



微动作心理学

5秒钟读懂小动作背后的隐情与真相 | 李 杨◎著

解读微动作背后的人心，消除人际关系的各种烦恼
看透微动作背后的真相，成为职场、情场中的赢者



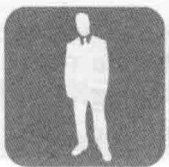
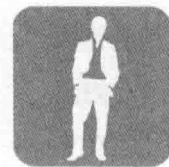


微动作心理学



5秒钟读懂小动作背后的隐情与真相

李 杨◎著



煤炭工业出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

微动作心理学 / 李杨著. -- 北京: 煤炭工业出版社, 2017

ISBN 978 - 7 - 5020 - 6331 - 3

I. ①微… II. ①李… 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(2017)第 312472 号

微动作心理学

著 者 李 杨
责任编辑 刘少辉
封面设计 朝圣设计·阿正

出版发行 煤炭工业出版社 (北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)
电 话 010 - 84657898 (总编室)
010 - 64018321 (发行部) 010 - 84657880 (读者服务部)

电子信箱 cciph612@126.com

网 址 www.cciph.com.cn
印 刷 北京市兆成印刷有限责任公司
经 销 全国新华书店

开 本 710mm × 1000mm¹/₁₆ 印张 17 字数 280 千字
版 次 2018 年 1 月第 1 版 2018 年 1 月第 1 次印刷
社内编号 9211 定价 39.80 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,本社负责调换,电话:010 - 84657880

前言

Preface

曾国藩曾说：“欲成天下之大事，须夺天下人之心。”社交职场、恋爱交友、为人处世，等等，都可说是我们人生中的大事，要掌控好人生中的这些事儿就必须学会读懂人心。

索菲亚在酒吧里见到一个风度翩翩的男子，她心生好感，于是就一直望着他。而那名男子在察觉到了索菲亚的目光后也转头看向她。两人的目光交错了一会儿后，索菲亚才移开视线。隔了一会儿，索菲亚又望向了那名男子，于是又重复了前面的动作。这样几次时候，那名男子了解了索菲亚的想法，便微笑着向她走来。

言行举止皆心理，察言观色识人心。世间万物都有其隐形的规律可循，从一些细微的动作中看出一个人的内心世界，读懂了人心，在人与事之间，我们就可以有一个更好的协调方式，就可以将其应用到人际交往上，应用到生活的方方面面。

那么该如何读心识人呢？“画龙画虎难画骨，知人知面不知心。”人心是最难以捉摸的，人类总是喜欢遮掩自己，“言不由衷”，比如儿女孝顺父母，力所能及买了好看的衣服拿回家，结果做父母的必定先是一通“批评”，乱花钱、不知道节俭等话语随口便说出来了，然而随后他们又高高兴兴地穿在身上，出门向邻居夸耀儿女的孝心。至亲之人尚且如此，何况是其他人呢！

不过心理学家弗洛伊德说过：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴紧闭，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”

虽然大多数人都戴着面具，但我们可以通过一些再微小不过的动作，来了解他人的内心想法。

《微动作心理学》一书，就是通过动作来了解心理的一本书，它不仅告诉我们一些下意识动作、习惯性动作所暗示的心理活动，还告诉我们当人紧张时、动摇时、内心消极时、出现心理戒备时身体会有哪些小动作，更告诉我们如何观察并利用一举一动来掌控他人的心理，达成自己所愿。

身随心动，微动作透视心理世界；察颜观貌，于细微之处看人识心；观姿阅行，通过一举一动了解他人心理。读懂人心，你要了解书中讲解的那些肢体语言，现在，我们就一起翻开本书查看人们举手投足间的所思所想吧。

