



带你进入读心术的世界，抢占人际博弈中的制高点

微表情心理学

全集

陈璐 编著

人际交往中的心理策略

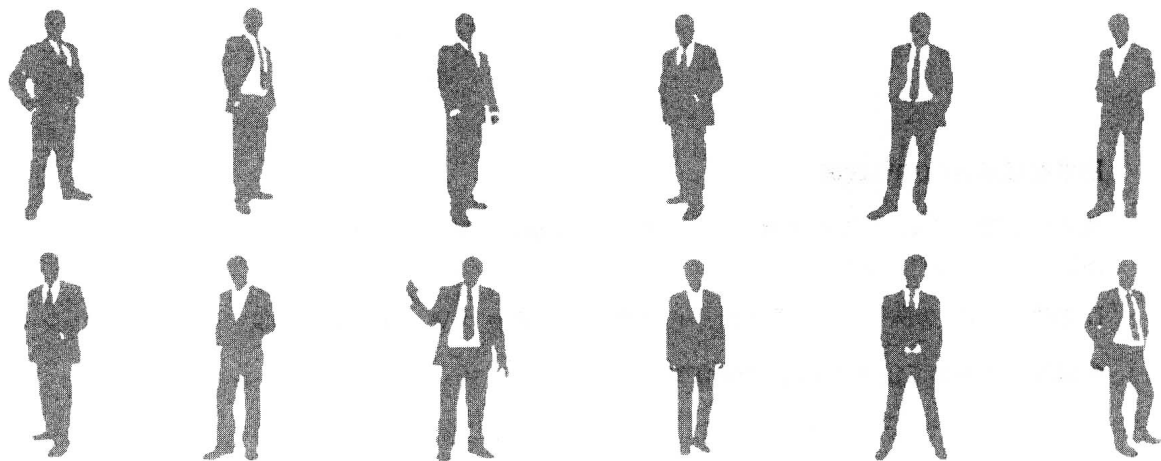
WEI BIAO QING XIN LI XUE

相传在吉普赛人中间，流传着一种读心术。拥有这种能力的人，能够看穿对方的心思。今天，读心术已不再是传说，而广泛应用于各个领域，无论是美国联邦调查局（FBI），还是美国中情局（CIA），还是英国军情六处，以及各个国家的犯罪调查和国家安全组织都视之为瑰宝。



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press



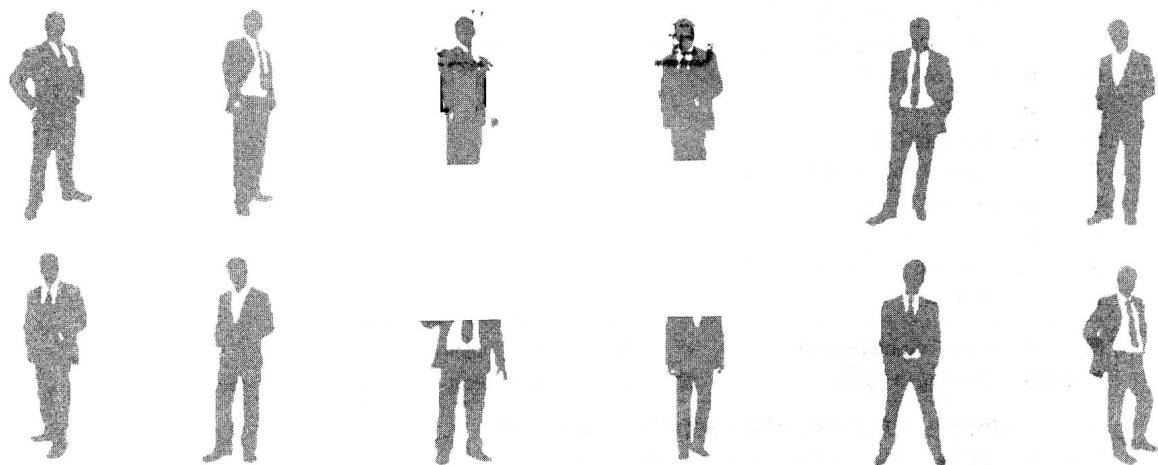


微表情心理学 全集

人际交往中的心理策略

WEI BIAO QING XIN LI XUE

陈璐 编著



中央编译出版社

CCTP Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

微表情心理学全集 / 陈璐编著. — 北京 : 中央编译出版社, 2014.6
ISBN 978-7-5117-2153-2
I. ①微… II. ①陈… 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 (2014) 第 091157 号

