



# 微行为 心理学

张卉妍 连山 编著

Microbehavior  
Psychology

 吉林出版集团股份有限公司



# 微行为 心理学

张卉妍 连山  
编著



吉林出版集团股份有限公司

版权所有 侵权必究

图书在版编目 ( CIP ) 数据

微行为心理学 / 张卉妍, 连山编著. — 长春: 吉林出版集团股份有限公司, 2018.11

ISBN 978-7-5581-5911-4

I. ①微… II. ①张… ②连… III. ①行为主义-心理学-通俗读物 IV. ① B84-063

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2018 ) 第 244395 号

WEIXINGWEI XINLIXUE

微行为心理学

编 著: 张卉妍 连 山

出版策划: 孙 昶

项目统筹: 孔庆梅

责任编辑: 孙骏骅

装帧设计: 韩立强

出 版: 吉林出版集团股份有限公司  
( 长春市人民大街 4646 号, 邮政编码: 130021 )

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司  
( <http://shop34896900.taobao.com> )

电 话: 总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728 / 85671730

印 刷: 天津海德伟业印务有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 8

字 数: 165 千字

版 次: 2018 年 11 月第 1 版

印 次: 2018 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5581-5911-4

定 价: 38.00 元

印装错误请与承印厂联系 电话: 022-82638777

此为试读, 需要完整PDF请访问: [www.ertongbook.com](http://www.ertongbook.com)

俗话说：“人心难测。”看破人心之所以不容易，是因为有人善于隐藏心迹，以假象去迷惑他人，并使他人形成错误的印象。

微行为是心理学的重要研究内容之一，它是人类经过长期进化而产生的本能反应，能折射出一个人内心的真实意图。微行为作为人类的一种本能，不受思想的控制，不以人的意志为转移。在生活中，微行为无处不在，如果我们错误地理解微行为的含义，就会对交流对象的意图做出错误的判断。

人生如同一场博弈，如果能在你来我往的较量中读懂对手的微行为，就等于为成功增添了砝码。本书从身体小动作、个人小习惯等方面入手，选取了日常生活中较为常见，也是比较容易被忽视的微行为，大到感情层面的爱的微动作，小到眉毛、眼睛、嘴巴、脖子等的微行为，以科学的语言和精准的插图进行剖析，全面而细致，让你能够从一闪而过的微行为里发现有价值的信息，一眼看透微行为背后的秘密。

生活中，你是否因为不了解他人的真实想法，而让自己的人际关系陷入尴尬局面？情场上，你是否因为不了解对方的真实感受，而使内心遭受折磨？生意谈判时，你是否因为不了解对手的心理，而使谈判陷入僵局？职场中，你是否因为读不懂上司的心声，而使工作举步维艰……其实，改变困境，只需要掌握微行为的实质，看透他人微行为背后的真相。

知己知彼方能百战不殆，本书让你在看清他人微行为的同时了解自己的行为习惯，轻轻松松做到知人知面又知心，掌握人际交往的主动权，少走弯路，迈向成功，收获幸福。

## 第一章 暴露个人性格的小动作

<b>PART 1 看穿着打扮，就能知道他是什么样的人 .....</b>	<b>2</b>
穿迷你短裙的女人对自己的身材信心满满 .....	2
追求同一名牌的人大多是完美主义者 .....	3
不同的居家穿着反映不同的心理 .....	5
不同的鞋子反映不同的内心 .....	7
衣饰越花哨，表现欲越强 .....	9
首饰具有强烈的自我表现意味 .....	11
以短发示人的女人对自己的容貌比较自信 .....	13
<b>PART 2 兴趣爱好千差万别？都是性格在主导 .....</b>	<b>15</b>
对乡村音乐情有独钟的人多感性敏感 .....	15

喜欢冬泳的人有超强的意志力 .....	16
喜欢垂钓的人多与世无争 .....	18
喜欢凭着自己的感觉烹饪的人大多比较善变 .....	19
喜欢谈话节目的人往往思维缜密 .....	21
热衷于阅读时尚杂志的人大多从众性强 .....	23
<b>PART 3 简单接触，就能知道他是内向还是外向 .....</b>	<b>25</b>
喜欢在饭店谈公事的人比较大胆 .....	25
热衷于当介绍人的人爱表现自己的能力 .....	26
初次见面就喜欢身体接触的人过于自信 .....	28
对陌生人微笑的人多是开朗大方的社交专家 .....	30
喜欢和老实人为伍的人性格多愁善感 .....	31
发信息时喜欢使用表情符号的人做事谨小慎微 .....	33
<b>PART 4 言谈举止，最能看透一个人 .....</b>	<b>35</b>
在网上发表恶意言语的人心理不成熟 .....	35
说话时身体动作夸张的人控制欲强 .....	36
口头禅消极的人习惯自我防御 .....	38
以“本来是想那么做的”为理由的人自尊心强 .....	41
总拿“常识”说事的人大多以自我为中心 .....	42
总打断别人讲话的人爱自我表现 .....	44
强求别人应邀的人自私而虚荣 .....	46
<b>PART 5 都是生活细节？别人已经对你做了无声点评 .....</b>	<b>48</b>
把房间装饰成粉色调的女性渴望十全十美 .....	48

