

个性解读 ● 肢体语言 ● 话语探秘 ● 行为动机



BEHAVIORISTIC
PSYCHOLOGY

了解他人 · 理性驾驭个人行为 · 做自我生活的掌舵手

行为心理学

肢体语言和行为习惯的深度心理解读

墨非 编著

中国华侨出版社

个性解读 ● 肢体语言 ● 话语探密 ● 行为动机

行为心理学

肢体语言和行为习惯的深度心理解读

墨非◎编著



BEHAVIORISTIC
PSYCHOLOGY

中国华侨出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

行为心理学 / 墨非编著. — 北京 : 中国华侨出版社,
2018. 3

ISBN 978-7-5113-7536-0

I. ①行… II. ①墨… 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 033684 号

● 行为心理学

编 著 / 墨 非

责任编辑 / 高文喆 王 委

责任校对 / 高晓华

装帧设计 / 环球互动

经 销 / 新华书店

开 本 / 710 毫米×1000 毫米 1/16 印张 / 18 字数 / 239 千字

印 刷 / 香河利华文化发展有限公司

版 次 / 2018 年 5 月第 1 版 2018 年 5 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-7536-0

定 价 / 39.80 元

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

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051

传 真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

Preface

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，甚至要比有声语言更能够反映人的真实内心。举手投足、一颦一笑、皱眉凝眸等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，而这些信息对于准确地把握人的内心起着极为关键的作用。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”。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；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。

古人和现代科学研究都在提醒我们，人们的真实意图常常浮现于举手投足之间，常常暗藏在神态服饰之中。一旦你拥有了读懂他人身体语言的本领，便可以顺利地读懂他人的心理，看懂他人的心思，进而使自己的社交行为更加顺畅和如意。

老子说：“知人者智。”在这个竞争异常激烈的时代，想要使事业如意、人际顺畅、职场顺心、家庭幸福，行为心理学就是你必须要掌握的一门学问。掌握看懂真实心理的本领，才能“世事洞明，人情练达”，在复杂的人际关系中

得心应手，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福和顺遂的人生，成为人生的大赢家。

本书旨在引导人们通过感知他人动作、体态、服饰、目光等“身体语言”暗藏的玄机，达到洞察他人内心之目的。阅读本书，既可避免误解他人，还能准确领悟他人意图，走进他人内心。事业上会助你一臂之力，商海中会助你一路顺风，日常生活、工作中让你受益无穷。

本书从人的行为表象、言谈话语、行为举止、兴趣爱好、浮夸行为等多角度入手，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、具体的事例，进行深入透彻、系统全面地剖析，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。

目录

Contents

第一章 行为总被表象所迷惑

- 01 羊群效应：从众会使你误入歧途 2
- 02 鸟笼逻辑：你是如何被外界所“塑造”的 4
- 03 罗伯特定理：最大的敌人是你自己 6
- 04 酝酿效应：百思不得其解的问题，不妨暂时放一放 8
- 05 晕轮效应：光环只是一种表象 11
- 06 跳蚤效应：别让思维的局限性限制了你的人生高度 13
- 07 泡菜效应：你是如何被他人所“影响”的 15
- 08 定势效应：人很容易被之前的“经验”所驱使 17
- 09 互悦机制：喜欢是可以互相传染的 20
- 10 非理性定律：理性地看待非理性 22
- 11 虚假同感偏差：别以己之心，度他人之腹 23
- 12 权威效应：无处不在的“观念”侵入 26
- 13 安慰剂效应：“自欺”的次数多了，你也就当真了 28
- 14 韦奇定律：别轻易让人动摇你的意志 30

