



读心识人准到骨子里

# 微反应心理学

人际交往中的心理策略

FBI教你读心术  卡耐基教你攻心术

张静波 著



经济管理出版社  
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



读心识人准到骨子里

# 微反应心理学

人际交往中的心理策略

FBI教你读心术



卡耐基教你攻心术

张静波 著



经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

微反应心理学：人际交往中的心理策略/张静波著. —北京：经济管理出版社，2017.1  
ISBN 978-7-5096-4864-3

I. ①微… II. ①张… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 007630 号

组稿编辑：杨国强  
责任编辑：杨国强 张瑞军  
责任印制：黄章平  
责任校对：赵天宇

出版发行：经济管理出版社  
(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址：www. E-mp. com. cn  
电 话：(010) 51915602  
印 刷：玉田县昊达印刷有限公司  
经 销：新华书店  
开 本：720mm × 1000mm/16  
印 张：15  
字 数：252 千字  
版 次：2017 年 3 月第 1 版 2017 年 3 月第 1 次印刷  
书 号：ISBN 978-7-5096-4864-3  
定 价：48.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部负责调换。

联系地址：北京阜外月坛北小街 2 号

电话：(010) 68022974 邮编：100836

## 目录

### 上篇 心理洞察术

#### 第一章 肢体读心策略 / 003

- 眼睛：心灵的窗户 / 003
- 鼻子：鼻子胀大表示不满 / 006
- 嘴巴：情感宣泄的重要通道 / 008
- 下巴：情绪的密码解锁器 / 010
- 微笑：暴露人的底细 / 011
- 手部：情绪的忠实反映者 / 013
- 躯干：最受忽视的部位 / 016
- 腿脚：最诚实的部位 / 018
- 坐姿：椅子上的心理暗示 / 020
- 站姿：透视人心的一面镜子 / 022

#### 第二章 服饰读心策略 / 025

- 服饰：折射人的思想和品位 / 025
- T恤：彰显个性的标语 / 027
- 化妆：无法掩盖的女人心 / 030
- 手提包：女人的贴身伴侣 / 031
- 领带：男人的介绍信 / 033
- 鞋子：穿在脚上的表情 / 035
- 饰品：喜欢戴手镯的人性格开朗 / 037

### 第三章 谈吐读心策略 / 043

- 声音：透视人心的韵律 / 043
- 语速：节奏反映心理变化 / 045
- 语气：经常叹气的人内心自卑 / 046
- 说话方式：性格决定说话风格 / 048
- 话题：爱打探隐私的人支配欲强 / 050
- 称呼：反映双方的心理距离 / 052
- 口头禅：下意识的心理宣泄 / 053
- 口误：嘴巴出卖你的灵魂 / 056

### 第四章 行为读心策略 / 059

- 握手：世界上最通行的见面礼 / 059
- 打招呼：直视对方的人攻击性强 / 062
- 开车：乱按喇叭的人竞争意识强 / 064
- 小动作：掰手指的人爱钻牛角尖 / 066
- 点菜：饭桌上折射出的性格 / 069
- 扶眼镜：鼻梁上的性格密码 / 070
- 自拍：剪刀手的人开朗乐观 / 072
- 等电梯：环顾四周的人戒备心强 / 074
- 微信：喜欢炫耀的人有自恋倾向 / 075

### 第五章 习惯读心策略 / 079

- 吸烟：向下吐烟圈的人比较悲观 / 079
- 喝酒：酒品即人品 / 081
- 涂鸦：画箭头的人有企图心 / 084
- 笔迹：指尖上流动的心迹 / 086
- 吃相：餐座上的阅人细节 / 088
- 手机摆放：折射当事人的心态 / 089
- 打电话：拨弄电话线的人生性豁达 / 091
- 整理文件：性格决定习惯 / 093

