



Micro-expressions and body language:
everyone can be a mind reader

微表情 与 身体语言

人人学得会的读心术

和心理师一起探寻

隐藏在人类灵魂深处的秘密



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



微表情 与 身体语言

人人学得会的读心术

纪宇●著

和心理师一起探索
隐藏在人类灵魂深处的秘密



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

微表情分析和身体语言读心术是实用的心理学技能之一。本书结合丰富的案例把复杂的知识用浅显的语言表述了出来。本书分为四部分：第一部分（第一、二章）介绍微表情分析的知识与方法，第二部分（第三～七章）阐述各种情绪下的表情与身体语言的特征，第三部分（第八、九章）重点分析各种身体语言的含义及其运用方法，第四部分（第十～十二章）深入讲述人心和人性的特点、问题及解决之道。

除了司法测谎，微表情分析和身体语言读心术还有相当广泛的应用空间，比如政治会谈、商业谈判、精神医学研究、企业面试、人际沟通等各个领域和场合。凡从事以上工作的人士以及对读心术感兴趣的大众，均可以本书作为学习该知识的入门读物。

图书在版编目（CIP）数据

微表情与身体语言：人人学得会的读心术/纪宇著.—北京：机械工业出版社，2012.12
ISBN 978-7-111-40307-4

I.①微… II.①纪… III.①心理交往—社会心理学—通俗读物 IV.①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第263956号

机械工业出版社（北京市百万庄大街22号 邮政编码100037）

策划编辑：马晋 责任编辑：马晋 宋亚东

版式设计：闫明红 责任校对：于新华

责任印制：乔宇

北京汇林印务有限公司印刷

2013年1月第1版第1次印刷

169mm×239mm·10印张·4插页·115千字

0001—5000册

标准书号：ISBN 978-7-111-40307-4

定价：29.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心：（010）88361066

教材网：<http://www.cmpedu.com>

销售一部：（010）68326294

机工官网：<http://www.cmpbook.com>

销售二部：（010）88379649

机工微博：<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线：（010）88379203

封面无防伪标均为盗版

前言：我能学会分析微表情与身体语言吗

实用的心理学：微表情分析和身体语言读心术

很多人对心理学都有着浓厚的兴趣，却不知该如何着手去学。每当有人问我这个问题时，我通常这样告诉他们：心理学博大精深，学一辈子也不可能完全掌握心理学的所有知识，所以应该把宝贵的时间用来学习心理学中最为实用的学问。我本人也只讲授那些对人们生活有帮助的心理学，比如微表情分析和身体语言读心术。其实，人人都该学习这些知识，一旦掌握了它们，我们将受益无穷。

《Lie to me》掀起微表情热

微表情分析能走进大众的视野，当归功于美国电视剧《Lie to me》（中文名：别对我说谎/千谎百计）。剧中，卡尔·莱特曼博士通过人们表情背后的隐藏信息准确洞察人心的高超能力令观众叹为观止。随着这部电视剧的热播，微表情分析也变得“热”起来。人们意识到，在我们每天都能见到的最为平常的表情和身体动作背后，竟然还隐藏着大量的“达·芬奇密码”，只要借助微表情分析和身体语言读心术，就能科学而准确地解读非语言线索的密码，通往自己和他人的灵魂深处。

点击量超过五万次的教学视频

土豆网上有一段我讲授微表情学习入门的视频，自上线以来

半年时间点击量已超过五万次。如果以“微表情”为关键词在土豆网中搜索,会看到这段视频的播放量最多。人们对于学习微表情分析的兴趣由此可见一斑。初学微表情分析的人往往充满热情,但又担心这门学问太难,自己学不会。在本书开篇,我会首先回答这个问题。

