

# 微行为

通过人微妙的行为来分析心理，教你看清周围的人

# 心理学

李连成◎编著

让你在洞悉自己行为的同时看穿身边的人  
人的一切行为都是心理的映射，是性格和想法的反映  
参透行为动机，破解人性密码



中国商务出版社  
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

# 微行为

通过人微妙的行为来分析心理，教你看清周围的人

# 心理学

常州大学图书馆  
藏书章

李连成◎编著

让你在洞悉自己行为的同时看穿身边的人  
人的一切行为都是心理的映射，是性格和想法的反映  
参透行为动机，破解人性密码



中国商务出版社  
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

微行为心理学 / 李连成编著. — 北京: 中国商务出版社, 2018.1

ISBN 978-7-5103-2268-6

I. ①微… II. ①李… 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(2018)第010469号

## 微行为心理学

WEIXINGWEI XINLIXUE

李连成 编著

出版: 中国商务出版社

地址: 北京市东城区安定门外大街东后巷28号 邮编: 100710

责任部门: 中国商务出版社 商务与文化事业部(010-64515151)

总发行: 中国商务出版社 商务与文化事业部(010-64226011)

责任编辑: 崔 笏

网址: <http://www.cctpress.com>

邮箱: [shangwuyuwenhua@126.com](mailto:shangwuyuwenhua@126.com)

排版: 风苑阁文化

印刷: 山东汇文印务有限公司

开本: 880毫米×1230毫米 1/32

印张: 10 字数: 213千字

版次: 2018年2月第1版 印次: 2018年2月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5103-2268-6

定价: 39.00元

凡所购本版图书有印装质量问题, 请与本社总编室联系(电话: 010-64212247)。



版权所有 翻印必究(盗版侵权举报可发邮件到本社邮箱: [cctp@cctpress.com](mailto:cctp@cctpress.com))

## 前 言

你刚认识一位新朋友，可不清楚对方是什么类型的人，也不知他跟你说话的时候是否真诚。对方在侃侃而谈或沉默不语时，他的内心究竟在想什么呢？他为什么会有那样令人费解的举动？他为什么会出现那么诡异的表现？他为什么会有如此可怕的行为？他对你是真情还是假意？你能够看穿身边的人吗？

我们把太多行为当成理所当然，我们在看人看事时很难深入分析，也就不能明白其深层次的行为动机。这样一来，我们会错过很多有价值的，甚至是关键的信息和策略。那么，如何才能从根源上了解自己和他人心底的秘密？其实，想知道真相并不难。身处上述具体情境中的时候，你可以对对方的声音、表情、身体动作等反应进行观察和对比，然后判定对方所说是否为内心的真实想法。假如对方的动作、表情和语言不一致，则很可能说明他（她）言不由衷。西方心理学的开山鼻祖弗洛伊德曾说过这样一段经典名言：“任何人都无法保守他内心的秘密。就算他的嘴巴保持沉默，他的指尖也会喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”这段话的意思是说，每一个人的内心都是有踪迹可寻、有端倪可察的。就算他掩盖得再严实，各种微反应、微表情也会悄悄地泄密。人的心理

其实并不神秘，它有一定的规律，这一切都可以从本书中找到答案。

当然，在不同情景下，同一个微反应所代表的含义也不尽相同，所以，书中所阐述的观点和解说并不是唯一的答案。本书的创作意图是教大家一种心理学的思维方式。读过本书后，假如你能从心理学的视角来分析人类行为，并体验到微行为的有趣联系，那你就是有收获的。人的一切行为都是心理的映射，都能够反映出一个人的性格和想法，每一个微小的行为背后都有着丰富的意义。本书就是通过人的种种易或不易察觉行为来揭破人的心里隐藏的秘密，内容丰富而全面，详细分析我们身边各种各样让人费解的行为，让你了解那个熟悉又陌生的自己，教你看清周围形形色色的人。

