

人人都用 **心理学** 系列

读心术



徐耀武◎著

如果你能够**洞察**他人的心理世界，
你就能创造最好的人际关系！

微笑能隐藏谎言吗？



Mind Reading

对交往对方心理状态把握不当的沟通、说服，会引发诸多不良反应。比如，在不知道对方已经厌倦的情况下滔滔不绝地陈述、在对方有兴趣的时候不加以跟进、在对方抗争之前不懂得合理引导等，都可能对人际关系产生严重危害，导致人际关系冲突。



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



人人都用心理学系列

读心术

 **机械工业出版社**
CHINA MACHINE PRESS

内容简介

对交往对方心理状态把握不当的沟通、说服，会引发诸多不良反应。比如，在不知道对方已经厌倦的情况下滔滔不绝地陈述、在对方有兴趣的时候不加以跟进、在对方抗争之前不懂得合理引导等，都可能对人际关系产生严重危害，导致人际冲突。本书包含社交中的6大心理活动主题，分别为：真实与谎言、排斥与接受、妥协与抗争、喜爱与厌恶、沉静与动摇、强势与软弱，集合了大量行为心理学、肢体语言心理学的研究成果，包括体态语的解读方式以及相应的应对策略。

图书在版编目 (CIP) 数据

读心术/徐耀武著. —北京: 机械工业出版社, 2010.4
(人人都用心理学系列)
ISBN 978-7-111-30047-2

I. 读… II. 徐… III. 人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 039752 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)
策划编辑: 文菁华 责任编辑: 解文涛
责任印制: 乔宇
北京机工印刷厂印刷 (三河市南杨庄国丰装订厂装订)
2010 年 4 月第 1 版·第 1 次印刷
170mm×242mm·13.25 印张·1 插页·191 千字
标准书号: ISBN 978-7-111-30047-2
定价: 29.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心: (010) 88361066

门户网: <http://www.cmpbook.com>

销售一部: (010) 68326294

教材网: <http://www.cmpedu.com>

销售二部: (010) 88379649

读者服务部: (010) 68323821

封面无防伪标均为盗版

顾问的话

陈华 博士

陈华 北京师范大学心理学博士，认知心理学和应用心理学研究专家，青少年心理专业咨询师，历任记者、教育心理研究员等职，在心理学咨询上具有丰富的实战经验。

在过去一些年里，专业心理学的研究已经逐渐深入并发展到各个现实生活领域中，比如经营管理、社会公共交往、个人心智成长以及青少年教育等，在各个不同的领域，心理学的研究都取得了相当大的成果，同时也被诸多相关团体和个人加以应用。

机械工业出版社最近出版的这套丛书，目的是将心理学的专业知识通俗易懂地介绍给各类读者，以更有效地改善读者的工作和生活。丛书包括了《情绪调节术》《掌控他人的力量》《读心术》《社交礼仪中的心理学》《世界上最伟大的心理学实验》，共计五本，涵盖了自我修养、社会交往、组织管理等几个主要领域，这是对心理学研究成果的普及，也是对心理学知识的再发展。

就我所知，现在很多人在工作和生活中都缺乏心理学的指导，更不知道专业心理学研究究竟是什么以及它们对我们的工作和生活可以起到

怎样的积极影响，这不能不说是一个遗憾。

正是因为这个原因，当我受邀担任本系列图书的顾问时，我欣然接受了。吸引我担任这个职务的是一个简单的理念：将复杂的心理学研究成果，以通俗易懂的方式给广大社会团体和个人在工作和生活中碰到的现实问题提供切实有效的指导。比如，怎样控制人际关系冲突、怎样提高自己的情商、怎样引导他人在工作和生活中朝向积极健康的方向努力等。这些看似简单的问题，事实上都有复杂的心理学研究背景——换句话说，心理学的研究成果可以有效地提供强有力的实用方法。

