

读脸识人，察言知心，瞬间识破他人心理，构建心理防线，赢取主动
认清谎言，揭开假面，还原真相，打造防欺骗保护伞，掌控大局面
不动声色，细致入微，洞察人性，解除对方的心理防线，赢得好感

文 捷◎编著

微表情读脸学

——瞬间征服他人的心理博弈策略

掀开人性面纱，再进行「心理博弈」，掌控人生大局面

中国华侨出版社

013029212

C912.1
444

JAC
◎ 编著

微表情读脸学



掀开人性面纱，再进行『心理博弈』，掌控人生大局面
瞬间征服他人的心理博弈策略



北航

C1637655

中国华侨出版社

C912.1
444

图书在版编目 (CIP) 数据

微表情读脸学：瞬间征服他人的心理博弈策略 / 文捷编著.

—北京：中国华侨出版社，2013.2

ISBN 978-7-5113-3291-2

I. ①微… II. ①文… III. ①心理交往—通俗读物

IV. ①C912.3—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 031918 号

● 微表情读脸学：瞬间征服他人的心理博弈策略

编 著 / 文 捷

责任编辑 / 棠 静

责任校对 / 李江亭

装帧设计 / 天下书装

经 销 / 新华书店

开 本 / 710 毫米×1000 毫米 1/16 印张 / 18 字数 / 225 千字

印 刷 / 北京联兴华印刷厂

版 次 / 2013 年 4 月第 1 版 2013 年 4 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-3291-2

定 价 / 32.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 64443979

发行部：(010) 64443051

传 真：(010) 64439708

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言

PREFACE

我们该如何去判断人们内心的真实想法？如何去判断一个人的真实情绪？多数人会通过观察对方面部神情的变化来确定。但是常态表情是可以伪装的，有些人为了隐藏自己的真实倾向，或多或少地学会了伪装。在现实生活中，即便是最常见的表情都能模仿得惟妙惟肖，就像一个演员一般，将最真实的自己小心翼翼地掩藏起来，让我们无处可辨。然而，人的面孔并非是刻板的、一成不变的面具，总有一些细微的表情能够泄露人内心的秘密，那便是微表情。微表情在人脸上停留的时间非常短，不经意间就泄露了人的真实动机。因此，只要读懂了微表情，你就掌握了读懂人心的密码！

微表情是心理应激微反应的一部分，它从人类本能出发，不受思想的控制，无法掩饰，也不能伪装。即便是伪装术再高超的人，遇到有效的刺激之后，其第一瞬间便能够出现微表情，他的“装”只能出现在微表情之后。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。

《微表情 读脸学——瞬间征服他人的心理博弈策略》结合大量生动、具体的事例，对人的面部表情以及面部特征进行了深入透彻和全面的剖析，从现象推测到本质，由表及里，由内到外，层层剥落识人

辨人之术。本书从一个人的外貌形象、穿衣打扮、行为举止、言语谈话、生活习惯、兴趣爱好等方面进行了全面的剖析，从深层次挖掘隐藏在人们内心深处的奥秘，步步推进，帮你炼就火眼金睛，瞬间看穿他人，洞察他人内心，从根上助你认清谎言，撕破假面，还原真相，打造属于你的防欺骗保护伞，进而看透他人，掌控局面。让你在职场、情场、商场、交际场中左右逢源，将人生的主动权牢牢地掌握在自己手中，同时也进一步成为人生竞技场上掌控全局的大赢家。



目录

CONTENTS

Part 1 读懂“脸语”，看穿内心

——抓住细微表情变化，掌握读心之秘诀

1. 表情——反映内心世界的一面镜子	2
2. 微表情——最真实可靠的“识人”线索	4
3. 可控制与不可控制的“表情肌肉”	6
4. 辨“真假表情”，窥探内心暗藏的玄机	9
5. 读懂“脸语”要由细入微	11
6. 多变的眉毛会说话	14
7. 心灵的“代言人”——眼睛	17
8. 眼神泄露出来的秘密	20
9. 嘴巴上的“心理密码”	23
10. 下巴上的“待解之谜”	25
11. 传递情绪的重要成员——鼻子	26
12. “笑脸”中潜藏的个性秘密	27
13. 揭开假笑的面具	29
14. 不同“笑脸”背后隐藏的内心秘密	31
15. 瞬间“透视”他人的关键	34

Part 2 闻“声”知人，察“言”观“心”

