

微动作 密码

心理专家教你看穿行为背后的秘密

婚恋交友、职场往来、销售谈判、闲谈聊天
与人打交道，你就不能不懂微动作密码 | 古墨清 编著

Micro-motion



婴儿吃手是自己对饥饿情绪的宣泄，成人吃手是内心不安情绪的表现，二者之间一脉相连。



不同的握手姿势，往往意味着不同的心理活动。



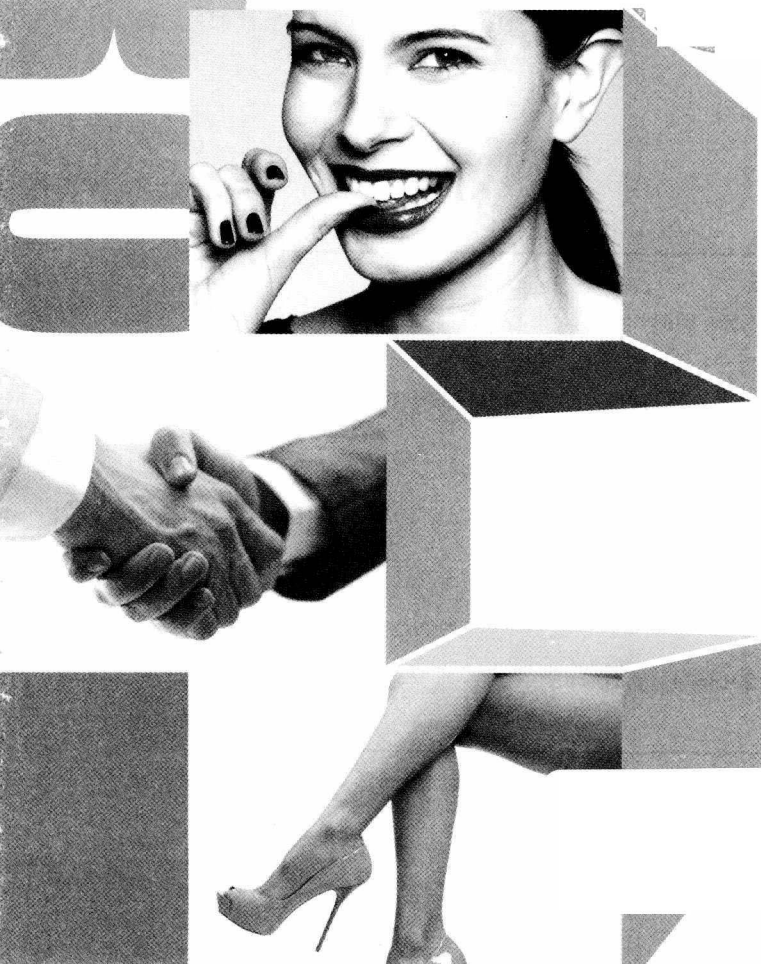
经常做这个动作的人很自信，并喜欢去否定别人，因为交叠的双腿是封闭自我的表现。

微动作密码

心理专家教你看穿行为背后的秘密

Micro-motion

古墨清 编著



版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

微动作密码：心理专家教你看穿行为背后的秘密/古墨清编著. ——北京：北京理工大学出版社，2013.4

ISBN 978-7-5640-7119-6

I. ①微… II. ①古… III. ①动作心理学—通俗读物 IV. ①B84-069

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第310698号

出版发行/北京理工大学出版社

社 址/北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编/100081

电 话/(010) 68914775 (办公室) 68944990 (批销中心) 68911084 (读者服务部)

网 址/<http://www.bitpress.com.cn>

经 销/全国各地新华书店

印 刷/北京泽宇印刷有限公司

开 本/710毫米×1000毫米 1/16

印 张/16

字 数/190千字

版 次/2013年4月第1版 2013年4月第1次印刷

责任校对/周瑞红

定 价/32.00元

责任印制/边心超

图书出现印装质量问题，本社负责调换

美国科学家提供的数据显示，一般人一天传递的非语言信息（绝大多数为身体信息）是语言信息的5倍多。在人际交往中，学习解读他人的身体语言，不仅能让我们更加准确地明白他人控制和操纵事物的方法，而且还可以令我们更加关心和留意他人的感受和情绪，促进自身的交际能力。可以说，“读心术”是我们获得更具生存优势的最佳武器！

那么，怎样才能做到“读懂人心”？很简单，因为人人都可以成为微动作专家！

当孩子低着头，不敢直视我们的眼睛时，我们会明显感觉到他在说谎；
当情人一反常态，语言跟身体动作不协调时，我们会猜测他有事隐瞒；
当朋友跟我们说话心不在焉、答非所问时，我们会判定他最近有心事；
当同事有意避开我们时，直觉会告诉我们：某些不知道的事正在发生；
.....