遵循着这样的理念，我们的成果将陆陆续续地与广大读者见面。希望读者能够喜欢我们的成果，更希望这些成果能够给读者带来实实在在的帮助。

前 言

社会交往活动的种种艰难之处，全在于个人无法洞察他人的内在心理，无法因时因地与他人心理上达成融合——内在心理活动上的差异和心理上的距离总是会演变为一场一场误解、隔阂、矛盾，甚至于冲突。

这种艰难正日益使多数人对社会交往产生畏惧和困扰——无论是对刚刚步入社会的年轻人，还是在社会上奔走的职业人士，也不管这个人从事的是什么行业，心理上的困扰都是一样的。

在管理领域，一个管理者最艰难的工作是不知道在与下属交流中是否真正能够让下属听进去，下属是接受还是排斥，因为无法洞察下属内在的心理变化，管理活动总是阻碍重重。

在与领导的交往中，职员普遍存在的困扰也许是不能清晰地把握领导究竟是怎样的态度：他对这件事的看法怎样？他对与我的交流（汇报、请示等）是否感到满意？我是不是应该继续下面的谈话……

在社会交往活动中，当你试图接近一个人的时候，确定对方的态度非常重要，我们要避免犯以下错误：在不应该说某句话的时候说了某句话，在不应该谈论某个问题的时候滔滔不绝地发表长篇评说，在应该让双方保持距离的时候贸然接近对方。

在家庭生活中是否存在同样的情况？答案也是肯定的。爱人可能无法知道另一半一天的生活是否愉快，在他们极度不高兴的时候可能会作出错误的理解和表示；在与孩子的对话中，家长最大的困扰可能是根本不知道孩子心里究竟在想什么，从而也无法有效地引导孩子的思维活动。

在上面这些情况下犯错误，有时候确实会造成一些不愉快，而且还有可能对我们产生持续的心理困扰。现在流行一个网络词汇，叫“宅”——年轻人“宅”，把自己封闭在一个小空间里而排斥融入社会

交往活动中；大龄人也“宅”，将自己封闭在家庭或单位的圈子里而走不出去。人是社会性的动物，拒绝和排斥社会交往活动显然并不利于我们个人的成长和发展。

正是因为这个原因，学会、掌握洞察人心的技术是极其必要的。

尽管我们认为人心难测，但事实上只要掌握了相关的技术，我们总是能够有效地应对人际交往中的种种问题。

这就是本书出版的初衷。

这本书是依据多年来国内外社会心理学的研究成果撰写而成的。这些心理学研究成果已经引起了专业人士的广泛关注，但社会大众对此却了解不多。因而这本书将是该领域心理学研究成果的有益普及。

但是一个重点需要补充：这本书不仅仅介绍了了解他人心理的技术，还在此基础上更深入地研究了我們如何应对他人的内在心理变化。比如下面这些需要重视的问题：

- 当别人濒临愤怒的时候，你怎样做才可能调节他人的情绪；
- 当他人对你们的谈话不加注意的时候，你怎样行动才能引起他人的重视；
- 你怎样发现对方的心理弱点，从而有效地引导对方的心理变化；
- 你怎样才能知道对方是喜欢你还是厌恶你以及怎样改变这种态度；

……

这些内容既科学实用，又非常有趣。

现在，欢迎你进入到本书为你提示的心理世界中来，希望你能从中受益！

目录

Contents

顾问的话

前言

第 1 章

- 他是在说谎吗：真实与谎言 1
- 迟疑：一闪而过的面部表露 2
- 撒谎者常常触摸鼻子？ 4
- 用手遮住嘴巴传达的信号 6
- 手指放在嘴唇之间：渴望安全感 9
- 摩擦眼睛隐藏内心的不安 12
- 抓挠耳朵代表什么意思？ 15
- 抓挠脖子的秘密：口是心非 18
- 拉拽衣领：隐藏谎言后的恐慌 20
- 摊开的手掌意味着真诚 23
- 微笑能够隐藏谎言吗？ 25
- 目光坚定不一定代表诚恳 28
- 发现不经意间的多余动作 30
- 高明撒谎者也无法掩饰的漏洞 32

