

行为分析心理学

表情和动作 反映的心理动机

浩强

著

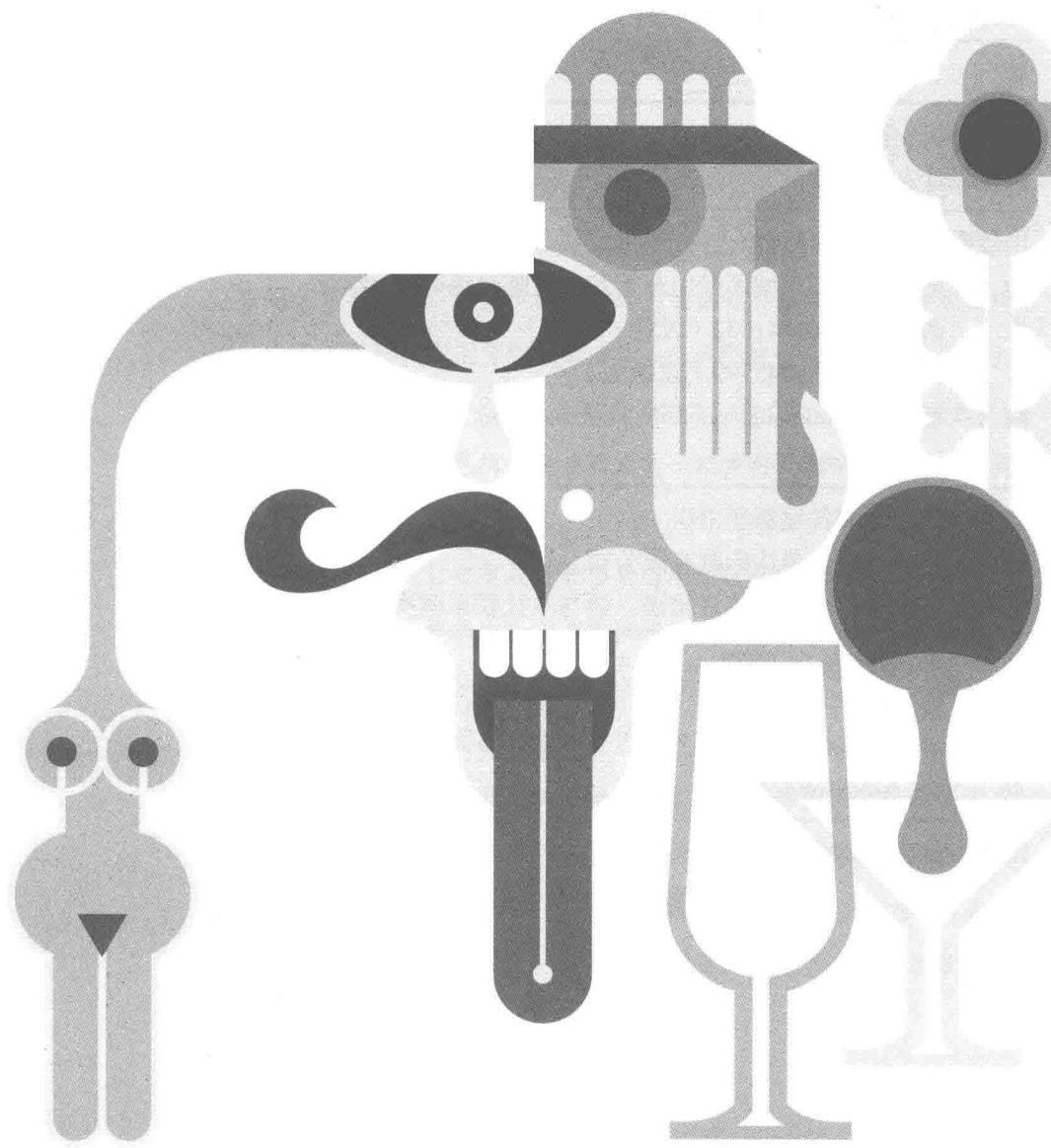


台海出版社

行为心理学

表情和动作 反映的心理动机

浩强
——
著



图书在版编目 (CIP) 数据

行为分析心理学：表情和动作反映的心理动机 / 浩强著. —
北京：台海出版社，2018.6

ISBN 978-7-5168-1922-7

I . ①行… II . ①浩… III . ①行为分析 - 通俗读物

IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 105009 号

行为分析心理学：表情和动作反映的心理动机

著 者：浩 强

责任编辑：高惠娟 贾风华

装帧设计：仙 境

版式设计：姚梓良

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：玉田县昊达印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社联系调换

