



微动作

微动作,让你洞悉隐藏的心计与真相!

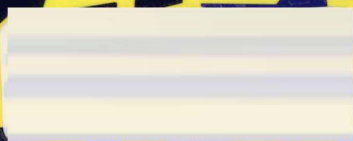
MICRO-BEHAVIOR

心理专家教你看穿行为背后的秘密

全面解析各种微动,让身体语言无所遁形
形象图片穿插其中,秒秒钟理解难懂术语
心理专家精心打造,值得信赖的微动科学

世界如此险恶,人有N张面具,若想透视人心,看穿微动作背后的隐情与真相——尽在此书!

孙旭宏 著



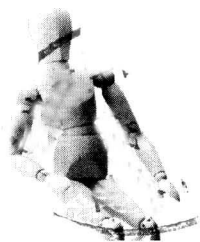
民主与建设出版社



微动作

心理专家教你看穿行为背后的秘密

孙旭宏 著



民主与建设出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

微动作：心理专家教你看穿行为背后的秘密 / 孙旭
宏著. —北京：民主与建设出版社，2013. 7

ISBN 978 - 7 - 5139 - 0287 - 8

I. ①微… II. ①孙… III. ①身势语 - 通俗读物
IV. ①H026. 3 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 156441 号

©民主与建设出版社，2013

责任编辑 赵振兰

封面设计 张蕊

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010) 85698040 85698062

社 址 北京市朝阳区朝外大街吉祥里 208 号

邮 编 100020

印 刷 北京画中画印刷有限公司

成品尺寸 140mm × 203mm

印 张 8

字 数 130 千字

版 次 2013 年 10 月第 1 版 2013 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5139 - 0287 - 8

定 价 28.00 元

注：如有印、装质量问题，请与出版社联系。

前 言

你知道吗,在日常的沟通中,我们情感的表达只有7%的内容是来自语言的,其他的绝大部分都属于微表情和微动作的范畴。

也许你自己都没有注意到,你跟人说话的时候总是习惯双腿交叠,双肘支撑在桌上,两手交叉撑着下巴;你乘坐公交车的时候喜欢右手拉吊环,左手横过胸前搭在右臂上;你吃饭的时候用筷子总是握得很靠上……

所有的这些我们不甚在意的小动作,其实都在无形中暴露了我们的情感,不论你是否愿意在别人面前表露出这些情感来。

加拿大心理学家,认知心理生理学的开创者唐纳德·赫布如是说:“当我说我很生气时,我有可能是真生气,也可能是说谎,还有可能是害怕或嫉妒,抑或兼而有之。通过观察身体语言,能更好地判断出人的真实感情。”

如何在不为人知的情况下了解和影响他人,做到知人知面又知心,掌握人际交往的主动权?如何通过日常生活中的微小动作,深入了解他人的性格,让自己生活得更惬意?如何通过吃吃喝喝一眼看破对方,为自己赢得

先机？如何读懂异性的身体语言，轻松赢得意中情人的青睐？翻开这本书，我将告诉你答案。

本书系统地阐释了隐藏在面部表情和肢体动作背后微妙的心理活动，所选微动作都是在日常生活和交际中最常出现却也最易被忽略掉的，以帮助人们更好地通过微动作了解他人的内心活动和真实的想法，营造良好的人际关系。

人生就是一场博弈，你来我往的较量之中，如果你能在准确解读他人微动作的情况下，善用自己的微动作，不做或尽量少做负面的动作，你就能左右逢源，最终实现人生的幸福与成功。

作 者

第一章 小动作出卖你的“秘密”

