



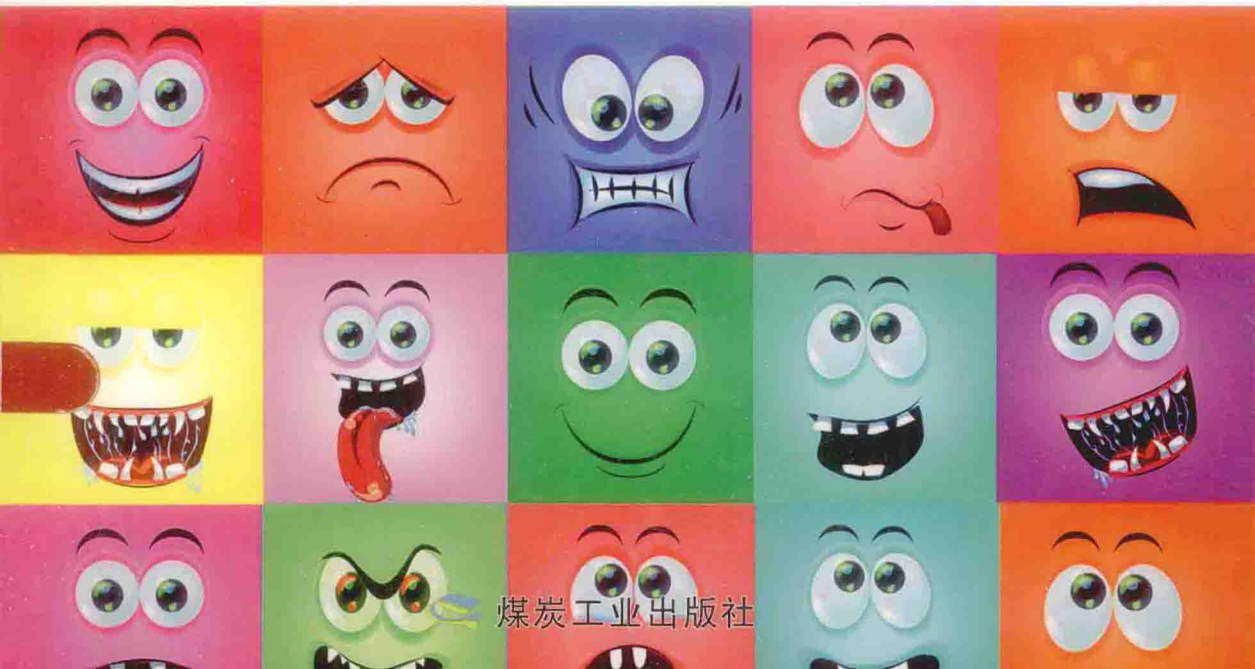
一本书读懂 微表情心理学

YIBENSHUDUDONG
WEIBIAOQINGXINLIXUE

心理专家教你看穿行为背后的秘密

微表情是心理应激微反应的一部分，它从人类本能出发，不受思想控制，无法掩饰，也不能伪装。再能“装”的人，遇到有效刺激之后的第一瞬间也会呈现微表情。因此，以微表情为代表的微反应是个人内心想法的忠实呈现，是了解一个人内心真实想法的最准确线索。