开 本：710mm × 1000mm 1/16

字 数：186千字

印 张：17

版 次：2018年9月第1版

印 次：2018年9月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5168-1922-7

定 价：45.00元

版权所有 翻印必究



序言：你可以一眼看穿身边所有的秘密和欲望

幾米的漫画《阿狸·永远站》中有这样一句话：“我们的一生会遇到八百二十六万三千五百六十三人，会打招呼的是三万九千七百七十八人，会和三千六百一十九人熟悉，会和两百七十五人亲近。”且不去深究这些数据是否真实，但是这段话却道出了一个让我们不可辩驳的事实——我们的一生，要与数不清的人相遇，要与数不清的人产生联系。因为，我们所生活的这个世界，原本就是由形形色色的人混杂而成的一张网，我们谁也无法脱离它而孤立地存活。

因此，与人打交道成为我们从出生时就必须开始学习的一项本领。然而很多人终其一生，都难以将这项本领自如掌握和运用。这是因为，有些人十分善于伪装，常常言不由衷、口是心非，常常以虚假的面具示人，却将真实的自己隐藏得严严实实。他们对你笑的时候，心里不一定是开心的；他们对你热情的时候，心里也不一定热情。那些对你恶语相向的人不一定是敌人；那些对你关怀备至的人，却也不一定是朋友。所以，这世间最让人捉摸不透的，便是人心。它看起来那样的复杂多变、那样的神秘莫测，让很多经历过欺骗与



背叛的人心有余悸，徒然感叹一句：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”

然而，俗话说，万变不离其宗。再复杂、再凌乱的事情，只要你抓住其中的源头与本质，任何困难都可以迎刃而解。你有没有想过：为什么你无法看穿的阴谋，有些人却可以轻易识破？为什么被你忽略的那些细节，有些人却可以敏锐地察觉？为什么你百思不得其解的言语或表情，有些人却可以瞬间领悟？为什么你面临的人际交往上的种种困惑，有些人却可以轻松地应对和解决？

的确，在很多人眼中，尤其是在那些心理学家、侦探等人的眼中，很多我们在识人方面觉得困难重重的事情却是轻而易举的。其实，洞察人心，识人断物，这是一项技能，而非天赋。而只要是技能，就有章法可循，就可以通过学习和锻炼来获得进步。所以，与其在失败的人际交往中去羡慕那些可以轻松洞察人心的高手，去怨天尤人，不如努力学习一些知识和技巧，为自己也练就一双慧眼。

万事万物，都是因果循环的结果，有因才有果，有果必有因，而一件事情的果，还有可能会成为另一件事情的因，所以，这个世界上其实没有不能看透的人，也没有不能解读的行为，只是因为我们没有掌握到其中的因果联系，或者不知道这些因果联系之间存在着怎样的紧密联系，所以人、事、物才会看起来杂乱无章、无从下手。

他的微表情代表着什么？他说话时为何口误频出？他为何事而愤怒？如何识别对方的谎言？高调炫耀的人是出于怎样的心理？为什么有的人爱吹牛皮？他的性格为什么敏感多疑？他的热情背后隐含着哪些心机？生活中怎样看穿一个人的真面目？工作中如何与领导处理好关系……一切的言语与行为背后，都隐藏一个人特定而隐

秘的心理状态；一切看似可有可无的细节，都可能成为影响结论的重要线索；一切性格特征的养成，都与一个人的生活经历息息相关。如果你学会了以一个分析者的姿态去看待这些问题，便能够看到很多你原本觉察不到的人性中的东西。

而这一切问题，你都可以在这本书中找到答案。

当你跟随着书中所讲的技巧去以一个洞察者与分析者的眼光重新审视自己和看待别人的时候，你会发现，这个世界开始变得不一样，很多原本百思不得其解的事情迎刃而解，很多不知从何下手去解决的问题，如今可以轻松地应对和解决。这是因为你开始透过杂乱的现象看清楚其中的本质，开始捡拾起那些看似无关紧要的蛛丝马迹，来拼出一个完整的真相。

