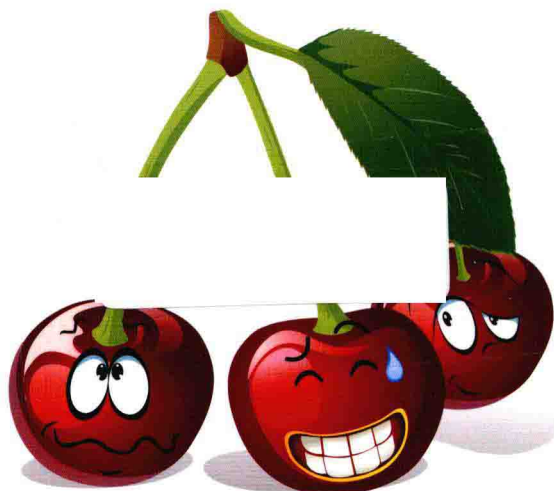


最新升级版

一笑一颦 一举一动 一言一行 明察秋毫
穿透迷障 掌控自己 引导对手 从容把控

心理学^与 微表情微反应

姚尧（知名作家）◎著 京师心智（专业心理教育机构）◎组编



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE





心理学^与 微表情微反应

姚尧（知名作家）◎著 京师心智（专业心理教育机构）◎组编

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学与微表情微反应 / 姚尧著. —2 版.

—北京: 中国法制出版社, 2016. 4

(心理学世界)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 7296 - 8

I. ①心… II. ①姚… III. ①表情 - 心理学 - 通俗读物②反应 (心理学) - 通俗读物 IV. ①B842. 6 - 49
②B845 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 044138 号

责任编辑: 杨智 (yangzhibnulan@126.com)

封面设计: 周黎明

心理学与微表情微反应

XINLIXUE YU WEIBIAOQING WEIFANYING

著者/姚尧

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710 毫米×1000 毫米 16

版次/2016 年 4 月第 2 版

印张/15 字数/226 千

2016 年 4 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 7296 - 8

定价: 36.00 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 66033393

值班电话: 66026508

传真: 66031119

编辑部电话: 66038703

邮购部电话: 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

—— 前 言 ——

我们每天都要面对一张张熟悉或陌生的面孔，跟个性、身份、动机不同的人打交道，为错综复杂的人际交往而烦恼。人们不会把内心的好恶毫无保留地写在脸上，也不会轻而易举地说出内心隐秘的想法。人情世故、城府深深、机关重重，如何才能看透一个人的心，让我们在人际交往和职场生涯中进退有据，从容不迫？

心理学的微表情和微反应理论会助你一臂之力。

什么是微表情、微反应？就是人们脸上以及身体其他部位转瞬即逝、不易察觉的细微表情和动作。这些表情和动作是人们面对外界刺激时的瞬间反应，来不及掩饰，是人们内心真实状态的显示器。如果你足够细心，就能在对方意识到自己“失态”，采取补救措施之前捕捉到这些真实的信号。

捉摸不定的眼神、频率不同的眨眼、眉头的紧蹙和舒展、或爽朗或压抑的笑声、嘴唇松弛还是抿起来、手脚的小动作、节奏不同的步伐和姿势、语气声调的转换……其中都蕴藏着丰富而生动的微表情和微反应。想成为一名应用心理学家吗？想成为明察秋毫、读懂人心的高手吗？那就关注这些微表情和微反应吧！

人的心理是神秘莫测又变化无常的，单纯地依靠微表情和微反应来洞察他人内心的真实情绪和想法，有时并不能让你如愿。所以，想读懂人的内心，还需要借助其他途径——人们的衣食住行都能成为观察其内心世界的窗口。穿着打扮、兴趣爱好、生活习惯，这些我们熟视无睹的现象只要留心，就能从中获取有价值的信息。

一个人穿什么样的衣服，化什么样的妆，系什么样的领带，梳什么样的发型，戴什么样的戒指、耳环、手表、眼镜，用什么样的手机，提什么样的包，写什么样的字，听什么样的音乐，养什么样的花草，玩什么样的游戏，收集什么样的藏品，怎样抽烟、喝酒、吃饭、品茶，怎样开车、打电话、看电视，有什么样的卫生习惯、购物习惯、运动项目、旅游方式，用什么样的杯子，拿什么样的钱包……这些我们关注过吗？要想读懂一个人的心，就从现在开始留意吧！