微表情分析和身体语言读心术之精华

微表情分析和身体语言读心术是充满奥妙的学问,只要我们学习方法得当,也不难登堂入室。中世纪哲学家奥康姆提出做学问要少用晦涩难懂的概念,用最简单的方式描述和表达就好了,我很认同这样的理念。“道不远人,人之为道而远人”。微表情分析和身体语言读心术本来就是贴近生活、非常实用的技能,所以我作为心理咨询师和培训师,有责任为大家指出一条学习它的捷径,让大家一看就懂,一懂就会,一会就用。

在本书中,我将带领大家一起走进微表情和身体语言的奇妙世界。现在网络上有很多关于微表情分析和身体语言的内容并不十分准确,容易误导初学者。本人结合自己多年的心理咨询经验,秉着原创性的原则,从实用性角度出发,用浅显的语言阐述微表情和身体语言分析学中的精华,力求让大家掌握这项技能,以此来提升我们的生活智慧。

目 录

前言：我能学会分析微表情与身体语言吗	III
实用的心理学：微表情分析和身体语言读心术	III
《Lie to me》掀起微表情热	III
点击量超过五万次的教学视频	III
微表情分析和身体语言读心术之精华	IV
第一章 探秘微表情	1
案例：无表情沟通——过错还是错过	1
情绪是态度的体验	3
情绪的产生源于人的需要	3
情绪是动机：新解“孔融让梨”	6
情绪和表情的分类	7
情绪的三种表达方式：言语、表情和身体语言	9
表情和语言哪个更可靠	9
微表情的发现和产生机制	11
微表情分析技术在测谎中的应用	13
微表情分析的两个步骤	18
第二章 微表情分析法	19
表情识别——进化而来的本能	19
微表情分析——科学而精准的读心术	21
静态观察法	22
动态观察法	24
基线表情与设置压力情景	25
测试：观察能力倾向	27
观察力提升的规律	28
避免以自我为中心	29
避免走火入魔	30
伦理问题：微表情是个人隐私吗	31
表情肌的解剖	32

目 录	第三章 愉悦的微表情	34
	微表情大战：诸葛亮PK司马懿.....	34
	愉悦情绪的产生.....	35
	笑容的识别.....	36
	杜氏笑容与泛美式微笑.....	37
	真笑和假笑的区别.....	38
	杜氏笑容越多，寿命越长	41
	最美笑容的标准.....	42
	求职者的微表情管理.....	43
	微笑成功学——科学的微笑训练.....	44
	微表情辨识练习.....	44
	获得积极情绪的自我催眠术.....	45
	第四章 悲伤的微表情	47
	微表情大师：宋代词人李清照	48
	悲伤的表情——愁眉苦脸.....	49
	假装和掩饰悲伤的辨识.....	50
	哭泣：悲伤的表达	51
	哭泣：求助的信号	52
	抑郁情绪.....	53
	职业枯竭：职场上的抑郁情绪	54
	心态决定一切.....	55
	习得性无助.....	57
	挫折是成长的动力.....	59
	微表情辨识练习.....	60
	第五章 愤怒的微表情	61
	心中的假想敌：敌意-愤怒-攻击	61
	愤怒情绪的产生.....	62
	愤怒的表情——横眉怒目.....	64
	愤怒情绪的身体语言.....	66
	A型性格	67
	冲动是魔鬼.....	68
	主动攻击和被动攻击.....	69
	压抑-爆发-后悔模式	70
	愤怒管理：做情绪的主人	71
	微表情辨识练习.....	73

