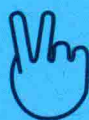



李泓——编著

极简
心理学
系列

极简行为 心理学



知人知面又知心，成为人际关系博弈大赢家

 江苏凤凰美术出版社
全国百佳图书出版单位

李泓——编著

极简行为 心理学

极简
心理学
系列



 江苏凤凰美术出版社
全国百佳图书出版单位

图书在版编目(CIP)数据

极简行为心理学 / 李泓编著. — 南京: 江苏凤凰
美术出版社, 2018.6

ISBN 978-7-5580-4551-6

I. ①极… II. ①李… 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133257号

责任编辑 曹昌虹
封面设计 华夏视觉
责任监印 唐 虎

书 名 极简行为心理学
编 著 李 泓
出版发行 江苏凤凰美术出版社(南京市中央路165号 邮编:210009)
北京凤凰千高原文化传播有限公司
出版社网址 <http://www.jsmschs.com.cn>
印 刷 天津午阳印刷有限公司
开 本 710mm×1000mm 1/16
印 张 14
版 次 2018年6月第1版 2018年6月第1次印刷
标准书号 ISBN 978-7-5580-4551-6
定 价 39.80元

营销部电话 010-64215835-801

江苏凤凰美术出版社图书凡印装错误可向承印厂调换 电话:010-64215835-801

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

作者 简介

李泓

一个冷眼看世热心待人、高调做事低调做人的智者。曾是机关公务员，后来辞职创业，受挫后从事销售工作，升至公司核心管理层后再度辞职创业，现为某公司创始人兼CEO。混迹职场十余年来，深谙察人用人、为人处世之道，现将所见、所闻、所思、所感集结成书，帮助更多人看准人、说对话、办对事。已出版《极简说话心理学》《极简情绪自控法》《极简行为心理学》等图书。

极简心理学系列



策 划：星麦文化

责任编辑：曹昌虹

封面设计： 华夏视觉 / 李彦生

前 言

晚清名臣曾国藩颇有识人、用人之术，他曾提拔了左宗棠、李鸿章等名臣，他提拔台湾首任巡抚刘铭传的故事更是让人称道。

曾国藩有饭后缓行三千步的习惯。有一次，李鸿章带了三个人请曾国藩任命差遣，当时曾国藩刚吃饱饭正在散步，那三人只好在一旁恭候。散步后，李鸿章请他接见那三人，曾国藩却摆摆手说不必了。李鸿章感到十分诧异，便说道：“还请明示。”

曾国藩轻声说道：“在散步时，那三个人我都一一看过了。第一个人低头不敢仰视，是一个忠厚的人，可以给他保守的工作做；第二个人喜欢作假，在人面前很恭敬，等我一转身，他便左顾右盼，将来必定阳奉阴违，不能任用；第三个人双目注视，始终挺立不动，他的功名，将不在你我之下，可委以重任。”果然不出曾国藩所料，第三人就是后来任台湾巡抚的刘铭传。

曾国藩缓行三千步，不过一小时左右的时间，在短短的时间里，在对方毫无知觉的情况下洞察了他们的内心。

曾国藩识人的方法叫“相人七诀”：邪正看眼鼻、真假看嘴唇、功名看气概、富贵看精神、主意看指爪、风波看脚筋，若要看条理，全在语言中。翻译过来就是，要观察人的眼睛、鼻子、嘴唇的表情变化，手、脚、身体的动作，以及说话方式、精神气度等。

通过细细品读曾国藩的“相人七诀”，我们不难发现，他用的就是今天流行的行为心理学方法。

每个人都希望成为曾国藩这样的智者，因为我们一生中总会碰到各种各样的人，有的会成为我们的贵人，能够助我们登上事业的顶峰；有的会成为我们的知己，遇到困难时给我们鼓励和帮助；有的会成为我们的恋人、家人，陪伴我们度过无数风风雨雨。但是，也有的会成为我们生命中的“小人”，处处与我们为敌。