# 目 录

## 第一章 微行为背后的秘密 / 001

面部表情与性格 / 003

手语里的语言 / 005

探试双足的小秘密 / 009

步态如何体现人的性格 / 013

有些人走路为何两手叉腰、抬下巴 / 017

站姿透出什么样的性格 / 018

坐姿中秉性 / 022

## 第二章 微行为与情绪性格 / 027

自卑情结：优秀源自对自卑感的超越 / 029

踢猫效应：坏心情是怎样传染的 / 033

忘记是否因为记性不好 / 036

为何无缘无故就感到日夜煎熬 / 040

抑郁是内心黑暗无边的阴霾 / 044

压不住的熊熊怒火怎么办 / 047

阴影是心底里永不消逝的伤与痛 / 050

如何处理渴望成功又甘于平庸 / 053

戴墨镜能否让内心变得冷酷 / 056

你的自尊如何维护 / 060

过度自信是自负 / 064

老实人变疯狂的原因 / 067

摆脱童年的阴影 / 070

控制完美的心理 / 073

左右为难的双向性格 / 077

### **第三章 微行为的人脉密码 / 081**

初次会面，同事的性格特征如何识别 / 083

同事拒绝接公司电话 / 086

边画圈边打电话的人 / 088

说“很忙”的人不一定是真的 / 091

脸上不在乎，其实心里很在意 / 093

办公桌面上的摆设 / 096

### **第四章 微行为中的领导艺术 / 099**

语言风格与领导修养 / 101

在重要场合用手转笔的心理状态 / 105

领导自信吗 / 108

抬高右眉有哪些含义 / 110

跷二郎腿有哪些含义 / 113

十指相互钳住有哪些含义 / 115

单调地晃腿有哪些含义 / 118

摘下眼镜往旁边一扔有哪些含义 / 121

## 第五章 微行为中的荒诞与怪癖 / 123

生活中的巧合现象 / 125

赌徒的谬误 / 130

给意外找个理由 / 134

心理学上的“合取谬误”现象 / 138

让思想不受控制的强迫思维 / 142

神经性贪食 / 145

人为什么说脏话 / 149

自恋就是爱慕虚荣 / 153

家庭暴力也会上瘾 / 157

把痛苦视为乐趣的人 / 161

摆脱对烟酒的依赖 / 165

超爱干净是洁癖 / 169

不是小偷的小偷 / 173

满足私欲的偷窥癖 / 177

恋物癖是很严重的病 / 181

对异性服饰的变态渴望 / 185

别把裸露当嗜好 / 189

## 第六章 微行为的恋爱心理 / 193

男朋友的动作是啥意思 / 195

猫腰走路的男人没气概吗 / 198



- 从礼物看心意 / 200
- 从约会迟到看男友神态 / 203
- 为什么约会时男朋友抢着坐左边 / 206
- 你的手机放在哪个口袋 / 208
- 频繁使用第一人称的男性 / 210
- 男朋友的笑容为什么很假 / 213
- 你乐于某人靠近自己吗 / 215
- 托盘式姿势的暗示 / 219
- 女朋友舔嘴唇的意思 / 222
- 捂着嘴巴倾听是不礼貌吗 / 224
- 双腿交缠是顺从的标志 / 227
- 说话声调的变化说明什么 / 230
- 泳装颜色与女生的性格 / 232
- 她们在贬低自己，能信吗 / 235

## 第七章 微行为中的营销心理 / 237

- 巧设“诱饵”等鱼儿上钩 / 239
- 二选一心理 / 244
- 客户第一原则 / 249
- 满足需求，促成销售 / 253
- 吸引客户的好奇心 / 257
- 投其所好，对症下药 / 261

- 不要把拒绝放在心上 / 265
- 第一印象很重要 / 269
- 人们喜欢跟着“内行”走 / 273

## **第八章 微行为中的谴责心理 / 277**

- 走近愧疚心理 / 279
- 视线中显示的心态 / 282
- 心怀愧疚的人往往会说谎 / 287
- 有些补偿是无法无天的 / 290
- 你身边是否有这样的人 / 293
- 说话语速较快是愧疚的表现 / 296
- 妻子不与丈夫比肩而坐是愧疚的表现 / 298
- 用双手按住两颊的心理反应 / 300
- 生气和焦急 / 303
- 从工作状态看同事心理 / 306



## 第一章

# 微行为背后的秘密



## 面部表情与性格

人们说“知人知面不知心”，但实际上人的面部表情、言谈举止、穿着打扮、兴趣爱好等，都在无形中传递着不计其数、复杂而又微妙的信息，可以真实、准确地反映出对方的气质、情绪、性格、态度等。如果你是一个心思细腻、观察力强的人，那么见到一个陌生人时，就可以迅速收集信息、综合做出判断、洞察对方内心。用1分钟足够了，因为很多重要信息都写在了脸上。

传说韩愈在潮州做官时，有一天出巡在街上碰见一个和尚。远看此人倒也算是英俊魁梧，但近看却因面目全非而让人感到害怕，特别是翻出口外的两颗长牙让人非常不舒服。韩愈当时心下就想：此人想必是个恶僧，倘若危害百姓回去定要好好收拾他。韩愈回到府里，才下轿，看门的就给他一个红包，说是一个和尚送来的。打开一看，原来是两颗牙齿。韩愈想：“我想敲他的牙齿，并没有说出来，他怎么就知道了呢？”后来韩愈才知道，他就是潮州灵山寺有名的大颠和尚，是个学问很深的人。

无独有偶，西方也流传着一个有趣的小故事，讲述的是同样的道理。

古希腊哲学家德谟克利特是原子论创立者，被后人誉为唯物论的鼻祖。有一天，德谟克利特在街上偶然遇见一位熟识的姑娘，

德谟克利特和她打了一声招呼：“姑娘，你好！”第二天，德谟克利特再一次碰到与昨天同样打扮的那位姑娘时，却这样招呼道：

“这……这……太太，你好！”一语道破之后，他便转身离去。一夜之间成为“太太”的那位姑娘被德谟克利特看穿时，脸上恐怕要涌上害羞的潮红了。那么，德谟克利特是如何看穿那位姑娘“一夜之间变成太太”的呢？这是他对那位姑娘的脸色、眼睛的活动情况、面部表情及走路的姿态等一系列举止进行仔细观察的结果。

