

人人都用心理学系列

能让你看透任何人的

贴身手册

微行为

小动作背后隐藏着什么？

【珍藏版】

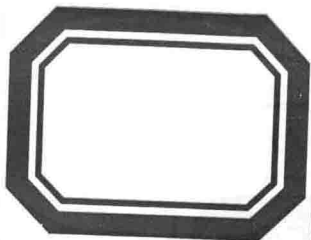
孙科炎 李国旗◎著

2013年度畅销书·精装珍藏

心理学专家解读肢体动作的秘密



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



都 用 心 理 学 系 列

能让你看透任何人的

——贴身手册——

微行为

小动作背后隐藏着什么？

【珍藏版】

孙科炎 李国旗◎著

2013年度畅销书·精装珍藏

心理学中你不知道的144个秘密



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

人的内心活动无论怎样掩饰，都会通过细微的肢体语言表现出来。这种肢体语言包括表情、动作两个方面。我们将之合称为“微行为”。这本书集合了大量心理学、行为科学的研究成果，包括体态语的解读方式以及相应的应对策略，让你准确把握对方的心理变化，轻松处理人际关系。

图书在版编目 (CIP) 数据

微行为：小动作背后隐藏着什么？：珍藏版 / 孙科炎，
李国旗著. —2 版. —北京：机械工业出版社，
2014.7

ISBN 978-7-111-47453-1

I. ①微… II. ①孙…②李… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 168313 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑：廖岩 责任编辑：廖岩 责任校对：舒莹
责任印制：李洋

北京市四季青双青印刷厂印刷

2014 年 8 月第 2 版 · 第 1 次印刷

148mm × 210mm · 8.125 印张 · 1 插页 · 187 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-47453-1

定价：32.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心：(010)88361066

教材网：<http://www.cmpedu.com>

销售一部：(010)68326294

机工官网：<http://www.cmpbook.com>

销售二部：(010)88379649

机工官博：<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线：(010)88379203

封面无防伪标均为盗版

再版前言

PREFACE

《微行为》第1版于2012年出版，至今已两年了。在这期间，我们收到不少读者的评价，有好的评价，也有一些批评性意见。我大体上做了个分类，好的评价集中认为，第1版的书内容很丰富，把心理学中关于肢体语言的研究成果进行了系统的整理，并以十分简单的方式呈现在读者面前。批评性的意见认为，第1版采用的碎片式阅读确实直接有效，但稍显凌乱，不容易看清整体。

就我个人的偏好来看，我更重视批评性意见，那是自我完善的一个途径。同时，我也认为读者的批评性意见言之凿凿，确实切中了第1版的要害。所以，谢谢你们。同样就我个人的偏好而言，我认为心理学是一门很精密的学科，虽然现阶段我们会发现心理学未必像生物学那么既精密，又庞杂、系统。但“精密”客观上正是心理学的追求，出于这一点，学习心理学最好的方式当然是系统地了解前因后果、来龙去脉了。

但是，有一些现实情况不容忽视：我们的时间是如此之紧张，空闲时间看起来也是如此之零碎，为了不给读者增加阅读的压力，而且做到即使翻开本书一分钟的时间也能开卷有益。我们就不得不

舍弃大部头的设计，给读者提供一些最精髓的、最核心的内容——这就是《微行为》这部书的特色所在。

当然，本书第2版较第1版还是作了较大的变动。其变动有二，一是将同类的“微行为”作了主题归类，二是对每个主题最关键的内容在每一章的开篇进行了系统的说明。这个说明是为了读者能够更好地结合自己的生活阅读这本书。

原则上，我们认为每个人多多少少懂得心理学是有益的，懂点身体语言心理学更是有必要的。这是因为，你总是会与人交往，而与人交往就要求你善于知人、懂人，善于识人。

生活是个大杂烩！在纷乱的人际关系中恰到好处地表现自己的行为，说该说的话，做该做的事，交可交的人……既看清他人，也得体地表现自己，我认为这些是基本的东西，希望你能够通过看这本书学到这些常识。

