

最简单最实用  
最有效的终极  
心理学

——弗洛伊德

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。



黎昕◎著



# 生活中的 行为心理学

读懂他人动作背后隐藏的秘密！  
发掘他人行为背后隐藏的意义！  
比读心术更有效，比攻心术更直接！

最快破解身体语言的心理书，FBI都要学习的读心术。

揭示左右人类行为中头脑的各种诡谲，卓有成效地揣度人的心灵。

这是一本让你在各种社交场合如鱼得水的成功宝典，一本风靡全球社交场合的识人指南，一本教你识人，察心的神奇之书。看过这本书，所有问题将迎刃而解，秘密不再是秘密！

中国商业出版社

014032607

B848.4-49  
1195

# 生活中的 行为心理学

黎昕◎著



北京航空航天大学图书馆

110 × 160 × 220 毫米 16开 320页 1.80元

ISBN 7-111-00000-0 定价 1.80元

1.80元

B848.4-49

1195



北航 C1720619

中国商业出版社

70858013

图书在版编目 (CIP) 数据

生活中的行为心理学 / 黎昕著. —北京: 中国商业出版社,  
2013. 10

ISBN 978-7-5044-8236-5

I. ①生… II. ①黎… 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 (2013) 第 215984 号

责任编辑: 张振学

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

香河县宏润印刷有限公司

\*

710×1000 毫米 16 开 14 印张 220 千字

2014 年 3 月第 1 版 2014 年 3 月第 1 次印刷

定价: 32.00 元

\* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

中国商业出版社



他为什么会有这样诡异的举动？他为什么会有那么可笑的动作？他为什么会有如此逆天的行为？

面对身边人的种种行为，你可能有很多看不透、想不通。那是因为你不懂行为心理学。行为心理学让你从人的心理找到行为的根源，你会发现：人的一切行为绝不是下意识的反应，而是心理的映射。

行为心理学是 20 世纪初起源于美国的一个心理学流派，它的创建人是美国心理学家华生。行为主义观点认为，心理学不应该研究意识，而应该研究行为。所谓行为就是有机体用以适应环境变化的各种身体反应的组合，这些反应不外是肌肉收缩和腺体分泌，它们有的表现在身体外部，有的隐藏在身体内部，强度有大有小。所以心理学开山鼻祖弗洛伊德曾经说过这样一句经典名言：“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。”由此可知，任何一个人的内心都是有踪迹可循、有端倪可察的，不管他掩盖得多么严实，只要我们用心观察，都会不经意地从各种行为中发现蛛丝马迹。



世界上每个人都有自己的个性，个性从外在看来是指独特而稳定的行为模式，从内在看来是独特而稳定的态度、思想、认知等。个性在很大程度上决定着一个人的行为。走路的方式会透露出一个人的性格，身体呈现不同姿势会反映人的不同心理，一个人的行为决定人们对他的喜欢程度，而那些逆天的行为显现的是让人惊讶的怪诞心理……留心观察自己与别人的行为，就会发现，我们身体的一举一动都在告诉别人：我是什么样的人！因为我们的行为已经出卖了我们的内心。

有时一个人的语言是靠不住的。因为大多数人都能操纵自己的语言，很多人为了掩饰自己内心的真实状态而选择说谎。然而，语言可以骗人，但人的动作却不会作假，只会反映一个人内心的真实想法。只要我们懂一点行为心理学，那么就能读懂对方行为背后所隐藏的含义，就能读懂对方的内心世界。

