



微表情

微反应 微心理

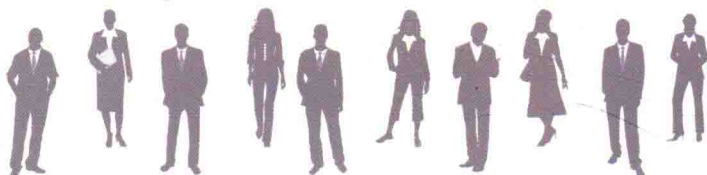
本书适用于恋爱交友、工作升职、
团队管理、业务谈判、
面试访谈等人际关系各个领域。

全攻略

Small Expression Reflect And Psychology

本书教你透过细微的表情变化，看透一个人的内心；抓住对方一个不经意的反应，猜测他的下一步措施；通过一个人的兴趣爱好，判断他的性格特征。请相信本书提供的阅人读心方法，它一定能帮助你成为一名言行得体、收放自如的社交高手！

张振华◎编著



 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

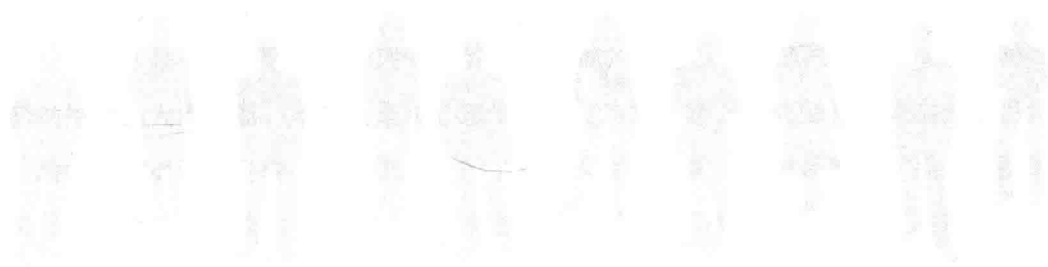
微表情

微反应 微心理

本书适用于恋爱交友、工作升职、
团队管理、业务谈判、
面试访谈等人际关系各个领域。

全攻略

张振华◎编著



版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

微表情·微反应·微心理全攻略 / 张振华编著. —北京: 北京理工大学出版社,
2015.7

ISBN 978-7-5640-9898-8

I. ①微… II. ①张… 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(2014)第246274号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)

(010) 82562903 (教材售后服务热线)

(010) 68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京泽宇印刷有限公司

开 本 / 787毫米×1092毫米 1 / 16

印 张 / 25

字 数 / 450千字

版 次 / 2015年7月第1版 2015年7月第1次印刷

定 价 / 39.80元

责任编辑 / 梁铜华

文案编辑 / 梁铜华

责任校对 / 周瑞红

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

心理术是一种人际关系心理学中的实用技术，它将心理学知识与规律变成一种可以影响控制他人的武器。本书正是从心理学的角度出发，结合了实际的生活案例，将日常生活中可能遇到的各种心理现象，进行了较为详尽的分析，同时还提供了操作便捷的解决思路与方法，可读性和实用性都非常强，绝对是一本帮您了解人际关系心理学的入门好书。

这本《微表情·微反应·微心理》共分为三篇，分别是“微表情”、“微反应”以及“微心理”。我们在这三大篇内又细化了十六章节，百余个不同的小标题，让人们在了解这些现象背后深层心理原因的同时，能够更好地了解他人，成为职场上、家庭里、交际圈中最受欢迎的成功人士。

“微表情”这一篇主要从专业的心理学角度分析了人们不同表情、神态、相貌、语言背后隐藏的情绪、性格等鲜为人知的心理变化，并且教给读者许多深入判断对方心理的实用技巧，使读者能够更加全面地掌握读心技能，洞悉他人的内心变化。