## 第六章 偏好读心策略 / 095

读书：喜欢传记的人比较谨慎 / 095

音乐：沟通心灵的桥梁 / 098

运动：喜欢篮球的人个性开朗 / 100

色彩：喜欢红色的人热情 / 102

宠物：主人性格的代言者 / 105

名片：彰显个性的舞台 / 107

收藏品：投射的是生活态度 / 108

## 第七章 谎言读心策略 / 111

声音变化是撒谎的征兆 / 111

说话方式出卖撒谎者的内心 / 113

表情细节揭开谎言众生相 / 115

肢体动作泄露内心的秘密 / 117

## 下篇 心理操纵术

### 第八章 赢得好感的心理策略 / 123

你怎样对别人，别人就会怎样对你 / 123

向对方示弱，让对方表现得比你优越 / 125

牢记他人的名字，让对方感觉自己很重要 / 127

请他人帮个小忙，激发对方的自尊心 / 129

多谈对方感兴趣之事，让对方产生心理共鸣 / 130

常以笑脸迎人，你的微笑价值万金 / 132

### 第九章 赢得信任的心理策略 / 135

倾听是对他人最好的恭维 / 135

模仿对方的行为，向对方表达你的善意 / 137

学会换位思考，站在对方的立场看问题 / 140

强调相似之处，让对方把你当自己人 / 142

见面时间长，不如见面次数多 / 144

适当吐露自己的隐私，令对方产生亲切感 / 146

## 第十章 赞美他人的心理策略 / 149

- 鼓励与赞美能使白痴变天才 / 149
- 赞美要具体，让对方感觉到你的诚意 / 151
- 先贬后褒，给对方意外的惊喜 / 153
- 背后说人好话，远比当面恭维更有效 / 155
- 患难见真情，最好的赞美是雪中送炭 / 156
- 给人一个美名，让他努力去奋斗 / 158

## 第十一章 说服他人的心理策略 / 161

- 一开始就让对方不反对 / 161
- 向对方施以小恩，让他产生亏欠心理 / 163
- 让对方做出承诺，他就会有言行一致的压力 / 165
- 巧借群体压力，迫使对方顺从 / 167
- 人贵言重，让权威替你说话 / 169
- 故意制造短缺，让对方感到机不可失 / 171
- 用对方的观点说服对方 / 173

## 第十二章 驾驭人心的心理策略 / 175

- 要想赢得多一点，开价就要狠一点 / 175
- 先提一个小要求，然后再提较大的要求 / 177
- 欲让对方点头，不妨先让对方摇头 / 179
- 打一巴掌，再给个甜枣 / 181
- 沉默有时候是最好的武器 / 182
- 在小处让步，争取大局上的胜利 / 184
- 巧用疲劳战术，瓦解对方的意志力 / 186

## 第十三章 善意批评的心理策略 / 189

- 将批评夹在赞美中 / 189
- 正话反说，引对方反省自躬 / 191
- 直言曲达，间接的批评更能打动人心 / 193
- 打人不打脸，批评要注意场合 / 194

学会控制情绪，不要迁怒于别人 / 196

#### 第十四章 婉言拒绝的心理策略 / 199

- 先发制人，堵住别人的嘴 / 199
- 避实就虚，只谈无关紧要的事情 / 201
- 顾左右而言他，故意把话题岔开 / 203
- 学会踢皮球，让对方来接招 / 205
- 顺杆儿往上爬，引出更荒谬的结论 / 207

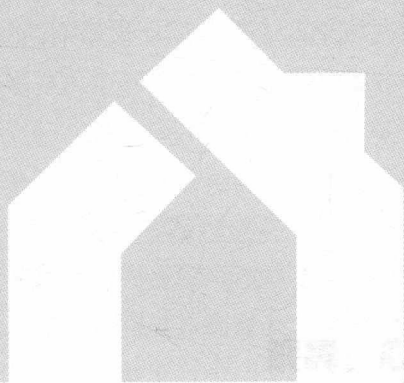
#### 第十五章 化解敌意的心理策略 / 209

- 放下成见，清空你心中的杯子 / 209
- 施恩给那些故意刁难你的人 / 211
- 耐心听完对方的抱怨 / 213
- 装傻充愣，解除对方的心理防备 / 215
- 拿自己开涮，自嘲是最好的解难武器 / 217
- 如果你错了，就迅速而真诚地承认 / 218

#### 第十六章 避免结怨的心理策略 / 221

- 与人争辩，你永远是输家 / 221
- 凡事留有余地，不要把对方逼上绝路 / 223
- 揭人不揭短，维护他人的自尊心 / 225
- 保持适当的距离，尊重对方的隐私 / 227
- 会兜圈子，才不会碰钉子 / 229





上篇

心理洞察术

- 第一章 肢体读心策略 / 003
- 第二章 服饰读心策略 / 025
- 第三章 谈吐读心策略 / 043
- 第四章 行为读心策略 / 059
- 第五章 习惯读心策略 / 079
- 第六章 偏好读心策略 / 095
- 第七章 谎言读心策略 / 111



