

思维
解码

让你瞬间读懂他人动作背后的秘密

识别他人表情背后的心理活动

一本识人察心的神奇之书

破解心理密码
呈现行为奥秘

编著
鸿雁

行为 心理学



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

行为心理学

鸿雁 编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

行为心理学 / 鸿雁编著. -- 长春 : 吉林文史出版社, 2017.10

ISBN 978-7-5472-4536-1

I. ①行… II. ①鸿… III. ①行为主义—心理学 IV. ①B84-063

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第223970号

行为心理学

XINGWEI XINLIXUE

出版人 孙建军

编 著 鸿 雁

责任编辑 于 涉 董 芳

责任校对 薛 雨

封面设计 韩立强

出版发行 吉林文史出版社有限责任公司 (长春市人民大街4646号)

www.jlws.com.cn

印 刷 北京海德伟业印务有限公司

版 次 2017年10月第1版 2017年10月第1次印刷

开 本 640mm×920mm 16开

字 数 200千

印 张 16

书 号 ISBN 978-7-5472-4536-1

定 价 49.00元

前言



有时人的语言是靠不住的，因为大多数人都能操纵自己的语言。然而，语言是可以骗人的，但人的行为却不会作假，它会在无形之中反映一个人内心的真实想法。西方心理学开山鼻祖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。”由此可知，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，只要我们懂一点行为心理学，就能读懂对方行为、动作背后所隐藏的含义，读懂对方的内心世界。

行为，是受思想支配而表现出来的活动，它包括有声语言和身体语言两个方面，其中身体语言是指人们在日常生活中，通过身体某些部位的表情、姿态、动作、生理反应以及衣饰等透露出来的心理信息。它同有声语言一样，甚至比有声语言更能反映人真实的内心。举手投足、一颦一笑、皱眉凝眸……这些行为往往能够揭示人的情感、态度、智慧和教养，它们同有声语言一起构成了人类的语言，共同传递着人内心最隐秘的信息，而这些信息对于掌控人心起着至关重要的作用。据统计，一般人一天传递的非语言信息（绝大多数为身体信息）是语言信息的5倍多。一条信息传递的全部方式中，有55%的信息是无声的。正如古希腊哲学家苏格拉底所说：高贵和尊严，自卑和好强，精明和机敏，傲慢和粗俗，都能从静止或者运动的面部表情和身体姿势中反映出

来。因此，如果我们能了解各种行为所代表的含义，就能读懂别人隐藏的心思，让他人内心的想法完整呈现；如果能掌握通过行为读取别人内心的技巧，在不为人知的情况下了解并影响他人，便可以消除人际关系中的种种烦恼。

社会交往活动的种种艰难之处，全在于个人无法洞察他人的内在心理，对对方心理状态把握不当的沟通、说服，会引发诸多不良反应。比如，在不知道对方已经厌倦的情况下滔滔不绝地陈述、在对方有兴趣的时候不加以跟进、在对方抗争之前不懂得合理引导等，都可能对人际关系产生负面作用，导致误解、隔阂、矛盾，甚至人际冲突。在职场中，下属与上司存在同样的困扰。一个管理者最艰难的工作是不知道在与下属的交流中是否真正能够让下属听进去，下属是接受还是排斥，因为无法洞察下属内在的心理变化，管理活动总是阻碍重重。在与领导的交往中，职员普遍存在的困扰是不能清晰地把握领导究竟是怎样的态度：他对这件事的看法怎样？他对于我的汇报、请示等是否感到满意？我是不是应该继续下面的谈话……在情场上，很多人也在为不能清楚探知对方的真实心理而苦恼不已。他（她）究竟喜不喜欢我？他（她）心里到底是怎么想的？我要怎么做才能赢得他（她）的心？他（她）究竟是个什么样的人，能不能和我牵手一生呢……

为了帮助人们解决这些困扰不已的问题，我们组织专业人员编写了《行为心理学》一书。本书从外貌特征、言谈话语、行为举止、生活习惯、衣着打扮、兴趣爱好等多角度入手，挖掘隐藏在人们各种行为背后的真实心理，并结合大量生动、具体的例子，进行深入透彻、系统全面的剖析，由表及里，由内至外，步步推进，通过揭秘这些行为来帮助人们掌握判断他人真实内心的有效技巧，并掌握如何利用行为来影响他人的方法。阅读本书，你将对行为心理学的内涵及其运用有全面深入的了解，从而揭开行为背后的心理密码，读懂他人的真实意图，窥破人际关系的秘密，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧；你将培养出非同一般的洞察力，可以更深入地认识自己与他人的微妙关系，从而更加彻底