微表情心理学全集

出 版 人: 刘明清
责任编辑: 盛菊艳
责任印制: 尹 珺
出版发行: 中央编译出版社
地 址: 北京西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座 (100044)
电 话: (010) 52612345 (总编室) (010) 52612335 (编辑室)
(010) 52612316 (发行部) (010) 52612315 (网络销售)
(010) 52612346 (馆配部) (010) 66509618 (读者服务部)
传 真: (010) 66515838
经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京嘉业印刷厂
开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16
字 数: 300 千字
印 张: 24.5
版 次: 2014 年 6 月第 1 版第 1 次印刷
定 价: 39.80 元

网 址: www.cctphome.com 邮 箱: cctp@cctphome.com
新浪微博: @中央编译出版社 微 信: 中央编译出版社 (ID:cctphome)

本社常年法律顾问: 北京市吴栾赵阎律师事务所律师 闫军 梁勤
凡有印刷质量问题, 本社负责调换, 电话: 010-66509618

前言

PREFACE

俗话说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”就如同动物依靠保护色躲避敌人的攻击一样，人类也喜欢把自己伪装起来，不愿意表现出真实的一面。例如，几乎所有的职员在上司面前都会表现自己的勤劳努力，所有的情侣相处时都会向对方表达自己的痴情专一，所有的推销员都会说自己的产品非常好，但真相究竟如何？在上司背后偷懒的员工不在少数，结婚后不乏红杏出墙者，我们也经常为冲动买下的产品叫苦不迭。所以说，社会本来就是复杂的，人们为了追求利益常常会发生钩心斗角、尔虞我诈的事情，而想在这个扑朔迷离的社会里拨云见日，免受他人的误导、欺骗、中伤，就必须掌握“微表情读心术”的技巧。

所谓的微表情就是人在受到来自外界的刺激后，所产生的一种应激反应。这种反应最短可持续 1/25 秒，最长也就是 1/5 秒，往往都是一闪而过，在实验里，只有 10% 的人察觉到。但相比人们有意识做出的表情（这种表情往往有很强的虚假性），“微表情”更能体现人们真实的感受和动机。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。这种表情不经过大脑，没有任何修饰，不以人的主观意识而转移，不能伪装，不能作假。它是人在遇到应急刺激后所做出的“第一表情”，这种表情才是人内心最真实的声音，所以要知道对方内心的真实想法，读懂微表情是关键！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情，那么真相已经摆在你的面前。

菲尔先生是一位心理医生，有一次公司派对的时候，他发现自己的女友与自己的同事杰里神色很是暧昧。

菲尔并没有立刻表达出心里的愤怒，等杰里走了之后，他貌似随意地告诉自己的女友：“嗨，亲爱的，你知道吗？约翰和玛丽，我们还去参加过他们的订婚仪式来着，三天前他们吹了。”

“哦？这是为什么？”果然，女友的兴趣被勾了起来。

“因为约翰发现玛丽和自己的上司有一腿。”菲尔一副闲谈的样子，眼神却密切注意着女友的表情。

“是吗？那可真是不幸。”女友笑了笑，笑容却有些不自然，她转过身向厨房走去，“哦，天哪，这都几点了？我该做晚饭了。”

“我出去吃，不用等我了。”菲尔脸色阴沉地出了门，径直去了私家侦探社。果然，不出几天，他聘请的私家侦探就拍到了他的女友与杰里举止亲密的照片。

菲尔先生用的这种试探方法正是心理学上的“墨迹测试”，他一边描述一个比较类似的情景，一边观察女友的反应，如果女友当时表情很轻松，而且很感兴趣地和他闲谈起来，他就可以对女友放心，而遗憾的是结果果真如他所料。但不管怎么说，这个读心的招数还是非常有用的，至少让他很快了解到事实真相。