第六章 恐惧和惊讶的微表情	74
微表情大战——杨子荣PK座山雕	74
恐惧：自我保护的信号	75
恐惧的产生和分类	76
恐惧的表情	77
恐惧与行为	79
恐惧：古老的权力工具	80
心理恐惧症	81
克服恐惧：理性评估风险	82
克服恐惧：积极有效地行动	84
惊讶的表情	84
微表情辨识练习	86
梦的解析：压抑的恐惧	87
第七章 厌恶的微表情	88
案例：真的是性生活恐惧症吗	88
厌恶情绪的产生	89
表情反馈法：运用之妙皆存于心	90
厌恶的表情：皱鼻子	92
职场中的厌恶情绪：为什么领导不喜欢我	93
情场中的厌恶情绪：不可挽回的感情	94
厌恶疗法：减肥的秘方	94
厌恶情绪与同性恋	95
轻蔑的表情：永远追不到的女孩	95
微表情辨识练习	96
第八章 身体语言读心术：气场的秘密	97
眼神泄露一切	97
姿态表明心态	98
手势的暗示作用	100
难以想象的触摸力量	101
自主神经系统的密码	103
距离真能产生美吗	104
气场的秘密	105
第九章 身体语言读心术：微动作	106
视线中的心理学：俯视和仰视	106
进化而来的生存术：警觉反应	107
潜意识的自我保护：逃离反应与隔离反应	108

目 录	墨菲定理：紧张反应与活动效率	111
	潜意识的自我减压：安慰反应	112
	羞愧情绪的身体语言	113
	第十章 通往灵魂的深处：理解和影响他人的情绪	115
	微表情大战：至尊宝PK 紫霞仙子	115
	回顾：微表情判断线索	117
	案例：“小三”是如何上位的	118
	怎样才能做到善解人意	120
	如何提升共情能力	122
	案例：老公凭什么对我不好	123
	从表情到共情：微表情化解家庭暴力	125
	积极关注的阳光心态	126
	测试：十个优点和十个缺点	127
	辩证思维积极行动	128
	情商训练：共情和积极关注技术的练习	129
	第十一章 通往灵魂的深处：理解和掌控自己的情绪	131
	情绪过程中的两个法则	131
	从现实出发的理性情绪	132
	“应该”之暴虐	134
	安全感缺失：有条件的爱	135
	都是负性思维惹的祸	137
	自败：完美主义的陷阱	139
	归因倾向与情绪	142
	第十二章 情绪健康与心理自助	144
	心理健康的标准	145
	养心莫善于寡欲	145
	致中和：情绪管理的秘诀	146
	如何修炼富有魅力的表情	147
	人格之快乐	147
	顺其自然为所当为	148
	心理障碍的自我判断	149
	躁郁症：孙猴子还是猴孙子	150
	强迫症：梦中的黑手	151
	参考文献	152



第一章 探秘微表情

在所有的非言语沟通形式中,面部表情沟通是最重要的方式。人与人在没有面部表情沟通的情况下,非常容易对彼此的语言发生误解。请看下面的案例。

案例: 无表情沟通——过错还是错过

我的一位女学生和她男朋友的关系非常好,两人已相恋5年。数月前,男孩出国攻读研究生,女孩则继续留在国内工作。出国前,男孩承诺毕业后就娶女孩为妻。男孩刚出国时,每天都和女孩通电话,可是时间一长,联系也就没那么频繁了。有一次,整整一个星期,男孩没有和女孩联系。女孩开始担心了,怕男孩在国外认识了别的女孩子,就给男孩发了一条手机信息: 最近身边有个男同事在猛烈追求我(潜台词: 你应该对我好一点了,我不是没有人要,也不是嫁不出去,也有别的男生在追求我)。女孩本来是想给男孩一点危机感,结果男孩看了短信也没明白女孩子的心思,他心里想的却是: 我在外面这么努力地学习和打工,就是为了将来能让你幸福,结果你

还拈花惹草,给我发这样的短信,不就是想和我分手嘛,那索性就分手呗!结果男孩子回了一条短信:那我们就分手吧!女孩一看到这条短信便潸然泪下。

两个人分手一个月后,女孩找到我,说她心里仍然很痛苦,她想知道两人分手究竟是谁的过错。作为一名心理咨询师,我很快就明白了他们分手的原因所在。我告诉她,你们两个人都没有错,是彼此沟通的问题,让你们错过了相互理解和沟通的机会。女孩瞪大眼睛看着我,等着听我接下来的分析。

