

每一个微小反应的瞬间，都是你内心真实想法的体现！

赵 飞◎编著

微反应心理学

瞬间洞悉每一个行为背后的玄机

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

人们内心深处的奥秘！

 廣東旅游出版社
GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS
微·读·书·悦·读·行·悦·人·生



微反应心理学

瞬间洞悉每一个行为背后的玄机

WEIFANYINGXINLIXUE

赵飞◎编著



廣東旅游出版社
GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS
悦读书·悦旅行·悦享人生

图书在版编目 (CIP) 数据

微反应心理学:小动作背后的秘密 / 赵飞编著. —广州:广东旅游出版社, 2014.5
ISBN 978-7-80766-254-9

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第054698号

责任编辑:梅哲坤
封面设计:兆天书装
责任技编:刘振华

广东旅游出版社出版发行

(广州市天河区五山路483号华南农业大学公共管理学院14号楼3层 邮编:510640)

北京紫瑞利印刷有限公司

(地址:北京市海淀区上庄路58号)

广东旅游出版社图书网

www.tourpress.cn

联系电话:020-87348243

710毫米×1000毫米 16开 16印张 260千字

2014年5月第1版第1次印刷

定价:36.00元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题,请直接与印刷厂联系换书。



序言

社会是一个大舞台，处在社会中的你扮演着方方面面的角色。在家庭中也也许你是孩子的父母，也许你为人子女；在家庭以外的世界中也许你是他/她的恋人，也许是他/她的朋友，抑或是公司的领导或下属、同行的竞争对手等等。在错综复杂的人际关系中，你都不可避免地要与别人打交道。

那么，在日常的生活和工作中，你是否曾因为无法说服别人而懊恼？你是否曾被别人牵着鼻子走而浑然不知？面对公司纷繁复杂的人际关系，你是否束手无策，经常唏嘘为什么有些人的心机那么深，为什么有些人那么有手腕？面对这些情况，你甘心始终陷入被动的局面吗？

这个时候，你需要了解他人的想法，这个时候，你需要懂得微反应心理学。

有的人，可能因为知识的积累、阅历的丰富、能力的突出等因素，可以在任何情况下都做到从容不迫，有时候明明很讨厌一个人却能够表现得很喜欢他。这些人都是演戏“高手”，即使“装”也会“装”得天衣无缝，然而，他们却忽略了一点：他们无法掌控自己的微反应。换句话说，“装”是“装”不出微反应的。因为微反应是人类经过长期进化遗传和继承下来的，是人类很自然的本能反应，它不会受到个人思想的操控，因此，它是最能体现人们内心想法的。再出色的“演戏”高手，再能“装”的人，当遇到某种刺激之后瞬间都会有微反应，他的演技只能排在微反应之后。所以，想了解一个人内心最真实想法的有效手段，就是阅读他的微反应。当你阅读到了他的微反应，那么，他之后的一系列“表演”就只是徒劳而已，因为真相已经被你看穿了。



与市场上的同类书相比，本书的不同之处在于，它为读者诠释的是作为人无法躲避的微反应的有效线索。

除了微反应，本书还为读者介绍了微表情和人们言语中所透露出来的信息。从人们面部表情的细微变化，到人们身体上的细微的小动作，再到人们谈吐所表露的信息。它们会帮助读者建立一个甄别对方是否表里如一的立体框架，从而让读者的判断能够更加准确。

日常生活中，我们之所以会遇到序言开始所提及的那些情况，是因为我们不知道他人内心的真实想法，容易被他人的语言误导，被他人装出来的表情和行为蒙蔽了我们的眼睛，欺骗了我们的内心。通过关注和分析他人的微反应正好可以让我们拥有开启他人内心的“金钥匙”，让我们能够通过反应看本质，从而捕捉到他人的真实目的，以使自己赢得博弈的最终胜利。

目录

CONTENTS

上篇 微反应心理学理论篇

第一章 “外貌协会”的第一印象

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这个人的一些外貌特征来对这个人有一个初步的判断，进而可以作出是否和这个人交往的决定。“事事留心皆学问”，其实，我们可以从他人的一些外貌特点来看出他的性格。

- 开开合合——嘴巴的奥秘 / 4
- 心中所“想”，面上所“相” / 7
- 眼神所至，心之所向 / 11
- 表情，内心世界的反映 / 15
- 视线所指，心“向往”之 / 18



