

Micro- psychology

微观心理学

丛书

破解行为密码 洞察微妙人心



张卉妍 / 编著

简单、实用、有效的行为解析

微行为心理学

任何人都无法 100% 隐藏内心的秘密，因为他的身体会说话。

看透一个人，不要只听他的语言、只看他的表情，而要通过分析他一连串的日常行为，来洞悉其行为背后潜藏的欲望和动机。读懂身体语言，识别微妙人心。

非常有趣、非常经典的终极心理学，超实用、超好懂的微行为解读手册，一本书讲透察人攻心技巧，让你轻轻松松看穿所有人！适合所有读者！



中华工商联合出版社

Micro[!] psychology

微观心理学 丛书



微行为心理学



Micro[!] behavior psychology



图书在版编目 (CIP) 数据

微行为心理学 / 张卉妍编著. -- 北京: 中华工商

联合出版社, 2017.4

ISBN 978-7-5158-1969-3

I . ①微… II . ①张… III . ①心理学—通俗读物

IV . ① B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 075704 号

微行为心理学

编 著: 张卉妍

责任编辑: 李 瑛 袁一鸣

装帧设计: 北京东方视点数据技术有限公司

责任审读: 郭敬梅

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京彩虹伟业印刷有限公司

版 次: 2017 年 7 月第 1 版

印 次: 2017 年 7 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1020mm 1/16

字 数: 260 千字

印 张: 16

书 号: ISBN 978-7-5158-1969-3

定 价: 49.80 元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915



前言

人生就像是一场化装舞会，每个人都用面具挡住自己的真实表情。站在你面前的人，是言为心声，还是口是心非？家人、朋友、同事、领导、客户，你觉得你很了解他们？其实每个人都会隐藏自己的内心，而这几乎是一种下意识的行为。如果你不会去从对方的行为中读懂对方的心理，就很难获得好的人际关系。

有些人可能因知识、阅历、能力等原因，能够在内心波涛汹涌的时候做到面不改色，明明很讨厌别人却可以表现出很喜欢，明明是在掩盖事实却可以让别人看不出。也许他久经沙场很会掩饰，也许他聪明机智善于装腔，但人的心理无论怎样掩饰，都会通过细微的肢体语言表现出来，这种肢体语言包括表情、动作两个方面，合称为微行为，是人自己无法控制的，更是装不出来的。殊不知，秘密就藏在这些小动作里！

在日常生活中，微行为对我们非常重要。如果我们错误地理解其含义，会让我们对交流对象形成错误的判断，这无疑增加了人们之间的隔阂，而不是相互信任；如果正确理解了其含义，我们就能够从他人一闪而过的表情信号里发现有价值的信息，以此来准确地识别他人。这样，

我们不但可以通过对方的面部表情、身体动作和语言变化等线索来识破对方的谎言，同时也可以了解对方的真实想法与目的。

在小型聚会上，通过对方吸烟的姿势，你能看出对方的性格吗？在工作时，看到老板的一个小动作，你知道他在想什么吗？在见客户时，对方皱了一下眉，你觉得他想表达什么意思吗？在和恋人相处时，你怎样用身体语言来展示自己的优势？当你掌握了人类的各种微行为之后，你会发现，认识人、研究人、了解人是一件非常有趣的事情。对方的种种小动作，只是为了让你了解他；对方的种种掩饰，只是为了让你更加明白他在想什么。摘下他们的面具，看透他们的心声，一切秘密将尽收眼底。

在这个纷繁复杂、瞬息万变的现代社会中，我们随时都要与他人进行沟通 and 交往。而在这个过程中，我们必须面对人生的考验和灵魂的洗礼，接受各种挑战。本书收集了各种微行为概念，并结合实际案例加以说明，教你从面部表情、言谈举止、衣着打扮、生活习惯和兴趣爱好等方面捕捉、分析、判断他人。渐渐地你就会发现，读懂人心、识破谎言不再是难事。通过本书，你将得到一双识人的慧眼、一把度人的尺度，让你灵活运用微行为的相关知识，从体态上辨认人的性格，从谈吐中推断人的修养，从习惯中观察人的心理，从细微处洞悉人的气质，进而让你在职场、商场、情场等各种场合中左右逢源、运筹帷幄，游刃有余！