第二章 行为心理规律

- 01 罗森塔尔效应：积极暗示能激发人的潜能 34
- 02 超限效应：凡事要把握“度”，否则便“适得其反” 36
- 03 德西效应：不当的激励会收到“适得其反”的效果 37
- 04 增减效应：让你的批评“入耳”，更“入心” 39
- 05 暗示效应：给人生种一颗“力量”的种子 42
- 06 投射效应：别戴着“有色眼镜”看人 44
- 07 惯性定律：卓越不是一种行为，而是一种习惯 45
- 08 100-1=0 定律：不拘小节，难成大事 48
- 09 马蝇效应：“驯服”自己的惰性基因 50
- 10 竞争优势效应：人人都希望自己比别人强 52
- 11 韦特莱法则：要有惊人之举，先要有超人之想 54
- 12 自制力定律：人一旦失去了自制力，便容易误入歧途 56

第三章 浮夸行为之下，不为人知的心理真相

- 01 墨镜装出的不只是酷，更掩盖了脆弱与无助 60
- 02 女人“浓妆艳抹”背后的隐秘心绪 63
- 03 在扶梯上仍行色匆匆，是何种心理在作祟 67
- 04 “挑剔型个性”背后隐藏的心理真相 69
- 05 满身名牌，虚荣背后隐藏的可悲心理 73
- 06 齐全的生活装备，难道只为换来心理的安全 75
- 07 沉迷于收藏，背后那些不为人知的心理原因 78
- 08 放肆地大笑，内心是否真的坦然 82
- 09 平时越安静，酒后也就越“疯癫”吗 85

10 喋喋不休满嘴废话，是话痨还是心病	89
11 路怒症是道德问题，还是心理问题	93
12 大尺度着装是在向谁“宣战”	96
13 失恋后只有指责前任，才能让自己好受吗	100
14 谦虚不争是淡泊，还是胆怯	102
15 越自恋就越自卑，越自卑就越不安	105
16 事到临头不务正业，是淡定还是逃避	108

第四章 怪诞行为之下的“心理密码”

01 不经意间的抖腿，抖落了满心秘密	114
02 爱吸烟是烟瘾难戒，还是心瘾难戒	118
03 说话捂嘴是有所欺瞒的表现吗	121
04 谈话之时小动作频频，看似开怀却并不走心	123
05 挠头不仅是因为害羞，更是想要博取眼球	128
06 填满的是肚子，填不满的是空虚寂寞的内心	129
07 不爱出门的人一定患有自闭症吗	132
08 在桌子上摆满东西显示着什么	135
09 发呆时总爱咬东西，是欲求不满的体现吗	138
10 朋友圈刷不停，是寂寞还是强迫	140
11 反复检查的行为一定是强迫症吗	142
12 洁癖：世界并非肮脏，内心偏偏惊惶	144
13 点赞行为背后隐藏着怎样的心理	146
14 靠边坐是畏惧的心态，还是防御的姿态	150

第五章 兴趣爱好背后折射出的心理

- 01 毛绒玩具为何让人忍不住就想抚摸····· 154
- 02 单曲循环，执着的偏好是如何养成的····· 156
- 03 养的是宠物，被安抚的却是自己····· 158
- 04 男人爱的是车，还是掌控一切的自由····· 160
- 05 成人也爱动漫：只愿栖身于完美的世界····· 163
- 06 “要我还是要游戏”为何会令男生为难····· 165
- 07 垂钓不止是淡雅的羡鱼情，更有挑战与争胜心····· 167
- 08 爱自拍是心理疾病，还是正常需求····· 169
- 09 喜好文玩：雅致背后，内心是否同样悠然····· 171
- 10 心理问题也会导致五音不全吗····· 174
- 11 跟风模仿别人，能否让自己更加完美····· 176
- 12 女孩子逛街购物时，为何总是不觉得累····· 178
- 13 拿自己开涮，其实是对别人的试探····· 180
- 14 健身狂人对自己的身体更加自信吗····· 182

第六章 举止掩盖一切，却又暴露一切

- 01 抢着买单，就能买到面子和自尊吗····· 186
- 02 说话时吐舌头暴露着什么讯息····· 188
- 03 爱插嘴是情商低，还是心理问题····· 190
- 04 背后说人看似不妥，却是正常的心理需求····· 192
- 05 自言自语说不停，压力也消弭于无形····· 194
- 06 突然整理仪容，意味着将要发起“进攻”····· 197
- 07 交叉紧抱着双臂，是防御心理的体现····· 199
- 08 有泪不轻弹才是真伤心，更是心理障碍····· 201

