



虽然画虎画皮难画骨，但你可以知人知面也知心！

一举一动皆学问 一颦一笑皆文章

冯丽莎◎编著

微动作心理学

小动作背后隐藏的秘密

最透彻的解读，最全面的剖析，从现象到本质，从表面到内心，全方位，多层次为你深入解读隐藏在人们小动作背后的奥秘，帮你练就一双阅人的火眼金睛！



中国言实出版社



冯丽莎◎编著

微动作心理学

小动作背后隐藏的秘密



中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

微动作心理学：小动作背后隐藏的秘密 / 冯丽莎编著. —
北京：中国言实出版社，2013.10
ISBN 978-7-5171-0229-8

I. ①微… II. ①冯… 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246482号

责任编辑：郭江妮

出版发行 中国言实出版社

地 址：北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室

邮 编：100101

电 话：64966714（发行部） 51147960（邮 购）

64924853（总编室） 64963107（三编部）

网 址：www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京紫瑞利印刷有限公司

版 次 2013年10月第1版 2013年10月第1次印刷

规 格 710毫米×1000毫米 1/16 17印张

字 数 268千字

定 价 36.00元 ISBN 978-7-5171-0229-8



..... 序言

人生如同一个社交场，许多人在这里用面具伪装自己。每天你面对的那些人，是表里如一，还是信口雌黄？对于自己的朋友、家人还有同事，你了解多少？对于自己的领导和客户，你又知道多少？

在日常的生活和工作中，不可避免地需要和各种各样的人打交道。这个时候，我们要学会判断一个人，能够正确认识他，根据他的表情、说话的语气和他的举止，从而能够知道他内心的真实想法。这就是我们现在经常提起的“微动作心理学”。世界上的每一个人，他的心都是非常复杂的，而且也从不会将自己心里的想法主动呈现给一个不熟悉的人。总体而言，任何一个人的内心都如同一口井，深邃悠远；一个人的微动作，不是死板晦涩的说明书，而是一部生动有趣的奇闻录。尽管读人的心很难，但我们仍然可以通过我们敏锐的双眼来直指他的内心，去了解他内心最真实的想法。

任何人的一举一动都在向别人“泄露天机”，即使他们在自己的心上加上了把锁，他也会在有意无意中表露出内心的想法。本书为你提供了一把打开他人内心的钥匙，从他们的外貌形象、穿衣习惯、一举一动、日常谈话和兴趣爱好等多个角度出发，为你解读他们内心最真实的想法，揭开隐藏在他们内心深处的“奥秘”。同时也结合大量生动有趣的例子教你如何看人，如何读人，让你学会识人辨人的本领，帮你练就一双识人的“火眼金睛”，能够在瞬间洞悉他人的真实想法。

在这个社会上，只有识人，你才能在交际中左右逢源；只有识人，你才能获得真正的朋友和爱人；只有识人，你才会占领博弈的制高点，赢得与对手的对决。从而，我们才会拥有一个圆满幸福的人生。



本书作为一本心理励志类书籍，把心理学知识应用到我们日常的工作和生活中，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人的想法，从而用一种正确的方式来应对周围形形色色的人，助你到达成功的彼岸，赢得幸福的人生！

目录

CONTENTS

上篇 微动作心理学学习篇

第一章 第一印象很重要

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表面上。虽说“人不可貌相”，但实际上我们可以通过人的一些外貌特征来对他有一个初步的判断，进而做出是否和这个人交往的决定。“事事留心皆学问”，我们可以从他人的一些外貌特点来看出一个人的性格如何。

你的表情代表了你的心 / 4

你的想法都写在了脸上 / 7

眼神的深处是心思 / 10

视线是心灵的“眼睛” / 13

开合之间，想法自现 / 18



第二章 一种手势，一处心得

演讲、教学、谈判、辩论乃至日常交谈，都离不开手势，手势是第二唇舌，是加强语言感染力的一种辅助动作。美国联邦调查局专家认为，手势在人与人的交流过程中十分重要，手势相当于人的第二张脸，透过它能捕捉到很多隐藏在谈话者心中的一些不为人知的秘密。从一个人的手势动作，能更好地识人、阅人，从而了解他的内心世界。

手指的性格 / 22

你明白“十指连心”吗 / 24

自信，自然出色 / 27

“角色”不同，搓手的心理也不同 / 29

两只手，一群人 / 33

第三章 无意的姿势，真实的“暗示”

姿势是人心灵的暗示。在日常生活中，人们的姿势各具特色，不一而足。每一种姿势，似乎是无意，而从这貌似无意中，却可以窥探出一个人的真实意思，了解一个人的心理动向，识破他的真实想法，把握他的心理活动。

坐出来的“性格” / 40

本性不同，走路姿势各不相同 / 45

站姿中的性格特征 / 49

睡眠中的“性格语言” / 51

腰部动作的性格密码 / 53

双腿的“性格”和“心理” / 54



第四章 言为心声，听话读人心

言为心声。言谈是一个人的内心思维的外在表现，它集中反映了一个人的性格特征、心理特点、思维方式、行为模式等。因此，要理解他人内心的心理密码、读懂他人内心，必须首先掌握从言谈读懂他人的能力。