接下来你要做的，就是熟练地掌握这些内容，并且把它应用到生活实践中。从现在开始，静下心来读这本书吧。用不了多久你就会发现，不管是什么人，都逃不出你的“法眼”。



目录

第一章 你可以一眼洞穿人心：性格与情绪辨别 / 1

注视背后的秘密 / 1

吐出舌尖代表侥幸成功 / 2

同样的咂嘴，不同的含义 / 3

天真的托腮 / 4

性感的下巴 / 5

女人微笑的次数比男人多很多 / 6

不同微笑，不同秘密 / 7

奇怪的微笑 / 8

手臂动作的情感体现 / 10

手势表露自信程度 / 11

握手时的站姿 / 12

坐姿表露性格 / 13

选择坐势角度，掌握主动权 / 14

站姿显露性格特征 / 15

眼睛是透视心灵的窗口 / 17

第二章 信心的对抗：重视与轻视 / 19

不屑代表着对其轻视 / 19

轻视时会不自觉地皱眉头 / 20

随意的坐姿表示轻视 / 21

低头摇头耸肩且双唇下弯表示鄙视 / 22

攻击性的反驳表示鄙视 / 23

初次见面记住名字表示重视 / 24

记住对方细节表示重视 / 25

会面中坐姿端正表示重视 / 26

受邀坐主位表示被重视 / 27

会谈中站姿挺直表示重视 / 28

准时赴约表示重视 / 29

第三章 谁在挑衅：冲突与防御 / 30

愤怒：冲突的根源 / 30

愤怒的表现 / 31

挑衅与迎接挑战 / 33

保卫自己的领地 / 34

个人领地的防御 / 35

- 熟练的挡身动作 / 36
- 坐姿中的挡身 / 38
- 尖叫的防御作用 / 39
- 平息攻击的方式 / 40
- 弱者的防御：耸肩 / 41
- 脱掉外套的人 / 42

第 四 章 你的神经绷紧了吗：紧张与放松 / 44

- 紧张感是如何产生的 / 44
- 为什么紧张难以隐藏 / 45
- 紧张的面部表达 / 47
- 怯场导致声音改变 / 48
- 鼻孔张大暴露紧张情绪 / 49
- 抚摸胸腹的安抚作用 / 51
- 焦虑时的手部表现 / 52
- 从抖腿到踢腿 / 53
- 紧张时的咀嚼和吞咽 / 54
- 把玩饰物代表心神不宁 / 56
- 身体放松时的姿势 / 57

第 五 章 继续下去还是适时停止：喜爱与厌恶 / 59

- 眉毛上的动作 / 59
- 睁大眼睛看你 / 60

- 瞳孔的变化 / 61
- 眨眼的秘密 / 63
 - “挤眉弄眼”使眼色 / 64
- 斜瞄式微笑的魅力 / 65
- 鼻子上的微行为 / 66
- 嘴角变化有玄机 / 68
- 抬头微笑 / 69
- 注意敲击桌面的手 / 70

第六章 伪装下的情绪涌动：沉静与动摇 / 72

- 她为什么双颊绯红 / 72
- 神奇的 NLP / 73
- 向左上方移动的眼球：视觉频道 / 75
- 向侧面转动的眼球：听觉频道 / 76
- 丰富的摇头动作 / 77
- 一种姿势多种含义 / 78
- 拍打头部为哪般 / 80
- 抓挠后颈有几种可能性 / 81
- 紧握双手的秘密 / 82
- 双臂交叉的两种不同情况 / 84

