



# 微表情心理学

看人看事准到骨子里

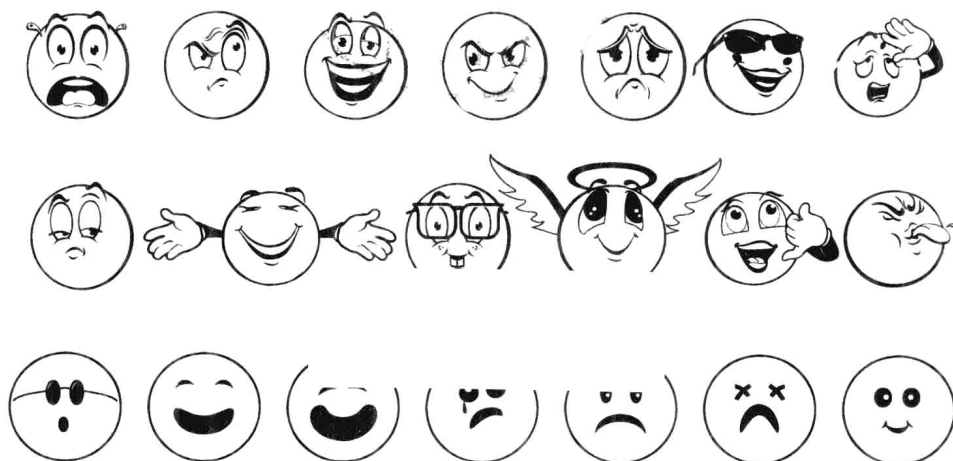
邢思存◎编著

揭秘人类最真实的细微心理活动

揭秘人类最真实的细微心理活动

# 微表情 心理学

邢思存 编著



中國華僑出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

微表情心理学 / 邢思存编著 .—北京: 中国华侨出版社, 2013.4

ISBN 978-7-5113-3450-3

I. ①微… II. ①邢… III. ①表情—心理学—通俗读物 IV. ① B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 062337 号

## 微表情心理学

---

编 著: 邢思存

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 宋 玉

版式设计: 李艾红

封面设计: 异一设计

文字编辑: 郝秀花 邹 蒙

美术编辑: 刘欣梅

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 44 字数: 776 千字

印 刷: 北京中印联印务有限公司

版 次: 2013 年 6 月第 1 版 2013 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-3450-3

定 价: 29.80 元

---

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815875 传 真: (010) 58815857

网 址: [www.oveaschin.com](http://www.oveaschin.com)

E-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)

---

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



人生就像是一场化装舞会，每个人都用面具挡住自己的真实表情。站在你面前的他（她），是言为心声，还是口是心非？摘下他们的面具，看透他们的心声，一切秘密将尽收眼底。家人、朋友、同事、领导、客户，你觉得你很了解他们？不，那只是你的错觉！你若想真正了解他们，那就要从看懂他们的微表情开始。

微表情，是一个心理学名词。它可以反映出一个人内心的流露与掩饰。人们通过做一些表情把内心感受表达给对方看，在人们做的不同表情之间，或是某个表情里，脸部会“泄露”出其他的信息。微表情最短可持续 1/25 秒，虽然一个下意识的表情可能只持续一瞬间，但这是种烦人的特性，很容易暴露情绪。当面部在做某个表情时，这些持续时间极短的表情会突然一闪而过，而且有时表达相反的情绪。

与一般的面部表情不同，微表情是无法伪装的。一个人，可能因知识、阅历、能力等原因，能够在内心波涛汹涌的时候做到面不改色，明明很讨厌别人却可以表现出很喜欢。他（她）也许很会演戏，会掩盖，会“装”，但是他（她）无法控制自己的微表情。也就是说，微表情是“装”不出来的。因为微表情是人类作为一种生物，经过长期进化而遗传、继承下来的，是人类实现生存和繁衍的本能反应。为了自我保护和优质繁衍，微表情不受个人思想的控制，因此它最能够体现人内心的真实想法。再能“装”的人，遇到有效刺激之后的第一瞬间也会出现微表情，他（她）的“装”也只能在那之后。因此，微表情是了解一个人内心真实意图的最准确线索。如果你观察到了真实的微表情，接着又看到了试图掩饰和造作的表演，那么真相已经摆在你的面前。