第 2 章

- 或远或近的心理距离：排斥与接受 37
- 明确的排斥：双臂交叉抱胸 38
- 双腿交叉也是排斥的表达方式 40
- 温和的抗拒：紧闭双唇的微笑 42

歪脸笑：排斥还是赞同？	45
察觉敌意：握拳式双臂交叉	47
双手放入口袋：拒绝介入	50
手部恰当接触的潜台词	52
人们怎样隐藏愤怒和挫败感	54
当对方抚摸下巴的时候	57
拉扯耳垂的心理暗喻	60
身体距离的心理暗示	62
准备就绪的坐姿：肯定的回答？	64

第 3 章

判定对方的心理软肋：妥协与抗争	69
顽固的“4 字腿”	70
会说话的烟圈	72
表达善意：手心向上	75
准备攻击的姿态：双手叉腰	77
低头耸肩：微妙的表达	80
双腿交缠：顺从的标签	82
否定的信号：压低下巴	84
攻击的前奏曲：合掌伸指	87
抗争即将开始：起跑者的姿势	89
利用眼镜来拖延抗争	91
仔细观察他的身体是弯曲或挺直	93
注意到了吗：他在摘去“不存在”的绒毛	96

第 4 章

继续下去还是适时停止：喜爱与厌恶	101
注意他皱起的眉头	102
轻抬眉毛的暗语	104
飘忽的眼神，飘忽的心	107
脚尖方向，心之所向	109
用手指敲击桌面代表什么？	111
头部微微倾斜的含义	113
他为什么摩拳擦掌？	116

倾慕之意：托盘式的姿势	118
斜瞄式的微笑：读懂她的心思	120
积极情绪的特征：瞳孔扩张	123
眨眼的频率诉说他的心理状态	125
暴露他的内心：下拉的嘴角	127
看出他的厌倦：用手掌托住脑袋	130

第 5 章

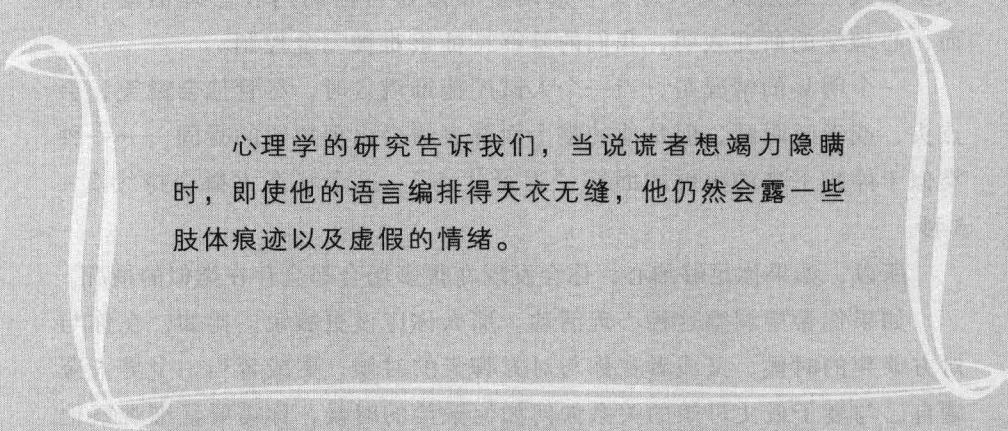
伪装下的情绪涌动：沉静与动摇	135
脸红，表示什么？	136
紧握双手的伪装	138
伪装的道具：随身物品	141
腿部抖动，他在平复心绪？	144
隐藏手肘的小秘密	147
捕捉眼球转动的信息	150
了解抓挠后颈的含义	153
不安的小动作：摆弄衣袖	155
脚踝相扣掩饰惊慌情绪	158
头部传达出什么信号？	161
渴求安全感：抓握式的双臂交叉姿势	164
自我拥抱式的抱臂方式：紧张情绪的宣泄	166

第 6 章

谁会处在受支配的地位：强势与软弱	171
显示自己主导地位的“圈地”姿势	172
压低眉毛的用意何在？	174
强势的目光，威慑你的内心	176
传达支配意味的动作：双腿叉开	178
争取主动权：握手时将手掌翻转	181
尖塔形手势，自信溢于言表	184
高昂的下巴泄露的信息	186
强势的标签：“弹弓式”姿势	189
留在口袋外的拇指在告诉你什么？	191
把手搭在椅子的扶上传达的信息是什么？	194

