# 微表情心理学

鼻子、嘴巴、眉毛 挤在一起-- 说谎

转移目光或看向地面 --不认同

手拽衣角--- 内心恐慌

成人吃手-- 内心情绪不安

会交叉自己的双臂和双腿，呈现出一种封闭式的姿态、

用手摸着脸颊的一边，身体力量集中在手上撑住-- 内心的倦怠感， 需要休息

握手是向人展示友好，

拥抱是向人表达爱意；

目光接触表示愿意跟对方进一步交流，

目光远离则表现了内心的厌恶感；

双脚交叉是在显示内心的舒适，

而正襟危坐却能显露焦虑和紧张

低头的同时眼睛向上看-- 顺从谦恭

无表情的眼神-- 不满

眼神东张西望-- 缺乏安全感

的眼珠左右、上下转动而不专注时--- 说谎

转动 的眼珠 -- 撒谎

眼珠经常向右上方转动--幻想

眼珠经常向左上方转动--回忆

瞳孔变大--- 身体亢奋

眨眼 --欺骗、隐瞒

延长眨眼时间 -- 厌倦

目光闪躲--另有隐情

摇头---否认

摇头+张大嘴巴 --- 惊叹和赞许

倾斜头--舒适

将头侧向一边-- 顺从

手托倾斜的头---疑惑

摩擦前额---举棋不定

缩紧前额--- 心烦意乱

手撑前额--- 疲惫

鼻子皱起--- 厌恶

鼻翼扇动--- 喜悦

鼻子肿胀--- 愤怒

手摩擦下巴--- 做决定

用手撑着下巴--- 厌倦

嘴巴下撇---鄙视

咬下唇--- 忍耐

嘴角上翘--- 微笑

嘴唇发抖--- 气急

撅起嘴巴---委屈

抿嘴唇-- 不轻易退让

咬嘴唇--- 缺乏自信

抓耳朵--- 困惑

摩擦耳朵--- 抗拒

拍击后颈---内向或者为人刻薄

拍击头部---外向易相处

耸肩--- 屈从

抖动肩膀 ---不屑、无所谓

摊手耸肩--- 回避

肩部紧缩---自卑

低头耸肩 --- 屈服

抬头挺肩 --- 得意

肩膀微缩--- 内向

肩膀后拉 --- 温顺

触摸颈部--- 苦恼

覆膜颈部同时覆膜肩颈---放松

握手无力--- 怠慢的情绪

握手久久不放---控制欲强

握手手心微湿 --- 紧张

手摸脖子---撒谎

抓挠脖子---怀疑或者不确定

低头摸脖子---温顺与恭维

磨搓手背---自我安慰

摩擦手掌---期待

物品搓手掌---焦虑

隐藏手掌---说谎或隐瞒

摊开手掌--- 真诚与无奈

双腿交叉---舒适

双腿交叉且身体相向---关系密切

双腿交叉姿态突然变为正常站姿---舒适感消失、

双腿交叠 -- 否定

双腿岔开且双手抱胸 ---权威

双腿岔开且双手叉腰 --- 愤怒

双脚紧靠 --- 内心不安

双脚交叉---压抑

女性双脚紧靠---防御

双脚抖动---心绪不宁

男性双脚抖动---消除紧张或不满

女性双脚抖动---放松

腿脚轻摇--- 不耐烦

用脚使腿部颤抖，或脚掌拍地----自私

脚尖转向---想离开

脚尖指向对方---感兴趣

脚跟离地--- 开心、喜悦

脚尖离地---征服、炫耀

侧腹---否决，不喜欢

大步流星的走路，步履轻盈，手臂摆动 ---乐观开朗，雄心勃勃

走路拖拖拉拉，步伐短小，时快时慢 ---谨小慎微、缺乏主见

低头快走---易冲动

拖着脚走---忧心忡忡

走路时低垂着头---沮丧

走路是手臂夸张的摆动---自负

走路时弓着身子---胆怯

走路时抬头挺胸---自信

身体突然一反常态---说谎

手势混乱---掩盖说谎

动作与语言分离---说谎

双脚交叉的剪刀式站立姿势---内心抗拒

脚踝相扣的动作---内心的封闭、害怕

脚踝轻扣---压抑情绪

不安的坐姿---撒谎