地了解他人、透彻地认识自己；你将知道老板、同事、商务伙伴等到底在想什么，而不是仅仅知道他们在说什么；你将可以轻松辨别某个人是不是真的爱上了你，还是仅仅是你自己的错觉；你将学会怎样控制非语言信号，只传递你希望传递的信息，从而有效影响他人，获得一种比其他人更具优势的生存技巧，让你在工作与生活中游刃有余。

老子说：“知人者智。”在这个竞争日益激烈的时代，想要取得事业的成功、建立广泛的人际关系、收获家庭的幸福，行为心理学就是你必须要掌握的一门学问。掌握看懂行为背后真实心理的本领，才能“世事洞明，人情练达”，在复杂的人际关系中游刃有余、得心应手，使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福和成功的人生。

目录



上篇 解读日常行为密码，掌控人际交往的主动权

第一章 你的眼睛泄露了你的心，解读不同眼神看透人心

视线传递出的信息	3
通过瞳孔看人	7
眼珠转动	10
东张西望	13
目光斜视	15
注视中蕴含真情	17
瞪眼和眯眼	21
眼睛向上看	22
眼睛向下看	24
眨眼也有讲究	25
闭上眼睛	27
解读陌生人的目光	29

第二章 人心写在脸上，从面部表情看认可与否定

点头如捣蒜，表示他听烦了	31
轻易点头也许是想拒绝请求	32
一条眉毛上扬，表示对方在怀疑	34
习惯性皱眉的人，需要感性诉求	35
鼻孔扩张的人情绪高涨	37

下巴的角度是态度的分水岭	38
面带微笑的人，想拉近和你的距离	41
模仿你打哈欠，是“认同你”的开始	42
表情，让他的心底一览无余	44
第三章 笑容背后寓意深，通过笑容和笑姿识人个性	
微笑可传达信息	47
通过笑声大小看人	50
通过笑容和笑姿看人	53
识别真笑和假笑	57
不同程度的笑	61
不怀好意的笑	63
开怀大笑	66
微笑的力量	68
通过微笑辨别谎言	71
第四章 言辞声调露心声，从语言中破译对方心态	
从闲谈中破译对方心态	73
从客套语看人心	76
从语言风格识个性	77
说话方式与行为模式的关联	78
说话的速度和语气透露内心	80
从谈话主题透露人的内心	81
多留心对方的音调	81
从说话韵律看透他人	82
第五章 人身向来随心动，从行为举止知其心	
爱幻想：双手托腮	84
挑战之意：双手叉腰	85
意见不同：十指交叉	85
防卫心重：双臂交叉	86
显示威慑力：拍案而起	87
力量的体现：紧握拳头	88

果断的印象：手势下劈	89
坐姿与心理反应	89
古板型的坐姿	90
悠闲型的坐姿	91
自信型的坐姿	92
腼腆羞怯型的坐姿	92
谦逊温柔型的坐姿	93
坚毅果断型的坐姿	93
投机冷漠型的坐姿	94
放荡不羁型的坐姿	94

中篇 解读职场行为密码，增加职场博弈成功的筹码

第一章 判断真实意图，解读老板微行为摸清其心理状态

老板的手势有何含义	97
老板身体语言中的不寻常	98
勿闯老板的禁区	100
从办公桌的状态看老板	101
从气色上洞察老板的心理	103
城府深的老板	105
态度专横的老板	107
摆架子的老板	109

第二章 有业绩更要有交际，解读同事微行为了解其为人

从对待工作的态度看人	112
从面部表情识别同事的心理	113
柏拉图型的同事	114
猪八戒型的同事	114
关云长型的同事	115
把剩下的话吞下去：没有自信的人	116
等对方说完：沉得住气的人	116