- 一句口头禅，一个人特色 / 58
- 三句不离本行 / 60
- 说法方式的“心理暗示” / 62
- 主持会议的“性格密码” / 64
- 不同的幽默方式表现不同的性格 / 66
- 抑扬顿挫之中，性格自然显现 / 68
- 谈话的“本性” / 69
- 言语辨析法知人识人 / 74

第五章 撒谎时的“微动作”你发现了吗

一个人的手指、手、手臂、腿以及它们的动作，都会泄露这个人内心真正的情感。我们大部分人没有意识到自己的身体会说话，但其实当我们试图用语言欺骗别人的时候，真相已经悄无声息地显现出来了。

- 瞳孔会“说话” / 78
- 眼神的典型征兆 / 79
- 说谎的人喜欢摸鼻子 / 81
- 说谎的他抓耳挠腮 / 82



说谎者的语言特征 / 85

说谎者喜欢掩饰自己的语言 / 87

这些行为说明他在说谎 / 88

观察细节，发现真相 / 90

第六章 有趣的心理测试，测测自己的心理

许多心理测试，可以对你各个方面都能有一个有趣的评估。在本章，笔者精选了一些心理测试题，通过这些测试，你可以对自己有更深一层的了解，这些测试准不准呢？先来试试吧。

一系列爱情心理测试题 / 92

你是哪种魔鬼？ / 104

测测你会多久厌倦一个人 / 108

从发短信看你的致命弱点 / 111

“5岁一见钟情61年夫妻，毕生都在恋爱中。” / 114

著名心理测试 / 119

荒诞的心理推理 / 124

下篇 微动作心理学实践篇

第七章 窥一动作知其性格

俗语说：窥一斑而知全豹，一叶落而知秋。生活习惯能够体现一个人的品质、气度和修养。举手投足、建言践行与深思熟虑是细节的具体体现，而生活格调、文化素养与价值追求则是这些平日里一言一行背后的根源。



日常动作的性格揭秘 / 132
刷牙姿势上的性格差异 / 137
洗澡习惯上的性格差异 / 140
进餐仪容的性格差异 / 142
说话举动的性格差异 / 144
开车习惯的性格差异 / 146
饮食习惯的性格密码 / 150
从习惯上识人 / 152
烹饪习惯的性格密码 / 154

第八章 穿衣有学问，意义各不同

著名作家郭沫若曾经这样说过：“衣服是文化的表征，衣服是思想的形象。”人可以通过衣着和服饰向他人展现自己。同时，衣着也正向人们传达着很多的信息，不同的人有不同的衣着装扮，不同的衣着也展示了人们各自的个性、情感、智慧与修养。

衣着不同，想法各异 / 158
色彩与性格 / 162
穿衣打扮中，性格已体现 / 164
什么样的T恤什么样的人 / 169
帽子的“个性” / 171
领带的“蛛丝马迹” / 174
妆容描画女人心 / 177
由包可以识人 / 180
由鞋及人，性格大揭秘 / 184
饰品中的性格密码 / 186



第九章 下属的心理，注意到了吗

领导也需要下属配合，这样才能将工作的收益最大化，也正因为这样看透下属的心理就显得尤为重要，聪明的领导可以让下属披肝沥胆、倾力奉献。

看人“三大原则” / 190

从外部表现看内部实质 / 194

由显著表现看细微个性 / 195

认识共同点，辨析不同处 / 196

做下属的“伯乐” / 198

汉字中的性格“乾坤” / 200

工作中的人品显现 / 204

明星人才的识别方法 / 206

“十二条法则”让你学会用人 / 208

第十章 交朋友贵交心，看清心理再交人

你是否奇怪要好的朋友为什么突然和你疏远起来？所有这些问题，归根结底，都是人际交往中的心理问题。人心难懂，但终归有迹可循，本章为你提供了一条看透朋友心理的绝佳秘径。读懂隐藏在他内心世界的点点滴滴，让你找回老朋友，结实更多新朋友。

朋友的类型要弄清 / 214

用气质划分朋友 / 217

兴趣不同，性格也不同 / 220

认清朋友不吃亏 / 232



第十一章 认清领导才好相处

很多人都会困惑这样一个问题：唉！为什么领导会这么难缠呢？的确，即使你再热爱这份工作，如果不能与领导愉快共事，那么恐怕美梦就要变噩梦了。到底该怎么做，才能看透领导？你也许会觉得这听来似乎不可能，多棘手啊！别急，本章将会为你揭开谜底。

