

小动作的秘密

THE SECRET
IN PETTY ACTIONS

莫莫◎编著

解读他人在微小细节中透露的真实内心



每个人的动作、习惯、爱好、态度背后，都暗示着无数个心理讯息……

先有身体语，而后才有语言！
引用古老的身体语理论，探究语言与行为的奥秘
FBI、CIA的秘密武器之一

中国妇女出版社



小动作的秘密

THE SECRET
IN PETTY ACTIONS

莫莫◎编著

解读他人在微小细节中透露的真实内心

中国妇女出版社

图书在版编目(CIP)数据

小动作的秘密/莫莫 编著. —北京:中国妇女出版社,2014.1
ISBN 978-7-5127-0646-0

I. ①小… II. ①莫… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 242092 号

小动作的秘密

作 者: 莫 莫 编著

责任编辑: 宋 罡

责任印制: 王卫东

出版发行: 中国妇女出版社

地 址: 北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码: 100010

电 话: (010)65133160(发行部) (010)65133161(邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京市通州富达印刷厂

开 本: 170×240 1/16

印 张: 14

字 数: 170 千字

版 次: 2014 年 1 月第 1 版

印 次: 2014 年 1 月第 1 次

书 号: ISBN 978-7-5127-0646-0

定 价: 29.80 元

版权所有 侵权必究(如有印装错误,请与发行部联系)

前言

生活在这个社会中，你扮演着恋人、爱人、朋友、上司、下属、同事、合作伙伴、竞争对手等不同的社会角色，你需要不断地与人打交道。要想让自己在与人相处的过程中游刃有余，那么你就要了解一些心理学，借助一些方法去读懂对方的心理状态。

每个人说话、吃饭甚至是走路，都有自己独特的小动作，这些小动作或多或少地反映出一个人的修养和性格，以及当时的心理状态。它们可以帮助我们了解一个人。

西方心理学开山鼻祖弗洛伊德曾经说过一句经典名言：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他。”也就是说，任何人的内心都无法在别人面前掩饰过去，就算掩饰得再好，只要我们用心观察，总会有这样或那样的动作细节暴露他的内心，从而让我们对他有踪迹可循、有端倪可察。

很多时候，一个人的言语往往是靠不住的，这主要是因为大多数人都可以做到很好地操纵自己的语言，因此，许多人为了掩饰自己内心的真实状态就选择了向人说谎。然而，一个人可以在言语上说谎，却不能让动作说谎，无论是面部表情，还是手臂上的动作，抑或是腿脚的动作，能将一个人的内心真实地反映出来。只要我们懂一点儿行为心理学，那么就能读懂对方小动作背后隐藏的秘密。

本书立足于人的行为举止，分别从日常生活中的朋友、贵人、对手，职场中的上司、同事、下属、客户以及情场中的相亲者、恋人、爱人几方面展开阐述，将人们日常的小动作与心理学相结合，帮大家解读每个小动作代表的心理和当时的情绪以及一个人的性格特点等。

本书内容翔实而全面，体例新颖，语言通俗易懂，是一本贴近生活、指导性强的实用性读本，值得每一位读者阅读、学习。

目 录

第一章

解读朋友小动作，找到真正的知己

- 002 摊开的手掌代表着对方的真诚
- 005 摩擦眼睛代表对方在撒谎
- 008 微笑时眼角有鱼尾纹代表真诚
- 010 下巴小动作告诉你对方值不值得交
- 013 说话时喜欢抖动腿脚的人自私自利
- 015 习惯窃笑的人能与你共患难
- 017 拍打后脑勺的朋友不可交
- 019 测试：什么样的人更适合做你的知己

