

看清表情里的笑里藏刀，抢占人际博弈中的制高点
最流行、最实用的微表情阅人术
别对我撒谎，我懂“微表情心理学”

徐 谦◎编著

微表情心理学

本书给你一双识人的**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**。

 北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

B842.6
X785



郑州大学 *040107479874*

看清表情里的笑里藏刀，抢占人际博弈中的制高点
最流行、最实用的微表情阅人术
别对我撒谎，我懂“微表情心理学”

徐 谦◎编著

微表情心理学

WEIBIAOQINGXINLIXUE



B842.6
X785

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

微表情心理学 / 徐谦编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2012.2
ISBN 978-7-5640-5546-2

I. ①微… II. ①徐… 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(2012)第008871号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室) 68944990 (批销中心) 68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京紫瑞利印刷有限公司

开 本 / 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 / 17

字 数 / 370千字

版 次 / 2012年3月第1版 2012年3月第1次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 35.00元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

你也可以读懂他人

每一个人的内心都是一座城，因为城门的紧闭而让别人总是拥有浓厚的兴趣去打开它。

去年《读心神探》的热播让人们了解了“微表情”这个名词，今年江苏卫视全新推出的脱口秀节目《非常了得》更是让微表情学说风靡一时。

作为一个心理学名词，“微表情”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。而这个过程最短可持续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。

在这个纷繁复杂、瞬息万变的现代社会中，每一个人都无时无刻在与他人进行沟通和交往。社会是一所大学，每个人都必须在这所学校中，接受人生的考验和灵魂的洗礼。

本书从破解他人身体语言的一般准则和方法入手，给人以一双识人的慧眼，一把度人的尺子，以便从体态上辨认其性格，从谈吐中推断其修养，从习惯中观察其心机，从细微处洞悉气质高低。



如果你具有破解他人身体语言的本领，就意味着你可以轻松地看透周遭发生的人与事、勘破一个人的真伪，洞悉他人内心深处潜藏的玄机，以不变应万变，顺利地窥探出情绪变化的温差，辨别出气色蕴藏的内涵，使你在人生的旅途上左右逢源，把人生的主动权牢牢地掌握在自己的手中。

我们都知道，机会不是等来的，是要自己通过努力去寻找的。如果我们通过这本书学到了如何通过一个人的行为表情来读懂他的内心的本领，那么我们就在对时局的把握上占得先机。也就非常容易捕捉到成功的机会，通过自己的努力，成功自然就会水到渠成了。

总之，从一个人的言谈举止中，观人于细致、察人于无形，轻而易举地看破他人他心，让你有一张王牌在手，你就能够轻易绕过生活中的险滩和躲过四处碰壁，使你非常从容地融入这个社会，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，成为自己人生的主宰者。

目录

第一章 你也可以读懂他人

读懂一张脸，了解一群人 / 002

天下无难事，首先读懂ta / 004

读人不简单，颦笑皆学问 / 006

读人读到心，事事都顺利 / 008

读人之关键，培养洞察力 / 010

第二章 先看其人，以面观心

内心世界的镜子——表情 / 014

脸型隐藏的奥秘 / 020

你的眼睛代表了你的心 / 023

从视线读懂一个人 / 025

眼睛是心灵的“窗户” / 028

眉头看人有玄机 / 032

眉动则心变 / 035

以眼观鼻，以鼻观心 / 038



“出纳官”的学问 / 042

嘴角的“心理密码” / 044

牙齿的“性格” / 047

胡子的“自白” / 050

第三章 通过姿势来认清一个人

性格的体现——坐姿 / 054

走路姿势暴露了你 / 059

站立所透露出来的信息 / 063

手势观人 / 065

睡姿——潜意识的表露 / 074

教你读懂腰部姿势 / 077

腿部姿势表露出来的不同含义 / 079

第四章 各种性格的“投影”

