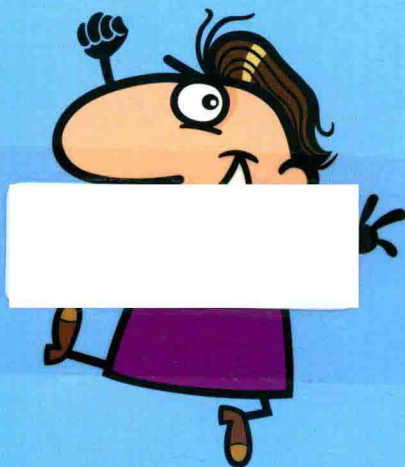
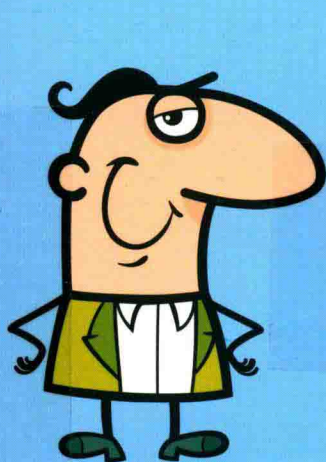


一本准到骨子里的超强读心识人书，
想看穿人心和害怕被人看穿的都要看！

微动作心理学

瞬间读心识人
秒杀社交对手的博弈策略

赵一◎著



山东文艺出版社

ISBN 978-7-2320-2574-8

微动作心理学 / 赵一著. — 济南: 山东文艺出版社, 2016.7

2016.7

ISBN 978-7-2320-2574-8

微动作心理学

瞬间读心识人 秒杀社交对手的博弈策略

赵一◎著

微动作心理学

山东文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

微动作心理学 / 赵一著. — 济南 : 山东文艺出版社,
2016.7
ISBN 978-7-5329-5274-8

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 131179 号

微动作心理学

赵一 著

主管部门 山东出版传媒股份有限公司

出版发行 山东文艺出版社

社 址 山东省济南市英雄山路 189 号

邮 编 250002

网 址 www.sdwyppress.com

读者服务 0531—82098776 (总编室)

0531—82098775 (市场营销部)

电子邮箱 sdwy@sdpress.com.cn

印 刷 北京中振源印务有限公司

开 本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 16.75

字 数 250 千

版 次 2016 年 7 月第 1 版

印 次 2016 年 7 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5329-5274-8

定 价 39.80 元

版权专有, 侵权必究。

山东出版传媒股份有限公司

前言

preface

没看过《别对我说谎》(Lie to me)? 没听说过“微表情”? 不懂真正的“小动作”? 我敢肯定,你一定不是一位独具慧眼的识谎专家,也不是一个高情商的“万人迷”。因为在日常的沟通中,我们的情感表达只有7%的内容来自语言,其他绝大部分都属于微动作的范畴。只有善于解读并利用微动作,学会“读懂”与“控制”,你才能了解真实的自己,看穿他人的内心,掌控局面,掌控人生!

很多年前,已故著名肢体语言交流专家瑞依·伯德威斯特教授与一个年轻人讨论他写的一本书。当教授问年轻人对这本书的意见时,年轻人擦揉着鼻子,说他非常喜欢这本书。伯德威斯特教授见此情景,笑着说:“你说谎,其实你一点都不喜欢这本书。”年轻人愣住了,但他并不明白自己是怎么露出马脚的,只好承认自己只读了该书的几页内容,就发现“写的东西真的很乏味”。

到底是怎么回事呢?这就要怪那个年轻人在肢体语言交流专家面前擦揉鼻子了。因为触摸或轻轻地擦鼻子(通常用食指)是撒谎的典型动作。

几位科学家还深入研究了克林顿就莱温斯基事件向陪审团陈述的

证词。他们发现，克林顿在说真话时很少触摸自己的鼻子，但只要一撒谎，他的眉头就会在谎言出口之前不经意地微微一皱，而且每四分钟触摸一次鼻子——在陈述证词期间，他触摸鼻子的总数达到26次之多。

事实上，我们对周围人的观察是一种极具吸引力的消遣行为。在购物中心、谈判桌上、会议、社交聚会等公共场合，我们都会时不时地观察别人。如果你也一样，就会发现自己正在猜测别人的心理：为什么他会表现出这样的行为或做出这个决定？

