

高贵和尊严、自卑和好强、精明和机敏、傲慢和粗俗，都能从静止或者运动的面部表情和身体姿势中反映出来。

——古希腊哲学家苏格拉底

微反应 微表情

[升级典藏版]

郭志亮 著

Weifanying
Weibiaoqing

多年从业经验积累，数家研究机构合作

以科学严谨的态度熔铸成心理学图书

北大专业心理学机构

中国心理卫生协会联合推荐

全方位，多层次为你深入解读隐藏在人们内心深处的奥秘

台海出版社

[升级典藏版]

微反应 微表情

Weifanying
Weibiaoqing

郭志亮◎著

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

微反应+微表情 / 郭志亮著.--北京:台海出版社,
2015.3

ISBN 978-7-5168-0593-0

I. ①微… II. ①郭… III. ①表情-心理学-通俗读
物 IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第051780号

微反应+微表情

著 者:郭志亮

责任编辑:刘文卉

装帧设计:林自伟

版式设计:通联图文

责任校对:罗 金

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市朝阳区劲松南路1号, 邮政编码:100021

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:thcbs@126.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710mm×1000 mm 1/16

字 数:220千字 印 张:17.5

版 次:2015年4月第1版 印 次:2015年4月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5168-0593-0

定 价:36.00元

版权所有 翻印必究



著名的心理学家、精神分析学派创始人西格蒙德·弗洛伊德曾这样说过：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却在喋喋不休，甚至他的每个毛孔都会背叛他！”从某种角度来说，此言可谓淋漓尽致地道出了身体语言在人与人的交流中所发挥出的不可小觑的力量。

相关的心理学研究结果表明，从人们获取信息的渠道来看，有11%的信息是通过听觉获得的，83%是通过视觉获得，另有6%是通过嗅觉、触觉等获得；而精妙地表达一个信息应该是7%的语言+38%的声音+55%的表情和动作。可见，缺乏身体语言表达的交流不仅丧失了大部分沟通情感、传递信息的渠道，而且会给人以平淡拘谨、毫无生气、沉闷呆板的印象。

甚至可以这样说，话语的主要作用是传递信息，而身体语言则更上一层楼，它通常被用来进行人与人之间思想的沟通和谈判。在某些情况下，身体语言甚至可以取代话语的位置，自成一体地发挥传播交际信息的功效。

看人之道，博大精深；运用之妙，存乎一心。观一叶而知树之死生，观一面而知人之否泰，观一言而知识之是非，观一事而知心之邪正。

做一位真正的观人高手，要学会观察不同的面相派生出的性格与心理，从别人不注意或很小的细节中看出很多重要的东西，做到知人知面

也知心,从而更透彻地洞悉人的内心世界,在与他人交往中牢牢地把握主动权。简单地说,就是要掌握“微反应”+“微表情”。

微反应,是每个人在遇到有效刺激的一刹那产生的瞬间反应。它从人类本能出发,不受思想的控制,无法掩饰,也不能伪装。再能“装”的人,遇到有效刺激之后的第一瞬间也会出现微反应,他的“装”只能出现在微反应之后。因此,微反应是内心想法的忠实呈现,是了解一个人内心真实想法的最准确线索。

微表情,是当今社会交往中的一种十分重要的非语言交往手段,它能表达多种复杂的信息。在与他人交往的过程当中,微表情往往是发现别人内心世界的最佳突破口,可以传递比其他媒介更多、更精确的内心情感信息。泄露隐藏在佯装的黑脸或红脸后面的真实内心,从而造成一种只可意会、不可言传的沟通效果。

可见,学习解读、破译他人的微反应,微表情,不仅能够更加准确地明白他人心思、意志,而且还能让我们更加关心和在乎他人的感受和情绪,从而无论是随机应变还是自我改善,都将对我们的沟通、交际能力和效果产生非常积极的影响。

鉴于此,本书将心理学知识应用于日常工作、生活、交际中,教你在与他人交往过程中,灵活运用心理学的方法,快速地学会如何读心,如何识人,如何用眼睛洞察一切可以观察的事物,读懂他人内心深处的微妙心思,并对之作出精准的判断和剖析,从而更好地面对社会。