跟对方抢着讲：一触即发的人	117
马上要求对方尊重他：盛气凌人的人	117
识别职场中同事的类型	117
第三章 品质比能力重要，解读下属微行为见其本性	
领导看识下属的三原则	121
领导要学会看人之道	123
运用沟通的方式来了解下属	125
如何对待下属的讨好	128
巧妙应对“难缠”的下属	131
管仲如何识破下属之心	136
发现职场中的精英	140
识破谄媚者的内心	143
识别具有潜质的部下	145
第四章 用对人才能做对事，解读合作伙伴微行为揣摩其工作态度	
有城府的人，需要你去试探	149
危难面前，考查他的胆识	151
利益面前，看他是否清廉	153
任务面前，考查他的信用	155
亲近面前，观察他的礼节	157
混杂面前，探察他的本性	159
好相处的人，能很快融入团队	161
疏远面前，观察是否忠诚	162
第五章 慧眼识出千里马，解读对方微行为选出英才	
与下属面谈，了解他的性格特点	164
衣着修饰中的性格窥视	167
背后闲话能暴露真实想法	169
身体姿势反映内心世界	171
读眼术：眼神最是骗不过	173
透过言谈举止识人	176
从眉毛读懂人的情绪波动	179

从脚就知道下属信不信任你	182
说话时的“小动作”比语言更说明问题	184

下篇 解读情场行为密码，洞悉俘获幸福爱情的“潜台词”

第一章 眼睛是心灵的窗户，从男女眼神差异看透其心意

女性解读眼睛信息的能力比男性更胜一筹	189
女性的眼白比男性多	190
变大的眼睛和变小的眼睛	190
怎样吸引一个男人的注意力	191
亲爱的，请看着我的眼睛	192

第二章 赢得爱情靠眼力，从小动作看出异性对你的好感度

触碰你的随身物品，是要和你牵手的前兆	195
四种牵手方式，显示不同的亲密度	196
约会中的小动作，预知他的下一步行动	197
从双腿摆放的方式，看出他对你的好感度	198
喜欢你的男人，不会一直凝视你	198
烟不离手的男人，只把你当普通朋友	199
从约会的动作获得女孩的心理信息	200
读懂她的“爱意表达五部曲”	201

第三章 女人的心思不难猜，解读女人微反应揣摩其真实意图

从相貌选择贤妻	204
从女人的眼睛观察她	206
从女人的手探视对方	208
从女人的腰了解对方	209
从女人的腿看透对方	210
从女人的发型观察她	211
从戴戒指判断女人对爱情的态度	213
从搭车看女孩爱你的程度	215
从吸烟姿势看透女人的性格	215

从女友与陌生人说话推知她的忠贞度	217
第四章 看穿他才能把握爱，从男人的微行为了解其真实性情	
认清男人的真面目	219
从男人的体型看性格	220
从面相透视男人的真面目	223
从男人的走姿了解他的性情	225
从情人节的礼物判断他真实的想法	226
从男友喜欢的手指看他爱你有多深	228
从他对家人的爱观察他	229
花钱的男人	230
沉默的男人	231
第五章 爱你在心口难开，从异性微行为辨别求爱的信号	
当某人身体的温度上升	233
“眉来眼去”都是情	233
花枝招展的男性的出现	235
格雷汉姆的故事	236
为什么总是女性掌握局势	237
女性的求爱信号和姿势	239
什么样的女性才是男性所喜爱的	241
为什么漂亮的女性却没有机会	242

上篇

解读日常行为密码，掌控 人际交往的主动权



第一章

你的眼睛泄露了你的心，解读 不同眼神看透人心

视线传递出的信息

俗话说，“眼睛是心灵的窗户”。目光传达的一些信息能透露人们解决问题的方法和关注细节的持久度，以及是否能够做到“实话实说”等。

琳·克拉森是美国社会心理学家，被人们称为“读脸专家”，她考察了性格和面部神情的关系，并进行了大量相关的试验，结果发现，人们很难隐藏或改变面部的细微变化，而这些变化最能透露我们的所思所想。克拉森表示，眼睛最能表露一个人的心理，眼睛睁大表示更愿意与人交谈，而眼睛深陷、眼神喜欢盯住一处的人则更加保守。“面部的一些细微动作和表情，能够很好地显示出对方的所思所想，所以下次与人打交道时，别忘了注意他的眼睛！”克拉森如是说。

我们先来了解眼睛的生理结构。眼睛是人类最重要的感觉器官，据估计，人体对外部世界的信息获取至少有百分之八十是通过眼睛来实现的，眼睛的意义当真非凡。尽管我们在日常生活中说了很多，也听了很多，然而我们在本质上仍然是视觉动物，在这个问题上我们与我们的近亲——猿类和猴子们——并没有太大的分别。所有灵长类动物都是以视觉为主的动物，它们的两只眼

