

给你一本书，读懂一座“城”
通过“阅读”每一张脸
你总能获取自己想要的信息

精华版

JINGHUA
BAN

微表情 心理学

一举一动之间，让你看进人里
一颦一笑之中，让你看出人外

WEIBIAOQING
XINLIXUE

徐谦◎编著

别对我说谎，我懂微表情心理学



那些一闪而过的绝望、尴尬

或者窃喜等细微表情都逃不过我的眼睛！

于转瞬即逝中读懂他人的表情，于反反复复中看清他人的心理，
本书不仅能够让你看清一个人，更能让你占领博弈的制高点，从而让你立于不败之地！



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

给你一本书，读懂一座“城”
通过“阅读”每一张脸
你总能获取自己想要的信息

微表情 心理学

一举一动之间，让你看进人里
一颦一笑之中，让你看出人外

WEIBIAOQING
XINLIXUE

徐谦◎编著



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: 精华版 / 徐谦编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2014.12
ISBN 978-7-5682-0040-0

I. ①微… II. ①徐… III. ①表情—心理学 IV. ①B842.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第298671号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

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)

82562903 (教材售后服务热线)

68948351 (其他图书服务热线)

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 / 304千字

版 次 / 2014年12月第1版 2014年12月第1次印刷

定 价 / 36.00元

责任编辑 / 王俊洁

文案编辑 / 王俊洁

责任校对 / 周瑞红

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

序言

有句俗话说得好：画虎画皮难画骨，知人知面不知心。在这个变幻莫测的社会中，每一个人都摆脱不了时时刻刻和别人进行沟通和交流。与传统意义上的大学相比，社会更像是一座真正的大学，在这所大学里，每个人都会接受来自各个方面的考验，每个人都会经历一次又一次的洗礼。所以，我们需要尽早地知道别人内心的想法，只有这样，我们才能占据主动。

想要了解别人的想法，虽然看起来很难，但并不是没有一点方法。西方一位非常著名的心理学家弗洛伊德曾经指出：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，他的指尖却在喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都在背叛他！”

事实也如同他所说的那样，人们在衣、食、住、行等诸多方面都会自觉或不自觉地显露自己的个性。如说话吞吞吐吐的人，大多是对自己没有信心；讲起话来滔滔不绝的人，往往气势逼人。不修边幅、邋里邋遢的人，往往比较散漫；穿戴整齐、一丝不苟的人，常常比较严肃、认真。而那些善于打扮自己的人，大多虚荣心强；那些很少穿红戴绿的人，往往朴实无华。总而言之，人们一个眼神，一丝微笑、一个表情、一句玩笑都是内心活动的反映。如果我们从这些表情和动



作当中去捕捉有价值的信息，并进行适当的分析和科学的解释，那么，隐藏在他内心的秘密就可了然于胸了。

随着人与人之间的接触越来越频繁，得到信息的途径也越来越便捷，来自家庭和工作的压力越来越大，自己和周围的人之间的竞争也越来越激烈……所有的一切都需要我们在第一时间能够读懂别人内心的想法，快速、准确地对别人来定位。只有充分知道了亲朋好友的心思，明白了领导同事下属的性格，把握住竞争对手的优点和短处，我们才能做出最正确的决定，也才能让自己更好地生活和发展。正如老子所言：“知人者智，自知者明。”瞬间读懂他人的内心，成为善于识人的智者，对我们的生活和交往会起到一定的指导作用。

我们每个人都清楚，机会是要靠我们自己去争取的。假如我们能通过这本书学到那些看懂别人微表情的本领，那么我们对机会的嗅觉会更加敏锐。与其他人相比，我们也就能相对比较容易地捕捉到机会，进而通过自己的努力，自然获得成功。

目录

上篇 学习微表情，音容习惯全接触

第一章 以貌取人，进而观心

- 表情，一面内心世界的镜子 · / 004
- 心中想什么，“面”上露什么 · / 009
- 心灵的“窗户”——眼神 · / 013
- 他的视线，你的线索 · / 017
- 眉一动，心亦变 · / 022
- 五岳之中岳，鼻动则心变 · / 024
- 不同的嘴角，不同的心理 · / 028
- 下巴的“性格密码”，细节最重要 · / 031



第二章 各种手势，各种“心潮澎湃”