从这种种的情景中不难发现，很多人都懂得“读心术”，具备解读身体语言的能力与成为身体语言专家的能力，但大多数人往往没有意识到这一点。在面对自己熟悉的人或事时，我们的“第六感”往往会十分准确，而在跟陌生人交往的过程中，我们的解读能力可能会稍逊一筹。其实，倘若能借助一些解读微动作的技巧，我们便可以获得对方更丰富、更准确的信息！

很多时候，我们并非看不出他人的“异样”，只是我们无法确定其所代

表的含义，如在谈判之时，当对方突然双手交叉于胸前，我们知道他的内心已产生了变化，却始终参不透他的具体想法。此时，我们需要的就是解读身体语言的技巧，所谓“知己知彼，百战不殆”，实际上，熟悉与陌生是我们透视人心最大的阻碍，这里所指的“熟悉”，包括我们对人或事、对身体语言的了解程度。

若想做到这一点，我们除了要每天坚持抽出一些时间来观察别人，认真地学习和研究人们的每一个动作和表情，并有意识地观察自己的姿势，对自身的身体语言获得一种更深入的认识，还必须逐一分析身体语言的各种组成部分，学会剖析每一个微动作的隐藏含义，以掌握破解身体语言密码的规律。显然，这是一项艰巨的任务，即便我们有心去学习、研究，也不知该从何入手。

正是基于这一点，本书才应运而生，其宗旨是帮助读者提升识别与解读身体语言的技巧，让大家迅速成为一位解读高手。本书从头部、肩部、手部、脚部、身姿、肢体、习惯等多方面入手，从科学的角度去诠释每个微动作，以细腻的文字去深入剖析微动作，用身边的实例去引导读者理解微动作，只为能令每位读者都具有一双“透视眼”，一眼分清朋友还是敌人、看透虚情还是假意！

相信，通过对本书的参阅，将能培养出读者非同一般的洞察力，使读者可以更深入地认识自己与他人的微妙关系，学习到人际交往中的另一种沟通技巧，从而轻松成为一名“微动作专家”，更加彻底地了解他人、透彻地认识自己，获得一种比其他人更具优势的生存技巧，最终在生活和事业上取得更多的成功！

第一章 我们的身体随时都在“出卖”我们的内心

我们的身体无时无刻不在运动：开心时会手舞足蹈；伤心时会低头哭泣；激动时会张大嘴巴；愤怒时会紧握拳头；思考时会手扶额头；即便是入睡时，也会下意识地保持固定的姿势……也许，有人认为这只是人类毫无意义的某种习惯，殊不知，正是这些不经意的身体动作，随时都在“出卖”我们的内心！

语言陷阱无处不在，微动作却很难说谎 // 002

那些身体上的语言，你“听”见了吗？ // 005

不容忽视的“传递员”——身体语言 // 009

微动作也许是最好的沟通方式 // 012

了解身体语言的基础 // 015

相同的动作不同的文化 // 018

身体语言也有戒条 // 022

第二章 解读眼睛蕴藏的千言万语

眼睛是泄露秘密的窗口，亦是影射内心的一面镜子，因此，在面对面的交流中，即便是转瞬即逝的眼部小动作，如眼球的转动、眼皮的开合、视线的转移速度甚至方向，也时刻在传递内心的讯息，而透过这扇小窗户，我们往往能听见“千言万语”！

别忽视能反射内心的“心灵之窗” // 028

探究眼珠转动背后的人性秘密 // 032

被瞳孔“出卖”的潜意识情绪 // 034

揣摩注视包含的“心意” // 037

解密那些“眨”出的心机 // 040

陌生人透露的眼神讯息 // 042

第三章 头部语言的“游戏”规则

头是身体中最聪明、机智的部位，同时也是身体语言的重要表达途径，据研究表明，仅人类触摸头部的动作就达到了650余种，可想而知头部的其他动作何其之多。那么，我们怎么样才能破解这些成百上千的头部动作呢？答案非常简单，只需要熟悉头部语言的“游戏”规则即可！