慢慢地，你开始能够轻易地看穿很多人伪善的面目，开始能够明白亲人、朋友的一言一行背后所反映的情绪变化，开始能够轻松领悟你的上司每一个细微表情所代表的含义。然后，你会在不知不觉中发现，你的人际交往能力得到了很大提升，无论是在生活中还是在职场中都变得游刃有余，因此变得更加有自信，也更加对未来充满信心。而这一切都是因为，你具备了洞察人心的本领，所以在人际交往中抢占了先机。

识人不仅是一项技能，更是一件十分有趣的事情，当你一点点剥开外面的伪装，去看清一个人的真面目，并且获得成就感的时候，你会对这项技能产生越来越浓厚的兴趣，然后由原本“不识庐山真面目，只缘身在此山中”的困顿，进入“不畏浮云遮望眼，只缘身在最高层”的境界。



序言：你可以一眼看穿身边所有的秘密和欲望 ... I

第一章 | 人心可测，破解他人内心密码的洞察术 ... 001
CHAPTER ONE

看透他人就是和人性作战 ... 002

人性的弱点是隐藏不住的 ... 006

识人从身边的人开始 ... 010

不是所有人都是想象中的“好人” ... 014

从口头禅读懂一个人的内心世界 ... 017

看人的关键在于突破思维定式 ... 021

所有的口误都是潜意识的真实流露 ... 024

第二章 | 觉察力，看透他人的基本功 ... 027
CHAPTER TWO

抓住有效信息是提升觉察力的关键 ... 028

发现隐藏在细节中的信息 ... 032

有效提升觉察力的三个步骤 ... 036

自省中学习，观察他人中进步 ... 040

巧妙摆脱逻辑错误怪圈 ... 043

学会观察，助你高效沟通 ... 047



第三章 | 一脸有百相，微动作藏有大秘密 ... 051
CHAPTER THREE |

他的表情，另有含义 ... 052

看懂面部表情，识破他内心活动 ... 056

小心！别让眼神出卖了你 ... 060

识破笑容背后隐藏的“杀机” ... 064

眉毛动，则心境变 ... 068

注意！对方的肢体语言比语言更有价值 ... 071

第四章 | 识人当识心，当心伤自身 ... 075
CHAPTER FOUR |

见风使舵的人性格圆滑世故 ... 076

喜怒形于色的人性格单纯 ... 080

孤傲逞强的本质却是自卑 ... 084

爱钻牛角尖的人性格偏执 ... 088

高调晒幸福的人最缺爱 ... 092

性格内敛的人，要谨慎对待 ... 096

做事豪放的人，大多自以为是 ... 100

第五章 | 一眼看穿你，别对我说谎 ... 103
CHAPTER FIVE |

会说谎的情绪 ... 104

说谎的眼睛 ... 108

辨识说谎的声音 ... 112

说谎者的说话方式变化大 ... 116

说谎者的肢体语言 ... 120

行为互动有异常，谁是说谎人 ... 124

“识谎”九式 ... 128

别对我说谎 ... 133

第六章 | 六个技巧，听出“话外音” ... 137
CHAPTER SIX |

宁做耳聋的青蛙，不做没脑子的人 ... 138

酒桌上的场面话，就算是真言也难算数 ... 142

大包大揽的承诺，大多是随口一说 ... 146

男人的承诺，有时只是为了讨女人欢心 ... 150

大多数恭维像香水，可以闻但不要喝 ... 154

他人的甜言蜜语，也许另有所图 ... 158



第七章 | 人际交往中，不可不警惕的潜台词 … 163
CHAPTER SEVEN

“这真是太巧了！”——这是我有意为之的 … 164

“告诉你个秘密！”——我要玩猫腻了 … 168

“我并不想太高调！”——我需要你再三邀请 … 171

“我是为你好！”——我实际是为了自己 … 174

“欢迎你提意见”——其实我不想听 … 178

“我一点也不介意”——其实我非常介意 … 182

第八章 | 透过现象，轻松识破他的套路 … 185
CHAPTER EIGHT

所谓付出不求回报，大多是自欺欺人 … 186