微表情是人们内心情绪的一个“阅读放大器”，一张陌生的面孔下有什么样的活动内容、情感表达，都可以通过微表情尽收眼底。据生物学家和心理学家研究发现，人类的肉体 and 思想在生理上和心理上都是紧密联系在一起，身体和精神就像是一个硬币的两面，互相影响、互为因果。当我们进行思考时，大脑会发生电器化学反应，头脑中的每一个想法都会以各种方式影响着我们的身体。而与之相反，任何发生在我们身上的事情也会影响我们的精神活动。所以，一个人的外表、姿势、动作和说话的语气，甚至是一个眼神、一个习惯，都在传达其内心的所思所想。正如古希腊哲学家苏格拉底所说：“高贵和尊严、自卑和好强、精明和机敏、傲慢和粗俗，都能从静止或者运动的面部表情和身体姿势中反映出来。”因此，面试官可以通过微表情识别应聘者的职业素养，下属可以通过微表情了解领导的真实意图，推销员可以通过微表情洞察客户的心理活动……借由观察并解读他人的微表情，不仅能掌握他人当下的情绪与想法，对于其性格与行事风格也能推断一二。

在日常生活中，微表情对我们非常重要。如果我们错误地理解微表情的含义，会让我们对交流对象形成错误的判断，这无疑增加了人们之间的隔阂，而不是相互信任；如果正确理解了微表情，我们就更能够从他人一闪而过的表情信号里发现有价值的信息，以此来准确地识别他人。

人生就是一场博弈，生活就是一场较量。在这个纷繁复杂、瞬息万变的现代社会中，我们时刻都要与他人进行沟通和交往。而在这个过程中，我们必须面对人生的考验和灵魂的洗礼，接受各种挑战。为了让读者能够正确理解微表情，通过识别他人的微表情在人际交往中始终立于不败之地，我们编写了这本《微表情心理学》。本书收集了各种微表情，并结合实际情况加以说明，教你从人的面部表情、行为举止、言谈之间、日常习惯、兴趣爱好等方面捕捉、分析、判断人的微表情，交给你一个“阅读放大器”。而此时你就会发现，读懂人心、识破谎言不再是难事。通过本书，你将得到一双识人的慧眼，一把度人的尺度，让你灵活运用微表情心理学，以便从体态上辨认人的性格，从谈吐中推断人的修养，从习惯中观察人的心机，从细微处洞悉人的气质，进而让你在职场、商场、情场等各种场合中左右逢源、运筹帷幄，一切尽在掌握中！



<b>第一章 微表情是我们掩饰不了的“真相”</b> .....	<b>1</b>
<b>第一节 观察面部表情，可预见对方的情感</b> .....	<b>1</b>
无意识的表情是探测真情实感的线索 .....	1
轻微表情、局部表情与微表情 .....	2
7种全球通用的表情模式 .....	2
情感的产生来源于人类逃离威胁的生存本能 .....	3
所有人都具有同样的基本情感，并因为同样的事物受到触动 .....	4
颜色的巧妙运用能改变人的情感 .....	5
天气也会触发人不同的情感 .....	6
<b>第二节 观察身体反应，可了解心理活动</b> .....	<b>7</b>
头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应 .....	7
任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动 .....	8
激活与某种情感相联系的肌肉，就会激活相应的情感 .....	8
面对面的沟通中，信息所产生的影响力中仅有7%是来自于说话内容 .....	9
人们的态度不是由文字而是由讲话的声音表现出来 .....	11
言语的意义比不上声音，而声音的意义比不上肢体语言 .....	12
<b>第三节 通过感官特征，可知对方如何进行思考</b> .....	<b>13</b>
感官记忆在思考中既负责回忆也参与创建 .....	13
不同的感官创造不同的思维方式 .....	14
人们所偏好的感官记忆各不相同 .....	15
观察眼睛运动方向判断被激活的感官记忆 .....	16
主导感官决定我们喜欢使用哪种词汇 .....	17
开放式提问和言行节奏告诉你对方的思维模式 .....	18
行为特征是主导感官作用的综合表现 .....	19
感官决定我们是谁——从职业来判断 .....	20
<b>第四节 读懂微表情，才能更好地掌握主动</b> .....	<b>21</b>
亲善，是一切交流的基础 .....	21
良好的人际关系加速成功的进程 .....	21
多一分理解，就能少一分摩擦 .....	22
读懂人心才不会雾里看花 .....	23
解读表情的能力是人际和睦的关键 .....	24