- 五根手指，无限寓意 · / 034
- 指尖上的把戏，你注意到了吗？ · / 037
- 自信的手势，你感觉到了吗？ · / 040
- 搓手，美好的期望 · / 042
- 握手，信息量很大 · / 046

第三章 姿势如何，这个人便如何

- 性格的体现——坐姿 · / 052
- 走路姿势不同，本性便不同 · / 057
- 站姿——性格特征的反映 · / 061
- 睡姿——潜意识的表露 · / 063
- 教你读懂腰部姿势 · / 066
- 腿部姿势全记录 · / 067

第四章 言为心声，通过语言来“观心”

- 口头语=本性 · / 072
- “三句话不离本行” · / 074
- 说话方式与行为方式是一一对应的 · / 076
- 开会说什么样的话，就是什么样的人 · / 078
- 幽默，不同的人不同的用法 · / 080
- 说话韵律，代表了他的心 · / 082
- 谈话特征，信心的有与无 · / 084
- 辨析言语，了解德才 · / 089

第五章 别对我撒谎，我是谎言终结者

- 撒谎的时候，瞳孔的反应 · / 094
- 撒谎的时候，眼神的变化 · / 095
- 经常说谎的人，是常摸鼻子的人 · / 097
- 紧张的时候，他喜欢抓挠脖子和耳朵 · / 099

Contents 目 录

- 各种撒谎的动作细节，一一为你道来 · / 100
- 说谎者的话语特征 · / 102
- 对于自己说过的话他很少强调 · / 104
- 说谎者的典型行为 · / 105
- 善于观察，你就会发现真相 · / 107

第六章 平日里的举手投足，根源在于思想和性格

- 习惯性动作暴露了什么 · / 110
- 刷牙的姿势，性格的反馈 · / 115
- 洗澡的性格，你中枪了吗？ · / 118
- 进餐习惯不同，心里所想也异样 · / 120
- 开车习惯也分人 · / 122
- 饮食习惯，性格特征的表露 · / 126
- 从生活习惯下手，认识一个人 · / 128
- 内在特质，通过烹饪方式来体现 · / 130



下篇 学会微表情，各种人群皆认清

第七章 一种“衣着”，带你走近一群人

- 想法不同，衣着也不同 · / 136
- 颜色与心理，一一对应 · / 141
- 个性的体现——T恤 · / 144
- 妆容描画女人心 · / 146
- 小小手提包，隐藏大学问 · / 150
- 透过穿鞋看性格 · / 154
- 饰物虽小，信息俱全 · / 156

第八章 看下属，这样看就明白了

- 领导阅人，三大原则不能变 · / 160
- 如何识得千里马 · / 166
- 下属的笔迹就是下属的个性 · / 169
- 透过工作态度看下属 · / 173
- 企业的明星人才，你发现了吗？ · / 175
- 领导用人，十二条法则记在心 · / 177

第九章 交朋友，首先看清这个人

- 朋友的类型你要先明白 · / 184
- 用“气质表”来划分朋友 · / 187
- 爱好不同，朋友的性格也不相同 · / 190
- 小人要识别 · / 203

第十章 职场似江湖，同事要认清

- 工作态度就是他的性格 · / 206
- 他打电话的方式，就是他的个性 · / 208
- 办公桌如何，性格便如何 · / 209
- 看同事内心，需要仔细 · / 211
- 同事来恭维，一定要冷静 · / 215
- 处理信件能知人真心 · / 216
- 接受表扬的态度不同，性格就不同 · / 218
- 从送礼观察同事 · / 220

第十一章 跟领导打交道，你需要看清

- 领导不同，打交道方式也不同 · / 224
- 上司对自己有多信赖？ · / 227
- 了解自己的同时，洞察上司的意图 · / 230
- 动人心者莫先乎情 · / 233
- 从主持会议的风格识透上司的类型 · / 236

第十二章 了解异性心理，你就不困惑了

- 男女有别 · / 240
- 鉴别男性，慎重取舍 · / 243
- 这样做，他才会喜欢你 · / 247
- 了解男人的情感，这样做就对了 · / 249
- 识破女人心，先懂女性特点 · / 251
- 了解女性的想法 · / 254
- 女人的感受——从触觉开始 · / 257
- 向她表达爱意，你应该这样 · / 259
- 她的芳心，你能赢得吗？ · / 261