第二章

解读贵人小动作，看其能否依靠

- 022 伸出的手指代表一个人鲁莽
- 024 通过手机的使用看对方是否愿意帮助人
- 026 透过眼神看对方是否值得信赖
- 029 坐姿告诉你对方是不是贵人
- 032 站姿是暴露性格的一面镜子
- 034 习惯嘴角上挑的人心胸开阔
- 036 抽烟时用拇指抵住下巴的人大有前途
- 038 端茶杯时小指跷起的人吝啬
- 040 测试：谁才是你的贵人

第三章

解读对手小动作，揣摩其心思

- 046 咬嘴唇表达内心的紧张、焦虑
- 048 要警惕鼻子高耸、鼻孔扩大的人
- 049 下巴上扬或缩起，表示对方向你挑衅
- 052 双手叉腰表示蓄意挑战
- 054 双臂合抱是在建立防御工事
- 058 攥紧拳头代表对方做好了挑战的准备
- 060 眼睛滴溜乱转的人多阴险狡诈
- 063 测试：你的周围藏着哪些对手

第四章

解读上司小动作，摸清其心理

- 066 抓挠脖子往往代表口是心非
- 068 尖塔形手势表示对方胸有成竹
- 070 双眉上扬表示对你的观点感兴趣
- 073 轻轻触碰有时是对你的鼓励
- 076 “4”字腿多表示上司不同意你的观点
- 078 乱涂乱画多代表上司正在思考问题
- 081 频频点头或许是不耐烦而非赞同
- 083 摘下眼镜扔一边代表否定
- 085 测试：你能被上司提拔吗

第五章

解读同事小动作，了解其情绪

- 090 目光坚定不一定代表诚恳
- 093 若无其事的表情表明内心强烈不满
- 095 仰视有时代表傲慢，不把你放在眼里
- 097 眼睛直视对方打招呼是对人存有戒心
- 099 扬眉是打招呼的方式
- 101 点头哈腰往往是对你存有戒心

- 103 喜欢偷窥同事的人多为小人
- 106 似笑非笑的人多不怀好意
- 108 测试：你给同事的印象如何

第六章

解读下属小动作，揣摩其工作态度

- 112 毕恭毕敬的坐姿不一定代表赞同
- 114 转移目光是屈服的表示
- 117 脚踝相扣反映出工作态度消极
- 120 走路拖沓代表缺乏工作热情
- 125 双脚滑动代表下属在说谎
- 127 测试：你具备领导才能和领导的亲和力吗

第七章

解读客户小动作，顺利拿下订单

- 132 客户手托下巴，表示或感兴趣，或要反驳
- 135 用手遮住嘴巴是不想泄露情报
- 137 抓挠耳朵传达出了不同意思，要巧应对
- 140 拉扯耳垂表示客户焦躁不安
- 142 握手时，手心向下的客户控制欲强
- 144 通过客户跷腿的动作确定该如何销售
- 147 注意客户视线的方向读出其内心
- 150 双手紧握泄露对方的负面情绪
- 152 寻求安全感的肢体动作
- 154 测试：你的客户属于哪种性格

第八章

解读对方小动作，看其是否喜欢你

- 158 一只脚前伸，表明对方喜欢你
- 160 透过交叉的十指看对方是否喜欢你

- 164 放大的瞳孔代表对方喜欢你
- 167 代表女孩接受你的动作
- 169 紧闭双唇的微笑表示温和的抗拒
- 170 对方歪头，多是对你很感兴趣
- 172 长时间注视你的眼睛表示喜欢
- 174 测试：你和对方有缘分吗

第九章

解读恋人小动作，揣摩其真实意图

- 178 由眨眼的快慢看穿对方的内心
- 181 双腿抖动多表示恋人内心焦虑
- 184 面部的迟疑表情告诉你他在说谎
- 186 游移的眼神表明对方心神不宁
- 188 女孩舔嘴唇一般是在引诱男友
- 189 男友与你并排走在路上，代表他重视你
- 191 测试：你有多了解你的恋人

