

# 微动作心理学

周乐 / 编著

辽海出版社



微动作

心理学

Mental

周乐 编著

Activity

辽海出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

微动作心理学 / 周乐编著 . — 沈阳 : 辽海出版社 ,  
2017.10

ISBN 978-7-5451-4438-3

I . ①微… II . ①周… 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 ( 2017 ) 第 249657 号

## 微动作心理学

---

责任编辑: 柳海松

责任校对: 顾 季

装帧设计: 廖 海

开 本: 690mm × 960mm 1/16

印 张: 14

字 数: 181 千字

出版时间: 2018 年 3 月第 1 版

印刷时间: 2018 年 3 月第 1 次印刷

---

出版者: 辽海出版社

印刷者: 北京一鑫印务有限公司

---

ISBN 978-7-5451-4438-3

定 价: 68.00 元

版权所有 翻印必究



# 序言

社会是一个大舞台，处在社会中的你扮演着方方面面的角色。在家庭中也许你是孩子的父母，也许你为人子女；在家庭以外也许你是他/她的恋人，也许是他/她的朋友，抑或是公司的领导或下属、同行的竞争对手等等。在错综复杂的人际关系中，你都不可避免地要与别人打交道。

那么，在日常的生活和工作中，你是否曾因为无法说服别人而懊恼？你是否曾被别人牵着鼻子走而浑然不知？面对公司纷繁复杂的人际关系，你是否束手无策，经常唏嘘为什么有些人的心机那么深，为什么有些人那么有手腕？面对这些情况，你甘心始终陷入被动的局面吗？

这个时候，你需要了解他人的想法，这个时候，你需要懂得微反应心理学。

有的人，可能因为知识的积累、阅历的丰富、能力的突出等因素，可以在任何情况下都做到从容不迫，有时候明明很讨厌一个人却能够表现得很喜欢他。这些人都是演戏“高手”，即使“装”也会“装”得天衣无缝，然而，他们却忽略了一点：他们无法掌控自己的微反应。换句话说，“装”是“装”不出微反应的。因为微反应是人类经过长期进化遗传和继承下来的，是人类很自然的本能反应，它不会受到个人思想的操控，因此，它是最能体现人们内心想法的。再出色的“演戏”高手，再能“装”的人，当遇到某种刺激之后瞬间都会有微反应，他的演技只能排在微反应之后。所以，想了解一个人内心最真实想法的有效手段，

就是阅读他的微反应。当你阅读到了他的微反应，那么，他之后的一系列“表演”就只是徒劳而已，因为真相已经被你看穿了。

与市场上的同类书相比，本书的不同之处在于，它为读者找到了一条作为人无法躲避的微反应的有效线索。

除了微反应，本书还为读者介绍了微表情和人们言语中所透露出来的信息。从人们面部表情的细微变化，到人们身体上的细微的小动作，再到人们谈吐所表露的信息。它们会帮助读者建立一个甄别对方是否表里如一的立体框架，从而让读者的判断能够更加准确。

日常生活中，我们之所以会遇到序言开始所提及的那些情况，是因为我们不知道他人内心的真实想法，容易被他人的语言误导，被他人装出来的表情和行为蒙蔽了我们的眼睛，欺骗了我们的内心。通过关注和分析他人的微反应正好可以让我们拥有了解他人内心的“金钥匙”，让我们能够通过反应看本质，从而捕捉到他人的真实目的，使自己赢得博弈的最终胜利。



# 目录

## 上篇 微反应心理学理论篇

第一章 “外貌协会”的第一印象 .....	2
开开合合——嘴巴的奥秘 .....	2
心中所“想”，面上所“相” .....	4
眼神所至，心之所向 .....	8
表情，内心世界的反映 .....	12
视线所指，心“向往”之 .....	14
第二章 姿势与性格，千丝万缕的联系 .....	20
从坐姿中揭示性格的奥秘 .....	20
“走”出来的本性 .....	26
从站姿中解读你的性格密码 .....	30
教你解读睡姿密码 .....	31
你可以这样解读腰部密码 .....	34
腿部密码全揭秘 .....	35
第三章 种种手势，种种心得 .....	38
手指有长短，寓意皆不同 .....	38
指尖上的心理，你看明白了吗 .....	41

