应用心理学在各种场合中的运用，诸如面试、交际、演讲等场合，教导你在实际场合中怎样通过别人的行为来判断对方的真实心理。同时，在这个过程中，可以提示自己在某些场合中，哪些肢体动作是合适的，哪些肢体语言是需要避免的，为广大女性朋友在生活中、职场中、交际中出谋划策，指点迷津，使你在展现自己优雅的同时，能够灵活自如地运用行为心理学来帮助自己赢得人生和事业的成功！

编著者

2014年7月



目录

上篇 解码行为心理：女人的身体会说话

第1章 行为密码：女人学会看懂肢体语言	3
女人要了解的肢体语言	4
了解肢体语言是如何产生的	6
肢体语言不会欺骗女人	9
肢体语言所隐藏的潜意识	11
边缘系统的反应与肢体语言	13
第2章 面部表情：别让表情出卖你的心思	19
常见表情下隐秘的内心世界	20
面部表情是其内心世界的显示器	22
嘴巴的表情比较多	24
解析普通的神态表情	26
表情有时会背叛内心	28
捕捉微表情隐藏的秘密	30
第3章 肢体动作：举手投足间传递丰富信息	33
基本的头部动作	34
点头的意思不可小视	37



脸部肌肉紧张显示其情绪·····	39
自我拥抱式的抱臂姿势·····	41
脚部的肢体语言·····	43
第4章 眼部信号：解读藏在眼睛里的秘密·····	47
从眼睛看一个人的个性·····	48
视线里的微妙心理·····	49
眼角眉梢尽是“情”·····	51
判断对方眼神，了解其心理·····	53
视觉刺激，让其展现真性情·····	56
眼神中隐藏的谎言·····	57
眼神闪烁不定，往往隐藏着秘密·····	59
第5章 手的秘密：手是大脑最配合的执行者·····	63
手势小动作隐藏着对你的意见·····	64
女人要知道的握手的秘密·····	65
说话时的手势体现其个性·····	67
对方的某个手势暴露其潜意识·····	69
紧握的双手预示着什么·····	72
塔尖式手势表达的真实意义·····	73
第6章 嘴部动作：细微变化显示内心波动·····	77
牙齿与嘴唇碰撞的火花·····	78
嘴部小动作所反映的内心活动·····	79
隐藏在嘴角的语言·····	81
紧闭和张开的嘴巴隐藏的心绪·····	83
嘴巴也会撒谎·····	85



第7章 眼神秘密：双眸可以触动内心的最深处	87
忧伤眼神中的悲伤情绪	88
眼睛对视，洞悉其背后的真实心理	89
频繁眨眼总会让人感觉不自在	91
眼球转动传达内心的秘密	92
眼睛斜视富含的意义	94
眼神可以透视你的内心	95
第8章 百变姿态：每个姿势都在传递专有秘语	97
百态坐姿看其性格	98
从行云走姿窥其个性	100
站姿是性格的一面镜子	102
说话时喜欢指手画脚	105
第9章 复杂表情：微表情背后隐藏的心理秘密	107
会心一笑中的悲与喜	108
眉飞色舞中的喜悦之情	109
窃喜的微表情	111
双唇紧闭的愤怒	112
不可思议的惊讶表情	114
惊恐的表情	115
胆战心惊的表情	117
厌恶的表情	118
第10章 习惯动作：日常行为表达的真实心理	121
打电话姿态显露其性格	122
衣着打扮是其内心的真实流露	124



言语习惯暴露其心理·····	127
通过阅读习惯窥探其个性·····	130

下篇 应用行为心理：解读不同行为的心理密码

第11章 女人要懂撒谎时的行为心理密码·····	135
细微表情背后的言语真实性·····	136
典型的假笑表情·····	137
不要忽视一闪即逝的表情·····	140
虚假表情难掩真实心理·····	141
复杂笑容背后的秘密·····	143
撒谎时的手势语言·····	145
如何看穿对方的谎言·····	146
第12章 女人要懂面试中的行为心理密码·····	149
面试时掌握恰当的肢体语言·····	150
面试中的肢体语言禁忌·····	153
读懂面试官的暗示语言·····	155
等待面试时的肢体语言禁忌·····	158
不要让肢体语言毁了你的面试·····	159
建立面试的第一好印象·····	161
第13章 女人要懂办公室中的行为心理密码·····	165
上司签名方式彰显其个性·····	166
坐电梯行为暴露同事心理·····	168
办公桌整理行为看同事个性·····	170
从同事送礼行为了解其真性情·····	173
判断上司的眼神，领悟言外之意·····	175