上篇 学习微表情，音容习惯全接触



第一章 以貌取人，进而观心

在和别人交往的时候，我们对别人的第一印象往往停留在对方的表面上。虽说“人不可貌相”，但实际上我们可以通过一个人的外貌特征来对其作一个初步的判断，进而可以作出是否和这个人交往的决定。“事事留心皆学问”，其实，我们可以从他人的一些外貌特点上看出这个人的性格如何。



· 表情，一面内心世界的镜子 ·

大家都知道《三国演义》中有一个非常著名的计谋叫“空城计”，但是你对其中诸葛亮和司马懿的暗中配合了解多少呢？

诸葛亮和司马懿，这对在谋略上势均力敌的高手，一个在墙城之上，一个在墙城之下，用心机对峙着。诸葛亮知道司马懿一眼就能看穿他的虚张声势，但诸葛亮更知道司马家族和曹氏家族的冲突，倘若司马懿击败了自己，就破坏了三国鼎立之势，然而司马家族的羽翼未丰，最后难逃鸟尽弓藏的下场。当年帮刘邦打天下的韩信最后不也落得这么一个下场吗？精于军事的司马懿当然知道这些。就是因为有诸葛亮的存在，才让司马懿有了丰满羽翼的机会，对付诸葛亮，曹丕还必须倚仗司马懿，如果没有了诸葛亮，曹丕就没了后顾之忧，不需攘外，安内是必然之举，到那时，司马家族就没有容身之地了。因此，在平静的表面背后，两个对手心中波澜起伏，诸葛亮一生谨慎，判断司马懿不会下手，他才敢走这步看似冒险之棋。当司马懿的儿子提醒说，诸葛亮在使诈，城中必无伏兵，心知肚明的司马懿立即打断他的话，以“诸葛亮一生谨慎”的话搪塞过去了。机智的司马懿从诸葛亮平静的表情上领悟到，这是诸葛亮用谋略与他合唱的一出双簧戏，这出戏，若不是这两个有大智慧的谋略高手，绝不可能唱得如此之好。

在人类的心理活动中，表情是最能使情绪表面化的动作，凭面部表情来推测和判断一个人的性格，是有相当的准确性的。

一个人的表情是其内心活动的写照。透过表象窥探心灵的律动，把握情绪变化的节奏，了解情感互动的根源，表情就是传递这种信息的显示器。

当人们与他人交往时，无论是否面对面，都会下意识地表达各自的情绪，与此同时也注视着对方做出的各种表情，正是这种过程，使人们的社会交往变得复杂而又细腻深刻。

如下这些“脸语”是比较容易读懂的：蹙眉皱额头表示关怀、专注、不满、愤怒或受到挫折等情绪；双眉上扬、双目张大，可能是表现惊奇、惊讶的神情；皱鼻，一般表示不高兴、遇到麻烦、不满等。

愉快的表情在日常生活中很容易被观察到，它的特点是：

- (1) 嘴角拉向后方；
- (2) 面颊往上展；
- (3) 眉毛平舒，眼睛变小。

不愉快的表情的特点是：

- (1) 嘴角下垂；
- (2) 面颊往下拉，变得细长；
- (3) 眉毛深锁，皱成“倒八”字。

还可以具体化一些，比如：

眉——有心理学家研究，眉毛可有二十多种动态，分别表示不同的感情。汉语中常用词语有：柳眉倒竖（发怒）、横眉冷对（轻蔑、敌意）、挤眉弄眼（戏谑）、低眉顺眼（顺从）。宋代诗人周邦彦有一句词：“一段伤春，都在眉间。”这是因为一个人眉间的肌肉皱纹较为典型地体现出了他的焦虑和忧郁，而一旦眉间放开、舒展，则是心情变得轻松明朗的标志。

鼻——鼻子的表情动作较少，而含义也较为明确。厌恶时耸起鼻子，轻蔑时嗤之以鼻，愤怒时鼻孔张大，紧张时鼻腔收缩、屏息敛气。

嘴——嘴部的表情主要体现在口形变化上。伤心时嘴角容易下撇，欢快时嘴角会提升，委屈时通常撅起嘴巴，惊讶时伴有张口结舌的动作，忍耐痛苦时常常紧咬下唇。所以，嘴唇的曲线能敏感而自然地暴露内心活动。