比如，某人吐舌头扮鬼脸或歪着脑袋，就表示他有某种特定的想法或情绪。不管他是否开口说话，他的身体动作所传达的信息会充分反映出他当时的想法和感受。即使他说话了，在多数情况下，我们也应该同时关注他的肢体语言所传达出的信息，这样才能确认他所说的话是否真实。

加拿大心理学家唐纳德·赫布如是说：“当我说我很生气时，我有可能是真生气，也可能是说谎，还有可能是害怕或嫉妒，抑或兼而有之。通过观察身体语言，能更好地判断出人的真实感情。”

意识到微动作背后的情感和意图，会对你的生活很有帮助。按照本书提供的读心技巧多多练习，你就能清楚地知道是什么激发了人们的这些行为。有了这份深入的了解，你就能够非常专业、轻松、高效地处理好各种人际关系。

在现实世界里，人际关系纷繁复杂，形势瞬息万变。只要生存，我们就必须与形形色色的人进行着沟通与交往。而要想在社交场上左右逢源，你就必须会读人——读领导、读同事、读家人、读朋友、读邻居……读与自己有关和无关的周围所有的人。

正如美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫所说：“你周围的人是

一个复杂的组合群体。他们既是你必不可少的生活伙伴，又是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力和心力，才能‘解剖’其所言、其所想、其所行。否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。”

通过阅读本书，你将学会如何训练自己更细致地观察周围人的非语言信息，你将开始学习用眼睛去“聆听”，并仔细琢磨人们用手势或表情传达出来的意思。同时，你还会掌握如何运用肢体语言来改善自己的人际关系。

解读人们的肢体语言能够让你收获很多，但是请切记一点：不要认为经过几次实践，你就掌握了非语言交流的精髓，于是开始骄傲自满，这是一个很严重的错误。千万不能根据一些肤浅的解读和几次实践就得出最后的结论。我们应该以一种“活到老，学到老”的态度学习人类的行为，以便更深入地了解自己和他人。所以，不要想着一步登天。

因为人的行为包含了许多变数，所以我们应该根据行为或人的复杂程度，密切关注其每一天或者每一周发生的变化。请时刻牢记，“微动作心理学”是一门观察艺术，而非一门学科。除此之外，你还必须了解自己的身体以及相关学科，这样才能创造奇迹。

