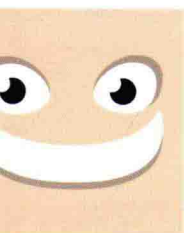


# 微表情心理学

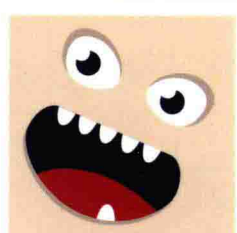


— 大全集 —



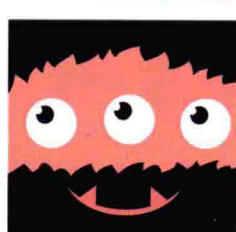
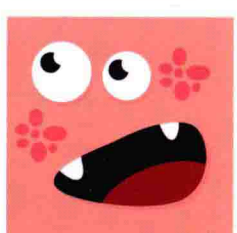
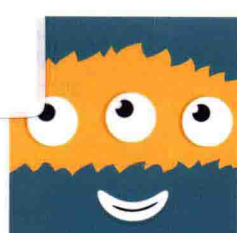
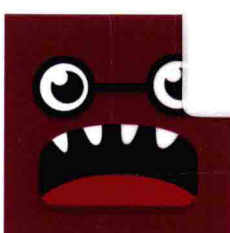
罗莉/著

## 读心识人准到骨子里



瞬间读心识人秒杀对手的博弈策略  
全面解读大众心理的读心术大全集

 民主与建设出版社  
Democracy & Construction Publishing House



# 微表情心理学

(典藏本)