微表情是人们内心活动的“放大器”，一张面孔下有什么样的心理活动，都可以通过微表情尽收眼底。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。正如法国文学家狄德罗所说的：“一个人，他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰、很明显。”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。

在竞争日益激烈的时代，掌握他人的长短优劣，在细微之中察人于无形，从而控制他人，是追求成功的人士必须要牢牢掌握的杀手锏。如果我们错误地理解了微表情的含义，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；如果正确理解了微表情，我们就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。

本书将心理学知识应用于日常工作、生活、交际中，教你在与人交往过程中灵活运用心理学的方法，快速地学会如何读心，如何识人，如何用眼睛洞察一切可以观察的事物，读懂他人内心深处的微妙心思，并对之做出精准的判断和剖析，从而更好地面对社会上形形色色的人。可以说，书中的每一个读心技巧都是我们日常生活中时时刻刻都能用到的，掌握了本书中的技能，必能在人际交往中春风得意，在工作生活中左右逢源，从而掌握人生的主动权！

目录

CONTENT

第一章 观人于细微，察人于无形 / 1

察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄。在现实生活中，我们需要和各式各样的人打交道，面对非常复杂的人群，我们必须练就一双慧眼，能够准确地读懂他人的内心。如此一来，很多人的小心思就难逃你的法眼。

微表情：瞬间流露的表情才是真实可信的	3
真假表情：人的表情是最善于掩饰和伪装的	6
安慰行为效应：当人内心不安时会自然流露出小动作	8
指向性的脚部：从脚部动作可以看出对方的情绪波动	11
保卫性的躯干：从躯干动作可以看出双方的信任关系	14
象征着领地的手臂：手臂动作就是对方的权力宣告	17
一切尽在掌中：通过手看出对方的自信程度	20
从手势看出蛛丝马迹，看谁还对你撒谎	23
从说话中找出破绽，让说谎者无所遁形	26
示爱肢体动作：异性间示爱时身体本能发出的信号	28

第二章 眉梢眼角藏心计，音容笑貌露玄机 / 33

微表情是内心真相的流露。当人们在表达某种思想或心情时，人们的脸上会有一闪而过的表情，这其实就是一种微表情的展示和交流。这些微表情传达的信息就是了解他人内心意图的最准确的线

索。人可貌相，通过微表情的细致观察和分析，我们可以看出一个人的精神生活和内心玄机。

头部动作能够最直观地表达内心语言	35
眼睛是连接心灵与外界的窗口	37
从眼神里能看出对方内心状态	39
不同的笑容背后隐藏着不同的秘密	40
额头也能反映出对方的情绪	42
鼻子也会泄露心机	44
眉毛也能向人“传情”	46
嘴巴动作反映着内心的活动	48
牙齿透露着人的情绪状态	50

第三章 触摸人性脉搏，识破对方谎言 / 53

生活中处处有谎言，这绝不是危言耸听。无论你是经理、公务员、作家、专家，还是其他任何人，都面临形形色色的谎言。而如果你被其中的某一个谎言欺骗，你的事业就很可能遭受重创。你要做的就是五分钟内判断对方说的是真话还是谎话！

通过面部表情识别对方的谎言	55
撒谎者常常触摸鼻子	56
频繁眨眼睛说明他在撒谎	58
抓挠耳朵代表什么意思	59
用手遮住嘴巴传达出什么信号	61
谈话方式泄露了说谎的秘密	63
微笑是否能够隐藏谎言	65
目光坚定不一定代表诚恳	66
抓挠脖子是口是心非的暗号	68
撒谎者在不经意间有多余动作	70



第四章 透过对方的话语，探视内心需求 / 73

一个人的言语，包括说话的语音跟韵律，都是自我心声的流露。学会分析声音的基本特点，以及能够从简单的言语中解读出更深层面的意思，即使再含糊晦涩的话语，你也可以听出说话人真正的思想情感，从而更深入地了解对方，看透人心。

