

阅人阅己阅社会 读心读意读微妙

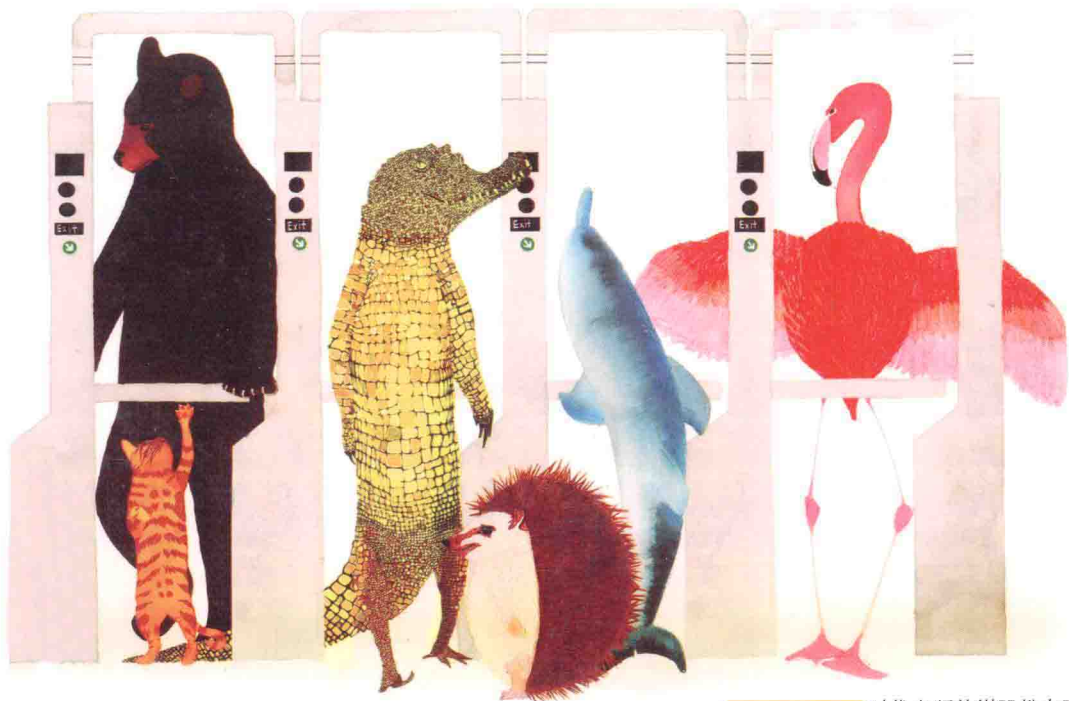
微行为 解读学

马智锋◎著

解码
“微行为”
不错过一颦一笑
不放过一举一动

瞬间读懂小动作背后隐藏的秘密

体验动作与心理的有趣联系 | 小动作从头到脚一览无遗



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

看人看到骨子里

阅人无数，不等于识人全部。
小动作比语言更靠谱，慧眼观察，洞悉内心。

别对我撒谎

寻找隐含在举手投足间的心理线索，
发现埋藏在言谈习惯外的行为密码。

你能看穿任何人

看懂他人动机，才能正确决策。
从细微处着手，瞬间知晓对方心理。

【解码“微行为”】不错过一颦一笑，不放过一举一动

微行为 解读学

瞬间读懂小动作背后隐藏的秘密

马智锋◎著



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

图书在版编目(CIP)数据

微行为解读学：读懂小动作背后隐藏的秘密 / 马智锋著. —北京：北京时代华文书局，2014. 4

ISBN 978-7-80769-531-8

I. ①微… II. ①马… 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209771号

微行为解读学：读懂小动作背后隐藏的秘密

马智锋/著

出版人 田海明 朱智润

策划编辑 马剑涛

责任编辑 李凤琴 装帧设计 润和佳艺

出版 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>
北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>
北京市东城区安定门外大街136号皇城国际大厦A座8楼 邮编：100011