本书以大家常见的行为动作为例，用心理学的知识和思维模式解读各种情境下行为的心理含义，让你通过行为掌握对方的心理。

**Part 1 行为动作和心理究竟是什么关系**

身体语言与有声语言 / 3

身体语言是一种本性行为 / 5

身体的行为是不容易作假的 / 8

行为比有声话语更重要 / 10

如何正确解读行为所反映的心理 / 12

行为的改变能够扭转内心态度 / 15

不良心理导致不良的行为 / 17

**Part 2 运用“亲近行为”，让人从心底认可你**

用首因效应给人留下良好印象 / 23

你喜欢他，他就喜欢你 / 25

做一朵“解语花”，你会受人欢迎 / 27

男女搭配干活不累的“异性效应” / 31

利用情感武器让对方接纳你 / 34

赞美——赢得人心的好工具 / 37

真诚行为让对方从心底接受你 / 39

得体的恭维话才能让人受用 / 41

具有幽默感，你让大家都喜欢 / 44



### Part 3 按照心理规律行事，成事就是那么简单

人人都有互惠心理 / 49

用激将法让别人做你想让他做的事 / 50

旁敲侧击：有四两拨千斤的力量 / 53

采用心理威慑：让对手听你的 / 54

巧妙利用对方的软心肠 / 58

软磨硬泡：降服对手的最好方法 / 60

利用故意露怯来拉近彼此的心理距离 / 63

不要一开始就满足对方的所有要求 / 65

利用人们的饥饿感更容易成事 / 67

### Part 4 规避职场行为误区，杜绝给人留下负面印象

哭鼻子不一定得到同情 / 71

耍小性子等于自毁人脉 / 73

过于顺从不一定能讨好别人 / 76

“随和”有度，避免留下虚假印象 / 79

“顶撞”行为，是刺向上司的刀 / 82

最好不要直接拒绝上司的请求 / 85

可以不要热情，言行含蓄才会讨人喜欢 / 87

行为“邈邈”，降低同事对你的印象分 / 90

与人合作退一步，你更能赢得好感 / 93

“低调”走遍职场，“高调”寸步难行 / 96

选择不到合适职业，从众心理你有吗？ / 100

### Part 5 行为暴露内心，情场男女都难遮住小心思

女孩托盘式姿势传递倾慕之情 / 105

- 将宠物抱在怀里暗示她不会接受你 / 107
- 摆弄头发的女孩希望你能关爱她 / 108
- 突然争着接电话的爱人可能有外遇 / 110
- 不怕掩饰，情人肢体会说话 / 113
- 男人沉默也是一种深爱 / 115
- 猜疑是女人觉得目前的状况不安全 / 118
- 什么才是爱你的、害你的 / 120
- 警惕：男人喜欢对女人说谎 / 124
- 注意：女人就是天生的“撒谎家” / 126

## Part 6 解读日常行为细节，从微反应透视他人心

- 一边打电话一边画圈有什么玄机 / 131
- 我们该怎么看十指相钳的人 / 133
- 摘下眼镜一扔是否定的信号 / 135
- 说话时不看对方表示轻视对方 / 137
- 为什么说触摸鼻子的人撒谎了 / 139
- 从侧面拍你的肩膀是表示鼓励 / 141
- 抓挠耳朵隐藏的心理意图 / 143
- 注意那留在上衣口袋外的拇指 / 146
- 脚踝相扣有何隐秘信息 / 148
- 点头的动作代表着哪些含义 / 150
- 摇头的动作透露出哪些信息 / 153
- 吐舌头传达出的真实信息 / 155
- 双臂交叉是想要拒人千里之外 / 157





## Part 7 解读那些奇怪行为，了解大众怪诞的心理需求

电梯里的人为什么总是往上看 / 163

男人为什么厌烦去逛街 / 165

人为什么伤心的时候还会笑 / 168

“抢夺”时的快感不可享受 / 170

不让自己成为超市“捏捏一族” / 172

“恋童癖”是一种病态心理 / 174

是什么造成孩子恋父、恋母情结 / 177

裸露癖暴露了怎样的心理状况 / 179

她为什么成了购物狂 / 182

男人为什么喜欢神秘感的她 / 185

## Part 8 不断调整你的行为，学一点幸福心理学

发泄一次，你就会轻松起来 / 189

真正的快乐不是“拥有”，而是“选择” / 192

忙碌起来，别被忧郁“活埋”了 / 194

“不怨不悔”你就会很幸福 / 197

当你微笑时，整个世界都在笑 / 200

婚姻“休假”，远离“审美疲劳” / 203

你的宽容行为是幸福的酵母 / 206

玩音乐是很好的心理减压方式 / 209

你可以做一个快乐的上班族 / 212



# Part 1 行为动作和心理究竟是什么关系

单纯通过语言来判断一个人的心理是靠不住的，因为人可以操控语言，说出谎话。人的行为动作却很难说谎，即使刻意用动作掩饰自己内心，但总有一些细微的行为动作出卖了你。



## 身体语言与有声语言

身体语言和有声语言是语言的两种形式。人们在社会交往活动中，有时二者单独使用，有时将二者合用。

首先，就身体语言和有声语言单独使用来看，如有人只用有声语言传递信息，其间没有（相对而言）身体语言配合；再如，有的人只是用身体语言传递信息，其间没有有声语言配合。著名喜剧大师卓别林，就是一位著名的身体语言大师，他就是凭着自己的各种体态来把各种剧情内容生动地传达给观众的。

其次，就身体语言和有声语言合用来看，人们在用有声语言发送信息的同时，往往要辅以身体语言，即我们过去常说的“以姿势助言语”之类。一般说来，人们总是把有声语言和身体语言结合起来运用，只不过有技巧高低之分。