最后，祝读者朋友们个个好运！

孙科炎

第1版前言

PREFACE

一本你可以留在案头、枕边或者
公文包里随手翻阅的读心手册

我们曾在机械工业出版社出版过一本叫《读心术》的图书，是我们的工作伙伴徐耀武先生与我们合著的。《读心术》一书以科学、正统的方式，阐释了心理学对肢体语言的研究成果，后来社会上有很多版本的读心术陆续出版，但我们的那本书仍然以其权威和细致的内容获得了广大读者的认可。在这里，我们对读者们的支持表示衷心的感谢。

《微行为》一书，是在《读心术》的基础上重新整合、提炼，并补充内容而成的一本新书。本书的撰写和出版，是希望给读者提供一份更完整的清单，以便读者能够更全面、完整地掌握表情动作所传达的心理信号，并使其为己所用。

这两本书各有特色，前者重在理论框架的详细解读上提供行为释义，它从理论的角度对各种表情动作进行了深入的解读；而后者则突出简洁性和全面性，更方便读者阅读，也更方便读者在自己的生活中快速地使用。如果读者朋友们试图在两本书中选其一的话，

我们的建议是，如果你想了解“从行为解读心理”的来龙去脉和完整的说明，那么就选《读心术》，而如果你只想更快速地把握每一个动作的心理内涵，那么就选择《微行为》吧。两本书功能不同，也没有孰优孰劣之分。

确切地说，人的心理无论怎样掩饰，都会通过细微的肢体语言表现出来。这种肢体语言包括表情、动作两个方面。我们将之合称为“微行为”。这些“微行为”构成了本书主体内容。

在这里，有必要简要地说说这本书的一些特点，以便读者能够明白我们撰写本书的一些意图和期望。

(1) 每一个“微行为”都是相对独立的，可以单独加以运用。

我们并不想创造一本大部头的心理学著作，我们的出发点是为读者提供一份简明的清单，因而这本书在创作过程中遵循一个基本的原则：每一个微行为都相对独立，具有独立的价值点。

当然，这些点并不是零散的，而是有机地构成了肢体语言所涉及的几个主题，包括性格识别、谎言识别、心理距离判定等。为了能够更全面地总结“微行为”，我们广泛地吸纳了心理学和行为学肢体语言研究的成果。所以，对肢体语言感兴趣的读者朋友们，现在不需要去阅读大部头著作，这本简明的《微行为》即可提供全面的指导。

(2) 读者在本书中可以真正做到“开卷有益”，随时阅读随时有收获。

我们体谅读者的难处，在一个工作和生活节奏较快的环境中，我们只能用一些零散的时间快速地阅读一本书，要把一本书阅读完似乎是一件非常难的事。

为了克服这个问题，我们这本书并没有采用系统的论述和说

明，我们只是把原汁原味的“微行为”摆在读者面前，读者可以随时阅读，随时应用。换句话说，你可以把这本书放在你看得到的地方，随手翻阅，而不用担心有没读完的那种“遗憾”和负担，因为它是真正从“开卷有益”的角度为读者量身定制的。

(3) 我们的一切努力都是为了给读者提供更愉悦、更轻松的阅读体验。

另外，为了让一部分有兴趣、有意图系统了解微行为的读者朋友能够一览本书的全貌，我们在开篇提供了“微行为检索表”，这个表一方面可以提供单个微行为的检索，另一方面也可以让读者看到整体的框架。这样做是为了在不破坏单个“微行为”的独立性的基础上，提供一个系统认识本书的途径。当然，我们也挑选了一些重点内容配上了漫画插图。我们所有的努力，只有一个目的：让读者学有所获，而且获得更愉悦、更轻松的阅读体验。