第七章 谁会处在受支配的地位：强势与软弱 / 86

- 主动移开视线的人更加强势 / 86

- 如何有效利用视线 / 87
- 由上而下的打量 / 88
- 三角区域造成的威严感 / 89
- 死盯着对方的眼睛不转移 / 90
- 长久凝视使人更亲密 / 91
- 高昂下巴有时会使人觉得高傲 / 92
- 伸展手臂的不同含义 / 94
- 手撑桌面获得主导权 / 95
- 叉开双腿的强势站姿 / 96
- 竖起拇指表示自信 / 97
- 显示权威的座位安排 / 99

第八章 克制不住的烦躁：成功与失败 / 101

- 胜败的重力原理 / 101
- 胜利者的姿态 / 102
- 反重力动作 / 103
- 高声欢呼代表胜利 / 104
- 胜利者的摇头晃脑 / 105
- 失败者的表现 / 106
- 失败者会长期压抑 / 107
- 一瞬即逝的表情 / 108
- 成功者的手舞足蹈 / 109
- 成功者具备的心态 / 109

- 失败者喜欢否认 / 111
- 失败者的投影作用 / 112
- 隔离信息 / 113

第九章 到底是谁激怒了谁：愤怒与好斗 / 114

- 愤怒的表情 / 114
- 愤怒者的脖子会变粗 / 115
- 双拳握紧代表愤怒 / 116
- 眼神犀利也是愤怒的体现 / 117
- 变得愤怒，呼吸也会剧烈 / 118
- 愤怒者的语言短促有力 / 119
- 愤怒后的挑衅姿态 / 120
- 两条眉毛竖起来 / 121
- 嘴唇紧绷，表示愤怒 / 122
- 叉腰也表示愤怒 / 123
- 越愤怒双臂抱得越紧 / 123
- 很明显的愤怒：怒目而视 / 124
- 愤怒的人鼻孔张开 / 125
- 愤怒的人毛发竖直 / 126
- 大吼发泄愤怒 / 127

第十章 说不出却藏不住的痛：悲伤与痛苦 / 128

- 悲伤源自哪里 / 128

- 悲伤的表情特征 / 129
- 痛快哭一场 / 131
- 成人的痛哭 / 132
- 眉毛和眼睛表露的悲伤 / 133
- 平静之中隐藏的悲伤 / 135
- 为自己化解悲伤 / 136
- 女性的撒手锏 / 138
- 抑郁成灾 / 139
- 现代人如何远离抑郁症 / 141

第十一章 谁在仰视着谁：服从与合作 / 143

- 服从于高高在上的人 / 143
- 有些被服从的人会骄傲 / 144
- 谁服从于谁 / 146
- 低头处世，昂首做人 / 147
- 真正的合作建立在尊重与互惠上 / 148
- 给予别人高度的重视 / 149
- 设身处地为别人思考，是一种心理服从 / 150
- 利用“留面子效应”指引别人的顺从性 / 152
- 低调做人，是服从的表现 / 153
- 把功劳留给大家分享 / 154
- 适度进取，不要永远低头 / 155

