

让你读懂小动作背后的隐情与真相，窥见多面的人性

解码 微动作

JIEMA WEIDONGZUO



郑一◎编著

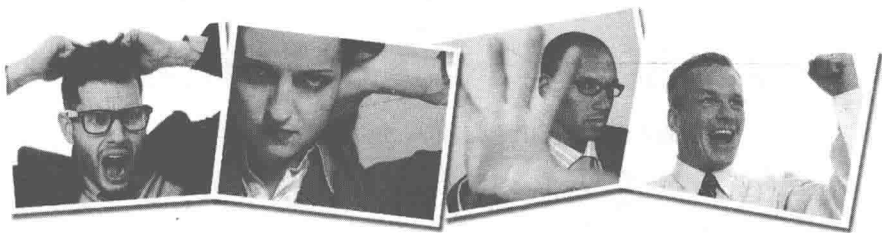
一本无论是职场学习、商务谈判，还是交友聊天，
都必不可少的实用手册



中国纺织出版社

解码 微动作

郑一◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

微动作是一个人内心世界的投影,是外在的身体语言,精通心理学的人能透过对方不经意的小动作体现的心理活动,读到许多不易被人察觉的信息。本书结合微反应、微表情和心理学的知识,选取了日常生活中最为常见,也最容易被忽视的微小动作,以科学的态度、通俗的语言进行解析,让读者能够更深刻地了解身体语言中蕴含的丰富信息,学会解读他人行为背后的意义,在社交中做到知人知面又知心,有助于自己早日到达成功的彼岸。

图书在版编目(CIP)数据

解码微动作 / 郑一编著. —北京: 中国纺织出版社, 2018. 1

ISBN 978-7-5180-4401-6

I. ①解… II. ①郑… 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 304517 号

责任编辑:闫 星 特约编辑:王佳新 责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

2018 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:13

字数:188 千字 定价:36.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



前言

有人说,人生就如同连续剧,我们每个人都在扮演着不同的角色。的确,在日常工作和生活中,我们每个人都要和各式各样的人打交道,但并不是每个人都会以真面目示人。对于你每天面对的那些人,你真的了解吗?

事实上,不管你是有出众的能力、渊博的知识,还是有过人的智慧,如果你不懂心理学的知识,不能读懂对方的心理,就很难保持良好的人际关系。

其实,正确认识和判断一个人并不难,只要我们能学会细心观察他人的表情、说话的语气和举止,就能够知道他内心的真实想法。这就是我们现在经常提起的“微动作”,在一些微动作背后,隐藏着一定的信息。比如,对方的服饰打扮乃至一个细小的装饰品,都可能表达他的性格、品位;当然,他人的一些生活习惯,比如吃相醉态、消费方式、口头禅、看电视的习惯等也是他们的性格和行为状态的外显。在具体的环境下,我们要学会应用一些心理策略,无论是职场、社交场合还是恋爱中,掌握





解码微动作

他人的心理动态,然后对症下药,就能让我们说对话、做对事,从而达到我们想要的结果。

年轻人闯荡社会,多懂一些微动作心理学,就可能让你在交际中左右逢源;多懂一些微动作心理学,你就更能获得朋友和亲人的真心;多懂一些微动作心理学,你才可能占领博弈的制高点,赢得成功。

可以说,本书就是一本实用的心理学教程,翻开这本书,你会发现,它是详尽的身体语言指导手册,它会教你在与人交往的过程中如何用一双眼睛洞察周围的事物和周围的人,从而用正确的方式加以应对和处理,以至于助你到达成功的彼岸,赢得幸福的人生!