他们两人通过手机短信沟通,无法看到对方的表情,也无法听到对方的语气,所以对短信文字的理解都是从自己的角度出发的(表1-1)。男孩觉得女孩不体谅自己的辛苦还要变心,女孩则以为男孩心太狠要变心。其实,如果两人能面对面沟通的话,发生误会的可能性就极低了。当面对面沟通时,男孩能看到女孩抱怨的表情,而女孩也能看到男孩愤怒和难过的表情,那么双方就能透过彼此的表情明白对方是多么在乎自己。

表1-1 案例中双方沟通和理解差异

短信内容	本人要传达的意思	对方的歪曲理解
女孩: 有个男孩追我!	你应该对我好一点了	她要分手
男孩: 那我们分手吧!	你不体谅我的困难	他要分手

女孩接着告诉我自己不想和男孩分手,问我该怎么挽回。我告诉她等男孩回国的时候,你们面对面好好谈谈,可能还有机会。果不其然,男孩三个月后放假回国,两人见面后,平心静气地谈了一番,又和好如初了。

我讲这个例子是要告诉大家,表情在沟通中可以传递很多有用的信息,只有我们准确地把握住这些信息,才能了解一个人最真实的想法。所以我们常说,在商讨重要的事情时,必须要面对面地谈,

而不应通过电话或短信沟通,其间的道理就在于此。

可惜的是,大多数人并不了解观察表情的重要性,也不能准确破译别人脸上的表情密码。如果我们忽视对表情的观察和理解,可能由此导致一系列严重后果,比如恋人分手、婚姻破裂、求职失败、谈判失利等,而且自己可能还浑然不知其原因所在。本书提供的微表情分析法以及提高情商的方法,可以有效地帮助你规避这些人生败局,提升你的生活智慧,开创成功而幸福的人生。

情绪是态度的体验

当看到某个自己喜欢的人时,我们会感到愉快。喜欢是一种态度,愉快则是对这种主观态度的情绪反应;相反,当看到某个自己不喜欢的人时,我们会感到厌恶,不喜欢也是一种态度,厌恶是对这种主观态度的情绪反应。按照情绪的内心体验来分类,情绪可以分为令人感到舒服的正面情绪(喜悦)和令人不舒服的负面情绪(悲伤、恐惧、愤怒、厌恶等)。一般说来,负面情绪的体验往往比正面情绪的体验更加深刻。

情绪的产生源于人的需要

需要是人行行为动机的基础,也是情绪产生的根源。人有各种各样的需要,人饿了有吃饭的需要,渴了有喝水的需要,累了有休息的需要。需要是人身心的不平衡状态,表现为对自己或他人欲求。每个人的需要有相同的部分,也有不同的部分。人本主义心理学家马斯洛认为人的需要由低到高分五个层次:生理的需要、安全的需要、爱和归属的需要、尊重的需要和自我实现的需要(表1-2)。自我实现是最高层级的需要,马斯洛说:“作曲家必须作曲,画家必须作画,诗人必须作诗,否则他们内心就无法安宁,他们能够成为什么,就必须成为什么,他们都会忠实于自己的本性,这种需要称为自我

实现。”

表1-2 马斯洛提出需要的五个层次

需要的名称	需要的内容
生理的需要	食物、空气、水、休息和性
安全的需要	安全、稳定而有秩序的生活环境
爱和归属的需要	爱别人、被别人爱、归属于某种群体
尊重的需要	尊重并认同他人,得到别人的尊重和认同
自我实现的需要	发挥潜能,完善自我,实现理想

人的需要和生物进化密切相关。人有吃饭的需要,因为不吃饭就会饿死,物种就会灭亡。人有性的需要,因为要繁衍后代。拿男人择偶为例,漂亮的女人对异性更有吸引力,所以男人一般都想找漂亮的女人作为妻子。从生物进化角度来看,漂亮的女人生出来的孩子大多也是漂亮的。而在人类社会的竞争中,良好的外貌是一种重要的资本和优势,俊男美女通常要比丑男丑女更容易获得各种机会和资源,也就能更好地生存和发展自己。当然,也有男人喜欢找才女的,从生物进化角度来看,才女生出来的孩子可能更聪明,聪明的孩子往往更容易成功。