发型中的性格心理 / 084

下巴所折射出的性格投影 / 088

耳朵的性格学说 / 090

性格的投影——体形 / 093

手指中隐藏的“性格小宇宙” / 098

第五章 “阅微”笔记

知人才能善用 / 104

你的细节出卖了你 / 107

四分钟印象和第一印象 / 110

正常不正常，细节告诉你 / 113

不要被假象迷惑了眼睛 / 116

识人的“五、六、七”法 / 119

三种识人策略 / 123

第六章 边观色，边察言

闻其声，观其颜 / 128

声音的“秘密” / 131

言如其人 / 134

口头禅即心禅 / 139

言谈方式见真知 / 143

打招呼中的学问 / 146

第七章 请别告诉我你在说谎

谎言的世界中有你有我 / 152

白色与黑色 / 156

伤人最深的谎言 / 159

人人都可成为识破谎言的高手 / 163

你的手势出卖了你 / 168

如何对付“花心大萝卜” / 172

第八章 会说话的“衣着”

心灵的代言——衣着 / 178

个性的表达——颜色 / 183

穿衣风格——情趣的代表 / 185

个性的体现——T恤 / 191

妙解人心——帽子 / 193



- 男人的格调——领带 / 196
- 女人心——妆容 / 199
- 手提包也会说话 / 203
- 一双鞋，一群人 / 207
- 小小的饰物，大大的学问 / 209

第九章 跟着习惯看人

- 乐由心生 / 214
- 你喜欢哪种旅行呢 / 215
- 读书习惯来看人 / 217
- 读报纸，看心灵 / 219
- 透过饮食来看人 / 220
- 喝什么样的酒，做什么样的人 / 224
- 颜色偏好折射人的内心 / 226
- 吸烟“吸”出的性格 / 228
- 随手涂鸦透析心迹秘语 / 230
- 你的签名出卖了你 / 234
- 看电视，看性格 / 238
- 开车中的“奥秘” / 240
- “点菜方式”来看人 / 242
- 惯性动作的解读 / 245

第十章 教你成为一个成功的职场人

- 交友先交心 / 250
- 浅析“九种人格” / 253
- 我们也来面试人 / 256
- 了解下属的老板才是好老板 / 260



第一章 你也可以读懂他人

“你的眉目之间，锁着我的爱恋，你的唇齿之间，留着我的誓言”，这是一首歌中的歌词，对于相爱的人而言，彼此的一举一动，一颦一笑都会让对方明白其中的含义。而在现实生活中，你或许只喜欢和自己熟悉的人打交道，因为你会觉得人心险恶，小心为妙。其实你想错了，和陌生人打交道能真正提高你的能力，对方的言行和表情，都能作为你了解他们内心想法的突破口，时间久了你就会发现，读懂一个人，其实是一门有趣的学问。



· 读懂一张脸，了解一群人 ·

中国有一句古话“凡事之所以难知者，以其窜端匿迹，立私于公，倚邪于正，而以胜惑人之心者也”，这就导致“事之至难，莫如看破人心”。不难理解，看破人心这样的事情之所以不易了解，是因为有人善于隐藏迹象，把私心掩盖起来而显出为公的样子，把邪恶装饰成正直的样子，去迷乱他人的眼睛，并使他人形成错误的印象。以正直、忠诚、善良的外表作奸恶的掩护，就是这些人的实质难以辨识的原因所在。

俗语说：“人心难测。”人心何以难测？人心是指人的思想，思想是无形的，看不见，摸不着，它隐藏在人的脑海里；且思想又非固定的，是随着客观世界的变化而变化的。所以，要摸透人的思想是不易的，故说人心是难测的。