上司说话时的身姿显示其心理·····	176
下属的消费行为暴露其生活观念·····	178
从下属日常兴趣把握其特长·····	180
第14章 女人要懂交际场合中的行为心理密码·····	183
良好的握手姿势会为你加分·····	184
女人在宴请中应掌握的行为语言·····	186
女人在交际中的坐立行姿态·····	190
女人在交际场合中的性感姿态·····	192
用你的身体语言拉近彼此的距离·····	195
第15章 女人要懂男人的行为心理信号·····	197
男性系领带行为所泄露的心理·····	198
他是否对你产生好感·····	200
从男友亲吻的部位了解其心·····	202
如何识别花心的男人·····	204
女人，细节泄露你的心·····	206
第16章 女人要懂谈判中的行为心理密码·····	209
从对方言行判断其气质·····	210
从对方肢体动作解密其真实心理·····	212
肢体语言在谈判中的原则·····	215
肢体语言在谈判中的作用·····	217
谈判中肢体语言的注意事项·····	221
解析谈判对手的肢体语言·····	223
第17章 女人要懂演讲时的行为心理密码·····	227
演讲时的最佳站姿·····	228



正确的手势将为你的演讲增色·····	230
小动作影响演讲效果·····	232
演讲时保持自然真切的面部表情·····	234
演讲时眼神不要游离不定·····	236
注意听众神色，注意互动·····	238
面部表情随演讲内容而不时改变·····	240
参考文献·····	243



解码行为心理： 女人的身体会说话

是什么出卖了一个人的性格？是什么暴露了他的隐私？行为心理学告诉女性朋友，是她们的行为，是她们的语言，是她们的举动。我们每个人都有自己独特的行为模式，从外在来看是指独特而稳定的行为模式，从内在来看是指独特而稳定的态度、思想、认知等。而个性在很大程度上决定着一个人的行为，仔细观察自己与别人的行为，我们就会发现，自己身体的一举一动都在告诉别人：我们是什么样的人。



行为密码：女人学会看懂肢体语言

心理学家认为，要想成为身体语言的解读专家，就需要拥有良好的观察能力、感知力，而且要足够细心。当然，在这几个方面，女人都具有先天性的优势，我们可以毫不犹豫地说，女人就是天生的身体语言解读专家。



女人要了解的肢体语言

各位女性朋友应该明白，现代社会是一个充满竞争的社会，紧张而又隐秘的气息充满了每一个角落。生活在我们身边的每一个人都戴着面具，他们有可能是我们的朋友，也有可能是我们的敌人。事实上，我们身边没有完全透明的人，也没有谁会主动告诉你“我是你的朋友”抑或“我是你的对手”，这就需要我们拥有一双慧眼，辨别对方的肢体语言，去看透谁是朋友，谁是对手。只有善于看透对方，才有可能防患于未然，使自己处于主动的位置。

人们都羡慕古代的陈雷和管鲍，他们的友情如金似石、生死不移。于是我们便感叹在自己的时代，人们前一刻还如胶似漆，情同手足，后一刻却翻脸无情，势如水火。其实造成这样的局面，就是因为你没有看透对方，没有掌握识人心的本领。

也许你能够在职场驰骋纵横、无往不胜，但是当面对纷繁复杂的人际交往时，一样会困惑、迷茫。每个人都期盼如君子般坦荡荡的理想人际交往，但在现实中，能吐露心事的人是很难找到的。我们都明白人心隔肚皮的道理，却苦于未曾掌握看穿人心的技巧。如果能够懂得一些看穿人心的技巧，在交际中就掌握了主动权，从而使自己占据有利位置。