Wei Biao Qing Xin Li Xue

罗 莉 著

## 图书在版编目 (CIP) 数据

微表情心理学 / 罗莉著. — 北京 : 民主与建设出版社, 2016. 1

ISBN 978-7-5139-1029-3

I. ①微… II. ①罗… 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 (2016) 第034257号

**出版人:** 许久文

**责任编辑:** 李保华

**整体设计:** 新兴工作室

**出版发行:** 民主与建设出版社有限责任公司

**电 话:** (010) 59419778 59417745

**社 址:** 北京市朝阳区阜通东大街融科望京中心B座601室

**邮 编:** 100102

**印 刷:** 北京嘉业印刷厂

**版 次:** 2016年3月第一版 2016年3月第一次印刷

**开 本:** 710mm×1000mm

**印 张:** 19

**书 号:** ISBN 978-7-5139-1029-3

**定 价:** 38.00元

注:如有印、装质量问题,请与出版社联系。

# 目录 >>

## 上篇 纵“心”先“识”人

### ——掀开人性内衣，观人于细微，察人于无形

#### Chapter 1 观人于细微，察人于无形 / 003

##### ——观其外表看透对方

看透眼神里暗藏的心机 / 004

洞察“头”透出来的秘密，透视他人心理 / 006

从头发洞察他人特点 / 008

穿戴中隐含的心理秘密 / 013

#### Chapter 2 “天机”由言语道出 / 019

##### ——透过对方的话语，探视深藏内心的密钥

透过对方的话语，探视深藏内心的秘密 / 020

将金钱扯入话题的人过于倾向现实主义 / 024

细查行为，探视心理 / 025

识破口是心非之人，让虚伪欺诈者显露真形 / 027

通过打电话来揣摩他人心思 / 028

从找借口的人身上探视他的真实想法和性格 / 030

口头禅是了解他人内心的最好方式 / 032

从称呼上测出对方的心理距离 / 037

### Chapter 3 揭开人性内衣，洞察内心深处 / 041

#### ——从喜好中透视对方

通过喝茶，读懂人心 / 042

由开车习惯观察对方心理 / 043

从阅读喜好中观人心 / 045

从音乐类型判断他的性格 / 047

酒后吐真言，深藏心底的话语会袒露无遗 / 052

吸烟姿势透露对方个性特点 / 057

选择不同的运动，暗显不同的心理 / 059

益智游戏表露出的微妙心理学 / 065

### Chapter 4 透视举止奥秘，窥探人性天机 / 069

#### ——从行为中窥探人心洞悉人性

行走姿势是个性的速写 / 070

脸上藏得住，手却不说谎 / 073

心里越着急，脚下的动作就越多 / 074

从小动作来观察人心 / 075

姿势中展现的心理活动 / 076

不断地搓鼻子是心理紧张的表现 / 077

通过行为来透视人心 / 078

细小动作中显露出来的心理状态 / 079

人的一举一动都在“泄漏天机” / 080

## 中篇 克敌制胜，“你”要比对手高一点

### ——强人先强己

#### Chapter 5 识破谎言 / 085

##### ——让虚伪欺诈者显露真形

一眼看穿他，从而识破他人的心理诡计 / 086

看透人心，让欺诈陷阱显露真形 / 088

掌握读心妙术，让居心叵测者显露真形 / 091

避免走入“囚徒困境”的心理战术 / 094

小心被别人牵着鼻子走 / 096

洞悉人心奥妙，把握心理脉搏 / 098

看穿商家的心理诡计 / 100

即使你胜了，其实也是败了 / 102

#### Chapter 6 潜移默化 / 105

##### ——莫让心理效应破坏生活平衡

不要做“温水中的青蛙” / 106

善意的谎言和夸奖可以造就一个人 / 107

学会独立思考，才会使自己少受其消极影响 / 109

将“别人的期待”与“自我价值”分开 / 111

捂紧钱包，不为所动，做一个“聪明”的人 / 113

发挥优点是走向成功的金钥匙 / 115

## Chapter 7 藏巧于拙、锋芒不露 / 117

### ——不是阴险狡诈，而是一种策略

在对手未曾警觉之前悄然抵达目标 / 118

不是阴险狡诈，而是一种策略 / 119

如果对方很刚硬，你可运用柔的策略 / 121

藏巧于拙锋芒不露，韬光养晦 / 124

在暗中修炼自己的心理战术 / 125

利用沉默让对手畏惧 / 126

## Chapter 8 掌握为人处世的策略 / 129

### ——抢占主动权，从而掌控人生

小人不可不防，但打击小人须不露痕迹 / 130

瞬间透视自尊心理深处的光束 / 132

黑红脸背后的真实世界 / 133

软与硬是一种策略，也是一种手段 / 136

为人要灵活处世趋利避害 / 137

解开面纱，看穿背后的心理玄机 / 139

害人之心不可有，防人之心不可无 / 140

## 下篇 鹿死谁手的对决

### ——人际关系中的操纵与生存心理博弈策略

#### Chapter 9 洞悉对方深处潜藏的玄机 / 145

##### ——进入到他人内心世界的最底层

反复给予暗示，消除对方防范心理 / 146

在动作上一样可以暴露对方有没有戒备心 / 147