——从对方的话语探视其内在世界

1. 闻“声”知人——从声音解读人的个性 38
2. 音色传达的内心情绪 39
3. 谈吐特点暴露一个人的内心 41
4. 从“打招呼”窥视他人心理意图 43
5. 言谈话语知性情 45
6. 幽默中参透对方心理 47
7. 客套话看透他人心思 50
8. 从口头禅窥透对方的心思 51
9. 打电话可以暴露一个人的内心 54
10. 从话题猜透他人的思想和兴趣 56
11. 从言谈识别对方态度是否真诚 58
12. 听出话里的“弦外之音” 61
13. 找出对方的“发力点”，捕捉说话者的真正意图 62

Part 3 衣着打扮和举止中隐藏的奥秘

——从表面到内在窥探人性

1. 衣着、服饰中的“个性”潜台词 66
2. “色”眼识人——根据颜色爱好来识人 68
3. 从穿衣风格窥视人的内在 71
4. 从对服装的讲究程度看处世风格 73
5. 女人心，妆容衬 74
6. 鞋子可以表露出一个人的内心 76
7. 从佩戴的手表样式认识人 78
8. 通过口红识别女人 80
9. 观发识人：从头发洞察他人特点 82
10. 从发型窥出他人的兴趣、爱好 83
11. 坐姿折射出来的心理活动 85
12. 走姿密码解析 88
13. 手势泄露你的心理秘密 90

14. 握手过程中传达出来的情意	92
15. 怎样通过睡姿看性格	94

Part 4 个人习惯和喜好的“潜台词” ——揭开人性内衣，洞察内心深处

1. 从起床习惯看内心世界	98
2. 通过挤牙膏和刷牙的姿势看人	99
3. 从吃饭的习惯透视人的心理	102
4. 电话机里隐藏的心理秘密	105
5. 从抽烟的习惯观察对方	106
6. 通过手机所放的位置了解人	109
7. 从处理信件上分析对方个性	111
8. 通过不同的阅读习惯观察人	113
9. 从喝咖啡的方式考察人的习性	114
10. 字如其人——笔迹是人潜意识的流露	115
11. 从一个人对音乐的喜好看性格	118
12. 从阅读的书籍类别识人	120
13. 从一个人的收藏爱好看性格	122
14. 通过所喜爱的汽车推断人的内心	124
15. 酒后现真形	125

Part 5 学点“破谎高招”，识破他人心理 ——掌控社交大局面，构建防欺骗保护伞

1. 人们为什么要说谎	128
2. 破谎前，了解点高超的“破谎招式”	131
3. 破解说谎者的“行为特征”，成为“破谎高手”	134
4. 从小动作戳穿对方的谎言	136
5. 听话识谎——掌握说谎者的“语言特征”	139
6. 攻破心理防线，识破谎言的常用秘招	142
7. 观“眼”识“谎言”	145
8. 闲聊之中找破绽	146

9. 综合运用微表情，做出更为精准的判断	148
10. 认清真谦虚还是假客套	150
11. 走出“晕轮效应”，揭密商家的销售策略	151
12. “直觉”和“第六感”是神奇的“测谎仪”	157

Part 6 抢占主动权，瞬间征服他人

——善用微表情赢得他人的好感和信任

1. 解读表情能力，是获得好人缘的关键	160
2. 善用微表情，与他人建立亲善关系	161
3. 巧妙利用微表情，瞬间赢得他人好感	163
4. 从细节看穿他人是否对你产生好感	164
5. 通过“主导感官”，拉近与对方的距离	166
6. 巧妙回应微表情，征服他人于无形	168
7. 识破对方心理，才能赢得他人的理解和信任	171
8. 赢得他人信任的技巧	172
9. 一举赢得人心的心理策略	174
10. 摸透对方心思，瓦解对方心理防线	178
11. 消除误会，赢得好感的智慧策略	179
12. 善用“亏欠”心理	181
13. 脱离被动，与“性格内向者”顺畅互动	182
14. 在沟通中获得优势的“问答”技巧	185
15. 用眼睛来“说话”，用眼神去传达信号	187
16. 巧妙掌控局面，不让对方开口说“不”	189
17. 摸准性格“脉搏”，善借性格各异的人成事	191

Part 7 学点独门绝招，巧妙说服他人

——如何让别人接纳和顺从你

1. 运用“心锚”去“征服”他人	196
2. 用细微的动作拉近与陌生人的关系	199
3. 改变座位，便能瞬间改善关系	201
4. 提升气场，征服他人的几种策略	202