还等什么，改变人生，修炼从现在开始！

目录

contents

第一章

捕捉情绪的心理策略——面部表情泄露内心秘密

七种全球通用的表情模式 / 002

怀疑动作：眉毛上扬的教授 / 005

鄙视动作：目光告诉你的那些秘密 / 007

喜欢动作：瞳孔里的爱 / 009

厌恶动作：不是秘密的秘密 / 012

生气动作：为什么黑猩猩发怒时鼻孔会扩张 / 014

傲慢动作：下巴的角度是态度的分水岭 / 016

烦躁动作：点头如捣蒜，表示他听烦了 / 019

愤怒动作：很生气，握紧拳头想揍人 / 021

自信动作：“万事皆知”之人的反应密码 / 023

警觉动作：当人们处于弱势地位 / 025

愉悦动作：脚尖向上翘起的人，听到了好消息 / 027

紧张动作：脚踝相扣的求职者 / 029

第二章

看透意图的心理策略——小动作背后隐藏的意愿

拒绝动作：有关“笑”的心理学 / 032

顺从动作：歪着脑袋仔细听你说 / 035

挑衅动作：握手时一直盯着你的人，心里在想什么 / 038

征服动作：搭讪达人的秘诀 / 041

沮丧动作：自我抚摸是为了寻求安慰 / 043

攻击动作：双手叉在腰间，就能让你更有气势 / 045

发言动作：不停敲桌子，是因为有话要说 / 047

认可动作：摸袖口的客户 / 049

示好动作：我要坐在你旁边 / 051

认同动作：模仿改善关系 / 054

欢迎动作：交谈和婚姻一样，不待见“第三者” / 057

逃离动作：看到“稍息姿势”，你该告辞了 / 059

第三章

了解稟性的心理策略——从身体姿态看性格

习惯耷拉上眼皮的人，多老谋深算 / 062

双手托腮的人，喜欢幻想 / 064

喜欢用手捂嘴的人，多少有些自闭 / 066

手持话筒下端的人，个性坚毅 / 068

走路时视线向下的人精打细算，朝上的人热爱生活 / 070

浪漫的左撇子，健忘的右撇子 / 072

过马路的方式是个性的缩写 / 075

接受表扬的态度，反映一个人的品性 / 078

快来看，哪些下意识小动作出卖了你 / 080

站姿，传达心理的信号 / 083

坐姿，反映一个人的内心情感 / 086

第四章

识破谎言的心理策略——一眼看穿谎言，再不被欺骗

谎言，我们必须面对的事实 / 092

避免眼神接触的人在说违心话 / 095

瞳孔与谎言的关系 / 097

捂嘴巴摸鼻子，是典型的说谎标志 / 109
撕开假表情的面具 / 102
蜷缩的手脚，提示出说谎的秘密 / 104
把头撇开是因为想要逃避话题 / 107
滑来滑去的双脚出卖了你的心 / 109
说谎大王都是“记忆专家” / 111
重复出现的数字能透露你在说谎 / 114
听，你的声音在说谎 / 116
拒绝正面回答的人是在迎合 / 118

章十第

第五章

生活习惯的心理策略——打扮折射品位，习惯映射内心

T恤的选择是性情的流露 / 122
眼镜的样式暴露心境与意图 / 124
帽子的款式与个性紧密相连 / 126
以“鞋”取人，看出对方的性情 / 128
一杯咖啡，带你走进他的内心世界 / 131
不同的手机，不同的心机 / 134
接电话，让一个人的性格显露无遗 / 136
夹烟姿势透露一个人的真性 / 139
喝醉酒猛打电话的人渴望关怀 / 141
蜷曲身体睡觉的人压力重重 / 144
喜欢站在别人旁边照相的人没主见 / 147
喜欢用信用卡付费的人虚荣 / 149

章八第

第六章

兴趣爱好的心理策略——爱憎有因，癖好识人

会“说话”的宠物 / 152
游戏里包含的微妙心理学 / 154
从爱车的颜色了解一个人的内心 / 156

不同的舞蹈，代表不同的性格 / 159
首饰暗示你希望别人注意的部位 / 162
爱好个人运动者能吃苦，爱好团体运动者乐参与 / 165
从旅游偏好来窥探人的性格 / 169
喜欢垂钓者，多与世无争 / 172
收藏品是人生态度的真实写照 / 174
爱读小说的人敏感，爱读杂志的人理性 / 176

第七章

赢得好感的心理策略——听懂暗语，读懂人心

不要随便进入他人的“亲密范围” / 180
不自觉的模仿是欣赏的象征 / 183
提高沟通效率的方法 / 186
拿出诚意听，适时重复对方的话 / 188
妙用“地形”心理学，让对方喜欢你 / 190
让出谈话的主动权，满足他人的倾诉欲 / 192
直呼其名，缩短彼此的心理距离 / 194
对你彬彬有礼的人不欢迎你太亲近 / 197
不多说“我们”，不是自己人也拉成自己人 / 199
五种小动作代表他想尽快结束谈话 / 202

第八章

不懂微动作，你怎么混职场

注意，面试官在暗示你 / 206
由神情看决定 / 208
看透同事的伪装术，掌握相处的主动权 / 210
把握同事类型，相处不走弯路 / 212
揣摩上司的办公桌，坐上晋升直通车 / 215
他有“性格”，你有“应对术” / 218
猜不透上司，再完美也不讨好 / 220

- 捕捉客户被搞定的种种迹象 / 222
客户有疑虑的三大征兆 / 224
看不透客户，活该被拒绝 / 226
让对手成为你的“待宰羔羊” / 228
不同的对手，不同的对策 / 230

第九章

男人那点心思，女人那点心计

- 小细节透露出女人的戒心 / 234
由动作判断女孩的心理 / 236
爱意表达五部曲 / 238
女孩暗送秋波的小动作 / 241
领带展现男人心 / 245
先触碰你的物品，再牵你的手 / 247
喜欢你的男人，不会一直凝视你 / 248
远离初次约会就拥抱你的男人 / 249
烟不离手的男人，只把你当普通朋友 / 251
喜欢谈“性”，不代表好色 / 252
约会迟到，看他是否真爱你 / 255

五第部奏的田画和全味汁

第一章

捕捉情绪的心理策略

——面部表情泄露内心秘密

刘坤笑着回春地就河州人，静翠的对面回时喊叫个人个一量利冠
 箱）刘坤和生立（“和胡黑”淋宿）难能出露，大限林林和胡期强会
 在露斗面，他产生向往，是合子程，破网，得露暗面到一喜会五；（白
 要露能非和掩查一刘坤笑着回春地就河州人的人大整手，书有看双，垂
 中露露五五入个益，要露会空以中露露，白斗