第十章

解读伴侣小动作，寻找心灵默契

- 194 快频率地点头多表示不耐烦
- 197 双手托下巴是自我保护欲望的体现
- 199 喜欢摩挲对方的手指表示很在意他
- 201 从睡姿中揣摩伴侣的心境
- 204 眼皮低垂、双眼迷离，多是在吸引你的注意
- 207 挥着手大声嚷嚷，可能是为了面子
- 209 突然变得健谈是为了掩饰真相
- 211 测试：如何做才能让另一半对你死心塌地呢

第一章

解读朋友小动作，找到真正的知己

当我们想要确定对方是不是值得交往的知己时，往往会在与他相处的过程中对他做出一番评价。通过此番评价，我们就对他的友好程度、控制欲强弱以及成为知己的可能性有了一个初步的了解。在此过程中，我们首先观察的就是对方的一些小动作。通过这些小动作，我们便知道了对方的真实内心。

摊开的手掌代表着对方的真诚

交友，如果能交到一个对自己真诚的人无疑是一件幸事，而对方是否真诚，这一点可以通过他的肢体语言看出来。由肢体语言向人们传递内心的秘密时，手掌传达的信息是最容易让人们忽略的，然而，摊开的手掌却表露了一个人内心真实的世界。

摊开手掌，即手心向上，这一动作传递出了一种友善正面的信息。研究显示，说话时把手掌摊开向上属于开放型的姿势，大多数人会从正面解读这种姿势传达的信息。而如果手心向下，那么给人的感觉就比较封闭，或者此人具有权威性，如此一来，被负面解读的概率也相应增加。

我们经常会说“心手相连”，在潜意识里，手可以被看作是心的外在表现，一个人将手摊开了，就代表他已经将自己的心展露在你面前了。

伸出空无一物的手掌在古代被看作是卸甲投诚的标志，如今渐渐地发展成彼此握手。基本上，手心朝上是一个表示服从的动作，可以作为判断他人真诚度的一个指标。对方摊着手说话，就是希望表现出自己值得信赖的样子。

在教堂里，牧师通常都会左手执《圣经》，右手伸向教众，以示上帝的爱心；证人在法庭上作证时，被要求举起手掌，以证明自己证词的真实性；在与某人聊天时，若我们对他的话表示怀疑，而他说的确实是真的，那么他很可能做出一个摊开手掌的动作，好像在说“相信我，我说的都是真的”，以证实自己是坦率、诚实的，没有说谎。

其实，自古以来，一看到摊开的手掌，我们首先感受到的就是真诚与坦率。

当向对方表示自己是善意的、没有恶意的時候，有些人会竖起两个手掌，将手心对着对方。比如在警察与劫持了人质的匪徒对峙时，匪徒往往会提出条件，让警察丢掉手中和身上佩带的武器，否则就杀了人质，此时警察就会按照匪徒说的做，将手中、身上的武器通通放在地上，然后举起双手，并将手掌心朝向匪徒，意即“现在我没有携带任何武器，你是安全的，不必害怕我或防御我”。

有一些精神失常的人对外界的一切都感到极度恐惧和害怕，一旦有陌生人侵入了他们的世界，他们大多会蜷缩成一团。此时如果你想向他们提供帮助，首先要做的就是举起双手，将空空的手掌心对着他们，示意自己是善意的、真诚的，是想帮助他们的。

而一旦人们要开始说心里话或正在说实话时，很可能会做出一个标志性的动作——摊开手掌，以表示自己的清白或诚意，然后向对方说一些诸如“我真的没做过”“我跟你说实话”之类的话。当看到朋友做出这个动作时，直觉就会告诉你：这个人没有

撒谎，他对我是真诚的。

由此，我们就可以联想一些生活中说谎的现象，比如有些孩子向父母和老师说了谎，他们往往会将手紧紧地握在一起，一只手不停地摩擦着另一只手，还有的孩子会用手轻轻地拽着和摩擦着自己的衣服。