人类最古老的交际手段就是有声语言，而人们在说话时是离不开表情动作的。有研究表明，在远古时代，人类的有声语言还不太发达的时候，交际时表情动作格外丰富。就是到了人类的有声语言丰富发达以后，交谈时表情动作也仍是必不可少的。我们的祖先早就意识到了这一点。

我国战国时期的著名思想家孟子说：“征于色，发于声，而后喻。”也就是说，说话要表现在神态上，表达在言辞中，才能被人理解。孟子是一位十分擅长辩论的人，他从大量的口语交际实践中发现，有声语言的不足，需要用神态去补充，才能更好地达到交际的目的。就像战国时赵国使臣蔺相如不辱使命、维护国家尊严、完璧归赵的动作情节中，蔺相如“持璧”





的行动和“睨柱”的神态同铿锵有力的语言相呼应，取得了十分突出的表达效果，以致强暴的秦王也不得不赶紧道歉。如果只说“臣头今与璧俱碎于柱矣”，但表情木然，站在那里没有任何行动，就绝不可能取得上述的表达效果。

人类的动作、表情是本能性的，每个人平时说话都会不知不觉地做出某些表情动作。人们说话时变化的目光，或喜或怒的神态，举手投足的动作，经常同所表达的内容密切相关，同时也反映出说话人的修养水平。事实上，你同另一个人见面，虽然尚未正式开口说话，但交际活动已经开始，双方的眼神、表情、动作都在传递着信息。说话时对方除了听，还在看。皱眉头，嘴角向下撇，那显然是话不投机；和颜悦色，笑脸相对，说话就易于顺利进行。因此，在口语交际过程中，我们必须给这种无声的身体语言以应有的位置。如果在说话时能够恰到好处地运用身体语言，就能够使重点突出，并富有感情、形象生动，因而更富有吸引力和感染力，交际的效果会比单纯凭借有声语言好得多。大家知道，电视的宣传效果比起电台广播更突出更明显，重要原因之一就在于：电视节目同时作用于人的视觉和听觉，而电台广播却只作用人的听觉。

一个人的身体语言和有声语言，同样是构成其语言的两种重要形式。每个人在实施影响活动的过程中，针对不同的对象、场合等情况，有时可分别单独使用，有时也可将二者结合使用。但更多的情况下，要注意身体语言和有声语言的相辅相成的关系，更好地发挥自己言语的效能。

## 身体语言是一种本性行为

身体语言是一种本性行为，只要我们细细地“倾听”它就一定能够了解真实情况，或许有些多疑的人对此仍然怀有疑虑。身体语言是由身体通过各种行为和基本动作来表达的，是最真实的，是一种本能行为。相信了解了身体基本动作产生的根源后你会对此深信不疑。

一些基本的面部表情和动作是与生俱来的本能行为。

一些科学家和研究人员为了研究身体语言是否是生俱来的，观察了人类近亲——猴子和猩猩的身体语言与人类的身体语言到底有多少相似之处。同时，他们还观察了一些先天性失明的盲人的身体语言，因为这些盲人天生就看不到任何东西，所以无法通过后天的可视性学习方法来掌握身体语言。结果他们发现，人类身体语言中有相当一部分是与生俱来的。

其实我们不难理解，不管哪个地域的人，不论是哪个种族，微笑和愤怒的表情几乎都是一样的。德国科学家艾贝尔·艾伯费尔德发现，那些天生失聪以及天生失明的孩子生来就会微笑，完全无须后天的学习和模仿。埃克曼、福瑞森和瑟瑞森三位科学家曾经对生活于五种完全不同的文化氛围中的人进行了面部表情和基本行为动作的研究，他们发现，即使生活背景不同，但有相当一部分面部表情和基本行为所表达的意思也是相同的。也就是说，由于生活的区域不同、习惯不同、文化差异等原因，人的一部分行为动作的含义会有差异，但是人用来表示情感的那些基本的面部表情和行为动作却是相同的。

其实，身体语言也可以通过遗传功能进行遗传，而这也正是人生来就



会许多身体语言的原因之一。部分表情和动作是在人类的进化过程中形成的。

有一些身体语言源于遗传，是人刚刚降生便具备的。这些身体语言无论是在几千年前还是今天，无论是在西方还是在东方，都代表着同一个意思。不过，有一些动作虽然也是与生俱来的，但这些表情和动作的意义却在人类的进化中发生了改变，也就是说，随着社会的发展，这些动作和表情所代表的意义发生了根本的变化。比如，在远古的时候，大多数食肉动物会用微笑来传递危险信号，但对灵长类动物而言，随着社会的发展，这种表情发展成与危险无关，它传递的是一种表示妥协和屈服的信号，而现在，人们的微笑则是一种魅力的展示。再比如露牙和扩张鼻孔这两种面部表情源自于动物间的攻击行为，因为这样可以使肺部吸入更多的氧气，从而为战斗或逃跑做好准备，是动物经常使用的最简单的表情之一。动物用露牙齿来警告对方，它们会用自己的牙齿来保护自己或攻击对方。发展到今天，人类这一动作通常是由于愤怒而引起的。当然，当一个人感到自己的身体或心理受到了威胁，或是认为某事不正确时，也会流露出这种表情。