编著者

2017年8月





目录

上篇：身体微动作解析 / 1

第 一 章 身体语言：小动作随时都在“表达”内心 / 1

身体语言是不容忽视的信息传递员 / 3

解读身体语言要综合考虑各方面因素 / 5

小动作助你拉近人际距离 / 7

同一动作,会有不同的意义 / 10

掌握身体语言的十条戒律 / 13

第 二 章 眼能说话：眼部微动作心理分析 / 17

眼为心门,双眼能透露出什么信息 / 19

看对方的眼睛来推断话语的真假 / 21

从眼神的变化来解读内心世界 / 23

通过视线来观察对方的心理 / 25

第 三 章 巧“手”能言：手部微动作心理分析 / 29

小小手势暗藏的意义 / 31

十指交叉意味着什么 / 33

用手指拨弄头发的含义 / 36



紧握的双拳想要宣泄什么 / 38

第 四 章 尽在掌握:手部微动作心理分析 / 41

手掌动作传达出的内心秘密 / 43

从握手方式看人的性格 / 45

握不好手,办不成事 / 48

避开握手的八大禁忌 / 50

最容易引起他人反感的握手方式 / 52

合掌伸指动作背后的真意 / 55

第 五 章 腿脚秘密:腿脚微动作心理分析 / 59

脚部动作比其他肢体语言更真实 / 61

一个人的站姿所暗含的心理信息 / 63

坐姿中的双腿交叉暗含了什么 / 66

为什么有些人会不自觉地抖腿 / 68

站立时用脚尖拍打地面的意思 / 70

第 六 章 身随心动:肢体微动作心理分析 / 73

一个人的坐姿透露的信息 / 75

看电视时的习惯透露出的信息 / 77

挑选座位的举动透露出的信息 / 80

第 七 章 言表心声:言谈话语微动作心理分析 / 83

看穿不同笑容背后的秘密 / 85

从打招呼的方式辨析 / 87

从语气中感受对方心情的变化 / 89

从会面场所的选择分析信息 / 91

从会面时的时间观念分析信息 / 94

“口头禅”彰显一个人的个性 / 96

第 八 章 习惯癖好:发现另一个真实的自我 / 99

他为什么会自言自语 / 101

为什么有那么多购物狂 / 103

养宠物为什么能获得快乐 / 105

下篇: 社交微动作解析 / 109

第 九 章 日常生活中的小动作解析 / 109

手机依赖症,你有吗 / 111

经常把小票或发票揉成团 / 113

异常陶醉于照镜子的人 / 116

一边打电话一边信手涂鸦 / 118

看到别人排队也想加入 / 121

第 十 章 撒谎时的微动作你发现了吗 / 125

撒谎时眼神的典型特征 / 127

撒谎的人喜欢摸鼻子 / 129

抓耳挠腮等于口是心非 / 132

说谎者有哪些语言特征 / 134

提问细节,发现真相 / 136

分辨那些美丽、善意的谎言 / 138

第 十 一 章 朋友的无意识行为解析 / 141

把“不过”挂在嘴边的人是怎样想的 / 143

谈话过程中吐舌头代表什么 / 145

他为什么总是喜欢穿黄色的衣服 / 147



解码微动作

笔迹背后藏了怎样的心理密码 / 150

你的同事是怎样整理文件夹的 / 152

第十二章 商务活动中的小动作解析 / 155

伸出双手与人握手是热情的表现 / 157

通过名片识人的简单技巧 / 159

对方突然整理领带意味着什么 / 162

眉毛突然挑动意味着什么 / 164

频繁点头的人 / 166

第十三章 洞悉职场达人微行为的真意 / 169