第二章 姿势与性格，千丝万缕的联系

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，了解一个人心理上的动向，识破他的真实想法，掌握他的心理活动。

从坐姿中揭示性格的奥秘 / 24

“走”出来的本性 / 29

从站姿中解读你的性格密码 / 33

教你解读睡姿密码 / 35

你可以这样解读腰部密码 / 38

腿部密码全揭秘 / 39

第三章 种种手势，种种心得

演讲、教学、谈判、辩论乃至日常交谈，都离不开手势，手势是人的第二唇舌，是加强语言感染力的一种辅助动作。FBI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。

手指有长短，寓意皆不同 / 42

指尖上的心理，你看明白了吗 / 45

自信，你的手势与众不同 / 48

搓手的心理，依“角色”而定 / 50



手掌所透露出的信息 / 52

握手，信息量很大 / 55

第四章 察言，言为心声

言为心声。言谈是一个人内心思想的外在表现，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，要理解他人的心理密码、读懂他人的内心，必须首先掌握从言谈读懂他人的能力。

口头禅的个人特色 / 62

从话题分析，八九不离十 / 64

通过说话方式来识人，真实可信 / 66

主持会议的方式，与性格密不可分 / 68

不同的幽默用法，揭示了不同的性格 / 70

说话的韵律，揭示了说话的人 / 72

谈话的特征揭示了信心的有无 / 73

辨析言语，认识德才 / 78

第五章 别对我说谎，我懂微反应心理学

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。



- 撒谎时瞳孔的反应 / 82
- 撒谎时眼神的反应 / 83
- 经常撒谎，经常摸鼻子 / 85
- 抓耳挠腮，他一定紧张 / 87
- 细节告诉你，他是否在撒谎 / 88
- 撒谎的言辞特征 / 90
- 说谎者的自我掩饰 / 92
- 说谎者的典型行为 / 93
- 真相就在你的细微观察之中 / 95

第六章 有趣的心理测试，测测自己的心理

现在网上有许多心理测试，可以对你的各个方面都进行有趣的评估。在本章中，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？试试便知。

- 一系列爱情心理测试题 / 98
- 你是哪种魔鬼 / 110
- 测测你会多久厌倦一个人 / 114
- 从发短信看你的致命弱点 / 117
- 著名心理测试 / 121



下篇 微反应心理学实践篇

第七章 举手投足间，性格自然知

俗语说：窥一斑而知全豹，一叶落而知天下秋。生活习惯能够体现一个人的品质、气度和修养。举手投足、践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平日里一言一行背后的根源。

日常性动作的个性色彩 / 130

“刷”出来的性格 / 135

“洗”出来的性格 / 138

“吃”出来的性格 / 140

开车“开”出来的性格 / 142

其他生活习惯的性格密码 / 146

烹饪“烹”出来的性格 / 148

第八章 物以类聚，人以“衣”分

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，衣着也在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不同的个性、情感、智慧与修养。

不同的衣着代表着不同的想法 / 152

颜色不同，心理也不同 / 156

穿衣的风格，情趣的代表 / 158



- 一件T恤一群人 / 163
- 帽子中的性格特色 / 165
- 从领带看行事原则 / 168
- 淡妆浓抹女人心 / 171
- 提包中的大学问 / 174
- 鞋与人 / 178
- 小饰物中的大信息 / 180

第九章 如何交朋友，本章告诉你

你是否奇怪要好的朋友为什么突然和你疏远起来？你是否不认识很久以后才发现原来你根本不了解有些朋友？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，但必定有迹可循，本章为你提供了看透朋友心理的绝佳秘径。读懂隐藏在朋友内心世界的点点滴滴，让你找回老朋友，结识更多新朋友。

- 弄清楚朋友的类型 / 184
- 根据气质来认识朋友 / 187
- 根据兴趣爱好来认识朋友 / 190
- 朋友中的小人要识别 / 204

第十章 如何辨别人才，本章告诉你

即使你已经是管理者了，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。



- 管理者看人的“三大原则” / 208
- 学会“相人” / 214
- 笔迹中流露出的个性 / 217
- 工作态度见人品 / 221
- 像伯乐一样发掘“明星人才” / 223
- 管理者用人的“十二条法则” / 225