秘制

成悲

刘坤笑着回春地就河州人，静翠的对面回时喊叫个人个一量利冠
 箱）刘坤和生立（“和胡黑”淋宿）难能出露，大限林林和胡期强会
 在露斗面，他产生向往，是合子程，破网，得露暗面到一喜会五；（白
 要露能非和掩查一刘坤笑着回春地就河州人的人大整手，书有看双，垂
 中露露五五入个益，要露会空以中露露，白斗

刘坤笑着回春地就河州人，静翠的对面回时喊叫个人个一量利冠
 箱）刘坤和生立（“和胡黑”淋宿）难能出露，大限林林和胡期强会
 在露斗面，他产生向往，是合子程，破网，得露暗面到一喜会五；（白
 要露能非和掩查一刘坤笑着回春地就河州人的人大整手，书有看双，垂
 中露露五五入个益，要露会空以中露露，白斗

七种全球通用的表情模式

美国著名心理专家保罗·艾克曼研究了不同的精神状态对人们的影响，以及这种精神状态是怎样反映到人的外表上。艾克曼发现，有七种基本情感的表达方式是全球通用的。它们分别是：惊讶、悲伤、愤怒、害怕、快乐、厌恶以及轻蔑。

◎惊讶

惊讶是一个人持续时间最短的感情。人们在吃惊或有防备的时候，会把眼睛睁得特别大，露出虹膜（俗称“黑眼球”）之上的巩膜（眼白）；还会有一些面部表情，例如，眉毛抬起，且向上弯曲，而下颌下垂，双唇分开，年纪大的人的前额还会出现许多皱纹。看到这些面部变化后，你就可以完全肯定，这个人正在震惊中。

◎悲伤

和惊讶相反，悲伤是一个人持续时间最长的感情。很多事情都可以让我们感到悲伤。当你因为种种原因要和心爱的人分别的时候，当你因为自己的失误而丢掉了一份宝贵的工作的时候，都会有悲伤的感情产生。当你的面部表情表现出悲伤的时候，你会得到他人的安慰、帮助、鼓励等等。

社会让男人不敢轻易表现自己的悲伤，他们总是强颜欢笑。但是表情不会骗人，强颜欢笑是很难掩盖的。悲伤的一大特点是脸部肌肉松弛；并且，眉头收缩或扬起，眉心产生垂直的皱纹；上眼皮内端抬起，

形成三角形；下眼皮也可能会受到影响，变得紧张；嘴角会向下撇。

◎愤怒

我们愤怒常常是因为某件事或者某个人干扰了我们想做某件事的打算；有时候，我们也会对自己感到生气；别人不赞成我们的想法时，我们也会愤怒。愤怒是一种危险的感情，常常伴随着想要伤害别人的冲动。当然愤怒也有一定的好处，它可以成为我们改变某件事情的动力。

当一个人愤怒的时候，他的眉毛会收缩或者下垂，眉心有皱纹，但是前额不会有。从嘴巴上来看，双唇紧闭也是愤怒的信号。当某个人因为愤怒而直接盯着另一个人，显示出紧张的眼部状态时，他的上下眼皮也会很紧张，眼睛眯成一条缝。他用眼睛盯着别人，用以宣泄内心的不满，甚至达到吓唬对方，或威胁对方的目的。

◎恐惧

对我们的心理或者身体造成伤害的事情都会让我们产生恐惧的情感。从生物学意义上讲，恐惧能让我们迅速逃离危险。我们的眼睛会直愣愣地大睁着，好像要把那预示着危险迫近的最细微的动作都看个一清二楚。这种状态下，感到恐惧的人的面部表情很不一样，他们的眉毛抬起并锁在一起，嘴巴是紧张而且收缩的。

◎厌恶

你知道厌恶的表情是什么样子的吗？不妨开始这样的想象：你需要准备两样东西，一个玻璃杯，一口口水；现在想象你吐一口口水到玻璃杯里面，然后喝下去。这样的想象很可能让你出现厌恶的表情。厌恶是一种非常强烈的情感，反映到脸上，也是一种非常明显的表情。

厌恶的表情很少会用到眉毛和前额，只是用到脸的下半部分，所以厌恶也是一种很容易假装的表情。判断一个人的厌恶是真是假，可以通过观察他的鼻子。如果鼻梁上出现了皱纹，就表示他真的产生了厌恶之情。