张真慕◎著



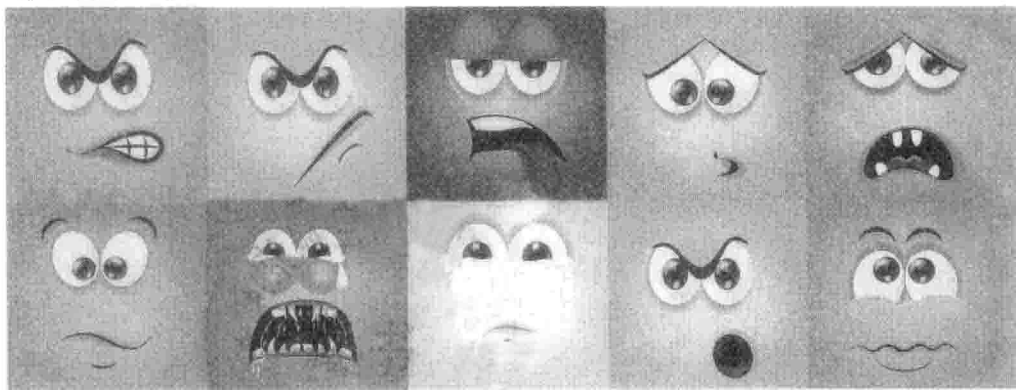
煤炭工业出版社

一本书读懂 微表情心理学

YIBENSHUDUDONG
WEIBIAOQINGXINLIXUE

心理专家教你看穿行为背后的秘密

张真慕◎著



煤炭工业出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

一本书读懂微表情心理学 / 张真慕著. -- 北京:
煤炭工业出版社, 2014

ISBN 978-7-5020-4619-4

I. ①—… 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 196933 号

煤炭工业出版社 出版
(北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)
网址: www.cciph.com.cn
香河县宏润印刷有限公司 印刷
新华书店北京发行所 发行

*
开本 720mm × 1000mm¹/16 印张 14
字数 200 千字

2014 年 10 月第 1 版 2014 年 10 月第 1 次印刷
社内编号 7474 定价 32.00 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 本社负责调换



前言

人心是这个世界上最复杂、最难看透的东西。要想看透别人的内心，了解他的性格，成为善于识人的智者，应该见微知著，明察秋毫，从微表情着手。

人的表情分为面部表情、语言声调表情和身体姿态表情。微表情就是日常生活中人们不太在意的那些表情，比如一个眼神，一个小动作等，这些微表情真实地反映了一个人的内心世界。一个细微的举动，暴露你深藏内心的秘密，一个不易察觉的行为，告诉你对方此刻正在发生的心理变化。也只有看得懂人心，才做得对事情，再善于隐藏的人，也会在某些言行的细节上露出破绽，如果能够抓住这些细节，就可还原他的真实面目。

了解和善于解读微表情是破解对方心理活动的入口，掌握了微表情所传达的信息，你就能读懂他人心理。因为从一个人的言谈举止中就能轻而易举地看破他人心。掌握了微表情的秘密，你就能够轻易绕过生活中的险滩，使你



从容地融入社会，在面对人生各种挑战时都能游刃有余，在人际交往的过程中能够充分把握局面的主动权，成为人生的主宰者。

本书正是教给你这样一种洞悉人内心的方法。无论是面对同事还是朋友、男人还是女人、上司还是下属、陌生人还是老熟人，你都能具备一双慧眼，衡量话语探索的尺度，从每个人的言谈举止中捕获他们的性格特征、生活习惯，从每个人的生活细节中了解他们的气质秉性、所思所想，达到可以透析他们的目的。

让我们从感知微表情入手，揭开人性的另一层面纱，观人于细微，察人于无形，瞬间看穿他人的心理活动，瞬时感知他人的内心。



目录

第01辑 掌握微表情，你也可以读懂他人

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，会“泄露”一个人真实的信息——这就是微表情隐藏的秘密。俗话说，知己知彼，百战不殆。微表情是掌握对手心理的入口，掌握了微表情的秘密，你就能很透彻地了解对手的心理活动。

读懂他人心理，才能深交流 / 3

微表情在生活中最实用 / 4

好眼力从认真观察开始 / 6

不要被第一印象所惑 / 10

人心多深，你要会解读人心 / 13



第02辑 从面部微变化掌握心理变化

人们常说：“眉目传情”，可见眉毛和眼睛在人类表情中起着举足轻重的作用。眉毛的动作、眼球的转动、眼睑的开闭动作都可以映射一定的心理状态。所以，我们从眼眉之间也可以洞察他人的内心世界。