在我们的社会交往中，职场和饭桌是两个最重要的场合。所以，本书专门开辟了两章，这些特殊情境中的微表情和微反应以及透露他人心思的细节，更是我们不应该错过的。

— 目 录 —

第一章 一眼看透他人表情

我们在生活中常常会发现，人们为了制造欺骗性的表情，会伪装一个固定的面具，比如说某人杀了人，警察过来调查他。他为了瞒过警察，就会不断地告诉自己，我要表现得好像自己根本没有杀人一样，这时他的脑海里想到的第一个词就是“轻松”，他认为证明自己没有杀人最好的表情就是“轻松”，让人感觉他心里没有任何负担。这么一想，他事实上就已经为自己定制了一个固定的面具，这个面具叫作“轻松”。等到他真正表现的时候，会呈现给人一种故作轻松的感觉。

读懂人心技巧的威力 / 012

七种表情真面目 / 013

破解脸红的秘密 / 015

如何识别假眼泪 / 017

读懂别人的微笑 / 019

从笑声中辨别性格 / 021

鼻子与性格的关系 / 023



从眉毛变化看出内心变化 / 025

嘴唇会说话 / 027

下巴的学问 / 028

第二章 如何识破眼神的欺骗

眼睛明亮清澈的人通常襟怀坦荡。眼神狡黠多变的人通常心胸狭窄，性格虚伪。那些有梦想的人通常眼光很执著，眼神内敛的人通常克己自律，这样的人通常性格相对保守，具有君子的内守品格。眼神浮动的人通常为人浅薄轻浮。

眼神中藏着心灵的秘密 / 032

从眼睛看出别人的性格 / 033

如何识别眨眼睛背后的含义 / 037

撒谎的眼神 / 038

眼睛具备超强的社交能力 / 040

眼神“斗法” / 042

观眼识人 / 044

男人的眼神与女人的眼神 / 046

眉眼间释放出来的信号 / 047

积极与消极的眼部动作 / 049

第三章 小动作也会出卖人

善于撒谎的人反而比那些诚实的人使用手势和肢体语言更少，为什么呢？因为这样可以减少他们被戳穿的概率。人的肢体语言就

像是泄露在外的密码，肢体语言越少，别人就越难以发现你的心理。心理学家称那些撒谎时双手不动的为冻结的双手，冻结反应是边缘系统面对危险时的一种方式。

小动作中有大学问 / 052

手部动作密码 / 054

腿脚动作暗藏的玄机 / 057

从走路姿势看人的性格 / 062

通过握手了解他人 / 064

从小动作看同事性格 / 066

通过小动作识情绪 / 069

第四章 穿着泄露内心的秘密

喜欢穿深颜色衣服之人，给人成熟稳重的感觉，这类人多不喜欢说话，看上去有些沉闷的感觉。但通常这些人比较有头脑，善于思考问题。他们做人比较低调，不喜欢别人了解自己。通常那些穿黑衣服的人都是这种人，不喜欢将自己的内心展露给别人。很多领导喜欢穿深色的衣服，因为这样看起来高深莫测，不知底细。

穿衣风格与性格对应 / 072

从衣服特点看人的性格 / 073

衣服颜色告诉你对方是什么人 / 076

挑选衣服可以识人 / 079

衣装也是交流的工具 / 080



看鞋子识人 / 082

领带最能反映男人个性 / 084

女人的性格尽在衣服里 / 086

看腰带解心态 / 088

第五章 妆容背后的秘密

喜欢浓妆艳抹的女人，表现欲望非常强烈，她们喜欢异性火辣的目光，希望将自己的魅力尽情地释放。这类女性在生活中多是性格开朗外向，容易相处的女人。她们往往爱憎分明，谁对她们好，她们就加倍对别人好；谁对自己有敌意，她们也一定会报复。与化淡妆的女人相反，化浓妆的女子性格非常争强好胜，由于性格太强势，在工作中往往给别人造成很大的心理压力。