听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行 .....	24
别人待你的方式，就是他希望你好待他的方式 .....	25
每个人都喜欢与自己相似的人 .....	25
模仿对方的动作，能够拉近心理距离 .....	26
模拟对方的表达方式，用语言提升亲密度 .....	27
调整你的声音，用声音建立一致性 .....	28
适当重复对方的话，以获得好感 .....	28
配合对方的精神状态，沟通效率倍增 .....	29
通过调整呼吸节奏建立亲善关系 .....	29
人心隔肚皮 .....	30
处世需要辨别真伪 .....	31
谁都想掩盖自己的底牌 .....	32
须防笑面背后的冷箭 .....	33
识透人心才能潇洒从容 .....	34
知彼才有胜算 .....	34

## **第二章 你的表情会暴露你的心.....36**

### **第一节 常见的面部表情和姿势.....36**

快乐和悲伤 .....	36
惊奇和恐惧 .....	37
生气和厌恶 .....	37
巧握 .....	38
有力的捏握 .....	39
象征性的击打 .....	39
展开双手做出的手势 .....	40

### **第二节 见面和告别.....41**

第一印象 .....	41
身体接触 .....	42
普遍的问候方式 .....	44
握手方式 .....	44
告别时的挥手方式 .....	45

### **第三节 积极肯定与消极否定.....46**

同意 .....	46
树立信心 .....	47
欣赏 .....	48
无意识地表现出感兴趣 .....	49
表示“不”的姿势 .....	50
没有兴趣 .....	51
拒绝和反对 .....	52
无聊和厌倦 .....	52
不耐烦 .....	53
不相信 .....	53
共享负面信息 .....	54

<b>第四节 冲突与防御</b> .....	<b>55</b>
隐藏式表示不赞成 .....	55
开放式表示不赞成 .....	55
羞辱性的姿势 .....	56
表示敌意的姿势 .....	57
突然停止打斗 .....	57
支配他人 .....	57
无意识的防御性动作 .....	58
有意识的防御性动作 .....	60
<b>第五节 紧张与放松</b> .....	<b>61</b>
坏情绪的迹象 .....	61
移位活动 .....	62
将世界“关”在外面 .....	63
逐渐放松 .....	64
放松的迹象 .....	65
<b>第六节 真诚与欺骗</b> .....	<b>65</b>
真诚的表现 .....	65
欺骗他人的迹象 .....	66
<b>第三章 会说话的脸泄露了你的真情实感</b> .....	<b>70</b>
<b>第一节 眼睛：展示心灵的窗口</b> .....	<b>70</b>
从眼睛透视对方的心灵 .....	70
从眼神窥视对方的动机 .....	71
瞳孔中的秘密 .....	72
表示心虚的视线转移 .....	73
高傲的眼神 .....	74
大多数骗子会直视你的眼睛 .....	75
眼睛斜视的意义 .....	75
留心他人延长眨眼的时间 .....	76
3种常见的凝视对方的方式 .....	76
具有威慑力的直盯对方的方式 .....	78
透过眼形辨别对方 .....	78
男女眼神的差异 .....	79
<b>第二节 眉：容貌的点睛之笔</b> .....	<b>83</b>
从眉毛观察对手 .....	83
眉形不同，表明人各有异 .....	84
<b>第三节 鼻：人性情的象征</b> .....	<b>86</b>
读懂对方鼻子的语言 .....	86
从鼻形和鼻势看心理 .....	87
<b>第四节 口：善变的嘴巴，祸福的门户</b> .....	<b>88</b>
口型各异，性格不同 .....	88
嘴唇厚薄与人的德性 .....	89
从嘴巴动作观察人的性格 .....	89