发行 北京天悦盛典文化发展有限公司 (010) 60542938 60530960
印制 北京毅峰迅捷印刷有限公司 (010) 60530786

规格 710mm × 1000mm 1/16

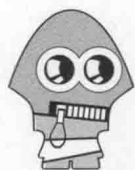
印张 14.5

字数 250千字

版次 2015年1月第1版 2015年1月第1次印刷

书号 ISBN 978-7-80769-531-8

定价 32.00元



前言 PREFACE

刚认识一位新朋友，可你不清楚对方是个什么类型的人，也不知他跟你说话的时候是否真诚？对方在侃侃而谈或沉默不语的时候，他的内心究竟在想什么呢？

你的老板在公司大会上表扬了你，说你上一季度业绩出众，可是接下来的升职加薪却没你的份。你想知道老板对你有什么意见，可又找不到头绪。到底是哪个环节出问题了呢？

你和客户进行商务谈判，客户说自己的条件已经非常优惠的了，已经到了底线，甚至当场做出就算谈判破裂也不会妥协的样子。你想知道客户是真的拿出了全部诚意，还是在做样子？

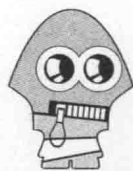
跟恋人交往三年了，感情不像原来那么炽热，你不知道他（她）的爱是否还在。尽管每次问起来，他（她）都信誓旦旦地说非你不娶（嫁），但你总是有一种隐隐的不安和怀疑。究竟哪里不对劲儿呢？

其实，想知道真相并不难。身处上述具体情境中的时候，你可以通过对声音、表情、身体动作等微行为进行观察和对比，然后判定对方所说是是否为内心的真实想法。假如对方动作、表情和语言不一致，则很可能说明他（她）言不由衷。

西方心理学的开山鼻祖弗洛伊德曾说过这样一段经典名言：“任何人都无法保守他内心的秘密。就算他的嘴巴保持沉默，他的指尖也会喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”这段话的意思是说，每一个人的内心都是有踪迹可寻、有端倪可察的。就算他掩盖得再严实，各种微动作、微反应、微表情也会悄悄地泄密。

这本《微行为解读学》，就是以“客观地观察”为指导原则，帮助你发现隐藏在人们的微行为背后的秘密，从而了解对方的心理活动。所以，这本书的首要创作目的就是，启发大家捕捉各种日常小动作、小习惯、细微表情、随口而出的三言两语，从而轻松读懂身边的人，也更了解自己。此外，本书的每个小节基本上都是独立成章，大家可以从自己感兴趣的任何地方读起。

当然，在不同情景下，同一个微行为所代表的含义也不尽相同，所以，书中所阐述的观点和解说并不是“唯一的正确答案”。本书的创作意图在于抛砖引玉，教大家一种心理学的思维方式。读过这本书后，假如您能掌握从心理学的视角分析人类行为，并体验到“行为与心理”的有趣联系，那你就是有收获的。



目录

CONTENTS

Part 1

微行为会说话

——究竟哪些小动作出卖了你

- | | |
|--------------|-----|
| 1. 你不说我也能知道 | 002 |
| 2. 手语知多少 | 004 |
| 3. 双足的小秘密 | 007 |
| 4. 从步态观察人 | 010 |
| 5. 站姿展现性格 | 013 |
| 6. 看坐姿识秉性 | 016 |
| 7. 隐藏自我与主动出击 | 019 |

Part 2

看透人心，你也可以 ——小细节里有大学问，一分钟识人鉴人

1. 察人入微，拒绝成为受伤的那个人 022
2. 展示个性色彩的微动作 024
3. 读懂他缓解压力的方式 028
4. 嘴角上挑者多心胸宽广 030
5. 从笔迹看社交能力的强弱 033
6. 开场白不同，内心世界也不同 035
7. 由点餐习惯分析决断力 037
8. 从开车习惯洞察人的个性 040

Part 3

解读陌生人的微行为 ——读懂他的行为语言，找到自己的知心好友

1. 他为什么对狗比对人好 044
2. 在自动扶梯上依旧匆匆前行 046
3. 频繁改变形象的人，没有安全感 048
4. 对你摇头的人也许想帮你 050
5. 喜欢把手背在身后的人 053
6. 做事有计划的人很成熟 056
7. 乐于助人者就是你的伯乐 058
8. 用力把烟头捻灭的人意志坚强 061
9. 不要排斥对你说“不”的人 063