化妆暴露出一个人的性格 / 092

多姿多彩的口红 / 094

耳环与戒指处的微妙人心 / 096

手表彰显个性 / 099

眼镜看人性情 / 100

提包识人心理 / 103

以“帽”取人 / 106

手机了解人心 / 108

第六章 言谈之中阅人无数

谎言又分为两种，一种是掩藏性说谎，也就是说说谎者没有编

造谎话去欺骗别人，但是面对别人的询问拒绝说出真相，而代之以“我不知道”这样的话语作为回答。还有一种就是捏造性说谎，这种谎言可以颠倒黑白、无中生有。

从说话风格阅人性情 / 112

从说话状态看人心理 / 114

打招呼中的玄妙 / 117

从说话动作看人的心理特征 / 118

听音辨人 / 120

口头禅暴露内心隐秘 / 122

声音特质看人性格 / 124

说谎的本质 / 126

辨别谎言有技巧 / 128

撒谎时的破绽 / 131

揭秘面试官识别谎言的技巧 / 134

第七章 从兴趣揣测他人心理

吸烟时一直要吸到烟蒂的人通常是一些欲望很强的人，他们对自己的能力很自信，有一种威严的感觉。这种人做事很注重效率，在他们看来，时间就是一切，浪费什么都可以，就是不能浪费时间。正是基于这种思想，他们养成了做事干脆果断的性格，绝不拖泥带水。如果是在谈话过程中，他们吸烟吸到烟嘴处，则表明他们已经没有耐心继续跟你谈下去，是时候结束谈话了。

- 笔迹看人性格 / 138
- 吸烟习惯辨人心理 / 140
- 玩游戏见人心 / 142
- 从音乐爱好中了解一个人 / 144
- 从喜欢的花草看人性 / 146
- 从藏品中看人个性 / 149
- 从读书喜好中看人性情 150

第八章 饮食细节看人性格

喜欢喝浓咖啡的人有一股炽热的激情，他们喜欢追求感官的强烈刺激。咖啡要喝特浓的，酒要喝特烈的，菜要吃口味重的。这种人喜欢人生过得轰轰烈烈，他们往往情感强烈，精力旺盛。由于他们无法忍受平淡，往往也会给自己的生活带来很多麻烦，因为生活中大多数人还是希望生活平淡，所以他们的激情往往无处发泄，很难找到怀有同样激情的人一起创业。

- 吃饭吃出来的性格 / 154
- 喝酒喝出来的性格 / 159
- 饮茶饮出来的性格 / 162
- 品咖啡品出来的性格 / 165
- 吃水果吃出来的个性 / 169

第九章 生活习惯看人心理

喜欢看喜剧的人，对生活中的物质要求不高，他们很注重精

神的感觉，也很在乎家人。这些人通常个性比较含蓄，喜欢用幽默的方式掩盖自己内心的真实情感，他们看起来幽默快乐，其实心中的情感很深沉。喜欢看伦理剧的人是是非分明，有正义感，为人处世很有原则。喜欢看悬疑剧的人喜欢竞争，好奇心重。他们做事有始有终，能够全力以赴，不喜欢落入到平凡生活的俗套之中。

透过电视了解人 / 174

透过打电话习惯看人 / 177

卫生习惯看人的性格与内心 / 178

运动方式看人个性 / 184

旅游方式暴露性格 / 185

驾车也能了解一个人 / 187

购物看女人 / 190

从钱袋看一个人 / 192

从发型看一个人 / 193

杯子窥人 / 195

第十章 从身姿看人个性

坐的时候双脚并拢，两手放在膝盖上面，这通常是所谓的“秘书的坐姿”。也就是说，这种坐姿表达的是服从和谦逊的性格，喜欢这种坐姿的人通常性格拘束内向。在工作中，这种人小心谨慎，脚踏实地。他们很顾及别人的感受，所以虽然性格内向，但是往往朋友不少。这种人的缺点就是缺乏霸气，往往没有自主性，容易随着别人的想法转。



睡姿大揭秘 / 198

站姿大揭秘 / 202

坐姿大揭秘 / 204

走路姿势大揭秘 / 207

腿脚姿势大揭秘 / 209

第十一章 心理学教你玩转职场

著名投资大师巴菲特喜欢给人讲这样的故事：有一种旅鼠非常愚蠢，它们在某些特别的时候会进行一种自杀式的迁徙。旅鼠们成群结队经过海边，走进海里。第一个旅鼠淹死在海水里时，第二个跟着第一个的步伐进入海水中，也被淹死，后面的旅鼠一个接一个地走进海水里，全部被淹死。这种旅鼠并非故意要自杀，只是它们在坚持惯性做事情，带队的旅鼠做什么，后面的旅鼠就跟着做。