5. 通过控制声音来提升你的“影响力”	204
6. 配合对方的精神状态，赢得好感	205
7. 欲想“成功”，看起来就要像个成功者	206
8. 用点“障眼法”，巧妙化解尴尬局面	208
9. 让他人听从你的“心理技巧”	210
10. 依照对方的心思行事，才能赢得对方的心	212
11. 巧用心思，让“居高临下”的客户买你的单	214
12. 出奇制胜，用“奇招”巧妙说服对方	216
13. 当遭到拒绝时，巧用妙法说服对方	218
14. 用点心智，巧妙化解“故意刁难”	220

Part 8 职场不输阵，情场不输人

——掌握职场成功之道，看清感情背后的心理玄机

1. 职场人际交往的博弈策略	224
2. 铸就个人品牌，给你贴上成功的标签	226
3. “亲和力”让你更富有磁性	228
4. 解读上司办公桌上的“秘密”，从而抢占先机	230
5. 读懂上司的眼神，透视其内心蕴藏的玄机	232
6. 从上司的手势解读其心理意图	233
7. 看透上司身体语言中“不同寻常”的秘密	235
8. 识别“无声”的赞成或反对	237
9. 适当“松绑”，才能让爱情保鲜	238
10. 攀比是摧毁爱情婚姻的隐形“地雷”	240
11. 尊重男人，给足他面子	243
12. 用“柔”制“刚”，主动示弱	245
13. 猜疑是扼杀爱情的毒药	248

Part 9 掌握谈判技巧，轻松搞定客户，通畅纵横商场

——鹿死谁手的心理博弈对决

1. 看穿对方，从而掌控谈判的主动权	252
2. 善用“时间策略”，破解谈判僵局	254

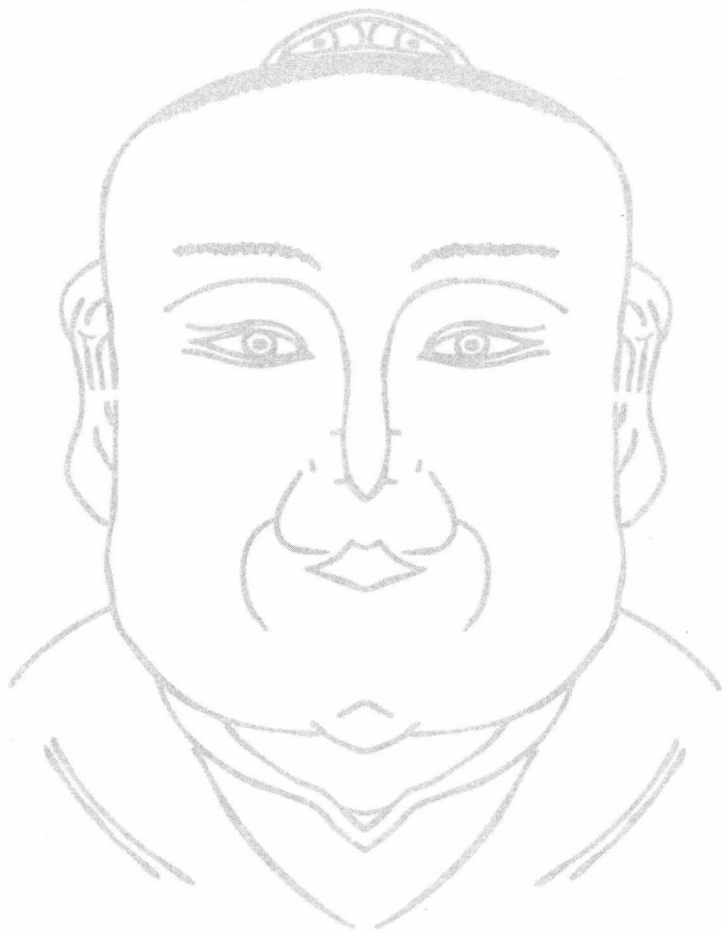
3. 用话语打动顾客的心	257
4. 将话说到“明处”	259
5. 妙用“数字”来做文章	262
6. 善用小动作“征服”客户，促成合作	264
7. 用点技巧，让讨价还价的顾客“闭嘴”	266
8. 以退为进，后发制人	268
9. “车轮大战”与“冷战”的综合运用	270
10. 欲擒故纵，先予后取	273

