

王小军 魏冰冰◎著

(知名心理作家)

京师心智◎组编

(专业心理教育机构)

微行为 心理学

MICRO-BEHAVIOR PSYCHOLOGY

洞悉行为背后的真相
成为人际关系的赢家

破解微行为 掌握行为密码

利用微行为 读懂身边人

掌握微行为 提高沟通效率

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

微行为 心理学

**MICRO-BEHAVIOR
PSYCHOLOGY**

王小军 魏冰冰◎著

(知名心理作家)

京师心智◎组编

(专业心理教育机构)

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

微行为心理学/ 王小军, 魏冰冰著. —北京: 中国法制出版社, 2017. 7

(心理学世界)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 8631 - 6

I. ①微… II. ①王…②魏… 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 137084 号

策划编辑/责任编辑: 陈晓冉 (chenxiaoran2003@126.com)

封面设计: 仙境设计

微行为心理学

WEIXINGWEI XINLIXUE

著者/王小军, 魏冰冰

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/710 毫米×1000 毫米 16 开

版次/2017 年 8 月第 1 版

印张/13.5 字数/169 千

2017 年 8 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 8631 - 6

定价: 32.80 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 010 - 66033393

值班电话: 010 - 66026508

传真: 010 - 66031119

编辑部电话: 010 - 66054911

邮购部电话: 010 - 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

前 言

你是否知道人类每分钟要眨多少次眼睛？眨眼的频率过高或者过低又意味着什么？

当一位漂亮的女士把手放在颈窝里，在被她的妩媚吸引的同时，你是否能读懂这个微妙动作背后的深意？

当你对面的谈话对象头部微微倾斜的时候，他/她的心里在想什么？

如果一个人惊讶得合不拢嘴，注意，是半天都没合上，他是真的受惊了，还是故作吃惊状？

以上种种细微的表情和动作就是我们所说的“微行为”。相比谎话连篇的口头语言，微行为为我们提供了洞察一个人内心真实想法、态度和情绪的宝贵线索。下意识的表情和动作是无法伪装和掩饰的，它们会在不经意间泄露“天机”。如果你正在为人际关系而苦恼，为揣摩周围人的心思而心力交瘁，因会错意而陷入尴尬的境地，得不到他人的认可和接纳，不妨学习一下《微行为心理学》。微行为心理知识为我们的人际交往打开了一扇奇妙的窗户，透过这扇窗户，我们可以清楚地看到他人的内心世界，让我们在与他人互动时占据先机，从而无往不利。

如果进一步拓宽我们的视野，可以帮助我们了解他人心理的微行为无处不在。从上网聊天的语言风格到刷牙洗澡的生活习惯，从一个人打



领带的方式到讲电话时的信手涂鸦，都在向我们传递当事人的个性信息。为什么很多人喜欢戴墨镜？为什么人们喜欢坐靠窗的位置？你是否留意过自己敲门节奏和力度？这些司空见惯的行为背后，其实都蕴藏着丰富的心理信息，只要用心观察，一定会有意想不到的收获。

— 目 录 —

第一章 身体语言——谎言的终结者

- 第一节 身体语言的秘密..... 002
- 第二节 身体语言与有声语言..... 004
- 第三节 身体语言与人际交往..... 007
- 第四节 身体语言与个体心理..... 009

第二章 “一颦一笑”的心理信号

- 第一节 怒不可遏时的面部表情..... 014
- 第二节 心情愉悦时的面部表情..... 016
- 第三节 心生厌恶时的面部表情..... 019
- 第四节 轻蔑鄙视时的面部表情..... 021
- 第五节 恐惧害怕时的面部表情..... 023
- 第六节 悲伤痛苦时的面部表情..... 025
- 第七节 惊讶诧异时的面部表情..... 027
- 第八节 羞愧难当时的面部表情..... 029

第三章 “有鼻子有眼”的心理故事

- 第一节 频频眨眼为哪般? 032
- 第二节 左顾右盼, 心不在焉 037
- 第三节 “匹诺曹的鼻子” 039
- 第四节 斜视不语有心机 040
- 第五节 闭眼聆听玩深沉 043

第四章 “头头是道”的心理解读

- 第一节 抬起头思考 048
- 第二节 谦卑地低下头颅 050
- 第三节 支撑起沉重的脑袋 053
- 第四节 头部微微倾斜的魅力 055

第五章 让微妙的心思“露一手”

