



微行为心理学

5秒钟洞悉人性深处隐藏的秘密 | 王新菊◎著

挖掘行为背后的真相，揭开人性诡谲的面罩
参透博弈底层的规律，洞悉人性隐藏的秘密





微行为心理学



5秒钟洞悉人性深处隐藏的秘密

王新菊◎著



煤炭工业出版社
· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

微行为心理学 / 王新菊著. -- 北京: 煤炭工业出版社, 2017

ISBN 978 - 7 - 5020 - 6132 - 6

I. ①微… II. ①王… III. ①行为主义—心理学—通俗读物 IV. ①B84 - 063

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 240832 号

微行为心理学

著 者 王新菊

责任编辑 刘少辉

封面设计 朝圣设计·阿正

出版发行 煤炭工业出版社 (北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)

电 话 010 - 84657898 (总编室)

010 - 64018321 (发行部) 010 - 84657880 (读者服务部)

电子信箱 cciph612@126.com

网 址 www.cciph.com.cn

印 刷 北京亚通印刷有限责任公司

经 销 全国新华书店

开 本 710mm × 1000mm¹/₁₆ 印张 17 字数 250 千字

版 次 2017 年 10 月第 1 版 2017 年 10 月第 1 次印刷

社内编号 9012 定价 39.80 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,本社负责调换,电话:010 - 84657880

前言

Preface

在第一次世界大战中，有一种德国特种兵的任务是，深入敌后去抓俘虏回来审讯。

当时打的是堑壕战，大队人马要想穿过两军对垒前沿的无人区，是十分困难的。但是如果一个士兵悄悄爬过去，溜进敌人的战壕，相对来说就比较容易了。参战双方都有这方面的特种兵，他们经常被派出去执行任务。

有一个德军特种兵以前曾多次成功地完成这样的任务，这次他又出发了。他很熟练地穿过两军之间的地域，出乎意料地出现在敌军战壕中。

一个落单的士兵正在吃东西，毫无戒备，一下子就被缴了械。他手中还举着刚才正在吃的面包，这时，他本能地把一些面包递给对面突然而降的敌人。这也许是他一生中做得最正确的一件事了。

面前的德国兵忽然被这个举动打动了，并导致了他奇特的行为——他没有抓这个敌军士兵回去，而是自己回去了，虽然他知道回去后上司会大发雷霆。

行为决定命运！行为背后也蕴含着丰富的心理，如果在日常生活中，我们能透过行为读懂别人的内心世界，那么不管是对我们的事业，还是对我们的生活都是大有好处的。

中国古语有云：画人画虎难画骨，知人知面难识心。人心是难以捉摸的，但也是有迹可循的，这本《微行为心理学》就是告诉你如何通过行为读懂人心，了解人性，并将之用于生活的各个方面。

弗洛伊德说：“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。”行为透视心理，每个人的内心都是有踪迹可循、有端倪可察的，本书就是通过行为分析心理，给不善于识人的读者指点迷津，帮助大家读懂周围人的内心心理，掌握为人处世的策略，游刃职场的方法，收获幸福的秘诀，获取成功的智慧。