09 无法抉择，只因不敢承担责任·····	203
10 装嫩是心理幼稚，还是恋旧·····	205
11 喜欢劝酒：醉不醉无所谓，服不服才重要·····	208
12 伤心时的大笑是无所谓，还是想要保护自己·····	210
13 交谈时鼻子变化，是言不由衷的证明·····	212
14 谈话时歪着头，是迎合也是顺从·····	214

第七章 听懂“话外音”，方知“话中意”

01 “随便”两字看似尊重，其实却是一种漠视·····	218
02 说“绝对”是心里有数，还是根本没谱·····	220
03 说话留有余地，是为了避免问责·····	222
04 旁征博引不是知识渊博，而是心虚的体现·····	224
05 说“我没事”的人，心里可能事儿更多·····	226
06 否定是因为怀疑，还是想彰显自我·····	228
07 悲观的言辞下，藏有不甘的心·····	230
08 越是闲时说忙，越是心中恐慌·····	232
09 道歉并不代表服软，只是不想让人难堪·····	234
10 看似对别人刻薄，其实却是不肯放过自己·····	236
11 泄露秘密是为了交心，也是为了交换信息·····	238
12 “我是为你好”，不代表真的就好·····	241
13 直呼姓名看似冒失，却是刻意拉近关系的表现·····	243

第八章 职场中，那些不经意的行为透出的“小心思”

01 袖手旁观的冷漠之下，隐藏着对自己的怀疑·····	248
02 过于小心谨慎，可能是神经质的体现·····	250

03 跳槽未必是工作环境不好，或许是人不够优秀	252
04 拒绝不果断，别人就会有机可乘	254
05 敢于踏入对方的“主场”，谈判就等于成功了一半	257
06 以退为进的策略，能使对手猝不及防	259
07 职场拖延症：懒惰之余也有恐惧	261
08 反对的声音，对上司而言同样重要	263
09 保持沉默，反而使上司更加不满	265

第一章

行为总被表象所迷惑

为什么人的记忆也会出错？为什么人总会被之前的“经验”所驱使？为什么当一个人对自己表达出好感后，自己也会莫名其妙地喜欢对方？为什么一句假话，说的次数多了，自己就会信以为真？我们的行为总是会莫名其妙地被各种“表象”所迷惑，其实这符合社会心理学规律。

社会心理学告诉我们，尽管人的心理情况各异，但却具有同样的倾向性，不过需要注意的是，同样的选择、同样的倾向，并不意味着人们的所作所为、所思所想就是正确的。我们需要反思人类的群体行为，更多地了解人性的弱点，以便更好地纠正自己的认识和行为上的偏差。

01 羊群效应：从众会使你误入歧途

根据心理学的理论，人的行为都是受自我认识的“操控”，即你心里想什么，外在就会表现出怎样的举止行为来。但是现实中，我们的认识并非完全受自我左右，而是被外界的一切力量在无形之中“操控”的结果。比如人们的行为总会不自觉地与大众的行为一致，这便是心理学中的“羊群效应”。

羊群效应说的的是一个纪律严明的组织，平时很是散乱，总是乱哄哄地左冲右撞，但是只要有一只羊奔走起来，羊群便会盲目地一哄而上，根本不会考虑前方是否会遇到天敌——狼，即便附近有更好的草场它们也不肯停下脚步。这种盲目从众的心理被称为“羊群效应”。