- 第一节 “露一手”, “有性格” 060
- 第二节 双手交叉抱在胸前 065
- 第三节 双手叉腰, 霸气侧漏 067
- 第四节 用手托住(抚摸)下巴 070
- 第五节 双手插兜在隐藏什么 074
- 第六节 双手倒背, 派头十足 076
- 第七节 摊手耸肩的无奈之举 078
- 第八节 抚摸肩颈的说谎信号 081

第六章 生活微行为心理观察

- 第一节 网聊习惯心理透视.....086
- 第二节 敲门习惯心理透视.....090
- 第三节 刷牙习惯心理透视.....094
- 第四节 洗澡习惯心理透视.....100
- 第五节 吸烟习惯心理透视.....108
- 第六节 睡姿心理透视.....113
- 第七节 走姿心理透视.....118
- 第八节 人们为什么喜欢照镜子?122
- 第九节 人们为什么揉烂购物小票?127
- 第十节 你选择哪个座位?131
- 第十一节 你怎样拿杯子?134
- 第十二节 人们为什么反复擦拭眼镜?138
- 第十三节 人们为什么要佩戴墨镜?141

第七章 职场微行为心理观察

- 第一节 上司对自己频频点头.....148
- 第二节 上司拍拍下属的肩膀.....152
- 第三节 小小办公桌有乾坤.....157
- 第四节 看领带判断同事个性.....163
- 第五节 边打电话边信手涂鸦.....165

第八章 爱情微行为心理观察

- 第一节 手机放在上衣口袋的男人.....170
- 第二节 观察他等待期间的表现.....172
- 第三节 留意她搭车时的动作.....177
- 第四节 男性帮女性系安全带.....181
- 第五节 读懂女孩唇齿间的微动作.....184
- 第六节 读懂男人害羞时的微动作.....189

第九章 不可不知的行为心理定律

- 第一节 超限效应.....194
- 第二节 德西效应.....196
- 第三节 南风效应.....198
- 第四节 霍桑效应.....201
- 第五节 增减效应.....203
- 第六节 贴标签效应.....205
- 第七节 登门槛效应.....208

—— 第一章 ——

身体语言——谎言的终结者



第一节 身体语言的秘密

身体语言，又被称为“非语言交流”。作为一种传递信息的方式，身体语言是指“由身体的各种动作代替语言本身来表情达意的一种特殊语言”。

具体来讲，狭义的身体语言是指人们借助于身体不同器官和四肢间的相互配合和协调，达到传递信息和交流的目的；广义的身体语言还包括了眼、眉、嘴等面部表情所表达的隐性言语。

迄今为止，科学界关于身体语言的起源还没有一个明确的说法。但可以肯定的是，身体语言主要受到遗传、学习及文化等方面因素的影响。此外，身体语言还具有无意识性、文化差异性、真切性与直观性等特点。

阿尔伯特·梅拉宾是美国著名心理学家和传播学家。1967年，他和其他心理学家在进行了大量科学调查和研究后发现：人们在沟通和交流过程中所表达的全部信息由7%的语言信息、38%的声音信息以及55%的肢体语言信息共同组成。

相较于语言沟通，身体语言的传递和表达显然要更加真实、丰富、隐秘和重要。研究者认为，尽管生活中人们可以通过语言的形式来达到沟通交流或者伪装自己的目的，但身体语言往往能反映出“一个人真正的思想、感觉和意图”。

因此，如果想要更加准确地认识自己和他人，想要了解对方内心隐藏的真实想法以及判断其是否说谎，就需要人们能够掌握身体语言的相关知识，探索身体语言的秘密所在。

艾伦在某大型超市负责日常安检工作。这天，他走向超市收银台，一边查看周边的情况，一边和同事聊天。当同事正在向他倾诉生活的艰辛时，只听他大喊一声：“小心”，并迅速冲至收银柜台前，将一个中年男子瞬间制服。

面对艾伦的奇怪举动，同事以及超市中的其他人都感到迷惑不解。直到艾伦将那名男子交给闻讯赶来的警察后，才一字一顿地说：“他是个抢劫犯。”同事反问道：“你从何作出这样的判断的？”

艾伦说：“很简单。他既没有购买任何东西，也没有像其他人一样正常排队，反而站在那里，两眼紧紧地盯着收银台。当他意识到我在观察他时，更是做出了一个鼻翼瞬间膨胀扩大的深呼吸动作。”