本书有案例有说理，有疑问有解析，内容朴实，讲解深刻不枯燥，读它你会看到一个个司空见惯的行为，你会了解每一个行为背后的心理奥秘，你会为之吸引，惊叹连连。

当我们听到别人哼一首歌的时候，我们会下意识地也哼起来；当别人咳嗽的时候，我们也会觉得自己的喉咙有点痒；当别人哈欠连连的时候，我们也会控制不住地打哈欠；

当很多人涌入一节空车厢之后，人们往往会先选择两端的座椅，后选择中央的座椅；

面对压力时，男人会不停地抽烟、喝酒，或者一直默默无语，而女人则会选择购物或者向别人倾诉；

恋爱约会时，总是男人先到约定地点，而女人却姗姗来迟；

商家打出“买一送一”“满 200 减 30，满 500 减 100”等优惠后，我们忍不住要买买买；

有事总是第一个上，有忙总是第一个挺身而出，有失误比对方还内疚和自责，这样的人却并没有赢来朋友的认可……

这样的行为司空见惯，但你知道它背后的人性心理吗？那么，现在就让我们一起去书里寻找答案吧。

目 录

Contents

| 第一章 | 每一个人的内心都有迹可循

别人哈欠连连时，我们也受传染 _2

危险来临，身子却僵住不动 _5

地铁抢座时人们总喜欢靠边坐 _7

冥思苦想不得，无心而为却成 _9

眼镜戴在头上却四下寻找 _11

喝醉酒之后总有人喜欢狂打电话 _13

有些场景总觉得似曾相识 _15

| 第二章 | 习惯性行为，最真实的心理反应

详细描述事情的人更容易被相信 _18

走背字时多想想好的事情 _20

人们往往对自己的名字很敏感 _22

寻求帮助时，别朝着一群人呼救 _25

当局者迷，旁观者清 _27

投之以桃，报之以李 _30

DIY 的东西更被人欣赏 _32

| 第三章 | 透视行为，有效辅导孩子学习

- 不喜欢的科目总是很难进步_36
- 找一个可激起竞争意识的比较对象_39
- 大声朗读，胜于默念默读_41
- 给孩子好奇的学习权利和时间_44
- 关键处稍作停顿，激发孩子的求知欲_46
- 用积极的期待督促学习_48
- 孩子自愿学习时，别给他奖励_51

| 第四章 | 见微知著，在感性和理性间权衡

- 大钱小花，小钱大花_54
- 为什么我们总会买一些没用的东西回来_57
- 打破“便宜没好货”的消费心理_60
- 在无关紧要处说一些产品的缺点_62
- “买一送一”的活动背后_65
- 名人“同款”总让人招架不住_68

| 第五章 | 关注行为，不动声色地影响

- 受关注，就会表现的更积极_72
- 要转变他人的态度，就强迫其参与相关活动_74
- 出力不讨好_76
- “唯一可依靠的就是你们”_78
- 承诺影响行为，保持一致是普遍心理_80
- 虚拟的电视情节也会让人情不自禁_82

| 第六章 | 以行揣思，练就职场达人

给工作懈怠的员工来点危机感_86

犯些小错，更让员工亲近_89

以商量的方式下达任务_91

适时缺席，引起重视_93

男女搭配，干活不累_96

| 第七章 | 守护爱情，破解耐人寻味的举止

面对压力：男人沉默，女人倾诉_100

满足男人的视觉，调动女人的嗅觉_103

恋爱中的女人总喜欢姗姗来迟_105

偶尔做一顿浪漫的早餐_108

三分好奇，成全万般想象_111

棒打鸳鸯反而会爱得更深_114

漂亮的外表产生的爱情_116

| 第八章 | 游刃社交，从微行为找到突破口

过分的卷入，会让人倍感压力_120

在演唱会上大喊大叫的腼腆人_122

即使再熟悉，也要保持距离_125

触碰带来的神奇效用_128

礼物太昂贵就会让人产生负疚感_131

见面次数长，不如见面次数多_133

善待别人的尴尬_135

“谢谢”说多了反而让人感到虚伪_137

| 第九章 | 捕捉生活，于行为中发现蛛丝马迹

- 生活在一点一点之间变麻木 _142
- 淡看得失，不乱于心不困于情 _145
- 周日晚上失眠，周一早上心烦 _147
- 买买买，买东西不如买经历 _149
- 因为“惦记”，所以心不在焉 _151
- 面包在增加，幸福却随之减少 _153
- 买彩票的人总是收不住手 _156

| 第十章 | 诱导行为，一场无硝烟的心理角逐

- 提要求时，要逐步开始 _160
- 告诉犹豫不决的人：大家都是这样的 _163
- 一开始认同，往往就会一直认同 _165
- 说服别人时只提供两种选择 _168
- 打感情牌，缩短心理距离 _170
- 给他人赋予高尚的动机 _173

| 第十一章 | 引导行为，不打不骂的家教智慧

- 重复性唠叨只会让孩子心烦 _178
- 孩子哭闹时，先安慰再教育 _181
- 正话反说引起正向行为 _184
- 用“你很努力”代替“你很聪明” _186
- 忽略孩子的坏脾气 _188
- 孩子的愿望让他通过自己的努力来实现 _190