也就是说，他们此时不敢自信地将手掌摊开来证明自己是诚实的。

在有些家庭中，如果夫妻中的一方回家晚了，当另一方询问时，若对方没有说实话，也会通过手掌表露出来。比如丈夫回来晚了，当妻子问原因时，丈夫若一边说着“与客户吃饭去了”，一边将身体往后靠，双手置于身体两侧，或者不自主地放进口袋里，那就证明他在撒谎。

有心理学家研究发现，女人如果不说实话，一般会选择逃避话题或借故离开现场，而男人则通常会将双手置于口袋内藏起来，意即“我不想跟你讨论这个问题”。如果他很放松地摊开了双手，那么妻子就可以放宽心了，因为他是真诚的，没有说谎。

还有在销售过程中，如果顾客寻找各种理由拒绝你的销售，你可以通过观察对方的双手动作来判断他的理由是否真实。如果顾客拒绝的理由是真实的，他们往往会将双手手掌暴露在你的视线之内；但如果他们的理由只是搪塞你销售的借口，虽然他们说的话似乎很真诚，但是他们的双手一般都会不自主地隐藏起来，以逃避你的视线。

心理学家研究证实，人们之所以说谎时不习惯将双手暴露在对方的视线中，就是因为一旦暴露，那么说谎就不可能成功了，就算你再怎么争取对方的信任，也总会有一种“对方已经识破我的谎言”的心虚感。

这种感觉会大大地增加说谎者的心理压力，从而不得不向对方坦白。

日语中有一句话表示要真心对待对方，这句话直译就是“让对方看到你的手心”。

从这句话中也可以看出，当一个人将手掌摊开时，一般来说，他是真诚、可信的。

或许有人会说：“我在说谎时也将双手摊开于对方的面前，这样他就看不出我在说谎了。”

当然，想要做到这一点，就要求你说谎的技术要绝对高超，不能露出一丝破绽，甚至连肢体语言、眼神、表情等都要配合到位，此时你再将手掌摊开在对方的面前，他就很容易相信你了；但若是你在说谎时漏洞百出，无论是从迷离的眼神，还是从让人琢磨不定的表情中，都透出了紧张感，那么此时即便你将双掌摊开在对方的面前，也难以赢得他的信任，而且对方很有可能会认为你是一个很有心机的人而不愿意再与你交往。

因此，当你看到对方摊开双手向你表达他的真诚、坦率，而你通过表情、眼神等方面也没有看出对方在撒谎，那么你就一如既往地与他交往下去，让他继续做你的知己吧。

摩擦眼睛代表对方在撒谎

与朋友以诚相待本没有错，但如果与那些不值得交往的朋友倾心相交无疑就犯了大错，很可能会让自己深受其害。像那些不真诚的朋友，就不值得交往。

如何辨别一个人是否值得交往呢？从摩擦眼睛的动作上就可以看出端倪。

据统计，人们说谎或被谎言欺骗的次数之多令人震惊，哪怕

是很好的朋友间也经常会有谎言出现。

美国麻省理工大学的心理学家费尔德曼经过研究称：“一个人平均每天最少会说谎 25 次。”

当然，谎言也有不同类型之分，有的谎言是善意的，但有些谎言却具有欺骗和伤害性。

美国加州大学心理学家的一项最新研究发现，即使是最常说谎的人，当他的大脑转换成假装模式时，也会有下意识的信号可以被抓住。

在日常生活中，只要你细心观察就会发现，一个人在酝酿谎言、说出谎言之后，都会有摩擦眼睛、不自然地笑等动作。

在电影里，一些反面人物会在说谎或者做坏事时摸眼睛，这个动作通常代表人的伪善或心虚。说谎的人往往不敢直视别人的眼睛。

美国赫特福德郡大学的心理学家韦斯曼说：“人们在说谎时会自然地感到不舒服，他们会本能地把自己从他们所说的谎言中剔除出去。比如，你问朋友昨晚为什么不来参加事先约定好的晚宴，他抱怨说自己的汽车抛锚了，不得不等着把它修好，同时他还可能会不住地揉着眼睛，或者做一些别的什么动作。”其实，韦斯曼所说的揉眼睛就是说谎者避免与他人目光接触的一种方式，以此来掩饰他的谎言。