职场基本心理技巧 / 212

职场中如何了解对手 / 213

与同事交往的注意事项 / 216

应付职场“怪人”的十大方法 / 219

读懂上司的肢体语言 / 222

海格力斯效应——怨恨领导等于毁掉前途 / 224

毛毛虫效应——领导未必喜欢最听话的员工 / 225

领导喜欢用“拆屋效应” / 227

第十二章 饭桌上的心理学

有一种人，他们在点菜的时候往往结合别人点的菜来点，也就是说他们点的菜档次不会比别人高很多，也不会低很多，总是处于一个适中的位置。这种人心思通常很缜密，做事稳重，他们不会轻易出头，因为他们深知“出头的椽子先烂”的道理，但是他们也不愿落于人后，因为他们明白中庸是最安全的。这种人的缺点是缺乏独立而坚定的自我，对事情不敢坚持己见。在工作中，这种人通常是平庸的角色。

点菜方式透露性格 / 230

进餐看人性格 / 232

会说话还要会倾听 / 235

埋单有学问 / 237

—— 目 录 ——

第一章 一眼看透他人表情

我们在生活中常常会发现，人们为了制造欺骗性的表情，会伪装一个固定的面具，比如说某人杀了人，警察过来调查他。他为了瞒过警察，就会不断地告诉自己，我要表现得好像自己根本没有杀人一样，这时他的脑海里想到的第一个词就是“轻松”，他认为证明自己没有杀人最好的表情就是“轻松”，让人感觉他心里没有任何负担。这么一想，他事实上就已经为自己定制了一个固定的面具，这个面具叫作“轻松”。等到他真正表现的时候，会呈现给人一种故作轻松的感觉。

读懂人心技巧的威力 / 012

七种表情真面目 / 013

破解脸红的秘密 / 015

如何识别假眼泪 / 017

读懂别人的微笑 / 019

从笑声中辨别性格 / 021

鼻子与性格的关系 / 023



从眉毛变化看出内心变化 / 025

嘴唇会说话 / 027

下巴的学问 / 028

第二章 如何识破眼神的欺骗

眼睛明亮清澈的人通常襟怀坦荡。眼神狡黠多变的人通常心胸狭窄，性格虚伪。那些有梦想的人通常眼光很执著，眼神内敛的人通常克己自律，这样的人通常性格相对保守，具有君子的内守品格。眼神浮动的人通常为人浅薄轻浮。

眼神中藏着心灵的秘密 / 032

从眼睛看出别人的性格 / 033

如何识别眨眼睛背后的含义 / 037

撒谎的眼神 / 038

眼睛具备超强的社交能力 / 040

眼神“斗法” / 042

观眼识人 / 044

男人的眼神与女人的眼神 / 046

眉眼间释放出来的信号 / 047

积极与消极的眼部动作 / 049

第三章 小动作也会出卖人

善于撒谎的人反而比那些诚实的人使用手势和肢体语言更少，为什么呢？因为这样可以减少他们被戳穿的概率。人的肢体语言就

像是泄露在外的密码，肢体语言越少，别人就越难以发现你的心理。心理学家称那些撒谎时双手不动的为冻结的双手，冻结反应是边缘系统面对危险时的一种方式。

小动作中有大学问 / 052

手部动作密码 / 054

腿脚动作暗藏的玄机 / 057

从走路姿势看人的性格 / 062

通过握手了解他人 / 064

从小动作看同事性格 / 066

通过小动作识情绪 / 069

第四章 穿着泄露内心的秘密

喜欢穿深颜色衣服之人，给人成熟稳重的感觉，这类人多不喜欢说话，看上去有些沉闷的感觉。但通常这些人比较有头脑，善于思考问题。他们做人比较低调，不喜欢别人了解自己。通常那些穿黑衣服的人都是这种人，不喜欢将自己的内心展露给别人。很多领导喜欢穿深色的衣服，因为这样看起来高深莫测，不知底细。

穿衣风格与性格对应 / 072

从衣服特点看人的性格 / 073

衣服颜色告诉你对方是什么人 / 076

挑选衣服可以识人 / 079

衣装也是交流的工具 / 080