



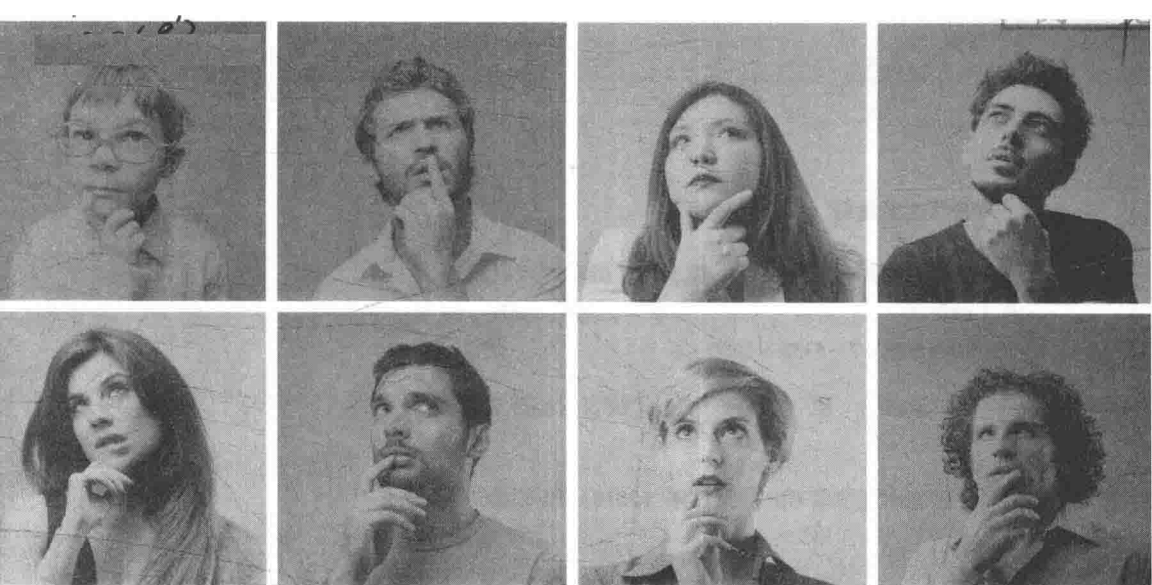
你能识别哪些人在 说谎——微表情、微动作与识谎艺术

钱 钱 / 著

再“完美”的谎言，也会留下破绽
再“高明”的说谎者，也有无法掩饰的“本能”反应



中华工商联合出版社



你能识别哪些人在说谎——微表情、微动作与识谎艺术

钱 钱 / 著



再“完美”的谎言，也会留下破绽
再“高明”的说谎者，也有无法掩饰的“本能”反应

常川人学书局
藏书章



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你能识别哪些人在说谎：微表情、微动作与识谎艺术 / 钱钱著. — 北京：中华工商联合出版社，2017. 10
ISBN 978-7-5158-2200-6

I. ①你… II. ①钱… III. ①谎言-心理学分析
IV. ①C912.69

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 025055 号

你能识别哪些人在说谎：微表情、微动作与识谎艺术

作 者：钱 钱

责任编辑：吕 莺 董 婧

封面设计：信宏博·张红运

责任审读：李 征

责任印制：迈致红

出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷：河北鸿祥信彩印刷有限公司

版 次：2018 年 5 月第 1 版

印 次：2018 年 5 月第 1 次印刷

开 本：710mm × 1000mm 1/16

字 数：200 千字

印 张：13.5

书 号：ISBN 978-7-5158-2200-6

定 价：39.90 元

服务热线：010-58301130

销售热线：010-58302813

地址邮编：北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层，100044

http: //www. chgslcbs. cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题，请与印务部联系。

联系电话：010-58302915

前 言

“事之至难，莫如知人。”这是宋朝诗人陆九渊的一句名言。这句话是说普天之下千难万难的事情，没有什么比了解别人的心理更难的了，揭示了“知人”在现实生活中的实际难度。

应该说，了解一个人的确不容易，正如俗语所说：“人心隔肚皮”。社会中各种各样的人都有，有的人戴着面具“游戏”社会；有的人貌似忠厚，却笑里藏刀；有的人能言善辩，看似博学，实际上却是空话连篇，徒有其表；有的人耿直开朗，性格忠厚，却貌似狡猾，面带刻薄；有的人看似朴拙忠厚，却是博学多才……

社会中人与人交往也不尽相同，有的人总是轻信他人，别人说了几句甜言蜜语，他就认为：“他人对己真诚，自己又何需对他人掩饰自己内心呢？”所以，就把心里的秘密全掏出来给对方。然而，他却不曾想到，对方“真诚”地在自己面前“示好”，也许今天把自己当朋友，但是明天自己可能就