如何准确识别这些人，又该如何与他们有效沟通，成为摆在每个人面前的、不可回避的问题。为了帮助大家，特别是刚踏入社会不久的年轻人，我们出版了《极简行为心理学》。

本书分为识人篇、社交篇、职场篇、家庭篇四大部分。识人篇的主要内容是如何通过观察一个人的身体行为、面部表情、日常习惯，看透一个人；社交篇的主要内容是如何看懂对方的真实意图，并迅速识破对方的谎言，避免掉进人际交往的陷阱；职场篇的主要内容是如何与上司、平级同事、下属、客户进行心理博弈，做出好业绩；家庭篇的主要内容是如何判断恋人是真心爱你还是逢场作戏，如何及时发现和应对夫妻之间的行为和 心理变化。

本书没有高深莫测的心理学理论，却有丰富的事例、通俗易懂的分析，以及可操作性强的方法。为了让心理学方法更直观，提高大家学习方法的效率，书中还有十多幅生动的插图。希望大家都能够通过书中简单而有效的方法，在社交、职场、婚恋中如鱼得水、游刃有余，轻松应对人际关系，跟对人、用对人、说对话、办对事。

第一部分 识人行为心理学——读懂他人行为背后隐藏的秘密

嘴巴会撒谎，但肢体语言不会。一个人的内心活动再怎么掩饰，也会通过面部表情泄露出来。一个人有什么样的秉性、对你是敌是友，也可以通过观察他的手势、体态等身体行为辨别出来。

一、洞察肢体语言行为，看人准到骨子里

1. 喜欢双手叉腰的人攻击性强 / 2
2. 喜欢做尖塔手势的人充满自信 / 5
3. 眼神闪烁不定的人，心里在想什么 / 8
4. 读懂眉毛变化背后的心理玄机 / 11
5. 嘴巴不说话，你也能知道他的秘密 / 14
6. 八种坐姿代表人的八种不同秉性 / 16
7. 通过站姿能够看出一个人的处世态度 / 20
8. 通过走姿能够看出一个人的做事风格 / 22

二、捕捉情绪行为反应，读懂他人的内心

1. 不停摸下巴，是在掩饰焦虑不安 / 26
2. 别被一头“愤怒的公牛”撞伤 / 29
3. 表情、行为、语言都藏不住恐惧 / 32
4. 骄傲的人不容易受周围人的影响 / 35
5. 笑容满面的人，内心不一定快乐 / 37
6. 读懂别人对你的轻蔑与厌恶 / 40
7. 悲伤是怎么逆流成河的 / 43
8. 看清别人是真心赞叹还是敷衍 / 46

三、透视日常行为，看清人的另一面

1. 购物习惯反映一个人的价值观 / 50
2. 吃相难看的人，素质高不到哪去 / 52
3. 从衣服颜色能看出人的性格色彩 / 54
4. 戴手表不仅是为了看看时间 / 56
5. 通过妆容就能透视女性的性情 / 59
6. 手提包里暗藏女性的人格密码 / 61
7. 兴趣爱好是人品位的一面镜子 / 63

第二部分 社交行为心理学——跟任何人都聊得来、处得好

每个人都有自己的性格特点，都带着不同的目的，为达到自己的目的，有些人还蓄意撒谎。要想躲开人际沟通的陷阱，跟别人聊得来又处得好，就不得不学会破译种种行为的心理密码。

四、识破谎言漏洞，躲开人际沟通的陷阱

1. 识破说谎者的各种手势 / 68
2. 捕捉说谎者一闪而过的表情 / 72
3. 目光无比坚定的人也可能说谎 / 74
4. 识破四种“皮笑肉不笑”的假笑 / 76
5. 别忽视说谎者那双紧张的腿 / 78
6. 身体向后退，是在掩饰紧张 / 80
7. 突然滔滔不绝，是在掩饰谎言 / 82

五、破译性格行为密码，跟任何人都处得好

1. 对完美型性格的人要多一些幽默感 / 86
2. 切勿对助人型性格的人耍小伎俩 / 88
3. 对成就型性格的人要多些溢美之词 / 90
4. 和观察型性格的人保持君子之交 / 92

5. 小心！忠诚型性格的人疑心病重 / 94
6. 对领袖型性格的人最好坦诚相待 / 96
7. 和平型性格的人容易相处但有惰性 / 98
8. 别跟自我型性格的人一条道走到底 / 100
9. 享乐型性格的人不是事业的好伙伴 / 102