面部表情是晴雨表 / 19

洞察“心灵的窗口” / 21

影响眼睛使用的其他因素 / 23

眼球位置不同想法不同 / 25

眉毛“动作”所透露的心理信号 / 27

第03辑 观察微动作判断对方内心世界

一个人要向外界传达完整的信息，单纯的语言成分只占7%，声调占38%，另外的55%信息都需要由非语言的体态来传达，微动作通常是一个人下意识的举动，它很少具有欺骗性。所以，我们从微动作就能观察到一个人的真实意图。

人的肢体会说话 / 33

头部语言的破译 / 36

摇头不一定表示否定 / 39

从握手中感觉对方的心理 / 42

吃相反应“心相” / 44

不经意的动作传达真实信息 / 46



指尖上的心理“舞蹈” / 48

多“情”多“义”的腿和脚 / 51

你是昂首阔步的人吗 / 52

第04辑 再完美的语声也掩盖不了心声

古人有句话叫“察言观色”。也就是说，言辞能透露一个人的品格，表情能让我们窥测他人的内心。从言谈中，我们能发现一个人的地位、性格等，还能看到一个人所流露出的情绪，因此，从语意语调能捕捉其真实意图。

言为心声，言语推断出秉性 / 57

从幽默的方式看人心 / 60

语速与音调反应内心变化 / 62

识人从“打招呼”开始 / 64

称呼也会有奥妙 / 66

口头禅和心相连 / 69

网络聊天，看懂屏幕背后的他 / 71

在吵架中了解他人 / 74

第05辑 身体姿态决定人的心理状态

人类的沟通有90%都是非语言的，只有10%是语言上的信息传达。你的身体姿态已泄露了你对对方的潜在态度。因为，人的身体以何种方式呈现，这是心理状态的直接反应。

站姿显现的“问题” / 79



- 从双臂交叉的行为中解密个性 / 81
- 从坐姿看懂一个人 / 83
- 睡姿和人的性格有关 / 85
- 从抽烟方式看人内心世界 / 88
- 腿部“交叉”所反映的心理信号 / 91
- 双足的丰富心理信息 / 93
- 站立时腿、脚的语言信号 / 94
- 坐姿中的腿、脚的语言信号 / 96

第06辑 穿戴是一个人心理的映射

你是否因为无法了解对方的内心而困扰？这时，你不妨从对方的衣着装扮来判断。因为每个人所选购的衣服，包括颜色、质地等都无一例外地把自己的心理状态袒露无遗。所以，从衣着装扮可以窥探一个人的心理轨迹。

- 从衣着观念看人的性格 / 101
- 从穿着风格识别对方心理 / 102
- 透过帽子分析形象 / 106
- 从手表的佩戴看个性 / 109
- 从手套上透视人的性格 / 111
- 手提包衬托出个性特征 / 114
- 透过鞋子观察人的性格 / 119



第07辑 依据生活习惯看人的秉性

心理学家莱恩德曾说：“人们日常做出的各种习惯行为，实际反映了客观情况与他们的性格间的一种特殊的对应变化关系。”所以，一个人的习惯性动作具有浓厚的个性色彩，它成了我们认识一个人和评价一个人重要的参考。

兴趣爱好是一个人的性格底色 / 123

从字迹看出你是哪类人 / 126

敲门声告诉你访客是何种人 / 128

从对运动的喜好中透视对方 / 130

办公桌会泄露他的性格 / 134

从端咖啡杯的姿态透出性格 / 136

从拿麦克风的方式轻松识人 / 138

从选择座位来识别人的性格 / 140

第08辑 身体语言会暴露谁是撒谎者

事实上，我们并不能完全解读一个人说的话，哪些是真的，哪些是假的。这倒不是缺乏迹象，其实90%的谎言都伴随着身体语言，身体语言就像罪犯的指纹，总要留下欺骗的痕迹。

识别撒谎时的身体语言 / 145

注意撒谎者的四肢动作 / 147

注意撒谎者的鼻子和嘴 / 148



- 注意撒谎者的微笑 / 150
- 注意撒谎者的微观身体语言 / 151
- 和撒谎者交谈时的观察要点 / 153
- 语言中的撒谎信号 / 157
- 修炼一双火眼金睛 / 159