同事问：“那说明了什么？”艾伦继续说道：“恰在此时，收银员刚好完成一次结账，正准备打开抽屉。这个男子在我目光的压力下深呼吸，这个举动说明他已经下定决心，准备采取行动了。”

同事问：“所以你大喊一声并迅速冲了上去？”艾伦回答：“对。大喊一声既是为了提醒收银员注意安全，也是为了从心理上震慑抢劫犯，使其感到慌乱，打乱他的行动步骤。”

在上述案例中，艾伦如果不了解身体语言的秘密，也就不可能通过对中年男子紧盯收银台、鼻翼膨胀以及深呼吸等身体语言动作的观察和判断，发现对方的不良企图，并且及时采取行动，成功阻止一起抢劫案的发生。

尽管身体语言，尤其是面部表情和肢体动作对于人们之间的沟通和交流具有非常重要的作用，但需要注意的是，不同国家、地区、民族和宗教信仰的人群，在身体语言的表达习惯和外部特征上也有所不同。比如，

点头这一身体语言，在中国、韩国等国家表示“同意、支持”，但在斯里兰卡等国家或地区则表示“反对、否定”。

因此，要想避免由于缺乏了解而导致判断错误、冒犯他人等状况的出现，就要求人们在了解身体语言之前，率先掌握学习和运用身体语言知识的“10条戒律”：

1. 做个称职的观察者；
2. 学会在环境中观察；
3. 认识普遍存在的非语言行为；
4. 解密特异的非语言行为；
5. 与他人互动时寻找常态下的基线行为；
6. 坚持不懈，获取多种信息；
7. 了解一个人行为变化的重要性；
8. 学会发现虚假的（误导性的）非语言行为；
9. 学会区分舒适与不适；
10. 观察要细致入微。

其中，做个称职的观察者是人们了解身体语言秘密的最基本要求。

第二节 身体语言与有声语言

除了书写之外，人们用来沟通交流的主要表达方式就是语言。根据德国出版的《语言学及语言交际工具问题手册》提供的数据，现在世界上有证可查的语言有 5651 种。

语言主要分为有声语言和无声语言（身体语言）两大类。其中，有声语言是指“能发出声音的口头语言”。作为人类交际过程中“最常用、最基本的信息传递媒介”，有声语言具备直接性、生动活泼性以及直观便捷性三个特点。

陈诗云打扫卫生时不小心将父亲的古董茶壶打碎了。想到父亲平日里最喜欢这把茶壶，她心中愧疚不已。她当即找到父亲说：“这些年，每次打扫卫生和给您泡茶时，我都非常小心，但刚才拖地时还是不小心将茶壶打碎了。”

听闻此言，尽管父亲非常生气，但想到女儿的辛苦，也不忍心责怪她，反而大度地安慰女儿说：“旧的不去，新的不来，只要你没受伤就好。”

与陈诗云一样，唐密也打碎了父亲的宝贝茶壶。但她不仅没能得到父亲的理解和宽慰，反而遭到父亲的一通怒骂。原来，唐密打碎茶壶后对父亲说：“我不小心将您的茶壶打碎了。”父亲先是惊讶地问道：“怎么弄的？”

此时，面对父亲的质问，唐密不仅没有道歉，反而辩驳道：“这么多年我一直为您泡茶，每次都都很小心，今天纯属意外。”父亲更加恼火地吼道：“做错事情为什么不道歉，还强词夺理？”

通过上述两个故事可以看到：面对同样一件事，不同的语言表达方式就会产生不同的结果。但要想更多、更深入地了解个体当下真实的心理状态，仅仅凭借有声语言是远远不够的，也是极不可靠的。相较于有声语言，身体语言（无声语言）更能率真地表露出一个人的真正想法。这主要是因为：

第一，有声语言直接作用于人的听觉器官，大多受个体理性意识的控制，属于理性层面。而经过理性意识加工后的语言往往会将人们所要表达的意思的大部分，甚至是绝大部分隐藏起来。

第二，大多数身体语言是自发的、无意识的，是人们的非自觉行为和内心情感的真实流露，直接作用于人的视觉器官，更加形象、直观、难以掩饰。

杨柳和陈芳合租一间房子。杨柳个性大大咧咧，陈芳的性格则偏内向敏感。共同居住的日子里，杨柳不仅不主动打扫客厅、厨房等公共区域的卫生，而且每次都会将陈芳打扫干净的房间搞得一团糟。这让陈芳感到非常不开心，但又无可奈何。