| 第十二章 | 于细微处下手，培养超强大脑

- 我们总是会忘记自己要干得事儿 _194
- 过目不忘与转身就忘的差别在哪里 _196
- 记得对方，却叫不上名来 _199
- 情绪高昂时，记忆力才会最佳 _202
- “我能记住”是关键 _205

| 第十三章 | 在一举一动中建立自己的影响力

- 顶级大师的演奏却无人问津 _208
- “稀缺”往往比较有吸引力 _211
- 善于看到自己的优点 _213
- 发现自我的力量 _216
- 让流言在你这里停止 _218
- 幽默是种影响力 _220

| 第十四章 | 行为看见端倪，读心赢得人生

- “今日运气”总是说的很准 _224
- 在众人面前说出你的决心 _226
- 关键场合，往往发挥失常 _228
- 夫妻越长越像，行为越来越相似 _230
- 畏惧，便会停滞不前 _233
- 中国人吃饭总喜欢抢着买单 _236
- 先减还是后增，这是个诀窍 _238

| 第十五章 | 心舞飞扬，一颦一笑皆幸福

入鲍鱼之肆，久而不闻其臭 _242

大哭一场之后心里会畅快许多 _244

让“白日梦”成为有益的自我交流方式 _246

诉说烦心事，舒缓心灵 _248

随机“包裹”带来的意外惊喜 _251

境由心造，对着镜子里的自己微笑 _254

你的一举一动别人也许并没有看在眼里 _257

与愁眉苦脸的人待在一起你也会郁闷起来 _260

第一章

每一个人的内心都有迹可循

别人哈欠连连时，我们也受传染

当我们听到别人哼一首歌的时候，我们会下意识地也哼起来；当别人咳嗽的时候，我们也会觉得自己的喉咙有点痒；当别人哈欠连连的时候，我们也会控制不住地打哈欠……为什么会有这样的行为现象呢？

行为故事

自小一帆风顺的俞碰到了人生的悲剧：已经要谈婚论嫁的女友突患急病，没几天就离开了人世。他简直没有办法去面对这一切，但同时，他又很好强，不想影响手头发展很好的工作前景。终于，他在老朋友雷面前哭了，搞得不善于安慰人的雷感到手足无措了。

雷的另一个朋友杰，因为和女友吵架，找他出来喝酒，谁知对方开口就说：“你说为什么，我对她这么好，她还不满意吗？啊！她到底要我怎么样！”雷喝了两杯，嘴上像没有上锁一样：“现在的女人啊，都是那个样子，你女朋友也不是什么完美的人，你至于嘛！”不说还好，一说杰忽然大吼一声：“她再怎么不是也是我的女朋友，什么时候轮到你这么说三道四的了！”最后，雷安慰不成，反而遭了杰怨恨。

心理揭秘

别人哼歌我们也会跟着唱，别人打哈欠我们也会受传染，这样的现象将之称为共情能力。共情（EMPATHY）能力，或译作移情能力，指的是一种能设身处地体验他人处境，从而达到感受和理解他人情感的能力。

共情能力更像是一种本能反应，不用经过深思熟虑就能产生。但是，它和同情的涵义还是有一定差别的。同情是对别人的悲惨处境感到不舒服。而共情能力则是换位思考，只是很单纯的一种思维方式的投射。

共情能力让我们体验别人的感受，所以它也会有一些模仿的成分，德龙大学认知神经系统科学家史蒂文普拉特科说，他的研究发现，共情能力要求我们能成为对方的感知对象——能知道或察觉他人的情绪，虽然不能提供帮助，但是能模仿同样的行为，了解对方的想法，安慰就是其中一项。

根据上面的案例我们可以看出，安慰别人也是共情能力的一种功用。能够很好的安慰到就是共情能力使用得当，如果安慰得没有技巧，不仅没帮上对方消忧解愁，甚至还火上添油，这明显就是自己无法体会到对方的真实心态，只能隔靴搔痒地安慰，而无法说中对方急需解决的问题。