“微反应”这一篇主要讲的是如何读懂对方的身体语言，识别微小的情绪变化，根据不经意的小动作——“微反应”来“辨识人心，了解人性”。例如，谈话时，对方的手指不停动弹，这反映了怎样的情绪？如何判断一个人的感情是否出于伪装？真正的喜、怒、哀、乐会带来怎样的表情变化？为什么有人习惯手插口袋，这个小动作反映了怎样的心理？哪些细节会暴露谎言？说谎者常有哪些不经意的动作？以上种种疑问均可在本篇中找到答案。只要我们掌握了这些“微反应”背后的真实心理，以后在与人交往



中，就可以轻而易举地打开别人的心扉，赢得他人的信任，让事情按照自己的方式进行下去。

“微心理”这一篇主要讲的是如何通过一个人的衣着服饰、生活习惯、兴趣爱好来判断他的性格特征；如何在人际交往中不露底盘，尽量取得最大利益，使自己在复杂的人性丛林中占据一席之地。在本篇的前三章里，我们主要讨论了不同的颜色选择、穿衣风格、敲门、签名、抽烟等生活习惯以及读书、音乐、饮酒等品味偏好背后所隐藏的性格秘密；而在后五章里，则重点介绍了如何利用心理战术，打开别人心房，获取信任，施展语言魅力，让自己在人脉圈中八面玲珑，既能在关键时“显山露水”，又能在危机时“收敛锋芒”。相信这些实用的“微心理”战术，一定能够帮助您成为一位言行得体、收放自如的社交高手。

总而言之，《微表情·微反应·微心理》这本书，以理论联系实际，以各种真实案例为佐证，更加贴近现实生活，使读者能够快速便捷地掌握人心的奥秘，在自己的工作学习中，真正做到“知己知彼，百战百胜”。与其他同类丛书相比，本书内容更加全面，引证更加科学，方法更加实用，它是一部最为全面、实用的心理运用术大全。

可以说，有了这样一本书，不管你原来对心理学是否有所了解，都能让你快速成为一个心理策略运用方面的专家。你不但可以轻松自然地解决各种社交中的难题，建设属于自己的健康人脉圈，还能体会到运用心理策略操纵人际关系的超快感。

利用“微表情”阅读他人，利用“微反应”明辨他人，利用“微心理”结交朋友。只要能够熟练运用好这些心理策略，无论是在生活还是事业上，你一定都是最后的赢家！

上篇 微表情

第一章 表情神态，一颦一笑间“泄露天机” / 3

你的表情其实就是一张面具 / 4

瞬间流露的表情才是最真实可靠的 / 7

观察细微才能看到真实表情 / 10

没表情不等于没感情 / 13

你的脸色代表你的心 / 16

笑容背后的隐秘 / 18

第二章 眉目传情，打开心灵的“微窗口” / 21

眉毛是内心的“晴雨表” / 22

通过观眉识“姻缘” / 26

读懂眉毛中的“微表情” / 29

眼睛是接触外在世界的窗口 / 32

放大的瞳孔不会说谎 / 35

通过视线变化破译“心理密码” / 38



第三章 相由心生，透过五官看心理 / 41

- 通过脸形看性格 / 42
- 观察额头可以识人心性 / 45
- 鼻子可以泄露他人的心机 / 48
- 嘴唇隐藏的秘密 / 51
- 牙齿的“性格” / 54
- 耳朵是传递心声的“感应器” / 57
- 下巴是人们的个性标签 / 60

第四章 察言观色，说话方式里的“微表情” / 63

- 语音变化可以反映内心变化 / 64
- 语气强度能够体现坚强意志 / 66
- 语速快慢能够阅读内心世界 / 68
- 语言风格显示一个人的修养 / 70
- 辨析客套话中的真实含义 / 73
- 口头禅可以反映一个人的个性 / 76
- 从谈论话题中辨识其人 / 79
- 通过话语摸清对方真实意图 / 82
- 言辞过谦者必定心怀戒备 / 85

中篇 微反应

第一章 身体语言，举手投足间暴露内心 / 91

- 手势能够判断对方的心理反应 / 92
- 手臂动作可以看出对方的情绪 / 95
- 握手也能掌握对方的内心秘密 / 99
- 站姿可以反映一个人的心理状态 / 102
- 坐姿可以窥探他人的性格趋向 / 105
- 行走姿势是个性的真实速写 / 108
- 睡觉姿势可以看出一个人的真性情 / 111