六、洞悉他人真实意图的七种行为反应

1. 嫉妒反应：心理不平衡，动作就会带刺 / 106
2. 仰视反应：看穿别人尊重你还是蔑视你 / 109
3. 领地反应：划分势力地盘是人的一种本能 / 112
4. 爱恨反应：看清别人和你的关系是亲是疏 / 115
5. 逃离反应：惹不起的人要躲得起 / 118
6. 攻击反应：别忽视他人对你的敌视 / 121
7. 战斗反应：做好防御，敢于迎接各种挑战 / 124

第三部分 职场行为心理学

——把话说到上司、客户、下属的心坎上

要获得公司的信任和重用，完成出色的业绩，上升为中高层管理人员甚至进入公司核心决策层，就不得不去揣摩上司、同事、下属、客户每一个人的心思，把话说对，把事办妥。

七、想获得重用，要懂上司的行为心理

1. 上司摘下眼镜一扔，是否定的信号 / 128
2. 上司拍拍你的肩膀，有何用意 / 130
3. 为什么上司每次开会前都整理桌子 / 132
4. 如何拒绝上司，但又不会得罪上司 / 135
5. 给上司提建议的四种心理博弈策略 / 138
6. 不慎得罪上司后的几种心理对策 / 141

八、想要有出色的业绩，不能不懂客户的心

1. 喝酒时捂着杯口的客户爱慕虚荣 / 146
2. 客户摘掉衣服上并不存在的“绒毛”，是不赞同你 / 149
3. 以忙为借口的客户在等你三顾茅庐 / 152
4. 对方脚尖踮起，表示愿意与你合作 / 154
5. 客户揉搓双手，你已经胜券在握 / 157
6. 引君入瓮，让客户跟着你的思路走 / 161
7. 十二种性格客户的推销攻心策略 / 164

九、想从基层升到中高层，察人用人很关键

1. 与同事保持安全的人际距离 / 170
2. 把烟头踩灭的同事不服输 / 173
3. 留意同事的鼻子，别轻易激怒他 / 176
4. 用人管人不能太主观 / 178
5. 名片印绰号的下属缺乏责任感 / 180
6. 眼睛滴溜转的下属阴险狡猾 / 183

第四部分 婚恋行为心理学

——看透男女那点心思，经营幸福的感情

幸福的婚姻靠经营。要获得甜蜜的爱情、牢靠的亲情，就要懂点男女之间的行为心理学，了解对方一举一动之间的心理变化，及时给对方贴心的呵护，并及时填补好感情的缝隙。

十、女人心不是海底针：解读女性的恋爱行为

1. 女性双手抱在胸前，代表拒绝你 / 186
2. 相亲时一脸无聊的女性外冷内热 / 189
3. 为什么女友只逛不买也很满足 / 191
4. 女友约会时舔嘴唇，是在诱惑你 / 194

5. 从女性的穿鞋习惯透视她的心 / 196

6. 女性拨弄头发的真正意图 / 198

十一、经营婚姻，要懂点夫妻行为心理学

1. 妻子对你唠叨个没完，是在缓解压力 / 200

2. 妻子的睡姿像婴儿，是缺乏安全感 / 203

3. 蒙头睡觉的丈夫，是个软弱的小怪兽 / 206

4. 妻子频繁发微信，是一种忧虑 / 208

5. 丈夫双手一摊，表示知道自己错了 / 210

6. 夫妻之间称呼变化背后的含义 / 212



第一部分 识人行为心理学

——读懂他人行为背后隐藏的秘密

一、洞察肢体语言行为，看人准到骨子里

嘴巴会撒谎，
但肢体语言不会。
一个人的内心活动再怎么掩饰，
也会通过面部表情泄露出来。
一个人有什么样的秉性、对你是敌是友，
也可以通过观察他的手势、
体态等身体行为辨别出来。



喜欢双手叉腰的人攻击性强



双手叉腰的人，已经做好防御，并准备进攻

“凭什么怀疑我？你有什么证据吗？请你说话放尊重点！”孙宏双手叉腰、头部微微向上扬，冲着对面的同事徐汇吼道。

徐汇见到孙宏这架势，知道他被激怒了，赶紧解释道：“你别误会，我不是那个意思，我只是……”