睛都位于头部的正前方，以便更好地通过视觉感知外部世界。人眼直径大约仅为 2.5 厘米，但与之相比，世界上最为先进的电视摄像机简直就是来自石器时代的玩意儿。位于眼睛后方的感光视网膜包含着 1.37 亿个细胞，这些感光单元把外界的信息传递给大脑，告诉后者在我们的眼前究竟有些什么。

既然眼睛的结构如此复杂，那我们就要学会取舍，最基本的方法就是寻找目光的“落脚点”。迈克尔·阿盖尔是英国研究社会心理学及肢体语言的先驱。他在长久的研究中得到一个结论：欧美人在彼此交谈时，大约有 61% 的时间都会注视对方。显然，再没有什么能比人的眼睛透露更多心理信息的器官了。

《孟子》中记载：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子瞭焉；胸中不正，则眸子眊焉。听其言也，观其眸子，人焉廋哉？”意思就是说：观察人的方法，没有比观察人的眼睛更好了。眼睛不能掩盖人们内心的丑恶。一个人心中正直，眼睛就显得清明笃定；心中不正直，眼睛看上去就游离不定。听一个人讲话，观察他的眼睛，这个人内心的好坏又怎么可以隐藏得了呢？

通过这段话，我们可以获知一个人的内心动向必然会反映在他的眼睛里。心之所想，不用言语，从眼神中就会找到答案，这是每个人无法隐瞒的事实。睡眠惺忪的人，给人以懒散不可信任之感；而眼睛雪亮、目光炯炯的人，自然显得聪明伶俐成竹在胸。如果眼睛真的在笑，心也会随之轻松；满脸佯装微笑的人，注意他的眼睛，会发现那是一双不安的眼睛，根本没有笑意。

通过有无视线接触可以判断出他对你有无好感或兴趣。不相识的人，彼此视线偶尔相交，便会立刻撇开。如果一个素昧平生的人一直盯着自己，我们必定会感到不安，甚至觉得害怕。这是由于每个人被看久了，会觉得被看穿内心或被侵犯隐私权的原因。相识者彼此视线相交之际，即表示他们有意沟通心灵，但是，这种情况如果发生在异性之间，则可能有别的意思。心理学家的研究表明：当女性愿意把自己所想传达给对方时，多半会发生

凝视对方的行为。日常生活中，对方若久久凝视你而不移开视线，很可能有什么心事要向你诉说。

视线交流中还可以判断双方的强弱。心理学家曾经做过一个实验，研究人们在谈话中，何时把视线移向对方。其结果表明，在谈话刚开始和即将结束之际，其比例有着显著的增加。首次见面时，先移开视线者，其性格较为主动。谈话中有意处于优势地位的人，也会先把眼光移开。一个人在谈话中是否能占上风，在最初的30秒内就能决定。当视线接触时，先移开目光的人，就是胜利者。

希区柯克是世界著名的导演。因为他创作了很多经典的悬疑惊悚电影，所以被称为“悬念大师”。希区柯克曾经在片场说过这样的话：“对话要尽量简洁，那不过是从演员嘴里发出的声音，演员的眼神才是整段对话的灵魂。”

如同拍电影的镜头有全景、中景、近景和特写一样，人们在不同的社交场合或者面对不同关系的对象时，视线范围也会有所不同。

按照约定俗成的规则，视线落在对方眼睛水平线下，焦点集中在对方双眼与嘴巴所构成的三角区域，是标准的社交礼仪。这个视线范围适合于普通的社交场合，既不会使对方有疏远感，又不会给对方造成压力。有利于形成一个轻松友好的交谈气氛。

电影当中出现特写镜头时，往往给观众以强烈的印象。就像具有强烈视觉感受的特写镜头一样，当一个人把目光投射到对方前额的三角区域时，会使气氛变得紧张。因为这样的注视往往带有一种高人一等的意味，因此对人具有震慑作用，警察审讯犯人就是使用这种方法。这样的场面多出现在上下级之间，而且是上级对下级才能使用的方式。

最有意思的当属恋爱中的目光。当两个人初次见面时，视线范围是从脸部到胸部；当关系确定后，视线范围将达到腹部以上；随着关系的发展，双方凝视的焦点上移到胸部以上；而热恋中的情侣，就成了眼睛与眼睛的对视。如果一对男女刚刚相识就盯着