

学会
识人辨人
畅行
各个领域

邢一麟
编著

XINGWEI
XINLIXUE
DA
QUAN

大全

行为心理学

中国华侨出版社



行为心理学 大全

邢一麟 / 编著



中国华侨出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

行为心理学大全 / 邢一麟编著. -- 北京: 中国华侨出版社, 2018.3

ISBN 978-7-5113-7538-4

I. ①行… II. ①邢… III. ①行为—心理学—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 033676 号

行为心理学大全

编 著: 邢一麟

出 版 人: 刘凤珍

责任编辑: 紫 夜

封面设计: 李艾红

版式设计: 王明贵

文字编辑: 许俊霞

美术编辑: 杨玉萍

经 销: 新华书店

开 本: 889mm × 1194mm 1/32 印张: 21 字数: 620 千字

印 刷: 北京市松源印刷有限公司

版 次: 2018 年 4 月第 1 版 2018 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-7538-4

定 价: 39.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815874 传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

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，人们可以用语言说谎，但人的行为动作却不会作假，只会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。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，让他人内心的想法赤裸呈现；如果能掌握通过行为读取别人内心的技巧，从而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严重危害，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。

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《行为心理学大全》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，可以更深刻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、爱人等到底在想什么，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。

第一章 你的眼睛泄露了你的心， 解读不同眼神的含义 /1

- 视线传递出的信息 /1
- 通过瞳孔看人 /4
- 眼珠转动 /6
- 东张西望 /10
- 目光斜视 /11
- 注视中蕴含真情 /13
- 瞪眼和眯眼 /15
- 眼睛向上看 /17
- 眼睛向下看 /18
- 眨眼也有讲究 /19
- 闭上眼睛 /21
- 解读陌生人的目光 /22
- 通过眼神辨谎言 /23
- 瞳孔中的秘密 /25
- 表示心虚的视线转移 /26
- 高傲的眼神 /28

眼睛斜视的意义 /29

游移不定的视线 /30

第二章 情绪写在脸上，从面部表情看认可与否定 /31

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 /33

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

表情，让他的心底一览无余 /40

第三章 笑容背后寓意深，通过笑容和笑姿识人个性 /42

微笑可传达信息 /42

通过笑声大小看人 /44

通过笑容和笑姿看人 /46

不同程度的笑 /49

不怀好意的笑 /52

笑居然源于进攻姿态 /55

愤怒、悲伤的人也会笑 /56

爱情中的笑声 /57

第四章 言辞声调露心声，从语言中破译对方心态 /59

从闲谈中破译对方心态 /59

从客套语看人心 /62

从语言风格识个性 /63

说话方式与行为模式的关联 /63

- 说话的速度和语气透露内心 /65
- 从谈话主题透露人的内心 /66
- 从说话韵律看他人 /67
- 口头语最能见个人本性 /68
- 从谈话特征中看他人心理 /69
- 看准对方的幽默动机 /73
- 从交谈中看准对方的真面目 /74

第五章 人身向来随心动，从行为举止知其心 /77

- 爱幻想：双手托腮 /77
- 挑战之意：双手叉腰 /78
- 意见不同：十指交叉 /78
- 防卫心重：双臂交叉 /79
- 显示威慑力：拍案而起 /80
- 力量的体现：紧握拳头 /81
- 果断的印象：手势下劈 /81
- 坐姿与生理、心理反应 /82
- 古板型的坐姿 /83
- 悠闲型的坐姿 /84
- 自信型的坐姿 /84
- 腼腆羞怯型的坐姿 /85
- 谦逊温柔型的坐姿 /85
- 坚毅果断型的坐姿 /86
- 投机冷漠型的坐姿 /86
- 放荡不羁型的坐姿 /87
- 坐着时动作的变化 /87
- 锁腿和锁脚 /88

“数字4”型坐姿 /89
腿的作用 /91
站姿与心理反应 /92
4种主要的站立姿势 /93
思考型的站姿 /96
服从型的站姿 /97
攻击型的站姿 /97
古怪型的站姿 /97
抑郁型的站姿 /98
社会型的站姿 /98
不同的人有不同的走路姿势 /99
走姿与心理反映 /100
昂首挺胸的走姿 /102
摇摆不定的走姿 /102
步伐整齐的走姿 /102
行动急促的走姿 /103
微倾式的走姿 /103
八字式的走姿 /103
其他的走姿 /104

第六章 装扮折射心理，从衣着打扮上观其人 /106

衣着与人的心理的关系 /106
从衣服的选择判断人的性格 /108
从服装颜色的选择上看对方 /109
从T恤的选择看对方 /112
从女人对内衣的喜好看对方 /113
透过鞋子观察对方的性格 /114