领导不同，打交道方式不同 / 236

让领导信任你，得抓住时机 / 239

先了解自己，再洞察上司 / 242

适时露一手，让上司刮目相看 / 244

按主持风格认识上司 / 247

看签名、识上司 / 248

第十二章 职场江湖，认清同事

在职场中混，同事是不能选择的。与各类同事们相处，对他们的性格特征、处事方式进行一个全面的了解是非常有必要的。那么，如何了解他们的性格呢？

通过打电话认识他 / 252

办公桌也会说话 / 253

冷静面对“糖衣炮弹” / 255

从处理信件上看同事 / 256

从对待表扬的态度看人 / 258

上 篇

微动作心理学学习篇



第一章

第一印象很重要

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表面上。虽说“人不可貌相”，但实际上我们可以通过人的一些外貌特征来对他有一个初步的判断，进而做出是否和这个人交往的决定。“事事留心皆学问”，我们可以从他人的一些外貌特点来看出一个人的性格如何。





你的表情代表了你的心

大家都知道《三国演义》中有一个非常著名的计谋叫“空城计”，但你对其中的诸葛亮和司马懿的暗中配合了解多少呢？

诸葛亮和司马懿，这对谋略上势均力敌的高手，一个在墙城之上，一个在墙城之下，用心机对峙着。诸葛亮知道司马懿一眼就能看穿他的虚张声势，但诸葛亮更知道司马家族和曹氏家族的冲突，倘若司马懿击败了诸葛亮，就破坏了三国鼎立之势，然而司马家族的羽翼未丰，最后难逃鸟尽弓藏的下场。当年帮刘邦打天下的韩信最后不也落的这么一个下场吗？精于军事的司马懿当然知道这些。就因为有诸葛亮的存在，让司马懿有了丰满羽翼的机会，对付诸葛亮，曹丕还必须倚仗司马懿，如果没有了诸葛亮，曹丕就没了后顾之忧，不需攘外，安内是必然之举，那一刻，司马家族就没有了容身之地。因此，在平静的表面背后，两个对手心中波澜起伏，诸葛亮一生谨慎，判断司马懿不会下手，也才敢下这招看似冒险之棋。当司马懿的儿子提醒说，诸葛亮在使诈，城中必无伏兵，心知肚明的司马懿立即打断他的话，以“诸葛亮一生谨慎”的话搪塞过去了。机智的司马懿从诸葛亮平静的表情上领悟到，这是诸葛亮用谋略和他合唱的一出双簧戏，这出戏，若不是大智大慧的两个谋略高手，绝不可能唱得如此之好。

在人类的心理活动中，表情是最能反映情绪的动作，如果凭面部表情来推测和判断一个人的性格，大致上是有相当的准确性的。

一个人的表情是其内心活动的写照。透过表象窥探心灵的律动，把握情绪变化的尺度，了解感情互动的根源，表情就是传递这种信息的显示器。

当人们与他人交往时，无论是否面对面，都会下意识地表达各自的情绪，与此同时也注视着对方做出的各种表情，正是这种过程，使人们的社会交往变得复杂而又细腻深刻。

人的喜怒哀乐是通过脸部的活动来表达的。很少有人注意过人左右脸的变化



并不是对称的，表情先是由左脸开始的。

透过他人的面部表情，你可以得到如下信息：

1. 表情反映心态。表情会因很多因素的不同而有差异，比如，性别、年龄、文化等等。但是，一般来说，单一的表情还是容易判断的，最难于判断的是有几种表情同时出现在一张脸上。另外，一些外部因素也会给判断情绪带来困难。

使判断复杂化的因素包括：先前是否见过要判断的脸，综合背景环境线索，判断者的情绪状态，被判断者的面部特征，观察面部的具体方法。

表情是情绪的晴雨表，通过表情可以观察到与我们交谈的人言语之外的反应。眉飞色舞、笑逐颜开，标志着谈话气氛非常融洽；怒目而视、左顾右盼，则说明谈话没有找到路子。

一些细微的表情变化也可以提示我们对方是否对话题感兴趣，是否愿意继续下去。比如，眼神的朝向可以提示对方是在倾听、思考还是漠不关心，嘴唇紧闭提示对方要下决心，青筋暴露说明对方马上就要发怒，该采取应急的措施了。

2. 从表情推断人物性格。不同性格的人，在同一情绪下的表情可能不同：遇到高兴的事情时，开朗的人可能开怀大笑，一个腼腆的人则可能仅仅抿嘴笑笑，而一个抑郁的人可能只露出一丝苦笑。

经常面带笑容、面部肌肉自然放松的人，他的心态一般比较稳定、平静、开朗；而经常愁眉苦脸、面部肌肉紧张的人，他的心态往往不太稳定，可能心胸狭窄、脾气暴躁。

由于面部表情由面部肌肉的活动形成，肌肉活动会在脸上形成各种表征，比如皱纹等。久而久之，这些表征就会刻记下来，成为永久的表情，这些永久的表情会向外界透露出本人性格方面的某些东西。

3. 表情能帮助人们在交谈时去伪存真。由于各种各样的原因，人们在进行言语交谈时并不一定完全说出自己的真实想法，这样一来，交际的质量就会大打折扣。这时候，表情可以帮助交际的双方正确理解各自的真实意图。

因为多数表情是生理性的，可以不受意志支配，当一个人想隐瞒真相时，就