口不应心时，会下意识地摇头否认 // 048

倾斜头部表明内心的舒适 // 050

摩擦前额意味着举棋不定 // 053

倾听眉宇间的“私语” // 055

鼻子在传达多重信号 // 058

触摸下巴含义多多 // 061

如何看懂不经意的“唇语” // 064

摸耳朵也在泄露内心的秘密 // 067

拍击头部不仅仅是恍然大悟 // 069

第四章 观其“肩”从而知其心

在身体语言中，肩部出现的频率非常高，无论人们是站立、端坐的身姿，还是低头、后仰的举动，往往都会伴随着肩部的运动。由此可见，肩膀的身体语言丰富程度并不逊色于其他部位，我们只需仔细观察这个部位，就可以得知人们的内心，如紧缩代表自卑，后倾表示自信，前倾表达疑惑等。

耸肩的动作往往表示屈从 // 074

肩部紧缩往往代表自卑 // 076

肩膀姿势蕴藏的真性情 // 079

触摸他人肩膀说明什么 // 081

掩盖颈部是不安的表现 // 084

第五章 嘴上花言巧语，手却泄露了秘密

很多时候，人们出于某种目的会刻意隐瞒真实想法，如欺骗感情、骗取信任、诈骗金钱等。然而，就算我们嘴上的花言巧语再多，手都会不知不觉泄露撒谎者的秘密，因为手部动作不像面部表情经常会加以伪装，即使我们没什么事情要做，手也会不自觉地动起来，正是这些不经意的小动作，暴露了人们内心的想法。

握手时会泄露的秘密 // 088

交谈时用手摸脖子是在撒谎 // 091

摩挲手背是一种自我安慰 // 093

展示自信时的指尖动作 // 096

不自信时的指尖动作 // 098

手部颤抖是感受到了紧张 // 101

表达丰富情感的大拇指 // 103

紧握的双手在宣泄什么 // 106

破解手掌姿势的翻云覆雨 // 109

第六章 体察腿脚之间的“轻声细语”

腿脚处于身体的下部，也被称为下肢，由于人的眼睛高高在上，对它们投注的目光往往十分有限，但这并没有熄灭腿脚做动作的“欲望”，如人们常常会做出双腿交叉、双腿交叠、双脚叉开、双脚紧锁等动作，而且，这些举动在很多情况下，还真实地展现了一个人的情绪、欲求、个性等丰富内涵。所以，在任何时候，都不要忽视了腿脚之间的“轻声细语”。

双腿交叉往往是舒适的表现 // 114

双腿交叠表达了否定的态度 // 117

双脚叉开是在捍卫自己的领地 // 119

双脚紧靠表明内心不安 // 122

双脚抖动是因为心绪不宁 // 124

腿脚轻摇代表不耐烦 // 127

脚尖转向表示想要离开 // 129

“反重力脚”的不同解读 // 132

第七章 身姿喜欢“实话实说”

那些生活中看似简单的身体姿势，不但能显示一个人的精神风貌，而且，还蕴涵了某些个性信息，更重要的是，大部分身体姿势的活动范围都比较大，很容易辨识，所以，要想了解某个人，不妨从熟悉的身姿入手，因为它们常常喜欢“实话实说”。

腹侧的否决与前置 // 136

走姿会说明很多问题 // 138

叉腰能表现出控制欲 // 141

西部牛仔动作别有深意 // 144

慌乱的身姿是识“谎”的契机 // 147

不同的起跑者姿势代表不同含义 // 150

封闭式的身姿代表内心的封闭 // 152

不安的坐姿往往是撒谎的标志 // 155

隐藏在睡姿中的本性 // 157

第八章 当心！肢体之间常常在说“悄悄话”

人与人之间的交流，除了口头表达之外，最常用的就是肢体动作，如表达爱意的拥抱、表示兴趣的脚尖指向、表明拒绝靠近的双臂交叉等，这些肢体之间的“悄悄话”，往往会不受大脑的控制，总喜欢随心而“动”，倘若我们没有听懂它们说的这些“悄悄话”，就会在社交时碰壁，甚至是招人厌恶。