第 1 章

他是在说谎吗：真实与谎言



心理学的研究告诉我们，当说谎者想竭力隐瞒时，即使他的语言编排得天衣无缝，他仍然会露一些肢体痕迹以及虚假的情绪。

迟疑：一闪而过的面部表露

在突发的场合或者不可能做精心准备的场合，判定一个人是否是在真诚地交流，还是试图以谎言应对，面部表情的瞬间迟疑是一个显著的信号，甚至可能是社交中能够发现的第一个重要的谎言信号。

说谎的人一般最注意控制的就是自己的语言和面部表情，他们知道交谈的对方特别在意的就是这些，但他们对自己言辞的控制往往比对脸部的控制更成功。因为掩饰言辞很容易，只要事先准备好，在没人的时候念两遍就可以了，而隐藏面部表情则是一件很困难的事情。

发现面部的迟疑信号

一般来看，当一个人试图掩饰诺言时，脸部是最重要的一个地方。大多数人会通过微笑、点头等来调整和掩盖自己的内在心理活动。然而，心理学的研究表明，我们的脸部特征很难被完全控制。

一个明显的情况是，当一个人试图掩饰谎言时，尽管他会微笑、会点头，或者眨眼睛，但是他的整个面部表情会出现短暂的凝固——一种类似于停顿下来的生硬的面部“迟疑状态”。这个状态大概会持续2~3秒。

所以，如果你足够细心，你会发现在很多场合都会存在类似的情况。

如果你希望洞察这种心理活动。那么你应该更敏锐。比如，在你与对方谈判的时候，又或者在你与对方聊天的时候，更或者当一个男人夸耀自己与妻子或丈母娘的关系如何融洽的时候，你需要仔细观察他的表情。如果这个人所说的和所想的并不一致，那么他的脸部肌肉总是会瞬间僵硬，而且会持续2~3秒——这就是典型的迟疑状态。

迟疑会辅之以停顿的语言

迟疑的表情是最常见的试图撒谎的迹象。

更进一步，随迟疑而来的吞吞吐吐的语言则会进一步明确对方的撒

谎企图。这种吞吞吐吐通常具有下面三个特征：

◆在讲话过程中较短的停顿出现得过多。常见的是夹入无意义的语音，如“呢”“啊”“哦”“嗯”等。

比如一个上门的推销员，当你问他“是否能给予一年的保修”时，他这样回答你：“嗯，啊……好，你放心，有的。”

这样你就该怀疑了，当你再深入地问他，或者要求其出示保修证明的时候，他的谎言便会不攻自破，如果你相信了他的话，到产品需要维修的时候，那将证明他的话是一个大大的谎言。

◆重复某一个词。如“我，我，我说我确实……”

◆把某些词拖得太长。如“我确——实很喜欢”，“这个肯——定有”。

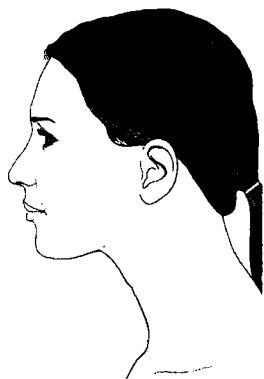
如果拿不准，就从他的左脸判断

面部是表达情感和态度的首要信息源，细微、瞬时的面部表情本来就不易被察觉，如果你遇上一个说谎高手，他充分准备了要说的谎言，可能你就无从分辨，那么，再教你一招：从左脸判断。

左脸会更加清楚地把他的谎言展现出来，具体表现就是：犹豫、僵硬、凝固，你会发现那半个脸是如此的不协调。

我们常常可以在公共汽车上看见电影明星或模特儿的侧面广告。当时并没有任何特殊感觉，现在回想起来，那些人物广告和海报似乎都是左侧脸。

比如，有人拿一张相片给你看，借此判断你的性格特征。原本左右十分对称的照片，你却容易被脸的左侧面所吸引。一张脸谱照片，左方为气愤的表情，右方为微笑的表情，你看过后，却会被左方生气的表情所吸引，并会给你留下深刻印象。



