



史上最全、最有效的阅人术 让你读人识人准到骨子里

微表情心理学


全集

人际交往中的心理策略

张静波 吴银平 编著

保罗·艾克曼 | 乔·纳瓦罗 | 亚伦·皮斯夫妇
微表情之父 | FBI 反间谍专家 | 身体语言大师

享誉世界的读心专家，教你从面部表情到肢体动作，
从言谈举止到行为习惯，5秒钟破译对方心理。

 中国社会出版社
国家一级出版社★全国百佳图书出版单位



微表情心理学

全集

人际交往中的心理策略

张静波 吴银平 编著

☞ 中国社会出版社

国家一级出版社★全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

微表情心理学/张静波, 吴银平编著. —北京: 中国社会出版社,
2015. 4

ISBN 978 - 7 - 5087 - 5029 - 3

I. ①微… II. ①张… ②吴… 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 070582 号

书 名: 微表情心理学
编 著: 张静波 吴银平

出 版 人: 浦善新
终 审 人: 李 浩
责任编辑: 杜 康

责任校对: 王银霞


出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号

电 话: 编辑室: (010) 58124864 邮购部: (010) 58124845

销售部: (010) 58124848 传 真: (010) 58124856

网 址: www.shcbs.com.cn

 中国社会出版社官方旗舰店
社会工作师考试教材·心理学分册

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 170mm × 240mm 1/16

印 张: 15

字 数: 260 千字

版 次: 2015 年 5 月第 1 版

印 次: 2015 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 32.00 元



序言

人生就像一场化装舞会，为了躲避攻击或者麻烦，每个人都会将自己伪装起来，不愿展现出自己真实的一面。例如，下属在领导面前会表现得很勤勉，情侣会在对方面前表现得很专一，推销员会在客户面前极力吹捧自己的产品。但真相究竟如何呢？

情况恐怕不乐观。很多下属表面上很勤勉，实则总在领导背后偷懒；很多情侣表面上很专一，实则总是背着对方脚踩两只船……我们都希望一眼把对方看穿，但有时候却总被对方的举动欺骗。人是最善于伪装的动物，当你看到对方在笑，你可能以为他很开心，但其实他只是强颜欢笑，甚至暗地里咬牙切齿。

那是不是意味着，如果对方故意掩饰，我们就不可能洞悉其心理？当然不是，否则就不会有那么多读心高手。在人际交往中，有的人很木讷，即使别人已怒目圆睁，依旧察觉不出对方在生气，而有的人则相反，即使别人淡定自若，依旧可以看到对方波涛汹涌的内心。这类人我们称之为读心高手，他们之所以能读懂对方，是因为能够破解对方的微表情。

所谓微表情，就是人们受到外界刺激后所产生的一种应激反应。这种反应不同于其他的情绪，它是人类的一种本能反应，不受人的主观意识控制。换句话说，它无法伪装。这种表情持续时间很短，最长不超过 1.5 秒，最短只有 1/25 秒。只要你读懂它，你就能够了解对方最真实的想法，从而在人际交往中把主动权牢牢地掌握在自己手中。

事实上在美国，因为其超高的准确率和较强的可操作性，微表情无论在国家安全还是司法系统，无论在医学临床还是政治选举中都得到了广泛应用。很多训练有素的恐怖分子能轻易通过测谎仪的检测，但微表情却会将他们的虚假面具击得粉碎。

为了帮助普通读者掌握这项看似高端、神秘的技巧，本书作者以专业、严谨的心理学为基石，从表情、肢体、姿态、服饰、谈吐、行为、习惯、偏好等多个方面对人们的日常行为进行了深入的分析，哪怕你是心理学零基础，也可以轻松找到看穿对方心理的法则。

掌握了这些技巧，你将不再为“人心难测”而感叹、苦恼，相反你可以在细微之中察人于无形，从而准确判断别人的意图，无论在工作中还是生活中，都能做到游刃有余。

每本书的出版，都离不开众多幕后英雄的支持。本书从策划开始，就得到了张朝贵、钟翠芳、牛晓玲、牛领辉、王帅、张昀明、陈宇峰、王义龙、赵菁、张静娴、张玉雄、张燕等人的帮助，他们为本书的编写提供了大量宝贵的资料和建议，在此一一表示感谢。