- 不同的装扮折射出不同的心理 /116
- 淡妆与浓妆，表现不同的欲望 /117
- 口红显示女性的性格和职业 /118
- 从头发的质地与发型观察你的对手 /120
- 帽子：盖不住思维的大脑 /122
- 眼镜：心灵窗户的另一种显示 /124
- 领带：男人个性的表现 /125
- 手表：对待时间的态度 /127
- 戒指：展示自己的内心世界 /130
- 手提包：身份的见证物 /131
- 耳环：透视性格的物品 /135

第七章 兴趣爱好有玄机， 观察内心世界的丰富多彩 /137

- 喜欢暖色的人行动力强，喜欢冷色的人性格内向 /137
- 从宠物的身上可以看到主人的性格 /139
- 喜爱的童话人物影射内心 /140
- 热爱园艺的多是勤劳踏实的人 /142
- 喜欢垂钓者，具有欣赏美的眼睛 /144
- 爱车识人 /145
- 爱车的颜色也能透露个性 /147
- 登山爱好者大多是内向型的人 /149
- 通过喜欢的音乐看人 /151
- 通过喜欢的舞蹈看人 /154
- 通过喜欢绘画的内容看人 /156
- 通过喜欢的运动项目看人 /158
- 通过喜欢的游戏看人 /163

- 通过喜欢的棋类游戏看人 /166
- 通过喜欢的收藏品看人 /169
- 通过喜欢的旧物看人 /171
- 通过喜欢的书籍看人 /174

第八章 餐桌上流露真性情，看人性百态 /177

- 不停换座位的人是挑剔的完美主义者 /177
- 坐在固定座位的人，渴望安全感 /178
- 吃饭速度快的人，做决定的速度也很快 /180
- 吃东西时默不作声的人，比较内向害羞 /182
- 喜欢独自吃饭的人，性格比较清高 /183
- 总是吃个不停的人，内心比较空虚 /184
- 对酒的不同的偏好反映不同的心理 /186
- 边看书边吃饭的人，争分夺秒 /188
- 喝醉酒猛打电话的人渴望关怀 /189
- 喜欢乱加调味品的人比较有想象力 /191
- 主动给人倒酒的人心中有个小算盘 /193
- 点菜犹豫不决的人缺乏决断力 /194
- 付账时速度很快的人怕被人看不起 /195
- 通过喝茶看人 /198
- 通过喝咖啡看人 /200
- 通过喝水看人 /202
- 通过吃饭习惯看人 /204
- 通过烹饪习惯看人 /207
- 通过食物偏好看人 /209
- 通过喜欢哪个国家的食物看人 /213
- 通过吃水果看人 /215

通过吃相看人 /218

第九章 身体会释放信号， 从小动作看出人的情绪状态 /221

吐舌头是一种否定和拒绝的信号 /221

人一害羞就挠头 /222

鼻子的细微动作暗藏玄机 /223

把头歪在一边表达顺从的态度 /225

从小动作中看出放松的迹象 /227

教你看清否定、怀疑和讽刺 /229

这些动作说明他情绪低落 /233

边踱步边抽烟，内心一定在交战 /235

边打电话边信手涂鸦是为了缓解心中的紧张感 /237

爱用手捂嘴巴的人性格内向 /239

总是把发票揉成一团的人心中压力过大 /240

预示冲突的信号 /242

第十章 社交表现露品性，从社交场合识人 /246

初次见面就喜欢身体接触的人自信心强 /246

握手时一直盯着你的人，心里想要战胜你 /248

从握手方式就能看出对方对你的态度 /250

打招呼的用语也能表现性格 /252

与不同人的交往方式暴露他的性格 /254

常常与人靠得很近的人性格外向 /256

爱打断别人说话的人爱自我表现 /258

对陌生人微笑的人多是开朗大方的社交专家 /259

喜欢和老实人为伍的人性格多愁善感 /261

- 喜欢讨论他人隐私的人容易感到孤单和寂寞 /263
- 两人并排走路时，不同的步伐能折射两人的亲密程度 /264
- 从对方等你时的姿态看出他对你的态度 /265
- 强求别人应邀的人自私而虚荣 /267
- 讲冷笑话是为了引人注目 /268
- 开场白太长的人缺乏自信 /269
- 喜欢请客的人自我满足欲望强 /269
- 主动当介绍人的人喜欢自我表现 /270
- 商务谈判中需要掌握识人技巧 /271
- 从名片偏好分析对方的性格 /273
- 从回答问题的习惯探察对方的性格 /276
- 从握手观察对方的性格 /279

第十一章 求人办事有方法，看被求者反应获帮助 /282

- 洞察所求人内心才能找到办事的突破口 /282
- 了解对方内心的方法 /284
- 从所求人的眼神观察其内心 /285
- 运用“钓语”开启被求人的话题 /287
- 从小节看被求人性格 /289
- 拜访被求人应注意的礼仪细节 /291
- 通过双手看识被求者 /293