<b>第五节 其他细节：以貌看人的通行证</b> .....	<b>90</b>
牙齿：透析人的前沿堡垒.....	90
耳朵：信息接收器.....	91
下颌：观察对手的心理.....	91
头：一切从“头”开始.....	92

## **第四章 行为举止会暴露你的真实想法**.....**94**

<b>第一节 坐姿：透露出人的心理动向</b> .....	<b>94</b>
坐姿与心理反映.....	94
古板型的坐姿.....	95
悠闲型的坐姿.....	95
自信型的坐姿.....	95
腼腆羞怯型的坐姿.....	96
谦逊温柔型的坐姿.....	96
坚毅果断型的坐姿.....	96
投机冷漠型的坐姿.....	96
放荡不羁型的坐姿.....	97
坐着时动作的变化.....	97
锁腿和锁脚.....	97
欧洲人常用的交叉腿姿势.....	98
“数字4”型坐姿.....	98
<b>第二节 站姿：透视人的个性</b> .....	<b>99</b>
腿的作用.....	99
站姿与心理反映.....	100
4种主要的站立姿势.....	100
思考型的站姿.....	101
服从型的站姿.....	102
攻击型的站姿.....	102
古怪型的站姿.....	102
抑郁型的站姿.....	102
社会型的站姿.....	103
<b>第三节 走姿：脚下流露的言语</b> .....	<b>103</b>
不同的人有不同的走路姿势.....	103
走姿与心理反映.....	104
昂首挺胸的走姿.....	104
摇摆不定的走姿.....	105
步伐整齐的走姿.....	105
行动急促的走姿.....	105
微倾式的走姿.....	105
八字式的走姿.....	105
其他的走姿者.....	106
<b>第四节 手臂的权力宣言</b> .....	<b>107</b>
双臂交叉——阻碍沟通的“冰山”.....	107
伪装起来的双臂交叉.....	107

强化的双臂交叉 .....	108
双手紧握泄露负面情绪 .....	109
双手叉腰——不可侵犯 .....	110
自信的肘部支撑动作 .....	111
后背的双手——树立权威 .....	112
双手放在臀部两侧——做好准备 .....	112
自我拥抱 .....	113
妙不可言的触碰 .....	113
利用手肘接触拉近距离 .....	114
轻触他人的手让你留下美好的印象 .....	115
<b>第五节 手势：解读心灵的无语声音 .....</b>	<b>116</b>
信息随手势传递 .....	116
掌心的方向——翻手为云覆手雨 .....	117
摩拳擦掌——跃跃欲试 .....	117
紧握双手——挫败感的标志 .....	118
十指交叉的双手 .....	118
托盘式手势——表达倾慕之情 .....	119
手撑着脑袋 .....	119
高度自信的尖塔式手势 .....	120
抚摩下巴 .....	120
抓头和拍头的姿势 .....	121
摸耳朵——反感信号 .....	122
遮蔽动作——逃避现实 .....	122
自我抚摩——寻求安慰 .....	122
表示自我的拇指 .....	123
不要轻易伸出你的手指 .....	124
巧借对方的手势获得赞同 .....	125
手势有助改善记忆 .....	126
你的手会“说话” .....	126
<b>第六节 睡姿：潜意识透露出的肢体语言 .....</b>	<b>127</b>
俯卧：很强的自信心 .....	127
侧卧：漫不经心的人 .....	127
独睡：自恋倾向的人 .....	127
裸睡：感性生活者 .....	128
靠边式：势力范围的捍卫者 .....	128
对角式：相当武断的人 .....	128
单脚靠边式：有规律生活的人 .....	128
四肢交叉睡姿者 .....	128
婴儿般睡姿和仰睡者 .....	128
<b>第七节 躯干的信号——身之所向即心之所向 .....</b>	<b>129</b>
身体的倾斜代表好恶 .....	129
身体的坐姿指向 .....	130
融洽的 45° 与对立的 0° .....	130
就座的方向与谈话氛围 .....	131
身体姿势的开放与封闭 .....	132

