



微表情心理学

Micro-expression

读心识人准到骨子里

The secrets of reading character at sight

揭露最隐蔽的心理秘密，洞悉最微妙的情绪真相



[美] 哈里·巴尔肯 著
江菲菲 译

群言出版社
Qunyan Press

微表情心理学 Micro-expression

读心识人准到骨子里

The secrets of reading character at sight

[美] 哈里·巴尔肯 著

江菲菲 译

 群言出版社
Qunyan Press

• 北 京 •

图书在版编目 (CIP) 数据

微表情心理学 / (美) 巴尔肯著 ; 江菲菲译. — 北京 : 群言出版社, 2014. 3

ISBN 978-7-80256-559-3

I. ①微… II. ①巴… ②江… 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 (2014) 第034840号

责任编辑 李 群
装帧设计 孙丽莉
出版发行 群言出版社 (Qunyan Press)

地 址 北京市东城区东厂胡同北巷1号(100006)
网 站 www.qypublish.com
电子信箱 qunyancbs@126.com
总 编 办 010-65265404 65138815
发 行 部 010-65263345 65220236
经 销 全国新华书店
读者服务 010-65265404
法律顾问 北京市君泰律师事务所

印 刷 北京慧美印刷有限公司
版 次 2014年5月第1版 2014年5月第1次印刷
开 本 620×889 1/16
印 张 12
字 数 115千字
书 号 ISBN 978-7-80256-559-3
定 价 29.80元



[版权所有, 侵权必究]

目录

导 读 / 01

引 言 谁说成功无捷径 / 04

第1章 人人都可以是个性分析师

八种形体特征看对人 / 15

肤色中的心理学密码 / 18

体型中的性格心理学 / 21

胖子和瘦子 / 25

组织结构心理学 / 27

握手的学问 / 31

头型中的性格投影 / 33

第2章 面部微表情的真相

常见的面部表情 / 41

看脸先看额头 / 44

眉毛中的喜怒哀乐 / 47

眼睛是心灵的窗口 / 50

鼻子如何表达情绪 / 55

嘴巴不说的秘密 / 58

牙齿和下巴的“情绪” / 62

有关“笑”的心理学 / 64

第3章 身体微反应的秘密

双手能告诉你多少信息 / 69

最理想的拇指 / 72

手势观人 / 75

难以掩盖的紧张 / 80

走路怎样暴露你内心 / 82

五种站姿，简单阅人 / 85

坐姿出卖你的性格 / 88

不要轻视“触碰效用”的魔力 / 93

第4章 闻声识人 参透话外之音

顺着声音走进人心 / 97

打招呼心理学 / 99

从谈话特点看透对手 / 101

话题怎样出卖人心 / 104

说话动作识人心 / 106

声音的微变化 / 108

看他怎么接受表扬 / 110

第5章 会说话的着装

服装中的色彩心理学 / 115

盖住大脑但盖不住思维的帽子 / 119

手表背后的天性 / 121

见证身份的手提包 / 123

从鞋子看穿人心 / 126

第6章 不懂微表情 怎么混职场

选择适合自己的职业 / 131

掌握四分钟，搞定面试官 / 134

- 找对自己的位置 / 137
- 猜不透上司，忙到死也不讨好 / 139
- 看不懂同事，活该受排挤 / 143
- 领导看对人，下属才能做对事 / 146
- 搞不定对手，拿什么证明自己 / 149

第7章 男人和女人那点儿心思

- 妆容“化”出女人的内心 / 155
- 吸烟的女人 / 158
- 小饰品中的女人心 / 160
- 胡子的“自白” / 162
- 领带中的男人心理学 / 164
- “恋爱个性”的陷阱 / 166
- 你知道和不知道的两性心理 / 169
- 找合适的人结婚 / 172
- 四种男人要不得 / 175

结 语 / 178

译者后记 / 184



导 读

一本书读懂千人千面，一本书打遍职场情场。

这是一本让你欲罢不能的心理学读物，里面的每一章、每一节，甚至每一句话，都在告诉你如何才能获得成功。**不要告诉我你不需要成功，或者不需要更成功，那样只会让你的不自信暴露无遗。**

现代社会风起云涌，秩序之下，放眼皆是没有硝烟的战争。为什么每次谈判，你小心翼翼、如履薄冰，却仍在不知不觉中被人看穿？为什么每次约会，你都无法走进TA的大脑、弄清TA在想什么，最终不欢而散？为什么你明明很努力却得不到应有的赏识和回报，而那个比你“懒惰”的人却能步步高升？为什么你总是不知道自己为什么这样，或者为什么那样？