◎轻蔑

轻蔑和厌恶密切相关，我们不会对物产生轻蔑之情，只会对人。我们通常想让那些我们轻蔑的人感到我们自身的优越感。当一个人有轻蔑的感情的时候，他的嘴角会拉紧并且上扬，形成一个带点邪气的微笑，鼻子可能还会发出噗的声音，眼睛还会往下看。

◎快乐

什么东西会让我们感受到快乐呢？美丽的鸟儿、孩子的笑声、花朵的芳香都会让快乐之感油然而生。人们似乎把快乐更多地表现在声音之中，比如快乐的大叫、快乐的笑，脸部变化则不那么明显。真笑和假笑之间也有着明显的区别。真笑时，会有两块主要的肌肉被用到：颧骨肌和眼轮匝肌。颧骨肌把嘴巴仰起来；眼轮匝肌让眼睛周围变得紧张。假笑的时候，眼轮匝肌是不会被用到的。因此我们在形容某个人假笑的时候常常说：“他的嘴在笑，但是眼睛没有笑。”

怀疑动作：眉毛上扬的教授

眉毛的主要功用是防止汗水和雨水滴进眼睛里，除此之外，眉毛的一举一动也代表着一定的含义。可以说，人的喜怒哀乐、七情六欲都可以从眉毛上表现出来。

毕业论文答辩会上，小吴发现自己在陈述时，一名评分教授的一条眉毛一直在上扬。这一动作让小吴分外紧张，她开始强烈地怀疑自己的论文水平。答辩结束以后，很多同学都说到了一条眉毛上扬的教授。看来这个教授在听每个人的答辩时都眉毛上扬。

如果这位教授只对小吴做出了这个表情，那么表示他是在怀疑，可能他并不认同小吴的论点。但所有的同学都反映这个问题，眉毛上扬的动作很可能就只是他的一种习惯。两条眉毛一条降低，一条上扬，它传达的信息介于扬眉和低眉之间，半边脸激越，半边脸恐惧。一条眉毛上扬通常表示这个人处于怀疑的状态，或者是正在思考问题，扬起的那条眉毛就像是一个问号。

每当我们的心情有所改变时，眉毛的形状也会跟着改变，从而产生许多不同的重要信号。眉飞色舞、眉开眼笑、眉目传情、喜上眉梢等成语都从不同方面表达了眉毛在表情达意、思想交流中的奇妙作用。在第一次见面时，观察对方眉毛的一举一动就可以把对方的性格猜个八九不离十。你若是精明的人，就会很容易捕捉到以下的细节：

◎低眉

低眉是一个人受到侵害时的表情，防护性的低眉是为了保护眼睛免

受外界的伤害。

在遭遇危险时，光是低眉还不够保护眼睛，还得将眼睛下面的面颊往上挤，以尽最大可能提供保护；这时眼睛仍保持睁开并注意外界动静。这种上下压挤的形式，是典型的面临外界袭击时的退避反应；眼睛突然被强光照射时也会有如此的反应。当人们情绪强烈，如大哭、大笑或感到极度恶心时，也会产生这样的反应。

◎眉毛打结

指眉毛同时上扬及相互趋近。这种表情通常代表严重的烦恼和忧郁，有些慢性疼痛的患者也会如此——急性的剧痛产生的是低眉而面孔扭曲的反应。

◎耸眉

耸眉可见于某些人说话时。人们在热烈谈话时，差不多都会重复做一些小动作以强调所说的话。大多数人讲到要点时，会不断耸起眉毛，那些习惯性的抱怨者絮絮叨叨时就会这样。如果你想通过对方的面部表情了解一些潜在的信息，眉毛就是上佳的选择。

◎轻抬眉毛

《老友记》里的主人公之一乔伊，因其丰富、幽默的面部表情给观众留下了深刻的印象。他不善言辞，经常话到嘴边却不知道用什么词语来表达，但他丰富有趣的面部表情却准确地传达出了自己的想法。当他遇到自己心仪的美女时，会微笑着，轻抬一下眉毛；不用说话，对方就知道他对自己有好感。

轻抬眉毛的动作在远古时代就已经广泛使用了。当你向距离稍远的人打招呼的时候，会不由自主地使用这个动作，迅速地轻轻抬一下眉毛，瞬间又回复原位。这个动作可以把别人的注意力引到你的脸上，让他明白你正在向他问好。

眉毛虽然只是人面部很小的一部分，但作用却很大，它的一动一静，都会在无形中透露你的心境。