获取站在左边的优势 .....	132
防备的姿势 .....	133
欢不欢迎，看角度 .....	134
袒胸露腹——不加防卫 .....	134
警不警觉，看腰臀 .....	135
拍抚肩膀——传递信心 .....	135

## **第五章 言谈之间让你的内心一览无余 ..... 137**

### **第一节 说话的声音：透视人心的韵律 ..... 137**

语速传递着人的心理 .....	137
从声调探知人心的深度 .....	138
透过说话的韵律见人心 .....	139
从声音大小探测人心 .....	139

### **第二节 说话的方式：道出人的个性 ..... 140**

从说话特点看透对方性格 .....	140
智慧过人的奇思妙语者 .....	140
从幽默识别对方的性情 .....	141
口头禅后面的真实世界 .....	141

### **第三节 说话的内容：亮出自己的底牌 ..... 142**

从话题洞察对方 .....	143
9种言谈各有千秋 .....	143
言辞过恭必怀戒心 .....	144

### **第四节 说话的动作：难以遮掩的心理平台 ..... 145**

由谈话间的笑来看透对方 .....	145
说话不停点头和摇头的人 .....	146
交谈时不断摸头发的人 .....	146
说话时喜欢抖动腿的人 .....	147
说话时盯住别人的人 .....	147

### **第五节 说话的习惯：揭开心灵的密码 ..... 147**

常说错话的人表里不一 .....	147
得理不饶人的人 .....	148
从打招呼的习惯用语中观察对方 .....	148
从聊天场合的选择上观察对方 .....	149
说粗话的心理意义 .....	149
从接受表扬的态度看透对方 .....	150
从回答时间的习惯上看透对方 .....	151