这些表情和动作在人类的发展过程中产生了不同的意义，在人类的进化中慢慢改变，并且一代一代地遗传下去，并被赋予更多更新的意义。

部分身体语言是人类后天产生的。人的身体语言相当丰富，并不是全部的身体语言都是与生俱来的。还有一些身体语言的形成是因为后天的文化熏陶，或者是因为受生活习惯的影响。比如，在一条拥挤的街道上或者在拥挤的地铁、公交车厢里，当男人与女人相向而过时，男人通常会将自己的身体微微向女人这边倾斜，而女人则会本能地躲开男人，从而避免对方接触到自己的胸部。

那么，女人的这种反应究竟是天生的本能，还是她在看到其他女人这样做之后，不知不觉中学会的一种技能呢？很显然，女人在小的时候，她

们的胸部和男孩相比并没有什么差异，这时候有一部分女孩并不会形成上述习惯，可是随着年龄的增长、身体的变化和一些信息的灌输，她们开始越来越注意用这种动作来保护自己的身体，以及保持与异性的距离以符合道德规范。

还有一些身体语言令人觉得是与生俱来的，但其实它是后天培养形成的。比如，摇头是一种常见的动作，其含义与点头相反，表示“反对”或“否定”。不同的是，点头是一个天生就会的动作，而摇头却是后天培养形成的。最初的时候，当婴儿吃饱了之后，在他们拒绝妈妈继续喂奶的时候，他们会用摇头的方式躲避妈妈的乳房。随着年龄的增长，小孩吃饱了以后，他们拒绝到口边的食物的时候都会摇头拒绝。所以说，摇头这一动作是在不知不觉中学会的，人们从孩童时代就学会了用摇头来表示拒绝或否定他人的做法和思想。

总的来说，身体的基本动作要么是与生俱来的，要么是受到长期文化、生活背景熏陶所形成的。无论是哪一种，都是人下意识的本能反应，是难以扭转的，因此，身体语言是最诚实的。

身体语言是在漫长的人类进化过程中形成并不断发展的下意识的动作行为。如，在人类还是类人猿的时候，当碰到难以接受的事情，就会双手掩面，而直到今天，当人听到噩耗或者因为羞愧而不想面对的时候，还是会不由自主地用手掩面。

由此可见，对人的身体语言的正确解读会使我们很容易就了解人的真实内心，从而为我们在交际中占据优势提供便利。





## 身体的行为是不容易作假的

人们可能会产生这样的疑问：既然身体语言也是一种语言，那么它是不是也和话语一样会有谎言呢？是的，生活中，有些人为了某种目的，很有可能做出与实际情况完全相反的身体动作。然而，与经过逻辑思维组织过的话语的谎言相比，这种“谎言”并没有那么容易说，因为人的身体、行为更加诚实。

可以说，每个人所做的就是他所想的。一个人或许可以有意识地让身体的某一部位“说谎话”，却不可能让整个身体都“说谎话”。比如，当对方并不是很有诚意，但又需要让你觉得他很有诚意的时候，他在说话的时候可能会刻意地摊开双手，因为摊开的双手表示自己的真诚。这样一来，他的手部动作和他所说的话都在诉说着真诚。但他身体其他部位的行为表现却在无意中流露了真实情况，他的瞳孔可能会变小，左边或右边的眉毛可能会扬起，嘴角的肌肉可能会因为紧张而略微有些抽搐……而这些反应都是他没有诚意、在说谎的一种表现。

身体的行为并不是那么容易作假的。通常情况下，身体会本能地反映人最真实的想法，而要使得身体反应违背真实情况，需要人有意地调整自己的身体行为。但人可能能够有意地调整自己身体一处或几处的行为表现，却不可能扭转身体所有部位的本能的真实反应。因此，身体是最不擅长说谎的诚实者，即使它不得已说了谎，也是漏洞百出，并不能欺骗人，尤其是对那些细心的人。

一个人经过缜密的逻辑思考或许可以将谎话说得天衣无缝，但却不可