不断变换姿势---心虚

坐姿僵硬---撒谎

亲密距离---0-45cm

私人距离---40-120cm

社交距离---1.2-3.6米

公共距离---3.6米以外

挽着手臂---相互占有

拥抱---喜欢或激动

三人聊天，两人相互靠近---排斥第三者

分开双腿---自信或坦诚

将一条腿搭在大腿上---拘谨

交叠双臂---紧张

打开或后扣双臂---坦然

挥动手臂---愤怒

注视双眼与嘴部形成的三角地带---最常用

注视前额郑重的三角区域---控制欲，使人紧张，威慑

注视眼睛、下吧-腹部以上---感兴趣

身体懈怠的表现

心不在焉的玩弄物品

一声不吭的抽烟

抚摸腿部---表达爱意

搓腿---自我安慰

拍打腿---想离开

双腿双脚一同摆动---快乐

靠在椅背，伸出双腿---舒适

敞开双手双脚---霸道

握住手臂的交叉动作---拘谨

握拳式的双臂交叉动作---敌意

接电话时随手乱画---无聊

接电话手无处安放或手敲桌子---紧张

走右边的人---性格倔强

走左边的人---性情温和

眉头上扬或上下活动---惊喜

触摸嘴唇---惊恐、紧张、不安、内心烦躁

以手遮唇，拇指压脸---说谎或反对

将一根手指放在嘴唇中间---烦躁

将两个或三个手指放在唇上---思考

低头后偷看---害羞

低头后看向远方---厌恶

手掌托杯---活泼好动

紧抓酒杯，拇指按住杯口---性格直爽

紧握酒杯，拇指顶住杯子边缘---稳重

紧紧捂住酒杯---虚伪

一手紧握酒杯、一手划着杯沿---心思缜密

玩弄各种酒杯---散漫

握住高脚杯的脚，食指前伸---贪得无厌

手握水杯上端---爽朗乐观

手握水杯中央---稳健

手握水杯下端---敏感

单手握杯，另一手抱住杯子---内心空虚，需要有人慰藉

喝水摇晃杯子---缺乏安全感

边看电视边做事---精神饱满，积极向上

眼睛金鼎电视到节目结束---想象力丰富

开着电视剧入睡----个性随和乐观

不断换台---冲动，好奇，外向

找不到满意节目----冲动，易感情用事，

写字特别大---表现欲强，喜欢招摇

写字特别小---不积极，没有足够的信心

写字向上写----雄心壮志，不畏艰辛，积极乐观

名字向下写---消极的等待者，妥协者

在交谈中随意摆弄手指，或同时在做其他事 ---不关心这个东西甚至厌烦

认真倾听讲解，并时常伴有挠头、坐立不安 --内心纠结，又有些顾虑

# 洗脑术怎样有逻辑的说服他人

此书感觉不是我的理想型，感觉写的不是我期望的，所以暂无笔记，后来再补.

# 催眠

催眠的五个步骤：

询问解惑 了解被催眠者的动机与需求，解答他对催眠的疑惑

诱导阶段 运用语言引导，是对方进入催眠状态

渐进放松法

眼睛凝视法

深呼吸法

想象引导

数数

手臂上浮

其他

深化阶段

手臂下降法

数数法

下楼梯法

搭电梯法

过隧道法

治疗阶段

解除催眠

数数法

催眠他人：

## 生活小知识

1. 见到对方后，应该先注视对方一下，时间以不到一秒钟为宜，然后以温暖的笑容回应对方

2、很多情况下，人的痛苦与快乐、悲伤与喜悦，并不是有客观环境的优劣和事情结果的好坏所决定的，而是由自己的心态和情绪决定的

3、怎么讲比讲什么更重要，

当讲述一件内容时，你要想到，别人已经讲过，你必须体现出与他们的不同，展现你们的差异性

4、最先出现的信息最具说服力

5、阿伦森效应：人大都喜欢那些对自己表示赞赏的行为或态度，或行为不断增加的人或事

说服的过程必须是不断满足的过程。

请你试着让自己与众不同