故意示弱，松懈对方戒备心 / 149

洞悉人心奥妙，把握心理脉搏 / 150

从对方无意识的行为入手可让其开口说话 / 152

熟记对方的姓名，是件不能疏忽的事 / 153

亲近人心，消除对方心理戒备 / 154

#### Chapter 10 让对方放下心理包袱 / 157

##### ——获取对方信任的心理策略

你的真诚别人读得懂 / 158

识破对方心理，从而赢得别人的信任 / 160

泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧 / 161

赢得对方信任的心理沟通策略 / 162

遇到不信任感深的人先“冷却一段时间” / 163

摸透对方心思，瓦解对方心理防线 / 164

#### Chapter 11 洞察他人心理，消除他人成见 / 167

##### ——一举俘获人心的心理策略

一分钟改变旧成见的心理策略 / 168



观人、察人，从而操控对方 / 169

第一印象是达成共识的有效方法 / 170

察言观色是防止偏见产生的测试仪 / 171

用智慧去消除他人心理的成见 / 171

## Chapter 12 透过行为举止，窥探性格本质 / 173

### ——瞬间说服他人的心理策略

绝对说服他人，从而达到一举俘获人心的计谋 / 174

用无形暗示、巧妙的诱导来化解双方冲突的心理策略 / 176

以柔克刚，让你成为赢得人心的社交高手 / 177

在充分尊重对方的基础上提出自己的要求 / 179

从一言一行上挖掘出他人的蛛丝马迹 / 180

一个巧妙诱导，让你成功化解双方冲突的心理战术 / 183

软磨硬泡，磨刀不误砍柴工 / 185

揣摩他人心思，把握办事的时机 / 187

劝说他人尽量用肯定的信息 / 188

洞悉他人内心潜藏的玄机，才能更好地制其人、攻其心 / 190

## Chapter 13 掌握辨心真招 / 193

### ——教你破解不喜欢人的心理奥秘

观察于细微，才能看到真实的一面 / 194

揣度对方心理，从对方易于接受的问题入手 / 195

只要你善于观察和总结，破译人心其实很简单 / 197

干扰对方思想，从而击溃对方的心理 / 200

巧妙让他人屈服的心理学策略 / 202

打乱对方阵脚，创造取胜的机会 / 203

让你轻松摆脱上司的心理妙招 / 205

对“宰熟”的朋友敬而远之 / 207

只有读对心，看对人，才能一次就把事情做对 / 209

处理他人反对意见时尽量避免争辩 / 211

## Chapter 14 瓦解对方心理防线 / 213

### ——让对方喜欢你的心理策略

谎言背后的心理诡计 / 214

巧用暗示，两全其美 / 216

尽量让对方说是，不给对方说不的机会 / 217

在无形之中化解矛盾 / 220

赞美对方，可以让你无往不胜 / 221

下意识、潜意识地影响对方，在不知不觉间赢得人心 / 224

你愿意他人如何待你，你就应该如何待人 / 226

“舍弃”暗藏着另一种获得，“分享”意味着共同拥有 / 227

故意让对方占你便宜，让对方不得不还你人情 / 229

赢得他人的欢迎，让他不知不觉间上套 / 230

不要让对方没面子，要婉转地为其掩护 / 232

## Chapter 15 透视职场心理沟通策略 / 235

### ——做人际交往的大赢家

纷杂职场中的博弈策略 / 236

看透老板的心理，从而占尽先机 / 238

掌握职场人际奥秘，透视他人内心所蕴藏的玄机 / 239

以退为进，后发制人 / 241

从对方易于接受的问题入手 / 243

我知道你在想什么 / 245

与上司“对撞”，不如踏着上司的“鼓点”起舞 / 246

让自己在人际交往中明察秋毫，抢占先机 / 247

领悟职场奥妙，玩转职场人生 / 248

给人多留一点余地，从而操控大局 / 250

慧眼识人，洞悉对手内心 / 251

## Chapter 16 鹿死谁手的对决 / 253

### ——透视商战心理操纵策略

看透对方，从而掌控局面 / 254

用尽百招不如猜透心思一招 / 257

把从众心理的利用作为一种正当的手段来使用 / 261

善于拥抱自己的对手，能使你的成就更大 / 263

“饥饿营销”抓的就是你的心 / 264

揣摩心理，巧妙迎合 / 266

以诚动人，抓住他人心理 / 268

## Chapter 17 感情背后的心理玄机 / 271

### ——爱不是一个字那么简单

女人要学会洞察男人的“软肋” / 272

以柔克刚，示弱是婚姻的“化骨绵掌” / 273

爱他，就给他自由 / 275

人和动物一样喜欢被“顺着毛摸” / 277

当你遇到挫折时，你需要一个忠诚的信徒在身边 / 278

女人越指责，男人越逃避 / 279

猜疑就是那把剪断你婚姻风筝线的剪刀 / 280

给足男人面子，男人会更加宠爱你 / 282

善解人意是女人的魅力之花 / 284

撒娇，是一张铺满玫瑰花瓣的情网 / 285

唠叨不休是毁灭婚姻的杀手 / 287

| 上篇 |

## 纵“心”先“识”人 ——掀开人性内衣，观人于细微，察人于无形

---

泰戈尔曾说过：“任何人一旦学会了眼睛的语言，表情的变化将是无穷无尽的。”听别人讲话，或对别人讲话，要注意对方的眼睛。因为一个人的内心活动，心之所想，透过眼睛就可以看出分晓，每个人都隐瞒不了。