本书将帮助你观人于细微,察人于无形,避开无谓的心理陷阱和阴谋,看到他人内心世界的瞬间动态,同时看清周围的环境,避免他人给你带来的伤害,也避免无意中伤害到他人,在为人处世中游刃有余,最终抵达幸福人生的彼岸。

第一章 头部语言的“游戏”规则

头是身体中最聪明、机智的部位，同时也是身体语言的重要表达途径。如果说眼睛是心灵的窗户，那么头部应该是灵魂的门。想要洞察他人的内心，首先要解读这门。

最基本的头部姿势	2
点头不是YES,摇头不是NO	3
眉毛是内心的晴雨表	6
眼病,还是心病?	9
鼻子代表你的真性情	11
不张嘴也能看出的秘密	18
当心下巴“出卖”你	21
耳朵痒不该在这时挠	24

第二章 解读眼睛蕴藏的千言万语

眼睛是心灵的窗口，亦是影射内心的一面镜子。因此，在面对面的交流中，即便是转瞬即逝的眼部小动作，如眼球的转动、眼皮的开合、视线的转移速度甚至方向，也时刻在传递内心的讯息，而透过这扇小窗户，我们往往能听见“千言万语”！

放大的瞳孔表达满足感	27
懂得目光语,看透他人心	31
各种目光语的使用规则	34
从眼神透视对方心理的技巧	37
古人的“相眼”术	40
推眼镜的小动作掩饰了什么	49

第三章 音容笑貌——72般“语言”变幻无常

从微表情窥探他人的内心秘密好像简单,实际上并不容易。美国心理学家奥古斯特·伯伊亚曾经做过这样的实验,让几个人用微表情表现愤怒、恐怖、诱惑、漠不关心、幸福、悲哀这六种感情,并用录像机录下来,然后,让人们猜哪种表情表现哪种感情。结果平均每人只有两种判断是正确的。

听语气,探知对方的个性	51
语速的快慢也能听出你的脆弱	55
口头禅即心禅	57
从打招呼来判断一个人	60
理不直,为何声高?	63
笑,其实是一件严肃的事情	65
没表情不等于没感情	70
“相由心生”真的可信吗	74

第四章 翻手云覆手雨：手和手势的语言信号

就算人嘴上的花言巧语再多，手都会不知不觉泄露撒谎者的秘密。因为手部动作不像面部表情经常会加以伪装，即使人没什么事情要做，手也会不自觉地动起来，正是这些不经意的小动作，暴露了人们内心的想法。

手心向上和向下大不同	78
请将双手置于对方的视线内	81
识别手臂的“防卫”	83
用握手瓦解对方的强势进攻	87
根据需要，充分发挥手势语的作用	93

第五章 不要小看腿脚之间的“悄悄话”

由于人的眼睛高高在上，对腿脚投注的目光往往十分有限，但这并没有熄灭腿脚做动作的“欲望”，如人们常常会做出双腿交叉、双腿交叠、双脚叉开、双脚紧锁等动作，而且，这些举动在很多情况下，还真实地展现了一个人的情绪、欲求、个性等丰富内涵。所以，在任何时候，都不要忽视了腿脚之间的“悄悄话”。

双脚抖动是因为心绪不宁	108
坐下时，腿脚的心理信号	112
站立行走时，腿、脚的语言信号	116
典型腿脚姿势大揭秘	121
面试时，请把双腿约束成不能乱动的状态	126

第六章 身姿喜欢“实话实说”

那些生活中看似简单的身体姿势,不但能显示一个人的精神风貌,而且,还蕴涵了某些个性信息,更重要的是,大部分身体姿势的活动范围都比较大,很容易辨识,所以,要想了解某个人,不妨从熟悉的身姿入手,因为它们常常喜欢“实话实说”。

从坐姿窥探人的性格趋向	131
站姿看你是真自信还是假自大	133
从走姿看你的“思想弹性”	136
腰腹部的身体语言	141
注意防卫自己的心脏部位	146
肩部的活动容易引起别人的注目	150