人们常说，“知人知面不知心”，这恐怕也道出了“人心难测”的道理。有人说不要轻易相信他人，这不是没有道理的。有的人特别是在感情至深时，总是轻信他人。于是，就有：“对待我真诚，我又为何对别人掩饰自己、向人家讲假话。”所以，把心里的秘密全掏出来给人家。然而，你可知道，他“真诚”地在你面前说别人的坏话，他在别人面前又会“真诚”地说你的坏话。因为人都有讨好他人的心理。而且，人总是在变化的。今天你是他的朋友，明天你可能又成了他的对手。是对手，他就可能利用你那些秘密，特别是隐秘的话来攻击你。

所以，他人的假意往往是不可靠的。对此，最好不要轻易相信它。如果失去了这方面的警惕性，轻信了别人的假真诚，则容易上当受骗。尽管如此，人还

是不能不与自己周围的人合作共事，还是必须面对你所赖以生存的群体中的每一人。为此你只能做的就是谨慎对待，用“人心叵测”来警告自己。

知人最难，也有第三个原因，即“人之难知，不在于贤不肖，而在于枉直。”识别人的难处，不在于识别贤和不肖，而在识别虚伪和诚实。人有坏人与好人之分，英雄有真英雄与假英雄及奸雄之分，君子有真君子与伪君子之分。人还可以分为虚伪与诚实；有表面诚实而心藏杀机；有“大智若愚”，表面看上去是愚笨的样子，而内在里却是聪明之人；有“自作聪明”而实际是愚人；有当面是人，背后是鬼的两面派。

知人最难的原因之四在于“材与不材之间，似是而非也”。即指贤才与非贤才之间，似是而非，难以分解。可以说，任贤非难，知贤为难；使能非难，知能为难。正因为任用贤德的人并不太难，了解有贤德的人才真正困难；使用有才能的人并不难，发现有才能的人才真正困难。所以，正因为上述种种原因，难怪人们常说，看破人心，真正地去了解一个人真的很难。

正因为，知人很难，因此我们需要掌握一种能够通过别人的言行和表情来破译他心里密码的本领，以便能使我们自己更好地和别人打交道，也以便能够更科学地鉴别和使用人才。

透过一个小小的表情，我们可以了解一群人的心理特点，举一反三之后，在和别人交往的过程中，我们便可以应付自如，游刃有余地穿梭其中了。



· 天下无难事，首先读懂ta ·

在美国曾经发生过这样一个故事：

某个地区发生了一起谋杀案，在问讯一些人的过程中，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。这个微笑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”，也就是我们平常所说的“读心术”。

现在的社会错综复杂，我们每天都要和不同的人打交道，和不同的人交往。

第一章

你也可以读懂他人

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，你就能在和他们的“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。由此可见艾柯卡的看破人心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个这种人。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，读人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？



· 读人不简单，颦笑皆学问 ·

“事之至难，莫如知人。”这是一位宋朝诗人陆九渊所留下的一句名言。这句话揭示了看破人心在现实生活中的实际难度，说明了普天之下千难万难的事情，没有什么事情比了解和认识别人更难了。

世界上什么事情是最大的事情？有人说，集体的事是大事；有人说国家的事是大事；有人说，结婚是人的终身大事；有人说，解决人的吃饭问题是大事。这些说法不无道理。但从事业成就的方面上讲，“事之至大，莫如看破人心”。

现实社会中要弄懂别人的心思，知道他在想什么，会做什么实在是一件难事，历经千辛万苦的人们毫不含糊地得出这一真理，然而，又不可否认这也是人们走向成功的共同财富。当然，有识之士是看破人心有所思、看破人心有所为的，他们知道处世的最难处，莫过于看破人心，而且为人处世中的识人，自古就是为难之事。人是容易被人所了解与认识的，当人们去了解 and 认识一个人时就更不是一件容易的事情。了解一个人，就必须了解他的表面与实质，而这些又不是轻而易举就可以解决的问题。从辨别一个人的言行真伪起，到一个人的思想境界是否高尚，中间无不渗透着人的精力与智慧。轻浮的对待不能真正做到认识人。人际关系作为个人成功的要素之一，良好的人际关系要求人们之间需要沟通与理解，而在自己与别人之间，又不可避免地存在着心墙，要拆除心墙，就必须了解对方，否则，沟通与理解就是枉费心机。