“好心肠”的建议未必是为你好 … 190

当心突如其来的热情 … 193

准确获取女人的“求助”信号 … 197

从不接办公室电话的人都在想什么？ … 201

如何应对爱发牢骚的人？ … 204

第九章	不入人心，就看不清世界的真相 ... 207
CHAPTER NINE	
	他并没有那么真诚 ... 208
	愤怒的背后，却是恐惧 ... 211
	强调和你有共同点的人，其实只为了博取好感 ... 215
	忌妒，代表对方的爱吗？ ... 219
	敏感，因为他过于自卑 ... 223
	喜欢吹牛的人通常都有一点自卑 ... 227
	爱炫耀的人往往缺乏安全感 ... 231
	嘴上说“我很忙”的人，真的忙吗？ ... 235
第十章	进可交心，退可懂人心 ... 239
CHAPTER TEN	
	要了解一个人，看他结交的朋友 ... 240
	贫困时，金钱是最好的试金石 ... 244
	请远离与你利益冲突的人 ... 248
	敌人带来问题，朋友带来解决方法 ... 251
	不怕真敌人，就怕假好人 ... 255
	自动上门的好处一定要小心 ... 258

第一章：

人心可测，
破解他人
内心密码的洞察术





看透他人就是和人性作战

“我当初怎么就没看出他是这样一个人呢！”刘女士哭着跟自己的朋友抱怨。

一年前，她在一次活动中认识了比自己小两岁的男士杨某。杨某对她展开热烈的追求，两人很快便成了情侣。热恋的时候，杨某对她百般体贴，说尽了甜言蜜语，刘女士觉得自己遇到了生命中的白马王子，所以一心一意地对杨某好。

两个月前，杨某告诉刘女士他在商业街租了一个商铺，打算开一家玉石店，但是前期投资还差十万元钱。刘女士想都没想，就把自己的十万元积蓄拿了出来，投资了杨某的玉石店。因为非常信任自己的男朋友，加上工作很忙，所以她一直也没有到他的店里实际考察过。

然而，自从刘女士把十万元钱汇给杨某后，杨某便渐渐与她断了联系，起初她还以为对方是忙着店里的生意，所以没有时间，但是后来发现杨某的电话号码竟然都成了空号，刘女士这才觉得事情不太对，万般无奈之下，报了警，才知道自己是被人骗了。

金庸小说中经常会有一些隐世而居的世外高人，他们独自一人生活在深山或者绝谷中，从来不跟任何人接触。但是，这样的事在现实生活中是行不通的，我们每天都不得不跟形形色色的人打交道。

俗话说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”围绕在你身边的那些人，你知道他们接近你的真实目的吗？你了解他们在面对你时心里的真实想法吗？你分得清哪些人值得相信，哪些人心怀不轨吗？那些表面上和善的人不一定是朋友，表面上冷酷的人却也不一定是敌人，在这样错综复杂的人际交往中，你是不是觉得眼花缭乱，不知道该如何去判断和应对了呢？

如果你想在这种复杂的人际关系中游刃有余，只有一个办法，就是学会拨开表象，去读懂和看透对方的心理。掌握这个技巧，能够让你在复杂的世界中游刃有余，不了解这个技巧，你就很可能踏入复杂人性编制的陷阱当中，身败名裂。

当年为拜占庭帝国立下赫赫战功的大将贝利萨留，因功劳大而性情骄纵。有人劝他收敛，他却说查士丁尼大帝亲口向他许诺永远信任，并厚待他亲人子侄，自己是皇帝近臣，骄纵又何妨？他却不知道，查士丁尼一方面厚待他，另一方面暗中提防他，最后终于罗织罪名将其革职。一代名将贝利萨留最终以乞讨为生，病死街头。

像这样鸟尽弓藏、兔死狗烹的故事，在我们中国历史上更是屡见不鲜，如韩信、周亚夫、高仙芝等，无不是受到猜忌最终落得悲惨下场。究其原因，不在于他们的功劳过大，而在于他们不晓得帝王的心思，不懂得识人。

很多读者可能会诉苦，说看穿一个人太难了，毕竟我们的视线无法穿透一个人的外貌去洞察他的所思所想，但是这并不代表我们对于读懂他人就毫无办法。



一个人的表情可以作假，嘴巴可以说谎，动作可以伪装，但是却不可能做到全副武装，一点破绽也没有，所以，一定会有一些细节是暴露在外，能够为你提供帮助的，而读者只要顺着这些细节的脉络摸索，就可以毫不费力地还原出一个人的真实面目。