秉承不在背后说他人坏话和不抱怨的原则，每次同其他朋友聚会，提及杨柳这个合租者时，陈芳总会微笑着说：“她还不错，没什么心眼儿，住在一起挺放松。”但如果有人仔细观察，就会发现陈芳每次说这话的时候，尽管面带微笑，但目光游移不定，两手则紧紧地握在一起。当对话结束后，她还会下意识地快速揉一下自己的鼻子。

在日常人际交往中，身体语言常常作为有声语言的替代和补充而存在。如果个体能够将有声语言和身体语言结合起来，或者掌握一定的关于身体语言和有声语言的沟通技巧，将会更有利于信息的传递，让人际沟通变得更加有效。但需要指出的是，人们也绝对不能仅仅凭借他人说话或表达时的某个表情、动作或姿势就草率地下结论，而应联系具体情况，对其意图进行全面、理性的分析。

第三节 身体语言与人际交往

作为社会中的一员，受不同社会背景、思想观念等方面的影响，不同个体之间，其性格特征及行为模式都会有所不同。其中，作为个体心理状态的一种直接反应，身体语言不仅能够帮助我们更加及时准确地识别自身以及他人的情绪，同时也能对个体的人际交往发挥至关重要的作用和影响。

有个人走进酒馆，一顿吃喝后准备结账时，却发现自己没有带钱。于是，他对老板说：“不好意思，出门忘了带钱。回去之后一定派人将钱送过来，绝不拖欠。”酒馆老板微笑着说：“没关系，您看什么时候方便再送过来也不迟，或者这顿饭就当请我了。”

这一幕正好被蹲守在酒馆门口的无赖贾三看到。他想：“既然那个人吃饭赖账都能安然无恙地离开，我为何不依照此种方式享受一番？”他走进酒馆，大模大样地点了几样酒菜，酒足饭饱准备结账时，佯装摸了一下口袋，然后故作惊讶道：“出门走得急，忘记带钱了，不如改日我再给您送来。”

可让贾三没有想到的是，酒馆老板不仅没有像对待刚才那位客人般春风和煦，反而脸色一沉，怒斥道：“你这个无耻小人，以为我们酒馆是善堂吗！快点儿给钱，不然今天非扒了你的衣服。”贾三不解道：“为什么刚才那人可以赊账，我就不行？”

酒馆老板冷笑道：“那人吃饭时一举一动都斯文规矩，吃完饭后还从

口袋中拿出手绢来细细擦嘴，整个过程一看就是个有教养和德行的人，怎么可能会赖我几个饭钱？反倒是你，吃起饭来狼吞虎咽，不仅将脚踏在凳子上，端着酒壶往嘴里大口灌酒，而且用袖子随意地擦嘴，一看就是个经常忍饥挨饿、居无定所的无赖、流浪汉，我怎能轻易听信于你？”

酒馆老板仅仅从两个人吃饭的动作和姿势中，就判断出他们的品性并以此作为是否允许他们赊账的依据。心理学家认为，在人际交往中如果人们能够像酒馆老板一样掌握一定的身体语言识别技巧，那么即使不同对方进行有声语言的交谈，也可以对其作出相对准确的判断。

身体语言除了可以帮助人们准确判断对方的心理状态，也可以帮助人们分辨双方的亲疏远近以及交际过程中对方真实的内心状态。

黄龙面试结束后，人力资源经理对他说：“请回家等通知，我们研究过后会及时给您消息。”黄龙心中非常忐忑，他不确定自己回家后究竟应该继续找工作，还是安心等待经理的通知。

好友林婷听说黄龙的苦恼后，当即打电话询问道：“你还记得经理告诉你那句话时的动作吗？”黄龙认真回忆后说：“他好像右手肘支在桌子上，右手手掌做托腮状的同时，中指封在嘴唇上，食指则伸直，指向右眼角。”

林婷：“除了这些之外，还有其他的肢体动作或言语表情吗？”黄龙低头又是一番苦思冥想后说：“他的左手手臂好像横在胸前，左手轻轻搭扶在右手手肘关节处。至于表情，好像他的目光正好直视我。”

听闻此言，林婷肯定地对黄龙说：“从微行为心理学的观点来看，这名经理的身体语言已经非常明显地表明——他对你并不感兴趣，他仅仅