所以说，要读懂一个人，其实并不是一件简单的事情。这不仅需要我们学习

一些理论的知识，更重要的是，我们在日常的生活中和别人打交道的时候要不断提高自己。

一个人的表情有多种变化，每一种变化背后都包含着不同的心理活动。如何能洞悉这些心理活动，对于我们而言有着非常重要的意义。

中国历史上的明君唐太宗，他说“何代无贤”，这四个字非常值得今天的企业领导和管理者借鉴和深思。

唐太宗之所以使国势欣欣向荣，出现“贞观之治”，就是因为他看破人心识人的独到本领。因此，能否细致入微观察人，在很大意义上决定着个人的生存。

每一个人的面部都是由44块肌肉组成的，血管和神经缠绕着软骨和骨骼，光滑紧绷的皮肤贴在骨骼上，这些组织相互关联、相互作用，可以做出推、拉、扭曲各种动作，摆出足以让人吃惊的5000个表情来，这些表情都会在一定程度上反映出一个人的心态。

举一个例子，拿微笑来说。我们所能知道的就有12种，有发自内心的真诚的微笑，有带有信任感、敬佩感的信服的微笑，有亲近和善的友爱的微笑，有恋人之间的甜蜜的微笑，有既妩媚漫柔、讨人喜欢又带有挑逗性的谄笑，有挂在嘴角的一丝苦涩的微笑，有失意或者失败时的无奈的微笑，有陌生人相见如宾的礼节性的微笑，有工作人员面对观众时的职业的微笑，也有假意、做作的虚假的微笑……

这每种微笑背后都会代表这个人的心理变化，不知道你们能够分辨出来吗？

而这仅仅是面部表情的一个方面，还有眉毛、眼神、鼻子等一系列变化所表现的心理，你可以根据它们洞悉别人的心理活动吗？

可以这样说，想要通过表情来了解一个人，就不能忽视这个人的任何一个小细节。因为一个人脸上的表情大多都是一瞬间的，在面部停留的时间极短。这就需要你要能在第一时间抓住他面部表情的变化，根据他的面部表情的变化来分析他的心理活动。

所以，读人并不简单，一颦一笑皆学问！



· 读人读到心，事事都顺利 ·

有这样一个故事：王先生与张先生在一家商场相遇，张先生带着他的独生子，两人边走边谈些生意上的事情，当经过玩具柜台时，王注意到张的儿子的眼光落在一个变形金刚的玩具上。第二天，王来到张的家，送给张的儿子一个变形金刚的玩具作为礼物，张的儿子很高兴，因为他不会想到，他的父亲有一天要给“王叔叔”一个更大的面子，从而将这个欠下的人情补上。

通过别人的一举一动来发现他内心想要的是什么，是读人的目的，也是我们追求的目标。

在心理学上有一个名词叫做“非语言交流”。非语言交流通常指用非语言行为或身体语言交流，它是传递信息的一种方式，这一点与口头语言一样，不同的是它是通过面部表情、手势、身体接触（触觉学）、身体移动（人体动作学）、姿势、饰品服饰、珠宝、发型、文身，甚至语调、音色及个人声音的音量（而不是讲话内容）等传递信息的。

微表情心理也是属于非语言交流的范畴。

通过非语言交流，一个人会在不知不觉的情况下表现出自己真实的目的、真正的思想和意图。大多数时候，人们都会使用“告诉”这个词语来说明某个人非语言交流的行为。但人们往往在关注别人的时候，却常常忽视了自己的表情变化。

再来看一起发生在美国亚利桑那州的案件。在审讯一个嫌疑人的时候，这个嫌疑人所说的话滴水不漏，从头到尾没有一丝破绽。正当警官们迅速记下他所说