本书要告诉你的，就是关于这些“为什么”的真相，





以及如何运用这些真相，使事业更成功，使人生更幸福。

本书关键词：**微表情 (Micro-expression)**。

相信你对这个词并不陌生。从字面上解释，“微”即细微，“表情”即通过面部或姿势的变化表达内心的思想感情。需要强调的是——表情不仅仅是指面部表情，那样未免过于狭隘。

微表情是人类经过长期进化后遗传下来的，不受人的意识控制，因此也最能够体现一个人真实的内心世界。换句话说，微表情是由潜意识决定的，是谁都掩饰不了的思维真相。它常常掩藏在其他表情之下，而且稍纵即逝，只有10%的人能够捕捉到。它最短能持续0.04秒，但或许就是这烦人的0.04秒把你出卖了。

在美国，无论是国家安全系统还是司法系统，无论是医学临床还是政治选举，微表情的研究成果都得到了广泛的应用。很多训练有素的恐怖分子能轻易通过测谎仪的检测，但微表情却会将他们虚假的面具击得粉碎。

毋庸置疑，微表情是一门高端隐秘的心理学课程，本书作者以专业、严谨的心理学为基石，毫无保留地告

诉你如何将这项高难度的“专业技术”化繁为简，并巧妙应用于日常生活和工作中。

如果你是管理者，请认真读完这本书，因为它将告诉你如何更有效地带好一个团队；如果你是小员工，请务必掌握本书中的“技术”，因为这将是你成功的秘密武器；如果你是谈判者，请不要放过本书中的任何细节，因为你一定会用到！你不必做到精确地预测未来，但一定要掌握正确的分析原则，拥有高远的眼光和视野。

拿起这本书吧，在收到成效之前，它将是你的得力助手。





引言 谁说成功无捷径

这本书写给细心者、粗心者，以及一切渴望事业有成、生活幸福的人。

我深信，每个人都在教育或者被教育——**你要成功**。但现实却告诉我们：成功永远只属于一部分人。多年的咨询实战经验告诉我，很多人没有成功，不是因为缺乏目标，而是因为缺乏技巧。在进入主题之前，我想先谈谈成功的“技巧”。

● 成功的“技巧”

在很多人眼中，我曾经是一名成功的演员，如今是一名成功的职业分析师，也许将来我还会从事别的行业。在人生的每个阶段，我都会问自己：**你认清自己了吗？**

你认清这份工作了吗？你认清你的周围了吗？这三个问题简单到不能再简单，但却很少有人能够真正想明白。接下来，我们就来谈谈这三个问题。

苏格拉底说：“认识你自己。”

不错，金钱、物质抑或权力，在这里都不是必要条件，成功的第一步是认清自己和自己的工作。我之所以有今天，是因为我始终清楚自己想要干什么、适合干什么以及如何去实践。一个连自己性格如何、能力怎样都不知道的人，就像一只悲哀的无头苍蝇，只能四处碰壁，最终头破血流。

所罗门王说：“用你拥有的一切，去换取明了。”

在对自己和工作有了清醒的认识之后，我会动用所有经验和理性，去“明了”周围人，包括家人的态度、同事的性格、客户的心理，以及如何与他们建立良好的互动。一个人成功与否，很大程度上取决于他能否与周围人和谐相处。

如果你分析过历史上的伟人或成功者，你就会发现，他们至少具备以下两个特点中的一个：**第一，确定了与**

自己的志趣和才能相吻合的人生目标,并且坚定地实践;
第二,有一双敏锐的识人之眼,善于鉴定他人。

这就是我一开始就说过的成功的“技巧”。本书要告诉你的,就是这些“技巧”的基本原理和操作方法。

当然,要掌握认清自己和认清他人的这些“技巧”并不是一件轻而易举的事,因为人类太善于欺骗和伪装。我们总是说着言不由衷的话,做着不情不愿的事,快乐的时候可以假装难过,痛苦的时候又故意表现得很淡定。有时候我们连自己在想什么都弄不清,更别说弄清别人在想什么!