社交场合，我们需要空间 // 162

揭露手臂伪装的“谎言” // 165

多人聊天，身体的方向代表了心的方向 // 168

对面而坐时，腿部动作表明了亲密的程度 // 170

保持“一臂”的距离 // 172

目光的“落脚点”意味深长 // 175

交谈时，身体懈怠是拒绝的信号 // 179

抚摸腿部是爱意的传达 // 181

第九章 习惯动作是最大的泄密者

心理学家莱恩德曾说过：“人们日常做出的各种习惯动作，实际反映了客观情况与他们性格间的一种特殊对应变化关系。”虽然人们的习惯大多难以觉察，却没有受主观意识的控制，是他们真实性格、爱憎的体现，而且，一旦某人养成了一种习惯，往往很难在短时间内根除，一种既无法掩饰，又不能改变的动作，显然，最大“泄密者”的位置非它莫属了。

双腿与双脚一同摆动往往是快乐的表现 // 186

如何解读限制性手臂动作 // 188

电话旁的小动作暴露心迹 // 190

“以行观人”的秘密 // 193

那些上半身的决策性提示 // 195

触摸嘴唇的习惯表示什么 // 198

第十章 他与她的真心，你看得懂吗

一直以来，人们对于两性关系非常重视，据《纽约时报》统计，全世界男女在学习两性关系方面的资金投入高达数十亿美元。不可否认，再坚强的人在面对感情时也会脆弱，所以，人们才费尽心思想看懂对方的心，而男女最初大都是在身体语言的推动下，才建立了恋爱的关系，如果我们想第一时间了解异性的想法，就应当从身体语言开始，在观察的基础上去洞悉对方的内心。

颈部自我安慰，男女表现不同 // 204

他与她不同的躯体保护动作 // 206

恋爱时的腿部姿势 // 209

男女的示爱动作知道多少 // 212

男人说话时揉鼻子是对说谎的掩饰 // 214

与心仪的他相遇，女人会不自觉地低下头 // 216

解密“眼神交会”的情意 // 219

这样做，表示她对你有意思 // 221

第十一章 嘘，秘密全在日常微动作上

人们常喜欢观察显而易见的身体举动，殊不知，小动作里往往隐藏着大玄机，生活中那些不经意的小动作或小习惯，往往更能反映一个人的内心，因为它们都是在无意识的状态下发生的，并且，人们也不需要在这别人不知道的事情上弄虚作假。而通过观察这些生活中的小动作，不但可以将对方看透，也能把自己看透，让我们的人际交往更加轻松、随意、其乐融融！

握酒杯方式中透露的人性 // 226

饮食习惯能揭示性格特征 // 229

座位中的玄机不容忽视 // 232

喝水动作显现出的心理状态 // 234

刷牙姿势里的心灵密码 // 236

看电视的动作蕴藏着无限信息 // 238

睡前，不同习惯有不同性情 // 240

签名也是性情的“告密者” // 242

第一章 我们的身体随时都在『出卖』 我们的内心

Chapter 1

我们的身体无时无刻不在运动：开心时会手舞足蹈；伤心时会低头哭泣；激动时会张大嘴巴；愤怒时会紧握拳头；思考时会手扶额头；即便是入睡时，也会下意识地保持固定的姿势……也许，有人认为这只是人类毫无意义的某种习惯，殊不知，正是这些不经意的身体动作，随时都在『出卖』我们的内心！

语言陷阱无处不在，微动作却很难说谎

语言是人类沟通的重要途径，亦是人际交往的重要手段，但在种种因素的干扰之下，语言有时却成为了人们掩盖事实的利器，甚至还让某些不法分子有机可乘，利用语言陷阱来引诱我们上钩。如骗子在盗取我们亲友的手机后，就会以亲友的名义告诉我们，“他”在外地不幸遭遇车祸，目前急需一笔手术费或住院费等，如果我们相信这是事实，便会掉入骗子的语言陷阱之中！

实际上，语言陷阱无处不在，无论是朋友之间、亲人之间，还是同事之间、上下属之间都会产生谎言。对此，并非束手无策，我们可以从微动作中破解这些谎言，如当我们询问某同事的年终奖时，他回答“还不是跟去年一样”，然而，他在说话的同时，不自觉地避开了我们的目光。此时，“避开目光”就是他说谎的标志，其实“他今年的年终奖有所提升，并且不想告诉我们这件事”。