本书的编写借鉴和参阅了大量的参考文献，得益于前人的努力，本书才能够如此生动、丰富。限于篇幅，书中未能全部列出。在此，谨向各位专家和学者表示衷心的感谢！

编者
2015年4月

目录



第一章 表情的力量

眼睛：心灵的窗户 / 3

瞳孔：瞳孔扩大表示感兴趣 / 5

眨眼：频率加快表示紧张 / 7

视线：左顾右盼的含义 / 9

眉毛：轻抬眉毛表示不顺从 / 11

鼻子：鼻子胀大表示不满 / 13

嘴巴：情感宣泄的重要通道 / 15

下巴：情绪的密码解锁器 / 17

微笑：如何辨别真假微笑 / 19

第二章 肢体的力量

头部：人体接触最频繁的部位 / 23

手部：小动作出卖你的个性 / 25

- 手掌：手心向下表示拒绝 / 27
- 握手：世界上最通行的见面礼 / 29
- 手臂：情绪的忠实反映者 / 31
- 躯干：最受忽视的部位 / 33
- 腿脚：最诚实的部位 / 35
- 撒谎：出卖你的八个小动作 / 37
- 安慰动作：远离不舒适的倾向 / 39

第三章 姿态的力量

- 手势：解读心灵的无声语言 / 43
- 站姿：透视人心的镜子 / 45
- 坐姿：椅子上的心理暗示 / 47
- 走姿：脚下流露的语言 / 49
- 睡姿：不同睡姿折射的人格 / 51

第四章 服饰的力量

- 服饰：折射人的思想和品位 / 55
- T 恤：彰显个性的标语 / 57
- 帽子：盖不住思维的大脑 / 59
- 领带：男人的介绍信 / 61
- 鞋子：穿在脚上的表情 / 63
- 手提包：女人的贴身伴侣 / 65
- 妆容：无法掩盖的女人心 / 67
- 口红：女人嘴上的个性标签 / 69
- 饰品：喜欢戴手镯的人性格开朗 / 71

戒指：戴在手指上的信物 / 73

手表：女人的性格线索 / 75

耳环：彰显个性的装饰物 / 77

第五章 谈吐的力量

声音：透视人心的韵律 / 81

语速：节奏反映心理变化 / 83

语气：经常叹气的人内心自卑 / 85

说话动作：难以遮掩的心理平台 / 87

说话方式：性格决定说话风格 / 89

话题：爱打探隐私的人支配欲强 / 91

称呼：反映双方的心理距离 / 93

口头禅：下意识心理宣泄 / 95

打招呼：直视对方的人攻击性强 / 97

客套话：光说不做必是空话 / 99

口误：嘴巴出卖你的灵魂 / 101

回答：性格决定答案 / 103

第六章 行为的力量

小动作：喜欢抖腿的人比较自私 / 107

点菜：饭桌上折射出的性格 / 109

打喷嚏：大声打喷嚏的人洞察力强 / 110

涂鸦：画三角形的人思维敏捷 / 112

扶眼镜：鼻梁上的性格密码 / 114

敲门：敲门声响亮的人比较自信 / 116

- 自拍：剪刀手的人开朗乐观 / 118
- 脚步声：步伐沉重者多自信 / 120
- 放钱：出卖你的内心秘密 / 122
- 脱鞋：随便脱鞋的人比较冲动 / 124
- 起床：卧室里的性格密码 / 126
- 选座位：坐在前排的人最积极 / 128
- 等电梯：环顾四周的人戒备心强 / 129
- 送礼：送个性礼物的人表现欲强 / 131
- 微博：经常转发的人较少控制欲 / 133
- 微信：喜欢炫耀的人有自恋倾向 / 135

第七章 习惯的力量

- 笔迹：指尖上流动的心迹 / 139
- 吸烟：向下吐烟圈的人比较悲观 / 141
- 端杯：手握杯身的人温柔体贴 / 143
- 吃相：餐座上的阅人细节 / 145
- 手机摆放：折射当事人的心态 / 147
- 开车：乱按喇叭的人控制欲强 / 149
- 花钱：经常叫穷的人不懂得满足 / 151
- 挤牙膏：从管口挤牙膏的人性子急 / 153
- 刷牙：左右刷牙的人喜欢争辩 / 155
- 睡前行为：最自我的个性展示 / 157
- 打电话：拨弄电话线的人生性豁达 / 159
- 办公桌摆放：职场性格的真实写照 / 161
- 整理文件：性格决定习惯 / 163

第八章 偏好的力量

- 读书：喜欢传记的人比较谨慎 / 167
- 音乐：沟通心灵的桥梁 / 169
- 运动：喜欢篮球的人个性开朗 / 171
- 旅游：喜欢自驾游的人比较独立 / 173
- 喝茶：爱喝绿茶的人做事严谨 / 175
- 色彩：喜欢红色的人热情 / 177
- 车色：喜欢蓝色车的人头脑灵活 / 179
- 宠物：主人性格的代言者 / 181
- 手机：喜欢金属机型的人内心孤独 / 183
- 沙发：喜欢布艺沙发的人性情温和 / 185
- 名片：彰显个性的舞台 / 187
- 收藏品：投射的是生活态度 / 189
- 钱包：选择短款钱包的人比较内敛 / 191
- 购物：喜欢打折的人比较现实 / 193
- 看电视：爱看新闻的人擅长交际 / 195
- 浴室：最隐秘的个性空间 / 197