向你询问第三者意见的人其实是想知道你的意见	75
特意强调“巧合”的事可能是有意为之的	77
提供“二选一”选项的人，是在下套让你钻	79
嘴上说“欢迎提意见”，心里并不想听到你的批评意见	81
不断抱怨第三者的人可能是在间接地抱怨你	83
以忙为借口拒绝你的人可能只是需要你再三邀请	85
托付你顺便去办的事可能才是他真正关心的事情	87

第五章 洞察处世方式，揭示交往准绳 / 91

在日常生活中，人际交往是不可避免的，但世事复杂，人心难测。尤其是初出茅庐的年轻人，涉世不深，常常因为缺乏辨别他人意图的经验而导致失败。其实，读心识人并不难！只要你能够仔细挖掘对方的处世方式，你就能调整自己的交往方式，轻松处理复杂的人心！

能实时抓住对方需求的人，办事有能力	93
谦逊的人周围自然会有很多人帮忙	95
视为人效劳为己任的人，可以与之共存共荣	98
办事条理清晰的人，具有理解力和指导力	100
把他人放在第一位的人，可以放心与他交往	103
可以从吃亏中收获的人，能与他建立长期关系	105
能把时间换算成金钱的人，是个计划周详的人	108
重视知识和技能的人，对自己的职业感到自豪	111
拥有吸引同伴的光环，在事业上一定会成功	113

第六章 巧妙试探，实践出真知 / 117

人们常说的一句俗语：“是骡子是马，拉出来遛遛。”意思是试验一下就知道谁才真正有本事，虚张声势以及自吹自擂都是没有用的，有没有真才实学一试便知，实践是检验真理的唯一标准。当然“路遥知马力，日久见人心”，也是一种实践的方法，但更可取的是主动设计情景安排试验的方法，这种方法在中国传统的识人术方面有着悠久的历史。

让他经手钱财，看他是否廉洁	119
告知机密要事，看他能否保密	121
美色当前，看他举止是否轻佻	123
以美酒招待他，看他酒醉后的行为	125
匆忙之间与他约定，看他是否守约	128
突然查问他，看他的知识储备	130
交给他一件难办的事，看他的能力高低	133
以大是大非来问他，看他的判断能力	135
告诉他大祸临头，看他有无抗争的勇气	137
给他介绍地位不同的人，看他是否势利	139

第七章 用心观察，答案不言自明 / 143

通常来说，一个人的人品是品出来的，不是试探出来的。一个人平时的举止行为，就会证明他是什么样的人，因为一个人的人品不是装出来的，是本身的素质的体现。《论语》就记载了孔子名言：“视其所以，观其所由，察其所安；人焉廋哉。人焉廋哉。”意思是，要观察他因何去做，再观察他如何去做，再观察他做此事时的心情如何，安或不安。如此观察，那人再向何处去藏匿呀？！

看他富裕时，结交什么样的朋友	145
看他有钱时，把钱花在什么地方	147
看他有地位时，待人接物是否知礼	149



看他身居要职时，推举什么样的人	152
看他穷困时，是否接受非分之财	154
看他地位卑下时，是否堂堂正正	156
看他不得志时，做人的底线在哪里	159
看他远离领导和监督时，是否忠诚	162
看他闲暇时，追求什么	164

第八章 闻其声，辨其人，识其心 / 167

人的言辞是传递心声最简便而又最直接的一种方式，同时，不同的心理反应往往会通过不同的言辞与神情表现出来。一个人的语言与微表情是密切相关的，并且一个人的微语言，更是其内心世界的真实写照。因此我们可以通过一个人的声音，辨别其为人，再推测出他的想法。

从打招呼言语中能看出人的性格	169
回答问题的习惯透露出性格秘密	171
口头禅彰显着一个人的个性	173
说话声音变化可以反映出人的内心变化	175
说话声调也能反映出一个人的个性	177
语速快慢不同，内心状况不同	179
语言风格是个人修养的显示	181
谈事情场合的选择体现着处世方式	183
从客套话中辨别对方的真意	185
言辞过恭者必怀戒心	187

第九章 千头万绪藏心间，一举一动露真相 / 189

身体语言是一个人下意识的举动，它最不具欺骗性，因此常常会出卖人们内心的真实想法。读懂身体语言，你就能轻松自如地破解那些意在言外的信息，从而读懂他人，领悟他人微妙的感情，你