## **第六章 百相装扮彰显你的真实本性 ..... 152**

### **第一节 服装：心灵自我显露的平台 ..... 152**

衣着与人的心理的关系 .....	152
从衣服的选择判断人的性格 .....	153
从服装颜色的选择上看透对方 .....	154

从T恤的选择看透对方.....	155
从女人对内衣的喜好透视对方.....	155
透过鞋子观察对方的性格.....	156
<b>第二节 化妆：无法掩饰所有的真相.....</b>	<b>157</b>
不同的装扮，折射出不同的心理.....	157
淡妆与浓妆，表现不同的欲望.....	158
自然与时尚，个性的保守与开放.....	158
口红显示女性的性格和职业.....	158
从发型观察你的对手.....	159
<b>第三节 饰品：心灵文化的显示.....</b>	<b>160</b>
帽子：盖不住思维的大脑.....	160
眼镜：心灵窗户的另一种显示.....	161
领带：男人个性的表现.....	161
手表：对待时间的态度.....	163
戒指：展示自己的内心世界.....	164
手提包：身份的见证物.....	165
手机：心灵交流的桥梁.....	166
耳环：透视性格的物品.....	167
其他饰物：展示着人性.....	168
<b>第七章 日常习惯让你的内心不再隐秘.....</b>	<b>169</b>
<b>第一节 行为习惯：刻在心灵上的烙印.....</b>	<b>169</b>
从签名习惯上透视人心.....	169
从打电话的方式分析不同的人性.....	170
贪吃贪喝的人害怕孤独.....	172
从阅读习惯上看人的内心.....	172
从付款方式看人.....	173
<b>第二节 生活习惯：掌握人内心活动的捷径.....</b>	<b>173</b>
从吃饭的习惯识别对方.....	173
从睡床看人.....	175
从洗澡方式看人.....	176
从放手机的位置识别对方.....	177
从烹饪方式上透视人心.....	177
从吃鸡蛋的方式考察人性.....	178
从喝咖啡的方式考察人的习性.....	179
从个人嗜好识别对方.....	180
<b>第三节 消费习惯：看出你的人生态度.....</b>	<b>182</b>
只在别人看得到的地方花钱，是想买物质以外的东西.....	182
讨厌折扣促销的人最害怕和别人一样.....	182
掏钱速度快的人，最怕被人看不起.....	183
“列出清单”的理性派和“随心所欲”的感性派.....	184
老是拿大钞付账的人，有些胆怯.....	185
收到账单后立即付款的人很有魄力.....	185
喜欢把钱存定期的人，比较稳重.....	186

喜欢买保物品的人，比较有远见.....	187
喜欢全家一起购物的人，重情重义.....	188
常做财务计划的人，大多有远见.....	188
花钱时犹豫不决的人，多优柔寡断.....	189

#### **第四节 习惯动作：细节表现人心..... 190**

下意识动作和他的真实想法.....	190
潜意识中的遗忘.....	191
走在左边还是右边.....	192
喝酒的习惯动作.....	192
吸烟的习惯动作.....	193
戴眼镜和化妆的习惯动作.....	198
掰手指节的人.....	200
挤眉弄眼的人.....	200

### **第八章 兴趣爱好会让人看透你的心.....201**

#### **第一节 休闲娱乐：透露人心的显示场..... 201**

从音乐的爱好得出人的性格规律.....	201
对爱好舞蹈的人的性格分析.....	202
从旅游偏好窥探人的性格.....	203
从读书看人的性格特征.....	204
从益智游戏来观察对方.....	205
对喜爱下棋人的心理探索.....	206

#### **第二节 运动方式：不同的思维定式..... 206**

酷爱不同球类运动的人.....	206
喜欢冬泳的人.....	207
喜欢步行运动的人.....	207
喜欢黄昏散步的人.....	207
喜欢器械运动者.....	208

#### **第三节 兴趣偏好：判别他人的性格及品位..... 208**

从喜欢的宠物看人的心理.....	208
从对水果的喜好看透对方.....	208
从喜欢的汽车观察对方.....	209
从对喝茶场所的喜好观察对方.....	210
从对饮酒场所的喜好看人的品位.....	211

### **第九章 社交表现是内心情绪的展现.....212**

#### **第一节 社交言谈：破译对方的心理..... 212**

开场白太长的人缺乏自信.....	212
喜欢请客的人自我满足欲望强.....	212
主动当介绍人的人喜欢自我表现.....	213
强求别人应邀的人自私而虚荣.....	213
喜欢自曝隐私并揭人隐私者的心理动机.....	214