值得庆幸的是,上帝在创造人类的时候,在每个人的身体上都留下了只属于某个人的“线索”。只要掌握这些“线索”,顺藤摸瓜,就能洞悉一个人的内心世界,看到一个真实的TA,那么接下来的一切也就顺理成章了。

多年前,一位工匠带着他年仅14岁的孩子来到我的办公室:“巴尔肯先生,我想请你帮忙分析一下,这孩子做木匠怎么样。他的手非常灵巧,有时整天都在削





东西，而且非常投入。我在想是否让他停学，现在就开始跟我学做木工。我相信，他会成为一个出色的木匠的，每天能赚8美金。”

我很认真地看着那个孩子，并和他进行了简单的寒暄。然后我对那个父亲说：“是的，这孩子非常有爱心，不是单对木头，而是对整个世界。如果我没猜错，他一定很喜欢帮助别人吧？这样一个富有同情心而又双手灵巧的孩子，如果就此停学，成为一个每天赚8美金的木匠，未免大材小用了。我的建议是送他去医学院吧，专攻外科手术，让他既能帮助别人，也能充分实现自我价值。相信我，他会快乐的，而且，每天不会只赚8美金。”

那位亲切和蔼的木匠父亲最后听从了我的建议，而那个孩子也不负所望，以优异的成绩从医学院毕业，现在是一名杰出的医生。

我会建议让这个孩子去学外科手术，就是运用了本书的关键知识——抓住上帝留在他身上的“线索”。没错，透过这些细微的“线索”，我看到了他身上散发着一股比单纯的机械天才更宝贵的东西。





或许对很多读者而言，这样讲有点儿抽象。具体说来，就是一个人的外貌、声音、举止，与一个人的内心有着千丝万缕的联系。

从事演艺事业期间，我每天都要接触各色各样的人（当然，现在更是如此），我的兴趣之一就是通过观察一个人的外在表现来推断其性格特点、职业类型、家庭状况、即时心情、是否在说谎，等等。我发现，对方越有学识、越有成就、越有地位，和他们交流就越有意思，因为他们和我一样，随时都在捕捉那些细微的表情，如果我不能先发制人，就有被人识破的危险——你知道，就算我阅人无数，也无法做到完全控制自己的细微表情。

表情——静态的表情（如体型、肤色、骨骼等）和动态的表情（面部表情、声音、手脚的动作等）共同组成了一个完整的体系，其包含的信息量庞大而复杂，但其实操作起来很简单，而且行之有效。在接下来的各章中，我会将这个看似复杂的体系具体化，让你在最短的时间里掌握这门“技术”，走上通往成功和幸福的捷径。

● 找对自己的路

一个人，无论他多么睿智、多么谦卑、多么使人觉得可望而不可即，在别人眼中，一定有自以为是的时候。最显而易见的例子是，我们总是有意无意地以自己的思维、立场去衡量另一个人的思想或行为。于是就出现了诸如此类的疑惑：为什么他要这么做？他究竟在想什么？或者诸如此类的牢骚：他简直就是奇葩！我真是受不了他了！

我的工作就是帮助人们解答这些疑惑，抚平这些牢骚。

半年前，一位先生来找我。他说他有一家百货商店。他希望儿子汤姆能接班，于是就把儿子送去学习商业管理。但汤姆只对服装设计感兴趣，对各种布料爱不释手，还画了很多设计图。当汤姆把自己想去夜校学习服装设计的想法说出来时，那位先生怒火中烧。他无法理解儿子为什么放着现成的百货商店不要，非去学没出息的服装设计！

年轻的汤姆遗传了父亲的固执，他坚持一边在百货商店工作，一边去读夜校。

“巴尔肯先生，你一定能理解我的苦心，我对他寄

予厚望。这三年，他白天在商店工作，晚上坚持去上那个夜校。他现在居然跟我说，他已经找到了另外一份工作，是在一个什么丝织厂做设计师……哦，天哪！我真的不知道他究竟在想什么！”

我给他倒了杯水，问道：“那么你今天来，是希望我告诉你他在想什么？”

“是的。你也知道，现在经济不景气，我需要他的帮助。这孩子很能干，可是我劝不动他。所以，巴尔肯先生，只能请你帮忙，看看这孩子究竟适合做什么。我担心他只是陷在自己的想象里，浪费了大好时光。”说着，他把汤姆的几张照片递给我，“我知道，你看人一向很准”。

从照片上看，汤姆是个十分俊俏的青年。他的皮肤不错，发达的肌肉包着骨骼，看起来充满创造力；他的前额平坦，脑门高而宽，鼻子挺直而稍尖，很有艺术感。

“真是有个活力的小伙子，你想让他接管商店？”

“是的。这孩子很有想法，他知道怎样摆放物品能更好地吸引顾客，对包装纸的选择也很有见地。所以只要他愿意，他一定能把我的商店做得有声有色。可