作者

2017.10

目 录

Contents

| 第一章 | 内心有想法，身体就会有动作

肢体语言是润物无声的表达 _2

身体不会“口是心非” _5

心有所想，身有所动 _8

肌肉的反应比思维的反应更快 _10

事物触动情感，情感引发动作 _12

身体动作也会影响内心情感 _14

潜意识不会听从“指挥” _16

| 第二章 | 下意识动作透露出的心理

将腿伸向你，是在向你示好 _20

下意识捂嘴摸鼻，心中常有不安与焦虑 _22

咀嚼和吞咽动作所传达的信息 _24

欲盖弥彰时手脚动作会下意识地增加 _26

咽口水清嗓子，不是紧张就是撒谎 _28

十指交叉，无形的控制力 _30

无意识表情，让心底一览无余 _32

| 第三章 | 习惯性动作透露出的心理

爱用手捂嘴，内心多少有点自卑 _36

朝上盯着别人的人，心中往往压抑着怒火 _38

习惯性皱眉的人，需要感性诉求 _40

走路时往下瞅的人凡事精打细算 _42

习惯耷拉上眼皮的人，多圆滑而不张扬 _44

缓慢踌躇地走路，是缺乏进取心的表现 _46

常摆“塔尖式手势”，内心高度自信 _48

| 第四章 | 表里不一，身体语言泄露谎言

言行不一，肢体揭露内心 _52

眼神躲闪，多是心虚 _54

瞳孔先放大再恢复，是企图掩盖真相 _56

说话声音高而缺乏变化时往往在撒谎 _58

扭头可能是说谎时的防卫动作 _60

不正面回应，常是心虚的表现 _62

| 第五章 | 内心紧张时，看这些肢体小动作

脚踝相扣，内心紧张的透露 _66

不时拨弄头发，说明心中不安 _68

握紧拳头是心理学上的武装姿势 _70

- 双脚滑来滑去泄露紧张情绪 _72
- 一说话就清嗓子，往往说明他很紧张 _74
- 摆弄打火机开关，不是掩盖紧张就是内心急躁 _76

| 第六章 | 判断自信与优越感，看这些肢体小动作

- 自信满满时常做肘部支撑动作 _80
- 头枕双手，一切尽在掌握 _82
- 碰触点越往上，越喜欢占有优势地位 _84
- 头靠椅背，双腿叉开，舍我其谁 _85
- 竖立的大拇指，往往表示自视甚高 _88
- 把双手放在臀部两侧，表明信心十足 _90
- 发短信喜欢使用表情符号的人多不自信 _92

| 第七章 | 认可还是否定，看这些肢体小动作

- 不停点头往往不是赞同 _96
- 笑不露齿是在礼貌地拒绝 _98
- 频频点头是应付式的答应 _101
- 从眼镜上方看人，是拒绝交流的表现 _103
- 扬起的眉毛，代表怀疑的心理 _105
- 双手托腮，心事重重 _107
- 做出稍息姿势时，说明他想结束谈话 _109

| 第八章 | 坚定还是动摇，看这些肢体小动作

摸纽扣摸袖口的动作有了，事也就成了 _112

视线开始游离，说明内心出现不安 _114

自我拥抱，自我安慰 _116

拍案而起与手势下劈体现威慑力 _118

收到账单就付款的人拿得起放得下 _120

站立式身体角度反映出的内心世界 _122

| 第九章 | 消极还是积极，看这些肢体小动作

手摸下巴的心理表现 _126

鼻孔扩张说明情绪高涨 _129

兴奋时瞳孔扩张，低落时瞳孔收缩 _131

低头耸肩，有自我保护的意味 _133

翘起脚尖，内心高兴的表现 _135

朝下吐烟圈，说明有心事 _137

蜷曲身体睡觉的人压力重重 _140

| 第十章 | 意识和喜好，看这些肢体小动作

延长眨眼时间，往往是讨厌的心理暗示 _144

握手时盯人，常常带有挑衅心理 _146

以指尖轻敲桌子，说明他有话要讲 _149

- 摩拳擦掌的多种情绪与态度 _151
- 手放在酒杯中央的人，往往是和事佬 _153
- 走路连蹦带跳，透出来的是侠义心肠 _155
- 文质彬彬走路的人不会轻易动怒 _157
- 吃东西闷不作声，是内向害羞的表现 _159

| 第十一章 | 喜欢还是防备，看这些肢体小动作

- 握手时将手掌翻转是在制造强势心理 _162
- 自我抚摸往往是内心没有安全感 _164
- 腰挺得直，背绷得紧，说明警觉度高 _166
- 拖着脚步的人需要你付出关心 _168
- 骑跨椅子折射抵触情绪 _170
- 不敢直视你，往往是喜欢你 _172
- 紧握双手，往往是有挫败感 _173

| 第十二章 | 一发二妆三服装，微动作透视人心

- 突然改变发型的人往往刚经历过不快 _176
- 爱化浓妆的女人渴望引人注目 _178
- 爱穿相似款式鞋子的人，不爱冒险 _182
- 以不同的服装示人折射不同的关切点 _184
- 珍惜鞋子的男人心理往往很保守 _187