第二章 情绪识别，抓住稍纵即逝的真实 / 115

- 微笑的他不一定真的快乐 / 116
- 饱满的惊讶往往一闪而过 / 119
- 不同程度的恐惧情绪反应不同 / 122
- 紧闭的双唇代表愤怒 / 125
- 厌恶的情绪常常隐藏于细微 / 128
- 真正的悲伤无法伪装 / 131
- 由悲伤派生出的“微情绪” / 134

第三章 见微知著，小动作里的大学问 / 137

- 不经意的动作更真实 / 138
- 关注对方不寻常的动作 / 141
- 人脚的动作读懂他的心 / 144
- 手插口袋的动作泄露内心 / 147
- 十指相扣的动作含义丰富 / 150
- 从下巴的细微动作看个性 / 153
- 双腿交叉代表保持距离 / 156
- 抱臂握拳者不要靠近 / 159

第四章 洞穿真相，“微反应”与谎言的对抗 / 163

- “微反应”暴露谎言的破绽 / 164
- 身体发出的说谎的“微信号” / 167
- 握在手掌里的秘密 / 169
- 说谎者会出现“行为互动异常” / 171
- 撒谎时常见的八种手势 / 174

下篇 微心理

第一章 衣着服饰，你的品位泄露你的心 / 179

- 色彩是心灵颜色的外在表现 / 180



- 从穿衣风格阅读他人的内心 / 183
- 领带可以暴露男人的“本色” / 186
- T恤的选择可以透露一个人的个性 / 189
- 鞋子也会传达出主人的心声 / 191
- 戴帽只是欲盖弥彰的遮掩 / 194
- 对小饰品的选择最能体现出一个人的个性 / 197

第二章 从生活习惯、细节上辨识心理 / 201

- 从金钱观了解一个人的价值观 / 202
- 从敲门声来分辨对方的性格 / 204
- 签名方式可以体现一个人的自我本色 / 206
- 吃相可以看出真实的自我 / 209
- 购物方式所反映出的生活态度 / 211
- 从抽烟的方式反映人的性格特征 / 213
- 照镜子可以看出人生态度 / 216

第三章 兴趣爱好，深层次观测内心 / 219

- 从运动看出一个人的处世方式 / 220
- 音乐反映个人的心理秘密 / 223
- 读书体现一个人的内心世界 / 225
- 汽车类型可以看出处世态度 / 227
- 饮酒可以看出他人的脾气秉性 / 229
- 收藏反映个人的人生态度 / 232
- 由宠物分析主人的性格 / 235

第四章 攻心有术，借助外力攻克心防 / 237

- 如何让他人第一面就喜欢上你 / 238
- 细节有时能够影响全局 / 240
- 学会在谈话过程中丢出关键词 / 242
- 微笑可以帮你赢得他人的好感 / 244
- 活用语言艺术，维护他人的自尊 / 246
- 服饰搭配有助于日常人际交往 / 249