<b>第二节 餐桌百态：瞬间掌握人心</b> .....	<b>215</b>
从喝酒握杯方式看人的心理.....	215
从座位选择上观察对方.....	215
从对菜品的喜好分析人的性格.....	216
从点菜的方式透视人心.....	216
酒后辨真言.....	217
不停换座位的人是挑剔的完美主义者.....	218
坐在固定座位的人，渴望安全感.....	218
和别人点一样菜的人，与人相处和谐.....	219
吃饭速度快的人，作决定的速度也很快.....	220
吃东西时默不作声的人，比较内向害羞.....	221
喜欢独自吃饭的人，性格比较清高.....	221
总是吃个不停的人，内心比较空虚.....	222
边看书边吃饭的人，争分夺秒.....	223
喝醉酒猛打电话的人渴望关怀.....	223
凭着自己的感觉进行烹饪的人比较洒脱.....	224
喜欢乱加调味品的人，比较有想象力.....	225
<b>第三节 社交商务行为：细微看人</b> .....	<b>226</b>
商务谈判中需要掌握读心技巧.....	226
从名片偏好分析对方的性格.....	227
从握手观察对方的性格.....	228
对方将背窗的座位安排给你，说明对方非常尊敬你.....	229
签名时名字向右的人积极向上.....	230
喜欢用轻柔质感的材料制作名片的人性情温和.....	231
在人前打电话的人，较少顾及他人感受.....	232
<b>第十章 笑容背后显露的是“心里话”</b> .....	<b>234</b>
<b>第一节 笑的形式</b> .....	<b>234</b>
笑居然源于进攻姿态.....	234
常见的几种类型的笑.....	234
笑反映一个人的性格.....	235
内向人与外向人的笑.....	236
愤怒、悲伤的人也会笑.....	237
<b>第二节 笑是人类交流感情的面部语言</b> .....	<b>238</b>
用微笑拉近距离.....	238
为什么微笑能够相互传播.....	238
给女性有关微笑的建议.....	239
爱情中的笑声.....	240
<b>第三节 笑有益于身心健康</b> .....	<b>240</b>
微笑是最佳的良药.....	240
笑到你哭为止.....	241
玩笑是怎样起作用的.....	241
笑声医疗室.....	241

## 第十一章 女人的心思不难猜 .....243

### 第一节 女人的相貌：读懂女人的前提..... 243

- 从女人的眼睛观察她..... 243
- 从女人的手探视对方..... 244
- 从女人的腰了解对方..... 245
- 从女人的腿看透对方..... 245
- 从女人的微笑分析她的性格..... 246
- 从女人的发型观察她..... 246

### 第二节 女人的行为：折射她性格的镜子 ..... 247

- 从戴戒指判断女人对爱情的态度..... 247
- 从约会的动作判断女孩的心理信息..... 248
- 从搭车看女孩爱你的程度..... 249
- 从吸烟姿势看透女人的性格..... 249
- 从女友与陌生人说话推知她的专一度..... 250

### 第三节 其他细节：展现心灵的世界..... 250

- 一眼看透她是否有外遇..... 250
- 从表情与动作推断她是否爱上你..... 251
- 识破女人的内心..... 252
- 从服装款式看透职业女性..... 252
- 看透女人本性..... 253
- 从心理揣摩女人..... 254

## 第十二章 一眼洞穿男人心.....255

### 第一节 男人的外貌：透露心理的外观..... 255

- 认清男人的众生相..... 255
- 从男人的体型看性格..... 256
- 从男人的走姿了解他的性情..... 257

### 第二节 男人的行为：诠释心灵的语言..... 258

- 从情人节的礼物判断他真实的想法..... 258
- 从男友喜欢的手指看他爱你有多深..... 259
- 从他对家人的爱观察他..... 259

### 第三节 其他细节：点点滴滴流露他的心 ..... 260

- 从花钱方式看男人..... 260
- 沉默的男人..... 261
- 喜欢逞威风的男人..... 261
- 奉行大男子主义的男人..... 262
- 不流泪的男人..... 262