第09辑 我们可以这样去了解女人

由于天生的性别差异，女人的生理及思维方式确实与男人有着极大的差别。于是，在对待同一件事上，男女就有了差别，所以才有了“女人心，海底针”的说法。但是，只要你懂得掌握女人特点，你就能了解女人。

- 你了解女人的缺点吗 / 165
- 女人最普遍的4种心理 / 167
- 女人逃不过的4种类型 / 169
- 女人性格中的弱点 / 172
- 女人心，海底针 / 176

第10辑 女人可以从微反应去透视男人

女人说，男人狡黠不能让人相信。其实，有麻烦是因为智慧不够，只要你有解读男人内心的智慧，学会从生活中的一些微反应中窥探男人的本质，你就能了解多变的男人。

- 你知道男人是在哄人吗 / 181
- 酒后甜言蜜语是胡言乱语 / 183



出轨总会有蛛丝马迹 / 186

当男人承认自己坏 / 189

男人经常话外有话 / 192

第11辑 学学古老的微表情识人方略

在中国古代，有很多利用微表情来透视人心的大师，他们对人心的透彻解读，让他们近乎成了人们心目中的神。这些人对微表情的论断一直流传至今，成了窥探人心的经典。

姜太公的“六征” / 197

管仲的人物鉴定法 / 199

吕不韦的“八观六验” / 202

庄子的“九征” / 205

刘劭的“八观” / 207

诸葛亮的“观人七法” / 209

曾国藩的《冰鉴》识人 / 211

第01辑

掌握微表情， 你也可以读懂他人



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，会“泄露”一个人真实的信息——这就是微表情隐藏的秘密。俗话说，知己知彼，百战不殆。微表情是掌握对手心理的入口，掌握了微表情的秘密，你就能很透彻地了解对手的心理活动。



读懂他人心理，才能深交流

在美国曾经发生过这样一个凶杀案：

某个地区发生了一起谋杀案，在问讯一些嫌疑人的过程中，有一个人引起了警官纳瓦罗的注意。当时，这个被问讯的人有自己不在场的证据，而且语言等其他方面也看不出丝毫破绽。但纳瓦罗依然不停地问他问题。下面是问题中的一部分：

“假如你参与这宗案件，你会使用枪吗？”“假如你参与这宗案件，你会使用刀子吗？”“假如你参与这宗案件，你会使用碎冰锥吗？”“假如你参与这宗案件，你会使用锤子吗？”

第三个问题中的碎冰锥是本案中众所周知的作案工具，被问讯的人心里自然也是非常清楚的。可是当纳瓦罗提到碎冰锥的时候，这个人的眼皮立刻耷拉了下来，一直到第四个问题的出现。这个微妙的变化当然没能逃过纳瓦罗的眼睛。他当即确定这个人为本案的第一嫌疑人，而后随着侦查的步步深入，进一步证明了纳瓦罗判断的准确性。

在这个案件中，纳瓦罗从那个人表情的一点细微的变化就找到了案件的突破口，这听起来是非常神奇的。这个方法，就是我们现在所讲的“微表情心理学”。

现代社会错综复杂，我们每天都要和不同的人打交道，和不同的人交往，而这些人中大多是一些我们之前没接触过的，这就需要在和他们交往的过程中必须保持谨慎的同时，也要能尽量掌握他们的心理。这样的话，在面对一些问题的时候，我们就能在和他们的“较量”中占得先机，就能够处在一个比较主动的位置上，从而取得最后的胜利！