气质可以影响别人对你的印象 / 251

幽默的人走到哪里都会受欢迎 / 253

第五章 掠夺人心，博取信任的“必杀技” / 257

展现自己的诚信，让人不得不相信 / 258

亲和力帮你轻松赢得别人的好感 / 261

用耐心与韧性，逐渐感化对方 / 263

用自己的弱点换取他人的信任 / 266

用自己的秘密换取他人的信任 / 269

找寻共同点，同性间也能一见如故 / 272

寻找他人不易显露的优点进行表扬 / 275

同步意识，可以为自己创造良好的机会 / 277

学会分享，会让你的人际交往更加宽广 / 280

第六章 循循善诱，让别人为你“代言” / 283

有了对比才能让人知道哪个更好 / 284

把别人当朋友，别人才会将你当朋友 / 286

将欲取之，必先予之 / 290

“请将”不如“激将” / 293

善意的谎言不可少 / 296

忠言顺耳，方利于行 / 299

对他人的赞美要不断地增加 / 303

巧妙地赞美会收获意想不到的作用 / 306

响鼓不用重槌，批评也要注意方法 / 309

批评与赞美，同样需要技巧 / 312

外圆内方，把握自己的方寸阵脚 / 314

第七章 八面玲珑，“心理战”中巧周旋 / 317

没有人脉圈子，你将寸步难行 / 318

说话要掌握适当的分寸 / 321

善于给他人张贴“标签” / 324

利用罪己术来收买人心 / 327

- 用别人对待我们的方式对待别人 / 330
- 塑造一个更易让对方接受的性格 / 333
- 让对方看到自己身上的优点 / 336
- 合理地运用“话语权” / 338
- 稳重求妥，不要揭人之短 / 341
- 回绝别人也讲究方式技巧 / 343
- 梅拉宾法则：在人前表现出积极的一面 / 346
- 巧妙应对别人的冷眼 / 349
- 与人交往应保持“弹性美” / 352

第八章 收锋敛芒，“微心理”中的最高策略 / 355

- 木秀于林，风必摧之 / 356
- 收敛起自身的锋芒 / 358
- 懂得忍辱才能负重 / 361
- 忍一时风平浪静 / 363
- 以退为进，可以化解许多难题 / 366
- 退让是为了更好地进攻 / 369
- 卖弄聪明要不得 / 372
- “装傻”也是一种智慧 / 374
- 小事装糊涂，大事需精明 / 376
- 做一个精明的“笨人” / 379
- 有意示弱，麻痹对手 / 382
- 审时度势方能成就大业 / 385

上 篇
微表情

WEIBIAOQINGWEIFANYING WEIXINLIQUANGONGLUE

第一章 表情神态，一颦一笑 间“泄露天机”

- ◎ 你的表情其实就是一张面具
- ◎ 瞬间流露的表情才是最真实可靠的
- ◎ 观察细微才能看到真实表情
- ◎ 没表情不等于没感情
- ◎ 你的脸色代表你的心
- ◎ 笑容背后的隐秘



你的表情其实就是一张面具

人的面部一共有43块肌肉，基于对甜与苦的生理反应，从而形成了愉快与悲伤这两种最基本的表情。当人们心情愉快的时候，我们的面部会显现出笑容；而悲伤的时候，就会伤心落泪。所以说，人们的面部表情比言语更能明显地表达内心的状态。

表情经常与说话内容相配合，因而使用频率也相对较高。当一个人说谎的时候，他的表情也往往跟着在说谎。

优旃是秦国的一位歌舞艺人，善于讲笑话，他的笑话中蕴含着许多深刻的道理。有一次，秦始皇当众宣布要扩建自己的御苑，并在御苑中圈养一些珍禽异兽，以便围猎时可以尽情地享乐。于是，他就扩建一事向在座的文武百官征求意见。大臣们都知道秦始皇暴虐嗜杀的性格，他宣布的事情往往已是板上钉钉、无法更改的，所谓的征求意见不过是走个过场。所以，明知这个工程劳民伤财，可因为惧怕秦始皇，大家都缄默不语，没人敢当面劝阻。

就在这时，优旃忽然站了起来，他面带笑容，恭敬地跪了下来，非常诚恳地表达了自己的认同之意。他对秦始皇说道：“大王，您的这个主意实在是太好了！在御苑里多养些珍禽异兽，那么以后就再也不用害怕匈奴人进攻我们的国家了。如果，他们敢从东方过来，您就可以下令御苑中的麋鹿用角将他们全部顶回去。这样的话，我们的士兵以后也不会再流血牺牲了。”听完优旃的劝谏，秦始皇不禁哑然失笑，当即下令取消了自己扩建御苑的决定。

从表面上看，优旃的一番举动无疑是在讨秦始皇的欢心，附和秦始皇扩建御苑的决定，但是他的真正意图却是想提起秦始皇注意：如果扩建御苑，那么秦国的国库就会空虚，敌人必然会趁机进攻。秦始皇领会了其中深意，因此放弃了这个劳民伤财的计划，同时也没有怪罪劝谏的优旃。