第十二章 物以类聚、人以群分， 通过朋友来判断一个人 /295

- 气味相投的朋友是一个人的底牌 /295
- 乐于和优秀者交朋友的人，上进心强 /296
- 喜欢和长辈交朋友的人，心智比较成熟 /298

- 朋友多的人，多半热情开朗 /300
- 只和身边的人交朋友的人比较内向 /301
- 可以和反对自己的人成为朋友，是心胸宽广的人 /303
- 从鞋子看朋友 /305
- 从外观上识别有教养的朋友 /306
- 慧眼识人，结交挚友 /308
- 从各种细微之处识人 /309
- 结交几个忘年知己 /310

第十三章 道不同不相为谋，明察秋毫结知己 /312

- 分清朋友的类型 /312
- “气质”与朋友 /314
- 注意朋友的日常习惯动作 /317
- 放松方式见朋友心态 /319
- 从刷牙方式观察朋友 /321
- 从洗澡的方式观察朋友 /323
- 从睡床的样式选择看识朋友 /324

第十四章 你的身体在坦白， 解读撒谎时的行为信号 /327

- 欺骗的信号 /327
- 对说谎的研究 /328
- 脸部表情是怎样揭露事实的 /329
- 女性更擅长说谎 /330
- 为什么说谎很难 /331
- 7种最常见的说谎姿势 /332
- 在做估量时的姿势 /337

- 抚摸下巴的姿势 /338
- 拖延、敷衍的姿势 /340
- 挠头和拍打的姿势 /340
- 双重说谎者 /341
- 假表情总是慢半拍、持续时间长 /342
- 动作和语言不一致，嘴上说的不能信 /344
- 手脚蜷缩贴近身体，因为缺乏安全感 /345
- 不安的双脚泄露紧张情绪 /346
- 把头撇开是因为想要逃避话题 /347
- 说谎者无法倒着叙述事情 /348
- 用暗示的方法回应，不作正面回答 /350
- 说话声音高而缺乏变化，是明显紧张的表现 /352
- 提到的数字都是同一个数或是它的倍数 /354
- 谎言往往这样开始 /355

第十五章 判断真实意图， 解读老板微行为理解其心理状态 /357

- 老板的手势有何含义 /357
- 老板身体语言中的不寻常 /358
- 勿闯老板的禁区 /359
- 从办公桌的状态看老板 /361
- 从“气”上看老板 /362
- 从工作的习惯观察你的老板 /364
- 从老板的个人素质识别他的领导能力 /365
- 从老板的领导方式看他 /366
- 从老板的人际关系判断他 /369
- 观察上司对自己的信赖度 /370

搞清上司为什么批评你 /371

第十六章 有业绩更要有人际，

解读同事微行为了解其为人 /375

从对待工作的态度看人 /375

从面部表情了解同事的心理 /376

关云长型的同事 /377

把剩下的话吞下去：没有自信的人 /377

等对方说完：沉得住气的人 /378

跟对方抢着讲：一触即发的人 /378

马上要求对方尊重他：盛气凌人的人 /378

识别职场中同事的类型 /378

提防职场中的几种人 /381

由打电话方式分析同事 /382

冷静对待同事的恭维 /382

从接受表扬的态度观察同事内心世界 /383

费心在办公室照顾花卉的人体贴而好客 /385

从下班后的桌子可以看出心情转换的能力 /386

办公桌上摆放家人照片的人，家庭观念较强 /388

第十七章 品质比能力重要，

解读下属微行为见其性格 /390

领导看识下属的三原则 /390

领导要学会看人之道 /392

运用沟通的方式来了解下属 /393

如何对待下属的来访 /396

巧妙应对“难缠”的下属 /398

管仲如何识得下属之心 /402

发现职场中的精英 /406

识别具有潜质的部下 /408

辨别下属是否真心 /411

从品德上看下属 /413

如何调动下属的积极性 /415

要从大局考察下属 /416

第十八章 用对人才能做对事， 解读合作伙伴微行为看其工作态度 /421

有城府的人，需要你去试探 /421

危难面前，考察他的胆识 /423

利益面前，看他是否清廉 /425

任务面前，考察他的信用 /427

亲近面前，观察他的礼节 /429

混杂面前，探察他的本性 /431

好相处的人，能很快融入团队 /433

疏远面前，观察是否忠诚 /434

第十九章 慧眼识出千里马， 解读对方微行为选出英才 /436

与下属面谈，了解他的性格特点 /436

背后闲话能暴露真实想法 /438

身体姿势反映内心世界 /440

心灵的窗户：眼神最是骗不过 /442

透过言谈举止识人 /444

从眉毛读懂人的情绪波动 /447