据说，有时德谟克利特正吃着鲜美可口的瓜果，会突然从房间里跳出来，跑到地里去搞清楚瓜果为什么这么好吃。他就是具有如此极强烈的探索精神和敏锐的观察力，所以才会具有如此神奇的本领。在高明的人看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己肉体和精神状况的明细表，能够展示出每个人的性格。因而，人的性格通过面部表情来判断是切实可行的。

## 手语里的语言

脸部表情不仅能表现一个人的内心世界，当人们努力抑制脸部表情的变化时，他的身体其他部位会在无意中泄露真情。在身体语言中，手势发挥着非常重要的作用。行为学家曾形象地比喻说：“手势是人的第二张唇舌。”

我们的心理活动变化时，手部通常会有所动作，如遇到重大事件或变化时，人们的手指会交叉紧扣，这是压力或低度自信的表现；当听到、看到或想到一些不好的事情时，人们的手可能会颤抖；在想讨好某些人，或对其进行恭维时，很多人可能会采用托盘式手势，也就是一只手搭在另一只手上，双手撑住下巴，微微抬头将脸迎向对方，以表示自己对方非常关注……就这样，人们的各种心理通过形式各异的手势体现出来。手势甚至在一些时候比言语更能表现说话者的心思。

狄克夫妇为他们 30 周年结婚纪念日举办了一个盛大的晚宴，在宴会上大家围坐在桌边聊天。由于狄克夫妇做的是金融生意，请的朋友也大多是金融界的，所以大家很自然地聊到了金融。狄克的一个朋友杰克跟邻座的人说起自己在资金方面遇到了困难，不料被杰克的妻子琳达听到了，于是她抱怨说：“钱好像一下子就没了。”细心的人会发现。在琳达小声说这话时，杰克的手慢

慢地撤离了桌面，悄悄地缩了回去，最终放到了他自己的腿上。对身体语言有研究的人，一定会知道这种手部动作其实是一种心理逃跑的表现，琳达的丈夫杰克肯定对其隐瞒了什么。而事实也果真如此，杰克从家庭联合账户中偷偷拿走了一部分钱用在了情人身上。

后来，得知真相的琳达无法原谅丈夫的所作所为，提出了离婚。跟善于欺骗的语言不同，手部动作可以向我们透露一些真情实感，提供可靠的非语言线索，让我们准确地了解自己及周围人的思想、感觉或意图。下面，我们就了解一下几种常见的手语。

### 紧握双手，呈拳头状

这是一种示威和挑衅的动作，是在向他人展示“我不怕你，要不要尝尝我拳头的滋味”“我是有力量的”。当将其恰当地运用于演讲或说话时，则说明这个人很自信，很有感召力，是值得人们信赖和依靠的对象。

### 摊开双手

这是表示妥协的姿势。当一方被对方责骂时，有时也会双手一摊，表示“我的确什么也没干过”，用这个动作表明清白或者要求妥协的意思。多数情况下，人们都认为摊开的手掌表示真切、诚恳、忠贞和顺从。当某人向你表示真诚时，他会暴露部分或是整只手掌在你面前。这种姿势给人一种说实话的感觉，似乎在说，“让我一五一十地告诉你吧”。



### 不停地摆弄双手

手指不停地动，或者双手不停地摆弄东西，这些都说明了行动者的烦躁，心理有较大的压力。尽管言语很多时候会表现出这样的骚动，但人们无意识的动作会将其表现得更明显。

### 搓手掌

如果是手掌急速地搓动，这表达发出动作者一种跃跃欲试的心情。例如，你在接受一份工作计划后，急速地搓动手掌，就表明你有实施它的愿望，并可能马上就采取行动。如果是慢慢地搓手掌，则是表达发出动作者在遇到有决定性作用的选择时，犹豫不决，或者认为阻力很大，很难实现。例如，当你向业务主管提交一份工作计划后，主管并没有发出任何声音，而是慢慢地搓动着手掌，这就说明主管正在质疑这份计划，所以在他说话前，你在心理上需要有所准备。

### 摆出“尖塔式”手势

我们经常在电视中看到，老板在和员工围着桌子谈话时，经常会使用一种手势——将两手的指尖相互对应，形成一个尖塔形状直立放在桌子上，这就是典型的“尖塔式”手势。它多用于一些有自信、高层次的人身上，如上级听下级的汇报，指导下级，或者给下级提建议的时候，就经常会用到这个手势，表达他们的心理态度是对下级所提到的内容“全知”“尽在掌握”。