## 第一章 肢体读心策略

### 眼睛：心灵的窗户



**心理策略：**在人类的五官中，眼睛是最灵敏也是最诚实的。一个人瞳孔的变化、眨眼的频率、目光的投向、眉毛的轻扬和眼球的运动，无不在诉说着他的内心世界。因此，要想了解一个人内心的真实想法和意图，首先要观察他的眼睛。

眼睛是最能反映人们内心世界的一扇窗户。当我们看到令人厌恶或是恐惧的事情时，我们会迅速闭上双眼，甚至用手遮住自己的眼睛；而当我们看到令人兴奋或是高兴的事情时，我们的瞳孔会迅速变大，眼睛也因此而变得炯炯有神。

人们很早就知道通过眼睛来解读别人的内心。例如，古代波斯商人在出售首饰时，通常会根据顾客瞳孔的大小要价，如果一枚戒指的熠熠光泽能使顾客的瞳孔扩张，他们就会借机抬价。而在我国战国时期，著名思想家孟子更是把眼神作为判断人心善恶的基准。

由此可见，眼睛在传递感情和洞悉人心方面，确实发挥着重要作用。

## 瞳孔变化

我们都知道，瞳孔是眼睛用来控制进光量的，瞳孔放大进光增多，瞳孔缩小进光减少。因此，在黑暗中，为了看得更清楚，人们的瞳孔会变大。然而，很少有人知道，情绪的变化同样会影响到瞳孔的大小。这是美国心理学家埃克哈特·赫斯偶然间发现的。

有一次，赫斯躺在床上翻阅一本精美的画册。当时，卧室里的光线并不暗，可是赫斯的妻子却发现，丈夫的瞳孔大得出奇。这是为什么呢？赫斯百思不得其解。临睡前，他突然想到也许瞳孔的大小与人的情绪反应密切相关。

事后的实验证明了赫斯的猜想。如今，心理学家已经证实，人们在兴奋、紧张或愉悦时，瞳孔会比平时扩张四倍，而在生气、厌恶或疲倦时，瞳孔则会收缩。

更重要的是，瞳孔的运动是独立、自觉、不受意识控制的。这意味着，人的言行可以做假，眼神却无法掩饰。经验老到之人对此深谙不已。在牌桌上，我们经常看到戴墨镜的玩家，而电影里的特工或保镖也总是墨镜不离身，唯恐自己的瞳孔泄露了天机。

## 眨眼频率

眨眼睛原本是一种很自然的生理反应，在正常而放松的状态下，人们每分钟眨眼 6~8 次，每次闭眼的时间不超过 1/10 秒。然而，突然增加或放缓的眨眼频率，则往往暗示着人们心理上的某些变化。

心理学家告诉我们，眨眼频率与内心的紧张程度密切相关。当人们感觉紧张或压力巨大时，眨眼频率会迅速增加。美国前总统尼克松就是一个很好的例子。当他在公众场合被问及某些棘手的问题时，尽管言辞依然镇定，但不断张闭的眼睑却出卖了他。

相反地，当人们感觉厌倦、无趣或是高人一等时，眨眼频率会变得很拖沓，甚至闭上眼睛不愿睁开。这是他们对某人失去兴趣的信号，潜台词是：你的话太无趣了，我不想再听了！

## 目光投向

在人际交往中，两个人之间的沟通离不开彼此的眼神交流。因此，对方注视

我们的时间有多长，或者他们的目光投向哪里，往往揭示了其内心的心理活动。

英国心理学家迈克尔·阿盖尔发现，人们在交谈时，平均有 61% 的时间在注视对方。尽管该结果存在东西方的差异，但注视时间的长短确实反映了人们的某种心理。过长时间的盯视暗含挑衅的味道，给人一种不安全感，而过短时间的注视则暗含厌倦或怯懦的味道。

值得注意的是，转移目光是典型的对谈话失去兴趣的表现。当你和某个特别讨厌的人说话时，你会本能地避开对方的目光，以寻求摆脱这个人的办法。当然，转移目光也有可能是屈从的表示，例如当你因为犯错而遭受上司的责骂时，你可能会采取上述姿势。

## 眉毛轻扬

眉毛轻扬是一种下意识的反应，早在远古时代，人类就利用这个姿势向距离稍远处的人们打招呼，其目的在于吸引对方的注意力，告诉对方自己正在向他问好。

时至今日，这个“反重力”动作被人们赋予了更多的含义。一般来说，眉毛轻扬时，人的眼睛会相应睁大，眼部吸收进更多的光。这样的姿势，暗含了对人顺从、谦恭和肯定的态度。英国前首相布莱尔经常轻扬眉毛，以此表示自己同意并尊重对方的意见。

