

你的动作出卖了你

无论面试升职、销售谈判、谈情交友，都能抢占人际关系制高点

汪思源 著

微行为心理学

MICRO-BEHAVIORS



天地出版社 | TIANDI PRESS

微行为心理学

汪思源 著

天地出版社 | TIANDI PRESS

图书在版编目(CIP)数据

微行为心理学 / 汪思源著. — 成都: 天地出版社,
2018.8
ISBN 978-7-5455-3269-2

I. ①微… II. ①汪… 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(2017)第248414号

微行为心理学

WEIXINGWEI XINLIXUE

出品人 杨政
著者 汪思源
责任编辑 张秋红 安斯娜
装帧设计 龙柒
责任印制 葛红梅

出版发行 天地出版社
(成都市槐树街2号 邮政编码: 610014)
网 址 <http://www.tiandiph.com>
<http://www.天地出版社.com>
电子邮箱 tiandicbs@vip.163.com
经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 刷 天津旭非印刷有限公司
版 次 2018年8月第1版
印 次 2018年8月第1次印刷
成品尺寸 146mm×210mm 1/32
印 张 8.5
字 数 198千字
定 价 39.80元
书 号 ISBN 978-7-5455-3269-2

版权所有◆违者必究

咨询电话: (028) 87734639 (总编室)
购书热线: (010) 67693207 (市场部)

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换



前 言

《孙子兵法·谋攻篇》说：“知彼知己，百战不殆。”这个道理不仅适用于战争，也适用于日常生活。从某种角度看，生活中我们每次与他人的接触，也算是大大小小的“战争”，需要了解的对方面以及对方的心理，则相当于“敌人”。要想取得人生的胜利，我们就必须了解周围的人。

识人作为一门独立的学问，自古就有，且蔚为博大精深。西方有相相学，中国有相面术。中国的相学著作非常多，比如《麻衣相法》《柳庄相法》《太清神鉴》等。它们记载了大量神乎其神的识人技巧，虽说有玄虚成分，但也有从经验中得来的真智慧。识人，可不仅仅是看静态的五官和体相，还要仔细观察动态的言行举止，动静结合才好作判断。中国人既相信面相学，却又说“人不可貌相”，这就把握了识人的真谛，即看人不能只看表面，还需要挖掘、辨别其内在素质。

要想了解一个人的内在品质，最直观的方式是观察其言行。近现代心理学研究为识人提供了更深入、更准确的视角，帮助我们我们从外在的言行举止去透视一个人内心的真实想法，乃至这个人

的性格特性。

人的心理是看不见摸不着的。在人际交往中，人们会出于各种目的隐藏自己的真实想法，有时甚至故意制造迷雾。怎样去了解一个人的内心，以便做出恰当的应对呢？这个过程是否有章法可循呢？

章法是有的，而且不难掌握。

弗洛伊德曾说：“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！”可见，无论多么厚的面具，都不能阻挡真实心理活动的流露，线索就藏在人的各种细微的行为当中。

是的，我们可以通过一个人各种各样的微行为，判断出他的真实想法。一瞬间的表情、一个小动作、一个无意识的小习惯，都可能成为暴露真心的浮标。对微行为的研究，可以使我们直抵他人内心，让对方的真实想法无所遁形，从而使我们突破人与人之间的层层障碍，无往不利。

在日常生活中，人们往往并不重视那些细微的表情、动作或习惯，或将其当作无意义的行为忽略掉。事实上，所有微行为都能够透露出有用的信息。你在说话的时候，如果对方频繁地点头，那说明他不想听下去了；男性在女性面前侃侃而谈，女性突然捂住自己的嘴，静静地看着对方，那么她是在掩饰喜欢对方的激动心情；如果你在工作上取得了成绩，老板却没有表扬你，只是轻轻拍了一下你的肩膀，不要觉得委屈，因为老板的这个动作本身就是对你的一种认可和鼓励……本书将生活中常见的细微表情和动作以及不被注意的习惯等微行为与心理学分析紧密结合，希望借此给读者一双慧眼，识别他人的真实心思，从而做出最恰当的反应。如果能做到这一点，我们将在工作、生活中少走很多弯路，获得更多机会。

目 录

第一章 抓住了神情，就不会放跑心理

- 表情可不只是表面现象 — 003
- 点头不一定同意，摇头不一定拒绝 — 007
- 头部动作多种多样，含义也很丰富 — 011
- 动嘴巴和动下巴是什么意思 — 014
- 笑容暴露真实想法 — 018
- 鼻孔张大，说明内心恐惧 — 023
- 两条眉毛，几种心思 — 026
- 眼睛是心灵的窗户 — 030
- 眼珠转动和瞳孔变化表示什么 — 033
- 眨眼能展现人的内心世界 — 037
- 不同的眼神、目光、视线代表什么 — 040