就能更清楚地理解对方的真实意思，从而使得沟通能够更顺利地进
行，随心所欲地掌控局面。

握手，能握出内心的秘密	191
行走姿势是个性的速写	193
站姿最能反映一个人秉性如何	195
坐姿体现着一个人的内心状态	197
手是表达信息的最好工具	199
双臂交叉抱于胸前的人防卫心强	201
爱幻想的人总是双手托腮	203
双手叉腰的人充满了敌意	205
双腿交叉是自信舒适的象征	206
不自觉地抖脚是内心紧张的表现	208

第十章 透视行为心理，掌控人生全局 / 211

人类就好像大自然中的树木，每一棵树都有各自的特点，但是，总存在一些共同之处。通过权威的行为心理知识分析人性的自我，不仅能够帮助你更加了解自己，而且能够让你掌握人性共同之处，从而易于了解他人，以便于站在他人的角度上，直视对方心底的秘密。

发掘一个人行为背后所隐藏的意义	213
发现潜藏在内心深处的未知的自己	215
分析他人个性，预见其未来的行为	218
心理学家教你做人际关系的大赢家	221
由行为可以窥探出对方的心理真相	223
通过潜意识，帮助你了解他人心底秘密	226
通过周哈里窗，帮你打开心灵之窗	228
通过心智模式，为你辨析他人惯性思维	231
通过内在的小孩，带你看透他人的过去	233
通过认知失调，为你揭露他人心理原动力	236



第十一章 辨明人格类型，摸清行为模式 / 239

人格指的是人们所具有的与他人相区别的独特而稳定的思维方式和行事的风格。如果说一个人如同电脑的主机，那么人格就好比主机的运行程序，不同人格的人，为人处世的风格也大不相同。了解一个人的人格类型，对你判断出他是什么“型号”，应采取什么“程序”来沟通大有裨益。辨明对方的行为特征，透视他们的心理活动，对我们识人察人用人，有着意义重大而深远的帮助。

双重人格：一具躯体里的“两个人”	241
自恋型人格：傲慢自大的“自私鬼”	244
强迫型人格：强迫倾向的“工作狂”	247
回避型人格：过于羞涩的“老实人”	250
依赖型人格：小鸟依人的“没头脑”	253
被动攻击型人格：背后捅刀的“老油条”	256
表演型人格：人生就好像戏剧一样精彩	259
分裂型人格：人际交往困难的“自闭者”	262
偏执型人格：总是猜疑的“倔脾气”	264
边缘型人格：情绪不稳的“动荡源”	267
反社会人格：毫无责任心的“恐怖分子”	270
A型愤怒人格：总是紧张的“高压电”	273
ADHD型人格：思维跳跃的“外星人”	276

第十二章 透过防御机制，洞察心理弱点 / 279

我们每个人都有自己独特的一套防御机制，又被称为置换机制。靠着它，才能保护我们在愤怒时不至于失去理智，在沮丧时不至于万念俱灰，在兴奋时不至于得意忘形，堪称是神奇的心灵“变压器”。通过行为了解他人的防御机制，能够帮助我们更快地了解一个人，看穿他的心性与弱点，从而加以防备或利用。

防御机制：情绪压力的“转换器”	281
攻击机制：自我焦虑的暴力宣泄	283
嫉妒机制：心怀愤恨者的恶性转移	286
反态机制：被理性束缚的双面人	288
过失机制：当理性未能束缚你	290
退行机制：岁数越大，活得越小	293
白日梦：欲求不满者的心灵庇护所	296
代偿机制：迁怒之人必有一颗伤不起的心	299
投射机制：讽刺他人就是讽刺自己	302
补偿机制：努力的汗水源于自卑	304
升华机制：成功之人的辛酸往事回忆录	305

第十三章 看穿操纵模式，谁也别想操纵我 / 309

活在现下的社会里，免不了的，就是操纵他人和被人操纵。即使我们不想去操纵别人，但活在被别人操纵的世界里，总是一件“憋屈”的事儿。所以，在人际交往中，我们需要学习如何通过对方的行为、动作、表现来看穿他的心理，洞穿他的图谋，了解他所采用的操控手法，才能冲破被操纵的窘境。