为什么大多数影视明星广告都是左侧脸？心理学研究表明，左侧脸更容易展露内在的感情变化，从而给人深刻的印象。

据心理学家研究，发现其原因是眼球本身的右侧（对方眼球的左侧）容易移动，故人的视觉比较容易集中在对方脸部的左侧。同样，配合眼球的活动，感情在脸部的左侧比较容易显现出来。如果用脸的同一边所合成的照片来看，左脸比右脸的感情流露更为明显，当你无法抓住对方心理时，下意识地看看他的脸部的左侧，大致可窥知一二。



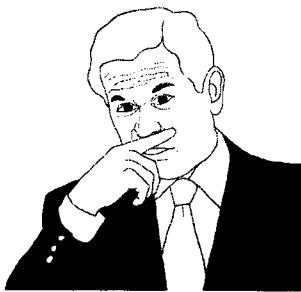
说谎的人最注意控制自己的面部表情，但即使控制得再好，他也会或多或少露出细微的迟疑表情，尤其是直接反应内心感情的左脸，表情更丰富、真实！

撒谎者常常触摸鼻子？

《木偶奇遇记》里有这样一段对白：

“怎么知道我在说谎？”

“我亲爱的孩子，谎话一眼就能看出来，因为它们只有两种，一种是短腿的，一种是长鼻子的。你说的谎就是长鼻子的。”



“撒谎会长鼻子”虽然是个趣味的说法，但撒谎确实会引发鼻子部位的血液流量增大，导致鼻子膨胀而产生刺痒的感觉。所以，人在撒谎时触摸鼻子也是常见的肢体动作。

童话故事里，匹诺曹说谎时会会长鼻子；而现实中，人们说谎时会摸鼻子！

皮诺基奥效应

美国芝加哥的嗅觉与味觉治疗与研究基金会的科学家们发现，当人们撒谎的时候，一种名为儿茶酚胺的化学物质就会被释放出来，从而引起鼻腔内部的细胞肿胀。科学家还通过可以显示身体内部血液流量的特殊成像

仪器，揭示出血压也会因为撒谎而上升。

这项技术显示人们的鼻子在撒谎过程中会因为血液流量上升而增大，科学家们将这种现象命名为“皮诺基奥效应”。血压上升导致鼻子膨胀，从而引发鼻腔的神经末梢传递出刺痒的感觉，于是人们只能频繁地用手摩擦鼻子以舒缓发痒的症状。

触摸鼻子的手势一般是用手在鼻子的下沿很快地摩擦几下，有时甚至只是略微轻触，几乎令人难以察觉。女人在做这个手势时比男人的动作幅度更小，或许是为了避免弄花脸上的妆容。

有时不必拆穿

美国的神经学者阿兰·赫希和精神病学者查尔斯·沃尔夫深入研究了比尔·克林顿就莫妮卡·莱温斯基丑闻事件向陪审团陈述的证词，他们发现克林顿说真话时很少触摸自己的鼻子。但是，只要克林顿一撒谎，他的眉头就会在谎言出口之前不经意地微微一皱，而且每四分钟触摸一次鼻子，在陈述证词期间触摸鼻子的总数达到26次之多。

这是一个妻子看完美剧《别对我撒谎》后的描述：

从看了这部美剧以后，我就开始用里边教的各种方法来分析老公跟我说话时的语气、动作、表情，以此来探求他是不是在对我撒谎。

上周五，他打电话给我说要加班，但是说话时犹犹豫豫的，我知道他在撒谎。如果说话时迟疑、重复，没有办法很好地组织好自己的语言，很可能是在说谎。

可是，我装作不知道，我看看他有什么可隐瞒的。于是，我来到他的公司楼下等着他，他下班后，我就偷偷跟踪他。我发现原来他只是跟他的好朋友们聚会，之所以瞒着我，大概是因为我曾经说他们是“狐朋狗友”。晚上他回到家，我假装什么都不知道，拉过他的手问他：“今天是不是很辛苦？工作完成了吗？”他摸了摸自己的鼻子，说：“我努力工作都是为了让你过上更好的生活，不辛苦。”