点头 “Yes” 摇头 “No”2

传达情绪的有效线索——眉毛的语言12

你的眼睛会泄密18

他为什么摸起了鼻子23

鼻子的特殊用途——识谎29

嘴巴不出声也会说话31

嘴巴的特殊用途——识谎36

抓挠耳朵，心里在想什么38

抬起你高贵的下巴40

脖子的特殊用途——识谎41

唱 KTV 微动作测试43

手肩微动作.....	45
流露感情的双手.....	47
随手涂鸦中的真实感觉.....	51
左右手的交叉方式不同——左右脑使用不同.....	57
石头、剪子、布，你习惯于先出哪一个.....	60
从抓握车厢吊环的方式看性格.....	62
搓手掌——饱含自信.....	64
中指放在食指上——请求被接纳.....	66
手掌托腮——深入思考.....	67
小姿态微动作测试.....	68
他的手默默言说着他的决定和挣扎.....	71
手伸进兜里摆弄东西——你应该重视我.....	74
手上的思考——判断思考的手势.....	75
当保护变成一种伤害——双臂交叉.....	79
手的特殊用途——识谎.....	84
肩和臂的特殊用途——识谎.....	92
手部微动作测试.....	94
多“情”多“义”的腿.....	97
观察立姿，了解他的内心世界.....	104

从走路姿势看性格.....	111
坐有“坐相”：坐姿暴露个人性格.....	115
坐姿微动作测试.....	124
腿脚的特殊用途——识谎.....	126
脱鞋微动作测试.....	131

第二章 个人习惯流露出你的“心声”

有时肢体动作比语言更会“说话”	134
你是如何挤牙膏的.....	141
刷牙事小，性格事大.....	145
洗澡暴露性格中的隐秘.....	150
睡着了，他其实仍在“说话”	151
睡姿微动作测试.....	158
宽衣解带测试你的性格.....	162
敲门的秘密.....	164
爱擦眼镜表示心里没底.....	166
打招呼的方式彰显人的性格.....	168

从扔废纸看身边的他.....	170
与他握个手，便能摸清他的底细.....	172
从吸烟习惯中看他 / 她的性格.....	176
不经意流露的说话方式.....	186

第三章 吃吃喝喝显现真性情

从习惯的吃饭方式看对方.....	192
从吃饭时的选择看对方.....	197
从吃鸡蛋的方式看对方.....	201
从喝咖啡看对方.....	202
从拿酒杯的手势看对方.....	204
从使用刀叉的方式看对方.....	207
拿筷子微动作测试.....	209
从开饮料的方式看对方.....	210
从拿杯子的姿势看对方.....	212
你是怎样吃玉米的.....	214
吃汉堡测试.....	216
吃薯条微动作测试.....	219

第四章 爱的信号

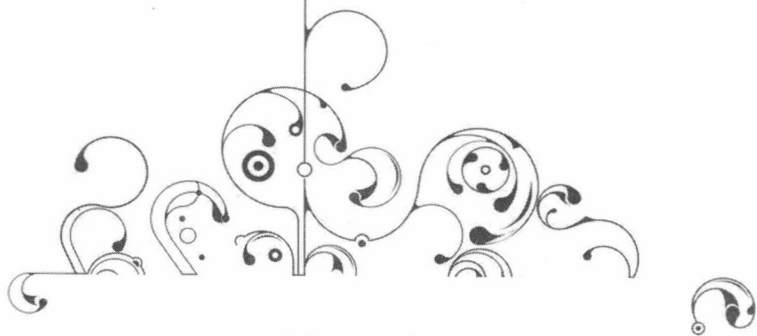
表达爱意的肢体语言.....224

恋人之间的小动作.....229

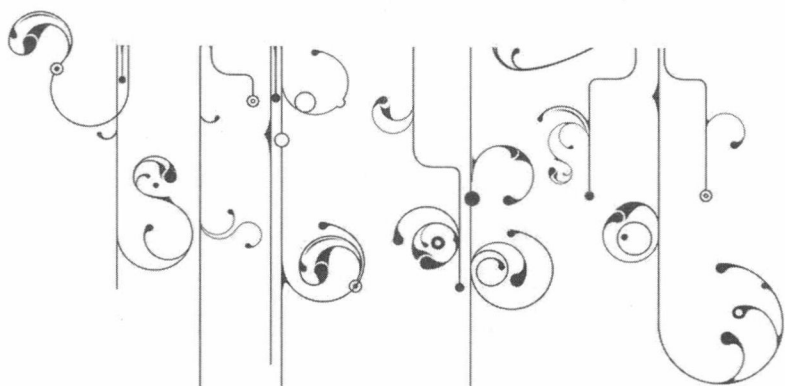
放手机微动作测试.....234

测一测他的爱情观.....238

短信习惯测试.....240



第一章 小动作出卖你的“秘密”