自信，你的手势与众不同 .....	43
搓手的心理，依“角色”而定 .....	44
手掌所透露出的信息 .....	46
握手，信息量很大 .....	48
<b>第四章 察言，言为心声 .....</b>	<b>54</b>
口头禅的个人特色 .....	54
从话题分析，八九不离十 .....	56
通过说话方式来识人，真实可信 .....	57
主持会议的方式，与性格密不可分 .....	59
不同的幽默用法，揭示了不同的性格 .....	61
说话的韵律，揭示了说话的人 .....	63
谈话的特征揭示了信心的有无 .....	64
辨析言语，认识德才 .....	69
<b>第五章 别对我说谎，我懂微反应心理学 .....</b>	<b>72</b>
撒谎时瞳孔的反应 .....	72
撒谎时眼神的反应 .....	73
经常撒谎，经常摸鼻子 .....	74
抓耳挠腮，他一定紧张 .....	75
细节告诉你，他是否在撒谎 .....	76
撒谎的言辞特征 .....	79
说谎者的自我掩饰 .....	81
说谎者的典型行为 .....	82
真相就在你的细微观察之中 .....	83
<b>第六章 有趣的心理测试，测测自己的心理 .....</b>	<b>85</b>
一系列爱情心理测试题 .....	85

你是哪种魔鬼 .....	98
测测你会多久厌倦一个人 .....	102
从发短信看你的致命弱点 .....	104
著名心理测试 .....	108

## 下篇 微反应心理学实践篇

第七章 举手投足间，性格自然知 .....	114
日常性动作的个性色彩 .....	114
“刷”出来的性格 .....	119
“洗”出来的性格 .....	121
“吃”出来的性格 .....	123
开车“开”出来的性格 .....	124
其他生活习惯的性格密码 .....	128
烹饪“烹”出来的性格 .....	130
第八章 物以类聚，人以“衣”分 .....	132
不同的衣着代表着不同的想法 .....	132
颜色不同，心理也不同 .....	136
穿衣的风格，情趣的代表 .....	138
一件T恤一群人 .....	144
帽子中的性格特色 .....	145
从领带看行事原则 .....	148
淡妆浓抹女人心 .....	151
提包中的大学问 .....	154