事实上，这也正是我们和家人或者朋友见面时，眉毛总会上翘的原因。

## 眼球运动

神经科学家告诉我们，人类在思考时，大脑里的不同区域会被激活，而这会导致眼睛以不同的方式运动。因此，通过观察他人的眼球运动，可以解读出他们正在回忆某个过去看过、听过或是摸过的东西。20 世纪 70 年代末，美国心理学家班德勒和葛瑞德在此基础上，提出了眼睛解读线索（EAC）理论，阐述了不同眼球运动所代表的含义。

具体来说，眼球向左上方移动，表示人们在回忆某个真实的画面，向右上方移动，表示人们在脑海里创建某个新的画面；眼球向左平行移动，表示人们在回忆某些声音，向右平行移动，表示人们在创建新的声音；眼球向右下方移动，表示人们在回忆某种感觉。

有趣的是，根据 EAC 理论，要判断一个人是否在说谎，只要问他某些必须回忆才能想起的细节，然后观察他的眼睛即可。如果他在说谎，那么眼球会向右上方移动。

## 鼻子：鼻子胀大表示不满



**心理策略：**鼻子是整个面部的中心，它虽然不能像眉毛、嘴巴一样大幅度运动，但这并不意味着它对人心内的变化就“无动于衷”。不管在中国的相学领域，还是在西方对面部特征的研究中，鼻子都有着非同凡响的意义。在面相大师们看来，鼻子掌管着人的财运，而在西方人眼中，鼻子大小则代表着性能力的强弱，那么这样的判断是否准确、科学呢？

如同世上没有两片相同的树叶一样，每个人的鼻子也都有其自己的个性，有的人塌鼻梁、大鼻头，有的人则是高挺的鹰钩鼻，还有的人是小巧玲珑的纽扣鼻，也有鼻孔稍上翻的朝天鼻……尽管中国相学对于鼻子的外形颇有研究，认为其代表着一定的性格以及处世方法等，但并不一定都是正确的，所以千万不要被这些信息误导。如果想通过鼻子了解对方是怎样的人，不妨借助科学的微表情解读法来识破鼻子的“秘密”。

### 鼻孔扩张

正常情况下，鼻孔由于出气和呼气所引起的变动是很小的，视觉很难发现其差别，但在人们深呼吸或急促呼吸时则表现得非常明显。如果发现对方鼻孔大幅度扩张，排除运动、搬动重物等引起的呼吸急促外，一定是由其内心活动引起的。一般来说，鼻孔扩大表示兴奋、紧张等情绪，这是因为当人处于这两种情绪状态中时，呼吸和心跳都会不由自主地加快，而呼吸加快自然会使鼻子产生鼻孔扩张的现象。

### 鼻翼翕动

鼻翼翕动往往代表着强烈的情绪波动，尤其是在无比愤怒的时候，鼻孔张得

很大，与此同时鼻翼也会有较大幅度的运动。值得注意的是，由于每个人的鼻翼大小不同、厚薄不同，其运动的幅度也会存在很大差别，这就要求我们必须仔细观察或结合其他面部微表情来综合判断，以免引起不必要的判断失误。

## 鼻子胀大

成语“嗤之以鼻”相信大家都比较熟悉。所谓嗤之以鼻，顾名思义，就是用鼻孔出气吭声以表达自己不满、轻视、不屑的情绪。从生理学的角度看，用鼻孔出气会引发鼻子的形态变化，具体表现为鼻翼胀大，且微微向上皱起。反过来，我们也可以通过鼻子形态的变化来窥视对方内心的真实想法。

## 鼻子皱起

皱鼻子是人在闻到难闻气味时的一种条件反射，引申到社交活动中，则表示对看到的人或事不喜欢、内心抗拒、厌恶。在社交活动中，皱鼻子往往代表着一种傲慢、不屑一顾的态度。遇到这样的人，我们最好避而远之，因为无论你多么热情、友好，都会被对方自动划分到“垃圾”的行列，既然如此，又何必自讨没趣呢？

## 鼻头出汗

当人体需要出汗散热的时候，鼻子肯定不是第一首选，所谓“事情反常即为妖”，如果明明不热，对方额头也没有半点汗珠，但鼻头上却大汗淋漓，那么毫无疑问，其内心必定在“天人交战”，十分焦躁不安。此外，过度紧张也会出现鼻头出汗的表征。