第十一章 职场中人，认清同事

在职场中，同事是不能选择的。与各类同事相处，首先对他们的性格特征、处事方式进行一次全面的了解是非常有必要的。那么，如何了解他们的性格呢？

- 同事相处中的注意事项 / 232
- 打电话方式的性格色彩 / 234
- 办公桌上的性格密码 / 235
- 看同事，需仔细 / 237
- 面对同事的恭维要冷静 / 238
- 处理信件折射出来的性格特征 / 239
- 从接受表扬的态度看人 / 241

上 篇

微反应心理学理论篇

第一章

“外貌协会”的第一印象

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这个人的一些外貌特征来对这个人有一个初步的判断，进而可以作出是否和这个人交往的决定。“事事留心皆学问”，其实，我们可以从他人的一些外貌特点来看出他的性格。





开开合合——嘴巴的奥秘

有这样一个游戏——贴嘴巴，在不同的脸上贴上不同表情的眼睛和嘴巴，然后观察其中的新表情，不同的搭配当然有着不同的表情，可是同一双眼睛的表情搭配不同的嘴巴表情后，结果让人大吃一惊。以前总以为，眼睛是一个人情绪的全部表现，其实不然，嘴巴也是重要的情绪表现工具。

嘴巴有四种基本运动方式：张开闭合，向上向下，向前向后，抿紧放松，可以画出多种嘴角弧度，而不同的嘴角弧度也形成了不同的嘴部动作。而这些丰富的嘴部动作，也反映出了一个人的性格特征和心理态度。

嘴巴动作中最典型的是笑，这是人类最美丽的动作，也是最能观察对方情绪的一个动作。不同的人有着不同的笑法，嘴部的动态会有所差异。

首先，从笑的特点来分析一个人的性格。

(1) 狂笑，嘴两端猛向上方翘。这类人精于社交，性情温和，能让对方感到亲切，具有冒险精神和积极的作风，乐于助人。这类人最适合做秘书工作，善于处理繁杂事务，越繁杂反而越觉得有趣。

(2) 开口大笑，嘴两端呈平直。这类人的性格粗犷，不拘小节，行为大方。但缺乏一定的耐心，一遇到困难就知难而退，容易让人产生做事虎头蛇尾的误解。这种人可能会在经商方面有所建树。

(3) 微笑，嘴两端稍下垂。这类人性格内向，不善言语，与人交流存在一定的困难，但注意细节，喜欢对对方的言语进行分析，唯一不足的就是做事时常半途而废，也因此难达愿望。但他们在手工艺、缝纫等技能方面很拿手，



外语亦佳。

(4) 眯眼笑，笑时嘴两端向下，几乎不开口。这类人的性格倔强固执，对周围人不够坦诚，有时明知其事但假装不知而不与人语，也往往因为这个而吃亏。性情还算和气，可一但不悦即大发脾气。他们多才多艺，有理想、有抱负，但不愿与人合作行事，因此也就很难成功。

以上仅仅是从笑这一个动作来观察，然后，从一般的嘴角弧度判断一个人的性格和内心世界。

(1) 嘴抿成“一”字形的人，其性格坚强，是个实干家的形象，交给他的任务一般都能圆满地完成，并因此而得到上司的赏识，有较多的机会得到升迁和提拔。

(2) 喜欢把嘴巴缩起的人，干活认真仔细，是个好帮手，但不适合做管理者，因为疑心病很重，不容易相信下属，往往有后院起火的风险。另外，这种人还容易封闭自己。

(3) 嘴角稍稍有些向上，这种人头脑机灵，性格活泼外向，心胸也比较豁达，能与人很好地相处，很随和，是个标准的绅士。

(4) 交谈时嘴唇的两端稍稍有些向后，表明他正在集中注意力倾听谈话，这种人意志不太坚定，容易受对方的影响，并且也有做事半途而废的风险。

(5) 下嘴唇往前撇，表明他并不相信你所说的事是真实的，并且他还想立刻找到证据来反驳你的理论，直到你承认自己说的是假话为止。

(6) 上下嘴唇一起往前撇的时候，表明此人可能正处在某种防御状态。

(7) 嘴角老是向下撇，此种人性格固执、刻板，并且内向，不爱说话，很难被说服。

(8) 咬嘴唇。在交谈时，用牙齿咬住下嘴唇或是上嘴唇以及双唇紧闭的