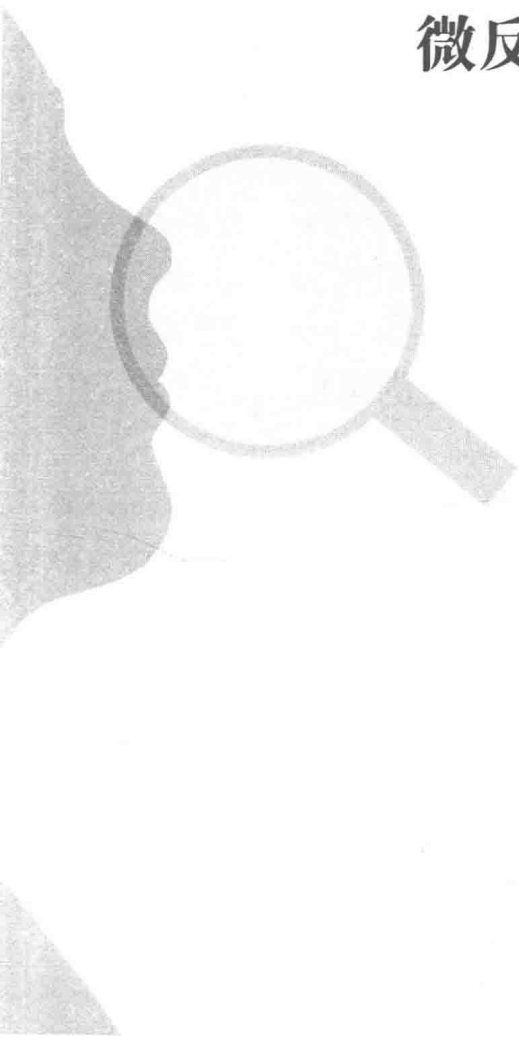


鞋与人 .....	158
小饰物中的大信息 .....	159
<b>第九章 如何交朋友，本章告诉你 .....</b>	<b>163</b>
弄清楚朋友的类型 .....	163
根据气质来认识朋友 .....	166
根据兴趣爱好来认识朋友 .....	169
朋友中的小人要识别 .....	182
<b>第十章 如何辨别人才，本章告诉你 .....</b>	<b>185</b>
管理者看人的“三大原则” .....	185
学会“相人” .....	191
笔迹中流露出的个性 .....	194
工作态度见人品 .....	197
像伯乐一样发掘“明星人才” .....	199
管理者用人的“十二条法则” .....	200
<b>第十一章 职场中人，认清同事 .....</b>	<b>206</b>
同事相处中的注意事项 .....	206
打电话方式的性格色彩 .....	207
办公桌上的性格密码 .....	208
看同事，需仔细 .....	210
面对同事的恭维要冷静 .....	211
处理信件折射出来的性格特征 .....	212
从接受表扬的态度看人 .....	214



**上篇**

**微反应心理学理论篇**



## 第一章 “外貌协会”的第一印象

在和别人交往的时候，我们对别人的第一印象往往是停留在外貌上。虽说“人不可貌相”，但实际上我们可以通过这个人的一些外貌特征来对这个人有一个初步的判断，进而可以作出是否和这个人交往的决定。“事事留心皆学问”，其实，我们可以从他人的一些外貌特点来看出他的性格。

### 开开合合——嘴巴的奥秘

有这样一个游戏——贴嘴巴，在不同的脸上贴上不同表情的眼睛和嘴巴，然后观察其中的新表情，不同的搭配当然有着不同的表情，可是同一双眼睛的表情搭配不同的嘴巴表情后，结果让人大吃一惊。以前总以为，眼睛是一个人情绪的全部表现，其实不然，嘴巴也是重要的情绪表现工具。

嘴巴有四种基本运动方式：张开闭合，向上向下，向前向后，抿紧放松，可以画出多种嘴角弧度，而不同的嘴角弧度也形成了不同的嘴部动作。而这些丰富的嘴部动作，也反映出了一个人的性格特征和

心理态度。

嘴巴动作中最典型的是笑，这是人类最美丽的动作，也是最能观察对方情绪的一个动作。不同的人有着不同的笑法，嘴部的动态会有所差异。

首先，从笑的特点来分析一个人的性格。

(1) 狂笑，嘴两端猛向上方翘。这类人精于社交，性情温和，能让对方感到亲切，具有冒险精神和积极的作风，乐于助人。这类人最适合做秘书工作，善于处理繁杂事务，越繁杂反而越觉得有趣。

(2) 开口大笑，嘴两端呈平直。这类人的性格粗犷，不拘小节，行为大方。但缺乏一定的耐心，一遇到困难就知难而退，容易让人产生做事虎头蛇尾的误解。这种人可能会在经商方面有所建树。

(3) 微笑，嘴两端稍下垂。这类人性格内向，不善言语，与人交流存在一定的困难，但注意细节，喜欢对对方的言语进行分析，唯一不足的就是做事时常半途而废，也因此难达愿望。但他们在手工艺、缝纫等技能方面很拿手，外语亦佳。

(4) 眯眼笑，笑时嘴两端向下，几乎不开口。这类人的性格倔强固执，对周围人不够坦诚，有时明知其事但假装不知而不与人语，也往往因为这个而吃亏。性情还算和气，可一旦不悦即大发脾气。他们多才多艺，有理想、有抱负，但不愿与人合作行事，因此也就很难成功。