生活中，多数人的行为都会被羊群效应左右。比如大街上突然有一个人抬头看天，人们不知道他看到了什么，但却会纷纷地仰头，随后会有更多的人加入到这个行列，以致后加入的人误以为大家看到了 UFO 或者是什么百年难遇的奇景，事实上，第一个看天的人可能只是在欣赏蔚蓝的天色或是用目光追逐几抹流云而已。羊群效应反映的其实是一种随大流的心理，人们对于不了解、没把握的事情，不喜欢自己单独做决定，而会倾向于选择追随大众的脚步，以为这样做可以提高自己的安全系数，事实上，这种盲从行为往往会把人带入“误区”或“歧途”。比如，一个对文学有着浓厚兴趣的高中生，看到周围的同学都报考了计算机，因为计算机会有良好的就业前景，因而也改考了计算机专业，到学校后却发现自己根本不适合学计算机，于是硬生生地毁了自己的前途；还有一些毕业生在就业时，看到周围的同学都在销售行业就业，而且还赚到了可观的佣金，于是

就不考虑自身的实际条件，纷纷入行，最终无功而返……

一位石油大亨到天堂去参加会议，一进会议室发现已经座无虚席，没有地方落座，于是他灵机一动，喊了一声：“地狱里发现石油了！”这一喊不要紧，天堂里的石油大亨们纷纷向地狱跑去，很快，天堂里就只剩下那位后来者了。此时，这位大亨心想，大家都跑了过去，莫非地狱里真的发现石油了？于是，他也急匆匆地向地狱跑去。

这虽是一则笑话，但却真实地揭示了现实生活中存在的一种现象：从众心理很容易使人的思维变得盲目，盲目则往往又会使人陷入骗局或者遭受失败。

其实，这种“随大流”的现象，在每个人身上都曾经发生过。在现实生活中，很多时候，甚至可以说是大多数时候，人们怎么说、怎么做往往会参照大多数人怎么说、怎么做。比如顺应风俗，追赶时髦，追赶潮流等。人人都有从众心理，这其实是有深层的心理原因的。

在《乌合之众》中，勒庞提出了“群体是盲从的”观点。即指在群体中，个人的才智与个性被削弱，群体往往会表现出冲动、急躁、缺乏长远打算、情绪夸张与单纯、轻信、易受暗示，许多人就是在这样的情况下误入了人生的“歧途”。

“羊群”式的盲从最常见的发生在金融市场，经验不足的投资者很容易一味听信所谓的专家、权威人士以及内部消息，盲目去仿效别人。即便他们获悉的判断和信息是理性的、准确的，如此大的“羊群”涌入，在放大效应和传染效应的作用下，也会打破杠杆的平衡。比如2007年，当华尔街正在遭受金融危机的冲击时，中国股市却冲上6000点，菜贩和清洁工都在谈论基金时，其结果则已昭然若揭。事实上，大机构早已撤场，被套牢的永远是散户。为此，要想做一个聪明的“智者”，就要懂得摆脱从众思维，不做盲目跟风之人，而且懂得在关键时候学会与群体差异化。要知道，很多时候，没有差异往往难得要

领，有形而无神，没有差异化，也难以突出个性与品位。伯乐立于万马奔腾之中，要想被发现就要显示出你的与众不同来。

02 鸟笼逻辑：你是如何被外界所“塑造”的

一位心理学家曾与一位叫乔治的朋友打赌说：“如果我给你一个鸟笼，并且挂在你房中，那么你就一定会买一只鸟。”

对于这个事情，乔治并不认同，于是同意打赌，因此心理学家便买了一只非常漂亮的瑞士鸟笼给他，乔治便把鸟笼挂在起居室的桌子旁边，结果可想而知，当人们走进来时就问道：“伙计，你的鸟什么时候死了呢？”或者有人会说：“乔治，你可真有情调，以前笼子里养的是什么鸟？”

对此，乔治会立刻回答：“我从未养过一只鸟。”

“那么，你要一只鸟笼干嘛？”几乎所有人都会这么说。

乔治无法解释。

后来，只要有人来乔治的家中，便会问同样的问题，乔治的心情很是糟糕，为了避免人们的询问，乔治干脆就买了一只鸟装进了鸟笼里。

对此，心理学家解释说，去买一只鸟比解释为什么他有一只鸟笼要简便得多啊。人们经常是首先在自己头脑中挂上鸟笼，最后就不得不在鸟笼中放一只鸟。

“有笼必有鸟”的心理图式，导致了人们思维上的定势，也给人的行为以及潜能造成了禁锢。

在人际关系中，“思维定势”也是一种极为强大且极为顽固的影响力，故事中的乔治就是无法忍受被别人用惯性思维推理误解，最终屈服于强大的惯性思维。这种思维也影响着我们绝大多数人的行为模式与思考方式。