Part 1

读懂“脸语”，看穿内心

——抓住细微表情变化，掌握读心之秘诀

在人类的心理活动中，表情是最能反映一个人内心情绪变化的动作。心理学家指出，人们会通过一些表情将内心的感受传递给他人。在人们做的不同表情之中，脸部便会“泄露”出其他的信息，尤其是脸上不受人意识控制的微表情。虽然这个动作持续的时间为一瞬间，但它是最容易暴露一个人真实情绪的一面镜子。为此，只要你掌握了它，便可以通过表象去窥探心灵的律动，把握情绪变化的尺度，了解感情互动的根源，从而使你在社交场合占据有利地位，瞬间征服他人。





1. 表情——反映内心世界的一面镜子

曾在 FBI 当了 25 年特工的心理学专家乔·纳瓦罗 (Joe Navarro) 指出，人的喜怒哀乐，大多都是通过脸部的活动来表达的，而且多数是从人的左脸开始的。同时还指出，人的脸部在表达自身的情绪时，左边要比右边的变化更为强烈一些。这主要是因为左脸是由大脑右半球所控制的。而人的右脑主要控制人的形象思维，不必通过语言作为媒介来传导信息。所以，人的左脸所显示的表情要比右脸更为快捷、更为明显一些。

也可以这样说，人的大脑分为两个半球，人发自内心的真实情感主要由大脑的右半球所控制，能将人的真实意图、真实情感反映在左脸上面。而左脑则主要控制人的理智性情感（可以通过克制和伪装的感情），直接反映在右脸上面。所以，左脸的表情多数情况下都是真实的，而右脸的表情则有可能是假的。所以，日常与他人进行交流的时候，我们要重点强迫自己去观察一个人的左脸，这样就可以在关键时刻摸透对方心理，解除对方心防，赢得主动……

总之，表情是反映一个人内心世界的一面镜子，透过一个人的面部表情，我们可以得到以下的几点信息：

1. 从表情中，我们可以真实地反观、推理出一个人的性格。一个人面部表情主要由肌肉的活动所形成，长期的肌肉活动会在一个人的脸上刻下一些性格烙印：比如，一个经常面带微笑、面部肌肉自然放松的人，通常是一个内心极稳重、和蔼、平静的人；一个经常愁眉苦脸、面部肌肉紧张的人，其情绪往往十分不稳定，通常是一个心胸狭

窄、脾气暴躁的人。

2. 从表情中，我们可以瞬间判断出一个人即时的心态。可以说，表情是一个人内心情绪的晴雨表，通过直观的表情反应，我们可以判断出一个人即时的心态，据此，我们可以做出相应的回应。比如一个人在交谈时，眼睛总是左顾右盼，说明你没找到对方的兴趣点；眼神专注，目视他方，说明正在深思自己的问题；眼神专注地看着你，说明正在专心地听你诉说；眉飞色舞，笑逐颜开，说明对你的话很是感兴趣……总之，一个极为细微的表情变化，我们就可以很轻易地判断出对方对你的话是否感兴趣，是否愿意继续与你交谈下去。

3. 表情变化，能让人辨识出对方的话是否真实，或者识破对方内心的真实意图。从细微的表情变化中，我们可以观察出一个人内心的真实意图、真实想法，以掌握交际的主动权。

FBI 的心理学专家乔·纳瓦罗通过多年的研究，对生活中几种常见的表情所暗含的情感做出了一些分析：

——一个人在笑时眼角没有皱纹，说明这个人在装笑。

——情绪不激动却气喘吁吁，说明这个人在隐瞒事实。

——人在说话时，突然出现下意识的退缩，说明这个人对自己所说的话极不自信，那么就表明他在退缩。

——眉毛上扬，下颚下垂，是惊讶的表情。

——嘴角向下瘪，是经典的犯错表情，表明对自己说的话没信心，也说明这个人在说谎。

——惊奇、害怕的表情在脸上超过一秒，表示是假装的。

——说话的时候会不自觉地摸鼻子，或者摸脖子，说明这个人在撒谎。

——下巴用力或者抬起，说明这个人在生气。

——眉毛上挑，挤在一起，表明这个人内心极为恐惧。



——五官向面部的中心聚拢，表明一种反感或者厌恶的内心。

人的真实表情是不受意识控制的，当一个人在说谎时，在脸上就会呈现出与之相对应的肌肉表情，那么，我们通过一些细微的肌肉反应便可以判断出其是否在说谎。比如，一个人假装在对另一个人的话感兴趣时，脸上会露出微笑。但因为他的感受是假的，极有可能，他的笑是僵硬的，或者在微笑的过程中，眼神却不是很专注，或者还有什么其他的极不自然的表情在他的脸上掠过，从这些微妙脸部肌肉变化，我们可以随时看透一个人是否在伪装。