Part 4

解读朋友的微行为

——辨别品性，道不同，不相为谋

- | | |
|-------------------|-----|
| 1. 目光坚定就不会说谎吗 | 066 |
| 2. 喜欢作势大笑的人很自负 | 068 |
| 3. 伸出手五指并拢者不可交 | 070 |
| 4. 喜欢对别人讲述不幸经历的人 | 073 |
| 5. 拍打脑后部的人以利益为重 | 075 |
| 6. “我是为你好”，本质是为自己 | 077 |
| 7. 点头哈腰的人最虚伪 | 079 |
| 8. 主动给别人斟酒的人 | 081 |
| 9. 哪些人不适合交往 | 083 |

Part 5

解读同事的微行为

——问路不投石，营造六度人脉

- | | |
|-------------------|-----|
| 1. 初次会面，识别同事的性格特征 | 086 |
| 2. 同事的眉毛也会说“悄悄话” | 088 |
| 3. 用手指敲击桌面的同事有意见 | 091 |
| 4. 抓挠耳朵是同事在说心里话 | 093 |
| 5. 拒绝接公司电话的同事 | 096 |
| 6. 同事一边打电话一边画圆圈 | 098 |
| 7. 说“很忙”不一定是真忙 | 100 |
| 8. 脸上不在乎，也许心里在乎 | 102 |
| 9. 办公桌让同事露出本性 | 105 |

Part 6

解读领导的微行为

——揣摩心意，力争上游

1. 语言风格彰显领导修养 108
2. 上司为啥在重要场合用手转笔 111
3. 你的上司有多少自信呢 113
4. 抬高右眉表示心生怀疑 115
5. 跷二郎腿的上司在想啥 117
6. 十指相互钳住意味着不满 119
7. 单调地晃腿只是习惯吗 121
8. 摘下眼镜往旁边一扔的上司很不悦 123

Part 7

解读下属的微行为

——探寻员工心态，成就高效团队

1. 喜欢说“基本上……”的下属 126
2. 低头耸肩的下属没信心 128
3. 深度鞠躬是无言的反抗 131
4. 走路沉稳的下属更务实 133
5. 满嘴都是专业术语的下属 135
6. 打电话记要点不是坏事 137
7. 最佳员工会坐在哪里 139
8. “摩拳擦掌”的下属干劲足 141

Part 8

解读客户的微行为

——了解客户思维，签单签到手软

- | | |
|-----------------|-----|
| 1. 你握住的是对方的内心世界 | 144 |
| 2. 在谈话时闭眼睛的客户 | 147 |
| 3. 脚尖踮起的客户很兴奋 | 149 |
| 4. 怎么突然整理领带呢 | 152 |
| 5. 抓摸下巴的客户在思考 | 154 |
| 6. 嘴里说“不”，瞳孔却放大 | 157 |
| 7. 身体动作夸张的人能力如何 | 160 |
| 8. 客户为啥双手摁住膝盖 | 162 |
| 9. 观察客户的签名特色 | 164 |

Part 9

解读男友的微行为

——细心体会，穿越甜言蜜语

- | | |
|-------------------|-----|
| 1. 男朋友为啥突然将双手抱于胸前 | 168 |
| 2. 猫着腰走路的男人能考虑吗 | 170 |
| 3. 男友安什么心，就送什么礼物 | 172 |
| 4. 约会迟到，男友不停地走来走去 | 174 |
| 5. 约会时男朋友抢着坐左边 | 177 |
| 6. 喜欢把手机放在上衣口袋的男人 | 179 |
| 7. 把“我”挂在嘴边的男性 | 181 |
| 8. 男朋友为啥笑不由心 | 183 |