“好了，别解释了，解释就是掩饰，你什么意思我还不知道，就你那点小心思，我早看透了。别太把自己当回事，我可从来没怕过你，对我有什么不满你尽管放马过来！”孙宏见徐汇怕自己，趁势放出狠话，想震慑一下他。

“嗨，你还越说越带劲、越扯越远了啊，这是干吗啊？是要干仗吗？”

说着，徐汇不知不觉地把一只手叉在腰上，另一手指着孙宏。

在这个事例中，两个人都双手叉腰，准备大吵一架。在吵架的场合，双手叉腰的动作很常见，这是一个世界通用的身体姿势，它传递出来的是随时准备发起攻击的信号。

从生理的角度来讲，两手叉腰可以扩大自己的身体空间。同时，双手向外突出，就像屋脊一样，可以防止别人靠近或穿行于自己的领地，起到震慑人心的作用。

当你与客户交谈时，如果见到客户双手叉腰，那就要小心了，想一想，自己是不是说错了话，惹对方生气了，抑或是对方不欢迎你的到来。如果你不反思这些问题，还一如既往地高谈阔论，就会进一步遭到客户的反感，这样只会让客户拒你于千里之外。

虽然双手叉腰的动作看似很强势，但很多时候，做出这个动作的人，只是在试探对方，想掂量掂量对方的分量，并不会真的产生面对面的冲突。

而且，如果两手叉腰的同时，两腿显得非常轻松，自然地站立，反而是一种友好的表示。另外，男人在女人面前做出双手叉腰的姿势，是为了显示自己的自信和男子汉气概。

在观察双手叉腰这个动作时，我们还应注意观察当事人的其他身体姿态，充分结合起来加以分析。

（1）两手叉腰，双脚分开略比肩宽而站立

这个动作让当事人的整个身体显得膨胀，表现出一种霸气和自信，是心理上有优势的信号。做出这个动作的人，往往存在潜在的攻击性。如果再加上脚尖拍打地面的动作，则暗示着领导力和权威。

（2）两手叉腰，外套的扣子松开，顺势把外套的下摆带到臀部

这个动作带有明显的挑衅意味，当事人故意把胸脯露出来给对方看，表明他毫不畏惧对方。相反，两手叉腰时，如果外套是紧紧扣着的，则表明当事人有点畏惧对方，但为什么又要强装出攻击性呢？很简单，他不想让对方知道自己怕了。



当然，外套的扣子是松开的还是紧扣着的，与当事人所处的环境、天气、温度等也有关系，因此，不能绝对地根据外套的扣子是开着的还是扣着的来武断地看人。

（3）双手变双拳，叉在腰部，两脚均匀地分开，挺拔站立

这个动作传递出来的攻击气息比双手叉腰更加强烈。

（4）单手叉腰，另一只手指人

这个动作代表不满、愤怒，有时候也是挑衅的味道。做出这个动作的人，通常在心理上占据强势地位，对于对面的人毫不畏惧。

（5）双手放在臀部，双肘从身体两侧突出来

这个动作传递的意思是“离我远点儿”或“别跟我待在一起”，人类学家戴思蒙德·毛里斯称这个动作是一种“拒绝拥抱的姿势”。这个姿势与双手交叉一样，也是为了防止他人接近自己，侵犯自己的领地。


2.

喜欢做尖塔手势的人充满自信



做出尖塔式手势的人，对自己充满自信

在某次中国象棋比赛中，轮到黑方选手时，黑方选手经过思考，将右手伸向“马”上，准备退守。这时，他发现红方选手略有些轻松地向后靠在了椅背上，同时做出了尖塔形的手势。黑方选手注意到对手这个动作后，马上收回即将触动“马”的手指，然后，用事先想好的另一招——改走“车”进攻。

这时，黑方选手发现红方选手立刻换了姿势，做出双手紧握的动作。见此状况，黑方选手心里有底了，他知道红方选手忌惮自己这一步棋，接下来应该抓住机会，大举进攻，拿下比赛。

为什么黑方选手见到红方选手做出尖塔手势后，马上改变策略了呢？