其次，从一般的嘴角弧度判断一个人的性格和内心世界。

(1) 嘴抿成“一”字形的人，其性格坚强，是个实干家的形象，交给他的任务一般都能圆满地完成，并因此而得到上司的赏识，有更多的机会得到升迁和提拔。

(2) 喜欢把嘴巴缩起的人，干活认真仔细，是个好帮手，但不适合做管理者，因为疑心病很重，不容易相信下属，往往有后院起火的危险。另外，这种人还容易封闭自己。

(3) 嘴角稍稍有些向上，这种人头脑机灵，性格活泼外向，心

胸也比较豁达，能与人很好地相处，很随和，是个标准的绅士。

(4) 交谈时嘴唇的两端稍稍有些向后，表明他正在集中注意力倾听谈话，这种人意志不太坚定，容易受对方的影响，并且也有做事半途而废的危险。

(5) 下嘴唇往前撇，表明他并不相信你所说的事是真实的，并且他还想立刻找到证据来反驳你的理论，直到你承认自己说的是假话为止。

(6) 上下嘴唇一起往前撇的时候，表明此人可能正处在某种防御状态。

(7) 嘴角老是向下撇，此种人性格固执、刻板，并且内向，不爱说话，很难被说服。

(8) 咬嘴唇。在交谈时，用牙齿咬住下嘴唇或是上嘴唇以及双唇紧闭的人，说明他正用心地听另外一个人的讲话，也可能是在心里仔细地分析对方所说的话，然后跟自己做个对照，也可能是在认真地反省自己。

(9) 说话时以手掩口。一般女性比较常见，此种人性格较内向、保守，甚至有点自闭，不敢过多暴露自己。如果对方是个陌生人，还表示对对方存有戒心，或者在自我掩饰。

(10) 时常舔嘴唇。此种人很可能压抑着内心因兴奋或紧张所造成的波动，因此他们常口干舌燥地喝水或舔嘴唇。

## 心中所“想”，面上所“相”

人的面部动作是能够比较准确地反映一个人的内心世界的。

### 1. 头部动作

将头部垂下呈低头的姿态，它的基本信息是“我在你面前压低我

自己”，但是这种姿态并不仅限于地位低下的人。当同事或居上位者做此动作时，它的信息乃是以消极的方式表达“我不会只认定我自己”，然后变成这样的目标：“我是友善的。”

头部突然高高抬起又回到原来的位置。这个动作的时机是刚刚遇见但还不十分接近的时候，它表示“我很惊讶会见到你”。在这儿，惊讶是关键性的要素，头部上扬代表吃惊的反应。

摇头本质上是否定信号。

把头猛力转向一侧，然后再回到原来的位置，这是单侧的摇头，同样传递“不”的信息。头部半转半倾斜向一侧是一项友善的表示，因为这种动作特别像是在与同路的人打招呼。

摇晃头部时，说话者正在说谎，而且试图压抑住要表示否定的摇头动作，但又不能彻底。

晃动头部，一般被用来表达特别惊讶的意思。其中隐含刚得知的消息是那么不寻常，以至于必须晃动头部才能确信不是做梦。

头部僵直，表示一个人特别有魄力而且无所畏惧，所以甚至什么东西在身旁摔破，都不屑一顾。或者是心里觉得无聊的表现。

颈部驱使头部从感兴趣之点往侧面方向移开，通常来讲，这是一种保护性的动作；或把脸部移开以回避对身体有威胁的事物，在特殊情况下，这个动作可借助掩饰脸部而隐藏自己的身份。

颈部驱使头部向前伸并朝向感兴趣的方向。这种动作传递的信息比较复杂，因为它既可以表达浓烈的爱，也可以表达深刻的恨。前一种情况是两个相爱的人，伸长脖子深情专注地凝视对方的眼睛；后一种情况则像两个冤家伸长脖子，探出头部以表示他们都瞧不起对方，而且瞪视对方如同洞察对方的眼睛；第三种情况则出现在某人渴望吸引你全部的注意力之时，因此他会把自己的脸探出来，以阻挡其他任何可能吸引你的东西。

头部从兴趣之源缩回，这是回避的动作。

猛地把头垂下然后隐藏脸部，也可用来表示谦卑与害羞。在心怀敌意的情况下，把头低下则具有截然不同的意义，其主要差异在于眼睛向前瞪视敌人，而不是随着脸部而下垂。

抬头是有意投入的行为。下属进入上司的办公室，站在上司面前，注意到上司正低着头在桌上写东西。如果他对眼前的人有畏惧之感，一般来说，他会站在那里无声无息地等候，直到上司把头抬起来看他，才开口讲话。

头部后仰，这是势利小人或非常自信之人鼻子朝天的姿态。当一个人把头向后仰的时候，其情绪变化包括：从沾沾自喜、桀骜不驯到自认优越而存心违抗。基本上，这种姿态是挑衅的仰视而不是温顺的仰视。