第七章 滴水藏海:小细节透露真性情

人们往往会在日常生活中通过身体某些部位的表情、姿态、动作、生理反应以及衣饰等,透露出自身的心理信息,这些信息包括意念、看法、态度,也涵盖了生活中的诸多感觉和情绪。

消极否定的身体语言	154
表示紧张的习惯性小动作	158
从衣着探视心理	160
小饰品有大乾坤	163
吃饭习惯反映个性	165
音乐是个人心理的真实反映	168
业余爱好显个性	171

第八章 人在说谎,身体语言却在坦白

在人们撒谎的时候,最不可靠的信息往往来自于人们最容易自我控制的部分,例如语言,因为它是可以被反复操练的。最值得信赖的线索则是人们下意识的身体动作和姿势,因为这一部分是很难刻意控制的。说谎时所做出的下意识反应,往往就是因为说谎者情绪上的波动而引发的。所以,尽管每个人都是天生的表演家,但其身体语言仍在反映着撒谎时的信号。

为什么你仍然会被骗	175
识破谎言有迹可循	177
看说谎者如何“说”	181
那些撒谎时常见的手势	185
注意说谎者的“假动作”	188
巧妙应对谎言——这样见招拆招	192

第九章 看懂他与她的真心,异性吸引“五步走”

不可否认,再坚强的人在面对感情时也会脆弱。所以,人们才费尽心思想看懂对方的心,而男女最初大都是在身体语言的推动下,才建立了恋爱的关系,如果我们想第一时间了解异性的想法,就应当从身体语言开始,在观察的基础上去洞悉对方的内心。

“我爱你”的身体语言信号	200
男女有别,示爱有异	202
异性吸引“五步走”	205
女人最具吸引力的地方	207
男人最让女人着迷的地方	210

这样做,表示她对你有意思	212
聪明女人,要学会从肢体语言品读男人	215
两性的亲密空间语言	219

第十章 掌控身体语言,掌握人生赢面

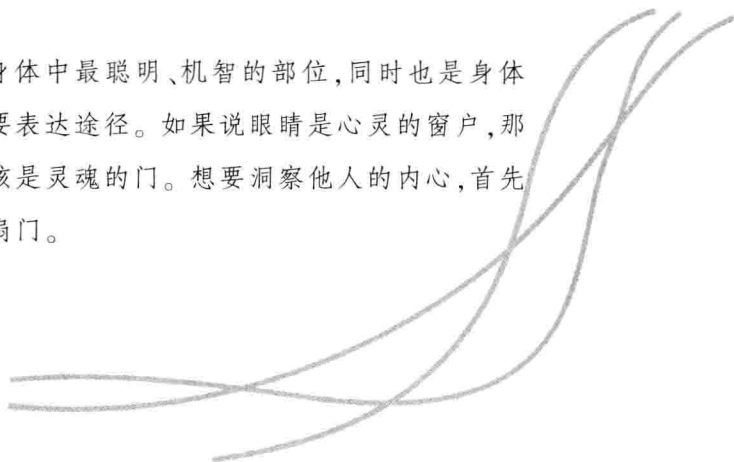
学会正确地利用身体语言与他人进行交流,避免使用容易产生误解的身体语言,扬其长、避其短,使身体语言真正为我们所用,这对我们每个人而言都是相当重要的。充分发挥身体语言的优势,将会使我们与他人的相处变得更加融洽,也会使我们自己变得更加容易被他人所接受,从而在人际交往中掌握主动权,成为不折不扣的交际大师。

克服“面试恐惧”,轻松拿下好职位	227
读懂上司微表情,掌握职场风向	236
教你观察职场的距离	250
助你顺利成交大单的小策略	254
善用身体语言,调动与会者的积极性	263



头部语言的“游戏”规则

头是身体中最聪明、机智的部位，同时也是身体语言的重要表达途径。如果说眼睛是心灵的窗户，那么头部应该是灵魂的门。想要洞察他人的内心，首先要解读这扇门。



最基本的头部姿势

从宏观上说,头部主要有三种基本姿势,抬头、歪头和低头。

抬头是人们基本的头部姿势之一,表示精神集中的态度,在讲话继续的过程中,常常伴有面部的动作,以表示细微的情绪变化。可能是思考,可能为了表现自己在认真听讲。听讲的学生常常抬头托腮,眼睛直面老师,露出如饥似渴的神情,以激发老师的讲课热情。如果头部高昂,突出下巴,眼睛稍稍上挑,则表示傲慢、权威和轻蔑。实际上因为高水平的睾丸激素造就了宽大的下巴,所以面部突出的下巴具有严肃性和侵略性。