点头 “Yes” 摇头 “No”

很多时候，人与人的交往并不如我们料想的那样简单，尤其是当这两个人是上下级的关系时，他们的沟通就更为微妙了。有这样的一个事件：

王刚是某电脑公司的销售经理，一大早刚到办公室，就看到桌上放着客户服务部转来的一份投诉，称销售人员大伟在向客户推荐保修专业商店时，未推荐指定商店而私自找了一家资质不良的商店。对于这种明显的违纪行为，王刚很是恼火。按照他以往的脾气，他会对违纪员工一通大吼，但是前几次这样做的效果并不是很好，而且在员工中明显滋生了抵触情绪。于是他咨询了职场专家后，决定改变一下自己处理问题的方法。

“问题本身”相对于“顺利解决问题”显得并不是那么重要，能在与大伟的谈话中把他存在的问题解决掉才是谈话的方向和目标。因此，他首先必须做的就是冷静下来，清楚地了解事件的来龙去脉。

一见面，王刚就开门见山地将发生的事情客观地描述了一遍，并直接表达了谈话的目的是寻找原因，防止再次发生。大伟刚开始还在做一些解释和辩解，但王刚

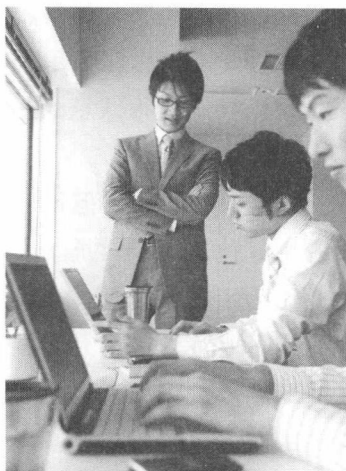
并没有像以往一样连珠炮似地发问，甚至恐吓，而是耐心地倾听，频频点头，对大伟的一些考虑和做法表示理解。这让大伟逐渐放松下来，觉得领导态度很诚恳，开始坦诚地与王刚交流起来。

客观地说，大伟在这件事上并非没有私心，但正因为老板没有直接质问他，才没有引起他的消极对抗。大伟感觉老板的目的不是批评他而是为了解决问题，交谈也就更加配合，两人很快就商量出了对策，包括大伟需要做的道歉和改进。可见，王刚成功地进行了一次与下属的交流。

丽娜刚进公司没多久，老板就派给她一个重要的市场推广案子，因为是自己来公司的第一份项目，丽娜自然很卖力地去干。案子进展得很不错，等到结束那天，她特地向领导汇报。当时领导就坐在她的对面，微笑着看着她，一边听她汇报，一边时不时点头。丽娜心中大喜，觉得这次案子肯定得到了领导的赏识。没想到，几天后，领导却跟她的部门主管指出了丽娜在这个推广案中犯的几个错误和不足，一时间让她很灰心。

其实，中国人的面部表情并不如西方人那么丰富。很多时候，老板跟你点头，并不表示认同，只是在暗示你，这个事我知道了。对于员工，读懂这点很有必要。

从上面这两个事例中我们可以看到，点头行为有时代表肯定性的意义，有时仅仅是表示“我知道了”。



领导与下属的沟通

有一项美国心理学研究结果就表明，当人们被要求对一件事情摇头时，他们反而会质疑是不是一定要反对。同样，当他们被要求点头时，他们因为频繁的点头也会在内心生疑，真的有必要赞成吗？赞成的理由看起来不像想象得那么充足。而这个实验的前提是他们在开始之前，都是忠实于自己的点

头或摇头所表达的赞成或反对意见的。但是经过试验之后，他们不是那么确定了。

因此有些成功的推销员，当他们看到人们摇头时并不沮丧，他们会综合整个情况进行分析，看对方是否表现出了犹豫的动作，看对方是出于什么原因摇头拒绝的，他是这次不能接受还是下次也不会接受。经过这样的分析，他们就在更大程度上把握了自己的潜在客户。