## 第十三章 一眼识别有情人.....264

### 第一节 有情人的行为：追求浪漫 ..... 264

- 从关心自己流露情人的心..... 264

从吃巧克力分析情人的爱.....	265
从接吻的方式表现对方的爱.....	266
从媚眼读懂情人的心.....	267
<b>第二节 有情人的娱乐：呈现情人的心.....</b>	<b>268</b>
从和恋人一起听音乐表达你的爱.....	268
从看电影观察你的情人.....	269
<b>第三节 其他细节：从细节窥视情人的心.....</b>	<b>270</b>
从约会语言上看透情人对爱情的心态.....	270
从约会的内容看恋人的性格.....	271
从约会等候感知情人的态度.....	271
从逛街摸清情人对自己的真实想法.....	272
识别情人说谎的信号.....	272
触碰你的随身物品，是要和你牵手的前兆.....	273
约会中的小动作，预知他的下一步行动.....	274
从双腿摆放的方式，看出他对你的好感度.....	274
喜欢你的男人，不会一直凝视你.....	275
烟不离手的男人，只把你当普通朋友.....	275
从对方等你的姿态看他对你的态度.....	276
从约会的动作获得女孩的心理信息.....	276
读懂她的“爱意表达五部曲”.....	277
<b>第十四章 一眼读懂老板.....</b>	<b>279</b>
<b>第一节 老板的外观：洞悉心理的显示面.....</b>	<b>279</b>
老板的手势有何含义.....	279
老板身体语言中的不寻常.....	280
勿闯老板的禁区.....	280
从眼神判断老板的心理.....	281
从办公桌的状态看老板.....	282
从气色上洞察老板的心理.....	283
<b>第二节 老板的性格：找到他心灵的窗口.....</b>	<b>283</b>
城府深的老板.....	284
态度专横的老板.....	284
摆架子的老板.....	285
<b>第三节 剖析老板：发现他的心理奥秘.....</b>	<b>285</b>
从工作的习惯观察你的老板.....	285
从老板的个人素质识别他的领导能力.....	286
从主持会议的风格看透你的老板.....	287
从老板的领导方式看他.....	288
从老板的人际关系判断他.....	289
<b>第十五章 一眼洞察同事.....</b>	<b>290</b>
<b>第一节 同事的外观：看透他的心.....</b>	<b>290</b>
从对待工作的态度看人.....	290



从面部表情识别同事的心理.....	291
<b>第二节 同事的行为：解读他的思想.....</b>	<b>291</b>
柏拉图型的同事.....	291
猪八戒型的同事.....	291
关云长型的同事.....	292
<b>第三节 同事的言谈：倾听他人的心声.....</b>	<b>292</b>
把剩下的话吞下去：没有自信的人.....	292
等对方说完：沉得住气的人.....	292
跟对方抢着讲：一触即发的人.....	293
马上要求对方尊重他：盛气凌人的人.....	293
识别职场中同事的类型.....	293
<b>第十六章 一眼鉴别人才.....</b>	<b>295</b>
<b>第一节 人才的外观：窥视人才生命的信息.....</b>	<b>295</b>
从工作表现识别人才.....	295
识别人才时不被假象迷惑.....	296
<b>第二节 人才的性格：定格人才的心灵.....</b>	<b>296</b>
分析员工的性格特征.....	297
怎样对待不同性格的员工.....	298
不能重用的员工.....	299
<b>第三节 其他细节：打开心灵的窗户.....</b>	<b>301</b>
不同方法对待不同下属.....	301
留意发现潜在的人才.....	301
从情绪推断他人的心胸.....	302
从辩论观察人才.....	303
<b>第十七章 一眼辨别朋友.....</b>	<b>305</b>
<b>第一节 朋友的外貌：测试心灵的晴雨表.....</b>	<b>305</b>
从鞋子看透朋友的心.....	305
从外观上识别有教养的朋友.....	306
慧眼识人，结交挚友.....	306
<b>第二节 明察秋毫结知己.....</b>	<b>307</b>
从各种细微之处识人.....	307
结交几个忘年知己.....	308
数数你身边的朋友.....	308
<b>第十八章 一眼识别谎言.....</b>	<b>310</b>
<b>第一节 身体语言泄露谎言.....</b>	<b>310</b>
欺骗的信号.....	310
对说谎的研究.....	311
脸部表情是怎样揭露事实的.....	311