第九章 饮食的力量

- 口味：爱吃咸的人比较外向 / 201
- 鸡蛋：爱吃水煮蛋的人缺乏条理 / 202
- 玉米：切成小块吃的人情绪化 / 204
- 喝酒：酒品就是人品 / 206
- 水果：爱吃苹果的人做事冷静 / 208

咖啡：喝速溶咖啡的人相对懒散 / 211

零食：爱吃雪糕的人情绪波动大 / 213

第十章 试探的力量

授之以权，看他是否能自控 / 217

告之以危，看他是否忠诚 / 218

限之以时，看他是否守信 / 220

处之以近，看他是否恭敬 / 222

咨之以计，看他是否有识 / 223

托之以事，看他是否有能力 / 225

穷之以辞，看他是否机智 / 226

第一章 表情的力量



眼睛：心灵的窗户

核心提示

人们常说，眼睛是心灵的窗户。这种说法不无道理，从生理结构来看，角膜是由1.37亿个感光异常灵敏的细胞组成，它们拥有强大的信息处理功能。据现代医学研究发现，这些数量庞大的感光细胞可以在任何时间同时处理150万个信息，这意味着，即使只是一个转瞬即逝的眼神，也包含庞大的信息量。因此，只要能准确捕捉到这些信息，就可以洞悉对方的心灵秘密。

在日常社交活动中，人们可以说谎话，可以通过动作或行为来掩饰真实意图，但眼睛却要诚实得多。瞳孔的变化不能自主控制，它直接受大脑神经支配，当我们感到兴奋、愉悦时，瞳孔会在无意识下扩大到平常的4倍，反之遇到生气、厌恶等负面情绪时，则会不由自主地缩小，如没有任何变化，则表示对看到的事物漠不关心或感到无聊。

眼睛是大脑神经的延伸，不管是瞳孔的变化、眼球的转动、眼皮的张合，还是表情达意的眼神、视线的转移速度以及方向等，都会产生一系列复杂而精妙的眉目之语，这些“语言”恰恰反映了一个人的真实心理活动，透露出人们内心深处的秘密。

● 睁大眼睛

从心理学上来讲，睁大眼睛一般有三种含义：感兴趣、惊讶或恐惧。至于如何区分三者，则要结合脸部的其他特征以及眼神所传达出的信息等进行综合判断。

如果对方面露微笑，眼神友善而热情，那么多半表示对交谈的话题十分感兴趣，暗示愿意与人交谈；如果对方嘴巴微张，眉毛微皱，睁大眼睛后迅速回到正常神色，那么则表示对方很惊讶；如果眉毛上扬，双眼睁大，瞳孔缩小，神色紧张，那么多半是看到了什么恐惧、害怕的人或事物。

● 左顾右盼

正常情况下，人们说话时往往会平静自然地注视着对方，眼神专注而不失礼仪。眼睛的转动情况与人脑正在处理的信息息息相关，如果眼睛总是向四周看，眼神躲躲闪闪、左顾右盼，毫无疑问他在撒谎。之所以会左顾右盼、躲躲闪闪，一是心里没底，害怕有人会看穿自己的把戏，二是观察周围的反应，从而尽可能把谎言包装得真实。殊不知，眼睛早已经泄露了秘密，人们也早把回避目光接触的人打上“不真诚”的社交标签。

● 眨眼次数

眨眼是一种极其自然的条件反射，排除炎症、眼睛疼痛刺激外，都是在人们不知不觉中完成的。有相关统计数据显示：正常人平均每分钟眨眼十几次。如果眨眼数量明显多于正常水平，那么对方不是在说谎就是承受着巨大的心理压力。美国前总统克林顿在法庭作证时，眨眼次数就大大超出平均水平，达到每分钟92次，对此他曾坦言“压力过大”。

● 视线方向

人的视线活动往往反映着其真实内心：通常来说，在过度紧张的情况下，人会不自觉地强迫自己看着对方的眼睛，如视线一直长时间集中在一处，多半是因为内心紧张、不安。正常情况下，人们交谈时视线都会停留在鼻子以上的位置，以示尊重和礼貌，视线停留在鼻子以下的嘴巴、胸等位置，则暗示两人关系暧昧，基本可以判定为情侣或夫妻关系。