喜欢在办公室摆放花卉并悉心照料的人体贴而好客 .....	50
下班后的桌子可以看出一个人心情转换的能力 .....	51
喜欢在家喝酒的人非常守家 .....	53
经常以手托腮的人爱幻想 .....	55
付款时提前把钱准备好的人过于在意别人对自己的看法 .....	56
在自动扶梯上还要自己上楼梯是一种竞争意识的体现 .....	58
点菜犹豫不决的人缺乏决断力 .....	60
付账速度很快的人怕被人看不起 .....	62
用眼角看人的人要么傲慢要么有社交恐惧症 .....	64
每当落座时都整理仪表的人自我感觉良好 .....	65
列席会议时抬头倾听的人认真顺从 .....	66
站立时靠在门框上的人自我评价很高并且野心勃勃 .....	67
走路常回头的人心胸狭窄 .....	68
走路快的人比较能干 .....	69
边走路边摸头发的人自恋 .....	70

## 第二章 暴露个人好恶的小动作

<b>PART 1 他是否重视你？看他的表情和姿势 .....</b>	<b>72</b>
冷笑即蔑视 .....	72
轻视时会不自觉地皱眉头 .....	73
随意的坐姿传达的是对你的轻视 .....	74

不雅的站姿含轻视意味 .....	76
表示劝退的肢体语言传达着轻视 .....	77
会面中坐姿端正表示重视 .....	78
受邀坐主位表示被重视 .....	79
<b>PART 2 他不想理你 / 他对你很满意 .....</b>	<b>81</b>
抿嘴微笑：温柔的拒绝 .....	81
伸展躯干捍卫个人空间 .....	82
双手插兜，拉开距离 .....	86
交叉双臂建立防线 .....	88
延长眨眼时间是不感兴趣的信号 .....	89
头部微倾表示信任和顺从 .....	91
托盘式注视表明仰慕对方 .....	93
频频点头表明“请继续说” .....	94
<b>PART 3 收到过这些信号吗？他对你有意思哦 .....</b>	<b>96</b>
斜瞄式微笑是女性对你有意思的暗示 .....	96
喜欢模仿对方表明已陷入爱河 .....	97
看她时她会羞涩很可能是她看上你了 .....	98
允许靠近表明喜欢你 .....	99
爱屋及乌是一种爱 .....	101
喝醉后的电话表明你在他心目中的位置 .....	102
信息频繁表明非常在乎你 .....	103
想要一起旅行或度假是一种爱的暗示 .....	105

对你忽近忽远也是一种信号 .....	106
看似不经意的触碰可能是希望关系更进一步 .....	107

### 第三章 暴露真实想法的小动作

#### PART 1 这些话和行为，可没你想的那么简单 .....

握手时一直盯着你的人，心里想要战胜你 .....	110
从对方等你时的姿态看出他对你的态度 .....	111
其实他没在听你说话 .....	113
做事前强调不利条件，是为了减少挫败感 .....	115
“吃不到葡萄说葡萄酸”是自我安慰 .....	117
直言自己长胖了的人期待你的否定回答 .....	120
挑剔是为了得到奉承 .....	122
说“不打算找借口”的人不会真诚道歉 .....	123
谈话陷入僵局时玩弄手指代表紧张 .....	124
语速比平常快往往表明很愧疚 .....	125
习惯性皱眉的人，有感性诉求 .....	127
眼球向左上方转动表明在回忆画面 .....	128
平静之中可能隐藏着悲伤 .....	129
超过1秒的惊奇表情是装出来的 .....	131

#### PART 2 这些妆饰细节，全都别有深意 .....

佩戴首饰的部位是希望别人注意的部位 .....	133
-------------------------	-----

突然变换发型的人想要以全新的心境面对生活 .....	134
领带风格显示出想要别人怎么看自己 .....	136
戴墨镜是想隐藏自己 .....	138
女人的口红是亲近度的指标 .....	139
<b>PART 3 这些无声的“语言”，暴露了他的真实想法 ...</b>	<b>142</b>
紧握双手传达的是一种挫败感 .....	142
下意识地扬眉表示注意或赞扬 .....	144
摩擦前额表明遇到了困扰 .....	146
指尖相碰，一切尽在掌握之中 .....	148
想逃离时，身体会不自觉地抖动 .....	149
搓手表明非常期待 .....	150
姿势微微调整表明内心不安 .....	151
躯干倾斜就是要逃离 .....	153

## 第四章 暴露情绪波动的小动作

<b>PART 1 紧张会让他举止不自然 .....</b>	<b>156</b>
瞳孔扩张预示着好的开端 .....	156
边踱步边抽烟的人，内心在斗争 .....	157
抚摸下巴表示思考与判断 .....	159
东张西望往往是内心不安的表现 .....	160
紧张时会眨眼频繁 .....	161