小说中的大侦探福尔摩斯就曾说过：“人虽然是复杂矛盾的综合体，但也是信息之源，总会有一些因素可以为我们认识一个人的真实面目提供依据。”

你有没有发现这样一个现象：很多骗局其实满是漏洞，但是却总有一些人会上当受骗，这是为什么呢？难道是因为这些人智商低吗？难道他们不谙人情世故？如果是因为这些原因，那很多高智商的精英人士也会被骗岂不是说不过去了！

有一句话叫作“当局者迷，旁观者清”。很多时候，干扰我们判断的人不是对方，而是我们自己。比如上面案例中的刘女士，和杨某相处了一年的时间，却连杨某对自己是不是付出了真感情都分辨不出来，这是很难让人理解的。

在情感类的电视节目中，我们常常会看到很多婚姻不幸的女性，在被问及为什么当初愿意嫁给这个男人时，她们会说“我以为结了婚他会改变”“我以为有了孩子他会成熟”……

婚姻的不幸固然可悲，但是别忘了有一句话，叫作“可怜之人必有可恨之处”。以为他会改变，以为他会成熟，这至少证明在结婚之前她对这个男人身上的缺点是心知肚明的。但是因为爱，因为不想失去，或者因为其他原因，她选择了隐忍，选择了用寄希望于未来的方式来安慰和说服自己，只是为了不想在当时就面对和承受那个结果。

可是，逃避毕竟不是解决事情的办法，那个人也很难因你的祈祷和期待而发生改变，要不然怎么会说江山易改本性难移呢！这样自欺欺人，能换来幸福的概率小之又小，最终只能事与愿违，让自己付出更多的代价。

所以，很多时候，你相信谎言不是因为真的受到了对方的蒙蔽，而是因为你自己选择了相信谎言。

这种现象并不是某个人身上的特例，在大多数人身上都会或多或少存在这种情况。当我们对一个人有好感的时候，他的优点就会在我们眼中被放大，而他的缺点则会被有选择地忽视或压缩；相反，如果我们讨厌一个人，那么就会更多地关注他不好的一面，对于他的好则常常视而不见。

比如，一个朋友向你借了钱，假若你一直对他十分信任，那么如果他没有按约定时间还钱，你的第一想法肯定是觉得他有什么难处，或者他因为事情耽搁了，但是如果你并不信任他，那么你的心里肯定会产生怀疑，认为他是故意不还或者干脆是不想还了。这就是先入为主的主观意识影响了我们判断的客观性。由此可见，在我们对他人做出判断的时候，主观认识的影响有多么强大。

所以，如果你想要看清一个人的本质，首先要学会与自己的主观认识作斗争，与自己已经形成的惯性思维作斗争，只有这样，才能不被那些可以伪装出来的表象所迷惑，才能时刻保持一个清醒的头脑。

你要时刻牢记，如果你想要保护自己，想要在这个复杂的社会中游刃有余，就必须学会看人的本领。只有这样，你才能在这些复杂的干扰因素中拨云见日，真正看清一个人的面目。



人性的弱点是隐藏不住的

伊索寓言中有这样一个故事：

一条小河边，有一只乌龟和一只蝎子，它们都想过河到对岸去。蝎子不会游泳，于是它恳求乌龟说：“乌龟先生，你能不能驮着我到河对岸去？”乌龟笑了笑，说道：“你以为我傻吗？天下人都知道蝎子最毒，如果我背你，被你咬了怎么办？我可不想冒险！”蝎子连连承诺道：“如果我半路咬了你，那我岂不是也要掉进河里淹死了。你放心，这个道理我是懂的！”

乌龟觉得它说得有道理，于是善心大发，将蝎子驮在自己的背上，下了河，向对岸游去。然而它刚游到河中间，就被蝎子一口咬住了脖子。乌龟临死前不甘心地问蝎子为什么要咬自己，蝎子回答说：“我也不知道为什么，就是突然控制不住自己……”最后，乌龟和蝎子一起沉入了河底，丧了命。

蝎子明明知道自己和乌龟是拴在一根绳上的利益共同体，为什么还要咬死乌龟，最后害得自己也丢了性命呢？因为本能。

自然界中但凡有生命的，都具有本能，比如求生的本能、趋利避害的本能、交配繁殖的本能、对抗天敌的本能等。这些本能是与生俱来的，是身体自发的