头部轻轻地歪在一边，这个动作源自幼时舒适的依偎——小孩把他的头依靠在父母的身上，当成年人（通常是女性）把头歪斜一侧时，此情此景就像倚在想象中的保护者身上一样。

头部低垂，一般来说，表明一个人对自己的内心非常厌倦。

## 2. 嘴巴的动作

嘴巴的动作是表达感情的方式之一，而最显著的动作为笑。笑是最容易露出牙齿的动作，对动物可解释为威吓对方，但对人类而言则是代表亲切。在人类文化史上对“笑”有以下几种分类：微笑、大笑、狂笑、傻笑、含蓄地笑、苦笑、忍不住地笑等，能表达“笑”的语言很多。一般而言，有“笑”的场合，都能轻松地消除紧张气氛，较容易增加人与人之间的亲密度，促进活泼的气息，若有人在谈话场合露出笑脸，则更有助于人与人之间的和谐关系。另外，由资深推销员多年的经验可知：

- (1) 舔唇，表示友好（同意）；
- (2) 舌头在口腔内打转，表示不同意；

(3) 嘴唇紧闭，下唇干燥时，表示不同意；

(4) 压紧下唇，故作紧张状态，表示不同意；

(5) 用力上下咬牙，使两颊肌肉颤动，面颊呈抽筋状，也表示不同意。

### 3. 鼻子的动作

人的鼻子十分奇妙，许多文豪利用鼻子作为小说的题材，并不是没有原因的。翻开童话故事，国王是老鹰鼻，好好先生是朝天鼻，酒鬼定是酒糟鼻，由此可知鼻子是给他人印象的关键。在美容整形外科中，鼻子也是重要的美容项目之一。

在心理学方面把鼻子和手指作为一种关联，有下列的动作：

(1) 把食指顶在鼻翼旁，表示怀疑；

(2) 摸鼻子，表示不能接纳你、拒绝。

另一种说法是人紧张时，鼻黏膜还容易引起生理上的变化呢！

### 4. 下巴的动作

下巴与四肢组合的姿势也有关，对动物而言，甲要威胁乙时，为了让乙认为它很庞大，就会将背弓起，此时下巴突出。如果防备他物攻击时，全身会收缩，下巴也一样会缩起。仔细观察或逗弄周遭的猫、狗，就可以知道了。

在各种场合注意对方下巴的角度：

(1) 下巴抬高：此人十分骄傲，优越感、自尊心强，望向你时，常带否定性的眼光或敌意；

(2) 下巴缩起：此人仔细，疑心病很重，容易闭塞自己，对他发言的内容不易相信。



## 眼神所至，心之所向

孟子曰：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子瞭焉；胸中不正，则眸子眊焉。听其言也，观其眸子，人焉廋哉。”他认为通过观察人的眼神，可以知道人的善恶。

这并不是孟子在胡说，而是有一定的科学依据。医学研究发现：眼睛是大脑在眼眶里的延伸，眼球底部有三级神经元，如同大脑皮质细胞一样，具有分析综合能力。所以，眼睛在人的五类感觉器官中是最敏锐的，大概占感觉领域的70%以上。而瞳孔的变化、眼珠转动的速度和方向等活动，又直接受脑神经的支配，再加上眼皮的张合、眼与头部动作的配合等一系列动作，人的感情就自然而然地从眼睛中反映出来，而且它所流露出的信息甚至比言行更为真实。

看来，观察一个人的眼部动作比去调查一个人的背景还要来得直接、来得有用。

眼部表情的动作可以分为以下几种：

### 1.眼睛斜瞟

斜眼瞟人多发生在女性身上，如果她第一次和男性见面就用斜眼瞟男性，就是在说“挺喜欢你的，你也很帅，只是我很害羞，不敢正眼看你，但我又很想好好看看你，没办法，只有偷偷地看你了”。这个时候，你应该感到高兴，而不是生气人家不拿正眼看你。

### 2.眼睛上扬

眼睛上扬是一种假装无辜的表情，如果有人在讲你坏话，你做出这种表情，则是表明自己确实没有干过那种事，别人是在造谣生事。当然，眼睛上扬一般也配合耸肩膀的动作，多出现在外国朋友身上。