歪头表示顺从。因为歪头时会露出易受攻击的脖子和咽喉部位,而且身体也会因此显得矮小,大大削弱了威严性和威胁性,给别人以轻松的优越感。这个动作可能源于婴儿时期的无助感,总是把头靠在父母的肩上,已获取安全感或者得以休息。在成人中,那些想表现自己卑微或对异性感兴趣时,常常采取歪头动作。据观察与男性相比女性更喜欢使用这个动作,因为温顺的女人似乎更招男人喜欢。

意大利曾进行了一项研究,他们通过对13到17世纪的油画作品中的歪头动作进行统计,发现那些高高在上的权威人物的画像很少歪着头,画像上频频出现歪头动作的往往是宗教人物或者小人物。另外,油画中女性的歪头画像要比男性高出三倍多,而且在近代的电影海报中,女性也喜欢歪着头,来表现自己柔弱、温顺的女性魅力。

低头表示否定、不满。当你进行演讲或者与人谈话时,如果发现听众低头,两臂交叉于胸前,那就表明有人对你的观点持否定态度,你需要及时调整,力挽狂澜。那些有经验的演讲者,在演讲之前会通过各种方式,

做好让听众抬头的准备。因为观众低头时产生的抵制情绪,会大大降低演讲的实际质量,也会影响演讲者的信心和情绪。现代流向的媒体互动,就是通过让观众参与其中,以避免低头带来的消极情绪。还记不记得,课堂上老师就经常利用这一招,以达到让学生们专心听讲的目的。

低头的同时扭转头部是英国人的一种问候方式,这一动作的雏形是中世纪时的脱帽礼仪。后来演变为低头时手触摸帽子,现在已经简化为扭头动作,并伴敬礼和以手触摸前额,以示问候和礼貌。

学会艺术的运用这三种基本的头部姿势,对于更好的处理日常事物、促进工作进步以及建立良好的人际关系有积极意义。当自己消沉时,抬头挺胸,扬起下巴,或许就会重获昔日的雄心壮志;如果你是女性,优雅的扭头一瞥会使你魅力倍增;倘若你要开会或演讲,千万不要让你的受众低头,因为那将是你失败的标志。

点头不是YES,摇头不是NO

一位先生去印度某大学做演讲。到了预订的宾馆后,他对那所大学派来专门接送他的司机说:“明天早晨八点,请你准时来接我。”司机冲他摇了摇头。

“明天早晨八点,请你准时来接我。”这位先生有点迷惑地重复道,他看到司机又冲他摇了摇头。

这位先生很是郁闷:“明天早晨八点,请你准时来接我。你为什么不?”司机有点害怕,赶紧又冲他摇了摇头。

终于,先生火了,他大声斥责道:“为什么你不?你是大学派给我的司

机,为什么不能来接我?”

司机显然十分委屈,只听他说道:“我一直在摇头说‘好的’,为什么你还要骂我?”

原来,在印度,摇头才是“是”的意思!

大部分文化习俗中,人们都用点头来表示肯定或者赞成,用摇头来表示否定或者反对,甚至连先天性聋哑或失明的人都会用点头摇头来表达这些意思。用这两个动作来表达肯否态度,似乎是人们与生俱来的本能。但是如果你因此便认为所有人的点头都是表示肯定,所有人的摇头都是表示否定,那你可就错了!