男人摸鼻子，通常是在说谎。对于老公的谎言，我一笑置之并没有戳破。

在生活中，如果我们碰到的是无伤大雅的小谎言，最好不要介意，还能检讨一下他为何要对自己说谎，让自己也更完善。不过若是在原则性问题上撒谎，你就要判断是否要采取进一步的措施了。

是感冒还是在说谎？

摸鼻子是经常发生的一个小动作。鉴定他人是否在说谎时，还需结合其他说谎迹象来进行解读，有时候对方做出这个动作只是因为花粉过敏、感冒，或者是被眼镜压迫而感到不舒服。

而且，虽然撒谎的确是引发触摸鼻子这一手势的原因。但同样，当一个人处在不安、焦虑或者愤怒的情绪之中时，他的鼻腔血管也会膨胀，也会出现触摸鼻子的情况。

所以，这是一个有用的鉴定对方是否在说谎的辅助手段，而不是一个完全判定的手段。借助这个手段时，要记住这样一个规则：单纯的鼻子发痒往往只会引发人们反复摩擦鼻子这个单一的手势，而和人们整个对话的内容、频率和节奏没有任何关联；但如果这之间存在某种联系，你就必须对他的谈话内容加以警惕了。



当人们撒谎的时候，一种名为儿茶酚胺的化学物质就会被释放出来，从而引起鼻腔内部的细胞肿胀。因此，说谎的人往往非常喜欢触摸自己的鼻子。

用手遮住嘴巴传达的信号

中国台湾前“国安局长”宋心濂留下来的一本绿皮“教战小手册”中，传授了谈判的秘诀，其中一个秘诀是，如果与其他人员进行交谈，必须要用手遮住嘴巴，这样做是为了防“读唇语”，避免被搜集到谈判情报。

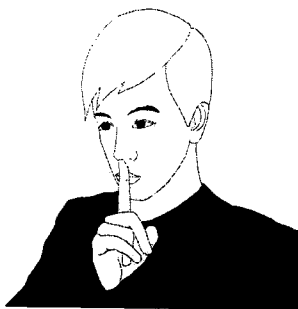
但现实交往中，当别人用手遮住嘴巴时，他传达的信息却不是这

样，或者说至少不限于这样。那么如何辨别对方用手遮住嘴巴传达给我们的不同信号呢？这里我们将为您一一剖析。

“不能让他看出我说了谎……”

心理学家告诉我们，在和别人交谈时，如果对方突然遮上嘴巴，那么大多是因为说了谎，他正试图通过捂住自己的嘴巴来掩饰自己说出那些谎话，或遮挡说谎的痕迹。为了自然起见，有些人还会在遮上嘴巴的时候假装咳嗽来掩饰。

例如，在电影里，经常会有这些我们熟悉的镜头：一个小偷或者罪犯做了坏事，想假装正常地从警察身边走过，他总会四处瞄一眼，然后遮住嘴巴轻咳一声，当警察拦住他问话时，他会假装自然地放下手应答，但是殊不知，往往是这“一遮”、“一咳”让他露了马脚。



把手放在嘴巴中间是“停止说下去”最常见的示意（见左图）；但在更隐蔽的场合，人们通常会用捂住嘴巴来掩饰不经意的谎话（见右图）。

另外一种情境下，遮住嘴巴也是表示对方正在撒谎或者阻止自己说出实话。例如，在公司集体会议上，等领导做完介绍后，领导会停下来问大家：“大家有什么意见都说来听听。”整个会议室里一片安静，领导点到了某位同事，问他是否有话要说，他摇摇头说“没有”，这时，他说话的同时遮住了嘴巴，或者用几根手指或者紧握的拳头遮住嘴，那么他很可能在撒谎，他心中实际上有意见，但是有顾虑而不想当众发表