唐朝时，有一个人叫卢杞，跟郭子仪同朝。卢杞还不得志时，郭子仪已经出将入相，很是风光。郭子仪对所有的公卿大臣都很随便，独独对卢杞礼数周到。若遇卢杞来访，他会让家人全撤到后面，自己整整齐齐穿了朝服，迎接卢杞。接待中，他也表现得谦恭有礼。家里人十分不解，一个芝麻大的小官，郭子仪为何要如此礼遇？郭子仪说：“这个人心术不正但很聪明，又会巴结人，迟早有得意之日。若是现在得罪了他，他定会怀恨在心，伺机报复。宁可得罪君子，也不可得罪小人啊！”



果然，卢杞后来官至宰相，朝廷中凡是曾触犯了他的官员，都被他想方设法地报复了。郭子仪不曾得罪他，最终得以自保。

在日常生活中，处处有像卢杞一样心术不正之人。稍有不慎，得罪了这类小人，就会为生活平添无数烦恼与困扰，只有通过你的一双“火眼金睛”，看穿他们的内心，认清他们的本质，才能在生活中游刃有余，进退有据。

心理学家告诉各位女性朋友，一个人的一言一行、一举一动，甚至一个眼神，都在向他人传递着一些很微妙的信息，这些信息直接反映了他的真实心情以及真正的性格。但是，我们都知道，想要真正地去了解一个人，了解他心中的真实想法，并不是一件很容易的事情。对方或是出于防卫，或是出于欺骗，常常把自己隐藏在一张无形的面具后面，不让他人轻易地知道自己的真实心理。想要看透对方，就需要了解他的真实心理。从一个人的一言一行、一举一动入手，通过细致观察，你定会从细枝末节中了解他的内心世界。

没有人能完完全全地把自己藏在面具后面，他的眼神、举动、行为、习惯，甚至他喜好的食物的种类，都会暴露出他的心理和性格。而你只需要找到那些暴露出来的细节，就可以顺势看透对方的心思了。而只有具备一定的观察能力和缜密的心思，才能够做到这一点。

1. 敏锐的观察力

心理学家认为，一个善于识人心的人，一定是一个观察力敏锐的人。如果你没有一定的观察能力，就无法察觉对方在表情、动作、语言上的变化，至于对方心里在想什么，你更无从知道。所以，要想看透他人，识破人心，就必须学会察言观色：他轻轻地皱眉，就表示出不认同或持否定的态度；他声音突然提高了，就表示出他的情绪因为高兴或愤怒处于极其兴奋的状态；他打着哈欠，就表示出他不厌烦的情绪。

敏锐的观察力，并不是天生的，而是经过后天逐渐培养的。要想练就敏锐的观察力，在平时的生活中就要善于发现一些别人未发现的东西，善于发现那些新鲜事物，也可以仔细观察身边的人，通过他们的一举一动来摸透对方的心理。



2. 缜密的心思

心理学家认为，只是具备卓越的观察力还远远不够，如果没有缜密的心思，你依然看不到对方细微的变化。生活中，大部分人都擅长用外部表现来掩盖真实的自己。这时候，就需要缜密的心思，从对方日常的行为举止、言谈措辞的细微处看透其内心的想法。



心理启示

心理学家告诉女性朋友们，没有一个人会完全地袒露自己，让自己处于人们的视线之下。所以，我们必须练就较强的识人能力，拥有敏锐的观察力和缜密的心思。这样，你就可以看透身边的人，在众人中不露痕迹地分辨出真朋友和假朋友；可以准确无误地判断出上司的意图；可以从朋友的语调中读出他的隐衷；可以从对你微笑的人的一转身间发现他的谎言。



了解肢体语言是如何产生的

20世纪50年代，一位研究肢体语言的先锋人物阿尔伯特·麦拉宾通过研究发现：“一条信息所产生的全部影响力中7%来自语言，38%来自于声音，剩下的55%则全部来自于无声的肢体语言。”而人类学家雷·博韦斯特指出：一个普通人每天说话的总时间大约为10~11分钟，平均说一句话所需要的时间则大约只有25秒，同时，他还推断出，我们能够做出并辨认的面部表情大概有25万种。举一个很简单的例子，在一次面对面的交流中，语言所传递的信息量在总信息量中所占的份额还不到35%，剩下的超过65%的信息都是通过非语言交流方式完成的。

然而，在日常交往中有着举足轻重的地位的肢体语言到底是如何产生的呢？