从上面的案例中，我们不难发现尽管语言有陷阱，微动作却很难说谎！

当今社会，随着人际交往的重要性不断攀升，人们越来越注意自己的语言表达，为了迎合对方的需要，即便是口不应心的话语，也能够毫不犹豫地脱口而出，此时，我们应当将目光投向另一种语言——身体语言。其实，语言只是信息传递的一部分，若想从他人身上获得准确的信息，就必须重视身体语言。

身体语言为什么极难伪装？心理学家给出了答案：当一个人的大脑进行某种思维活动时，大脑会支配身体的各个部位发出各种细微信号，这是人类无法控制的举止，而且也是难以意识到的行为。当人们做出一种伪装

的手势时，言语和非语言行为就会出现矛盾，甚至两者所表示的意思会完全不同。事实上，研究者认为：信息传播渠道的可靠性与对它的自觉控制力成反比变化。

例如，书面语言需要时间的推敲与修改，故而是可信度最低的传播渠道，亦是最易撒谎的一种方式；口语需要斟酌与修改的时间相对较少些，尽管它也有足够的余地让人撒谎，但自觉控制的机会却少一些，所以其可靠程度比书面语稍高；而身体语言常常是无意之举，最不受意识的控制，有时甚至完全在不自觉地情况下就露出了真相，因此，它所传达出的信息可靠性最大。



鼻子和嘴巴挤到了一块，两道眉毛也打上了结，生活中类似这样的表情多为无法言明的尴尬表现。

而另一方面口头语言也存在着缺陷。口语产生于人类的劳作之时，在数千年的进化中才得以形成规律，可见语言并非天生，而是通过后天的不断学习，才能逐渐掌握的一种能力。既然需要学习，那么势必会造成优劣之分，于是，这便导致了语言在使用过程中的不足，并且为语言高手铺设陷阱留下了一条后路。

很多时候，人们由于某种原因想隐藏内心的想法，或者刻意歪曲内心的真实想法时，谎言便应运而生了。然而，即使人们从口中表达了所谓的“真相”，但不自觉地小动作也会出卖自己，说出事实。由此可见，只要我们仔细观察别人不经意的微动作，便能绕开语言陷阱，直接洞悉对方的内心！

生活中，人们往往只关注那些危害自身利益的谎言，而忽略了自己身边的“小陷阱”，殊不知，正是这些令我们看不清别人的内心，阻碍着我们跟他人的更进一步交往，这里为大家列举几个语言陷阱的事例，以促进交际能力的提升。

面部表情过于丰富是尴尬的表现

所谓面部表情过于丰富，是指眉毛、鼻子、嘴巴一起动了起来，如当我们穿着新买的衣服问好友“漂亮吗”时，好友虽然回答“还不错，挺好”，但鼻子和嘴巴却挤到了一块，两道眉毛也打上了结，这些表情说明好友已经尴尬了，并没有讲出自己的心里话，他觉得我们跟这身衣服很不配，但为了不打击我们的自信，以及不影响我们的心情，迫于无奈才说“好”。

此时，如果我们还一再询问朋友这个话题，很可能让朋友不得不选择落荒而逃，令他再也不敢跟我们讨论服装、购买服装，甚至不敢再单独去我们家拜访，因为朋友害怕这种尴尬的局面再次发生。所以，当我们发现朋友脸上出现过于丰富的表情时，就应当提起注意了。

转移目光或看地面是不认同的表现

这类表情在生活中十分常见，如老师跟某同学谈话时，当老师陈述完自己的观点，询问这位同学的意见时，他一边点头，一边转移自己的目光，

或目光斜视着地面不说话，这些都是他内心不认同的表现，很可能心里计划着谈话结束后，依然要按照自己的想法去做，绝不改变。



低头斜视地面，是心里另有想法或者自己并不同意对方说法的表现。做这种动作的人，也许正在想如何拒绝或者反驳你。

因此，当我们试图说服别人时，发现对方出现了这些小动作，就应当及时改变策略，从另一个角度去引导他，或者也可以暂时放弃说服对方，不再浪费自己的时间和精力，然后寻找下一个机会去获得对方的认可。