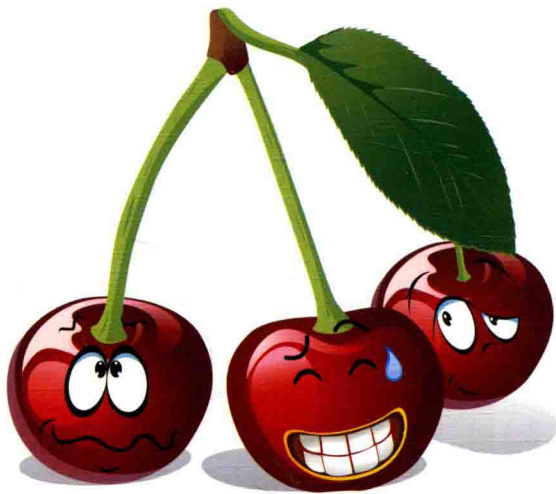


最新升级版

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



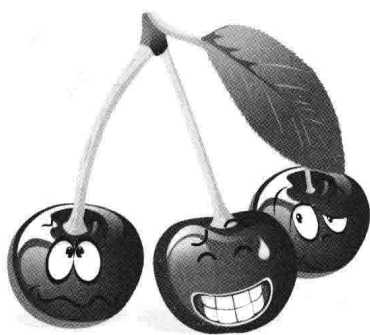
中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



最新升级版

# 心理学<sup>与</sup> 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)

## 姚尧

知名作家，擅长心理自助类图书和历史文化类图书，代表作有《心理学与心理调节术》《牌局心理学》《赵氏孤儿》《楚汉传奇》《精忠岳飞》《画皮》《大清风云》（8卷本）等。

## 京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

关联企业京师博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业的心理学应用服务机构。

## 顾问委员会

孙啸海	朱桂梅	李红军	兰祁蓉	李井杰
朱玲	段然琪	师晨晖	赵金辉	王亚雄
谢欣原	孔马兰	鲁俊	周家全	崔潇
刘璐薇	杨攀	谢琴	崔慧辉	李艳萍
杨驰	王涑雯	刘博	李想	孟龙
郝红敏	宋亚丽	陈庆峰	陈国栋	孙风兰
刘敏	陈涛涛	鲁芳	隋岩	董斌
史文建	杨珊珊	李娟娟	王星星	常振兴

# —— 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