成了对方的对手。而自己的那些秘密，恰好给了对方攻击自己的理由。所以，不能轻易相信他人，如果失去了这方面的警惕性，一则容易上当受骗，二则容易被攻击而受到伤害。

在现实生活中，我们必须和各种各样的人打交道，这些人中，有“君子”，也有“小人”；有厚道之人，也有骗子；有光明磊落的人，也有耍阴谋诡计的人。总之，我们必须面对形形色色的人，也必须有一定的安全防范意识，不要轻信他人，不要被谎言所骗。

生活中处处可能遇到谎言，无论你从事什么职业，你都无可避免地会遇到各种各样的谎言。不管是善意的谎言还是恶意的谎言，都隐藏着说谎者的动机。而如果你在某些重要的场合被某一个谎言欺骗，你的事业或生活就很可能遭受重创。所以，与人交往，常常需要尽早识别出谎言。你要做的是能通过某些端倪快速判断出对方所说的是真话还是谎话，并在与之交往的过程中保持清醒的头脑，不被谎言所迷惑。

那么，识别谎言有没有什么立竿见影的有效方法和识别线索呢？当然有，尽管答案不一而足，但长期的经验总结和研究者的实验结果表明，通过微表情、微动作来识别谎言比其他任何方法都更为简单可靠。因为，表情、动作是人类自

发的意识产物，微表情、微动作往往伴随着人的内心活动，这种表情、动作是人下意识的、很难掩饰的。微表情、微动作像一种无声的语言，常通过人面部表情、躯体动作、姿势、神色，甚至个人声音的语调、音色及音量等向外界传递信息，表达一个人真正的内心活动、情绪和意图。微表情、微动作与普通表情、普通动作的差异只在于微表情、微动作持续的时间非常短，而在外在表现形式上两者没有差异。

本书通过介绍无处不在的微表情、微动作，希望让人预知和了解他人想要表达的真实感情和意图。

俗话说“知己知彼、百战不殆”，本书提供了多种精准具体、屡试不爽的测谎技巧与制衡策略，告诉读者如何从面部表情、肢体动作、语言陈述、情绪状态或心理征兆等微妙的线索中嗅出谎言的“气息”，避开欺骗的“陷阱”。

另外，特别需要说明的是，本书试图解读人说谎时的一般性特征，但同时也论述了一些特殊情况。比如本书指出，人说谎时的反应是多余的血液流到脸上，有些人整个面部都会变红了，有些人却没有，这当然很容易观察到，而有些人的鼻子则会膨胀，这却不是肉眼可以观察到的。还有必须注意的一点就是，具体到某个人，说谎可能会有不一样的表现，



不能以偏概全。

识别谎言是一门深奥的科学，从一个人的微表情、微动作识别谎言，揣摩对方的真实用意，只要多学习、多观察，经过充分训练和经验总结，才有可能成为识谎高手，在工作中和生活中游刃有余。

目 录

你真的知道什么是谎言吗？

我们的生活离不开“谎言”	3
“说谎”是与生俱来的自我保护机制	6
每个谎言都有特定的目的	10
世界上究竟有多少种谎言	13
别把“谎言”全盘否定	17
许多谎言是可以被识别的	21



微表情、微动作是识谎的利器

为什么从微表情、微动作中能识别谎言	27
微表情、微动作中的识谎信息需要仔细甄别	34
怎样提高微表情、微动作的识别能力	40
微表情、微动作与边缘大脑	47
“本能反应”中快速识别谎言	53
“安慰行为”暴露谎言	59

微表情中的识谎密码

面部表情中隐藏着丰富的识谎信息	69
嘴部微表情识别人心	76
眼睛是识别谎言的探针	79
眉毛微表情传递情绪信号	89
从鼻子微表情中寻找谎言的“蛛丝马迹”	92