第二章 手部动作代表的心理

- 单个手指动作意味着什么 — 047
- 十指是怎样连心的 — 050
- 握手不仅仅是一种礼貌 — 055
- 不要让别人反感和你握手 — 060
- 不同的人搓手时的想法 — 067
- 抱起双臂表示什么 — 071
- 手放在臀部下面说明内心不安 — 075
- 摊开双手是在表态 — 078
- 习惯背手的人是什么性格 — 082

第三章 触摸身体方式揭露的心事密码

- 拍打头部代表什么性格 — 087
- 拍别人肩膀是什么心态 — 091
- 不停抓挠耳朵的人内心焦虑 — 094
- 用手托或抚摸下巴是在思考事情 — 097
- 抓挠脖子多是口是心非的表现 — 100
- 用手触碰头发的几种方式说明什么 — 103
- 用手捂住嘴时，他在想什么 — 106
- 触摸鼻子或嘴唇是在撒谎 — 109
- 谈话时双手放在膝盖上代表的心理 — 112
- 女孩做出托盘手，托住的是一颗爱你的心 — 116

第四章 身体姿势代表的心理

- 双脚动作，最难伪装 — 121
- 腿部的几种动作意味着什么 — 125
- 要注意女性坐着时的双腿动作 — 130
- 男人的肩膀女人的腰，心理活动不打自招 — 133
- 几种典型的站姿说明什么 — 135
- 坐姿与心理 — 140
- 从走路姿势看人 — 144
- 睡眠姿势依托于潜意识心理 — 150

第五章 不同的语言习惯代表不同的心理

- 不同的说话方式代表的心理（一）— 157
- 不同的说话方式代表的心理（二）— 162
- 主持会议的方式说明什么 — 167
- 一句口头禅，了解你不难 — 170
- 他为什么这样和别人打招呼 — 175
- 附和你的人，他在想什么 — 179
- 幽默的方式可以反映心理状态 — 182
- 说话时的声音变化，说明内心有变化 — 184

第六章 生活习惯中的心理学

- 进餐习惯与心理的关系 — 189
- 烹饪习惯，很能反映性格 — 193

- 点菜点的是人心 — 196
- 吸烟动作背后的深层心理 — 199
- 拿杯子不只是用手，还用心 — 211
- 喝酒时及醉酒后的不同反应说明什么 — 214
- 刷牙习惯上的心理差异 — 219
- 等电梯与乘电梯时的表现意味着什么 — 223
- 手握电话，心灵指挥 — 226
- 开车、坐车的方式透露深层心理 — 232
- 在 KTV 唱歌时的性格密码 — 237

第七章 细节透露心理上喜欢你还是反对你

- 亲你，并不一定是喜欢你 — 241
- 女友搭摩托车时扶你的腰，是因为爱你 — 244
- 在约会中了解你男朋友的真实心理 — 248
- 谈话时摘掉眼镜，是反对对方的意见 — 252
- 用手转笔时的心理 — 256

第一章

抓住了神情，就不会放跑心理

表情可不只是表面现象

俗话说“人活一张脸，树活一张皮”，虽然这句话说的是一个人的面子问题，但也说明了脸面的重要性。如果说人是一所房子的话，那么脸肯定就是这所房子的门面，是人们在“参观”这所房子时第一眼就能看到的東西，就像人们评判一个女人是不是美女首先看脸一样。

脸很重要，脸上的各种表情同样重要。如果说整张脸代表一个单独的生命体，那么这个生命体的生机必然体现在脸部的表情上。没有表情的生命只能算是行尸走肉，很难想象一张完全没有表情的脸是什么样子。

表情能够影响很多事情。曾经发生过这样一件事情：一个人考飞行员，体检等所有环节都通过了，最后却未被录取。原因竟然是考官们看到他的面部几乎没有表情，过于僵硬，认为他内心压抑，不适合压力太大的工作。

表情能反映出一个人的心理状况甚至性格。表情是内心的写照，是各种心理活动的外在表现。脸部表情的每个细微变化，都

不是随意发生的，而是与内心各种各样的想法相呼应。因此，我们可以通过面部表情来推测一个人的真实心理，并认清这个人。

人们在日常生活中进行各种交往活动的时候，都会有意无意地去观察对方的面部表情，这就是因为通过对方的面部表情我们能够得到很多信息。那么，表情都能够反映出什么信息呢？

1. 表情能反映一个人的心态。

心态可能是长期的，也可能是短期的。如果一个人总是面带微笑，说明他的心态一直很好；如果一个人长期愁眉苦脸，说明他的心态一直都非常不好。短期的心态就是一个人的情绪，表情是情绪的晴雨表，如果一个人眉飞色舞，喜笑颜开，就表明他此刻的情绪非常好；如果一个人怒目而视或者脸色很差，说明他此刻的情绪非常不好。