如果说有些人能够很好的发挥共情能力的作用，有些人却有所限制，那么，共情能力会因人而异吗？

这种观点虽然无法很明确地被证实出来，但是，也有相关的研究表明，女性总体来说更善于读懂他人的面部表情和察觉谎言。心理学家大卫统计研究结果显示：有些女孩甚至在三岁的时候，就更善于猜出别人的想法，也更擅长从别人的面部表情中揣测对方的情绪。心理学家大卫·麦尔斯总结他的研究，写道：

在调查中，女性更可能形容自己多愁善感，能与别人同喜同悲。至少，在共情能力上的性别差异在行为上有所表现。女性更喜欢哭泣，并且会为别人的不幸感到哀伤。这就是为什么男性和女性都愿意同女性建立更加亲密、更加轻松的友谊，而不是同男性。当想要寻求别人的理解和安慰时，不论男性还是女性都更愿意去找女性朋友倾诉。

但是，共情能力的产生也需要一定的条件和范畴。“你必须确认自己是在和人而不是物体打交道，才能产生共情作用，别人的感受才能影响你。”有心理学家认为，共情能力“包含了不确定性（一个人只能抽象地感知另一个人的精神

世界)，关注更大的环境（比如，思考另一个人看待别人的方式），联想（从一个人的声音、面部表情、行动和经历，可以判断其精神状态），无法预料（昨天让她感到快乐的事情明天可能就不奏效了）。”

共情能力既不能背离智力，也不能独立存在。有时我们或许需要一些更加独立的思考；有时候我们可能又需要综合层面的各种协调。所以，这就要求我们学会平衡这种能力，让自己在生活、工作中更有可以依凭的资本，以此来促使自己的进步，并走向成功的旅程。

危险来临，身子却僵住不动

在动物界，兔子会竖起耳朵观察周围的环境，一有什么风吹草动立马停下正在做的动作；羚羊在吃东西的时候会时不时的抬头张望，当有危险靠近的时候，身子会停顿下来，准备做逃跑的反应。对于人来说，也存在这样的行为反应：面对危险情况时，身体会僵住，停在原地。如当一辆车驶向我们时，很多人会僵立在原地而无法动弹，用俗语说就是“吓傻了！”那么，你知道为什么会出这样的停顿行为吗？

行为故事

有一家人正在看电视、吃西瓜，天色已经逐渐暗了下来，平时，这家人居住的地方很少有人来拜访，忽然，门铃响了。就在铃声响起的时，无论是吃着西瓜的小弟弟，还是看着电视的妈妈和姐姐，还是正在翻找东西的爸爸，都停了下来，一齐看向了门口。就在那一刻，所有人都“在瞬间冻结了”。

心理揭秘

当一辆车驶向我们时，按照常理来说，我们是应该下意识地拔腿就跑，毕竟，趋利避害是人类的本能。但是，在现实生活中，遇到这样的情况，更多的人可能会吓得无法动弹。这样的行为反应被称为：冻结反应。

在生活中，类似案例中的这样的行为反应还有很多，如出门的时候可能忘了锁门，当匆匆地走在街上的时候，会突然停住，脑子里可能会有一瞬间的念头闪现，最后呈现恍然大悟后回去锁门去了。再比如，当某人决定向一个喜

欢已久的人求婚，当问到，“你愿意嫁给我吗？”的时候，他就有可能逐渐地屏住呼吸，等待对方的回答，直到得到理想的答案后才心满意足地恢复正常呼吸。

人之所以会有这样的“冻结”行为，是因为内心受到紧张、焦虑等心理情绪的影响。移动会引起注意，一旦感到威胁时立刻保持静止状态，这是边缘系统为人类提供的最有效的救命方法。

不管是来自一辆急速的汽车，还是突发的暴行，或者突然想起的事情，那一瞬间的停止足够让大脑做出快速的评定了。所以，当我们在面对可能对自己来说十分重要、危机、紧张等场面的时候，我们就有可能屏住呼吸或只做浅呼吸。这是一种下意识应对危机的反应。