## 抚摸鼻子

千万不要简单地以为对方摸鼻子只是为了生理挠痒，这种情况确实存在，但除此之外这也是一种下意识的举动，暗含着不为人知的内心秘密。人之所以会抚摸鼻子，是为了寻求答案或安慰。当我们对某个人或某件事产生怀疑，或者遇到难题时，往往会下意识地抚摸鼻子以寻求比较好的应对之策。

## 嘴巴：情感宣泄的重要通道



**心理策略：**说起嘴巴，人们首先想到的是说话功能。殊不知，嘴巴也是人体肌肉异常发达的区域，能够轻易做出各种各样的动作，而不同的嘴部动作暗示了不同的心理活动。因此，观察并理解嘴部动作的含义，是打开人们内心世界的一把钥匙。

生理学告诉我们，人的脸部肌肉会随着感情的变化而变化，其中尤以眼睛和嘴部四周的肌肉最为明显。根据嘴角弧度的不同，嘴部动作可分为很多种，或张开或闭合，或向上或向下，或向前或向后，或抿紧或放松，不同的嘴部动作反映了不同的心理活动。例如，嘴角上扬表示喜悦，嘴角下垂表示痛苦，嘴巴大张表示惊讶，嘴唇紧闭表示生气，等等。

心理学家对嘴部动作很感兴趣，并做了大量研究。接下来，我们看看不同的嘴部动作都揭示了怎样的心理秘密。

### 咬嘴唇

咬嘴唇其实是释放压力的一种方式，当人们心有愤怒或怨恨，却又苦于无处发泄时，常常以此来表达自己内心的不满和紧张。例如，英国已故王妃戴安娜就常常咬嘴唇。而当我们遭遇失败等情形时，也常常会做出咬嘴唇的动作，似乎是在有意惩罚自己。

心理学家认为，咬嘴唇的动作源于婴儿时期的吮吸动作，类似的动作还包括咬指甲、咬笔杆或嚼口香糖等。这些动作能帮助我们平复心情。

### 舔嘴唇

当人们面临很大的压力时，通常会感到口干舌燥，于是会用舌头不断地舔舐嘴唇，以便让它湿润些。同样的道理，当人们感到不自在或者心理紧张时，也会用舌头反复地摩擦嘴唇，以此安慰自己，并试图使自己镇定下来。

然而，在人际交往中，过多地舔舐嘴唇并不会令人感到更自信，相反地，它



会让人感到更加紧张。因此，类似这样的抚慰性动作还是尽量少一些为好。

## 捂嘴

捂嘴的动作常见于孩童。当孩子们撒了谎之后，他们可能会立刻用一只手或双手捂住自己的嘴巴，似乎是想以此来管住自己的嘴巴，不让其再说不该说的话。

成年以后，人们很少再做出如此夸张的举动。但是，每当他们撒了谎，或者说错了话之后，依然会把手伸向嘴巴，似乎是想以此收回刚才所说的话。只不过，他们举起的手并没有放在嘴巴上，而是在轻轻划过鼻梁后，最终又归于原位。

## 撅嘴

当一个人的嘴唇往前撅的时候，往往表明他心存不满情绪或者不同意见。从心理学的角度看，这是当事人希望将不满意的意见“拒之门外”的意思。我们经常看到，在开会时，当一个人不同意其他人的意见时，往往会做出这样的举动。

值得注意的是，除了心存不满外，撅嘴的动作也常见于爱撒娇的女性。因此，具体分析时，要联系不同的肢体语言和情景做出判断，不能一概而论。

## 撇嘴

当人们不开心的时候，经常会做出下唇向前伸、嘴角下垂的动作，也就是我们常说的撇嘴。与嘴角上扬表示喜悦相反，撇嘴的动作表达了一种负面的情绪。每当人们感到悲伤、绝望、愤怒或者不屑、鄙夷的时候，他们脸上就会浮现出这样的表情。

事实上，无论在克林顿深陷与莱温斯基的性丑闻，还是小布什被指责伊拉克情报失误的时候，我们都能从他们脸上观察到这一经典的动作。

## 抿嘴

当人们面临压力时，一种常见的反应是藏起或拉紧自己的嘴唇。随着压力越来越大，原本丰满的嘴唇会逐渐变得扁平，最终成为一条直线。此时，人们的情绪和自信也跌至谷底。

从心理学的角度来看，嘴唇紧抿是自我抑制的表现，就好像是大脑在告诉我们“紧闭嘴巴，不要让任何东西进入身体里”。这个动作将当事人的焦虑之情暴