希望我们的工作不负读者朋友的期望！

秘密 1 视线的秘密

无论对方的视线投向哪里，都有它特定的含义 // 001

说谎的人往往不敢直视别人的眼睛，因此，打算说谎或正在说谎的人，他们往往会用手摩擦眼睛的动作来下意识地挡住自己不自然的眼神。

秘密 2 瞳孔的秘密

瞳孔可以泄露人内心的情绪 // 009

瞳孔的扩张与收缩是人情绪变化的表现。当人们撒谎、愤怒、疼痛时会紧张，瞳孔就会扩大，兴奋情绪下也会如此。而在人们厌恶、疲倦、烦恼时瞳孔会缩小，沮丧和困乏时也会如此。

秘密3 眼球的秘密

不停转动的眼球也是泄露秘密的关键 // 015

当一个人在回忆画面时，他的眼球会转向上方。而眼球转向右上方和左上方又有不同的意思。眼睛转向右上，表明一个完整的画面正在大脑中成形。

秘密4 眼部动作的秘密

通过眼部动作，读懂对方内心的信号源！ // 021

眼帘总是低垂的人，对外界的事物兴致缺缺，不太关注。一般有这样动作的人可能个性较冷静、自私，常常只是为自己着想，而不去关心别人的事情。很多时候，眼帘低垂是一个很友好的举动，有轻蔑对方或是不关心对方之意。