| 第十三章 | 察颜观貌，于细微之处看人识心

- 读懂表情，摸清心思 _190
- 爱站别人边上照相的人往往缺少主见 _192
- 翻来覆去摆弄空酒杯，内心多虚荣 _194
- 老调重弹，是极度缺乏安全感的表现 _197
- 以声识心，音调音量透露内心 _199
- 掏钱摊钱方式，反映内心世界 _202
- 爱往人群里钻的人，内心渴望被关注 _205
- 不停换座位，说明很挑剔 _207
- 总是在人前讲电话的人常常是自我主义 _209
- 买东西犹豫不决，内心也多优柔寡断 _212
- 喜欢坐门口位置，性格多急躁 _214

| 第十四章 | 言为心声，闻言听音辨心理

- “我脾气不太好”：自恋的外在表示 _218
- “年轻真好啊”：口服心不服 _220
- 讲话夸大其词：内心渴望与人交谈 _222
- “小张真能干”：隐隐的敌意 _224
- “算了，别再提了”：欲盖弥彰 _226
- “给您倒点水”：内心尴尬要解围 _228
- “我不会说客套话”：虚伪很会拍马屁 _230

- “本来是想”：自尊心很强 _232
- 先强调不利条件，往往是在意别人的看法 _234
- “对啊”：通常是圆滑 _236
- “能去就去”：薄情小气者居多 _238

| 第十五章 | 观姿阅行，捕捉小动作玩转社交圈

- 面带微笑的人，是想拉近和你的距离 _242
- 冷漠的斜视意味深长 _244
- 从不说别人坏话的人，多不可信 _247
- 同步行为，模仿拉近心理距离 _249
- 递接名片的动作讲究 _251
- 一股脑说话的人，值得信赖与交往 _253
- 配合他人的身体状态事半功倍 _255
- 拥抱动作里的真心与假意 _257
- 与对方的呼吸节奏保持同步 _259

第一章

内心有想法，身体就会有动作

肢体语言是润物无声的表达

美国心理学家阿尔伯特·梅拉宾曾提出“7%-38%-55%定律”：当人们进行面对面沟通的时候，会使用到三个主要的沟通元素——用词、声调，还有肢体语言。所谓的“7%-38%-55%定律”，指的就是这三项元素在沟通中所担任的影响比重。用词占7%，声调占38%，肢体语言占比最重，是55%。从这个定律中，我们至少可以明白这样一个道理：在面对面的沟通中，说话内容是最不重要的，身体语言在信息交流中的重要性可见一斑。

美国行为学家斯泰恩将非言语沟通中的显性行为称为身体语言，亦称体语。主要包括眼神、手势、语调、触摸、肢体动作和面部表情这类显性行为。肢体语言虽然无声，但具有鲜明而准确的含义，它与我们每一个人的生活息息相关。

譬如，星期天，忙碌了一上午的妻子吃完午饭后刚睡着，丈夫轻轻打开窗户准备让正在楼下玩耍的女儿回家做作业。为了不吵醒妻子，丈夫没有大声呼喊女儿，而是朝她招了招手。女儿看见爸爸的手势后，顿时明白了爸爸的意思，便迅速朝家走来。这时，丈夫抬手一看表，不到一点半，心想还可以让女儿再玩一会儿，于是，丈夫又向正朝家走来的女儿挥挥手。女儿看见爸爸的这个手势后，稍微一想，便又调转头，兴高采烈地和伙伴们玩去了。整个过程丈夫没有说一个字，仅凭手的两个简单动作，便和女儿完成了两次沟通。

同理，大街上的交通警察指挥来来往往的汽车和行人，靠的也是这种无言的体语。而一些目的性很强的动作，则完全可以看作是一种行为的信号。譬如，书店里，某一个人踮着脚去拿书架上的一本书，我们知道，他想看看

这本书。尽管他已把脚踏得很高，但还是够不着。这时，他旁边身材较高的营业员注意到了他的这个动作，于是，从架上拿了那本书递给了这位顾客。营业员是怎么知晓这位顾客心理的呢？因为顾客踮脚的动作表现了一种难以被人忽视的窘境：“我需要帮助！”

不同于有声语言的蕴藉性和委婉性，我们身体所表达的话语是鲜明而准确的，尽管这一点我们经常意识不到。肢体语言一旦和有声语言相结合，能准确传达话语者内心思想和情感的往往不是有声语言而是体语。如，一位年轻女孩告诉她的心理医生，她很爱她的男朋友，与此同时却又下意识地摇着头，从而否定了她的话语表达。可见，要想真正了解交谈对象的话语意思，在认真倾听其述说的同时，还必须认真解读对方的体语。他的一颦一笑、举手投足，都在传达着他的真实想法。