人们一般可以从面部发生的不同表情和动态中，窥探到对方的性格特征和其真实意图的大致面目，把这种表情细致地描述出来，大概有以下几种情形：

当一个人正在工作时，忽然沉默下来，而且，很明显地露出不愉快的表情。那么，这种人在危机的状况下，极难承受得起精神上的压力。他属于欲求不满而又缺乏耐性的人，对于事态的发展方向，无法应付自如；在实际生活方面，他缺乏坚强的性格；如果处在逆境中，他就会立刻表现出软弱的本性。

这是一种失衡的表情，由于内心的冲突，使他的面部表情失去了原有的平衡。对于一般人而言，佯装出一种与感情不符的表情，是一件非常不容易的事情，因为内心的活动，会造成脸部肌肉发生连锁性反应，而表情的变化就随之产生了。

如果某个职员不满公司主管的言行，但只能敢怒不敢言，就只好装出一副毫无表情的样子。而事实上，不管这个人如何压抑那股愤怒的情绪，其内心的不满依然很强烈，如果仔细观察他的面孔，你会发现他的脸色有不对劲的地方，可能出现令人瞩目的僵直的面孔。

还有两种可能造成面无表情的情形。一种是漠不关心，另一种是根本没有放进心里去。当然，这种表面上的情形，也可能意味着他对人非常关心，但却不愿让人轻易地看出来。

有一种脸上的表情跟内心的情绪恰恰相反，但从面部肌肉的运动所呈现出的喜悦的表情来看，是笑的范畴。原因在于愤怒、憎恨、悲哀等感情能够从面部表现出来，很容易成为阻碍人们的正常社会活动的因素，所以人们都竭力设法压抑这种负面的感情，而尽量表露出喜欢或笑容满面的正面表情。

在现实生活中，最能体现这种现象的例子莫过于夫妻之间的争吵。当彼此间的不和达到很激昂的状态时，不快乐的表情反而会逐渐消失，结果呈露出愉快的笑脸，态度也显得谦恭而亲切。

假如彼此间常常会陷入强烈的敌意和反感之中，倘若在对方的面前表现出了

这种敌意和反感，不但会给对方带来不愉悦，对家庭、社会都会有不良的影响，所以，在这种心态的支配下，产生了言不由衷的表情。这是一种无奈的方式，它具有双重社会功效，既需要预防，也需要提倡，关键是看针对什么样的人采取这种表情的使用方法。

人的喜怒哀乐，是通过脸部的活动来表达的。很少有人注意到人左右脸的变化并不是对称的，表情先是由左脸开始的。

一位美国学者沃尔夫对人的面部表情做了深入的研究后，在论文中指出，人的脸部在表达情绪时，左边的变化要比右边来得强烈。

论文发表后，美国宾夕法尼亚大学心理系的三位心理学家随即找了86个不同性格的人，进行了一系列实验，结果证实了沃尔夫的论断：人面部表情左右不对称，表情变化通常是先由左脸开始的。这是由于左脸是由大脑右半球所控制的。大脑右半球通常和外界有着直接的联系，不必使用言语作为媒介（言语是由左半球控制的），因而左脸的表情要比右脸来得快些，来得强些。

这就是说，人的大脑分为两半球，发自内心的感情通常由右脑控制，却具体地反映在左脸上；而左脑则专司理智性感情（即经过克制和伪装的感情），然后反映在右脸上。因此左脸的表情多为真的，右脸的表情则有可能是假的。若想知道对方的真实感情，就要着重去观察对方的左脸。

通过他人的面部表情，你可以得到以下信息：

（1）表情反映心态。表情会因很多因素的不同而有差异，比如性别、年龄、文化等。但是，一般来说，单一的表情还是容易判断的，最难判断的是有几种表情同时出现在一张脸上。另外，一些外部因素也会给判断情绪带来困难。

使判断复杂化的因素包括：先前是否见过要判断的脸，综合背景环境线索，判断者的情绪状态，被判断者的面部特征，观察面部的具体方法。

表情是情绪的晴雨表，通过表情，可以观察到与我们交谈的人言语之外的反应。眉飞色舞、笑逐颜开，标志着谈话气氛非常融洽；怒目而视、左顾右盼，则说明谈话没有找到路子。