Part 10 解读女友的微行为 ——猜透女人，拥抱爱情

1. 人家允许你靠近吗 186
2. 托盘式姿势表达爱慕之情 189
3. 女朋友舔嘴唇，难道是饿了 192
4. 她只手捂嘴，安静地听着 194
5. 女孩双腿交缠是点头答应 196
6. 女友突然拉高声调，她怎么了 199
7. 泳装颜色与女生的性格 201
8. 女生居然贬低自己，能信吗 203

Part 11 解读爱人的微行为 ——做知心伴侣，让爱情不迷茫

1. 枕边人睡姿的秘密 206
2. 从看电视的习惯了解妻子的内心 208
3. 烹饪习惯显示妻子的生活态度 210
4. 争执时丈夫双手一摊 212
5. 丈夫回答问题时摸了摸鼻子 214
6. 喝醉酒的丈夫为什么猛打电话 216
7. 丈夫突然将手置于臀部下方 218

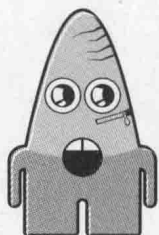


Part 1

微行为会说话

wei xing wei jie du xue

——究竟哪些小动作出卖了你



1. 你不说我也能知道

俗话说“知人知面不知心”，但实际上，人的面部表情、穿着打扮、言谈举止、兴趣爱好，等等，都在无形中传递着不计其数复杂而又微妙的信息，可以真实、准确地反映出对方的气质、情绪、性格、态度，等等。

如果你是一个心思细腻、观察力强的人，那么见到一个陌生人时，就可以迅速收集信息、综合做出判断、洞察对方内心。1分钟足够了，因为他的脸上写着很多重要信息。

传说韩愈在潮州做官时，有一天出巡在街上碰见一个和尚。此人远看倒也算是英俊魁梧，但近看却让人感到害怕，特别是翻出口外的两颗长牙让人非常不舒服。韩愈当时心下就想：此人想必是个恶僧，倘若危害百姓回去定要好好收拾他。韩愈回到府里，才下轿，看门的就给他一个红包，说是一个和尚送来的。打开一看，原来是两颗牙齿。韩愈想：“我想敲他的牙齿，并没有说出来，他怎么就知道了呢？”后来韩愈才知道，他就是潮州灵山寺有名的大颠和尚，是个学问很深的人。

无独有偶。西方也流传着一个有趣的小故事，讲述的是同样的道理。

创立了原子论的古希腊哲学家德谟克利特，被后人誉为唯物论的鼻祖。有一天，德谟克利特在街上偶然遇见一位熟识的姑娘，德谟克利特和她打了一声招呼：

“姑娘，你好！”第二天，德谟克利特再一次碰到与昨天同样打扮的那位姑娘时，却这样招呼道：“这……这……太太，你好！”一语道破之后，他便转身离去。

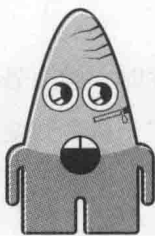
一夜之间成为“太太”的那位姑娘被德谟克利特看穿时，脸上恐怕要涌上害羞的潮红了。那么，德谟克利特是如何看穿那位姑娘“一夜之间变成太太”的呢？这是他仔细观察那位姑娘的脸色、眼睛的活动情况、面部表情及走路的姿态等一系列举止的结果。

据说，德谟克利特有时正吃着鲜美可口的瓜果，会突然从房间里跳出来，跑到地里去搞清楚瓜果为什么这么好吃。他就是具有如此极强烈的探索精神和敏锐的观察力，所以才会具有如此神奇的本领。



微行为密码

在高明的人看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己肉体和精神状况的明细表，能够展示出每个人的性格。因而，通过面部表情来判断人的性格是切实可行的。



2. 手语知多少

一个人的内心世界不只是从脸部表现出来，当人们努力抑制脸部表情的变化时，他的身体其他部位会在无意中泄露真情。在身体语言中，手势发挥着非常重要的作用。行为学家曾形象地比喻说：“手势是人的第二张唇舌。”