## Chapter 1 观人于细微，察人于无形

### Chapter 1 观人于细微，察人于无形 ——观其外表看透对方

难怪人们常说眼睛会说话。观人的眼睛，可以知道人心的善恶，看流转的眼波，可以进行“无声胜有声”的交流。

## 看透眼神里暗藏的心机

美国心理学家爱德华·海斯曾做过一个关于瞳孔和心理的有趣实验。

海斯把婴儿、婴儿和母亲、男子的裸照、女子的裸照、风景的幻灯片分别放给参加试验的人看。

然后，海斯检测了当时拍下的被实验者的瞳孔大小。由于人的瞳孔随光的强弱缩放，在光线足的地方瞳孔收缩，在光线不足的地方瞳孔放大。由此海斯想到，按同样的道理，瞳孔也可能随着兴趣的大小放大或缩小。

结果是：男女都是在看到异性的裸照时瞳孔张大，比平常放大了20%。另外，在看到“婴儿”“婴儿和母亲”时，全体女性和有孩子的男性的瞳孔都张大了。而对“风景”片男女的反应都很微小。

换言之，瞳孔开合是由植物神经控制，所以无法掩饰。由此，眼睛在无意中暴露了一个人的意识。

难怪人们常说眼睛会说话。观人的眼睛，可以知道人心的善恶，看流转的眼波，可以进行“无声胜有声”的交流。

泰戈尔曾说过：“任何人一旦学会了眼睛的语言，表情的变化将是无穷无尽的。”听别人讲话，或对别人讲话，要注意对方的眼睛。因为一个人的内心活动，心之所想，透过眼睛就可以看出分晓，每个人都隐瞒不了。

一起聊天时，视线总是飘移不定的人，其心中也是起起伏伏无法平静下来，多半是属于不够沉着稳重的类型，在其飘忽不定的眼神里，我们可以隐约读到他们脑子里正在思索的事情。

就好像警方锁定了窃贼惯犯时，便会仔细观察嫌疑犯的视线。因为正在物色猎物中的小偷，他的视线会不停地到处扫描，只有在寻获目标物时其视线才会安定下来，将之集中于猎物身上。然而，正当他要动手行窃的一瞬间，早已被洞悉其阴谋的警察逮捕。



不只是小偷，当人在思索事情时，视线通常会随之左右移动，所以当视线还在移动时，便表示其人还处于思虑无法整合的状态下，脑中思虑未果的情形，便会无意识地流露于眼神之中。

当所思考的事情有个雏形出现、大致理出了头绪，这时视线才会安定下来，眼睛或闭或凝神望向远方，丝毫不受外来刺激的影响。将所有事情理清之后，且欲传达给他人知道时，视线便会很快地集中于前方。

在会议上或是其他场合中，你若试着观察其他人，将可发现其中有视线游移不定的人，也有一些视线沉稳的人。借助对方视线移动的方式，可以了解这个人脑中正处于什么样的状态。

倘若不是在会议中，也不是集会的场合里，视线还是无法安定下来的话，表示这个人脑中的思绪相当混乱，各式各样的想法起伏不定，就像一个无人整理、散乱不堪的房间。

处于这种状态的人，被一大箩筐无谓的想法、拿不定的主意捆绑，无法自拔。由于缺乏整理统筹的能力，在旁人看来，说话语无伦次、不按牌理出牌，根本不了解其所要表达的真正意思。

在一个心理测验中有这样的问题：“12乘以13的答案是多少？”“Washington这个单字是由几个字母拼成的呢？”这些问题的答案需要受试者花少许时间思考。这个心理测验表明，回答者眼珠移动的方向和其个性、兴趣有一定的关联性。

一般而言，学理科者，也就是擅长科学、算数的人，思考时眼珠多半向右移动，其睡眠时间通常较短，这类型的男性一般不太懂得和女性交往、讨女性欢心。而学文科的，也就是擅长于古典或人文科学的人，眼珠多半向左移动，个性较为开放，喜好音乐及艺术，对宗教也抱持关心的态度。这类型的人很容易接受暗示，被催眠时很容易就能进入催眠状态。

接受这个测验的某些女性，有眼珠往两边移动的情形，所以部分女性并不适用于这个心理测验。如果想试探初识男性的性格取向，见面时不妨问他一些艰深的问题，仔细观察他视线移动的方向，便可以大略明了这个人有何种性格倾向。