下巴微表情不可忽视	98
笑容中也可能隐藏着谎言	101

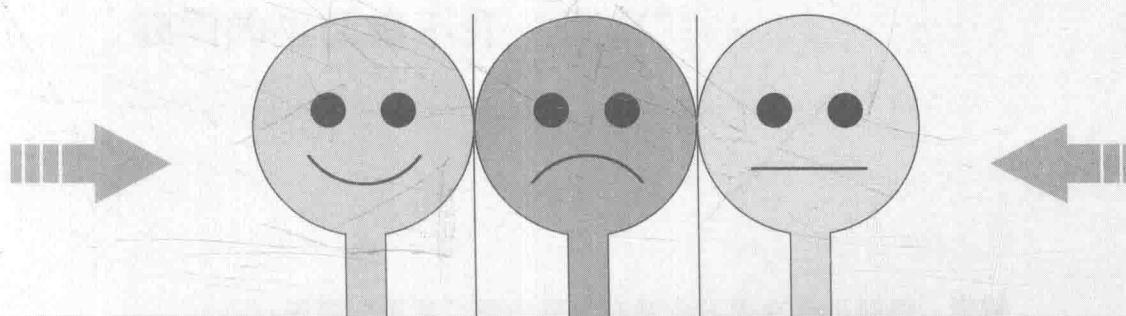
微动作中的识谎玄机

微动作奥秘无穷	107
躯干距离中的识谎信号	113
观察姿态识别谎言	120
坐姿中的谎言表现	124
站姿中的谎言表现	129
两只耳朵透露谎言	133
特定手势需特别注意	135
手掌动作的丰富含义	141
手臂动作中的识谎秘诀	144
腿脚微动作泄露内心秘密	151
总结说谎者的典型反应	158



言谈中再探谎言

语音是人的“第二张面孔”	167
语速彰显人的真实性格	172
闲谈中识人破绽	175
过分强调的话需要警惕	180
口头禅流露内心秘密	186
谈话主题显露个性	190
说话方式反映内心世界	193
从“打招呼”中了解他人	201



你真的知道什么是谎言吗？

我们的生活离不开“谎言”

人们一听到“谎言”两个字，往往会认为它是不好的。实际上，对谎言的评价，既有道德标准，也有功利主义的标准，相当复杂，不能一概而论。可以这样说，谎言也是人类存在的一种生活方式，就像衣食住行一样充斥在我们周围，与我们息息相关而又必不可少。

有个德国心理学家做过一项调查。他向 459 个孩子提出了一个问题：“谎言是坏的吗？”其中 159 个孩子回答是坏的，187 个孩子不认为是坏的，而其他的 113 个孩子认为，要根据时间、地点和场合来判断谎言的好坏。该调查的结果分析表明，不认同谎言是坏的孩子，主要是因为他们将说谎认定为生活技能，而不涉及道



德伦理道德问题。即使有些孩子认为谎言是坏是的，也不是基于伦理道德的考虑，而是认为说谎的人是生活中的“弱者”，是“可怜虫”。

有心理学家认为，谎言，其实并没有好坏之分，它只是一种超越法律和道德的求生本能。同意此结论的心理学家认为，谎言是人类社会生活中一个必不可少的组成部分，人类的心智结构从一开始就被设计成具有欺骗能力，人类这种惊人的欺骗技巧乃至自欺本领，就藏匿在人性之中。所以在现代心理学上，谎言被普遍认为是一种保护机制，既是自我保护也是保护别人。相对于“永远什么都是和盘托出的人”来说，人们往往更喜欢会偶尔说谎的人的陪伴。

心理学调查还显示，谎言在人们的日常生活中是无处不在的。美国马萨诸塞大学的心理学家罗伯特·费尔德曼做过一个试验：请参与者在身上携带一个微型录音机，记录自己一天的谈话。最终的分析结果是，平均每个参与者在每10分钟的谈话中，会出现3个言不由衷的谎言。

心理学家米歇尔把谎言定义为：谎言是倾向有利于沟通者的错误沟通。这是一个引起了争议的定义。后来又有研究人员把谎言定义为：谎言是企图对另一个人欺骗，以建立一种对自己有利的

关系。与真话相比，蓄意的假话表达出的东西与真话是一样多的，甚至更“好”——因为“谎言本身就是个真相，欲望的真相”。在弗洛伊德揭示人心理活动之前，法国哲学家布莱瑟·帕斯卡曾说过：“真相的反面不是错误，而是另一个真相。”

历史长河中，人们对谎言的研究探讨有不同的定义，也有不同的理解，但有一点是共同的，那就是谎言背后一定是带有某种目的和动机的，是含有丰富信息的。



“说谎”是与生俱来的自我保护机制

谎言是伴随着人类的起源和发展，人类本能产生的一种自我防御保护机制。可以说，只要有人类的地方，就有谎言的存在。因为人自从出生以来，就具备了说谎的“潜质”，只要在特定的条件下，深植在体内的说谎基因就会被催化萌发。

对此，现代很多心理学家都对谎言的形成机制进行了不断的深入研究，他们认为，谎言的形成是人类进化的结果。人类在自然的优胜劣汰中，通过说谎保护自己，通俗一些讲，人之所以会产生谎言，是自我防御的心理机制自然而然的本能所致，因为每个人内心都有一块意识的私人领地，一个人之所以和其他人成为朋友、亲人、爱侣，就是因为对方将私人领地的很大一部分分享给