那么，优旃究竟是怎样做到在保全自身的同时，还实现了劝谏的目的呢？从文中我们可以留意到，他先是用自己的笑容、恭敬，降低了秦始皇的抵触心理，从而起到了迷

惑对方的作用；接着以诙谐的语言阐明了建筑御苑的隐忧、风险。他的劝谏不同于直接的劝谏，它既保留了对方的自尊，又阐明了事情的要害，更加使人易于接受。

通过这个故事我们可以看出，人们的表情并不一定都是真实的内心反映，在很多时候，它们带有欺骗的色彩，稍不留心就会被其所欺骗。不同于优旃这种良性的劝诫，在我们的日常生活中，有许多人表面上有着一副“良善”的模样，背地里做一些伤害他人的事情。正所谓“知人知面不知心”，面对一个满脸笑容的人，我们并不能确定对方是否是真的在向我们传达善意。不过，我们可以通过一些细节内容，来分析观察对方是否是在说谎。

1. 留意表情持续的时间

表情持续的时间，主要包括三个方面：表情的停顿时间、起始时间（表情开始时所花的时间）以及消逝时间（表情消失时所花的时间）。停顿时间长的表情很可能是假表情。因为，除了极其强烈的情绪感受以外，如勃然大怒、悲恸欲绝、欣喜若狂等，其他自然表情最多不会超过4~5秒钟。而且，即使是这些激动情绪的表情时间也不会持续太久，它们大多是一阵阵、短暂地出现。只有那些象征性的表情与嘲弄式的表情，才会长时间存在。

另外，表情的起始时间与消逝时间，没有固定的长短标准可言。如果对方惊讶的表情是真实可信的，那么它的起始时间、停顿时间与消逝时间都会相对较短。有时，全部加起来的时间不到1秒钟。

2. 观察眼睛视线的方向

眼睛的注视方向或者视线，都可以反映出对方的心情与意向。当视线斜视的时候，经常被认为是有什么秘密不愿示人，这主要是由于不想让他人识破本心的心理在起作用。因为说谎话的人会因为自己的谎言而感到不安，他们会尽可能地收集周围的信息，以求转移不安或者找回自己的安全感。

通常情况下，回避对方的视线表明不愿被别人看穿自己的心理活动。他们或是心虚，或是害羞，抑或是遮掩自己内心的厌恶、拒绝。如果对方偷偷地看别人一眼，又不想被对方发觉，这样的举动等于是在说：“我不敢正视你，却又忍不住想看你。”

3. 注意语言方面的漏洞

说谎者通常非常注意说话时的言辞或是字眼的选择，因为他不可能控制与伪装自己的全部细节，所以只好掩饰那些别人最容易注意的地方。

由于知道人们注意的重点是言辞，所以他们通常会谨慎选用说话的字眼，尽量掩饰那些不愿出口的话。另外，他们还可以通过说话而不断地获得自己想要的信息内容，以



便随时修改自己的“台词”。

人们在说谎或隐藏不安情绪的时候，总会想要转换话题。由于心里比较慌张，他们的语速也会随之发生变化。如果平时少言寡语的人突然高谈阔论起来，就可以推测此人藏有不可告人的秘密；平时快言快语的人突然变得沉默寡言，就可以推测此人可能想要回避正在谈论的话题，或对谈话对象怀有某种不满的情绪。

除了以上两点之外，人在说谎时，另一种常见的言辞印迹就是停顿。根据有关研究，说谎者在说谎时会流露出各种不同的信号：其一，过多地说些拖延时间的词汇；其二，不断地转换话题；其三，经常使用重复性语言；其四，出现一些口吃的现象；其五，省略掉讲话的内容；其六，说一些摸不着头脑的话；其七，说话内容出现自相矛盾的现象；其八，有时会偷换概念。

人的表情就是一张面具。尽管人们很会利用表情“面具”做文章，不断地伪装自己的言行，掩饰自己的内心，但是假的毕竟是假的，只要你能够注意观察，细加分辨，就一定能够发现其中的破绽。再者，只要能够认清对方的目的，任他使什么花招，你都可以应付自如，不会轻易落入他人的语言陷阱。