秘密5 与眼镜相关的秘密

眼镜看起来像是一道屏障，其实也阻碍不了内心信息的流露！ // 027

在商务场合，眼镜象征着威严和权力，特别是一些有棱边的黑框眼镜。但是，无框眼镜或是镜框纤细的眼镜则不会给人留下威严的印象，这些人往往是在追求一种时尚感。

秘密6 眉头的秘密

眉梢有爱恨情仇，你能从中读懂多少？ // 033

皱眉动作：他此刻很焦虑不安！一个人因为对方的言辞而皱起眉头，大多是不耐烦、不悦、苦恼、焦虑等情绪所致。此时，可千万不要去触霉头。

秘密7 鼻子的秘密

鼻子动一动，内心是怎样的？ // 043

“撒谎会长鼻子”虽然是童话的说法，但撒谎确实会引发鼻子部位的血液流量增大，导致鼻子膨胀而产生刺痒的感觉。所以，撒谎时触摸鼻子也是常见的肢体动作。

秘密8 嘴巴的秘密

嘴巴的形状和动作能透露内心 // 049

当人们遮住嘴巴时，它传达的是“非礼勿言”的信号，这个动作的潜台词是：“不能让他看出我说了谎”或者“差点说出我的真心话”。

秘密9 下巴的秘密

下巴影响的不仅仅是容貌 // 061

一手托住下巴，眼神专注地看着说话者——这就是典型的边思考边倾听的姿势，据此你可以判断对方的内心状态。

秘密10 耳部行为的秘密

抓耳挠腮，你怎么了？ // 069

拉扯耳垂是在焦虑的时候常见的一个动作。

秘密 11 笑容的秘密

笑容，是真心还是假意？ // 075

如果一位女士在你说话的时候，保持这种微笑，你会想到什么？真实的答案是：对你表示尊敬，但对你说的话她往往不置可否。

秘密 12 脸部动作的秘密

脸是最容易泄露情绪的部位 // 083

压低眉毛的男士脸部，给人的感觉总体上是威严而且忧郁的，因而这种人给人的感觉也是非常认真的。

秘密 13 头部动作的秘密

摇头晃脑，意味无穷 // 91

低头、压低下巴的动作在很多工作、商务场合经常见到，它表示否定态度或者沮丧的情绪。

秘密 14 颈部动作的秘密

抓挠脖子代表不安 // 105

人们抓挠脖子一般是用食指抓挠脖子的侧面或者耳垂下方那块区域，而且食指运动的次数一般为五次左右。而这个动作代表的意思一般是对于所说话语的不确定或不安。

秘密 15 肩膀动作的秘密
耸肩膀代表了什么? // 113

笔直挺立的双肩给人以威严、正义的感觉，警察往往是该形象的代言人。

秘密 16 手臂动作的秘密
从手臂的动作读懂内心 // 119

与男士双手握臂紧抱胸前的姿势相比，女士的这个动作比较含蓄，但却最明显不过地发出了拒绝进一步接触的信号。

秘密 17 手部动作的秘密
一举手，一投足，都是秘密 // 131

这种姿势一般出现在非正式场合，而且这个姿势对他人的态度是无礼的，它表示：“我根本不想跟你说话。”在某些正式场合出现这样的情况，也表明对方非常强势，而且缺乏涵养。

秘密 18 手掌的秘密
翻手云，覆手雨 // 145

摊开手掌的潜台词：“相信我，我说的是实话。”

秘密 19 手势的秘密
手势是第一位的肢体语言 // 155

“OK”手势是将原本伸直的食指弯曲，顶住大拇指指尖，其他三根手指自然伸开。“OK”手势代表了积极乐观的意味，和你交谈的人在看到你的这个手势时会被你的热情乐观的情绪所感染。

秘密 20 握手的秘密
握手是一件讲究的事 // 165

握手是祖先留给我们的一种交流方式，它是表现出彼此友好和诚意的一种方式。你首先向对方伸出手臂，摊开手掌，就已经告诉对方你手中并没有武器、你是完全坦诚的。

秘密 21 腰部动作的秘密
气势藏在腰里 // 175

做出弓形动作的人，他们的身体语言密码是不尽相同的。这两张图反应的是正规的鞠躬姿势：身体向前弯曲 90 度。

秘密 22 腿部动作的秘密
腿也能表达感情 // 183

悠闲自得地抖动腿部，表明内心很平静。但如果腿部表现为幅度较大的“踢动”，则表明对方内心不安，有“逃离”之心。

秘密 23 **脚部动作的秘密**
脚之所指，心之所向 // 193

脚部的秘密语言在很大程度上表露了我们的性格特征、对谈话对象的看法、情绪和心理状态。

秘密 24 **坐姿的秘密**
坐着也能“中枪” // 201

“弹弓式”姿势：身体后倾靠在椅背或沙发上，双手交叉于后脑勺，而且翘起腿做出“4字腿”的姿势——男士们常在自我感觉良好的时候做出这种姿势，以给旁人施加压力。

秘密 25 **站姿的秘密**
站姿是性格的一面镜子 // 213

从立正的姿势到双腿叉开的姿势：对方是在有意凸显自己的雄性气概。

秘密 26 **走姿的秘密**
妹妹你大胆地往前走啊！ // 219

充满阳光与自信的人，总是会保持着昂首挺胸的姿态行走在各类商务活动中。这种姿态不仅展现了自身优秀的素质，还能影响身边的每一个人。

秘密 27 吸烟动作的秘密

不知何时，香烟开始“窥视”人的内心 // 225

一个人从出生的那一刻起，就在母亲的身体上寻找某种安全感，吮吸母乳恰恰是满足这种天生安全感渴求的一种方式。当一个人长大之后，这种潜意里对安全感的需要会通过多种形式表现出来，其中就包括嘴里叼着香烟。

秘密 28 谈话方式的秘密

语音语调都可传达感情 // 233

谈话时，将双臂放在桌子上大幅度打开，如左图，表明对方的心理优势较强；但如果慢慢转变为双臂收缩，则表明对方的心理优势正在丧失。

秘密 1

视线的秘密

无论对方的视线投向哪里，都有它特定的含义



说谎的人往往不敢直视别人的眼睛，因此，打算说谎或正在说谎的人，他们往往会用手摩擦眼睛的动作来下意识地去挡住自己不自然的眼神。