“在没有得到任何证据的情况下是不能进行推理的，那样，只能是误入歧途。”这是文学经典形象福尔摩斯侦探的名言。福尔摩斯是柯南·道尔笔下的神探，他的神奇之处在于他可以凭借指甲、外套的袖子、脚上的靴子、膝盖处的褶皱、食指和拇指上的老茧，以及面部表情和种种行为判断人的内心活动。

“假如在得到所有这些信息的情况下，竟然还是无法对这些信息的主人做出准确的判断，我认为，这一定是天方夜谭。”福尔摩斯如是说。

为什么他有如此大的信心呢？因为他十分清楚人的身体语言密码所拥有的巨大力量。犯罪嫌疑人可以制造出种种口头上的谎言，却没有办法控制住自己的身体语言。不经意中他们就会把内心的秘密泄露在一个眼神，或者一个看似没有深意的手势里。与一般人相比，福尔摩斯的优势就在于他能够通过人的身体语言来分辨他是否在说谎，同时从这些不说谎的信号里知道对方的真实想法。

告别了福尔摩斯，我们再来看看卓别林。卓别林是无声电影时代最伟大的电影演员，他塑造了一个又一个的大银幕经典形象。只要提起他的名字，

我们就会回忆起那个穿着破烂的燕尾服，迈着八字步的形象。

与今天音画俱全、推崇技术的电影相比，卓别林的电影受时代和技术的限制，没有声音也没有色彩。但是，这些并没有影响到卓别林对故事的讲述，我们还是能看到一个个结构精巧、感人至深的故事。那么，你不会感到惊奇吗？他是凭借什么在无声的世界里把这些故事完整地叙述出来的呢？

这些问题的答案，既简洁又内涵丰富，那就是身体语言。卓别林就是使用丰富的身体语言把人物的感情、想法、经历一一呈现在观众眼前的。观众没有感觉缺省，也不会觉得唐突，而是被他的一举一动所吸引，所感动。演员的身体语言是无声电影的灵魂。

从福尔摩斯到卓别林，我们一再提及一个词——身体语言。而我们总是过分重视口头内容表达，而忽略了身体语言的能量之大。福尔摩斯与卓别林给了我们新的启示：在与人面对面交流沟通时，即使不说话，我们也可以凭借对方的身体语言来探索他内心的秘密，对方同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。所以，开始有意识地去探究身体语言的密码吧！那些曾经被你忽视的非语言信息才是读懂对方心思的最可靠的资源。

身体不会“口是心非”

人际沟通包括许多方面，言语沟通和非言语沟通是其中最主要的两个方面。口头语言和书面语言是言语沟通的两种主要方式，非言语沟通则主要包括眼神、手势、语调、触摸、肢体动作和面部表情这类显性行为，以及通过空间、服饰等表露出来的非显性信息。

口头语言往往被人们认为是最直接的交流，在与他人沟通中发挥着重大的作用，其实，语言是出于人的刻意，是最不可靠的信息，有时甚至可以蛊惑人心。就像那么一类人，他们当面恭维你，背后则诋毁你，“两面三刀”的例子，不胜枚举。因为，人们能够通过逻辑思维任意修饰自己的语言，为了能达到自己的目的，难免会增加语言的虚假成分。同这类人交往时，如果你能更留意一些，就会发现这些人言不由衷的声音和其他表示排斥的动作。也就是说，他的声音和身体在告诉你完全相反的含义。在这种场景下，你该相信哪一个吗？

最佳的建议，就是相信他的身体。因为，人身体的动作是自发的，难以控制的。即使有人想通过长期的训练，控制自己的身体，这也是相当困难的。人的身体语言太过复杂，所包含的细节太多，即便你刻意控制了其中的一个细节，你隐藏的信息也会在另一些细节上表现出来。

言语经常会是谎言，和真实想法不一样。而一般来说，身体语言则不会出现“口是心非”的现象，也不会撒谎，它比经过理性加工的有声语言更能体现一个人内心真实的情感和欲望。身体首先会对我们的感觉和情绪做出反应和判断，然后才会做出具体的姿势。

总体来说，身体语言符合人们的内心活动。有声语言同身体语言的矛