当人的需要得到适当满足时,往往产生正面情绪;当需要没有得到满足时,往往产生负面情绪;当需要过度满足时,正面情绪会下降,甚至会演变成负面情绪。婴儿饿的时候会哭(身体平衡状态被打破,需要产生);当把奶瓶放到婴儿嘴里后,婴儿会变得开心(需要得到满足);等到婴儿吃饱之后,再把奶瓶放到婴儿嘴边,婴儿则会把头撇向一边(回避奶瓶,需求被过度满足),因为婴儿此时已经不再需要奶水了。

刘宝瑞有个单口相声段子叫《珍珠翡翠白玉汤》,讲的是朱元璋落难时曾受乞丐一饭之恩的故事。落难当时,他觉得所吃无比美味,便问乞丐自己所吃叫什么名字,乞丐故弄玄虚,告诉他这道汤叫珍珠翡翠白玉汤。其实,珍珠就是烩米饭粒儿,翡翠是白菜叶儿,白玉

是馊豆腐。后来朱元璋当了皇帝,虽是锦衣玉食,但他对这汤还是念念不忘,便找到当年的乞丐重做此汤。当他再喝时,已经觉得难以下咽了。

理解和分析情绪、行为的一个重要角度就是看当事人的需要是否得到满足。有人做过统计,穷人当官比富人当官更容易堕落贪腐,这是什么原因呢?大概是和人的需要有关。心理学认为,缺失即需要。一个人越是缺钱、缺吃、缺穿、缺车、缺房、缺感情、缺地位,就会想得到这些。一般来说,有多缺失,需要就有多强烈。

需要得到适当满足,人的内心会平衡,但是如果某种需求得到过度满足,就会产生新的需求,往往是当前状态的反面,所谓过犹不及,就是这个道理。

在金钱方面,普通人每天愁的是如何挣钱,而有钱人愁的是如何把钱花出去。

在饮食方面,一个平时肚子没有油水的人,他想吃的是大鱼大肉,而一个顿顿肥甘厚味的人,反而偏爱清淡食物。

在婚姻方面,一个未婚的人期盼着结婚的美好,而在“围城”之内的人也可能很羡慕单身的自由。

在工作方面,一个长期在户外工作的人整天风餐露宿,他觉得坐办公室的人很舒服;相反,一个每天坐在电脑前工作的人,盼望的很可能是有在户外工作的机会。

在性格方面,一个很外向的人可能很羡慕内向人的沉静,而一个内向的人可能会羡慕外向人的豪爽和开放。

在人生经历方面,一个经历丰富的人盼望着平凡的生活,而一个生活平淡的人可能想的是过多彩的刺激人生。

在自由方面,一个公众人物也许渴望着像普通人一样生活而不被关注,而普通人也许盼望的是自己有一天能成为公众的焦点。

总之,人的需要是多方面的,同时也是会变化的。人的各种需

要都有两个极端,处在极端状态都是不稳定的。所谓“物极必反”,如果人在一个极端上待久了,那就会期望到另一个极端上去。

情绪是动机: 新解“孔融让梨”

行为的动机是建立在人需要的基础上的,从某种意义上说,情绪也是行动的动机。

测试: 孔融让梨的故事尽人皆知。孔融7岁那年,祖父过生日,母亲拿出一盘梨,让孔融分给大家。孔融按照长幼排序,年龄大的吃大梨,年龄小的吃小梨,自己拿的是最小的。请问如果是让你分梨,你会怎么做呢? 请写下你的答案,并写出分梨的依据:

答案: 通常来说,分梨的时候可能会出现以下六种心态,看看自己是哪种。

第一种心态: 个人享受。既然自己有分梨的权力,家长又没有指定按照何种规定分配,那么把最大的梨留给自己便是。

第二种心态: 避免惩罚。自己确实喜欢大梨,但如果不把大梨分给长辈,可能受到父母的斥责,甚至可能连小梨也得不到了。所以还是把大的留给别人,小的留给自己。

第三种心态: 获得赞赏。把大梨让给别人会得到父母的赞赏和奖励,自己也能获得良好的形象,成为父母眼中懂事的好孩子。

第四种心态: 互惠互利。我这次把大梨分给兄长,他们以后应该会记得我的好,也会对我好。等到下次他们分梨的时候,也不会亏待我的。

第五种心态: 道德规范。人应当尊老敬长,大梨应该留给长辈,自己应当吃最小的。如果不遵守伦理分梨,就会于心不安,产生愧疚感。

第六种心态: 无偿利他。因为你们都是我的亲人,我爱你们所有人,所以把大的给你们,你们快乐,就是我最大的快乐。

一种行为背后可以有多种不同的动机,每种动机的背后都隐藏着不同情绪和情感。第一种心态是获得物质的情绪,第二种心态

是为了避免惩罚的恐惧情绪,第三种心态是获得精神奖励的愉悦情绪,第四种心态是预期的愉悦情绪,第五种心态是道德的愉悦情绪,第六种心态是无私的大爱。

情绪和表情的分类

人都有七情六欲,“七情”有多种不同的说法。《三字经》里的“七情”是“曰喜怒,曰哀惧,爱恶欲,七情俱”;佛教的“七情”指喜、怒、忧、惧、爱、憎、欲;中医学的“七情”指喜、怒、忧、思、悲、恐、惊。

情绪产生自人和哺乳动物脑部的“边缘系统”,所以人类和哺乳动物有很多共同的表情(彩图1)。

除了边缘系统,人脑和其他动物的脑比起来,大脑皮层最发达,所以人类的情绪和表情比其他哺乳动物要复杂得多。保罗·艾克曼的研究表明,人脸部43块表情肌能够做出超过10000种的表情,其中大约3000种具有情感意义(图1-1)。人和动物的情绪很重要的区别还在于:动物对情绪和表情没有掩饰,而人则对情绪和表情有很



图1-1 丰富多彩的人类表情

强的调节和控制能力。

如今已经年逾古稀的保罗·艾克曼是当今世界上著名的情绪心理学家和微表情专家,热播美剧《Lie to me》的主演莱特曼博士在生活中的原型人物正是保罗·艾克曼。2009年他被《时代周刊》评为世界最有影响力的100人之一。保罗·艾克曼于1969年发现了“微表情”的存在,并终生致力于微表情研究。他科研成果丰硕,著书立说,还开发了脸部动作编码系统。保罗·艾克曼曾长期观察新几内亚原始部落居民的面部表情,他发现这些原始部落里的人和文明社会中的人有很多共同的表情,他认为基本情绪包括高兴、悲伤、愤怒、厌恶、恐惧和惊讶六种。

在六种基本情绪中,每种情绪体验的强度都有低、中、高之分(表1-3)。不同情绪强度下,表情的显著程度也不相同。在不加掩饰的情况下,情绪体验越强烈,表情也就越夸张;如果存在掩饰,表情可以被夸大也可能被压抑,此时表情和情绪体验可能不一致。

表1-3 六种基本情绪的强度

高强度	中强度	低强度
恐惧	害怕	担心
愤怒	生气	不满
狂喜	喜悦	宁静
悲痛	伤心	忧郁
憎恨	厌恶	烦躁
惊愕	惊讶	分心

每种情绪有积极的一面,也有消极的一面(表1-4)。比如恐惧情绪可以让我们看到潜在的威胁,回避危险,这是恐惧情绪的积极作用。但如果恐惧情绪被夸大而造成严重的回避倾向,则又不利于个体适应社会,这样的过度恐惧是有害的。