正向强化：利人利己的肯定模式	311
负向强化：向邪恶妥协的心理惯性	313
间歇强化：不可自拔的“赌局”式操纵	316
惩罚：规定是一座难以逾越的大山	319
创伤：一朝被蛇咬，十年怕井绳	322
互惠原理：你对我好，我就对你好	325
喜好原理：为什么人们会爱屋及乌	328
从众原理：被人孤立的滋味不好受	333
权威原理：为什么人们会盲从他人	336
承诺原理：为什么人们会信守承诺	338
稀缺原理：资源越是稀缺，人们争夺得越激烈	341

第十四章 展开心理博弈，把握致胜关键 / 345

生活中，总是有些人能够先一步洞悉他人的想法，步步抢占先机；甚至有些人无论何时都能说服他人，将对方与对手玩弄于股掌之间。也许你会说，这些能力都是天生的，这些人注定会被光环围绕，但是我要告诉你：你没有他们受欢迎，没有他们成功，并不是因为你运气不好，或是能力太差，而是你还没有掌握社交过程中的心理博弈术。

囚徒困境：进可逼人就范，退可唬人套话	347
脏脸效应：共同知识和潜规则的运作	351
智猪效应：多劳未必多得，不作为未必是偷懒	353
斗鸡效应：绥靖与妥协——武之心，志在止戈	356
承诺威胁效应：没出手的刀子永远最锋利	359
猎鹿效应：打破不合作误区，实现共同利益	362
协和谬误：越陷越深，危险的陷阱往往由自己设计	365
分蛋糕效应：讨价还价也是一门学问	368
枪手效应：置身于是非之外，庶民的胜利	372
信息甄别效应：数亿元的广告位为何令人趋之若鹜	375



第一章

观人于细微，察人于无形

察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄。在现实生活中，我们需要和各式各样的人打交道，面对非常复杂的人群，我们必须练就一双慧眼，能够准确地读懂他人的内心。如此一来，很多人的小心思就难逃你的法眼。



微表情：瞬间流露的表情才是真实可信的

微表情关键词 人们通过一些表情把内心感受展示给对方。有些表情不受大脑控制，是下意识的表情，往往会一闪而过，我们把它叫做“微表情”。这些持续时间很短的表情表达出的，才是人们真实的内心状态。

什么是“微表情”呢？“微表情”就是人们一种内心的流露与掩饰，是一个心理学名词。有时候，人们会通过做一些表情来传达自己的内心感受，在他们做不同表情之间，或者做这些表情的同时，有时候脸部会显现出一种微表情，不自觉的“泄露”出其他的信息。“微表情”是一种瞬间的表情，一般在 1/4 秒，最短可持续性仅有 1/25 秒。通过“微表情”，我们完全可以断定自己是不是喜欢某个人。

尽管这个下意识的表情时间很短，但是人的这种特性，却很容易暴露出我们本身的情绪。比如在面试的时候，我们一个自然的动作就会暴露出我们内心：把玩自己的领带或者玩弄着自己身上的饰物时，就说明这个人内心心神不定；而紧抿嘴唇的行为则说明这个人正处于一种窘迫的状态；而咬指甲的行为则说明这个人的内心缺乏安全感。因此，当别人指出你心里的小秘密时，千万不要惊讶，因为挠头、摸鼻子、咬手指、眨眼睛等“微表情”是完全可以洞悉他人心理状况的。有时候微表情表达的是一种和我们本身情绪截然相反的情绪。

比起人们有意识去做出的表情，“微表情”更能体现人们真实的感受和动机。比如在别人微笑的表情中有时候我们会看到一个瞬间的轻蔑表情，在停车场里一个表情严峻的人可能会突然闪现恐惧的表情。

尽管有时候我们会忽略“微表情”。但是我们的大脑依然受其影响，改变我们对别人表情的理解。所以，当我们看到一个人很自然地表现出“高兴”的表情，且其中没有“微表情”时，那么我们就可以断定这个人是发自内心的高