或许大家都记得小时候妈妈的批评：“不用再找借口了，我敢肯定你又撒谎了，因为你根本不敢看我的眼睛。”妈妈之所以总能看出孩子在撒谎，其实就是通过孩子摩擦眼睛这一动作判断出来的。

如果你觉得无法单凭摩擦眼睛这个动作判定对方是否在说谎，那么，你还可以通过眼睛的视线来帮助判断，因为对方在说谎时通常会看向别处。比如女人在说谎时，一般会轻轻地摸眼睛的下方，为的是避免弄花自己的妆，同时，她们会看向天花板，

以此来避开对方的视线；而男人摩擦眼睛的时候通常会较为用力，同时也会看向天花板或者其他地方；犯人在接受审讯回答问题时，会不时地搓揉眼睛，同时将头低下或者将脸转向别处，以避免警察审视的目光，而这也说明了犯人正在试图掩盖一个弥天大谎，没有说出真实情况。

对一些习惯说谎的人来说，他们已经懂得了反其道而行之的做法，为了避免被发觉，他们往往会紧紧地盯着你看，但因为注意力太过集中，此时，他们的眼球就会变得很干燥，从而让自己眨眼的次数增多，或者直接用手去揉眼睛。

在与朋友因某事交流时，如果你发现对方的眼球不停地在转动，也表明他在说谎，那么他接下来说的话，你就要好好分析一下了，因为那很可能都是他编出来的假话。这是因为人的眼球转动正表明了他的大脑在快速工作，他正在大脑中“构筑”一个声音或一幅场景来圆自己的谎。这种眼球的转动是一个反射动作，若不经严格的训练是无法掩饰的。

因此，在与朋友交往的过程中，如果你通过对方摩擦眼睛等动作发现他经常对你撒谎，那么就可以断定他对你是不真诚的。如果谎言对你造成了危害，那么你就要减少与他交往的次数，同时对他多加防范。

微笑时眼角有鱼尾纹代表真诚

微笑不仅是一种展示幸福与开心的信号，而且我们在与朋友交往时，还可以借助对方的微笑来判断他对待我们是不是真诚的。很多人见面时都面带微笑，有些微笑是发自内心的，但有些微笑则是为了应付而发出的假笑。

如果你的朋友经常“皮笑肉不笑”，那么他很有可能是在应付你、敷衍你，而不是真诚对待你。这样的人是不值得你与他推心置腹的。

早在19世纪，法国科学家纪尧姆·杜胥内·德·波洛涅就利用电诊法和电流刺激法对微笑进行了研究，并由此区分出了发自肺腑的会心微笑与其他种类笑容的不同。

为了做好研究，纪尧姆·杜胥内·德·波洛涅分析了一些断头台下身首异处的人的头颅，并通过这些头颅研究了他们面部肌肉收缩的方式。

他最终发现，人的笑容由两套肌肉组织控制：一套是以颧肌为主的肌肉组织控制的笑容，这种笑能够让嘴巴微咧，双唇后扯，露出牙齿，面颊提升，最后才会让笑容扯到眼角上；一套是由眼轮匝肌控制的笑容，这种笑不仅能让嘴巴微咧，面颊提升，最重要的是收缩眼周的肌肉，使眼睛变小，令眼角出现皱褶，即我们常说的“鱼尾纹”。

接着，纪尧姆·杜胥内·德·波洛涅又通过进一步研究发现：以颧肌为主的肌肉组织受人们的主观意识控制，也就是说，当一个人想让自己看起来显得友好或谦恭时，就算没有任何快乐