办公桌状态能看出一个人的工作态度 / 171

观察考官,求职面试中的心理技巧运用 / 174

面试中禁忌的一些微动作 / 176

火眼金睛,一步到位看清周围同事的性格 / 179

喜欢双手叉腰的同事内心强势 / 181

从上司的眼神看其态度与心情 / 183

第十四章 情场男女微动作的心理分析 / 187

情侣微心理:感情越是受阻,关系越是亲密 / 189

从购物、逛街的方式看爱人性格 / 191

嫉妒真的是爱情的印证吗 / 193

怎样看出她是否情感“走私”了 / 196

参考文献 / 199

上篇：身体微动作解析

第一章

身体语言： 小动作随时都在“表达”内心

在现实生活中，我们会发现，人们在用语言交流的同时，也会伴随着一些肢体动作。比如，人们在高兴时不但会用语言表达喜悦，还有可能眉飞色舞，甚至手舞足蹈；伤心时会掩面哭泣；激动时会张大嘴巴等。在你看来，这些可能是人类毫无意义的习惯性动作，殊不知，这些看似不起眼的小动作，却时刻在表达着人们的内心，因为身体语言代表着人们内心最深处想法，所以是最真实的表现。



► 身体语言是不容忽视的信息传递员

在日常生活中，人们常常提到身体语言，那么，什么是身体语言呢？人在做出相应的肢体动作的背后隐藏的含义即称为身体语言。身体语言代表着人内心最深处的想法，是最真实的表现。我们可以从身体语言中判断此人是否说谎，是否隐瞒，是否具有可信性与行为理解能力。懂得身体语言，能帮助你快速适应社会交流，看清人行为背后的含义。

身体语言的用途有很多，但最直接的莫过于可以通过阅读一个人的身体语言来了解其情绪、感受，进而知晓其内心世界。心理学家认为，我们的大脑和身体的各个部位是同步的，当我们受外界刺激时，比如听到某些话或看到某些人，大脑就会产生某种想法或感觉，与此同时，我们的身体会做出与这些想法、感觉相对应的反应，并通过表情、肢体动作或姿势等反映出来。因此，通过观察一个人的身体语言，就能大体推断出这个人的思想或情绪状态，并以此预测他下一步的决定和可能采取的行动。这一点无疑可以帮助我们建立和促进人与人之间的关系，在工作和生活中更自信、更有分寸地处理、把握各种不同的人际关系。因此，可以说，身体语言是不可忽视的信息传递员。

在《红楼梦》中，有这样一个情节：

贾敬大寿，宁府设宴唱大戏，少不了亲戚朋友捧场。王熙凤因为秦可卿病重，先去探望病人，在穿过花园去赴宴的途中遇见了贾瑞。凤姐儿正自看园中的景致，一步步行来赞赏。猛然从假山石后走过一个人来，向前对凤姐儿说道：“请嫂子安。”凤姐儿猛然见了，将身子往后一退，说道：“这是瑞大爷不是？”贾瑞说道：“嫂子连我也不认得了？不是我是谁！”凤姐儿道：“不是不



解码微动作

认得,猛然一见,不想到是大爷到这里来。”贾瑞道:“也是合该我与嫂子有缘。我方才偷出了席,在这个清净地方略散一散,不想就遇见嫂子也从这里来。这不是有缘么?”一面说着,一面拿眼睛不住地觑着凤姐儿。

不得不说,王熙凤虽然有时候心肠歹毒,但她却是个出色的交际家,更能看穿一个人的心思。在这段故事中,凤姐儿自然能从贾瑞的这一表情中看出他的叵测居心,从之后的情节中,我们了解到,她对贾瑞进行一番戏弄以后,看着贾瑞远去,心里暗忖:“这才是知人知面不知心呢,哪里有这样禽兽的人呢。他如果如此,几时叫他死在我的手里,他才知道我的手段!”而贾瑞也最终被王熙凤戏弄致死。我们姑且不去讨论王熙凤的歹毒,但可以发现,正是王熙凤的八面玲珑和敏锐的观察力,才能使她在贾府中如鱼得水,做到“一人之下,万人之上”。

以下是一些与人交往过程中的常识性身体语言,需要我们掌握:

付账:右手的拇指、食指和中指在空中捏在一起或在另一只手上作出写字的样子,表示要付账。

愤怒、急躁:两手臂在身体两侧张开,双手握拳,怒目而视。也常常是一头一扬,嘴里咿咿有声,同时还可能眨眼睛或者眼珠向上或向一侧转动。

骄傲、不可一世:用食指往上刮鼻子。

赞同:向上翘起拇指。

讲的不是真话:讲话时,无意识地将食指放在鼻子下面或鼻子边。

别作声:嘴唇闭合,将食指贴着嘴唇。

害羞:双臂伸直,向下交叉,两掌反握,同时脸转向一侧。

威胁:由于生气,挥动一只拳头的动作似乎无处不有。因受挫折而双手握着拳使劲儿摇动。

绝对不同意:掌心向外,两只手臂在胸前交叉,然后再张开至相距一米左右。

因为事情失败而颓废:两臂在腰部交叉,然后再向下,向身体两侧伸出。

当然,观察他人的身体语言只是识别他人内心世界的的一个方面,需要我



们掌握和了解的还有很多,但最重要的是要懂得观察,于细微处看出一个人的心理动态,这样,即使面对那些经验丰富的人,也能先观其行为再作出具体的应对策略。

心理启示:

在日常生活中,如果仅凭一个人的一面之词就与人交流,那么,我们很可能对交流对象形成错误的判断。这增加了人与人之间的隔阂,而不是互信。如果多角度观察,综合判断,我们就更能够发现有价值的信息。

④ 解读身体语言要综合考虑各方面因素

我们都知道,一个人的性格、情绪、人品都会通过行为表露出来,一个人的内心世界也不可能没有外泄的部分,一个人在坐、立、行时所表现出来的身体语言就是很好的表露,只要我们善于发现,然后加以分析,即使“伪装”得再好的人,我们也能发现其破绽。

然而,人的身体部位由于不同环境、情景以及受到不同的生理作用的影响,所传达的心理信息是不同的,只有综合考虑各方面的因素,才能帮助我们正确地作好心理分析。可能你经常会听到身边的人这样说:

“他今天居然连胡子都没刮,一定是跟女朋友吵架了。”

“开会时老板一直看着我,对我点头微笑,一定是觉得我表现很好。”

“他说话一直在搓手,肯定有强迫症。”

……

有些人喜欢这样揣测他人的心理和情绪,而实际上,这些揣测并不一定正确,原因很简单,他们对他人身体语言的分析并不到位,比如说,“胡子没刮”,原因有很多种,可能是时间不够,也可能是其他生活问题,把原因归结于“和女



解码微动作

朋友吵架”未免太过武断；“开会的时候老板的笑容”可能是针对所有人的；喜欢“搓手”，也有可能是因为紧张，并不完全是因为强迫症导致的……

很明显，如果要正确解读他人的身体语言，我们必须综合考虑，掌握一些解读的规则，这些规则有：

1. 理解要连贯

有些人经常会犯一个最致命的错误，就是将研究对象的某个动作或者表情分离开，而忽视了其他相联系的表情、动作，然后片面地解读他人的肢体语言。

比如，与人说话时，看到对方挠头，就以为对方是尴尬，其实，挠头的原因有很多，比如，去头屑、头痒、不确定、健忘或者是撒谎等，所以，其具体含义还应当取决于同时发生的其他表情和动作。

其实，我们说的每句话都是可以分解的，可以将其分解为词组、标点等，每一个表情或动作就好比一个词，而每一个词的含义都不是唯一的。

因此，只有把一个词语放到句子里，配合其他词语一起理解时，你才能彻底弄清楚这个词语的具体含义。以“句子”的形式出现的动作或表情被称为肢体语言群，就好比我们如果想说一句话，至少需要用三个词语来组织才能清楚地表达说话的目的。可以这么说，如果一个人能够读懂无声的肢体语言长句，并且准确地将它们用有声的话语表达出来，那么，他的“感知力”一定很强，或者说他的“直觉”一定很灵敏。

所以，如果想获取准确的信息，就应该连贯地来观察他人的肢体语言。

当我们感到无聊，或是有压力的时候，常常会不断地重复做一个或者多个动作。不停地摸头发或玩头发就是这种情况下最常见的一种表达方式，可是，假如不考虑其他动作或表情，同样的动作却很有可能表示这个人心中很焦虑，或是不确定。