心理活动变化时，我们的手部通常会有所动作，如遇到重大事件或变化时，人们的手指会交叉紧扣，这是压力或低度自信的表现；当听到、看到或想到一些不好的事情时，人们的手可能会颤抖；在想讨好某些人，或对其进行恭维时，很多人可能会采用托盘式手势，也就是一只手搭在另一只手上，双手撑住下巴，微微抬头将脸迎向对方，以表示自己对对方非常关注……就这样，人们的各种心理通过形式各异的手势体现出来。有些时候，手势甚至比言语更能表现说话者的心思。

汤姆夫妇为他们30周年结婚纪念日举办了一个盛大的晚宴，在宴会上大家围坐在桌边聊天。由于汤姆夫妇做的是金融生意，请的朋友也大多是金融界的，所以大家很自然地聊到了金融。汤姆的一个朋友杰克跟邻座的人说起自己在资金方面遇到了困难，不料被杰克的妻子朱丽叶听到了，于是她抱怨说：“钱好像一下子就没了。”

细心的人会发现，在朱丽叶小声说这话时，杰克的手慢慢地撤离了桌面，悄悄地缩了回去，最终放到了他自己的腿上。对身体语言有研究的人，一定会知道这种手部动作其实是一种心理逃跑的表现，朱丽叶的丈夫杰克肯定对其隐

瞒了什么。而事实也果真如此，杰克从家庭联合账户中偷偷拿走了一部分钱用在了情人身上。

后来，得知真相的朱丽叶无法原谅丈夫的所作所为，提出了离婚。

跟善于欺骗的语言不同，手部动作可以向我们透露一些真情实感，提供可靠的非语言线索，让我们准确地了解自己及周围人的思想、感觉或意图。下面，我们就了解一下几种常见的手语。

紧握双手，呈拳头状

这是在向他人展示“我是有力量的”“我不怕你，要不要尝尝我拳头的滋味”，是一种示威和挑衅的动作。当将其恰当地运用于演讲或说话时，则说明这个人很自信，很有感召力，是值得人们信赖和依靠的对象。

摊开双手

这是表示妥协的姿势。当一方在受到对方的责骂时，有时也会双手一摊，表示“我的确什么也没干过”，用这个动作表明清白或者要求妥协的意思。多数情况下，人们都认为摊开的手掌表示真切、诚恳、忠贞和顺从。当某人向你表示真诚时，他会暴露部分或是整只手掌在你面前。这种姿势给人一种说实话的感觉，似乎在说，“让我一五一十地告诉你吧”。

不停地摆弄双手

双手不停地摆弄东西，或者手指不停地动，这些都说明了行动者的烦躁，心理有较大的压力。尽管很多时候，言语中也会表现出这样的骚动，但人们无意识的动作，会将其表现得更明显。

搓手掌

如果是急速地搓动着手掌，这表达发出动作者一种跃跃欲试的心情。例如，你在接受一份工作计划后，急速地搓动手掌，就表明你有实施它的愿望，并可能马上就采取行动。如果是慢慢地搓手掌，则是表达发出动作者在遇到有决定性作用的选择时，犹豫不决，或者认为阻力很大，很难实现。例如，当你向业务主管提交一份工作计划后，主管并没有发出任何声音，而是慢慢地搓动着手掌，这就说明主管对这份计划有所质疑，所以在他说话前，你在心理上需

要有所准备。

摆出“尖塔式”手势

电视中经常看到，老板在和员工围着桌子谈话时，经常会使用一种手势——将两手的指尖相互对应，形成一个尖塔形状直立放在桌子上，这就是典型的“尖塔式”手势。

它多用于一些有自信、高层次的人身上，如上级听下级的汇报，指导下级，或者给下级提建议的时候，就经常会用到这个手势，表达他们对下级所提到的内容“全知”“尽在掌握”的心理态度。

将双手隐藏

在说话的时候，如果某人不自主地将双手藏起来，那就说明他心有隐藏，在隐瞒一些谈论中关键的信息。



微行为密码

手部动作在给人以深刻印象的同时，还会通过肯定的语气来对说话者产生一种暗示的作用，最终真的为说话者增强了信心。因此，在日常生活中，大家不妨用紧握拳头或用力握手来暗示自己，以增强自己的信心。