第十二章 你的行为也有“惯性”：习惯信号 / 158

每当落座时都整理仪容：自我感觉良好 / 158

谈论陷入僵局时玩弄手指代表紧张 / 159

列席会议时抬头倾听：认真顺从的人 / 159

站立时，靠在门廊上的人自我评价很高并且野心勃勃 / 160

用点头的方式鼓励对方深入思考 / 161

歪着脑袋倾听表示聚精会神 / 162

眉毛的“动作”所透露的心理信号 / 162

指尖相碰的姿势所透露的心理信号 / 164

搓手的心理信号 / 165

控制性和屈从性的握手 / 166

从穿鞋习惯看女人的心理性格 / 168

第十三章 服饰会“说话”：服饰信号 / 171

从服装颜色看个性心理 / 171

穿衣追求合体的人往往是智慧型 / 174

购买衣服先考虑价格的人比较经济 / 175

穿着朴素的人比较沉着 / 175

从包内的摆放看人的性格 / 177

手表识人 / 178

戒指识人 / 179

从随身携带的笔一窥其心 / 180

从领带的颜色认识男人 / 181

部位打扮反应心理 / 182

穿着华丽的人虚荣心强 / 182

第十四章 众口难调的美味：用餐信号 / 184

坚强的人偏好冷食 / 184

点菜时大声呼喊的人表现欲强 / 184

点菜速战速决 / 185

点了一大堆菜的人一般心浮气躁 / 186

问一问他人想吃什么 / 186

酒后吐真言 / 187

付款方式看性格 / 188

吃西餐不同方法的人性格不同 / 189

边吃边看书的人爱思考 / 190

吃饭速度快的人性子急 / 190

细嚼慢咽的人好享受 / 191

从口味看性格 / 192

从吃法可了解是否在意别人言行 / 192

食物改变性格 / 193

从冰激凌的口味看性格 / 195

从吃饭的坐姿看出一个人的性格 / 196

第十五章 爱你不一定要说出口：表白信号 / 198

展露温暖的微笑 / 198

与你在一起时总表示心情愉悦 / 199

凝视对方可以增进感情 / 201

距离控制：你可以靠近我 / 202

在你面前哭泣 / 203

频繁的短信 / 204

喝醉后的电话 / 205

无处不在的巧遇 / 206

不经意的触碰 / 207

收买你的朋友 / 208

莫名的醋意 / 209

关心你的家人 / 210

第十六章 职场的察言观色：领导信号 / 212

领导的眼神 / 212

领导的个人素质透出能力 / 213

领导的城府很深 / 214

领导就爱摆架子 / 215

领导中意的服饰品牌 / 216

领导的偶像 / 217

领导的笑容 / 218

领导在打电话 / 219

领导的个人性格 / 220

听懂领导的暗语 / 221

关注领导的微博 / 222

领导训话 / 223

领导在酒场上 / 224

第十七章 修养体现在每个细节：礼仪信号 / 226

打招呼体现素养 / 226

聊天的内容要讲究 / 227

要学会应对尴尬 / 228

香槟应该怎么喝 / 228

选择小食需要礼仪 / 229

与人群保持 1.5 米距离 / 230

保持独立精神 / 231

事先准备好要讲的笑话 / 231

真诚待人最宝贵 / 232

坐姿讲究分寸 / 233

男士着装要求 / 234

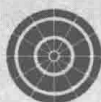
女士派对着装要求 / 234

握手的礼仪 / 235

接受名片需要讲究方法 / 237

敬酒礼仪 / 238

致意的礼节 / 239



第一章

你可以一眼洞穿人心： 性格与情绪辨别

注视背后的秘密

目光的凝视常常会包含很多内容，对某一具体事物或人物的注视可以证明他对其感兴趣，也可以表示对他们的关注。当然，这种关注既包括积极的，也包括消极的，例如一个人直视另一个人时，我们可以把这种注视理解为一方对另一方的威胁与管制，甚至是憎恨。相爱的人之间也常常会彼此注视，这种注视通常是表现一种亲昵的关系，亲人之间也会这样，例如在母亲与孩子之间。

有另一种可能性，当人们在谈话时，一方将视线移开并向远方注视时，说明他在独立思考另一些事情，而此时，他不希望受到对方的干扰和影响。但是，从另一方的角度来讲，这样的行为又有些不够礼貌，对方的行为会让他觉得受到了漠视和拒绝。

其实，在交谈过程中，一方将视线移向别处，仅仅是将思路集中，争取语言流畅表达的潜意识动作，并非真正的不尊重对方。这时，移开视线、注视远方的那一方，没有意识到来自对方的任何消极信号，从而不会在意对方的这种感受。