2. 表情能够反映一个人对事情的态度。

在日常生活中，无论面对什么样的事情，人们都会有自己的态度，比如漠不关心、冷眼旁观、很感兴趣、非常厌恶等。这些态度都会从人们的表情中表现出来。例如一个人在遇到某事之后脸上没什么变化，那就说明他觉得这件事跟自己没关系，他一点儿兴趣也没有；如果他非常兴奋或目不转睛，那就说明他对这件事情很感兴趣。

3. 通过表情能推断出一个人的性格。

每个人的性格都是不同的。有的人外向，有的人内向，有的人腼腆，有的人豪放，这和每个人的生活环境、个人经历等因素有着密切的关系。正是因为性格不同，不同的人在同一种心理状态下，才会有不同的表情。比如说，遇到让人高兴的事情时，性格腼腆的人可能只会抿嘴一笑，而性格豪放的人则可能会哈哈大笑，性格比较冷漠的人可能根本就不会有什么表情变化。

4. 通过表情能够帮助人们在谈话时了解对方的真实心理。

在正常的社会交往中，谈话是人与人之间最基本的交流方式，但人们并不一定会在彼此之间的谈话中说出自己的真实想法，这样就会让谈话失去它本身的作用和意义，不会对人与人之间的交往起到任何有利的作用。

如果人们想要知道对方在谈话时说出的话，到底能不能代表他心里的真实想法，可以重点观察他的表情。当一个人心口不一或撒谎的时候，他会刻意控制自己的语言，以求表达出自己需要的内容，达到自己想要的效果。在这种情况下，人们的心理一般都是高度紧张的，精神也是高度集中的，不然很可能出现“失言”的情况。然而，表情和语言不同，表情是生理性的，即使花费很多的心思去掩盖，表情依然会显得和说出的语言格格不入，表情会出卖我们内心的真实想法。当然，这种“出卖”需要我们仔细观察才能发现。

表情是可以隐藏的。人类有自我保护的基本需求，没有人愿意把自己的内心活动完全暴露出来，或多或少都需要有自己的“隐私”。某些人在某些场合很担心自己的心理动态被察觉，于是极力隐藏内心活动，他们表情和内心形成强烈的冲突。就像是有些电影和电视剧中演的那样，某人非常痛恨的一个人死了，他的内心非常高兴，却因为某些原因必须装得非常悲伤，这时候他的表情就不能代表他的真实心理。比如隋文帝杨坚，他在做北周大臣的时候位高权重，他的女儿还是皇后，因此当时的北周皇帝非常忌惮他。北周皇帝并不能确定杨坚有没有造反的心思，于是就试探他一下。北周皇帝对自己的手下说：“一会儿我会召杨坚进宫，如果他的神色变化不定，就说明他心怀异志，很可能是想要造反，你们要立即杀了他。”杨坚进宫之后，神态自若，面部表情

没有发生任何变化，这才让北周皇帝感到安心，于是就没有下令杀死杨坚。

情绪虽然可以隐藏，但面部上一些微小的表情极难隐藏。当一个人心中高兴的时候，即使表面上看起来非常悲伤，但是嘴角很可能会无意识地露出一丝一闪而过的笑意，只要注意观察就一定能够发现。这种一闪而过的表情叫作瞬间表情，很多时候它代表了人的真实想法。

通过观察表情来洞察一个人的心理，不是一件容易的事情。一方面，不同的人的表情可能会因为受到很多因素的影响而有一定的差异；另一方面，表情并不总是单独出现的，有些时候一张脸上可能会同时出现很多表情。一些外部因素也会给我们的判断带来麻烦，比如周围环境、自身及对方的情绪状态、观察时使用的方法等。

当然，这个问题也不是不能解决的，只要我们有了足够的社会经历和经验，通过表情洞察真实心理其实是一件很简单的事。如果阅历不够丰富，就只能靠仔细观察。只要观察得足够认真和细致，就一定能够得到自己想要的答案。

点头不一定同意，摇头不一定拒绝

除了面部表情，我们在观察别人的身体动作时，最先看到的往往是别人的头部动作。当然，还有一个原因使我们对别人的头部动作非常在意，那就是头部动作传达出来的信息相当丰富。

最常见的头部动作是点头和摇头。进化生物学认为，这两种动作是与生俱来的，是一种本能的举动。一般情况下，点头代表的意思是肯定、同意、赞成、确定，而摇头代表的意思是否定、不同意、不赞成、不确定。据说某些国家和地区的人做出这两个动作所代表的意思，与我们恰好是相反的，但不管怎么说，这两个动作基本的含义都是一样的——不是肯定就是否定。

点头和摇头中包含的信息很多，特别是在一些特殊场合。我们不能因为点头和摇头是人类最基本和最常见的头部动作，就忽略其中包含的学问。

使用一些适当的技巧，可以让这两种动作变得更具有说服力。

点头和摇头的动作经常在交谈中被用到。研究表明，在双方谈话的过程中，点头的频率是至关重要的，不同的点头频率代表