2. 微表情——最真实可靠的“识人”线索

在 20 世纪 70 年代末，美国著名的心理学家迈克尔·琼斯曾对一位多次因酒后驾车而被暂时拘留的人员进行了跟踪调查研究。这位被拘人员在被拘的一周后向警察提出了保释申请。他当即表示自此之后再不犯此类的错误，态度异常诚恳而坚定。迈克尔对他进行了一次访谈，并且用摄像机录下了整个访谈的过程。

访谈结束之后，迈克尔在观察室仔细地研究了录像，他发现这位被拘者在说话时，除了几个轻微的动作之外，还有一些转瞬即逝的表情。于是，他便将录像放慢，重新观察那个瞬间消失的表情。从画面上可以清楚地看到，对方脸上曾经有过一个极为迟疑的表情，并且朝左下方的眼球向下翻了一下，但很快就被他坚定的神情所覆盖了。这个表情从出现到消失，大概只有 1/10 秒的时间。迈克尔便对这个表情定格，反复与紧接着的坚定的笑脸进行对比，发现这个人有些心虚。迈克尔由此判断，这个人无法对他以后的行为进行保证，酒醉驾驶好

似已经成为他的一种习惯了。

果然，几个月后，这位拘留所中的“常客”，又一次因同样的原因被拘留。

这个实验告诉我们，微表情是人最真实可靠的“识人”线索。它能从人脸上一一些细微的情绪反应，发现一个人的真实的内心世界或者真正意图。

美国 FBI 的微表情研究揭示，微表情是一种持续时间仅仅为 1/25 秒至 1/5 秒的非常快速的表情，这极为快速的表情，在人试图压抑或者隐藏其真正情感的时候出现。微表情研究最为神奇的地方，也是它最高端的价值，是能够分析他人是否在说谎。也就是说，人们可以通过脸上极为细微的情绪反应便可以准备地判断对方所说的话是否就是其所想的，从而为自己如何应对找到依据，采取相应的措施。

微表情与人的普通情绪的主要差异就在于微表情持续的时间极为短暂，而在外在的形式上两者并没有差异。但是，它又是人自发的表情动作，更多的是下意识的，是极难掩饰的，我们可以通过瞬间的微表情判断出来。

约翰·纽曼是美国另一位心理学家，他通过情侣录像来分析两人间的互动。通过研究这些微动作，他便可以准确地判断出哪些情侣会继续恋情，而哪些又将会分手。

在 20 世纪 70 年代末，纽曼又发布了面部行为代码系统，在这一系统中，人脸部的肌肉有 43 块，可以组合出 1 万多种表情，其中 3000 种具有情感意义。纽曼根据人脸解剖学的特性，将其划分成若干相互独立又相互联系的运动单元。分析这些运动单元的运动特征以及其所控制的主要区域和与之相关的表情，就能够得到面部表情的准确的运动。在 2002 年，这个系统又一次得到了升级，对表情的捕捉的准确率已经达到了近 98%。



由此可见，每个人的脸部都是一台信息传输器，是一个可靠且权威的信息传递媒介。我们在“阅读”一张脸时，有很多的信息需要我们去发现，其中包括脸部的基本结构和肌肉特征：这张脸是又圆又胖，还是又方而棱角分明，还是长而凸出？这些面部特征都隐藏一个人的个性以及运势，重要的是我们能否依靠我们的“慧眼”去敏锐地发现它。

在生活中，我们每个人都可以成为捕捉微表情的“专家”，只需不断地练习即可。当然，这里的练习并不是仅仅记住单个的表情特征即可，当然，这也是一个基础练习。研究表明，一个人如果能在平时的生活中多多浏览几百张脸之后，便能够敏捷地通过微表情捕捉到一个人的内心世界与真实意图。

3. 可控制与不可控制的“表情肌肉”

现在开始，你对着镜子，注意观察你的面部表情：开始微笑，撇嘴，耷眼……尽可能多地做一些表情。这个时候，你便会发现，当你脸上显现这些表情的时候，并没有出现相应的情绪。也就是说，当你微笑的时候，并不代表你的内心一定是高兴的、兴奋的；当你撇嘴的时候，并不意味着你是生气的；当你耷眼的时候，并不意味着你是悲伤的。当你内心不带任何情绪去做这些动作的时候，你可以自由地控制你脸部的肌肉运动。

由此可见，人内心的情绪与表情并不是时时相对应的。可以这样说，人出现什么样的表情，其内心不一定出现了相应的情绪，但是如果内心有某种情绪的时候，那么，脸上一定会呈现出相对应的表情来。