● 眼睛神色

眼睛神色即眼神，其所传递出的情感是异常丰富的，且在男女两性关系上尤为突出。只看对方一眼就迅速转移视线，其实恰恰表明被吸引、渴望与对方交往。在心理学上，这是一种“反向作用”的行为方式。眼神专注且一直没有变化或转移，则表示对方内心隐藏着某种不愿意言说的秘密；彼此眼神交织、纠缠，则表明两人情投意合、深情款款。

● 眯着眼睛

眯眼是人们在反感情绪下的一种下意识行为，往往与嘴唇紧闭同步出

现，正如美国旧金山一家沟通培训机构的总裁凯拉·奥尔特所言：“当人们反感某些事物时，往往会眯眼睛。”眯眼这一细微表情意味着对方正在强压怒火或独自生闷气，这时候就需要我们反思一下，自己是不是说错了话，是否不经意间说到了对方的痛处。

● 目光呆滞

目光呆滞意味着对方沉浸在自己的思维世界中，如果在演讲、发言、交谈时，你的听众面无表情、目光呆滞，那么毫无疑问是因为你的话题太无聊，大家都不感兴趣。要想改变这种无效的交流方式，就必须调整说话内容。

此外，当人们陷入哀伤、孤独、无助、茫然等负面情绪时，也会变得目光呆滞，如果对方避开人群独自发呆且眼神呆滞，则正是我们打开对方心结，走进对方内心的好时机。

瞳孔：瞳孔扩大表示感兴趣

核心提示

瞳孔是眼睛的灵魂，是人类内心世界的窗户，它的变化不受人主观意识的支配，是真实情感的完整还原。所以在社交活动中，我们完全可以通过对周围人瞳孔的观察，来清晰捕捉到对方内心的真实想法。

在不少电视剧、影视作品中，我们常能看到这样的情景：在鉴定人是否死亡时，法医往往会观察其瞳孔是否放大，并用手电筒照射眼睛，观察瞳孔是否有变化，一旦瞳孔放大且刺激无任何反应，则可基本判断其脑死亡。其实，瞳孔变大不仅可以用于死亡判定，还代表着很多真实的内心活动。那么，如何根据瞳孔变化来洞悉人的内心世界呢？

● 瞳孔自然扩大

用时下流行的话来说，瞳孔是一个“萌萌”的视觉器官。当遇到感兴趣或值得兴奋的事情时，瞳孔会像好奇宝宝一样放大直径，以获取更多信息。此外，当我们遇到心仪的异性时，瞳孔也会不由自主地扩大。早在 20 世纪就有相关研究表明：不管是男人还是女人，当产生性冲动或欲望时，其瞳孔都会扩大。当然，这里说的欲望并不仅仅局限于两性关系，还可以扩展到其他层面，如对某种食物或物品有欲望时，人的瞳孔也会不自觉放大。

当人受到疼痛刺激时，瞳孔往往会在大脑的控制下出现放大的条件反射。有意思的是，除了身体上的疼痛会导致瞳孔放大，精神上的痛苦也会使大脑接受到类似的神经信号，从而导致瞳孔出现放大的现象。不仅如此，酒精、毒品等也会使瞳孔变大，只有排除这些特殊因素，才能准确洞悉对方究竟在想什么。

● 瞳孔自然缩小

瞳孔对处于眼睛视线范围内的人或事物也是有个人喜好的，当瞳孔接受的信息是大脑不喜欢甚至排斥的，它就会相当知趣地缩小直径，以减少厌恶信息的摄入，比如当大脑进行超负荷脑力劳动时，瞳孔会条件反射地缩小，以此来传达“大脑很累，需要休息”的信息。

从专业医学角度来看，瞳孔的大小对周围光线的变化相当敏感。当人们处于强光环境中时，其瞳孔会自动无意识缩小，以尽可能减少强烈光线对眼睛造成的不适感；而当光线特别昏暗时，又会自动扩大瞳孔以看清眼前的东西。所以，如果我们要根据瞳孔大小来判断对方的情绪，那么最好先把光线因素排除在外。

● 瞳孔没有变化

正常情况下，瞳孔会根据周围光线以及脑部活动等来自行调节大小，但一旦出现器质性病变就不尽然了。医学研究表明：当人的大脑出现损伤或故障时，瞳孔很可能也会因此而丧失功能，不管外界如何刺激，瞳孔都不会再发生任何变化，尤其是脑出血、脑震荡等疾病，因此用手电筒照射眼睛观察瞳孔变化也就成为一种十分常见的医学诊断方法。

此外，瞳孔的变化也被称为大脑活动的晴雨表，它可以真实反映出人的