其实，生活中多数人在多数情况下，其眼界、思维、选择等都是受“思维定势”局限的结果。

所谓的“思维定势”就是人们在学习和工作中，由于经常反复思考同类或者类似的问题，时间久了就会形成固定化的思维模式，这种思维模式就是我们平时所说的“思维定势”，也就是人们的一般性思维。其实，我们并不完全是自己的主人，或者说，我们之所以是我们，除了内在的特质外，更重要的原因是受到诸多“思维定势”的影响，所谓的“我们”就是这样被外界所塑造的。

这让人想起了心理学上一个极为重要的实验：

在跳蚤头上罩一个玻璃罩，让它跳，跳蚤碰到玻璃罩后便被弹了回来。如此连续几次之后，跳蚤每次跳跃就开始保持在罩顶以下的高度。然后将玻璃罩再降低一点，跳蚤总是在碰壁后跳得更低一点儿。最后，当玻璃接近桌面时，跳蚤便已无法再跳了。科学家移开玻璃罩，再拍桌子，跳蚤还是不跳。这时的跳蚤已经从当初的跳高冠军变成了一只跳不起来的“爬蚤”。

跳蚤通过多次实践，长期积累起来的认知判断，限制了其潜能，最终只能成为跳不起来的“爬蚤”。可见，限制一个个体潜能的，不是什么后天条件、努力程度或者能力等，而是思维力。思维力在很大程度上决定着一个人的行事方法、为人之道，这些都直接决定了一个人的前途命运。

夜市上，有两个卖砂锅的小摊，两人每天同时出摊，同时收摊，一个一年后买了闹市区的房子，一个一年后仍然一无所有，造成两者命运不同的结果是什么呢？

原因是做出的砂锅面都很烫，一个每次做好面把砂锅放到冰上冰30秒后才端给顾客，顾客吃的时候温度刚刚好，一个做出来就直接端给顾客，顾客因为太烫一下子吃不了，仅仅是短短的30秒，使得两者的顾客流

量完全不同。

同样卖砂锅面的，命运却千差万别，与其说是其经营方式不同，不如说是其思维方式的不同。那位发达的小摊贩，善于运用逆向思维心理，即“时刻站在客户的角度去考虑问题”，用短短的 30 秒时间改变了自己的命运。对此，李嘉诚曾说：要永远相信，当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去，这便能抓住好的商机。在商海中摸爬滚打这么多年，如果非让我总结自己成功的秘诀的话，我只能说一句：你要让你的客户有利益。这种逆向思维法，也是李嘉诚不断创造出财富神话的主要原因。

有人说，细节决定命运，但真正决定命运的是思维力，它能解决看似无法解决的问题，让你独辟蹊径，在别人没有注意到的地方有所发现，有所建树。同时，还会使你在多种解决问题的方法中选出最佳方法和途径，将复杂问题简单化，从而使办事效率和效果成倍提高。

03 罗伯特定理：最大的敌人是你自己

无论在战场上还是在赛场上，常有人战胜了最强劲的对手，最后却输给了自己。由此可见，人生最大的敌人根本就不是别人，而是我们自己。美国史学家卡维特·罗伯特对此深有感触，他说：“没有人因倒下或沮丧而失败，只有他们一直倒下或消极才会失败。”他指出：“如果自己不打倒自己，就没有人能打倒你。”这种把自己当成最大对手的理念就是有名的“罗伯特定理”。

罗伯特定理的提出和一名叫作林德曼的精神病学专家进行的一次冒险行动有关。林德曼认为，一个人只要始终对自己抱有信心，在关键时刻能