开篇的小故事已经告诉我们,在印度,人们会用摇头的动作来表示肯定,用点头的动作来表示否定。与此相似的还有伊朗、保加利亚和希腊的部分地区。即便是近在咫尺的日本,他们点头的意思也跟我們有着显著的差别。与人谈话时日本人会频频点头,但是这个动作的意思多半是“你说的话我听到了”,或者“啊?是吗”等,而不全意味着“你说得对”、“我明白了”之类的肯定含义。而在阿拉伯国家,单一的点头动作是用来表示否定态度的。

不要觉得他们的风俗令人费解,要知道即便在我们所熟知的日常生活中,点头也未必是完全用来表示肯定之意的,同样,摇头也未必完全用来表达否定之意。具体地说:

缓缓点头

如果听者每隔一段时间就向说话者做出点头的动作,并且速度较缓,每次点头两到三下,表示他对谈话内容很感兴趣。

快速点头

快速点头的动作能传达出“你说的太对了”、“我十分同意你的观点”等非常肯定的意思。但是有时候,它也可能是在告诉说话人“我听得很有耐心,你不要再说了”,尤其是配合着“好好好”、“我知道啦”等语言时。另

外,它也有催促之意,即催促说话者快点结束发言,以便听者自己来表达。注意,如果听者不但点头速度很快,而且点头频率很高,那么一般来讲,他是你的谈话不感兴趣,希望你快点闭上嘴巴。

缓缓摇头

缓缓摇头一般是用来表示否定之意的,比如“我不同意你的观点”、“我没有听懂你的意思”、“我不会按你所说的去做”,等等。

快速摇头

快速摇头除了表达否定之意外,有时也会被女孩或一小部分男孩用来表达“害羞”和“腼腆”。但表达后一种意思时,摇头的幅度多会比较小。如果在小幅度较快摇头的同时还伴有低头的动作,则可断定必是“害羞”无疑。

看来,我们应该改一改既定的思维习惯,从交谈的具体场合,再结合对方的具体反应,去理解其点头或摇头的意思,而不是一味地认为“点头yes摇头no”。

明白了点头、摇头的复杂内涵,我们就要注意,当想对说话者表示我们对他说得很感兴趣时,就应该向对方缓缓地点头两三下,同时表现出认真深思的态度。

如果老不点头,就会让对方觉得“这个人不好说话”。

如果对方不轻易向你敞开心扉,而你又希望和他深谈,你更要在他说时稍稍提高点头频率,因为这样会激发说话者的表达欲望,甚至能够让他比平时健谈三四倍;而当我们希望对方快点闭嘴,又不想用语言来引发他的不快时,则可以用快速点头的方式来传达我们的意思。

同样,你也可以按照摇头的更多内涵来强化自己的相关动作,以便利用它传达更丰富的意思,获得最理想的交谈效果。

需要特别提出的是,你不用担心对方“听”不懂你的动作语言,这些天

生的、源于本能的动作基本上是人类通用的沟通工具,只要你做出来,对方就会在不知不觉中领略你的意思,从而迅速调整自身的状态。

眉毛是内心的晴雨表

眉毛往往因为刘海儿的遮挡看不到,可能很多人都觉得眉毛不是特别的重要。实际上,眉毛也是影响人生非常重要的一部分。

眉毛的功能是保护眼睛,但人的眉毛所传递的信息也是丰富多彩的。

人的心情变化了,眉毛的形状也会随之改变。其实,眉毛的各种变化和各种不同心态是相一致的。

一天下午,高明按照约定的时间,到客户的公司与之见面,顺便带去一套最新的设计方案。一进办公室,坐在大办公桌后面的客户就从头到脚地打量了他好几回,看上去显得有些不太友好。

果然,还没有谈几句,客户就开始对他们的设计方案挑剔起来,不管是整体布局,还是设备摆放,反对意见一箩筐,最后甚至拿出了自己亲手绘制的草图,还将两者相比,看那意思一定要分个上下比个高低不可。

高明说自己的设计能够给客户节省30%的开支。客户“嗯”了一声,心想:这明显是在说自己的设计会浪费钱财,他不自觉地挑了挑眉毛,抽了抽嘴角,流露出一副不相信的表情。

高明一下子就看出了客户心里的否定,干脆向客户借了一张纸,掏出笔,开始在纸上计算,并且将一笔笔开支和费用指给客户看,随后又将客户的那套方案进行了同样的计算,结果真如高明所说,客户自己的设计不仅会花费更多,还有超出预算的可能。直到这时候,客户才把原来挑起