对于现实社会的管理者来说，没有比识别人才更重要的了。从聪明



的人来说，“知者莫大于知贤，政者莫大于官贤”，没有比发现和了解有才能的人更重要的了。

艾柯卡在任福特汽车公司总裁时，他的周围聚集了一大批优秀的管理人才。而当他离开福特公司到克莱斯勒公司任董事长时，这批人纷纷拥向克莱斯勒，他们放弃了福特的优厚待遇，谢绝了福特的一再挽留，而甘愿和艾柯卡一起冒风险、尝艰辛。由此可见艾柯卡的知人善任和人际交往的特殊魅力。艾柯卡说：“我设法寻找那些有劲头的人，那样的人不需要多，有25个我就足以管好美国政府。在克莱斯勒，我大约有12个这样的人。使这些管理人员具有的力量就是他们懂得如何用人和发动人。”这是他成功的关键，从而创造出令人惊叹的奇迹。他的才能甚至超出了一个最卓越的企业领导者的范围，以致人们认为他是一个理想的美国总统候选人。

古人说：士为知己者死，女为悦己者容。所以说，读懂别人在一定程度上也会让别人觉得你了解他，更容易和你成为朋友。所以说，读懂他人心其实是一门非常有用的学问，它既能成就你的事业，又能让你比较容易交到知心的朋友。何乐而不为呢？

微表情在生活中最实用

微表情的内容本身不是为了识别谎言而存在的，而是为了能更好地融入社会，通过了解别人的真实想法，提升自己的实际应变能力，提高办事效率。想一想，如果你能在面试的时候，真实的知道面试官在想什么，可能就不会犯那么低级的错误；同样如果你能明白无误的知道你的女友在想什么，那么就不会在失恋之后还在问：为什么，为什么，为什么受伤的总是我？这些都可以在微表情的帮助下得到比较理想的解



答。很多时候我们需要做的不是将事情本身做得多好,而是要知道别人需要我们做些什么。

其实如果你能相对比较准确地读懂别人的内心,那么身边的人会怎么看你呢?我想反应可能是正面的,而不会说你是个浑人。预热打交道的本领,历来就被看成是入世的一个重要技能。社会这潭水太深,有很多东西是我们根本就没有办法把握的。我们不是先知,不是占卜师,不能靠猜测来了解别人的想法,也不能依靠虚无缥缈的东西应对复杂的社会。看懂一个人,最重要的就是要看懂内心。我国有句话叫画龙画虎难画骨,知人知面不知心。最难懂的就是人心。微表情的作用就是识人、读心。

生活中,每个人面对相同的情况反应是不一样的,这就是人的复杂所在,也是微表情集中显现的地方。通过这些微表情,我们就能对这个人进行一个大致的判断,从而更加容易的进行后面的分析,了解,掌握。

比如我们在面对自己上司的时候,可能会更多地考虑到他到底对自己的想法是什么样的,对工作的要求是什么样的,怎么做才能更让他满意你呢。这是很多人在职场时面对的困惑。李宗吾的《厚黑学》讲的就是怎么和人打交道的。厚厚的一本书通篇讲的就是应对什么情况,采取什么样的措施,用什么样的策略。这些策略如果能建立在把握他人真实的内心想法的基础上,才能发挥他相应的功用。同时,如果真的能了解了真实的一面,相信运用自己多年的生活阅历,也能做出准确的判断,知道自己该怎么办。

比如说,你在和一个客户谈生意,讲得很起劲,对方一开始也听的比较投入,但是你忽然发现他在不经意间整理自己的领带。这个时候就说明他不是那么有兴趣听下去了,或者是你的话开始偏离了他关注的中心。换个话题吧,这样做对你才能更有帮助。或者你先不要说了,而是将话语权让给对方,听他讲。如果你碰到的客户在和你说话时。总是喜欢闭着眼睛和你讲话,那又代表了什么呢?这些如果没有一个比较明确的答案,可能就会面临一些自己都不知道原因的失败。