而有些时候，人们频频地点头也并不代表同意或赞成。比如说，推销员好不容易说服一个看起来很有修养的人来接受他的推销，而对方也确实没有表现出什么有失风度和体面的行为，他看起来确实是在很用心地听推

销员推销产品，他一边听还一边点头。但这时候，这个推销员却站起身礼貌地告辞了。你一定会惊呼，他为什么要放弃唾手可得的利益而选择告辞呢？事实上，那位推销员已经看出这位先生实在是无心听他的推销，但他一贯的涵养又使他讲不出拒绝的话来。但心里终究是不高兴了，所以他频频地点头，只希望能尽快地结束。想到这一点，那位推销员就明智地选择了告辞离开，因为他此次知趣地离开，必能博得那位先生的好感以及一点点的负疚心，这样他下次推销的成功率就更大了。

有时，我们也会遇到这样的情况，我们到一位朋友家去拜访。因为是乘兴而去，所以事先并没有预约，朋友也并不知道我们要去。到了之后敲了很久的门，朋友才出来开门。这时候找个得体的借口道别是最合适的。如果你没有，还是进了门，那么在讲话的时候注意留意对方的神情和姿态，如果你讲话时他频频点头却无意搭茬儿，那么你真的需要离开了。你的朋友是真的有其他不得不做的事情，作为朋友，你还是理智地告辞为妙。不然，你就真的是给别人添麻烦了。

英国著名的动物学家和人类行为学家德斯蒙德·莫里斯博士就曾对肉体的自我触摸做过一项研究和分析，观察的对象是数千例各种人的行动。结果表明，人体上承受接触的部位中，接触频率最高的是头部。虽然头部仅属人体表面积的九分之一，但自我触摸行为竟有半数

以上集中在头部。

莫里斯博士在进一步研究中发现，触摸头部的动作可细分为 650 种不同的种类，然后他将这 650 种触摸再做整理，归纳为四大类：

（1）属于隐蔽动作的接触。

这种接触，包括对噪音感到不耐烦时的用手掩耳，或光线过强时用手遮眼，气味过烈时用手捂鼻等动作，这种动作是为了挡住外界的强烈刺激侵入感觉器官。此外，当内心万分痛苦而哭泣时，用手捂着脸的动作也属这一范畴之中，这是一种企图掩饰性的姿态。

（2）属于整理身体动作的接触。

这一类接触的具体特征是，将手举向头部做出“抓”、“擦”、“摸”等动作。这种动作本来是用以维护头部清洁而用的，比如头皮屑过多时搔头等。但是，当我们脱离本来的目的，陷入情绪混乱或紧张状态时，往往会做出类似整理头部的行为。

比如，男性最普遍的“抓头”动作，大致可视为不满、困惑、害羞、痛苦等心态的直接反应。因此，在这种时候，往往兼有面带赭色和喘气的现象。

如果你打开电视机，去看一场美国的橄榄球赛或棒球赛，你就会发现，橄榄球赛中那个失误的队员往往会猛力拉扯自己的头盔，然后对着天空咒骂两句，而失误的棒球运动员，则常会脱下帽子来，用手把头发往后一

掠，抓抓后脑勺，然后踢起一溜尘土。

还有一些急于做成生意、全力向顾客保证货物已如期运出的贸易商，也常会出现这种抓头发、搔后脑勺的动作。

东方人在害羞的时候，一边抓头，一边哑然失笑的情形也很多。

另外，当你脑中在快速思考，或者当你面临着燃眉之急的重大忧虑时，你的手也会不由自主地伸向头部，做出摸头发、搔头的动作来。

(3) 特殊象征的接触。

为了强调正在用脑筋思考，用手指或笔“咚咚”地敲头，或者用手掌贴着头部不动等动作，就属于特殊象征的接触。在痛苦或思考中两手抱头，也是这种象征性的特殊接触。

东方人对一事物不能理解或感到莫名其妙时，伴随着脑中的飞速判断，



思考中的动作

常会做出一种十分普遍的歪头动作。而欧美人一般则将手掌贴在太阳穴附近表示他正在对这一事物进行思考。另外，也有不少人喜欢用手指轻轻点着太阳穴，也属同