非病态的手部颤抖是紧张或激动导致的 .....	162
搓腿表明内心焦虑 .....	164
抖腿和踢腿都是紧张焦虑的表现 .....	165
声音改变是怯场的表现 .....	167
<b>PART 2 看清楚，他正承受着压力 .....</b>	<b>169</b>
负面刺激导致的表情冻结 .....	169
压力之下的呼吸控制 .....	171
压力使腿部动作减少 .....	172
用力挤压嘴唇表明感受到了极大的压力 .....	174
遇到压力时的双脚相扣 .....	175
张大嘴巴吸气释放压力 .....	177
<b>PART 3 小心！你要把他惹怒了 .....</b>	<b>179</b>
握紧双拳是典型的武装姿势 .....	179
扇动鼻翼表明不满 .....	181
眼神异常犀利也是愤怒的体现 .....	181
嘴唇紧绷表示愤怒 .....	182
越愤怒，双臂抱得越紧 .....	183
<b>第五章 暴露身份地位的小动作</b>	
<b>PART 1 强势还是弱势，一眼便可看透 .....</b>	<b>186</b>
主动移开视线的人可能更加强势 .....	186

弱势的一方移开视线是为了躲避 .....	187
由上而下地打量是强势的表现 .....	188
由下而上地注视是出于尊敬 .....	189
压低的眉毛会透出威严 .....	190
叉开双腿的强势站姿 .....	191
将手搭在椅子扶手上的坐姿是强势的表现 .....	192
<b>PART 2 不同的身份，不同的行为举止 .....</b>	<b>194</b>
双手叉腰是捍卫领地的表示 .....	194
手撑桌面是为了获得主导权 .....	195
张开的手臂表现的是一种积极主动的心态 .....	196
地位高的人肢体动作少 .....	197
照相时总是站在别人旁边的人遇事不会自己做主 .....	198

## 第六章 自我保护和自我掩饰的小动作

<b>PART 1 这些下意识的反应，是出于自我保护 .....</b>	<b>202</b>
公共场合中的下意识自我保护动作 .....	202
弯腰低头是一种平息攻击的方式 .....	206
阻断行为是出于自我保护 .....	207
揉捏鼻子是为了释放压力 .....	208
抚摸颈部是为了寻求安全感 .....	210
自我安慰的拥抱 .....	211

吹口哨的自我安慰效应 .....	213
闭上眼睛是一种彻底的视觉安慰 .....	214
玩弄小物品是为了让自己放松神经 .....	215
咬指甲是一种自我安慰方式 .....	216
乱发泄也是一种自我保护 .....	217
边打电话边信手涂鸦是为了缓解心中的紧张感 .....	219
自言自语多半是心中焦虑 .....	221
<b>PART 2 教你看透说谎者的嘴脸 .....</b>	<b>223</b>
说谎的人可能会减少面部动作和身体语言 .....	223
说谎时最常见的四种手势 .....	225
大多数骗子其实会直视你的眼睛 .....	227
谎言也有套路 .....	229
说谎者都是“记忆专家” .....	231
说谎者总是使用相同的数字，或是同一个数字的倍数 .....	234
被提问后迅速转移话题的人多半有问题 .....	236

| 第一章 |

暴露个人性格的小动作



## PART 1

# 看穿着打扮，就能知道他是什么样的人

## 穿迷你短裙的女人对自己的身材信心满满

在“没有最瘦，只有更瘦”的审美风潮长盛不衰的现代，无论是欧美超模，还是日韩小清新，全世界走红的基本都是“纤细”的美女。没有一点肥肉的她们自然敢挑战曲线毕露的衣服，尤其是一穿上迷你短裙，美好的身材尽现。

当然，民间也到处有身着迷你短裙、身材窈窕的美女。春天还没过完，她们就迫不及待地露出自己纤细的长腿了。这些女人对自己的身材很有信心，自我表现欲强，总是生怕别人没看到苗条的自己。信心满满的她们，究竟有着怎样的性格呢？

据有关学者研究，任何人都有自己与外界隔绝的感觉，这种隔绝的感觉称为“身体形象界限”。最基本的界限是皮肤，穿着衣服之后，衣服也变成了界限，所以衣服也被称为“第二层皮

肤”。随着衣服和皮肤的贴合程度增强，界限感就会随之增强，所以，那些穿着贴身迷你短裙的女人，看上去到处散发着女人味，其实有更强的界限感。她们换下这样的衣服后，可能会出现不安的感觉。

而那些不考虑凸显身材而穿着宽松舒适服装的人，界限感会相对弱一点，他们一方面能稳守自己的价值观，另一方面也能有良好的

人际关系。至于界限感极弱的人，他们则很难感觉到自己和他人的不同，也很难掌握与他人间的距离，因而总是觉得不安，也不善于和人交往。



## 追求同一名牌的人大多是完美主义者

现在有很多人