2. 寻找一致性

研究表明，通过无声语言传递的信息所产生的影响力是有声话语的5倍；而且当两个不同的人进行面对面交流的时候，尤其当这两个人都是女人



的时候，她们几乎会全部依赖无声的肢体语言进行交流，而无视话语所传递的信息。

西格蒙德·弗洛伊德曾经遇到过这样一个案例。案例中，病人告诉他，她的婚姻生活十分幸福。在谈话中，这位病人不断地将她的结婚戒指取下，然后又戴上。弗洛伊德注意到她的这一无意识的小动作，他很清楚这意味着什么。所以，当有消息传来说她的婚姻出现问题时，弗洛伊德丝毫不感到惊讶，因为一切都在他的意料之中。

观察肢体语言群组，注意肢体语言与有声语言的一致性就好比两把金钥匙，它们能够帮助我们打开肢体语言的宝库，从而正确地解读出无声语言背后的真正含义。

3.理解要结合语境

对所有动作和表情的理解都应该在其发生的大环境下来完成。

举个很简单的例子，在地铁里，寒风瑟瑟，你看到一个人双手抱在胸前，那么，你应该很清楚，他这样做并不是为了保护自己，而是为了取暖。同样的情况，如果放到谈判桌上，那么对方的意图就是自我保护，你应该明白，他其实是想借此告诉你，他对你的话持否定态度，或者他对你有敌意。

心理启示：

身体就像一个无法关闭的传送器，时刻传达着人们的心情和状态。语言通常用来表达正在思考的东西或概念，而非语言信息则较能传递情绪和感受。因此，在解读肢体语言时，必须要综合多方面因素考虑。

▶小动作助你拉近人际距离

我们通常会以为交际的技巧在口头语言上，而实际上，这只是人们的主观感受，事实并非如此。人们使用最频繁的是非语言的交谈方式，就是人们





解码微动作

常说的“肢体语言”，它通常是在说话之前就已经表达出我们的感觉和态度，反映了我们对他人的接受度。有数据显示，一个人要向外界传达完整的信息，单纯的语言成分只占7%，声调占38%，另外55%的信息都需要由非语言的体态来传达。另外，因为肢体动作通常是一个人下意识的举动，所以，它很少具有欺骗性。

既然微动作在人际交往沟通中起着如此重要的作用，那么在交谈的时候，就一定要注意对肢体动作的利用。尤其是与陌生人交往的时候，善用微动作，更能有效地拉近彼此间的距离。

这需要我们从现在起就尝试使用这些肢体动作：

1. 接触

比如握手，这不仅是一种礼节，更能体现你的热情与友好，几乎所有的人都喜欢这种身体接触。

有一次，林肯乘船沿河视察。途中，他与船员一一握手，一位加煤工腼腆地缩着手说：“总统，我的手太黑了，不便与您握手。”林肯爽朗地笑着说：“把手伸过来吧，你的手是为联邦加煤弄黑的！”林肯总统的手和加煤工的手紧紧握在一起。

抛开国体、政体不谈，假如我们是那个加煤工，单就总统的平易近人、对一个普通工人所做工作的肯定，我们会怎样对待工作呢？有句话说：“握不好手，办不成事。”可见握手在人际交往中的重要性，那么，我们怎样才能“握好手”呢？

比如，参加聚会时应先与主人握手，再与房间里的其他人握手。男士与女士握手时应等女士先伸出手，而不能主动与女士握，握时应轻握女士的手指部分，不要握手掌部分。不要随便主动伸手与长者、尊者、领导握手，应等他们先伸手时才能握。若对方可能未注意到自己已伸手欲与之相握，这时应微笑地收回自己的手，无须太在意。

2. 展开你的笑颜

人们对于那些总是报以微笑的人似乎总是多一份好感。微笑是一种易